



Bij het tappen draagt Anne-Marie geen handschoenen omdat die aan de tape plakken

# Sportieve ondernemende vrouw wordt sportpedicure

ANNE-MARIE KOUTERS IS SPORTPEDICURE

Anne-Marie Kouters is sportief en ondernemend, en weet uit eigen ervaring hoe belangrijk het is dat sporters bij een blessure goed behandeld worden. Toen ze in 2011 een ernstige enkelbreuk opliep en lang niet kon werken en sporten, maakte ze een carrière-switch. Ze voltooide binnen 9 maanden de opleiding Pedicure en startte in 2014 haar praktijk als sportpedicure.

Anne-Marie had nooit kunnen bedenken dat ze zou kiezen voor dit vak. Na de kunstacademie en de hbo Toerisme werkte ze tien jaar in het buitenland als reisleidster en gids. Eenmaal terug in Nederland volgden enkele banen in onder meer de sales. "Die functies boeiden me op den duur steeds minder. Maar je leven kabbelt ondertussen gewoon door. Ik had mijn werk en daarnaast sportte ik, net als mijn man en kinderen, tamelijk intensief." Aan dat bestaan kwam op 11 januari 2011 een abrupt einde. Anne-Marie viel tijdens het fietsen en liep een complexe enkelbreuk op, waardoor ze tot op heden niet kan hardlopen.

"Voorheen was ik nooit bezig met mijn voeten en de twee jaar na het ongeluk was ik alleen maar bezig met mijn linker-voet, met de pijn, met het ongemak. De frustratie dat ik niet kon sporten, soms maar nauwelijks kon lopen en ook antagonistisch ging bewegen, was netjes gezegd ongelooflijk balen. Daar zit je dan thuis. Je ziet alleen nog artsen en de fysiotherapeut. In die tijd kreeg ik een oneindig respect voor wat je voeten allemaal mogelijk maken. En ik kreeg ook steeds meer begrip voor de mindset van sporters. Je wilt eigenlijk altijd doorgaan. Continuïteit is heilig en onderbrekingen zijn niet gewenst of moeten worden beperkt."

Tekst: Petra Lageman, freelance journalist

Foto's: Iris Spaink



'Ik ben ook bezig met het voorkomen van blessures'

In de praktijkruimte hangen foto's en eigengemaakte kunst



### Fascinatie voor sport en voeten

De tijd thuis, zonder andere afleiding dan haar behandeling, gaf Anne-Marie de mogelijkheid na te denken over de toekomst. "Schilderen, dat wilde ik absoluut blijven doen. De kunstacademie was destijds echt een goede keuze. Maar ik wilde niet tot mijn pensioen in de sales werken. Het gaf me absoluut geen voldoening. Ik besloot een andere baan te zoeken. Liefst iets waarin ik mijn nieuwe belangstelling voor voeten kon combineren met mijn behoefte aan gezond leven en regelmatig sporten. Als dat bovendien een baan was waarin ik zelfstandig kon werken en mijn enthousiasme in kwijt kon, zou dat helemaal ideaal zijn. Vanwege mijn interesse in de voet als bewegingsapparaat meldde ik mij aan bij de opleiding Pedicure. En toen ik mijn ondernemersplan moest schrijven, stelde ook de docente direct dat ik iets moest doen met mijn fascinatie voor sport en voeten. En zo ben ik uiteindelijk sportpedicure geworden."

### ANNE-MARIE KOUTERS (48 JAAR)

- **Diploma's:** diverse cursussen, symposia en lezingen op het gebied van de voetverzorging (2015, 2014), opleiding Pedicure (2014), hbo Toeristische Informatie Opleiding (1989), Hoge School West Brabant Kunstacademie (1988), HAVO (1986).
- **Werkt:** gemiddeld meer dan 40 uur per week (ook 's avonds en in het weekend) als sportpedicure.
- **Bijzonderheid:** circa 80% van haar klantenbestand is actief sporter.



Anne-Marie was dan wel sportpedicure maar nog geen ondernemer. "Het is helaas niet zo dat na het ophangen van je naam en ProVoetbord de klanten in rijen van drie voor de deur staan. En ook een website, Facebook-pagina of LinkedIn-profiel zijn weliswaar nodig, maar niet afdoende. Je moet er echt op uit. De quote: "Life begins at the end of your comfortzone",

vind ik prachtig en het slaat ook op ondernemerschap. Ik heb bij sportclubs en specialzaken gevraagd of ik iets mocht vertellen over mijn vak, mijn bedrijf en vooral hoe je blessures kunt voorkomen of minder impact kunt laten hebben. Sommigen waren zo enthousiast dat ik later een presentatie heb gegeven voor hun leden en klanten. Het mooie bij sportclubs is dat je >>



'Een vetertechniek kan pijnontlastend werken'

bij zo'n lezing de trainers, de coaches én de sporters bereikt. Dat zorgt vooral tijdens het vragenronde voor een mooie gespreksdynamiek." Maar de lezing kan ook meer opleveren. "Naar aanleiding van de Nationale Sportweek heb ik begin dit jaar een lezing gegeven bij de plaatselijke atletiekvereniging. Onlangs hebben ze mij gevraagd om als voetverzorger bij een Fit Test dag te zijn en nog een lezing te geven. Dat is natuurlijk fantastisch. Zo merk je dat je echt serieus wordt genomen. Het draait het niet alleen om sporters, trainers en coaches. Ook de fysiotherapeut en de sportpedicure zijn van belang."

### Ander klantenbestand

Een sportpedicure heeft een ander klantenbestand dan de 'gewone' pedicure. Het gaat doorgaans om relatief gezonde mensen van wie de weerstand op peil is en die, vaak als gevolg van hun sport, tijdelijk kampen met een blessure. Bijvoorbeeld blauwe of traumanagels, ingroeiende of gescheurde nagels, eeltvorming, kloofvorming op de hielen, transpirerende voeten, blaren en bloedblaren, likdoorns en schimmelinfecties. Sporters willen niet per se mooie voeten, maar vooral een functionele oplossing waarmee zij het liefst door kunnen sporten of hun sportactiviteiten zo snel mogelijk kunnen hervatten. Dat vraagt om een andere behandeling dan gebruikelijk. Heel de voet eeltvrij maken is weliswaar mogelijk, maar sporters houden vaak liever een functioneel laagje eelt over. En ook het afpleisteren of intapen moet zodanig gebeuren dat het wel ondersteuning geeft maar geen hinder veroorzaakt.

### Specialisatie

"Na de opleiding Pedicure heb ik zoveel mogelijk cursussen en symposia gevolgd om me te specialiseren in de sportvoet", vertelt Anne-Marie. "Bijvoorbeeld de lezing 'Sportvoeten in de praktijk' van Toos Mennen en Ingrid Jansen en het symposium Voorvoetpathologie door de orthopedisch chirurgen van het Ampia Ziekenhuis. Bij Amicu Manu heb ik een opleiding gevolgd voor het elastisch tappen van de enkel en de voet en Johan Toonstra heeft me veel geleerd over mycosen aan voeten en nagels. En natuurlijk heb ik ook de lezing van Mano de Kok over sportzolen bijgewoond. Omdat er nog geen echte opleiding is vanuit de pedicurebranche heb ik uiteindelijk ook een maatwerkofferte aangevraagd. Ik wil nog meer kennis vergaren over bijvoorbeeld drukvrij leggen, nagelreparatie en andere heel specifieke behandeltechnieken voor sporters."

### Blessures voorkomen

De service van de sportpedicure stopt niet bij het verzorgen van de voeten. Ook advies om blessures te voorkomen is van groot belang. "Veel klachten aan de sportvoet beginnen bij de sportschoenen. Vandaar dat ik informatie geef over sportschoenen, zolen en de combinatie met diverse ondergronden waarop gesport wordt. Bij bepaalde klachten kan een andere vetertechniek pijnontlastend werken. Daar heb ik zelfs een complete powerpointpresentatie over gemaakt. Ik vraag ook altijd of mijn cliënten hun sportschoenen meenemen. En de eerste keer maak ik, ook als mijn cliënt niet sport, een blauwdruk. Door die blauwdruk krijgen mensen meer inzicht in hun voeten, in de manier van afwikkelen en de drukpunten."

### Orde op zaken

"Ik ben altijd een echte doener geweest, ben een fan van aan- en doorpakken en ga graag met mensen om. Dan is sportpedicure een prima beroep. Maar als je zelfstandig ondernemer bent, wordt je geacht ook je administratie te doen. En dat is niet bepaald mijn ding. Ik weet heus dat de belastingdienst niet mijn tegenstander is. Maar ik beschouw ze ook niet als een instantie die met me meedenkt en mijn belangen behartigt. Gelukkig is een van mijn buurtgenoten boekhoudspecialist en weet hij ook alles over belastingaangiften. Samen zijn wij tot de conclusie gekomen

dat dure boekhoudprogramma's niet nodig zijn. Gewoon in een excelsheet heel consequent bijhouden wat je verdient en uitgeeft is voldoende. Daar kun je prima uithalen wat je moet betalen aan btw en die gegevens zijn ook bruikbaar voor de inkomstenbelasting. Hij adviseerde mij ook om niet al in het eerste jaar, dat immers vaak niet een vol kalenderjaar is, gebruik te maken van de startersaftrek. Je hebt er veel meer aan als je die extra aftrek pas in de jaren daarna gebruikt."

### Slim investeren

Anne-Marie houdt goed rekening met de inkomsten en de uitgaven. "Dit is mijn beroep, niet mijn hobby. Ik wil en moet hier mijn geld mee verdienen. En dus kijk ik heel goed welke uitgaven echt nodig zijn en waarop ik kan besparen. Ik had bijvoorbeeld een praktijkruimte kunnen huren of de garage kunnen verbouwen. Maar op de eerste etage hadden wij een kamer over. Die heb ik onder handen genomen en ingericht. Het is niet groot, maar alles past erin. En dat het niet gelijkvloers is, is voor mijn cliënten geen bezwaar. Die zijn vrijwel allemaal erg goed ter been. Ruim 80 procent van hen is immers actief sporter. Mijn jongste cliënt is 12, een voetballer met traumanagels, en de oudste is een dame van 84 die nog elke dag wandelt."

### Goed plannen

Die actieve klantenkring betekent ook dat Anne-Marie een heel flexibele agenda heeft. "Mijn werkweek loopt letterlijk van maandagochtend tot zondagavond. Vrijwel al mijn cliënten werken overdag en sporten 's avonds en in het weekend. Ik pas heus op dat ik niet te veel werk. Maar van echte werk- en vrije dagen is geen sprake. Ik plan gewoon mijn werk om mijn gezinsleven heen."

### TIP VAN ANNE-MARIE

"Vanaf het moment dat je een KvK- en een btw-nummer hebt, ben je officieel ondernemer. Maar onderneem je daarna weinig, dan komt je bedrijf niet van de grond. Ondernemerschap begint aan het einde van je comfortzone. Je moet actief cliënten benaderen en daar heb je lef voor nodig!"