



Ruud-Jan Kokke (1956)
Eigenaar Kokke

Bureau
Kokke

Vestigingsplaats
Oosterbeek

Opleiding
Sociale academie, Hogeschool voor de Kunsten Arnhem architectonische vormgeving en vrije kunst, beide niet afgemaakt

Carrièreverloop
Aanvankelijk een timmerbedrijf gestart. Na het ontwikkelen van de Kokke-stoel en daaropvolgend de Kokke-collectie groeide het timmerbedrijf uit tot ontwerpbedrijf gericht op productontwerpen. Geleidelijk steeds vaker ook opdrachten voor interieur- en omgevingsontwerpen. Naast de ontwerp praktijk lid van enkele besturen en adviseur van onder meer de Mondriaan Stichting (1999-2002).

– www.kokke.com

Talent, technisch vernuft en twee rechterhanden

Ruud-Jan Kokke begon vijftientig jaar geleden als product- en meubelontwerper. Twee van zijn eerste ontwerpen – de Kokke-stoel en TC kruk – worden dit jaar door Spectrum en Artifort opnieuw fris op de markt gebracht. De kruk, ooit ontworpen voor Museum Boymans, werd na introductie onmiddellijk opgenomen in de designcollectie van het MoMA. ‘Milestones’ van het eenmansbureau Kokke.

Hij woont en werkt mooi. Samen met zijn vrouw en kunstenaar Petra Hartman bezit Ruud-Jan in Oosterbeek – waar Nederland niet meer geometrisch is geordend en het landschap sensueel glooiend wordt – een authentieke boerderij, ooit als drie huizen opgesplitst en inmiddels weer één geheel, die onbelemmerd uitzicht biedt over een prachtige Rijnvallei. Dat klinkt luxe maar binnen heerst onmiskenbaar de sfeer van een creatieve werkplaats. In het kantoor van zijn atelier, losjes ingericht met Kokke's meubel- en productontwerpen, praten we over zijn loopbaan als ontwerper.

Wat opvalt in je portfolio is de breedte: product-, interieur-, ruimtelijk- en omgevingsontwerp... Als wat ben je oorspronkelijk opgeleid?
‘Grappig dat je dat vraagt, eigenlijk ben ik sociaal werker. Ik kwam van de havo en was voorbestemd om naar de hts te gaan wat een logische keuze was voor iemand met een talent voor techniek. Maar na een proefdag en het vooruitzicht op te veel theorie koos ik voor een andere blik op de wereld dan die van de technici en ging ik naar de sociale academie. Pas daarna ben ik naar de kunstacademie gegaan. Ik begon in Arnhem bij architectonische en omgevingsvormgeving en stapte driekwart jaar later alweer over naar vrije kunst. Daar was ik meer op mijn plek. De vormgevingsafdeling was te dogmatisch voor mij. Na twee jaar vond ik dat ik het belangrijkste aspect van het kunstvak te pakken had namelijk de bewustwording dat je een eigen handschrift hebt. Ik had genoeg gestudeerd en vertrok met Petra, mijn huidige vrouw, op wereldreis. Zij deed ook vrije kunst in Arnhem. De opleiding maakte ik niet af, maar een deel

van mijn bestemming vond ik er wel, want Petra en ik hebben elkaar aan onze academietijd overgehouden.’

Wil je na de middelbare school niet direct naar de academie?
‘Dat was een mogelijkheid, maar dat werd vanuit huis niet gestimuleerd. Van vaderskant stam ik uit een welvarende boerenfamilie. Mijn broers zijn boer geworden. Aan de kant van mijn moeder waren het kunstenaars en edelsmeden en die zagen in mij met mijn gevoel voor techniek niet direct een artistiek talent. Ik viel qua familieverwachtingen een beetje tussen wal en schip. Achteraf zie ik mijn omweg als een groot voordeel. De sociale academie was een goede keuze. Naast ideeën over sociale betrokkenheid, heb ik er teksten leren schrijven en leren communiceren in complexe situaties. Stuk voor stuk zaken waar ik als ontwerper mijn voordeel mee kan doen. De niet voltooide academiestudie heeft me als ontwerper juist “open minded” gehouden. Ik werk niet vanuit aangeleerde patronen of verwachtingen maar primair vanuit de bron. Ik denk over alles opnieuw na.’

Enmaail terug van de wereldreis begon je met je ontwerp praktijk?
‘De wereldreis liep anders dan gepland. Door omstandigheden in mijn familie kwamen we dat jaar niet verder dan Noord-Amerika. Een van mijn broers heeft een grote veehouderij in Canada, waar toen vanwege de gezondheid van zijn vrouw dringende hulp nodig was. Petra en ik hebben samen een paar maanden het huishouden gerund en geholpen op het bedrijf; pas daarna begon ons avontuur. In Canada hadden we binnen een week auto leren rijden en zijn met onze kersverse rijbewijzen de Verenigde Staten door gecroost met oude barrels die we ter plaatse kochten en weer verkochten. Pas toen het geld oprakte zijn we teruggegaan naar Europa. Aanvankelijk wilden we in Parijs een studie combineren met schilderen, maar dat lukte niet direct dus keerden we terug naar huis. Omdat er brood op de plank moest ben ik in Arnhem een timmerbedrijf begonnen. Timmeren had ik als achttienjarige scholier geleerd op een



van mijn vakanties bij mijn broer in Canada. Het vakmanschap kwam me aanwaaien. De gedachte dat ik met timmeren mijn geld kon verdienen terwijl ik daarnaast als kunstenaar aan de slag zou gaan lag in mijn jeugdige onbezonnenheid voor de hand. Mijn bedrijfje liep prima. Dat succes bood de gelegenheid over mijn drijfveren na te denken en andere kansen te grijpen.’

Van timmeren naar ontwerpen; je ziet het tegenwoordig vaker maar lag toen niet voor de hand, hoe heb je die overstap gemaakt?

‘Tijdens mijn tikkertijd zat ik als vierentwintigjarige adolescent eens voor een levensadvies bij een psycholoog op de bank, of liever op een stoel, en wat voor één. Zo'n ingezakte zitting op biedermeier pootjes waarvan de rand zich in je hamstring drukte. Thuis bedacht ik dat iemand met zo'n beroep betere stoelen moet bieden aan zijn cliënten. Stoelen die goed zitten, van eerlijk materiaal zijn gemaakt, transparant met een archetypische vorm. Vanuit die gedachte begon ik aan wat uiteindelijk de Kokke-stoel werd. Het was een overmoedig project want tevoren had ik niet bedacht hoeveel tijd er in de uitvoering zou gaan zitten. Maar toen ik hem af had was ie wel meteen heel erg goed. Gemaakt van massief eiken, wat destijds “not done” was. Op basis van hetzelfde designprincipe voegde ik aan de stoel andere meubels toe en het werd een collectie. Omdat de industrie anders dan nu erg behoudend en overmatig voorzichtig was – ze durfden het alleen aan met variaties op hetzelfde thema en met bekende namen – heb ik de collectie zelf op de markt gebracht. Het liep goed maar gaf ook een hoop gedoe. Met name de garantie was een onberekenbare tijdreter want je bent voor elk wisselwasje de pineut. Later wilde fabrikant Metaform de collectie overnemen. Daar ging ik dankbaar op in. De Kokke-collectie leverde me ook veel publiciteit op, waardoor ik als het ware vanzelf volledig in de ontwerp praktijk terecht kwam.’



Was het timmerbedrijf inmiddels ter ziele?
‘Het timmerbedrijf werd na de introductie van de Kokke-collectie geleidelijk een ontwerpbedrijf. Enerzijds omdat er andere vragen aan me werden gesteld en anderzijds omdat ik zelf mijn grenzen had verlegd. De enige formele handeling die nodig was, was een aanpassing van de inschrijving bij de Kamer van Koophandel. In die begintijd van mijn bureau was het schimmig waar werken begon en ophield in ons dagelijks leven. Alles liep door elkaar. We woonden op een piekleine boot en bouwden een innovatieve woning op het water, drijvend op piepschuim. Een techniek die we gezien hadden bij botenhuizen en steigers in de Canadese meren. Toen hij klaar was konden we hem goed verkopen. Van de opbrengst kochten we een huis op het vasteland, wat we na de nodige aanpassingen ook weer verkochten om vervolgens onze boerderij hier te kopen. Ontwerpen voor eigen gebruik verkocht ik zonder aarzelen door en dan begon ik weer aan iets nieuws. Het was een “way of living”. Met de komst van ons eerste kind kwam er meer structuur in het leven en daarmee veranderde ook onze “outlook” en ons sociale circuit. Van ongebonden kunstenaars werden we een verantwoordelijk en creatief stel ouders.’

Van productontwerper werd je geleidelijk steeds meer interieur- en omgevingsontwerper. Hoe komt zo'n verschuiving tot stand?

‘Dat ontstond vanzelf door de vragen die ik kreeg uit de markt. Het begon met de interieurs, daarna de grotere verbouwingen en de aanbouwen, gevolgd door de scholen en tenslotte de grote stedelijke projecten. Scholen doen Petra en ik altijd samen. Samenwerken is eigenlijk tegen onze afspraak in. We wilden niet beiden hetzelfde doen en dus heb ik de kant van het ontwerp gekozen en zij de beeldende kunst. Onze eerste school kwam binnen als gevolg van een kunstroute langs Petra's atelier. Eén van



bezoekers was de directeur van de Mozaïekscholengroep en zij wilde in de op stapel staande nieuwbouw van een lyceum de sfeer van ons huis. We werden benaderd mee te doen aan de aanbesteding en wonnen. Sindsdien zijn er tien scholen gevolgd. De interieur- en omgevingsopdrachten werden steeds groter, met navenante verantwoordelijkheden. We ontwerpen samen en ik begeleid het project tijdens de uitvoering. Bij ieder van die opdrachten moet ik de strijd aanbinden met de aannemer. Die wil zoveel mogelijk geld verdienen en wij willen mooie dingen maken. Ik accepteer geen ‘kan niet’ en kan goed inschatten hoe je ogenschijnlijk onmogelijke of volgens de deskundigen te dure voorstellen binnen het budget realiseert. Daar horen botsingen bij. Maar aan het eind geef je elkaar de hand en willen ze de foto's om er in hun brochures mooie sier mee te maken. Met institutionele opdrachtgevers kom je vanzelf in de wereld van de grote budgetten en de erbij horende risico's terecht. Ik heb geen personeel, maar bij de uitvoering van zo'n grote klus schakel ik wel altijd externe projectbegeleiders in voor de supervisie en de regie. Zonder zo iemand zou het beslist misgaan. Ook met zulke mensen in je team moet je als ontwerper nog heel veel zelf regelen. Vooral het overeind houden van je ambitieniveau is een kwestie van je rug recht houden. Aannemers nemen per definitie de kortste bocht, namelijk die het meeste oplevert. Ik moet soms heel wat weerstand overwinnen om het zo te krijgen zoals we het hebben bedacht.’

Je werkt – afgezien van de incidentele samenwerking met je vrouw – helemaal zelfstandig. Hoe word je als ‘one-man-band’ zo succesvol?

‘Publiciteit is belangrijk net als prijzen winnen. Maar prijsvragen insturen kost tijd en vaak ook geld. Ik doe niet lukraak mee; ik kies strategisch wat ik naar welke prijsvraag instuur. Als je op de hoogte bent van de tijdgeest en je eigen werk objectief kunt beoor-