



Let op! Dit artikel is al 160 dagen oud en wellicht niet meer relevant

Topontwerper Melik Alphan: ‘Ik had een kamer vol schoenen en geen enkele klant’

Apr 28, 2018

Toen Melik Alphan elf jaar geleden voor de liefde van Turkije naar Tilburg verhuisde, was zómaar een baantje zoeken geen optie. Het ondernemersbloed stroomt door zijn aderen en binnen no time zet hij zijn eigen schoenenlijn op: Melik Shoes. Inmiddels worden zijn schoenen verkocht in de betere schoenen- en herenmode speciaalzaken, heeft hij ook een eigen kledinglijn én heeft hij meerdere showrooms in het midden van het land.

Foto's: Martine van der Moolen (Drawinglight)

“Het verkopen heeft altijd in mijn bloed gezeten,” vertelt Melik. “Ik bedacht als kind altijd al slimme plannetjes waarmee ik geld kon verdienen.” In Turkije runt zijn familie een vooraanstaand visrestaurant, waar hij jaren werkte. “Toen ik naar Tilburg verhuisde was een normale baan zoeken nooit mijn plan. Ik wilde zelf iets maken, ik wilde iets verkopen.” Toen een kennis Melik complimenteerde met zijn schoenen ontstond een idee. “Ik dacht: ik hou van mooie schoenen. Misschien kan ik ze ontwerpen, in Turkije laten maken en dan verkopen in Nederland. Ik denk achteraf dat het van alles had kunnen zijn, maar toevallig zei hij iets over mijn schoenen. Zo makkelijk kan het gaan.”

‘Dit kan echt’

“Ik kwam niet uit de schoenenbranche en wist niets van ontwerpen of maakwijzes van schoenen, maar ik wil altijd leren.” Binnen de kortste keren had Melik een fabriek in Turkije gevonden die zijn schoenontwerpen kon uitvoeren en hij bestelde direct vierhonderdvijftig paar. “Iedereen verklaarde me voor gek. Ik had een kamer vol met schoenen en geen enkele klant.” Hij had geen businessplan, maar trok met zijn verhaal én een paar schoenen in zijn tas langs alle mannenmodezaken in de omgeving. “Ik kan me nog heel goed het moment herinneren dat ik mijn eerste klant binnen haalde in Goirle. Ik liep langs de etalage en zag daar mijn ontwerpen staan. Het gaf mij zo’n goed gevoel dat ik het idee had van: dit kan echt.”

‘Het is meer dan een product’

Voor Melik is zijn label veel meer dan alleen het product. Het is een gevoel en een stuk beleving. “Ik vind het soms moeilijk om in woorden uit te drukken, maar Melik Shoes staat voor energie, motivatie, het dragen van de schoenen moet je een positief gevoel geven.” Het motto van het merk is dan ook ‘moving people’. “Het doet wat met je.” Daarnaast brengen (moven) je schoenen je van A naar B.

Een speciaal moment voor Melik was zijn eerste afspraak bij een groot bedrijf in mannenmode. “Ik liep naar binnen en begon mijn verhaal te vertellen. Nog voordat ik de schoenen had laten zien zei hij al: ‘Weet je wat, ik ga die schoenen kopen. Het maakt me niet uit wat er in jouw tas zit. Jouw verhaal, jouw motivatie, jouw positieve energie is zó goed dat ik jouw schoenen graag wil kopen’. Het was heel bijzonder voor mij omdat het mijn eerste grote klant was en daarnaast werd Melik Shoes gezien als meer dan een product.”



‘Ideeën vind ik overal’

De collecties van Melik zijn modebewust en onderscheidend. Elke schoen heeft wel iets speciaals, zoals mooie kleurcombinaties, een bijzondere zool of speciale details. Toch zijn het volgens Melik de normaalste

dingen waar hij inspiratie uithaalt. “Ik kan naar roest op een oude treinwagon kijken of het loslatende schors op een boom en dan heb ik een idee voor een winterse schoen. Dat vertaal ik dan door bijvoorbeeld ruw leer te gebruiken of een ruigere zool onder een schoen te zetten. Ideeën vind ik overal. Soms zie ik iets op straat en dan kan ik met mijn ogen dicht al een paar schoenen voor me zien.”

Het succes

Inmiddels bestaat Melik Shoes meer dan tien jaar en gaat het uitzonderlijk goed. Het merk heeft circa tweehonderd verkooppunten in verschillende landen en heeft zich op alle vlakken uitgebreid. Zo is Melik ook vrouwenschoenen gaan ontwerpen onder het label Ponche Shoes en is hij een paar jaar geleden begonnen met een eigen kledinglijn, Sergio Barone. Langs de deuren van winkels gaan om zijn producten te verkopen, zoals hij dat in zijn beginjaren deed, is er nu niet meer bij. “Ik heb drie showrooms in Nieuwegein waar klanten langskomen. Dat was wel even wennen voor mij, want ik zie mezelf meer als een actieve verkoper. Nu is mijn rol ineens veranderd.”

Doordat zijn bedrijf groeit, merkt Melik dat hij spaarzaam met zijn tijd om moet gaan. “Maar ik zorg altijd dat ik ergens tijd vind om te ontwerpen.” Elke dag reist hij op en neer van Tilburg naar Nieuwegein. “Ik sta regelmatig in de file, maar het stoort me nooit. Als ik in de auto zit dan zet ik mijn muziek aan en heb ik écht tijd om na te denken. Over mijn ontwerpen en over de groei van mijn bedrijf. De beste ideeën ontstaan bij mij in de auto.”

‘Uit Tilburg ga ik niet weg’

Ook al reist Melik veel, uit Tilburg gaat hij voorlopig niet weg. “Mijn hele familie is trots op Tilburg, ik ga binnenkort binnen Tilburg verhuizen en ik heb al jaren een seizoenskaart voor Willem II.” Mogelijk verruult hij in de toekomst wel zijn showrooms in Nieuwegein voor showrooms in Tilburg. “Op dit moment is het nog belangrijk dat ik op een centraal punt in Nederland zit, maar misschien is dat over een paar jaar wel anders.”

Makers van Tilburg

Tilburg is een stad van makers: filmproducenten, muzikmakers, kunstenaars, dans-, musical-, circusartiesten en ga zo maar even door. In de interviewreeks ‘Makers’ vertelt Tilburg.com in samenwerking met Citymarketing Tilburg inspirerende verhalen van creatieve makers uit de stad. Houd je van deze verhalen? Check dan ook eens het inspirerende verhaal van [kunstenaar Pee-Jay](#), [Joep van Gorp](#) en [Friandries](#).