

Tekst: Frank den Hoed
Foto: Michel Campfens

Pakken voor een grijpstuiver

Pakken zijn duur. Bovendien moet je er de stad voor in. Dat moet anders kunnen, dacht Fokke de Jong. Hij begon in 1999 een zaak op een zichtlocatie langs de snelweg A4. Onlangs opende hij de twaalfde vestiging van Suit Supply.

Naam	Fokke de Jong (31)
Opleiding	rechten (niet afgemaakt)
Bedrijf	Suit Supply, Amsterdam
Medewerkers	120

Altijd al gedroomd van een carrière in de modebranche?

“Integendeel. Ik probeerde als management trainee bij een grote multinational mijn brood te verdienen. Maar ik zat daar niet op mijn plaats: ik was niet blij en zij ook niet. Toen ik op een dag – op weg naar huis – een kop koffie dronk in het brugrestaurant over de A4, bedacht ik dat dit een mooie stek was om pakken te verkopen. Dagelijks komen er 150.000 mensen langs, van wie de helft een pak draagt. Er stond een ruimte leeg die ik voor een schijntje kon huren. Nog diezelfde dag hakte ik de knoop door.”

Nou niet echt handel voor een gesjeesd rechtenstudent.

“Op het eerste gezicht misschien niet. Maar helemaal onbekend was die branche niet voor mij. In mijn studietijd had ik pakken verkocht aan medestudenten. Rookkostuums en dergelijke. Op die ervaring kon ik terugvallen. In het begin kochten we restpartijen op bij fabrikanten en knipten er de labels uit. Die pakken boden we vervolgens aan voor een fractie van de officiële verkoopprijs. Je kunt je voorstellen dat de merkfabrikanten *not amused* waren. Van restpartijen is overigens allang geen sprake meer. Tegenwoordig laten we alles in opdracht fabriceren.”

Dan is de tijd van goedkoopte zeker ook wel voorbij?

“Integendeel. Doordat we ook nu alles – van de inkoop van stoffen tot de verkoop van gereed product – in eigen hand houden, sparen we nog steeds veel geld uit. Zo gaan de pakken bij ons direct van de fabriek naar de winkels, zonder geldverslindende tussenhandel. En waar de bekende merken soms wel 2.000 verkooppunten nodig hebben om hun product aan de man te brengen, kunnen wij volstaan met twaalf zaken. Het geld dat we daarmee besparen geeft ons de ruimte om te werken aan een verbetering van de kwaliteit van het product.”

Die vestigingen langs de snelweg hebben inmiddels wél gezelschap gekregen van filialen in de stad.

“Veel mannen zijn gemakskopers. Daar spelen we al op in met ruime openingstijden en een vermaakservice ‘klaar terwijl u wacht’. Maar er blijft altijd een groep die wél met plezier een vrije zaterdag aan het kopen van een pak opoffert. Daar mikken we op met onze vestigingen in de stad. Overigens blijven we ook daar trouw aan onze uitgangspunten: we verkopen er alleen pakken, overhemden en dassen. Sinds kort bieden we wél de mogelijkheid om een pak op maat te laten maken. En dat voor een fractie van de prijs van een confectiepak bij de concurrent. De klant kan kiezen uit 500 stoffen. Bovendien wordt het pak op 35 punten aan zijn persoonlijke kenmerken aangepast. Dat doet niemand ons na.”

