

Interieuradvies



Bij OpdeSofa worden uw interieurproblemen doorgrond

vanaf de sofa

Carlien Kottmann (56) ontpopte zich in korte tijd tot een gevestigde naam op het gebied van interieuradvies. Met haar bedrijf OpdeSofa richt ze zich persoonlijk tot haar klanten. Vragen stellen, doorgronden en laten nadenken vormen voor Kottmann de basis om tot een inrichting op maat te komen. Haar motto: Inrichten betekent compenseren.

TEKST: ANDRA LAARHUIS



Simpelweg een lampje kopen kan ook bij Carlien Kottmann. Of een bankstel, een paar stoelen, een tafel. Maar meestal vraagt ze toch even door bij haar klanten die zo'n snelle aankoop doen. 'Waar komt de lamp precies te hangen, hoe ziet het interieur er verder uit, is dit meubelstuk precies wat je zoekt? Ik heb er moeite mee zomaar iets te verkopen', zegt ze eerlijk. 'Het is fijn als mensen hebben nagedacht over wat ze precies willen. Niet of het ontwerp toevallig in de mode is.'

Ze noemt zichzelf niet voor niets interieurpsychologe. Kottmann is een mensenmens, zoals dat heet. Haar hele leven werkt ze al met mensen, coacht ze en voorziet ze van advies. Op allerlei gebieden. Alles komt nu samen in haar eigen bedrijf OpdeSofa. Jarenlang werkte de Rotterdamse samen met haar broer bij DAD (Dutch Art & Design) waar ze bedrijfsleider was. Ze werd een autodidact op het gebied van inrichting en design. Toen meerdere mensen haar aanmoedigden, besloot ze over te stappen en voor zichzelf te beginnen. 'Mijn broer werkt nu voor mij. Hij is kunstenaar en zijn schilderijen hangen bij mij in de winkel.'

Kottmann heeft een eigen kijk op het geven van interieuradvies. Van een simpel tekeningetje, een foto uit een blad of een woonkamer die van internet is geplukt, raakt de interieurexpert niet opgewonden. 'Het belangrijkste vind ik dat mensen actief meedenken over hun inrichting. Ik probeer ze te doorgronden, erachter te komen wat ze écht willen. En niet dat ze een trend volgen.' Wie binnenstapt in de Rotterdamse winkel kan aan de bak! Vooral stellen worden onderworpen aan een vragenvuur. 'Het zijn simpele vragen hoor, die ik stel. Wel neem ik ieder apart. Zodat ze mij kunnen vertellen wat hun eigen smaak eigenlijk is. Van welke materialen ze houden, stoffen, kleuren en sfeer. Naderhand laat ik beiden terugkomen en laat ze voorbeelden zien.'





'Inrichten is vaak compenseren. Veel mensen willen een strakke inrichting, maar toch gezellig. Dan kun je bijvoorbeeld kiezen voor een gietvloer, die je weer compenseert met knusse materialen. Een houten vloer geeft al een bepaalde sfeer. Mensen hebben vaak een idee, maar weten niet hoe en waar te beginnen. Zo stapte er laatste een man binnen die gek was van design. Hij keek rond in de winkel en vond het hier veel gezelliger dan bij hem thuis. Ik ben naar zijn huis gegaan en zag dat alles wat er stond design was, en verder was de inrichting vrij leeg. Prachtige meubels, maar er zat geen karakter in. Zijn woonkamer leek op een museum. Dat kun je compenseren met natuurlijke materialen, zoals een eerlijke houten tafel. Mensen houden van natuurmaterialen, maar ze willen ook strak. Denk dan bijvoorbeeld weer aan een gietvloer. Alles is compenseren of iemand moet heel uitgesproken zijn. Ik krijg ze hier ook wel binnen. Klanten die alleen maar van een landelijke sfeer houden. Dan wil ik toch meer weten: wat trekt ze aan in die sfeer, waarom landelijk. Ik wil dat ze me dat kunnen uitleggen.'

Kottmann werkt met haar klanten naar een goede basis toe, in de inrichting van hun huis. 'Dat gaat een leven lang mee. Hoe ze er verder invulling aan geven, is persoonlijk. Dat wisselt misschien per seizoen, omdat je graag met de mode mee wilt doen. Reis je veel, dan kun je denken aan hoekje met jouw persoonlijke reis-herinneringen. Een altaartje, ingericht vanuit je hart, waar je blij van wordt als je een keer chagrijnig thuis komt.'

Het inlevingsvermogen en de betrokkenheid van Kottmann zijn enorm. Maar dat betekent niet dat iedere klant zich op de sofa moet vleien om zich te laten onderwerpen aan haar vragen. 'We zitten gewoon aan tafel te praten. Tijdens evenementen wil er nog wel iemand op mijn sofa plaatsnemen, maar doorgaans geeft het eerder een barrière dan dat mensen vrijuit praten. Het is ook niet nodig, maar de naamgeving aan mijn bedrijf vond ik wel passend.'

Enkele vragen die je alvast zelf kunt beantwoorden:

1. Is je huis een showroomplaatje of is het het plaatje dat bij JOU past
2. Heb je het gevoel dat je je in je huis kunt terugtrekken
3. Laat je huis zien wie jij bent
4. Is er een plek in je huis waar je vrolijk van wordt als je er doorheen zit
5. Zijn de kleuren die je hebt gebruikt ook de kleuren die bij je passen, kleuren waar je altijd op gevallen bent
6. Bij welke materialen krijg je een goed gevoel
7. Denk je; het is een mooie inrichting, maar ik mis nog wat

www.opdesofa.nl