

Interieurontwerpers Melanie Lamers en Monique Boone zien veel voordelen

Woonwinkel als uithangbord voor interieurontwerp

Een eigen woonwinkel is misschien wel het beste uithangbord voor interieurontwerpers. Melanie Lamers en Monique Boone kozen daarvoor, tot hun eigen tevredenheid. 'De deur is hier altijd open. Als ze gaan zitten en kletsen, heb ik ze eigenlijk altijd al binnen.'

Melanie Lamers uit Limmen, nabij Alkmaar, wist altijd al dat ze iets creatiefs wilde doen. Tekenen, schilderen, achter de naaimachine; altijd was ze daar al mee bezig, ook toen ze werkte als leidinggevende bij Turkije specialist Sunman-Snowman. Voor een workshop interieuradvies door Hans Slim en een module aan de Artemis Academie had ze bij Sunman-Snowman al een kantoor ingericht. 'Het voelde als thuiskomen, hier ga ik mee verder.' Ze begon met het geven van workshops vanuit huis, waar ze ook advies gaf op woonvragen, en stond mede aan de wieg van BNS Crisp. 'Ik kreeg steeds meer werk, maar met de kinderen thuis werd dat ook steeds onrustiger. Een flexplek is een oplossing, maar dan zit je op een kantoor en kom je niet dicht bij de klanten. Ik wilde in een winkel zitten, vrij toegankelijk. Huisvanbinnen werd acht jaar geleden, naast advies, ontwerp en realisatie ook een woonwinkel.'

Monique Boone volgde een vergelijkbaar pad. Haar creatieve brein bracht haar net niet tot de Design Academy, maar terwijl ze werkte bij de rechtbank in Almelo, afdeling Personeel & Organisatie, volgde ze wel de opleiding binnenhuisarchitectuur en kleurkunde. 'Het was een sprong in het diepe. Ik ben gaan samenwerken met een makelaar en heb voor haar vastgoedstyling gedaan. Erg leuk, een woning moet toch smooel krijgen.'

Tegelijk werkte ze ook aan haar eigen bureau GewoonMoon advies & ontwerp. 'Wel had ik altijd de wens om dat te combineren met een winkel. Ik wilde per se naar de binnenstad van Hengelo. Helaas kwam covid tussendoor, maar afgelopen november ben ik gestart. Het is echt

een winkel, met veel mooie woonspullen en mooie merken. Advies en ontwerp loopt nog gewoon door, maar even wat rustiger, want ik wil de winkel een goede start geven.'

Vak apart

'Het is nog een zoektocht om te kijken hoe dat in te vullen', vervolgt Boone. 'Ik kan voorbereiding tussen door in de winkel doen, maar een ontwerp maken doe ik op een groot beeldscherm thuis. Het is een echte woonwinkel op een mooie A1-locatie, tegenover de kerk van Hengelo.'

'Ik verkoop zowel mooie merken uit het hoge segment, maar ook leuke woonaccessoires voor een wat lagere prijs, take-aways noem ik ze. Omdat ik midden in het centrum zit, merk ik ook dat de socials en mond-tot-mondreclame veel doen. De reacties zijn tot dusver heel fijn: mooie spullen, anders dan anders. Ik probeer dan ook de krenten uit de pap te zoeken en heb veel van designers zelf.' Die zoektocht heeft Lamers al achter zich. 'In begin was ik aan het zoeken, hoe doe je dat een winkel? Het is een vak apart, daar ben ik wel achter. Het is ook anders dan in een druk centrum. Ik zit in een dorp met 7000 inwoners, waar geen luxe winkel was, dus Huisvanbinnen bracht een gewenste aanvulling met leuke woongadgets.

'Maar hoe dat te organiseren? Mijn accountant vroeg me redelijk snel wat ik aan die kleine dingen verdient. Voor je het weet ben je een halve dag bezig met decoraties en bestellingen. Soms was ik een uur bezig met een klant, wat houd ik daaraan over? Ik verloor eigenlijk het interieurontwerp, dus ben langzaam minder accessoires gaan verkopen. Bovendien merkte ik dat ik interieuradvies ging missen. Een nieuwe etalage maken is super leuk, maar ik miste het ontwerpen, het puzzelen. Dat is echt mijn ding.'





↓ Melanie Lamers tussen foto's van haar winkel en enkele van haar ontwerpen.



'Nu heb ik in samenwerking met Co van der Horst drie sfeerhoeken en een grote eettafel in een winkel van 100 m²', vertelt Lamers. 'Ik ben me weer meer gaan focussen op interieurontwerp. Maar als ze in het dorp iets bijzonders willen, komen ze alsnog naar mij.'

Werk in de winkel

Huisvanbinnen heeft daardoor een beetje twee gezichten. Bij binnenkomst voel je een huiselijke sfeer met verschillende sfeerhoeken. De ruimte is aangekleed met bijzondere accessoires. Bij de grote tafel achterin lijkt het al meer op een bureau voor interieurontwerp. Daar staat een kast met catalogi en stoffen, is een wand ingericht met verschillende sample voorbeelden en is een bar.

'Doordeweeks kan ik hier tekenen', vertelt Lamers. 'Maar de deur is hier altijd open, gasten kunnen hier zo naar binnenlopen en me vragen wat ik voor ze kan betekenen. Als ze gaan zitten en kletsen, heb ik ze eigenlijk altijd al binnen. Dat gebeurt niet als je vanuit huis werkt, maar hier wel. Ook verkoop ik veel verf van Farrow & Ball, een kwalitatief goed merk in de hogere prijsklasse, met een bepaalde klantenkring. Als zij verf kopen, zit er ook vaak interieuradvies bij.'

'Ik hoop dat er een mooie wisselwerking tussen de winkel en het interieurontwerp gaat ontstaan, want interieurontwerp is mijn passie', reageert Boone. 'Veel mensen komen binnen om inspiratie op te doen en dan kom je al snel in gesprek over interieuradvies. En als dit resulteert in een opdracht, hoe leuk is dit dan. 'De kleuren in de winkel heb ik bewust bij elkaar gezocht om te laten zien dat je ook kleuren kunt combineren. Ik merk dat daar interesse uit komt, het lokt vragen uit', vervolgt ze. 'Ik wil ook graag de mensen iets moois verkopen, dan heb je snel een ingang in hun interieur. Mijn toekomstbeeld is dan ook dat als de winkel goed staat, ik iemand kan aannemen die mijn passie deelt en mij kan ondersteunen zodat er wat meer ruimte ontstaat voor het advies & ontwerp'.





De liefde voor kleur van Monique Boone straalt je tegemoet in haar winkel.



Andere klanten

Een laatste voordeel is dat door de winkel in hartje Hengelo Boone merkt dat er anders naar haar als interieurontwerper wordt gekeken.

'Eerst werkte ik vanuit huis. Het is net of je dan niet helemaal serieus wordt genomen. Als ik nu zeg dat ik interieurontwerper ben, is de klik er sneller. Ik denk dat het een goede combinatie is. Een winkel of kantoor waar mensen zo kunnen binnenstappen, geeft een professionele uitstraling.'

Lamers herkent dat volledig. 'Sinds ik in de winkel zit, hoef ik me niet meer te verantwoorden. Ook was het internet mijn gezicht en had ik klanten van Hilversum tot aan Den Helder. Door de winkel werkt de mond-tot-mondreclame beter, ik kan meestal op de fiets naar mijn klanten toe. En', vervolgt ze, 'ik krijg grotere projecten. Ik word op een andere manier serieus genomen.'

huisvanbinnen.nl
gewoonmoon.nl

