Zet eens een **masker** af!

Twee februari hebben we weer uitgebreid hoedjes kunnen bekijken. Alle vrouwelijke gasten van het koninklijk huwelijk hadden een hoofddeksel op, de ene nog aparter dan de andere. De heren waren keurig in rokkostuum gekleed, maar staken toch wat sober af bij de opvallende creaties van de dames. Zijn er voor heren eigenlijk wel mogelijkheden om zich trendy maar toch stijlvol te kleden? Jazeker. Ga maar eens langs bij Piet Thielen.

Jeugdige allure

Herenkledingzaak Piet Thielen viert zijn eigen feestje. De zaak bestaat namelijk 40 jaar. We denkt daarom met een oubollige winkel te maken te hebben, heeft het goed mis. Het personeel is alles behalve oud en saai en de kleding bestaat uit een jeugdige maar vooral smaakvolle collectie. Dat is ook niet verwonderlijk als je weet dat er regelmatig internationale kledingbeurzen bezocht worden: Florence, Keulen, Parijs, Londen en Barcelona, om er maar een paar te noemen. Eigenaar Jeroen Thielen vertelt lachend: "Dat zorgt nogal eens voor leuke taferelen. Uiteraard let je tijdens zo'n beurs goed op wat iedereen aan heeft. Vervolgens kom je het jaar daarop terug en denk je dat je hartstikke trendy gekleed bent. Maar het modebeeld daar is natuurlijk al weer een jaar verder en zo wil het nog wel eens gebeuren dat je achter de feiten aanloopt."

Grijze muizen

Dat achter de feiten aanlopen gebeurt in de Nederlandse zakenwereld meer dan nodig is. Jeroen vertelt: "Business is in Nederland vaak een saaie bedoeling. In plaats van dat mensen zich door middel van hun kleding proberen te onderscheiden binnen het zakelijk segment, zijn het vaak grijze muizen in de grote massa. Je kunt door middel van je uiterlijk heel veel prijspunten van je innerlijk. En dat zou best wat meer mogen gebeuren." Even later vervolgt hij: "Je uiterlijk geeft de eerste indruk. Persoonlijke verzorging is daarom zo ontzettend belangrijk." We dus pretendeert bij een vooruitstrevende firma te werken begint bij zichzelf! Behalve Breda is Piet Thielen ook gevestigd in Roosendaal en Den Bosch. Op die manier bedienen zij 'kat ook wel de gouden driehoek wordt genoemd; het gebied tussen Antwerpen, Eindhoven en Rotterdam.

Veel bereisd

De meeste klanten van Piet Thielen zijn bereisd, goed geïnformeerd, hebben een brede interesse en geven graag geld uit aan mooie, luxe zaken.Soms vinden ze bij Piet Thielen zelfs datgene wat zij verder weg niet konden vinden. Gunderend vertelt Jeroen: "Er was een klant die bepaalde schoenen van Tod's wilde kopen. Hij was hiervoor naar Milaan gevlogen, maar daar hadden ze de schoenen niet in zijn maat. Vervolgens komt hij hier binnen en wij halen ze zo voor hem uit het rek. Dat geeft je een goed gevoel." Bij Piet Thielen proberen ze de Italiaanse trends te vertalen naar Brabantse gezelligheid. Het is er weliswaar stijlvol en verzorgd, maar zeker niet stijf en formeel.

Nestwarmte

Klanten die eenmaal kennis hebben gemaakt met Piet Thielen blijven terugkomen. Logisch, want waar vind je tegenwoordig nog een winkel waar het personeel altijd tijd maakt voor een gezellig praatje, waar tijdens of na sluiting een fles wijn wordt open getrokken. Jeroen: "Service, kwaliteit en nestwarmte, dat is wat wij bieden aan onze klanten." De winkel heeft een chique uitstraling. Dat lijkt soms voor klanten een drempel te zijn. Jeroen legt uit: "Een tijd je geleden kwam er een jongen binnen in een spijkerbroek met leren jack. Een beetje aarzelend vertelde hij me dat hij op zoek was naar 'een wreed pak'. De keer erop zie je dat die drempel helemaal weg is. Het zelfvertrouwen van die jongen groeit en je ziet hem denken: 'Jullie zijn eigenlijk hetzelfde als ik, maar dan in een pak. Dat kan ik ook en bovendien staat het mij toch vetter'. "

Maatpak

De meeste klanten komen voor het eerst in de winkel als ze een jaar of 25 zijn. Jeroen: "Dan gaan ze trouwen, afstuderen of aan hun eerste job beginnen." Vervolgens zie je ze een paar jaar niet; dan zijn het huis, de kinderen en de hobby's belangrijker. De meeste mensen nemen dan genoegen met een goedkoper pak, dat vaak niet goed past en weinig uitstraling heeft. "En dat terwijl ze voor €100,- extra vaak al een prachtig pak van uitstekends kwaliteit kunnen kopen. Kleding blijft helaas toch vaak een sluitpost bij mannen. "Andere zaken krijgen voorrang", vertelt Jeroen. "Een pak must fit like a condom", moet als gegoten zitten, dan is het mooi. Tot in de puntjes verzorgd, haast perfectionistisch.

Piet Thielen
Grote Markt 11
4811 XL Breda
Tel: 076 - 521 84 77

Tekst: Jesca Versteegh
Fotografie: Michel Klop

Een greep uit de merken die bij Piet Thielen verkocht worden:

Canali

*

Pal -Zileri

*

Faconnable

*

Hugo Boss

*

Corneliani

*

Tod's

*

Brax