

# 'Vroeger vond men het allemaal maar oude rommel'

De populariteit van antieke bouwmaterialen is groter dan ooit. Ze duiken op in steeds meer interieurs. Drie Brabantse liefhebbers hebben zich op de verkoop toegelegd. Ze waarschuwen voor de toekomst: „De voorraad is schaars en raakt een keer op.”

Door Anja Sparidaans



Nostalgie tekent de huidige interieurtrend. Alles wat het predikaat 'oud' draagt, of het nu badkamers, tuinmeubilair, schouwen of keukens zijn, gaat grif van de hand. Gecombineerd met witte wanden en strakke meubels zorgen oude accessoires in het interieur voor sfeeraccenten.

Maar waar haal je die spullen vandaan die met zoveel allure in de woonbladen worden getoond? Oude bouwmaterialen zijn niet overal te koop. Er is een handjevol gespecialiseerde bedrijven in Nederland waarvan er drie in Brabant zitten. Ze verkopen houten vloeren, sanitair, wandtegels, schouwen en plavuizen uit voorgaande eeuwen.

De handelaren zijn stuk voor stuk liefhebbers, die 'iets hebben met oud'. Dat moet ook wel, want het kost heel wat jaren om het kaf van het koren te leren scheiden. Bovendien was de handel in antieke bouwmaterialen niet altijd zo floreerend als nu. „In het begin stond het spul hier soms maanden. Nu is de vraag vele malen groter dan het aanbod.” Frank van Alebeek weet waarover hij praat. Hij is de zoon van Lambert van Alebeek, die 25 jaar geleden in 't Achterhuis in Udenhout een handel in antieke bouwmaterialen begon.

## Hekwerken

Van Alebeek senior, bakker van origine, kocht bij wijze van hobby bij zijn klanten in het Brabantse wel eens wat oude steentjes, wandtegels en hekwerken op. Die zette hij in een loods en zo nu en dan kwam er een liefhebber voor. Een aardige bijverdienste, maar niet meer.

• In de showroom van Van Alebeek krijgt de nostalgie-minnende consument ongetwijfeld aankrabbels.

Foto Ton Toemen

„Vroeger vond men het allemaal maar oude rommel.”

Er kwam zoveel vraag dat hij zich *full time* op de handel heeft gestort. Zijn succes zou hij deels te danken hebben aan zijn betrouwbaarheid; ook Monumentenzorg en de Kastelen- en de Boerderijstichting mag hij tot zijn klanten rekenen. Inmiddels haalt hij de oude materialen voornamelijk uit België en Frankrijk, waar hij complete straten opkoopt. Antieke schouwen zijn zijn specialiteit, maar hij verkoopt ook legio andere bouwmaterialen.

Vanaf volgende week beschikt hij naast drie loodsen over een vernieuwde showroom. „Dan kunnen de mensen tenminste zien wat ze kopen,” vertelt Frank van Alebeek. „Bovendien doen ze door wat rond te struinen allerlei woonideeën op.”

De nostalgie-minnende consument krijgt ongetwijfeld aankrabbels als hij de compleet in oude stijl ingerichte romantische keukens, huis- en badkamer ziet. De tentoongestelde materialen zijn allemaal puntgaaf gerestaureerd en alles is netjes gesorteerd. „Ook niet-kenners zijn tegenwoordig in voor een marmeren schouw of voor een handgemaakte wandtegel.” Uiteraard hangt er aan al dat fraais wel een relevant prijskaartje, hoewel de drie Brabantse bedrijven de naam hebben 'relatief goedkoop' te zijn.

## Tegenreactie

Wie kopen nu antieke bouwmaterialen? Van Alebeek: „Zowel de bouwvakker die per se boerenplavuizen in zijn zelfbouwhuis wil hebben als bekende Nederlanders die hun villa leuk willen restaureren. Maar ook professionele interieurinrichters weten ons te vinden.” Van Alebeek weet de hang naar nostalgische interieurs niet meteen te verklaren. „We hebben een periode gehad waarin inte-

rieurs niet strak en modern genoeg konden zijn. Dat was enorm kil en deze belangstelling voor mooie oude materialen zie ik als een tegenreactie.”

Hans Brokx, die eenzelfde bedrijf in Kaatsheuvel heeft, bevestigt dit. „De uitstraling van het oude is veel mooier dan die van nieuwe spullen. Je ziet gewoon dat de tands des tijds eraan te pas is gekomen.” Tien jaar geleden verkocht hij vooral ijzelsteentjes en boerenstalarampjes. Inmiddels heeft hij zich vooral op het smeedijzeren hekwerk toegelegd: inrijpoorten, balkonhekken en voordeurpanelen staan er in alle soorten en maten. Ook liefhebbers van oud tuinmeubilair hebben bij hem de keuze uit een groot assortiment.

Hij claimt zelfs die trend voor te zijn geweest: „Ik viel zelf voor die roestige gietijzeren spullen en kocht ze impulsief op. Jarenlang kwam er niemand voor, tot het een trend werd.” Oude houten vloeren zijn volgens hem de nieuwste rage. „Het is mijn kracht om trends op te pikken. Ik koop in op mijn gevoel en daarin heb ik me zelden vergist.”

Hans Brokx afficheert zichzelf als een liefhebber van karaktervolle, mooie spullen. „Als fotograaf was ik al geboeid door oude, verweerde laklagen.” Het geeft hem voldoening om oude spullen op te knappen zonder het authentieke karakter aan te tasten. Hoewel het zijn broodwinning is, blijft het toch een liefhebberij. „Ik ben geïnteresseerd in vroeger tijden, op dat gebied ben ik een kenner. Dat heb je nodig bij dit werk als je mensen goed wil adviseren.”

In zijn opslagruimte ligt alles kris kras door elkaar, voornamelijk vanwege het gebrek aan ruimte. Ook aan restaureren komt hij lang niet altijd toe. „Mijn bedrijf is een eldorado voor de liefhebber, die er onver-

wacht op een goedkoop juweeltje kan stuiten.”

## Buitenkant

Wie de buitenkant van een huis in oude stijl wil hebben, kan in Spoorдонk terecht. Afkomstig uit een aannemersfamilie kwam Fons van der Wal vijftien jaar geleden via de agrarische sector in de antieke bouwmaterialen terecht. Zijn specialiteit zijn antieke stenen en dakpannen. „Mijn grote liefde is en blijven de stenen”, aldus Van der Wal. „Aan pannen had ik een hekel. Dat is pas veranderd toen ik in de gaten kreeg dat ze erg mooi kunnen zijn.”

Zijn stenen levert hij aan steeds meer aan particulieren die een huis-in-oude-stijl willen bouwen, maar toch vooral ten behoeve van restauratiewerkzaamheden. „Overall in het land staan bouwwerken waaraan ik een steentje heb bijgedragen.” Inmiddels verkoopt hij ook andere antieke bouwmaterialen, maar in een kleine oplage. Het verschil met zijn collega's is dat hij zijn spullen ook uit mediterrane landen als Turkije en Portugal haalt.

De toekomst baart de handelaren wel zorgen. Van Alebeek: „De vraag is enorm. Bovendien wordt de concurrentie steeds groter. De voorraad is al schaars en natuurlijk raakt die een keer op.” Nu al moeten mensen langer op hun bestelling wachten. „Het spul wordt niet meer in fabrieken gemaakt. De aanvoer is afhankelijk van de sloop van oude gebouwen.” Van der Wal laat om die reden incidenteel een ijzeren hekwerk namaken. Hans Brokx weigert uit principe namaak te verkopen. Hij vreest dat de consument op den duur toch wel zal vallen voor de goedkopere replica. „Dat zie je nu al bij antiek tuinmeubilair, dat maken ze massaal na. Maar echt antiek blijft onbetwist het mooiste.” □