

Foutjes als finishing touch

Foutjes wil je vermijden, zou je denken. Maar voor interieur- en meubelmaker Ruben van Megen zijn het juist cadeautjes omdat ze unieke creaties opleveren. Zijn nieuwste interieurelementen binnen de lijn Sandcastles zijn daar een uitgesproken voorbeeld van.

De nieuwe collectie Sandcastles is zelfs een opeenstapeling van cadeautjes, zoals Ruben van Megen zijn 'foutjes' noemt, en staat dus symbool voor zijn bijzondere manier van werken. "Tijdens het maken van de mallen voor het ontwerpen van de salontafel hadden we ineens een tekort aan gietrubber", vertelt Van Megen. "In de tussentijd dat we een nieuwe lading bestelden, ontstonden er gaatjes in de mal die we ook hebben laten terugkomen in het eindresultaat. Juist omdat dit een fantastische toevoeging bleek te zijn. Zoiets bedenken je van tevoren niet."

Verhaal achter producten

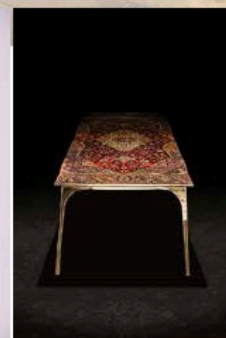
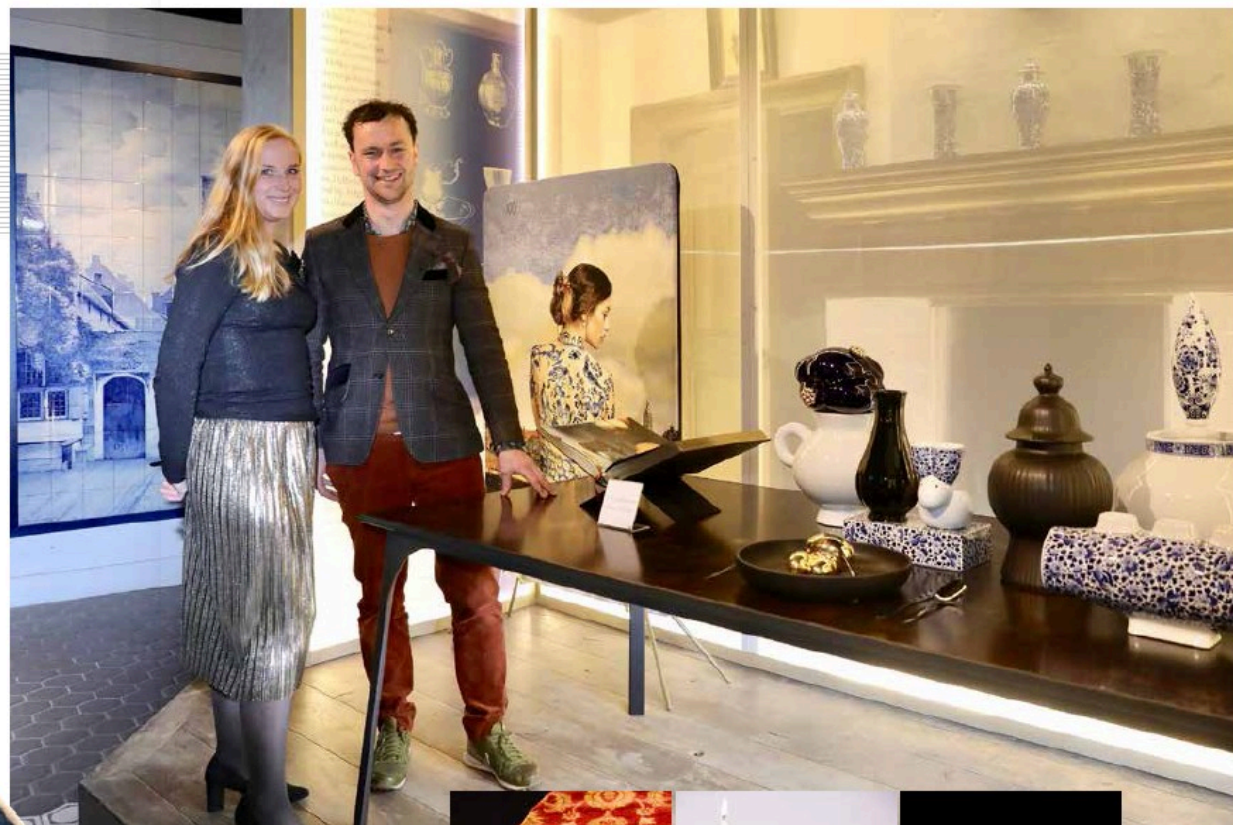
Ruben van Megen is geen ontwerper die urenlang achter de tekentafel zit. Zijn creaties ontstaan door het voortdurend experimenteren in zijn werkplaats. Daarnaast is het verhaal achter zijn producten minstens zo belangrijk als de interieuroplossing zelf. Zo is hij momenteel bezig om antieke objecten zoals de snotneus - een koperen olielamp op een standaard met een lange tuit aan de voorkant - en het tranenflesje, waar vroeger zeelui de tranen van hun geliefden in opborgen, via unieke producten nieuw leven in te blazen. De zandkastelen - gemaakt van stapelbare elementen - zijn een ode aan zijn jeugd, die hij voor een groot deel doorbracht aan de Nederlandse kust. Ruben van Megen gebruikte voor het vervaardigen van de lampen en tafels chinchilla zand, dat hij afnam bij de plaatselijke

dierenwinkel. Lachend: "Ik heb er pallets van dit zand doorheen gejaagd. Ze zullen bij de winkel wel gedacht hebben dat we een fokkerij runnen of zo."

Bouwval wordt showroom

Ruben van Megen ontwerpt en vervaardigt zijn unieke meubelcollecties in een boerderij uit 1880 in het Limburgse Maasbree, die hij zeven jaar geleden als 'bouwval' kocht en eigenhandig verbouwde tot werkplaats, showroom en woonplek. Zijn bijzondere werk wordt met regelmaat internationaal gepresenteerd; zoals bijvoorbeeld op de 'Salone' in Milaan, de New York Design Week (NYCxD) of tijdens het London Design Festival.

Voor 2020 stonden acht exposities op het programma, maar de coronacrisis gooide roet in het eten. "Dit heeft wel lastige momenten opgeleverd", geeft de ontwerper toe, "want we stonden in januari dit jaar klaar om onze collectie Sandcastles te presenteren. Daarnaast kregen we plots ook geen aanvragen meer voor het produceren van meubels. De laatste tafel die ik heb afgeleverd was in februari, dat zegt voldoende. Het heeft ons doen besluiten om de focus tijdelijk meer op interieurs te leggen. Dat begint wel los te komen merk ik."



High end keukens een succes

Zo heeft de ontwerper verschillende high end keukens gerealiseerd voor particulieren. Daarbij werkt hij intensief samen met Peter Revet van CNC Houttechniek, die net als Van Megen oud-leerling is van het Hout- en Meubileringscollege in Rotterdam. Voor een gezin in Venlo vervaardigde Ruben een keuken van ambachtelijke en exclusieve materialen als Hi-Macs, marmer en wandtegels uit Marokko die hij speciaal voor dit project liet importeren. Daarnaast zijn in de deuren van de koelkast en de vaatwasser motoren ingebouwd, waardoor ze automatisch opengaan als je er tegenaan tikt. "Zo proberen we telkens unieke dingen te creëren in onze werkplaats", zegt de ontwerper. "Bij deze klant zijn we denk ik wel vijftien keer over de vloer geweest om alle wensen en opties te inventariseren. Binnenkort gaan we weer opnieuw op bezoek in Venlo omdat ze ons willen inschakelen voor nieuwe interieuro oplossingen. Dat geeft een goed gevoel."

Salonpresentatie

Door het wegvalen van exposities wereldwijd, besloten Ruben en zijn vrouw Jeske van Gerven, die zich vooral richt op conceptontwikkeling, recent een salonpresentatie te houden. Ruben en Jeske presenteerden hun oplossingen in hun eigen showrooms, zowel indoor als outdoor. Dit open huis, waar veel galeriehouders en potentiële kopers op afkwamen, bleek een enorm succes. "Omdat je de presentaties thuis houdt maak je het persoonlijk en dit werd erg gewaardeerd", merkte de ontwerper. "Daarnaast kwamen we direct met onze doelgroep in contact, dat is een groot voordeel gebleken ten opzichte van een expositie. We denken er daarom nu aan om eens in de twee maanden een salonpresentatie te houden."

Showroom op Instagram

Nog een gevolg van de coronacrisis is dat Ruben en Jeske van Gerven zich online sterker zijn gaan profileren met hun onderneming. "Zo zijn we nu druk bezig om op Instagram in samenwerking met verschillende andere ontwerpers, die zich op hetzelfde carriërniveau bevinden, een online showroom op te zetten", vertelt Jeske enthousiast. "Dit plan hebben we opgezet met Corine van Voorbergen. Door gezamenlijk onze content zoals productfoto's en video's te delen en verspreiden krijgen we een groter bereik, kunnen we van elkaar leren en bouwen we een groter netwerk op. Je ziet dat we door de coronacrisis, die als iets negatiefs begon, nieuwe manieren van ondernemen ontdekken die zijn vruchten beginnen af te werpen."

