

Successvol

IN AMERIKA

De Nederlandse Mark Bijleveld kreeg opdrachten van koningin Beatrix. Nu werkt hij in New York aan stoelen waar Bill Clinton op zit en aan miljoenen projecten. Toch meent hij dat hij het 'plafond' nog niet heeft bereikt.

Bij zijn oom in de zaak ontwikkelde hij al op jonge leeftijd het gevoel voor stof. Een leermoment waar Mark Bijleveld (43) een prachtige carrière aan ontleent. Haddam, nabij New York is het adres op zijn visitekaartje waar hij miljoenen euro's aan elkaar stoffeert. "In Nederland was de opdracht voor het koninklijk huis het plafond. Hier heb ik het plafond nog steeds niet gevonden."

Bijleveld werd geboren in het Nederlandse Gilze Rijen. "Tien minuten later dan Willem-Alexander", lacht hij. "Daarom was het zo mooi een opdracht voor het Nederlandse Koningshuis te doen." Hij studeerde MTS Vliegtuigbouw, maar kwam bij zijn oom in de zaak terecht.

"Ik groeide met mijn oom mee en werd steeds beter. Stof is geen hout. Als je het naar de lengte strekt, ziet het er heel anders uit dan in de breedte. Stof op een mooie manier verwerken kun je of niet", vindt Mark Bijleveld. "Ik heb dames ontmoet die bij mij solliciteerden als naaister en zeiden: ik kan stikken. Maar het gaat om de manier waarop de stof door de naaimachine gaat. Dat moet je in je hebben."


Bijleveld had het in zich en werd door zijn oom gevraagd partner in de zaak te worden. Voorwaarde

was dat hij eerst bij andere stoffeerders aan het werk zou gaan, zodat zijn oom niet de enige was van wie hij het vak leerde. "Ik nam de uitdaging aan. Werd zelfs nog eens ontslagen. Ik wilde teveel en verknaalde een stuk vinyl. Uiteindelijk werd ik partner. De stoffeerderij is een leuke wereld en het trok mij om onafhankelijk te zijn."

PRINS CLAUS

Het partnerschap wierp zijn vruchten af en de klantenkring van neef en oom werd steeds prestigieuzer, met als neusje van de zalm koningin Beatrix als opdrachtgeefster. "Werken voor haar was heel apart. Beatrix was onze klant, maar ook koningin. Eenmaal aan het werk vergat mijn maat zijn hamer. Toen we naar beneden liepen, kwam prins Claus uit zijn slaapkamer, in rode boxershort. Dat is toch geweldig!"

Zijn werk in Nederland werd echter geen blijvend succes. Bijleveld: "Mijn vrouw is Amerikaanse. Jarenlang woonde ze bij mij in Amsterdam, maar toen haar ouders ouder werden, wilde ze dichter bij hen gaan wonen. Ik verkocht mijn aandeel in de zaak en ging met haar mee naar Amerika. Een lastige keuze; er was familie en geld in het spel." Toch trok het avontuur in het buitenland hem ook. In 2001



De Nederlandse stoffeerder Mark Bijleveld is zeer succesvol in New York.

zette hij voet aan land in het overzeese. Een stap die voor zijn carrière 'booming business' zou gaan betekenen.

DESIGNER BOLERO

"Eenmaal in New York ging het razend snel", blikt Bijleveld terug. "Vooral omdat we de juiste mensen zijn tegengekomen." Zo'n mens was Samuel Bolero uit Colombia, een bekende designer in de top 100 van de wereld. "Bolero gaf mij de opdracht kleine stoeltjes te stofferen met een hele moeilijke stof, een soort Afghaanse kelims. Links en rechts aan de stoel moest ik een contrastband van blauwe stof stikken. Dat was echt ingewikkeld. Ik bracht de klus tot een goed einde. Bolero zag hoe ik werkte en wist dat ik in Nederland een vrij goede naam had. Binnen een jaar had ik genoeg werk opgebouwd en was mijn bedrijf Finished in Fabric een feit."

MILJOENENPROJECTEN

Als Bijleveld terugkijkt op zijn tijd als stoffeerder in Nederland, ziet hij zijn carrièresprong pas goed. „Ik had daar een goed bedrijf met goede contacten en net de klus bij koningin Beatrix achter de rug, maar voor dat geld en die doelgroep, zou ik het hier niet meer kunnen doen. Wat ik hier doe is in Nederland onmogelijk." Onlangs zat Bill Clinton op een stoel

van zijn hand. En enkele weken geleden rondde hij in Amerika een miljoenenproject af. "Een huis in Colorado van 20.000 vierkante voet. Alleen mijn werk kostte al meer dan een miljoen. Dat maakt mijn werk in Amerika mogelijk. De huizen en portemonnees zijn bijzonder groot en dat besteden ze graag aan presentatie, outfit en design."

PRIVÉVLIEGTUIG

Toen Bijleveld werd benaderd om een project in Colorado te bezichtigen, werd hij op vliegveld La Guardia opgehaald met het privévliegtuig van de klant. "Het huis was in aanbouw in een mooi skigebied. Samen met de klant en de designer liep ik het huis door en maakte aantekeningen van de ideeën van Bolero. Die ideeën krijgt hij meestal ter plekke. Daarna begint het ontwerp ook voor mij langzaam te leven."

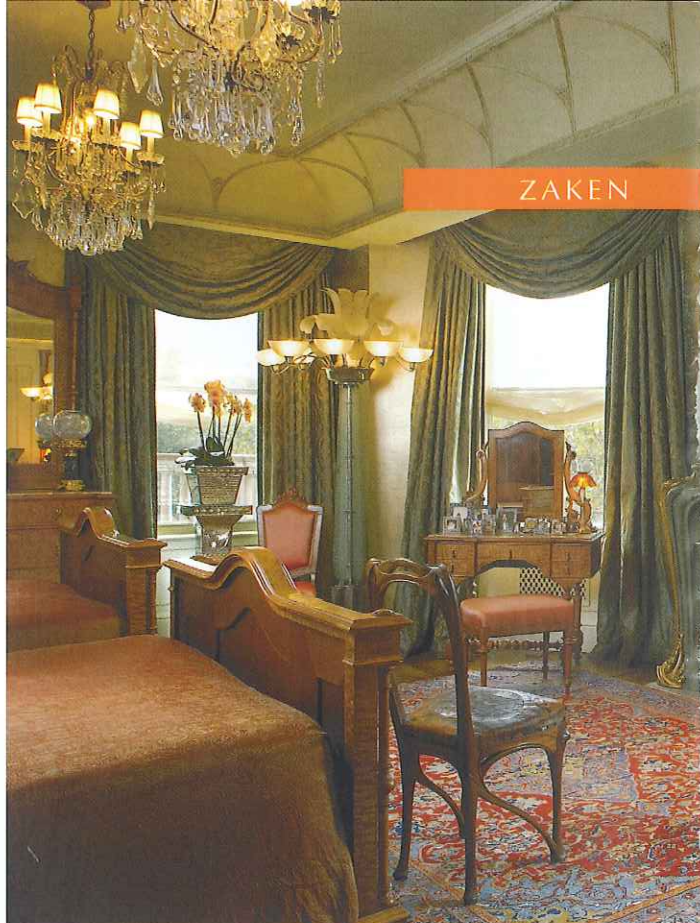
Die creatieve geest komt Bijleveld goed van pas in de relatie met designer Bolero. "Ik kan wat hij in zijn hoofd heeft heel goed vertalen. Zijn ideeën kunnen heel raar zijn, bijvoorbeeld een ronde tafel met punten eraan. Maar juist daar ben ik goed in."

Als de klant akkoord is, worden de meubels naar de werkplaats van Bijleveld gevlogen om >>





Bijleveld: "Stof op een mooie manier verwerken kun je of niet. Het gaat om de manier waarop de stof door de naaimachine gaat. Dat moet je in je hebben."



Een slaapkamer gestoffeerd door Bijleveld.

>>

gestoffeerd te worden. "Dit zijn hele leuke projecten. Je bent met heel veel aspecten van het stofferen bezig: het ontwerp, de prijsopgave, het stofferen zelf, en de afronding in het huis van de klant. Maar het klinkt ook wel eens mooier dan het is. Ik moet wel mijn werk doen, de klant tevreden stellen."

ONVOORSTELBAAR

Echte prestatiedruk voelt hij daarbij niet, maar het werken met Amerikanen is niet altijd gemakkelijk. "Ik werk in een raar wereldje. Nederlanders zijn punctueel, komen hun afspraken na. Hier komt men soms pas om tien uur opdagen. Als ik dan vraag waar ze zijn geweest, is het antwoord gerust: 'cleaning my room'. Daar kan ik mij nog steeds niets bij voorstellen. Tegelijkertijd is het in Amerika als ondernemer goed toeven. De regelgeving is minimaal en werknemers die tegenvallen ben je zo weer kwijt." Problemen door de crisis heeft Bijleveld niet. "De mensen waarvoor ik werk hebben veel geld, dan doet de crisis geen pijn meer. Dingen hebben hier nu eenmaal een bepaalde prijs, daar is men zich van bewust."

Ook daardoor is het werk van de Nederlandse stoffeerder in Amerika op een hoger niveau komen te staan. "In Nederland was de opdracht voor het koninklijk huis het plafond. Hier heb ik dat plafond nog steeds niet gevonden. Het gaat meer om de

tijd die je kunt besteden aan een opdracht en de kwaliteit. Hier ben ik soms uren bezig met een bank, maar die kost dan ook 20.000 dollar."

MINIMALE CONCURRENTIE

Daarbij moet worden opgemerkt dat de concurrentie voor Bijleveld minimaal is. Daardoor is acquisitie hem redelijk vreemd. "Het vakmanschap van stofferen vind je hier nauwelijks meer. Het gros komt uit Mexico, Guatemala en Italië. Maar nu mijn opdrachtgever ouder wordt, besef ik steeds meer dat ik wel aan acquisitie moet gaan doen." Terug naar Nederland gaan is in dat proces geen optie meer. "Hier voel ik mij thuis. Hier zijn mijn twee kinderen geboren. Ik vind het leuk om soms in Nederland terug te komen, maar de files, auto's en agressiviteit in het verkeer, daar kan ik niet meer tegen."

Een eigen meubellijn beginnen in het Amerikaanse, dat is Bijlevelds grote droom. "Het maakt mij onafhankelijk en is zakelijk heel slim om te doen. En vooral: absoluut haalbaar." Haalbaar voor elke stoffeerder die zijn geluk in Amerika wil beproeven? "Ja. Begin gewoon. Als je een goed product hebt of vertegenwoordigt gaat het vanzelf. Zonder meer."

TEKST EN BEELD: TEKSTBUREAU VAKMATEN | ESTHER VAN LUNTEREN