



Medisch Schoonheidsspecialist Dermatologie® aan het woord:

IRENE SWINKELS

Na een succesvolle carrière in de hospitality branche besloot Irene in 2003 het roer om te gooien. Na de basisopleiding tot schoonheidsspecialist startte ze in 2004 haar bedrijf Sources de Beauté, wat bronnen van schoonheid betekent. We gebruiken vaak het woord ‘passie’ voor ons vak en ook bij Irene komt dit sterk naar voren. Na jaren als schoonheidsspecialist te hebben gewerkt, wilde ze meer en behaalde in negen maanden tijd het diploma Medisch Schoonheidsspecialist Dermatologie®. Daarna besloot ze bij U-Consultancy ook nog eens alle aanvullende specialisaties te doen. Ze staat nu op het punt om haar salon de boost te geven die het nodig heeft voor de toekomst.

Waarom ben je gestart als schoonheidsspecialist?

“Mijn oma en (schoon)moeder gingen al regelmatig naar een schoonheidsspecialist. En ook ik genoot van het moment voor jezelf en vond het fijn als mijn huid weer een flinke oppepper had gekregen. Mijn schoonheidsspecialist gaf naast haar werk lessen bij de basisopleiding. Ik had veel respect voor haar, ze inspireerde mij. Het feit dat zij nooit klaar was met leren, vond ik geweldig. De beautybranche is een branche die altijd blijft ontwikkelen. Mijn werk als leidinggevende in de hospitality vond ik geweldig, want ik vind het heerlijk om mensen in de watten te leggen. Gastvrijheid zit in mijn bloed, maar een uitdaging ontbrak op dat moment. Mijn schoonheidsspecialist was al op middelbare leeftijd, maar zoals zij zich bewoog, dat wilde ik ook. We hadden het er weleens over en dan gaf zij aan dat als ik de switch zou maken, ze mij zou ondersteunen. Toen deed de gelegenheid zich voor en mijn man zei: ‘Waarom ga je het niet gewoon doen. Als dat is wat je wilt, moet je ervoor gaan.’ Dat hoefde hij geen twee keer te zeggen. Ik kreeg

een vinger en nam de hele hand. Ik vertrok bij mijn werkgever en ging op zoek naar de juiste opleiding. We hadden thuis alles op de rit, dus het kon. Ik ben me ervan bewust dat niet iedereen zomaar deze switch kan maken. Maar ik ben blij dat ik het heb kunnen doen.”

Wat gebeurde er nadat je de knoop had doorgehakt?

“Ik ging op een zaterdag, eind augustus, naar een open dag en schreef me direct in. Er was een mogelijkheid de dag- met de avondopleiding te combineren. Dat heb ik gedaan. Vanwege mijn opleiding aan de hotelschool plus mijn werkervaring hoefde ik niet de zogenaamde branche overstijgende vakken te volgen. Ik wilde in één schooljaar alle praktische vaardigheden aanleren en de bijbehorende theorievakken afsluiten. Om te oefenen met modellen kon ik bij mijn eigen schoonheidsspecialist terecht. Het was een drukke tijd, ik had nog jonge kinderen. Maar waar een wil is, is een weg! Wat een mooi en boeiend vak! Ik behaalde mijn diploma en wist meteen dat ik als zelfstandig ondernemer moest starten. Ik kon mijn bedrijf meteen goed neerzetten. Mijn man en ik hadden gespaard en daardoor kon ik direct investeren in een goede uitrusting van mijn salon. Ik besloot drie dagen vanuit huis te gaan werken. Ik deed daarnaast 2 dagen vrijwilligerswerk en kon mijn kinderen helpen met school. Binnen 4 maanden zat ik vol met cliënten en iedereen was enthousiast. Maar ik wist en zag door de jaren heen dat er zoveel meer was om te leren in dit vak. Dat maakte mij nieuwsgierig naar meer.”

Wat wilde je dan nog meer?

“Fysiologie, pathologie en dermatologie vind ik enorm interessant. Artikelen over dermatologie heb ik altijd bewaard als naslagwerk. Ik kreeg wel eens cliënten over de vloer die ik zelf niet kon helpen. Intuïtief heb ik

mensen doorverwezen als zij een huidprobleem hadden waarvoor ik noch de kennis noch de vaardigheden had. De huid is het grootste orgaan. Ik ben me er altijd van bewust geweest dat je daar zorgvuldig mee om moet gaan. Ik heb nooit dingen gedaan waarvan ik het idee had dat het te ver boven mijn pet ging. Ik heb me ook nooit gewaagd aan apparaten die bepaalde risico's met zich meebrengen. Ik ging (en ga) indien gewenst met de cliënten mee als ze bijvoorbeeld behandeld werden voor huidkanker. Dat was zo leerzaam, daar moest ik meer van weten. Ik ben daarom op onderzoek uitgegaan en in alle opleidingen gedoken; de HBO opleiding die eraan zat te komen, de opleiding huidtherapie en de opleiding bij U-Consultancy. De opleiding huidtherapie vond ik erg interessant. Maar naast mijn werk weer starten aan een 4-jarige fulltime opleiding en dan onze kinderen die je nodig hebben... dat ging het natuurlijk niet worden. De HBO opleiding stond nog niet en er was een hoop om te doen. En toen kwam ik in contact met Carla Uppelschoten van U-Consultancy. Dermatologie, hetgeen me altijd al zo had geboeid. Carla overbrugde naar mijn idee een gat tussen de opleidingen met haar opleiding tot medisch schoonheidsspecialist. Ik realiseerde me, en dat realiseer ik me nog steeds, dat ik geen dokter of dermatoloog zou worden, maar met het diploma van deze opleiding in mijn zak kon ik ongelooflijk groeien, zowel persoonlijk als mijn salon. Een vroegtijdige signalering van huidproblemen en een goede samenwerking met huisartsen en dermatologen is natuurlijk een mooie stap."

Hoe verliep die opleiding bij U-Consultancy?

"Onze kinderen gingen op kamers om zelf te studeren en dus werd het rustiger in huis. Ook stopte ik met

al mijn vrijwilligerswerk. Dit was het moment om mij verder te ontplooiën. Ik wilde meer kunnen betekenen voor mijn cliënten in de salon, dus mijn kennis en vaardigheden moesten worden uitgebreid. Ik kon niet wachten en schreef me in voor de opleiding Medisch Schoonheidsspecialist Dermatologie®. Mijn ambities en mijn leergierigheid zorgde ervoor dat alle tien modules van de masterclass werden ingepland in mijn agenda. Jazeker, ik wist zeker dat de tijdswinst van kinderen en vrijwilligerswerk loslaten positief ingevuld zouden worden. Ja, het zou veel tijd vragen en er hangt natuurlijk ook een prijskaartje aan. Maar als ik eenmaal iets in mijn hoofd heb waar ik energie van krijg, dan ga ik ervoor. Ook mijn cliënten reageerden enthousiast als ik ze als model meevroeg of ze voor een oefenmoment uitnodigde. Ik heb de basis-, vervolgopleiding en masterclass gedaan. In de periode september 2016 tot maart 2017 startte ik met de masterclass

"WIJ, ALS GOED OPGELEIDE (MEDISCH) SCHOONHEIDSSPECIALISTEN, MOETEN DE CONSUMENT VAN DE RISICO'S VAN BEPAALDE BEHANDELINGEN OP DE HOOGTE BRENGEN. DE BRANCHEORGANISATIE ZOU DAAR EEN MOOIE ROL IN KUNNEN EN MOETEN SPELEN."

en volgde ik in zes maanden 24 opleidingsdagen. In het voorjaar heb ik nog drie maanden nodig gehad om alle portfolio's en landelijke theorie- en praktijkexamens af te ronden. In de masterclass zitten vier specialisaties: acne, camouflage, elektrisch ontharen en ipl/laser. Deze specialisaties kosten je echt veel tijd om goed te oefenen en stage te lopen voor het praktijkexamen. Ik kon mezelf goed motiveren en werd nog meer gemotiveerd door het samenzijn met mensen met vakkennis. Daarnaast is het leuk om met vakgenoten te sparren. Als zelfstandig schoonheidsspecialist ben je best wel lonely. Ik maakte lange dagen, moest vroeg weg, van Helmond naar Nieuwegein, moest modellen mee zien te krijgen, mijn salon zat vol, oefenen en leren... maar ik bleef doorzetten. Ik zat echt in de juiste flow. Ik heb in die tijd het sporten en mijn sociale contacten op een lager pitje gezet. Maar het is het dubbel en dwars waard geweest. Vooral de support die ik daarnaast kreeg vanuit de opleiding was geweldig."

Hoe komt die kennis nu in jouw salon naar voren?

"Ik was voor mezelf eigenlijk nog niet klaar. Nadat ik in augustus 2017 het diploma Medisch Schoonheidsspecialist Dermatologie® in ontvangst mocht nemen, heb ik vorig jaar nog alle aanvullende specialisaties



gedaan die je bij U-Consultancy kunt doen: huidverbeteringsmassage, bindweefselmassage voor het lichaam, manuele lymfedrainage, haar-, hoofd- en nekmassage en voeding en huidziekten. Zoals ik al zei, ik zat in een flow en na het behalen van het diploma wilde ik mijn aanbod zo compleet mogelijk maken. Ik heb zoveel geleerd en gezien wat er fout kan gaan in de branche, dat ik voor mezelf de keuze heb gemaakt mijn salon naar een hoger niveau te brengen. Ik ben

“ALS JE NIET BEKWAAM BENT EEN BEHANDELING UIT TE VOEREN, DOE DIT DAN NIET EN GA DE JUISTE OPLEIDING VOLGEN.”

nu eigenlijk pas net klaar met alle modules en ga de komende tijd een plan maken van hoe ik het allemaal voor mijn salon ga inzetten. De juiste protocollen maken voor in mijn salon is de eerste belangrijke stap. Natuurlijk zet ik mijn expertise al wel in, maar na twee jaar alleen maar studies, moet je dat even laten bezinken en vooral veel gaan doen wat je hebt geleerd. Ik zal nog wel wat opfriscursussen gaan volgen bij Carla, Trees en alle sympathieke dermatologen, gewoon omdat ik ze mis (haha). Je zult ook voortdurend je kennis en vaardigheden up-to-date moeten houden! Voor mijn salon zal ik ook meer aandacht gaan besteden aan mijn website en social media. Dat is iets waar ik nog niet aan toe ben gekomen. Ik zal meer naar buiten moeten uitdragen wat ik doe, wat ik kan en wat het verschil maakt met andere salons. Ik ben al wel bij huisartsen en dermatologen langs geweest, maar ik moet nog meer reuring gaan maken. Maar het feit dat ik ‘hun taal’ spreek, is al een goede basis voor een nauwere samenwerking.”

Wil je verder nog iets voor de branche betekenen?

“Met de kennis welke ik nu in huis heb, vind ik het uiterst belangrijk om cliënten eerlijk te informeren over de mogelijkheden van verschillende behandelingen. In de media worden soms onwaarheden verkondigt en hiermee ook de verwachtingen van cliënten beïnvloed. Momenteel probeer ik mijn cliënten een beetje meer bewust te maken van wat wel en niet kan. De cliënt vertellen wat de behandeling inhoudt en ook wat er mis kan gaan als iets niet op de juiste manier gedaan wordt. Dat is zo belangrijk om het verschil te maken. Ik krijg nu cliënten binnen voor ontharen bijvoorbeeld. Sommigen zijn dan teleurgesteld omdat ze eerder behandelingen hebben gehad en de haren weer terugkomen. Het zou ‘definitief’ wegblijven, zeggen ze dan. Ik vraag ze wat voor behandeling ze hebben gehad. Maar vaak weten ze het niet. En ik leg ze dan uit dat definitief of permanent

niet haalbaar is. Ik praat dan over een maximale haarreductie, wat discipline, tijd en geld kost. Wij moeten de cliënten hierin helpen: dat als iets te mooi is om waar te zijn, het meestal niet waar is. Als wij ze op de juiste manier vertellen wat we doen en wat het voor ze kan betekenen, dan is de cliënt sneller tevreden en ontstaan er geen misverstanden. Laatst had ik ook een cliënt die kwam voor elektrisch ontharen. Na een half uurtje intensief behandelen, heb ik zelf door de inspanning een rode kleur. Dit is voor mij het teken dat het ook voor de huid van de cliënt genoeg is geweest. De cliënt vroeg mij of ik nog even door kon gaan. Ik vertelde haar dat haar huid nu rust nodig heeft om te herstellen. Als je het duidelijk uitlegt, begrijpt de cliënt het beter en vinden ze het prima om vaker langs te komen. Bij de intake kunnen dit soort zaken al verteld worden, zodat de cliënt niet al te hoge verwachtingen heeft en denkt dat ik kan toveren. Communicatie is zo belangrijk. Wellicht dat ik hierbij mijn collega's in de toekomst kan begeleiden. In welke vorm, dat weet ik nog niet.”

Je hebt zelf je IPL/Laser diploma. Wat vind je van de situatie in de branche?

“Als ik eerlijk ben snap ik wel waarom het zover is gekomen dat ze het bij de schoonheidsspecialist weg willen halen. Ik heb te veel gezien en gehoord waarvan ik denk, het is onze eigen schuld. Maar de goede moeten hier onder de kwaden lijden. En dat mag natuurlijk niet. Ik had laatst een cliënt die haar dochter voor een stuntprijs naar een salon stuurde om onbepaald IPL uit te voeren. De consument moet zelf ook kunnen bedenken dat het voor dat bedrag niet goed kan zijn, maar sommigen gaan nu eenmaal voor de prijs. Ze zijn zich namelijk niet bewust van de risico's als het fout gaat. Wij, als goed opgeleide





(medisch) schoonheidsspecialisten, moeten de consument van deze risico's op de hoogte brengen. De brancheorganisatie zou daar een mooie rol in kunnen en moeten spelen. Ik weet dat er met mij heel veel andere goede schoonheidsspecialisten zijn die precies werken volgens de juiste protocollen en geen risico's nemen. Degenen die niet goed opgeleid zijn en gewoon een apparaat hebben aangeschaft om snel geld mee te verdienen, hebben het voor ons verpest. Om deze reden begrijp ik dus ergens wel dat er om IPL/Laser zo'n ophop is ontstaan. Ik vond de IPL/Laser module het meest gecompliceerd en tijdrovend. Je leert zoveel op het gebied van de fysiologische en pathologische aspecten in combinatie met licht en welke indicaties en contra-indicaties van belang zijn. Ook nu geldt weer dat je jouw cliënt eerlijk zal moeten vertellen wat de mogelijkheden voor hem of haar zijn en hierbij tevens rekening moet houden met zijn of haar huidreactie."

Zijn er dingen die je nog wil doen?

"Ik heb geen PMU. Maar als een cliënt dat wil, dan ga ik op zoek naar een gekwalificeerde PMU artist. En ik ga op verzoek mee. Omdat ik mijn cliënt wel in de juiste handen wil leggen. Ik heb een loyale cliëntenkring. Al 14 jaar lang. Ze weten dat ik echt iets voor hun huid kan betekenen en na al mijn opleidingen nog net een beetje meer. En dat is de formule die ik graag het komende jaar verder wil uitwerken voor mijn salon. In het voorjaar heb ik mijn salon een opfrisbeurt gegeven. Zoals gezegd, zal ik nu eerst het geleerde in de praktijk gaan brengen. Tijdens mijn 12,5 jarig jubileum heb ik al een dermatoloog gevraagd meer te vertellen over pluis en niet pluis. Dit vonden mijn cliënten reuze interessant. Ik ga nog meer de samenwerking aan met de dermatoloog en arts. Ik ben blij dat ook jonge cliënten met acne bij mij terecht kunnen en daarvoor vergoedingen krijgen van de verzekering. En ik geef consulten, waar

"JE KUNT NIET ALLES, EN DAT HOEFT OOK NIET. HET GAAT OM HET PLEZIER EN DE PASSIE DIE JE VOOR DIT VAK HEBT."

ik inmiddels wel een vergoeding voor vraag als er geen behandeling volgt. In kleine stapjes groei ik naar de salon die ik wil zijn. Ik zal wel altijd alleen blijven werken, want het een-op-een contact met de cliënt vind ik heel erg belangrijk. Dat is een keus. Ik weet dat die keus ook beperkingen met zich mee zal brengen, maar ik wil mijn cliënten zelf helpen. Loyaliteit opbouwen met iemand. Als je dan ineens een vlekje of plekje ziet, dan weten ze dat ze bij mij aan het goede adres zijn. De huisarts staat er toch verder vanaf."

Wat zou je je collega's mee willen geven?

"Ik heb tijdens stages zoveel dingen zien gebeuren, waar mijn mond van open viel. En ook gesproken met schoonheidsspecialisten die behandelingen uitvoerde waarvan ik dacht: 'Je weet helemaal niet wat je aan het doen bent en hygiëne zegt je ook niets.' Als je niet bekwaam bent een behandeling uit te voeren, doe dit dan niet en ga de juiste opleiding volgen. Je kunt niet alles, en dat hoeft ook niet. Het gaat om het plezier en de passie die je voor dit vak hebt. Blijf vooral jezelf en ga niet alle 'hypes' uitproberen. Blijf wel vernieuwen, maar zorg dat je je vaardigheden op de juiste manier kunt toepassen. Het gaat erom dat je het vertrouwen van jouw cliënt weet te behouden. Op deze manier kunnen we ook ons vak naar een hoger niveau brengen en dat is nodig. Onderscheid je en ga voor eerlijke kwaliteit, dan weet ik zeker dat we als schoonheidsspecialist een mooie toekomst tegemoet gaan."

