



Duidelijk omschrijven wat je doet bespaart veel ellende

Hovenier Antoon van Spelde ergert zich mateloos aan slechte informatievoorziening rondom keramiektegels

Antoon van Spelde (40 jaar) is hovenier in het Brabantse dorp Udenhout. Hij heeft naam gemaakt met de 'methode Van Spelde' om keramiektegels te verleggen. Zijn belangrijkste oproep tijdens het interview is om heel precies te omschrijven wat je doet. En voor welk geld.

Auteur: Hein van Iersel

In de vorige uitgave van vakblad De Hovenier kwam een aantal aanbieders van keramiektegels aan het woord, vooral over de manier van verleggen. Hovenier Van Spelde wil geen man en paard noemen, maar hij is ronduit ondiplomatiek als hij zich uitlaat over deze aanbieders. 'Oplichters' is bijna nog de vriendelijkste benaming. Van Spelde heeft op zich weinig aan te merken op de kwaliteit van de tegels; zijn irritatie geldt vooral de manier van verleggen. Het is volgens de hovenier volksverlakkert als je in je leginstructies meeneemt dat je een keramiektegel of keramiek-op-betontegel kun verleggen als een normale betontegel. Op de dag van opleveren ziet dat er misschien nog fantastisch uit, maar een half jaar later is het hommeles. De hovenier snapt de oorzaak natuurlijk wel; hoe makkelijker en goedkoper je het maakt om een tegel

te verleggen, hoe meer tegels je kunt verkopen. Van Spelde wijst op de tegels op de vloer van zijn kantoortje. 'Dit is ook een keramiektegel. Moet je je voorstellen dat ik die ook gewoon in zand zou leggen. Dan zou jij mij toch voor gek verklaren? Maar buiten, waar de omstandigheden door water, ongedierte en opvriezen veel moeilijker zijn, zou dat wel kunnen. Natuurlijk niet!'

Consument

Van Spelde is buitengewoon kritisch ten opzichte van fabrikanten die de foute leginstructies bij hun producten meegeven om maar meer meters te maken. In zijn tirade spaart hij ook de consument niet. Een consument die ja heeft gezegd tegen een offerte waarbij tegels in zand of een versterkt zandbed zijn gelegd, moet in zijn visie eigenlijk

niet zeuren. Hij of zij heeft willens en wetens toegestemd in een te lage offerte en een bepaalde bouwwijze en kan daar niet na een half jaar op terugkomen. Het gebeurt weleens dat hij gevraagd wordt een vloer opnieuw te leggen. Daar wil hij natuurlijk best een prijs voor maken, maar wel op voorwaarde dat zijn offerte niet gebruikt wordt in de claim bij de oorspronkelijke hovenier, die op de keper beschouwd niks fout heeft gedaan. Hij heeft gewoon het afgesproken product geleverd, ook al is de bewuste vloer helemaal verzakt, niet mooi of liggen er tegels los. Overigens kun je een eenmaal fout gelegde keramiek-op-betonvloer bijna niet opnieuw verleggen. Je krijgt dan onherroepelijk krassen op de vloer, omdat je de tegels op elkaar moet leggen. Van Spelde: 'Keramische tegels van 2 cm dik kun je er gewoon uit halen en weer terug-



leggen, mits ze los te krijgen zijn, wat vaak het geval is. Ik heb al meerdere vloeren hersteld en dat ging prima.'

Deskundigen

Wie denkt dat Van Spelde zijn pijlen alleen richt op leveranciers, moet hem eens naar zijn mening vragen over de deskundigen die door een rechtbank of rechtsbijstandsverzekering worden ingeschakeld bij een conflict over een werk. Pas dan gaat Van Spelde helemaal los. 'Deze heerschappen weten echt helemaal niets.' Die schrijven voor dat een terras moet worden aangelegd als een weg met afschot van twee procent. Echt onzin, volgens Van Spelde. Dat betekent dat je op een tuin van 10 meter 20 centimeter afschot hebt. Op een weg in een wijk die tonrond moet worden aangelegd, is dat misschien logisch, maar niet in een tuin. Van Spelde: 'RAW-voorschriften zijn sowieso niet geldig voor een tuin. Maar voor mij betekent dit wel dat ik heel goed moet omschrijven wat ik doe in mijn offerte en dat aan de klant duidelijk moet melden. Dan weet de klant wat hij of zij koopt. Als er dan onverhoopt herrie in de glazen komt, heb je een duidelijk verhaal in het conflict. Een deskundige zou moeten beoordelen hoe de vakman het werk aangeboden heeft, niet hoe hij het zelf zou maken. Dat is een essentieel verschil, op basis waarvan een project vaak afgekeurd wordt. Vandaar dat je tot in detail moet vast vastleggen hoe je het doet.'

Bouwmethode

De methode Van Spelde die het Udenhoutse bedrijf heeft ontwikkeld, bestaat in het kort uit het ontgraven van het cunet tot een diepte van 25 centimeter. Het cunet wordt vervolgens opgevuld met puingranulaat, dat goed moet worden verdicht. Daarop wordt een bouwstaalnet gelegd. De volgende stap is het aanbrengen van een 5 tot 6 centimeter dikke laag split (2 tot 6 mm) zonder nulfractie, gemengd met cement. Daarop worden vervolgens de tegels verlijmd en ten slotte ingevoegd met een cementgebonden en waterdicht

voegmiddel. Van Spelde snapt wel waarom vooral leveranciers weinig zien in zijn methode. Het is duur om tegels zo te leggen. Het kost alleen al veel geld om een 25 centimeter diep cunet te graven. Er moet veel grond worden afgevoerd en granulaat worden uitgevoerd. Dat maakt het allemaal heel aantrekkelijk voor een consument om te kiezen voor een goedkoper alternatief. Die loopt dan echter wel de kans dat zijn of haar vloer snel verzakt of er minstens niet mooi bij ligt.

De methode die Antoon van Spelde heeft ontwikkeld, is belangrijk in de business van het vier medewerkers tellende hoveniersbedrijf. Van Spelde rijdt naar eigen zeggen het hele land door om vloeren te installeren. Hoewel hij natuurlijk ook andere zaken doet dan vloeren leggen.

Vastleggen

Van Spelde print voor mij een standaardofferte uit die hij stuurt aan klanten die een vloer geïnstalleerd willen hebben. Van Spelde: 'Je moet exact, tot op de laatste komma omschrijven wat je doet en hoe je het doet. Inclusief bijvoorbeeld de opmerking dat er na het leggen een lichte cementsluier op de tegels kan achterblijven.'

Boompje rooien

Een tweede specialisme van Van Spelde is het rooien van bomen. Dat levert volgens hem een goed belegde boterham op, omdat consumenten vaak niet goed weten waar ze op internet naar moeten zoeken. Er wordt gezocht op hovenier in combinatie met omzagen. Iedere hovenier vindt het wel interessant om een boom om te zagen, maar de meeste kleine hoveniersbedrijven zijn helemaal niet goed ingericht om dat snel en dus goedkoop te doen. De offertes die dan worden afgegeven door een lokale hovenier zijn vaak veel hoger. Van Spelde: 'Ik heb de beschikking over een kraan met een bomenklem. Dan kun je in een of twee dagen een boom veilig omdoen, waar een ander hoveniersbedrijf een hele dag werk mee heeft. Ik ben



vroge week nog in Enter geweest en heb daar een boom gezaagd. Binnen anderhalf uur was ik weer vertrokken en ondanks de afstand was ik de helft goedkoper dan een lokaal bedrijf.'



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/26809/duidelijk-omschrijven-wat-je-doet-bespaart-veel-ellende