



Ethan Allen: Amerikaanse meubelketen op de Belgische markt.



De MIEUBELEN volgen de mode

Flamant is gewaarschuwd: de Amerikaanse interieurketen **Ethan Allen** verovert België met twee winkels, in Brussel en Antwerpen. Trends Style sprak met CEO Farooq Kathwari die in zijn vrije tijd over de vrede in Kasjmir onderhandelt en een persoonlijke vriend van Madeleine Albright is.

TEKST THIJS DEMEULEMEESTER

Face it: de Zavel in Brussel verandert snel. Lange tijd was het de meest levendige kunst- en antiekbuurt van onze hoofdstad. Maar de jongste jaren trekken antiquairs, galeristen en veilinghuizen weg. Vooral omdat de belangstelling én de opbrengsten opdrogen. In hun plaats vestigen er zich meer en meer chocolatiërs én interieurwinkels, zoals Pierre Marcolini, Patrick Roger, WAPP en Flamant.

De opvallendste nieuwkomer is misschien wel Ethan Allen: een Amerikaanse interieurketen die sinds 1932 synoniem is met meubilair in koloniale stijl. "Iedereen in de States kent ons. We zijn een 'huis van vertrouwen', omdat we zo vergroeid zijn met de Amerikaanse interieurstijl. Tot de seventies was elk huis ingericht in Ethan Allen-stijl. De collecties veranderden veertig jaar lang niet", vertelt CEO Farooq Kathwari in de eerste vestiging van Ethan Allen op de Brusselse Zavel. Die opende een jaar geleden naast Flamant, een van de vaandel dragers van onze *Belgian Style*.

De serene interieurlook in neutrale zandtinten van de Belgian Style is tot in Amerika bekend. Farooq Kathwari: "Ik ken de stijl en de mensen van Flamant goed.

Ze hebben hun look uitgebouwd tot een internationaal handelsmerk. Daar heb ik veel respect voor. Maar hedendaagse interieurs kunnen gerust wat kleur verdragen."

ONZE MAN IN KASJMIR

Farooq Kathwari is meer dan de Amerikaanse zakenman achter Ethan Allen. Hij zet zich al jaren in als mensenrechtenactivist, pacifist en mecenas voor allerhande

sociopolitieke projecten. Daarvoor kreeg hij al meerdere awards, bekroningen en eremedailles. Dat engagement is ongetwijfeld geworteld in zijn eigen levensverhaal. Farooq werd geboren in Kasjmir, het conflictgebied aan de Himalaya waar India en Pakistan al decennia over twisten. Zijn grootvader aan vaders kant was een kunstverzamelaar: hij had een grote collectie artefacten uit China en Centraal-Azië. Zijn andere grootvader was een bekende handelaar in pashmina. Farooqs vader was minister van Justitie in Kasjmir. "Via hem ben ik nu bevriend met Madeleine Albright", lacht hij. "Ik groeide op in Kasjmir. Heel mijn jeugd heb ik daar conflicten meegemaakt. Mijn familie is er

Mijn vader was minister van Justitie in Kasjmir.

zelfs door uiteen gescheurd. Mijn moeder zag haar kinderen tien jaar lang niet. Ik had het geluk dat ik in 1965 naar Amerika kon als politiek vluchteling. Mijn studies aan de New York University combineerde ik met een job in een drukkerij. Later belandde ik op Wall Street. Toen ik 21 was, stuurde mijn grootvader me een pakket met artisanale textielproducten uit Kasjmir. In de late jaren zestig probeerde ik die te verkopen om mijn mini-appartementje te kunnen betalen. Dat lukte verbazend goed. Op den duur had ik zelfs department stores als Bloomingdale's als klant. Via een vriend bij mijn toenmalige werkgever Rothschild Inc. ontmoette ik de oprichter van Ethan Allen. Dankzij hem kon ik snel carrière maken in het bedrijf." ■■■



Farooq Kathwari,
CEO van Ethan Allen.



De Belgen kiezen hun meubelen nog altijd liever alleen.

■ In de vroege jaren negentig, toen de problemen in Kasjmir weer opblaaiden, werd Farooq Kathwari gevraagd door de regering van Pakistan en India om discreet te onderhandelen over oplossingen voor de regio. In diezelfde periode kwam zijn zoon Irfan om het leven in het conflict. "Ik besloot in 1996 een denktank op te richten, de Kashmir Study Group, met Amerikaanse diplomaten, ambassadeurs, academici en congresleden. Later kwamen er ook Indiërs en Pakistani bij. We praatten met veel topfiguren en invloedrijke opiniemakers van alle partijen over een werkbaar vredesvoorstel. Tien jaar lang hebben we gestreden voor een vredevol, eerbaar en haalbaar alternatief voor het conflict. Dat compromis hebben we in 2006 bereikt. Ik ben daar erg trots op."

"Ik weet zeker: mijn ervaring in de business en marketing heeft het verschil gemaakt", vervolgt Farooq Kathwari. "Ik weet als geen ander dat je een simpele boodschap



duizenden keren moet herhalen. Pas dan dringt het door bij de juiste mensen. Het is dankzij mijn succes in het zakenleven dat ik zulke pacifistische initiatieven kan nemen. Ik blijf in de eerste plaats een activist, pas daarna een zakenman. Als ik zie hoe hard de mensen in Kasjmir al onder het conflict hebben geleden, zijn mijn problemen op de werkvloer heel futiel."

ADVIES ALS MEERWAARDE

Waarom opende Ethan Allen de voorbije jaren twee winkels in Brussel en in Antwerpen? Zit het Belgische publiek echt te

wachten op die 'All American' look? Farooq Kathwari: "We doen niet meer hetzelfde als in 1932. Gelukkig maar. Sinds ik in de jaren tachtig aan het roer ben gekomen, heb ik zo snel mogelijk de koloniale collecties vervangen. Onze stijl is nu veel eclectischer. We zijn een modebedrijf geworden: we passen onze collecties veel sneller aan de modetrends aan. De basic modellen blijven hetzelfde, maar we kunnen interieurs inrichten in allerlei stijlen, omdat we spelen met kleuren, stoffen en accessoires. Ethan Allen is niet meer één dominante look. We zijn klassiek, modern en hedendaags tegelijk. Noem ons een modebedrijf, geen meubelmerk."

Farooq Kathwari bouwde Ethan Allen uit tot een internationaal label, dat nog altijd zijn collecties in Amerika produceert. "Elke week maken we zeventuizend zetels en stoelen in onze fabrieken in Noord-Amerika. We wilden niet naar China trekken, zoals zovele concurrenten. Ik wil dat mijn werknemers menswaardig behandeld worden. Dat betekent: een deftig loon en goede werkomstandigheden. Ik ben de man van de langetermijnoplossingen."

Toch is de Amerikaanse interieurbusiness compleet anders dan de Europese. "In de States is het normaal om een huis te laten inrichten door een interieurarchitect of decorateur. Als Amerikanen hun huis herinrichten, gooien ze al hun oude meubilair buiten en sleuren ze allemaal nieuwe spullen binnen. Vaak op aanraden van hun architect. Belgen brengen ook meestal hun interieurarchitect niet mee naar onze winkel. Ze komen liever alleen kiezen. Wij willen de klanten nochtans graag helpen. We hebben tweeduizend interieurarchitecten in dienst, ook in onze winkels. Zij hebben smaak en weten wat goed design is. Hun raad is vaak goud waard, als je ervoor openstaat. Het probleem is: mensen verwachten niet dat de verkoopsters in interieurwinkels getalenteerde inrichters zijn. Ze denken dat zij er niks van kennen of louter willen verkopen. Met dat cliché wil Ethan Allen breken. Wie naar onze winkel komt, krijgt advies van geschoolde interieurarchitecten. Zij weten waarom dat tapijt het best bij deze zetel past. En zij durven ook gewaagde keuzes maken, die een klant nooit zou bedenken. Dat advies is onze meerwaarde. Want anders koop je toch gewoon je meubilair online?" ■