

master in stone.

SLAB 02

HB

SLAB 02

a natural vision on beauty

teration of limestone or dolomite, often irregularly colored by impurities, and used especially in architecture and sculpture. It is a limestone that is more or less colored by metamorphism, that ranges from granular to compact in texture and is capable of taking a high polish and that is used especially in architecture and sculpture



master in stone.



nathalie deboel

"Echte materialen geven een ziel aan een woning"

Warm, gepassioneerd en leergierig. Deze drie eigenschappen vatten Nathalie Deboel perfect samen. De interieurarchitecte die pendelt tussen Knokke en Brussel wijdde reeds de helft van haar leven aan het leven van anderen. Het doel: een thuis creëren waarin haar klanten tot rust kunnen komen. Het middel: coherente en doordachte ontwerpen die uitgepuurd en toch warm zijn.

In haar kantoor in Knokke ontvangt ze ons op een zonnige vrijdagochtend met verse croissants, notenfluitjes en koffie. Het voelt er opvallend huiselijk aan voor een kantoor. Stapels boeken wisselen de vele stalen met materialen af. Het oogt haast nonchalant en achteloos. Nochtans is alles goed uitgedacht. "Deze kantoorruimte is doelbewust heel erg open en neutraal gehouden. Het is een ruimte waar ik me zelf goed in voel en in terugvind, maar die ook ruimte laat om een breed cliënteel te ontvangen, als een soort open boek. Dit is mijn visitekaartje." Wanneer wist je dat je iets met interieur wilde doen?

Oh, dat wist ik al van kinds af. Als 12-jarig meisje was ik al voortdurend mijn kamer aan het inrichten en decoreren, meubels aan het verplaatsen, sfeer trachten te creëren. Het lag dus voor de hand dat ik na mijn middelbare studies interieurarchitectuur ging studeren.

Ben je dan meteen na je studies als interieurarchitecte beginnen werken?

Nee, dat heeft wel even geduurd. Ik startte pas op mijn 35ste mijn eigen bureau als interieurarchitecte. Na mijn studies ben ik eerst aan de slag gegaan bij Obumex, waar ik 3 jaar keukens uittekende aan de tekentafel. Maar ik miste iets. Ik wilde onder de mensen zijn, weten voor wie ik tekende. Dus ben ik overgestapt naar de verkoop. In de showroom verkocht ik keukens en meubels. Maar daar kreeg ik allerlei vragen waar ik niet meteen een antwoord op kon formuleren. Ik was 25 jaar en mensen die 20-30 jaar ouder waren kwamen bij mij voor advies. Het voelde niet juist. Ik kon bij wijze van spreken zelf nog niet koken, maar bepaalde wel de keuken van anderen. Ik ontving geen mensen, maar zou definiëren hoe anderen gasten

zouden ontvangen. Dat klopte niet. Ik was met andere woorden helemaal niet klaar om de job van interieurarchitecte uit te oefenen.

Dan heb ik 5 jaar voor Inditex gewerkt, het moederbedrijf van distributieketens Zara en Massimo Dutti, en nadien ook voor Flamant. Ik was daar bezig met de organisatie, de structuur en de marketing. Winkels opstarten, mensen aanwerven en motiveren, met cijfers bezig zijn: het was een enorm goede leerschool. Ik leerde er met stress omgaan, organiseren en je mannetje staan in die wereld.

Maar uiteindelijk ben je toch terug in de interieurwereld terecht gekomen.

Zo'n 12 jaar geleden vroeg een kennis van mij om een kleine studio in Knokke in te richten. Dat was mijn allereerste opdracht als interieurarchitecte. En hoewel de oppervlakte vrij beperkt was, was het allerm minst een makkelijke opdracht. De klant was een enorme perfectionist die de lat heel erg hoog legde. Ik werkte toen nog voor Flamant, dus ik moest het project in het weekend en na mijn gewone werkuren afwerken, vaak tot diep in de nacht. Maar ik moet het er toch goed van afgebracht hebben, want ik heb intussen al 4 keer voor die klant gewerkt.

Hij zei het me ook nadien: "Nathalie, je bent hier goed in. Koop een fax en begin eraan, wat houdt je tegen?" Maar ik twijfelde te veel. Ik had een goede baan, een dienstwagen, een tankkaart, ... Ik durfde die zekerheid niet opgeven en de stap te wagen. Maar intussen kreeg ik een nieuwe opdracht, en dus zat ik opnieuw na mijn uren te werken en te tekenen. Het echte kantelpunt was het ontwerp van een winkel hier in Knokke. Een vriendin startte de kledingwinkel Seven en vroeg mij voor de inrichting. Dat zorgde plots voor heel wat zichtbaarheid. Ineens was ik in de ogen van vele mensen een interieurarchitecte. Ik zegde mijn job op en kocht mij een fax (lacht). Het voelde als thuiskomen.



master in stone.



Welke factoren spelen een rol in de materiaalkeuze?

Echtheid is de allerbelangrijkste factor. Als je eerlijke interieurs wil creëren - en dat wil ik - dan moet je met echte materialen werken. Die geven ziel aan een woning. Of dat nu gaat om natuursteen, marmer, hout of leem: de echte materialen doorstaan de trends en zorgen voor een warme sfeer in een ruimte. Bovendien worden ze mooier naarmate ze ouder worden. Neem nu een marmeren tablet dat al decennia lang gebruikt wordt in een viswinkel. Daar is jarenlang vis op gekapt en gesneden: natuurlijk heeft dat zijn gebruikssporen. Maar door de kwaliteit en de echtheid van het materiaal wordt die steen mooier. Dat gebruiks- en levensproces legt de ziel bloot van dat materiaal, het geeft het een persoonlijkheid, een verhaal.

Net zoals mensen ouder worden en rimpels krijgen, maakt ook een materiaal een verouderingsproces door. Alleen heb je tegenwoordig een generatie van mensen die niet willen dat iets veroudert. Ze willen zelf niet ouder worden, maar ook niet dat hun materialen ouder worden. Waar vroeger de functionaliteit van een steen belangrijk was, kijken mensen nu naar de esthetiek en de duurzaamheid. Het is duur, dus moet het lang perfect blijven. En dus grijpen ze naar synthetische materialen en namaak. Dat moeten wij tegengaan. Daar schuilt voor een deel ook de verantwoordelijkheid van een interieurarchitect. Dat je de mensen leert wat mooi is, en wat waardevol is. Zodat ze toch kiezen voor de echte materialen, voor het ambachtelijke proces en het artisanale dat daarmee gepaard gaat.

Wat is luxe voor jou?

De luxe schuilt in de afwerking. De kwaliteit van de materialen, het maatwerk dat eraan te pas komt, het ambachtelijke, het échte. Dat is luxe. De elite grijpt nu ook terug naar sobere, basis materialen: leem, natuursteen, hout. De bling-bling is overbodig. Alles wat er natuurlijk uitziet, wordt luxe, omdat het een artisanal proces doormaakt. Het wordt een edel product door de ambacht die ermee gepaard gaat.

Wat zijn de uitdagingen voor de toekomst op vlak van interieurs en wonen?

De nieuwe generatie gaat naar een model van co-working en co-living. Deels uit wil, deels uit noodzaak. Het is niet meer haalbaar voor jongeren om veel ruimte voor zichzelf te hebben. Delen wordt de nieuwe gemeenschappelijke noemer. Delen is het nieuwe hebben. Mijn generatie wilde een eigen cocon bezitten, en liefst zo groot mogelijk. Wij bouwden erop los, en als het even kon bouwden we ook nog een tweede verblijf. Maar dat is niet meer houdbaar. De grond wordt schaars en dus duur, en jongeren hebben het budget niet meer. Dus zoeken ze naar nieuwe manieren van denken en leven, waarbij schaalverkleining en delen de sleutelwoorden zijn.

Ik las net een artikel dat voorspelde dat in 2060 de helft van de bevolking celibatair is en op een gemiddelde oppervlakte van 50m² woont. Dat vind ik als mens en als interieurarchitect enorm boeiend.

Wat zou je zelf nog willen realiseren?

Een hotel. Dat lijkt me wel een fijne uitdaging. In een hotel moeten veel aspecten juist zitten: de circulatie, de sfeer, het gevoel. Een hotel moet luxe uitstralen, maar ook warm en huiselijk aanvoelen. Precies wat ik nastreef in mijn ontwerpen.



PROJECT 01



temporary brown - honed
interior design by Nathalie Deboel

master in stone.



travertine - muzillac veine - agripa fine
interior design by Nathalie Deboel



Hoe zou je jouw stijl omschrijven?

Warm en minimaal. Schreeuwerige interieurs met veel bling-bling zijn niet aan mij besteed. Ik puur de ruimte eerst uit en begin altijd met een neutrale basis. Zo ontstaat er rust. Ik start ook steevast vanuit de architectuur van een woning. De ruimte en het licht zijn zeer belangrijk. De decoratie komt pas nadien. Zo ontstaan in mijn ogen de beste, en meest tijdloze interieurs.

Maar ik dring mijn stijl zelden op. Als interieurarchitect mag je niet altijd met dezelfde oplossingen uitpakken, want dan wordt het snel eentonig. Ik vergelijk een interieur graag met een jas. Die jas moet er niet alleen mooi uitzien, maar moet ook goed en comfortabel zitten, warmte bieden en je persoonlijkheid naar voren brengen. Wij kunnen dan misschien wel dezelfde smaak hebben, maar we kunnen niet van jas wisselen. Want er komt veel meer bij kijken. Met en woning is dat net hetzelfde. Een huis heeft leven en persoonlijkheid nodig om mooi te worden.

Hoe hou je jezelf scherp? Hoe zorg je ervoor dat je meebent met de laatste trends en mogelijkheden?

Ik ben erg leergierig en oprecht geïnteresseerd in vele zaken. Ik heb een enorme honger naar kennis. Dus ik lees veel, en tracht zo goed mogelijk op de hoogte te zijn van politiek, kunst, sociale aspecten... Dat prikkelt. Maar daarnaast is het ook inspirerend om je te omringen met mensen die andere ideeën en interesses hebben. Door constant te werken met mensen die gepassioneerd zijn in hun vak, onderhoud je ook je eigen passie. Leveranciers spelen daar ook een grote rol in. Ik kan enkel werken met leveranciers die dezelfde passie en werkhethiek voor de dag leggen. Je bent voor een stuk van hen afhankelijk, dus je moet hen kunnen vertrouwen. Ze moeten de timing en het budget respecteren, maar daarnaast hebben ze ook een rol als expert. Zij kennen hun domein het beste. Zo zal een bedrijf als Hullebusch vanuit hun expertise mij ook op de hoogte brengen van de nieuwste stenen, materialen, mogelijkheden en toepassingen. Ik heb hen nodig, en zij mij. Dat is een constante kruisbestuiving. Hoe beter ik hen ken, en zij mij, hoe groter het vertrouwen, en hoe beter het eindresultaat.

Wat is de belangrijkste eigenschap van een goede interieurarchitect ?

Goed kunnen luisteren! En oprechte interesse hebben in de mensen en hun leefwereld. Want het sociale en psychologische aspect van een interieurarchitect is levensbelangrijk. Ik besteed enorm veel tijd in het leren kennen van mijn klanten. Gedurende de eerste 3 maanden maak ik een profiel op van hen. Hoe leven die mensen, hoe ziet hun sociale agenda eruit, wat is de gezinssituatie? Ik leef me echt in hun leefwereld in. Hebben ze kinderen, is het een samengesteld gezin, koken ze veel, ontvangen ze graag mensen, werken ze allebei? Het is heel belangrijk dat je eerst die mensen begrijpt vooraleer je hen een woningproject kunt aanbieden.

Maar je moet niet enkel kunnen luisteren naar je klanten, ook naar de ruimte waarin je werkt. De omgeving is even belangrijk. Een appartement in Knokke moet je anders aanpakken dan een art deco villa in Brussel.

Er komt dus echt wel meer bij kijken dan wat meubels kiezen.

Ja, natuurlijk. Interieurarchitecten leggen de link tussen de architectuur en de ruimtes binnenin. Ik ben in eerste instantie niet geïnteresseerd in de esthetiek, maar wel in het gevoelsmatige. Niet de kleur van het salon is belangrijk, maar het gebruik van het salon is belangrijk. Hoe beweegt iemand zich voort in dat salon? De rode draad in onze ontwerpen is het belang van circulatie. Wie komt er waar binnen? Welke ruimtes kunnen afgesloten worden en welke niet? Waarom? Dat is ook het verschil tussen binnenhuisarchitect en een decorateur. Een decorateur is daar niet mee bezig.

Dat verhaal van circulatie en ruimtelijkheid moet kloppen. Dat is het concept. Daarna kunnen de ruimtes ingevuld worden, kan het kleurenpalet bepaald worden en kunnen de materialen gekozen worden.

master in stone.

*sculpting
the echo of
a quarry*

Hullebusch is a trendsetter in the world of exclusive natural stone. Quarried blocks are being hand-picked worldwide and then transformed into slabs and tiles in our production plants.

Our own production facilities allow for unique, personalised finishes which result in extraordinary, characterful surfaces. Typical HB-finishes include poco vecchio, roulato, agripa fine, all of which translate into both contemporary as vintage designs.



carrara

master in stone.

Hullebusch focusses on the inherent beauty of natural stone. Key asset of this Belgian-based company is its power of integrating the latest design trends into its collections. Bold new applications of timeless materials are featured in kitchen designs, furniture, bespoke interiors, ...



*sculpting
the echo of
a quarry*



SLAB 02

a natural vision on beauty

master
in stone.

PROJECT 02 + 03



crème de sintra – roulato fine
interior design by Chrisma - Knokke

HB

SLAB 02

a natural vision on beauty

pietra di cortado – poco vecchio
Architect Patrick Lefebure - archipl.be

master
in stone.

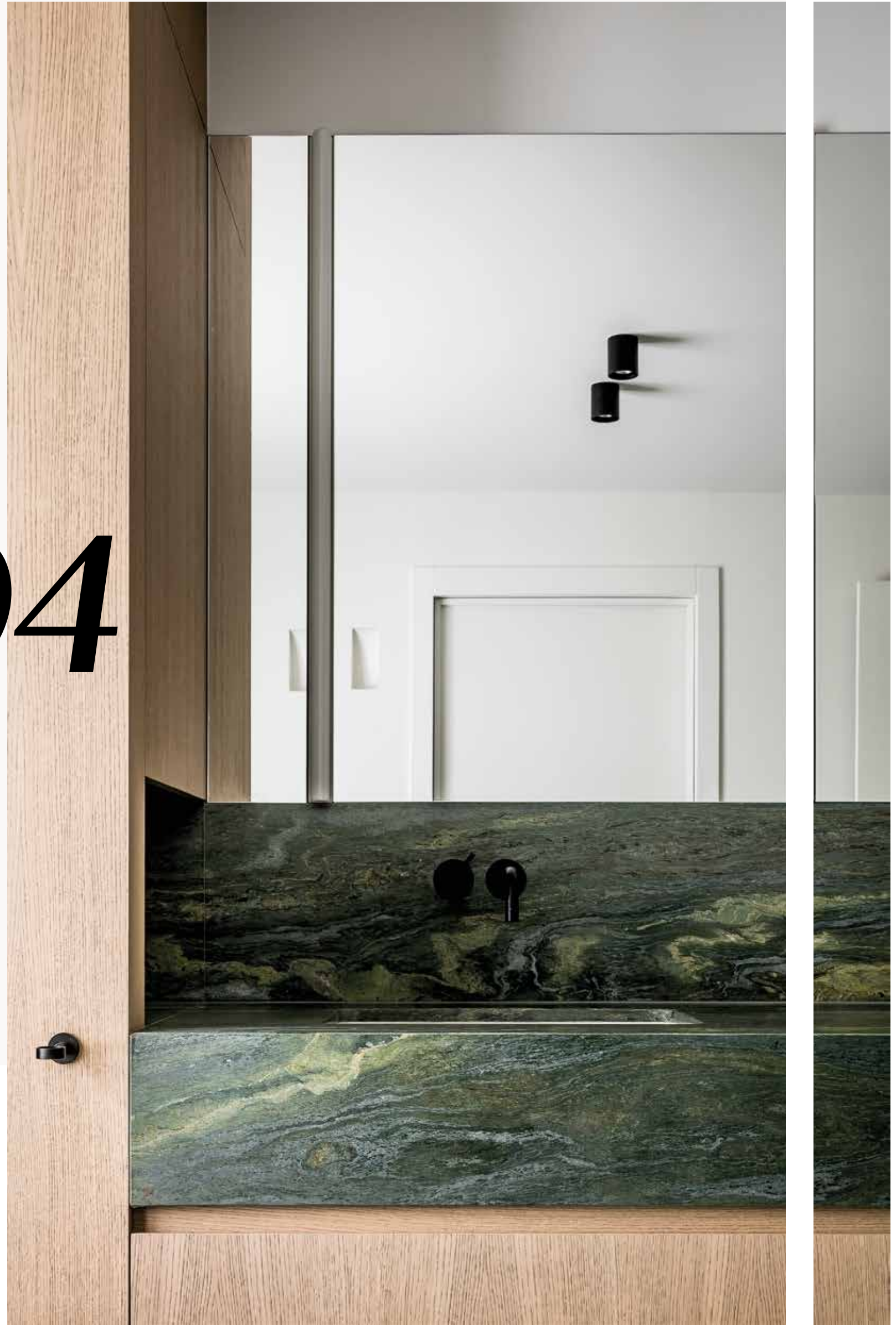


PROJECT 04

A metamorphic rock
limestone or dolomite
by impurities, and us
ture and sculpture. L
less crystallized by m
es from granular to
is capable of taking a
used especially in arc



green velvet - honed
green velvet - agripa fine
interior design by Steven Van Dooren



SLAB 02

a natural vision on beauty

master in stone.



verde st-lucia – honed
interior design by Merijn Degraeve



merijn degraeve

“Veel liever mensen die mij uitdagen dan ja-knikkers die alles wat ik doe fantastisch vinden”

Interieurarchitect Merijn Degraeve ontvangt ons in een ruimte die het midden houdt tussen een werk van kunstenaar Yves Klein, een modeshowroom en een kantoor. Het is het hart van het ruime appartement van zo'n 300m² dat De Graeve deelt met zijn levenspartner Kevin Borrey De Coninck van het mode agentschap Thirteentwelve. Deze multifunctionele ontvangstruimte vat meteen perfect de stijl en visie van De Graeve samen: uitgepuurde interieurs met een zichtbaar recht lijnenspel, maar door het materiaal- en kleurgebruik toch 'out of the box', gedurfd en warm. Blikvanger is de enorme ovale bureau in tadelakt die de ruimte als het ware 'omarmt'.

“Ik werk veel en graag met natuurlijke materialen, steekt De Graeve meteen van wal. Het geeft een duurzame look en een mooie slijtage. Door mijn materiaalkeuze en gebruik kan ik het minimalistische in mijn ontwerpen wegwerken en toch een warm gevoel en een naturel geven aan de interieurs.

Je bent 37. Dat is vrij jong voor een interieurarchitect van dit niveau. Hoe ben je geraakt waar je nu staat?

Tja, hoe gaat dat? Na mijn studies aan de Bijloke in Gent, was ik op zoek naar een job. Maar het is moeilijk om meteen een toffe job te vinden met zo'n diploma en in deze sector. Als je niet oplet, word je heel goed misbruikt in deze branche: als stagiair, als loopjongen, als goedkope kracht voor allerhande inhoudsloze jobs. Daar heb ik nooit aan willen toegeven. Dus heb ik eerst mijn boterham verdiend in de horeca, tot ik in een meubelzaak aan de slag kon gaan. Eerst als verkoper, nadien als tekenaar. Daar heb ik alles kunnen leren onder de radar, zonder er mijn naam aan te moeten verbinden. Op een bepaald moment voelde ik dat ik volwassen genoeg was om mijn eigen ding te doen. Nu kom ik naar buiten met zaken waar ik zelf volledig achter sta.

Wat is het belangrijkste in je job als interieurarchitect?

Een klik hebben met mensen! Je kan je smaak of stijl ietwat aanpassen, maar een klik met mensen heb je of heb je niet. Voor mij is dat veel belangrijker dan het pure werk dat ik doe. Je mag niet vergeten dat er mensen moeten wonen of werken in de ruimtes die ik ontwerp. Zij moeten daar gelukkig zijn. Dus is het belangrijk dat ik die mensen goed aanvoel, dat er een goede 'vibe' zit tussen ons. Na een eerste babbel voel ik al aan of het zal klikken, of ik op één lijn zit. Ik hoef daarom nog geen ontwerp te maken. Het is niet alleen het belangrijkste, maar tevens ook het leukste aspect aan mijn job. De samenwerking met de mensen die in de woning zullen wonen of in de winkel zullen werken, daarvoor doe ik het. Bovendien geven die samenwerkingen ook de mooiste resultaten. En ze zorgen ervoor dat ik uit mijn comfortzone getrokken wordt. De uitdagingen die gepaard gaan met de samenwerking zorgen voor evolutie en vernieuwing in mijn werk.

Heb je die uitdaging nodig?

Absoluut. Nog meer dan geïnspireerd te worden, wil ik uitgedaagd worden. Ik heb veel liever een klant die mij uitdaagt, dan een ja-knikker die alles wat ik doe fantastisch vind. Ik kan alleen maar nieuwe werelden en nieuwe zaken ontdekken als ik soms het geijkte pad durf te verlaten. Zo is mijn kleurgebruik ook gestart vanuit een bepaalde klant die mij uitdaagde om te experimenteren met kleuren. Niet enkel klanten dagen me trouwens uit, ook vrienden en collega's. De vriendenkring waarin ik vertoef, is erg creatief. Iedereen is op zoek naar iets apart en anders. Ik krijg invloeden vanuit de modewereld en vanuit andere creatieve sectoren waar vrienden en kennissen in vertoeven. Ik probeer uit de band te springen, de zaken anders te doen. Kijk, vroeger zat ik vast in een keurslijf, in een stramen. Ik tekende copy-paste ontwerpen, niet per se omdat ik dat zelf wilde, maar omdat de mensen daarom vroegen. Vier jaar geleden nam ik ontslag, omdat ik het niet meer kon. Ik wil vernieuwen.



Is dat niet moeilijk? Is niet alles al gedaan?

Alles is al gedaan. Dat zien we ook in de mode. Via Kevin (Borrey De Coninck, mvdr) zit ik ook in die wereld. Wel, ik kan zeggen dat er erg veel gelijkenissen zijn tussen de wereld van de mode en die van interieur. Er wordt altijd teruggesproken naar bepaalde bestaande zaken. Niemand moet de pretentie hebben om te beweren dat hij/zij iets heeft uitgevonden. Maar door de juiste materiaalkeuzes, het combineren van bepaalde elementen, door het kleurgebruik en de details, kan je wel een eigen signatuur en stijl ontwikkelen, die best vernieuwend en anders kan zijn.

De vergelijking met mode valt veel. Haal je er ook inspiratie uit?

Absoluut. Stoffen, kleuren, lijnen, patronen: ik haal er erg veel inspiratie uit. En het is nu ook deels mijn habitat en werkomgeving geworden. Ik ontwerp de laatste tijd erg veel klerenwinkels en dat bevalt me heel erg. Daar kan ik me echt in onderscheiden. Ik kan daar toch iets lossen en extremer gaan dan bij residentiële projecten, waar ik toch veel meer rekening moet houden met de levensgewoontes en de noden van de mensen.

Welk type mens komt bij Merijn Degraeve aankloppen?

Moelijk te zeggen. Ik denk vooral mensen die graag leven, geen zure mensen. De leeftijden en zelfs de levensstandaarden van mijn klanten liggen erg uiteen, maar er zijn zeker raakpunten op vlak van karakter en ingesteldheid. Het zijn vaak mensen die graag een goed glas wijn drinken, die genieten van de mooie en goede dingen van het leven. En natuurlijk zijn het estheten, die ook bewust met kledij of mode bezig zijn. Bovenal zijn het mensen die niet in standaard interieurs geïnteresseerd zijn. In feite leunen ze qua karakter dicht tegen mezelf aan. Dat is meteen ook waarom de meeste van mijn klanten kennissen of zelfs vrienden blijven.

En hoe komen ze tot bij jou?

Mond-tot-mondreclame denk ik. Ik heb me nog nooit echt geprofileerd. Mijn website is nog niet af, ik ben pas een aantal maanden actief op Instagram. En toch heb ik niet te klagen. Nu, als je zoals ik in een leeftijdscategorie zit tussen de 30 en de

40 zijn er altijd wel vrienden die gaan bouwen of familieleden die gaan verbouwen.

Is dat niet moeilijk, werken voor familie of vrienden? Krijg je dan niet snel de vraag of je een 'vriendendienst' kan doen?

Ik ben daar heel duidelijk in. Het is inderdaad een veel voorkomend probleem, en niet enkel in mijn branche. In ieder creatief beroep heb je mensen die wat je doet, niet aanzien als werk of als iets dat geld kost. Ze vinden dat je enkel geld kan vragen voor een product, maar niet voor een creatief idee. Dus krijg je inderdaad mensen die je vragen om 'even snel raad te geven' of 'vlug eens een schetsje te maken'. Maar dat doe ik dus niet meer, daar heb ik een lijn getrokken. Vaak komen die vragen ook van mensen die mijn job niet serieus nemen, en niet weten wat ik eigenlijk doe. Die denken dat ik gewoon de gordijnen en kleuren van iemands interieur kies (licht). Dat is dus niet wat ik doe. Ik ben geen decorateur.

Wat doe je dan wel?

Waar zit het grootste verschil met een decorateur?

Het grootste verschil is dat ik functies geef aan ruimtes en ze niet enkel aankleed. Ik schik de ruimtes naar de gewoontes, de wensen en de gebruiken van mijn klanten. Het gaat hier tenslotte om hen, en niet om mijn portfolio of de foto's op mijn website. Een dokter die 's nachts opgeroepen kan worden, moet op een snelle en efficiënte manier het huis uit kunnen, zonder daarbij de andere leden van zijn gezin te moeten wakker maken. Mijn uitdaging en dus het streefdoel is om een eenheid, een rust en eenzijdigheid in een woning te creëren. Ik ga nooit ruimte per ruimte aanpakken, wat een decorateur wel zou doen. Maar ik neem soms wel de functies over van een decorateur. Als mensen dat willen, dan volg ik het project op tot en met de verhuis en de plaatsing van de meubelen. Daarom is het ook zo belangrijk dat ik een klik heb met de mensen. Ze laten mij gedurende een lange tijd toe in hun privéleven en vertrouwen mij een belangrijk deel van hun leven toe.



Werk je daarom alleen?

Deels wel, ja. Het zou niet juist aanvoelen tegenover de klanten om hen door te verwijzen naar iemand anders, of om het project te laten opvolgen door een assistent of medewerker. Zij komen tenslotte bij mij aankloppen voor mijn visie, mijn ervaring, mijn ideeën en mijn oog voor detail en precisie. Mocht ik het dan doorgeven en het laten uitwerken door iemand anders, zou dat toch een beetje als verraad aanvoelen. Alsof ik hun vertrouwen schaad. Want het gaat om vertrouwen. De mensen weten op voorhand niet wat ze zullen krijgen, of toch niet helemaal. Datzelfde vertrouwen zoek ik bij mijn leveranciers. Daarom is het ook zo fijn werken met mensen van bedrijven als Odilon of Hullebusch. Zij voelen mij heel goed aan en reiken mij nieuwe zaken aan als ze denken dat het iets voor mij is. Want ook ik kan soms moeilijk onder woorden brengen wat ik zoek. Eigenlijk is het simpel: ik wil het zo goed mogelijk doen. Wat het creatieve betreft betekent het dat ik het alleen moet doen. Maar voor andere zaken helpt het dat er vakmannen en leveranciers zijn die mij kennen en snel weten wat ik bedoel. Dat gaat over vertrouwen en aanvoelen. Zij zijn als het ware een verlengde van mijn creatieve brein. In feite zijn zij dus mijn team.

Hoe belangrijk is de kennis en het vakmanschap die zij hebben?

Enorm belangrijk. Mensen zijn zich ook alsnar meer bewust van de waarde van vakmanschap en de prijs die daar aan gekoppeld is. Idem in de modewereld. Klanten zijn zich meer en meer bewust van hoe een stuk wordt gemaakt. Ze zijn bereid om daar geld aan uit te geven, maar ze zijn wel veel kritischer naar de kwaliteit toe. En terecht, want er werd te lang te veel geld gevraagd voor zaken die het niet waard waren, zowel in de mode als in de interieurwereld. Maar mensen moeten zich ook bewust zijn van de risico's, van de voor- en nadelen van bepaalde materiaalkeuzes. Je kan een natuurproduct niet afschermen van de wereld. Als je er niet in durft leven, is de prijs van die materialen het niet waard. Voor mij draait het vooral om hout, natuursteen en tadelakt: de natuurlijke materialen. Maar dat zijn materialen die leven, en niet iedereen kan daar mee om.

Tot slot: zijn er collega's waar je naar opkijkt?

We hebben ongelooflijk goede Belgische interieurarchitecten. Juliaan Lampens, Vincent Van Duysen, Gert Voorjans: dat zijn stuk voor stuk toppers in hun vak. We zijn verwend in ons klein land en we mogen daar gerust trots op zijn. En zonder die na te apen, haal ik wel inspiratie uit die mensen en hun ontwerpen.

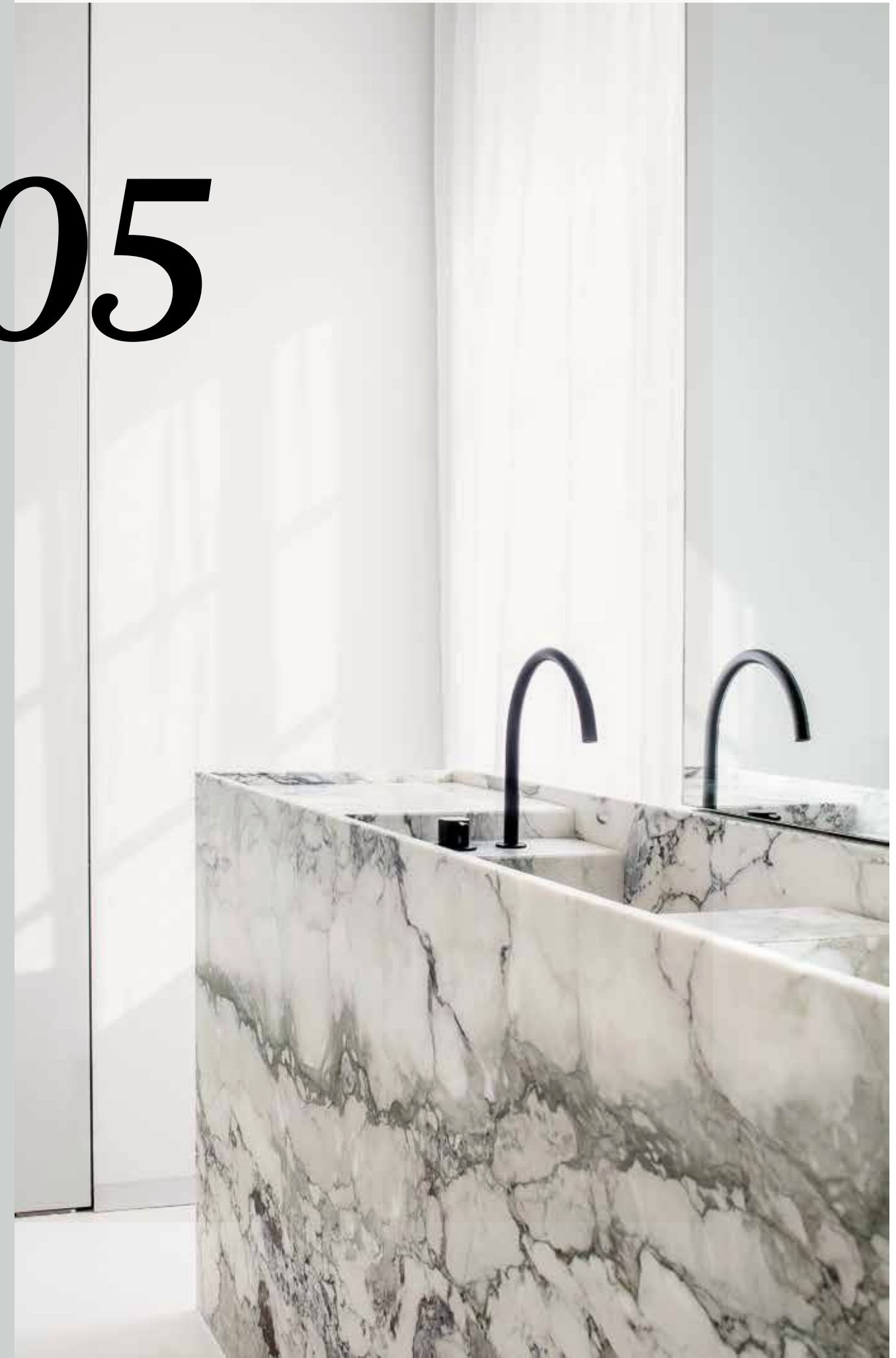


PROJECT 05

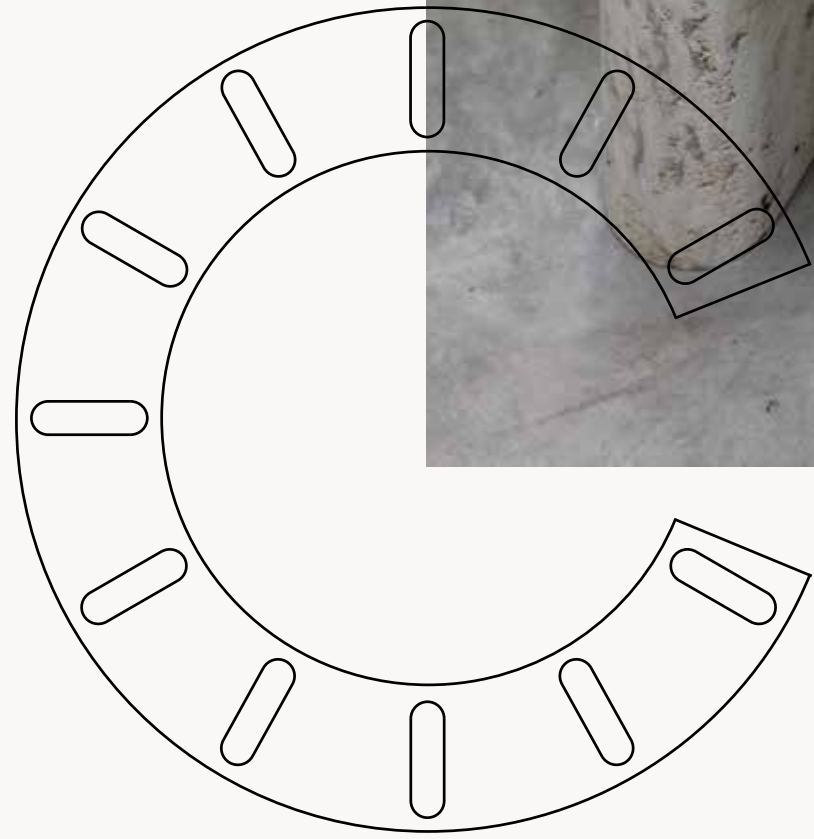
ck formed by alteration of
ite, often irregularly colored
used especially in architec-
Limestone that is more or
metamorphism, that rang
o compact in texture, that
g a high polish, and that is
architecture and sculpture.



caprina nuvolata – honed
interior design by Pieter Vanrenterghem



master
in stone.



*vincent
van duysen*

SLAB 02

a natural vision on beauty

MILANO TABLE – LIMITED EDITION
pierre de varenes - agripa fine

master
in stone.

santa viotalla - honed
interior design by Pieter Vanrenterghem



PROJECT 06

HB