



[1]

Eigen ideeën en een vleugje Milaan

ALLES KAN BIJ DOSIS

ontwerpen

Jos de Knegt [1]

Kap als signatuur van Dosis [2]



[2]

Renée de Haan

Ik was een werker met mijn handen en heb alle materialen gevoeld en de kracht ervan aan den lijve ervaren. Later, als leraar handvaardigheid en tekenen, voelde ik een tekort en toen ben ik de kunstacademie in Arnhem gaan volgen." Zo begon de loopbaan van Jos de Knegt die inmiddels vanuit Waalwijk samen met Michel Dumoulin een bloeiende keukenstudio bevrucht met telkens andere ontwerpen.

"In 1985 ging ik naar Milaan, de Meubelbeurs, en daar kwam die ene oerschreeuw: dit wil ik ook! Dus ik ging basale dingen maken, tafeltjes en stoelen, tot er iemand om een keuken vroeg. Dat ging ik doen. Knalroze, op een frame in de ruimte, ik voelde me een voorloper van Bulthaup. Van daaruit begon een fanatisme om alles nog perfecter te maken. Overal ging ik heen, indrinken, van de ijzerwarenbeurs in Frankfurt tot god weet waar. Het werd steeds beter, te duur ook dus ik verkocht het beste en verdiende niets. Maar veel geleerd."

Geld moest niet de hoofdrol spelen, ook niet toen hij Michel Dumoulin ontmoette, een bedrijfseconoom uit de keukenwereld met een snufje Italië via keukenfabrikant Tinello. Ze gingen samen eten tegenover het huidige prachtpandje in Waalwijk en filosofeerden. Mooie dingen maken, keukens vooral, zonder over geld te praten. Het pand – toen in gebruik bij een schoenenontwerper – kwam vrij en met hun eigen handen legden ze steen voor steen de authenticiteit bloot die het nu al vanaf de entree uitstraalt. Hier wil je nooit meer weg. Zij ook niet en de overtuigingskracht over alles wat ze ver-

kopen, maakt dat een klant niet eens meer aan shoppen denkt. Jos voert het woord als de ontwerper, af en toe bijgesprongen in het aanscherpen van waarheden door Michel.

Jos: "Iedereen heeft het over de keuken als het kloppend hart van het huis, maar dat moet dan wel kloppen, dat het ook echt het hart is. Dus de toonzaal was ons uitgangspunt om te stoeien met dat stukje Milaan en dan al die eigen ideeën erbij. Dat was wat we konden laten zien, maar daarna begint het pas bij die opdrachtgever. Je komt bij hem thuis en voelt direct wat er moet gebeuren. Iemand die een nieuwe keuken wil, zoekt bijna altijd dezelfde plek waar die keuken nu staat. Maar is dat wel de juiste plek? Ik ben geen lieverdje op dat punt. Hier een wand eruit, daar halen we dat weg en de mensen schrikken, 'Ik wilde alleen maar een nieuwe keuken...' Ze moeten schakelen naar een andere en vooral ruimere denkwijze, maar je hoort ze wel het gevoel te geven dat het hún idee is."

WONDERLIJKE ZAKEN Allebei zeggen ze dat deze tijd tot wonderlijke excessen leidt bij de klandizie. Wat kunnen ze krijgen voor hoe weinig geld, dat telt zwaarder dan het neerleggen van een wensenlijst die heel persoonlijk is. Het duo brengt de vraagstelling daarin terug. Jos: "Maar dan gebeuren er nog wonderlijke zaken, zoals iemand die een huis koopt met een waarde van acht ton op een grote kavel en zijn bod van vierenhalf wordt geaccepteerd. Die houdt ineens twee ton budget over om te



[1]



[2]



[3]

verbouwen en roept ons erbij. Mooi, maar er zijn maar drie motieven om een huis te kopen: de locatie, de locatie en de locatie. Dus als die niet goed voelt, kun je daar als binnenhuisarchitect weinig aan doen.”

“In dit geval ging het goed en pakten we vooral de nauwe gangetjes aan plus de entree, en de keuken moest open. Het was een wijnliefhebber, helemaal goed want dat ben ik ook en dan ontstaat direct de klik dat je elkaar begrijpt en iets bijzonders mag gaan maken, inclusief die wijnbergiging natuurlijk. Lampen van Flos, dat mag dan ook gelukkig. Maar het begint met de zichtlijnen en de deur naar de woonkamer die niet centraal lag. Dat klopt niet. De voormalige ingang is nu een nis en de nieuwe leidt koninklijk naar de living en de keuken. De deuren naar de tuin zijn niet mijn smaak, maar de klant wil dat en daar moet je niet teveel in gaan roeren. Als hij maar wel direct van mijn creativiteit overtuigd is en zich daardoor laat leiden. Deuren kunnen altijd nog veranderen maar de indeling is veel ingrijpender. Dus daar richt ik me op.”

HELDERHEID Uiteindelijk ging de realisatie meer dan een jaar duren, met een veeleisende klant die vooral bij de keuken aangaf dat hij iets bijzonders wilde, maar uiteindelijk koos voor wat er nu in zwang is. Jos de Knecht slikt de teleurstelling weg en vervolgt met enthousiasme: “Je begint met de tekeningen, de indeling, een vloer-

Kap als signatuur van Dosis [1]

Eigen creatie ter inspiratie voor de klant [2]

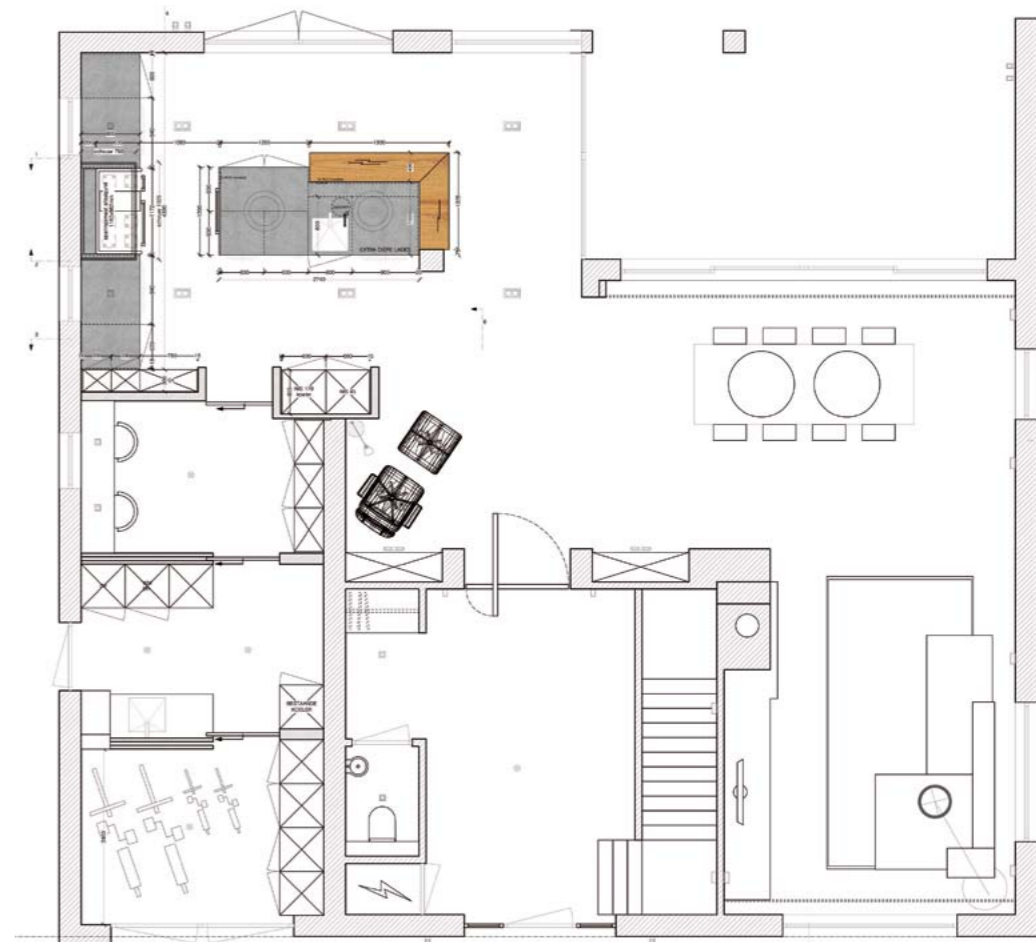
Verkeerde toegang werd nis [3]

De grote verbouwde villa met nieuwe toegang [4]

renplan, kastenplan, verlichting en legt dat vast in een plattegrond. Zo kun je vrij snel de helderheid van het huis laten zien. En watvoor keuken dan? Het lijkt voor de hand liggend om met ze naar de showroom te gaan, maar dat is niet altijd het beste. Dan ligt hier een fijne plaat eiken en zeggen klanten al gauw: ‘Ja, dat wil ik ook.’ De toonzaal is een inspiratiebron maar moet de mensen niet vastzetten want er zijn veel meer mogelijkheden. Sterker nog: je hebt nooit precies wat ze zoeken. Je moet ze helpen in wat ze eigenlijk zoeken. De showroom laat wel zien dat ze het kunnen vinden in contrasten, dus rust en levendig, moderne setting met ruwe vloer of wand, zonder contrast heb je eigenlijk niets.”

“Dit pand heeft alles in zich, met heel veel doorkijkjes, ik vond het echt lastig om hiervoor een keuken te ontwerpen. Het kan te veel vullen of te weinig bieden. Als ontwerper denk je aan dat spanningsveld en uiteindelijk kom je altijd bij de natuur uit, want die valt niet te overtreffen. Dus het werd voor mij notenfijner met een leukere bar om aan te zitten en stopcontacten die je niet ziet eronder. De keuken blijft mijn grootste uitdaging want er gebeurt veel op die plek dus die beleving vraagt om een zekere rust. Tegelijkertijd is het koken zelf een feest, dus je moet een eiland hebben waar je omheen kunt lopen, vrij handelen. Mijn eigen keuken in een oude boerderij was twintig jaar terug al zo.”

Michel: “Daarin zit een revolutie in de keuken, dat er weer door meer mensen gekookt wordt. Je neemt alle details direct mee in het eerste gesprek, dus lades in plaats van planken en geen apothekerskasten meer. Ons is overigens opgevallen dat de klanten vooral in de eerste minuten besluiten dat ze bij jou een keuken willen kopen en niet in de laatste fase, nadat ze uitgesloopt zijn. Als het vertrouwen en meedenken er direct is, gaan ze dat helemaal niet doen.”



[4]

NISJES Jos: “Ik ben heel erg op het koken zelf gericht dus niet alles verstoppen, maar juist op het werkblad zetten. Die snijmachine die dagelijks gebruikt wordt, de messen, ik ben een enorme sloddervos dus ik maak het blad dieper zodat er veel op staat zonder dat het irriteert en nisjes, heerlijk wat je daarin kwijt kunt.”

Opnieuw ging het tweetal naar Milaan met de opdracht om de afzuiging heel goed te regelen en Bora blijkt daarin bij hun keukens goed te voldoen. “En dan zie je zo’n keuken waar je met één knop alles tevoorschijn tovert en weer verbergt. Dat moeten we ook hebben! Thuis voel je dat een Hollander dat niet gaat kopen, dan komt de nuchterheid weer terug. Nou ja, nuchterheid, wij zijn Bourgondiërs, kunnen uren praten over wijn, de

Dan komen er weer vondsten terwijl jij net die ene opdracht voltooid hebt

malste biefstuk, de witte truffel, tja als je een klant hebt die nooit kookt, wordt dat lastig. Dan werkt het ontwerp ook ineens heel anders. Van een functioneel spetterend kookgebied maak je dan een mooi meubel. Minder leuk, want het gaat nooit leven zoals ik denk waar een keuken voor bedoeld is.”

“Nog een punt van aandacht: de ruimte dicteert de vorm. Soms mogen we die ruimte openbreken en in an-

dere gevallen kan dat niet of hoeft het niet. In een jaren-dertighuis ontstaat een ander spanningsveld dan op een nieuwe flat. De discussie met de klant is altijd super-spannend, want hij weet meestal heel goed wat hij wil maar wij moeten het er ongeveer uittrekken. Voor hem is niet alles zomaar mogelijk en voor ons alles haalbaar.”

“In een grote villa alles mogen invullen, dat kan fantastisch zijn, maar eigenlijk is dat vierkantemeterwerk een grotere uitdaging. Zo had ik een klant in Den Bosch met een jaren-dertigwoning, met een kleine keuken en dat moest zo blijven. Met een ABK-blad van vier bij anderhalf leek het veel groter en de originele tegels gaven er warmte aan. Zij was echt een kookster dus dan komt er een espressoapparaat op het blad en snijplanken met een uitgesneden hoek over de spoelbak. Je maakt het allemaal passend. Niet alleen qua maat maar ook in de wensen en de stijl van huis en mens.”

“We hebben veel bijzondere opdrachten helemaal naar tevredenheid mogen doen. Maar soms adviseer je iets en dat willen ze dan niet, met achteraf spijt. Dat gaat meestal om vloeren of lampen, zelden over de keuken. Hoewel, als perfectionist kan ik me erg druk maken over vondsten die nou net op de markt komen als ik die ene keukeninrichting af heb en met die vondst toch weer dat extra had weten geven. Het vak houdt nooit op... treiterend en altijd uitdagend.”

www.dosiskeukens.nl