

Interview Tom van der Bruggen



levenslessen

Tom van der Bruggen (67), uitvinder van het bouwspeelgoed Kapla, haalde nooit een diploma, maar wist de wereld te overtuigen van zijn ‘kabouterplankjes’.

TEKST EN FOTO'S ANNELIES VAN DER WOUDE

‘Er bestaat maar één plankje’

les 1

Een heer is niet afhankelijk van geld

“Als kind al was ik een groot bewonderaar van de Muiderkring, een groep kunstenaars, schrijvers en musici die in de zeventiende eeuw bijeenkwamen in het Muiderslot. Ik wilde dat ook: een kasteel waar ik kunstenaars en musici kon ontvangen. Toen ik 25 was verkocht ik mijn antiekwinkel in Leiden, en kocht een ruïne in de Aveyron, Zuid-Frankrijk. Daar bouwde ik mijn eigen kasteel, in zestien jaar tijd. Mijn vrouw had ik een jaar eerder ontmoet toen zij bij mij een antieke beker kwam kopen. We gingen samen. Zes jaar leefden we zonder elektriciteit, met licht van olielampen. We hadden stromend water van een bron en natuurlijke druk door hoogteverschil, de wc was buiten. We leefden van de moestuin, zeer arm. Tarwe maalden we zelf tot meel, eerst met de hand, later met de as van een

tractortje. Mijn vrouw bakte heerlijke taarten en brood op het haardvuur.

Natuurlijk was het zwaar, lichamelijk en financieel. Maar het was ook een mooie tijd. Ik raak niet snel ontmoedigd, dat zit niet zo in mijn karakter. Ik ben optimistisch van aard. Misschien Fries koppig en toch ook wel een doorzetter. Verbeelding en esthetiek zijn voor mij stuwende krachten. Dingen mooi maken, net als bij antiek. Je kunt als heer leven en iets van die stijl beleven, óók als je niet van adel bent. Dat is een heerlijke, buitengewone ervaring: ook in de periode zonder elektriciteit en leven van een moestuin. De cultuur was er. In de zomer zaten we vaak met twaalf mensen aan tafel, want dan was er veel hulp. We lazen veel en luisterden naar klassieke muziek op een transistorradio.

Een heer is niet afhankelijk van geld. Het gaat over een zekere stijl. Nu heb ik veel geld verdiend, dus kan er veel. Ik heb een mooi buitenhuis in de buurt van Monaco met prachtig uitzicht op de zee, en een prachtig zeilschip, waar ik vaak mee zeil. En ik heb net een oude Rolls Royce gekocht in Nederland. Een hele oude die ik in Schotland laat verbouwen tot cabriolet.”

les 2

Een crisis vraagt om een creatieve reactie

“Ik werkte zes maanden in de bouw en knapte dan andere huizen op die ik weer verkocht. Veel projecten deed ik samen met Peter, een zielsverwant en goede vriend uit de Aveyron. Met het geld dat ik verdiende, werkte ik vervolgens zes maanden aan mijn eigen kasteel. Ik ging eerst met de muren aan de slag, daarna met de bouwvergunning.

Pas in 1976 ben ik begonnen met de eigenlijke kasteelbouw. In die tijd mocht je nog zelf plannen maken, dus ik tekende zelf het kasteel. Tijdens het tekenen speelde ik met blokken. En dat is de basis van Kapla. Ik kwam er namelijk achter dat blokken te massief zijn om iets mee te construeren, dat je een plankje moet hebben. En naderhand ontdekte ik dat je maar één plankje moest hebben, met de verhoudingen 1:3:15. ▶



Dat was het resultaat van een enorm subtiel denkspel en had misschien met mijn vroegere schaken te maken. Of dat echt zo is, is moeilijk te zeggen. Maar er is absoluut overeenkomst. Plankjes die in een bepaalde vorm liggen: je creëert, maar je denkt ook na over wát je creëert en de technische, wiskundige moeilijkheden die daarbij een rol spelen. En dat is parallel aan wat je tijdens het schaken doet.

Mijn vrouw was begonnen met zingen, ze wilde er wel een piano bij hebben, maar in onze streek kon je geen behoorlijke piano kopen. Toen ben ik naar Engeland gegaan om tweedehands piano's te kopen. En ik repareerde ze. ▶

Soms was het een complete restauratie, en Peter – die ook pianist is – stemde ze. In die tijd kelderden de prijzen van huizen, het was 1977: huizen crisis. Ik besloot daarom mijn geld te gaan verdienen met de restauratie en verkoop van piano's. Halverwege de jaren tachtig was het kasteel voltooid en organiseerden Peter en ik er een muziekfestival. Een geweldig initiatief, dat Peter in Frankrijk heeft voortgezet.

Ik kom er achter, nu ik zo zit te vertellen, dat een vorm van crisis mij steeds heeft uitgedaagd iets nieuws te doen. Een crisis vraagt om een positieve en creatieve reactie. Door de huizen crisis kwam ik in de piano's terecht. Maar mensen kopen één piano, ze blijven geen piano's kopen. Dus ging ik aan de slag met het bouwspeelgoed

dat ik uitgevonden had. Ik had twee doosjes Kapla en daar speelde ik zelf mee. Ik dacht: je hebt zo'n goed idee, je moet er iets mee, niet wetende dat ik daar zoveel geld voor nodig zou hebben dat ik het kasteel uiteindelijk moest verkopen."

Les 3

Laat de mogelijkheden zien

"Ik heb mijn eerste vierhonderd dozen Kapla in 1987 gemaakt, in de pianowerkplaats op het kasteel. Ik dacht in mijn onschuld: ik ga gewoon naar de speelgoedwinkel, daar slaan ze achterover van enthousiasme en gaan het verkopen. Maar daar bleek niets van te kloppen, dat lukte totaal niet, de handel zag het niet zitten. Toen ben ik demonstraties gaan doen, ik denk in dertig scholen. Die kochten bij mij soms één doosje, soms tien. Maar elke school kocht iets. En ik heb gespeeld met kinderen in een supermarkt, op het strand. Het effect was dat de mensen mij zagen, en wat je met Kapla allemaal kon.

Voor een kleine subsidie die ik had aange-

vraagd moest ik destijds een cursus volgen bij oudere mensen die failliet gegaan waren of ontslagen. Die kregen goed betaald om aan mensen zoals ik uit te leggen hoe je moet ondernemen. Bij hen moest ik op les. En zo'n mannetje zei: 'Meneer Van der Bruggen, u hebt het over een product, u heeft het niet over marketing'.

Ik werd een beetje kwaad, al wist ik niet dat ik de waarheid sprak in mijn kwaadheid. Ik zei tegen hem: 'U kunt mij alleen maar vertellen wat Bic deed in 1946, Bic van de ballpoints. Maar over twintig jaar zal men zeggen: Kapla deed het zo'. En het is werkelijk zo, op handelsscholen wordt nu over de onorthodoxe aanpak van Kapla onderwezen.

Op zeker moment heb ik via een vriend, een parlamentslid uit Parijs, bij het ministerie van onderwijs demonstraties gedaan. De stad Parijs heeft toen duizend dozen gekocht. In het Louvre kreeg ik in 1987 mijn eerste expositie op een klein kasteeltje en vervolgens werd ik op een speelgoedbeurs uitgenodigd om een sculptuur te maken. Toen heb ik de Eiffeltoren gebouwd van vijf meter hoog in de entreehal van de speelgoedbeurs. Iedereen dacht dat ik een grote firma aan het worden was, maar ik was nog nergens hoor. Ik had een stand van zes vierkante meter waar ik eigenlijk het geld niet voor had en de plankjes uit die tijd waren *self made*, gemaakt in mijn pianowerkplaats. Daarna kwam ik op te-



Tom van der Bruggen

Tom van der Bruggen (Den Haag, 1945) verliet zonder diploma het Maerlant Lyceum in Den Haag en was op zijn twintigste antiquair met een eigen zaak in Leiden. Toen hij eind jaren tachtig investeerders zocht voor zijn KAbouterPLAnkjes, wilde geen bank hem helpen, ook al was er wel belangstelling voor zijn vinding. Uiteindelijk was Van der Bruggen genoodzaakt zijn eigen kasteel te verkopen. Zijn bedrijf bestaat nu 25 jaar en draait een jaarlijkse omzet van 6,5 miljoen euro. De plankjes worden gemaakt van Frans grenenhout, afkomstig uit duurzaam beheerde bossen in Les Landes, ten Zuiden van Bordeaux. De verwerking tot bouwspelgoed vindt plaats in Tanger, Marokko.



Ik onderneem als een amateur, in de goede zin van het woord. Dus ik doe het omdat ik er plezier aan beleef

levisie en schreven kranten over me en wilde iedereen Kapla, maar ik kon nog niet aan de vraag voldoen, omdat het nog maar in heel weinig winkels verkrijgbaar was.

Ik was niet te stuiten van enthousiasme natuurlijk. Ik weet nog goed dat ik in een leuke pianobar in Bordeaux iemand een doos Kapla verkocht. De man was er ontzettend blij mee. Hij zei: 'Het is fantastisch wat u doet, ik dirigeer morgen de zevende symfonie van Mozart, komt u luisteren?' Het was een Zwitserse dirigent. Na afloop van het concert nam hij me mee naar een restaurant en zei: 'Kapla is net als de zevende van Bruckner'. Hij begon te zingen en zei: 'Eenvoudig motief, maar ingewikkelde consequenties'. Ik vond dat buitengewoon leuk om te horen."

Les 4

Eigenwijs zijn is geen garantie voor succes

"Succes leidt vaak tot gebrek aan liquide middelen. Ik had geen geld om door te zetten. Bankiers

wilden me wel een kleine lening geven met hypotheek op het kasteel. Maar ze wilden er naderhand niet wat bij doen. Al mijn pogingen mislukten compleet. Pas toen ik mijn kasteel al verkocht had en een Kaplacentrum in Parijs geopend had, werd ik met open armen ontvangen en werd mijn onderneming aangeduid als *triple A* (bedrijf met maximale kredietwaardigheid, AvdW). De fabriek in Bordeaux kwam er begin jaren negentig. De eerste fabriek in Tanger in 2003 en de tweede dit jaar. De omzet ging van ongeveer 120.000 euro in eind jaren tachtig naar 6,5 miljoen in 2011. De groei was bij ons, midden in de crisis in 2010, vijftig procent. In 2011 zijn we een paar procent gedaald, maar nu stijgen we weer ten opzichte van 2010.

Het is niet zo dat wanneer je slecht bent op school dat je slaagt in het leven. Heel eigenwijs zijn en naar niemand luisteren, zoals ik dat doe, is geen garantie voor succes. In mijn geval heeft mijn pad succes opgeleverd. Het is allemaal heel persoonlijk. De mensen die bij Kapla werken bijvoorbeeld, dat is het gevolg van ontmoetingen, chemie tussen mensen en een klik met de plankjes. Voor het vinden van personeel heb ik nog nooit een bureau ingeschakeld of een advertentie in de krant gezet. Ik onderneem als een amateur, in de goede zin van het woord. Dus ik doe het omdat ik er plezier aan beleef. Mijn doel is niet primair geld te verdienen."

Les 5

Schoonheid is de motor van de economie

"Hoe mensen met elkaar omgaan, is het enige dat telt. Of het nu gaat om de verhouding tussen politici en kiezers, de pers, werkgevers en werknemers. Een goede leider heeft mensen iets te bieden, die komt iets brengen in plaats van halen. Of ik zo'n leider ben, laat ik aan anderen over. Dat mensen uit onze ondernemingen elkaar spontaan ontmoeten in vakanties, zegt wel iets over de verhoudingen.

Wat mij ook aan het hart gaat is de enorme misvatting dat kunst een koekje bij de thee zou zijn: iets wat niet zo van belang is. Kijk maar naar het onderwijs: tekenen en muziek hangen er een beetje bij. Dat idee bestond echt niet in de Renaissance. Juist muziek en kunst – mits je niet sterft van de honger of kou, of ziek bent – zijn enorm van belang. Tijdens de bouw van de replica van het zeventiende eeuwse zeilschip Batavia in Nederland stond geschreven: 'Schoonheid is de motor van de economie'. Dat heb ik heel erg gewaardeerd. Want zo is het." ■