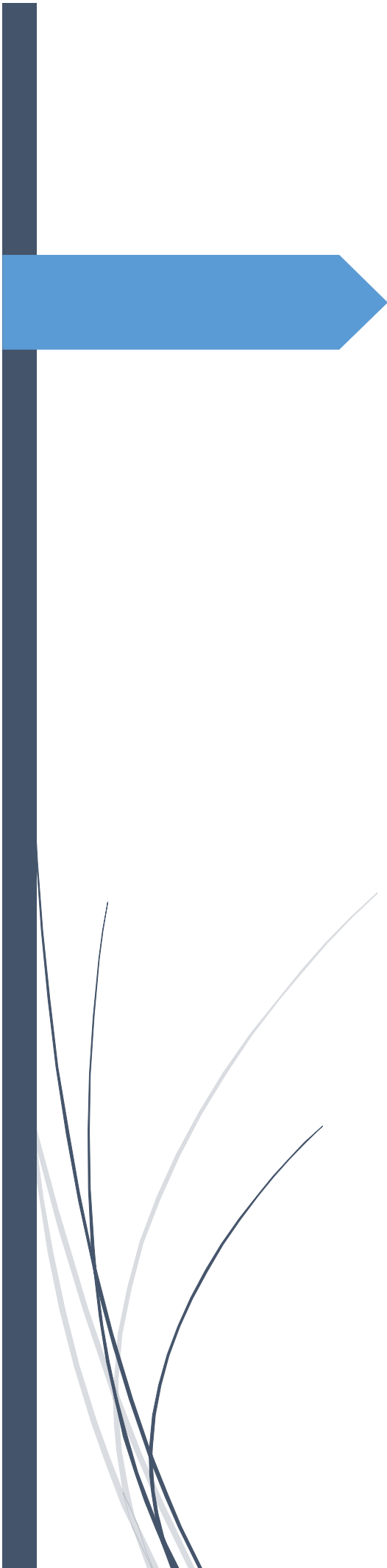




Het bedrijfseconomisch belang van ontharen met licht en laser in huidtherapeutische klinieken

Student:

Janine M. Landzaad
Studentnummer: 14046474

De Haagse Hogeschool

Opleiding Huidtherapie
Academie voor Gezondheid, Voeding en Sport
Johanna Westerdijkplein 75
2521 EN Den Haag

Opdrachtgever:

Bloomedical Benelux N.V.
Neerloopweg 5/1
4814 RS Breda
Tel. 06 57567754
Jeroen Marks, accountmanager

Cohort: 2014

Cursusnaam: Afstuderen 2
Cursuscode: HDT-BV410-15

Docentbegeleider:

Amber Barten

Meelezer:

Petra Eggens

Aantal woorden: 6.931

Voorwoord

Voor u ligt het resultaat van vele uren arbeid: mijn afstudeerrapport.

Toen ik bijna vier jaar geleden deelnam aan de decentrale selectie durfde ik als ‘oudere jongere’ student nog niet vooruit te kijken naar dit moment. Vier jaar studeren is behoorlijk lang weet ik inmiddels! Talloze ritten vanuit Soest en Amsterdam naar Den Haag verder (inclusief bijbehorende files), komt het einde in zicht. Deze opleiding was volledig uit mijn comfort-zone, en hoe!

Het onderwerp voor mijn scriptie heeft zich vanaf de aanvang van mijn studie in mijn hoofd verankerd. Eén van de belangrijkste redenen om als indertijd 44-jarige aan een voltijdsstudie te beginnen, was de toekomst die ik zag in diverse toepassingen van lasers voor de huid. Het moment van het bestempelen van deze verrichtingen tot voorbehouden handeling voor artsen en huidtherapeuten leek nabij. Waarschijnlijk studeer ik precies op tijd af om deze behandelingen te mogen blijven uitvoeren. Daarbij zal ik de extra kennis die ik de afgelopen jaren heb opgedaan toepassen om het behandelaanbod op het gebied van lasers in onze klinieken verder te verbeteren.

Ik bedank mijn opdrachtgever Jeroen Marks van Bloomedical voor zijn enthousiasme over mijn onderzoeksvraag en voor alle praktische hulp die hij mij geboden heeft om dit onderzoek te voltooien. Bovendien heb ik aan Jeroen een enorm leerzaam adres voor mijn afstudeerstage overgehouden! Ik hoop oprecht dat de resultaten uit dit onderzoek een basis kunnen zijn bij de besluitvorming voor huidtherapeuten die overwegen te investeren in ontharingsapparatuur.

Mijn TKO-docent Amber Barten bedank ik voor het geven van al haar adviezen zodat ik anders naar mijn onderzoek kon kijken en dit rapport inhoudelijk daadwerkelijk kon verbeteren.

Daarnaast ben ik mijn medewerkster Jessica Petrick veel dank verschuldigd, Zij is de afgelopen jaren ‘gewoon’ voor mijn bedrijf blijven werken, ook als de druk door de opleiding bij mij hoog was.

Als laatste en belangrijkste wil ik Sjon van Rossum bedanken voor zijn inzet als kok, chauffeur, administrateur, mental coach, software adviseur, sparring partner, stand-up comedian maar bovenal als echtgenoot. Zonder zijn liefde en geduld had ik deze klus nooit kunnen klaren!

Ik wens u veel leesplezier toe.

Janine van Rossum-Landzaad

Samenvatting

Laserontharing is de meest efficiënte methode om haren langdurig te verwijderen waarbij zowel de diode- als de alexandrielaser bewezen het meest effectief zijn. De vraag naar ontharen met behulp van licht en laser lijkt globaal gezien toe te nemen. Deze vraag is ingegeven door het modebeeld en de wens van vrouwen én mannen om een glad lichaam te hebben. Deze tendens is door te trekken naar de Nederlandse situatie.

Toepassing van laser voor huidbehandelingen is tot op heden niet wettelijk gereguleerd in Nederland. Verschillende beroepsgroepen voeren deze behandelingen uit, hetgeen punt van discussie is. Reden waarom de nieuwe minister van VWS een wetsvoorstel heeft ingediend waarbij laseren tot voorbehouden handeling wordt verklaard. Gelijktijdig treden huidtherapeuten toe tot artikel 3 in de Wet BIG. Aangezien schoonheidsspecialisten, die jaarlijks voor circa € 35 miljoen licht- en laserbehandelingen uitvoeren vanaf dan niet meer zelfstandig mogen laseren, zal de vraag naar ontharingsbehandelingen door huidtherapeuten sterk toenemen. Dit heeft geleid tot de volgende hoofdvraag:

‘Wat is het bedrijfseconomisch belang van ontharing met behulp van licht- en laserapparatuur bij huidtherapeutische klinieken?’

Dit betreft het eerste onderzoek naar winstgevendheid van huidtherapeutische behandelingen. Naast literatuuronderzoek is een online enquête verspreid onder huidtherapeutische klinieken.

Uit literatuuronderzoek blijkt dat de vraag naar ontharen met behulp van licht en laser in internationaal perspectief toeneemt en terugkerend is. Resultaten uit de online enquête bevestigen dit beeld. Ruim driekwart van de respondenten behaalt 21% tot meer dan 70% van hun totaalomzet over 2016 met ontharingsbehandelingen. Over 2017 heeft bijna 70% van de respondenten een omzetstijging gerealiseerd in ontharingsbehandelingen. Regio's met een groter behandelaanbod (Zuid-Nederland en de Randstad) blijken gemiddeld lagere tarieven te hanteren. Er is geen samenhang gevonden tussen de hoogte van de investering in laserapparatuur en tarieven. Klinieken die laserapparatuur huren brengen een hoger tarief in rekening dan collega's die hetzelfde type laser bezitten. Wanneer respondenten in 2017 € 0 tot maximaal € 2.000,- aan promotie besteedden, was de kans groter dat zij in lagere omzetcategorieën vielen voor ontharingsbehandelingen. De eindconclusie luidt dat het bedrijfseconomisch belang van ontharen met licht en laser bij huidtherapeutische klinieken groot is onder de respondenten die deze behandelingen toepassen.

Nader onderzoek, specifiek gericht op bedrijfseconomische aspecten van andere huidtherapeutische verrichtingen is aanbevolen, zodat de beroepsgroep inzicht krijgt in gemiddelde omzetten, kosten en winstgevendheid. De ondernemende huidtherapeut ontbreekt het momenteel aan handvatten om de eigen prestaties te kunnen vergelijken met anderen. Tevens dient de beroepsgroep zich voor te bereiden op een sterke vraagtoename wanneer laseren tot voorbehouden handeling wordt verklaard en de kansen die hierdoor ontstaan.

Abstract

Laser hair removal is the most efficient method of long-term hair removal, for which the diode and alexandrite lasers have proven to be most effective. The global demand for hair removal via light and laser is increasing. This demand is not spurred by medical necessity and treatment of conditions such as hidradenitis suppurativa or pseudofolliculitis barbae, but rather for cosmetic purposes, as both men and women desire smooth, hair-free bodies. The surging international demand for light and laser hair removal can also be seen within the Netherlands.

Nowadays, those who practice light or laser hair removal do not need any formal qualifications in the Netherlands, allowing a diverse range of individuals including doctors, beauticians and tattooists to perform treatments. This situation has caused some concern and has been a topic of discussion since 2013. In December 2017, Bruno Bruins, government minister of Health, Welfare and Sport, sent a letter to the House of Representatives on behalf of the Cabinet, proposing to restrict the administering of laser treatments to doctors and skin therapists only. The minister superseded the entire bill which had previously been prepared by his predecessor Edith Schippers. Skin therapists will be added to article 3 of the Wet BIG (BIG act), meaning this professional group shall become liable to medical disciplinary law. From that moment on a proportion of those performing light and laser treatments will no longer be able to practice (independently). For example: beauticians realise a revenue of € 35 million per year for hair removal by light and laser. It is expected that the demand for light and laser hair removal treatment by competent and regulated practitioners (skintherapists) will increase substantially in that case. This situation has led to the following main research question:

'What is the commercial (economic) importance of light and laser hair removal for skin-therapy clinics?

This is the first research acutely concerning commercial aspects of skin therapy treatments. To formulate an answer to the main research question, both qualitative and quantitative research methods are used, in the form of a literature review and a survey. The online survey was distributed to owners and managers of skin-therapy clinics.

The literature review has shown that the global demand for light/laser hair removal treatments is increasing for both men and women. Industry growth during 2016 and 2017 was positive and results gathered from the survey strengthened this claim. 32.6% of the respondents declared that 21-30% of their total revenues came from light and laser hair removal treatments. For 44.2% of the respondents, this figure was between 31-70% of total revenues. Furthermore, 69.8% of respondents realised an increase in revenues from hair removal treatments between 2016 and 2017. Use of laser is dominant to perform hair removal treatments. A majority of respondents (83.8%) invest less than € 5,000 in marketing and promotion per year and 58.1% of those have chosen not to increase their budget for 2018. In attracting new customers, Facebook and Instagram were the sources most often named as the best medium, closely followed by referrals by doctors or other medical professionals. The average price of light and laser hair removal of the upper lip area was € 61.63 per treatment. The difference between the highest and lowest price of treatment across the respondents was a hefty € 60. The respondents who didn't perform light or laser hair removal treatments at their clinics, 54,5% of them claimed the main reason for not doing so was due to having other specialities or interests. This was followed by 18.2% of the non-performing respondents describing the large investment in equipment as the reason for not practicing. The final conclusion drawn is that light and laser hair removal treatments have a large commercial importance for skin-therapy clinics with regards to the total revenue generated, especially for respondents that perform these treatments.

This research indicates that for a proportion of the respondents, prices for upper lip hair removal are based largely on those of their direct competitors rather than on their actual operating costs. It is therefore recommended that practicing and future skin therapists base their light and laser hair removal prices on the initial investment, depreciation and the costs associated with carrying out treatment. Future research should focus on the specific commercial impact of other skin therapy treatments, so the profession gains yet greater insights into average revenues, costs and profitability. Currently entrepreneurial skin therapists and managers of clinics lack the ability to compare their own performance with that of the market which would allow them to improve profitability. Each year, universities supply the industry with skin therapist graduates, so it is important there are vacancies within the field. The job vacancy database on the NVH website confirms the notion that laser treatment has become an important professional task: in the first 5 months of 2017, 52 of the 70 published vacancies were fully or partially laser-related.

Inhoudsopgave

VOORWOORD	2
1. INLEIDING	7
1.1 AANLEIDING	7
1.2 DOELSTELLINGEN	8
<i>Onderzoeksdoel</i>	8
<i>Praktijkdoel</i>	8
1.3 HOOFD- EN DEELVRAGEN	8
<i>Hoofdvraag</i>	8
<i>Deelvragen</i>	8
1.4 BEGRIPSAFBAKENING	8
2. METHODE	9
2.1 LITERATUURONDERZOEK	9
2.2 PRAKTIJKONDERZOEK	9
<i>Onderzoeksgroep</i>	9
<i>Surveyonderzoek</i>	10
2.4 DATA ANALYSE	11
<i>Literatuuronderzoek</i>	11
<i>Praktijkonderzoek</i>	11
3. RESULTATEN	12
3.1 LITERATUURONDERZOEK	12
BEANTWOORDING DEELVRAAG 1	12
3.2 PRAKTIJKONDERZOEK	13
3.2.1 <i>Toelichting doelgroep, aantal benaderde en bereikte klinieken</i>	13
3.2.2 <i>Beantwoording deelvraag 2</i>	13
3.2.3 <i>Beantwoording deelvraag 3</i>	15
3.2.4 <i>Beantwoording deelvraag 4</i>	17
3.2.5 <i>Beantwoording deelvraag 5</i>	19
4. CONCLUSIE	23
5. DISCUSSIE	23
6. AANBEVELINGEN	24
7. RELEVANTIE	25
7.1 <i>Maatschappelijke relevantie en actualiteit</i>	25
7.2 <i>Betekenis voor het beroep huidtherapie</i>	26
8. LITERATUURVERWIJZING	28
BIJLAGEN	30
BIJLAGE 1. LOGBOEK DATAVERZAMELING	30
BIJLAGE 2. AANVRAAG AFSTUDEERCOÖRDINATOR VOOR VERSPREIDING ENQUÊTE ONDER HUIDTHERAPEUTEN	34
BIJLAGE 3. E-MAIL NAAR HUIDTHERAPEUTISCHE KLINIEKEN MET LINK NAAR ONLINE ENQUÊTE	36
BIJLAGE 4. ENQUÊTEVRAGEN PRAKTISERENDE KLINIEKEN	37
BIJLAGE 5. ENQUÊTEVRAGEN NIET-PRAKTISERENDE KLINIEKEN	43
BIJLAGE 6. E-MAILVERKEER MET NVH OVER ADRESSENBESTAND HUIDTHERAPEUTEN	44
BIJLAGE 7. NVH E-NIEUWS 29 DECEMBER 2017 MET LINK NAAR ENQUÊTE	50
BIJLAGE 8. RESULTATEN ENQUÊTE PRAKTISERENDE KLINIEKEN	52
BIJLAGE 9. RESULTATEN ENQUÊTE NIET-PRAKTISERENDE KLINIEKEN	66

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Er zijn diverse manieren om ongewenst haar te verwijderen, variërend van tijdelijke methoden zoals scheren, harsen en epileren tot meer permanente vormen van ontharing, te weten elektrisch epileren en laserontharing. Volgens zowel Bode, Seehusen & Baird (2012) als Hovenic & DeSpain (2011) is lasertherapie minder pijnlijk en tot zestig keer sneller dan elektrische epilatie, waarbij de diode- en alexandrielaser voor ongeveer 50% haarreductie zorgen tot zes maanden na behandeling. Ontharing met behulp van laser is een van de meest verrichte cosmetische behandelingen wereldwijd (Anderson, Avram, Hanke, Ibrahimi & Kilmer, 2011). Deze stelling wordt onderschreven voor de Nederlandse situatie door Hollander, Rood & Poortvliet (2013). Dermatologische laserbehandelingen winnen wereldwijd aan populariteit en de behandelmogelijkheden worden steeds breder (Husain & Alster, 2016). Lasertherapie wordt toegepast voor het behandelen van verschillende indicaties, zoals bloedvatafwijkingen, pigmentatieproblemen (inclusief tatoeages), overbeharing en imperfecties in huidstructuur (Van Drongelen & De Bruijn, 2014). Echter de enige door de FDA erkende vorm van permanente haarverwijdering is elektrolyse middels elektrische epilatie (Fernandez, Franca, Chacon & Nouri, 2013).

Toepassing van lasers in de cosmetische sector is tot op heden in Nederland niet wettelijk gereguleerd, waardoor laserbehandelingen worden uitgevoerd door artsen, huidtherapeuten, schoonheidsspecialisten en anderen (Van Drongelen & De Bruijn, 2014). Welke beroepsgroepen laserbehandelingen mogen uitvoeren is in Nederland sinds 2013 onderwerp van discussie. Voormalig minister van VWS, minister Edith Schippers, had een wetswijziging in voorbereiding om licht- en laserbehandelingen tot voorbehouden handeling te verklaren voor artsen en huidtherapeuten omdat ondeskundig handelen met licht- en laserapparatuur fysieke schade kan toebrengen aan patiënten. Tegelijkertijd zouden huidtherapeuten worden toegelaten tot het zwaardere regime van artikel 3 beroepen in de Wet BIG, waarbij de huidtherapeut onder het medisch tuchtrecht komt te vallen (Van Drongelen & De Bruijn, 2014). Dit rapport is door het demissionaire kabinet aan de Tweede Kamer aangeboden op 26 september 2017. De inmiddels nieuw aangetreden minister van VWS, Bruno Bruins, heeft op 18 december 2018 een kabinetsreactie gestuurd om dit wetsvoorstel alsnog in procedure te brengen (Bruins, 2017). Wanneer deze wetswijziging van kracht wordt, zal dit waarschijnlijk een veel grotere vraag naar lasertherapie door huidtherapeuten tot gevolg hebben, aangezien schoonheidsspecialisten deze handeling dan niet langer zelfstandig mogen uitvoeren. Eerder bachelor onderzoek toont aan dat laserbehandelingen door huidtherapeuten naar tevredenheid worden uitgevoerd (Faber, 2017).

Volgens Ecorys (2015) neemt het aantal huidtherapeuten toe door de uitstroom van afgestudeerden, afkomstig van Hogeschool Utrecht en De Haagse Hogeschool. De vacaturesite van de Nederlandse Vereniging van Huidtherapeuten bevestigt het beeld dat laseren een belangrijke beroepstaak is geworden: in de eerste vijf maanden van 2017 waren 52 van in totaal 70 vacatures op de NVH-website gedeeltelijk of uitsluitend gericht op het uitvoeren van laserbehandelingen (NVH, 2017). Tegelijkertijd neemt de vraag naar ontharingsbehandelingen met laser toe. De heer Jeroen Marks (opdrachtgever) zag de afzet van ontharingslasers in 2017 groeien met 19% ten opzichte van 2016 (persoonlijke communicatie, 11 januari 2018). Tevens vraagt de opdrachtgever zich af hoe huidtherapeuten aan de vraag naar ontharingsbehandelingen kunnen voldoen wanneer bovengenoemde wetswijziging van kracht wordt (persoonlijke communicatie, 4 november 2017). Deze vraag lijkt gerechtvaardigd, aangezien de branchevereniging voor schoonheidsspecialisten ANBOS in september 2017 becijferde dat de directe omzetsderving voor deze beroepsgroep circa € 35 miljoen op jaarbasis bedraagt (ANBOS, 2017). Een substantieel deel van deze vraag (lees: omzet) zal terecht komen bij huidtherapeutische klinieken. Hieruit volgt de vraag hoe groot het aandeel van de omzet in ontharingslaserbehandelingen met licht en laser is bij huidtherapeutische klinieken en of dit aandeel in de totaalomzet van huidtherapeutische klinieken groeiende is. Oftewel: wat is het

bedrijfseconomisch belang van ontharen met behulp van licht- en laserapparatuur door huidtherapeuten.

1.2 Doelstellingen

Onderzoeksdoel

Het in kaart brengen wat het bedrijfseconomisch belang is van ontharing met behulp van licht en laser voor huidtherapeutische klinieken in Nederland.

Praktijkdoel

Met dit onderzoek wordt inzicht gegeven in het bedrijfseconomisch belang van toepassing van licht- en laserapparatuur voor ontharing in huidtherapeutische klinieken. De opdrachtgever (Jeroen Marks, salesmanager bij Bloomedical Benelux NV, leverancier van medische laserapparatuur) heeft belang bij de uitkomsten van het onderzoek, omdat huidtherapeuten met de resultaten overtuigd kunnen worden om te investeren in licht- en laserapparatuur zodat met deze activiteit de omzet en winstgevendheid van huidtherapeutische klinieken kan worden verhoogd. Tevens heeft de beroepsgroep belang bij dit onderzoek, omdat het zowel relevante als recente informatie verschaft over deze huidtherapeutische activiteit waardoor dergelijke (grote) bedrijfsinvesteringen beter overwogen en onderbouwd kunnen worden.

1.3 Hoofd- en deelvragen

Hoofdvraag

‘Wat is het bedrijfseconomisch belang van ontharing met behulp van licht- en laserapparatuur bij huidtherapeutische klinieken?’

Deelvragen

- Wat is de vraagontwikkeling naar ontharingsbehandelingen met behulp van licht- en laserapparatuur in internationaal perspectief?
- Hoeveel huidtherapeutische klinieken passen ontharingsbehandelingen met behulp van licht en laser toe en hoeveel fte zijn er werkzaam per kliniek en wanneer zij deze behandelingen niet toepassen, wat is daarvan de reden?
- Hoeveel huidtherapeutische klinieken bezitten, leasen of huren licht- of laserapparatuur om ontharingsbehandelingen uit te kunnen voeren en zijn er verschillen in gehanteerde tarieven per regio of merk en type van de toegepaste laser?
- Welk soorten en typen licht- en laserapparatuur worden door huidtherapeutische klinieken toegepast om ontharingsbehandelingen uit te voeren en in hoeverre is de gebruiker tevreden over de prestaties van de toegepaste apparatuur?
- Wat is het percentage van de totale omzet dat is behaald met ontharingsbehandelingen in 2016 en wat is de stijging in 2017 ten opzichte van 2016 door huidtherapeutische klinieken, hoe worden deze behandelingen gepromoot en is er een relatie tussen de hoogte van eventueel promotiebudget en de gerealiseerde omzet?

De eerste vraag is beantwoord met literatuuronderzoek, de resterende vragen zijn beantwoord middels praktijkonderzoek.

1.4 Begripsafbakening

Doel termen:

Bedrijfseconomisch belang – het aantal ontharingsbehandelingen met licht en laser dat door huidtherapeutische klinieken wordt uitgevoerd, de omzet die hiermee gegenereerd wordt, de kosten die gepaard gaan met het aanbieden en promoten van deze behandelingen, alsmede de vraagontwikkeling in ontharingsbehandelingen.

Hoofdvraag termen:

Licht- en laserapparatuur – de meest gebruikte merken en typen laser-, IPL- en aanverwante apparatuur, gericht op duurzaam ontharen die worden toegepast door huidtherapeutische klinieken in Nederland

Huidtherapeutische klinieken – alle huidtherapeutische klinieken in Nederland, die voor of in het jaar 2015 economisch actief zijn geworden en die dat op het moment van onderzoek nog zijn

Deelvragen termen:

Vraagontwikkeling – de vraag naar ontharingsbehandelingen met licht en laser in nationaal en internationaal perspectief en of deze een stijgende tendens vertoont.

Percentage van de omzet – het percentage van de totale omzet van huidtherapeutische klinieken dat behaald wordt met ontharingsbehandelingen.

Fte – fulltime equivalent, oftewel het aantal medewerkers dat op fulltime basis werkzaam is in de huidtherapeutische kliniek.

2. Methode

2.1 Literatuuronderzoek

Dit betreft een beschrijvend literatuuronderzoek waarbij in artikelen en onderzoeken is gezocht naar informatie om een betrouwbaar beeld te krijgen over de vraagontwikkeling naar ontharingsbehandelingen met licht en laserapparatuur in een internationale context.

De bruikbaarheid en relevantie van de gevonden literatuur zijn bepaald door de volgende inclusiecriteria:

- Uitsluitend wetenschappelijke bronnen;
- Uitsluitend Engelstalige bronnen;
- Uitsluitend bronnen van 2008 of latere datum;
- Uitsluitend volledig beschikbare artikelen.

Exclusiecriteria waren:

- Bronnen van niet-wetenschappelijke herkomst;
- Bronnen in een andere taal dan Engels;
- Bronnen ouder dan 10 jaar;
- Bronnen waarvan uitsluitend een samenvatting beschikbaar is;

De volgende zoektermen zijn gebruikt:

revenue(s) laser hair removal, economic interest laser hair removal, economic impact laser hair removal, economic objective laser hair removal, demand for laser hair removal, sales laser hair removal, increase laser hair removal, hirsutism.

Deze zoektermen zijn eveneens gecombineerd met de woorden 'lasertherapy' en 'photo epilation' in plaats van 'laser hair removal' om zo veel mogelijk relevante bronnen te kunnen verzamelen. Tevens is om dezelfde reden de sneeuwbalmethode toegepast.

De gebruikte zoekmachines zijn: Google Scholar, Cochrane en Pubmed Medline.

Voor de manieren waarop de zoekresultaten zijn verkregen, wordt verwezen naar het logboek dataverzameling (bijlage 1).

2.2 Praktijkonderzoek

Onderzoeksgroep

De managers en eigenaren van huidtherapeutische klinieken in Nederland, met uitleg over het onderzoeksdoel met een link naar de online vragenlijst. De surveymethode vereist het aanschrijven van alle huidtherapeutische klinieken om tot een grote, aselechte steekproef te kunnen komen.

Surveyonderzoek

Het praktijkonderzoek betreft een onderzoek onder eigenaren en managers van huidtherapeutische klinieken waarbij als onderzoeksdesign is gekozen voor de surveymethode. Dit is een gestructureerde dataverzamelmethode, waarbij de vraagstelling van tevoren vaststaat in een enquête (Verhoeven, 2011). Voorafgaand aan het opstellen van de vragen voor de online enquête is literatuurstudie gedaan naar de voordelen van de gekozen methode. Voordelen van deze methode zijn bijvoorbeeld dat het een goedkope methode is, dat beoogde respondenten selectief kunnen worden aangeschreven en dat respondenten minder gevoelig zijn wanneer zij anoniem hun mening over privacygevoelige en controversiële onderwerpen in een online enquête kunnen geven (Chang & Vowles, 2013). Omdat er vragen werden gesteld over concurrentiegevoelige informatie, is gekozen voor een online enquête, die werd geplaatst op een online enquêtetool, waarbij de anonimiteit van de respondenten werd gegarandeerd. Daarnaast is het boek 'Wat is onderzoek' geraadpleegd voor het opstellen van de enquêtevragen (Verhoeven, 2011).

Het praktijkonderzoek is gestart in december 2017, aangezien de omzetgegevens over 2016 en 2017 op dat moment grotendeels beschikbaar waren. Na het versturen van de vragenlijst is er na ruim twee weken (vanwege het kerstreces) een herinnering gestuurd. De opdrachtgever heeft zich, net als de onderzoeker, persoonlijk ingespannen om huidtherapeutische klinieken te bewegen deze online enquête in te vullen door hen te attenderen op het onderzoek bij bedrijfsbezoek en tijdens een nascholing. De NVH heeft een extra oproep aan haar leden gedaan in haar NVH E-Nieuws om de respons op de vragenlijst te verhogen (bijlage 7).

Inclusiecriteria voor het invullen van de enquête waren:

- De huidtherapeutische kliniek is voor of tijdens het jaar 2015 economisch actief en is op het moment van het invullen van de vragenlijst nog steeds actief;
- De huidtherapeutische kliniek beschikt over software om het soort behandeling en eventueel bijbehorende omzet over een bepaalde periode eenvoudig inzichtelijk te maken;

Exclusiecriteria voor het invullen van de enquête waren:

- De huidtherapeutische kliniek was nog niet economisch actief voor of tijdens het jaar 2015 of is niet meer actief tijdens het invullen van de vragenlijst;
- De huidtherapeutische kliniek beschikt niet over software om het soort behandeling en eventueel bijbehorende omzet over een bepaalde periode eenvoudig inzichtelijk te maken.

De vragen voor de enquête zijn samengesteld in november 2017. Hierin kwamen aan bod de regio waarin de huidtherapeutische kliniek actief is en de grootte van de kliniek in fte, of er ontharingsbehandelingen met licht- of laserapparatuur werden toegepast, zo nee waarom niet en zo ja met welke apparatuur en of deze apparatuur in eigendom was, geleast of gehuurd werd. Hiervoor is samen met de opdrachtgever een keuzelijst opgesteld met de in Nederland meest toegepaste licht- en laserapparatuur.

Hierna werden er vragen gesteld over de behaalde omzetpercentages in 2016 met ontharingsbehandelingen en of hierin verandering is gekomen in 2017. Om de kans op respons te vergroten, is er gekozen voor een glijdende schaal van antwoordmogelijkheden. Dit met het oog op concurrentiegevoelige informatie die met het beantwoorden van deze vraag werd gedeeld. Bovendien zal niet elke manager of eigenaar van een huidtherapeutische kliniek de exacte omzetpercentages paraat hebben gehad.

Tevens is gevraagd naar het tarief is voor één ontharingsbehandeling van de bovenlip, zodat kon worden vergeleken of er verschillen waren in de gemiddelde tarieven per regio. Om de vraag te beantwoorden of er verschillen zijn in de gehanteerde tarieven per regio, is er bij het opstellen van de enquêtevragen gekozen voor één huidgebied waarvan verwacht werd dat deze bij elke kliniek voldoende frequent wordt uitgevoerd en waarover geen twijfel bestaat wat dit huidgebied exact

beslaat. Als voorbeeld: bij een onderbeen kan de knie wel of niet mee behandeld worden c.q. zijn inbegrepen in de behandel prijs. Om deze reden is gekozen voor de bovenlip. Voorts is gevraagd naar de wijze van promotie van deze behandelingen en het hiervoor beschikbare budget. Voor de winstgevendheid van ontharingsbehandelingen is nl. een constante stroom van nieuwe cliënten benodigd, omdat cliënten op een zeker moment uitbehandeld zijn. Als laatste is gevraagd welk huidgebied het meest wordt behandeld en in hoeverre bij gezichtsontharing door cliënten gebruik wordt gemaakt van een vergoeding vanuit de aanvullende zorgverzekering. Immers: als de vergoedingen uit deze verzekeringen worden beperkt of komen te vervallen, kan dit de vraag naar ontharingsbehandelingen met licht en laser negatief beïnvloeden.

De tijdsduur die het invullen mocht kosten bedroeg circa vijf minuten om zo de kans op respons te vergroten. Vervolgens is de schriftelijke testversie voorgelegd aan de opdrachtgever. Nadat de opdrachtgever feedback en aanvullingen had gegeven, is deze enquête getest in een schriftelijke pilotversie en aan enkele huidtherapeuten voorgelegd voor feedback, zodat deze bijgesteld en geoptimaliseerd kon worden. Tegelijkertijd kon de benodigde tijd voor het invullen worden getoetst, welke niet langer mocht zijn dan vijf minuten. Hierna zijn er wederom enkele aanpassingen in de vraagstelling en antwoordmogelijkheden gedaan. De uiteindelijk toegepaste vragenlijsten voor zowel praktiserende als niet-praktiserende klinieken zijn opgenomen in bijlage 4 en 5.

De volgende stap was het vragen van toestemming aan de afstudeercoördinator om alle huidtherapeutische klinieken in Nederland te mogen anschrijven (bijlage 2). Nadat hiervoor toestemming was verkregen, is de schriftelijke enquête 'vertaald' naar een onlineversie. Er is uiteindelijk gekozen voor Google Forms als enquêtetool, waarbij een tweetal enquêtes moest worden gemaakt: een versie voor laserende en niet-laserende klinieken. Dit is gedaan om het risico uit te sluiten dat vragen niet zouden worden beantwoord door laserende klinieken. Als er een 'uitstapmoment' zou zijn in het begin van de online enquête, zouden alle opvolgende vragen nl. niet meer verplicht beantwoord hoeven te worden. Uiteindelijk is de onlineversie van beide enquêtes met een begeleidende e-mail naar het beschikbare e-mailadressenbestand gestuurd op 16 december 2017 (bijlage 3).

2.4 Data analyse

Literatuuronderzoek

Voor zowel de aanleiding als de deelvraag die is beantwoord met literatuuronderzoek, zijn uit wetenschappelijke bronnen die voldeden aan de inclusiecriteria eerst samenvattingen geprint en vervolgens gelezen om te kunnen beoordelen of hierin relevante informatie stond voor de aanleiding of beantwoording van de eerste deelvraag (zie bijlage 1). Er is uitsluitend gebruik gemaakt van de eerste twee pagina's met zoekresultaten, aangezien hier de meest relevante artikelen per zoekterm worden getoond. Deze artikelen zijn vervolgens gescreend op kwaliteit volgens de EBM Levels of Evidence Pyramid, zie hiervoor de literatuurverantwoording onder hoofdstuk 7.

Wanneer de samenvatting van het artikel deze toets had doorstaan, zijn de volledige artikelen opgezocht en globaal doorgelezen waarbij is gezocht naar zoektermen in de gehele tekst. Hierbij werden de meest relevante en bruikbare onderdelen gearceerd. Vervolgens is gezocht naar context tussen onderdelen van bepaalde artikelen om zo de onderbouwing te versterken. Tenslotte is alle relevante informatie vertaald en in eigen bewoordingen verwerkt.

Praktijkonderzoek

De data die is verkregen vanuit de ingevulde enquêtes in Google Forms, zijn in CSV-bestanden opgeslagen en vervolgens geëxporteerd naar Excel. Bij het inlezen in Excel moesten de gegevens geordend worden voor wat betreft de diverse antwoordmogelijkheden. Elke vraag is in een aparte kolom gezet zodat de antwoorden gesorteerd en getotaliseerd konden worden. Vervolgens zijn deze zodanig bewerkt dat met de getotaliseerde resultaten grafieken en tabellen konden worden

geproduceerd. De tabellen en grafieken die de onderzoeksresultaten ondersteunen en verduidelijken, zijn verwerkt in de antwoorden op de betreffende deelvragen.

3. Resultaten

3.1 Literatuuronderzoek

Beantwoording deelvraag 1

‘Wat is de vraagontwikkeling naar ontharingsbehandelingen met behulp van licht en laserapparatuur in internationaal perspectief?’

Het gebruik van laser voor haarverwijdering heeft een vlucht genomen sinds de eerste toepassing hiervan in 1996. Het is de meest efficiënte methode om haren langdurig te verwijderen volgens zowel Vano-Galvan & Jaen (2009) als Hovenic & DeSpain (2011), waarbij de diodelaser en de alexandrielaser bewezen het meest effectief zijn (Vano-Galvan & Jaen, 2009). Wereldwijd bedraagt de incidentie van hirsutisme onder vrouwen 7% (Bode, Seehusen & Baird, 2012), waarvoor regelmatig licht- en laserapparatuur wordt toegepast. Haargroei dient volgens de heersende culturele en sociale normen op vrijwel het gehele lichaam te worden verwijderd. Duurzame haarverwijdering is, op aandoeningen zoals hidradenitis suppurativa en pseudofolliculitis barbae na, vooral gedreven door persoonlijke voorkeur of sociale druk en niet door een medische noodzaak (Soodabeh & Harvey, 2013).

De gemiddelde man heeft het dagelijks scheren van zijn gezicht min of meer geaccepteerd en heeft weinig behoefte deze haargroei permanent te laten verwijderen. Dit in tegenstelling tot beharing op het lichaam: zowel mannen als vrouwen hebben een voorkeur voor een permanent glad lichaam (Soodabeh & Harvey, 2013). Onder mannen is de vraag naar cosmetische behandelingen met laser toegenomen. In 2015 ondergingen mannen 9,4% van alle uitgevoerde niet-invasieve cosmetische behandelingen, een groei van 325% sinds 1997 (Crispin, Hruza & Kilmer, 2017). Zij bestempelen duurzaam ontharen tot een van de meest voorkomende vragen naar niet-invasieve cosmetische behandelingen door mannen. Onder vrouwen is de vraag naar ontharen van de schaamstreek met laser groter dan naar elektrisch epileren; 2,1% van de respondenten (in de leeftijdscategorie van 25 tot 29 jaar) had in de maand van onderzoek een ontharingsbehandeling met laser ondergaan. Tevens blijkt dat vooral vrouwen onder 50 jaar in zowel de Verenigde Staten, Australië als het Verenigd Koninkrijk hun schaamhaar verwijderen, al dan niet met duurzame methoden als laserontharen (Herbenick, Schick, Reece, Sanders & Fortenberry, 2010).

In de Verenigde Staten is het behandelvolume voor zowel het aantal invasieve cosmetische ingrepen als niet-invasieve cosmetische behandelingen gedurende de periode 1992 tot 2005 toegenomen met 725 procent. In 2005 werd voor meer dan 10 miljard US Dollar besteed aan dergelijke behandelingen. Hierbij werd voorspeld dat bij handhaving van de eerdere groeicijfers vooral de vraag naar niet-operatieve behandelingen, waartoe ontharen met licht en laser behoort, sterk zou toenemen in de periode tot 2015 (Liu & Miller, 2008). In 2008 bedroeg het aantal laser ontharingsbehandelingen 1,2 miljoen stuks (Small, 2009), welk beeld wordt bevestigd door Hovenic & DeSpain (2011), die een jaarlijks terugkerende omzet rapporteren over 2009 van 406 miljoen US Dollar voor ontharen met behulp van laser. Ontharen met laser staat op de derde plaats voor niet-invasieve cosmetische behandelingen, met een totaal van 1.280.031 uitgevoerde behandelingen in de Verenigde Staten in het jaar 2009.

Diodelasers worden in de medisch-esthetische markt verreweg het meest toegepast om te ontharen. De wereldwijde markt voor diodelasers (zowel nieuw als vervanging van verouderde of defecte

exemplaren) omvat circa 200.000 stuks op jaarbasis. Hierbij dient te worden aangetekend dat de grootste vraag afkomstig is uit de Verenigde Staten, een minderheid vanuit Europa en dat de beste kansen voor uitbreiding liggen in Azië en China. Bij eenzelfde marktpenetratie als in de Verenigde Staten zou de vraag naar diodelasers op termijn wereldwijd kunnen groeien naar circa 1 miljoen stuks op jaarbasis (Bonati, 2010).

3.2 Praktijkonderzoek

3.2.1 Toelichting doelgroep, aantal benaderde en bereikte klinieken

Alvorens de deelvragen te beantwoorden met behulp van de resultaten uit het surveyonderzoek is een toelichting op het verloop van het surveyonderzoek noodzakelijk.

Doelgroep was de managers en eigenaren van alle huidtherapeutische klinieken in Nederland, mede omdat de surveymethode het aanschrijven van de gehele populatie vereist om tot een grote, aselechte steekproef te kunnen komen. Via de NVH-website is het mogelijk huidtherapeuten te detecteren in een bepaald gebied, echter dit NVH-bestand is niet volledig actueel, bevat doublures (bijv. tien huidtherapeuten gelieerd aan één kliniek of één huidtherapeut gekoppeld aan meerdere klinieken). Daarnaast was het onduidelijk of de e-mail terecht zou komen bij de beoogde doelgroep, namelijk de eigenaars of managers van huidtherapeutische klinieken. De NVH bleek na e-mailwisseling (bijlage 6) de benodigde e-mailadressen uiteindelijk uitsluitend ter beschikking te stellen wanneer zij zelf opdrachtgever van het onderzoek is. Daarom is een e-mailbestand van de opdrachtgever gebruikt, die de eigenaren/managers van huidtherapeutische klinieken bevatte. Onderstaand een overzicht van het aantal benaderde en uiteindelijk bereikte klinieken:

BENADERDE KLINIEKEN	AANTAL
Benaderde klinieken via e-mail	332
Niet bezorgd i.v.m. foutief gespeld e-mailadres, alsnog bezorgd	6
Niet bezorgd i.v.m. 'bounce'	64
Uitval i.v.m. niet meer werkzaam, beëindiging bedrijf etc.	3
Uitval i.v.m. negatieve reactie	5
Totaal bereikte klinieken	260

Op 29 december 2017 heeft de NVH in haar online uitgave 'E-Nieuws' aandacht geschonken aan dit onderzoek (bijlage 7). Het versturen van een reminder op 5 januari 2018 bracht het totale aantal respondenten op 54. Dit resulteert in een responspercentage van 20,8%.

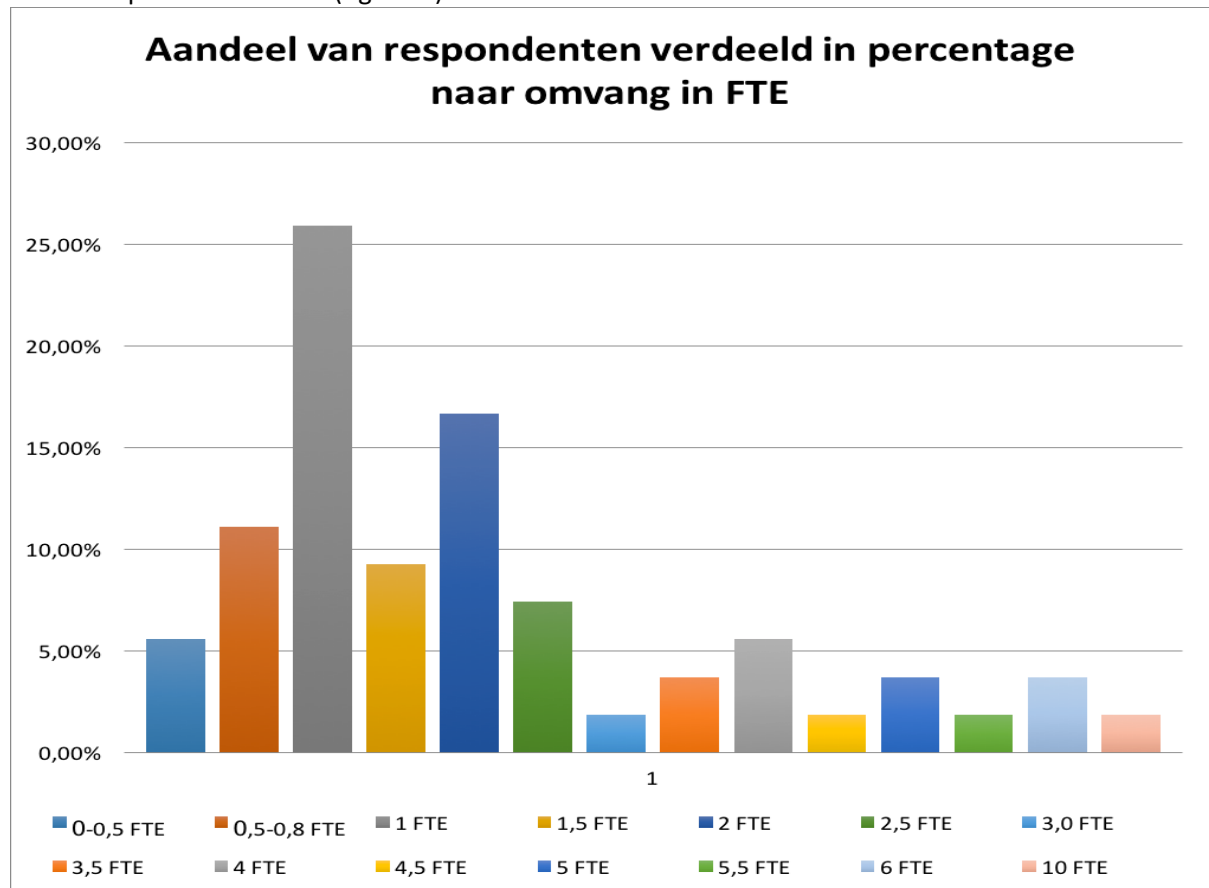
3.2.2 Beantwoording deelvraag 2

'Hoeveel huidtherapeutische klinieken passen ontharingsbehandelingen met behulp van licht en laser toe en hoeveel FTE zijn er werkzaam per kliniek en wanneer zij dit niet toepassen, wat is daarvan de reden?'

RESPONDENTEN	AANTAL	PERCENTAGE
Klinieken die ontharingsbehandelingen met licht of laser toepassen	43	79,6
Klinieken die geen ontharingsbehandelingen met licht of laser toepassen dan wel sinds 2016 of korter	11	20,4
Totaal respondenten	54	100,0

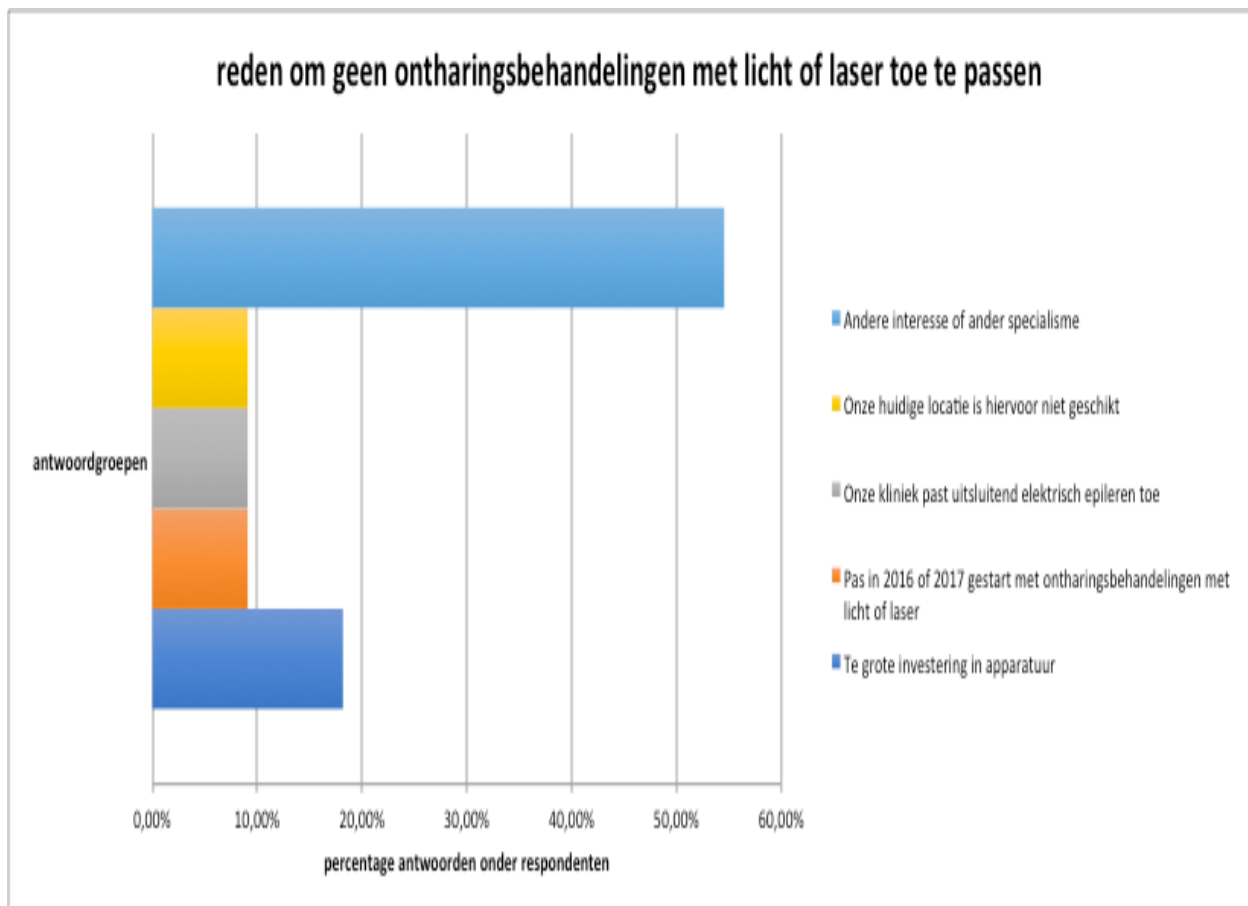
Er is een groot verschil zichtbaar in responspercentage tussen klinieken die wel ontharingsbehandelingen met licht en laser toepassen en klinieken die dit niet doen.

Aan de respondenten (zowel klinieken die ontharingsbehandelingen met licht of laser uitvoeren als klinieken die dit niet toepassen) is de vraag voorgelegd hoeveel fte werkzaam zijn in de betreffende huidtherapeutische kliniek (figuur 1).



figuur 1: aandeel fte in percentages per huidtherapeutische kliniek

Aan respondenten die zich niet bezighouden met ontharen met licht en laser of dit sinds 2016 of later doen, is de vraag voorgelegd wat hiervan de belangrijkste reden is. Hiervoor geven zij als belangrijkste reden aan dat zij een ander interessegebied of specialisme hebben (54,5%) gevolgd door een groep van 18,2% die de investering in de benodigde apparatuur te groot vindt. Onderstaand een overzicht van de redenen om niet te ontharen met licht en laser (figuur 2):

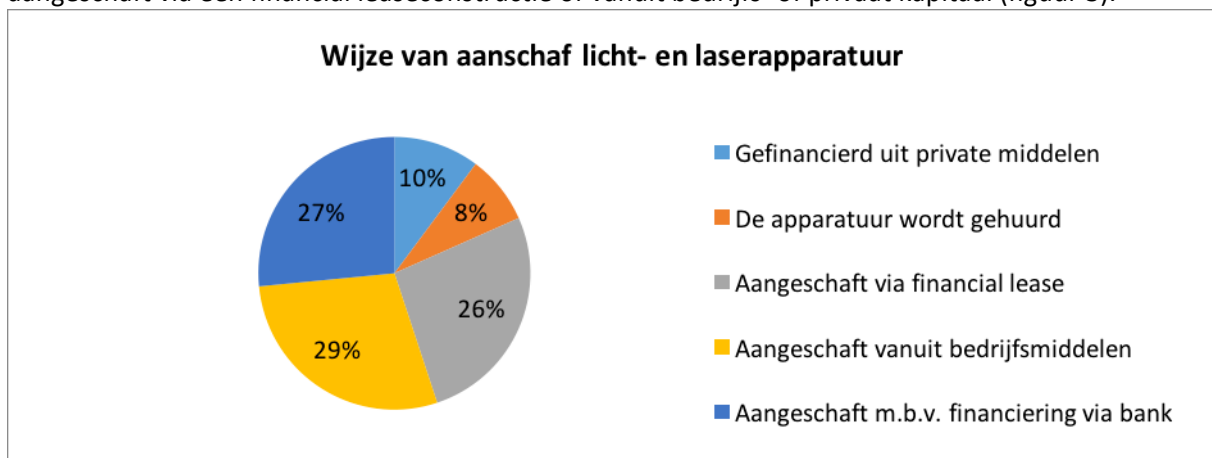


figuur 2: belangrijkste reden om geen ontharingsbehandelingen met licht of laser toe te passen

3.2.3 Beantwoording deelvraag 3

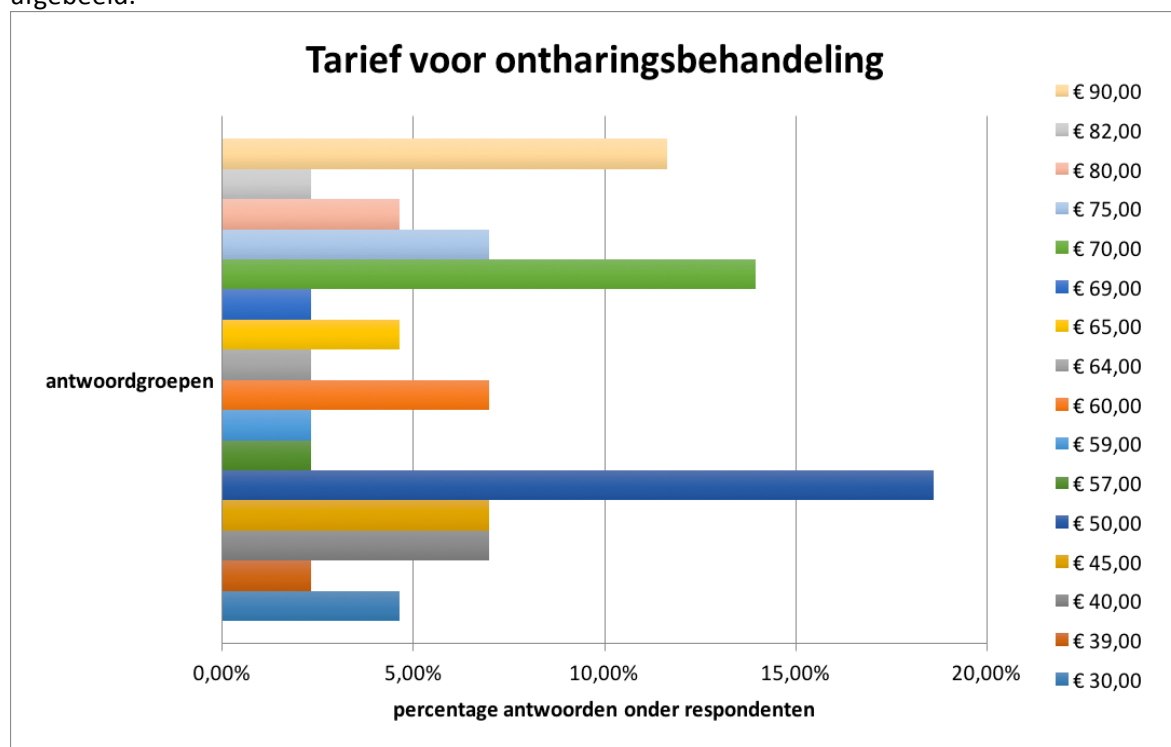
'Hoeveel huidtherapeutische klinieken bezitten, leasen of huren licht- of laserapparatuur om ontharingsbehandelingen uit te kunnen voeren en zijn er verschillen in gehanteerde tarieven per regio en in merk en type toegepaste laser?'

Het percentage respondenten dat ontharingsbehandelingen met licht en laser uitvoert en daartoe een laserapparaat huurt bedraagt 9,3%. De overige respondenten (90,7%) hebben apparatuur aangeschaft via een financial leaseconstructie of vanuit bedrijfs- of privaat kapitaal (figuur 3).



figuur 3: wijze van aanschaf van ontharingsapparatuur voor licht en laser

Het gemiddelde tarief voor het ontharen van de bovenlip met licht of laser onder de respondenten bedraagt € 61,63 per behandeling. Er is een grote variatie zichtbaar in de gehanteerde tarieven onder de respondenten: het verschil tussen het laagste en hoogste tarief bedraagt maar liefst € 60,-. Het meest genoemde tarief onder respondenten met een percentage van 18,6% is een bedrag van € 50,- per behandeling. Bij 13,95% van de respondenten bedraagt het tarief € 70,- per behandeling. 11,63% van de respondenten hanteert een tarief van € 90,-. In figuur 4 zijn alle door respondenten genoemde tarieven en bijbehorende percentages voor één ontharingsbehandeling van de bovenlip afgebeeld.



figuur 4: tarieven voor één ontharingsbehandeling van de bovenlip in percentages

Wanneer de tarieven die de respondenten hanteren voor één ontharingsbehandeling van de bovenlip met licht of laser worden uitgesplitst per regio met het percentage respondenten die deze behandelingen toepassen, levert dit de volgende resultaten op:

REGIO KLINIEK	TARIEF ONTHAREN BOVENLIP	% RESPONDENTEN PER REGIO
Midden- en Oost Nederland	€ 67,30	27,3%
Noord Nederland	€ 83,75	9,1%
Randstad	€ 56,21	45,5%
Zuid Nederland	€ 57,40	18,2%

Uit deze resultaten blijkt dat de gemiddelde behandel prijs tussen de goedkoopste en duurste regio onder de respondenten € 27,54 uit elkaar ligt.

De grootste kostenpost voor het geven van ontharingsbehandelingen met licht en laser is de aanschaf of huur van de hiervoor benodigde apparatuur. Immers, de vaste kosten zoals huisvesting en inrichting van de kliniek worden al gemaakt. Daarnaast zijn er kosten voor personele inzet, die voor elke kliniek kunnen verschillen (afhankelijk van uurloon voor medewerkers in loondienst of op ZZP-basis, werkgeverslasten etc.).

Er zijn vier respondenten die hebben aangegeven dat zij laserapparatuur huren, in alle gevallen betreft het de Lightsheer ET Diodelaser. De huurkosten hiervan bedragen bij de firma Laserrent

€ 61,50 per uur voor minimaal vier uur per dag, te vermeerderen met € 120,- transportkosten per uurperiode. Het gemiddelde tarief voor het ontharen van de bovenlip bedraagt onder de respondenten die huren € 74,25. Ter vergelijking: vijf respondenten die gebruikmaken van een Lightsheer ET diodelaser in eigendom, hanteren hiervoor een gemiddeld tarief van € 51,60. Een verschil van € 22,65 voor dezelfde behandeling met dezelfde laserapparatuur. De aanschafwaarde van een Lightsheer ET Diodelaser lag in 2011 op € 79.000 ex BTW (deze is inmiddels niet meer verkrijgbaar). Van verschillende lasers die de respondenten hebben genoemd, onderstaand een overzicht van de catalogusprijzen exclusief BTW. Deze zijn nagevraagd bij alle betreffende leveranciers tijdens het Huydcongres op 3 februari 2018 en vormen een indicatie (mede omdat het concurrentiegevoelige informatie betreft):

MERK EN TYPE ONTHARINGSLASER	AANSCHAFPRIJS CIRCA
Lightsheer ET Diodelaser	€ 55.000 (niet meer verkrijgbaar)
Lightsheer Desire	€ 65.000
Tobrix Duetto	€ 75.000
Ellipse Nordlys	€ 55.000
Soprano Ice	€ 71.000
Soprano Platinum	€ 78.000
Harmony XL Pro (laserplatform, Inclusief SHR ontharingshandstuk)	€ 71.000
MedArt 435 diodelaser	€ 45.000

Alhoewel er bij een directe aanschaf (zonder financiering) regelmatig kortingen worden verstrekt en soms lease mogelijk is tegen een nul procent rentetarief, blijkt uit bovenstaand overzicht dat met investering in professionele ontharingslaserapparatuur gemiddeld minimaal € 50.000 gemoeid is.

In onderstaand overzicht zijn de tarieven die gehanteerd worden voor één ontharingsbehandeling van de bovenlip door eigenaren van ontharingslasers uitgesplitst naar gebruikte apparatuur:

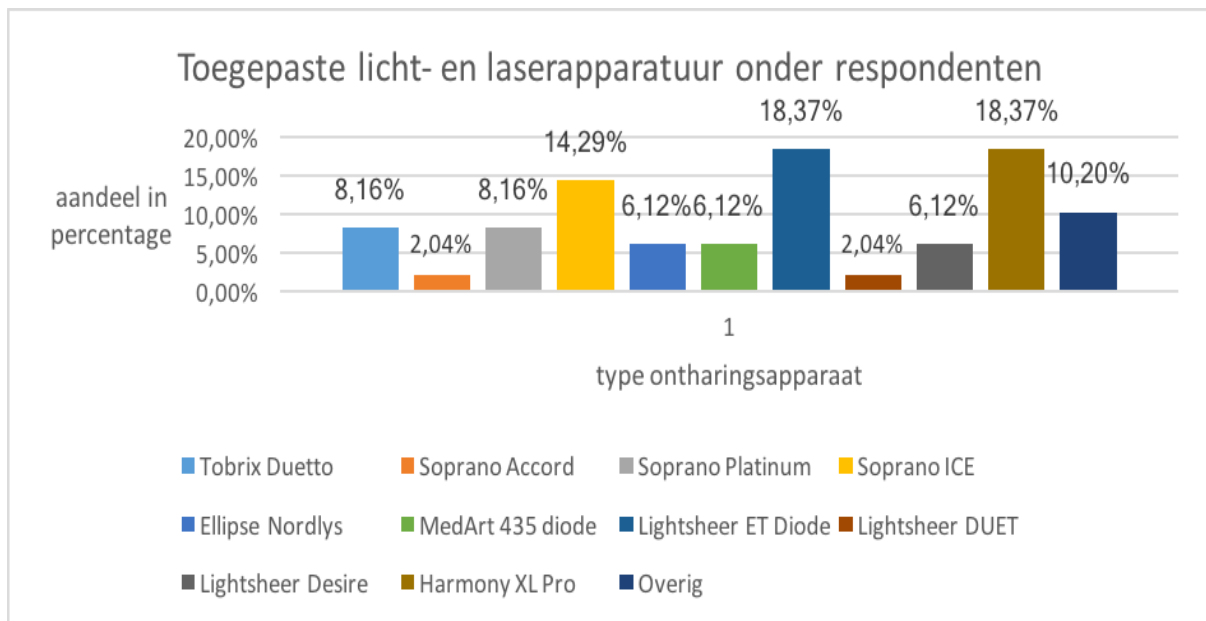
MERK EN TYPE ONTHARINGSLASER	AANTAL RESPONDENTEN	GEMIDDELD TARIEF IN EURO
Lightsheer ET Diodelaser	5	51,60
Lightsheer Desire	2	62,50
Soprano Ice	6	57,83
Soprano Platinum	4	77,50
Harmony XL Pro	9	62,11
Tobrix Duetto	4	52,25
Ellipse Nordlys	3	58,33
MedArt 435 diode	3	63,33

Uit bovenstaande overzichten blijkt dat er geen samenhang bestaat tussen de catalogusprijzen van de toegepaste laserapparatuur en de gemiddeld gehanteerde tarieven onder de respondenten.

3.2.4 Beantwoording deelvraag 4

‘Welk soorten en typen licht- en laserapparatuur worden door huidtherapeutische klinieken toegepast om ontharingsbehandelingen uit te voeren en in hoeverre is de huidtherapeut tevreden over de prestaties van deze apparatuur?’

Aan de respondenten is de vraag voorgelegd met welk soort en type licht- en laserapparatuur de ontharingsbehandelingen worden uitgevoerd (figuur 5):

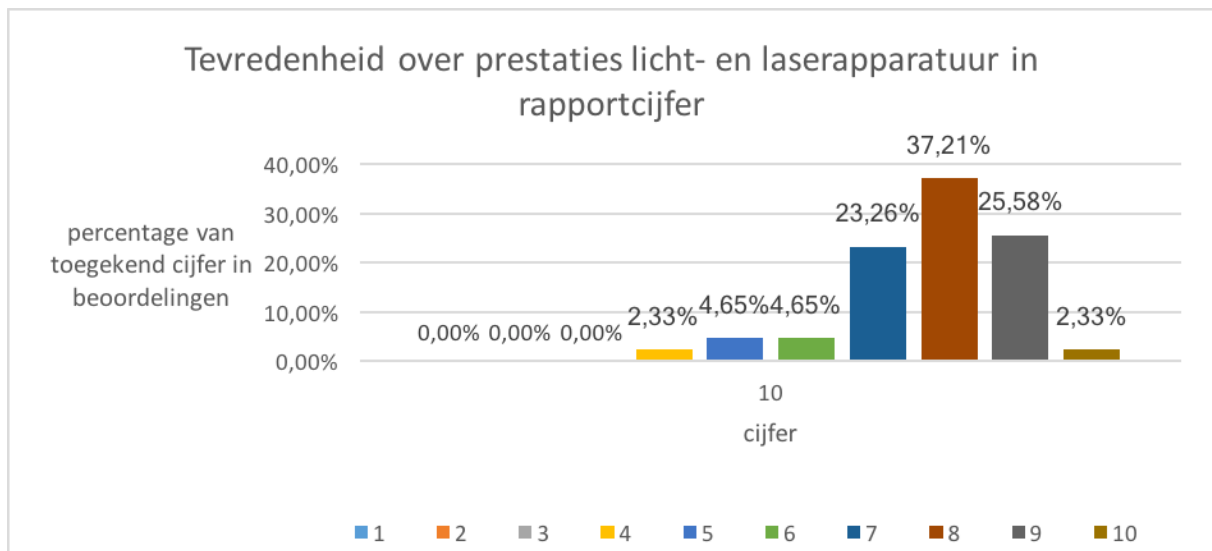


figuur 5: toegepaste apparatuur voor ontharing met licht en laser

Bij de gebruikte apparatuur voor ontharen blijken lasers van het merk Lumenis (Lightsheer) dominant te zijn onder de respondenten: 26,53% van de respondenten past één van de types Lightsheer toe om te ontharen met laser. 18,37% van de respondenten geeft aan de Lightsheer Diode ET te gebruiken en een percentage van 6,12% past de Lightsheer Desire toe. Een minderheid van 2,04% gebruikt de Lightsheer DUET. Soprano lasers worden toegepast door 24,49% van de respondenten. Hiervan gebuikt 14,29% de Soprano Ice, 8,16% de Soprano Platinum en 2,04% de Soprano Accord.

Ontharen met licht wordt in de genoemde antwoordmogelijkheden alleen toegepast met de Harmony XL Pro, toegepast door 18,37% van de respondenten. Dit betreft een laserplatform waarmee diverse indicaties kunnen worden behandeld naast ontharen, hierop kunnen verschillende behandelkoppen worden aangesloten.

Voorts is de vraag voorgelegd aan de respondenten hoe tevreden zij zijn over de prestaties van de door hen toegepaste apparatuur om te ontharen met licht en laser. Onder tevredenheid wordt verstaan het eindresultaat (de afname van haargroei in het behandelde gebied) versus het aantal benodigde behandelingen om dit eindresultaat te behalen, hetgeen ook is uitgelegd in de vraagstelling van de enquête. Het gemiddelde cijfer dat de respondenten toekennen aan de prestaties van de door hen gebruikte licht- en laserapparatuur is een 7,74. In figuur 7 is de verdeling van de resultaten onder de respondenten verduidelijkt.

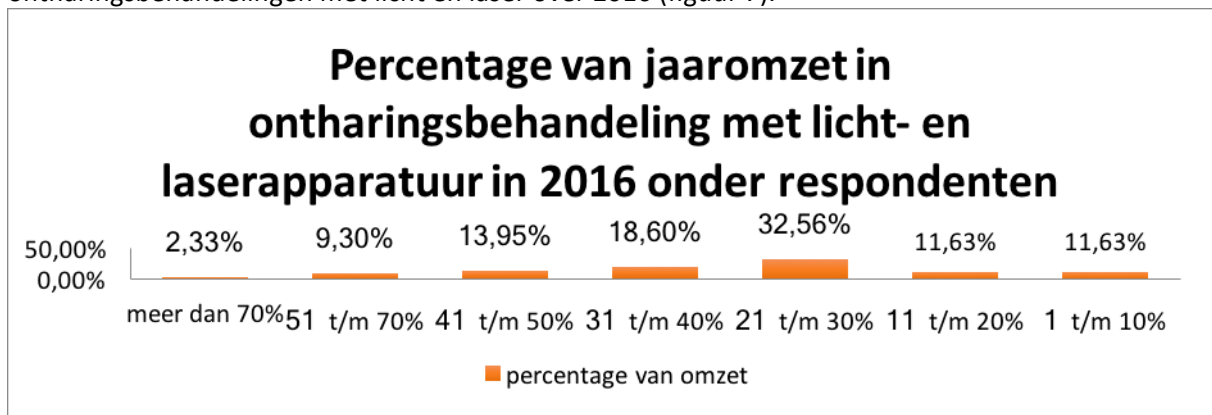


figuur 6: tevredenheid over de prestaties van toegepaste licht- en laserapparatuur

3.2.5 Beantwoording deelvraag 5

- 'Wat is het percentage van de totale omzet die is behaald met ontharingsbehandelingen in 2016 en wat is de stijging in 2017 ten opzichte van 2016 door huidtherapeutische klinieken, hoe worden deze behandelingen gepromoot en bestaat er een relatie tussen de hoogte van eventueel promotiebudget en de gerealiseerde omzet?'

Aan de respondenten is de vraag gesteld welk percentage van de totale omzet is gegenereerd met ontharingsbehandelingen met licht en laser over 2016 (figuur 7).

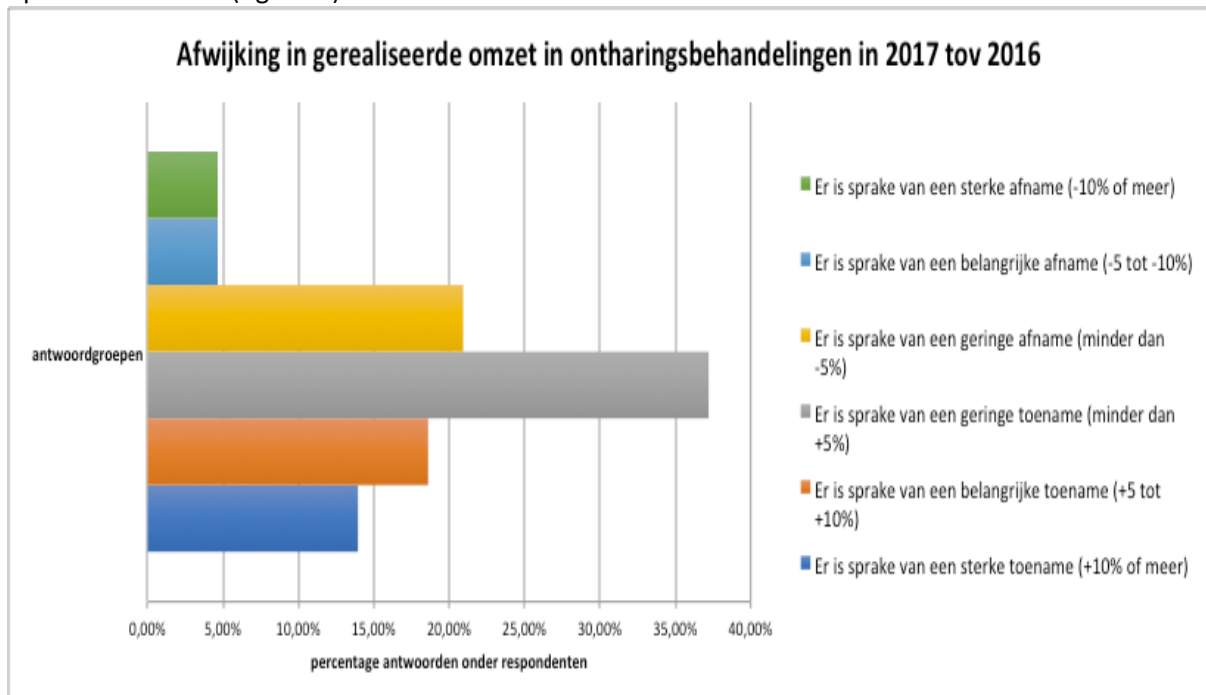


figuur 7: gerealiseerd percentage van jaaromzet 2016 in ontharingsbehandelingen met licht en laser

Uit deze percentages blijkt dat een meerderheid van de respondenten, namelijk 32,56% een percentage van 21 tot en met 30% van hun totaalomzet haalt uit ontharingsbehandelingen met licht en laser over 2016. Gevolgd door een percentage van 18,6% die een percentage van 31 tot en met 40% van de totaalomzet met deze behandelingen behaalt. Een percentage van 13,95% behaalt 41 tot en met 50% van hun totale omzet over 2016 met ontharen met behulp van licht- en laserapparatuur.

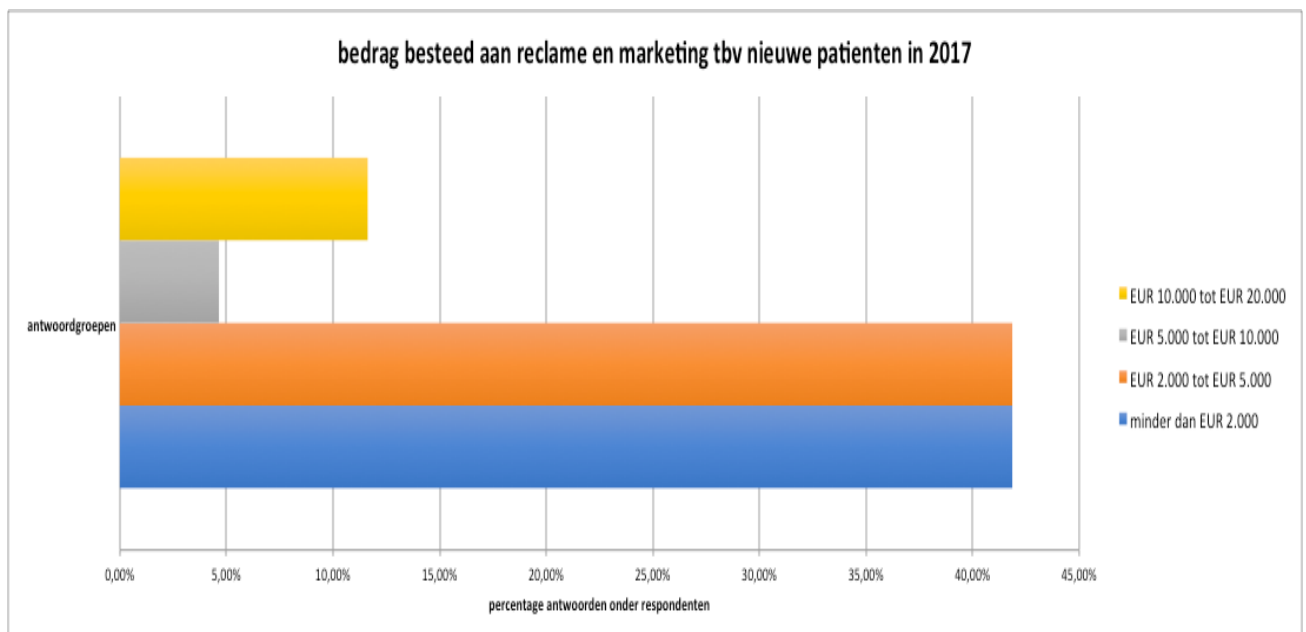
Deze antwoorden zijn niet te vertalen naar een gemiddeld percentage voor alle respondenten omdat de antwoordmogelijkheden bewust in een glijdende schaal zijn gegeven. Wel blijkt uit deze resultaten dat 76,74% van de respondenten 21% tot meer dan 70% van hun totaalomzet over 2016 heeft behaald uitsluitend met ontharingsbehandelingen met licht- of laserapparatuur.

Vervolgens is aan de respondenten de vraag voorgelegd of zij over 2017 een toename of afname van de omzet in ontharingsbehandelingen hebben gerealiseerd. Hierop gaf 69,8 % van de respondenten aan in 2017 een toename in de omzet in ontharingsbehandelingen te hebben gerealiseerd ten opzichte van 2016 (figuur 8).



figuur 8: afwijking van omzet in ontharingsbehandelingen in 2017 ten opzichte van 2016

Hierna is de vraag voorgelegd aan respondenten hoeveel budget de huidtherapeutische klinieken in 2017 hebben besteed om nieuwe patiënten en cliënten te werven voor ontharingsbehandelingen. Hieruit blijkt dat de overgrote meerderheid van de respondenten (83,8%) minder dan € 5.000 uitgeeft aan reclame en marketing (figuur 9).



figuur 9: besteed budget aan promotie voor werving nieuwe patiënten over 2017

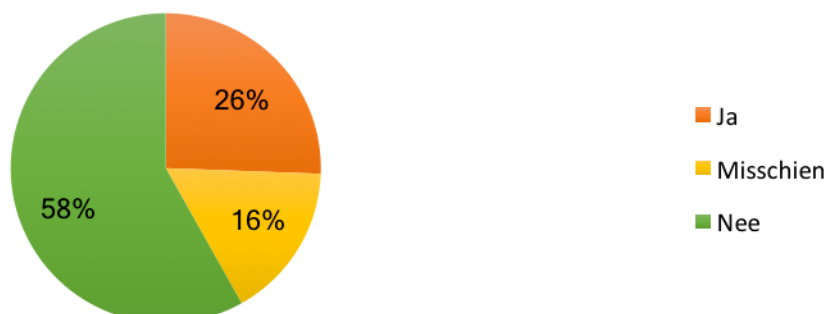
Als dit promotiebudget wordt gelegd naast het aandeel van de omzet in ontharingsbehandelingen, geeft dit het volgende beeld:

OMZETPERCENTAGE ONTHARINGSBEHANDELINGEN	PERCENTAGE RESPONDENTEN	PROMOTIEBUDGET IN EURO	PERCENTAGE RESPONDENTEN IN OMZETGROEP
1 t/m 10%	11,63%	< 2.000	80%
		5.000 – 10.000	20%
11 t/m 20%	11,63%	< 2.000	60%
		2.000 – 5.000	20%
		5.000 - 10.000	20%
21 t/m 30%	32,56%	< 2.000	57,1%
		2.000 – 5.000	21,4%
		5.000 – 10.000	7,1%
		10.000 – 20.000	14,4%
31 t/m 40%	18,60%	< 2000	25%
		2.000 – 5.000	62,5%
		10.000 – 20.000	12,5%
41 t/m 50%	13,95%	2.000 – 5.000	100%
52 t/m 70%	9,30%	< 2.000	25%
		2.000 – 5.000	50%
		10.000 – 20.000	25%
meer dan 70%	2,33%	2.000 – 5.000	100%

Onder de respondenten bestaat er een relatie tussen het (eventuele) promotiebudget en het behaalde percentage omzet in ontharingsbehandelingen: wanneer er geen of minder budget is gespendeerd aan de promotie van ontharingsbehandelingen in 2017, dan is de kans groter dat de omzet van een kliniek, gerealiseerd met ontharingsbehandelingen, valt in de laagste omzetcategorieën.

Een meerderheid van 58% van de respondenten is niet voornemens het promotiebudget over 2018 te verhogen (figuur 10).

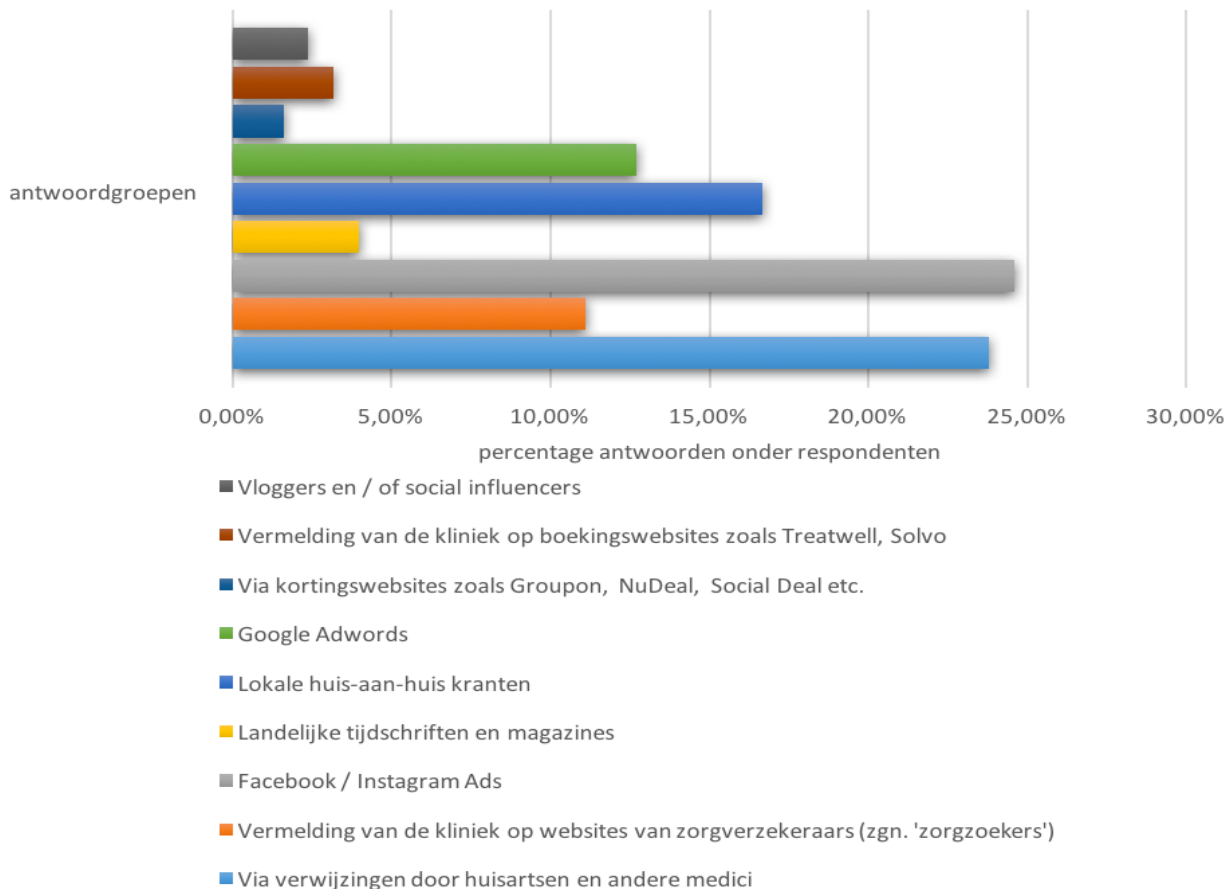
Verwacht respondent toename van reclame en marketingbudget in 2018



figuur 10: Verwachte toename promotiebudget 2018

Het promoten van ontharingsbehandelingen met licht en laser kan op veel verschillende manieren geschieden. Daarom is de vraag gesteld welke betaalde en onbetaalde, alsmede welke traditionele en nieuwe media de respondenten inzetten om ontharingsbehandelingen onder de aandacht van het publiek te brengen. Op deze vraag konden de respondenten meerdere antwoordmogelijkheden aangeven (figuur 11).

Gevoerde wijze van reclame en marketing



figuur 11: vormen van promotie die door huidtherapeutische klinieken worden toegepast

Facebook en Instagram advertenties worden het meest genoemd om nieuwe cliënten voor ontharingsbehandelingen te werven (72,1%), op de voet gevolgd door verwijzingen via huisartsen en andere medici (69,8%) die geen geld kosten.

4. Conclusie

Doel van dit onderzoek was om het bedrijfseconomisch belang in kaart te brengen van ontharingsbehandelingen met licht en laser, specifiek gericht op huidtherapeutische klinieken. Literatuuronderzoek heeft aangetoond dat de vraag naar ontharingsbehandelingen met behulp van licht- en laserapparatuur mondiaal gezien sterk gestegen is onder zowel mannen als vrouwen. Het modebeeld voor zowel mannen als vrouwen wordt gedicteerd door een permanent glad lichaam. Daarnaast blijkt de vraag naar ontharingsbehandelingen terugkerend te zijn.

De Nederlandse situatie qua vraag naar ontharingsbehandelingen met licht en laser volgt deze tendens en de resultaten uit de enquête bevestigen dit beeld. Alhoewel er geen harde cijfers voor de Nederlandse situatie voorhanden zijn omdat ontharingsbehandelingen worden uitgevoerd door verschillende beroepsgroepen, kan op basis van dit onderzoek worden geconcludeerd dat ontharingsbehandelingen met licht en laser een zowel substantieel als groeiend deel van de omzet voor de respondenten uitmaken. Voor huidtherapeutische klinieken die zich bezighouden met ontharingsbehandelingen met licht en laser heeft de vraag naar deze behandelingen zich zowel in 2016 als 2017 positief ontwikkeld.

Toepassing van lasers om te ontharen blijkt oppermachtig te zijn ten opzichte van licht onder de respondenten. Daar waar het behandelaanbod groter is (Zuid-Nederland en de Randstad) zijn de gemiddelde tarieven lager (lees: staan de tarieven meer onder druk). Er zijn grote verschillen in tarieven tussen de goedkoopste en duurste regio. Er is geen samenhang gevonden tussen de hoogte van de investering in laserapparatuur, welke al snel meer dan € 50.000 bedraagt en de gehanteerde tarieven. Deze tarieven dienen gebaseerd te zijn op de investering, de afschrijving en de kosten die gepaard gaan met het verrichten van deze behandelingen. Het heeft er alle schijn van dat een deel van de respondenten het tarief voor ontharen van de bovenlip meer laat afhangen van concurrentie in de directe omgeving dan van de werkelijke exploitatiekosten. Klinieken die laserapparatuur huren brengen een hoger tarief in rekening dan collega's die hetzelfde type laser in eigendom hebben. Wanneer respondenten over 2017 nul tot maximaal € 2.000,- aan promotie van ontharingsbehandelingen hebben besteed, was de kans groter dat zij in de lagere omzetcategorieën vielen voor ontharingsbehandelingen.

De eindconclusie luidt dat het bedrijfseconomisch belang van ontharen met licht en laser bij huidtherapeutische klinieken groot is onder respondenten die deze behandelingen toepassen: meer dan driekwart behaalde in 2016 een substantieel deel van hun totale omzet (variërend van 21 tot meer dan 70 procent) uitsluitend met ontharingsbehandelingen met licht of laser en bijna 70 procent van hen rapporteert over 2017 een toename van deze omzet.

5. Discussie

Een sterk punt is dat dit het eerste onderzoek betreft dat 'gevoelige' onderwerpen zoals omzet en winstgevendheid van een specifieke huidtherapeutische verrichting belicht. De betrouwbaarheid van dit onderzoek is hoog voor wat betreft het onderzoeksproces, omdat de daarbij gebruikte methoden nauwkeurig zijn beschreven. Voorafgaand aan het verspreiden van de online enquête is een pilot gehouden waarbij zowel de vraagstelling en antwoordmogelijkheden als de benodigde invultijd

werden getoetst (Verhoeven, 2011). De instrumentele bruikbaarheid van de onderzoeksresultaten is voor de opdrachtgever aanwezig, aangezien de uitkomsten weliswaar niet kunnen worden doorgetrokken naar de gehele populatie, maar wel een helder beeld schetsen van het grote bedrijfseconomische belang van ontharen met licht en laser voor het gedeelte van de beroepsgroep dat deze toepast. Daarnaast kunnen de onderzoeksresultaten conceptueel worden gebruikt, aangezien de beroepsgroep voorafgaand aan de op handen zijnde wetswijziging al zou moeten nadenken over hoe zij gaat anticiperen op de grote vraag naar licht- en laserbehandelingen die er op de huidtherapeutische branche afkomt vanaf het moment dat toepassing van licht en laser tot voorbehouden handeling wordt verklaard.

Kanttekeningen bij dit onderzoek zijn dat bij het gebruik van de surveymethode als onderzoeksdesign zowel de vragen als de antwoordmogelijkheden anders geïnterpreteerd kunnen worden door de respondent dan de onderzoeker heeft beoogd. Aangezien het een online enquête betrof, was er geen gelegenheid om vragen nader toe te lichten of te verhelderen. De vragen behandelden 'gevoelige' aspecten als tarieven en omzet. Alhoewel de enquête geanonimiseerd was, valt niet uit te sluiten dat respondenten antwoorden hebben ingevuld die niet geheel stroken met de realiteit. Nadelen van een online survey zijn de nooit volledig waterdichte waarborg voor privacy, aangezien de online enquêtetools deze data mogelijk ook opslaan. Bovendien kan er sprake zijn van selectieve bias vanwege de keuze voor een online enquête: frequente en jongere internetgebruikers zijn volledig gewend aan online gegevensuitwisseling (Chang & Vowles, 2013). Omdat noodgedwongen het e-mailadressenbestand is gebruikt van de opdrachtgever, kan niet worden uitgesloten dat dit de interne validiteit heeft beïnvloed. Tevens bleek de vraagstelling in vraag 9 niet volledig, bij de omzet in ontharingsbehandelingen over 2017 zijn de woorden 'met licht of laser' niet toegevoegd. Dit impliceert dat respondenten mogelijk omzet van andere ontharingsbehandelingen bij deze omzetpercentages hebben opgeteld. De vraagstelling van vraag 8 remt dit wel enigszins, omdat het om een tweetal vergelijkingsvragen gaat die na elkaar zijn gesteld en de vraagstelling in vraag 8 correct was. Dit onderzoek heeft door de behaalde respons aan validiteit ingeboet. Het is denkbaar dat respondenten die zich actief bezighouden met laserontharing eerder geneigd waren deze enquête in te vullen omdat dit hun interessegebied betrof. Gezien het verschil in respons tussen de groep klinieken die wel onthaart met behulp van licht en laser en de groep die dit niet doet, is er op basis van dit onderzoek geen uitspraak te doen voor de populatie over welk deel zich bezighoudt met ontharen met licht en laser en welk deel niet.

Bij een eventuele herhaling van dit onderzoek zullen, door de wijze van vraagstelling in de online enquête met vrijwel uitsluitend gesloten keuzemogelijkheden, de resultaten grotendeels hetzelfde zijn (mits exact dezelfde doelgroep wordt aangeschreven). Het verdient echter aanbeveling om bij herhaling de gehele populatie aan te schrijven, zodat een steekproef getrokken kan worden. Tevens lijkt het van weinig toevoegde waarde om de groep die geen ontharingsbehandelingen toepast bij een herhaling wederom te includeren.

6. Aanbevelingen

Op voorhand was de verwachting van zowel de opdrachtgever als de onderzoeker dat dit onderzoek omstreden zou kunnen zijn in het werkveld, hetgeen is gebleken uit de ontvangen e-mails met commentaar en inhoudelijke vragen over het onderzoek. Voor een eventueel vervolgonderzoek is het van belang dat de onderzoeker de beschikking heeft over een compleet en up-to-date adressenbestand van eigenaren/managers van alle huidtherapeutische klinieken in Nederland. Er is veel tijd nodig om zoveel mogelijk huidtherapeuten te overtuigen van het nut van dergelijk onderzoek om hen zo te bewegen de enquête in te vullen. Dit zou kunnen geschieden door voorlichting bij kwaliteitskringen over het onderliggend belang van het anonim delen van (gevoelige) bedrijfsinformatie.

De opdrachtgever heeft met de resultaten uit dit onderzoek een instrument in handen waarmee (toekomstige) cliënten kunnen worden geïnformeerd over de omzetmogelijkheden en eventuele winstgevendheid van ontharingsbehandelingen met licht en laser, zowel in het heden als in de nabije toekomst. Het kan voor de opdrachtgever van toegevoegde waarde zijn om de bedrijfseconomische aspecten van laserbehandelingen voor andere indicaties te (laten) onderzoeken.

Wordt de wetswijziging met betrekking tot het benoemen van licht- en laserbehandelingen tot voorbehouden handeling van kracht, dan zijn huidtherapeuten zich volgens opdrachtgever Jeroen Marks nog onvoldoende bewust van welke vraagstuk ze zal overspoelen (persoonlijke communicatie, 26 januari). Het kan verstandig zijn om hierop als huidtherapeutische kliniek zowel voor te sorteren als te anticiperen om de kansen die hierdoor ontstaan ten volle te benutten.

Uit aanvullend literatuuronderzoek is gebleken dat de man als doelgroep een 'vergeten cliënt' is voor cosmetische behandelingen; ontharen met licht en laser staat bij de man op de derde plaats van meest uitgevoerde behandelingen (Schlessinger, 2007). Dit is tien jaar later nog steeds het geval, waarbij de borst en de rug de meest behandelde huidgebieden zijn (Crispin, Hruza & Kilmer, 2017). In 2005 namen mannen 15% van alle uitgevoerde laserbehandelingen voor hun rekening in de Verenigde Staten, waarbij aangetekend moet worden dat laserontharing tevens de meest uitgevoerde behandeling was voor zowel jongeren onder 18 jaar als de leeftijdsgroep van 19 tot 30 jaar (Nouri, Vejjabhinanta, Patel & Singh, 2008). Een marketingcampagne gericht op (jonge) mannen voor laserontharing is daarom aanbevolen waarmee nieuwe cliënten aangesproken kunnen worden. Dit kan worden opgepakt door de opdrachtgever, maar ook huidtherapeutische klinieken kunnen in hun eigen omgeving een promotiecampagne overwegen die uitsluitend op mannen is gericht.

Nader onderzoek, specifiek gericht op de bedrijfseconomische aspecten van andere huidtherapeutische verrichtingen is wenselijk, zodat de beroepsgroep inzicht kan krijgen in gemiddelde omzetten, kosten en winstgevendheid. De ondernemende huidtherapeut of manager van een huidtherapeutische kliniek ontbreekt het momenteel aan handvatten om de eigen prestaties te vergelijken met anderen om eventueel bij te kunnen sturen en zo de winstgevendheid te bevorderen.

7. Relevantie

7.1 Maatschappelijke relevantie en actualiteit

Dit onderzoek sluit aan op de actualiteit, aangezien de minister van Volksgezondheid, Welzijn en Sport, Bruno Bruins, in december 2017 het wetsvoorstel om toepassing van laser tot voorbehouden handeling te verklaren voor huidtherapeuten en artsen, integraal van zijn voorganger heeft overgenomen. In de loop van 2018 zal dit wetsvoorstel alsmede de wetswijziging om huidtherapeuten gelijktijdig toe te laten tot artikel 3 in de Wet BIG, in de Tweede Kamer in stemming worden gebracht. Bij effectuering door de Eerste Kamer zal de vraag naar ontharingsbehandelingen door huidtherapeuten sterk toenemen.

Op jaarbasis worden aanzienlijke omzetten gerealiseerd met ontharingsbehandelingen met behulp van licht en laser: voor de beroepsgroep schoonheidsspecialisten betreft het circa € 35 miljoen op jaarbasis, waarbij de omzet van andere beroepsgroepen zoals artsen en huidtherapeuten nog niet is opgeteld (ANBOS, 2017). Naar schatting zijn er momenteel honderden personen geheel of gedeeltelijk werkzaam binnen deze discipline in Nederland. Omdat de vraag naar dergelijke behandelingen toeneemt en terugkerend is, ligt vraaguitval voor de nabije toekomst niet voor de hand. Over de gegenereerde omzetten met dergelijke behandelingen zijn winst- en omzetbelasting

(bij behandelingen zonder medische indicatie) verschuldigd, welke rechtstreeks naar de Nederlandse schatkist vloeien.

Zowel voor patiënten als zorgverzekeraars is het van belang dat zij nu en in de toekomst kunnen rekenen op een professionele en veilige behandeling met licht of laser door minimaal een HBO-gediplomeerd (para)medisch beroepsbeoefenaar, zodat de kwaliteit geborgd is.

7.2 Betekenis voor het beroep huidtherapie

Dit is het eerste onderzoek dat een deel van de werkzaamheden van huidtherapeuten in een bedrijfseconomisch kader plaatst. Het voortbestaan van elke huidtherapeutische kliniek is immers onlosmakelijk verbonden aan het genereren van voldoende omzet en winst. Wanneer het aanbieden van ontharingsbehandelingen met licht of laser wordt overwogen door een huidtherapeut, is het belangrijk een indruk te krijgen van de omzetten welke hiermee gegenereerd kunnen worden en welke kosten gepaard gaan met het aanbieden van deze behandelingen. Er kan met behulp van de uitkomsten uit dit onderzoek een beter onderbouwde keuze worden gemaakt of het huren of de aanschaf van laserapparatuur lonend kan zijn voor de betreffende huidtherapeutische kliniek.

Voor zowel ondernemende huidtherapeuten als (aankomende) werknemers in de huidtherapie is het van belang dat huidtherapeutische klinieken economisch kunnen floreren. Elk jaar leveren de hogescholen tientallen gediplomeerde huidtherapeuten af, die in het werkveld emplooi zullen zoeken en moeten kunnen vinden. Naar verwachting gaan laserbehandelingen steeds vaker deel uitmaken van het takenpakket van de huidtherapeut. De vacaturebank op de website van de Nederlandse Vereniging van Huidtherapeuten bevestigt het beeld dat laseren een belangrijke beroepstaak is geworden: in de eerste vijf maanden van 2017 waren 52 van in totaal 70 vacatures op de NVH-website gedeeltelijk of uitsluitend gericht op het uitvoeren van laserbehandelingen (NVH, 2017).

Licht- en lasertherapie voor ontharing wordt door een aantal zorgverzekeraars sinds 1 januari 2017 uitsluitend vergoed indien deze behandelingen worden uitgevoerd door een huidtherapeut. Per 1 januari 2018 volgen meerdere zorgverzekeraars dit beleid (Zorgwijzer, 2018). Dit impliceert dat ook zonder wetswijziging waarbij laser eventueel tot voorbehouden handeling wordt verklaard, er meer werk zal ontstaan voor huidtherapeuten.

8. Literatuurverwijzing

- Algemene Nederlandse Branche Organisatie Schoonheidsspecialisten (2017, september). RIVM-rapport onnodig negatief over risico IPL/laserbehandeling door schoonheidsspecialisten. [Blogpost]. Geraadpleegd op 19 januari 2018, van <https://anbos.nl/schoonheidsspecialist/nieuws/>
- Anderson, R., Avram, M.M., Hanke, C.W., Ibrahim, O.A., & Kilmer, S.L. (2011). Laser Hair Removal. *Dermatologic Therapy*, 24(1), 94-107. doi: 10.1111/j.1529-8019.2010.01382.x
- Bode, D., Seehusen, D.A. & Baird, D. (2012). Hirsutism in Women. *American Family Physician*, 85(4), 373-380. Geraadpleegd op 3 november 2017, van <http://www.aafp.org/afp/2012/0215/p373.html>
- Bonati, G. (2010). Prospects for the Diode Laser Market. *Laser Technik Journal*, 7(2), 37-40. Doi: 10.1002/latj.201090023
- Bruins, B. (2017, 18 december). Kabinetsreactie vervolgonderzoek RIVM Energy Based Devices [Kamerbrief]. Geraadpleegd op 16 januari 2018, van <https://huidtherapie.nl/media/kabinetsreactie-EBD.pdf>
- Chang, T.Z., & Vowles, N. (2013). Strategies for improving data reliability for online surveys: a case study. *International Journal of Electronic Commerce Studies*, 4(1), 121-130. doi: 10.7903/ijecs.1121
- Crispin, M.K., Hruza, G.J., & Kilmer, S.L. (2017). Lasers and Energy-Based Devices in Men. *Dermatologic Surgery*, 43(11), 176-184. doi: 10.1097/DSS.0000000000001274
- Drongelen, A.W. van, & Bruijn, A.C.P., de (2014). *Lasers en aanverwante behandelingen als 'voorbehouden handeling' in de Wet BIG* (RIVM Briefrapport 2015-0158). Geraadpleegd op 5 november 2017, van <http://www.rivm.nl/dsresource?objectid=a82f985c-09ca-4c23-ba1c-50a16d171bfb&type=org&disposition=inline>
- Ecorys (2015). *Spot on! Huidzorg 2020*. Geraadpleegd op 9 november 2017, van http://www.ecorys.nl/sites/default/files/Spot-on-Huidzorg-2020_final_samenvatting_final2.pdf
- Faber, H. (2017). *Lasers als voorbehouden handeling in de Wet BIG*. Geraadpleegd op 8 november 2017, van <https://surfsharekit.nl/dl/hh/9cb1d7c5-fdee-4dc8-9c2a-ef506d69f783/68bf7f64-5cc3-447e-912c-265835685fce>
- Fernandez, A.A., Franca, K., Chacon, A.H., & Nouri, K. (2013). From flint razors to lasers: a timeline of hair removal methods. *Journal of Cosmetic Dermatology*, 12, 153-162. doi: 10.1111/jocd.12021
- Herbenic, D., Schick, V., Reece, M., Sanders, S., & Fortenberry, D. (2010). Pubic Hair Removal among Women in the United States; Prevalence, Methods and Characteristics. *International Society for Sexual Medicine*. doi: 10.1111/j.1743-6109.2010.01935.x

- Hollander, M., Rood, L., & Poortvliet, P. (2013). De aard en omvang van de cosmetische sector in Nederland Eindrapport. *Panteia*. Geraadpleegd op 6 november 2017, van <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2013/05/29/de-aard-en-omvang-van-de-cosmetische-sector-in-nederland-eindrapport>
- Hovenic, W., & DeSpain, J. (2011). Laser Hair Reduction and Removal. *Facial Plastic Surgery Clinics*, 19(1), 325-333. doi: 10.1016/j.fsc.2011.04.002
- Husain, Z., & Alster, T.S. (2016). The role of lasers and intense pulsed light technology in dermatology. *Clinical Cosmetic Investigational Dermatology*, 9, 29-40. doi: 0.2147/CCID.S69106.
- Liu, T.S., & Miller, T.A. (2008). Economic Analysis of the Future Growth of Cosmetic Surgery Procedures. *Plastic Reconstructive Surgery*, 121, 404-412. doi: 10.1097/PRS.0b013e318170818d
- Nederlandse Vereniging van Huidtherapeuten. (z.j.). Vacatures extern. Geraadpleegd op 9 november 2017, van http://www.huidtherapie.nl/vacature_extern/
- Nouri, K., Vejjabhinanta, V., Patel, S.S., & Singh, A. (2008). Photoepilation: a growing trend in laser-assisted cosmetic dermatology. *Journal of Cosmetic Dermatology*, 7(1), 61-67. doi: 10.1111/j.1473-2165.2008.00363.x
- Schlessinger, J. (2007). Skin care for men and its marketing. *Dermatologic Therapy*, 20(6), 452-456. doi: 10.1111/j.1529-8019.2007.00161.x
- Small, R. (2009). Aesthetic Procedures in Office Practice. *American Family Physician*, 80 (11), 1231-1237. Geraadpleegd op 2 december 2017, van https://www.researchgate.net/profile/Rebecca_Small2/publication/40448130_Aesthetic_procedures_in_office_practice/links/00b4953717cf41bc46000000.pdf
- Soodabeh, Z., & Harvey, L. (2013). Long-Term Removal of Unwanted Hair Using Light. *Dermatologic Clinic*, 31, 179-191. doi: 10.1016/j.det.2012.08.017
- Steekproefcalculator. (2013). Geraadpleegd op 5 december 2017, van <http://steekproefcalculator.com/steekproefcalculator.htm>
- Vano-Galvan, S., & Jaen, P. (2009). Complications of nonphysician-supervised laser hair removal. *Canadian Family Physician*, 55(1), 50-52. Geraadpleegd op 1 december 2017, van <http://www.cfp.ca/content/cfp/55/1/50.full.pdf>
- Verhoeven, N. (2011). *Wat is onderzoek?* (4^e ed.). Den Haag, Nederland: Boom Lemma.
- Zorgwijzer. (2017). Laserontharing. Geraadpleegd op 28 december 2017, van <https://www.zorgwijzer.nl/vergoeding/laserontharing>

Bijlagen

Bijlage 1. Logboek dataverzameling

Geraadpleegd	Relevantie	Databank	Bron
03-11-2017	Aanleiding	Google Scholar, 'hirsutism women' 16.700 hits	Bode, D., Seehusen, D.A., & Baird, D. (2012). Hirsutism in Women. <i>American Family Physician</i> , 85(4), 373-380.
03-11-2017	Aanleiding	Google Scholar, 'laser hair removal' 21.800 hits	Anderson, R., Avram, M.M., Hanke, C.W., Ibrahimi, O.A., & Kilmer, S.L. (2011). Laser Hair Removal. <i>Dermatologic Therapy</i> , 24(1), 94-107
04-11-2017	Aanleiding	Google Scholar, 'laser hair removal' 21.800 hits	Fernandez, A.A., Franca, K., Chacon, A.H., & Nouri, K. (2013). From flint razors to lasers: a timeline of hair removal methods, <i>Journal of Cosmetic Dermatology</i> , 12, 153-162
04-11-2017	Aanleiding	Google Scholar, 'intense pulsed light and lasers' 19.300 hits	Husain, Z., & Alster, T.S. (2016), The role of lasers and intense pulsed light technology in dermatology. <i>Clinical Cosmetic Investigational Dermatology</i> , 121, 29-40 Van internet: https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4745852/
05-11-2017	Aanleiding	Google Scholar, 'laser voorbehouden handeling' 226 hits	Drongelen, A.W. van, & Bruijn, A.C.P., de (2014). <i>Laseren en aanverwante behandelingen als 'voorbehouden handeling' in de Wet BIG</i> (RIVM Briefrapport 2015-0158). Van internet: http://www.rivm.nl/dsresource?objectid=a82f985c-09ca-4c23-ba1c-50a16d171bfb&type=org&disposition=inline
06-11-2017	Aanleiding	n.v.t., via sneeuwbal methode gezocht op website Panteia	Hollander, M., Rood, L., & Poortvliet, P. (2013). De aard en omvang van de cosmetische sector in Nederland Eindrapport. <i>Panteia</i> . Van internet: https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2013/05/29/de-aard-en-omvang-van-de-cosmetische-sector-in-nederland-eindrapport
08-11-2017	Aanleiding	HBO Kennisbank, 'faber'	Faber, H. (2017). <i>Laseren als voorbehouden handeling in de Wet BIG</i> .
09-11-2017	Aanleiding	n.v.t.	Nederlandse Vereniging van Huidtherapeuten, Vacatures extern. Van internet: http://www.huidtherapie.nl/vacature_extern/

Geraadpleegd	Relevantie	Databank	Bron
09-11-2017	Aanleiding	Blackboard HHS	Ecorys (2015) <i>Spot on! Huidzorg 2020</i> . Van internet: http://www.ecorys.nl/sites/default/files/Spot-on-Huidzorg-2020_final_samenvatting_final2.pdf
22-11-2017	Beantwoording deelvraag 1	Google Scholar, 'laser and light hair removal' 19.400 hits	Boechat, A., Torezan, L., & Osório, N. (2016). Lasers, Lights and Related Technologies in Cosmetic Dermatology. <i>Clinical Approaches and Procedures in Cosmetic Dermatology</i> , 1-47
22-11-2017	Beantwoording deelvraag 1	Google Scholar, 'demand laser hair removal', ca 15.900 hits	Crispin, M.K., Hruza, G.J., & Kilmer, S.L. (2017). Lasers and energy-based devices in Men. <i>Dermatologic Surgery</i> , 43, 176-184
22-11-2017	Beantwoording deelvraag 1	Google Scholar, 'number cosmetic procedures', via sneeuwbal artikel 'The need for evidence based Aesthetic Dermatology Practice'	Liu, T.S., & Miller, T.A. (2008). Economic Analysis of the future growth of cosmetic surgery procedures. <i>Plastic Reconstructive Surgery</i> , 121, 404-412
24-11-2017	Beantwoording deelvraag 1	Google Scholar, revenue laser hair removal, ca 12.900 hits	Hovenic, W. & DeSpain, J. (2011). Laser Hair Reduction and Removal. <i>Facial Plastic Surgery Clinics North America</i> , 19, 325-333
01-12-2017	Beantwoording deelvraag 1	Google Scholar, 'demand photo epilation' via sneeuwbal. Zoekterm gevonden na raadplegen Cochrane Library op zoekterm 'hirsutism'	Soodabeh, Z. & Harvey, L. (2013). Long-Term Removal of Unwanted Hair Using Light. <i>Dermatologic Clinic</i> , 31, 179-191
01-12-2017	Beantwoording deelvraag 1	Google Scholar 'demand laser hair removal' ca 15.900 hits	Vano-Galvan, S. & Jaen, P. (2009). Complications of nonphysician-supervised laser hair removal, <i>Canadian Family Physician</i> , 55(1), 50-52
02-12-2017	Beantwoording deelvraag 1	Google Scholar 'demand aesthetic procedures', ca 37.000 hits	Small, R. (2009). Aesthetic Procedures in Office Practice. <i>American Family Physician</i> , 80 (11), 1231-1237

Geraadpleegd	Relevantie	Databank	Bron
03-12-2017	Beantwoording deelvraag 1	Google Scholar 'sales laser hair removal', ca 16.600 hits	Bonati, G. (2010). Prospects for the Diode Laser Market. <i>Laser Technik Journal</i> . Geraadpleegd via internet: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/latj.201090023/full
04-12-2017	Verantwoording meetinstrument	Google	Steekproefcalculator (2013). Geraadpleegd via internet: http://www.steekproefcalculator.com/
05-12-2017	Samenstellen meetinstrument	Google	De Vragenlijstexpert, geraadpleegd via internet: http://www.devragenlijstexpert.nl/gratis/ i.v.m. vergelijken online enquêtetools
06-12-2017	Verspreiden meetinstrument	Google	NVH, geraadpleegd via internet: http://www.huidtherapie.nl/contact/ i.v.m. contactgegevens secretariaat
07-12--2017	Samenstellen meetinstrument	Google	Qualtrix, geraadpleegd via internet: https://www.qualtrics.com/ t.b.v. eerste versie online enquête
11-12-2017	Samenstellen meetinstrument	Google Forms	Google Forms, geraadpleegd via internet: https://docs.google.com/forms/u/0/ t.b.v. definitieve versies online enquêtes
13-12-2017	Beantwoording deelvraag 1	Google Scholar, 'marketing photoepilation' 92 hits	Nouri, K., Vejjiabhinanta, V., Patel, S.S>, & Singh, A. (2008). Photoepilation: a growing trend in laser-assisted cosmetic dermatology. <i>Journal of Cosmetic Dermatology</i> , 7(1) 61-67

Geraadpleegd	Relevantie	Databank	Bron
28-12--2017	Betekenis voor het beroep	Google	Zorgwijzer. (2017). Laserontharing. Van internet: https://www.zorgwijzer.nl/vergoeding/laserontharing
13-01-2018	Beantwoording deelvraag 1	HHS bibliotheek voor volledig artikel	Crispin, M.K., Hruza, G.J., & Kilmer, S.L. (2017). Lasers and energy-based devices in Men. <i>Dermatologic Surgery</i> , 43, 176-184
13-01-2018	Beantwoording deelvraag 1	HHS bibliotheek voor volledig artikel	Liu, T.S., & Miller, T.A. (2008). Economic Analysis of the future growth of cosmetic surgery procedures. <i>Plastic Reconstructive Surgery</i> , 121, 404-412
14-01-2018	Beantwoording deelvraag 1	HHS bibliotheek voor volledig artikel	Hovenic, W. & DeSpain, J. (2011). Laser Hair Reduction and Removal. <i>Facial Plastic Surgery Clinics North America</i> , 19, 325-333
14-01-2018	Beantwoording deelvraag 1	Aankoop via Science Direct (niet via HHS bibliotheek verkrijgbaar)	Soodabeh, Z. & Harvey, L. (2013). Long-Term Removal of Unwanted Hair Using Light. <i>Dermatologic Clinic</i> , 31, 179-191
16-01-2018	Aanleiding	n.v.t., via NVH e-mail	Bruins, B. (2017, 18 december). Kabinetsreactie vervolgonderzoek RIVM Energy Based Devices [Kamerbrief]. Van internet: https://huidtherapie.nl/media/kabinetsreactie-EBD.pdf
19-01-2018 / 01-02-2018	Praktijkonderzoek en Discussie	Google	Algemene Nederlandse Branche Organisatie Schoonheidsspecialisten (2017, september). RIVM-rapport onnodig negatief over risico IPL/laserbehandeling door schoonheidsspecialisten. Van internet: https://anbos.nl/schoonheidsspecialist/nieuws/
19-01-2018	Discussie	Google Scholar 'improving quality online survey' 17.800 hits	Chang, T.Z., & Vowles, N. (2013). Strategies for improving data reliability for online surveys: a case study. <i>International Journal of Electronic Commerce Studies</i> , 4(1), 121-130. Van internet: http://academic-pub.org/ojs/index.php/ijecs/article/view/1121
27-01-2018	Beantwoording deelvraag 1	Google Scholar 'hair removal women' 41.400 hits	Herbenic, S., Schick, V., Reece, M., Sanders, S., & Fortenberry, D. (2010). Pubic Hair Removal among Women in the United States: Prevalence, Methods and Characteristics. <i>International Society for Sexual Medicine</i> . Doi: 10.1111/j.1743-6109.2010.01935.x
01-02-2018	Aanbevelingen	Google Scholar 'photoepilation marketing men' via sneeuwbal	Schlessinger, J. (2007). mall, R. (2009). Skin care for men and its marketing. <i>Dermatologic Therapy</i> 20(6), 452-456.

Bijlage 2. Aanvraag afstudeercoördinator voor verspreiding enquête onder huidtherapeuten

Inleiding

Ontharen met laser of licht lijkt een steeds belangrijker aandeel te vormen in zowel het takenpakket van de huidtherapeut als in de behandelomzet van huidtherapeutische klinieken. Het aantal vacatures gepubliceerd op de NVH-site bedroeg tot juni 2017 in totaal 70. Hiervan waren 52 vacatures gerelateerd aan het uitvoeren van laserbehandelingen. Ontharen met licht en laser wint aan populariteit en wordt steeds meer 'mainstream'. Het modebeeld voor zowel mannen als vrouwen wordt gedicteerd door een zo glad mogelijk lichaam zonder beharing. Zelfs bij religie komt dit terug: volgens de islam is alleen een lichaam zonder beharing rein. Hypertrichose en vooral hirsutisme kennen een hoge incidentie, voor hirsutisme bedraagt dit wereldwijd 7% van de vrouwen. Bovendien valt de behandeling van overbeharing in het gelaat bij vrouwen in Nederland geheel of ten dele onder een aanvullende zorgpolis. Hierbij gaat het om substantiële bedragen, die voor een deel bij huidtherapeutische klinieken terechtkomen.

Al enige jaren hangt het eventuele bestempelen van licht- en laserbehandelingen tot voorbehouden handeling door artsen en huidtherapeuten boven de markt. Met de daarmee samenhangende verschuiving van huidtherapeuten van artikel 34 naar het 'zwaardere' regime conform artikel 3 in de wet BIG. De ANBOS, de branchevereniging voor schoonheidsspecialisten, becijferde in september 2017 dat de directe omzetsderving voor schoonheidsspecialisten bij het doorvoeren van deze wet ongeveer € 35 miljoen zal bedragen. Een naar verwachting aanzienlijk deel hiervan zal bij tenuitvoerlegging van deze wet bij huidtherapeutische klinieken terechtkomen. Waarschijnlijk neemt het belang van ontharen met licht en laser onder huidtherapeutische klinieken dan nog verder toe.

Bovengenoemde argumentatie geeft het belang aan van het doen van het eerste onderzoek op dit gebied. Doel van dit onderzoek is om inzicht te geven in bedrijfseconomisch belang van ontharen met behulp van licht en laser onder huidtherapeutische klinieken.

Hoofdvraag en deelvragen

Hoofdvraag

'Wat is het bedrijfseconomisch belang van ontharing met behulp van licht- en laserapparatuur bij huidtherapeutische klinieken?'

Deelvragen

- Wat is de verwachting qua vraagontwikkeling naar ontharingsbehandelingen met behulp van licht en laserapparatuur in internationaal perspectief?
- Hoeveel huidtherapeutische klinieken passen ontharingsbehandelingen met behulp van licht en laser toe?
- Hoeveel huidtherapeutische klinieken bezitten, leasen of huren licht- of laserapparatuur om te ontharingsbehandelingen uit te kunnen voeren en wat zijn de hiermee gepaard gaande kosten voor exploitatie?
- Welk soorten en types licht- en laserapparatuur worden door huidtherapeutische klinieken toegepast om ontharingsbehandelingen uit te voeren?

- Wat is het percentage van de totale omzet per huidtherapeutische kliniek dat is behaald met ontharingslaserbehandelingen in 2016 en 2017?

Deelvraag 2 tot en met 5 worden beantwoord met de vragenlijst.

Waarom is het verspreiden van een vragenlijst nodig?

Het is van groot belang deze vragenlijst te verspreiden onder huidtherapeuten om een antwoord op de hoofdvraag te krijgen. Op één na alle deelvragen kunnen namelijk uitsluitend worden beantwoord door de beroepsgroep zelf. Dit is de enige wijze om uiteindelijk antwoord op de hoofdvraag te krijgen. Door het benaderen van de gehele populatie, kan (bij voldoende respondenten) een zo betrouwbaar mogelijke uitspraak worden gedaan in hoeverre huidtherapeutische praktijken zich bezighouden met ontharen of waarom zij dit niet doen. Wanneer ontharen wordt toegepast, welke apparatuur hiervoor wordt gebruikt en hoe deze gefinancierd is. Welke tarieven in rekening worden gebracht. Vervolgens hoe deze behandelingen gepromoot worden. En niet geheel onbelangrijk: welk deel van hun omzet deze behandelingen vertegenwoordigen. Een pilot onder 10 huidtherapeutische klinieken leerde dat de tarieven een grote bandbreedte kennen en dat het aandeel in de omzet substantieel genoemd kan worden bij de ondervraagde klinieken die ontharen toepassen. Bovendien gaven meerdere klinieken aan op de hoogte gehouden te willen worden van de uitkomsten van dit onderzoek. Kortom: dit onderwerp lijkt te leven onder de beroepsgroep. Kanttekening die hierbij geplaatst kan worden is dat huidtherapeuten die ontharen wellicht eerder geneigd zijn om de vragenlijst in te vullen dan de huidtherapeuten die dit niet doen.

Steekproef

De onderzoekspopulatie bedraagt op het moment van schrijven 646 (vestigingen van) huidtherapeutische klinieken. Om een representatieve steekproef van de onderzoekspopulatie te trekken, is een aantal van 246 klinieken benodigd, dat wil zeggen voor een foutmarge van 5%. Het betrouwbaarheidsniveau bedraagt dan 95%. Aangezien het aantal respondenten op online vragenlijsten over het algemeen niet zo groot is (huidtherapeuten krijgen immers veel verzoeken hiertoe) en het van belang is voor dit onderzoek om een landelijk beeld te verkrijgen met eventueel bestaande regionale verschillen, wordt in het in het kader hiervan ervoor gekozen om de gehele populatie te benaderen.

Wijze van benaderen

De eigenaren van alle huidtherapeutische klinieken worden benaderd via e-mail. Deze bestaat uit een korte uitleg met het belang en een link naar de online vragenlijst, die veel meerkeuzevragen bevat. Ondernemers houden exacte cijfers immers liever voor zich. Bovendien vergemakkelijkt dit het invullen, waardoor de kans op afhaken tijdens het invullen wordt verkleind. De pilot heeft aangetoond dat het gemiddeld minder dan 10 minuten tijd kost om de vragenlijst in te vullen, mits deze door de juiste persoon wordt ingevuld. Daaraan wordt ook extra aandacht gegeven in zowel de onderwerpregel van de e-mail als in het begeleidende e-mailbericht zelf. Zo worden personen die niet tot de populatie behoren zoveel mogelijk uitgefilterd.

Bijlage 3. E-mail naar huidtherapeutische klinieken met link naar online enquête

T.a.v. eigenaar of manager: enquête over het bedrijfseconomisch belang van laserontharen

Goedendag,

Bent u eigenaar of manager van een huidtherapeutische kliniek? Dan ben ik ben op zoek naar u. Mede namens mijn opdrachtgever Jeroen Marks vraag ik graag uw medewerking om mijn enquête in te vullen. Deze enquête vormt een belangrijk deel van mijn onderzoek. Zijn er in uw kliniek zowel in 2016 als in 2017 ontharingsbehandelingen met licht of laser uitgevoerd? Dan kunt u de voor uw doelgroep bestemde enquête online invullen door te klikken op onderstaande link:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd3GicofwmFT-Mgebp-vmoO-w8dqf8P5TdfknZgZfLSGyaMtA/viewform?usp=sf_link

Met behulp van uw antwoorden wil ik het bedrijfseconomisch belang in kaart brengen van ontharen met licht en laser binnen huidtherapeutische klinieken in Nederland.

De enquête bestaat uit 15 vragen (grotendeels meerkeuze) en kost slechts 5 minuten van uw tijd. U hoeft nergens uw persoonlijke gegevens achter te laten en de link naar de enquête is volledig anoniem. Uw gegevens zijn daarom veilig.

Worden dergelijke behandelingen NIET uitgevoerd binnen uw kliniek? Of pas sinds korte tijd? Ook dan is uw respons (bestaande uit slechts 3 vragen) relevant voor de volledigheid van dit onderzoek. U kunt de enquête die op uw situatie van toepassing is invullen via onderstaande link:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScKsDrWvnRQOYL7_184Higab5jKbFe_HloYYpNpD16USGEBaw/viewform?usp=sf_link

Heeft u vragen over deze enquête of over dit onderzoek? U kunt mij te allen tijde benaderen via e-mail: jlandzaad@gmail.com.

Alvast hartelijk dank voor uw medewerking!

Met vriendelijke groet,

Janine van Rossum-Landzaad en
Jeroen Marks (namens BlooMedical Benelux BV)

P.S. Onderschrijft u het belang van onderzoek naar dit groeiend huidtherapeutisch specialisme?

Ik zie uit naar uw repons via deze link:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd3GicofwmFT-Mgebp-vmoO-w8dqf8P5TdfknZgZfLSGyaMtA/viewform?usp=sf_link

Bijlage 4. Enquêtevragen praktiserende klinieken

Vragenlijst managers / eigenaren over het bedrijfseconomisch belang van ontharen met licht en laser in huidtherapeutische klinieken

Deze enuête maakt een belangrijk onderdeel uit van mijn afstudeeronderzoek. Het betreft in totaal 15 vragen, die u circa 5 minuten van uw tijd kosten. U helpt mij enorm als u deze vragen beantwoordt wanneer u in uw huidtherapeutische kliniek in zowel 2016 als 2017 ontharingsbehandelingen m.b.v. licht of laser heeft toegepast. Is dit niet het geval, dan kunt u de andere link gebruiken om 3 relevante vragen te beantwoorden waarom deze behandelingen niet worden toegepast in uw kliniek. Uw anonimiteit en vertrouwelijkheid is gegarandeerd. Alvast hartelijk dank voor uw medewerking!

*Required

1. 1.) In welke van onderstaande gebieden is uw huidtherapeutische kliniek gevestigd? *

Mark only one oval.

- ☐ Noord Nederland (Groningen, Friesland, Drenthe)
- ☐ Midden- en Oost Nederland (Gelderland, Overijssel, Flevoland)
- ☐ Randstad (Noord-Holland, Zuid-Holland, Utrecht)
- ☐ Zuid Nederland (Noord-Brabant, Limburg, Zeeland)

2. 2.) Hoeveel FTE (fulltime equivalent) zijn er in 2017 werkzaam bij de kliniek? Vul bijv. in:

2.5 (u kunt alleen punten gebruiken, geen komma's) *

3. 3.) Met welk type ontharingsapparatuur wordt in uw kliniek gewerkt (meerdere antwoorden mogelijk) *

Tick all that apply.

- ☐ Soprano Accord
- ☐ Soprano ICE
- ☐ Soprano Platinum
- ☐ Harmony XL Pro
- ☐ Ellipse Nordlys
- ☐ Ellipse Sirius
- ☐ Tobrix Duetto
- ☐ Lightsheer ET Diode
- ☐ Lightsheer Desire
- ☐ Lightsheer DUET
- ☐ Elite MPX
- ☐ GentleMax Pro
- ☐ ELOS
- ☐ MedArt 435 diode
- ☐ Geen van deze

4. 4.) Bent u (als behandelaar) tevreden over de prestaties (eindresultaat versus aantal behandelingen) van de apparatuur die u voor ontharing met licht of laser gebruikt? *

Mark only one oval.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Vereiste parameters ontbreken of zijn onjuist.											
Totaal niet	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	Volkomen tevreden
Vereiste parameters ontbreken of zijn onjuist.											

5. 5.) Welke situatie is op uw kliniek van toepassing m.b.t. ontharingsapparatuur? *

Mark only one oval.

- ☐ Aangeschaft vanuit bedrijfsmiddelen
- ☐ Aangeschaft m.b.v. financiering via bank
- ☐ Gefinancierd m.b.v. crowdfunding
- ☐ Aangeschaft via financial lease
- ☐ Gefinancierd uit private middelen
- ☐ De apparatuur wordt gehuurd

6. 6.) Huurt u momenteel apparatuur voor ontharen met licht of laser? *

Mark only one oval.

- ☐ Ja, u kunt verdergaan met vraag 7
- ☐ Nee, u kunt verdergaan met vraag 8

7. 7.) U huurt momenteel apparatuur om te ontharen met licht of laser. Wilt u aangeven welke stellingen op uw situatie van toepassing zijn? U kunt meerdere stellingen aanvinken.

Tick all that apply.

- ☐ Ja, ik vind de aanschafprijs opwegen tegen de huursom
- ☐ Ja, ontharingsbehandelingen zijn voor onze kliniek voldoende winstgevend
- ☐ Ja, ik bemerk een toename in vraag naar ontharingsbehandelingen
- ☐ Ja, ik merk dat huren van ontharingsapparatuur lastig is qua planning van afspraken
- ☐ Ja, ik wil meer focussen op laserontharing
- ☐ Nee, ik vind dit een te grote investering
- ☐ Nee, daarvoor heb ik te weinig inzetbaar personeel
- ☐ Nee, de ontwikkelingen gaan hierin zo snel. dat de apparatuur snel veroudert
- ☐ Nee, ik vind de concurrentie in mijn omgeving voor deze behandelingen te groot
- ☐ Nee, ik verwacht in de nabije toekomst niet meer van deze behandeling uit te gaan voeren

8. 8.) Wat is het percentage van de totale omzet die uw kliniek heeft behaald in ontharingbehandelingen met behulp van licht of laser in het jaar 2016? * **Mark only one oval.**

- ☐ 1 t/m 10%
- ☐ 11 t/m 20%
- ☐ 21 t/m 30%
- ☐ 31 t/m 40%
- ☐ 41 t/m 50%
- ☐ 51 t/m 70%
- ☐ meer dan 70%

9. 9.) U kunt aan het einde van 2017 een gefundeerde uitspraak doen over de omzet van uw kliniek in ontharingsbehandelingen. Wat is de toe- of afname in de totale omzet in uw kliniek in ontharingsbehandelingen in 2017 ten opzichte van 2016? *

Mark only one oval.

- ☐ Er is sprake van een geringe afname (minder dan -5%)
- ☐ Er is sprake van een belangrijke afname (-5 tot -10%)
- ☐ Er is sprake van een sterke afname (-10% of meer)
- ☐ Er is sprake van een geringe toename (minder dan +5%)
- ☐ Er is sprake van een belangrijke toename (+5 tot +10%)
- ☐ Er is sprake van een sterke toename (+10% of meer)

10. 10.) Hoeveel budget heeft u in 2017 ongeveer besteed aan reclame en marketing om nieuwe klanten te werven? *

Mark only one oval.

- ☐ minder dan € 2.000
- ☐ € 2.000 tot € 5.000
- ☐ € 5.000 tot € 10.000
- ☐ € 10.000 tot € 20.000
- ☐ meer dan € 20.000

11. 11.) Bent u voornemens dit budget voor 2018 te verhogen? *

Mark only one oval.

- ☐ Ja
- ☐ Nee
- ☐ Misschien

12. 12.) Op welke wijze werft u nieuwe klanten voor ontharingsbehandelingen? Meerdere antwoorden zijn mogelijk. *

Tick all that apply.

- ☐ Lokale huis-aan-huis kranten
- ☐ Landelijke tijdschriften en magazines
- ☐ Google Adwords
- ☐ Facebook / Instagram Ads
- ☐ Vloggers en / of social influencers
- ☐ Via verwijzingen door huisartsen en andere medici
- ☐ Vermelding van de kliniek op websites van zorgverzekeraars (zgn. 'zorgzoekers')
- ☐ Vermelding van de kliniek op boekingswebsites zoals Treatwell, Solvo
- ☐ Via kortingswebsites zoals Groupon, NuDeal, Social Deal etc.

13. 13.) Wat bedraagt het tarief in uw kliniek voor 1 ontharingsbehandeling van de bovenlip met licht of laser in 2017 ? *

-
14. 14.) Welk huidgebied is in uw kliniek het meest gevraagd om te ontharen met licht of laser? *

Mark only one oval.

- ☐ Gelaat
- ☐ Bikinilijn
- ☐ Oksels
- ☐
- ☐

Benen

Geen van deze

15. 15.) Kunt u, bij benadering, zeggen welk percentage van uw klanten voor ontharing in het gelaat gebruik maakt van (gedeeltelijke) vergoeding via een aanvullende zorgpolis?

*

Mark only one oval.

- ☐ 0 tot 25%
- ☐ 25 tot 50%
- ☐ 50 tot 75%
- ☐ 75 tot 100%
-

Bijlage 5. Enquêtevragen niet-praktiserende klinieken

Vragenlijst bedrijfseconomisch belang van ontharen met licht en laser voor niet-praktiserende huidtherapeutische klinieken

U bent eigenaar of manager en binnen uw huidtherapeutische kliniek worden géén ontharingsbehandelingen met licht en laser toe of dit is pas sinds de loop van 2016 of 2017 het geval. Onderstaand treft u een drietal vragen aan die van belang zijn voor mijn onderzoek. U helpt mij enorm door deze vragen te beantwoorden. Alvast hartelijk dank voor uw medewerking!

16. 1) In welk gebied is uw huidtherapeutische kliniek gevestigd?

Mark only one oval.

- ☐ Noord Nederland (Groningen, Friesland, Drenthe)
- ☐ Midden- en Oost Nederland (Gelderland,
- ☐ Overijssel, ~~En~~ Randstad (Noord-Holland, Zuid-Holland, Utrecht)
- ☐ Zuid Nederland (Noord-Brabant, Limburg, Zeeland)

17. 2) Hoeveel FTE (fulltime equivalent) zijn er in 2017 werkzaam bij deze huidtherapeutische kliniek?

18. Wat is de belangrijkste reden dat binnen uw kliniek geen ontharingsbehandelingen met licht en laser worden toegepast?

Mark only one oval.

- ☐ Te grote investering in
- ☐ apparatuur Andere
- ☐ interesse of ander specialisme
- ☐ Pas in 2016 of 2017 gestart met ontharingsbehandelingen met licht of laser
- ☐ Bezwaren tegen het in dienst nemen van personeel
- ☐ Veel concurrentie voor deze behandelingen in
- ☐ de omgeving Onze kliniek past uitsluitend
- ☐ elektrisch epilieren toe Marketingbudget voor promotie is niet toereikend
- ☐ Onze huidige locatie is hiervoor niet geschikt

Bijlage 6. E-mailverkeer met NVH over adressenbestand huidtherapeuten

Inbox x



Janine Gmail <jlandzaad@gmail.com>

30-
11-
17

aan info

Goedemorgen,

Mijn naam is Janine van Rossum-Landzaad, ik ben vierdejaarsstudent Huidtherapie aan De Haagse Hogeschool.

Momenteel ben ik bezig met mijn afstudeerscriptie. Mijn onderzoek heeft als doel het bedrijfseconomisch belang in kaart te brengen van ontharen met behulp van licht en laser onder huidtherapeutische klinieken.

Inmiddels heb ik een aanvraag ingediend bij de afstudeercoördinator om de bijbehorende vragenlijst (waarmee ik een pilot heb uitgevoerd) onder de eigenaren van alle huidtherapeutische klinieken in Nederland te mogen verspreiden in een online versie.

Mijn vraag is daarom of de NVH beschikt over een recente lijst met e-mailadressen van (eigenaren van) huidtherapeutische klinieken en zo ja, of ik hierover kan beschikken. Zodat ik hen na toestemming via e-mail kan benaderen.

Alvast bedankt voor jullie reactie.

Hartelijke groet,

Janine van Rossum-Landzaad

Secretariaat NVH <info@huidtherapie.nl>

30-
11-
17

aan mij

Beste Janine,

Hartelijk dank voor jouw bericht.

Ik zal jouw vraag intern doorzetten en wij komen hier zo snel mogelijk op terug.

Met vriendelijke groet,

Sandra van Boggelen-Peters

Secretaresse

Aanwezig: ma t/m vr
(08:45 tot 13:45 uur)

Secretariaat NVH

Bezoekadres: [Ringbaan Zuid 8](#)
[6905 DB ZEVENAAR](#)

Postadres: [Postbus 220](#)
6900 AE ZEVENAAR

T. 026 - 3200408

info@huidtherapie.nl

www.huidtherapie.nl

-----Oorspronkelijk bericht-----

Van: Janine Gmail [mailto:jlandzaad@gmail.com]

Verzonden: donderdag 30 november 2017 12:00

Aan: Secretariaat NVH <info@huidtherapie.nl>

Onderwerp: Bestand huidtherapeutische praktijken in Nederland

Secretariaat NVH <info@huidtherapie.nl>

10-

12-

17

aan mij

Beste Janine,

Wij ondersteunen de studenten waar mogelijk graag bij de afstudeeropdrachten. Kun jij mij een link naar of een papieren versie sturen van jouw vragenlijst en een kort stukje tekst over je onderzoeksdoel? Ik zal daarmee intern afstemmen hoe we deze kunnen uitzetten voor je.

Hoor graag!

Met vriendelijke groet,

Monique van Bekkum
Verenigingsmanager NVH

M. 06 - 251 53 754

E. moniquevanbekkum@huidtherapie.nl

Secretariaat NVH

Bezoekadres: [Ringbaan Zuid 8](#)
[6905 DB ZEVENAAR](#)

Postadres: [Postbus 220](#)
[6900 AE ZEVENAAR](#)

T. 026 - 320 04 08

F. 026 - 312 05 04



Janine van Rossum <jlandzaad@gmail.com>

10-

12-

17

aan Secretariaat

Beste Monique,

Hartelijk dank voor jouw positieve bericht.

In de bijlage tref je aan:

- de argumentatie om deze enquête te mogen verspreiden onder alle huidtherapeuten voor de afstudeercoördinator (Froukje Jellema). Zij heeft hierop inmiddels akkoord gegeven;
- de begeleidende brief zoals deze via e-mail zal worden verstuurd naar huidtherapeutische klinieken, met daarin een link naar de online enquête.

Een vermelding over dit onderzoek met een link naar mijn enquête in NVH E-nieuws is natuurlijk ook prettig om de respons te verhogen.

Alvast bedankt voor je reactie.

Hartelijke groet,

Janine van Rossum-Landzaad

Op 10 december 2017 om 20:51 schreef Secretariaat NVH <info@huidtherapie.nl>:

2 bijlagen

Secretariaat NVH <info@huidtherapie.nl>

15-
12-
17

aan mij

Beste Janine,

Ik heb jouw berichten ontvangen en doorgestuurd. Wij komen hier zo snel mogelijk op terug.

Met vriendelijke groet,

Sandra van Boggelen-Peters

Secretaresse

Aanwezig: ma t/m vr
(08:45 tot 13:45 uur)

Secretariaat NVH

Bezoekadres:

[Ringbaan Zuid 8](#)
[6905 DB ZEVENAAR](#)

Postadres:

[Postbus 220](#)
6900 AE ZEVENAAR

T. 026 - 3200408

info@huidtherapie.nl
www.huidtherapie.nl

Van: Janine van Rossum [mailto:jlandzaad@gmail.com]
Verzonden: zondag 10 december 2017 23:09
Aan: Secretariaat NVH <info@huidtherapie.nl>
Onderwerp: Re: Bestand huidtherapeutische praktijken in Nederland

Janine van Rossum <jlandzaad@gmail.com>

15-
12-
17

aan Secretariaat

Beste Sandra,

Dank voor je bericht. Aangezien de tijd begint te dringen heb ik op andere manieren getracht aan e-mailadressen te komen.

Inmiddels heb ik meer dan 300 relevante e-mailadressen verzameld, dus een flinke hoeveelheid (ook veel bedrijven met meerdere vestigingen). Ik hoop hiermee een behoorlijke dekking te hebben bereikt. Morgen gaat de uitnodiging uit met een tweetal links naar het onderzoek. In de week tussen Kerst en Oud en Nieuw volgt nog een reminder om op 5 januari a.s. de enquête te sluiten. Op 24 januari moet ik nl. mijn concept scriptie inleveren bij de begeleidend docent. Mochten jullie nog een bestand beschikbaar hebben, dan houd ik me aanbevolen zodat ik dit naast mijn bestand kan leggen en eventuele ontbrekende e-mailadressen alsnog kan aanschrijven.

Mocht de NVH het belang van mijn onderzoek onderschrijven, dan kan de respons wellicht worden verhoogd door hiernaar te verwijzen in het komende E-nieuws. Vanwege de mogelijkheid tot inlezen in Excel, heb ik de links van mijn onderzoek moeten wijzigen.

Willen jullie het mij laten weten of jullie hieraan aandacht willen besteden, zodat ik de juiste links kan sturen?

Alvast hartelijk dank voor jullie moeite,

Met vriendelijke groet,

Janine van Rossum-Landzaad

Op 15 december 2017 om 12:20 schreef Secretariaat NVH <info@huidtherapie.nl>:

Secretariaat NVH

8 jan. (9
dagen
geleden)

aan mij

Dag Janine,

Jouw enquête is eind december meegegaan in het e-nieuws. Ik merk in het werkveld dat men de info die gevraagd wordt niet op een dergelijke wijze wil delen. Hoop dat je voldoende response hebt ontvangen!

Met vriendelijke groet,

Monique van Bakkum

Verenigingsmanager NVH

M. 06 - 251 53 754

E. moniquevanbekkum@huidtherapie.nl

Van: Janine van Rossum [mailto:jlandzaad@gmail.com]

Verzonden: zondag 10 december 2017 23:09

Aan: Secretariaat NVH <info@huidtherapie.nl>

Onderwerp: Re: Bestand huidtherapeutische praktijken in Nederland

Janine Gmail <jlandzaad@gmail.com>

8 jan. (9
dagen
geleden)

aan Secretariaat

Goedenavond Monique,

Dat heb ik gezien in het E-Nieuws en hierdoor heb ik weer een aantal ingevulde enquêtes ontvangen, mijn dank daarvoor.

Uiteindelijk heb ik met de nodige extra inspanningen nog een behoorlijke respons. Het is genoeg om resultaten te produceren en mijn scriptie af te kunnen ronden. Ik had al een voorgevoel dat een deel van de huidtherapeuten moeite zou hebben met dit onderwerp (omzet en winst raakt een gevoelige snaar bij huidtherapeuten merk ik) en ik was hiervoor ook gewaarschuwd. Maar iemand moet de eerste zijn!

Fijne avond en tot ziens.

Hartelijke groet,

Janine van Rossum,
Helemaal Huid

Secretariaat NVH

12:19 (28
minuten
geleden)

aan mij

Beste Janine,

Bedankt voor jouw terugkoppeling. Fijn dat je voldoende respons hebt ontvangen.
Wanneer je jouw scriptie klaar hebt, zouden wij het op prijs stellen als wij deze mogen inzien.

Succes met het afronden!

Met vriendelijke groet,

Sandra van Boggelen-Peters
Secretaresse

Aanwezig: ma t/m vr
(08:45 tot 13:45 uur)

Secretariaat NVH

Bijlage 7. NVH E-Nieuws 29 december 2017 met link naar enquête

Verschillende onderzoeken studenten Huidtherapie

Via het secretariaat ontvangen wij diverse verzoeken van studenten die de opleiding Huidtherapie volgen om hun onderzoek met de daarbij horende enquête te verspreiden onder onze leden. Hieronder treffen jullie een aantal onderzoeken. De studenten danken jullie alvast voor jullie medewerking.

Onderzoek naar Mindfulness en Huidtherapie: <https://nl.surveymonkey.com/r/ZLHS3HQ>

Onderzoek (i.o.v. Bloomedical) naar het bedrijfseconomisch belang van ontharen met behulp van licht en laser onder huidtherapeutische klinieken: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd3GicofwmFT-Mgebp-vmoO-w8dqf8P5TdfknZgZfLSGyaMtA/viewform?usp=sf_link

Herinnering aanmelden gastcolleges voor kwaliteitskringen

Er zijn nog diverse gastcolleges beschikbaar van [Dalton Medical](#), [JC-imp](#) en [Lohmann & Rauscher en Varitex](#).

Interesse? Ga naar de [aanmeldpagina](#) (oude ledenpagina!) om jullie kring aan te melden. Wees er snel bij, want vol is vol!

Oenobiol Paris is op zoek naar een aantal huidtherapeuten

die het heel leuk vinden om over de huid te vertellen voor een groep mensen (maximaal 60 per avond) en die natuurlijk achter het gebruik van supplementen staan die de huid voorbereiden op o.a. de zon. Het gaat om de maanden maart/april en in totaal 6-7 trainingen door het land. Meer informatie over het merk en het

zonassortiment is te vinden via de [website](#) of via [deze](#) presentatie. Reageren kan via: inge.zevenbergen@vemedi.nl t.a.v. Inge Zevenbergen

Congressen en Scholingsactiviteiten

11-01-18 [Informatieavond lipoedeem](#)

27-01-18 [Congres Scarface](#)

01-02-18 [Innovation for Health 2018](#)

03-02-18 [HUYD Congres](#)

6 t/m 9-06-18 [8th International Lymphoedema Framework Conference](#)

Overzicht van geaccrediteerde scholingen voor huidtherapeuten:

[ADAP - NVH Agenda](#)

Feedback E-Nieuws

Heeft u vragen, opmerkingen of aanvullingen voor het E-nieuws dan horen wij dat graag! Via het E-nieuws informeren wij u maandelijks over actuele onderwerpen en lopende projecten binnen de NVH. Uw feedback is van harte welkom via: communicatie@huidtherapie.nl.

Volgende editie E-Nieuws gepland op: 26 januari 2018 (deadline kopij 23 januari 2018)

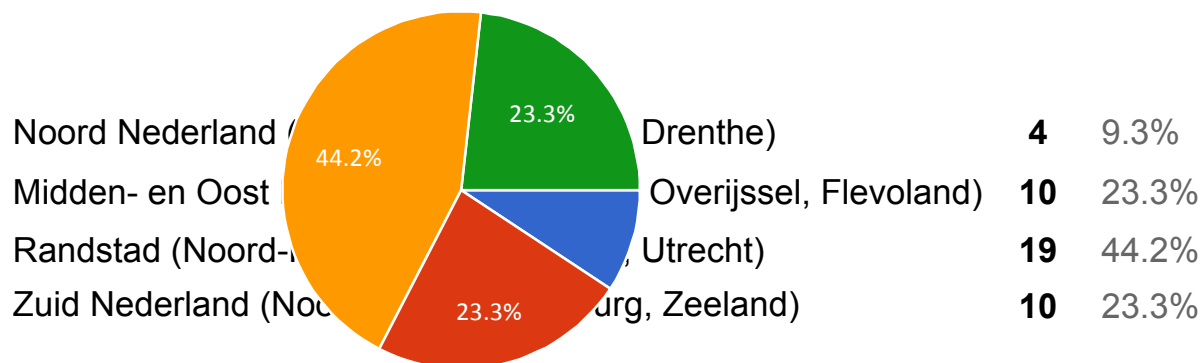
43 responses

[View all responses](#)

[Publish analytics](#)

Summary

1.) In welke van onderstaande gebieden is uw huidtherapeutische kliniek gevestigd?



2.) Hoeveel FTE (fulltime equivalent) zijn er in 2017 werkzaam bij de kliniek? Vul bijv. in: 2.5 (u kunt alleen punten gebruiken, geen komma's)

1

2

4

2.5

5

1,5

0.6

1.5

0.5

6

5.5

0.4

0,8

3.3

4.5

2,5

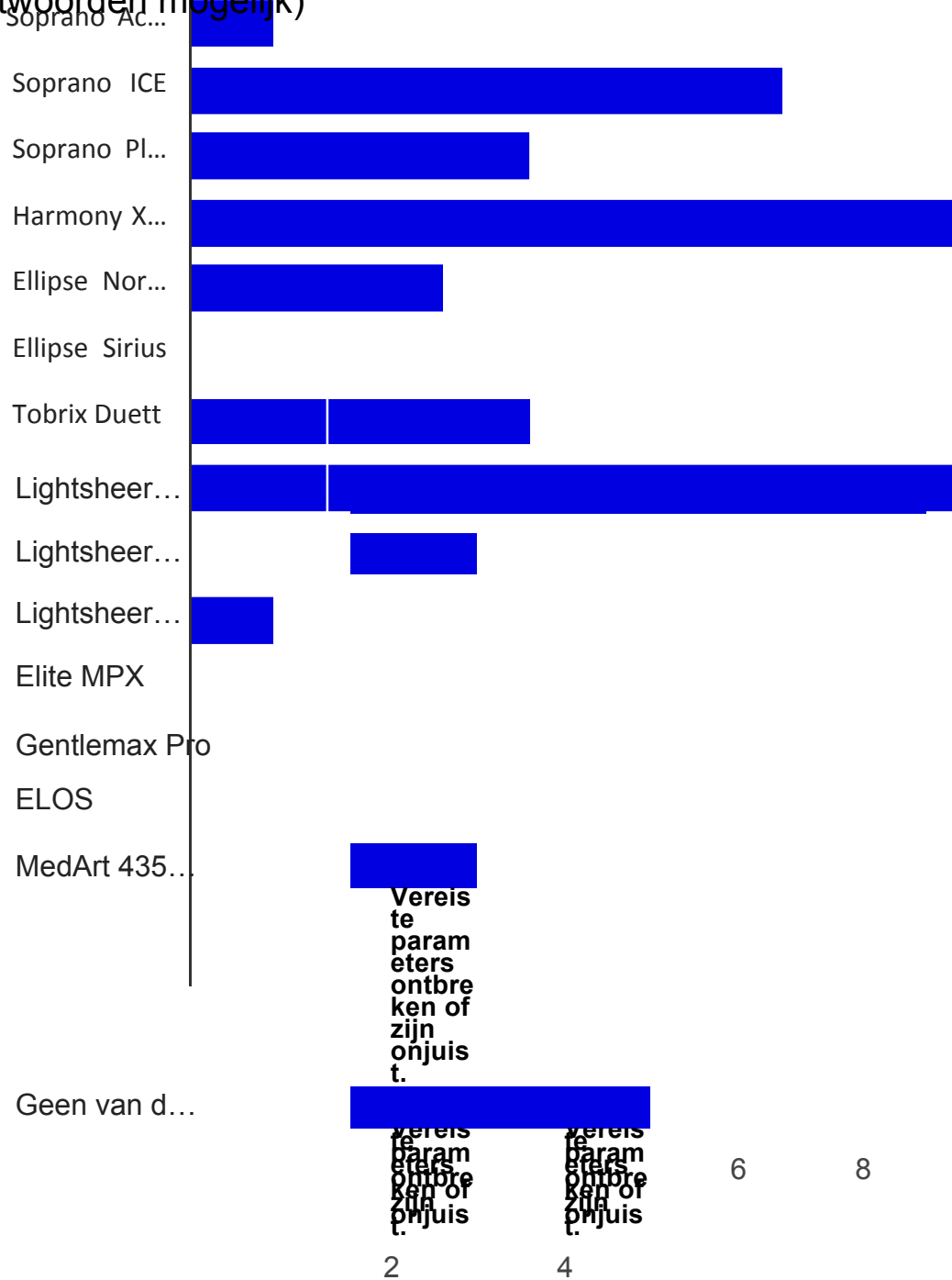
3

1,6

10

0.8

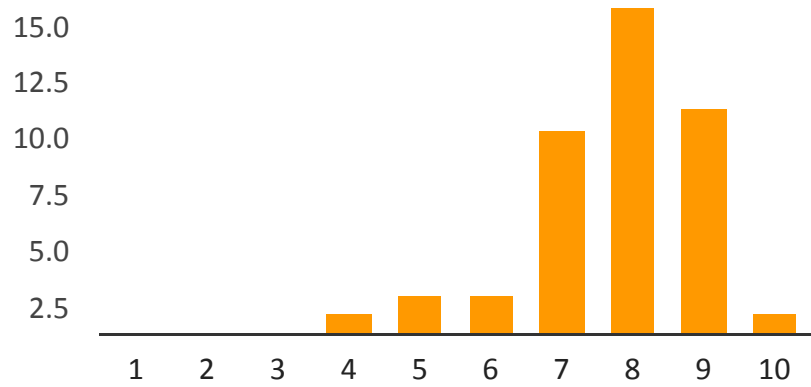
3.) Met welk type ontharingsapparatuur wordt in uw kliniek gewerkt (meerdere antwoorden mogelijk)



Soprano Accord	1	2.3%
Soprano ICE	7	16.3%
Soprano Platinum	4	9.3%
Harmony XL Pro	9	20.9%
Ellipse Nordlys	3	7%
Ellipse Sirius	0	0%
Tobrix Duetto	4	9.3%
Lightsheer ET Diode	9	20.9%

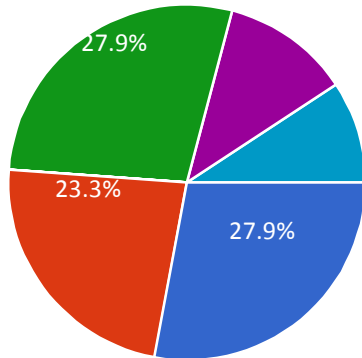
Elite MPX	0	0%
GentleMax Pro	0	0%
ELOS	0	0%
MedArt 435 diode	3	7%
Geen van deze	5	11.6%

4.) Bent u (als behandelaar) tevreden over de prestaties (eindresultaat versus aantal behandelingen) van de apparatuur die u voor ontharing met licht of laser gebruikt?



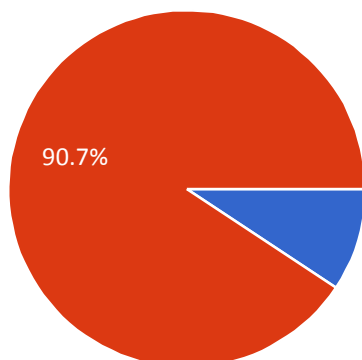
Totaal niet: 1	0	0%
2	0	0%
3	0	0%
4	1	2.3%
5	2	4.7%
6	2	4.7%
7	10	23.3%
8	16	37.2%
9	11	25.6%
Volkomen tevreden: 10	1	2.3%
	0	0%

5.) Welke situatie is op uw kliniek van toepassing m.b.t. ontharingsapparatuur?



Aangeschaft vanuit bedrijfsmiddelen	12	27.9%
Aangeschaft m.b.v. financiering via bank	10	23.3%
Gefinancierd m.b.v. crowdfunding	0	0%
Aangeschaft via financial lease	12	27.9%
Gefinancierd uit private middelen	5	11.6%
De apparatuur wordt gehuurd	4	9.3%

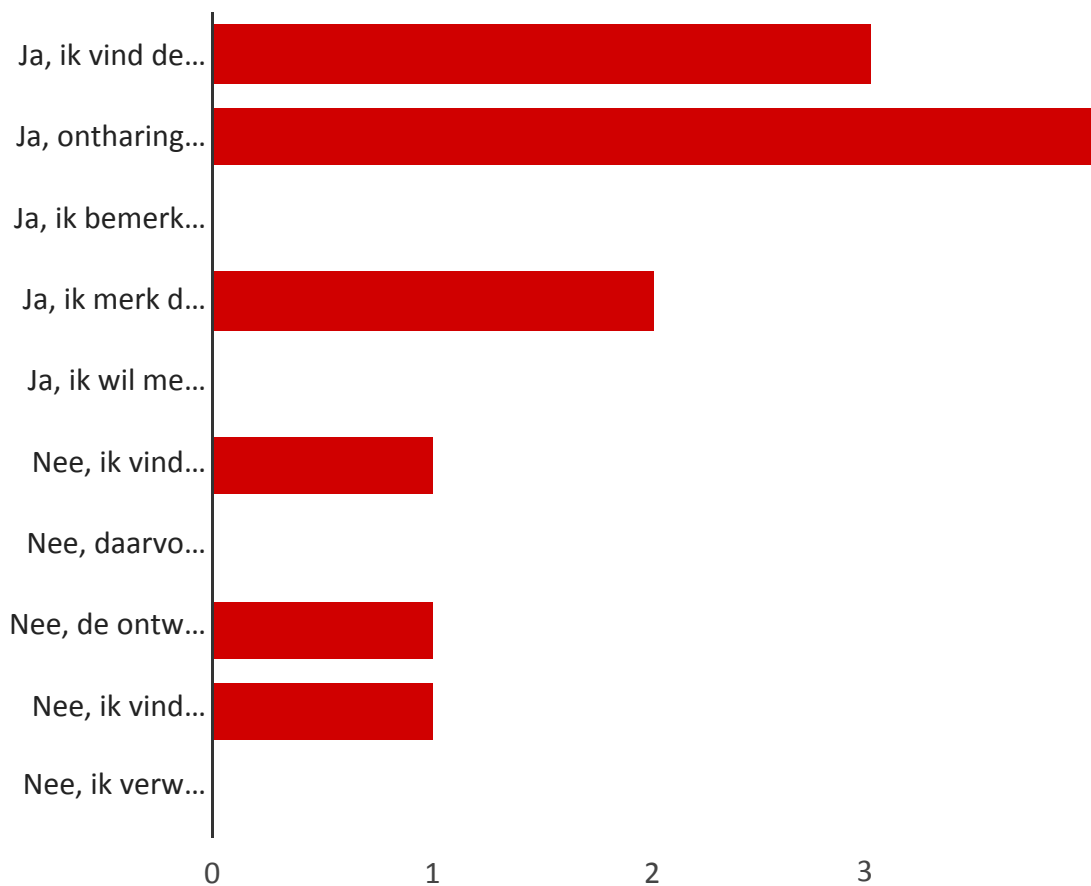
6.) Huurt u momenteel apparatuur voor ontharen met licht of laser?



Ja, u kunt verdergaan met vraag 7	4	9.3%
Nee, u kunt verdergaan met vraag 8	39	90.7%

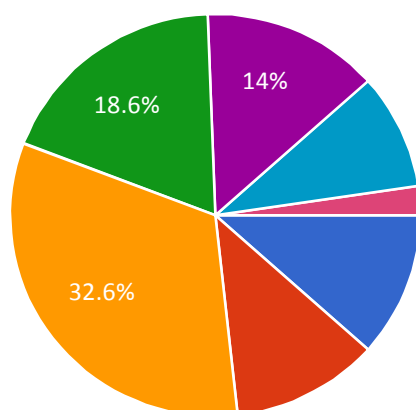
7.) U huurt momenteel apparatuur om te ontharen met licht of laser. Wilt u aangeven welke stellingen op uw situatie van toepassing zijn? U kunt meerdere stellingen aanvinken.

i



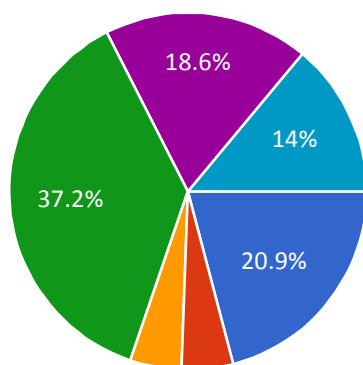
Ja, ik vind de aanschafprijs opwegen tegen de huursom	3
Ja, ontharingsbehandelingen zijn voor onze kliniek voldoende winstgevend	4
Ja, ik bemerk een toename in vraag naar ontharingsbehandelingen	0
Ja, ik merk dat huren van ontharingsapparatuur lastig is qua planning van afspraken	2
Ja, ik wil meer focussen op laserontharing	0
Nee, ik vind dit een te grote investering	1
Nee, daarvoor heb ik te weinig inzetbaar personeel	0
Nee, de ontwikkelingen gaan hierin zo snel. dat de apparatuur snel veroudert	1
Nee, ik vind de concurrentie in mijn omgeving voor deze behandelingen te groot	1

Wat is het percentage van de totale omzet die uw kliniek heeft behaald in haringbehandelingen met behulp van licht of laser in het jaar 2016?



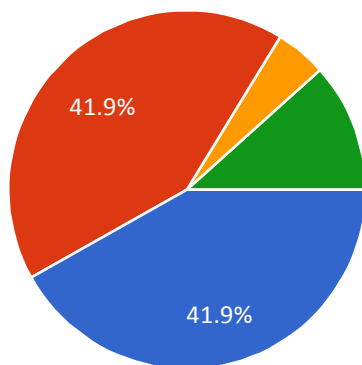
11 t/m 20%	5	11.6%
21 t/m 30%	14	32.6%
31 t/m 40%	8	18.6%
41 t/m 50%	6	14%
51 t/m 70%	4	9.3%
meer dan 70%	1	2.3%

U kunt aan het einde van 2017 een gefundeerde uitspraak doen over de omzet van uw praktijk in ontharingsbehandelingen. Wat is de toe- of afname in de totale omzet in uw klinische ontharingsbehandelingen in 2017 ten opzichte van 2016?



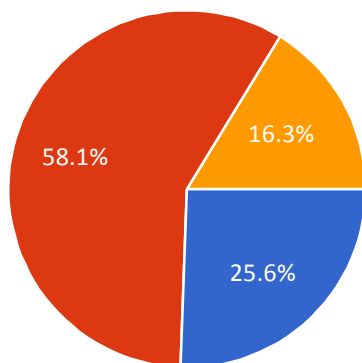
Er is sprake van een geringe afname (minder dan -5%)	9	20.9%
Er is sprake van een belangrijke afname (-5 tot -10%)	2	4.7%
Er is sprake van een sterke afname (-10% of meer)	2	4.7%
Er is sprake van een geringe toename (minder dan +5%)	16	37.2%
Er is sprake van een belangrijke toename (+5 tot +10%)	8	18.6%
Er is sprake van een sterke toename (+10% of meer)	6	14%

10.) Hoeveel budget heeft u in 2017 ongeveer besteed aan reclame en marketing om nieuwe klanten te werven?



minder dan € 2.000	18	41.9%
€ 2.000 tot € 5.000	18	41.9%
€ 5.000 tot € 10.000	2	4.7%
€ 10.000 tot € 20.000	5	11.6%
meer dan € 20.000	0	0%

11.) Bent u voornemens dit budget voor 2018 te verhogen?



Ja	11	25.6%
Nee	25	58.1%
Misschien	7	16.3%

12.) Op welke wijze werft u nieuwe klanten voor ontharingsbehandelingen?
Meerdere antwoorden zijn mogelijk.

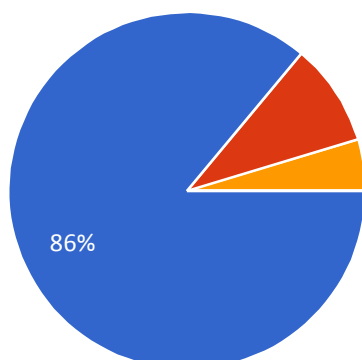
Vereiste parameters ontbreken of zijn onjuist.

Lokale huis-aan-huis kranten	21	48.8%
Landelijke tijdschriften en magazines	5	11.6%
Google Adwords	16	37.2%
Facebook / Instagram Ads	31	72.1%
Vloggers en / of social influencers	3	7%
Via verwijzingen door huisartsen en andere medici	30	69.8%
Vermelding van de kliniek op websites van zorgverzekeraars (zgn. 'zorgzoekers')	14	32.6%
Vermelding van de kliniek op boekingswebsites zoals Treatwell, Solvo	4	9.3%
Via kortingswebsites zoals Groupon, NuDeal, Social Deal etc.	2	4.7%

13.) Wat bedraagt het tarief in uw kliniek voor 1 ontharingsbehandeling van de bovenlip met licht of laser in 2017 ?

50
70
90
45
75
80
30
40
65
57
39
59
60
€60,=
€82
€ 64,-
40.00
90.-
60,-
69

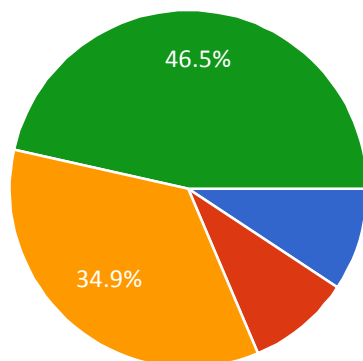
14.) Welk huidgebied is in uw kliniek het meest gevraagd om te ontharen met licht of laser?



Gelaat

37 86%

15.) Kunt u, bij benadering, zeggen welk percentage van uw cliënten voor ontharing in het gelaat gebruik maakt van (gedeeltelijke) vergoeding via een aanvullende zorgpolis?



0 tot 25%	4	9.3%
25 tot 50%	4	9.3%
50 tot 75%	15	34.9%
75 tot 100%	20	46.5%

1.) In welke van onderstaande gebieden is uw huidtherapeutische kliniek gevestigd?

2.) Hoeveel FTE (fulltime equivalent) zijn er in 2017 werkzaam bij de kliniek? Vul bijv. in: 2.5 (u kunt alleen punten gebruiken, geen komma's)

3.) Met welk type ontharingsapparatuur wordt in uw kliniek gewerkt (meerdere antwoorden mogelijk)

4.) Bent u (als behandelaar) tevreden over de prestaties (eindresultaat versus aantal behandelingen) van de apparatuur die u voor ontharing met licht of laser gebruikt?

5.) Welke situatie is op uw kliniek van toepassing m.b.t. ontharingsapparatuur?

6.) Huurt u momenteel apparatuur voor ontharen met licht of laser?

7.) U huurt momenteel apparatuur om te ontharen met licht of laser. Wilt u aangeven welke stellingen op uw situatie van toepassing zijn? U kunt meerdere stellingen aanvinken.

8.) Wat is het percentage van de totale omzet die uw kliniek heeft behaald in ontharingbehandelingen met behulp van licht of laser in het jaar 2016?

9.) U kunt aan het einde van 2017 een gefundeerde uitspraak doen over de omzet van uw kliniek in ontharingsbehandelingen. Wat is de toe- of afname in de totale omzet in uw kliniek in ontharingsbehandelingen in 2017 ten opzichte van 2016?

10.) Hoeveel budget heeft u in 2017 ongeveer besteed aan reclame en marketing om nieuwe klanten te werven?

11.) Bent u voornemens dit budget voor 2018 te verhogen?

12.) Op welke wijze werft u nieuwe klanten voor ontharingsbehandelingen? Meerdere antwoorden zijn mogelijk.

13.) Wat bedraagt het tarief in uw kliniek voor 1 ontharingsbehandeling van de bovenlip met licht of laser in 2017 ?

14.) Welk huidgebied is in uw kliniek het meest gevraagd om

te ontharen met licht of laser?

15.) Kunt u, bij benadering, zeggen welk percentage van uw cliënten voor ontharing in het gelaat gebruik maakt van (gedeeltelijke) vergoeding via een aanvullende zorgpolis?

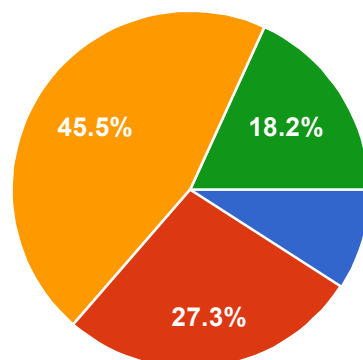
Bijlage 9. Resultaten enquête niet-praktiserende klinieken

11 responses

[View all responses](#) [Publish analytics](#)

Summary

1) In welk gebied is uw huidtherapeutische kliniek gevestigd?

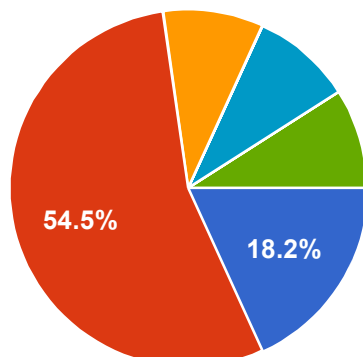


Noord Nederland (Groningen, Friesland, Drenthe)	1	9.1%
Midden- en Oost Nederland (Gelderland, Overijssel, Flevoland)	3	27.3%
Randstad (Noord-Holland, Zuid-Holland, Utrecht)	5	45.5%
Zuid Nederland (Noord-Brabant, Limburg, Zeeland)	2	18.2%

2) Hoeveel FTE (fulltime equivalent) zijn er in 2017 werkzaam bij deze huidtherapeutische kliniek?

1
2
6
0
0.6
0.8
3.5

3). Wat is de belangrijkste reden dat binnen uw kliniek geen ontharingsbehandelingen met licht en laser worden toegepast?



Te grote investering in apparatuur	2	18.2%
Andere interesse of ander specialisme	6	54.5%
Pas in 2016 of 2017 gestart met ontharingsbehandelingen met licht of laser	1	9.1%
Bezwaren tegen het in dienst nemen van personeel	0	0%
Veel concurrentie voor deze behandelingen in de omgeving	0	0%
Onze kliniek past uitsluitend elektrisch epileren toe	1	9.1%
Marketingbudget voor promotie is niet toereikend	0	0%
Onze huidige locatie is hiervoor niet geschikt	1	9.1%

1) In welk gebied is uw huidtherapeutische kliniek gevestigd?

2) Hoeveel FTE (fulltime equivalent) zijn er in 2017 werkzaam bij deze huidtherapeutische kliniek?

3) Wat is de belangrijkste reden dat binnen uw kliniek geen ontharingsbehandelingen met licht en laser worden toegepast?