

Masco Schilders hoofdaannemer bij renovatie Kasteel De Burght

# Verf verwijderen met geheime methode

**MAASTRICHT** - Een kasteel renoveren, als hoofdaannemer en met vrije materiaalkeuze, dat is niet ieder schildersbedrijf gegeven. Masco Schilders uit Maastricht mocht dit wel, dankzij een goede relatie met de opdrachtgever. Een uitdaging vormde het reinigen van de mergelstenen.

In Nederland staan ongeveer 1200 kastelen, dus het schilderen van ieder kasteel is een bijzonder project. Als dat kasteel dan ook nog voorzien is van mergelblokken aan de buitenzijde, wordt het helemaal bijzonder. Kasteel De Burght in de Maastrichtse wijk Heer is zo'n bijzonder kasteel. De Burght wordt voor het eerst vermeld in de literatuur als 'huis te

op dit moment leeg. Het heeft een nieuwe eigenaar en die wil er zelf in gaan wonen.' De buitenzijde wordt het eerst opgeknapt en is ooit geschilderd in een witte kleur. De voorgevel is het meest recent behandeld en helaas met een verkeerd product, namelijk een afsluitende verf. Mergel mag niet behandeld worden met dergelijke verf, want de zachte steen-

goede contacten met de firma Kleijnen en deze firma werd dan ook ingeschakeld.

De eerste keer op de weg was het verwijderen van de bestaande verflagen. Geen enkel procedé met bestaande producten werkte. Hier bleek het inschakelen van de gespecialiseerde mergelbouwer Kleijnen zich al meteen te betalen, want deze hadden wel een (geheime) methode om de blokken volledig verfvrij te krijgen. Die komt neer op het afschaven van een minimale toplaag van het mergel zelf.

De buitenmuren van het kasteel gaan na verwijdering van de verf volledig in de Keim en de houten daklijst en de kozijnen in de Copperant. Masco Schilders schildert sinds een paar jaar zo veel mogelijk met verven op ecologische basis. Houben: 'De keuze hiervoor is vooral bedrijfseconomisch. Ik verwacht dat in de toekomst het grootste deel van de verf gemaakt wordt uit herwinbare grondstoffen en ik wil op deze toekomst voorbereid zijn.' Houben neemt dat heel serieus: 'Ik heb zo'n beetje alle kitsystemen die er maar zijn uitgeprobeerd in combinatie met de verschillende milieuvriendelijkere verven.' Zijn eigen huis dient ook als een soort laboratorium. Houben heeft twee ramen letterlijk naast elkaar in een traditioneel en een ecologisch verfsysteem gezet, puur om te testen. Ook binnen Masco weten mensen



Pascal Houben van Masco is trots op de renovatie van 'zijn' kasteel De Burght

hoe je deze verf moet aanbrengen. Houben: 'Niet alle schilders zijn even enthousiast. Waar de ene

trouwen wilde de opdrachtgever heel graag dat Masco de coördinatie van de renovatie op zich

## 'Keuze voor ecologische verf is vooral bedrijfseconomisch'

Here' in 1070 en was vermoedelijk een donjon (middeleeuwse woontoren). In 1578 is het volledig afgebrand en daarna weer herbouwd. Verschillende eigenaren hebben sindsdien dingen toegevoegd en weggehaald. Zo is een deel van de oorspronkelijk zeer dikke muren aan de binnenzijde weggekapt om meer ruimte te creëren. Daarnaast zijn er allerlei details als torentjes verloren gegaan in de loop der tijd.

Het kasteel bestaat uit drie lagen. De onderbouw is een kelder met muren van 2,3 (!) meter dik. Daarbovenop staan twee verdiepingen en deze zijn grotendeels uit mergel opgetrokken. Mergel is de Limburgse benaming voor krijtsteen en is een zeer zachte steensoort die zich desondanks goed leent voor de bouw. Mergel wordt in de bouw gebruikt als basis voor cement en de productie van bakstenen. Daarnaast worden hele mergelstenen gewonnen. Dat proces heet blokbreken en met weinig fantasie is duidelijk waarom het zo heet: van een groot moederblok worden mergelstenen gezaagd. Dit gebeurt in Nederland nog maar op één plaats, namelijk in Sibbe. Deze groeve bestaat nog omdat daarvan dan van oudsher de hoogste kwaliteit mergelblokken komt.

Pascal Houben: 'Het kasteel staat

soort gaat in dat geval 'interen': mergel moet kunnen ademen. Gelukkig is dat proces in dit geval nog niet te zeer op gang gekomen, waarschijnlijk omdat de gebruikte blokken afkomstig zijn uit de groeve van Sibbe en dus van de hoogste kwaliteit. Toch moesten er nog driehonderd blokken vervangen worden. Houben: We waren oorspronkelijk van plan dit in eigen beheer uit te voeren. Maar al vrij snel werd duidelijk dat het toch verstandig was meer kennis over mergel in te schakelen.' Er zijn in Nederland nog maar twee mergelbouwers, gebroederlijk naast elkaar gevestigd in Sibbe. Houben heeft uit het verleden



Het inschakelen van een specialist loonde. Alleen de mergelbouwer kreeg de verf in één arbeidsgang volledig verwijderd

## 'We melden dit project zeker aan voor de SchildersVakprijs'

schilder inmiddels zweert bij ecologische verf, vindt de ander nog steeds de traditionelere verf fijner. Door de afwisseling tussen verschillende projecten stomen we iedereen klaar om met ecologische verf te werken.'

De afgelopen jaren is tussen de opdrachtgever en Masco een vertrouwensband ontstaan door het succesvol uitvoeren van meerdere projecten. Op basis van ver-

nam. En zo kon het gebeuren dat Masco hoofdaannemer werd. Bijkomend voordeel: een vrije productkeuze en selectie van partners die hiërarchisch gezien onderaannemer zijn, maar geselecteerd zijn op basis van specialisme en vakmanschap. Houben: 'Het is een bijzonder project. Als het klaar is zullen we het zeker aanmelden voor de SchildersVakprijs.'



De verschillende fases van schilderen zijn goed zichtbaar: verf verwijderen, repareren en opnieuw voegen

## #Gaanweweerdiekantop

Twee dagen. Binnen twee dagen hadden onze burens hun huis verkocht. En nee, niet via de makelaar, maar zelf, via een bericht op Facebook. Waar wij anderhalf jaar geleden nog rustig konden onderhandelen met de verkoper van het huis waar wij nu wonen, is het nu een gekkenhuis. Verderop in de straat komt ook een huis in de verkoop, maar de eerste vier afspraken waren al gemakt voordat de woning u b e r -

haupt in de verkoop is. In anderhalf jaar lijkt de wereld weer terug te raken op zijn oude niveau. Ook u merkt dat heel veel schilders zitten te springen om goed personeel en tegelijkertijd 'nee' moeten verkopen, omdat ze het werk niet aankunnen.

Met die drukte en die gekte zie ik veel bedrijven weer vervallen in oude fouten. Zo had ik via internet bij twee gerenommeerde landelijk opererende installateurs een aanvraag ingediend om een boiler te leasen. De bevestiging van mijn aanvraag was helaas het laatste levensteken van deze bedrijven. Wat deze bedrijven zich

nog steeds niet lijken te realiseren is dat bereikbaarheid en communicatie voor een steeds groter wordende groep klanten het ijkpunt vormt voor de keuze tussen leveranciers. Sterker nog, er komt een generatie klanten aan die, als jij niet in staat bent hun vraag te beantwoorden, nooit meer naar jouw bedrijf terugkomt. Een tijd lang zijn we hier als branche goed mee omgegaan. Niet geheel toevallig was dat in de crisistijd. Maar nu, nu het werk weer over de plinten klotst, vervallen steeds meer bedrijven weer in oude fouten. En dan gaat het niet alleen over het antwoorden op aanvra-

gen. Het gaat ook om het bijhouden van de website, het blijven verzorgen van social media en alle andere online uitingen. Marketing en communicatie, zowel online als offline, zijn een essentieel onderdeel van een goed bedrijf dat op de toekomst voorbereid is. Juist in tijden van drukte, want dan stromen de aanvragen als vanzelf binnen. Snel en adequaat reageren zorgt er dan juist voor dat klanten wel op jou willen wachten. Zo kun je zelfs 'nee' verkopen en 'ja' krijgen.

ALGER VAN MAAREN

#H A S H T A G

alger@socialpaint.nl