

# 10 vragen aan Ruud Waldhober

Het 10-jarig jubileum van VoetVak+ valt bijna tegelijk met het 10-jarige bestaan van de Vakbeurs Pedicure. Reden genoeg om beursorganisator Ruud Waldhober van ASWS 10 vragen te stellen over de beurzen, de veranderingen in de branche en zijn toekomstbeeld.



## **Hoe heeft u de laatste Vakbeurs Pedicure ervaren?**

"Erg positief, het was een heerlijke beurs waar de exposanten veel aandacht aan besteed hadden. Er begint een goede mix te komen van exposanten die wel en niet verkopen op de beurs. De een doet aan contante verkoop en de ander richt zich op informatie. Contante verkoop houdt in dat je als exposant veel spullen mee moet nemen, wat een probleem kan zijn. Want, wat neem je mee? Als organisatie moeten wij daar ruimte voor kunnen bieden; exposanten vragen dan naast hun standruimte ook om opslagruimte."

## **Hoe heeft de nieuwe insteek, met een demonstratieplein, gewerkt?**

"Heel goed. Er was continu vraag naar lezingen, zoals we altijd hebben op Vakbeurs Totale Voetverzorging, maar extra ruimte in Ahoy kost een hoop geld. Op de VTV in Apeldoorn is het anders, daar is het betaalbaar om bij te huren. Toch wilden wij iets educatiefs toevoegen, want pedicures zijn nu eenmaal erg leergierig. Daarom hebben we voor het demonstratieplein gekozen. De plek op de beurs was erg goed, maar we hebben ook leerpunten. Zo zullen er de volgende keer krukken staan bij de statafels."

## **Wat is de kracht van ASWS?**

"We zijn een klein, flexibel bedrijf. Niet afstandelijk, we hebben een goed contact met de mensen en we weten waar het om gaat. Ik vind het prettig als alles goed geregeld is voor de exposanten, daarom verwelkomen we hen zelf bij de entree van de beurs. Ik loop zo veel mogelijk rond om zo benaderbaar mogelijk te zijn. Als er een probleem is kunnen ze bij mij terecht. Een exposant, maar ook de bezoeker, moet binnenstappen met het gevoel dat het fijn is dat de vakbeurs begint."

## **U heeft al bijna 19 jaar ervaring met het organiseren van beurzen, wat heeft u zien veranderen?**

"Mensen zijn veeleisender geworden, misschien wel terecht, maar wat ik vooral zie veranderen is het gedrag van de beursbezoeker. Het is belangrijk om de beurs te bezoeken, je kunt er zo veel van opsteken. Ik erger mezelf er aan dat het door het parkeren voor de bezoeker zo duur is geworden, maar dat ligt ook aan de stad Rotterdam. Tegenover Ahoy is een winkelcentrum waar bezoekers goedkoper kunnen parkeren, doordat men daar per uur betaalt in plaats van met een dagkaart."

## **Wat was het hoogtepunt van de afgelopen 10 jaar?**

"ASWS is noodgedwongen naar Ahoy verhuisd, na vier jaar in Leiden te hebben gezeten. Het was een stevige financiële tik en dan draai je opeens in Rotterdam de beste beurs ooit. Dat is nu zes jaar geleden, maar we noemen het nog steeds het Ahoy-effect. In een keer hadden we zo'n 25 procent meer bezoekers."

## **Wat kunnen we de komende 10 jaar van ASWS verwachten?**

"Nog mooiere, nog betere en nog actievere beurzen. De leergierigheid van de pedicures is zo groot, daar moet je iets mee doen. We moeten ze de meerwaarde van het beursbezoek bieden. Het demonstratieplein was in Rotterdam voor het eerst, dat gaan we bij de Vakbeurs Pedicure volgend jaar oktober zeker weer doen."

## **Hoe zorgt u ervoor dat de ASWS blijft groeien?**

"We hoeven niet te groeien, we gaan met de sector mee. We hebben nu alle belangrijke aanbieders, zouden er meer komen dan zouden we moeten groeien. Een groeifactor zou kunnen zijn, dat er meer cosmetische nagelstyling bij zou

komen. Maar het moet voorop blijven staan dat we een voetenbeurs zijn, dus er hoeft niet te veel beauty bij te komen. Het kan er wel bij, maar het moet niet gaan overheersen."

## **Hoe houdt u de Vakbeurs Pedicure aantrekkelijk en vernieuwend?**

"Hoe weet ik nu nog niet, maar het zal vernieuwend blijven. Aan het gezellige, huiselijke en mooie karakter van de vakbeurs willen we geld uitgeven. We zijn continu bezig met vernieuwing: soms onzichtbaar, maar wel aanwezig."

## **Hoe heeft u de branche zien veranderen?**

"Kwalitatief wordt het steeds beter, zoals de Code van de Voetverzorging en de specialisaties zoals bijvoorbeeld de opleiding tot Medisch Pedicure. Ik zie steeds meer ontwikkeling. Werkwijze en hygiëne worden steeds belangrijker. Daarnaast heb ik de branche professioneler zien worden."

## **Op welke manier denkt u dat de voetverzorgers in Nederland de komende 10 jaar anders gaan werken?**

"Veel meer voetbehandelingen en pedicures die zich steeds verder ontwikkelen. De groep van Medisch Pedicure wordt steeds groter. Of dat allemaal noodzakelijk is? Nee. Er wordt nu een soort druk opgebouwd, maar je hoeft niet perse pedicure plus te zijn."

ASWS stelt 10 gratis entreekaarten beschikbaar voor de vakbeurs Totale Voetverzorging. Wilt u een van deze kaarten winnen? Stuur dan een mailtje naar [redactie@voetvakplus.nl](mailto:redactie@voetvakplus.nl) onder vermelding van Entreekaarten Totale Voetverzorging.