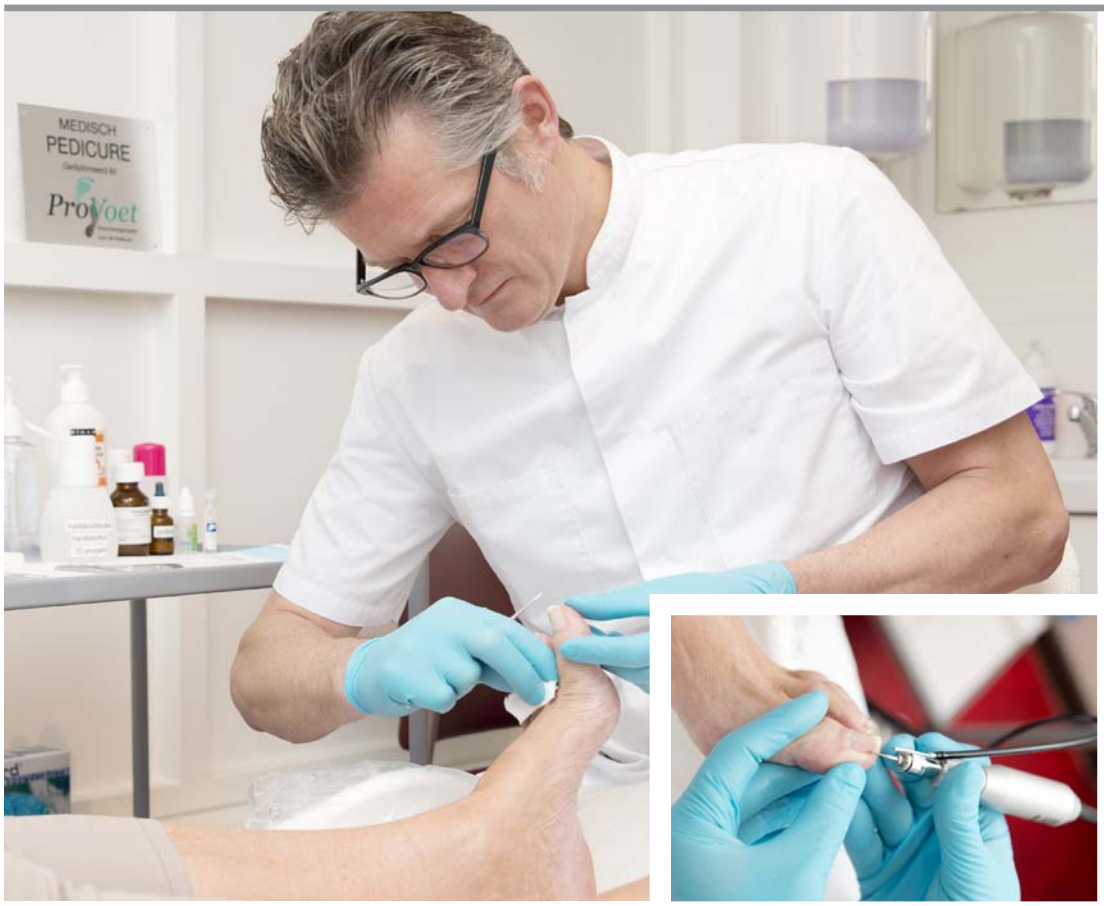


Rob Ottevanger werkt op drie locaties en ziet de samenwerking met veel verschillende mensen als een groot voordeel.

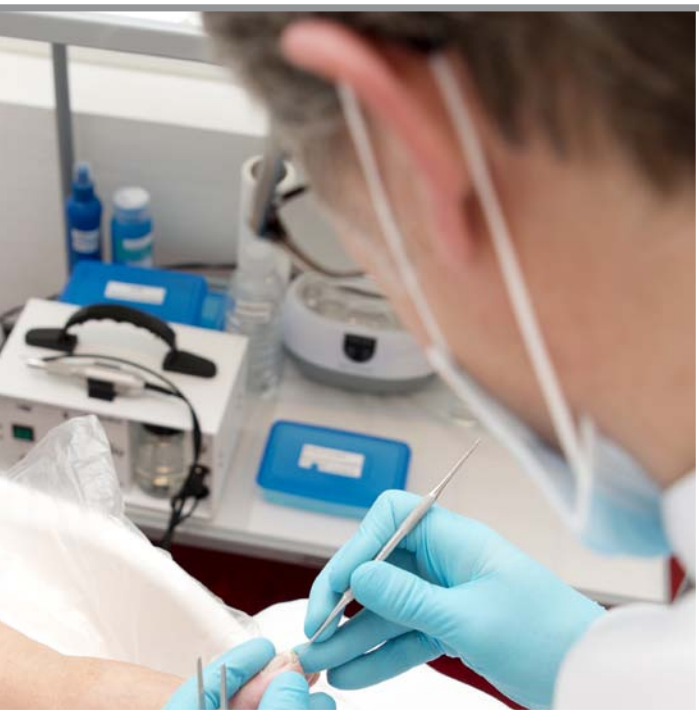
"Pedicuresector al veel te lang een vrouwenbastion"

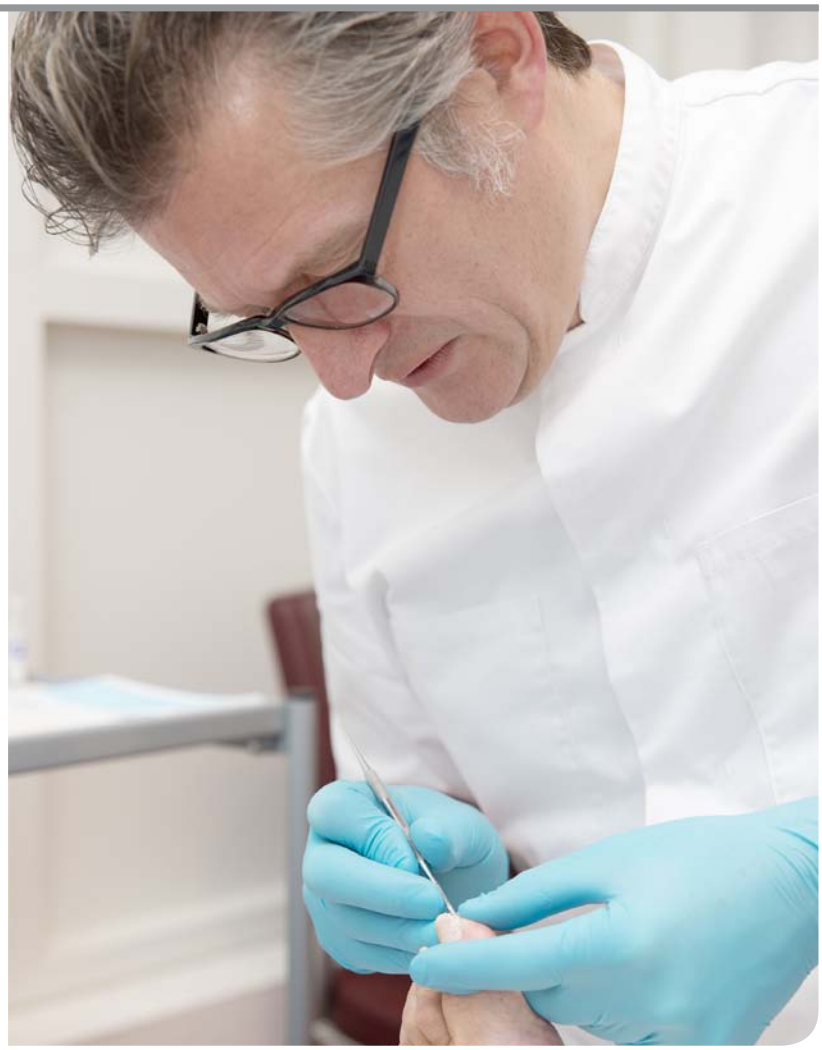
ROB OTTEVANGER GOOIDE HET ROER DRASTISCH OM

Rob Ottevanger zou er zelf nooit opgekomen zijn om pedicure te worden. Maar na de opleidingen Pedicure en Medisch pedicure ziet hij nu juist grote voordelen om als man in de branche te werken. En dat ook nog met veel plezier.

Tekst: **Petra Lageman, freelance journalist**
Foto's: **Iris Spaink, fotograaf**

Na een carrière van ruim twintig jaar in de exclusieve herenmode en nog enkele jaren in de financiële sector, gooide Rob Ottevanger het roer drastisch om. Hij meldde zich aan voor de opleiding Pedicure, ging na het behalen van zijn diploma direct door met de opleiding Medisch pedicure en werkt nu op drie verschillende locaties. "Als je me vroeger zou hebben verteld dat ik op mijn 48ste zou werken als medisch pedicure had ik je voor gek verklaard. Ik in de zorg? En dan ook nog eens met voeten werken? Geen denken aan. En toch zit ik hier en ik voel me uitstekend op mijn plek."
Toen de financiële crisis losbarstte, was dat ook te merken bij winkels in de Amsterdamse PC Hooftstraat . "Ik werkte bij een exclusieve herenmodezaak. Vroeger had ik het daar echt naar mijn zin. Er kwamen iedere dag veel klanten en tijd om je te vervelen had je niet. Maar daar kwam na 2008 snel verandering in. Het werd steeds stiller en er waren dagen dat ik zelfs niet één echt grote verkoop had. Je kunt je een tijdje bezighouden met van alles en nog wat maar op gegeven moment houdt het op. Wil ik dit doen tot mijn pensioen? Absoluut niet! Eerst dacht ik nog dat werken in de financiële sector mij voldoende uitdaging zou bieden. Maar ook op het deurwaarderskantoor waar ik terechtkwam, werd het rustiger en rustiger. Als mensen echt geen geld meer hebben, valt





er ook weinig meer te halen. Opnieuw ging ik op zoek naar een baan die mij wel toekomstperspectief zou kunnen bieden."

Man in een vrouwenwereld

Zijn vriendin opperde het idee om pedicure te worden. "Ze had zich kennelijk goed voorbereid want ze noemde aardig wat voordelen. Je kunt zelf een bedrijf starten. Je bepaalt zelf je werktijden. En je werkt met mensen. Ja, dat zag ik allemaal wel zitten. En al die mensenkennis die ik heb opgedaan in de kledingbranche is absoluut een voordeel in de zorgsector. Maar ik zag ook één nadeel. Je zit aan iemands voeten. Daar moest ik wel even aan wennen. Bovendien werken er heel veel vrouwen in deze branche. En er zijn ook veel pedicures die voor een veel te laag tarief werken of zelfs helemaal zwart. Die verpesten het, naar mij overtuiging, voor de hele markt. Daar heb ik, ambitieus en gedreven als ik ben, helemaal niets te zoeken, dacht ik lang."

ROB OTTEVANGER (48 JAAR)

Diploma's: Medisch pedicure (2014), Pedicure (2013), commercieel credit controller (2012), Hafkamp opleiding basis recht en praktijk (2010), Detex ondernemersdiploma (1991), Detex BB bedrijfsbeheer/bedrijfsbeleid (1991), Detex BA bedrijfsbeheer/bedrijfsadministratie (1989), Textielbrevet (1988)
Werkt: op dit moment circa 24 uur per week (opstartfase)
Bijzonderheid: krijgt veel positieve aandacht omdat hij als man heeft gekozen voor het pedicurevak

Toch bleef het hangen. "Die zomer zag ik ineens overal voeten. In een zwembad of op het strand keek ik niet naar wat iemand deed of droeg maar bekeek ik hun voeten. En ook als iemand in de stad op slippers liep, trok dat mijn aandacht. Na een tijdje merkte ik dat ik voeten niet langer als 'vies' zag maar ze steeds interessanter ging vinden. Het kwartje was gevallen. Dat er veel vrouwelijke pedicures zijn en dat een groot aantal onder de prijs werkt, zag ik als een uitdaging om mij als mannelijke pedicure te profileren in deze branche. Ik heb ruim vijfentwintig jaar ervaring opgedaan in andere sectoren. Dat kan ik juist gebruiken."

Dankzij docent gelijk werk

Rob meldde zich aan bij opleidingsinstituut IMKO en volgde daar de opleiding Pedicure. Om direct door te kunnen gaan met zijn studie koos hij Academie Louman >>

> ‘Ik heb geleerd dat spreiden van risico’s belangrijk is’

voor de vervolgopleiding. “Van die keuze heb ik geen moment spijt gehad. Ik viel op tussen de medestudenten. Niet alleen omdat ik man ben maar ook doordat ik voortdurend vragen stelde. Ik wilde veel meer weten dan wat er in de boeken stond.” Zijn docente, Anneke König-Van Efferen, had zoveel waardering voor zijn enthousiasme en zijn inmiddels opgedane vakkennis en vaardigheid, dat zij hem een baan aanbood in haar eigen praktijk in Purmerend. “Zij huurt mij een dag per week in als zzp’er. Het is een samenwerking die wij allebei als heel waardevol ervaren.” Ook bij Marijke Vaarkamp, directeur van Academie Louman, viel Rob op. “Al tijdens mijn studie spraken wij elkaar regelmatig en ook daarna hebben wij contact gehouden. Onlangs heeft ze mij gevraagd of ik als docent wil komen werken. Ik heb als voorwaarde gesteld dat ik eerst een tijd meeloop met een van de docenten. Ik ben dan wel heel enthousiast, maar ik kom nog maar net kijken. Als wij na die ‘stage’ allebei tevreden zijn, ga ik ook voor Academie Louman aan de gang.”

Vrouwenbastion

“Man zijn heeft echt voordelen in dit vak”, vindt Rob. “Bij Academie Louman was er maar één man werkzaam als docent en juist hij houdt er binnenkort mee op. De directeur wilde heel graag weer een man bij het docentenkorps. De pedicuresector is al veel te lang een vrouwenbastion geweest. Daar moet echt verandering in komen.” Ook het feit dat Rob 48 jaar is, werkt in zijn voordeel. “Zeker oudere cliënten zien mij daardoor als een autoriteit, iemand aan wie zij hun voeten met een gerust hart kunnen toevertrouwen.”

Zelf initiatief nemen

Of het feit dat Rob man is ook op zijn twee andere werkplekken een rol speelt, betwijfelt hij. “Ik heb hen benaderd in plaats van andersom en er waren, voor zover ik weet, geen andere kandidaten. Theeuwes Orthopedie & Voetzorg is in 2013 verhuisd naar de Borgloonstraat 2A in de Amsterdamse wijk Nieuw Sloten. Dat is de wijk waar ik zelf ook woon. Theeuwes zit op een prachtige locatie. Ik wist al dat zij samenwerkten met een podotherapeut en een masseur en dan is een pedicure natuurlijk een hele logische uitbreiding van dat aanbod. Ik ben gewoon zonder afspraak naar binnen gelopen. Ik heb mezelf voorgesteld en mijn idee voorgelegd. Het klikte direct. Sindsdien huur ik er een eigen behandelkamer. Theeuwes heeft de inrichting verzorgd en ik hoef alleen mijn pedicuremotor en instrumentarium mee te nemen.” Toeval speelde ook een rol bij het vinden van zijn derde werkplek, het Centrum voor Fysiotherapie en Fysiotraining in Amsterdam Buitenveldert. “Een kennis was bij CFF onder behandeling. Hij hoorde dat zij een pedicure zochten en vertelde dat aan mij. Ik heb gelijk gebeld. Nog diezelfde week volgde de kennismaking en ik kon meteen beginnen.”

Multidisciplinair

Groot voordeel van de samenwerking met Theeuwes en CFF is dat Rob kan overleggen met andere zorgverleners en dat zij over en weer naar elkaar kunnen doorverwijzen. “De orthopedisch schoenmaker heeft cliënten die niet alleen goede aangepaste schoenen nodig hebben maar die ook gebaat zijn bij een pedicurebehandeling. Ook de podotherapeut en fysiotherapeuten krijgen vaak cliënten in hun stoel die eigenlijk bij een medisch pedicure thuishoren en omgekeerd zie ik cliënten die juist of ook bij de podotherapeut, fysiotherapeut of orthopedisch schoenmaker thuishoren.” Het multidisciplinair overleg wordt door alle partijen gewaardeerd. “Je houdt elkaar op de hoogte van ontwikkelingen op elkaars vakgebied en kunt elkaar vragen om advies. Dat is heel waardevol. Ik hoor van andere pedicures dat zij vooral het overleg missen.”

Meerdere werkplekken

Op dit moment werkt Rob 24 uur per week. Het is zijn bedoeling het aantal uren uit te breiden tot 30 à 40 uur. “Vanaf januari hoop ik meer dagdelen te werken bij Theeuwes en ook bij CFF is uitbreiding mogelijk. Ook kan ik een aantal uur ambulant gaan werken. En als er voldoende vraag naar is, wil ik cliënten ook de mogelijkheid bieden om bijvoorbeeld ‘s avonds of in het weekend langs te komen. Daarin moet je, als zelfstandig ondernemer, flexibel zijn.” Eén vaste locatie, bijvoorbeeld een eigen praktijk, is niet zijn streven. “Juist het spreiden van de werkzaamheden over meer locaties vind ik leuk. Je hebt steeds verschillende mensen met wie je samenwerkt en het geeft mij meer zekerheid. Stel dat één van de bedrijven ophoudt te bestaan, dan heb ik toch nog twee locaties om op terug te vallen. Uit het verleden heb ik wel geleerd dat het spreiden van risico’s belangrijk is.”

Verkoop

Een andere manier om het risico te spreiden en de omzet te verhogen, is productverkoop. “Bij groothandels zijn enorm veel producten verkrijgbaar. Maar ik streef niet naar een groot assortiment en ik wil geen producten verkopen die ook in de winkels te koop zijn. Op dit moment verkoop ik twee crèmes met 10% ureum, één voor de normale huid en één voor de droge huid met kloven. Tijdens de behandeling vertel ik wat ureum is, wat het doet en waarom het belangrijk is om de crème niet af en toe maar echt dagelijks te gebruiken. Vrijwel alle cliënten die deze crèmes een tijdje hebben gebruikt, zijn overtuigd van de kwaliteit en vragen er steeds opnieuw om. Het is echt een omzetboost. Ik kies voor kwaliteit en exclusiviteit. Dat levert op de lange duur meer op dan kwantiteit.”

TIP VAN ROB

“Vertrouw op je intuïtie en toon initiatief. Ik heb twee van mijn drie werkplekken gevonden door gewoon naar binnen te lopen en te vertellen dat ik hun bedrijf geweldig vond én dat ik van mening was dat een pedicure binnen hun groep meerwaarde zou bieden. Het was, in beide gevallen, gelijk raak.”