



[1]

# Duizendpoot met smaak

## ROBERT KOLENIK, DE KOK ONDER DE DESIGNERS

### ontwerpen

**Robert Kolenik**  
**chic-modern** [1]

**Wie zwemt in het geld, krijgt iets heel bijzonders** [2]



[2]

**Renée de Haan**

**A**imabel, dienstbaar en gedreven: Robert Kolenik werkt niet, hij gaat ervoor. Met alleen al zijn aanwezigheid en ervaring brengt hij rust bij de klant, als een fotomodel dat geen camera nodig heeft om te weten wie hij is. Wit overhemd, bescheiden lach, dienstbaar en toch boven de materie. Zo staat hij op beurzen in stands die ver boven high end uitgaan. Eco-chic, natuurlijke materialen en gewaagde toepassingen springen er altijd uit in zijn ontwerpen. Mogelijk heeft zijn herkomst, met voorouders uit Oost-Europa, er iets mee te maken. Een showroom hoeft niet, hij orkestreert ter plekke.

“Op kantoor heb ik alle stalen en voorbeelden maar niemand hoeft naar mij toe te komen. Ik bezoek altijd alle klanten en leg mijn voorstellen bij hen neer. Negen van de tien keer begrijpen ze direct dat dit het beste werkt, hun omgeving en mijn idee daarover. De meesten hebben een druk bestaan en geen tijd om helemaal naar mij toe te komen, dus ik heb het omgedraaid. Ik ben er voor hen.”

Toch is het uiterst knap om, nadat hij in 2005 een klussenbedrijf had overgenomen, drie jaar later een ontwerp bureau te beginnen zonder echte referentie op een vaste plek. De beurzen met gigantische opstellingen vormen zijn reizende showroom. Miljonair Fair, Kortrijk, hij gaat niet voor minder dan het beste maar die investering moet wel ergens teruggehaald worden.

“Mijn ervaring lag in de horeca waarvoor ik begon te ontwerpen en daar komen heel veel mensen. Dat netwerk breidt zich snel uit als je iets bijzonders maakt. Het leverde ook onder gasten al gauw klanten op met

smaak. Die heb ik het liefste, de mensen die weten wat ze willen en bij jou om ondersteuning of perfectie-nering vragen. Dan zit je meteen samen op één lijn en worden keuzes makkelijk gemaakt. Iemand die geen idee heeft maar met voorstellen uit tijdschriften komt, dat is echt zwaar. Je moet ze dat eerst uit het hoofd praten, dan naar hun eigen omgeving laten kijken en pas daarna kun je misschien aan de slag voor een mooi resultaat. Dat is een omweg. Soms willen mensen per se iets dat eigenlijk een stijlbreuk vormt. Dan zal ik er tactvol voor zorgen dat zo'n element er niet komt, of in elk geval wel past bij het geheel.”

De klant is dus eigenlijk het basismateriaal waarmee de ontwerper aan de slag kan met zijn creatieve invulling. De psychologie achter het wensenlijstje wordt belangrijker, maar ook de tactiek van de designer ontwikkelt zich tot een strategie om die opdrachtgever op het juiste spoor te houden.

**HUMOR** “Ja, ik ontwikkel intussen mijn smaak veel verder dan de woonbladen de mensen influisteren. Als het me te dol wordt qua plathed, dan gooi ik er veel humor in. Dan zet ik hun visie wat sterker aan om het ‘no way’ te onderstrepen. Daar moet ik even bij zeggen dat ik dan al een enorme vertrouwensbasis heb, bijvoorbeeld omdat de architect dingen heeft laten liggen die ik direct oppik. Dan weet die klant waar ik het over heb en dat die muur, dat raam of die setting inderdaad niet kan. Mijn positie staat eigenlijk al in de eerste ontmoeting en van daar mag ik de mensen leiden naar het optimale voor hun woning, hun leefwijze en budget.”

---

**Het Fletcher Hotel Amsterdam straalt zelfvertrouwen uit. Zelden bedenkt iemand dat de binnenkant geheel werd ingericht door Robert Kolenik. Met zijn horeca-ervaring weet hij precies hoe een keuken hoort te werken, voor de show of voor het echte werk. De klant mag het zeggen, hij denkt mee en trekt ze over zijn streep.**

---





[1]



[2]

**BUDGET** Professionele opdrachtgevers, zoals horecagelegenheden of het veelgeprezen Fletcher Hotel bij Amsterdam, geven Robert Kolenik meer de vrije hand. Dan kan hij ook zelf ervaren hoe zijn eigen stijl groeit met de jaren. Hij knikt heftig bevestigend. “Dat blijft het bijzonderste, dat je doorgaat in een proces als binnenuitarchitect of ontwerper en gaandeweg ziet waar dat op uitkomt. In mijn geval is het contrasten zoeken, dus een groot rotsblok als basis voor een keukenblad. Daarmee breng ik de natuur in huis, en iets dat anderen niet hebben. Want voor een globale invulling heb je mij toch niet nodig? Geen klant komt bij mij voor alleen een keuken. Het gaat altijd om de hele woning en dan hebben we dus meteen een probleem. Want als je voor een behoorlijk bedrag een keuken gaat vernieuwen, dan toont alles er omheen daarna als verouderd. Ja, dan moeten we kiezen en als er genoeg budget is, wordt het een totale upgradering. Zo niet, dan ga je voor de eyecatchers. Hoe dan ook, ik haal het maximale uit dat budget en dat is ook waarom ze mij hebben gekozen.” “De grootste fout in binnenuitarchitectuur zit in het

volle, alles willen hebben of tonen, het leidt tot niets. Omgekeerd krijg je dan een minimalisme van wit en rvs maar dan ontbreekt weer het huiselijke. Ik zoek het evenwicht tussen die uitersten. De klanten herkennen dat in mijn werk. Veel is nieuwbouw dat jaren terug gepland werd en nu pas echt in volle glorie zichtbaar wordt. Het zijn ontwerpideeën die je nergens kunt kopen, ja, bij mij, op maat. En altijd echt hè. Een namaakrots... Ik moet er niet aan denken!” Het lijkt of Kolenik alleen voor chic gaat, maar dat blijkt niet zijn uitgangspunt. Het moet precies kloppen, maar dat mag ook met schamele middelen. Hij grinnikt: “Pas later heb ik me gerealiseerd dat ik vanaf mijn dertiende altijd bezig was om mijn eigen kamer in balans te krijgen. Iets verschuiven, je eerste meubeltje timmeren, een palmtak ernaast zetten. Ik ging economie studeren maar zat intussen alles in te richten met tweedehands spulletjes. En wie zette het bad dan vrij in de ruimte? Ik! Veel vrienden begrepen dat niet, want ik dacht na over interieurelementen waar zij niet mee bezig waren.”

‘Een namaakrots... ik moet er niet aan denken!’



[3]

**AQUARIUM** “Dat blijft zo, die voorhoedeoppositie. Het doel is overigens heel simpel: van je huis een beter thuis maken. Daar komt ook know how bij kijken. Dus ik kan een L-vormig aquarium bedenken onder het keukeneiland, maar het moet wel makkelijk schoon te maken zijn en niet alle vissen zijn ervoor geschikt. Daarnaast de vaatwasser, dat klopt weer. Dat soort bijkomende onderzoeken vind ik heerlijk! Ik ga niet een beetje gek doen omdat het indruk maakt, het moet altijd ergens vandaan komen en toe leiden. Zoutkristallen uit de Himalaya als wand, waarom niet? Je moet wel weten waarom je het toepast, en hoe de verlichting erachter waarmaakt wat je ziet. Het zijn geen gadgets maar investeringen in iets bijzonders op lange termijn. In die zin is een chique invulling ook vaak ecologisch een voorloper: iets moois gooie niet weg, dat koester je voor jouw eeuwigheid. Ik hoop daarin altijd de weg te banen.”

www.kolenik.nl

**Rotsschots als keukenblok** [1]

**Het luxe woonhuis met koken en zitten à la Robert** [2]

**Schitterend natuursteen, getoond in Kortrijk** [3]