



[1]

ontwerpen

Twan Swanenberg [1]

Model Scenic was te zien op de Miljonair Fair [2]



[2]

Het maatwerk voorbij

CULIMAAT WORDT EIGEN MERK

Het maatwerkbedrijf Culimaat specialiseert zich in natuurlijke materialen. Leer, rvs en natuursteen blijken heel goed samen te gaan met Corian. In de eigen werkplaats bedenkt de familie Swanenberg al sinds 1985 tot in de puntjes wat de klant zou willen.

Matthijs Pronker

De showroom van Culimaat in Berlicum bij 's-Hertogenbosch is voor Twan Swanenberg een etalage, springplank en proefstation. Met steeds hernieuwde inzichten doet hij er voorstellen over hoe een kookmeubel er uit mag zien. Sterker nog: binnenkort worden de maatwerkkeukens in een dealernet aangeboden, zoals bijvoorbeeld ook Byos van Jos van Zijl. Keukenagente en adviseuse Olga Kuiper heeft daarin voor Culimaat een overbruggende taak.

Twan Swanenberg, die het bedrijf leidt samen met zijn broer Davy, vertelt vol sprankeling: “Keukens op maat maken kan iedere interieurbouwer met know how, dus dat is voor ons niet de meer de uitdaging. Meubels maken die niet op keukens lijken, daar ligt onze toekomst. In onze eigen werkplaats achter de toonzaal maken we alles, tot naadloze Corianbladen en bakken aan toe.” Sinds kort past in het aanbod ook de apparatuur van Wolf en Sub-Zero, wat resulteerde in model Unum. Het is sinds kort te zien in een ruimte waar de oude spanten van het pand een glorieuze plek hebben gekregen. “Mensen komen van overal vandaan, ook Nederlanders met een huis in het buitenland, omdat ze iets bijzonders willen. Wij en onze ontwerpers denken mee met iedereen.”

Dat leidt vaak tot modellen die hun tijd vooruit zijn en daarom na een aantal jaren nog ogen alsof ze gisteren geplaatst werden. Het raffinement zit in de detaillering en het afwerkingsniveau. Daarachter zit inmiddels een heldere visie.

Twan: “Bij dikke fronten kan ik er van alles in kwijt, zoals speciale ingezaagde grepen en stevige scharnieren

voor een prominente koelzone. Daarnaast is het prachtig om op een top van rvs gedeeltelijk marmer te verlijmen als toonbeeld van elegantie. De naden hebben we in de tekening van het geheel weggewerkt en aan de verlijming is een studie besteed. Daar geniet ik van.” Ook leer als front is geen enkel punt en de maatbeperking komt door de doordachte onderbreking net als bij het natuursteen zeer harmonieus over. Bij elk element wordt de totale belijning goed in het oog gehouden, zodat aangrenzende fronten qua maatvoering direct aangepast worden op de inbouwapparatuur.

Naast het gloednieuwe Unum blijven de modellen Cosmic, Cubic XL en New Classic. Die laatste trok

Eigen stijl geeft de klant houvast

op de afgelopen Miljonair Fair veel kijkers en kopers. Licht achterin de wandkasten geeft het marmer een extra fascinatie, maar ook als ledrand onder het blad gloeit er bij verschillende opstellingen een extra betovering, een feestje. Die term valt hier meermalen uit de mond van de gastheer.

ONTZORGEN “Wat we ook maken en wie het ook koopt, de aanschaf moet probleemloos verlopen voor de klant. Dus we ontzorgen alles, van montage tot aansluiten en uitleg. De klant kiest nog altijd maatwerk en die ene speciale uitvoering. Als de opdrachtgever in een vroeg stadium bij ons komt, kunnen we direct de keuken-meubelwensen een plek geven voor de ver-



[1]



[2]

bouwing een feit is. Vaak zat ik daarbij op de stoel van de binnenhuisarchitect. Totdat iemand me duidelijk maakte dat ik in feite hun concurrent begon te worden. Toen ben ik mezelf gaan ontzorgen.”

“Als die expert zijn vak verstaat, neemt hij me veel uit handen en kan ik me beter op de uiteindelijke realisatie van de kookzone richten. Daarmee heb ik ook een verliespost uitgebannen. Als het project niet doorgaat en je hebt dagen gewerkt aan een totaalplan, waar verhaal je dat dan als keukenspecialist? De binnenhuisarchitect heeft een andere pet op en krijgt zijn uren toch wel betaald. Alles is omgedraaid. Zodra een opdrachtgever binnenkomt met een vraag die verder reikt dan de keuken zelf, neem ik in overleg contact op met de architect die volgens mij bij die klant past. Omgekeerd gaat die collega van buitenaf niet meer voorstellen voor keukenindelingen doen, die stapt direct naar ons met zijn clientèle. Samen werken we aan de beste realisatie, vanuit hetzelfde denkniveau.”

EIGEN STIJL Hier spreekt een man van de praktijk die van jongs af aan meehielp in de werkplaats. Waar overigens telkens nieuwe vindingen ontstaan, zoals het opdikken van bladen op een eigen wijze. Twan ging mee naar beurzen en leerde klantvriendelijk denken. Buigen voor wat de mensen vragen doet hij alleen op voorwaar-



Model Unum met Wolf en Sub-Zero [1]

Snijplank boven spoelgedeelte [2]

Apparatenkast bij Unum [3]

Een van de vele tekeningen [4]

[3]

de dat het overeenkomt met een aantal uitgangspunten: eigen stijl en de durf om telkens verbouwingen aan te gaan in de eigen zaak. Nu er ook dealers komen, gaat die straks de functie van 'experience centre' vervullen.

Het borrelt hier dus van ideeën, groeiprocessen, kleine details zoals snijplanken en korven boven het spoelgedeelte zodat er niet op het blad geklodderd hoeft te worden. Want bij dit bedrijf is de huiselijke keuken volop een kookmeubel geworden. Met in bijna alle opdrachten Corian, omdat het nooit vlekken toelaat en vrijwel onzichtbaar gelast kan worden. Vaak in eilanden los van de wand, zoals Culimaat keer op keer mag schetsen als het droomkookgebied van de hedendaagse gebruiker.

Het geheim van al dit succes ligt dus in perfectie, kennis van materialen, mensen peilen, hard werken, goed samengaan met andere kopstukken in een verbouwing, meedenken met de klant en steeds verder elke zorg wegnemen. Binnenkort kunnen die klanten op meerdere plekken in het land inspiratie opdoen voor hun ideale vertaling van wonen en koken.

Twan besluit: "Met onze eigen stijl en de gewaagde materialencombinaties laten we direct zien dat we als Culimaat duidelijk een eigen handtekening hebben. Vanuit het maatwerk zijn we een paar grote stappen verder gegaan."

www.culimaat.nl



[4]