



“Dit vak heeft mijn

'Een interview met een mannelijke pedicure', aldus een van de suggesties die de redactie van Podopost kreeg tijdens de laatste Vakbeurs voor de Totale Voetverzorging (VTV) in Arnhem. We gingen op zoek. Met een lantaarntje: slechts vijf procent van de pedicures in ons land is man. We vonden Martie Lieferink in Apeldoorn, de enige man tussen de zestig ProVoet-pedicures die de gemeente rijk is.

Zijn rijtjeshuis aan de Socratesstraat aan de rand van Apeldoorn onderscheidt zich in eerste instantie niet van de andere woningen in het filosofenwijkje, maar dan is er op eens dat opvallende gevelbord: 'PedicurePraktijk Martie. Pedicure met Allure'. Martie Lieferink (38 jaar) staat al bij de deur; de koffie staat klaar, met een stuk appeltaart. Voor straks heeft hij broodjes. Martie Lieferink is een zorgzaam iemand. Het is stom toeval geweest, dat hij in het pedicurevak terecht kwam. Of misschien moest het gewoon zo zijn. Hij kan er zijn zorgzaamheid goed in kwijt. "Ik geef mensen graag een goed gevoel." Toeval of niet, het foldertje van de NHA (Nederlandse Handelsacademie) dat twee jaar geleden bij hem op de deurmat plofte en waarin onder meer de start van een pedicureopleiding werd aangekondigd, markeerde het begin van een ander leven. "Ik werkte – en nog steeds trouwens – op de afdeling schoonmaakonderhoud van het Gelre Ziekenhuis in Apeldoorn. Toen ik dat foldertje kreeg, zat ik al een tijdje overspannen thuis. Ik heb best een moeilijk leven gehad. Ik stond open voor iets nieuws, een andere richting. Toen ik over de pedicure-opleiding las, dacht ik: dát ga ik doen. Het wereldje was me niet helemaal onbekend; ik ga al jaren elke zes weken naar de pedicure en ik heb altijd al graag voetmassages gegeven. Maar pedicure

Tekst: **Daniëlle Kraft**, journalist

Foto's: **Andy van der Steen**, fotograaf, **Daniëlle Kraft** en **Martie Lieferink**

Ronnie Tober knipte het lintje door op het druk bezochte openingsfeest

wórden, dat was nooit in me opgekomen." Martie kreeg veel steun en advies van zijn eigen pedicure, Hannie Kok. Met haar twintigjarige ervaring stond ze Martie praktisch en zakelijk terzijde. "Op haar advies werk ik bijvoorbeeld met nattechniek, zij vertelde dat de meeste van haar cliënten dat prettiger vinden."

Enige man

Martie schreef zich in maart 2006 voor de opleiding in. Een studie in eigen tijd, met een wekelijkse praktijkdag bij de afdeling Uiterlijke Verzorging in het ROC-gebouw in Utrecht. Martie was er de enige man. "De andere cursisten vonden dat eerst wel apart, maar het was vooral heel gezellig. En mijn docente, Anna van der Houwen, zei al snel tegen mij: jij wordt een heel goede pedicure."

Hij moest zijn eigen modellen meenemen en wierf ze onder andere met flyers die hij persoonlijk huis aan huis in zijn wijk in Apeldoorn in de brievenbussen deed. Uiteindelijk had hij veertig proefpersonen, die na zijn diplomering in maart 2007 allemaal als cliënt bij hem bleven. Thuis had hij op zijn slaapkamer provisorisch een behandelhoek ingericht, maar die werd al gauw te klein. Martie verhuisde naar een groter huis, waar hij op de tweede verdieping een 'echte', mooie behandelkamer inrichtte. Zijn klantenkring groeide, "maar niet hard genoeg", vond hij. En zijn oudere cliënten vonden al die trappen op en af

bezwaarlijk. "Dat signaal heb ik serieus genomen. Toen in december 2007 dit pand aan de Socratesstraat – een voormalige kapsalon – beschikbaar kwam, heb ik meteen geboden. Met het oog op de toekomst. Hier kan ik uitbreiden."

In het nieuwe, lange, niet al te brede pand toog Martie met zijn beste vrienden aan het verbouwen. Bij de entree werd een comfortabele, half open zithoek gemaakt. De wachtende cliënten hier kijken uit op de balie en een vitrinekast met producten. De behandelunit is geraffineerd aan het zicht van de wachtenden onttrokken. Achter in de salon is een grote ruimte die wordt gebruikt als keuken en voor overleg met bijvoorbeeld vertegenwoordigers. Of voor interviews. Het geheel oogt mooi, fris, praktisch en professioneel.

De opening van de salon, op 12 januari dit jaar, werd verricht door niemand minder dan zanger Ronnie Tober. "Hij woont in Apeldoorn, ik kende hem een beetje op afstand. Ik was verrast dat hij meteen enthousiast reageerde toen ik hem voor de opening vroeg. Hij vond het zo goed dat ik het aandurfde om zoiets nieuws te beginnen, zei hij. Hij loopt vaak de Nijmeegse Vierdaagse, dus hij weet hoe belangrijk het is goed voor je voeten te zorgen." Ronnie Tober knipte het lintje door op het druk bezochte openingsfeest en gaf daarmee 'allure' aan Marties nieuwe pedicurepraktijk. "Het was geweldig", vertelt Martie. Gevoel voor pr kan hem niet worden ontzegd.

Veiligheid

Martie Lieferink is een gezellige, innemende man. Met zijn feminiene zorgzaamheid geeft hij, zo merkt hij, zijn cliënten een

leven veranderd"



De verkoop van producten vindt Martie een leuk aspect van zijn praktijk.

goed gevoel. Een professionele aanpak staat voorop, benadrukt hij, maar hij maakt het ook graag leuk. "Tachtig procent van mijn cliënten is vrouw. Vrouwen voelen zich bij mij vertrouwd en op hun gemak. Ik vorm geen bedreiging. Ze zeggen ook niet 'ik ga naar de pedicure', maar 'ik ga naar Martie'. Soms komen klanten somber binnen; tijdens de behandeling praten we wat, ik luister en dan zie ik ze een uur later toch opgepept de deur uit gaan. Dat stukje psychologie zie ik als onderdeel van het werk. En ik houd daarvan. Ik vind het ook prettig dat ik hier, in dit huis, woon. Dit huis is mijn plek waar ik me goed voel. Misschien straal ik die veiligheid uit."

Hij moet nog wel wat zakelijker worden, vindt hij. "Ik ben op de eerste plaats gericht op kwaliteit. Ik wil echt goed werk afleveren. Maar ik wil op termijn van mijn praktijk kunnen leven. Daarvoor zal ik mijn tarieven wat moeten verhogen. Ik ben trouwens al iets omhoog gegaan. Maar ik moet dat vaak uitleggen. Mensen vinden gauw dat ze veel moeten betalen, ze hebben geen idee van mijn lasten en onkosten." Voor een basisbehandeling hanteert hij een tarief van € 19,50 en vier euro extra als daar een voetmassage bijkomt. "Dat is misschien toch te goedkoop. Ik ben drie kwartier tot een uur bezig. Maar ja, ik kan mijn bestaande klanten niet opeens met een

tariefsverhoging van een paar euro confronteren. Ik moet nog even zien hoe ik dat ga oplossen."

Specialisatie

Na zijn diplomering vorig jaar ging Martie Lieferink meteen door voor zijn certificaten Diabetische en Reumatische Voet. "Het basale handwerk, dat vind ik het leukst", zegt hij. Omdat er uit zijn klantenkring veel vraag naar cosmetische voetverzorging en luxe verwenbehandelingen kwam, is Martie zich op dit gebied gaan specialiseren. Bij All4Feet volgde hij al een applicatiecursus gelnagels zetten. In de planning zitten nog aanvullende cursussen oliën & lemen, nailart en nagelbeugeltechnieken. "Mensen willen graag mooie voeten. En ik vind het leuk om ze die te geven." Cliënten kunnen bij hem een luxe pakket krijgen, met een voetenbad, scrub, voetmasker, massage en afsluitende crèmebehandeling, maar kunnen ook voor aparte onderdelen komen, zoals nagels lakken of een crèmebehandeling.

De verkoop van producten vindt Martie een leuk aspect van zijn praktijk, maar hij is nog een beetje zoekende. "Ik wil me onderscheiden met exclusieve producten, zoals die van het Franse PediRelax. Die zijn erg goed, maar niet goedkoop. Ik heb nu ook producten van Laguna staan, ik ben benieuwd of die bij mijn cliënten aanslaan." Zijn eigen, uit vijf basiskleuren bestaande Italiaanse nagellaklijn Allure – met eigen etiketjes – loopt intussen als een trein.

Groei

PedicurePraktijk Martie telt nu 150 cliënten, van wie de meesten eens in de zes weken naar de salon komen. Een klein aantal cliënten behandelt Martie ambulante. "Ik moet groeien, wil ik op termijn van mijn praktijk kunnen leven", zegt hij. Dat vraagt om een tweesporenbeleid: kwaliteit van zorg leveren én netwerken. Beide dragen immers bij aan een grotere naamsbekendheid en dus aan groei van het cliëntenbestand. "Om kwaliteit te kunnen leveren, heb je kennis, vaardigheden én goede apparatuur nodig. Ik heb flink geïnvesteerd. Zo heb ik een dure Bentlyn Podochair van Dancohr gekocht, maar daar ben ik dan ook ontzettend blij mee. Echt een prachtig ding. Mijn instrumenten en ook mijn ambulante koffer, met een motor van Orthofex, heb ik via de opleiding aangeschaft. Ik heb goede spullen, dat vind ik belangrijk, want ik ben ervan afhankelijk."

Zijn praktijk is geautomatiseerd. "Dat scheelt een hoop tijd en gedoe. En op mijn cliënten komt het professioneel over." Bij die uitstraling hoort ook een eigen website, vindt hij. Hij schakelde er een specialist voor in. Begin augustus dit jaar ging Marties site de lucht in (www.pedicurepraktijkmartie.nl).

Daarnaast timmert Martie Lieferink waar hij maar kan publicitair aan de weg. De opening van zijn praktijk door Ronnie Tober was wat dat betreft een goede zet, Martie haalde er de regionale krant mee. Zijn flyers liggen bij huisartsen en bij de diabetesverpleegkundige van het Gelre Ziekenhuis. "Mijn flyers liggen zelfs bij de kapper en bij een acupuncturist." Hij zoekt ook nadrukkelijk samenwerking met aanverwante zorgverleners, omdat dat niet alleen zorginhoudelijk, maar ook zakelijk aantrekkelijk is, meent hij. Martie werkt intussen samen met een podoloog – "we sturen elkaar cliënten door" – en mag zich de huispedicure van Thuiszorg

Beers in Apeldoorn noemen. "Er is bij cliënten gevraagd of ze tevreden over me waren. En kennelijk waren ze dat, want nu verwijst de thuiszorgorganisatie haar cliënten exclusief naar mij. Mijn naam zit in de zorgmap van alle cliënten." Als belangenbehartiger van de Ronnie Tober Foundation heeft hij onlangs tijdens de eerste lustrumviering van de stichting de hele dag voetmassages aan verstandelijk gehandicapten gegeven. "Een heel bijzondere ervaring", zegt Martie. Ook dat is netwerken.

Uitstraling

Marties praktijk is nu twee dagen en enkele avonden per week geopend. "Dit jaar hoop ik mijn investeringen een beetje terug te kunnen verdienen, volgend jaar wil ik meer dagen open gaan." Hij is aan het opbouwen. "De zaak groeit. En ik word zelf ook sterker, merk ik. Ik voel me zekerder." Zijn plezier in het vak spat van hem af. "Ik ben zó gelukkig in dit beroep. Het heeft mijn leven veranderd."

