

## Special: Karpetten



*Tété heeft een computerprogramma, waarmee vloerkleden kunnen worden ontworpen. En dan niet alleen de 'standaard' rechthoek, maar in allerlei verschillende vormen*

### Belevingswereld

Ook André Toonen van tapijt- en karpettenleverancier Cunera laat weinig aan de verbeelding over: 'Er zijn wel wat parketwinkels die 'iets' met karpetten doen, maar dat zijn er maar een paar. De meesten laten het liggen, de harde vloeren zijn toch hun core business.' De belevingswereld van de consument is er ook naar. 'Ze gaan een houten vloer kopen en dat kost wat. Dan willen ze die vloer ook showen aan de mensen die bij ze over de vloer komen. Toch is het zo, dat ze als het weer verandert gaan denken aan

een kleed. En het gekke is dan, dat er wel woning-inrichters zijn die hout verkopen, maar dat het omgekeerde weinig voorkomt. Het zou zeker interessant kunnen zijn, ook omdat je een goede houten vloer niet zo snel vervangt. De vraag is: staan de parketteurs er open voor?'

### Vereniging van Parketvloeren Leveranciers

Vanzelfsprekend hebben we ook de parketwereld zelf om een reactie gevraagd, in de persoon van Muriël van der Wal, secretaris van de Vereniging van Parketvloeren Leveranciers (ofwel VPL). Zij is vrij stellig in haar mening: 'Ondanks dat het over vloeren gaat, zijn het toch twee totaal verschillende werelden waar we het over hebben. 'Mijn mensen' zijn parketpecialisten. Wij vinden het dan ook belangrijk dat parketspecialisten vooral goed zijn in hout. Laminaat en PVC verkopen ze ook wel, maar dan met name voor andere ruimtes in huis dan de benedenverdieping, waar de klant nadrukkelijk heeft gekozen voor een mooie houten vloer als blikvanger in het interieur.'

'Over karpetten zijn de meningen ook verdeeld', vindt Van der Wal. 'Ondanks dat er hele mooie producten te koop zijn, heb ik de indruk dat de populariteit ervan toch afneemt de laatste tijd. Mensen die een houten vloer kopen, willen die ook graag tonen. Voor mijn mensen geldt dan ook: 'schoenmaker, blijf bij je leest'. Over houten vloeren moeten ze alles weten, de andere harde vloeren in het assortiment zijn veelal bijproducten.' Op onze suggestie dat een karpettenassortiment wél een middel zou kunnen zijn om klanten vaker naar de winkel te krijgen, reageert Van der Wal minder enthousiast. 'Er zijn methodes die veel meer



*Muriël van der Wal van VPL*

aansluiten bij de deskundigheid van de parketteur. Bijvoorbeeld door klanten aan te schrijven en ze voor te stellen om langs te komen om te kijken of de vloer die ze ooit kochten nog steeds in goede conditie is. Met de moderne technieken kan de specialist tegenwoordig niet alleen de meeste schade perfect herstellen, maar bijvoorbeeld ook zorgen voor een meer moderne uitstraling van de vloer. Dát soort acties past veel beter bij de expertise van de parketteur dan het verkopen van karpetten.'

### Conclusie

De werelden van de parketteur en de 'karpetteur' liggen ver van elkaar af. En dan zijn er twee toekomstige mogelijkheden: die scheiding der markten blijft, of er komt een revolutie. Een revolutie, waardoor de harde en de zachte vloerenwereld steeds meer de samenwerking zoeken en naar elkaar toegroeien. Wie het weet mag het zeggen, maar we houden het in de gaten. Kent of bent u intussen een parketteur die al wél met vloerkleden werkt, of daarmee wil gaan werken? Wij houden ons aanbevolen om uw verhaal op te tekenen. ■



*Als uitsmijter: Christophe Harinck van Oostro Carpets uit Oostrozebeke stelt zijn outdoor karpetten voor. 'Al heel populair in Scandinavië, maar zo langzamerhand ook aan het doordringen in de buurlanden.'*

◀ *'Icon Blossom' uit de 2012-collectie van het in dit artikel al eerder aangehaalde Brink & Campman uit Lichtenvoorde*

