

Een proeftuin voor ontwerpers en publiek

Interview met Dick Dankers van The Frozen Fountain

Truus Gubbels Een non-profitorganisatie die vormgeving een warm hart toedraagt. Oprichter Dick Dankers over de ontwikkelingen die The Frozen Fountain in twintig jaar heeft doorgemaakt.

The Frozen Fountain begon in 1985 als winkel in de Utrechtsestraat in Amsterdam. Oprichter Dick Dankers wilde vakmanschap en design samenbrengen in een interessante en originele collectie meubels en accessoires. In 1992 nam hij de galerieruimte van Wim van Krimpen over aan de Prinsengracht en ging hij met een compagnon in zee, Cok de Rooij, voorheen werkzaam bij onder andere Metz. In de loop der jaren verdween het meer traditionele vakmanschap naar de achtergrond ten gunste van design en werd de collectie meubels van Frozen Fountain gecombineerd met unieke objecten of beperkte edities van nu fameuze ontwerpers als Piet Hein Eek, Jurgen Bey, Claudy Jongstra en Hella Jongerius.

‘De koppeling tussen commercie en kunst werkte zeer kruisbestuivend’, vertelt Dankers. ‘Maar wat is commercieel? Als je kosten hebt en je moet ervan leven, dan moet je wel commercieel zijn: het is puur een kwestie van vraag en

aanbod. Er was in die jaren een beter platform nodig voor zelfproducerende ontwerpers. Gevestigde ontwerpers als Benno Premssela hadden niet zo’n probleem, maar nieuwe generaties konden hun ei niet kwijt en die zijn zelf gaan produceren. Wij hebben het initiatief genomen die groep ontwerpers goed neer te zetten. Daarmee bieden wij een proeftuin: een belangenkruispunt voor ontwerpers en publiek, van vraag en aanbod, van pers en industrie. In de praktijk blijkt dat goed te werken. Vanuit dat perspectief dachten we binnen een paar jaar wel established te zijn, maar daar gaan tien jaar over heen. Artistiek-inhoudelijk draait het al langer goed, maar ook financieel begint het nu te komen. We verkopen nu meer kleine spullen en werken samen met allerlei instituten, zoals het Textielmuseum te Tilburg, waar bijvoorbeeld door Studio Job ontworpen theedoeken worden vervaardigd. Of de Koninklijke Tichelaar Makkum, gespecialiseerd in

sieraardewerk, die ontwerpen van Jurgen Bey, Studio Job en Hella Jongerius uitvoeren. Dat zijn mooie combinaties van ambacht en hedendaagse vormgeving. We geven ook opdrachten op het terrein van vormgeving. Soms gaan die in de richting van beeldende kunst, zoals een tafel van Marc Ruijgrok.’

In hoeverre zijn zij met kunst bezig? ‘Wij hebben een positie in de Nederlandse vormgevingswereld, maar we zijn absoluut niet met “Kunst” bezig’, vindt Dankers. Toch zijn er connecties: ‘Zo stellen we fotografie ten toon, soms in samenwerking met Galerie Torch. Wat de vormgeving betreft wordt er heel veel aangeboden en soms zitten er goede dingen tussen. Het draait om “herkennen” en “passen”. Over het algemeen kopen we het werk in. Toen het echt allemaal zelf gemaakt was door de ontwerpers, namen we ook werk in consignatie. Maar die werken bleken vaak moeilijk reproduceerbaar. Nu is de vormgeving sterk verschoven naar het industriële gebeuren en is het meeste wat we hebben afkomstig van industriële vormgevers.’

The Frozen Fountain heeft bijvoorbeeld een bijzonder band met Hella Jongerius. ‘Ze is ooit voor zichzelf begonnen, maar werkt nu voor de “grote jongens” en hoort bij de top tien van de vormgevingswereld. Wij hebben een goede relatie met haar en haar producenten, dan krijg je ook de kans om een perspresentatie te doen. Zij past heel erg bij ons: Jongerius en Frozen Fountain hebben zich in de afgelopen jaren gezamenlijk ontwikkeld. Dat is heel mooi, een successtory.’

Dat geldt voor meer mensen: ‘Iemand als Piet Hein Eek heeft bijvoorbeeld zijn eigen fabriekje met 30 man personeel. Met hem werken we ook heel goed samen. Hij komt telkens met nieuwe dingen, die steeds weer een stapje verder gaan. Die groei hebben wij nodig want dat is ook onze groei. Hetzelfde geldt voor Studio Job, die ook hoog aan het vliegen is. Job is hier ooit

begonnen met Hugo Timmermans (van OVAL). Het plan is om hier in de ruimte een expositie met Job te maken, een soort van theatertje met wisselende shows. Hij gaat duidelijk de kunstkant uit en we proberen een deel gefinancierd te krijgen. In het verleden hebben we subsidies gehad voor een presentatie van theatergroep Alex d’Electricque in combinatie met ontwerper Henk Stallinga of voor een combinatie van mode en meubels, van Viktor & Rolf met Tejo Remy. Allemaal mensen die nu heel erg bekend zijn.’

Wat onderscheidt The Frozen Fountain van het reguliere galeriewezen? ‘Wij zijn een winkel, geen galerie en werken niet met contracten en het claimen van exclusiviteit. Het museale trekje is er in de loop van de tijd vanzelf bij gekomen. Maar het is niet de bedoeling dat mensen alléén maar komen kijken, we zijn absoluut geen museum voor de vormgeving. In tegenstelling tot bijvoorbeeld Moss in New York: daar staat een bank op een verhoging, overigens een bank die we hier ook hebben staan, en dan staat er “don’t touch” bij. Als je ernaar wijst gaat er bij wijze van spreken een sirene af: dat is een museale presentatie! Het is een hele andere insteek dan de onze. Aan de andere kant zijn we ook geen interieurwinkel waar 26 banken naast elkaar staan. We trachten natuurlijk wel de beste bureaustoelen, de mooiste lampen, de beste banken te brengen en dat in de juiste setting.’

‘Inmiddels zijn er weer nieuwe generaties jonge vormgevers van de academie gekomen die echt prachtige dingen maken. Ze vinden hun weg heel snel en zitten vaak gelijk al op een hoog niveau. Het zijn van die kids die goed kijken naar hun voorgangers en dan binnen een paar jaar hun eigen weg gaan. Iemand als Joost van Bleijswijk heeft bijvoorbeeld een tijd geleden in Milaan een presentatie gehad van een inschuifkast van multiplex met inschuifdelen waar geen spijker aan te pas kwam, op zich

fascinerend maar toch een beetje een houtje-touwtjegebeuren. Nu heeft hij volgens hetzelfde systeem, maar dan helemaal perfect, een bureau van 47 in elkaar geschoven platen hoogglans-RVS gemaakt, dat toch een klassiek ding is, zo mooi. Ik zie ook de inspiratiebron: Bleijswijk heeft stage gelopen bij Job en daar heel goed om zich heen gekeken. Maar Job heeft ook veel van Joost opgestoken: ze inspireren elkaar en hebben veel respect voor elkaars werk. Het is dan ook heerlijk om met dat soort mensen te kunnen werken.'

'Allemaal exposeren ze – met of zonder subsidie – in het buitenland, met name in Milaan. Nederlandse vormgevers worden in het buitenland goed in de gaten gehouden. Wij hebben al een tijd een goede relatie met Moss in New York en Cybone in Tokio. Dan ontstaat er toch een circuitje en de wereld wordt steeds kleiner. Dergelijke "export" van Nederlandse vormgeving levert ons tot nu toe niets op: we zijn met name een doorgeefluik voor Nederlandse vormgeving.'

'Wij promoten de producten van vormgevers niet op basis van geld maar puur uit behoefte om dit aan te bieden. Toen we hier begonnen waren er genoeg meubelwinkels maar jonge ontwerpers konden er hun producten niet kwijt. Inmiddels zijn veel van die ontwerpers established en ze werken voor de industrie of hebben hun eigen meubelmerk. En de meubelwinkels die vroeger niets met deze ontwerpers te maken wilden hebben zijn er inmiddels wel aan toe. Het is geen race maar we moeten toch onze functie blijven houden: nieuwe dingen doen en het experiment aangaan. Dat deden we ook met de organisatie van exposities. Voor de ontwerpers werkte dat als breekijzer voor publiciteit. Nu is het meer zaak een connectie te maken met de industrie. Wij zijn dan hooguit een schakel tussen de verschillende belangengroepen, vooral door onze presentatiefunctie.'

Zo ontwierp Marcel Wanders lampen voor

Truus Gubbels

is redacteur van *Boekman* en stafmedewerker van de Boekmanstichting

Capellin. Ze werden hier in Nederland gemaakt, maar alle bestellingen liepen via Italië. 'Cok heeft Marcel toen voorgesteld om een collectie andere lampen te maken voor Nederland. Vervolgens heeft hij hem in contact gebracht met Casper Vissers, die bezig was een eigen design-groothandel op te zetten. Dat ging goed samen en toen kwam er een derde man bij. Het is inmiddels een groot bedrijf geworden (MOOOI) en ze verkopen heel veel in het buitenland: Amerika, Japan, Australië, world wide. Onlangs hebben ze 50% van hun aandelen verkocht: een succes-story in vijf jaar tijd. Zij staan overigens wel open voor nieuwe input in de collectie. Als Chris Kabel bijvoorbeeld met een kandelaar komt en wij zeggen "dit is goed", dan nemen ze die op in de collectie. Wij hebben eraan bijgedragen dat er producten naar bedrijven gaan en we hebben er verschrikkelijk veel goodwill mee gecreëerd. Soms denk ik dat we eigenlijk een non-profitorganisatie zijn met een bemiddelende taak. Maar juist met de instelling dat we de vormgeving een warm hart toedragen en niet alleen maar voor het geld gaan hebben we naam gemaakt.'

Sloopkast klassiek open, ontwerp:
Piet Hein Eek, 2006, foto: Nob Ruijgrok



Grandmother's treasures,
ontwerp: Vika Mitrichenka, 2005



Worker, ontwerp: Hella Jongerius, 2006

