

Drs. Johannes S. Gast

*‘De liefde voor
mooie dingen
zit in mijn genen’*



HIJ IS NIET VAN ADEL. MAAR DAT IS OOK HELEMAAL NIET NODIG OM IN ONS HEERLIJKHEID PORTRET DE HOOFDPERSOON TE ZIJN. WEL BELANGRIJK IS HET DAT DE GEPORTRETTEERDE IETS BIJZONDERS - EN LIEFST NIET IETS ALLEDAAGS - DOET. DE 43-JARIGE JOHANNES GAST IS DE JONGSTE TELG UIT EEN GESLACHT DAT ZICH BEZIGHOUDT MET MOOIE DINGEN. IN ZIJN GEVAL MET HOUT, HOUT VOOR VLOEREN EN SCHITTERENDE MEUBELS. DAARVOOR GAAT HIJ NAAR DE OORSPRONG: HET BOHEEMSE WOOD IN TSJECHIË!

Biografie

Naam: Johannes S. Gast

Leeftijd: 43

Studie: afgestudeerd bedrijfseconoom

Getrouwd met: Toscha gravin van Randwijck

Vader van: Steven (15), Philip (13) en Saskia (9)

Woonplaats: Amsterdam

Tekst: Mariëtte van de Rest Foto's: Bastiaan van Musscher



eiste maatwerk en vakmanschap zonder uitzondering leveren. Uiteraard is het niet alleen de kwaliteit van het hout dat de schoonheid van de uiteindelijke vloer bepaalt, de manier waarop de vloer wordt gelegd is minstens zo belangrijk. Daarom leggen wij 'all over the world' en soms wel op negen plaatsen tegelijk met onze eigen vloerenleggers de vloeren. Neem bijvoorbeeld vorige week, toen waren wij in Londen, Parijs, Marbella, Amsterdam, Caïro, Athene, Oegstgeest, Zaragoza en Pilzen druk in de weer.'

Specialiteiten

Wat zijn de specialiteiten van Johannes en de zijnen? Naast houten vloeren in alle denkbare motieven, zijn wij goed in handgemaakte bibliotheken en op maat gemaakte (soms hele grote) tafels. Uiteraard hanteren wij voor veel klanten de 'oude', klassieke ontwerpen, maar de laatste jaren investeren we meer in vernieuwende ontwerpen. Een beroemde Tsjechische ontwerper, Olgoi Chorhoj, heeft een organisch en antroposofisch design ontwikkeld waarmee wij begin mei een prestigieuze prijs hebben gewonnen in New York.'

Zijn de vloeren van Ardeco kostbaar? 'Vloeren gaan je hele leven mee en daarom worden ze door onze klanten niet als duur ervaren. Wij rekenen prijzen vanaf € 135,- per m², inclusief leggen, afwerken met olie en was, exclusief BTW. Dat valt dus best mee.' En de levertijd? 'Wij hanteren een levertijd van maximaal 6 weken, en dan is je vloer gelegd door een van onze 12 leggers. Overigens worden de vloeren steeds meer op vloerverwarming gelegd, ze krimpen niet. Daarom is het vakmanschap van de leggers zo belangrijk. Maar... bij een te lage luchtvochtigheid gaat al het hout, van welke kwaliteit dan ook, kapot.'

Internationaal

Ardeco is een Tsjechisch bedrijf. Is het dan niet lastig om op zoveel plaatsen tegelijk te verkopen? 'Mijn partner Teun van Es woont in Tsjechië en regelt de business daar, ik doe de verkoop in alle landen. We hebben Skype en lokale nummers. Natuurlijk reis ik veel, maar dat maakt het juist aantrekkelijk. Eerlijk gezegd hebben we er tot nu toe geen hinder van ondervonden. In tegendeel: mensen vinden het fantastisch dat ze bij de bron kunnen kopen.' Zijn er referenties die belangrijk zijn voor toekomstige klanten? 'We hebben naast de Grote Industriële Club in Amsterdam ook het beroemde Sacher Hotel zowel in Wenen als in Salzburg van vloeren en meubels voorzien en veel bibliotheken in grote landhuizen hebben een kast van ons. Maar kijk vooral even op www.ardecointerior.com, dan weet en zie je genoeg...' ■

De ouders en voorouders van Johannes Gast zijn altijd al bezig geweest met mooie dingen. Zijn vader was - vreemd genoeg in dit verband - auto-coureur in Bugatti's en redesigned Bugatti's, had een vleesconservenfabriek Noack in Amersfoort en was daarna directeur van Zwan België. 'Daar ben ik opgegroeid.' Zijn moeder komt uit een geslacht dat klippers (houten schepen) bouwde in Dordrecht. Zij geloofden heilig dat stoommachines van voorbijgaande aard zouden zijn, maar kwamen uiteindelijk bedrogen uit. Toen de klippers minder populair werden, bleef de houthandel over en stortte de familie zich op de verduurzaming van hout. De broer van Johannes, Frederik, heeft de houthandel overgenomen en levert nu houten scheepsdekken aan jachtbouwers.

Nadat Johannes bij het bedrijf van zijn broer stage liep en een nieuw concept voor het gebruik van hout door particulieren ontwikkelde, vertrok hij naar Zuid-Amerika (in de chemicaliën) om vervolgens precies dát bedrijf te bouwen dat hij tijdens zijn stage bedacht. 'Het zal je niet verbazen dat ik een grote affiniteit met hout heb en dat ik genetisch ben beheimet met de liefde voor mooie dingen,' vertelt

Johannes. 'Het bedrijf waarvan ik deels eigenaar ben, Ardeco Interieur, verkoopt houten vloeren van eikenbomen uit het Boheemse woud en richt zich uitsluitend op de aller-, allerbeste kwaliteit. Dat wil zeggen: gecertificeerd hout zonder knoesten met de beste specificaties.' Voor goede wijn ga je naar Frankrijk en voor vakmanschap in hout naar Tsjechië? 'Inderdaad, zo zit het precies. Voor de beste kwaliteit van iets, ga je naar de bron en nergens anders.'

Inspiratie

Interessant is het te vermelden dat het hout dat wordt gebruikt voor de vloeren van Ardeco komt van een heus landgoed van een zekere graaf Kinski. Overigens heeft Bohemen (Tsjechië) de grootste dichtheid aan landgoederen en kastelen van Europa. In die kastelen staan bovendien voorbeelden te over aan kwalitatief hoogwaardige meubels en liggen er ruim voldoende vloeren om voor de rest van het bestaan van Ardeco inspiratie uit te halen.

'Met deze wetenschap in het achterhoofd en de stelling dat vakmanschap de toekomst van Oost-Europa is, voelen wij ons als vissen in het water in Tsjechië. Wij kunnen het ver-