

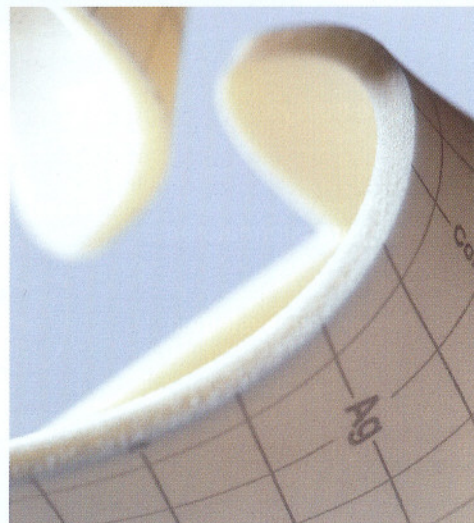
TEKST: FRANK VAN WIJCK

FOTOGRAFIE: MATERIAAL IS BESCHIKBAAR GESTELD DOOR COLOPLAST BV

DOSSIER WONDBEHANDELING

NOOIT GENOEG VERBANDMIDDELEN

Met de gels, hydrocolloïden, alginaten, foamverbanden en folies van de grote verbandmiddelenleveranciers is de patiënt eventueel hélemaal vol te plakken. Toch ontbreekt nog steeds het ultieme verbandmiddel. Chronische wonden en decubitus blijven bestaan ook al schrijdt gelukkig de innovatie voort.



Er zijn maar drie kleuren wonden (zwart, geel en rood) en binnen die drie bestaan drie mogelijkheden: de wond is droog, vochtig of nat. Op zich biedt dit een redelijk overzichtelijk aandachtsgebied. Toch bestaan – naast de traditionele wondbehandelingsproducten – talloze typen gel, alginaten, foamverbanden, folies en hydrocolloïden. Vooral de productontwikkeling van de laatste jaren is hieraan debet. Toch vindt René Baljon, voorzitter van de Woundcare Consultants Society (WCS) en in het dagelijks leven manager patiëntenzorg van het Oogziekenhuis Rotterdam het nog niet eenvoudig om een antwoord te formuleren op de vraag of hiermee sprake is van een overkill. 'Gelet op het feit dat nog veel wondbehandeling op traditionele plaatsvindt en dat decubitus nog steeds een veel te vaak voorkomend probleem is, valt er nog een wereld te winnen', zegt hij. 'Dus komen bedrijven met nieuwe producten op de markt en is er nog steeds ruimte voor nieuwe toetreders. Ik denk dat dit één van de bepalende factoren is. De andere is het feit dat steeds meer ziekenhuizen in de loop van de jaren negentig op het gebied van wondbehandeling gingen werken met voorkeurleveranciers. Dat leidde ertoe dat bij alle bedrijven de behoefte bestond om

volledige pakketten te gaan leveren. Dus kunnen we nu kiezen uit heel veel alginaten, foams et cetera.'

Kiezen

Er is veel op de markt, op sommige gebieden zó veel dat het moeilijk is om te kiezen. 'Gebruikers moeten daarom keuzen maken', zegt Baljon. 'Het WCS-klasificatiemodel kan daarbij een hulpmiddel zijn. Ik denk niet dat een instelling drie of vier typen gel op de plank moet hebben liggen. Dat schept verwarring. Toch kun je niet simpelweg zeggen dat de markt met slechts één gel zou kunnen volstaan. Ieder bedrijf

legt immers in zijn R&D zijn eigen accenten. Het ene richt zich op folies, het tweede op groeifactoren, het derde op contactmaterialen. Iedere instelling kan daaruit zijn eigen keuze maken.'

Toch moet dat moeilijk zijn in een markt die zo onoverzichtelijk is. Voor wie er niet in geschoold is, is dat ook zo, erkent Baljon. 'Daarom bepaalt de afdeling inkoop als het goed is ook niet de productkeuze. Dit is typisch het terrein waarop de wond- en decubitusconsulenten zich kunnen manifesteren. Op dat gebied vindt ook een verschuiving plaats. Dat merk je aan het feit dat de industrie steeds nadrukkelijker

DE ROL VAN DE WCS

De WCS bestaat twintig jaar en vroeg daarom voor een artikel in haar eigen tijdschrift aan mensen uit de praktijk: wat vinden jullie van ons? Daaruit kwam naar voren dat de vereniging vooral genoemd wordt om de uitstekende manier waarin ze kennis vergaart en verspreidt. In de komende jaren zal ze dit intensiever gaan doen. De Dienst Geneesmiddelen Verbruik heeft een goede infrastructuur voor het verspreiden van formulieren in de eerste lijn en heeft de WCS nu gevraagd protocollen op te stellen voor wondbedekkers en lig- en zitsystemen tegen decubitus. Daarnaast beraadt de vereniging zich op mogelijkheden om de informatie over wondbehandeling die op verschillende plaatsen in het land wordt geregistreerd ten dienste van alle wondbehandelaars te stellen. Het doel is hen goede vergelijkingscijfers te bieden over hun functioneren.



met die professionals communiceert. Maar daarbij zorgen ze er wel voor de afdeling inkoop niet uit het oog te verliezen. En terecht, want de professional hoort niet over de eindprijs te gaan onderhandelen. De twee moeten een tandem vormen.

Universeel

Toch beantwoordt dit nog niet de vraag of het mogelijk zou zijn het pakket te versmallen zonder aan kwaliteit in te boeten. 'Tot één universeel product komen is in ieder geval een utopie', aldus Baljon. Wonden hebben heel diverse oorzaken en de onderliggende problematiek kan van patiënt tot patiënt sterk verschillen. Iedere wond vraagt in elke fase om een optimale behandeling. 'Er is wel eens een bedrijf geweest dat een product op de markt bracht dat voor zowel rode, gele als zwarte wonden toepasbaar was', zegt Baljon. 'Theoretisch was dat mooi, maar je moet op een rode wond geen verhoudingsgewijs te duur product gebruiken. Dat bedrijf bracht dus toch al snel weer gedifferentieerde producten op de markt. Iedere patiënt is immers uniek,

zoals iedere wond dat ook is. Bovendien ligt het eveneens aan wat je als gebruiker gewend bent.'

Anderzijds zou je ook denken dat uit grote aantallen unieke patiënten een grootste gemene deler te

halen moet zijn. 'Natuurlijk zijn er ook overeenkomsten in wondbeelden', erkent Baljon. 'Maar de toestand van de wond, een eventueel ziektebeeld, geneesmiddelengebruik, voedingstoestand et cetera maken het toch weer uniek. Dus is standaardisatie van de productenpakketten én protocollering binnen de organisatie belangrijk om de productkeuze beperkt en eenduidig te houden.'

Productontwikkeling

Bestaat er tussen het overstelpende aanbod aan producten ook nog een leemte? Baljon betoogt van wel. Alle betrokken partijen blijven immers zoeken naar het optimale product dat de wond in een optimale positie brengt. 'Veel producten benaderen dit punt, maar bereiken het niet. Problematische wonden bestaan nog steeds. Door de vergrijzing zal bovendien het aantal mensen met kanker en diabetes toenemen, wat ook tot een vergroting van de wondproblematiek zal leiden.' Dus blijft de industrie zoeken naar mogelijkheden om de problematische wond nóg beter te genezen. Honing, zilver en in mindere mate maden in het wondverband hebben daarbij inmiddels een redelijk vaste plaats in het behandelprotocol gekregen, evenals de vacuümbehandeling. De rol van de professionals in de ontwikkeling van

HET GROOTSTE PROBLEEM BLIJFT DE WOND ZELF

Dat het optimale wondbehandelingsproduct nog moet worden gevonden is duidelijk. Maar Jintiene Zeilstra (coördinator wond-, decubitus- en huidteam Academisch Ziekenhuis Groningen en algemeen bestuurslid WCS) plaatst hierbij wel een relevante kanttekening: 'Wat wondbehandelingsproducten doen is het lichaam een handje helpen. Maar dat lichaam zelf vormt nog steeds de grootste beperking in de wondgenezing. Het product ondersteunt wat het lichaam zelf niet aankan, maar kan het lichaam niet aansporen tot extra activiteit. De medische industrie is hiermee al jaren bezig, maar het blijkt niet eenvoudig om hiervoor het ultieme middel te bieden. Bovendien hebben behandelaars nooit goed onderzocht welk toegevoegd middel het beste effect heeft. Maar daarin komt verandering. We moeten deze producten gaan vergelijken. Om dat mogelijk te maken, moeten we eerst een effectieve methode ontwikkelen om de wondontwikkeling te kunnen bestuderen. Hierbij kunnen bijvoorbeeld digitale fotografie en computertechnologie een rol spelen. Voor dit alles zijn we nu een systeem en een netwerk aan het opzetten.' Toch blijft het lastig, geeft ze toe. Iedere wond is immers uniek, zoals Baljon opmerkt. 'We zullen dus vergelijkingen op celniveau moeten gaan maken', zegt ze. 'Het lijkt me een reële inschatting dat we binnen nu en tien jaar met de eerste resultaten kunnen komen.'

HET BEDRIJFSLEVEN

Welk product hebben jullie in je assortiment met werkzame stof en hoe dicht benadert dit product de kwalificatie ideale wondbedekker? We stelden deze vraag aan alle bedrijven die in dit artikel worden genoemd en kregen voor de deadline antwoorden van de volgende:

- Louis Vijverberg (Lohmann & Rauscher): 'Wij hebben Suprasorb C, dat bestaat uit biologisch afbreekbaar collageen. Het is in alle drie de fasen van het wondgenezingsproces effectief. Dit maakt het toonaangevend in het moderne wondmanagement. Het heeft een signaalwerking bij de behandeling van chronisch-stagnerende wonden. De open structuur van het collageen absorbeert afscheiding en afgebroken cellen en bindt overtollige proteasen en radicalen aan zijn structuur. Het vochtige wondmilieu bevordert genezing en verhoogt de migratie en aanmaak van fibroblasten, stimuleert de vorming van collageen en korreling granulatie. Huidcellen migreren en reproduceren zich sneller.'
- Ron Legerstee (Johnson & Johnson): 'Regranex bevat platelet derived growth factor ofwel PDGF, een groeifactor die bij diabetische voetwonden van belang is. Promogran bevat oxidized regenerated cellulose, ORC, dat een gunstige werking heeft op chronisch wondvocht. Trionic bevat naast calciumionen – die een rol spelen bij bloedstelping en voor een fysiologisch vochtig milieu zorgen – ook zink- en mangaanionen. Deze lijken een belangrijke rol te spelen in het goed functioneren van cellen, waaraan vooral ouderen vaak deficiënties hebben. Maar stellen dat het ideale producten zijn, zou arrogant zijn. Daarvoor is het wondgenezingsproces veel te complex en dynamisch.'
- Erica Lansink-Exterkate (Coloplast): 'Contreet bevat de werkzame stof zilver, voor de behandeling van kritisch gekoloniseerde en geïnfecteerde wonden. Het geeft langdurig en gecontroleerd zilverionen af, in overeenstemming met het niveau van wondvocht. Klinische onderzoeken tonen aan dat het een gemiddelde wondreductie van vijftig procent bewerkstelligt binnen vier weken. Ik denk dat dit zeer dichtbij het ideale wondverband komt, zeker als je bedenkt dat dit het enige schuimverband met zilver is dat heel veel exsudaat kan absorberen én vasthouden.'

- Maripa Burgers (ConvaTec): 'Wij hebben Aquacel Ag Hydrofiber verband met ionisch zilver. Dit zilver komt vrij indien dit nodig is. De absorptie van wondexsudaat bewerkstelligt bovendien dat de daarin aanwezige microben in de vezels worden opgenomen, vastgehouden en gedood. Dit beperkt de kans op kruisinfecties. Onderzoek heeft aangetoond dat de aanwezigheid van ionisch zilver voor een uitstekende anti-microbiële werking zorgt met een lage toxiciteit en een continue zilverafgifte gedurende zeven dagen.'
- Paul den Heijer (Schinkel Medical): 'Ons eigen productenpakket Texa bevat geen producten met een werkzaam bestanddeel. Wel zijn we altijd bezig met verdere productontwikkeling.'
- Jan Oude Luttikhuis (Smith & Nephew): 'Acticoat Absorbent zorgt voor de absorptie van exsudaat en het Nanokristallijn zilver erin zorgt voor een wondbed zonder bacteriën, zodat het wondbed in een optimale conditie komt. In TransCyte zijn groeifactoren aanwezig die zorgen dat er een beter wondbed ontstaat zodat de wond weer in staat is om tot heling te komen. Maar je moet primair de wond helpen om in betere conditie te komen en groeifactoren zijn daarvoor niet altijd noodzakelijk. Een ideale wondbedekker is niet te geven, omdat niet alle wonden gelijk zijn.'
- Eddy Verharen (Paul Hartmann): 'Wij hebben hiervoor het product TenderWet active in het assortiment, die met ringeroplossing geactiveerd is. Dit product biedt een absorptie- en spoelwerking waardoor de wond snel en pijnloos wordt gereinigd. Bovendien wordt necrose losgeweekt en verwijderd en absorbeert het wondkussen infectiegevoelig exsudaat. Het product ondersteunt hiermee het lichaamseigen genezingsproces in de wondreinigingsfase.'
- Peter Pardoën (Medeco): 'Naast de Avance zilververbanden kan ik met name de Mesitran producten met honing noemen. Honing doodt schadelijke bacteriën, reinigt de wond en lost necrose op. Het brengt de wond in het gewenste vochtige wondmilieu en bevordert snel weefselherstel. Nieuw zijn honinggel wondverbanden, die alle actieve eigenschappen van honing hebben, niet aan de wond hechten en continue antibacteriële bescherming geven.'

nieuwe producten is nog steeds zeer gering. 'Het is toch vooral R&D-werk binnen de bedrijven', erkent Baljon. 'Toch zal dat veranderen. Inmiddels werken in Nederland de eerste wondbehandelaars die in Engeland hun mastersopleiding hebben gevolgd. En ook in Nederland is een post-hbo-studie in de maak. Er ontstaat dus een professionele groep die een gerichte vraag kan formuleren en voorleggen aan de industrie.'

Marktbenadering

Wie kijkt naar de websites van de belangrijkste bedrijven op het gebied van wondbehandeling ziet dat ze zich veelal nadrukkelijk positioneren

