

FURNITURE & FLIPFLOPS

— Toen Thomas Wynants in 2015 stage liep in Chicago, zag hij de mogelijkheden voor Extremis, het Belgische outdoor-meubelmerk dat zijn ouders oprichtten. Met zijn vrouw Ashlee Anvik bewerkt hij nu de Amerikaanse markt op geheel eigen wijze, *road trippin'* door de Verenigde Staten. —

TEKST EN FOTO'S / Trui Moerkerke

De lente komt altijd laat in Michigan, maar begin mei trekt de sprint naar de zomer zich eindelijk op gang. “Over enkele weken is het hier overweldigend groen”, vertelt Ashlee Anvik, als we vanuit de tuin over het aangrenzende golfterrein uitkijken. Sinds midden 2018 is dit huis uit 1957 – een *midcentury* pareltje – de vaste stek van Ashlee en Thomas Wynants, beiden jonge dertigers. Van hier, Belmont in Michigan, is het een korte rit naar de *headquarters* van Extremis USA in Rockford. “Wanneer het mooi weer is, kunnen we ook met de kajak naar het werk”, vertelt Thomas. Zowel Ashlee als Thomas zijn fervente outdoor-mensen, met een passie voor wintersporten. Ze hadden ook in Colorado kunnen belanden, waar de bergen en de stad binnen handbereik zijn, of op een andere plek in de Verenigde Staten. Toch is Rockford niet helemaal toevallig gekozen. Dat stadje met zo’n 6.000 inwoners lijkt uit een Americana-handboek uit de jaren vijftig te komen, met een pittoreske Main Street, keurige eengezinswoningen en een Ardennenachtige natuur. Maar vooral, Rockford ligt 15 kilometer ten noorden van Amerika’s meubelhoofdstad, Grand Rapids. Die historische *Furniture City*, na Detroit de tweede stad van Michigan, is nog altijd de thuisbasis van (kantoor)meubelgiganten als Steelcase – waar Extremis USA nauw mee samenwerkt – en Herman Miller en van tal van toeleveringsbedrijven. “Grand Rapids heeft misschien 200 meubelfabrikanten, maar in

Rockford zijn wij de enige en kunnen we ons verankeren in de lokale gemeenschap. Tegelijk zijn de expertise en de leveranciers in Grand Rapids vlakbij”, verduidelijkt Thomas. Het was in Chicago dat Thomas en Ashlee elkaar tegen het lijf liepen in 2015. Thomas deed er stage bij Minimal, de multidisciplinaire designstudio opgericht door Scott Wilson. Ashlee, opgegroeid in Montana, was naar Chicago verhuisd om er in advertising te werken, eerst bij The Onion, de satirische nieuwswebsite en daarna in het Chicago-bureau van The New York Times. De stage was een eyeopener voor Thomas. Hij hoorde er over Neocon, de meubelbeurs die je, kort door de bocht, de Amerikaanse tegenhanger van het Salone del Mobile in Milaan kunt noemen. Met zijn jeugdige enthousiasme en een jongensachtige dadendrang overtuigde hij zijn ouders om met Extremis aan Neocon deel te nemen. Na de stage ging Thomas terug naar huis en naar zijn baan bij Extremis in Poperinge. Hij en Ashlee hielden contact en ze begonnen een langeafstandsrelatie, tussen Poperinge en Chicago. Maar de Verenigde Staten en Ashlee lieten Thomas niet meer los. “Ik zag voor Extremis een enorm potentieel op de Amerikaanse markt. En ik dacht: mijn vaders ontwerpen zijn te goed om ze tot de Europese markt te beperken. Dus overtuigde ik Ashlee om samen met mij Extremis USA Inc. op te zetten. Dat plan hebben we dan aan mijn ouders voorgesteld.” ▶

**WIE ZIJN
ASHLEE ANVIK EN
THOMAS WYNANTS**

- Ashlee groeide op in Montana, studeerde business en werkte in advertising in Chicago
- Ze is nu verantwoordelijk voor de US Marketing bij Extremis
- Thomas studeerde Industrial Product Design en op zijn visitekaartje staat ‘next boss @ Extremis’.
- Hij is de zoon van Dirk Wynants, oprichter, ceo en designer van Extremis.



Dirk en Hilde Wynants reageerden behoedzaam. Zelf waren ze al jaren getrouwd toen Hilde in de zaak stapte. Ze vroegen Ashlee bezorgd of ze wel zeker was, want een goede baan bij The New York Times geef je niet zomaar op. “Het was een sprong in het diepe”, geeft Ashlee toe. “Ik had het gevoel dat ik eindelijk mijn droomjob had gevonden en die ging ik dan opgeven voor deze West-Vlaming” (*lacht*). Thomas organiseerde een afscheidsfeestje voor de collega’s van Ashlee en noemde het een *‘apology party’*. “Ik verontschuldigde mij omdat ik haar daar weghaalde. Aan haar baas vroeg ik of ze mocht terugkomen als ik het verknalde. Hij was meteen akkoord.”

ON THE ROAD

Een bedrijf uitbouwen op een nieuwe markt met je kersverse partner is één ding, de manier waarop Thomas en Ashlee dat deden en nog doen, is een uitdaging en een stevige relatie-test. Voordat ze zich vestigden in Belmont, waren ze enkele jaren *on the road*, met in de koffer van hun SUV Extremis-catalogi en een valies kleren. Van de ene Airbnb naar de andere, en in het laatste jaar in hun retrocamper, bleven ze in elke regio van de Verenigde Staten een tot drie maanden, om de Amerikaanse markt goed te leren kennen. “Ik gaf mijn appartement op, verkocht mijn meubels en stapte in de auto”, herinnert Ashlee zich. Dat betekende dat hun langeafstandsrelatie op slag veranderde in 24 uur per dag samen zijn, reizen, werken en leven. “Ergens besepte ik dat er geen tussenweg was: of het werd een pijnlijk fiasco, of zou het geweldig goed lukken”, zegt Thomas. “We moesten knopen doorhakken. Pendelen en elkaar om de drie maanden zien, dat kun en wil je niet eeuwig doen.” In die jaren op de baan leerden ze heel veel. “Mijn expertise ligt bij design, die van Ashlee in marketing en communicatie, maar geen van ons kende de Amerikaanse meubelmarkt. Dat hebben we in ijlt tempo goed gemaakt.”

Ashlee en Thomas doorkruisten het land, van tradeshows naar architectenbureaus en dealers in outdoormeubelen. Koud bellen, voet tussen de deur, ze *smeten* zich om de Amerikanen warm te maken voor Extremis. “We gingen gewoon aankloppen en zo’n knappe slungel op flipflops, met een hoedje op, een fleurig hemd aan en een *beautiful accent*, die trok de aandacht en raakte vaak voorbij de receptie”, lacht Ashlee. “Het hielp natuurlijk dat onze catalogi een hoog lifestylegehalte hebben dat mensen meteen aanspreekt. In elk geval, we regelden tonnen afspraken en bouwden ons netwerk uit.” Extremis USA zorgt nu al voor 25 procent van de omzet van Extremis.



BIJ EEN TREMIST-PINT

Zelfs met een vaste thuisbasis en een kantoor reizen ze nog vaak. Wanneer ik hen in mei in Belmont interview, zijn ze net terug van een roadshowtrip door de Midwest, goed voor zowat 4.000 miles in drie weken. Op hun Instagram-account @tour4togetherness kun je de route volgen. Met een aanhangwagen waarin meer dan een halve ton meubelen ingenieus gestapeld zijn, rijden ze op de parking van de dealer die ze bezoeken, rollen daar grasmatten uit, zetten muziek op en creëren ter plekke een buitenfeest met Extremis-klassiekers als de Hopper, Picnik en Pantagruel. De collectie komt tot leven en bij een in Poperinge gebrouwen Tremist-pint worden banden gesmeed. “Het is een serieuze fysieke uitdaging om alles op te bouwen en dan weer af te breken, zeker na een feestje, maar het helpt echt om uit te leggen hoe de Extremis-lifestyle eruit kan zien. Klanten voelen hoe stevig onze producten zijn, ze ervaren de kwaliteit en het comfort. Dan moet je hen niet met verkooppraatjes om de oren slaan. Dan kan je gewoon fijn een glas met hen drinken.”

1. Belmont

De woning van Thomas en Ashlee is een mientury pareltje. Overall in huis vind je houten panelen en grote ramen. De stoelen zijn SWI Chairs van Scott Wilson, de sofa is van Hem

2. Origineel

Een typische fifties doorkijk naar de keuken

3. Visitekaartje

Outdoor-meubel uit de Picnik-serie van Extremis



‘Geen van ons kende de Amerikaanse meubelmarkt. Dat hebben we in ijlt tempo goed gemaakt’

Van het dorpsplein in Poperinge en een afgelegen boerderij in Montana, waar Ashlee opgroeide, valt de stap naar Main Street in Rockford nogal mee. “De culturele verschillen tussen een New Yorker en iemand van Montana zijn groter dan de verschillen tussen een Michigander en een West-Vlaming, al is de eerste religieuzer en vloekt die laatste meer”, vindt Ashlee. De opslagruimtes en het kantoor van Extremis USA zijn ondergebracht in een voormalig wegenwerkendepot, waar de stad strooizout voor de barre Michigan-winters stockeerde. Nu liggen hier palletten met de Extremis-meubelen, verscheept vanuit België. Bedoeling is om geleidelijk ook productie op te zetten en de ecologische voetafdruk van het transport te verkleinen. “Duurzaamheid zit in ons merk-DNA. We zoeken nu uit hoe we grote stukken ter plaatse kunnen maken en hoe we transport beperken door hier de eindassemblage te doen”, legt Thomas uit. “Naast de ecologische component is het voor onze Amerikaanse klanten ook belangrijk dat je je als bedrijf engageert om hier te produceren en mensen aan te werven. Enig patriotisme is hen niet vreemd, maar ook zakelijk is het efficiënter om bijvoorbeeld in dollar te werken en je te beschermen tegen prijsfluctuaties.”

NOMADENBESTAAN

Ondertussen zijn Ashlee en Thomas goed ingeburgerd in Rockford. In het momenteel heel gepolariseerde Amerika hebben ze vrienden aan beide zijden van het politieke spectrum. “Het is in deze streek nogal mixed, maar het blijft beschaafd. Met sommigen praten we nooit over politiek. We weten van elkaar dat we het niet eens zouden raken, maar dat staat niet in de weg dat je samen een leuke avond doorbrengt”, aldus Thomas. “En we hebben nu ook weer geen extremistische vrienden die het Capitool zijn gaan bestormen”, vult Ashlee aan.

Toen covid de wereld op slot zette, werkten Ashlee en Thomas met de plaatselijke Kamer van Koophandel samen om in downtown Rockford de verkeersvrij gemaakte Main Street in te richten met Extremis-meubilair, zodat de inwoners elkaar buiten en op afstand toch konden ontmoeten. De slogan van Extremis, ‘Tools for togetherness’, dekte hier helemaal de lading. “Ik herinner me een avond in december, overal kerstversiering, pakken sneeuw en mensen die zo gelukkig waren naar buiten te kunnen... *It was magical.*” zegt Ashlee. Ook thuis in Belmont brengen ze mensen samen. Hun huis is perfect *for entertaining and hosting*, zoals de Amerikanen dat noemen en Ashlee en Thomas nodigen er vaak klanten uit. De meubelen zijn een showcase van de Extremis-collectie, maar vintage vondsten en de fiftiesstructuur van het huis zorgen voor

‘Wanneer het mooi weer is, kunnen we ook met de kajak naar het werk’

een warme en gezellige sfeer, ver van het koude showroomgevoel. Bovendien vormen Ashlee en Thomas een geestig gastvrouw-gastheerduo. Warm, open en fun. Ze hebben op een eigenzinnige manier Extremis neergezet op de Amerikaanse markt. Als het US-team het in Rockford zelfstandig kan redden, zien ze zichzelf half in België en half in Michigan wonen. “We zien wel. Deze manier van leven en werken past bij ons”, vertelt Ashlee. “We zijn allebei nogal onthecht. We hangen niet vast aan plekken, noch aan materiële dingen. Natuurlijk willen we graag in een mooi huis wonen, maar spullen zijn vervangbaar, we willen ons niet vastzetten. We omarmen dit nomadenbestaan en hebben geleerd in het moment te leven, waar we ons op dat ogenblik ook bevinden.”

www.extremis.be



Extremis USA

Het hoofdkwartier van Extremis USA in Rockford, Michigan. Het werd begin 20e eeuw gebouwd als wegenwerkendepot, waar de stad strooizout voor de barre Michigan-winters in opsloeg.