



[1]

Keukens om in te wonen

FRED CONSTANT LAAT Z'N KLANTEN SCHRIKKEN

ontwerpen

Fred Constant: visie heeft ruimte nodig [1]

Stoere Viking als brandpunt [2]



[2]

Erik van den Berg

Als mensen door mij een keuken laten ontwerpen, krijgen ze nooit waarvoor ze kwamen”, vertelt een zomers geklede Fred Constant, zittend op een lange, witte bank in zijn showroom in Assendelft. “Het belangrijkste moment is het tweede gesprek”, vervolgt hij. “Als ik mijn ontwerp aan een echtpaar laat zien, kijken ze doorgaans eerst elkaar en daarna mij geschrokken aan. Verbaasd door de opzet, kleuren en materialen. Als dat gebeurt, weet ik dat ik goed werk heb afgeleverd. Ze moeten schrikken.”

De confronterende werkwijze lijkt wat bot in een wereld waarin de klant zich koning waant, maar Constant is duidelijk over zijn stelling: “Als je zelf een duidelijk idee hebt over je keuken, moet je zaken doen met uitvoerders of timmerlui en niet met designers. Je vraagt een ontwerper omdat die iets toevoegt aan je eigen ideeën, je moet verrast worden.”

Hij haast zich om te zeggen dat hij wel degelijk rekening houdt met de wensen van de klant: “Tijdens het intakegesprek houd ik mijn oren open. Ik wil weten uit hoeveel mensen het huishouden bestaat, of er kinderen op komst zijn of dat de kinderen juist op korte termijn het huis gaan verlaten. Eigenlijk wil ik alles weten. Of klanten van koken houden, wat voor soort apparaten ze willen, of ze van nature netjes zijn of juist houden van wat rommel op een keukenblad. Dat neem ik wel degelijk mee, alleen niet op de manier die mijn klanten verwachten.”

Meestal zit het design al halverwege zo'n gesprek in zijn hoofd, maar houdt hij zijn kaarten op zak. “Dat is een bewuste strategie”, verklapt hij. “Als mensen net hun wensenlijst hebben opgedreund, hebben ze zelf een ideaalplaatje in hun hoofd. Dan is het te vroeg om ze te confronteren met andere gedachten. Ze moeten aan het idee wennen dat ze het ontwerp uit handen hebben gegeven. Pas dan zijn ze klaar voor de confrontatie. Tact is belangrijk als je mensen wilt laten schrikken.”

RAUWHEID De schrik kan diverse oorzaken hebben. Zo bestaat de kans dat klanten even moeten wennen aan de rauwheid van zijn keukens. Aan het veelzijdig gebruik van woonbeton, rvs en het op het oog onbehandelde hout. En ook de omvang doet menig wenkbrauw fronsen: “In mijn visie heb je weinig anders nodig dan een keuken en een slaapkamer. Wie een goede keuken laat bouwen, kan daar in leven. Want waarom zou je in de woonkamer gaan zitten als je een bank in de keuken hebt?”

Consequentie is wel dat hij vaak brutaal voorstelt om muren door te breken of een groot deel van de woonkamer bij de keuken te trekken. “In een bijkeuken kun je niet leven”, verduidelijkt hij. “Mijn visie houdt alleen stand als je er ruimte voor creëert.”

Terwijl hij het zegt, wordt het gezoem in de showroom voor de derde maal overschaduwd door het in-



[1]

dringende geluid van een elektrische boor. Een blik door de grote glazen deuren geeft enige duidelijkheid. Daar, aan de andere kant van de loods, zijn een tiental mensen in de weer met staal en hout. “Alle keukens worden hier in de werkplaats gemaakt”, vertelt hij als we een rondleiding krijgen. “Ik heb er bewust voor gekozen om de showroom en werkplaats niet te scheiden. Veel klanten vinden het juist leuk om te zien hoe we werken.”

Het open karakter van de werkplaats heeft hem geen windeieren gelegd. Sterker nog, juist hierdoor rolde Constant dertien jaar geleden bij toeval het keukenvak in: “Voor die tijd maakte ik net als mijn vader en grootvader meubels. De eerste keuken die we hier bouwden was voor mezelf. Puur om de reden dat ik nergens een keuken kon vinden die me aansprak. Maar toen klopten er voorbijgangers aan om te vragen wat die keuken kostte. Door de ramen van de werk-

plaats hadden ze gezien waar we mee bezig waren.” Nog datzelfde jaar verkocht hij vijf keukens aan ‘voorbijgangers’. Het bedrijf raakte in een stroomversnelling. Een paar jaar later hadden de meeste meubels plaatsgemaakt voor keukens. Of eigenlijk kregen ze alleen een nieuwe rol. Voortaan kregen de tafels, banken en stoelen een plekje in zijn keukens.

DIRECT Mede daardoor veranderde ook de zakelijke kant van het bedrijf: “Tot 2000 maakte ik meubels voor de detailhandel en sprak ik consumenten alleen op beurzen. Uit die gesprekken maakte ik op dat ze eigenlijk om andere ontwerpen verlegen zaten. Maar als ik dat tegen de detaillist zei, antwoordde die: ‘Leuk idee, maar gaan we niet doen.’ Het duurde soms wel vijf jaar voordat het wel werd opgenomen, maar dan was je zelf alweer vijf jaar verder. Daarom besloot ik alleen nog direct zaken te doen met consumenten.”

Op het oog onbehandeld hout [1]

Beton en rvs [2]

Natuurlijke materialen [3]



[2]



[3]

Deze visie draagt hij tot op de dag van vandaag uit, al lijkt er op het vlak van design een kentering waarneembaar. Toevalligerwijs loopt die wederom synchroon met zijn eigen verhuisplannen: “Ik heb een penthouse gekocht en die ben ik nu zelf aan het verbouwen tot droomhuis. Vanzelfsprekend met een enorme keuken.” Op de een of andere manier krijgt hij juist nu steeds meer verzoeken om niet alleen de keukens te ontwerpen, maar hele woningen. “Dat is echt een fantastische ontwikkeling”, vervolgt Constant. “Want zo ontstaat de perfecte balans tussen het ambacht van mijn vader en mijn vernieuwende keukens.” Toch lijkt een waarschuwing op z'n plaats: “Als je mij een woning laat ontwerpen, geef je me in feite een vrijbrief om mijn visie tot in detail door te voeren. Dus dan moet je er niet van opkijken als je huis straks voor de helft uit een keuken bestaat.”

www.fredconstant.nl