

Erhvervsnyt

Firmaprofil

Kunst i dialog med kunden



Peter Reumert i aktion på Scandefa.

Himmel, hav, horisontlinien og markerne. Årstidernes farvespil, bygninger i landskaber eller rene farveabstraktioner. Det er blot nogle af Peter Reumerts favoritmotiver.

Peter Reumert er uddannet arkitekt og systemplanlægger, men i dag indehaver af designfirmaet Pro-Visuel. Hans dage går nu med at besøge kunder, male og levere udsmykningsløsninger i form af malerier, farvesætning, indretning og tekstiler til både private hjem og til erhvervslivet. Totalløsningerne skabes ved større udsmykningsopgaver i samarbejde med en gruppe designere og arkitekter, der alle er knyttet til Pro-Visuel, mens Peter Reumert selv tager sig af malerierne.

– Jeg er i høj grad kolorist, siger Peter Reumert. – Jeg elsker farver, den stofflige virkning og det

at få farverne til at lyse og arbejde sammen i forskellige skalaer, ligesom jeg er meget optaget af bevægelse, lys og energi.

Tog springet

Det var en stor udsmykningsopgave på 12 billeder til en tandklinik, som for et par år siden gav Peter Reumert modet til at forlade sit trygge, sikre job som systemplanlægger til fordel for en mere usikker tilværelse som maler og designer.

Helt tilfældigt var det nu ikke, at den første store opgave blev for en tandlægeklinik. Peter Reumerts kone er nemlig selv tandlæge, og den første kunde var en ven af familien.

Siden er det blevet til udsmykning af 20 tandklinikker – og 10 oliemalerier, alene til tandlæger. En del tandlæger ken-

der sikkert allerede Reumert fra de sidste års Scandefa, hvor han har stået og malet på Dental-standen, i år på sin egen stand.

Dialog med kunden

Peter Reumert har i alt malet 160 billeder, men han afviser på det bestemteste, at der skulle være tale om kunst på samlebånd eller spekulation i det, som folk vil have:

– På Christian den Fjerdes tid var det helt normalt at bestille et maleri. Vores mange slotte er fulde af den slags bestillingsarbejder, og de færreste betvivler, at det er kunst. Når folk i dag køber kunst, køber de jo som regel også noget, der matcher deres stuer eller deres erhvervslokaler. Jeg har valgt at gå en anden vej rundt, så jeg i stedet spørger kunden: hvilke dominerende farver og hvilke motiver kan du lide, og hvordan bruges de pågældende rum? Jeg ser det som min opgave

men sådan virker det ikke i praksis. Jeg bliver tværtimod meget inspireret af at vide, hvilke mennesker og hvilke rum, jeg laver billeder til, og jeg maler, fordi jeg ikke kan lade være.

Som udgangspunkt spørger Reumert oftest kunden om, hvilke dominerende farver han eller hun sætter mest pris på, men de kan også tage udgangspunkt i den eksisterende indretning og farveholdning, hvorefter han går i gang med at male ud fra det. Andre gange starter de med malerierne, og så farvesætter de resten af rummet ud fra dem.

Fotos som inspiration

Skabelsen af et maleri eller en serie billeder til en kunde foregår typisk på den måde, at han beder kunden kigge en mappe igennem med fotografier af alle malerier, han har malet gennem årene. Sammen sporer de



Henrik Dam Hansen i sit nyindrettede kliniklokale.

Foto: Anne Bang/Pressehuset.

ve at få udsmykningen til at fungere optimalt i forhold til rummet og dets funktion. Man kan måske synes, at en kunstner bliver meget fastlåst på den måde,

sig så ind på farveholdninger og motiver. Nogle vil gerne have noget meget abstrakt, mens andre gerne vil have, at man kan se genkendelige ting

Erhvervsnyt

på billederne. Peter Reumert kan selv godt lide, at der optræder noget genkendeligt fra kundens egen verden i billederne.

– Jeg kombinerer disse elementer til en helhed i selve maleprocessen. Det foregår på den måde, at jeg så at sige kobler hjernen fra og maler med sanserne og underbevidstheden, forklarer Peter Reumert.

Ofte gør han det, når han får en opgave, at han går rundt i byen og fotograferer bygninger eller kører rundt i omegnen og tager billeder af landskaberne, som kan inspirere ham i det videre arbejde. Og han lægger stor vægt på, at kunden skal være glad for det færdige resultat.

– Hvis en kunde af en eller anden grund ikke kan lide det, jeg har lavet, så siger jeg, at vedkommende må sende det tilbage. Kunden kan så vælge at få et andet, eller også aftaler vi, at jeg maler videre på billedet, indtil jeg har fanget et nyt udtryk, som jeg fornemmer, at kunden vil kunne lide, siger Peter Reumert.

Oliemalerierne fra Pro-Visuel fås i alle formater, og Peter Reumert fremstiller også gerne aftalekort, visitkort, julekort eller indkaldelseskort med et af de motiver, som kunden har købt. Relativt set er det en billig måde at få et originalt oliemaleri til sin klinik: et pænt, stort oliemaleri i formatet 54 x 65 cm koster fx 3.000 kr., inklusive moms og indramning. Foruden oliemalerier maler Peter Reumert også akustiske paneler, trappeopgange, glasdøre og malerier direkte på væg.

Glade patienter

Henrik Dam Hansen har klinik sammen med sin kompagnon, Søren Meinertz. Da de i foråret

1992 skulle have moderniseret deres venteværelse, faldt valget naturligt på Peter Reumert. Han havde nemlig et par år forinden lavet malerier til Henrik Dam Hansens kliniklokaler.

– Venteværelset har ikke ret meget indfaldende lys, og der var heller ingen mulighed for at gøre det større. Jeg har altid været meget farveglad, og Søren og jeg var enige om, at der skulle arbejdes med farverne, så vi fik først en indretningsarkitekt til at farvesætte klinikken. Hun foreslog de blå og de violette farver og fandt blandt andet på at stille nogle tekstilbeklædte skærme op for at etablere en slags gangareal mellem kliniklokalet og sterilisationen, som var afskærmet fra selve venteværelset, siger Henrik Dam Hansen.

Da farverne var på plads, bad de Peter Reumert om at lave et antal billeder, som harmonerede med klinikens nye farveholdning. De præciserede, at de ikke ville have noget, der var 100 % abstrakt, men det skulle samtidig heller ikke være så konkret, at der ikke var overladt noget til den enkeltes fantasi.

– Det sker tit, at vores patienter kommenterer farverne og billederne i det nyindrettede venteværelse. De siger, at de bliver glade af at se på dem, og at de hjælper dem til at slappe af, før de skal ind i stolen, siger Henrik Dam Hansen.

Større opgaver og udstillinger

Men Peter Reumert nøjes ikke med at udsmykke tandklinikker. Gennem de sidste par år har han haft flere større opgaver, herunder 5 kæmpestore malerier til Hotel Marienlyst i

Helsingør. I 1992 udstillede han 34 af sine malerier på Dragsholm Slot, hvis rå, hvide vægge dannede en flot baggrund for Reumerts farveeksplorationer. Han har blandt andet også udsmykket showroomet hos DanDental i Høje Tåstrup, ligesom han har deltaget med ikke mindre end 45 malerier på ISAK Messen i Fredericia.

Som noget helt nyt har Reumert udviklet en loftmobile i akryl, som snart kommer på markedet. Mobilen er specielt udviklet til tandklinikker, og Peter Reumert fik ideen, da en af hans kunder bad ham om at lave et loftsmaleri til sin klinik.

Mobile til loftet

– Det ville jeg helst ikke, for jeg synes, at malerier skal ses på vægge. Men så fik jeg kontakt til den produktudvikler på Novo Nordisk, som bl.a. har udviklet insulinpennen, og vi udviklede derefter oplæg til mobilen sammen, siger Peter Reumert.

Prototypen er fremstillet i samarbejde med IMP Engineering i Hørsholm og koster 5-6.000 kr. plus moms og opsætning. Den er individuelt udformet, dekoreret og forsynet med elmotor, der får mobilen til at bevæge sig asynkront, så patienten i stolen ikke kan aflure dens bevægelser, lige meget hvor store anstrengelser han eller hun gør sig. Akrylpladerne kan desuden udskiftes med andre former og farver, hvis man efter nogle år får lyst til det. Der er skabt et specielt stykke symfonisk musik, som følger med mobilen på et kassettebånd.

Prikken over i'et

Har man brugt en større sum

penge på at indrette sin klinik, kan et maleri eller to være prikken over i'et; det som samler det hele. Smag og behag er jo som bekendt forskellig, men det er svært ikke at synes om Peter Reumerts billeder, hvis man er glad for farver. Og sådan har han det faktisk også selv. Han siger nemlig, uden at virke det mindste selvglad:

– Når jeg kommer på besøg hos en tidligere kunde og ser mine billeder igen, kan jeg ikke lade være med at sige til mig selv: det er sørme flot.

sd

Ny indehaver



Ingelise Brandt har overtaget Liza Bell Erhvervsbeklædning.

Liza Bell blev startet i 1981 af Lissi Lind, der siden har bygget firmaet op til en sund og anerkendt virksomhed.

Ingelise Brandt, der er 39 år, har tidligere arbejdet på systue, været beskæftiget i socialsektoren og senest har hun beskæftiget sig med salg.

I forbindelse med ejerskiftet flytter Liza Bell Erhvervsbeklædning fra Svenstrup til Vestre Alle 23, 9530 Støvring. Telefonnr. 98 37 47 15.