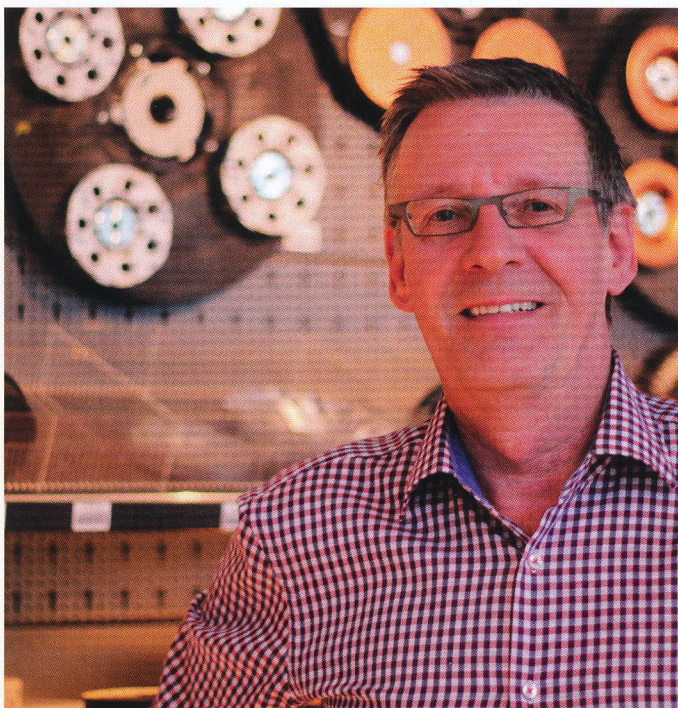


John Evers, directeur van Renotec duo in Bergen op Zoom

1. Hoe staat de parketdetailhandel in Nederland er volgens jou voor?

"Dat is een heel moeilijke vraag omdat de markt momenteel ongelooflijk wisselvallig is. Een flink deel van onze klantenkring heeft het gelukkig superdruk, maar we hebben ook klanten die helaas niet weten hoe ze hun tijd vol moeten maken. Positief is dat onze ordergroottes en omzet weer stapsgewijs groeien. Dat betekent dat onze klanten nieuwe orders binnen hebben kunnen halen. Ik heb dan ook het idee dat de Nederlandse parketmarkt weer aan het oprakbelen is. Maar door de grote ver-



John Evers: "Natuurlijk is er toekomst voor parketspecialzaken. Want hout is een permanent onderdeel van vloerafwerking!"

schillen tussen de parketbedrijven is het heel moeilijk hier iets algemeen over te zeggen."

2. Wat zijn de oorzaken van deze situatie?

"De hele ontwikkeling in de bouwwereld die er vanaf 2008 ingeslopen is. We hebben in Nederland onze huizen- en hypotheekmarkt op een heel andere manier ingericht dan de rest van Europa. Dat al dat goedkoop geld lenen voor grote problemen kan zorgen, is nu duidelijk aan het licht gekomen en zal echt moeten veranderen."

3. Wat verwacht je voor de tweede helft van 2013?

"Ik verwacht dat het tweede halfjaar niet veel anders zal worden dan de eerste helft van dit jaar. Hooguit een lichte verbetering, maar het zal geen hoogvliegerij worden. Dat is natuurlijk heel jammer, maar het is beter de realiteit onder ogen te zien."

4. Is er op langere termijn in Nederland nog toekomst voor parketspecialzaken?

"Ja natuurlijk, want er zal altijd vraag zijn naar houten vloeren. Hout is een permanent onderdeel van vloerafwerking. In iedere stad of dorp kampt het centrum vandaag de dag echter met veel leegstaande winkels. Mensen kopen steeds meer producten in grote, makkelijk te bereiken *big stores* waar ze alles bij elkaar vinden. En natuurlijk op internet. Maar dit zijn vooral dagelijkse behoeften. Bijzondere producten zoals parketvloeren willen mensen nog steeds eerst ruiken en voelen voordat ze deze kopen. Dit geldt zeker voor hout. Natuurlijk kun je bij een bouwmarkt een goedkoop lamelparketje kopen, maar voor meer keuze, kwaliteit en garantie moet je naar een ambachtelijke specialist toe. Iemand die een topproduct levert, dat best wat mag kosten."

Qua verkoop denk ik dan aan de traditionele klantenkring bestaande uit notarissen, dokters, zakenlieden enzovoort. Om parketvloeren weer op dat niveau te krijgen, is schaalverkleining nodig. Bovendien is zo'n omwenteling niet van de een op de andere dag gerealiseerd. Tijd is momenteel helaas kostbaar, het moet je gegund zijn die tijd uit te zitten."