



## De toegevoegde waarde van Gezond Lopen

**D**e veertig winkels die zijn aangesloten bij de vereniging Gezond Lopen willen meer dan alleen schoenen verkopen. Een interview met bestuursvoorzitter Bertine Veenhuizen over voeten, schoenen en een sector die ondanks moeilijke omstandigheden het hoofd boven water heeft kunnen houden.

Sinds het begin van de jaren zestig van de vorige eeuw groeit het besef dat schoenen belangrijk zijn om voeten gezond te houden. Tien jaar later, in de jaren zeventig, ontstond het initiatief waaruit uiteindelijk de stichting Gezond Lopen werd geboren.

“De eerste schoenen die werden ontworpen vanuit de gedachte dat schoenen gezond moesten zijn, waren eerlijk gezegd nogal tuttig”, zegt Bertine Veenhuizen. “Ze waren functioneel, maar niet mooi. Dat weerhield veel mensen, die merkten dat hun voeten niet goed

pasten in de schoenen van de reguliere schoenenwinkels, ervan om ze te kopen. Dus namen ze genoeg met een schoen die minder goed zat, maar er wel goed uitzag. ‘We moeten ze natuurlijk nog even inlopen’, dachten ze, als de schoen ondanks de juiste schoenmaat toch te krap zat. Of ze dachten: ‘we leggen er wel een zooltje in.’”

Die manier van denken deed geen recht aan de menselijke voet. Met zijn 28 botjes, 33 gewrichten, 19 spieren en pezen en 107 gewrichtsbanden is die op zichzelf al uiterst complex. Wie zich dan ook nog bedenkt dat voeten komen in soorten en maten, begrijpt hoe onjuist het idee is dat dat een schoen alleen maar de juiste maat hoeft te hebben om goed te passen. “Als we een spijkerbroek kopen, kijken we toch niet alleen naar zijn lengte?”, vraagt Veenhuizen retorisch. “Dan kijken we toch ook of hij niet te strak om het middel zit en de knoop goed dicht kan?”

## **VOORBIJ DE STANDAARDSCHOEN**

De vereniging Gezond Lopen, waarvan Veenhuizen de huidige bestuursvoorzitter is, is actief in de ruimte tussen gezonde schoenen

en mooie schoenen. Preciezer geformuleerd: de Gezond Lopen wil schoenenwinkels in staat stellen om klanten gezond te laten lopen op schoenen die qua uiterlijk niet onderdoen voor welke schoen dan ook. Het belangrijkste instrument waarmee de vereniging dit probeert te bewerkstelligen is door verkoopmedewerkers op te leiden – en wegwijs te maken in de wereld achter de standaardschoen. Voor misschien wel de meeste mensen is er overigens niks mis met die standaardschoenen, beklemtoont Veenhuizen. “Maar er is dus ook een grote groep waarvoor dat niet geldt. Voor die groep kan het lopen op slecht zittende schoenen de voeten op de langere termijn beschadigen. Dat geldt natuurlijk dubbel en dwars als er sprake is van bijvoorbeeld obesitas, diabetes, kanker of de ziekte van Parkinson.” Omdat het probleem van obesitas nog steeds toeneemt, net als de prevalentie van chronische ziekten als diabetes en kanker, neemt de behoefte aan de diensten van de Gezond Lopen-winkels alleen nog maar toe.

## **OPLEIDINGEN**

De Gezond Lopen-winkels verkopen mooi vormgegeven en modieuze schoenen, geproduceerd

door gerenommeerde fabrikanten die zich hebben toegelegd op het produceren van schoenen die zowel gezond én mooi zijn. “De meeste producenten zitten in het buitenland”, zegt Veenhuizen. “Vroeger had Nederland een bloeiende schoenenindustrie, maar die tijd is voorbij. Er zijn gelukkig nog een paar familiebedrijven actief.”

De gestaag groeiende groep consumenten die beseft dat het dragen van de juiste schoenen ervoor kan zorgen dat ze langer en met meer comfort mobiel kunnen blijven lopen vormt de clientèle van de winkels die zijn aangesloten bij Beter Lopen. Soms vinden deze klanten de weg naar de door mond tot mond-reclame, soms krijgen ze een tip krijgen van een medisch-pedicure of een andere voetspecialist.

“Onze klanten zijn vooral vrouwen”, weet Veenhuizen. “Vrouwen hebben nu eenmaal meer voetklachten dan mannen. Veel vrouwen dragen nu eenmaal graag schoenen met hoge hakjes die op de langere termijn niet goed zijn voor de voeten.

De veertig winkels die zich onder het vaandel van de Gezond Lopen hebben verenigd, onderscheiden zich in de eerste plaats van de

overige 850 Nederlandse schoenenwinkels doordat in elke winkel medewerkers rondlopen die door de vereniging zijn opgeleid. Deze medewerkers weten niet alleen veel van schoenen, maar ook van voeten.

‘We leiden om te beginnen verkoopmedewerkers op tot adviseur’, verduidelijkt Veenhuizen. “Die opleiding duurt een half jaar.”

In die periode zitten de medewerkers acht maandagen in de schoolbanken. Ze krijgen les in de anatomie van de voet en leren voettypes en voetafwijkingen herkennen. Als de cursus is afgerond, weten ze hoe ze een voet moeten opmeten en hebben ze kennis over de materialen en technieken die relevant zijn voor de productie van schoenen.

Een tweede cursus leidt op tot specialist. Die cursus duurt een jaar. Specialisten kunnen, als ze hun opleiding hebben afgerond, onder meer kleine correcties aanbrengen in een schoen en in het onderwerk van de schoen. Ze kunnen verwijsbrieven van artsen lezen en interpreteren. Ze weten niet alleen welke schoen past bij welk voetype, maar ook welke schoen past bij afwijkingen van de enkel, knie en houding. Ze weten ook welke schoenen het meest

geschikt zijn voor mensen met een neuromusculaire aandoening, reuma of diabetes.

## SCHAKEL

Omdat in elke winkel die lid is van de vereniging Beter Lopen adviseurs en specialisten aanwezig zijn, kunnen deze winkels als een schakel fungeren in het netwerk van consumenten die beter willen lopen en voetzorgverleners als medisch pedicures, register-podologen en podotherapeuten. “Deze samenwerking is eigenlijk een vorm van kruisbestuiving”, zegt Veenhuizen. “Een deel van onze klanten komt bij ons via de voetzorg. Maar tegelijkertijd fungeren onze winkels ook als een voorportaal. De medewerkers hebben de kennis in huis om bij onze klanten problemen te signaleren en ze door te verwijzen naar de juiste zorgverleners.”

## ZWARE JAREN

Het ledenaantal van de vereniging is op dit moment stabiel, tot grote opluchting van Veenhuizen. “De branche heeft een zware periode achter de rug. Tijdens de coronajaren hebben veel te veel zaken de deur definitief moeten sluiten.” Toen klanten tijdens de lockdowns de winkels niet in mochten, konden die hun sterke punten – lees: het deskundige advies van opgeleide verkopers die voeten kunnen opmeten en een schoen op maat zoeken - niet volledig uitbuiten.

“Aan de andere kant hebben de pandemiejaren ook positieve zaken gebracht”, vertelt Veenhuizen. “Ze hebben de creativiteit van onze leden gestimuleerd. Bovendien zijn tijdens de pandemie honderdduizenden mensen gaan wandelen. Ze ontdekten al heel snel hoe belangrijk goed zittende schoenen waren.”

Meer informatie over Gezond Lopen vindt u [hier](#).

