

Zoveel interpretaties

Suzanne Peters is restaurator van design- en klassieke meubels en kerkinterieurs. Met haar bedrijf Peters Houtrestauratie gaat het zo goed dat het voor haar tijd is de balans tussen privé en werk wat meer in evenwicht te brengen.

“Na het Hout- en Meubileringscollege in Rotterdam werkte ik ruim twee jaar bij een meubelmakerij in Delft. Het praktische deel was ontzettend leerzaam en omdat ik geschiedenis heel interessant vind, kwam ik bij restauratie uit. In Antwerpen heb ik toen een bachelor en een master in restauratie en conservatie gedaan. Na een vervolmakingsstage van een jaar bij het Koninklijk Instituut voor het Kunstpatrimonium

in Brussel ben ik op zoek gegaan naar een baan.

Dat leek bij aanvang lastig. Maar inmiddels restaureer ik 20ste eeuw designmeubels in loondienst, en zowel kerkinterieurs als klassieke meubels in Nederland en België als zelfstandige. Bij het vintage meubilair dat ik herstel kom ik veel plaatmateriaal tegen, maar ik hou ervan wanneer er een houtverbinding in zit en er sprake is van echt handwerk. Het restaureren in Belgische kerken is anders. Daar gaat het om een combinatie van het herstellen van aangetast hout en om vuil dat verwijderd moet worden.

Bij het restaureren heb je te maken met een vrij complexe problematiek. Je moet je steeds afvragen wat de culturele en historische

waarde van een stuk is. Waar bestaat de materie uit, hoe past het in de tijd, en wat wil de klant of architect?

Bij musea is dat laatste meestal wat duidelijker. Die behouden vaak een object zoals het is en met minimale reparaties. Musea zijn veelal geïnteresseerd in de historische waarde. Bij particuliere of veelal moderne objecten wordt een beeld soms helemaal hersteld.

Binnen mijn eigen bedrijf probeer ik de nadruk te leggen op het geschiedkundige aspect, met daarin weloverwogen esthetische keuzes gecombineerd met het ambacht.

Het is soms best lastig aan de juiste houtsoorten of materialen te komen. Vroeger, bij meubels uit de 18e of 17e eeuw, was het fijner gezaagd. Nu is het fijner allemaal gestoken waardoor het veel dunner is. Een enkele keer kun je via andere restauratoren aan een oude fijner soort van een bepaalde dikte komen. Bepaalde materialen moet je echter via vakgenoten uit Parijs laten komen. Soms ligt het heel gevoelig. Je kunt heel snel misverstanden krijgen. Met restaureren heb je zoveel interpretaties! Dan zijn goede afspraken heel belangrijk.

Dit jaar stond ik op de beurs ErfgoedEvent 2017 in 's-Hertogenbosch. Reden daarvoor was dat ik fulltime als zelfstandige vanuit Tilburg wil gaan werken en, naast mijn netwerk in België, ook mijn netwerk in Nederland wil vergroten. In de toekomst hoop ik fulltime als zelfstandige te kunnen werken en hierbij weer de juiste balans tussen werk en privé hoop te krijgen.” ■



KORT NIEUWS

Kennisdag Eco2eco

Kwaliteitshout, een betere prijs voor het hout en tegelijkertijd meer biodiversiteit in het bos. Deze onderwerpen komen aan bod tijdens een kennisdag van Eco2eco op 29 juni in Opglabbeek (B).

Binnen Eco2eco werken acht Vlaamse en Nederlandse partners aan duurzaam bosbeheer, waarbij het mogelijk is natuurdoelen te realiseren en tegelijkertijd economisch interessant kwaliteitshout te oogsten.

Op 29 juni 2017 staan de laatste ontwikkelingen en kansen binnen bosbeheer en de houtmarkt centraal.

De bijeenkomst duurt van 09.00 tot 17.00 uur. Deelname is gratis.

Voor meer informatie en aanmelding: www.eco2eco.info/kennisdag

Nieuwe vestiging voor Jan Opreij

BouwCenter Jan Opreij heeft een nieuwe vestiging in Nuth geopend, die onder meer specialist is in hout en bouwmaterialen. Het perceel van circa 9.500 vierkante meter bestaat uit een drive-in magazijn, een profshop en een buitenterrein waar keuze is uit een allround assortiment bouwmaterialen.

Nuth is de nieuwe, zesde vestiging van Jan Opreij. Het hoofdkantoor van het meer dan tachtig jaar bestaande familiebedrijf bevindt zich in Margraten; er werken bijna tachtig mensen voor de onderneming.

Nieuwe vestiging voor Concordia

Bouwcenter Concordia is uitgebreid met een nieuwe vestiging in Genemuiden. Het leveringspakket bestaat uit hout en bouwmaterialen, terwijl de bouwshop ijzerwaren, gereedschappen, tegels, lijmen en katten aanbiedt. De indoor winkel mikt vooral op aan-

nemers, bouwbedrijven, zzp'ers, zelfbouwers en klussers. Klanten kunnen tevens rondrijden in en door het magazijn en op het buitenterrein.

Voor de dagelijkse bezorging werkt het team van Genemuiden samen met Concordia Meppel.

Voor een breder pakket aan bouwmaterialen - waaronder sanitair, tegels en keukens - wordt er een beroep gedaan op zusterbedrijven zoals Concordia Keuken & Bad in Meppel, Van der Woude Keuken & Bad in Heerenveen en Primo Keukens in Kampen. ■

Regeringsbeleid vermorzelt MKB-bedrijven

"Ik had ter inspiratie voor het schrijven van deze column maar eens een paar vakbladen opengeslagen. Aanvankelijk dacht ik dat het best leuk zou zijn een heel positief geluid te laten horen in plaats van een kritische (of oncomfortabele) noot te kraken.

Dat was bijna gelukt, ware het niet dat afgelopen vrijdag aan het einde van de dag mijn verzekeraar mij een e-mail stuurde waardoor mijn goede humeur als sneeuw voor de zon verdween en mijn creativiteit voor wat opbeurend schrijfwerk naar een dieptepunt daalde.

Bent u zelfstandig ondernemer met personeel? Dan heeft u hem misschien ook gehad? Die brief waarin uw verzekeraar u erop wijst dat uw huidige verzekeringen vermoedelijk niet meer aansluiten op de (veranderende) regelgeving. U weet wel, de AOW-leeftijd die stijgt naar 70 jaar, zodat uw reeds bestaande WGA-gat een nog groter gapend gat wordt en de WIA u aanspoort een aanvullingsverzekering af te sluiten.

Misschien bent u werknemer of directeur van een groot bedrijf waar zo'n brief over de schutting van de afdeling Personeelszaken is gegooid en vermoedt u dat de WGA en WIA slechts frivole WhatsApp-afkortingen zijn.

Laat ik het u dan zo zeggen (en nu ben ik geneigd om met beide handen naast mijn mond een toeter te vormen en ter verduidelijking naar u te schreeuwen): 'De politiek wil dat wij werkgevers onze werknemers 50 jaar aan het werk houden!'. Wie verzint dat, net nu het consumentenvertrouwen groeit en de economie aantrekt?!

Er is in de bouwsector zelfs een klein lichtpuntje aan de horizon van de grond-, wegen- en waterbouw en internet staat weer bol van de personeelsadvertenties. Beursvloeren en vakbladen zijn gevuld met prachtige innovatieve producten en veelbelovende initiatieven - hout is ook weer best hip. En ondanks Trump en zijn bijzondere kijk op de wereld, gooien wij nog niet met het bijltje naar het Klimaatakkoord en is verduurzamen allang niet meer alleen het impregneren van hout. Ik heb zelfs ergens gelezen dat we weer 'normale' prijzen kunnen gaan doorberekenen aan onze klanten (het moet niet gekker worden!). Kortom, er staat u niets in de weg om weer volop te investeren, te groeien en te bloeien. Toch?

Maar blijkbaar zit er een keerzijde aan die jubelberichten over economisch herstel. Waren de banken in de moeilijke tijd al niet thuis om u een krediet te verstrekken, nu zijn ze er als de kippen bij om u te sommeren dat u, met zoveel voorspoed in het vooruitzicht, best versneld uw financieringsbehoefte kunt afbouwen. Ook door klanten werd het in een lastige tijd als waardevol ervaren dat je in gesprek bleef over de betalingstermijn en niet direct de deurwaarder stuurde als hij wat krap zat. Je zou verwachten dat dit de loyaliteit ten goede komt, maar niets is minder waar. Het gaat toch beter? Dan kan het best voor de laagste prijs, de hoogste kwaliteit én de beste service.

Ik lees berichten van vakbonden die opereren alsof er grote porties herstel te verdelen zijn. Zij sporen, met wervelende radiospots, vermoeide werknemers aan op te passen voor een naderende burn-out en de nieuwe arbo-regels geven ook de indruk dat het met het werkgeverschap in Nederland droevig gesteld is. Om de werkdruk wat beter te verdelen, zou ik best nieuwe mensen willen aannemen. Maar met het vooruitzicht dat als diegene, die je nog nauwelijks kent, tijdens zijn krantenwijk een beetje complex van zijn fiets mietert en ik als werkgever twaalf jaar voor zijn herstel



verantwoordelijk blijft, dan zakt de moed toch echt in mijn schoenen.

Wij hebben dan wel de economische crisis overleefd, maar de liquiditeit is aardig opgedroogd, het onderhoud is soms op de wat langere baan geschoven en innovatie werd noodgedwongen even in de ijskast gezet. Volgens mij hebben wij de term duurzame inzetbaarheid van medewerkers uitgevonden en zijn wij de afgelopen jaren juist voor baanbehoud gegaan en zijn wij blijven investeren in mensen en opleidingen.

Wij hebben getracht om de jarenlange opgedane vakkennis in huis te houden, inspelend op de schaarste, zodat wij onze klanten kunnen blijven bedienen met kwalitatief goede vakmensen en een goed advies. Was het midden- en kleinbedrijf niet dé motor van de Nederlandse economie? Ook tijdens die lastige jaren? Ik kom er niet uit.

Worden dit soort, met name voor het MKB, onmogelijke regeringsbesluiten nu genomen ondanks of dankzij de positieve economische berichten? Laten we hopen dat het nieuwe kabinet nog op tijd aan de slag gaat met die MKB-toets waardoor er een serieuze lastenverlichting komt. Het is namelijk een wezenlijk verschil of je 10 mensen of 150 mensen in dienst hebt. En je hebt twee langdurig zieken of geen mogelijkheden tot omscholing of het aanbieden van een andere functie aan die timmerman die al vanaf zijn 17e bij jou werkt maar met 55 jaar slijtageklachten krijgt.

Is dit een Splinter op laagwater zoeken of spreken wij hier over serieus drijfthout? Ik zal u zeggen dat als er in Den Haag niets verandert er, ondanks alle positieve geluiden over het aantrekken van de economie, een groot risico is dat het huidige regeringsbeleid de komende tijd nog veel, inmiddels uitgeputte, MKB-bedrijven zal vermorzelen. En dat heeft niets te maken met het wel of niet voldoende profileren van je onderneming op social media of het feit dat je je product nog steeds niet via internet verkoopt."

Splinter

(Deze opinierubriek wordt geschreven door een selecte en gevarieerde groep vaklieden in de houtsector)