

‘Als je thuiskomt, moet je thuis zijn’

Van bloemist tot een van De Grote Vier in het interieurontwerp. Marcel Wolterinck ontwikkelde zich door overal inspiratie uit te halen. ‘In het interieurwereldje hoor je vaak zeggen dat alles al eens is gedaan. Het is andersom: mensen zoeken wat ze al kennen.’ Tekst ONNO DEN HOLLANDER Beeld MAURITS GIESEN





D

Dream a little dream of me. Hij ligt op de bank in de loft van zijn showroom, hartje Laren, en tuurt naar het plafond. **Marcel Wolterinck** (60) doet eventjes niets. Dan schraapt hij zijn keel. 'Ik heet Marcélllo.' Zangerige toon. 'Schrijf maar op: Marcélllo.' Hij lacht, maar meent het. 'Ik ga in de toekomst naar Italië verhuizen, naar Umbrië, dus heb ik m'n naam vast aangepast. Klinkt leuker in een restaurant, of bij de bakker. *Ciao Marcélllo*. Zit een melodie in.' Hij droomt hardop verder. 'Het huis is een boerderij, boven op een heuvel, met uitzicht op een stadje en een prachtige kathedraal. Er zijn stallen, moerbeien in de tuin, een atelier waar ik kan schilderen en beeldhouwen, een zwembad, wellness, een veranda, een vallei, wilde bloemen. *La bella vita*.' Wolterinck spreekt nog nauwelijks Italiaans. 'Dat leer ik daar wel, in een kroegje of bij de groenteboer. Het belangrijkste kan ik al zeggen. Wijst naar zichzelf. Marcélllo.' Een gulle glimlach. In de loft zingt Ella Fitzgerald haar wiegeliedje. *Birds singing in the sycamore tree*. *Dream a little dream of me*.

Fine fleur

Hij is een kind van de Achterhoek, waar het naar modder ruikt en namen boers worden uitgesproken. Doet voor: 'Mársel.' Als zesjarig jongetje wist hij dat hij later bloemist wilde worden. 'Ik vond bloemen leuker dan voetbal, verzorgde de tuin van de burens voor een appel en kweekte mijn eigen planten.' Kinderen maken nog wel eens een carrièreswitch, maar Wolterinck ging naar de middelbare tuinbouwschool en behaalde vervolgens de titel meesterbinder. 'De

hoogste graad in de bloemsierkunst. Ik was het enfant terrible van de opleiding, want ik wilde geïnspireerd raken, maar werd niet gevoed. De lesstof was slappe hap, achterhaald en truttig. Daar schopte ik dus tegenaan. Als je verder wilt komen, moet je elkaar uitdagen, discussies zoeken, vernieuwen.' Zijn cijfers geurden desondanks goed. Hij haalde bijvoorbeeld een tien min voor de Latijnse benamingen van alle takken, bloemen en bomen die van Nederland tot Nieuw-Zeeland groeien. 'In de bloemisterij is Latijn nog altijd een wereldtaal. Er is geen Amerikaan die ooit van een paardebloem heeft gehoord.'

Handig dus, die talenknobbel, want na zijn studie vloog Wolterinck vaak naar beurzen in het buitenland. 'Ik had intussen mijn eigen bloemenwinkel geopend in Laren. Ik wilde de beste bloemist van het land worden en verkocht de gekste boeketten. Heel exclusief. Denk aan 400 lavendelbloemen, strak opgebonden met dik touw: dat blééf geuren. Of gelaagde kunstwerken van gladiolen tot narcissen. Ik haalde mijn inspiratie uit Brussel, Parijs en New York, importeerde alles en wist dat ik het hier het beste kon verkopen.' In Laren dus. 'Een dorp met allure. Mooie winkels, dure huizen, geweldige ligging, groot bereik. Mensen komen uit België en Duitsland om hier te shoppen.' Vakgenoten verklaarden hem voor gek. 'Ze zeiden dat ik hartstikke naar de klote zou gaan. Het was *too much*. Maar ik kreeg gelijk: de winkel werd een bezienswaardigheid, alle magazines schreven erover.' Het bloemenvak was hard werken. 'Weken van tachtig uur. Als iedereen bij 't Bonte Paard zat te pimpelen, stond ik de planten water te geven.' Maar in de jaren

‘Ik was het enfant terrible van de opleiding, want ik wilde geïnspireerd raken, maar werd niet gevoed’

negentig bloeide zijn carrière op. ‘Ik werd regelmatig gevraagd voor exposities in het buitenland. Zo vloog ik met 11.000 tulpen naar Washington vanwege 400 jaar tulpen in Nederland. Stond ik opeens met **Hillary Clinton** te praten. Vier jaar later werd ik op het Witte Huis uitgenodigd voor een andere expositie, met toenmalig **koningin Beatrix** en **prins Claus**. Was Hillary er ook weer. *“I remember you, Marcel.”* Leuk, toch?’ Wolterinck kwam op het journaal, in kranten, en behoorde tot de fine fleur van zijn beroepsgroep. En vooruit, dat bloemen verwelken en rozen vergaan was zonde van de kunst, maar goed voor zijn baan. ‘Dan kon ik weer nieuw werk maken. Daar zat juist handel, snap je?’

Nooit leeg

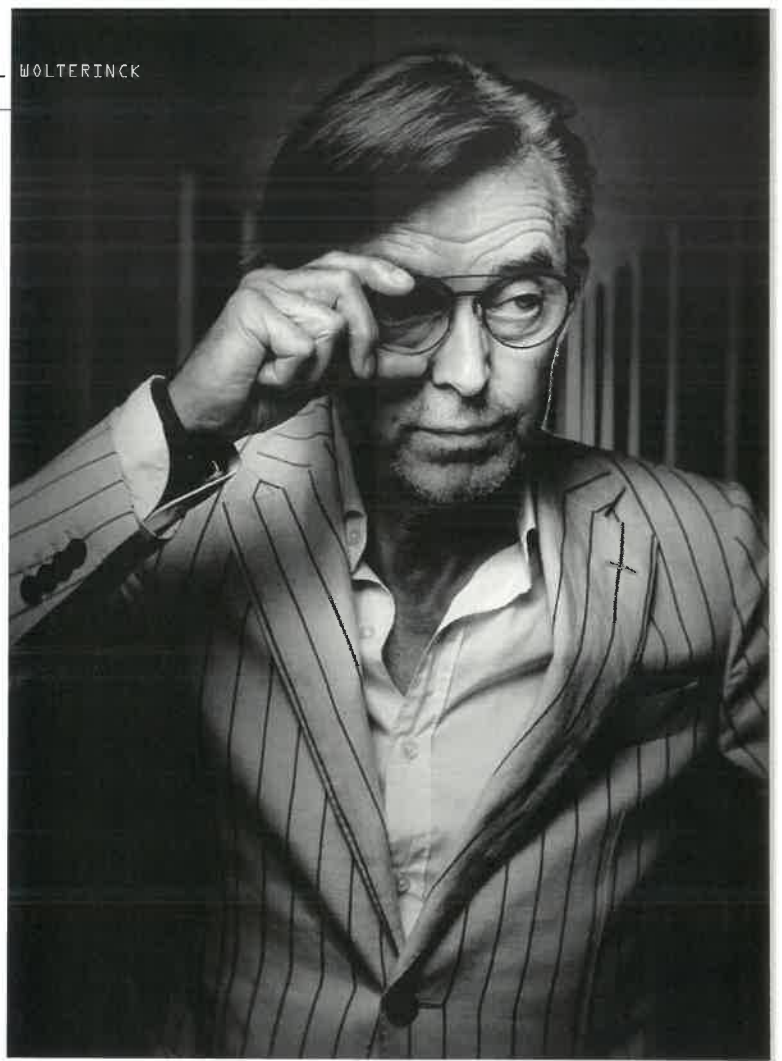
Die handel ging goed. Het geld groeide uit de vazen en zijn bloemenwinkel werd het lokale kruispunt van goede smaak. Mârsel werd Marcël. ‘Dat is ook Laren, hè? Ze spreken je iets chiquer aan.’ Hij werd vaker om advies gevraagd, over serres en tuinen, tafels en stoelen. Zijn stem klonk door in woonkamers en huizen in aanbouw. ‘Ik was pas 28 en zag nieuwe kansen. Dus kocht ik een buitenhuis op loopafstand. Midden in het bos. Dat werd mijn showroom. Alles wat er stond was te koop.’ Zijn bloemenwinkel bleef open, maar de stap naar interieurontwerp was gezet. Ook op dit speelveld wilde hij de beste, de origineelste zijn. ‘Bij de opening organiseerde ik om vijf uur ‘s ochtends een concert: symfonie van de natuur. Het was doodstil in het bos. Ik gooide water over bakken met ijs, zodat het begon te nevelen, en de gasten kregen een pick-

nickmand met champagne en broodjes, vers gehaald uit België, om bij het krieken van de dag de vogels in één groot fluiten te horen uitbarsten. Een magisch halfuur. Marketing is simpel: als je gezien wilt worden, moet je opvallen.’

De seizoenen en de jaren vlogen voorbij. Wolterinck barstte uit het bos en kocht een lap boerengrond, waar ooit koeien liepen, om een grote nieuwe showroom te bouwen met gangenstelsels, een orangerie, grandeur. Hier schenkt hij een wit wijntje in. ‘Ik wilde alle disciplines onder één dak: architectuur, interieur, styling, kunst, tuinen, productdesign. We gingen het hele proces verzorgen, van een kaal stuk grond tot de champagne in het glas.’ Kort basisvraagje: hij was bloemist en werd chef design. Hoe kan dat? ‘Ik ben een autodidact, met veel energie en duizend ideeën. Ik haal mijn inspiratie uit boeken, wandelingen, musea, veilingen, reizen. Ook als het om architectuur gaat. Of om kunst. Ik ben nooit leeg.’ Hij zegt zijn achternaam hardop. ‘Wolterinck. Met ck. De c staat voor creativiteit. Dat is mijn wapen. Ik teken een huis zoals ik een huis wil hebben, dan kunnen anderen het bouwen. Soms zegt een aannemer: “Dit kan niet.” Dan zorg ik dat het wél kan. Desnoods zagen we een gat in het dak. Kom op, we vliegen naar de maan, dan moet een droomhuis ook lukken.’

Palmbomen planten

In het totaalspel van zijn smaakbeleving werden de bloemen echter in de knop geknakt. Die winkel ging dicht. ‘In het begin verkochten we hier nog boeketten, maar de omloopsnelheid ging omlaag.’ Haalt



‘Als een klant graag zijn zin wil doordrukken, probeer ik hem drie keer te overtuigen van mijn visie, daarna laat ik het los’

z’n schouders op. ‘Niet erg. We kregen het druk genoeg.’ Ons kent ons, mond tot mond. Zo vloog de naam Wolterinck over de lanen van het rijkencircuit. Van voetballers tot Quote 500-leden, ze vonden hun weg naar de winkel. High-end bleek de juiste afslag. ‘Het is ontzettend prettig om zonder beperkingen te werken.’

Het bedrijf werd groter, er kwamen tientallen werknemers en bijzondere projecten in binnen- en buitenland. ‘Ik zat veelal in het vliegtuig. Van Moskou tot New York, van Ibiza tot Saint-Tropez, van Mykonos tot Uruguay. Soms een heel huis, soms alleen een interieur, maar de reisjes waren geweldig. Ik werd betaald voor mijn grote passie en kon weken rondstruinen in lokale winkeltjes, of galleries, om de mooiste spullen bij elkaar te zoeken.’ Al zaten er ook bliksembezoeken bij. ‘Een weekend op en neer naar St. Barth’s om palmbomen te planten. Leuk toch?’

Hij wijst ons op een koffietafelboek dat hij net heeft uitgebracht: *Designing your world*. ‘Kost 85 euro. Het is een greep uit onze mooiste projecten.’ Bladert erdoorheen. We zien de luxe inrichting van een superjacht, een riant chalet aan de voet van de Mont Blanc, een enorme villa in Israël. ‘Dat is een van mijn favorieten. Een stukje Laren in Tel Aviv.’ Wijst naar de badkamer van het huis. ‘Dit is het mooiste toilet van de wereld.’ Eh, wij zien het niet. ‘Precies, zo goed weggewerkt.’ Hij bladert verder en komt tot de kern van zijn werk: elke opdracht is totaal verschillend. ‘In het interieurwereldje hoor je vaak zeggen dat alles al eens is gedaan. Onzin. Het is andersom: mensen zoeken wat ze al kennen.’ Daarbij mogen we zijn stijl in vijf steekwoorden typeren: ingetogen, rustgevend, harmo-

nieus, natuurlijk, tijdloos. ‘Ik volg nooit de laatste trends, alleen mijn eigen gevoel. Ik ben in m’n hoofd veel verder dan de ditjes en datjes die in de mode zijn.’

Nooit jaloers

Toch moet de klant uiteindelijk in z’n eigen huis wonen. Stel dat een rijke familie op de deur klopt met een waslijst aan wensen die Wolterinck wanstaltig vindt. Lacht: ‘Je vraagt of ik te koop ben? Nee, maar wrijving geeft glans. Of beter: tegengas maakt creatiever. Ik luister altijd naar de klant. Er belde eens een vrouw die niet tevreden was met haar huis. “Je moet me helpen, ik heb geen plekje waar ik kan huilen.” Dat huis zat dus niet goed in elkaar. Dat hebben we opgelost.’ Vervolgt: ‘Als een klant graag zijn zin wil doordrukken, probeer ik hem drie keer te overtuigen van mijn visie, daarna laat ik het los. Maar ik maak nooit iets foeilelijks. Dan kloppen ze maar bij een andere ontwerper aan.’ Schenkt nog een wijntje in, wijst op het boek. ‘Eigenlijk maken we er altijd iets bijzonders van.’

En daar hoort een populair zinnetje bij. ‘We zijn totaal van het ontzorgen.’ Legt uit: ‘Als het huis, of interieur, eenmaal *pico bello* is ingericht, pakken we de dozen uit en ruimen we de kasten in.’ Dat doet denken aan **Eric Kuster**, die de onderbroeken van Wesley Sneijder opvouwde na diens verhuizing. Wolterinck lacht. ‘Ik vouw geen onderbroeken, dat getuttel heb ik nooit gedaan. Maar ons team zorgt er wel voor dat alles geregeld is: bloemen in de vaas, groentelade gevuld, wijntjes koud. Het is een *gesamtwerk*. Als je

‘In andere creatieve branches, zoals de modewereld, is er veel ellebogenwerk. Hier niet; wij gunnen elkaar het beste’

thuiskomt, moet je thuis zijn. En op de eerste avond kom ik koken.’ Pardon? ‘Hooft erbij: het welkomstdiner van Wolterinck. Ja zeg, je moet het leven wel leuk maken.’ Hij beheerst de lichte toon, alsof hij altijd met de tuindeur open leeft. ‘Ik heb ook geen enkele reden om chagrijnig te zijn. Ik mag de wereld een beetje mooier maken. Als je die huizen ziet, op die geweldige plekken, dat verveelt nooit.’ Dat geloven we, maar even eerlijk: hij is vast weleens jaloers als hij de sleutels van zo’n miljoenenvilla aan de bewoners overhandigt en zelf huiswaarts keert. ‘Welnee, ik ben nooit jaloers. Eerder bevoorrecht dat ik op dit niveau mag werken en trots dat ik zo’n succesvol bedrijf heb opgericht.’ Voegt er snel aan toe: ‘Al blijf ik een jongen uit de Achterhoek, dus dit hoeft niet uit mijn mond te galmen. Nou ja, kijk maar hoe je het opschrijft.’

Grote Vier

De naam Eric Kuster viel al even. Volgens deze glamourontwerper staat er in Nederland een klein groepje aan de top van de interieurberg. De Grote Vier. Daartoe behoort hijzelf, als ook **Jan des Bouvrie**, **Piet Boon** én **Marcel Wolterinck**. ‘Dat klopt. We werken alle vier in hetzelfde segment, maar hebben onze

eigen signatuur. Als je voor Piet kiest, kies je nooit voor Jan. Daarom gaan we ook heel goed met elkaar om. In andere creatieve branches, zoals de modewereld, is er veel ellebogenwerk. Hier niet; wij gunnen elkaar het beste.’ Daarbij is het hoge segment niet heilig. ‘Wij doen heus niet alleen extreme villa’s of opdrachten boven het miljoen. Ik kan ook een strandhuisje mooi aankleden.’ Het maakt wel verschil of Wolterinck zélf achter de tekentafel plaatsneemt. ‘Ik bemoei me in de basis met elk project, tenzij de klant dat niet wil omdat mijn uurtarief hoger ligt. Hoe hoog? Denk aan enkele honderden euro’s. Het wordt gewoon duurder.’ Maar daar staat ook wat tegenover. ‘Het is een goede investering als wij het interieur hebben verzorgd. Zo werkt het nu eenmaal. We worden vaak ingeroepen bij de verkoop van een huis of van commercieel vastgoed, als een soort keurmerk van kwaliteit. De naam Wolterinck is geld waard.’

*Eric Kuster, Piet Boon
en Jan des Bouvrie
(v.b.n.o.)*



Drukte en rust

Goed, we zijn er nu toch, dus laten we enkele praktische tips opschrijven. Hij lacht, had de vraag al verwacht, en loopt in gedachten door een Hollands huishouden. ‘Het belangrijkste is dat



**‘Ervaring is m’n grootste vriend.
Ik kan maten lezen met mijn ogen en heb alle fouten wel gemaakt.
Ik zie en tackel alles sneller’**

drukte en rust in balans zijn. Als je veel spullen hebt, groepeer ze dan, zodat je er één geheel van maakt. Daaromheen: rust. Ik krijg momenteel vaak de vraag naar hysterische behangen. Niet mijn smaak, maar alla, als jij een papegaai op de muur wilt, kan ik er wel mee omgaan, mits de rest van de kamer rustig is. Elke kamer is een eigen compositie, geen kermisattractie.’ Vervolgt: ‘Ik krijg een knoop in m’n buik van marmerprint of nephout. Het komt niet in de buurt van het echte werk. Gelukkig hebben we in Nederland een goed oog voor kwaliteit. Dat geldt niet alleen voor mijn klanten. Nederlanders houden van puur, minimalistisch, geen tierelantijntjes. En onze eigen producten, zoals tuinmeubelen, verlichting en serviezen, zijn internationaal zelfs toonaangevend. We doen zeker niet onder voor Scandinavië.’

Zijn er nog bijzondere wensen die hij steeds vaker op de verlanglijstjes voorbij ziet komen? ‘Een wellness, met gym, state of the art afgewerkt. Dus met de beste geluidsinstallaties, videoschermen, stoombaden, noem maar op. Dat is erg in ontwikkeling.’ Hij wijst naar een enorme plant in de loft. ‘Grote planten, ook een goede keuze. Veel beter dan het getrut met al die kleine plantjes. Een grote plant is een statement.’ Oud examenvraagje: hoe heet de plant die hij aanwijst in het Latijn? ‘Philodendron bipinnatifidum. Pas op hè! Ik ken m’n pappenheimers.’

Eigen hotel

Dream a little dream of me. Marcel Wolterinck is nog lang niet uitgedroomd. Het prettige aan zijn vak is: hij wordt nog altijd beter.

‘Ervaring is m’n grootste vriend. Ik kan maten lezen met mijn ogen en heb alle fouten wel gemaakt. Ik zie en tackel alles sneller. Tegelijkertijd blijven de ideeën komen. Ik heb overal in huis briefjes liggen met nieuwe plannen.’ Zo heeft hij een eigen productlijn die smeekt om nieuwe schetsen, of het nu om serviesgoed of poefjes gaat. Ook heeft hij het ambitieuze streven een eigen showroom in New York te beginnen (‘Een mega-interessante markt’) en zit er een totaal nieuw businessplan in de pen. ‘Ik denk eraan om luxe villa’s, die ik wereldwijd heb gebouwd of ingericht, te verhuren op de momenten dat ze leegstaan. Enkele klanten staan er al welwillend tegenover. Ik ken genoeg verhalen van mensen die op stand leven en een duur vakantiehuis boeken, maar uiteindelijk in een achnebbis resort belanden waar niet eens twee dezelfde wijnglazen staan. Ik geloof dat wij die markt kunnen bedienen onder de vlag van Wolterinck.’

En dan is er nog die wens om een eigen hotel te bouwen en in te richten. ‘Dat is het enige wat nog ontbreekt en ik kan alvast verklappen: het gaat zeker gebeuren.’ Kortom, hij is nog lang niet klaar. ‘Ik ga nog minstens tien jaar door. Maar in de toekomst wel grotendeels vanuit Italië en onder een andere naam.’ Zangerige toon. ‘Marcélllo.’ Brede twinkellach. Hij tuurt weer naar het plafond. ‘Waar was ik gebleven? De wilde bloemen, een pergola met druiven die eroverheen woekeren, een zwevend plafond, de tuktuks die door de straatjes rijden, glaasje wijn, lekker muziekje op, *la bella vita*.’ Ella Fitzgerald zingt goedkeurend. *But in your dreams, whatever they be. Dream a little dream of me.* •