



WESTFRIESE
ZAKEN

**Ontwerper
Olivier van Meer**

‘Ik ben boot, ik denk boot’

Bewegwijzering Westfrisiaterrein laat te wensen over

Ledenvergadering Westfrieze Bedrijvengroep

Van innovatief naviduct tot roots van de VOC

Colofon

Westfriese Zaken

Het zakenmagazine voor ondernemers,
bestuurders en managers in West-Friesland

Een uitgave van Van Soelen Media bv

Redactieadres

Postbus 4162 | 1620 HD | HOORN
Tel: (0229) 214924 | Fax: (0229) 247779

Redactiecommissie

W.J.M. Loomans | A. Alberts-Hartermink
E. Joosse | D. van Soelen

Traffic manager/Eindredactie

Mieke Koomen

Redactie

Martijn Appelman | Cor Dol
Michèle Hartog | Linda van Pelt

Fotografie

Marcel Rob | Jaap Woets | Klaas Laan

Advertentie-exploitatie

Van Soelen Media bv, Nel Luikens
Tel: 0229-214924 | Fax: 0229-247779
E-mail: nel@vansoelen.nl

Grafische productie

Van Soelen Reclame bv
De Factorij 16 | 1689 AL | ZWAAG
media@vansoelen.nl

Vormgeving en opmaak

Erwin Vader | Christian Hoff
Bas Zwerver

Druk

Coloured Universe | Amsterdam

Distributie

Westfriese Zaken wordt gratis in een
oplage van 11.000 stuks verspreid naar
alle bedrijven in West-Friesland.
Ook bestuurders, instanties en overige
organisaties krijgen dit magazine
toegestuurd.

Copyrights

Het auteursrecht op de in dit tijdschrift
verschenen artikelen wordt door de
uitgever voorbehouden.
Bedrijfsprofielen vallen buiten de
verantwoordelijkheid van de
redactiecommissie

Inhoud

6 Olivier van Meer over ontwerpen van boten en interieurs

Hij werd letterlijk op een boot geboren en getogen en was op zijn zestiende de jongste gediplomeerde stuurman van het land. Toch werd varen niet de invulling van zijn leven. Op de middelbare school vulde hij zijn uren al met tekenen. Van bootjes, natuurlijk, en met lef, bluf en doorzettingsvermogen werd het ontwerpen van boten zijn vak. En van de weeromstuit werd hij daarna gevraagd openbare gebouwen in te richten. Olivier van Meer heeft zijn eigen ideeën over inrichting en boekt bijzondere resultaten. 'Ik hou vrouw en kinderen aan boord.'



36 Bewegwijzering Westfrisiaterein; zoekplaatje of trefzeker?

De bewegwijzering op het Westfrisiaterein laat te wensen over, aldus Ruud Schreijer, voorzitter van NOW en HIB én ervaringsdeskundige, want regelmatig wordt hij geconfronteerd met leveranciers of klanten die zijn bedrijfsadres (Factorij 24) niet kunnen vinden. Ook de ontsluiting van het bedrijventerrein behoeft volgens Schreijer drastisch verbetering.



43 De eerste Algemene Ledenvergadering van de Westfriese Bedrijvengroep

Op donderdag 11 april verzamelen zich ruim 90 Westfriese ondernemers bij het bezoekerscentrum van het Naviduct in Enkhuizen; het startpunt van de eerste Algemene Ledenvergadering, gekoppeld aan een gezamenlijk uitje in de regio. Eerst een uitdaging over de bouw van het Naviduct, de innovatieve oplossing voor de opstoppingen in én onder de Houtribdijk. Daarna met twee bussen naar het Zuiderzeemuseum voor de vergadering en een rondleiding langs de Nederlandse ondernemers van eeuwen geleden: de walvisvaarders.



Zo vader, zo zoon: Theo Schilder en zoons	10
Visser en Mol heropend na vernieuwbouw	13
Persoonlijke problemen op bedrijventerreinen?	14
West-Friesland Dakbedekking	20
DREM2002 moet Enkhuizen bereikbaar maken voor motorjachten	28
Portefeuillehouders Economische Zaken stellen zich voor	32
Horeca: Zuiderzeemuseum Enkhuizen	39
De week van... Thierry van Basten	41

Hij werd letterlijk op een boot geboren en getogen en was op zijn zestiende de jongste gediplomeerde stuurman van het land. Toch werd varen niet de invulling van zijn leven. Op de middelbare school vulde hij zijn uren al met tekenen. Van bootjes, natuurlijk, en met lef, bluf en doorzettingsvermogen werd het ontwerpen van boten zijn vak. En van de weeromstuit werd hij daarna gevraagd openbare gebouwen in te richten. Olivier van Meer heeft zijn eigen ideeën over inrichting en boekt bijzondere resultaten. 'Ik hou vrouw en kinderen aan boord.'



Olivier van Meer over ontwerpen van boten en interieurs:

'Ik ben boot, ik denk boot'

Zijn roots verraadden zijn toekomst: met creatievelingen als architecten, technici en ingenieurs aan de ene en zakenmensen en bankiers aan de andere kant werd Olivier van Meer (Amsterdam, 1964) al jong begiftigd met een pioniersvirus. Het leven op een boot kwam daar al snel bij. 'Ik ben geboren en opgegroeid aan boord van een schoener. Mijn vader had het patent op de wisselautomaat, vier kwartjes voor een gulden, en had een ingenieursbureau. Hij besloot dat te verkopen om te gaan varen. In het begin van de jaren '70 kwam ik op de lagere school in Enkhuizen terecht. Mijn vader deed toen al aan charter. De hele charter is eigenlijk letterlijk bij mijn vader aan boord begonnen.' De jonge Olivier kon zich maar moeilijk aanpassen aan het geregelde leven aan de wal. Op school was hij een erkend enfant terrible en had een wederzijdse grote moeite met leraren. In die periode werd er veel gezeild door de familie Van Meer en het maakte bij Olivier het besef los dat er in ieder geval één ding was dat hij wél wilde. Varen.

Enkhuizer Zeevaartschool

'Voor de Zeevaartschool deed ik een speciale toelating en was op mijn zestiende de jongste gediplomeerde stuurman van het land. Ik was dus wel degelijk ambitieus. Op mijn zeventiende haalde ik mijn kapiteinspapieren. Het belangrijkste deel van de opleiding deed ik op de Enkhuizer Zeevaartschool, die toen net startte. Ik was de eerste leerling. Intussen zeilde ik charter met mijn vader en ik realiseerde me dat varen mijn vrijheidsticket was. Dat was iets wat ik altijd zou hebben en waar ik zelfs mijn geld mee zou kunnen verdienen, maar het was niet de invulling van mijn leven.' Tekenend, en dan vooral en natuurlijk boten, was al een belangrijke invulling van zijn uren in de schoolbanken van de RSG in Enkhuizen. Via zijn

contacten in de charter kreeg hij al snel wat opdrachten om boten aan te passen. 'Ik had een goed ruimtelijk inzicht en was getogen op een boot. Het was een logisch gevolg om boten te gaan ontwerpen. Anders was ik waarschijnlijk binnenhuisarchitect geworden.' Na een korte oprisping in de richting van zeerecht ('Maar dat klimaat was echt erg stoffig') startte Van Meer een eigen bureau voor het ontwerpen en inrichten van boten.

Klankbord

Twee jaar lang werkte Van Meer alleen. 'Toen begon ik met mezelf te praten. Het was duidelijk dat ik een klankbord nodig had en via Klaas Huizinga kreeg ik die. Iemand uit Noordwijk, dus ook niet oorspronkelijk uit Enkhuizen. Dat was wat ik nodig had. Zo kreeg ik op mijn 21e mijn eerste werknemer. Hij is er trouwens nog steeds.' De belangrijkste klantenkring van het jonge bedrijf bestond in die jaren uit de chartervloot. Er werden zelfs hele charterschepen getekend. 'De vloot is enorm gegroeid, het is nu de grootste traditionele vloot ter wereld. In Nederland zijn nu 425 geregistreerde en gekeurde charterschepen. Ik heb laatst in het archief gespeurd en ontdekte dat dertig procent daarvan door ons is getekend.' Anno 2002 is de groei er echter uit en dat realiseerde Van Meer zich al eerder. Reden om zich te richten op het ontwerpen van eigen boten. Acht jaar geleden begon Van Meer al met de ontwikkeling van de Puffin en de Little Zaca. 'Twee huiswijnen. We hebben ze onder kunnen brengen bij een Enkhuizer werf, De Gier en Bezaan. Die bouwen ze exclusief.' Via de eigen ontwerpen kwam Van Meer terecht in de wereld van de commerciële cruiseschepen. De order van zijn leven haalde hij binnen in Brussel. De eisen waren hoog en de mogelijkheden van het bureau van Van Meer niet toereikend.



Toen de vraag kwam of Van Meer de opdracht aan zou kunnen, antwoordde hij desondanks dat dat absoluut geen probleem zou zijn. 'Op de terugweg van Brussel naar Enkhuizen had ik alle tijd om na te denken hoe we dat zouden moeten doen. Eigenlijk is het een bijzondere vorm van acquisitie. Eerst zeggen dat je het kunt en pas daarna bedenken hoe je het gaat doen.'

Tè gestaag

Het bijzondere stukje acquisitie pakte goed uit: het bureau bleek in staat aan de torenhoge eisen van de opdrachtgever te voldoen en de naam van Van Meer was gevestigd. Er kwam veel werk los en het bureau groeide gestaag. Tè gestaag naar de zin van Olivier van Meer. 'Op een gegeven moment werd ik manager. Dat betekende dat ik meer bezig was om anderen aan het werk te houden dan dat ik bezig was met de dingen die ik wilde doen. Ik ging zoeken naar een vorm waarin het voor mij het lekkerste werkte en het bedrijf slonk van tien naar zes werknemers. Het is ideaal zo. We kunnen alle disciplines aan en dat is in onze branche vrij uniek. Rompontwerp, tuigage, projectmanagement, berekening, inrichting, alles. De zes die hier werken zijn allemaal heel zelfstandige mensen en we zitten in een relatief kleine ruimte. Hier aan de Dijk in Enkhuizen hebben we een waanzinnig mooie plek. Dat verkoopt, want in eerste instantie verkoop je toch emotie. Laten we eerlijk zijn, mensen die zich zo'n jacht kunnen veroorloven kijken niet zo erg naar de totale kosten. Het moet klikken met de opdrachtgever, ze moeten het je gunnen. Een persoonlijke touch is dan heel belangrijk.'

Varende mannen

'In Nederland zijn zo'n twintig officiële jachtarchitecten, waarvan er drie of vier op mijn niveau zitten. Ik acht ze allen hoog trouwens, maar onze toegevoegde waarde is dat we alles doen. We kunnen het hele traject aan. Ons ontwerp kunnen we ook laten produceren, we kunnen de inrichting doen, alles. Dat betekent dat je een andere band met de klant krijgt. Ik ben bij het hele traject betrokken en dat geeft een lange en intensieve band met de opdrachtgever. Dat kan erg vermoeiend zijn, maar het voordeel is dat ik dingen wel erg op mijn manier kan doen. Het geeft artistieke vrijheid', legt Van Meer uit. Het bureau raakt steeds bekender om het interieurontwerp. Boot en interieur worden vaak door verschillende ontwerpers verzorgd, maar Van Meer doet het allemaal zelf. 'Voor mij heeft het interieur een andere betekenis. Het wordt anders als je gaat bedenken dat je leeft aan boord. Je moet het niet gaan bekijken alsof het het interieur van een schip is. Ik probeer na te gaan waarom een ruimte prettig is om in te verblijven. De leefomgeving moet goed zijn. Probeer maar eens een kombuis te maken waar iedereen het leuk vindt om te koken. Dat zit in kleine dingen, natuurlijk, maar het is wel heel belangrijk. Ik hou vrouw en kinderen aan boord. Meestal is het zo dat de man een boot koopt, dan komt er een vriendin. De vriendin wordt de vrouw, er komen kinderen en de man gaat varen. Dat gebeurt dan met zijn vrienden. Maar als je de leefomgeving goed maakt, vindt iedereen het leuk op de boot. Vrouw en kinderen ook, ja. Ik ben er opgegroeid, ik weet waar ik op moet letten.'

Aan wal

Sinds enige tijd wordt Olivier van Meer gevraagd zijn visie op de wal ten toon te spreiden. Verschillende openbare ruimtes zijn door hem ingericht, waaronder grand café Van Bleiswijk in de Enkhuizer Westerstraat. 'Dat fascineert me', motiveert Van Meer zijn gedeeltelijke switch naar het vasteland. 'Ook bij openbare ruimtes gaat het erom te bekijken waarom mensen graag in bepaalde ruimtes verblijven. Daarnaast is onze technische expertise dankzij de schepen goed ontwikkeld. Daar is niets recht.' Naast Van Bleiswijk werden ook restaurant De Admiraal en etablissementen in Zwolle, Groningen en Leeuwarden aan de hand van Van Meer ingericht. 'Ik ben er niet op uit op elke hoek van de straat een gebouw in te richten. Ik moet wel ergens een uitdaging in zien. De lastige omstandigheden, beperkte middelen en het feit dat je leert kijken zijn de overeenkomsten met de inrichting van een boot. Maar bij alles wat ik doe komt de boot terug. Ik ben boot, ik denk boot.'

Droom

Hoewel the sky ook voor Olivier van Meer the limit zal zijn, heeft hij nog altijd zijn dromen. 'Er zijn creaties die in mijn hoofd rondvaren', beschrijft hij zijn gedachten. 'Daar gaat alleen veel tijd en geld in zitten. De droom is iets maken wat iedereen kan gebruiken, maar het wordt steeds moeilijker om dat te realiseren. Te kostbaar ook, zeker om dat in Nederland te doen. In Nederland winnen we in mijn branche dik op technologische kennis, maar we leggen het af op het hoge uurloon. Dit bureau wil bouwen voor iedereen die van water houdt. Een filosofie is dat alles wat je bedenkt, je ook moet kunnen klaarmaken tot de productionele fase. En de budgetten waarmee we werken worden alleen maar hoger. Het voordeel is dat het een enorme vrijheid en de middelen geeft om iets te maken. Nadeel? Het willen vasthouden aan de droom.'

Van Meer:
'In eerste instantie
verkoop je toch emotie.'

