



[1]

‘Ik wil een lekker jasje voor ze maken’

ERIC KANT KRIJPT VAN HUID IN HUIS

ontwerpen

Eric Kant [1]

Oliva, geïntroduceerd op de Woonbeurs [2]



[2]

Renée de Haan

De showroom van Eric Kant voelt aan als een maatsjaka: een ruimte in een woning in een winkel. Veel stoffen, tegels, natuursteen en suggesties tot aankleding van slapen, zitten en koken. Voor dat laatste staat Tinello als keukenmerk centraal, met een opstelling in vergrijsd eiken en koper.

De gastheer lacht: “De schapenvacht hoef je er alleen maar bij te bedenken! Het is een mooi product maar in de praktijk doen wij het altijd weer net anders. Mijn ervaring met het maken van maatkeukens helpt bij het inslaan van nieuwe wegen. Zo bedacht ik een unieke keuken met brede stollen die het kookeiland aan weerszijden steunen, net als grote wielen bij een auto. Niet vreemd, want ik heb vroeger in de automotive-industrie gewerkt.”

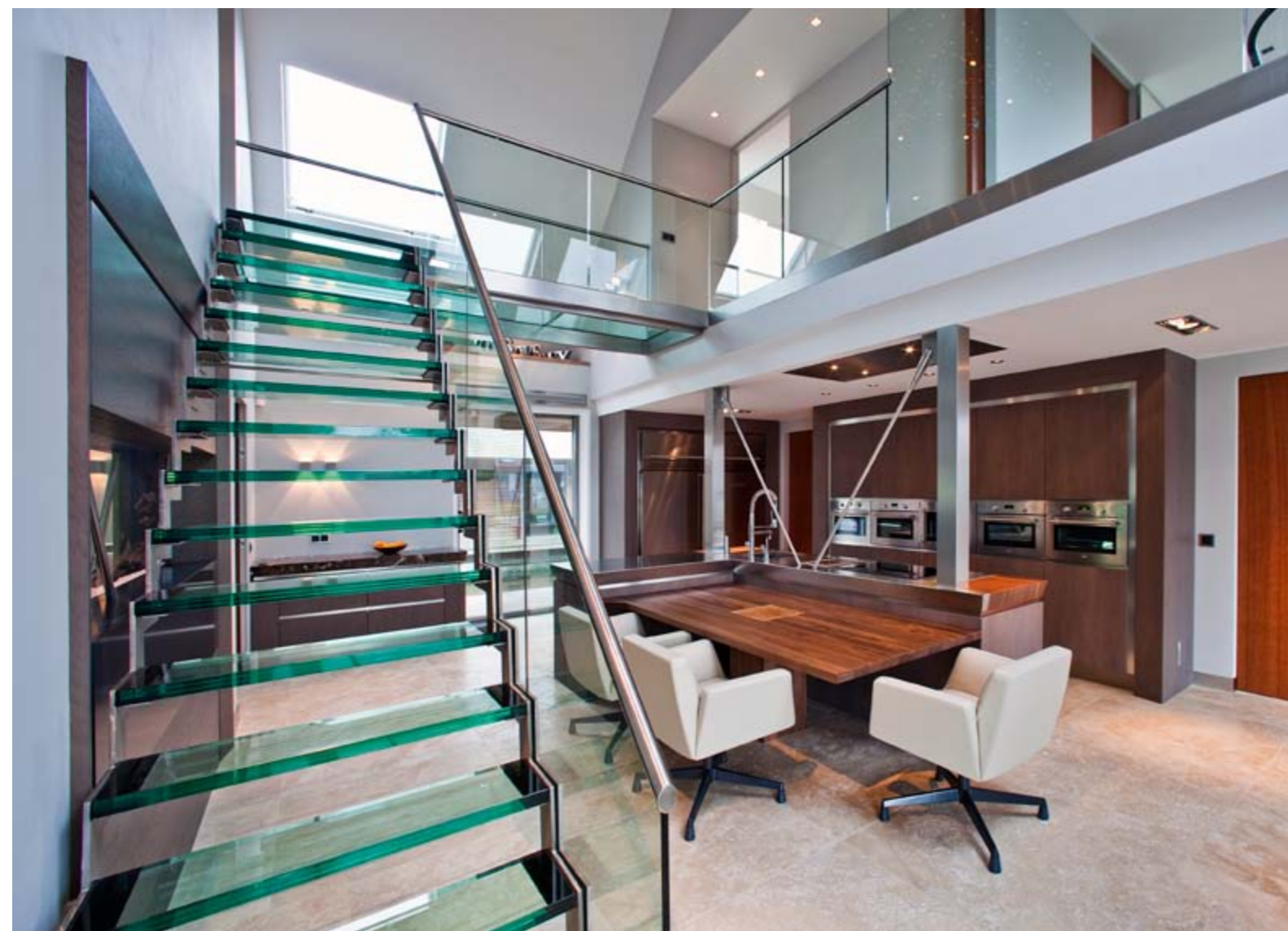
Ontwerpen kan bij hem alle kanten op, van het maken van een lege doos tot een huis, zoals hij in 2000 met het bedrijfspannd deed, tot de complete renovatie van een standaardwoning. Opgewekt en helder etaleert hij zijn brede en diepe filosofie over het vak.

“Samen met de klant gaan we een reis maken. We gaan uit van lifestyle en dan bedoel ik letterlijk de stijl van leven, dus geen trucjes of een gevulde betonvloer met plastic stoelen omdat het in de mode is. De ruimte moet een ziel hebben, die pakt je of niet. Uiteraard herken je uiteindelijk wel mijn handtekening, al was het maar vanwege mijn voorkeur voor verticale lijnen en mijn afkeer van wegwerpcultuur. Dus milieubewust en met natuurlijke materialen, dat zit in mij als een tweede natuur.

Daarnaast moet ik de overdaad beperken bij de klant. Alles kan tegenwoordig en hoe moet je nou kiezen? Ik ga vooral rust brengen, ook door praktische oplossingen. Vaak zie ik al problemen nog voordat ze zich voordoen. Neem bijvoorbeeld een Belgisch gezin met vier kinderen. Je komt thuis van boodschappen doen en moet eerst die snotneus afvegen, de kinderen op hun gemak stellen. Ondertussen staan die tassen ergens op de grond. Daarom heb ik een koelcel gemaakt waar de ouders direct even de boodschappen veilig wegzetten en een half uur later kunnen uitpakken. Het is niet chic, maar geënt op het voorkomen van ergernis.”

BRONS Hoe creatief Kant ook mag zijn, de behoudende Nederlander remt regelmatig af. Die wil graag iets apart maar is tegelijk bang dat hij dan zijn huis niet meer zo makkelijk verkoopt. Daarmee wordt vooral voor de keuken een algemene smaak uitgezet die dicht komt bij het ‘trucje’ waar Eric Kant het eerder over had. Hij knikt bedachtzaam.

“Om te beginnen lopen we ver achter bij het buitenland als het gaat om investeren in het interieur. In veel landen is het vastgoed veel duurder dan in Nederland, waardoor klanten daar ook meer besteden aan het interieur. Hier vormt het vaak een sluitpost. Als mensen zomaar wat buitenzinnig willen, adviseer ik om het in losse elementen te zoeken, zoals de stoffering of een schilderij. Een knalblauwe vloer raad ik niet aan; dat gaat waarschijnlijk tegenstaan op lange termijn en is niet makkelijk te ver-



vangen. Ik ben niet bang voor kleur, maar kom wel eerder uit bij aardtinten, hout, koper, brons... vooral ton sur ton en subtiele structuurverschillen zijn mijn ding. Als je beter kijkt, valt er steeds meer te ontdekken. Een ontwerp heeft hierin meerdere lagen die vanuit de gebruiker en toeschouwer verder kunnen worden ontdekt."

"Maar dan hebben we het over interieur; dat valt voor een volgende bewoner makkelijk bij te sturen. Bij een ingrijpende verbouwing geldt dat niet. Toch kan het wel degelijk de verkoopwaarde verhogen als het in volledige harmonie gebeurt met de locatie. Zo hadden we een klant in Uithoorn die eigenlijk naar Amsterdam wilde verhuizen maar dat kon niet in die fase. Dus ze gingen fors investeren, helemaal op hun eigen smaak gericht, met het idee dat ze er nog heel lang bleven wonen en dat verlies van een ton bij de verkoop maar moesten nemen. Uiteindelijk zien ze het huis van hun dromen in Amsterdam en hebben ze zonder slag of stoot verkocht, met een forse winst. Het klopte allemaal en dat voel je. Dat maakte de woning uniek."

"Ja, ik ben een sterk gevoelsmens. Ik ervaar bijna aan den lijve hoe andere mensen leven en waar ze behoefte aan hebben. Dus wil ik een lekker jasje voor ze maken en geen keurslijf of een designstatement waar ze zich niet lekker in kunnen bewegen. Dan heb ik het fout gedaan. Uiteraard kijk ik om me heen naar ontwikkelingen. Een halfhoge afscheiding tussen keuken en wonen is volledig uit, want de vrienden mogen er met hun neus bovenop staan als je kookt. Een babbeltje en bubbeltje erbij en ze ruiken wat ze straks krijgen. Dus een eiland met zitgedeelte is het helemaal in ons land, sociaal betrokken koken noem ik dat. In Spanje gooien de vrouwen iedereen de keuken uit, want dat is haar eigen territorium waar zij haar eigen ding wil doen."

"Nederlanders overdrijven soms ook. Dan willen ze zo'n lang werkeiland, dat ik duidelijk de gevolgen daarvan moet uitleggen, zowel ruimtelijk als praktisch. Een paar centimeter verschil in hoogte of lengte betekent soms heel veel. Vierkante tafels en eilanden zie je veel minder, terwijl het de gezelligheid van een ronde tafel biedt. Alles hangt af van het gebruik. Is het een stel dat nog geen gezin heeft maar binnenkort wel kinderen hoopt te krijgen? Moet er een werkkamer komen? Zullen we die dan tegenover de keuken plaatsen, zodat je er ook makkelijk even koffie en een croissantje naartoe brengt? Willen ze bij thuiskomst nog even in de tuin zitten? Het heeft allemaal gevolgen voor de positionering van de keuken of mogelijk keukens."

"Die benadering verschilt natuurlijk hemelsbreed van de



architectuur van vroeger. Een jaren-dertigwoning heeft een vaste indeling qua keuken, living, dining en gang. Toch moet je ook daarbij naar de eigen leefsituatie kijken

'Ik voorzie problemen nog voordat ze zich voordoen'

en niet het monument voorop stellen, want dat gaat altijd knellen. Soms verander je met weinig ingrepen de hele routing en in veel gevallen merken de bewoners het gemak daarvan pas in het gebruik. Of niet, want er zijn nog altijd mensen die een topkeuken laten bouwen en er vervolgens alleen toastjes in klaarmaken. We hebben zo'n klant, een vrijgezel die uit eten gaat of bij zijn moeder aanschuift. Waarom moet een keuken eigenlijk vooral op koken gericht zijn? Soms is er eerder een verlangen naar overbrugging met wonen of eten."

KORTE LIJNEN De kosten, daar hikt iedereen tegenaan. Alles wat je zelf doet, daarop kun je immers besparen. De gastheer lacht mild: "De zorgvuldigheid in keuze en kosten ligt bij high end hetzelfde als bij low end. Dus heb jij een kennis die voordelig natuursteen levert, dan heb ik daar geen probleem mee, als het maar binnen de regels valt. Ik werk met drie bouwkundige fulltime architecten binnen mijn bedrijf en als team leggen we precies uit waarom iets een bepaalde prijs heeft en welke

alternatieven er qua prijs/kwaliteitverhouding zijn. De tijd dat rijke mensen blind een cheque uitschreven, is gelukkig voorbij. Dat trok ook veel beunhazen aan en dat vervuult het beeld van wat wij doen en wat het hoort te kosten. Wij zijn het aanspreekpunt voor alles, dus je krijgt de woning kant en klaar in de afgesproken periode tegen de afgesproken prijs. Het ontzorgen speelt des te meer als mensen meerdere huizen hebben, dus ook in het buitenland. De technische details kunnen sterk uiteenlopen en daar worden ze gek van. Waarom geen eenduidigheid in domoticsystemen op de diverse locaties zodat de klant maar één systeem hoeft te kennen en daardoor direct thuis is. Wij brengen het terug tot helder gebruiksgemak."

"Als we voor een verbouwing verder weg zitten dan honderd kilometer, zoeken we een partner ter plekke. We beginnen niet voordat die vertrouwensman gevonden is. Hij kan vergunningen regelen en vormt onze ogen en oren tijdens de bouw. Wij komen eens per maand en houden korte lijnen via foto's. Portugal, Rusland, China, Colombia, met de huidige communicatie gaat er een wereld voor je open. Voor de andere partij ook, want wij brengen vanuit onze cultuur een heel eigen concept mee. Dat is dus opgebouwd vanuit de dialoog met de opdrachtgever en door mij voorzien van bepalende details. Je herkent daarmee denk ik wel bij alle projecten die typische 'Kantjes', zonder dat het direct te benoemen valt." www.centricdesigngroup.com