

BNI-voorzitter Kees Spanjers:

‘De BNA is een beetje arrogant’

Kees Spanjers (BNI én BNA) wil de interieurarchitectuur weer duidelijk op de ontwerpkaart van Nederland hebben. En in de slijpstream daarvan zo mogelijk ook de Bond van Nederlandse Interieurarchitecten (BNI), waarvan hij sinds eind vorig jaar voorzitter is. Samenwerken wil hij graag met de grote broer BNA, maar dan moet die wel wat minder arrogant worden.

De BNI heeft de afgelopen jaren moeilijke tijden doorgemaakt. De vorige voorzitter, Joke van Hengstum, ruimde de winkel op. Haar opvolger Kees Spanjers wil, vooral ongehinderd door het verleden, de komende twee jaar een aantal doelstellingen met zijn BNI bereiken. ‘Die strubbelingen in het verleden zijn eigenlijk aan me voorbij gegaan. Zoals zovelen was ik in die tijd snurkend lid van de BNI. De BNI is weliswaar een actieve vereniging, maar net als dat geldt voor de BNA en de tennisvereniging is het aantal actieve leden klein. Je kunt daarin verandering brengen door mensen te motiveren en leuke dingen te organiseren. Voor ons betekent dat het vergroten van de aandacht voor de interieurarchitectuur in Nederland’.

Is het met de interieurarchitectuur in Nederland dan zo slecht gesteld? We hebben toch Jan des Bouvrie?
‘We hebben inderdaad Jan des Bouvrie. Daar gaat het ook altijd heel goed mee. En met hem met de inrichtingsbranche. Maar dat zegt nog niets over met name de kleinere bureaus van interieurarchitecten. Hun positie is enigszins vergelijkbaar met die van de kleine architectenbureaus. Dat zit ‘m vooral in de aard van de opdrachten. Je bent als adviseur toch een dure post op

een klein budget. Verder is er de concurrentie van niet-gekwalificeerde interieuradviseurs en ook van interieurarchitecten met een commerciële binding. Zoals Jan des Bouvrie. Die groep mocht tot voor kort geen lid worden van de BNI omdat ze niet onafhankelijk waren. Daarin hebben we nu verandering gebracht, mits ze onze gedragsregels willen onderschrijven. Daar staat in dat een interieuradvies apart gehonoreerd moet worden, zodat de klant inzicht heeft in het onderscheid tussen het advies en de aankoop van de inrichting. We denken dat daarmee de kwaliteit van het advies ook beter wordt.’

Heeft deze verandering in de gedragsregels van de BNI al een toestroom van nieuwe leden opgeleverd?

‘Nog niet, maar het proces is in gang gezet. Een veel belangrijker achtergrond van de gedragsregels was overigens om het vak de plaats in de maatschappij te geven die het verdient. We willen gewoon de vereniging van alle interieurarchitecten in Nederland zijn’.

Spoort dat wel met het bestaan van de sectie interieurontwerp van de BNO?

‘Bij de BNO heet dat de sectie ‘ruimtelijke vormgevers’. En dat

geeft al het verschil in visie aan. De BNO wil een brede organisatie van Nederlandse ontwerpers zijn, die interactie tussen vakgebieden zoekt. En wij vinden dat het vak interieurarchitectuur een eigen beroepsvereniging verdient die zich richt op de kern van het vak.’

Wat gaat de BNI doen om de kloof tussen interieurarchitecten en het grote publiek te verkleinen?

‘We gaan ons onder andere bewust meer op het grote publiek richten. We zijn nog aan het nadenken over hoe we dat willen doen. In elk geval willen we analoog aan de Dag van de Architectuur een Dag voor het Interieur in het leven roepen. Samen met het NAI organiseren we in november een landelijke manifestatie, gericht op het grote publiek. Daarbij krijgen interieurarchitecten de mogelijkheid zich meer naar buiten te presenteren en te profileren. Daarnaast zullen we ook andere vormen van publiciteit zoeken. We realiseren ons tegelijkertijd dat de particuliere opdrachtgever een klein onderdeel is van ons werkveld. De gemiddelde woonconsument is heel goed geholpen bij de woninginrichter. Als het om meer gaat dan om meubels of stoffering wordt de interieurarchitect pas interessant.’

Hoe staat het met de samenwerking van interieurarchitecten met andere beroeps groepen in de bouw?

‘Interieurarchitecten zijn ontwerpers die dichtbij de gebruikers staan. Veel dichter dan bijvoorbeeld de architect, de aannemer of de installateur. Natuurlijk besteden we wel aandacht aan samenwerking met die beroeps groepen. Met name met de architecten zoeken we die. Dat betekent niet dat we ten opzichte van architecten een soort ‘bagagedragergevoel’ hebben, zoals BNA-directeur Dirk van der Veer dat noemt. Wij houden ons vooral bezig met de gebruikskwaliteit van een gebouw. In de architectuur zie je steeds meer dat er zogeheten marktconform gebouwd wordt, waarbij niet wordt gedacht aan een specifieke gebruiker. Daar kun je dan als interieurarchitect heilzaam werk doen, door de gebruiker toch een eigen gezicht en een eigen organisatie te geven door middel van de aankleding van het interieur’.

En hoe staat het met de samenwerking tussen de BNI en de andere beroepsverenigingen?

‘Met de BNO hebben we een goed overleg. Met de BNA willen we dat ook weer gaan starten. Bijvoorbeeld om te zien hoe we de bagagedrager kunnen delen en hoe we die wellicht wat comfortabeler kunnen maken. De contacten met de BNA zijn wat mij betreft op dit moment op een iets te laag niveau. De problemen in onze eigen organisatie hebben daar zeker een bijdrage aan geleverd. Als disciplines zijn we gebaat bij goede onderlinge contacten. Kijk, de BNI is een kleine vereniging. We kunnen onze leden daardoor een veel kleiner servicepakket leveren dan de BNA.’

Zou het dan niet voor de hand liggen om te bekijken of daarin verdergaande samenwerking tot stand kan worden gebracht?

‘Jazeker. Ik heb daar al contact over gehad met de voorzitters van de BNO en de BNA. Met name de BNA is daar wat huiverig voor, terwijl de BNO er wel oor voor heeft. Zonder dat ik daar al contact over heb gehad, denk ik dat ik ook namens de voorzitters van de andere ontwerporganisaties als NVTL en bnSP kan zeggen dat we eigenlijk met hetzelfde probleem worstelen. Enerzijds belangenbehartiging en anderzijds serviceverlening. We zouden daarin veel meer moeten kunnen samenwerken, bijvoorbeeld op de manier waarop de ANWB dat doet. Die serviceverlening zou een zichzelf bedruipende winkel kunnen zijn waarbij de leden betalen voor diensten die ze afnemen. Die gedachte leefde ook bij Carel Weeber, maar ik heb de indruk dat het nu anders ligt. De BNA is een rijke vereniging en de enige in dit verenigingsland die zich kan permitteren om te zeggen: we hoeven niet zo nodig. Ik vind dat een beetje arrogant. Als lid van de

BNA vind ik dat zelfs ronduit vervelend. Ik denk dat ook architecten erbij gebaat zijn een beetje de breedte op te zoeken.’

Zou fusie of een andere manier van intensief samengaan dan niet meer voor de hand liggen?

‘Dat is in het verleden wel ter sprake geweest, maar fusie tussen de BNI en de BNA is door de BNA volstrekt afgewezen omdat interieurarchitecten een andere achtergrond hebben dan architecten. Ik sta daar als kersverse voorzitter blank tegenover en heb er zo mijn eigen ideeën over. Die wil ik met de diverse mensen gaan bespreken dan zie ik wel.’

Iets dat de BNI al gemeenschappelijk heeft met de BNA is het gebruik van de SR 1997. Dat is toch een voorbeeld van een vruchtbare samenwerking?

‘Er is ook niet voor niets een interieurparagraaf in die SR gekomen door toedoen van de BNI. Ook architecten maken daar dankbaar gebruik van. Overigens zitten er ook de nodige haken en ogen aan die SR. Het is een prachtige regeling voor grote opdrachten, maar voor de kleinere is er toch sprake van enige overkill. Daar willen we dus ook over gaan praten met de BNA om te zien of we gezamenlijk kunnen komen tot iets dat beter hanteerbaar is voor kleinere opdrachten. Niet zozeer voor het honorarium als wel met betrekking tot de leveringsvoorwaarden. De SR is binnen de BNI nog betrekkelijk nieuw. We zijn er pas in ‘97 mee gestart en net als bij de BNA-leden destijds zal het een paar jaar duren om ermee te leren omgaan’.

Hoever zijn BNI-bureaus met zaken als kwaliteitszorg?

‘Moeizaam. Dat staat jammer genoeg op een laag pitje. Het is ook een van die dingen waaraan we hernieuwd aandacht gaan besteden. Het hoort net als andere onderwerpen tot zaken die de BNI op korte termijn verder wil uitbouwen. Maar onze prioriteit ligt voorlopig toch meer bij de vraag hoe we het vak interieurarchitectuur onder de aandacht van het publiek kunnen brengen. Daarnaast wil ik interieurarchitecten, in lijn met de SR, wat meer tot ondernemer maken en ze zich bewust laten worden van hun positie in de markt. En ik wil in verenigingsland dingen op gang brengen. Dat is best een lastige weg, maar ik durf dat wel aan. Ik ben ervan overtuigd dat er beroepsverenigingen moeten zijn, maar de manier waarop we dat nu doen is in mijn ogen een te moeizame en heilloze weg. Dus een servicevereniging voor ontwerpers, naast hun lidmaatschap van de verschillende belangenverenigingen. En als de BNA daar niet aan wil, gaan we kijken of we dat met anderen kunnen opzetten.’

Ank Benko



“We hebben inderdaad Jan des Bouvrie. Daar gaat het ook altijd heel goed mee. En met hem met de inrichtingsbranche.”