



Rehab Footwear

Schoenen met een twist



Na jaren vertegenwoordiger geweest te zijn bij Diesel Schoenen, Mexx en G'sus, begon Jaco Flach zijn eigen schoenenlabel. Hij keerde zijn spaarpot om, stapte naar de bank en begon Rehab Footwear. Door de achterkant van een sneaker op een klassieke schoen te zetten creëerde hij de Kurt schoen. Flach: "Die verkocht vanaf dag 1 heel goed en zit nog steeds in onze collectie. We hebben hem één keer een andere leest gegeven, maar voor de rest is die nog hetzelfde als in het begin."

Limited Legends

Inmiddels is Flach tien jaar verder en nu brengt hij de Limited Legends uit. Flach: "Dat is de Kurt schoen in een aantal variaties. De afgelopen tien jaar hebben we daar 150 variaties van uitbracht en nu brengen we de succesvarianten terug." In 2009 stapte Jeremy Westerhuis in het bedrijf. Samen zijn ze nu eigenaar van Rehab. Westerhuis doet de verkoop in Nederland en Flach doet de productie. Flach: "Onze schoenen worden in Portugal geproduceerd met Italiaans en Portugees leer. Het is natuurlijk gelooide leer, goed voor het milieu en mooi qua diepte. We stoppen veel energie in originele schoenen. Als je naar ons design kijkt en materiaalgebruik gaan we altijd voor ons eigen gezicht, dat wel de markt raakt. De kwaliteit en pasvorm maken het af. Daarbij is de prijs-kwaliteit hoog."

"Op een gegeven moment wilden we af van het stempel 'dat gekke merk', dus kwamen we in 2014 met de Lector, een klassieke schoen. Maar Rehab schoenen hebben wel altijd een twist. Het zijn geen

gladde schoenen. Er zit altijd iets op of aan of heeft een printje. Zelfs de Lector was niet standaard. Die twist gaat van heel uitgesproken, zoals onze schoen met ruitjesprint die momenteel de winkel uitvliegt, tot een iets simpeler model met kleine krokodrintjes die gestampt of gelaserd zijn in het leer. Wij mikken op de modebewuste man die kwaliteit wil, maar niet persé op de überhippe Amsterdamse gast.

Jeans related schoenen

Omdat ik vanuit mijn verleden als vertegenwoordiger dichtbij de kleding stond, wilde ik jeans related schoenen maken. Ons basisidee was om in heel veel kledingwinkels te gaan verkopen. Mannen willen het liefste naar één winkel waar ze alles kunnen halen. Inmiddels hebben we 350 verkooppunten in Nederland, waarvan 140 kledingwinkels. We zijn op dit moment een van de grotere merken met schoenen in de kledingbranche. Onze NOS collectie speelt hier een rol in. We bieden 7 modellen aan in 25 kleuren in de NOS. Kledingwinkels zijn veel bezig met nabestellen, omdat ze een minder groot magazijn hebben dan een schoenenwinkel. We krijgen ook altijd snelle feedback uit de kledingwinkels.

Onze collectie bestaat uit nette schoenen, chique sneakers en slippers. En we hebben bij alle nette schoenen een bijpassende riem. De sneakers en slippers zijn net geïntroduceerd en hebben al goed verkocht. Het casual sportieve stuk wordt bij ons groter omdat comfort voor de consument steeds belangrijker wordt. Er zijn veel comfortmerken

die modisch gaan, maar andersom niet, zoals wij doen.

Zuilen

Inmiddels merken we dat retailers zoveel omzet met ons merk maken dat ze gaan vragen om custom made ruimte. We bieden zuilen in bruikleen aan die de winkelier op een centraal punt in de winkel kan zetten ter presentatie. Het is een soort betonnen pilaar met eikenhouten plankjes voor 16 verschillende schoenen. Inmiddels zijn ook de eerste wanden al geplaatst. Onze kracht is dat we vanuit de winkelier denken en meedenken om te professionaliseren. En we zijn creatief met instore acties, zoals etalages en give-aways.

We hebben zolen ontwikkeld die we zelf laten maken. Alle klassieke schoenen hebben een rubber loopvlak en een fijne pasvorm. Een mode winkelier wil dat de schoen gelijk goed past. We blijven op dat gebied continu door ontwikkelen. Dit seizoen gaan we beginnen met losse inlegzooltjes. Onze maten zijn heel constant. Mannen kunnen de schoenen blind meenemen.

Ik ben er trots op dat we er na 10 jaar nog zijn. Rehab is een mooi solide bedrijfje geworden. We zijn nu met 15 man en hebben een plekje veroverd in de markt. In december hebben we iemand aangenomen om in Duitsland, België en Scandinavië en Frankrijk te gaan verkopen. Dat zijn onze eerste stappen in het buitenland. We zijn daar nu klaar voor."