



Ad van Ierland (links) bekijkt met meubelmaker Mike van den Dries (27) het slaapkamerinterieur dat ze voor een penthouse aan het maken zijn.

Foto Frank Trommelen

'Particulier bij toeval nu ook mijn klant'



Het product

door Anita de Haas

In HET PRODUCT geven bedrijven uit de regio hun visitekaartje af. Vandaag: Interieurbouw Ad van Ierland uit Kaatsheuvel met de 'kast op maat'

In de werkplaats van Ad van Ierland (40) in Kaatsheuvel bouwt een team van acht meubelmakers gestaag aan de realisering van een compleet interieur voor een 300 vierkante meter groot penthouse. Kastenwanden voor woonvertrekken en slaapkamers en een keuken, allemaal in dezelfde stijl en uitgevoerd in massief kersenhout. Van Ierland had niet gedacht ooit nog op die manier ook volop in de particuliere sector actief te zijn.

Bij de start van zijn eigen bedrijf, nu ruim anderhalf jaar geleden, wilde hij zich vooral richten op interieurbouw voor winkels. Die winkels doet hij ook, maar tevens komt een belangrijk deel van zijn omzet uit het maken van meubelstukken voor particulieren. En dat is eigenlijk vanzelf gegaan door de mond-tot-mond reclame. Zo kreeg hij de opdracht voor het penthouse van een kennis van een man wiens nieuwe woonhuis van 2800 vierkante meter hij van boven tot onder had betimmerd met kastenwanden en andere meubelstukken in Engelse stijl. „Een fantastisch karwei”, aldus Van Ierland, die zich typeert als 'een gewone jongen, een techneut, vakfanaat. Iemand die de kans heeft gekregen en genomen'.

Zelfstandig

Begonnen op zijn 17e als timmerman-meubelmaker, doorliep hij bij diverse bedrijven zo'n beetje alle facetten van het

vak. Maar de bedrijven waarin hij kwam te werken werden steeds groter (tot 300 man personeel) en omdat hij zich daar niet echt thuis bij voelde begon hij voor zichzelf. Van Ierland kende nogal wat mensen uit de markt en dat had als voordeel dat hij vanaf de eerste week opdrachten in de wacht kon slijpen. Het werken in winkels en

'We maken alles wat technisch mogelijk is'

de particuliere sector bracht hem tevens in aanraking met binnenhuisarchitecten die hem vroegen hun ideeën te realiseren. Inmiddels ontwerpt hij ook zelf of huurt hij ontwerpers in op basis van de stijl die een klant wil. Zo werkt Van Ierland samen met Geert-Jan Kolsbergen van KP&I die onder hetzelfde dak zijn kantoor heeft

en gespecialiseerd is in de projectleiding voor winkelverbouwingen.

Nederland telt zo'n 3500 interieurbouwbedrijven. De kleinste zijn eenmansbedrijfjes; de grootste tellen zo'n 300 man personeel. Van Ierland heeft acht medewerkers tussen de 22 en 50 jaar, waarvan hij een aantal nog in zijn tijd als leermeester zelf heeft opgeleid. „Een goede en leuke club mensen die er altijd zijn als je ze nodig hebt.”

Anders

Particulieren die een kast, keuken of tafel bij een interieurbouwer laten maken zijn volgens Van Ierland mensen die net iets anders willen dan anderen. „Zij zeggen wat ze willen en wij maken het.” Hij noemt het een 'verkeerd idee' dat interieurbouwers het imago hebben duur te zijn. „We kunnen en willen niet concurreren met standaardmeubels, maar een tafel bij ons is niet duurder dan een kwalitatief goede tafel in

de winkel. Wij leveren trouwens ook aan een woonwinkel. Alles wat technisch mogelijk is kunnen we maken en omdat je toch alles op maat maakt doet het er niet toe wat de maat is. Dat is heel anders dan wanneer een meubel- of keukenfabriek voor één klant een afwijkend kastje moet maken.”

Alles heeft Van Ierland in eigen hand: ontwerpen, meten, technische tekeningen maken, materialen bestellen, zagen, frezen, kanten verlijmen en monteren. Alleen het spuitwerk wordt uitbesteed.

Trendy materialen zijn notenhout, kersen en voor de strakke interieurs gemelamineerd spaanplaat en mdf gespoten of noten fineer.

„Afwisselend werk”, zegt medewerker Johan Smulders (21).

„De ene dag is het zagen, dan monteren en dan weer naar de klant toe.”

„Voor mij”, zegt Van Ierland, „is iedere opdracht altijd weer een nieuwe uitdaging.”