PANDJES FLIPPEN OMA'S ERFENIS VERDUBBELEN DOE JE ZO

QUOTE

WOONSPECIAL

1- 2021 ADVIESPRIJS € 12,50 WWW.QUOTENET.NL

PIET BOON
'WE ZIJN HELEMAAL NIET DUUR, ONS WERK KOST GEWOON VEEL GELD'

OP PAD MET EEN MEESTERINBREKER
'ZO'N BORDJE VAN EEN BEVEILIGINGSBEDRIJF IS EEN AANMOEDIGING, GEEN WAARSCHUWING'

WEELDERIG WONEN

OOST WEST, THUIS BEST

KASTEELHEREN 'EEN LANDGOED ZONDER BEWONERS IS ALS EEN KERK ZONDER DOMINEE' **PRIETPRAAT** HET LYRISCHE LINGO VAN DE MAKELAAR **SLURP!** DOORZAKKEN IN DE DUURSTE WIJNKELDERS, DE HIPSTE INTERIEURS EN DWEPEN MET DESIGN

Tekst **ONNO DEN HOLLANDER**
Beeld **MARTIN DIJKSTRA**

GEWOON

BOON

Lag het aan ontwerper en woonkoning Piet Boon, dan had u op deze pagina's geen tekst getroffen, want al dat geouwehoer over werk zegt niks. Liever laat hij zijn ontwerpen zelf spreken. 'Je kunt beter acht foto's van mijn werk laten zien. Strik eromheen en klaar.'

Eigenlijk moet je **Piet Boon** niet interviewen. Het is niet dat hij verlegen is, of zwijgzaam, zeker niet. Hij praat met het grootste gemak over kunst, fietsen, kitesurfen, films en muziek. Als we zijn werkkamer binnenlopen galmt de soundtrack van *A single man* tegen de muren. 'Heb je die film gezien? Een klassieker, moet je kijken. Het is gruwelijk mooi. Tom Ford heeft hem geregisseerd en alles is prachtig: het verhaal, de kleding, de muziek.' Hij zwiept met zijn telefoon het orkest op. 'Luister dan.' Het gaat om de symfonie *And just like that* van de Poolse componist Abel Korzeniowski. Als hij dit thuis opzet kan er zomaar een traan over zijn wang rollen, maar nu staat er een journalist – met zijn jas nog aan – in de kamer, dus dat zwakt de boel een beetje af. We luisteren geduldig, krap vijf minuten, tot de violisten hun laatste noten hebben opgesnoept.

'Mooi, hè?' Boon (63) draait de muziek zachter. Het grote ouwehoeren kan beginnen. Hij glimlacht: 'Waarover eigenlijk?' Nou, wij mikten op een verkenningstocht door zijn leven, als een soort woonkoning die erg populair is geworden onder villabewoners en hotelketens wereldwijd. In hogere kringen wordt gekoketteerd met zijn naam als keurmerk van goede smaak. 'Dat is Piet Boon' is een bekend zinnetje bij rondleidingen door grote huizen. De bewoner wijst dan op een bank, tafel, tuinset, keuken of badkamer. Nog beter: 'Het hele huis is Piet Boon.' Zijn bedrijf bedenkt namelijk alles. Hij knikt. 'Van kavel tot kunst aan de muur.' En met opdrachtgevers uit New York, Tokio, Verbier en nog honderden hotspots is er vast genoeg om over te praten.

'Als je maar niet opschrijft dat ik een kapsoneslijer ben. Ik hou niet van opscheppers'

Maar toch moet je hem eigenlijk niet interviewen. 'Je kunt beter acht foto's van mijn werk laten zien. Strik eromheen en klaar.' Legt uit: 'We spelen met de gedachte van een standbeeld voor Jan des Bouvrie in Naarden. Je kunt hem als persoon neerzetten, maar ik zie veel liever dat we zijn beroemde kubusbank in brons gieten. Dan kunnen de mensen er gezellig een biertje op drinken. Maar belangrijker: een goed werk vertelt meer dan een spiegelbeeld.' Juist. En goed werk mag je zeker ook niet bekladden met woorden. 'Als het over wonen gaat is de Nederlandse taal een krot. In het Engels kan ik het over *composed balance* hebben, maar als ik dat vertaal, ben ik opeens een interieur aan het componeren dat in balans is. Wat betekent dat nou helemaal?' Een glimlach. 'Maar je bent er nu toch, dus laten we een poging wagen.'

HUFTERPROOF

Piet Boon wilde altijd aannemer worden. Zelfs een matig handlezer kon in zijn knuisten een kaarsrechte levenslijn naar de bouwplaats zien. 'Het is een schitterend vak: met je handen een huis bouwen.' Een betere uitleg is niet nodig. Hij haalde zijn diploma mts bouwkunde en begon in de jaren tachtig zijn eigen bedrijf. 'Er valt niet veel spannends over te vertellen. Hard werken, tevreden klanten, mond-tot-mondreclame, meer klanten, harder werken.' Op deze wenteltrap van succes lag één wankele trede. 'Een goede vriend van mij was tandarts en ik bouwde destijds veel tandartspraktijken. Als we onze krachten bundelden, konden we samen een wittetandenwinkel beginnen. Dat bestond nog niet, maar wij vonden het een topidee, dus openden we ons eerste winkeltje in Zaandam. Het zag er prachtig uit, maar het liep voor geen meter. Op een goede dag draaiden we 13 gulden omzet.' Lachje. 'Op onze beste dag hebben we de winkel gesloten.'

In de bouw was meer werk, meer geld, meer toekomst. 'Het bedrijf werd groter, vijftig werknemers, en we begonnen onze eigen meubelmakerij, zodat we voor verschillende projecten ook meubels op maat konden leveren. We ontwierpen sowieso steeds meer zelf. Dat kwam voort uit frustratie omdat de schetsen van architecten vaak niet aansloten op wat er uiteindelijk moest worden gemaakt. Ik kreeg het idee dat we het zelf allemaal beter konden.' Even wachten: architectuur is toch een serieuze studie? 'Ja, maar als aannemer moet je checken of het bouwkundig klopt, want jij bent eindverantwoordelijk. Ik wist meteen of een project haalbaar was, wat er beter kon, en ik was eigenwijs genoeg om dat telkens te bewijzen. Dan kon ik beter alles zelf ontwerpen.'

Boon had een gezond geloof in eigen smaak. Hij noemt deze 'barefoot chic', maar ja, vertaal dat maar eens. 'Ik hou van chic, zowel in een strandhuisje als in een grachtenpand, maar het moet ook hufterproof zijn. Ik heb een hekel aan spullen die snel stukgaan.' Om te testen of zijn eigen meubels sterk genoeg waren liet hij z'n kinderen een parcours door het huis fietsen, met het vaderlijke verzoek om overal tegenaan te botsen. 'Nul gewonden. Schrijf je dat ook op?'

Afijn, het bedrijf was een soort *all you can*-woonwinkel geworden. Er was ruimte voor aannemen, meubelmaken, ontwerpen en productontwikkeling. Zijn naam glom in grote letters op het dak van het kantoor in Oostzaan, een dorpje dat bekend werd als 'bij Piet Boon rechtsaf'. Hij gaf rond de eeuwwisseling een boek uit met eigen werk, waaronder foto's van zijn huis en restaurant De Kas, en werd per dag een beetje bekender. Ook in het buitenland. 'Ik werd gebeld door een Amerikaan. Hij had ons boek gezien en zei: *"What about your first penthouse in New York?"* Wat bleek: hij belde namens Hovnanian Enterprises, destijds de grootste ontwikkelaar van Amerika. Het ging meteen om het duurste appartement van de stad, op Fifth Avenue. Een grote kans, maar heel spannend, want wij waren nog een bleu clubje uit de Zaanstreek. Dan mag je voor je gevoel opeens debuteren in de WK-finale. Maar goed, we hebben het penthouse kaal gestript en opnieuw ingericht, met kostbare kunst aan de muren, en het project werd bejubeld in Amerikaanse bladen. Zo ging het balletje rollen.'

De grote ontwikkelaar had kruiwagens vol nieuw werk en Boon rolde in een wereld van weelde. 'Ik werd uitgenodigd in de beste restaurants, vloog met een helikopter naar JFK, hup, met het vliegtuig naar Arizona, waar we 25 villa's mochten ontwerpen, weer terug naar Washington, waar we een hele wijk mochten vormgeven. Geweldig.' Maar soms ook onwennig. 'Ik was 45 – voor m'n gevoel nog een jonkie – en dan liep ik een kamer binnen vol architecten in dure pakken om daar in gebrekkig Engels te vertellen wat we gingen doen.' Lacht: 'En het gebeurde nog ook. In Washington hebben we een wijk met drie verschillende villa's ontworpen die in allerlei kleuren terugkwamen. Een soort familie van huizen. Daar werd zelfs een heuse Piet Boon-tour georganiseerd. Niet slecht voor zo'n boerenkinkel uit Noord-Holland, toch?' Intussen liep het bedrijf in Oostzaan gewoon door met alle divisies en probleempjes van dien. 'Dan zat ik in een riante villa in New York in een bouwvergadering en werd ik gebeld door iemand uit Heerhugowaard dat de kastjes in de keuken klemden. Of ik even kon helpen. Dat werkte niet meer. Het speelveld was te groot geworden.' Hij moest keuzes maken. 'We hebben in 2008 het aannemersbedrijf en de meubelmakerij verkocht, want ik wilde me volledig concentreren op ontwerpen. Ik wist dat daarin nog een wereld te winnen was.' Studio Piet Boon werd een ontwerpstudio.

STOMVERBAASD

'Ken je dit liedje?' Het volume vliegt omhoog. *'Green Onions*. Moet je hard draaien.' Hij grijnst – dat kan hij goed – zelfverzekerd en zorgeloos. 'Als je maar niet opschrijft dat ik een kapsoneslijer ben. Dat is het onaardigste wat iemand over mij kan zeggen. Het is absoluut niet waar. Ik hou niet van opscheppers.' En toch wordt het hem weleens verweten. Hoe kan dat? 'Geen idee.' Misschien heeft het met het beeld van zijn klantenkring te maken; Piet Boon staat bij minstens de helft van de Quote 500 in het telefoonboek. 'Laat ik eerst zeggen dat ik daar heel trots op ben, want dat betekent dat wij de beste kwaliteit leveren.' Er komt een 'maar' aan. 'Ja, want nu ga jij natuurlijk roepen dat we héél duur zijn en alleen voor de happy few werken. Dat krijg ik in elk interview te horen. Of wilde jij het er níét over hebben?' Eh, wel. 'Nou, heel kort: we zijn helemaal niet duur, ons werk kost gewoon veel

geld. Dat is om de simpele reden dat we met de beste mensen en producten werken. Maar dat betekent ook dat jouw huis, of badkamer, heel lang goed blijft.'
Boon spreekt in meervoud. Hij is dan weliswaar het gezicht van zijn eigen naam, maar bij Studio Piet Boon werken ook architecten, interieurontwerpers, stylisten en verkopers. 'We zijn klein begonnen en onze manier van werken was helder: de klant komt op bezoek, we zagen hem door over zijn leven, woonwensen, toekomstdromen, en dan maken we een ontwerp dat zijn stoutste dromen overtreft. Ik wil stomverbaasde gezichten zien, anders hebben wij ons werk niet goed gedaan.' Vervolgt: 'Eerst deden we vooral villa's. De volgende stap was restaurants en hotels. Dat leek een grote stap, maar hotels mikten steeds vaker op het *home away from home*-gevoel. Het enige verschil is dat er echt niks stuk mag gaan in hotels en dat je het goed moet kunnen schoonmaken. Vergis je niet: mensen zijn grote viezeriken. Hoe duurder de kamer, hoe smeriger mensen ermee omgaan. Dat is een bekende hotelwet.'

'We zijn helemaal niet duur, ons werk kost gewoon veel geld'

Boon had al naam gemaakt in Amerika en sprong een klein gat in de lucht toen de Delano-keten hem polste voor het ontwerp van een hotel in Las Vegas. 'We hebben die pitch gewonnen.' Klein probleem: 'Ik wist bij god niet welk bedrag ik moest vragen. Ik heb mezelf nooit als zakenman gezien. Ik ben veel meer van de grote creatieve lijnen. Vroeger nam ik bijvoorbeeld altijd mensen aan die precies konden wat ik kon. Daar heb je natuurlijk geen reet aan. Ze moeten slimmer zijn, beter kunnen tekenen, meer verstand van zaken hebben. Dat is de hele kunst van een bedrijf opbouwen. Later heb ik de boekhouding uitbesteed aan goede managers en rekenwonders, maar toen ik die pitch won, moest ik meteen een bedrag noemen. Ik dacht aan de wijze woorden die ik ooit van David Hart had gehoord en zei: "Mijn fee wil ik graag aan jullie beleefdheid overlaten." Die gasten schoten in de lach en knepen nog net niet in m'n wangen. We zijn uiteindelijk op een miljoen euro uitgekomen.' Aarzelt even. 'Niet veel, hè? Dat bedoel ik: geen zakenman.'
Dat hotel kwam er uiteindelijk niet ('gevolg van de crisis'), maar zijn portfolio werd al snel gevuld met exotische vruchten en smaakt inmiddels als een wereldgerecht. Even bladeren: een golfclub in Zuid-Afrika, woontoren op Wall Street, chalet in Verbier, luxe villa in Saoedi-Arabië, resort op Antigua, hotel in Japan en veel, veel vakantiehuizen, van Portugal tot Bonaire. 'Ik hou ontzettend van Bonaire. Waarom? Omdat het zo'n weinig-aan-de-hand-eiland is. Er is niks, behalve wind, en meer heb ik als kitesurfer niet nodig.' Boon is nogal fanatiek met zijn sport. 'Het geeft dezelfde kick als skiën, maar je hoeft niet in de lift naar boven. Ik ben een keer van Bonaire naar Curaçao gekited. Klinkt stoerder dan het was. Je bent er in drie uurtjes en het is alleen maar rechtdoor.'
Terug naar zijn portfolio. Boon heeft ook restaurant The Jane ontworpen. De sterrenstal in Antwerpen werd in 2015 uitgeroepen tot mooiste restaurant ter wereld. Het blijft even stil. 'Moet ik nu iets zeggen?' Doe maar. 'Potverdorie, wat een leuke prijs.' Weer die jongensgrijns. 'Weet je, ik was er hartstikke blij mee, maar ik heb succes nooit goed gevierd omdat ik altijd bezig was met het volgende project. Het is zo'n stom zinnetje, maar ik vind mijn werk echt ontzettend leuk. Ik mag de wereld over reizen en kom op de gekste plekken. Of het nu in het paleis van koning Abdullah in Jordanië is of bij een privéconcert van Bruce Springsteen voor 24 mensen in New York. En dan mag ik ook nog de vetste opdrachten doen. Villa's, hotels, unieke Land Rovers en Porsches. Kom op, dat is toch gaaf?'

BOONBOEK

Piet Boon: half man, half kind, heel enthousiast. Toch blijft het onduidelijk waarom die opdrachtgevers juist bij hém aankloppen. Wat maakt hem bijzonder? 'Ik heb geen vaste signatuur. Elk project is anders.' Wat een flauw antwoord. Er moet toch iets van een handboek zijn waarin we zijn filosofie lezen? Hij knikt en probeert de eerste zin ervan te citeren. 'Het gaat over *aesthetics*, *functionality* en *individuality*, maar zelfs in het Engels heb je niet zoveel aan die woorden. Het belangrijkste is dat we enorm goed naar de klant luisteren en een *sense of place* hebben. Wat je ook ontwerpt, het moet in de omgeving passen, lang meegaan en comfort bieden.' Hij lacht nu om zichzelf. 'Zie je? Eigenlijk moet je mij niet interviewen. Het wordt gezwets. Straks zeg ik nog: "Een bank moet er mooi uitzien én lekker zitten."' Voegt meteen toe: 'Ja, nogal wiedes, maar dan kun je nog steeds honderden banken maken. Wij doen wat de klant vraagt.'
In de Piet Boon-meubelcollectie cirkelt wél een persoonlijke handtekening. 'De Kekke-shape. Ik wilde ooit snel een cirkel schetsen, maar die werd niet

helemaal rond en ook niet ovaal. Ik heb het de "super circle" genoemd. Dat is de basis voor veel van onze tafels, stoelen en spiegels geworden.' En dan is er nog iets: zijn deurklink. Niks om je druk over te maken, tenzij je een vakidioot bent. 'Ik vind het héél belangrijk. Je kunt een deur heel simpel houden, als er maar een mooie greep op zit. Het moet nooit *too much* worden. Een vrouw met te veel make-up is ook niet mooi, toch?'

Het zijn de details die het verschil maken en Boon let overal op. Het moet vreselijk zijn om hem thuis op bezoek te krijgen. 'Welnee, ik ga heus niet over jouw interieur praten, al dekken mensen zich wel vaak in. Dan zeggen ze dat ze de muur nog gaan schilderen, of een meubel vervangen, alsof ik daar ben om als kwade keurmeester de boel af te fikken.' Oké, maar als we erom vragen? Fik eens drie dingen af die écht niet kunnen. 'Poeh, vooruit: te kleine toiletten, stopcontacten op rare plekken en plastic tuinmeubilair.' Hij zegt het met tegenzin. Elk huisbezoek kan hem namelijk vooral inspireren. 'Ja, net als elke wandeling of wereldreis. Ik maak de hele dag fotootjes van simpele dingen als muren en prullenbakken omdat het nieuwe ideeën opwekt. Ik wil niet twee keer hetzelfde ontwerpen. Daarom verveelt mijn werk nooit.' Maar er zitten wel rotdagen tussen. 'Bijvoorbeeld als we een pitch verliezen. Laatst liepen we het Hilton in Antwerpen mis. Dan baal ik stevig, maar na zes godverdommes gaat de knop weer om, want er blijft gelukkig genoeg werk over.'

'Het bedrijf is bewust zo gebouwd dat ik misbaar ben geworden. Dan heb je het als ondernemer goed gedaan'

Het bedrijf telt inmiddels 65 werknemers die onder meer uit Amerika, Azië, Italië en Spanje zijn overgevlogen om in Oostzaan aan hun carrière te timmeren. 'We zoeken bewust naar verschillende achtergronden en stijlen. Dan krijg je *the best of all worlds*. Zij komen hier graag, want als je bij ons iets goed bedenkt, wordt het ook gemaakt. En we spelen wel Champions League natuurlijk.' Boon is niet meer bij elk project betrokken. 'Sterker: het bedrijf is bewust zo gebouwd dat ik misbaar ben geworden. Ze kunnen hier makkelijk zonder mij verder. Dan heb je het als ondernemer goed gedaan.' Hij plukt nog wel de leukste plannen van het papier. 'We gaan samenwerken met Wajer Yachts én we zijn druk met het Rosewoodhotel op de Amsterdamse Prinsengracht. Dat wordt prachtig. De entree wordt net als de eregalerij van het Rijksmuseum, er komt een geweldig restaurant, een heerlijke binnentuin. Het wordt echt een hotspot.'

Hoe hebben zij die pitch eigenlijk gewonnen? 'Niet zo moeilijk. Wij kennen de geur en smaak van Amsterdam natuurlijk beter dan, ik noem maar wat, Japanse ontwerpers. Het gaat altijd om de *sense of place*.'

Juist, maar hoe wint Studio Piet Boon dan een pitch voor een hotel in Japan? 'Door de boel om te draaien. Japan is het mekka van ontwerp, maar alle hotels zijn typisch Japans. Wij kunnen onze westerse schwung erin kwijt.' Lacht: 'Als je dat spelletje goed beheerst, zit je nooit zonder werk.'

WAT GAAF

'Weet je wat ik jammer vind?' Hij zucht even. 'Dat ik ouder word. Niet dat ik me oud voel, maar kom op, ik ben 63; een grijze man tussen de jonge koppies. Dat is jammer omdat ik nu pas echt durf te zeggen: godverdomme, wat zijn we goed.' Een vrolijke blik. 'En je weet dat ik geen opschepper ben. Ik heb gewoon het gevoel dat het nu allemaal gaat beginnen. Dat er nog grotere, mooiere opdrachten komen. Want technisch is er steeds meer mogelijk en alles kan origineler. Daar zijn we klaar voor. In dit vak moet je ook rijpen. Hoe ouder je wordt, hoe beter je bent.' Lachje. 'En hoe grijzer.' Hij denkt toch niet aan stoppen? 'Zeker niet. Ik kan dit werk tot m'n tachtigste doen en ik wil nog lang betrokken blijven. Daarbij moet ik gewoon werken voor m'n geld.' Hmm. Piet Boon kan toch prima met pensioen? 'Ik mag niet klagen, maar ik geloof niet dat je makkelijk rijk wordt in dit vak. We hebben een groot pand, met veel mensen die we goed moeten betalen. Het is eigenlijk gewoon een urenfabriek. En wij stoppen altijd meer uren in een project dan we de klant berekenen, omdat we ons werk telkens nét iets beter willen maken. Als ik rijk had willen worden, was ik wel in het vastgoed gegaan. Dat heb ik één keer serieus geprobeerd, maar toen kwam de crisis en kon ik net m'n sokken heel houden. Ik vond het te stressvol. Nee, laat mij maar lekker ontwerpen. Ik kan er nog altijd een verliefd gevoel van krijgen. Soms – nou, best vaak – fiets ik op zondag naar een bouwplaats om vanachter het hek even te kijken wat we nu weer hebben ontworpen. Dan zie ik Studio Piet Boon op het bordje staan en denk ik: godverdomme, wat gaaf. Uit het niets een huis bouwen. Het is het mooiste beroep ter wereld.'