Door: Petra Teunissen



Als diabetes-pedicure is Simone altijd op zoek naar verdiepende informatie over de diabetische voet

SIMONE VAN DER LINDEN: "AAN ELKE AMPUTATIE GAAT EEN WONDJE VOORAF"

Medisch pedicure Simone van der Linden is gespecialiseerd in mensen met diabetes. Ze heeft een hbo-achtergrond in vormgeving, communicatie en marketing, werkte jarenlang als artsenbezoeker voor de farmaceutische industrie en heeft nu een succesvolle pedicurepraktijk in Drachten. **Haar missie: amputaties voorkomen.** "Mijn hart ligt bij de diabetespatiënten. Dat is vanaf dag één zo geweest."

Simones carrière als artsenbezoeker in een diabetesteam bracht haar in ziekenhuizen en huisartspraktijken in heel Noord-Nederland. "Het was een afwisselend en interessant leven, vol contact met huisartsen, internisten en andere specialisten. Maar toen mijn eerste kind werd geboren en mijn man voortdurend in het buitenland werkte, werd het leven op de weg onhoudbaar. De omslag kwam tijdens een nascholing voor diabetes-verpleegkundigen over de diabetische voet, gegeven door Margreet van Putten. Haar boodschap raakte me diep: aan elke amputatie gaat een wondje vooraf. Zorgen we goed voor de wondjes, dan komt het niet tot een amputatie. Daar heb ik het eigenlijk bijna dagelijks nog over met mijn cliënten. Het voorkomen van amputaties werd mijn drijfveer om medisch pedicure te worden. Daar ligt nog steeds mijn passie."

EEN DOELGROEP KIEZEN DIE BIJ JE PAST

Niet elke pedicure kiest zo uitgesproken voor één specifieke doelgroep. Simone deed dat wel en ze koos weloverwogen de naam 'Diabetes Pedicure Drachten' voor haar praktijk. "Allereerst is het marketingtechnisch handig: mensen met diabetes gaan googelen als ze een pedicure nodig hebben. Die komen gelijk bij mij. Het heeft nog een voordeel: in het

'ELKE DAG OPNIEUW VOORKOMEN DAT EEN WONDJE UITGROEIT TOT IETS ERGERS'

lijstje pedicures van podotherapeuten sta ik vrij bovenaan in de alfabetische volgorde. Voor mij was het essentieel om te bedenken waar mijn hart lag voor ik de praktijk begon. Ik adviseer iedere startende collega om je zelf twee vragen te stellen: welke cliëntengroep wil ik hebben en welke groep wil ik eigenlijk niet? Doe je dat niet en behandel je iedereen, dan staat je agenda na een jaar vol cliënten die je eigenlijk niet meer wil… Als je voelt welke richting bij jou past, dan ga je je er automatisch meer in verdiepen en draag je je specialisatie ook uit. Bij mij is dat duidelijk diabetes. Toen ik begon, heb ik me als diabetes-pedicure voorgesteld bij vier grote huisartsenpraktijken bij mij in de buurt. Dat levert veel goodwill op en korte lijntjes als ik wil overleggen over een cliënt."
Simones kennis van de farmaceutische industrie maakt haar een bijzondere gesprekspartner voor haar patiënten. "Mensen vinden het prettig dat ik de impact van deze chronische ziekte begrijp en hun wereld ken. Het is er 24 uur per dag en 7 dagen per week. Het is ook fijn dat ik met mijn



Simone won een Da Vinci Award voor haar klantreviews. Bijvoorbeeld: "Simone is open, eerlijk en nieuwsgierig. Dit merk je in de professionele behandeling van je voeten, de kennis op het gebied van voetverzorging en de vragen die ze je stelt over je voeten en haar enthousiaste verdieping in je verhaal." De trofee staat nu in de praktijk en dat lokt nog meer reviews uit.

achtergrond als artsenbezoeker begrijp wat er gebeurt in het lichaam van diabetespatiënten. We praten bijvoorbeeld over de ontwikkelingen rondom de Ozempic-achtige medicatie met het GLP-1-stofje, een lichaamseigen hormoon. Bij een van mijn cliënten, die volgens de huisarts diabetes 2 zou hebben, had ik het gevoel dat er iets niet klopte. Ik adviseerde hem een second opinion aan te vragen bij de internist. Hij bleek LADA* te hebben, een langzaam ontwikkelende diabetes 1."
Cosmetische pedicure doet Simone bewust niet. Sterker nog: ze zegt er keer op keer nee tegen: "Allereerst haal ik daar geen voldoening uit. Belangrijker: er is een enorm tekort aan medisch pedicures. Cru gezegd: als ik mijn tijd 'verdoe' met cosmetische klanten, dan kan ik geen cliënten met een medische indicatie zien. En die vraag is nog steeds enorm groot. Ik verwijs cosmetische klanten door naar collega's die ik persoonlijk ken en vertrouw, die net gestart zijn of die ik als stagiaire heb gehad. Zo bied ik een goed alternatief en houd ik ruimte voor behandelingen waar mijn hart ligt, waar veel vraag naar is en die financieel gunstiger uitpakken door de btw-regeling in de Wkkgz."

BEWUST GEEN ZELFZORGPRODUCTEN VERKOPEN

In Friesland zijn mensen nuchter en op de penning. Dure voetcrèmes verkopen doet Simone dan ook bewust niet. Ze heeft wel producten in het schap staan, maar vooral als voorbeeld. "Ik ben heel streng. Ze moeten allemaal hun voeten gaan insmeren om de huid in conditie te houden. Al is het met Lidl-crème van €2,49. Ik leg duidelijk uit waarom dagelijks smeren meer oplevert dan wat ik eens per zes of acht weken doe. Geen verkoop scheelt me tijd aan inkoop en voorraadbeheer en ik mis de twee euro winst op het tubetje niet. Ik ben er bovenal van overtuigd dat het vertrouwen dat ik opbouw door géén producten op te dringen, zorgt voor therapietrouw. Als ik ze niet een dure voetcrème aansmeer, zeggen ze gelijk: "Lidl zit om de hoek. Weet je, ik loop er wel gelijk even langs." In mijn ervaring leidt een eerlijk advies tot meer bereidheid om de crème daadwerkelijk te gebruiken. Soms duurt het zeven jaar voordat ze zeggen: "Ik ben nu toch begonnen met smeren." Voor mij telt alleen het resultaat. Onder de streep bereik ik zo mijn doel: dat de voeten niet geamputeerd hoeven te worden."

TWEE SIMONES IN ÉÉN SYSTEEM

Simone verhuisde haar praktijk-aan-huis twee jaar geleden naar een ruimte in een nieuw zorgcentrum in Drachten. In de veertien praktijkruimtes hebben allerlei zorgverleners een eigen kamer, van bekkenfysiotherapeut tot logopodist, osteopaat en buurtzorg tot mondhygiënist. "Iedereen heeft zijn eigen klantengroep, maar we hebben één gezamenlijke wachtkamer. Dat is efficiënt, want mensen kunnen zelf binnenkomen en zelf naar buiten, waardoor ik mijn afspraken echt in een half uur kan afronden. Mijn verhuizing ging hand in hand met de overstap naar het softwarepakket van Da Vinci en dat bleek een uitkomst. Sinds mijn scheiding heb ik co-ouderschap over de kinderen. In de even weken zijn de kinderen bij mij, in de oneven weken bij hun vader. De even weken plan ik cliënten die vergoede zorg ontvangen via de podotherapeut. In de oneven weken kan ik langere dagen maken en dan komen mensen met diabetes die geen basis-verzekerde zorg hebben en het zelf betalen of mensen met reuma. Da Vinci hielp me mijn werkwijze te vertalen naar een slimme agendastructuur. Ik heb nu twee verschillende 'Simones' in mijn softwarepakket, elk met andere werktijden. Ik hoefde niet voor twee personen een abonnement af te sluiten, want er zijn gewoon twee Simones aangemaakt, elk met eigen werktijden. Dat is superfijn, want door dit systeem kan ik precies uitrekenen hoeveel behandelopties ik nog heb. Ik werk samen met slechts één podotherapiepraktijk, dus die kan ik tijdig een seintje geven hoeveel cliënten ze nog bij me kunnen onderbrengen. Dat geeft helderheid."
Cliënten met een podotherapeutplan mag Simone acht keer per jaar zien. Simone adviseert hen, doorgaans in december, meteen voor het hele jaar op een vaste dag en vaste tijd de behandelingen in te boeken. "Dat geeft stabiliteit en is makkelijker te onthouden voor ze. Mensen moeten vaak met de taxi komen, dus die kunnen ze ook vooruitplannen. Eerst zette ik al die afspraken zelf in het systeem, maar dat kostte me een halve kerstvakantie. Nu vraag ik de cliënten om hun behandelingen online in mijn afspraakmodule van Bjootify te plannen. Dat was eerst een drempeltje, maar het gaat steeds gemakkelijker. Kleinkinderen vinden het vaak leuk om opa en oma daarmee te helpen."

ECONOMISCH ZELFSTANDIG ALS PEDICURE

Op het Da Vinci evenement begin maart won Simone de Award voor de beste online reviews van haar praktijk. "Dat was een verrassing. Ik ben daar niet bewust mee bezig en vraag cliënten ook niet concreet om reviews. Het gebeurt automatisch, omdat ik de mogelijkheid in het pakket heb aangezet. Het helpt mensen om een beeld van een praktijk te krijgen. Vanmorgen ontdekte ik nog dat er een nieuwe review bijgekomen was. Cliënten vinden het gewoon leuk om te zeggen dat ze tevreden zijn."
Simone is open over haar echtscheiding. Het was ingrijpend, maar het heeft haar ook iets gebracht. "Ik kijk altijd naar de positieve dingen. Het glas is altijd halfvol en nooit halfleeg. Het is mooi om te ontdekken dat je met het vak van pedicure gewoon je eigen broek kunt ophouden als het moet. Ook als je een praktijkpand huurt. Ik heb mijn agenda strak ingericht en werk efficiënt. Telefoontjes beperk ik. Via de website kunnen cliënten een appje sturen of een afspraak online inplannen. Er staat precies hoe ze het moeten doen."
De professionalisering van het vak pedicure raakt haar. "Op mijn site staat duidelijk dat ik pedicuren geen 'hobby' vind. Vroeger keken we naar het vak als iets voor 'erbij', maar ik denk dat de huidige professionaliseringsslag een duidelijke kentering is. In onze appgroep is het iedere december raak: dan wordt er over de nieuwe tarieven geschreven. Daar mag je echt geen afspraken over maken van de NZA, want dat zou kartelvorming zijn. Je moet je eigen prijs bepalen, niet gebaseerd op de tarieven van mij of een ander. Ik spoor collega's aan om uit te gaan van hun eigen kracht en unieke situatie. Mijn scheiding heeft me bovenal geleerd om mijn eigen koers te varen. Dan is heel veel haalbaar, door gerichte keuzes te maken."

NEUROPATHIE: DE VOLGENDE STAP

Simone mist de 'reuring' van haar vroegere werk niet nu ze de hele dag tussen dezelfde vier muren werkt: "Elk half uur is anders, want iedere cliënt is anders. En ook al ken je de cliënt misschien al tien of vijftien jaar, dan gebeuren er toch altijd weer andere dingen. We zijn heel blij als we de voeten stabiel kunnen houden, want stabiel bij diabetes betekent: geen achteruitgang." Simone kijkt vooruit. Ze wil zich verder verdiepen in neuropathie, de zenuwschade aan de voeten die vaak voorkomt bij diabetes. "Ik volgde een webinar van voetentraining.nl over het onderwerp en raakte enthousiast over de oefeningen. Maar ik zie ook praktische knelpunten. De oefeningen moeten wel haalbaar zijn. Een voet op je knie leggen… veel oudere patiënten kunnen dat fysiek niet en dan zal een individueel oefenprogramma problemen geven. Daarom denk ik aan groepsbijeenkomsten of wellicht een combinatie met valpreventie-programma's. Want we kunnen echt en verschil maken en dat kunnen we als patiënt en pedicure samen doen. Ik begon met dit vak in eerste instantie omdat ik graag iets zinnigs aan huis wilde doen. Het werk geeft mij elke dag nog steeds heel veel voldoening. Mijn hoofd loopt over van ideeën, maar de basis is: elke dag opnieuw voorkomen dat een wondje uitgroeit tot iets ergers." De aanhouder wint. Na vijftien jaar weet Simone dat zeker.

* LADA staat voor Latent Autoimmune Diabetes in Adults. Omdat de ontwikkeling langzamer gaat kunnen mensen met deze vorm van diabetes type 1 vaak nog een tijd zonder insuline spuiten. Daardoor worden mensen met LADA vaak onterecht voor mensen met diabetes type 2 aangezien.

Simone had een nieuwe pedicuremotor nodig die haar veeleisende tempo kan bij houden en koos voor een Aquatronic.

