

Elastilon heeft geen behoefte aan een TNO certificaat

# Naamsbekendheid versus onnodige kosten

“Het komt ons voor dat TNO wel erg materialistisch en daarin vindingrijk is ingesteld. Het instituut heeft daarenboven grote moeite met testrapportages van geaccrediteerde instituten uit andere lidstaten van de Europese Unie, omdat dat aan inkomsten scheelt.” Fred van Bers, directeur van Osbe Parket uit Eindhoven, ontwikkelaar van de Elastilon-systemen, is helder in zijn kritiek op TNO. Daarnaast heeft hij een optimistische kijk op de huidige economische crisis en de Nederlandse parketbranche, maar ook kritiek: “De branche is te behoudend en vaak de gevangene van de stramiendenkende bureaucraat. Ondernemers moeten juist nu creatiever en elastischer zijn om bedrijfscontinuïteit te garanderen.”

**Waarom heeft u eigenlijk nooit een TNO certificaat voor Elastilon overwogen? De markt in Nederland vraagt er nu eenmaal naar.**

“Wanneer een product gecertificeerd is door een geaccrediteerd instituut in een lidstaat van de EU is dat een test die voor alle lidstaten geldt. TNO dient, indien gewenst, een dergelijk rapportage administratief te verifiëren en te be-

krachtigen, maar heeft daar grote moeite mee. Een fysieke test kost namelijk vele malen meer dan het administratief bekrachtigen van een aldus bestaand en rechtsgeldig certificaat. Elastilon bezit diverse certificaten, bijvoorbeeld van CTBA uit Bordeaux. TNO laat zich daarover laatdunkend uit, terwijl het een onder dezelfde strenge eisen geaccrediteerd instituut betreft. Het probleem is dat zowel fabrikanten als detaillisten en consumenten TNO een bepaalde expertise en geloofwaardigheid toedichten die gestoeld is op algemene bekendheden, waarvan het kenmerk de onjuistheid is. Iedereen vraagt er daarom naar, maar TNO heeft absoluut geen monopolie op het uitvoeren van testen op het gebied van akoestische eigenschappen van harde vloerbedekkingen. Het heeft nu eenmaal de naam als nationaal instituut, dus laat iedereen, vanwege het gemakzuchtige en kritiekloze stramiendenken, testen bij TNO.”

**U heeft veel testen voor Elastilon laten uitvoeren door het internationale “Laboratorium voor Akoestiek Peutz” en hiervan certificaten ontvangen. Moet TNO deze dus erkennen?**

“Het gerenommeerde en geaccrediteerde Laboratorium voor Akoestiek Peutz heeft diverse vestigingen in ons land en meerdere vestigingen in het buitenland. Dit is een inter-





nationaliteit die voor een product als Elastilon heel belangrijk is. In het verleden hebben wij samen met twee andere producenten (Dekora en Lieverdink) parketvloeren laten testen hier in Nederland. Daartoe huren wij dan een hele meetdag af, waarin goed voorbereid wel 18 testen worden gehaald. Jawel, op één dag, voor een fractie van de kosten die TNO daarvoor vraagt. Voor ons is het bovendien belangrijk dat de certificaten van Peutz ook in de rest van de wereld worden erkend en gezag genieten, en dat gebeurt dus ook. TNO zou deze certificaten eventueel dus inderdaad administratief kunnen testen, als daarom wordt gevraagd. Maar Nederland is slechts een kleine markt voor parket, dus een specifiek Nederlands keurmerk verwerven, heeft voor Elastilon weinig zin. Los daarvan gaat het mij om het principe. Dat is dat als door enig ander geaccrediteerd instituut in een land dat tot de Europese Unie behoort, waar naar exact dezelfde meet- en testmethoden en omstandigheden is getest, deze testen repeteerbaar moeten zijn met dezelfde uitkomsten als resultaat.”

**Maar het is toch een kleine moeite om naast de rapporten van Peutz ook een TNO certificaat aan te vragen...?**

“Daarmee haal je een hoop bureaucratie in huis waarvan

de zin niet zichtbaar is. Zo werd mij ooit net over de grens in Duitsland gevraagd: “Was ist dass T UND O?” hetgeen exemplarisch is voor de naamsbekendheid van het instituut in het buitenland. De markt moet inzien dat het TNO keurmerk niet zaligmakend is en dat er ook uitstekende andere geaccrediteerde instituten zijn die de testen, naar de vereiste normen en methoden uitvoeren, en op z’n minst dezelfde, of een grotere, autoriteit en gezag genieten, en opdrachten uitvoeren zonder de complexe, bureaucratische, kostbare, tijdrovende rompslomp er omheen. Bedenk dat men ooit de algemene bekendheid koesterde dat de aarde een soort platte sjoelschijf was. Toen Galilei tot de nog niet van overheidswege toegestane en nog niet vrije meningsuiting kwam dat die aarde ook wel eens alzijdig rond zou kunnen zijn, werd dat door die kerkelijke overheid niet gepikt, waardoor hij in grote moeilijkheden kwam.”

**Wat vindt u overigens van de Nederlandse parketbranche?**

“Men is te behoudend, men wil alles op dezelfde manier blijven doen zoals men van oudsher gewend is; zoals het vroeger was. Dat zie ik niet alleen bij het blind en kritiekloos volgen van TNO, maar ook bij de moeite die men heeft met het afstand nemen van de traditionele en algemeen be-



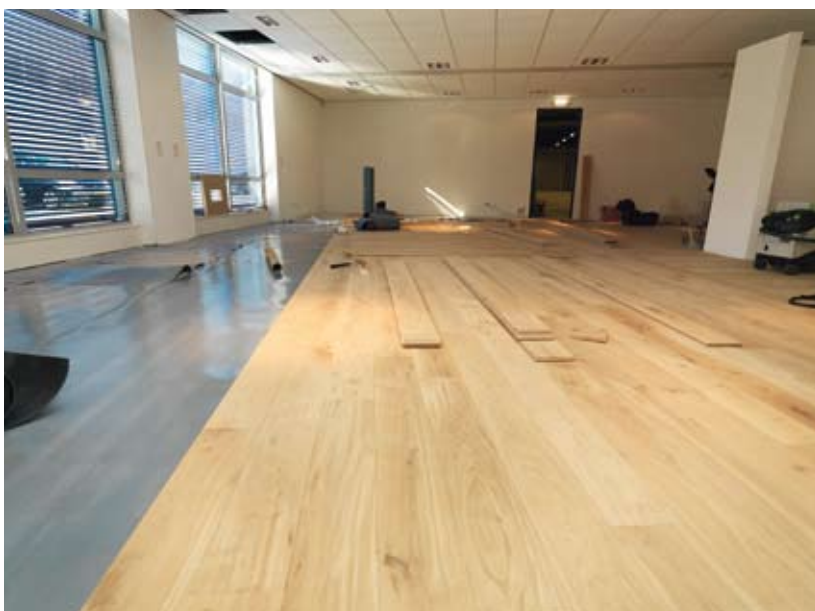
kende systemen versus het tweelaagsparket of prefabtpapis, zoals dat bijvoorbeeld door Dekora wordt geproduceerd. Dit werd door de vakbranche aanvankelijk totaal veronachtzaamd en verwaarloosd, tot het welhaast bij de bouwmarkten lag. Dat is voor de branche weer zo'n gemiste kans. Het is nieuw en dus beangstigend. De werkelijkheid is, dat het een buitengewoon geavanceerd high-techproduct betreft, met grote maatvastheid en waarvan de delen liniaalrecht en messcherp afgewerkt zijn. De voordelen, zoals het toepassen ervan in appartementen en etagewoningen zonder bouwkundige geluidsvoorzieningen te treffen, zijn legio. De parketbranche ziet dat helemaal niet in, terwijl door ons daar grote successen met ruime marges mee worden behaald. Hetzelfde geldt voor Elastilon, legstelsel en ondervloer in één. Nieuw en dus beangstigend. In werkelijkheid levert het zoveel tijdwinst op en zorgt dus voor een veel hogere marge en productie voor de parketbranche. Maar veel parketteurs zijn, strijdig aan hun eigen belangen, nog steeds gehecht aan hun lijmpot. Overigens heb ik geen problemen met lijmfabrikanten. Ik vind ze zelfs erg sportief. Zo hoorde ik bijvoorbeeld dat Sika een klant met een anhydrietvloer naar het Elastilon-systeem had doorverwezen. En wat dan alleen nog mis kan gaan, is dat de vloer, omdat er te weinig ruimte tussen vloer en vaste bouwdeelen gelaten is, bol is gaan staan. Na het vrijfreen is de vloer gecorrigeerd en ligt weer vlak. Vergelijk dat met de ravage en de schade die alsdan met de traditionele systemen zou zijn ontstaan. Maar het grootste voordeel blijft de risicoloosheid en de snelheid van werken. Onlangs hebben 2 parketteurs een vloer van 45 m2 gelegd en na afloop waren ze het niet met elkaar eens of ze er nu 3 of 4 uur over hadden gedaan."

### Er wordt veel geklaagd over de hoge prijsdruk in de markt. Wat is uw mening?

"Het valt mij op dat velen met onverantwoord lage prijzen, om aan orders te komen, stunten. Dan moet men zich niet beklagen over slinkende marges. Het gevolg is dat men de goedkoopste lijmen en materialen gebruikt, waar de consument geen zicht op heeft en niets in de gaten heeft, want de vloer begint pas met gebreken nadat de garantietermijn is verlopen. Ook vind ik de technische kennis vaak tegenvallen. Bijvoorbeeld de vlekjes van ferro-spijker gaatjes in het hout. En het betreffende parketbedrijf maar dieper en dieper schuren. Maar die vlekjes zitten door en door. Tot aan de geschillencommissie, én de betreffende deskundige, toe wist men niet dat deze eenvoudig met oxaalzuur konden worden verwijderd, waarmee de klacht voor de klant zou zijn opgelost. Een predikaat van deskundigheid, en dit over de gehele branche, is dit natuurlijk allerminst. Iemand van de geschillencommissie had dit behoren te weten. En zo niet, waarom vraagt men dat niet na?"

### Hoe is de markt in ons land op dit moment voor Osbe Parket en Elastilon?

"We zitten in het hogere marktsegment. Het gaat ons dus goed. We hebben het bijzonder druk. Vooral met grote en prestigieuze opdrachten. We offeren absoluut niet tegen lage prijzen. Dat hebben we nog nooit gedaan. We zijn dus de goedkoopste niet. Ook om aan te geven dat Elastilon een kwaliteitsproduct betreft, waar een bepaalde prijs aan hangt. Daarom leggen we parket op Elastilon in grote, dure appartementen, waarbij we een geluidsreductiewaarde zonder extra bouwkundige voorzieningen van zelfs 13 dB halen."



## Reactie

Reactie op een aan Estilon toegezonden TNO-offerte aan een collega-ondernemer.

“Nou, Nou, Eric, het blijft wonderlijk, ongelooflijk en burlesk, dat volwassen mensen, die nota bene ook nog een bedrijf leiden, zich met open oren en ogen door TNO zo laten laten bemelken. Erger is, dat ze er in hun naïviteit nog voor ondertekend hebben ook, zodat tegen het TNO-handelen alsdan juridisch waarschijnlijk niets meer valt te doen. Althans door ons zou zo'n 'fake-overeenkomst', met allerlei fantastisch klinkende, maar totaal onzinnige naheffings- en instandhoudingstaksen en onbenullige onderzoeken, nooit ondertekend worden. Dat voorrecht is voorbehouden aan de 'argelozen' onder ons. Indien TNO in onze opdracht onderzoekt of één met één vermeerderd met het cijfer twee als resultaat, moet dat door elk ander \*geaccrediteerd\* instituut naar dezelfde meet- of testmethoden repeteerbaar zijn met het gelijke resultaat, dat voor eeuwig geldt. Hetzelfde geldt ook voor de stellingen van Pythagoras en Archimedes en voor het cijfer pi. Ook die hoeven niet door TNO periodiek op hun waarheidsgehalte getest, getoetst en gescreend te worden. Voor het feit, dat wij in de tachtiger jaren nog onderzoek door TNO hebben laten doen en nog steeds de resultaten daarvan publicitair gebruiken, betalen wij dus NIET. Vooral voor geluidstesten zijn wij kind aan huis bij het \*geaccrediteerd\* Akoestisch Laboratorium Peutz omdat dit lab. overal in het buitenland gevestigd is en behalve beter geutilleerd en gespecialiseerd, ook internationale bekendheid en importantie geniet en heeft. Met TNO als nationaal (voormalig overheids-) instituut kunnen wij dus niets. Eenmaal getest bij Peutz, ontvangen wij alleen nog de rapportages en rekening daarvan en dat was het dan. Omdat de geconcludeerde 'TNO-cultuur', op z'n zachtst gezegd, in ernstige maten naar MISBRUIK neigt, is dit wel reden tot een klacht bij de Raad van Accreditatie, die, naar ik vermoed, van dit soort praktijken en contracten met inzet van door hen verleende accreditaties niet zo is gediend.”

“We proberen ook continu op de hoogte te blijven van de nieuwste ontwikkelingen op technisch gebied en raken dus niet achterop. Ik vergelijk het vak van een parketteur met dat van een chirurg: tot je pensioengerechtigde leeftijd val je onder de leerplichtwet, die je jezelf hebt opgelegd”.

### Toch zijn er veel parketbedrijven die last hebben van een teruglopende vraag...

Dit is voor ons en de anderen een prachtige tijd om na te denken: hoe moet ik het anders doen, want op deze manier kan ik niet verder. Deze tijd vraagt om creativiteit en lef. De uitvinder van Elastilon zag dat de parketbranche plotseling de vraag kreeg naar brede vloerdelen, het liefste de breedte van de diameter van een boom, en daar geen deugdelijk legstelsel voor had. Hij heeft het er op gewaagd en is geslaagd. Onze parketteurs zijn de beste visitekaartjes op twee benen die een bedrijf zich kan wensen. Wees creatief en verkoop niet op prijs. Zeg tegen uw aspirant- klant eerlijk en duidelijk dat u weliswaar een paar euro duurder dan uw collega bent, maar dat de materiaalkeuze en werkmethoden daarnaar zijn.”

### Wat zijn de vooruitzichten voor de parketbranche?

“U zit tegenover een onverbetere optimist en positivist, geen defaitist. Na de vakanties, rond september, gaat het beter worden in de branche. Men moet dus niet stilzitten. Blijven ondernemen, maar onderneem dan echt. Dat is het nuttige doen en bedenken en het zinloze achterwege laten. Wanneer we allemaal deze instelling hebben, ook al vindt er nu een nuttige en louterende sanering plaats, wordt de branche weer vitaal en gezond, zoals het hoort.”