



‘Basic stukken zijn er al genoeg’

NIEUW BELGISCH KASJMIERLABEL

Het zou een zakelijk interview worden met Veronique Vermussche over van haar prille kasjmierlabel Tuinch, maar het werd een diepmenselijk gesprek over hoe verlies en verdriet tot iets heel moois kan leiden.

Door Michaël De Moor



Je moet gewoon voelen, dan weet je meteen waarover we praten", zegt ze op het einde van ons gesprek. En gelijk heeft ze. De kasjmiercollectie die de Antwerpse Veronique

Vermusche met haar label Tuinch aanbiedt, is van een kwaliteit die je zelden vindt. Alles begon met een persoonlijke tragedie. "Ik ben jaren geleden veel mensen kwijtgeraakt: mijn man, moeder, grootmoeder en beste vriendin. Toen ik hoorde dat ook mijn zus ongeneeslijke kanker had, kon ik het niet meer aan en ben ik gevlucht. Ik vertrok naar de Himalaya; iedere reden om te vertrekken was goed. Ik vertelde mijn omgeving dat ik op zoek ging naar producenten voor paardendeakens en zadeldeakens, voor mijn jumpingstal. Via India, waar de ratten op de trein tussen de voeten liepen, doorkruiste ik de Himalaya. Tijdens een van mijn daaropvolgende reizen had mijn terugvlucht vier uur vertraging. Het werd wat kouder, maar toevallig had ik een paar exclusieve pashmina's (grote kasjmieren sjaals) gekocht. Ik legde ze rond mij en vond ze zo comfortabel, zo warm. Het was helemaal niet het kasjmier dat ik kende."

"Bij mijn thuiskomst waren mijn familie en vriendinnen zo enthousiast dat ze er allemaal één wilden. Een vriendin maakte de opmerking: 'Een eenvoudige tricotjurk erbij en je bent gekleed.' Maar ik had nooit gedacht dat ik een eigen label zou oprichten. Eén jurk werd een hele collectie."

Het was haar zus die haar op weg zette om een eigen label te lanceren. "Tijdens de vele chemobehandelingen zat ik verscheidene dagen per week aan haar ziekbed. Mijn zus was begonnen te breien omdat mensen steeds naar haar kale hoofd starden. Zo nam ik zelf ook de breipriemen weer op. Als kind en tiener had ik wel gebreid, maar daarna zeker twintig jaar niet meer. Dat we iets samen konden doen deed me enorm veel deugd." Toen ze te horen kreeg dat haar zus niet lang meer te leven had, besloot Veronique om er volledig voor te gaan en een volwaardige collectie op de markt te brengen. Ze ging op zoek naar de beste ateliers in de Himalaya. "Ik wou topkwaliteit kasjmier, *haut de gamme*. Al mijn hele leven heb ik een sterke voorkeur voor alles wat kwaliteitsvol is, mijn manufacturen zeggen trots te zijn voor mij te mogen werken omdat ze zelden nog kunnen werken met kasjmier van die aloude superieure kwaliteit."

Mooi detail: Veronique maakt alle *samples* zelf, de uiteindelijke productie vindt plaats in de Himalaya door lokale ambachtslui. "Ik zit intussen met een tenniselleboog van het breien. *flacht*. Een *craftsman* heeft me gevraagd of ik geen zin had om hem en zijn familie de breitechnieken aan te leren. Dat heb ik met plezier gedaan. En met succes: in het begin waren er zes mensen in het atelier, nu zijn ze al met dertig. Fantastisch is dat. Ik wou iets doen voor de vrouwen daar, dat was voor mij belangrijk. Als ik hen de verschillende breitechnieken kon aanleren, zouden ze

"Kasjmier voelt aan als zijde en geeft evenveel warmte als dikke merinoswol"



Veronique Vermassche:
"Ik wou alleen werken met
topkwaliteit kasjmier."

zelf hun eigen stukken kunnen verkopen."

Opmerkelijk: Veronique doet het allemaal zonder formele opleiding. "Ik zat nooit op een modeschool, maar volgde wel een opleiding patroontekenen. Ik maak de ontwerpen uit de lakens van de *enslapers* van mijn zonen die toch al het huis uit zijn."

De collectie oogt opvallend hedendaags en dat is precies de bedoeling. "Maak basic stukken, zei mijn familie eerst. Maar de bestaande *haut de gamme* kasjmiermerken doen dat al, dus dacht ik: 'Waarom zouden potentiële fashionista's naar mij komen?' Ik moest me onderscheiden van de andere merken en vond dat de collectie trendy moest zijn."

Nadat Matthias Schoenaerts met een vriendin haar showroom kwam bezoeken, begon Veronique ook een mannenlijn. "Matthias was laaiend enthousiast, hij is nu de muze geworden voor de herenlijn. Dat is een mooie appreciatie na jaren van hard werken."

Een eigen label starten is financieel niet eenvoudig, zeker niet als je in het luxesegment zit. Hoe speelde ze dat klaar? "Ik heb jarenlang hard gewerkt, eerst als vermogensbeheerder, later in vastgoed. Maar net zoals iedereen die een eigen zaak begint, ben ik naar de bank moeten gaan voor een lening."

Haar stukken zijn niet goedkoop, maar dat heeft zijn reden. "De meeste kledingketens gebruiken kasjmier uit China, die is minder prijzig. Dat wil ik niet. De Chinezen zetten elk jaar

geiten bij om aan de steeds stijgende vraag naar wol te kunnen voldoen, waardoor de dieren minder eten hebben en de kwaliteit van de wol veel minder goed is. In de Himalaya leven beschermde nomadengroepen, toeristen zijn er niet toegelaten en de plaatselijke ecologie wordt vanuit de overheid enorm beschermd. Een pashmina wordt er trouwens doorgegeven van moeder op kind, net omdat ze zo waardevol zijn."

Haar label kent alvast een sterke start, want intussen is de collectie opgepikt door topboetieks als Houben in Antwerpen, Louise 54 in Brussel en Kiki Niesten in Maastricht. "Boetieks die ook luxemerken als Céline, The Row, Givenchy en dergelijke verkopen. Dat maakt me enorm blij."

Wat vindt ze zelf zo mooi aan kasjmier, wil ik nog weten. "Het is een tweede huid, het voelt heel zacht en comfortabel aan. Sommige vrouwen vinden dikke gebreide kledingstukken niet mooi... vrouwen willen altijd slanker lijken (locht). Een fijn kasjmieren kledingstuk voelt aan als zijde en geeft evenveel warmte als een dik merinoswollen stuk."

Het gesprek komt terug uit bij haar zus. "Ze zei altijd dat ze mijn eerste klant zou zijn. Het heeft niet mogen zijn, ze stierf nog voor de collectie in de winkel lag. Weet je, Tuinich is geen ode aan haar, maar mijn zus is wel de reden waarom het allemaal gestart is. Daar ben ik haar heel dankbaar om." •