



Het onafhankelijk ontwerp bureau Interieurbedenkers (iB) wordt gevormd door Noël Lenders en Frank Omsels. De twee studeerden samen aan de Academie in Maastricht, en werkten bij hetzelfde ontwerp bureau. "In 1999 besloten we voor onszelf verder te gaan", vertelt Lenders.

# LIEVER GEEN STANDAARD INRICHTING

DAAR TEKEN IK VOOR | OFFICE



De twee interieurarchitecten zijn hun bureau gestart in een bovenwoning. Vanuit hun vorige werkkruis hadden ze al enkele contacten met opdrachtgevers, dus konden ze al snel aan de slag. Lenders: "We hebben inmiddels een groot aantal projecten gerealiseerd, in veel verschillende sectoren. Van winkels tot kantoren en particulieren tot horecabedrijven. Heel divers dus." Inmiddels zitten ze al weer ruim twee jaar op de huidige locatie, een voormalige opslaghal.

### Brainstormen

De twee interieurarchitecten hebben een vaste werkwijze, vertelt Lenders. "We gaan altijd in overleg te werk. Soms verschillen we van mening, maar daar komen we altijd wel uit. Het houdt je scherp, een andere mening, en het versterkt het uiteindelijke ontwerp. Eén van ons gaat naar de klant toe en voert het gesprek met hem. Bij terugkomst gaan we hier met z'n tweeën aan tafel zitten en de een legt het plan en de eisen en wensen van de opdrachtgever uit aan de ander. Daarbij maken we alvast ruwe schetsen, en dan gaan we brainstormen over het project. We laten het dan meestal even bezinken, later pikken we het weer op en maken we een eerste schetsontwerp. Dit wordt meestal in overleg gemaakt, en dat is toch wel uniek, denk ik. Dat is het punt dat wij elkaar gewoon heel goed aanvoelen. We volgen vaak dezelfde lijn, in de afgelopen jaren hebben we toch wel een bepaalde lijn ontwikkeld, we zitten op dezelfde golfengte."

### Identiteit en verrassen

Dat wil niet direct zeggen dat de twee een bepaalde stijl hebben. Lenders gebruikt liever het woord 'herkenbaarheid'. Omsels geeft daar enkele voorbeelden van: "Kleurgebruik is misschien wel een herkenbaar item in onze ontwerpen. We kiezen kleuren die passen bij het soort bedrijf, hoe ze naar buiten treden en wat ze doen. Het interieur moet de identiteit van het bedrijf versterken. We vertalen de wensen van de klant, en daarbij is de identiteit van het bedrijf vaak een belangrijke factor. We proberen verder te gaan dan alleen het vertalen van de wensen door hem te verrassen."



Frank Omsels (links) en Noël Lenders

Zodat hij dus zijn eigen identiteit goed herkent, en daarnaast verrast wordt door wat wij er aan toevoegen. Daarnaast maken we vaak gebruik van eyecatchers zoals een interieurelement in een afwijkende kleur, een mooi verlichtingsobject of een wandvullende print, om het geheel wat spanning en frivoliteit te geven." Lenders noemt nog zo'n herkenbaar element: maatwerk. "De meubels en werkplekken laten we vaak door een interieurbouwer maken. Zo kunnen we echt een uniek en bij de organisatie passend interieur maken. Maar we zijn ook dealer van een aantal kantoormeubelmerken, dus daar gebruiken we ook meubilair van. Die passen dan wel bij onze visie."

### Niet geforceerd

Het verrassingseffect is echter niet iets wat per se in het ontwerp moet optreden, vertelt Lenders.

"We hebben ook klanten die een meer standaard functionele inrichting willen, daar gaan we niet geforceerd doen om per se te willen verrassen." Maar in de referenties die de twee laten zien, is toch wel enige frivoliteit te herkennen, er is duidelijk creatief te werk gegaan. Bijvoorbeeld het kantoor voor de organisatie die aan geodesie doet. Daar is elke verdieping in een andere kleur uitgevoerd, met verwijzing naar de diverse aardlagen. Het hoofdkantoor van Scelta Mushrooms, The Scelta Institute is geheel ingericht met maatwerkmeubilair, alles afgewerkt in spuitwerk. Een combinatie van standaard en maatwerk heeft iB toegepast bij een notariskantoor. Lenders vertelt over nog een ander project: "SCA hygiëne products nodigde ons uit om een lijn aan te brengen in de rommelige gangenstructuur van hun bedrijfspand. Dit bedrijf doet in hygiëneproducten, dus daar hebben we een concept met frisse kleuren blauw en groen neergelegd,

we hebben gewerkt met een grote print en wanden opengebroken om transparantie te krijgen. We kregen de opdracht, en pas later zagen we dat hun nieuwe huisstijl ook in dezelfde kleuren blauw en groen werd uitgevoerd."

### Glas

Wat opvalt bij veel van de ontwerpen is het functioneel gebruik van glas, in wanden. Omsels geeft toe: "Inderdaad, om openheid te creëren. Zichtlijnen en doorkijkjes, daar creëer je rust en tegelijk spanning mee." Lenders vult aan: "We leveren graag een totaalontwerp". Dat totaalontwerp wordt ook in het geheel begeleid door de twee, vertelt Omsels. "We pakken alles zelf aan, verlichting, materialen, enzovoort. We zetten een totaalconcept neer dat we met behulp van externe partijen uitvoeren. De belijning van de verlichting bijvoorbeeld doen we zelf, maar als het gaat om specifieke lichtbronnen, dan



## DE BALANS TUSSEN INTERIEUR, KLEUR EN VERLICHTING MOET GEWOON GOED ZIJN

vragen we daar vaak een lichtspecialist voor." Lenders: "De balans tussen interieur, kleur en verlichting moet gewoon goed zijn."

### Kapsalon

iB heeft niet echt een voorkeur voor bepaalde soorten projecten, zegt Omsels. "We zien elk project als een uitdaging, of het nu gaat om winkels, kantoren of andere projecten. Het is verfrissend om zoveel verschillende dingen te doen, en je komt weer op ideeën voor andere toepassingen." Hij geeft het voorbeeld van de kapsalon die ze mochten inrichten. De eigenaar van die salon was niet bijster tevreden over het ontwerp dat was ingediend door een bureau dat alleen maar kapsalons inrichtte, en vroeg iB om een alternatief. "We hebben ons toen verdiept in hoe een kapper werkt, en hoe een kapperszaak er uit kan zien. Functioneel, maar toch aantrekkelijk. We hebben ons ontwerp gepresenteerd en binnen een dag kregen we de opdracht. Hij zei letterlijk dat we over dingen hadden nagedacht die de kapsalonspecialist niet meer zag, maar als standaard beschouwde. Die was alleen maar met kapsalons bezig en met het kopiëren van inrichtingen, knippen en plakken. Dan kom je tot een plan dat niet echt functioneel meer is."

### Gebonden

Lenders gaat verder: "Communicatie vinden wij heel belangrijk. We hebben altijd heel duidelijke ideeën hoe het moet worden, en hoe zaken moeten worden ingevuld en afgewerkt. Voor de klanten is het dan een voordeel dat we niet gebonden zijn aan uitvoerende bedrijven, zo kunnen we de beste prijs/kwaliteit uitzoeken. Als ze een interieurbouwer een ontwerp laten maken, moet die er toch vaak een in-

terieurarchitect bij betrekken, als klant ga je dan niet meer zo snel naar een andere interieurbouwer. Wij kunnen zeggen: laat drie of vier bouwers een offerte uitbrengen, aan de hand van ons bestek, en kies dan voor degene met de beste prijs/kwaliteit verhouding." Datzelfde geldt ook voor de meubelproducenten waar iB goede relaties mee heeft, of zelfs dealer van is: als in een bepaald project meubilair van een andere producent beter in het hele plaatje past, dan wordt daarvoor gekozen. Omsels: "We zijn niet beperkt tot de merken die we in ons pakket hebben. Als een klant per se een bepaalde stoel van een bepaald merk wil hebben, dan kunnen we daar best voor zorgen. Dan leveren we niet zelf, maar via een dealer." Lenders gaat verder: "En dat is dan beslist niet duurder. In principe kan alles worden geïntegreerd in ons ontwerp. Maar de klant vertrouwt er meestal op dat wat wij voorschrijven, goed past in het gehele ontwerp. Het moet een totaalplaatje zijn, en als een opdrachtgever per se

een bepaalde stoel in het ontwerp wil hebben, en wij staan daar niet geheel achter, dan is het aan ons om de opdrachtgever er van te overtuigen dat wat wij hebben voorgesteld, beter is. Het gaat om de balans in een projectontwerp, als er één element afwijkt dan is de balans weg."

### Particulieren

Het bureau werkt voornamelijk in de regio midden-Limburg, al hebben ze projecten door het hele land gerealiseerd. Ook doen ze projecten voor particulieren, woningen dus. Lenders vertelt een anekdotisch verhaal: "Ik was een paar jaar terug in gesprek met een relatie van ons die een stuk wilde aanbouwen aan zijn huis. Ik zag het huis en zei tegen hem: 'Dat aanbouwen is geen goed idee, ik zou het slopen en er een heel nieuw

huis neerzetten.' Daar keek hij even van op, maar de dag erna belde hij op met de mededeling: maak maar eens een plan. We hebben toen een ontwerpplan gemaakt, een maquette, die gepresenteerd en hij was meteen akkoord. En dat is ook gerealiseerd." Lenders benadrukt echter dat ze geen voorkeur hebben voor een bepaald soort projecten. We spelen graag met licht, en dat is telkens weer anders. Of je in een winkel werkt of in een kantoor, je moet de specifieke voorwaarden en behoeftes kunnen invullen." Omsels vult aan: "We maken in principe altijd een maatkostuum, het ontwerp is altijd op maat gesneden voor de opdrachtgever."

### Saaï en hetzelfde

Op dit moment is het ontwerpduo druk met de uitvoering van een ontwerp dat ze hebben gemaakt voor een medisch centrum, een apotheek en huisartsen centrum. Lenders vertelt: "Die opdrachtgever had een plan liggen van een bedrijf dat zich gespecialiseerd heeft in apotheken.

Maar daar was ze niet geheel tevreden over. Wij hebben toen een plan mogen maken en de opdrachtgever was direct enthousiast. Dat wordt nu uitgevoerd."

Het bureau heeft dus al heel veel ontwerpen gemaakt voor veel verschillende branches. Toch hebben de twee ontwerpers nog wel wensen. Zo zou Omsels "best nog wel eens een meubel willen ontwerpen. Een mooie bank of een tafel." Lenders 'gaat' voor grotere projecten: "Qua opdrachtgevers zouden we best nog eens voor de overheid willen werken, een gemeentehuis of zo. Over het algemeen zijn die heel saai, en daar zou ik best wel eens verandering in willen aanbrengen." Omsels is het daar mee eens: "Je kunt er zoveel mee, en toch zie je vaak de standaardinrichting. Er zijn plannen voor een nieuw gemeentehuis hier (Helden, red.). Wie weet kunnen we daar iets moois van maken." <OM

[www.interieurbedenkers.nl](http://www.interieurbedenkers.nl)