



Trends

Trends

Date : 30/03/2017

Page : 120-123

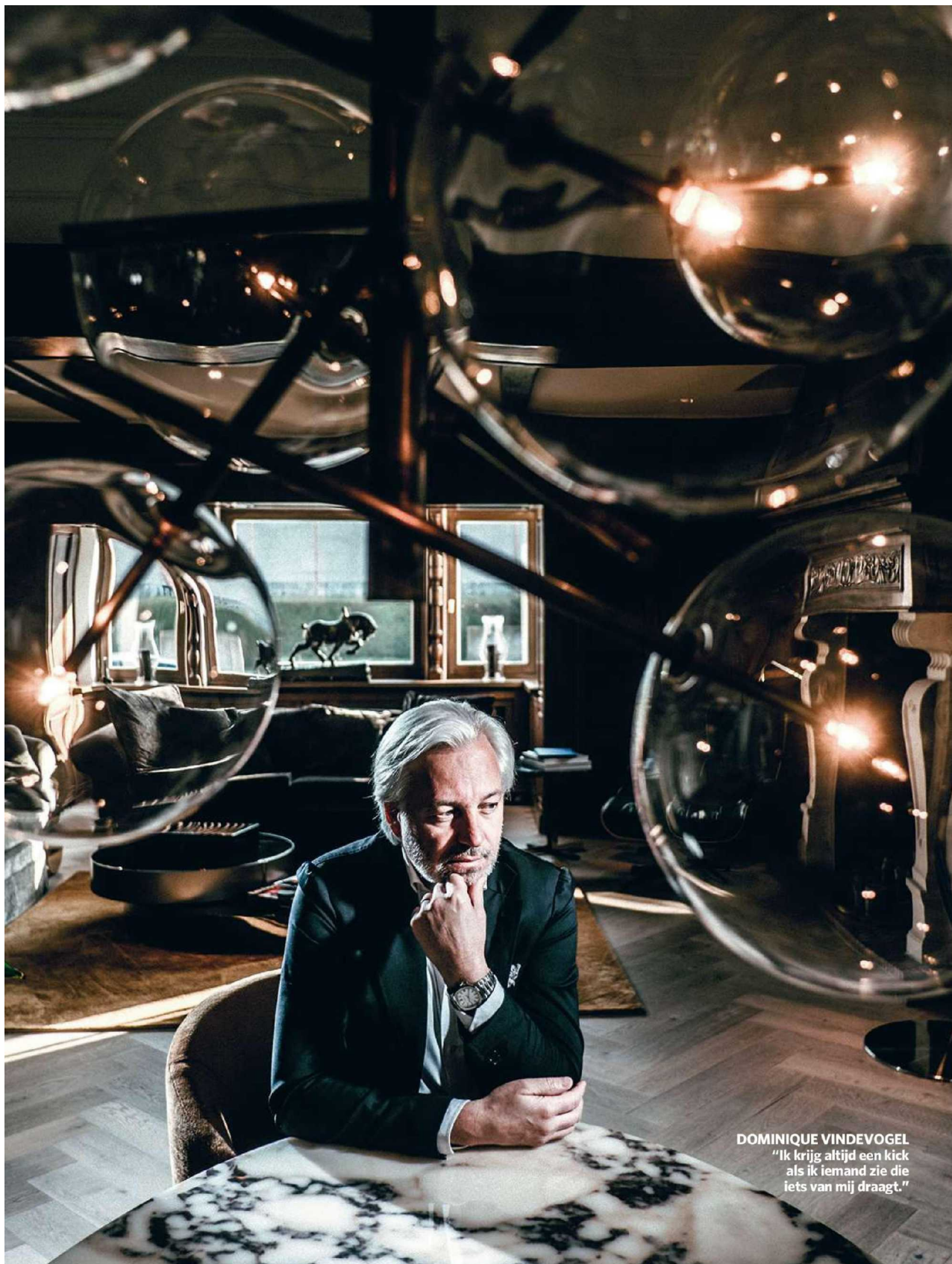
Periodicity : Weekly

Journalist : Lauwers, Bert

Circulation : 32295

Audience : 114200

Size : 1781 cm²



DOMINIQUE VINDEVOGEL
"Ik krijg altijd een kick
als ik iemand zie die
iets van mij draagt."



stijl

Scan de pagina met de
Scanlink-app en ontdek
extra informatie



DOMINIQUE VINDEVOGEL IS MAATPAKKENMAESTRO EN GLOBETROTTER

'IK BEN EEN ONEMANSHOW'

Dominique Vindevogel reist als een vliegende kleermaker de wereld rond om topzakenlui en andere vips een perfect zittend maatpak aan te meten. "Mijn klanten zijn meestal alfamannetjes en perfectionisten. Maar dat stimuleert mij juist."

BERT LAUWERS, FOTOGRAFIE THOMAS SWEERTVAEGHER

Dominique Vindevogel (53) kreeg het beste advies in zijn carrière van de steenrijke Indiase diamantair Ashit Metha, toen die kwam shoppen in zijn herenboetiek Butch Tailors in Knokke. Metha raadde Vindevogel aan "met zijn gouden handen" over de hele wereld drukbezette zakenlui een perfect maatpak te gaan aanmeten. Het was de start van een globetrottersbestaan, waarin hij zich als een vis in het water voelt. "Ik krijg altijd een kick als ik iemand zie die iets van mij draagt", zegt Vindevogel. Een derde van zijn omzet komt uit zijn activiteiten als vliegende kleermaker, de rest vooral van de vestigingen van Butch Tailors. Dat label werd zestig jaar geleden gelanceerd door een Brusselse familie, maar ging in 1970 failliet. Dominique Vindevogel, de jongere broer van Omega Pharma-oprichter Yvan, verwierf het merk midden jaren negentig. Vindevogel is ook een van de hoofdpersonages in de nieuwe documentaire reeks *Topservice* op Eén, over Belgische topprofessionals die werken voor de allerrijksten.

Wat zijn uw activiteiten?

DOMINIQUE VINDEVOGEL. "Ik heb eigen winkels, die ook pakken leveren voor bedrijven als Porsche, Jaguar en de hotelgroep Kempinski, en die politici als Geert Bourgeois, Alexander De Croo en Vincent Van Quickenborne kleden. Daarnaast heb ik een privatelabelafdeling die collecties voor derden creëert. Het derde luik is het flying-tailorconcept, voor maatwerk. Ik ben daar nu

Hoe groot wilt u worden?

VINDEVOGEL. "We hebben ongeveer dertig personeelsleden, maar ik wil klein blijven. Ik had de kans vlugger te groeien, met vijftig winkels. Ik heb er zes maanden over nagedacht, maar ik heb het niet gedaan. Mijn droom is dat maatwerk verder uit te werken, dus steek ik mijn ambitie en energie vooral daarin, omdat het past bij mijn manier van leven. Ik ben een onemanshow,

"Ik lijk misschien iemand die materieel ingesteld is, maar ik ben dat totaal niet. Ik ben een hippie"

drie jaar mee bezig. Ik heb afdelingen in New York, Miami en Mexico City, er komt een vestiging in Istanbul en de volgende stap zal allicht de Golf zijn. In elke stad waar ik me goed voel, wil ik een kantoor. Het uitrollen kan niet fout lopen – als ik de juiste mensen vind tenminste. Mijn klanten zijn vooral zakenlui, wereldwijd. Zo is de directeur van een grote bank in India altijd vol lof over mijn pakken. Als ik in Mumbai kom, ben ik er een ster."

omdat ik heel nauw betrokken ben bij de klant. En ik kan bergen verzetten als dat nodig is. Ik was onlangs even in New York en kwam terug met 145 maatwerken. Dat doet niemand me na."

Hoe moet het verder met de winkels?

VINDEVOGEL. "Soms zijn het er acht, dan weer tien, maar ik wil dat reduceren tot zes goede, omdat er nu enkele minder sterke bij zijn. Ze blijven een goed laboratorium voor onze ontwerpen en stof-

stijl mode

- fenkeuzes. Ik zou ze graag koppelen aan iemand met meer ervaring in retail. Als ik een partner vind met wie het klikt, zal ik met plezier met hem samenwerken.”

In mode kan het snel verkeerd lopen.

VINDEVOGEL. “Het is gevaarlijk. Collecties moeten altijd juist zitten. Door de structuur klein te houden houd ik dat allemaal onder controle. De investeringen wegen zwaar, maar de omzet stijgt. Het aandeel van het maatwerk daarin is nu nog 30 à 40 procent, maar het moet naar de helft gaan. We zijn ook structureel winstgevend. Hoeveel? Dat heeft geen belang.”

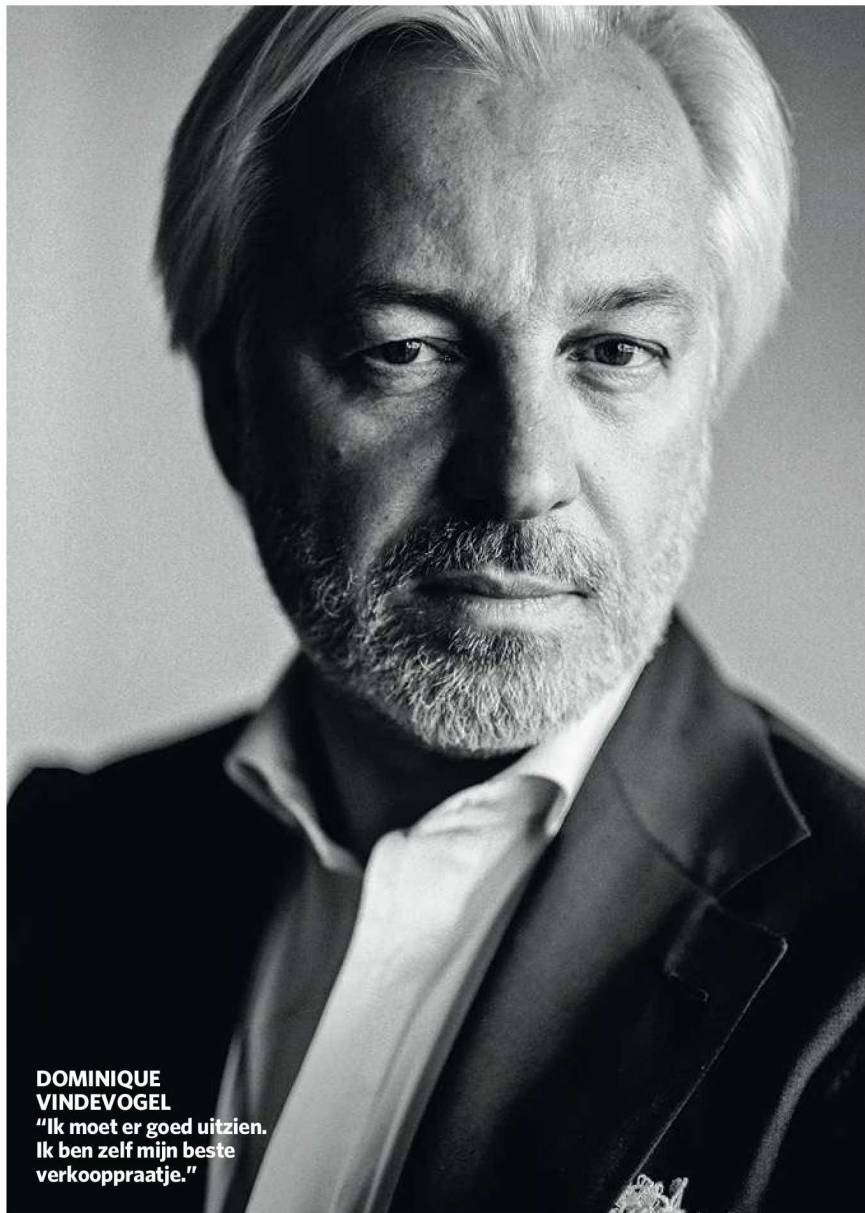
“Ik denk dat ik de eerste 20 miljoen frank voor Omega Pharma heb verdiend. Maar ik ben geen shampooverkoper”

Van wie hebt u die commerciële feeling?

VINDEVOGEL. “Van mijn moeder, die twee succesvolle boetieks had. Ik mocht van klein af mee naar de textielbeurzen in Milaan en Parijs, en zag hoe ze aankopen deed. Maar in haar euforie dacht ze dat ze onoverwinnelijk was. Ze heeft zware fouten begaan in het beheer. Dat heeft mijn broer Yvan en mij met twee voeten op de grond gezet. We kregen niets in de schoot geworpen, we hebben zelf de basis moeten leggen voor wat we nu hebben. Die honger om te slagen is ook het gevolg van die tegenslagen.”

U hebt in uw jonge jaren nog shampoo verkocht voor uw broer, die toen met Omega Pharma was begonnen.

VINDEVOGEL. “Ik vergeet nooit hoe ik met mijn kruik shampoo binnenstapte bij een apotheker in Oudenaarde en naar buiten stapte met 100.000 frank (2500 euro, *nvd*). Ik denk dat ik de eerste 20 miljoen frank voor mijn broer Yvan en Marc Coucke heb verdiend. Ik zie Yvan nog in de potten draaien. Nu lijkt dat allemaal mega, maar toen was dat een opstartend bedrijfje waar iedereen 100 procent zijn best deed om Yvan en Marc te helpen. 's Morgens vertrok



DOMINIQUE VINDEVOGEL
“Ik moet er goed uitzien. Ik ben zelf mijn beste verkooppraatje.”

ik met een volgeladen auto en 's avonds was die leeg. Maar ik ben geen shampooverkoper.”

Hebt u nooit overwogen met uw broer voort te werken?

VINDEVOGEL. “Nee. Ik had optiek gestudeerd, met een specialisatie optometrie. Mijn vader was een oogchirurg met twee praktijken. Hij dacht dat ik goede zaken zou doen als ik me naast hem zou vestigen. Maar ik zit niet graag tussen vier muren. Ik heb een impulsief karakter en ik ben ondernemend, ik wil altijd

maar nieuwe dingen doen. En mode heeft mij altijd gepassioneerd. Zelfs tijdens mijn studentenjaren had ik op mijn appartement een kleine ruimte waar ik kleding kocht en verkocht. Ik heb altijd alles met passie gedaan, nu in textiel evengoed als vroeger bij Omega Pharma. Vraag het maar aan mijn broer of aan Marc. Ik ga heel ver om de perfectie na te streven. Zelfs de wijn bij het eten moet juist zijn. Anders drink ik liever water. Ik leef ook voor 80 procent in hotelsuites. Ik verwacht zelf ook altijd totale service.”



U bent de volledige eigenaar van Butch?

VINDEVOGEL. “100 procent. Nu, ik lijk misschien iemand die materieel ingesteld is, maar ik ben dat totaal niet. Ik ben in feite een hippie. Ik heb centen nodig om mijn ding te doen, maar ik ben niet hebbertig.”

U werd al omschreven als de Belgische Armani.

VINDEVOGEL. “Dat vind ik niet juist. Ik heb een enorme appreciatie voor Armani, maar dat is een andere wereld. Ik ga verder. Ik ben enorm gefocust op de morfologie van de klant. Ik onderzoek hoe ik een pak steeds nauwer op zijn lichaam kan zetten – tot in het extreme, zodat het een soort tweede huid is. Ik ben trouwens betrokken bij de ontwikkeling van een soort nanobio-nische stof. De wrijving van die stof op de huid zorgt voor een betere bloed-doorstroming. Ze doet je dus beter presenteren. Dat is de toekomst. Ik heb daarover een akkoord met de luxegroep LVMH, die de stoffen test. Binnenkort weet ik of ze ervoor gaan. Daarnaast wil ik een nieuw label creëren, dat het meest exclusieve pak moet zijn dat op de markt te vinden is.”

Waar worden uw pakken gemaakt?

VINDEVOGEL. “Vooral in Italië en Turkije, maar steeds meer in Italië. Ik heb almaar minder tijd, dus probeer ik alles te centraliseren. Alle maatwerkpakken worden in Italië gemaakt.”

Overweegt u uit Turkije weg te trekken vanwege de oplopende politieke spanningen?

VINDEVOGEL. “Ik vertoef vaker in Italië, dus is het gemakkelijker daar te produceren. Maar ik houd enorm van Turkije. Istanbul is de meest fantastische stad in de wereld. Ik ben zeker niet van plan daar weg te lopen.”

En de verdere internationalisering?

VINDEVOGEL. “In Sydney heb ik een vaste klant. Hij koopt onder zijn eigen label. Afrika wordt zeker belangrijk voor het flying-tailorconcept.”

Mogen ze u dag en nacht bellen?

VINDEVOGEL. “Ja. Ik slaap trouwens niet

veel. Vier uur volstaan. Ik werk ook zeven dagen per week. Ik mediteer wel dagelijks, heel plichtsbewust. En nu het zwembad hier thuis weer opengaat, zwem ik elke dag. Ik moet er goed uitzien. Ik ben zelf mijn beste verkooppraatje. Ik maak ook mijn eigen pakken strak. Als ik een kilo zwaarder sta, moet ik daaraan werken.”

Hoe gaat u als vliegende kleermaker te werk met uw klanten?

VINDEVOGEL. “Ik huur vaak een suite van een tophotel en dan komen de klanten daarnaartoe. Ik werk heel snel. Dat past bij mijn karakter. ADHD zeker? Ik kan zelfs tien mensen in één keer aanpakken, maar je zult me nooit betrappen op fouten. Ik ben heel visueel. Alles wat ik opschrijf, blijft hangen. Ik kan klanten zelfs op het vliegtuig opmeten en een perfect product afleveren.”

Zijn er klanten tegen wie u nee zegt?

VINDEVOGEL. “Ja, want ik vind niet dat ik me moet prostitueren. Mijn klanten zijn meestal alfamannetjes en perfectionisten. Maar dat stimuleert mij juist. Dat iemand 5 miljard op zijn rekening heeft staan, doet me niets. Zonder arrogant te willen overkomen: ik beslis wie ik als klant wil. Ik heb nooit klanten gezocht en toch heb ik een waslijst van aanvragen voor maatwerk. Als ik vandaag beslis naar Dubai te vliegen, heb ik er meteen honderd klanten.”

Hebt u nooit overwogen de stoffen voor uw pakken in België te laten produceren?

VINDEVOGEL. “Nee. Productie in België is utopisch geworden. Italianen blijven de specialisten van het weven van stoffen. En produceren is hier te duur. Maar 80 procent van de Italiaanse productie wordt wel gemaakt met Belgische machines, van Picanol.”

België is niet bepaald het mekka voor de textielsector.

VINDEVOGEL. “Dat is het wel geweest. Belgen worden enorm geapprecieerd, maar in België zelf is het nooit goed genoeg. Voor mij is België een beetje te bekrompen. Het heeft te weinig de internationale uitstraling die het zou moeten hebben. Er is te veel clubgevoel,

overall zijn er clubjes. Daarbij komt dat ik het niet graag koud heb. Ook daarom reis ik graag. En ik kom altijd terug met meer centjes dan ik vertrokken ben. Ik heb goede mensen om de winkels goed te runnen. Het zou nog beter kunnen als ik vaak in België zou zijn, maar ik zou hier gek worden.”

“Als ik vandaag beslis naar Dubai te vliegen, heb ik er meteen honderd klanten”

Hebt u ooit gedacht aan verhuizen?

VINDEVOGEL. “Ik heb er lang geleden aan gedacht in Zuid-Afrika te beginnen, maar nu ben ik heel blij dat ik hier ben. België is een goede pied-à-terre. Mijn ouders hebben me trouwens altijd de kans gegeven om te reizen, van klein af. Je kunt je niet indenken hoe de wereld dan opengaat. Daarom laat ik ook mijn kinderen veel reizen.”

U hebt twee zonen, van 26 en 24.

VINDEVOGEL. “De oudste, Anthony, is bezig met muziek en fotografie. Robin, de jongste, werkt voor het prestigieuze Gieves & Hawkes in Savile Row, de bekende kleermakersstraat in Londen. Hij heeft me onlangs voorgesteld aan zijn grote baas, en het klikte (*klapt enthousiast in de handen*). Maar het is slechts een kwestie van tijd voordat hij naast mij komt werken bij Butch. Gelukkig volgt mijn vrouw Isabelle de personeelszaken en de financiën op. Ik prijs me zeer gelukkig dat ik een vrouw heb die begrijpt hoe je moet omgaan met een Vindevoegel. Maar ik word nog te veel belast met het opvolgen van opdrachten. Zodra mijn zoon erbij komt, kan ik me meer concentreren op het technische.”

Ik zie u niet stoppen op de pensioengerechtigde leeftijd.

VINDEVOGEL. “Ik wil niet langer leven dan 75 jaar, omdat ik denk dat ik dan genoeg heb genoten van het leven. En ik hoop daarvoor nooit ziek te zijn. Als ik een hartaanval krijg op mijn 75ste, zal ik heel gelukkig zijn dat ik niemand tot last ben geweest.” ©