

Internationalisering Design

Ontwerpen in Italië betekent vooral zelf met oplossingen komen

Maarten Veeger
Milaan

Innovatieve design heeft baat bij een beetje chaos, is de stellige overtuiging van Jan Puylaert. En juist daarom is de Nederlandse ontwerper al ruim twintig jaar actief in Italië, waar het gebrek aan organisatie en regelgeving designers dwingt om 'out of the box' te denken.

'Ik wilde designer worden en graag ontdekken wat Italianen hebben wat wij Hollanders niet hebben', aldus de 46-jarige Puylaert over zijn beslissing in 1987 om zich in Italië te vestigen. Toen had hij zijn eerste ondernemingsaccés al binnen: op zijn twintigste bedacht hij het Steden spel, waarvan honderdduizenden exemplaren waren verkocht door speelgoedfabrikant Jumbo. 'We verkochten op een goed moment meer dan Jumbo's belangrijkste spel Strategie', vertelt hij. 'Van de opbrengst hebben we in Zeewoold Vlaanderen een historische boerderij gekocht en opgeknapt.'

Maar toch lonkte Italië, waar Puylaert in eerste instantie weer een tijdje studeerde en vervolgens aan de slag ging als hoofdje in ontwerpstudio's. Hij mocht zelf ook dingen ontwerpen als een gereedschapskast en een tafel voor het kantoor van BMW Italia.

'Al snel stuitte hij op het geheim van het Italiaanse succes op designgebied, zegt hij: 'In dit land zijn de zaken slecht geregeld. Niets staat in een boek. Je begint bij iedere klus dus van nul. En dat zorgt in design voor een creatieve oplossing. Dit is het land van kleine zelfstandige ondernemers die voor alles ook zelf een oplossing bedenken. Wees eens eerlijk, waar heeft al die regelgeving in Nederland nu echt toe geleid? Italianen zijn voor al origineel.'

Puylaert leerde desalniettemin in 1994 terug naar Nederland om voor de badenproducent Rio International te gaan ontwerpen. 'Ik werd al snel hoofd design en heb er met de haas de hele wereld voor Rio rondgereisd en veel geleerd.

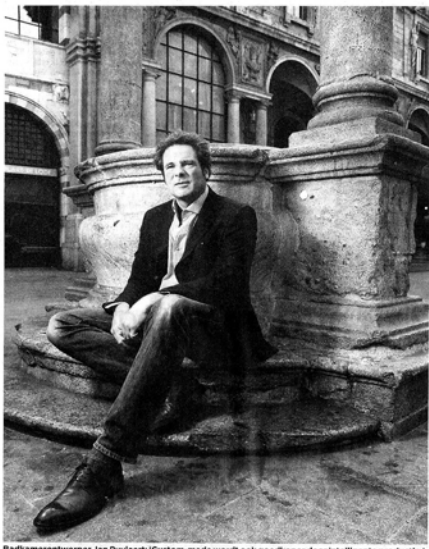
Maar dat mijn collega's hun lunch uit een boterhamzakje zaten te eten vond ik te rot voor woorden. Gelukkig ging ik voor het bedrijf een vestiging openen in Milaan en was ik weer snel terug hier. Ik ontdekte dat ik eigenlijk een Italiaan was en toevallig in Nederland ben geboren.'

'In 2000 startte ik mijn eigen bedrijf in badkamers. Wet. Dat was omdat ik een wastafelontwerp had gemaakt dat ik nergens kon verkopen. Toen ben ik het maar zelf gaan doen. Toen ik even later een lichtgeel fluorescerende badkuip presenteerde verklaarde mijn omgeving mij voor gek. 'Jan, wie wil dit nu?' hoorde ik dan. En toen wist ik dat ik goed zat.'

En inderdaad viel de 'Light'-serie badkuipen en wasbakken in de smaak. Wet won er meerdere prestigieuze designprijzen mee en draaide afgeleverd jaar een omzet van ruim de € 1 mln, al denkt Puylaert dat het dit jaar een stuk lager zal uitvallen. 'Ik maakte namelijk iets wat nog niet werd gemaakt', verklaart hij zijn succes. 'Mensen willen geen standaard badkamer meer.' En onverwachts boorde hij een nichemarkt aan: 'Weet je aan wie het goed verkocht? Aan gescheiden ouders. Een heel interessante doelgroep. Die creëren met zo'n fluorescerende badkuip een feest voor de dochter van zes die af en toe komt logeren.'

Puylaert ontwerpt in zijn studio nabij Lago Maggiore en reist de regio door om bij de juiste vakman zijn ontwerpen te laten produceren. De sector heeft de afgelopen jaren klappen opgelopen vanwege concurrentie uit Azië, maar Puylaert is overtuigd van de overlevingskansen. 'Ik blijf onder de indruk van de inventiviteit van de producenten hier. Ze kunnen razendsnel aanpassingen realiseren en als ik ze zaterdag bel, staat het bad maandag klaar. Dat zie ik ook in China niet doen.'

'China is in mijn ogen dan ook echt passie. Het model dat ze ons op proberen te dringen heeft zijn tijd gehad. We hebben allemaal van die rieta mandjes en goedkoop



Badkamerontwerper Jan Puylaert: 'Custom-made wordt ook goedkoper door intelligente productie.'

rommel in huis. Je kunt er niet meer mee aankomen. Ik wil terug naar de Europese cultuur en op een goede kwaliteit stoel zitten.'

Puylaert piekert er dan ook niet over om zijn productie naar China te verplaatsen. 'Het is een lief volk maar ze begrijpen niets. Ze kun-

nen honderdduizend pandabertjes maken voor zes cent per stuk maar één fluorescerende badkuip lukt ze niet. Italianen hebben wel die inventiviteit, passen direct hun machine aan en leveren kwaliteit. Chinezen kunnen namaken maar niet iets nieuws bedenken.'

'Ik weet zeker dat er een reactie uit de markt komt. We willen namelijk geen massaproductie meer. Ontwerpen worden steeds individueler en de tussenhandel gaat dan ook verblijven. Dat komt omdat de productie steeds intelligenter wordt en ook goedkoop custom-made producten kunnen worden gemaakt. De tussenhandel sloot 90% van de prijs op dus het wordt voor de klant echt niet duurder. Die koopt via internet bij de ontwerper en laat zijn meubel per stuk maken. Zelfs Ikea is ten dode opgeschreven. Voor creatieve ontwerpers breken er echter goeden tijden aan.'

Designmarkt Steeds individueler

- Consument zal zich steeds meer gaan richten op design in plaats van massaproductie
- Productie kan steeds intelligenter, waardoor hoogwaardig design goedkoper wordt
- Consument bestelt via internet bij ontwerper
- Daardoor zullen de grote winkels en tussenhandel verdwijnen

Marketing

'Niemand geloofde er toen in'

Van onze redacteur
Milaan

Met het ontwerpen van een mooi bad of een wastafel en het kijken aan anderen overlaten om te krijgen of het ook een commercieel succes wordt, heeft Jan Puylaert geen goede ervaringen. Hij moest dus ook de ontwerpstudio uit en de zaken in. 'Iedere succesvolle ontwerper is ook een zakenman', zegt hij. 'Nee, sterker nog, ieder succesvol iemand is ook een zakenman.'

Puylaert stapte in 2000 met zijn ontwerp van een wastafel met twee kranen en maar één afvoer op wel zes verschillende producenten af. 'Maar niemand geloofde er toen in. Ze vonden het niet normaal.'

Vervolgens ging hij zelf op een beurs staan met in zijn stand alleen de besuiste wastafel. 'Quatre mains' genaamd. 'Niet lang daarna hadden ook alle grote namen een wastafel voor twee personen met één afvoer', vertelt hij.

Het bedrijf van Puylaert, Wet,

bestaat louter uit de ontwerper zelf en drie personeelsleden. 'Groot hoeft ook niet. Daar creëer je alleen maar zorgen mee. Ik besteed alles uit. Zo heb ik nu ook een magazijn inclusief personeel ingehuurd voor de opslag van mijn badkamers. Ik heb geen kantoor. Ik doe alles met mijn mobiele. Ik verkoop duizenden baden en wastafels per jaar. Hoteltentens doen het tegenwoordig goed. Die willen voor iedere kamer een andere kleur bad.'