

HOLTZ VLOEREN IN HAREN;

de specialist in antieke parketvloeren

HAREN/GRONINGEN. Het opvallend blauw geschilderde bedrijfspand van Holtz Vloeren, het bedrijf van de tweelingbroers Maurits en Jeroen Wierenga (42), herbergt een grote verzameling van oude en nieuwe houten vloeren. Maar wie goed kijkt en wie met de broers spreekt, begrijpt al snel dat hun hart met name ligt bij hergebruikte, massieve houten vloeren die vaak meer dan een eeuw oud zijn. Er zijn prachtige voorbeelden en showborden van te zien in de showroom in Haren. Maurits Wierenga: “Bij iedere oude vloer hoort vaak een bijzonder verhaal!”

Wanneer zijn jullie begonnen met dit bedrijf?

Maurits Wierenga: “Het begin van onze activiteiten ligt midden jaren negentig. We zijn in 2006 in Midwolda (Gr.) gestart met een showroom. Niet lang daarna zijn we verhuisd naar ons huidige pand in Haren, gelegen net onder de stad Groningen. Groningen is een echte parketstad en potentiële klanten weten ons hier beter te vinden dan in Midwolda. We zitten hier goed maar uitbreiding van onze activiteiten heeft ons doen besluiten op afzienbare tijd naar een flink groter pand in de stad Groningen te verhuizen.”

Is er een taakverdeling bij jullie?

Jeroen Wierenga: “Er is inderdaad een zekere rolverdeling tussen ons: Maurits is de technische man en doet overwegend de verkoop.

Ik doe ook de verkoop maar houd me daarnaast vooral bezig met de administratie en de website. Maurits is echt de grote houtliefhebber.”

Jullie zijn met z'n tweeën Holtz Vloeren?

Jeroen: “Ja, we hebben in het verleden wel meerdere medewerkers gehad. Toen was het de gouden tijd voor parket. We kwamen bijna om in het werk. Maar goed personeel vinden en vasthouden is niet eenvoudig en dat was toen erg moeilijk. We hadden op een gegeven moment zoveel werk dat we onder de tafel kropen als er iemand binnen kwam: niet nog meer werk! Dat is niet om op te scheppen. Maar we doen ons werk graag met veel aandacht en zorg. Je kunt jezelf niet opsplitsen als je die instelling wilt volhouden. Nu werken





we al langer samen met een klein aantal betrouwbare, deskundige en zeer ervaren ZZP'ers."

Maurits: "We willen geen groot bedrijf meer zijn. Het moet leuk blijven. We houden het graag transparant en persoonlijk. Opschalen naar de aanpak van grote projecten is heel snel mogelijk. Die ervaring hebben we immers".

Hoe zijn jullie in de vloeren en in het bijzonder in oude vloeren terecht gekomen?

Maurits: "Ik heb een tijd in Frankrijk gewoond en daar een opleiding tot ambachtelijk meubelmaker afgerond. Ik liep stage bij een antiquair en kwam zodoende overal in Frankrijk. Bij het opkopen en opknappen van antieke meubelen kwam ik vaak ook oude vloeren tegen: massief eiken parket met mes en groef of soms met losse houten veren als verbinding. Vaak nog gelegd in de bitumen. Op reis door Frankrijk leerde ik de Franse slopers kennen. Ik kon inmiddels goed Frans spreken. Ik had opgemerkt dat er enorme hoeveelheden eiken parketstroken gesloopt werden uit Kazernes en andere grote gebouwen. Op een gegeven moment wilde ik iets anders doen dan repareren en verhandelen van antieke meubelen. Terug in Nederland dacht ik: Die mooie oude vloeren in die huizen, fabrieken en kazernes, daar wil ik iets mee doen!".

Jeroen: "Toen vroeg de oude stagepatron van Maurits of we wilden helpen met het slopen van een vloer uit een kazerne. Dat lieten we natuurlijk niet lopen. We hebben een partij hout gekocht van de patron en een advertentie in De Telegraaf geplaatst. De vloer hebben we met een hele oude Dodge-vrachtwagen, met bij wijze van spreken gevaar voor eigen leven naar huis gereden (beide broers lachen)."

Maurits: "We kregen een flink aantal reacties van particulieren en architecten op die advertentie. Met twee van de architecten die reageerden werken we trouwens nog steeds samen. Zij wisten meteen dat het hier ging om mooie authentieke parketvloeren met een

juiste kleur en sfeer. Zo kom je ze niet vaak tegen en zeker niet in die hoeveelheden. Een niche markt was gevonden, zonder dat wij het eigenlijk door hadden. De achterzijde laat zich met de karakteristieke zaagsnede, bij de vloeren van voor 1900, ook goed toepassen als wandbekleding."

Jeroen: "Overigens is de bitumen waarin dit soort vloeren destijds is gelegd alleen goed te verwijderen in de wintermaanden. Onder aan de plankjes zitten dikke plakken teer. Als het vriest kun je dat er afkloppen. In de zomer krijg je het er alleen met grote moeite af. Hout met bitumen is niet te herleggen zonder dat de bitumen er afgehaald is."

Maurits: "Daarom hebben we zelf een soort zaagmachine ontwikkeld om het toch te kunnen splitten in een boven- en een onderkant. De bovenkant verkopen we als tapis vloerdelen, de achterzijde als wandbekleding. Soms staan op de achterzijde nog oorspronkelijke aantekeningen over de herkomst of de bestemming van de vloer. Dat vertelt het verhaal van de vloer en dat vinden onze klanten juist interessant."

Kopen jullie veel oude partijen op?

Maurits: "Ja, mits interessant natuurlijk, al hebben we er soms nog niet direct een klant voor. Maar je moet voorzichtig zijn met wat je koopt. Er lopen nogal wat cowboys rond in de sloperswereld van Franse bouwmaterialen. Het ging behoorlijk vaak mis bij de aankoop van een partij parketstroken, ondanks dat de taal geen barrière was. Bij het uitpakken van pallets in Nederland bleek er nog al eens rommel in te zitten zoals ander hout, rot of geveerd hout, verschillende partijen. Bij het zelf slopen voorkomen we dat soort narigheid. We zijn door schade en schande wijs geworden. Misschien nemen we mensen wel te snel in vertrouwen omdat we dat hier toch zo gewend zijn".

Jeroen: "We hebben naast de showroom in Haren nog twee opslagplaatsen die helemaal vol staan met vloeren. Allemaal unieke

partijen met een eigen verhaal en een andere uitstraling, in vele verschillende houtsoorten, maar dan vooral eiken. We kopen tegenwoordig alleen als we de partij zelf hebben gesloopt of daar de partij hebben gecontroleerd. Het zijn soms wel twintig pallets. Belangrijk is dat je bij het laden van de vrachtwagen aanwezig bent”.

Maar jullie verkopen ook nieuwe vloeren...

Jeroen: “Zeer zeker. Negentig procent van onze omzet zit in de nieuwe houten vloeren. Zeker de helft van de vloeren in de showroom zijn borden van nieuwe houten vloeren.” Maurits: “We verkopen vloeren van onder anderen Lieverdink en de bamboevloeren van MOSO. De oude vloeren zijn heel erg leuk om te doen, maar het is zeer intensief: we kopen het zelf in, halen het op, zagen het, werken het eventueel af zoals de klant het wenst en leggen het. Het kost ten opzichte van nieuwe vloeren ongelofelijk veel tijd en aandacht. Niet elke klant is geschikt voor een oude houten vloer. Soms moet de klant geduld hebben omdat we niet op voorraad hebben wat gewenst is. Daar gaan we dan apart voor op zoek tot we de geschikte leeftijd, kleur- en maatvoering hebben”.

Jeroen: “En dan bedoelen we nog niet eens zozeer de prijs. Het zijn

uitgesproken vloeren, met liefde en aandacht gelegd, bedoeld om het pand te upgraden of stijleigen te maken. Overigens leggen we natuurlijk oude vloeren ook wel in nieuwbouwwoningen. Het zijn vaak bijzondere klanten die daar ook wat voor over hebben.”

Wat doen jullie liever, repareren of een geheel nieuwe vloer leggen?

Maurits: “Wanneer er iets gerepareerd moet worden aan een mooie vloer die verder nog goed is, dan helpen we de mensen liever dan dat we zeggen: dat lukt niet, koopt u maar een nieuwe vloer bij ons. Daar moet je helder en eerlijk in zijn. Ik heb hier delen liggen van de oude vloer van de Beurs van Berlage in Amsterdam. Die heb ik gekocht na de renovatie. Wanneer ik zie dat er een nieuwe teakvloer in is geplaatst is dat eigenlijk treurig. Oude teak is immers van zoveel betere kwaliteit! Hier zie je zo'n oorspronkelijk vloerdeel. Het ziet er weliswaar beschadigd uit, maar het heeft zoveel meer ziel dan wat er nu ligt.”

Jeroen: “Die betrokkenheid met het hout is in het verleden ook wel eens een struikelblok voor ons geweest. Omdat we in het begin nog veel moesten uitvinden hebben we sommige partijen achteraf





bezien te goedkoop verkocht. En we hadden soms schroom om de juiste prijs te vragen omdat ze in vergelijking met nieuw hout duurder zijn. Dat doen we nu wel.”

Maurits: “We merken ook dat er steeds minder middensegment is. Dus richten we ons nu ook meer op zelfleg vloeren en op het topsegment met oude en nieuwe en verouderde parketvloeren. Met prijzen die voor iedereen redelijk en billijk zijn. We onderhandelen van oudsher niet veel de prijs. We offrenen altijd faire prijzen waarbij wij niet het gevoel hebben dat wij klanten afzetten. Soms moet je niet ingaan op kortingen omdat het gewoon niet kan ”.

Jeroen: “We leggen ook oud parket namens andere leveranciers die het oude parket niet in hun programma hebben en lossen soms klachten op bij vloeren die door anderen zijn gelegd. Zo zijn we op allerlei verschillende manieren aanwezig in de markt.”

Even terug naar het nieuwe hout. Welke behandelingen zijn er mogelijk?

Maurits: “In principe doen we wat de klant vraagt: verouderen, kleuren, roken, oliën, schaven, enzovoort. Op de website leggen we het allemaal uit en tonen we voorbeelden. Ook van bijzondere patronen, zoals het ladderpatroon of van 50 cm brede delen.” Jeroen: “Destijds waren wij een van de eersten met een uitgebreide site. Deze is inmiddels wel aan een nieuw jasje toe, maar we willen ons verhaal wel zo compleet en duidelijk mogelijk vertellen. Er gaat dus weer veel tijd in zitten in het updaten.”

Ik zie hier veel oude parketgereedschappen staan. Is dat puur decoratief?

Maurits: “Ja en nee. Ik heb een zwak voor zulke voorwerpen. Het liefste zou ik een klein museum over oud parket willen opzetten. We zijn ook al bezig met een boek over oude houten en nieuwe vloeren ”

Jeroen: “Maurits heeft deze hobby al van jongs af aan. Hout fascineert hem”.

Doen jullie ook veel aan export van oude vloeren?

Maurits: “We hebben in het verleden wel vloeren verkocht aan bekende sterren in het buitenland, zoals Tina Turner en Steven Spielberg. Amerikanen zijn gek op onze vloeren, want er kleeft veel geschiedenis aan. Europese geschiedenis, dat vinden ze prachtig en spannend. Maar we krijgen ook steeds meer klanten uit eigen land. Groningen, Amsterdam en het Gooi zijn voor ons parketgebieden waar we veel leveren ”

Jeroen: “Maurits reist toch al de halve wereld af voor die sloopvloeren. Hij is net terug uit Barcelona. Op de site staat een foto van Parijs, waar we een oude vloer gekocht hebben. We staan op het dak van het gebouw met in de mist de Eiffeltoren op de achtergrond. Daar komen nog steeds wekelijks reacties van klanten op binnen, zowel via de site als hier in Haren. Ongelofelijk, maar waar. Het avontuur en de authenticiteit van de producten zijn als het waren te voelen en te zien in de showroom.”

Tot slot: hoe zijn jullie op de naam Holtz gekomen? Holz is toch zonder t?

Maurits: “Dat is wel grappig. Omdat we vlak bij Duitsland zaten vonden we Holtz een naam die wel aansprak. We dachten destijds dat hout in het Duits als Holtz geschreven wordt. Dat is dus inderdaad Holz, kwamen we later pas achter.”

Jeroen: “Jaren later ontdekten we dat Holz in het Oud-Duits als Holtz wordt geschreven. Dat is natuurlijk heel toepasselijk, met al die oude vloeren hier.”