

Wapperen tegen de warmte

Hogere temperaturen goed voor
verkoop van Spaanse waaiers

IN HET NIEUWS 8-9



Ondanks een temperatuur van 35 graden en een hoge luchtvochtigheidsgraad hebben Gary Christensen en Juan Sotomayor zich het centrum van Valencia in gewaagd, met hun zoon Matteo in de kinderwagen. Ze zijn op zoek naar een cadeau voor Matteo's grootmoeder: een handgemaakte waaier. Hoe die er precies uit moet zien, weet het Amerikaanse stel nog niet.

„Het is moeilijk om te bepalen welke kleur en stijl bij iemand passen”, zegt Sotomayor bij Abanicos Burriel, een waaierwinkel in het hart van de Spaanse stad. „Zeker voor Matteo's grootmoeder, die net zeventig is geworden maar nog jong van geest is. Het moet een combinatie zijn van iets traditionels en iets moderns, ik ga mijn tijd nemen.”

Keuze is er genoeg in de winkel. Stellingkasten aan weerszijden van de smalle ruimte zijn rijkelijk gevuld met *abanicos* op een voetje, in allerlei soorten, kleuren en maten. Er zijn waaiers met een eenvoudig been (het houten frame) en een blad van bedrukte stof voor 25 euro, maar ook handgeschilderde exemplaren met gedetailleerde bewerkte benen, die honderden euro's kosten - aan de duurste hangt een prijskaartje van 490 euro. Er zijn kleine exemplaren - broekzakformaat, bedoeld voor mannen - en wijde waaiers voor vrouwen.

Concentratie van de waaierproductie

Abanicos Burriel werd in 1964 opgericht door Salvador Burriel en Pilar Castellano, vertelt hun zoon Daniel Burriel in de winkel. Zijn ouders woonden in de Valenciaanse voorstad Aldaia. Op die plek heeft de productie van waaiers - die al lang met Spanje geassocieerd wordt maar zijn oorsprong kent in Azië - zich vanuit verschillende delen van Europa drie eeuwen geleden geconcentreerd. „Mijn vader werkte in loondienst in een waaierfabriek in Aldaia voor hij besloot de gok te wagen en voor zichzelf te beginnen. Hij deed het productiewerk, mijn moeder beschilderde de waaiers.”

Als kleine jongetjes liepen Daniel Burriel en zijn broer Javier rond in de werkplaats, die zijn ouders vanwege het succes veruilden voor een grotere fabriek. En hoewel ze het niet zo gepland hadden - Daniel deed een sportopleiding - namen de broers de zaak na het overlijden van hun vader in 2017 over. „Dit is waar we mee opgegroeid zijn.” In de winkel herinneren twee grote zwart-witte portretten aan zijn ouders. Uiteraard zijn ze op de foto's over een waaier gebogen.

Waar tientallen jaren geleden nog vele families in Aldaia leefden van de bloeiende waaierproductie, is dat tegenwoordig een stuk moeilijker, zegt Burriel. „De economische crisis in 2008 was een grote klap, daarna kwam de pandemie, en toen ook nog de DANA” - een meteorologische term voor de extreme regenval en overstromingen die Valencia eind oktober 2024 troffen. Ook Aldaia kwam onder water te staan: de werkplaats van de familie Burriel was een half jaar lang onbruikbaar, de voorraad was verwoest en veel gereedschap moest vervangen worden.

Maar de grootste uitdaging voor waaierproducenten ligt elders, zegt Burriel: veel lokale producenten hebben hun deuren gesloten door wat hij „de commerciële invasie uit China” noemt. „Ze hanteren daar niet dezelfde regels als wij, gebruiken verf die wij



In de marktkraam van Abanicos Burriel zijn veel verschillende waaiers uitgesteld.

REPORTAGE AMBACHTELIJKE WAAIERS

De fraai bedrukte, handgemaakte waaier wint door de stijgende temperaturen aan populariteit

Het beste middel tegen de hitte lijkt in Spanje op straat de ouderwetse waaier te zijn. Die komen veelal uit Aldaia, een voorstad van Valencia. Familiebedrijf Abanicos Burriel houdt ondanks tegenslagen het hoofd boven water. „Dit is wat we ons hele leven al doen.”

Door **Veerle Schyns** Fotografie **Santiago Vidal**

niet mogen gebruiken en de lonen liggen er veel lager. Het is onmogelijk om met hen te concurreren en dat heeft veel bedrijven de das om gedaan.” Zeker omdat Burriel geen papier en plastic gebruikt in de waaiers en zoveel mogelijk lokaal hout en stof koopt, liggen de prijzen in zijn winkel fors hoger.

Bij een souvenirwinkel een straat verderop staat een rek met waaiers die drie euro per stuk kosten, of twee voor vijf euro. Abanicos Burriel moet het hebben van consumenten, vooral toeristen, die meer willen betalen voor een handgemaakt exemplaar.

Dat is precies waarom de Canadees-Griekse Pela Nickoleto Poulos en haar man voor de tweede keer deze week Abanicos Burriel binnenlopen. „We hebben eerder drie waaiers gekocht en zijn nu terug om cadeaus voor onze vrienden te kopen.” Goedkopere waaiers uit een souvenirwinkel vindt ze geen optie. „We willen graag lokale producten kopen en de ambachtsslieden steunen.”

Bij hun eerste bezoek koos het stel voor waaiers in de middencategorie, van 75 euro. „We komen veel in Athene en zijn wel gewend aan een beetje hitte, maar met de hoge luchtvochtigheid hier heb je echt extra verkoeling nodig. Ik ben heel blij met de waaier.” Nu gaan ze naar buiten met vier waaiers met voorgedrukte stof, van 25 euro per stuk. „Ik heb gekozen voor een print met citroenen, sinaasappels en een print die geïnspireerd is op de Valenciaanse architectuur.”

Ambachtelijke familie

Dat de broers Burriel tot dusver het hoofd boven water hebben weten te houden, komt doordat het een familiebedrijf is, zegt Buriel. Hij is verantwoordelijk voor de winkel en de nabijgelegen marktkraam waar ze waaiers verkopen, 's middags gaat hij vaak hel-

pen in de fabriek in Aldaia. Zijn broer draagt de verantwoordelijkheid voor de werkplaats, waar zijn kinderen inmiddels ook werken.

De mannen houden zich vooral bezig met het houtwerk, zijn schilderkunsten zijn „verschrikkelijk”, zegt Buriel. Nicht Noemi beschildert de waaiers en bedenkt de patronen. „Als ambachtelijke familie tellen wij onze uren niet”, verklaart Burriel het overeind blijven van het bedrijf. „Dit is wat we ons hele leven al doen, het is meer dan gewoon werk, het is een manier van leven.” Dat is een worsteling, erkent hij, „maar het gaat en dat zullen we zo lang mogelijk voortzetten”.

Hoeveel waaiers ze precies verkopen, kan Burriel niet zeggen. De productie wisselt sterk: van de simpele waaiers met bedrukte stof kunnen ze er per maand wel vijf- tot zeshonderd maken, terwijl de gedetailleerde, handgeschilderde exemplaren zoveel tijd kosten dat het soms maar om een stuk of vijf waaiers per maand gaat. En daarbij verschilt de verkoop per seizoen en per jaar. De verkoop was vorige zomer heel goed, zegt Burriel, misschien dat de waaier aan populariteit wint door de stijgende temperaturen. Maar deze zomer wil de verkoop niet zo op gang komen. „Misschien komt het door de oorlog in het Midden-Oosten, die tot veel prijsstijgingen heeft geleid”, zegt Burriel.

Na bijna een half uur in de winkel heeft Juan Sotomayor een keuze gemaakt. Voor de deur haalt hij een smal wit doosje uit een tas met opdruk van Abanicos Burriel. Hij tilt voorzichtig de deksel eraf, pakt de waaier op bij het been en vouwt hem open. Het is een exemplaar met een schildering geïnspireerd op 'Sterrennacht' van Vincent van Gogh - met een donkerblauwe basis en gele sterren. „Een moderne interpretatie van een bekend

schilderij, ik denk dat het goed bij haar past.”

Gevraagd naar zijn eigen lievelingswaaier haalt Burriel ook een op de Sterrennacht geïnspireerd exemplaar uit zijn bureaula. De waaier is niet alleen speciaal voor hem vanwege de opdruk, vertelt hij, maar vooral omdat het de eerste waaier is die zijn nicht beschilderde. Toch wappert hij zich niet uitsluitend koelte toe met de schildering van Van Gogh. Op zijn bureau, dat tevens dienst doet als kassa, prijkt ook een witte ventilator.

Thermofysiologie

Hoe effectief is een waaier?

Om te weten of een waaier effectief is, moet je eerst begrijpen wat een waaier precies doet, zegt thermofysioloog Hein Daanen, verbonden aan de Vrije Universiteit Amsterdam. „Het doel van een waaier of een ventilator is om het laagje lucht op de huid te vervangen. Als de huidtemperatuur hoger is dan de omgevingstemperatuur, wordt een relatief warm laagje weggewassen, dat is effectief. Maar als de omgevingstemperatuur hoger is dan de huidtemperatuur, wordt er een koel laagje weggehaald en breng je de hitte juist meer in contact met de huid.”

Omdat de huidtemperatuur bij iedereen verschilt en mensen anders reageren op warmte, is het onmogelijk om te zeggen tot welke tem-

peratuur een waaier effectief is. „De warmtebalans verschilt per persoon”, zegt Daanen. Ook de luchtvochtigheid kan daar grote invloed op hebben.

In Nederland is de omgeving meestal kouder dan de huid en brengt een waaier dus verkoeling. Bovendien helpt een waaier om zweet te verdampen en dat komt de verkoeling ook ten goede, zegt Daanen.

En produceer je door het wapperen met een waaier niet meer warmte dan dat de waaier zelf verkoeling brengt?

Nee, zegt Daanen. „Toevallig is daar recent een onderzoek over uitgekomen. Er zijn verschillen tussen proefpersonen, maar gemiddeld is die warmteproductie verwaarloosbaar.”

Veel lokale producenten hebben hun deuren gesloten als gevolg van 'commerciële invasie uit China'

