



**HET GAAT ALTIJD
OM EEN GOEDE**

FRANCINE BROOS
INTERIEURARCHITECTEN
AL 35 JAAR SUCCESVOL
DANKZIJ
MOND-TOT-MONDRECLAME

MISSCHIEN WIL JE EEN NIEUWE VILLA LATEN BOUWEN, COMPLEET MET FRAAI AANGELEGDE TUIN. OF MISSCHIEN HEB JE ALLEEN MAAR PLANNEN VOOR EEN NIEUWE INRICHTING, NIEUWE DAKKAPEL OF BADKAMER. 'HET MAAKT ONS NIET UIT HOE GROOT OF KLEIN HET PROJECT IS,' ZEGT INTERIEURARCHITECT FRANCINE BROOS. 'WE DOEN ECHT

BALANS

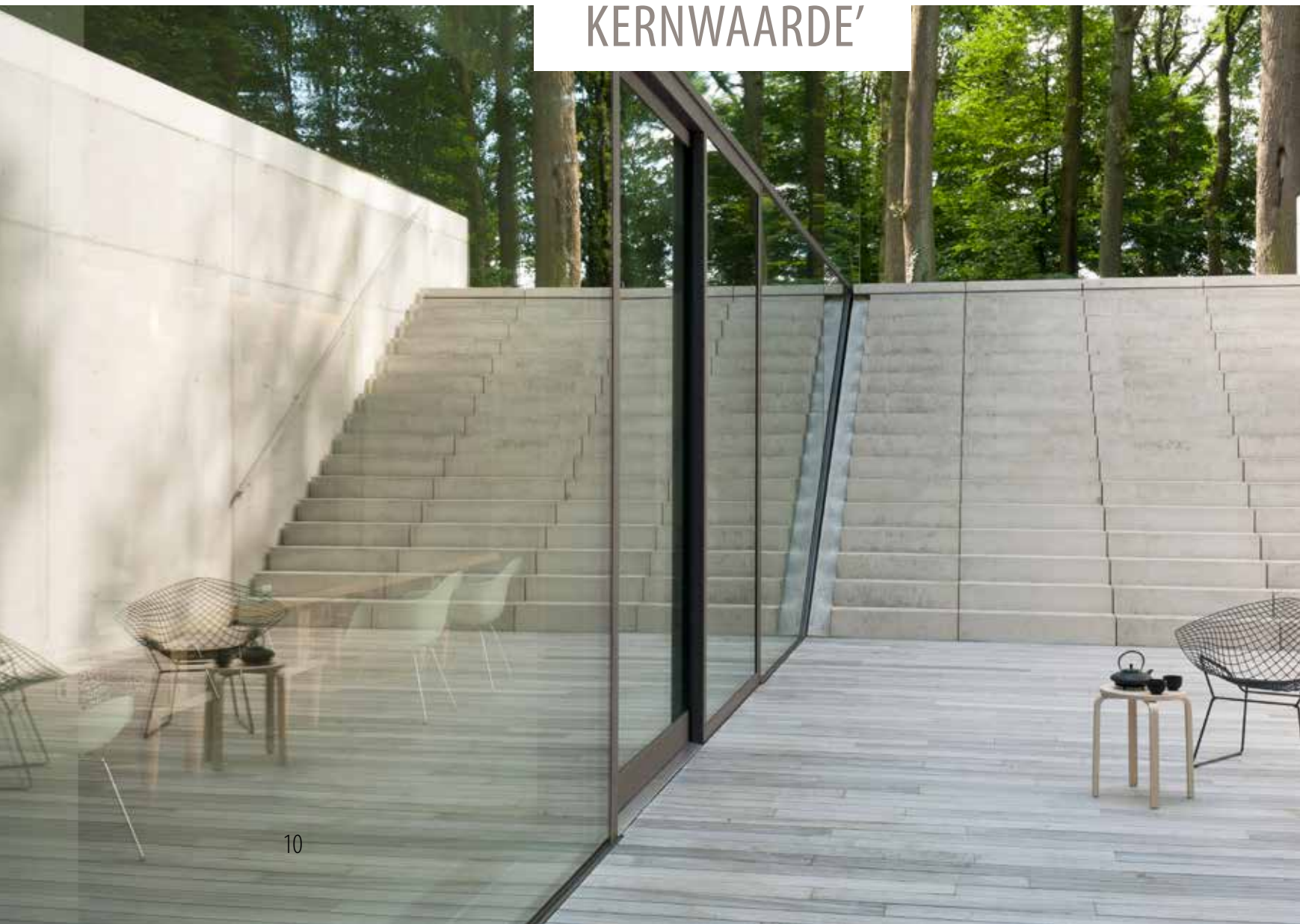
ALLES. HET GAAT OM HET EINDRESULTAAT, DAT MOET HELEMAAL BIJ JOU PASSEN EN VOLDOEN AAN AL JE VERWACHTINGEN. JE KUNT HET MAAR ÉÉN KEER GOED DOEN,'

VULT COLLEGA BAS LEENDERS AAN. DE TOVERFORMULE? GOEDE COMMUNICATIE TUSSEN OPDRACHTGEVER EN KLANT, GEDURENDE HET HELE (VER)BOUWTRAJECT.

Het Witte Kasteel aan de Kasteellaan is het bekendste gebouw dat behoort tot de Historische Buitenplaats Loon op Zand. Aan de andere kant van de Kasteellaan staat het eveneens bekende rijksmonument 'Het Zaadhuisje'. Daarnaast, als vanzelf opgenomen door de omgeving, staat het moderne atelier van Francine Broos Interieurarchitecten. Het lichte gebouw met veel glas past uitstekend in de bosrijke om-

geving. De meeste ruimte in het pand bevindt zich onder de grond, niet zichtbaar vanaf de doorgaande weg. 'Precies de bedoeling,' zegt Francine Broos. 'Het atelier moet ondergeschikt blijven aan het monument. We hebben met het ontwerp van het atelier kunnen laten zien dat je architectuur, interieurarchitectuur en omgeving niet los kunt zien van elkaar. Daarnaast hebben we bewust gekozen

'VERTROUWEN IS AL 35 JAAR ONZE KERNWAARDE'



voor het sterke contrast van een monument en een minimalistisch gebouw. Dat is niet op iedere locatie mogelijk.' Het was een lot uit de loterij dat wij op deze manier de belangrijkste visies van ons bureau konden vertalen.

Wie denkt dat een interieurarchitect zich uitsluitend met de inrichting van ruimtes bezighoudt, heeft het mis. Francine en Bas zijn vaak maandenlang betrokken bij het gehele bouwproces. 'Op basis van de wensen van de opdrachtgever worden de eerste schetsen gemaakt en werken we gezamenlijk naar een eindresultaat. Vervolgens begeleiden wij het gehele traject; licht Bas toe.' Het is van groot belang dat de bouwplannen goed worden uitgevoerd zodat het eindresultaat voldoet aan de verwachtingen van de opdrachtgever. Dat betekent dus inderdaad dat we tijdens een bouwtraject geregeld contact hebben met de uitvoerende partijen en de opdrachtgever.'

VERTROUWEN

De meeste opdrachtgevers komen uit de regio Midden-Brabant, maar klanten uit Amsterdam, België, Zwitserland of zelfs van nog veel verder weg zijn zeker geen uitzondering. 'Op zich maakt dat voor het werk niet uit, het kost alleen meer reistijd. Ongeacht de locatie werken wij altijd met evenveel passie voor ieder project,' zegt Bas. Voor die ruime klantenkring heeft het bureau nooit actiefreclame hoeven temaken. 'Mensen komen meestal via-via bij ons, dat is al jaren zo,' zegt Francine. Ruim 35 jaar geleden begon ze alleen met haar bureau, inmiddels telt het bureau drie vaste werknemers. Momenteel worden →



FRANCINE BROOS



BAS LEENDERS

enkele tientallen projecten per jaar begeleid door het bureau. 'We investeren veel in goede contacten. Mensen moeten weten dat ze ons kunnen vertrouwen,' zegt Francine. 'Zo ben ik 35 jaar geleden begonnen en eigenlijk is dat nog steeds onze kernwaarde.'

Tijdens de crisis ging het enkele jaren geleden heel erg slecht in de gehele bouwwereld. 'Op dat soort momenten moet je je niet gaan afvragen of zo'n crisis ook jou gaat treffen, je moet actie ondernemen en er op inspelen,' zegt Francine. 'Ik denk dat je als ondernemer altijd vooruit moet denken, ook als het gaat om het nemen van beslissingen. Mede dankzij onze vaste klanten bleven wij altijd het nodige werk houden en zijn we sterker uit deze periode gekomen.'

Mond-tot-mondreclame dus; al kan dat soms ook best lastig zijn. 'We krijgen wel eens mensen, die iets moois hebben gezien bij -bij wijze van spreken- de buurman van hun zus. Dat willen ze dan ook,' legt Bas uit. 'Maar iedere verbouwing is weer anders, iedere ruimte is anders en ook iedere opdrachtgever heeft weer andere wensen. Het gaat om de juiste dingen op de juiste plaats. Natuurlijk hebben wij wel een eigen stijl, die ik het liefst zou typeren als neutraal, puur en passend bij de architectuur en de omgeving. De

basis voor een geslaagd (ver)bouwplan blijft altijd de ruimte, de balans moet goed zijn. Maar binnen die neutrale kaders is het aan iedere klant persoonlijk om accenten aan te brengen. De identiteit van de opdrachtgever moet zichtbaar zijn. Dat kan door de kunst, verzamelingen, planten et cetera.

MEERKOSTEN

Het is belangrijk volgens Francine en Bas dat de plannen goed uitgewerkt worden, voordat het werk wordt gestart. Er wordt door het bureau onder meer veel aandacht geschonken aan het lichtplan, akoestiek en klimaatbeheer—



**HET
EINDRESULTAAT
MOET
HELEMAAL
BIJ JOU
PASSEN**





FRANCINE BROOS INTERIEURARCHITECTEN

► Adres: Kasteellaan 20-B
5175 BD Loon op Zand

► Website: www.francinebroos.nl

► Opgericht: 1983

► Aantal vaste
medewerkers: 3

sing. Het resultaat kan esthetisch kloppen maar als een van bovenstaande facetten ontbreekt, heb je geen comfortabele ruimte legt Bas Leenders uit. Voor zakelijke klanten gelden natuurlijk weer andere eisen. Waar wordt het pand hoofdzakelijk voor gebruikt? Een

wachtruimte moet aan andere eisen voldoen dan een horecazaak of een fabriek. 'We hebben het allemaal al wel eens gedaan, dat maakt dit werk ook zo ontzettend leuk én ik denk ook dat dat onze kracht is,' stelt Francine. 'Mensen kunnen hier terecht voor elk bouwproject. Wij werken het plan heel gedetailleerd uit, wat later in het bouwtraject weer zorgt voor een betere doorloop. Daarnaast vinden opdrachtgevers het fijn als ze weten waar ze financieel aan toe zijn. Denk bijvoorbeeld aan een goed lichtplan. Als dat helemaal klopt, krijg je ook meteen offertes die helemaal kloppen. Maar kom

'IK WIST NIET WAT
ME OVERKWAM,
DAT MEEN IK ECHT'

je er later achter dat je nog extra stopcontacten en lichtpunten wil, dan komen er meerkosten bij waar je op voorhand niet op had gerekend.'

Het persoonlijke contact tussen opdrachtgever en opdrachtnemer is volgens Francine altijd de basis geweest voor het succes van haar bedrijf. En precies datzelfde ervaart ze, sinds ze een jaar geleden klant werd bij Van Boekel accountants en adviseurs. 'Het is niet overdreven om te stellen dat ik echt ontzettend blij ben dat ik deze overstap heb gemaakt.' De oude accountant van Francine voldeed niet meer

en op aanraden van een kennis kwam ze in contact met venoot Linda van Hoof. 'Ik wist niet wat me overkwam, dat meen ik echt. Linda kan zaken uit onze werkpraktijk vertalen naar goede vragen,

ze denkt echt mee en dat geldt ook voor de andere mensen van Van Boekel waar ik mee te maken heb. Op voorhand aarzelde ik wel een beetje: zo'n groot kantoor, past dat wel bij een bedrijf als het onze? Maar in de praktijk heb ik maar met een paar mensen te maken en die geven ons echt de persoonlijke aandacht die volgens mij iedere klant wil krijgen. Ik kan op dit moment alleen maar zeggen dat ik het jammer vind dat we niet veel eerder zijn overgestapt. We zijn natuurlijk nog maar kort klant, maar ik hoop dat deze samenwerking ook in de toekomst zo prettig blijft verlopen.' ■