

Patrick & Bieke Hoet

De blikvangers

SPECIAL
EH&I in België

Tom Lanoye (altijd), Elton John (soms) en Bill Gates (altijd) dragen een bril van de Belg Patrick Hoet. Sinds de samenwerking met dochter Bieke verschijnen er ook Hoet-stoelen en -tafels op de markt. Zij: 'We willen de lat zo hoog mogelijk leggen.' Hij: 'Maar we nemen de tijd. De tijd om te zoeken en te groeien.'

Tekst Jack Meijers Fotografie Jan Verlinde

'Een bril is een
communicatiemiddel'

Er wordt wel beweerd dat de bril een spiegel van de ziel is, een verlengstuk van de persoonlijkheid. We peilen het waarheidsgehalte van die beweringen en leggen ze voor aan Bieke Hoet (1973). Bieke is de dochter van Patrick Hoet (1952), Bruggeling – 'Zeg nóóit Bruggenaar!' – en ontwerper van designbrillen.

Bieke Hoet: 'Jaja, ik denk wel dat het montuur iets duidelijk maakt over wie mijn vader is. Al ben ik er niet helemaal zeker van of hij die trekken zelf ook herkent.'

Patrick Hoet: 'Als het goed is, past een bril bij een deel van de persoonlijkheid van de drager. Maar het is natuurlijk niet mogelijk aan de hand van de bril iemands psyche totaal te doorgronden. Een persoonlijkheid heeft zó veel facetten...'. Probeer het eens. Wat verklapt de bril van Patrick Hoet over Patrick Hoet?

Patrick Hoet: 'Vooruit, dit is een vrij strenge, zakelijke bril. Zonder kleur, in het zwart. Maar met een knipoog aan de zijkant. Als brildrager moet je bereid zijn één aspect wat dikker aan te zetten, te

accentueren. Een bril is een communicatiemiddel. Oogcontact is doorgaans het eerste contact dat je met iemand hebt. Wat op je neus staat, trekt eerder de aandacht dan een paar schoenen. Een bril kan bepalen welke indruk je op anderen maakt. Hoe heet het model op uw neus?

Patrick Hoet: 'Oei, dat zou ik niet eens weten. Eh... is het de Aladdin?'

De verslaggever controleert de naam aan de binnenkant van de brillenpoot. En jawel, het is de Aladdin. Patrick Hoet draagt een Hoet-bril.

Patrick Hoet: 'Mijn aandelen in het merk Theo (een anagram van Hoet) heb ik inmiddels overgedaan aan mijn zakenpartner, Wim Somers uit Antwerpen. Ik wilde me weer volledig op het ontwerpproces kunnen concentreren. Wim bekommert zich om de zakelijke belangen, terwijl ik met mijn collega Ti in opdracht brillen voor hem ontwerp. Zo'n vijftig tot zestig modellen per jaar.'

Bieke Hoet: 'In 1995 is pa begonnen met Hoet design. De brillen die hij daarvoor tekent zijn wat klassieker en minder trendgevoelig.'

Op zijn website nuanceert Hoet het onderscheid tussen de merken Theo en Hoet. Theo is er voor 'positieve blijgezinden', voor trendsetters. Hoet is een merk voor 'introverte waarnemers'. De Theo-collectie wordt wereldwijd via zo'n 1700 verkooppunten verkocht. Bijna negentig procent is bedoeld voor de export, tot in Amerika en Japan. Bill Gates draagt een Theo. En Elton John. De exclusievere Hoet-modellen worden in bescheidener oplages van twintig of dertig stuks gemaakt. De materialen zijn vaak duurder: titanium, inox, soms zelfs massief goud.

Bieke Hoet: 'Ze worden uitsluitend verkocht via twee eigen Hoet-winkels: een in Brugge en een nieuwe winkel in Brussel.'

Hoe lang is het eigenlijk geleden dat het ziekenfondsbrilletje concurrentie ging ondervinden van kekke designmodellen?

Patrick Hoet: 'Dat zal een jaar of dertig zijn, ongeveer zolang als ik in dit vak werkzaam ben. Mijn betovergrootvader zou al opticien zijn geweest. Mijn ooms zijn opticiens, de broer van ►



‘We doen veel samen, maar mijn vader durft me al wat meer los te laten’

mijn grootvader en mijn beide ouders. In 1974 ben ik bij mijn moeder in de zaak gestapt. Ik ben de vijfde generatie, Bieke is de zesde.’

Bieke Hoet: ‘Maar ik waag me niet aan brillen.’

West-Vlaamse koppigheid

Anders dan Patrick, die ‘in eerste instantie voor een belegde boterham koos’, besloot zijn dochter een creatieve opleiding interieurarchitectuur in Gent (Sint-Lucas), Milaan (Politecnico di Milano) en Brussel (Sint-Lucas) te volgen.

Bieke Hoet: ‘Ik heb nog aan een natuurwetenschappelijke carrière gedacht. Aan chemie of fysica. Daar gaat het ook om nieuwsgierigheid, om het zoeken naar oplossingen en het experimenteren met materialen.’

Na haar afstuderen kwam ze Hoet design versterken. Aanvankelijk bemoeide Bieke zich vooral met materiaalkeuze, met styling, interieurs en presentatie. Tijdens de beurs van Kortrijk in 2002 toonde ze haar eerste meubel.

Bieke Hoet: ‘Een jaar later hebben we de BITI ook op de Salone Satellite in Milaan gepresenteerd. Het is een multiplex stoel, geïnspireerd op het menselijk lichaam. Van voren oogt hij massief, aan de zijkant blijkt hij doorzichtig. Ik heb een vloeiende lijn en eenvoud in materie en

vorm nagestreefd. Eigenlijk was er meteen veel positieve bijval van de internationale pers... Al is dat nog iets anders dan verkopen...’

Patrick Hoet: ‘Haha, ik zie wel overeenkomsten met mijn eigen begin, toen ik met een figuurzaagje aan mijn eerste brillen begon te prutsen. Dan komt het op doorzetten en West-Vlaamse koppigheid aan. Mmm, dat heeft Bieke niet van een vreemde hè?! Bij een bril is het allereerst de bedoeling een stel lenzen op een comfortabele, stabiele manier voor het oog te krijgen. Lang is dat het enige uitgangspunt geweest. In de jaren tachtig begon er hier op modegebied van alles te broeien. Het succes van de Zes van Antwerpen is voor mij een enorme stimulans geweest. Tijdens een modeshow van de Academie in Antwerpen vielen me de schellen van de ogen. Zoiets moest met brillen toch ook mogelijk zijn?! Mensen hebben de drang zich te onderscheiden. Die behoefte is universeel. Zelfs iemand die zegt dat het hem geen fluit kan schelen wat er op zijn neus staat, neemt een standpunt in. Dat is de dubbele functie van mode: je geeft uitdrukking aan het individu dat je bent en markeert tegelijkertijd de groep waartoe je wilt behoren.’ Lachend: ‘Hoet-dragers zijn één grote familie, ze groeten elkaar op straat, hè!’

Bieke Hoet

1973 Geboren in Brugge **1991-1994** Sint-Lucas Hogeschool voor Wetenschap en Kunst, Gent **1994-1995** Politecnico di Milano **1995-1996** Sint-Lucas Hogeschool voor Wetenschap en Kunst, Brussel **1996** Start bij Hoet design **2002** Presentatie van stoel BITI tijdens de beurs in Kortrijk **2006** Interieur nieuwe winkel in Brussel.

Compromisloos

Bieke Hoet: ‘Een bril zit ergens tussen mode en productontwerp in. Je geeft kleur aan je persoonlijkheid. Zoals je dat met een interieur of de aanschaf van een tafel of stoel ook kunt doen.’

Patrick Hoet: ‘Maar wij voelen niet de behoefte om mensen op te voeden. Ze moeten het vooral zelf weten. Je kunt drie soorten brillenwinkels onderscheiden: de discounters als Hans Anders, de merkboetieks en de designerboetieks. Wij mikken op de laatste categorie. De prijsvechter koopt zijn brillen in China en Korea in. Er wordt aan de lopende band gekopieerd. De merkboetiek werkt met licenties, met namen als Chanel, Dior en Prada. De inbreng van de naam is lang niet altijd terug te vinden in de bril. De prijsstelling luistert erg nauw. Toen Cartier met brillen op de markt kwam, lagen die voor zo’n 250 euro in de etalage. Die brillen hadden het dubbele moeten kosten. Ze waren te goedkoop. Nu droeg de mevrouw van het frietkot óók een Cartier. Dat heeft het imago geschaad. Ze hebben hun prijs snel verhoogd, maar toen was het te laat. Het kwaad was al geschied.’

Het merk Hoet is erbij gekomen uit een drang om compromisloos te kunnen werken?

Patrick Hoet: ‘Ja. Hoe groter een merk wordt, hoe meer de markt dicteert wat je moet maken. Dat is een wetmatigheid. Je zult rekening moeten houden met de gevoeligheden en cultuurverschillen die er van land tot land en van afzetgebied tot afzetgebied nu eenmaal zijn. Maar als we voor Hoet werken, zijn we vrij. We maken wat ons bevalt. En dan zien we wel of het anderen ook bevalt. Dat is het grote onderscheid met Theo.’

Lace-bril

Voor zijn brilontwerpen sleepte Patrick Hoet al een massa internationale prijzen in de wacht.

Vorig jaar won hij in eigen land de prestigieuze Henry van de Velde-prijs, uitgereikt door Design Vlaanderen.

Patrick Hoet: ‘Ik kreeg hem voor mijn Lace-bril. Ze vroegen ons iets te bedenken voor het Belgische paviljoen tijdens de Wereldtentoonstelling in Japan. Omdat veel Japanners Brugge bezoeken, hebben we stukken Brugs kant ingescand. De motieven zijn daarna in het montuur geëitst. Het is een soort diadeem geworden die je op je neus zet.’

Bieke Hoet: ‘Creatief en productietechnisch is de Lace-bril een vondst. De techniek van het chemisch etsen bestond binnen de optiek al langer voor kleine detailleringen.’

Patrick Hoet: ‘Waarom zou je op die manier niet eens een hele bril maken?’

Bieke Hoet: ‘Het is altijd spannend om te kijken hoe je een materiaal of techniek op een andere manier kunt inzetten om iets nieuws te creëren.’

Patrick Hoet: ‘Niets is vanzelfsprekend. Die houding hebben we allebei. Zelf had ik het voordeel dat ik zonder specifieke ontwerp kennis ben begonnen. Hoe vaak ik niet heb moeten horen: ‘Maar zo worden brillen niet gemaakt, meneer!’. Als je dan doorduwt, blijkt het bijna altijd tóch te kunnen.’

Bieke Hoet: ‘Het struikelblok is een fabrikant te vinden die je kunt overtuigen om iets zo te lassen, te zagen, of te assembleren als jij het in gedachten hebt.’

Zoeken en groeien

Patrick Hoet: ‘Wanneer iets wat niet lijkt te kunnen, toch kan. Dat zijn kleine geluismomenten. Dan voeg je iets toe. Daarvoor moet je soms wel zo lang met je hoofd tegen de muur lopen tot die muur een beetje meegeeft.’

Bieke Hoet: ‘Experimenteren met kunststof, hout, metaal, textiel, met alle soorten materialen, dat brengt je verder. We willen de lat zo hoog mogelijk leggen.’

Patrick Hoet: ‘Maar we nemen de tijd. De tijd om te zoeken en te groeien.’

Bieke Hoet: ‘In het begin bemoeide mijn vader zich sterker met mijn ontwerpen dan nu. Ha, hij durft me al wat meer los te laten! Maar we doen nog altijd veel samen: brainstormen, de zaak laten bezinken en weer oprakelen. We discussiëren niet

alleen over de vorm, maar ook over technische beperkingen. Soms botst het, maar dat móet ook. Het voordeel van werken met zijn tweeën is dat je sneller tot resultaat komt. Als je er helemaal alleen voor staat, loop je altijd het risico dat je geen alternatieven meer ziet. Omdat je te dicht met je neus op het probleem zit.’

Gevecht

In hoeverre zijn meubels als de tafel Altar, het krukje Cyl, de Puzzle-stoel, de Isomo L Lounge-chair, de Fold-tafel en -stoelen familie van de Hoet brillmonturen?

Patrick Hoet: ‘Voor onze stands op brillenbeurzen wilden we geen standaardmeubels. Dus zijn we ze zelf gaan ontwerpen.’

Bieke Hoet: ‘Voorlopig doen we dat in eigen beheer, de distributie loopt via onze eigen winkels. We staan nog aan het begin.’

Patrick Hoet: ‘We proberen allebei steeds meer vorm te maken door vormen weg te laten.’ Over evolutie gesproken. Zit er een ontwikkeling in twintig jaar Hoet-brillen?

Bieke Hoet: ‘Achteraf zijn de vroege brillen soms nog wat onbeholpen.’

Patrick Hoet: ‘Maar ze hebben ook iets spontaans, iets ongeremds.’

Bieke Hoet: ‘Technisch en op materiaalgebied zijn er nu zoveel meer mogelijkheden.’

Patrick Hoet: ‘Eerst komt het denken, dan pas het materiaal. Die materiaalbibliotheek sluimert in onze kop. Af en toe springt er een laatje open dat bij een idee past. Dan moet je nog een fabrikant met een open geest zien te vinden. Iemand die in zo’n project gelooft, meedenkt en er tijd in steekt. Ik heb dat in het begin allemaal meegemaakt. En Bieke levert dat gevecht nu ook.’

Bieke Hoet: ‘Het stoort me wanneer mensen mijn meubels als kunstmeubels typeren. Dat is niet zo, het zijn gebruiksvoorwerpen. Je leert om breed te denken. Wanneer ik een bepaalde lak zoek, beland ik misschien wel in de auto-industrie.’

Het montuur van Balkenende

Patrick Hoet: ‘Het gekke is dat er maar weinig bekende designers zijn die een bril maken. De door mij bewonderde Alain Mikli heeft weleens iets met Starck samen gedaan, maar de uitkomst

was meer Mikli dan Starck. Wat ontwerpers weerhoudt, weet ik niet. Het kan een enorm voordeel zijn om weinig voorkennis te hebben. Dat levert een enorme ideeënvrijheid op.’

Vraag aan Bieke. Is de achternaam Hoet een voordeel in deze branche?

Bieke Hoet: ‘Ja...!’

Patrick Hoet: ‘... én een nadeel!’

Bieke Hoet: ‘Altijd staat er tussen haakjes bij: de dochter van... Tegelijkertijd opent die naam deuren.’

Wie draagt de beste bril: Jan-Peter Balkenende of Guy Verhofstadt?

Patrick Hoet: ‘googlet’ Balkenende op zijn beeldscherm tevoorschijn en bestudeert zijn bril.

‘Ik zie niet goed wat het is. Een veilige keuze, een beetje nietszeggend. Het past wel bij de man. En ónze eerste minister heeft gekozen voor een Italiaans merk. Het staat hem beter dan het boyscout-model dat hij vroeger droeg. Maar als hij Bush in het Witte Huis de hand schudt, doet hij dat toch het best met een Belgisch product op zijn neus. Al moet ik er niet aan denken dat hij Bush op een idee zou brengen. Zodra Bush een Hoet aanschaf, bel ik Washington om hem terug te kopen.’ ■

Hoet design

www.hoet.be, (0032) 50 33 43 02



Patrick Hoet

1952 Geboren in Menen **1974** Start in de Vlamingstraat in de optiekzaak van zijn moeder **1987** Begint samen met collega Wim Somers uit Antwerpen het brillenmerk Theo **1995** Start de firma Hoet design **1995** Verkoopt zijn aandelen in het merk Theo **2002** Presentatie van het eerste Hoet-meubel tijdens de beurs in Kortrijk **2005** Wint met zijn Lace-bril de Henry van de Velde-prijs voor het beste productontwerp **2005** Start een nieuwe winkel in Brussel.

CV Curriculum vitae



Display Cone

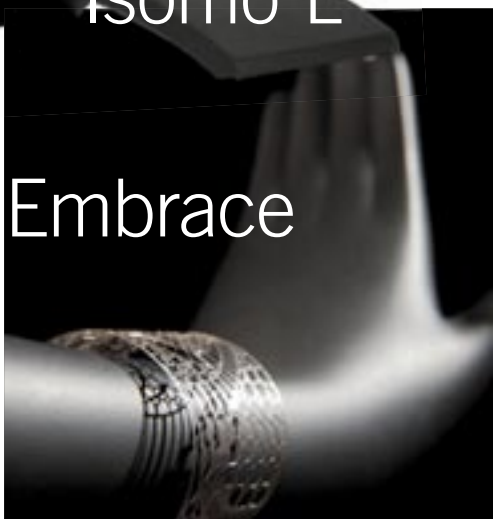


Met de stoel **BITI** presenteerde Hoet Design in 2002 haar eerste meubelontwerp. • De brilontwerpen voor Hoet zijn exclusiever dan die voor Theo: model **Aicha**. • De **Cone** dient als display voor brillen, hoofddeksels en accessoires. • **Isomo L**, een lounge-chair voor binnen en buiten. • Een klassiek Brugs kantpatroon siert de **Embrace**-armband. • **CYL** is een cilindervormig zitmeubel van kunststofbuis. • Gemonteerde plexiplaatjes bepalen het monumentale karakter van de kroonluchter **Moonlight**.



Isomo L

Embrace



CYL



Moonlight

