

DE VOETAFDruk IN HET ZAND

De voetafdruk in het zand

Je hebt steeds een keuze

Davy Vaesen



Voor Nienke:

**Durf groots te dromen en onthoud:
van proberen kan je leren ;)**

VOORWOORD

In 2022 hoorde ik van Davy dat hij een boek over barefoot schoenen wilde schrijven. En heel snel volgde de vraag of ik voor een voorwoord kon zorgen. Ik voelde me vereerd en zei onmiddellijk ja. Zoals bij veel zaken in het leven is er in de tussentijd heel wat veranderd. De invalshoek van het boek veranderde een paar keer en het uiteindelijke resultaat heb je nu in jouw handen. Eén ding veranderde echter niet: het basisthema en de vraag of ik het voorwoord wilde schrijven.

Ergens is het leven van Davy en mijzelf op de één of andere bizarre manier met elkaar verweven. Toen ik Davy leerde kennen verkocht hij (wandel)schoenen in een grote outdoor-keten.

Dezelfde outdoorketen waarbij ik 14 jaar eerder mijn eerste stappen in het professionele leven zette.

De eerste barefoot schoenen die ik ooit kocht waren Vibram Fivefingers. Deze schoenen maakten mij zo enthousiast dat ik in 2015 mijn eigen speciaalzaak in barefoot schoenen oprichtte. Een drietal jaar later leerde ik Davy kennen. Zijn eerste aankoop bij ons: Vibram Fivefingers.

In de maanden en jaren die volgden startten we een conversatie op. Het begon over barefoot schoenen in het algemeen en zijn wens om ooit zelf een barefoot schoen te ontwikkelen. Maar ook over zijn boek en zijn werk, waarbij hij af en toe worstelde met de schoenen die hij verkocht, maar er eigenlijk niet meer in geloofde.

In Leon, het hoofdpersonage van dit boek, zit er een stukje Davy, maar ook een stukje Thomas. Voor mij is het niet enkel een boek over barefoot schoenen, maar ook over het durven kiezen voor jouw eigen pad. Voor Leon, Davy en mezelf was het niet altijd gemakkelijk om de veilige haven te verlaten en te kiezen voor onze passie. Maar de resultaten zijn er wel. Bij Davy in onder andere zijn fotografie en de publicatie van dit boek, voor mijzelf IEDEREEN LOOPT, nog steeds de enige merk-onafhankelijke barefoot schoenenwinkel in België.

Mijn algemene conclusie: bevrijd je
voeten, maar vooral geloof in jezelf en
ga voor jouw dromen.

Veel leesplezier,

Thomas

Zaakvoerder IEDEREEN LOOPT

PROLOOG

‘We verwaarlozen massaal onze voeten...’

Met die zin kopte de krant die ochtend een artikel binnen, recht in de winkelhaak...

Leon las de eerste zin nog een keer. De krant trilde licht in zijn handen.

Een opiniestuk, helemaal onderaan pagina zeven. Geen foto, geen kleur. Enkel woorden. Zinnen die hij al jaren in zijn hoofd herhaalde, nu eindelijk gedrukt op papier. Niet door hem, maar het voelde als een echo uit zijn eigen hart.

Hij las verder:

‘We dragen te kleine schoenen, stoppen kinderen van drie in stijve zolen en noemen het ‘mode’. Maar onze voeten lijden. En met hen onze knieën, rug en zelfs onze ademhaling.’

Leon zuchtte. Hij vouwde de krant langzaam dicht en keek op de klok. 9.12 uur. Nog achttien minuten voor de winkel opening.

Hij zat al aan zijn bureautje achterin het magazijn, koffie koud, brooddoos onaangeroerd. Zijn naam stond op de lijst als openingsverantwoordelijke. Zoals bijna elke dag.

Zijn blik viel op de rijen dozen. Maat 36 tot 48. Merken die zichzelf comfortabel noemden, maar waarin hij al lang niet meer geloofde.

Leon kende de slogans. ‘Voor elke stap in je dag.’ ‘Meer demping, meer steun, meer van het leven.’ Maar hij wist beter. Meer demping betekende minder kracht. Meer steun betekende zwakkere voeten. En meer van het leven? Niet als je na tien stappen pijnlijke voeten had. Toch verkocht hij ze. Met overtuiging. Glimlach op het gelaat. Targets halen. Hij stond op, liep naar de spiegel in de hoek en keek naar zijn schoenen. Zwart, glanzend, net ge-poetst. Maar zijn tenen klemden, zijn hielen protesteerden en zijn voetzolen voelden al stijf, nog voor hij een klant had geholpen. In zijn hoofd klonk opnieuw die zin: *we verwaarlozen massaal onze voeten*. Hij wist dat het waar was. Hij voelde het al jaren. Maar hij had nog nooit de moed gehad om het te zeggen. Want hij was een verkoper.

En verkopers praten niet tegen hun product.