

GROOTHANDEL IN 'NOSTALGISCHE' BOUWMATERIALEN

'T ACHTERHUIS VAART WEL BIJ HUIDIGE INTERIEURTREND

De heer L. van Alebeek uit Udenhout voert al 25 jaar een groothandel in 'nostalgische' bouwmaterialen.

Boerenplavuizen, abdijtegels, IJsselsteentjes, wandtegeltjes, marmeren schouwen, muurankers, poorten, hekwerken, lantaarns, brievenbussen, kortom alles op het gebied van 'rustieke bouw' koopt hij in en verkoopt hij weer. Want 'overal is een koper voor geboren', weet Van Alebeek. 'Hij moet alleen een keer langs komen.'

'Ik ben begonnen met de eerste kinderbijslag voor mijn zoon' vertelt Van Alebeek. 'Dat zou nu niet meer kunnen. Hij is nu 23 jaar oud en zit sinds anderhalf jaar ook in het bedrijf. Hij wil uitbreiden en ik kom inderdaad overkapte ruimte tekort. Daarom willen we het pand en de grond hiernaast aankopen en daarop een loods laten bouwen. Volgend jaar moet dat allemaal rond zijn, bij leven en welzijn. Maar je moet niet verder springen dan je stok lang is. Ik ben van de oude stempel, maar tegenwoordig is het niet meer zo dat je eerst gaat verdienen en dan pas investeert. Ik investeer pas in iets als ik het drie keer kan betalen, anders kom je als het even tegen zit in de problemen.'

Eigenlijk ben ik schatrijk en straatarm tegelijk, want ik heb veel handel staan. In onze branche zijn nog zoveel mogelijkheden. We zijn altijd met veel dingen bezig: zuilen, gietijzeren vazen, marmeren en houten schouwen, antieke kachels en fornuizen, tuinbanken. Langzamerhand gaat het vanzelf. We leveren aan de Kastelenstichting,



aan de Boerderijstichting, musea. Ik kan dit werk doen door de vele contacten die ik heb. De spullen komen uit Frankrijk, België en Nederland. Er komt nu veel uit Brussel, daar worden hele straten opgekocht. Al die herenhuizen moeten kantoren worden in het kader van Brussel als Europese hoofdstad. Overal in het buitenland heb ik contacten. Die mensen reizen rond en voelen aan waar handel zit. Alles komt direkt van de bron, we kopen het zelf in, rechtstreeks uit de panden. Zodra het hier binnenkomt, wordt het schoongemaakt en gesorteerd. Ik heb net de vloer uit de Sint Jozefkerk in Den Bosch gekocht. Die kerk is door een particulier gekocht en wordt gerestaureerd om er concerten en dergelijke te kunnen houden.'

OUDE ROMMEL

Het erf en de opslagloodsen van Van Alebeek liggen vol met de meest uiteenlopende materialen. Er is ook een showroom die 't Achterhuis' heet. Daar staan in verschillende ruimtes de opgeknapte artikelen en accessoires opgesteld, die voor sfeer moeten zorgen in zowel rustieke als moderne interieurs. Wat dat betreft heeft Van Alebeek de huidige interieurtrend mee. Eigenlijk had hij in dit kader graag aan de Résidence Woonbeurs willen deelnemen, maar hij had het er te druk voor.

Van Alebeek: 'Ik heb een stand van dertig vierkante meter klaarliggen, die is gemaakt door een sersmid, als een rozenprieel. Maar het kost me te veel tijd. Wel heb ik aan een goede relatie, die op de Résidencebeurs exposeerde, een schouw geleverd, ter invulling van de stand. Voor mij is deelname nog toekomstmuziek.'

Van Alebeek werkt met twee schouwen-



bouwers, die de schouwen bij de kopers thuis inbouwen. Daarbij worden de verschillende onderdelen met gips aan elkaar bevestigd, waardoor de schouw bij een eventuele verhuizing moeiteloos gedemonteerd kan worden. Van Alebeek: 'Vroeger vond men het allemaal maar oude rommel, maar tegenwoordig worden antieke bouwmaterialen veel gebruikt in het interieur. Antiek en modern zijn ook mooi te combineren.'

Iedereen komt hier: Jan van de plantsoendienst, maar ook bekende Nederlanders die hun boerderijtje leuk willen inrichten. We leveren zelfs tot in Amerika.'

GOEDKOOP

Van Alebeek werkt met drie man, een chauffeur en sorteersers.

'Ik ben goedkoper dan anderen', zegt hij, 'maar ik wil vangen wat ik vraag. Ik ga niet over de prijs onderhandelen, omdat ik wéét dat ik goedkoop ben. Het zijn geen bloemen die verwelken en waar je aan het eind van de dag van af moet.'

't Achterhuis merkt duidelijk het resultaat van het sneeuwbaaleffect, van de mond-tot-mond-reklame. Maar om nog meer professionele interieurinrichters voor hun artikelen te interesseren, laten Van Alebeek en zoon door een reclamebureau een boek samenstellen, waarin hun assortiment staat afgebeeld. Dat wordt aan interieurarchitecten en anderen toegestuurd.

Van Alebeek tot besluit: 'Dat moet een plaatsje in hun boekenkast krijgen, als naslagwerk.' <<