

Interview Lilian Brons

WITTE RAAF WORDEN? TOON MOED, DURF, DOORZETTINGSVERMOGEN EN INVENTIVITEIT

In een zaal met art deco-versiering zitten aan lange houten tafels groepjes mannen. Sommige met een pincet en zwartfluwelen lapjes waarop veel glinsterends... Hier, in de Antwerpse diamantbeurs verwisselen voor miljoenen euro's per jaar talloze diamanten van eigenaar. Vrouwen lijken niet aanwezig en onwillekeurig komt de gedachte op dat er hier wat dat betreft niet zozeer sprake moet zijn van een glazen maar op zijn minst van een betonnen plafond. Des te meer is de lange blonde Lilian Brons een opvallende verschijning.

“Ik heb het hier heel moeilijk gehad, de eerste maanden. Elke dag dacht ik wel een keer: wat doe ik hier, in deze mannenwereld? Ik voelde me eenzaam en ik werd voortdurend belaagd, al die mannen willen wat van je. Daarnaast was er veel weerstand en wantrouwen. Mannen kunnen je zo vreselijk onredelijk afblaffen en totaal geen oog hebben voor de visie van de ander. Het was mijn redding dat ik uit een gezin kom met drie oudere broers. Dan leer je wel wat klappen zijn, zowel letterlijk als figuurlijk. Dus als het water me hier weer eens tot aan de lippen stond, dacht ik net als vroeger: Ik ben niet bang voor jullie, mij krijg je niet klein!”

Lilian begon haar werkzame leven als verpleegkundige, werd –als in een doktersroman- verliefd op een Italiaanse cardioloog, trouwde en ging voor een paar jaar met hem mee naar Italië. Weer terug in Nederland werkte ze op verschillende IC's en hartbewakingen. Niet lang daarna werd ze zwanger na de geboorte van haar en dochter stopte ze met werken. Toen haar kinderen wat groter werden, begon ze een studie cultuurgeschiedenis. Uiteindelijk koos ze toch weer voor betaald werk. Ze hoorde dat er iemand werd gezocht om een bedrijfje op te zetten dat holterscans (hartritme -meters voor thuis) distribueerde. Het bedrijf werd heel succesvol maar na vijftien jaar ging de uitdaging eraf. Het bedrijf is inmiddels gestopt

De omslag kwam toen ze voor hun 20-jarig huwelijk van haar echtgenoot een ring met diamant kreeg. Ineens realiseerde ze zich hoe vreemd het eigenlijk was dat je zonder enige kennis van zaken dergelijke grote aankopen deed. Ze begon zich te interesseren voor de kostbare steentjes en ontdekte dat er bij de zogenaamde Hoge Raad van de Diamant (de HRD) cursussen werden gegeven. Ze begon met “Ruwe Diamant”, een tiendaagse opleiding van 2000 euro. Het was een zware cursus waarbij veel uit het hoofd geleerd moest worden terwijl ook enige wiskundige aanleg meegenomen was. Daarna volgde ze een cursus geslepen diamant en daarna een cursus kleur stenen.

Daarna kwam de grote uitdaging: een voet tussen de deur van moeilijk toegankelijke diamantenbolwerk. Lilian begon met de opzet van een website om diamanten te kopen en verkopen. Het duurde een jaar voordat dat enige vrucht begon af te werpen. Maar ze had meer diamanten nodig.

Daarvoor, had Lilian inmiddels begrepen, was een lidmaatschap van de Kring, een select gezelschap binnen de diamantbeurs, onontbeerlijk. Het was bovendien de enig manier om werkelijk voet aan de grond krijgen. Maar er was een ballotage: de aanbevelingen van tenminste twee kantoren waren nodig. Dat lukte uiteindelijk waaronder van haar huidige compagnons Maurice en Charles, die ze via een leraar van de cursus had leren kennen. De crux van het geheel was toch wel dat ze zelf over een aanzienlijk kapitaal beschikte - nog afkomstig uit haar bedrijf. Na het opstellen van een officieel businessplan zodat de bank bereid was een lening te verstrekken, beschikte ze uiteindelijk over voldoende startkapitaal om te beginnen met investeren.

“Maurice en Charles hadden al een hoop dood kapitaal in de vorm van een zogenaamde ‘stock’, geslepen stenen, in de kluis liggen. Van mijn geld onder andere kochten we daar ook ruwe stenen bij. Die werden aanvankelijk los verkocht, heel zonde want dat was onder de prijs. Toen heb ik gezegd: laat mij nou eens mijn gang gaan. Ik kreeg hun fiat - achteraf een heel cruciaal moment omdat ze met vanaf dat moment pas echt vertrouwen gaven. Ik ben met die stenen heel veel sieraden gaan ontwerpen, de hele voorraad is daarvoor gebruikt. Dat was niet iets wat ik geleerd had op de opleiding, maar ik ben altijd heel creatief geweest. Alle juwelen zijn toen verkocht en dat leverde een winst van 100 procent op. Toen kon ik niet meer stuk. En vanaf toen ook kwamen er steeds meer investeerders.

Inmiddels heeft Lilian een eigen collectie. Maar ook een eigen werkwijze: “Mijn materialen en mijn techniek zijn totaal anders dan die van de anderen. Dat komt onder andere door het feit dat ik zo nauw samenwerk met de slijpers en edelsmid, die hebben hun atelier hier aan de overkant. Ik loop er om de haverklap binnen- ik denk dat ze wel eens gek van me worden. Maar dat is wel de manier om precies dat resultaat te bereiken dat ik voor ogen heb.” Uit een kluis haalt ‘Lili B.’, de naam waaronder ze haar sieraden verkoopt, een grote zwartfluwelen doos. Die blijkt gevuld met haar scheppingen: sieraden met wat wel een waarde van een miljoen euro aan diamanten moet zijn. Op een kussentje van zijde schittert een kolossale ring: een vierkante zetting van wit rodium (rodium is een zacht, zilverwit metaal waarmee via een chemische bewerking platina gehard kan worden)), waarop een carré van zwarte diamantjes. “Daar is de goudsmid vier maanden mee bezig geweest. Vervolgens heb ik ‘m zelf gedragen om te testen of er niet iets aan irriteerde. Ik alles eerst zelf, dan kan het eventueel laten weer aangepast worden.”

Er volgen nog wat ontwerpen; een diamanten halssnoer met hanger die zowel als broche te gebruiken is maar ook als speld in het haar. “Dat is ook iets waarmee ik me onderscheid: sieraden zo te ontwerpen dat ze voor meerder doeleinden te gebruiken zijn.”

Creativiteit blijkt niet alleen vereist voor het ontwerpen zelf, maar ook om de producten aan de vrouw dan wel man te brengen. “De markt is overal, maar je moet ‘m wel willen zien. Ik heb een site, en de rest gaat via netwerken en mond op mond reclame.” Ze houdt homeparties en voor een computerfabrikant ontwerpt ze exclusieve design laptops met diamanten. Een bevriende kunstenaar heeft op haar verzoek kleine schilderijtjes gemaakt die ze appliqueert met diamanten: bij aankoop van een diamant een schilderij gratis. Ook heeft een operazangeres die zij persoonlijk kent tijdens optredens haar sieraden gedragen. Dat leverde dan weer mond-op-mondreclame op. Netwerken en naamsbekendheid bereik je ook via het circuit van concoursen en wedstrijden. Ze haalde de halve finale van een wedstrijd voor ontwerpers in Hong Kong en eindigde in 2006 bij de laatste tien finalisten (op 2000 deelnemers) op een concours in Milaan. Inmiddels kan ze van haar sieraden leven.

Het moet toch wel een heerlijk gevoel van voldoening geven, uiteindelijk zo succesvol te zijn, en dan nog wel in zo’n ultieme mannenwereld? Dat beaamt Lilian, hoewel ze wel wil benadrukken achterover leunen er echt niet bij is. Doorzettingsvermogen is nog elke dag nodig. Ze laat een halssnoer zien met een grote diamant (“20 000 euro”) eraan. “Neem nou deze steen: mijn compagnon zegt steeds dat we die steen eraf moeten halen en in een ring verkopen, want dan is die zo verkocht. Maar hij snapt niet dat die steen hier hoort, anders klopt die ketting niet meer. Zijn benadering blijft ondanks alles anders dan de mijne: zoals

iedereen hier ziet hi9j een diamant toch vooral als een losse steen en niet zozeer als een onderdeel van een sieraad. Daarin moet ik me blijven schrap zetten.”

Doorzettingsvermogen, flexibiliteit en creativiteit, netwerken, originaliteit, allemaal ingrediënten voor het succesvolle recept dat Lilian hanteert. Heeft Lilian nog adviezen voor mensen die ook actief zouden willen worden in deze branche?

Ze wil benadrukken dat het nauwelijks mogelijk is om lid van de Kring te worden. “Ze hebben me bij hoge uitzondering toegelaten omdat ik een ander verhaal had en kapitaal meebracht. Wat je wel kan doen is hier een bureau openen en beginnen met handelen. Als dat loopt na een jaar of twee, drie kennen andere bureaus je en die kunnen jou dan weer vertegenwoordigen in de Kring.

Waar het op neer komt is dat je over veel flexibiliteit, creativiteit en doorzettingsvermogen moet beschikken om verder te komen, zeker in zo’n gesloten wereld als die van de diamanthandel. Maar uiteindelijk zijn dat in elk beroep de ingrediënten voor succes, toch?