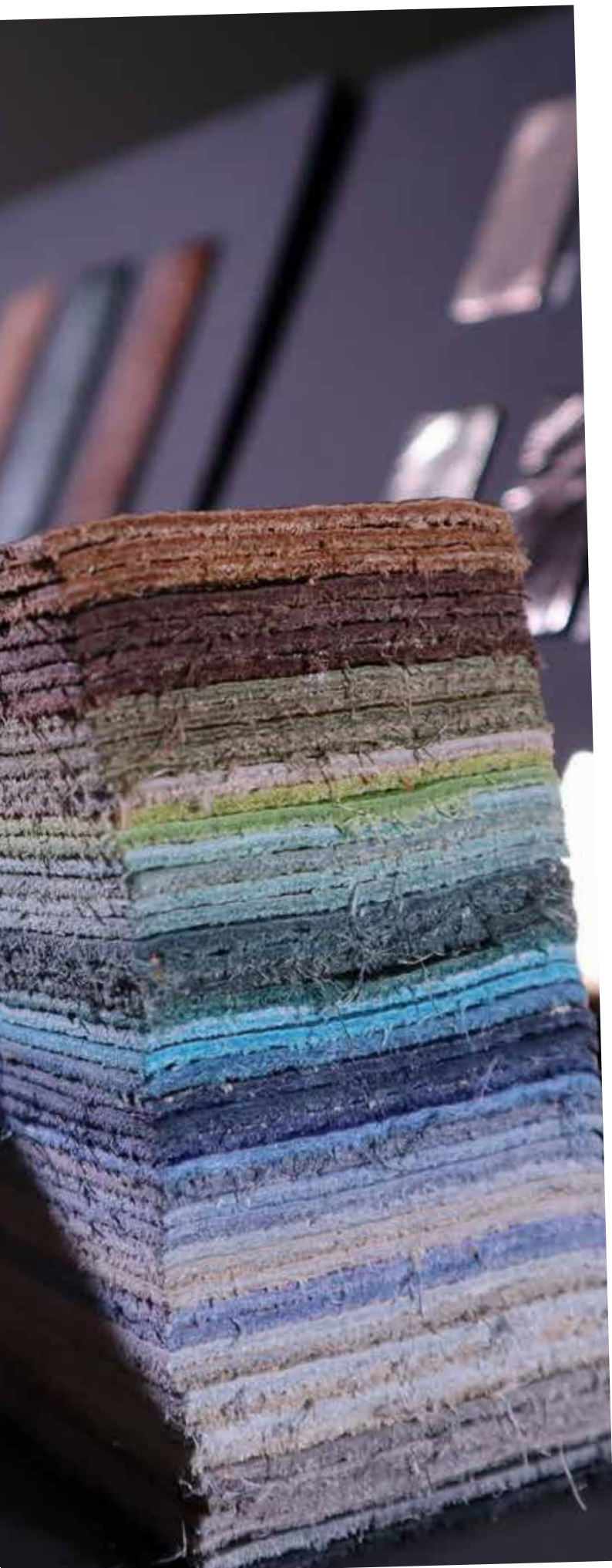


Pole position door netwerk en passie

Sinds 2010 is Robert de Graaff actief als leverancier van leer voor de meubelindustrie onder de naam Ropelli. Inmiddels met vier medewerkers heeft hij in de afgelopen 8 jaar het bedrijf vanuit Zevenhuizen weten op te bouwen tot een belangrijke speler en specialist in leer.



“Omdat ik zelf bij een meubelwinkel en bij een meubelfabrikant heb gewerkt begrijp ik hoe de productieketen van zitmeubilair in elkaar steekt. Dat helpt enorm bij mijn taak als brug tussen fabrikant en looierij.” Interior Business sprak met Robert de Graaff over de blijvende waarde en beleving van leer en over de dynamiek in de huidige markt. De Graaf zegt: “De technische ontwikkelingen van het behandelen van leer en de beschikbaarheid van huiden blijven in beweging.”

Hoe ben je in deze business terechtgekomen?

Robert de Graaff: “Mijn oom had een meubelfabriek waar ik als jongetje al meeliep in de schoolvakanties. Later heb ik voor een winkelier vijf jaar lang als chauffeur meubelen bij mensen thuis bezorgd, klachtenafhandeling gedaan en als verkoper in de winkel gestaan. In 1992 ben ik vervolgens bij een Belgische groothandel in leer terechtgekomen. Daarna heb ik nog voor twee andere bedrijven gewerkt die actief waren in leer. Ik heb in al die verschillende functies en bedrijven heel veel kennis opgedaan over leer als meubelstoffering en de achtergronden van klanten en de uitdagingen die het met zich mee brengt. Dat helpt mij nog dagelijks bij het maken van de vertaalslag van leer naar de fabrikant en de eindgebruiker.”

Hoe ben je uiteindelijk voor jezelf begonnen?

“In 2009 verkeerde het bedrijf waar ik toen werkzaam was in een economische crisis. Hierdoor moest een gedeelte van het personeel, waaronder ikzelf, worden ontslagen. Dat was achteraf gezien precies het extra



Robert de Graaff (Ropelli): “Je raakt nooit uitgeleerd over leer!”

duwtje dat ik nodig had om voor mezelf te gaan beginnen en dat heb ik in 2010 dus gedaan.”

Wat was het uitgangspunt van Ropelli? Wat wilde je aanvankelijk bereiken?

“Bestaande artikelen goedkoper kunnen aanbieden. Maar ik merkte dat klanten maar kort bij ons bleven, want er was altijd wel weer iemand anders die nog goedkoper was. Toen ben ik op zoek gegaan naar kwaliteiten die nog niet overal verkrijgbaar waren. Daarvoor ben ik allerlei verschillende beurzen gaan bezoeken om inzicht te krijgen in trends en kleuren. Ik kwam leer tegen waarvan ik dacht: dat is echt iets voor die klant. Ik wees hem er op en kreeg de opdracht om het te kopen. Zo bouw ik nog altijd een band op met de klant: ik weet waar ze naar op zoek zijn, wat bij hen past.”

Wat maakt leer als stoffering zo bijzonder in jouw ogen?

“Leer is zeer bepalend voor de uitstraling van een meubel. De grote populariteit van leer als stoffering heeft golfperiodes, maar er blijft altijd een groep van trouwe liefhebbers

voor leren meubelen. Het straalt kracht en luxe uit en geeft warmte aan het interieur. Dat spreekt veel mensen aan.”

Is de behandeling, de uitvoering van leer, trendgevoelig?

“Jazeker. Zes, zeven jaar geleden waren de unikleuren en afgedekt leer zeer gewild in de meubelindustrie. Nu is vintage in de mode: je ziet meer van de huid, zoals littekens en eventuele brandmerken, en het moet er geleefd uitzien. Afgedekt leer ziet er op het eerste gezicht altijd hetzelfde uit, opengewerkt leer, zoals nu populair is, laat zien dat iedere koeienhuid uniek is.”

Waar komt het meeste leer vandaan?

“Leer, rundhuiden voor het overgrote deel in ons geval, is in feite afval van de vleesverwerkende industrie. Runderen worden nooit enkel en alleen gefokt om hun huid. Amerika, Zuid Amerika, Europa, Australië en India zijn belangrijke gebieden, want daar staan veel abattoirs. De huiden reizen in verschillende condities de hele wereld over: rechtstreeks vanuit het slachthuis naar de looier, gezouten of wetblue na de eerste be-



handeling vanuit de looierij of crust: na het eerste verbad. Afhankelijk van de behoefte aan de status van de huid reist het naar de andere kant van de wereld. Het maakt de markt zeer dynamisch: afgedekt of open leer, kleuren die opkomen en weer wegvallen. Zeer afwisselend.”

Hoe verhouden leer en het milieu zich tot elkaar?

Hier heb je te maken met meerdere aspecten. Gelukkig is er al veel veranderd en wordt er minder milieubelastend geproduceerd dan vroeger. Voorheen werd het spoelwater, wat gebruikt wordt tijdens het looien, direct in de rivieren gedumpt. Dat mag niet meer, afvalwater wordt gefilterd en bovendien continu gemeten en gecontroleerd. Daarnaast vragen wij al onze leveranciers om een REACH certificering zodat ze keurig omgaan met alle chemische aspecten die

te pas komen bij het produceren. Er is ook de kwestie van transport: het zou het beter zijn om zo veel mogelijk huiden uit eigen regio te verwerken en ecologisch te looien. Dat zou mooi zijn, maar daar hangt wel een prijskaartje aan en is de consument bereid die te betalen? Zou er op termijn wereldwijd minder vlees worden gegeten, dan maakt het de huiden nog exclusiever...”

Werk je al lang samen met dezelfde looierijen?

“Ja, net als met onze klanten bouw ik een band met hen op. In het begin heb ik heel veel looierijen bezocht en vroeg: kunnen jullie dit of dat maken? Ze zeiden allemaal natuurlijk: ja. Maar negen van de tien bleken het uiteindelijk niet te kunnen zoals ik het wilde hebben. Het is een lang proces geweest om tot de juiste bedrijven te komen. Maar dit zijn wel de bedrijven die het echt kunnen en die openstaan voor vernieuwing in afwerking en kleur. Dat is waar ik mij eigenlijk het liefste mee bezig houd: het experimenteren met nieuwe behandelingen en kleuren. Dat doe ik hier in onze stalenarchief.”

Wat is een voorbeeld van een recente ontwikkeling?

“Vintage leder is ‘in’ maar voor sommige eindgebruikers te kwetsbaar. Daarom hebben we recent een nieuwe lijn ontwikkeld ‘EasyVintage’. Easy Vintage is doorleefd,

maar niet kwetsbaar. Onze kwaliteiten Outback, Vegas en Rebound zijn Easy Vintage. De Outback oogt iets ruiger. Vegas heeft ook de vintage look maar oogt weer iets eleganter en klassieker. Rebound zit daar een beetje tussenin. Uiteindelijk was het onze bedoeling een productlijn te hebben die wel oogt als vintage, maar ook praktisch is in gebruik. Met name ook voor horeca inrichting erg interessant”

Wat is de hardloper bij Ropelli?

“De Twilight. Open structuur, gewaxt nubuck leder. Dat wil zeggen: geschuurd nerfleur. Luxe saddle leer dat ook vintage oogt. Ik vind het zelf ook een hele mooie uitvoering.”

Je ontwikkelt graag. Is er een ontwikkeling inmiddels echt terug te zien in de markt?

“Drie jaar geleden heb ik donkergroen als leerkleur geïntroduceerd. Ik kwam het tegen op beurzen als textiel en heb bij een looierij een proef laten maken. Dat was een groot succes. Helaas worden succesvolle kleuren ook snel weer gekopieerd door andere leveranciers van leder. Dat is eigenlijk logisch maar wel jammer.”

Kwaliteitscontrole staat hoog in het vaandel bij Ropelli. Licht dat eens toe.

“De bedrijven waar ik eerder werkte, voor ik met Ropelli startte, hielden niet bij wat er bij looierijen gebeurde. Ik vindt het belangrijk



dat wel precies bij te houden en de kwaliteit van de looierijen constant te controleren. In het productieproces van leer kunnen dingen fout gaan. Het is dan van belang dat we snel tot een oplossing komen zodat mijn klanten verder kunnen. Zo hebben wij vanaf het 'eerste uur' bijvoorbeeld van iedere partij huiden een sample.. Soms belt de looierij mij op: heb je dat staaltje nog ter controle van een partij hier?

Herken je zelf het leer dat je hebt verkocht?

"Dat klinkt misschien raar, maar het is wel zo. Dan loop ik in een winkel of op een beurs of kom ik in een restaurant en denk: hé, dat is ons leer. Ik zie het en voel het aan de nerf. De meeste mensen kijken oppervlakkig naar het leer, een kenner kijkt in de structuur van de huid. Aan de kleuring en structuur zie ik: die is via ons geleverd. Dat vind ik heel leuk om te zien. Ik ben dan ook competitief ingesteld, heb jarenlang aan GT autoracen op Europees niveau gedaan en wil dus graag winnen. Mijn gezin, leer en autoracen zijn mijn drie grote passies."

Ropelli levert ook internationaal?

"Ongeveer 60 procent gaat naar het buitenland, vooral Duitsland. Fabrikanten zien elkaars meubelen op een beurs en bellen ons op: we willen ook jullie leer. Daar moeten we af en toe terughoudend in zijn want soms lopen er exclusiviteitsafspraken. In ieder geval is het wel zo dat we momenteel een sterke groei in buitenland doormaken doordat

fabrikanten naar elkaar kijken en ons leer en kennis weten te waarderen...."

Heb je nooit het idee gehad om zelf een looierij over te nemen?

"Nee, veel te complex. Ik ken bedrijven die dat wel hebben gedaan omdat ze dachten dat het kosten zou besparen, maar het beperkt enorm in de mogelijkheden. De collectie wordt dan precies dat wat de looierij kan en moet maken. Door te kiezen met wie we werken blijven we flexibel en kiezen voor wie wat het beste kan."

De mogelijkheden met leer lijken wel eindeloos. Hoeveel afwerkingen kan Ropelli regelen?

"Er is inderdaad veel mogelijk en Ropelli heeft met zijn leveranciers haast oneindig veel mogelijkheden. Daarom is het van belang te weten wat je zoekt en bij welke looierij je moet zijn. Anders verdwaal je in de mogelijkheden. En andersom kom je soms ook iets tegen bij een leverancier waarvan je zegt: "Hé dat zou wel iets voor zitmeubelfabrikant x kunnen zijn!" Verder hebben we een groot gamma aan soorten en kleuren leer uit voorraad leverbaar en in kleine aantallen vanaf één huid! Alles bij elkaar hebben we meer dan duizend items, meubelstofeerdere en interieurarchitecten weten ons ook steeds beter te vinden."

Je enthousiasme over leer werkt aanstekelijk, is er toch iets in de branche dat je stoort?

"Nep leer dat als echt leer wordt verkocht. Daar erger ik me enorm aan! Kunststof of textiel waar aan de achterzijde leervezels op gespoten worden! In Duitsland en Frankrijk mag dit product absoluut niet als leer worden verkocht, in Nederland nog wel. Het is misleiding. Echt leer is emotie, beleving. Iedere huid is anders, gebruikssporen geven het een extra eigen karakter. Dat gooi je te grabbel met dat nepspul."

Hoe zou je, tot slot, Ropelli als bedrijf willen omschrijven?

"We houden van leer: het is een mooi en veelzijdig product. We zijn een professionele, vriendelijke en open partner. We zijn duidelijk en eerlijk in wat we doen. Zoals gezegd, door mijn ervaring kan ik mij goed inleven in alle delen van de meubelketen en ben ik een perfecte link tussen de fabrikant en de looierij. Ons netwerk en onze passie hebben ons gebracht waar we nu zijn en daar ben ik trots op, maar ik leer iedere dag weer bij. Zo moet het ook zijn: over leer raak je echt nooit uitgeleerd!"

