

Dit boek werd op gelimiteerde oplage uitgegeven ter ere van het  
125 jaar bestaan van Herenmode DE WAELE.  
December 2016



#### DEEL 1

De vijf generaties van Herenmode DE WAELE, al sinds 1891 een gevestigde waarde in Sint-Niklaas, in kaart gebracht.

#### DEEL 2

De zaak van DE WAELE kende doorheen de 125 jarige geschiedenis verschillende verbouwingen en uiteindelijk een grote verhuis. We doken in het archief en vonden beelden van de verschillende fases.

#### DEEL 3

Peter en Yannick De Waele, 4de en 5de generatie en momenteel aan het roer bij Herenmode DE WAELE, geven tekst en uitleg bij hun missie en visie voor de toekomst.

#### DEEL 4

Een overzicht van het huidige, brede aanbod van Herenmode DE WAELE.

#### DEEL 5

Tijdens de opendeurdagen voor het 125 jaar jubileum, won één van de klanten een professionele fotoshoot. Het resultaat en dblik achter de schermen van deze fantastische ervaring vormen het laatste deel van deze editie.

## DEEL 1

### Vijf generaties Herenmode DE WAELE.

“

Wat begon in 1891 als een bescheiden kleermakerswinkel groeide uit tot een modieuze kledingwinkel voor heren.

Reeds 125 jaar en 5 generaties lang is Herenmode DE WAELE een gevestigde waarde in regio Sint-Niklaas en verdaarbuiten. Wat begon in 1891 als een bescheiden kleermakerswinkel, groeide door de jaren heen uit tot een modieuze kledingzaak voor heren. Elke generatie voegde iets eigen toe aan de zaak, telkens mee evoluerend met de tijdsgeest maar wel met standvastige trouwheid aan de kwaliteit en service waar het allemaal mee begon einde 19de eeuw.

125 jaar is een hele geschiedenis maar het was de 2de generatie onder Alfons De Waele, die de eerste grote beproevingen doorstond door de zaak over te nemen in de jaren '20 en de oorlogsjaren diende te doorworstelen. Een ongelooflijke uitdaging waar hij door veel inzet en liefde voor het beroep ook in slaagde. De 3de generatie, Walther De Waele, vervoegde de zaak in de jaren '50 en volgde zijn vader al op zeer

jonge leeftijd op nadat die door ziekte onbekwaam werd om de zaak te leiden. Het waren de 3de en later ook de 4de generatie, Peter De Waele, die de grootste ambities koesterden en verantwoordelijk waren voor de verschillende uitbreidingen van de zaak. Onder Walther De Waele werd de overstap gemaakt van volledig maatwerk naar aanpasbare confectie en in de jaren '80 zorgde Peter voor een onmiskenbare meerwaarde door ook de verhuur van ceremonie-kleding toe te voegen. Een aanbod waarvoor DE WAELE tot ver buiten Sint-Niklaas faam geniet.

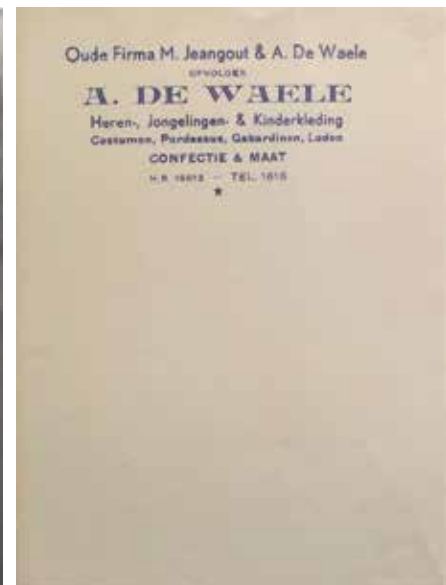
Ook de komst van de 5de generatie, Yannick en Charlotte De Waele, zorgde voor een verdere modernisering van de zaak. Vandaag runnen ze samen Herenmode DE WAELE (en Mister Men), 125 jaar nadat de eerste generatie de basis neerzette.



Louisa De Waele (echtgenote van Leon Jeangout).  
1ste generatie vanaf 1891



Alfons en Camilla De Waele - Janssen  
2de generatie vanaf 1920





Walther en Hermine De Waele - Meganck  
3de generatie vanaf 1957



Peter en Jeannine De Waele - Tock  
4de generatie vanaf 1981



Het huidige Herenmode DE WAELE-team  
Vlnr, boven: Ine, Charlotte en Yannick (5de gen.), Peter (4de gen.), Regi, Nathalie.  
Vlnr, onder: Corine, Jeannine (4de generatie), Ilse.



## DEEL 2

### De geschiedenis van de zaak.

“

Het was wachten tot de ondernemingsdrang van de 3de generatie alvorens de winkel echt begon te groeien.

Heremode DE WAELE startte in 1891 als een kleine kleermakerswinkel op de hoek van de Knapstandstraat en de Congostraat in Sint-Niklaas. Een echte ambachtswinkel zonder veel ruimte omdat enkel kleding op maat werd gemaakt. Het was wachten tot de ondernemingsdrang van de 3de generatie onder Walther De Waele, alvorens de winkel echt begon te groeien. Met maar liefst 5 verbouwingen en aankoop van omliggende panden werd de basis gelegd voor de grote moderne zaak. In 1993, onder impuls van de 4de generatie, Peter De Waele, werd een nog grotere stap ondernomen en verhuisde de zaak naar de Driekoningenstraat in Sint-Niklaas. Mede dankzij het enorme succes van de verhuur van ceremonie-kleding, kon de stap naar een nieuwe locatie gezet worden. Er werd een nieuwe, eigentijdse herenmodezaak van 250m<sup>2</sup> opgetrokken met ondermeer een eigen parking. Lang duurde het echter niet alvorens een nieuwe uitbreiding aan de orde was. Doordat een aanpalende woning te koop stond, konden Peter De Waele en zijn vrouw Jeannine een extra stuk van nog eens 120m<sup>2</sup> toevoegen voor de verdere uitbouw van de verhuurafdeling en extra paskamers. De verbouwing bood ook de kans de steeds groter wordende schoenencollectie op een gepaste manier te kunnen presenteren. Dankzij de extra ruimte die ter beschikking kwam, kon er ook extra ingezet worden op het comfort van de klanten. Dit onder de vorm van de extra paskamers, maar ook een rustige zithoek, coffee corner en een nieuwe kinderhoek. In 2014 openden Yannick en Charlotte De Waele, 5de generatie, een nieuw winkelconcept in de Stationsstraat in Sint-Niklaas, Mister Men | Fashion, Drinks, Attitude.



Knapstandstraat 1, 2700 Sint-Niklaas  
1919



BOVEN. Knapstandstraat, 1957  
ONDER. Knapstandstraat, 1958, na eerste verbouwing



LINKS - Knapstandstraat, 1961, na tweede verbouwing  
RECHTS - Cinema Publiciteitsblad, 24-03-1961

17e Jaargang nr 876 - 24 maart 1961

# CINEMA PUBLICITEITBLAD

VAN ST-NIKLAAS EN OMLIGGENDE

Kardinaal Mercierplaats 12 Tel. 76.12.17

*Een moderne Kledingzaak  
in uw stad !*

**Opening 25 maart 1961**

**WALTER DE WAELE - MEGANCK**

Knapstandstraat 1 (Hoek Congostraat) Sint-Niklaas-W.



BOVEN - Knapstandstraat, 1966, na derde verbouwing  
ONDER - Interieurbeeld DE WAELE, 1966



Knapstandstraat, 1981, na vijfde verbouwing



Driekoningenstraat 2, 9100 Sint-Niklaas, 1993  
Interieur na verhuis nieuwe locatie

BOVEN - Driekoningenstraat, 1993, gevel  
ONDER - Driekoningenstraat, 1993, interieur



Driekoningenstraat, 2011, laatste verbouwing (uitbouw met extra 150m<sup>2</sup>)



Driekoningenstraat, Herenmode DE WAELE anno 2016



Mister Men | Fashion, Drinks, Attitude  
 Stationsstraat 56, 9100 Sint-Niklaas  
 Opening februari 2014



## DEEL 3

### Een gesprek met Peter en Yannick De Waele 4de en 5de generatie



Dat idee van kleding waarop je een das kan dragen is voor onszelf goed om een duidelijke grens te stellen.



Peter, Jeannine, Yannick en Charlotte De Waele: vader, moeder, broer en zus. Twee generaties samen in één winkel die al vijf generaties lang in dezelfde familie zit. Peter en Yannick vertellen over Herenmode DE WAELE, sinds 1891 een gevestigde waarde in Sint-Niklaas.

Jullie motto is: Kleding waarop je een das kan dragen. Dragen mannen dan nog vaak een das?

Yannick: Ja, toch wel. Dit is althans de strategie in het aankopen sinds vorig jaar. Voor ons is deze slogan gemakkelijk om een onderscheid te maken vanaf wanneer iets té casual wordt. Maar naar de buitenwereld toe, spreken we eigenlijk best over “de beter geklede man”. We denken dat dit wel een goede visie is...

Peter: ... om het grootste deel

van de winkel in onder te brengen. We kiezen voor de beter geklede man, wat niet maakt dat we nog altijd een polo hebben die geen das vraagt, of een chique jeans. Dat idee van kleding waarop je een das kan dragen, is voor onszelf goed om een duidelijke grens te stellen. Maar dat is natuurlijk nu hé, als je over kledingevoluitie van vroeger tot nu begint, moeten we helemaal anders praten. Yannick: Ja, absoluut. Dat klopt.

Hoe zien jullie de evolutie van het aanbod en de kledingstijl van de man dan?

Peter: Dan moeten we vertrekken bij de derde generatie, Walther (1957), want daar is het allemaal begonnen. Hij stapte over van de kleermaker die alles op zijn tafel maakt naar confectie, dus aankopen in een fabriek

“

Terwijl veel winkels stoppen met de verkoop van kostuums, omdat ze denken dat mensen dit niet meer dragen, breiden wij ons aanbod uit.

en verkopen aan de klant. Dat begon met een vest, broek en kostuum. Jaren later kwam er dan pas een hemd bij, ik denk zelfs pas in de jaren '75. En slechts in 2 kleuren: wit en blauw. Toen ik erbij kwam in de jaren '80, zijn we ook gestart met een afdeling verhuur van ceremoniekleding, iets wat we vroeger enkel in onderaanneming deden.



Yannick: En toen is de kinderkleding weggefallen.

Peter: Ja, om ruimte te hebben zijn we gestopt met kinderkleding, kinderkostuums deden we wel nog. Vooral naar de communie toe was het nog belangrijk om te kijken naar kindjes. Maar wat bleek: je zag die communicant om de 6 jaar en tussendoor niet. Want daar was het aanbod te duur voor. Dus is in de jaren '80 beslist om de kinderkleding af te schaffen en die ruimte te gebruiken voor verhuur.

Yannick: En met datzelfde idee hebben we dan 2 jaar geleden besloten om té casual te laten vallen, om nog meer blazers en kostuums te kunnen

aanbieden. Omdat daar onze sterkte nu ligt.

Jullie merken dus niet dat er meer vraag is naar casual kleding?

Peter: Onze core business blijft trouwkleding, kostuums, blazers,...

Yannick: Het ding is zo dat wij heel veel trouwkostuums verkopen, want trouwen doe je normaal gezien niet in een jeans. En hierdoor word je een beetje een bestemming voor een kostuum. Anderzijds zien we dat heel veel mensen in bepaalde jobs en functies – en dat is in gelijk welke leeftijdscategorie – een kostuum moeten of willen dragen omdat dit bij hun functie past. En die mensen komen naar ons. Want terwijl veel winkels stoppen met de verkoop van kostuums, omdat ze denken dat mensen dit niet meer dragen, breiden wij ons aanbod uit.

Peter: Het probleem in veel zaken is dat de klant niet meer kan kiezen als hij binnen komt, omdat er weinig aanbod is. Wij hebben net het omgekeerde gedaan: we hebben ons gespecialiseerd en ons assortiment vergroot.

“

Wij willen groeien, en zowel voor onszelf als voor de klanten vooruit gaan. Net daarom zijn die commentaren van klanten zo belangrijk.



Dus de klanten die jullie hebben, zijn vaak vaste klanten die terugkomen? Mede dankzij het unieke aanbod.

Peter: Absoluut.

Yannick: Ja, je hebt klanten die om het half jaar of om het jaar – al dan niet beroepshalve – een kostuum komen kiezen.

Jullie hechten ook erg veel belang aan de mening van jullie klanten.

Peter: Inderdaad. Wij staan open voor commentaar van anderen, omdat wij geloven dat we enkel zo kunnen blijven groeien en een goede service kunnen bieden. Zo werkten we bijvoorbeeld mee aan een project van de stad en de Vlaamse Gemeenschap, waarbij 15 zaken zich konden inschrijven voor een project, nl. 'commerciële inspiratie'. We gingen brainstormen met klanten en leveranciers, en discuteerden over verschillende aspecten. Verschillende ideeën werden opgeschreven op post-its, om zo de beste ideeën eruit te halen. We lieten toe onszelf in vraag te stellen, we luisterden. Yannick: Wij willen groeien, en voor zowel onszelf als voor de klanten vooruit gaan. Net daarom zijn die commentaren van klanten zo belangrijk. Zo kwamen we bijvoorbeeld ook

tot het besluit om de sportieve jassen af te stoten, iets wat later een goede beslissing bleek te zijn.

Hoe is het om in een familiebedrijf te werken? Want jullie werken vanaf generatie 1 samen in de winkel.

Yannick: Voor mij is dat heel gemakkelijk, zeker omdat ik en mijn vader echt hetzelfde denken. Ik zeg nu niet 100%, maar in grote lijnen hebben we dezelfde visie over waar we naartoe willen met de winkel. En als de ene een idee heeft, zegt de andere "Goh ja dat is een goed idee, misschien kunnen we dat dan ook nog doen", of misschien net omgekeerd. Op deze manier ga je vooruit. Toen Charlotte erbij kwam moesten we even terug een balans vinden, omdat de zaak altijd van vader op zoon verder gegaan is. Maar dat is ondertussen heel goed gelukt. Peter: Dat vind ik wel.

Yannick: Enerzijds met Mister Men open te doen en anderzijds gewoon hier door de functieverdeling.

Peter: Het is altijd wat geven en nemen, hé. Want ik denk niet dat op een gewoon bedrijf, waar je met 8 man op een eiland zit, altijd alles koek en ei is. En het is ook door discussie dat je ergens komt.

“

Ik had over 4 jaar geen verbouwing gedaan als dat enkel nog voor mij was. Je groeit mee door de steun van de jeugd en omgekeerd.

Yannick: Natuurlijk, voor jonge mensen zoals mijn zus en ik, bereik je sneller je doelen in een familiebedrijf omdat je zo'n vrijheid en tal van mogelijkheden krijgt. In een ander bedrijf moet je jezelf eerst jaren bewijzen en opwerken vooraleer je in een bepaalde functie komt waar je beslissingsrecht hebt. Maar dat is natuurlijk enkel als de vorige generatie het toelaat. Peter: Hetgeen ik ondervonden heb, is dat je de nieuwe generatie een kans moet geven, maar dat je zeker niet mag verloochenen aan de manier waarop je zaak gegroeid is. Als hij morgen zegt "Ik doe niet graag kostuums, want ik draag dat zelf niet", zal ik zeggen "Lieve zoon, sorry man maar ik blijf dat doen, want anders gaat dat hier niet goed komen". Langs de andere kant, ik had nooit zo ver mee kunnen gaan qua informatica, Facebook, Twitter, de website,... als de jongere generatie er niet had bijgekomen. Want nee, ik had de ambitie niet meer om dat nog te leren. En het is ook doordat die nieuwe generatie erbij gekomen is dat we nog uitgebreid zijn. Ik had over 4 jaar geen verbouwingen gedaan als dat enkel nog voor mij was. Je groeit mee door de steun van de jeugd en omgekeerd.



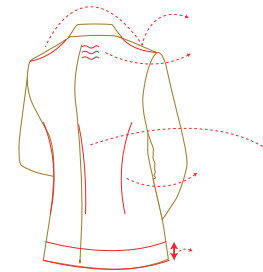
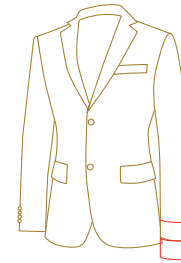
Yannick: Het is inderdaad wel zoals ons pa zegt. In het begin vind je alles mooi, en is alles overweldigend. Mocht ik dan eens een stuk kiezen voor onze collectie, liep ik al wel eens met mijn hoofd tegen de muur. Als je dus niet samenwerkt of luistert naar elkaar, ga je faliekant de mist in.

Was het altijd jullie ambitie om mee te stappen in de winkel?

Peter: Neen, bij geen van beiden. Ikzelf ben na mijn schoolperiode – ik ging niet graag naar school – naar het leger gegaan, om nadien te beginnen werken. Na een aantal jobkes gedaan te hebben, kwam ik dan tot de conclusie dat die winkel eigenlijk zo slecht nog niet was.

Hoe is dan toch die passie gegroeid?

Peter: Zie, de passie was er niet omdat je als kind mee in de winkel moest helpen. Het is niet van mogen, het is van moeten. Je moet dozen



“

Die gratis retouches is iets van vroeger, dat is altijd onze slogan geweest. Het is een unieke service die je biedt aan uw klant.

vouwen, je moet helpen opruimen,... Terwijl je liever zou gaan spelen met vrienden. En als ik iemand in mijn zaak zag stappen van de volgende generatie, was het mijn dochter Charlotte omdat die als kind op zaterdag graag kwam helpen. Vanaf haar 9 of 10 jaar stond ze mee achter de toonbank en wist ze alle boeken al staan.

Yannick: Mij hebben ze voor mijn 19 niet gezien. (lacht)

Peter: En Yannick had er inderdaad geen zin in.

Yannick: Ik wou eigenlijk vooral bezig zijn met management en echte business, net zoals mijn nonkel. Iets wat natuurlijk ook aanwezig is in de winkel, maar dat zie je niet als je er elke dag in zit. Ik ben dan gaan studeren, maar moest al snel stoppen omdat ik niet geslaagd was na mijn eerste examens. Ik kreeg van ons pa een tweede kans en mocht een andere studierichting kiezen, maar ik mocht niet 6 maanden op mijn luie krent zitten in afwachting van het nieuwe schooljaar. Ik moest dan maar als verkoper in de winkel staan, zo verdiende ik nog iets bij. En het is in die periode dat ik tot de constatacie gekomen ben dat ik dat eigenlijk wel graag doe, en dat ik ons product goed kon verkopen. Nadien zag ik dan ook de business

kant van het verhaal, en dan begin je toch na te denken. Alles lag voor het grijpen, en ik waagde mijn kans.

Hoe is de functieverdeling in de zaak?

Yannick: Ons papa doet vooral de boekhouding, hij houdt zich bezig met alles wat met cijfers en stock te maken heeft. Daarnaast doet hij, samen met mij, de aankopen voor DE WAELE. Ikzelf doe vooral Marketing, zo heb ik zelf de website van DE WAELE en Mister Men ontworpen, verzorg ik de Facebook pagina, enz. Naast de aankopen voor DE WAELE, doe ik ook nog eens de aankopen voor Mister Men, samen met mijn zus Charlotte. Charlotte doet voor een groot stuk de uitbating van Mister Men, inclusief de boekhouding. Daarnaast staat ze een aantal dagen in DE WAELE, vooral voor het verhuur. Ons mama verzorgt de retouches, de opvolging en ook de verkoop in de winkel. En alles wat Made to Measure is, is ook mijn verantwoordelijkheid. Dus het opmeten van personen, kan niemand anders behalve ik.

Peter: We hebben dat al wel uitgelegd, maar als je dat echt goed wil kunnen moet je er dagelijks mee bezig zijn.

“

Als een klant buiten stapt, moet zijn outfit perfect passen, en daarvoor dient de winkelier te zorgen!

Yannick: Inderdaad. Ik volg ook om de 6 maanden een training, want het is toch een vak apart. Je mag niets verkeerd invullen, want dan kan je het kostuum weggooien.

Die gratis retouches, is dat iets dat overgenomen is van vroeger?

Peter: Ja, dat is eigenlijk iets van vroeger, dat is altijd onze slogan geweest. Het is een unieke service die je biedt aan uw klant, één die ervoor zorgt dat mensen terugkomen.

Yannick: Het is een beetje geschiedkundig. De eerste 2 generaties waren echt kleermakers, en dan is Walther – dus de 3e generatie – begonnen met aankoop en verkoop. Maar hij vond dat hij geen onafgewerkte broek kon verkopen, dus hij paste ze wel aan. En dat is eigenlijk altijd gebleven.

Peter: Als een klant buiten stapt, moet zijn outfit perfect passen, daarvoor dient de winkelier te zorgen.

Yannick: De laatste 5 jaar is er wel veel meer werk aan dan vroeger. Vroeger maakte het niet uit of de broek wat lossier zat en de mouwen ietsje te lang waren, nu moet het eigenlijk bijna passen alsof het Made to Measure is, terwijl het prêt-à-porter is dat geretoucheerd wordt. Had

je vroeger een uur werk, heb je er nu soms 4,5 uur werk aan. Dus we hadden soms onze twijfels: moeten we voor bepaalde retouches geld vragen? Maar dan verliezen we onze USP, want we zijn één van de weinigen die nog gratis retouches aanbieden. Daarom zorgen we voor meer reclame, zodat we ons klantenbestand vergroten en we ons die extra uren werk kunnen veroorloven.

Jullie hebben dan niet enkel klanten van uit de buurt?

Peter: Nee, absoluut niet. We hebben een zeer groot klantenbestand. En voor de trouwfeesten gaan we nog verder en komen mensen van heel ver.

Yannick: Voor trouwers is het aanbod aan verkooppunten kleiner, dat maakt de afzetmarkt groter.

Peter: Een gewoon kostuum kan je nog op verschillende plaatsen kopen. Maar trouwers gaan langs verschillende gespecialiseerde winkels alvorens ze hun keuze maken.

Yannick: Net daarom hebben wij ook openingsuren die iets anders zijn dan andere winkels. Wij gaan om 9.00u open voor mensen die later beginnen te werken, en sluiten pas om 19.00u zodat mensen

nog na hun werk kunnen komen. Want wees eerlijk: wie heeft er tegenwoordig tijd tussen 10.00u en 18.00u?

Tot slot: de toekomst van De Waele. Hoe zien jullie die?

Peter: Heb jij een glazen bol bij? (Lacht)

Yannick: Ik denk dat we in de toekomst op hetzelfde elan verder gaan, maar ook meer moeten digitaliseren. Heel wat opvolging, zeker in verband met retouches, gebeurt nog op papier omdat er simpelweg geen enkel kassasysteem bestaat voor de retail die aangepast is op zoveel aanpassingswerk.

Peter: Maar dat is niet enkel voor retouches, wij verkopen bijvoorbeeld ook enorm veel stuks die niet in de winkel hangen. Want wij hebben misschien 40 of 50 kostuums en die hebben we natuurlijk niet allemaal in 30 verschillende maten hangen. Pas je een kostuum in de juiste maat, maar wil je het in een andere kleur? Dan wordt de bestelling doorgegeven. Maar een kassasysteem kan niets verkopen dat er eigenlijk niet is.

Yannick: Inderdaad. Dat is dus iets waar we nog aan moeten werken, want het zou de opvolging toch wel vergemakkelijken.

Hopen jullie dat De Waele in de familie blijft? Is er reeds opvolging?

Yannick: Ik heb een dochter van 1,5 jaar, dus in principe zou het kunnen.

Peter: En tegen dat die in de zaak komt, denk ik niet dat ik het nog mag doen.

Yannick: (Lacht) Of wil doen.

“

Ik denk dat we in de toekomst op hetzelfde elan moeten verder gaan, maar ook meer moeten digitaliseren.



Herenmode DE WAELE  
Collectie manchetknopen

## DEEL 4

### Het aanbod van Herenmode DE WAELE

“

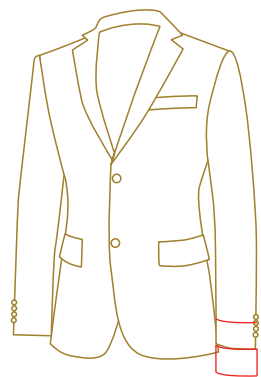
Het hele verkoopsteam van DE WAELE neemt steeds de verantwoordelijkheid om de klanten bij te staan en te begeleiden met oog voor iedere detail.

Door de jaren heen is het aanbod van Herenmode DE WAELE uitgegroeid tot een zeer breed gamma aan elegante herenmode en accessoires. Zakelijk, vrijetijds en bruidegom, alle segmenten komen voldoende aan bod en dit in combinatie met luxe en comfort. Het hele verkoopsteam van DE WAELE neemt steeds de verantwoordelijkheid om de klanten bij te staan en te begeleiden met oog voor iedere detail. Eender voor welk segment, het is belangrijk om voor de juiste look te gaan en de uitgebreide retouches die DE WAELE steeds gratis aanbiedt, zijn daar een essentieel onderdeel van. In verkoop ligt de focus van DE WAELE op een uitgebreide afdeling feestkleding en alles voor de bruidegom. Het aantal variaties qua kleuren en modellen zijn ondertussen onuitputtelijk. Daarnaast beschikt DE WAELE ook over een 'pittige' afdeling kostuums (zakelijke kostuums of vest-broek combinaties). Het zeer grote aanbod aan stoffen, kleuren en maten maakt het kostuum voor een zeer grote doelgroep bereikbaar. De afwerking kan zowel chique met een stijlvolle hemd-das combinatie of iets nonchalanter met een sportief hemd of polo. Ook het aanbod vrijetijdskledij is ondertussen sterk uitgebreid. Hieronder vallen de sportieve vesten aangepast aan de nieuwe modetrends van het seizoen maar ook de sportieve katoenen, wollen of jeans broeken. De vrijetijdshemden met verschillende motieven en pulls in de meest actuele kleuren, maken het geheel compleet en onweerstaanbaar. Ook voor de verhuur staat DE WAELE garant voor een perfecte suite, van een jacquet tot een smoking of een mooi kostuum met feestelijke gilet en das. Door de jarenlange ervaring, en uitbouw van dit segment, biedt DE WAELE kostuums voor elk wat wils.









Mouwen verkorten of verlengen

### DE VEST

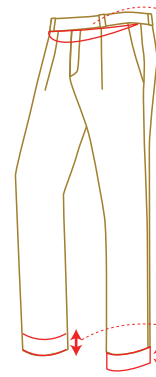


Schouder verstevigen met epauletten

Kraagplooi wegwerken

Zijnamen of middennaad versmallen

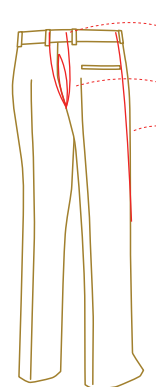
Vest lengte verkorten



Band verlagen, vooraan, achteraan of volledig rondom

Broekslenge verkorten of verlengen  
Afwerken met omslag kan ook

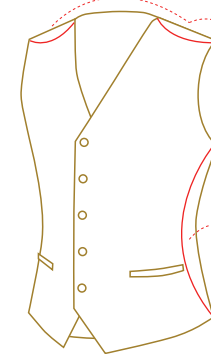
### DE BROEK



Broeksband verbreden of versmallen

Poep verbreden of versmallen

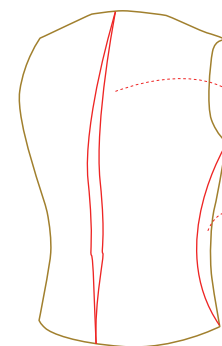
Zijnamen verbreden of versmallen



Schouder ophalen

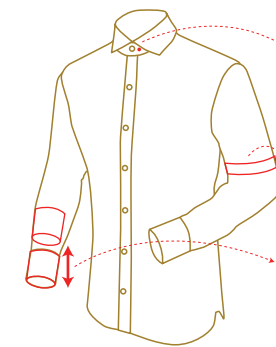
Voorpand versmallen in zijnamen

### DE ONDERVEST



Achterpand versmallen in rugnaad

Achterpand versmallen in zijnamen

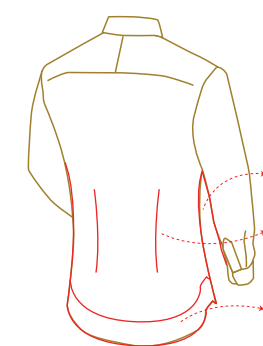


Kraag vergroten

Korte mouwen maken

Mouwen verkorten

### HET HEMD



Versmallen in de zijnamen

Versmallen met nepen

Lengte verkorten

Overzicht van de verschillende retouches die Herenmode DE WAELE aanbiedt.

## DEEL 5

### Fotoshoot ter ere van 125 jaar Herenmode DE WAELE

Herenmode DE WAELE organiseerde van 6 tem 15 oktober 2016 opendeurdagen in het teken van het 125 jaar bestaan. Speciaal voor de gelegenheid werd er aan deze opendeurdagen een extra actie verbonden. Eén van de klanten die gedurende deze periode een aankoop deed, maakte kans op een professionele fotoshoot in de aangekochte outfit, uiteraard op maat aangepast door het team van Herenmode DE WAELE. De gelukkige winnaar was Matthias Onghena, al langer een trouwe klant.

De fotoshoot vond enkele weken later plaats in een fotostudio in centrum Antwerpen, in de schaduw van het Koninklijk Museum voor Schone Kunsten.

Na de styling en make-up nam Matthias plaats voor de lens van fotografe Britt Guns. Wat volgde was een uitgebreide shoot die talloze mooie beelden opleverde.

Uit deze ruime collectie werden uiteindelijk de mooiste beelden geselecteerd. Het resultaat van deze zeer geslaagde actie, alsook een kleine reportage achter de schermen, vormen het laatste deel van dit boek. Meteen ook een mooie afsluiter van dit toch speciale jaar voor het hele team van Herenmode DE WAELE.



Fotoshoot Herenmode DE WAELE, Matthias Onghena  
Antwerpen, 2016



Fotoshoot Herenmode DE WAELE, Matthias Onghena  
Antwerpen, 2016



Achter de schermen, fotoshoot Matthias Onghena  
Antwerpen, 2016



Met dank aan het voltallige Herenmode DE WAELE-team!