

Artikel Berlingske Tidende Søndag d. 15 juni 2008
Samtale fremmer indretningen

”Det kan være grænseoverskridende at få andre til at fortælle, hvordan du skal indrette dig”, siger indretningskonsulent Anne Mette Fiil. ”Derfor er det vigtigt at komme med forslag og ideer, i stedet for færdige løsninger.”



Af Annette Suhr

Foto Jan Jørgensen

”Ved du hvad; fra i dag af vil jeg kalde mig indretningsterapeut, for det er jo det jeg er. Når jeg kommer hjem til folk og skal hjælpe med at løse deres indretningsproblemer, er min fornemmeste opgave at lytte, lytte og lytte, og så bagefter komme med gode råd og ideer til, hvordan det kan gøres bedre.”

Anne Mette Fiil fortæller ivrigt videre om sine tanker, mens vi går op ad trappen til hendes lejlighed i det hyggelige byggeforeningshus på Østerbro i København. Selvom huset hører til de lidt smalle, vælter lyset os i møde, da vi træder ind i stuen. Vægge og gulve er hvide ligesom sofaen og skænken i den ene stue. Hvid er hendes yndlingsfarve: ”Fordi den gør små rum større og fordi man kan sætte alle mulige farver til hvidt”, som hun siger”.

Det er snart fire år siden hun flyttede hjem fra England. Her havde hun og familien boet i otte år og haft internet-butikken Fiil & Davidson, men hun længtes hjem. Ferier og lange weekender i sommerhuset ved Arresø, var ikke nok til at dæmpe den voksende hjemve efter 22 år i udlandet. Men både hun og datteren, Tiffany besøger ofte venner og bekendte i England, fordi Anne Mettes mand stadig arbejder i London alle ugens hverdage.

Huset på Østerbro købte de, inden priserne gik fuldstændig agurk og de tre etager var nyrenoverede, så det var kun vægge og gulve, der skulle males. Selve indretningen er sket efter de samme principper, som Anne Mette Fiil videregiver til sine kunder; få, men gode ting, der ikke koster alverden. Sofaen er fra IKEA og købt engang i 1990, men har siden fået nyt betræk. Puffen kan bruges som gæsteseng, den lave tv-bænk har skuffer til dvd'er og cd'er, så de ikke ligger og flyder. I vindueskarmen står en stor glasæske med små souvenirs og minder fra familiens sommerferier. På det lave sofabord ligger boligmagasinerne i stakke og arvesølvet, fyrfadslys og vasen med friske blomster er samlet på en antik sølvbakke, så tingene ikke står og roder. ” Med orden kan man komme langt,” pointerer Anne Mette.

Hun har beskæftiget sig med boligindretning i mange år. Før boede familien i en lille hyggelig by udenfor Cambridge, hvor hun drev hun internetbutikken Fiil&Davidson, der solgte silkequilts, gardiner i organza, cashmere tæpper og andre lækre ting til boligen. Kendskab til nethandel, har hun efter mange år i it-branchen, mens interessen for boligindretning nærmeste er medfødt. I England begyndte hun ret hurtigt at hjælpe sine kunder, når de havde spørgsmål om indretning og sådan blev hendes nuværende levevej udstukket.

"Jeg er ikke uddannet indretningsarkitekt eller stylist," siger Anne Mette Fiil. "Derfor har jeg længe tænkt over, hvad jeg skulle kalde mig. Indretnings-coach, har nogen foreslået, men så er det jo mig der skal snakke meget og det er lige omvendt. Jeg bruger meget tid på at lytte til folk. Lytte til deres ønsker, deres drømme og deres behov, og så ud fra det kombinere det hele til en økonomisk overkommelig løsning.

Der er stor forskel på at indrette et kontor og at komme hjem til folk privat. Folk bor langt fra boligmagasinerne drømmehuse, hvor børn kun har adgang nyvaskede og på strømpesokker", tilføjer hun.

"Det er nemlig grænseoverskridende for mange, at få en indretningskonsulent ind ad døren. At vise sit hyggelige, men ikke så perfekte hjem for en helt fremmed er noget af en overvindelse. Derfor starter jeg altid med at sige, at jeg ikke er kommet for at kritisere eller få dem til at købe dyre møbler. Og så er det, at jeg lytter og lytter."

Oprydning er et af de emner Anne Mette Fiil bruger meget tid på. Det er ofte den første hurdle, når indretningen af hjemmet skal ændres.

"Generelt gemmer de fleste folk alt for meget", fortsætter hun. "Nogle har arvemøbler stående af pligt, selvom de i bund og grund ikke kan lide dem. Til dem siger jeg: Tag et billede af skabet, skriv en lille historie om, hvem du har arvet det fra osv. Hæng billedet og historien i en ramme på væggen og sælg skabet. Brug i stedet pengene til at købe noget du kan lide og som passer til dit hjem."

Efter et besøg, sender hun en lille drejebog med forslag og ideer til ændringer, men ligeså vigtigt en guide til, hvor de skal begynde. Og her kommer oprydningen ofte ind som det vigtigste element. Derefter følger en arbejdsbeskrivelse for de forskellige rum samt billeder og ideer til nye møbler, henvisninger til håndværkere eller hjemmesider.

Anne Mette Fiil er meget forsigtig med at presse ideer ned over hovedet på folk.

"Det skal jo ikke være sådan, at kunderne ånder lettet op, når jeg går ud ad døren. Jeg prøver hele tiden at ping-ponge om nye ideer. F.eks. var jeg hjemme hos en dame, der lige er gået på pension. Hun og hendes mand bor i et stort hus og har masser af plads, fordi børnene for længst er flyttet hjemmefra. Bagerst i huset havde hun et lille værelse, hvor hun kunne sy, noget hun holdt meget af, mens der i den store stue på første sal blot stod et par stole og et bord. Så snakkede vi frem og tilbage. I dag har hun fået den store stue som arbejdsværelse. Her er der masser af plads og lys til at sy ved og et ekstra arbejdsbord, når veninder kommer på besøg for at spise frokost, arbejde eller blot hygge. Hele ideen opstod mens jeg lyttede til, hvad hun fortalte om sin hverdag, og den kunne realiseres med lidt omflytning, maling og ganske få nyindkøb".