

EEN PAK VAN ZIJN HART

Herenpakken zouden niet zo gemakkelijk meer over de toonbank gaan, zo horen we wel eens in winkels. Dominique Vindevogel kan die uitspraak niet echt beamen. In alle uithoeken van de wereld levert hij met Butch Tailors maatpakken. Zo ook aan topdiamantair Ashit Mehta.

TEKST: VEERLE WINDELS • FOTO'S: KARMEN AVYAZYAN



vaak de sector overschaduwden, wel over de passie voor het vak, eens je de echte schittering met eigen ogen gezien hebt. 'Ik denk dat ik met Dominique eenzelfde passie voor schoonheid deel', zegt Mehta. 'We weten ook allebei service te waarderen. Eerlijk gezegd: elk seizoen nieuwe stoffen kiezen, nieuwe kleuren uitpikken ... het voelt aan als een luxe om dat te mogen doen. Telkens we elkaar zien, bespreken we details. We spelen met de voering of met de onderkant van de kraag. Het resultaat is altijd weer wat anders. En nogmaals: hij scant me op een luttele seconde. Ben ik een kilo aangekomen, dan ziet hij het meteen. (lacht)'

GEPUST OVER DE GRENZEN

Het is net voor dit type klant dat Dominique Vindevogel zijn concept van reizende kleermaker ook naar andere landen wil uitbreiden. Op zijn website staat het ook: *dressed around the globe*. Een tijd geleden opende hij al een kantoor in Istanboel en in Mexico City en hij droomt ervan hetzelfde te doen in New York en Mumbai. Aan winkels denkt hij niet, wel aan mensen met een groot netwerk die hem bij potentiële klanten kunnen introduceren. Die mensen worden dan een soort aanspreekpunt waar klanten voor na-service terecht kunnen. 'Zo'n netwerk is de sleutel tot succes', zegt Dominique. 'Ik moet binnenkort naar Marokko om er de broer van de Marokkaanse koning een voorstel tot garderobe te doen. Als ze mij niet zouden vertrouwen, zou ik het vliegtuig niet moeten opstappen, toch? Ik leer dat ook aan Robin, mijn zoon van 22, die intussen *junior assistant sales* is bij Gieves & Hawkes aan Savile Row in Londen. Probeer de juiste mensen te ontmoeten en maak je netwerk zo groot mogelijk. En bouw vertrouwen op door vooral naar je klant te luisteren.' (denkt na) 'Ik geef grif toe dat Ashit me gepusht heeft om de wereld in te trekken. Hij raadde me aan om buiten de landsgrenzen te gaan. Zoals hij zelf met zijn diamanten gedaan heeft.'

OOK VOOR VROUWEN?

De pakken van Butch Tailors worden gemaakt in ateliers in Italië en Turkije, waar ook veel bekende, grote modenamen zitten. Vindevogel werkt met superieure materialen maar het maatwerk dat hij levert, valt vaak goedkoper uit dan wat collega's op het prijskaartje hebben staan. Prijzen starten vanaf 700 à 800 euro, maar kunnen oplopen tot 1.250 euro of een veelvoud daarvan, naargelang de stof en de gevraagde details. Naast het maatwerk blijft hij inzetten op eigen winkels, zeker in België, waar de teller

eind dit jaar op negen zal staan. Als we doorvragen naar het succes van zijn business, laat hij ook nog weten de pakken te maken voor de Belgische vestigingen van bedrijven als Jaguar, Maserati, Volvo en Lebeau-Courally, en voor de Dogus-hotelgroep uit Turkije, waarvoor hij de volledige *corporate identity* tekende. 'Ik blijf inzetten op de discrete zakenman die het niet van logo's moet hebben', zegt hij tot slot. 'En heel eerlijk: ik krijg ontzettend veel reacties van vrouwen die dit soort maatwerk ook zouden appreciëren. Misschien moet ik daar ook maar eens werk van maken.'

butchtailors.com

‘VERTROUWEN
OPBOUWEN
DOOR NAAR
DE KLANT TE
LUISTEREN’



en besliste het merke een nieuw elan te geven. Mode zat hem in de genen: Vindevogels moeder had twee modezaken in Kortrijk en geregeld mocht Dominique mee naar defilés of aankoopssessies. Met Butch Tailors mikte hij al snel op het betere publiek dat hij aanvankelijk bediende vanuit een eerste winkel in Knokke, een zogenaamde *testcase*. Nadien volgden er nog meer eigen winkels en het idee om als een soort 'reizende kleermaker *new style*' de wereld rond te gaan, op zoek naar heren die zin hadden in een maatpak maar die liever geen tijd verliezen met shoppen in boetieks. Geen gewoon maatpak, dat spreekt: een *zero weight*-pak, met een heel licht canvas, voor optimaal draagcomfort, en met alle details die de klant wenst.

'Vaak zijn mijn klanten heren die voortdurend reizen en in verschillende steden verschillende garderobes hebben, afhankelijk van het klimaat en van wat ze daar doen. Neem nu een man als Ashit. Hij pendelt voortdurend tussen Mumbai, New York en Antwerpen en zal in die steden niet meteen dezelfde outfits aantrekken. Ik lever hem een service die je elders nauwelijks vindt. Wil hij een aantal nieuwe hemden? Een nieuw jasje? Extra broeken van een luchtigere stof? Ik kan supersnel leveren.'

OGENSCAN

Het is tijd voor het avondmaal. Voor de gelegenheid heeft de familie een neef op bezoek en het wordt een diner om duimen en vingers bij af te likken. Geen alcohol – zo wil de traditie in dit gezin – maar wel een resem smaakvolle vegetarische lekkernijen die ten overvloede op tafel komen. Intussen praat Mehta over de diamantbusiness. Niet over de centen of de bloeddiamanten die zo





Een dinsdagavond in Wilrijk. Aan de Delafaillelaan is de architecturale rode draad meteen duidelijk: statige herenhuizen wisselen er af met grootse villa's die doen denken aan wat je al eens tegenkomt in consulatenwijken in Zuid-Amerikaanse hoofdsteden. De woonst van Ashit Mehta spreekt tot de verbeelding maar de voordeur staat open en de handdruk van een van de grootste diamantairs ter wereld is gemeend. 'Kom binnen en maak het u gemakkelijk', zegt de man minzaam. In het salon staan alvast drankjes en hapjes klaar. Dominique Vindevogel is ook op de afspraak. Met een rek vol spiksplinternieuwe maatpakken, zo blijkt. En met tientallen exclusieve stalenboeken vol lapjes stof. De ene stof al aaibaarder dan de andere.

'Een vijftal jaar geleden kwam mijnheer Mehta onze winkel in Knokke binnen', zegt Dominique. 'Ik vergeet het nooit. Het was op een zondagmiddag en het klikte direct tussen ons. Ik legde mijn

concept uit, toonde enkele pakken en drie dagen later zat ik op het vliegtuig naar Mumbai. Intussen heb ik al meer dan driehonderd maatpakken aan de familie geleverd. Tweehonderd exemplaren voor een fenomenaal trouwfeest in India trouwens.'

'Het lot', zegt Ashit over hoe ze elkaar ontmoetten, 'it was destiny.' En ook: 'Dominique is een fantastische kleermaker. Hij weet wat goed is voor mij, voor mijn zoon en mijn kleinzoon. Hij levert intussen aan mijn hele familie. Hij hoeft ons nauwelijks op te meten, hij scant ons met het blote oog. De match met onze familie is perfect. En in India aan één familie leveren betekende in dit geval al snel aan 200 families leveren. Mond-tot-mondreclame, nietwaar?'

NIEUW ELAN

Vindevogel is niet aan zijn proefstuk toe. In de jaren 90 kocht hij het ter ziele gegane Butch Tailors op (in 1956 opgericht door de familie Daman) ■

