

'Een interieur valt of staat met licht'

Francis Muntinga is interieuradviseur. Haar grootste passie is om een interieur te ontwerpen, waarbij ieder detail klopt. Ze kent alle kneepjes van het vak door haar jarenlange ervaring en heeft onlangs haar werkzaamheden in en rondom Bunschoten-Spakenburg weer opgepakt. De verbouwing van haar eigen pareltje in het centrum van Spakenburg is afgerond. Tijdens dit grote project is Francis vele vakmensen tegengekomen, waarmee ze de samenwerking is aangegaan. Deze partijen wil ze nu graag aan u voorstellen.

In deze serie komen zes professionals aan het woord, die een rol hebben gespeeld in het project van Francis. In dit zestal artikelen laat Francis weten waarom deze mensen hun werk zo goed doen en vertelt ze hoe de samenwerking is verlopen. Ook komen de vakmensen zelf aan het woord en geeft Francis een kijkje in haar eigen adviserende rol en hoe een samenspel van verschillende partijen voor een schitterend resultaat in huis kan zorgen.

VAN DE MHEEN

Peter van de Mheen, eigenaar van Elektrotechnisch Bureau Van de Mheen, heeft het complete lichtplan bij Francis verzorgd. Ze is erg te spreken over het bedrijf. Het afgelopen jaar is het elektrotechnische bureau erg gegroeid met veel nieuwe klanten. Er zijn nu in totaal vijf medewerkers in dienst bij Van de Mheen. Ook hebben zij sinds kort een bedrijfspand op Haarbrug 4F. Het bedrijf pakt alles aan wat met elektriciteit te maken heeft. „Van stopcontact tot aan een lichtplan”, beaamt Peter. „Eigenlijk alles waar een draadje aan vastzit, doen wij!” En dit gebeurt in de woningbouw en luxe woningbouw, maar Van de Mheen houdt zich ook bezig met utiliteitsbouw, dat zijn bouwwerken die geen woonbestemming hebben en onderhoudswerkzaamheden. Ook voor de tuin kan een lichtplan worden gemaakt. „En veranda's zie je de laatste tijd natuurlijk ook veel.” Om het plaatje compleet te maken, houdt het elektrotechnische bedrijf zich ook bezig met datanetwerken. „Alles op het gebied van data, internet en wifinetwerk”, vult Peter aan. „Dit sluiten wij ook allemaal aan.”

TRANSPARANT VERHAAL

Hij vertelt over de grootste kracht van het bedrijf: „Wij gaan oplossingsgericht te werk”, vertelt Peter. „Daarnaast komen wij al onze afspraken na. Je zou denken, dat dit hele normale dingen zijn in een bedrijf. Maar toch is dit niet altijd het geval. Daarom bieden wij de klant een eerlijk en transparant verhaal met duidelijkheid van te voren. Ook over de financiën. Als er dingen veranderen tijdens het werk, dan bespreken wij dat en zetten het ook nog eens vast in de mail. Dan kijk je elkaar altijd recht in de ogen aan.” Een mooie belofte, waar Peter volledig achter staat.

LICHTPLAN

Zijn passie is toch wel echt het licht. „Want een interieur valt of staat met licht. Je kan een goedkoop interieur laten shinen door goed licht, maar een erg duur interieur kan in het niet vallen door slechte verlichting”, geeft de ondernemer aan. En Francis kan daar op inhaken: „Ik zie gelijk of een kamer goed aangelicht is of niet.” Ze wijst naar het verlaagde plafond boven zich met ingebouwde spots, die boven de eettafel prijkt. „Ik zat er enorm mee wat ik boven de eettafel moest doen en dat is bij zoveel mensen een probleem. Ik wilde flexibel zijn, maar ook veel licht op tafel kunnen hebben. Daarnaast heb ik een kast waar al zoveel verlichting inzit: een hanglamp zou dan niet mooi zijn.” Daarom is er, boven de eettafel, gekozen voor een koof. „In de zitkamer is de keuze weer gevallen op een verlaagd plafond. Het is goed om deze verschillende opties naast elkaar te kunnen houden”, geeft Francis aan. En dat gebeurt allemaal in overleg. „Het is een samenspel van planning en goed afstemmen”, weet Peter mooi te omschrijven.



MOGELIJKHEDEN

Peter bekijkt bij ieder project de verschillende mogelijkheden en legt deze dan voor. Zo ook bij het lichtplan van Francis. „Met Francis ging dit veel in samenwerkingsverband, omdat ze er zelf ook veel vanaf weet”, geeft Peter aan. Maar er zijn ook veel mensen die niet weten waar te beginnen. „Wij leveren dan een lichtplan aan, compleet op maat.” Het is belangrijk om tijdens het maken van een lichtplan te weten wat voor meubels erin komen te staan. „Je moet toch gaan nadenken waar je het licht op wil laten concentreren of hoeveel schilderijen je bijvoorbeeld wil ophangen”, legt Francis uit. „Ik had ooit een klant die zij: 'jij wil alles weten!'", gaat Peter verder. „Dat klopt. Voor een mooi samenspel moet ik weten waar meubels komen te staan. En dat zie je dan later ook écht terug in je interieur. Mijn klant was eerst een beetje sceptisch, maar zij zijn mij nu nog dankbaar. Als ze thuis het licht aandoen, zijn ze er nog iedere keer blij mee.”

DOMOTICA

In een ruimte kunnen ook lichtscènes aangemaakt worden. „We creëren meerdere dimmogelijkheden en deze kunnen zelfs door een smartphone bediend worden!”, zegt Peter enthousiast. „Dat heet: domotica. Dat is het slimme schakelen in een woning.” En de mogelijkheden zijn eindeloos: „Denk aan een scène 'tv kijken'. Met een enkele klik gaan de gordijnen elektrisch dicht en wordt het licht gedimd om prettig televisie te kunnen kijken.” „En Peter regelt dit allemaal”, spreekt Francis uit. „Wij kunnen alles aanbieden, maar wij bewaken wel de functionaliteit van de installatie”, legt Peter nog uit. „Dat betekent dat iedereen de lichten moet kunnen bedienen op de muur. Niet dat de oppas een app moet downloaden om het licht aan te kunnen doen. Waar Peter in gelooft, is dat deze domotica voor iedereen toegankelijk is. „Vaak denken mensen: laat maar zitten, dat is veel te duur. Ik geloof dat er voor elk budget een oplossing is. Mensen verbazen zich van wat er allemaal

mogelijk is en dat de prijs uiteindelijk wel meevalt. Voor elk budget kun je iets vinden.”

KRACHT VAN COMMUNICATIE

Voor Peter is de communicatie tijdens een opdracht heel belangrijk. „Je moet ervoor zorgen dat je ten alle tijden blijft communiceren. We hadden een klant met een wandgoot, waar een hele lange levertijd op zat. Vervolgens kwam het ineens binnen. Dan bel ik de klant, we plannen een afspraak in en een week later wordt het gemonteerd”, zegt hij. „En dát vind ik service”, glimlacht Francis. „Dat je snel belt en de afspraak inplant. Daar maak je iemand zó blij mee.” „We merken écht dat de kleine communicatie een grote rol speelt”, vervolgt Peter. „Alleen al een appje naar de klant met: 'ik heb de prijs aangepast of heb je een mail gestuurd.' Ik merk gewoon dat klanten dat heel erg op prijs stellen.” Peter is nu volledig van de werkvloer af en stuurt alle werkzaamheden aan. „Dat is helemaal mijn rol. Ik voel mij er prettig bij”, zegt hij. „Het klantcontact vind ik heel leuk. Ik laat graag zien wat de mogelijkheden binnen een project zijn.”

GEZONDE RELATIES

Peter gaat vaak met nieuwe klanten langs bij bestaande klanten om te laten zien wat er kan. „Dit gaat ook altijd in overleg en werkt heel goed. Bestaande klanten vinden dit nooit erg. Ze zijn vooral trots! En als je dan een goed stukje werk hebt afgeleverd en alles is goed gegaan voor de klant, dan blijft het contact altijd fijn. Dat doe ik ook met onderaannemers en leveranciers. Ik bouw op gezonde relaties, dat is superbelangrijk. Francis kan dat beamen. Zij koos ook voor bedrijven die het directe aanspreekpunt zijn en waar ze goed mee overweg kan.” Francis heeft bedrijven om haar heen verzameld waar ze van op aan kan. En dat is in dit geval ook weer zo. Wederom een positieve samenwerking en haar interieur is helemaal af met de juiste belichting.

DE KAST IS ONTWERPEN DOOR FRANCIS EN OP MAAT TE BESTELLEN.



Francis

06 - 48 35 89 45



Peter

06 - 51 13 33 41