

Na de koffie met beeld de deur uit

Vijf jaar deden Cor van der Weide en zijn partner Agus Wan erover om de knoop door te hakken. Nu staat hun 'toko' Gaya Indonesia in Westhoek te koop.

MARIA DEL GROSSO

Reclame hebben ze nooit hoeven maken. Sinds Cor van der Weide en Agus Wan in 1995 in Westhoek met hun winkel vol Indonesische decoratie begonnen, bouwden ze een naam op. Gaya Indonesia werd tot in de verre omtrek bekend, maar staat nu te koop. De pensioenge-rechtigde leeftijd van Van der Weide heeft daar alles mee te maken.

Twee jaar geleden werd de eerste stap al genomen. Wan zette een punt achter zijn kookactiviteiten, waarmee alles in Westhoek eigenlijk begon. In 1992 kwam hij vanuit Indonesië naar Nederland met één vast voornemen: hij wilde in Nederland werkend de kost verdienen. Zo ontstond het idee te gaan koken voor gasten.

In 1995 „sprongen wy yn in djip gat”, vertelt Van der Weide over de aankoop van wat toen nog café De Majoor heette. De stamgasten stroomden direct weer toe toen ze hoorden dat het café weer opening. Wan ging grote en kleine rijst-tafels serveren.

Het idee ontstond om dat in een Indonesisch decor te doen. Het duo had wel wat schilderijtjes en hout-snijwerk, maar vond dat niet genoeg. Ze togen naar Indonesië voor meer. Omdat weinig spullen in een container duur uitpakte, vulden ze gelijk maar een container vol.

Die ene container raakten ze in Westhoek zomaar kwijt, dus het jaar erop werden het twee containers,



Cor van der Weide en Agus Wan in hun 'toko' in Westhoek. FOTO JANSPOELSTRA

vertelt Wan, en het jaar erop drie. De opslag werd daardoor wel een probleem. „Wy sieten tusken de doazen troch tillefyzje te sjen”, blikt Van der Weide terug. Er werd ruimte gehuurd bij een boer en in Leeuwarden. Uiteindelijk werd een vaste plek gevonden in Berltsum, waar Gaya Indonesia een loods met kantoor en showroom heeft. Later werd daar een loods in Menaam aan toegevoegd.

De twee kopen op Java en Bali direct in bij de makers. Of ze bestellen ruw materiaal en laten dat in Indonesië verven. Het geeft ze een goed gevoel dat de opbrengst direct bij de maker terecht komt. Zo stuitte Wan eens op Java op een collectie terra-

Eigenlijk hopen Van der Weide en Wan dat niet alles de deur uit hoeft

cotta beelden. De familie die ze maakte, was door een aardbeving getroffen. De dochter had daarbij beide armen gebroken en die waren helemaal verkeerd gezet. Wan besloot de hele collectie van de familie op te kopen, zodat ze geld hadden voor een hersteloperatie.

Omdat de zaken goed liepen,

moest niet alleen de keuken uitgebreid worden maar ook de winkel. De combinatie van stamtafel met café-restaurant en winkel werkte. „Minsken komme om kofje en rinne mei in byld ûnder de earm de doar út”, schetst Van der Weide. Verkoop uit de winkel heeft daarom altijd beter gelopen dan verkoop uit de webshop die er later bij kwam. Nu gaat alles voor de halve prijs de deur uit. Hoeveel artikelen er weg moeten, is onmogelijk te tellen.

Eigenlijk hopen Van der Weide en Wan dat niet alles de deur uit hoeft. Dat er iemand komt die de winkel wil overnemen. Hoewel er ook andere mogelijkheden zijn met de woning en winkel. Een bed and break-

fast bijvoorbeeld, suggereert Wan. „Deze oude dijk is heel beroemd”, voegt hij eraan toe.

Dat hij stopte met koken had alles te maken met de drukte die dat te-weegbracht. Wan bracht het aanbod terug naar één rijsttafel waarvoor gasten van te voren moesten reserveren. De vijf tafeltjes zaten altijd zomaar vol. De stamgasten voegden zich daar prima tussen. „De gasten hienen in protte lol mei-inoar”, zegt Van der Weide. Maar het betekende wel dat ze beiden overdag en 's avonds klaar moesten staan. Met alleen de winkel is er iets meer rust gekomen. Ze geven zichzelf de tijd om alles kwijt te raken. „It is no hobby wurden.”