

KENGÄN KOPUTUKSIA NRO 1/2000

Pieni- ja Isokenkäiset ry:n jäsenlehti
Helmikuu 2000

SISÄLTÖ

- s. 2 Sisällysluettelo, ilmoitus-, toimitus- ja painotiedot
s. 3-4 Pääkirjoitus, Maiju Havinen
s. 5-8 Terveysasiaa:
- Vaivaisenluun ja vasaravarpaan hoito
- Isokokaisen lapsen hoito-ohjeita 30-luvulla
- Kondomien mitat
- Verkkoklinikka
- Health and Design -seminaari
- Lääkeasiaa
Kuluttajatietoa:
s. 9 - N-mitat 2001 -projekti
s. 10-11 - Speslaali Koot
s. 12 - Ostospaikkoja
s. 13 - Kirpputori
s. 14-15 Selviytymisopas, vastattavat kysymykset
Kuluttajatietoa, jatkuu
s. 16 - Kysymys- ja vastauspalsta
Meidän kesken:
s. 17 - Yhteyshenkilöt
- Tervetuloa, uudet jäsenet
- Jäsenten sähköpostiosoitteita
s. 18 - Käännökset ja tulkaukset
- Selviytymisopas, Maria Lindblomin väliaikainen
- Isot ja pitkät miehet, markkinatutkimus
- Huippu-urheilija joukossamme
- Kirjeenvaihtoon halutaan
- "Jättiläisvauvat", Liisa Lavi-Eskelinen
s. 19-20 - Lukijoiden kannanottoja
Ulkomaan yhteyksiä:
s. 21 - Eurooppa-kokous 2000, 28.5.-4.6.2000
s. 22-23 - Pitkien yhdistysten osoitteita
- Ison-Britannian ja Irlannin pitkien yhdistyksen
puheenjohtajan kirje Pieni- ja Isokenkäisille
- Norjan pitkien yhdistyksen tervehdys
s. 24-25 Infosivut
s. 26 Saksittua
s. 27 Yhdistyksen luottamushenkilöt

AINEISTO LEHTEN kirjoitsee osoitteella Pieni- ja Isokenkäiset ry, Itäsaarentie 450, 62600 Lappajärvi, tai koputuksia@mpoli.fi. Toimitus voi muokata saamiaan kirjoituksia eikä vastaa sille jätetystä aineistosta.

LEHDEN TOIMITUS: Sirkka Pajusola, Porttikuja 5 A 89, 00940 Helsinki, p. 09-3402590.

ILMOITUSHINNAT:

1/2 sivun ilmoitus 300 mk, toistuvaisilmoitus 200 mk.
1/1 sivun ilmoitus 500 mk, toistuvaisilmoitus 250 mk.

YHTEYS ILMOITUSASIOISSA: p. 06-5661867 ja 040-5910552.

LEHDEN PAINOAIKKA: Laserpaja Oy, Helsinki.

PIENI- JA ISOKENKÄISET RY - SMÄ OCH STORA SKOR RF

Helmikuu 2000

Tervehdys ja hyvää vuoden jatkoa kaikille jäsenille!

Eräs jäsenemme kirjoitti minulle hiljattain seuraavasti: "Toivoisin, että harjoittaisimme "täsmätoimintaa", painostaisimme kauppiaita ottamaan myyntiin erikoiskokoisia kenkiä. Voisimme myös yhdessä keskittyä ostamaan tietyistä erikoiskokoja myyvästä liikkeestä, jolloin kauppias voisi laajentaa valikoimaansa." Tämä täsmätoimintahan on ollut yhdistyksen ensimmäinen idea ja tarkoitus. Kauppiaisiin ja tuottajiin on oltu jatkuvasti yhteydessä juuri tässä asiassa. Mutta olemme saaneet tietää, että suuret marketit ja kenkäkauppa-yritykset eivät meitä palvele, ei nyt eikä niillä näillä näkymin ole aikomusta siihen tulevaisuudessakaan. Ne eivät tarvitse markkojamme ("teitä on vähän"). Nämä marketit ja ketjut pärjäävät nykyisellä liikeidealla. ("me emme harjoita hyväntekeväisyyttä"). Ostetaan suuren suurien standardikokoeriä halvalla ja myydään reilusti korkeammalla hinnalla. Voidaan loput laittaa alennuskoreihin jopa 50-100 markan hinnalla ("erikoiskokojen hankkiminen myyntiin aiheuttaa vain turhaa työtä"). Tämän vuoksi meitä palvelevat ainoastaan pienet yritykset.

Ehdotettu idea, keskittyminen ostamaan määrättyistä liikkeistä, on ollut esillä alusta asti. Niin erikoisliike pysyisi pystyssä ja voisi ottaa suuremman valikoiman. Asia on vain niin, ettei tällainen yksimielisyys joukoltamme onnistu riittävässä määrin. Olemme kuitenkin niin erikoiskokoisia ja erimallisia ja asumme hajallamme laajassa maassa.

Erikoiskokojen valmistuksessa tarvitaan lisätyötä, lisälaitteita, uudelleen asentamista pientä tuote-erää varten jne. Siksi jo **tehtaalla** lisätään erikoiskokolisää tuotteen hintaan jopa 25 %. Siitä sitten arvonnäkövero kertyy nostaen hintaa välittäjältä toiselle, ja tuote päättyy kuluttajalle kalliimpana kuin normaalikoot. Erikoiskokoja valmistetaan vuodesta toiseen tehtaassa jo olemassa olevilla välineillä, jottei hintaan tulisi näkyviä lisäkuluja. Siitä johtuvat paljon moititut "ajattomuus" tai "tätimallit". Suomalainen maksaa kitsaasti, ei kuulemma liiemmin panosta laatuun vaan tuijottaa ainoastaan

hintaan, markettikamaan. Erikoiskokoiset ovat alati hinnoista valittelevaa porukkaa, kerrotaan. Ei meille siis kannata trendikästä ja täten kalliimpaa tarjota, koska jo isoon ääneen valitamme entisistäkin tuotehinnosista. Eli tässäkin "saadaan sitä, mitä tilataan". Ei trendikästä. Tehtaan pitää valmistaa ja saada kauppiaille välitettäväksi vähintään 500 paria kenkiä samaa kokoa, samaa mallia ja samaa väriä. Silloin se pääsee nipin napin omilleen. Valmistaja haluaa tehdä sitä, mikä tuottaa voittoa ja mieluusti paljon. Erikoiskoot eivät ole siis lainkaan toivottavia.

Arvonlisävero pois pieniltä, 1-5 henkilön liikeyrityksiltä. Se voisi auttaa juuri niitä yrittäjiä, jotka palvelevat erikoiskokoisia. Valitettavasti alv-kokeiluehdotus kaatui syksyllä 1999 eduskunnan ja hallituksen toimesta.

Jäsenlehdessämme on osasto "Liike-elämän näkökulmasta". Sen tarkoitus on valaista jäsenistölle liike-elämän kannalta, miksi ei olekaan niin yksinkertaista myydä erikoiskokoja, ja sitä, kuinka erityisesti pien-pienyrittäjä on Suomessa aika heikoilla, ja varsinkin silloin, jos hänellä on sellainen harvinainen liikeidea kuin palvella erikoiskokoisia.

Kenkäkauppias ei ilmeisesti voi pitää myynnissä sekä normaalikokoja että erikoiskokoja. Ei ole mahdollisuuksia sitoa niin suuria pääomia varastoon, sanottiin minulle. Erikoiskokoisten kenkien kauppias tarvitsee vähintään 3000 asiakkaan asiakaspiirin, koska kaikki eivät kuitenkaan osta yhtäkään paria vuodessa. Jos olisi 600-800 asiakkaan asiakaspiiri, ja kaikki sitoutuisivat ostamaan kolme (3) kenkäparia vuodessa, voisi erikoiskokojen myynti ehkä onnistua, arveltiin. Kannattavuus riippuu siitäkin, kuinka kalliilla liikepaikalla myymälä sijaitsee. Helsingissä voi pienoinen liiketila yhdellä näyteikkunalla varustettuna kohtalaisen hyvällä paikalla maksaa 9000 markkaa kuussa. Saa siinä toisetkin kengät myydä vuokransa eteen! Nykyisillä liikeideoilla erikoiskokojen kauppa ei ole kovin kannattavaa, vaikka kuluttaja hinnoista päätellen niin luulisi. Jos se olisi hyvin kannattavaa, niin erikoiskokoisia tuotteita myyviä liikkeitä olisi joka kivijalassa ja

korttelissa.

Käsittääkseni kaikki tämä tuottajien ja kauppiaiden tapaaminen, haastattelu ja tietojen kerääminen on kuitenkin ollut sitä "täsmätoimintaa". Valmistajat ja kauppiat kaipaavat tutkittua tietoa, jonka avulla saadaan tehtyä laskelmat tulevan yrityksen kannattavuudesta. Eivät he voi harjoittaa hyväntekeväisyyttä, kuten sanottu. Yhdistyksemme kerää jäsenistöltä kokotietoja ja tilastoi ne sekä välittää eri tahojen tutkimuspyyntöjä ja lähettää saamansa tiedot tilastoina mm. yrittäjien käyttöön. Jäsenten tulisi oivaltaa, että kyselyihin vastaaminen parantaa viime kädessä palveluita. Kaikkien osallistuminen on tärkeää - aivan kuin valtakunnallisissa vaaleissa!

"Täsmätoimintaa" on ollut nähdäkseni myös yhdistyksen edustajien läsnäolo kokouksessa, joka järjestettiin yhdistyksen aloitteesta Kauppa- ja teollisuusministeriön toimesta. Siinä oli läsnä myös liike-elämän edustajia. Meille tehtiin selväksi, ettei ketään voida pakottaa valmistamaan ja myymään erikoiskokoja. Mikä kannattavuus, mitkä olisivat asiakasmäärät, onko erikoiskokoja Suomessa, mitkä ovat erikoiskokoja?

Jäsenistölle on tarjottu tilaisuuksia joukkovoiman näyttöön "täsmätoiminnassa". Vatevan messuilla, nykyisillä Helsingin muotimessuilla on ollut mahdollisuus käydä kahdesti vuodessa tutustumasa siellä näytteilleasettajina olleisiin valmistajien edustajiin sekä paikalla olleisiin sisäänostajiin ja puhumaan heidän kanssaan suoraan toiveistaan. Vatevan messut on tarkoitettu tuottajille ja sisäänostajille, eikä messuille pääse asiakas yksityishenkilönä. Yhdistyksen ryhmänä se on onnistunut, vaikka aluksi pääsy tuntui tyssäävän. Jäsenistöä on toivottu myös mukaan käynnille Mantereen kenkätehtaaseen keskustelemaan suoraan valmistajan kanssa.

Jäsenille on osoitettu eri seuduilla yhteyshenkilö, jolle ilmoittautumalla he voisivat yhdessä kääntyä toiveineen jonkun paikallisen yrittäjän puoleen ja täten harjoittaa paikkakunnallaan "täsmätoimintaa". Tarjotut tilaisuudet eivät ole herättäneet jäsenten kiinnostusta toivotulla tavalla. *Onko sinulla jokin hyvä idea, jota ei tähän mennessä vielä olla huomattu käyttä?* Kerrohan, ole hyvä!

Laajennettua "täsmätoimintaa" ovat erikoiskokoisten tuotteiden myyntimessut. Keskuudessamme syntyi varsin pian idea suuremmasta tapahtumasta, jossa jäsenistölle olisi saatavilla monenlaisia erikoiskokoisia tuotteita samalla kertaa, ja myös myyjät saisivat selville asiakkaiden määrän ja heidän tarvitsemansa koot. Jäsenlehtemme eri numeroissa on tarkemmin kerrottu tavoitteista.

Ensimmäiset messut Tampereella kevätpuolella 1998 olivat "näytön paikka". Se ilmoitettiin selvästi jäsenlehdissä. Jäsenistön kiinnostus tapahtumaan ei kuitenkaan ollut riittävä. Nyt ERIKO-messuja vuodelle 2000 suunniteltaessa tämä vähäinen kiinnostus kostautui saadessamme silmillemme kärkeviä huomautuksia joiltakin yrityksiltä, joita pyysimme osallistumaan messuillemme, kuten esim. "Eihän siellä teidän edellisillä messuillanne kovin paljon kävijöitä ollut. Emme nyt taida viitsiä vaivautua, sillä messuille myyjäksi tulosta on niin kova homma ja paljon menoja. Pitää palkata eri ihmiset sinne messuille meiltä viikonlopuksi, eikä oikein ole resursseja... Ja tuleeko niitä kävijöitäkään...? Toisaalta ne, jotka osallistuivat Tampereen messuillemme, olivat tyytyväisiä ja haluavat edelleenkin tehdä yhteistyötä kanssamme. *Onko sinulla jotakin vielä käyttämättä jäänyttä ideaa tähän kohtaan? Otetaan kiitollisuudella vastaan.*

Valtiovallan puoleen kääntyminen. Tässä olemme, aiomme kääntyä uudelleen valtiovallan puoleen asiassamme, koska näyttää siltä, että tarvitsemme erinäisiä valtiovallan tukitoimia asiaamme täsmätoiminnan lisäksi. Jäsenlehdessä on selostettu mm. työryhmän perustamisen tarve. Yksinomaan trendikkäiden muotikenkien tarve ei herätä millään taholla vastakaikua. Emme voi lukeutua otsikon "Naiset-Muoti-Kauneus" alle, jota paikkaa yhdistykselle on näihin asti tarjottu. Meidän täytyy kertoa muutkin epäkohdat ja tuoda asiaamme esille perustaen ne laaja-alaisista ongelmistamme tehtyihin tutkimustuloksiin. Tähän yhteyteen kuuluu voimien ponnistus "Selviytymisoppaan" aikaansaamiseksi. Tässä tarvitaan kaikkien jäsenten yhteistoimintaa ja aktiivisuutta yhä enenevässä määrin.

Pannaan kaikki 1000 viisasta päätämme yhteen ja toimitaan!

MAIJU HAVINEN

TERVEYSASIAA

"Varpaani ovat menneet luonnonkiharalle",

sanoi *Juha Mieto* erään yhdistyksestämme kertovan lehtijutun yhteydessä. Niin on meistä monelle muullekin käynyt, koska saatavilla ei ole ollut sopivan kokoisia kenkiä. Seuraava, kirurgi *Jukka Viinamäen* haastattelu syntyi juuri näiden "kiharavarpaidemme" aiheuttamista pohdinnoista.

VAIVAISENLUUN JA VASARAVARPAAN HOITO.

Esitin kirurgisten tautien erikoislääkärille Jukka Viinamäelle kysymyksiä vaivaisenluun ja vasaravarpaan hoidosta. Sain seuraavat vastaukset:

Kysymys 1: Miksi vaivaisenluu tai vasaravarvas syntyy?

Vastaus: Vaivaisenluun syntyy vaikuttaa jossain määrin jalan rakenne, joka on periytyvä ominaisuus, mutta pääosa vaivaisenluista on itse hankittu. Mahdollisuus vaivaisenluun syntymään on suuri silloin, kun nämä molemmat yllä mainitut syyt ovat sitä edesauttamassa.

Vasaravarvas on harvinaisempi ongelma. Sen synnyssä jalan rakenteella on suurempi merkitys kuin vaivaisenluun synnyssä. Myös jalkaterän rakennetta muokkaavat nivelsairaudet, kuten reuma, aiheuttavat vasaravarvasmuodostusta.

Kysymys 2: Mikä on kenkien merkitys? / Isojalkaisuus?

Vastaus: Kapeakärkinen kenkämuoti 1960-luvulla lisäsi vaivaisenluun esiintyvyyttä selvästi niillä, jotka olivat tuolloin kasvuiässä. Jos kapean kärjen lisäksi kengässä on vielä huomattavan korkea korko, niin varpaat ahtautuvat kengän kärkeen lisäten riskiä. Tilapäinen juhlakengän käyttö ei sitä tee, vaan siihen tarvitaan pitempiäaikainen "korkokengän" käyttö.

Usein isojalkaiset naiset varsinkin kasvuiässä, jolloin ei haluta erottua muista, käyttävät liian pieniä kenkiä, mikä myös edesauttaa vaivaisenluun ja vasaravarpaan muodostumista.

Kysymys 3: Esiintyykö näitä enemmän naisilla kuin miehillä?

Vastaus: Ei rakenteellista, mutta naisilla on enemmän hankittua vaivaisenluu- ja vasaravarvasmuodostusta kuin miehillä.

Kysymys 4: Missä iässä virheasento yleensä muodostuu?

Vastaus: Rakenteellista virheasentoa voi nähdä jo lapsilla tai ainakin varhaisnuorisolla.

Itseaiheutettu virheasento hankitaan nuorena kasvuiässä, mutta oireet lisääntyvät ja hoitoa vaativat muutokset nähdään useimmiten vasta aikuisella. (Muistanemme entisessä Kiinassa tapahtuneet tyttölasten jalkaterän kasvun estämisen jalkaterän sitomisella tai eräissä afrikkalaisissa kulttuureissa käytössä ollut kaulan pidentäminen metallirenkaita kaulaan lisäämällä.)