

JIMMY KARAASLAN: KLEERMAKERSVAK MET DE PAPLEPEL INGEGOTEN

VIER GENERATIES VAKMANSCHAP

Wanneer je als jonge knaap het kleermakersvak van je vader meekrijgt, is dat natuurlijk mooi meegenomen. Maar wanneer ook je opa en overgrootvader in dezelfde branche actief waren, kun je wel stellen dat het vak je met de paplepel is ingegoten. Jimmy Karaaslan laat dat dagelijks zien in zijn *Misura Sartoria winkels*, als ware het de open keuken van een sjiek restaurant.

We schrijven omstreeks 1890 wanneer een klein dorpje nabij het Turkse Istanbul voor het eerst kennis maakt met de stoffen van de familie Karaaslan. Grote naaimachines staan in hun eerste kledingwinkel opgesteld tussen rekken met grote rollen stof. Alle soorten en maten netjes naast elkaar, om kostuums van te fabriceren.

Schaar uit negentiende eeuw

Meer dan een eeuw en drie generaties verder zet Jimmy Karaaslan de familietraditie voort met zijn onderneming *Misura Sartoria*. In het Italiaans betekent dat *atelier voor maatwerk*.

'Ook vandaag de dag kun je er als klant nog steeds bovenop staan wanneer we een pak maken. Het atelier is in die zin een kopie van de allereerste winkel van mijn overgrootvader, uiteraard omgevormd naar de tijd van nu. Maar de schaar die hij in de negentiende eeuw gebruikte, heb ik hier nog steeds.'

Basis

Nadat Karaaslans vader in de jaren 60 als een van de eerste gastarbeiders emigreerde naar Nederland, verplaatste de business zich naar Rotterdam. 'Ik ben hier dan ook geboren en getogen en zit met een van mijn winkels op een steenworp afstand van het Hofplein', gaat Jimmy verder. 'Ons basisprincipe is dat we mensen willen adviseren welk kledingstuk het best bij hen past, zelfs als dit betekent dat we ze hiervoor naar een andere zaak moeten sturen. Gelukkig komt dat zelden voor.'

Hoe komt dat dan?

'Enerzijds omdat onze collectie uit zo'n 5.000 verschillende stoffen bestaat, anderzijds omdat de aankoop van een maatpak bij ons gemiddeld anderhalf uur in beslag neemt. Dat klinkt misschien lang, maar daarin nemen we, met een heerlijke espresso, het complete interessegebied van iemand door. Wat zijn de hobby's, hoe ziet een werkdag eruit, wat is het doel van het nieuwe kledingstuk en wat wil je precies uitstralen? Wanneer we dat allemaal helder hebben, kunnen we een kledingstuk samenstellen dat van boven tot onder lekker zit en jouw persoonlijkheid weergeeft.'

Sparta

'Neem bijvoorbeeld de voetballers van Sparta, voor wie we, net als mijn vader voorheen, al enkele jaren de clubkostuums mogen samenstellen.

Voor dat soort jongens is mode en flexibiliteit ontzettend belangrijk. De combinatie van een katoenen broek en een mooi, sportief jasje bouwen we dan ook op uit lichte stoffen waar stretch in zit. Je voelt dan bijna niet dat je een pak draagt.'

Ambitieuw én realistisch

Jimmy's ambitie is helder: elk jaar een nieuwe winkel openen. Maar hij blijft ook realistisch. 'Kwaliteit moet altijd boven kwantiteit blijven gaan en als het nodig is, moet je soms even aan de handrem trekken. Dat was het geval toen we een aantal jaren geleden van één naar twee winkels gingen, de moeilijkste periode uit mijn zakelijke leven waarin ik behoorlijk wat slapeloze nachten heb gekend. Een periode waarin ik soms moest besluiten mezelf maar eens een maand geen salaris uit te betalen.'

Topsport

'Soms moet je dus even gas terug nemen om de kwaliteit te kunnen blijven waarborgen, waarna je vervolgens weer met volle kracht vooruit kunt. Ondernemen is topsport en gaat in golfbewegingen. Aan de buitenkant lijkt het misschien altijd rooskleurig, maar het is soms hard aanpoten om dat beeld ook waar te blijven maken. Zakenmensen die non-stop met succesverhalen komen... Mensen prikken daar op een gegeven moment wel doorheen. In die zin snap ik het thema van *Friends in Business* heel goed. Wat mij betreft: wees eerlijk, dan stijgt de gunfactor met je mee.'

Rust

Jimmy ziet *zijn* kleding regelmatig terug als klanten die dragen op televisie, in tijdschriften of simpelweg op straat. 'Dan zie je altijd een grote glimlach op mijn gezicht. Elke drager kent de Misura-beleving en maakt deel uit van onze familie. Positiviteit en passie, ik hoop dat ik dat uitstraal. Naar buiten en intern naar mijn personeel. Hoe ik dat doe? Zo nu en dan mijn rust pakken... Als je denkt dat je als ondernemer 7 dagen per week, 24 uur per dag kunt werken, dan zeg ik: *vergeet het maar*. Soms moet je sporten of met je gezin een strandwandeling maken om rust in het hoofd te krijgen. En dat sijpelt uiteindelijk ook door naar iedereen met wie ik werk.'



'Positiviteit en passie, ik hoop dat ik dat uitstraal...'