

Veelbelovende

'We hebben mooie resultaten geboekt', vertelt interieurontwerper Ruben van Megen desgevraagd aan Meubel. Twee weken geleden vertrok hij met zijn collectie Café 6116 naar Milaan, voor de presentatie van zijn tafels tijdens de Designweek. 'Voor elk product is een klant te vinden en ik weet dat die van ons in het buitenland zit. Ik hoop door mijn aanwezigheid in Milaan de aandacht van potentiële klanten te trekken.' Deze week inventariseert hij wat de Milaan Designweek zijn bedrijf heeft opgeleverd. En de resultaten lijken niet gering te zijn.



'We hebben dit jaar geëxposeerd in het Nederlandse paviljoen 'Masterly – the Dutch in Milano' en bij Rossana Orlandi, mooie locaties met veel aanloop. Aan de muren van onze ruime hingen schilderijen uit de gouden eeuw, naar de originele uit het Rijksmuseum. Dat was een mooie binnenkomer voor bezoekers.' Naarmate de bezoekers zich meer in de bijzondere tafels verdiepten kwam vervolgens de aap uit de mouw. 'Ik hoorde bezoekers wel eens tegen elkaar zeggen dat het Perzische tapijt op onze tafels waarschijnlijk wel een print zou zijn. Dan stapte ik op ze af en om te vertellen dat er een echt Perzisch tapijt in de tafel was verwerkt. Toen voelden mensen de verbinding met de gouden eeuw pas echt. Bezoekers werden soms echt geraakt door de tafels. Een vrouw, bijvoorbeeld, deed het zelfs zo veel dat ze ervan ging huilen.'

Uitbreiding

En wat de beurs Rubens bedrijf concreet heeft opgeleverd? 'We wilden graag van vier naar twintig internationale verkooppunten. Voor die uitbreiding zouden we op de beurs een basis gaan leggen. Zover is het niet gekomen. Soms ontmoeten we retailers en merken die hun klantenkring niet aansluit bij de doelgroep die wij voor ogen hebben of dat onze tafels niet goed bij hun assortiment passen. Ook hadden we graag wat meer mensen willen

ontmoeten uit het Midden-Oosten, maar blijktbaar was onze locatie bij bezoekers uit die landen wat minder bekend. Gelukkig is het ook weer niet zo dat we geen veelbelovende contacten hebben opgedaan in de retail wereld. Zo hebben we een ondernemer uit de Verenigde Arabische Emiraten ontmoet met vijf eigen zaken met belangstelling voor onze tafels.'

Zakenpartners

Ruben ontmoette daarnaast een 'behoorlijk aantal' geïnteresseerde consumenten en architecten. 'Uiteraard zullen ze niet allemaal daadwerkelijk een tafel kopen, maar we kunnen daar zeker nieuwe klanten uit halen. Ook hebben we retailers waarmee wij al zaken doen onze salontafel laten zien. Ze gaan die nu ook verkopen.' Volgens Ruben is de Milaan Designweek een mooie gelegenheid om de contacten met zijn zakenpartners te onderhouden.

'We leveren aan het hoogste segment en vooral dan is het belangrijk dat een retailer weet dat ze op ons kunnen bouwen. We willen het contact daarom persoonlijk houden en ze regelmatig attenderen op nieuwe producten. Verder hebben we ook inspiratie opgedaan voor nieuwe vormen van samenwerking waarin we de gouden eeuw centraal willen laten staan. Al met al was het voor ons bedrijf een mooie en vruchtbare week.'

contacten

'Nooit afgaan op de eerste indruk'



Ruben van Megen:
...leveren aan het hoogste segment...



(Beeld: Petra Lenssen Photography)

Ruben van Megen sprak in Meubel 16 (20 april 2018) zijn verwachtingen uit over zijn presentatie op de Salone del Mobile. In dit nummer-blik kijkt terug op de week in Milaan.