

DOORNEBAL INTERIEURS: VAN MEUBELVERKOOP TOT CONCEPTONTWIKKELING



Je zou het misschien niet verwachten in een klein dorp als Lienden, maar dat is de thuisbasis van een belangrijke speler op de markt van interieurs en interieurconceptontwikkeling. Doornebal Interieurs werd in 1892 opgericht in Gouda door Rijk Doornebal, maar verhuisde enkele generaties later naar de Betuwe. In 2001 breidde Doornebal het bedrijf uit met Ruys Interieurs uit Zeist en zette zo niet alleen een stap naar de vergroting van het marktaandeel, maar ook voor de continuïteit.

Als je bij Doornebal naar binnen gaat kom je in waarschijnlijk een van de meest inspirerende showrooms van Nederland, gevestigd in een fraai pand van drieduizend vierkante meter en onderverdeeld in tientallen smaakvol ingerichte kamers. Je treft er een mix van stijlen aan met klassieke en moderne meubels, stoffen, accessoires en verlichting. Kunstwerken geven de kamers de finishing touch en bovendien vindt u in de showroom hoogwaardige boxspringsystemen, tapijten en maatwerkoplossingen in wandmeubelen.

Vandaag de dag is de directie van Doornebal Interieurs in handen van Klaas Prosman senior (62) en junior (37). Klaas junior werkt vooral intern en senior veel extern, waar hij zich oriënteert op de internationale markt. Klaas sr.: "Met name als het gaat om reconstructies is dat echt zoekwerk, want je moet in staat zijn om de sfeer van elke periode te reconstrueren. Dat hebben we bijvoorbeeld gedaan voor de Grand Opera in Parijs, Paleis Noordeinde, Het Paushuis te Utrecht, het Mauritshuis en Paleis Welgelegen, maar het geldt ook voor gedetailleerde reconstructies, zoals het bekleden van de troonzetel of de Gouden Koets. Ook die projecten hebben wij verzorgd."

De ontwikkeling naar de status van interieurconceptspecialist gebeurde zeer geleidelijk. Klaas senior: "Door de jaren heen hebben we niet alleen onze bedrijfsvoering aangepast, maar ook verscheidene verbouwingen gerealiseerd. Ons personeelbestand is gegroeid naar de huidige 23 medewerkers en we hebben er alles aan gedaan om onze kennis van het ambacht flink te laten groeien. De samenwerking met Ruys en de uiteindelijke overname paste uitstekend in dat streven. Overigens moet de lezer nu niet denken dat we alleen maar in klassieke interieurs doen; ook voor moderne concepten hebben we grote kennis en ervaring opgebouwd."

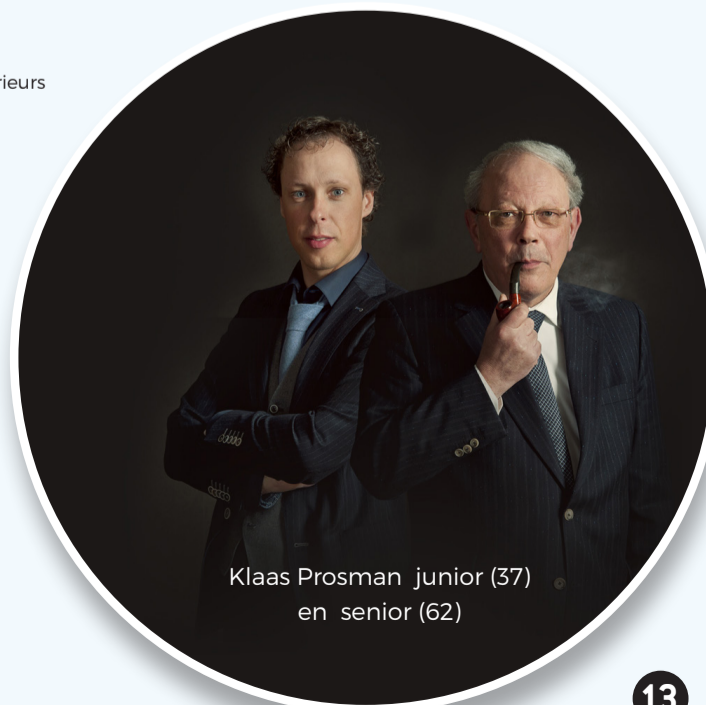
De keuze voor Lienden is volgens vader en zoon Prosman historisch gegroeid. "Inmiddels hoort onze aanwezigheid hier en voor ons is dat prima. We voelen ons hier uitstekend! We zijn zeer centraal gelegen en dus goed bereikbaar en hier woon je in een schitterend landschap met de charme van bloesem en fruit. Ook persoonlijk hebben we hier nooit moeite hoeven doen om onszelf aan de volksaard aan te passen. Natuurlijk moet je dat in ons vak ook in je hebben, want een persoonlijke benadering en empathisch vermogen is in ons werk enorm belangrijk. De persoonlijkheid van onze klant is immers het belangrijkste element om een mooi interieur te maken. Feitelijk moet het resultaat van ons werken een spiegel van de klant zijn."

In een familiebedrijf als Doornebal is samenwerking natuurlijk heel belangrijk, maar als extra dimensie komt daarbij dat je familie bent. Werk en privé lopen dus nogal eens door elkaar heen. Geeft dat geen Problemen? Klaas junior vindt van niet. "Mijn vader belemmert mij absoluut niet en omgekeerd is dat ook niet zo. Natuurlijk ben je het niet altijd eens, maar we komen er altijd uit. Het voordeel is dat we gedwongen worden om onze eigen wensen en gedachten goed te overdenken en dat gebeurt; we moeten immers vooruitkijken om samen de continuïteit van ons familiebedrijf te waarborgen. Wat dat betreft hoop ik dat mijn zoon mij later op wil volgen, net zoals ik dat nu doe bij mijn vader. Dat moet echter wel een vrije keuze zijn. Je moet er echt lol in hebben want dit vak is verschrikkelijk hard werken."

Volgens Klaas senior is het familiebedrijf zo dynamisch omdat er altijd ontwikkeling in zit. "Je moet continue zicht houden op de markt, want je kunt onmogelijk voorspellen hoe de zaak er over tien jaar uit ziet. Daarom kijken we voortdurend hoe je de beste bewegingen maakt in ons marktsegment. Dat we elkaar als familieleden door en door kennen zie ik als een groot voordeel omdat we ons ervan bewust zijn dat we daaruit onze kracht kunnen halen."

Tekst: RvL

Foto's: Doornebal Interieurs



Klaas Prosman junior (37)
en senior (62)