

ANNETTE BIJMAN (49)
DIRECTEUR VAN DE KUS



Praat je over economische ontwikkeling, dan praat je vooral over ondernemers met durf. Hoe redden ze het in hun branche en wat onderscheidt hen? Deze maand: Annette Bijman van designwinkel De KuS.

TEKST EN BEELD NATASCHA FRENCH

De KuS (Design en Kunst uit Suriname) oogt eerder als een expositieruimte dan als een winkel. Grote foto's sieren de muren, daarvoor staan allerlei attributen uitgestald zoals speciale kettingen gemaakt van autobanden, houten tafels, stoelen, lampen en andere versierselen voor het huis. Bezoekers moeten het een feest vinden om rond te kijken, vindt eigenaresse Annette Bijman. Ook *Parbode* wordt direct op een van de designstoelen neergezet en krijgt een

kopje thee voorgeschoteld. Hoewel het totale kunstmuseum een ware lust voor het oog is, draait het bij De KuS vooral om het hout dat wordt bewerkt tot de meest uiteenlopende objecten. "We maken gebruik van een uniek soort hardhout dat door duikers uit het Brokopondo-stuwmeer wordt gehaald. Het is echt prachtig", vertelt Bijman, terwijl ze met haar vingers over de nerven van een plank streelt. Ze loopt naar de achterkant van de winkel, waar een gedeelte is omge-

bouwd tot atelier van Janny Bansia, die sinds kort lingerie op maat maakt. "Hierachter hebben we nog een speciaal object. Dit was eerst gewoon een boom uit het stuwmeer, nu hebben we er een aanrecht van gemaakt. Je kunt met dat hout echt van alles doen. Dat is waar De KuS voor staat. Mensen moeten als het ware niet over de boomstammen in hun tuin stappen of ze in de fik steken, maar er iets moois van maken." De KuS is nog relatief jong, vorig jaar

werden de deuren zonder veel bombastie geopend. "Ik wilde er geen groot feest van maken, want als iets niet goed loopt, onthouden de mensen dat. Ik wilde rustig aan beginnen, weten wat wel en niet verkoopt en mijn draai vinden", vertelt de Nederlandse.

Onbevangen

Haar fascinatie voor hout ontstond door toeval. "Vrienden vroegen altijd of ik een bepaald soort hout wilde meenemen als ik naar het buitenland ging, dat wilden zij gebruiken als hangmatstandaarden. Uiteindelijk bracht dit ons naar het stuwmeer en de manier waarop hier hout werd gewonnen boeide mij enorm. Ik begon me er steeds meer in te verdiepen en uiteindelijk zijn mijn man en ik samen in het hout gegaan." Haar baan bij een telecombedrijf werd niet direct opgezegd, de locatie voor een eigen winkel moest nog gezocht worden. "Ik kwam in 2007 voor vakantie in Suriname en ik voelde me hier op mijn gemak. Ik besloot na 2,5 jaar terug te keren en een paar maanden research te doen. Ik was zo onbevangen toen ik er eenmaal mee begon. Ik stapte overal binnen. Misschien kwam het door die houding dat alle deuren werden geopend. Dat ze dachten van: nou, daar hebben we die gekke bakra weer!", een lach weer. "Ik heb nooit eerder een winkel gehad, nooit leren inrichten, maar ik houd van design,

van mooie dingen. We hebben in het begin gewoon veel ingekocht. Zoals al deze kettingen", vertelt ze, terwijl een aantal rode sieraden van zaden op een rek worden gehangen. Door veel contact te leggen begonnen de kleine projecten als het ware vanzelf. "Ik heb een achtergrond als manager, waarbij ik nieuwe markten onderzocht. Ik weet dat je contacten goed moet onderhouden. Ben ik bijvoorbeeld even naar het buitenland, dan bel ik bij terugkomst gelijk weer even op om te kijken hoe het met iedereen gaat. Zo blijft men je waarderen."

Vertrouwen

Er zijn al veel projecten opgezet, zoals de samenwerking met Stichting Matoekoe. "De gehandicapte kinderen van de stichting maken allerlei voorwerpen die we in de winkel verkopen. Zoals deze kleurige lampen die ze hebben beschilderd", ze wijst naar een papieren ontwerp dat op de toonbank staat. "Ook maken ze kaarten van bananenblad en mooie deurmaten. En via via kreeg ik opeens schilderijen van iemand in mijn handen gedrukt. Ik wilde het niet gelijk verkopen zonder dat de eigenaar dat wist, dus zijn we naar hem op zoek gegaan. Uiteindelijk vonden we hem, maar hij had geen vertrouwen meer in zijn kunst. Hij zei dat het niet meer werd gewaardeerd, maar dat ik het best mocht proberen te verkopen. En nu, nu is er toch één ver-

kocht!" Bijman glimlacht als ze eraan denkt. "Dat is toch geweldig!" Hoewel de muren volhangen met kunst, wil de ondernemer hier niet de nadruk opleggen. "Zoveel muren heb ik niet en ik wil niet dat iedereen hier maar komt om alles te laten ophangen. Bij De KuS draait het er meer om authentieke attributen modern te maken. Zoals halve kokosnoten die in het binnenland versierd worden. Ik doe er dan nog een modern laagje overheen."

Pril

Annette reist nog wel heen en weer naar Nederland en haar man bevindt zich ook vaker in hun thuisland dan in Suriname. "Het bedrijfje is nog pril en moet nog groeien. Ik ga ook veel naar Nederland omdat daar veel grote orders vandaan komen. De meubelen doen het hartstikke goed. Het doel is wel om ons hier permanent te gaan vestigen, hopelijk blijft alles zo goed gaan als nu en kunnen we groeien." Ze loopt weer naar de andere kant van de winkel om één van de producten te laten zien als er een auto voor de deur arriveert. "Bent u nog open?" Drie personen staren glunderend door de ruimte. De glimlach van Annette wordt breder en ze aarzelt geen seconde om de nieuwe bezoekers een warm welkom te geven. Er wordt weer thee gezet en de rondleiding door het designparadijs kan beginnen. ☺

Advertentie



Hermitage Mall unit 1-2
Telefoon: 498908

"We serve to satisfy You!"

