

# Polycaro

Editie 77 | maart 2022 | € 12  
Afgiftekantoor Gent X – P309201

Het platform in de Benelux voor natuursteen, keramiek & composiet



**TYLES**

Peronda Ghent  
More info p. 70

# RG TEGEL 2.0 IS LAUNCHING

## Bathmood

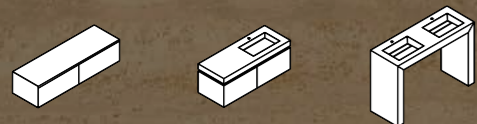
more than furniture

Met het BATHMOOD-project benut Mirage® ten volle het expressieve potentieel van porseleinaarde om interieuroplossingen te bieden die perfect zijn afgestemd op vloeren en wandbekleding.

Pure, strakke lijnen en uitzonderlijke technische prestaties voor toepassingen die bedoeld zijn voor verschillende soorten omgevingen, zowel residentieel als commercieel.

endless possibilities

Een fijn gearticuleerde reeks kleuren, effecten en afwerkingen, in staat om aan de meest uiteenlopende smaken en esthetische behoeften te voldoen door middel van gecoördineerde combinaties of mix & match contrasten.



**MIRAGE**  
Porcelain. Design. Sustainability

BENIEUWD NAAR MEER?

Contacteer ons via [info@rgtegel.be](mailto:info@rgtegel.be) of  
via uw RG Tegel regioverantwoordelijke

Liersebaan 206 | 2240 Massenhoven | [www.rgtegel.be](http://www.rgtegel.be)



**Een uitgave van**  
OOLA bv  
Veldemeersdreef 3  
9880 Aalter  
+32 50 250 170  
[info@omicron-media.be](mailto:info@omicron-media.be)

**Hoofdredacteur**  
Hilde Van Malderen

**Redactie**  
Lies Paelinck, Peter Goegebeur, Tim De  
Cock, Günther Van Gysegem, Jacques  
Legros, Piet Andries, Mario Baeck

**Vormgeving**  
Ineke Debo

**Advertenties**  
Simon Ooghe  
+32 50 250 170  
[info@omicron-media.be](mailto:info@omicron-media.be)

**Vertaling**  
Joalis bvba

**Druk**  
Perka nv  
Industrielaan 12  
9990 Maldegem  
+32 50 716 071

**Abonnementen**  
Abonnementsprijs per jaar België: €48.  
Nederland €60. Losse nummers: €12.  
Prijzen incl. verzending en excl. BTW.

**Doelgroepen**  
Tegelzetter & vloerders, bewerkers  
van natuursteen, marmer en graniet,  
keukenbouwers, gevelplaatser, tegel-  
handels, bouwmaterialenhandels met  
tegelaafdeling, leveranciers, fabrikanten,  
importeurs en groothandels

**Copyrights**  
Alle rechten voorbehouden. Dit  
tijdschrift is auteursrechtelijk  
beschermde: uit deze uitgave mag  
analoog of digitaal niets gereprodu-  
ceerd, verspreid of meegedeeld  
worden zonder schriftelijke toestem-  
ming van de uitgever. Uitgever en  
auteurs verklaren dat dit magazine op  
zorgvuldige wijze en naar beste weten  
is samengesteld; evenwel kunnen  
uitgever en auteurs op geen enkele  
wijze instaan voor de juistheid of volle-  
digheid van de informatie. Uitgever en  
auteurs aanvaarden dan ook geen  
enkele aansprakelijkheid voor schade,  
van welke aard dan ook, die het gevolg  
is van handelingen en/of beslissingen  
gebaseerd op bedoelde informatie.  
Lezers worden met nadruk aangeraden  
deze informatie niet afzonderlijk te  
gebruiken, maar af te gaan op hun  
professionele kennis en ervaring en de  
te gebruiken informatie te controleren.



editio

# Goedkoop of duurkoop?

Het overkomt mij ook wel eens. Dan loop ik in de winkel en denk ik eraan dat ik nog een nieuwe pan nodig heb. En omdat het leven al duur genoeg is, kies ik dan de goedkoopste, waarna die na twee weken al mankementen vertoont omdat de email loskomt. Of de kranen in mijn badkamer, ik laat die wel even door een bevriende handige Harry installeren dacht ik, omdat de loodgieter op zich liet wachten, waarna ik vocht in mijn muur kreeg. En dus moest de loodgieter alsnog komen om het euvel te verhelpen. Goedkoop blijkt dan eens te meer duurkoop.

Het is iets met onze hersenen blijkt, die aangetrokken wordt door het woordje goedkoop of korting. Experimenten wijzen uit dat mensen een product in de supermarkt sneller kopen als er 1 + 1 gratis bijstaat dan als er 50% korting bijstaat, terwijl dat eigenlijk op hetzelfde neer komt. Al die truken van de voor om de consument te verleiden. Want de klant is koning.

Ook in de tegelbranche gaat het er natuurlijk om om klanten te lokken. Maar niet ten koste van alles. Ik sprak met een paar mensen zoals onze leading lady Fabienne Royaux of het jonge startersgeweld Dimitri Coene en hun boodschap is duidelijk: wij doen niet mee in de slag om de laagste prijs. We willen kwaliteit leveren. Gelijk hebben ze. Zelfde verhaal bij de zwembadbouwers die we aan het woord laten in dit nummer. Een goede waterdichting is zo belangrijk. Vaak wordt dat achterwege gelaten om de prijs te drukken, ook weer met alle gevolgen van dien.

Het zal soms enige overtuigingskracht vragen om potentiële klanten te overtuigen dat kwaliteit op lange termijn misschien wel goedkoper uitkomt, maar het is altijd de moeite waard, besef ik meer en meer, terwijl ik naar mijn nieuwe pan kijk en mezelf weer voor het hoofd kan slaan dat ik mijn brein te slaafs gevolgd ben.



De redactie van Polycaro doet er alvast alles aan om ook jullie interessante artikels aan te bieden van topkwaliteit. Veel leesplezier!

# Inhoud



**06 Op de koffie bij Fabienne Royaux**  
Leading Lady in marketing bij Tyles



**14 Jonge welpen, wijzen leven**  
4de generatie aan het roer bij SOLIDOR



**22 Tilers & Tools**  
Waterdichtingsspecialist Ingemar Agemans van Acotek



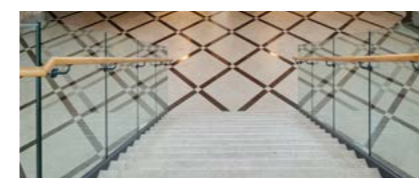
**38 Events Stone & Tile en RenoResto**  
Rijkgevuuld programma vol lezingen en workshops



**44 Expert aan het woord**  
Waarom breken tegels? Slechte tegel of slechte tegelsnijder?



**49 De opinie**  
VDAB-instructeur Jef Van Gemert



**52 Goddelijke natuursteen- en keramisch project**  
De renovatie van Salve Mater in Lovenjoel



**60 Bouwplaten**  
Veelzijdige ondergronden voor tegels

**codeX**  
**EXCLUSIEF VOOR DE ECHE TE GELZETTER**

Scan deze QR-code en ontdek het volledige codeX-assortiment.

**LIZIN LUTZ**

**Oplossingen op maat, voor elk project**



### Uw expert in matten

Verimpex ontwikkelt en produceert kwaliteitsmatten voor binnen en buiten die moeiteloos de strijd winnen tegen vuil en vocht, zelfs op de drukstbezochte plaatsen.

### Voor elk interieur

Bekijk ons uitgebreid gamma op [www.verimpex.eu](http://www.verimpex.eu) of bel ons voor een vrijblijvend gesprek.

- ▶ Innovatie
- ▶ Esthetiek
- ▶ Ruim assortiment
- ▶ Vakmanschap
- ▶ Topkwaliteit

VERIMPEX MATTING | CONTACT

T: +32 50 320 866 • [verimpex@verimpex.eu](mailto:verimpex@verimpex.eu)



verimpex.be

## Leading Ladies

Fabienne Royaux zet haar marketingstempel op de tegelsector

# "Als ik me ergens in vastbijt, ga ik er volledig voor"

Wie inspiratie wil opdoen over hoe je potentiële klanten met een goede visie op marketing kan verleiden, moet zeker eens een babbeltje doen met Fabienne Royaux. Samen met haar broers Guy en Paul leidt ze groothandel Tyles waar ze haar duidelijke stempel zet op de marketing. Wij wilden ook graag weten welke persoonlijkheid schuilgaat achter deze leading lady.

## Was het als kind een uitgemaakt zaak dat je in het familiebedrijf zou stappen?

"Als kind had ik niet echt in mijn hoofd wat ik al dan niet later wilde worden. Door mijn ouders bezig te zien in het familiebedrijf, groeide mijn interesse, maar zonder het echt uit te spreken. De verwachting was er wel dat wij alle drie in de voetsporen van onze ouders zouden treden, maar dat vond ik niet storend. Het voelde heel natuurlijk aan. Toen ik ging studeren koos ik voor de richting burgerlijk architect. De technische vakken vond ik tof, maar het creatieve zat er niet in. Ik dacht veel te praktisch. Ik ben ermee gestopt en wist vrij snel dat ik voor handelsingenieur wilde gaan, een hele brede opleiding met de typische economische vakken, redelijk wat boekhoudkunde, talen, rechten, maar ook materiaalkunde, en dat komt nu wel van pas. Na mijn studie ben ik dan onmiddellijk bij mijn ouders gaan werken. Al die jaren deed ik ook al heel wat vakantiejobs, leuke en iets minder leuke zoals etiketten kleven (lacht)."

## Welke waarden kreeg je mee van je ouders?

"Mijn vader legde de lat wel hoog: hard werken. Niet te veel klagen en zagen, het werk moet af. Mijn mama werkte ook in het bedrijf, maar meer achter de schermen. Ik denk dat ze even hard werkte als mijn vader, maar dat het minder opviel. Een vrij West-Vlaamse mentaliteit dus. Dat zit nog altijd in mij. Als je iets wil bereiken, dan gaat

dat niet vanzelf. Ik ben nogal een perfectionist. Dat zit in kleine dingen. Wij geven één keer per jaar een magazine uit. Iedere foto, ieder woord, iedere tekst moet kloppen. Soms zeggen ze me: maar niemand gaat daar op letten, toch wil ik dat alles perfect is, zelfs als er bij wijze van spreken maar één iemand alle teksten leest. Eigenlijk zou ik mijn grenzen meer moeten afbakenen, daar ben ik me van bewust. Het gebeurt wel eens dat ik me een aantal weken vergaloppeer, maar op een bepaald moment zeg ik dan wel: Het is vrijdag, nu gaat de pc uit. Teams zet ik in het weekend op stil en ik heb ingesteld dat ik bij mijn mailicoontje op mijn gsm het aantal ongelezen mails niet zie. Want als ik een rood bolletje zou zien met tien ongelezen mails, kan ik het niet laten om ze toch te lezen."

## Hoe zou je je eigen karakter omschrijven?

"Ik vind het moeilijk om dat over mezelf te zeggen, dus ik heb ook even mijn MBTI-profiel gecheckt. Eigenlijk ben ik eerder introvert. Als ik mij ergens in vastbijt, ga ik er volledig voor. Ik ben een doorzetter om de dingen op tijd af te hebben en om iedereen mee te krijgen in het verhaal. En omdat ik het zo goed wil doen, kan ik me ook wel eens opwinden, al is dat de laatste jaren hopelijk al veel verbeterd. Ik denk heel analytisch en praktisch. Problemen los ik graag op en ik bijt me graag vast in projecten. Maar privé ben ik dan weer veel extravert en

duidelijker aanwezig. Als er mij iets niet aanstaat, zullen mijn vrienden of familie dat zeker merken. En ik ben heel competitief. Toen we klein waren en ik speelde Monopoly tegen Guy en Paul eindigde dat meestal in ruzie, ik was dus niet de enige die competitief is (lacht). Maar eenmaal het spel of de match, want ik speel ook hockey, gedaan is, is die competitiedrang meteen weer weg."

## Je hebt hier samen met je broers de leiding. Wat is jouw taak?

"De operationele leiding van de showrooms. Dat beslaat een breed pallet: ervoor zorgen dat hier de juiste producten staan en dat ze ook op orde staan, tot de planningen van de mensen die hier werken. Tot voor kort volgde ik ook de sales op, maar daar is een extra profiel voor aangetrokken, we werken samen in tandem. En het gehele marketingluik zit ook bij mij. Dat is tien jaar geleden gestart met vijf advertenties op een jaar, maar nu maakt dat het grootste deel uit van mijn werkweek. We zijn daar heel hard mee bezig, want als onze klanten meer klanten over de vloer krijgen, varen wij als groothandel daar ook wel bij. We willen een waarde geven aan het merk Tyles en het netwerk van Tyles Experts."

## Ik herinner me uit een vorige gesprek dat je daar een hele duidelijke visie op had, zeker als het gaat over beleving.

"Dat klopt. Je kan mensen online inspireren, maar ze willen die tegel toch nog gezien en

Tekst: Hilde Van Malderen  
Foto's: Tyles



” IK DENK DAT WE NOG EEN MOEILIJKE, CHAOTISCHE ZES MAANDEN TEGEMOET GAAN. WIJ GAAN VOORHEBBEN WAT ER VORIG JAAR GEBEURD IS MET HOUT EN ALUMINIUM.

Fabienne, samen met haar broers Guy en Paul in de showroom in Zellik

gevoeld hebben. En dan kan je werken met staaltjes, maar die zijn eerder handig om achteraf te gebruiken voor combinaties in je woning. Om een keuze te maken, is dat niet voldoende. Dus als je een showroom hebt waarbij je inzet op die beleving, is dat een meerwaarde in het keuzeproces van de klant. Daar kunnen wij ons onderscheiden van de online verkoop. Het gebeurt dat een van onze verkopers bij mij komt en zegt dat een klant dezelfde tegel veel goedkoper heeft gezien online. Ik ken die websites, echt zotte dingen, maar dan antwoord ik steevast: als die klant in zee wil gaan met een firma in pakweg Malta, is dat hun keuze. Want het is wel bij ons dat ze die tegel kunnen zien. Dus wij laten ons niet verleiden tot de oorlog om de laagste prijs. Wij staan klanten het hele proces bij, van de keuze tot de levering willen we service bieden en dat heb je niet bij een firma in Malta.”

**Julie waren een voorloper in het centraal zetten van die beleving, heeft het moeite gekost om iedereen mee te krijgen in dat verhaal?**

“Dat gaat in stapjes. Onze eerste Superlarge showroom was de eerste die in die richting ging. En dan merk je dat dat enorm onthaald wordt. Toen wisten we dat we in de juiste richting zaten. En zo trokken we dat door. Het gaat niet altijd om een hele showroom maar ook om de manier waarop je je panelen zet, de foto's die erbij horen, zorgen dat panelen op elkaar worden afgestemd. Beleving zit ook in kleine dingen.”

**De tegel- en natuursteenwereld is nog vooral een mannenwereld...**

“...ja, maar als je kijkt bij de groothandels zitten er nog redelijk veel vrouwen. We worden misschien wel over het hoofd gezien, maar we zijn er wel (lacht). Bij architecten vind je evenveel vrouwen als mannen. In onze showroom werken er ook meer vrouwen, maar de vertegenwoordigers zijn meer mannen en de magazijniers, de chauffeurs en de plaatsers ook. Zelf heb ik nooit de indruk gehad dat ik me extra moest bewijzen. Maar ik weet wel: vroeger hadden we hier een balie. Er mocht daar een vrouwelijke collega zitten met jaren ervaring en een nieuwe man. Vloerders stelden hun vraag altijd aan die man, ook al hadden ze die vrouw al meerdere keren gezien. Dat was

wel iets typisch. Ik heb nooit het gevoel gehad dat ik als vrouw in het belachelijke getrokken werd. Ik heb hier altijd het nodige krediet en de nodige ruimte gehad om de dingen te leren.”

**Op wat ben je het meest fier?**

“De evolutie die we gemaakt hebben in onze showrooms. Op een paar jaar tijd hebben we veel stappen gezet tot op het punt dat ik zei: geen verbouwingen meer. Een showroom vernieuwen is natuurlijk iets heel erg zichtbaar. Maar daarnaast hebben we ook heel veel tijd gestoken in onze product-database, een tool voor zowel professionele klanten als voor showroommedewerkers. Daar zit alles in wat we aanbieden. Zo'n 50.000 artikels. Je kan zoeken op basis van eigenschappen zoals: ik zoek een grijze betonlooktegel in een grootformaat die op stock is in die prijsklasse. Of meteen een antwoord krijgen of er ook een buitenversie van bestaat. Want we kregen regelmatig telefoontjes met allerlei vragen. Nu is alle info instant beschikbaar. Met de prijsupdates. Eigenlijk is dat ook beleving. Want de klant is gewoon om instant zijn info te vinden op internet. We tonen daar ook onze voorraad op.”

**Over prijsupdates en voorraden gesproken, bezorgt dat je nachtmerries gezien de huidige evoluties van prijsstijgingen en langere levertermijnen?**

“Ik denk dat we nog een moeilijke, chaotische zes maanden tegemoet gaan. Daar heb ik me op ingesteld. Zeker wat prijzen en leveringstermijnen betreft. Daar hebben we het einde nog niet van gezien. En wij hebben daar geen vat op. We krijgen leveringsdata's door van de fabrieken, die delen we dan mee aan de klant. Maar sommige fabrieken sturen je geen mail als alles achteruit schuift. Pas op het moment dat we de lading plannen, zeggen ze dat de tegel er niet is. De overzeese productiecapaciteit is ook weggevallen omdat het containertransport gewoon te duur is geworden. Alles moet dus binnen Europa geproduceerd worden, maar die capaciteit is er niet. En daarboven krijg je nog die gascrisis. Ik hoor toch waaien dat de helft van de lijnen in Italië stilliggen, omdat het te duur is om te produceren. En je hebt een economie die draait. Dan concludeer ik

dat wij nu gaan voorhebben wat er vorig jaar gebeurd is met hout en aluminium. Wij zijn nu aan het bestuderen hoe we dat kunnen opvangen. Uiteraard meer stock aanleggen van de hardlopers. We willen de datums rond beschikbaar ook beter zichtbaar maken.”

**Beangstigd dat je op een manier?**

“Je moet erdoor. We kunnen maar ons best doen. Wij gaan dat tegenkomen, maar onze concurrenten ook. We wijzen onze verkopers erop om goed te communiceren en proactief na te denken om, als er iets niet is, te duiden op wat er wel is. Misschien kunnen we de klant tegemoetkomen met een ander formaat of met iets dat visueel gelijkaardig is. Wij voelen natuurlijk ook de stress van de verbouwers. Ik weet dat dat op dat moment voor de klant een muur kan zijn die op hen afkomt. Dat gevoel hebben mensen soms. Ze worden in een hoek gezet door die prijsstijgingen en levertermijnen. Maar vaak kan je gewoon niet veel doen. Dan moet je er geen doekjes om winden. Klare, duidelijke taal, dat werkt het best.”

**Neem je dat mee naar huis?**

“Als ik zelf iets fout heb gedaan, wel. Als ik tegenslag had, maar ik had het met de beste wil van de wereld niet kunnen voorkomen, dan kan ik het loslaten.”

**Je bent hier één van de bazen. Hoe probeer je op een goede manier leiding te geven?**

“Dat vind ik nog altijd een moeilijk deel van mijn job. Ik probeer altijd voor iedereen goed te doen, maar ik heb al snel geleerd dat dat onmogelijk is. Ik probeer me wel zoveel mogelijk in te leven in onze werknemers hun situatie. Zoals bijvoorbeeld met planningen. Dan vraag ik me af: zou ik het oké vinden om zoveel dagen op een rij te werken of om zoveel zaterdag te werken? Het is misschien heel ouderwets, maar ik geloof in lead bij example. Wat ik zelf belangrijk vind, doe ik ook, zoals op tijd komen of tenminste verwittigen als je bijvoorbeeld in de file staat. Of dingen afwerken. Als je zegt dat je iets gaat doen, doe het dan ook.”

"

## IEDEREEN HEEFT WEL EENS TEGENSLAG, OOK AL WEET JE HET NIET ALTIJD VAN DE ANDERE. IK HEB LEREN AANVAARDEN DAT DAT GEWOON DEEL UITMAAKT VAN HET LEVEN.

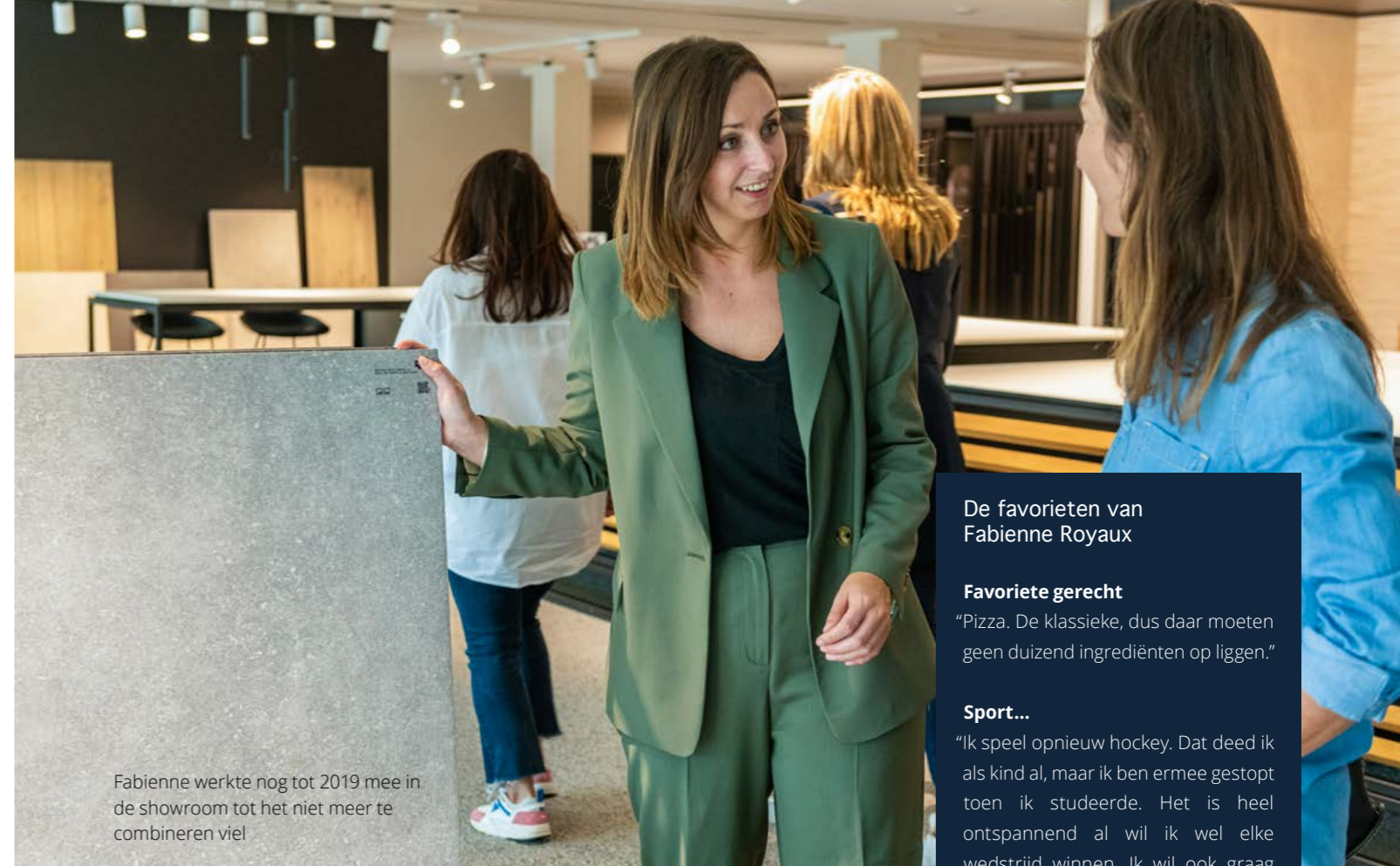
"Ik heb lang een paar dagen per week meege-draaid in de showroom, maar daar ben ik in 2019 mee gestopt, omdat het deel marketing alsmar groter werd. Toen werkte ik ook mee op zaterdag en nam ik een dag vrijaf in de week, maar dan werd ik toch constant gebeld, dus dat ging niet meer. Op zaterdag nog wat dingen afwerken, vind ik wel aangenaam. Vooral het gevoel hebben van 'ik ben toch weer mee met de week!'"

### Waar geniet je van in het leven?

"Ik kan heel erg genieten van iets te doen met vrienden. Een weekendje of iets gaan eten of drinken. Maar ik haal net zoveel plezier uit gewoon iets alleen doen. Ik lees graag. Ik kijk graag naar series. Dat kan me enorm ontspannen. Een goede balans tussen die twee. Soms niets doen, soms mensen zien. Een volledige avond gewoon Netflix kijken is echt mijn guilty pleasure. En dan iets lekkers maken en dat in de zetel opeten voor tv. Of met een boek in bad tot ik helemaal verimpeld ben."

### Wat betekent schoonheid voor jou?

"Dat kan alles zijn. Het cliché van een mooie zonsopgang. Dat blijft voor mij dat klein momentje van waaaaw. Ook de wijsheid van een berg als we gaan skiën. Je beseft dan dat je toch maar klein bent. Maar het kan ook gewoon een lucht zijn, als ik in mijn auto zit en plots denk: moh. Dat zijn kleine dingen die me ineens kunnen opvallen. Ik heb niet veel voeling met kunst. Ik ga wel af en toe naar een museum, maar het is niet hetgeen waar ik de schoonheid in zoek. Maar schoonheid kan ook gewoon een moment zijn tussen mensen, tussen vrienden eens plat liggen van het lachen. Of een klein gebaar."



Fabienne werkte nog tot 2019 mee in de showroom tot het niet meer te combineren viel

### Wat staat er nog op je bucketlist?

"Professioneel zou ik samen met Guy en Paul graag eens voldoende tijd vrijmaken om de grotere projecten te kunnen doen, zoals onze strategie. Want dat is niet evident, omdat je altijd met de waan van de dag bezig bent. Maar het is belangrijk om ook eens tijd te nemen voor een helicopter view. Verder ook nog het producten- en klantenportaal afwerken zodat we de aankoopervaring van de professionele klanten next level krijgen. En ik wil nog heel veel leren op marketingvlak.

Privé zijn er zeker nog een paar landen die ik wil bezoeken. Zuid-Afrika voor de natuur en de wijn. Japan voor de cultuur en het eten. Intussen heb ik ook een huis gekocht in Brugge, dus daar zal ook wel wat tijd in kruipen. Ik wil proberen om die verbouwing zo stressloos mogelijk tot een goed einde te brengen(lacht). Momenteel woon ik in Elsene, na mijn studies in Leuven ben ik vrienden gevolgd naar Brussel, maar ik heb altijd wel geweten dat ik hier niet zou blijven wonen, al ga ik het hier wel missen. Ik heb nog steeds veel familie en vrienden in West-Vlaanderen dus ik reed nog veel op en af. Dat ga ik dan niet missen."

### Heb je voorbeelden in het leven?

#### Mensen die je geïnspireerd hebben?

"Ik heb precies een vrij ambitieuze vriendenkring waar ik toch veel bewondering voor heb en veel inspiratie uit haal. Zo is een vriendin van mij een start-up begonnen: Jusré met coldpressed sapjes. Ik dacht echt: in welk avontuur heb jij je gegooid? Maar ze spartelt zich er toch altijd door. Voor haar lef, haar vastberadenheid en haar doorzettingsvermogen heb ik veel bewondering. Springen en zwemmen tot het lukt. Ik volg ook graag Belgische bedrijven die mooie dingen realiseren. Die hun naam op de kaart zetten in allerlei sectoren met een duidelijke visie. Mooi om te zien."

#### Wat is je grootste levensles tot nu toe?

"Ieder huisje heeft zijn kruisje. Iedereen heeft wel eens tegenslag, ook al weet je het niet altijd van de andere. Ik heb leren aanvaarden dat dat gewoon deel uitmaakt van het leven. En dat kan over veel dingen gaan. Fysieke en mentale gezondheid, een faillissement van een droom, geen kinderen kunnen krijgen, relatiebreuken. Dat besef heeft ervoor gezorgd dat ik minder snel zal oordelen over mensen als ik het hele verhaal niet ken."

### De favorieten van Fabienne Royaux

#### Favoriete gerecht

"Pizza. De klassieke, dus daar moeten geen duizend ingrediënten op liggen."

#### Sport...

"Ik speel opnieuw hockey. Dat deed ik als kind al, maar ik ben ermee gestopt toen ik studeerde. Het is heel ontspannend al wil ik wel elke wedstrijd winnen. Ik wil ook graag meer gaan lopen, maar dat voorne-men duurt vaak niet lang. En we zijn hier allemaal grote Club Bruggefans, dus ik probeer toch regelmatig een match mee te pikken."

#### Film of serie?

"Games of Thrones of toch de eerste seizoenen. En The Shawshank Redemption heb ik pas vorig jaar voor het eerst gezien en wat een mooie film."

#### Muziek?

"Er staat vaak muziek op. Op de radio luister ik naar Studio Brussel en als dat tegensteekt MNM. Ik luister ook vaak naar Spotify. Ik maak geen eigen lijsten, maar zoek dan naar voorge-maakte lijsten die passen bij mijn stemming van het moment."

#### Boek?

"Ik lees er 20 per jaar dus moeilijk om te kiezen, maar 5 jaar geleden kwam er een prachtige nieuwe Nederlandse vertaling uit van de Graaf van Monte Christo. Joekel van een boek, maar ik raad hem zeer veel aan aan vrienden."



BEZOEK ONS  
OP DE BEURS  
**STONE & TILE**  
STAND 58  
17 EN 18 MAART 2022  
FLANDERS EXPO  
GENT - HAL 8

## ALS POEDER IN DE ZAK, ONWRIKBAAR OP VLOER EN WAND!

De krachtige, veelzijdige en flexibele poedertegellijmen van Forbo Eurocol

- Uitstekende verwerkingseigenschappen
- Hoge aanvangskleefkracht en standvermogen
- Krachtige eindhechting op diverse ondergronden
- Flexibel en spanning opnemend
- Voor vloer en wand
- Stofarm en EC 1PLUS
- De ideale lijm voor de professionele tegelzetter

Forbo Eurocol Nederland B.V.  
Industrieweg 1-2, 1520 AC Wormerveer

T +31 (0)75 627 16 00  
info.eurocol@forbo.com, www.eurocol.nl  
Technische adviezen +31 (0)75 627 16 30

**forbo** Eurocol is part of the Forbo Group

**eurocol**

# PRIMUS

## ONBEPERKT PRODUCEREN

- Hoge snijkwaliteit
- Slimme CAD/CAM-software
- Tot 60° interpolair
- 3D-waterstraalsnijkop
- Robuuste tafel
- Abrasief afvoersysteem
- Precisie aandrijftechnologie
- Abrasief managementsysteem

Ook verkrijgbaar met SERVOTRON:  
meer dan 25 % energiebesparing



Primus 402

**INTERMAC**

**Pieterman**   
GLAS- EN STEENTECHNIEK

PIETERMAN GLAS- EN STEENTECHNIEK NV  
INDUSTRIEWEG 111 - 3583 PAAL-BERINGEN

”

DE STERKTES VAN SOLIDOR? HET FEIT DAT WE 100% ZELF PRODUCEREN IN BELGIË. HIERDOOR KUNNEN WE HEEL SNEL SCHAKELN EN NIEUWE DINGEN ONTWIKKELEN. BOVENDIEN ZIJN AL ONZE SYSTEMEN MODULAIR WAARDOOR WE MET EEN EENVOUDIG TE BEGRIJPEN GAMMA BIJNA ELKE VRAAG KUNNEN OPLOSSEN

en toeleverancier voor alle schoenfabrieken uit de buurt.

De schoenencetor kende eind jaren zeventig echter een groot verval, en het toenmalige SOLIDOR ging in 1978 in concordaat. Dat was het jaar waarin de zoon van Remi, vader van Emmanuel, besloot een oude vulkanisatiemachine te transformeren tot een spuitgietmachine. Op vraag van een dakdekker die een oplossing zocht om tegels op dakbedekking te plaatsen zonder ze in te mortelen, ging hij aan de slag. Het spuitgieten van de allereerste terrasdrager onder de naam SOLIDOR was een feit!

#### Emmanuel, wanneer besliste jij om in het bedrijf van je vader te stappen?

Emmanuel Dejans: “Ik ben er als kleine jongen in opgegroeid. Mijn vader is gestart in 1978 en ik ben al in 1980 mee in de zaak gestapt. Ik wist al vrij snel dat ik die keuze zou maken. Of dat mijn roeping was, dat weet ik niet. Dankzij mijn vader had ik die mogelijkheid, dus ik heb veel aan hem te danken. De samenwerking tussen vader en zoon was toen nog helemaal anders dan vandaag. De waarden en normen waarmee onze ouders waren opgevoed, waren meer rigide, meer hiërarchisch. Vandaag staan mijn zoon Henri en ik soms eerder als broers naast elkaar, dan als vader en zoon. We geven elkaar veel vrijheid, ik vind dat belangrijk.”

#### Was je blij met de keuze die je toen als jongeman maakte?

Emmanuel: “Toen ik in de zaak van mijn vader startte, dacht ik dat de sky de limit was. Totdat ik snel met mijn voeten op de grond werd gebracht. Ik besepte dat ik ging moeten werken en me zou moeten bewijzen.

De eerste 15 jaar heb ik geen frank verdiend. Alles ging naar het bedrijf. Of ik zwarte sneeuw heb gezien? Jazeker. Bovendien deed ik alles zelf: ik leverde uit, kocht aan, verkocht, stond aan de machine,... 's Ochtends had ik een rendez-vous met een klant en trok ik mijn kostuum aan, en een uur later stond ik in overall in het atelier. Maar achteraf bekeken was dat zeer belangrijk. Als je niet zelf in de productie staat, kan je je product niet ten volle verkopen. Vandaag is dat niet anders. Henri heeft hetzelfde parcours afgelegd: hij is ook gestart in de productie, maar heeft die procedure sneller doorlopen dan ik.

Aanvankelijk wilde ik trouwens niet dat Henri in de zaak stapte. Mijn weg was al vrij vroeg uitgestippeld en ik weet nu uit ervaring dat je je dan niet genoeg inspant op school. Dat wou ik uiteraard vermijden bij mijn eigen kinderen. Maar ook al kom je als kind terecht in de goed draaiende firma van je ouders: het voelt alsof je eitje al gebakken is. Dan is het maar de vraag in hoeverre je je voldoende kan inspannen om de boel ook op langere termijn draaiende te houden.”

#### Wat vond jij van die aanpak Henri?

Henri Dejans: “Ik vond dat wel een goede les, ja. Papa liet me al vroeg weten dat ik niet in de zaak mocht komen, dat ik na mijn studies maar iets anders moest zoeken. Toen ik afstudeerde in Marketing Communications, ging ik aan de slag bij de Franse hypermarktketen Auchan op de dienst Internationale Aankoop. Ik deed nog een master in Toulouse, en daarna schakelde ik over naar de start-up mentaliteit van Deliveroo. Ik kreeg een tijdelijk contract voor het opzetten



Tekst: Lies Paelinck –  
Foto's: SOLIDOR

Jonge welpen, wijze leeuwen

## In gesprek met de twee goedlachse gezichten achter SOLIDOR

Emmanuel en Henri Dejans: hoewel ze vader en zoon zijn, hadden ze net zo goed twee joviale broers kunnen zijn die hardwerkend maar goedgemutst de schouders zetten onder de dagelijkse werking van SOLIDOR. Henri is al de vierde generatie die de naam SOLIDOR over de grenzen van ons land heen, de wereld instuwt. Nochtans was SOLIDOR niet altijd gekend als producent van terras- of tegeldragers. Hoog tijd voor een gesprek over toen en nu, en over vaders en hun zonen.

Om het ontstaan van de naam 'SOLIDOR' te achterhalen, moeten we meer dan een eeuw terugblikken in de tijd. Remi Dejans, grootvader van huidig bestuurder Emmanuel Dejans en diens zoon Henri Dejans, ging lang geleden aan de slag met het herstellen van rubberen fietsbanden. Zo ontstond de naam SOLIDOR. Remi breidde het aanbod in vulkanisatie van fietsbanden verder uit naar autobanden. Deze maakten uiteindelijk plaats voor de fabricage van rubberen zolen voor onder andere legerbottines. Op een bepaald moment was het atelier achter Remi's woonhuis in Lauwe zo groot geworden, dat de fabriek wel 350 mensen aan het werk zette. SOLIDOR was met z'n vulkanisatie van rubber uitgegroeid tot dé fabrikant





van Deliveroo Kortrijk en Knokke. Toen er in die periode bij SOLIDOR iemand uitviel, heb ik papa aangesproken, want ik heb altijd interesse gevoeld om in het bedrijf te stappen, maar had dat nooit echt duidelijk gemaakt. Zo is mijn verhaal bij SOLIDOR van start gegaan. Initieel startte ik in de planning, wat een goede omgeving was om snel inzicht te verwerven in de bedrijfsvoering en de processen. Nadien ben ik papa gaan ondersteunen in de verkoop en heb ik me gefocust op de marketing.”

#### Hoe heb jij jouw marketing skills ingezet?

Henri: “Vroeger had SOLIDOR een zelfgemaakte Word-foldertje van twee pagina’s waarop onze producten geprint stonden. Toen ik tijdens mijn studentenjaren meeging met papa naar de internationale beurzen, voelde ik me soms beschaamd om dat foldertje af te geven. Papa vond daar niets verkeerd aan, maar ik vond dat heel goedkoop ogen. Het foldertje weerspiegelde helemaal niet het innovatieve karakter dat SOLIDOR typeerde. Onze innovatieve ideeën bleven niet onopgemerkt want onze ideeën

werden al snel gekopieerd door concullega’s. Tijd steken in een goede branding of in het patenteren van onze ideeën? Daar werd toen nog niet aan gedacht.

Ik krijg veel vrijheid van papa om nieuwe ideeën te proberen. Ook al brengt dat niet altijd rechtstreeks op, toch helpt het om van SOLIDOR een betrouwbaar merk met een sterk verhaal te maken. Naast marketing trek ik me vooral de buitenlandse verkoop aan, daar waar papa meer focust op verkoop, productie en zich de grotere beslissingen aantrekt.”

#### Buitenlandse verkoop zeg je. Vertel eens?

Henri: “We exporteren momenteel naar 26 landen wereldwijd waarvan het grootste gewicht afkomstig is uit de Benelux, Frankrijk en Duitsland. Maar we hebben evengoed klanten in de Baltische Staten, Japan,... Onze afnemers zijn verdelers van bouwmaterialen, bouw- en tegelhandelaars, houthandels. Papa en ik vinden het belangrijk dat wij zelf steeds op de beurstanden aanwezig zijn. Zo weten we instant wat er leeft in de markt van een bepaalde regio of land, en waar men

naar op zoek is. Na afloop van een beurszitten we vaak met een glas wijn na te praten en bekijken we hoe we bepaalde nieuwe ideeën of trends kunnen integreren in onze producten. Dat is één van de sterktes van SOLIDOR: doordat we 100% zelf produceren in België, kunnen we heel snel schakelen en nieuwe dingen ontwikkelen. Maar ook het feit dat we met een simpel en eenvoudig te begrijpen gamma bijna elke vraag kunnen oplossen doordat onze systemen modulair zijn, maakt dat onze producten geliefd zijn.”

#### Welke nieuwe dingen hebben jullie zoal ontwikkeld?

Henri: “Het productengamma van SOLIDOR bestaat uit vijf basismodellen. Wat de innovaties betreft van de laatste drie jaar, zien we dat de Structusol, de Sticksol en de Automatische Hellingcorrector zeer succesvol zijn. Doordat je bij de Structosol een aluminium profiel op je tegel dragers legt, blijft je terras altijd vlak. Het rubber zorgt er bovendien voor dat de tegels stabiel liggen. Ook de Sticksol is een zeer goed product doordat de zelfklevende bovenplaat voor een extra stabiel terras zorgt. Tot slot is

de automatische hellingcorrector het vermelden waard doordat deze zich automatisch aanpast naar de helling van je terras. Ook als je tegel drager wat onstabiel ligt, gaat deze dat automatisch opvangen.

Hoewel we voortdurend inzetten op innovatie, is een regelbare pot ook niet eindeloos heruit te vinden. Naar de toekomst toe bekijken we dan ook de mogelijkheden van andere aansluitende producten en oplossingen. Het is namelijk onze missie om uit te groeien tot een sterk bouwmerk.”

#### Wat vinden jullie nog belangrijk, naast innovatie?

Henri: “Naast productinnovatie hechten wij een groot belang aan service en snelheid. We hebben een permanente stock en produceren 24/7. Waar we ook steeds meer aandacht aan schenken, is het ecologische aspect van onze producten. Plastiek heeft een negatieve connotatie maar bij ons is 98% van onze grondstof regranulaat. Dat is industrieel plastic afval dat altijd van dezelfde bron afkomstig is zodat ook de kwaliteit een constante is. Bovendien gaan ons producten heel lang mee, wat ook in het circulair verhaal een belangrijk gegeven is. Werk je met tegel dragers, dan kan je later je terras demonteren, je tegels er af halen en hergebruiken voor een ander project. Je kan dezelfde dragers gebruiken, en aanpassen waar nodig met andere elementen want al onze systemen zijn modulair.”

#### Waar liggen jullie 's nachts wakker van?

Emmanuel: “Ik lig niet vaak wakker maar als ik wakker lig, dan is het meestal gerelateerd aan de zaak. Ik ga niet beginnen over geopolitiek of energieprijzen, maar toch... Energieprijzen die 45% stijgen: wie betaalt dat denk je? De particulier. Amai zeg. Dan heb je nog de Russen die klaar staan om aan te vallen, corona, de grondstoffenschaarste met de gekende prijsstijgingen tot gevolg. Geef nu toe, het zijn toch rare tijden? Zet je de tv op, dan word je bijna depressief. Daarenboven hebben we al een maand lang geen zon gezien! Maar in al die turbulentie hebben we vorig jaar een ongelooflijke explosie gekend. Ik denk dat half Europa tijdens de lockdowns een nieuw terras of zwembad heeft aangelegd. We hebben bijgevolg ook zeer veel geïnvesteerd: vier nieuwe spuitgietmachines, nieuwe matrijzen, een stockageruimte, een afdak,...”

#### Als je terugblijkt op vroeger en nu: waarin schuilen de grootste verschillen?

Emmanuel: “Oh, er is zoveel veranderd! Vroeger werden tegels in de mortel gelegd, en nóg vroeger op zandzakjes met daarin stabilisé. Vroeger hadden we kartonnen verpakkingen, maar doordat die verpakkingen in weer en wind lagen, bleek karton niet de beste keuze. Nu worden al onze

”

HET IS ONZE MISSIE OM UIT  
TE GROEIEN TOT EEN STERK  
BOUWMERK



producten in polypropzakken geleverd. Vroeger maakten we 15.000 stuks per jaar, maar intussen is de markt veel vergroot en daarmee ook de concurrentie. Ook het bouwen op zich is veranderd.

Alles gaat ook zoveel sneller dan vroeger. Vroeger gebruikte je de telex, en later de fax. Een offerte opmaken en doorsturen duurde een week. Vandaag heeft de klant een minuut later een offerte in zijn mailbox. Bestellingen plaatsen gebeurt nu eenvoudig online waarbij we de klant helpen met een online calculator zodat ze weten hoeveel stuks ze nodig hebben. Vroeger was er ook nog een levertijd van twee of drie weken waar de klant rekening mee moest houden. Vandaag hebben we een permanente stock.



#### De favorieten van Henri

##### Favoriete reisbestemming

Zuid-Italië is prachtig. Ik ben eens mee geweest met een zeilboot, die vrijheid, de omliggende eilandjes,... heerlijk.

##### Favoriete muziek

Ik heb niet echt een voorkeur. Ik hou van alle muziekgenres, afhankelijk van de periode in mijn leven.

##### Favoriet gerecht

Steak au poivre met frietjes en zelfgemaakte mayonaise. Laat die sla maar achterwege.

##### Houdt van

Vrienden en familie. Gaan sporten en daarna eentje gaan drinken.

##### Heeft een hekel aan

Treuzelaars. En als iets niet snel genoeg vooruit gaat.

##### Levensmotto

Eerlijk? Daar moet ik even over nadenken.

De klant kan bellen en een uur later zijn bestelling komen afhalen."

#### Tot slot: omschrijf jezelf eens in 5 woorden?

**Emmanuel:** "Oei. Euh. Ik ben euh. Sociaal... denk ik? Euh... ongeduldig." (Na een lange stilte en veel ge-euh...): "Zeg jij het eens Henri, ik weet het niet." (schaterlachen allebei)

**Henri:** "Papa is sportief, joviaal en charismatisch."

**Emmanuel:** "En zijn er negatieve dingen?"

**Henri:** "Je bent ijdel."

**Emmanuel:** "Ja dat is waar. En een beetje

trots. Maar dat mag je niet opschrijven he!" (lacht)

#### En jij Henri?

**Henri:** "Dynamisch, ook wel sociaal zoals papa, flexibel, een beetje kameleonachtig, perfectionistisch of soms zelfs wat autistisch."

**Emmanuel:** "En koppig soms."

**Henri:** "Dat is waar. Maar is dat koppig of volhardend zijn?"

#### Waarom lijkt je op je papa Henri?

**Henri:** "De volharding en competitiviteit."

**Emmanuel:** "Danke danke.... Mijn dierbare zoon."



#### De favorieten van Emmanuel

##### Favoriete reisbestemming

Ik hou van de bergen. De Alpen vind ik prachtig.

##### Favoriete muziek

Coldplay met het nummer 'The sky is too high' (amusante noot van de redactie: 'A sky full of stars' - tot groot jolijt van Henri)

##### Favoriet gerecht

Ik ga al eens graag een mondje gaan eten, maar mocht je me nu vragen wat ik nog wil eten voor ik sterf? Stoverij met frietjes misschien?

##### Houdt van

Fietsen! Ik ben altijd heel sportief geweest. Ik hou van mountainbiken en racen, en ook van skiën. Daarnaast krijgt je leven waarde door de spontaniteit van vrienden en familie. Ik hou ook van eerlijkheid en correct zijn. Niet teveel fake als je blijft.

##### Heeft een hekel aan

Iemand die te laat komt waardoor ik moet wachten.

##### Levensmotto

Heb ik een levensmotto? Geen idee, ik hou wel van de simpele dingen eigenlijk. "Keep it simple", dat is misschien wel mijn leuze.

#### Productnieuws

# SOLIDOR Structusol

"Een betegelde trap ondersteunen op regelbare dragers en structusol, dit kan"

Het familiebedrijf SOLIDOR zit niet stil. Na hun rebranding die plaatsvond begin 2021, brengt dit innovatief bedrijf ook enkele nieuwe producten op de markt. Een van deze nieuwigheden werd ontworpen voor ons gepatenteerd Structusol aluminium draagsysteem.

Het Structusol aluminium draagsysteem klinkt waarschijnlijk niet zo vreemd in de oren. Meer en meer wordt er gekozen voor de plaatsing van terrassen met groot formaat terrastegels. Om terrastegels te plaatsen met uitzonderlijke formaten kunnen we het Structusol draagsysteem gebruiken. Dit systeem biedt voor de plaatser extra flexibiliteit inzake stabiliteit en legpatroon.

Maar wanneer er gesproken wordt over de afwerking van de randen, konden we tot voorheen nog geen oplossing bieden. Destijds konden we enkel de zichtbare randen van een betegeld terras afwerken met onze SOLIDOR-Randafwerking. Dit ging enkel bij het gebruik van het SOLIDOR Comfort-gamma.

#### INOX L

Ja dit hoort U goed. SOLIDOR kwam hiervoor in februari met een oplossing, namelijk de Inox L. Dit innovatief product zorgt als oplossing voor het maken van een trap op regelbare terrasdragers en ons Structusol systeem.

De naam is eenvoudig en de plaatsing ook! Dit L-vormig materiaal is gemaakt uit roestvrij staal en wordt in de randen van de aluminium latten van ons Structusol systeem geschoven. De Inox L wordt bevestigd met zelfborende roestvrijstalen schroeven.



# DE MAPEI VOEGEN UITZONDERLIJKE PRESTATIES IN 58 KLEUREN!



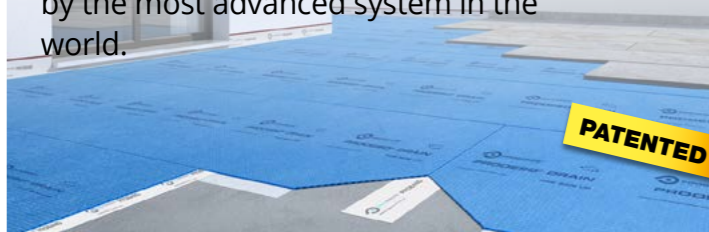
**NEW**  
SELECTIE VAN  
58 KLEUREN



With an eye always oriented towards the future

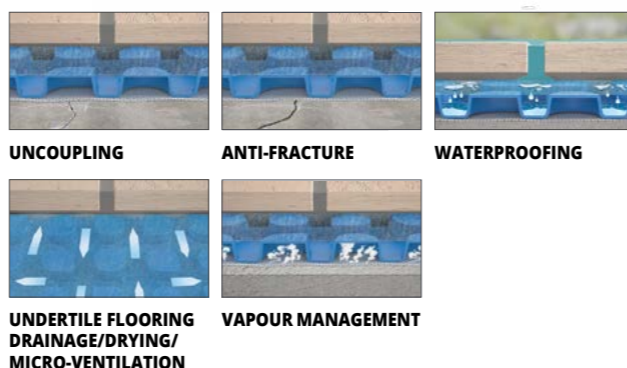
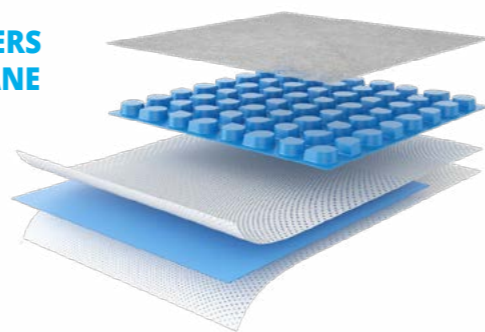
## Discover Prodeso Drain!!

With its essential draining/  
waterproofing function guaranteed  
by the most advanced system in the  
world.



**PATENTED**

**5 LAYERS  
MEMBRANE**



## PRODESO® DRAIN SYSTEM

**PRODESO® DRAIN SYSTEM** is an outdoor and indoor 5 mm waterproofing, draining, crack isolation and uncoupling membrane that promotes vapor management. The membrane is composed of a high density polyethylene sheet with a draining thermo-welded layer on top and on the bottom a non-woven polypropylene fabric. Along one side of the membrane roll there is a waterproofing band, which creates a 7,5 cm overlap for waterproofing two adjacent sheets. The reliefs of the polyethylene sheet, create an "air chamber" which promotes air movement under the tiles with a micro ventilation that allows drainage and rapid drying of the adhesive preventing the migration of triacetates and the formation of efflorescence in the joints.

Sede / Headquarter  
**Progress Profiles SpA**  
Via Le Marze 7  
31011 ASOLO (TV) Italy  
Tel +39 0423950398  
Fax +39 042395979  
@progressprofiles.com  
www.progressprofiles.com



**GMM**  
STONE MACHINERY

AUTOMATIC ELECTRONIC BRIDGE SAWING MACHINE



**TODEN**



Machine suitable for repetitive machining and single parts production, with vertical or inclined cuts (OPTIONAL), parallel, orthogonal, diagonal and curved, by the orientation of the head and the interpolation of rapid and controlled movements axis on recirculating ball guides.

Min-Max blade/hole diameter Diametro massimo disco (c/carter opz.) / diametro foro	1400-2200/80 mm
Bridge translation (Y axis)/(X axis) Corsa ponte (asse Y)/corsa testa (asse X)	Variabile/4000 mm
Maximum vertical travel(Z axis) Corsa salita/discesa (asse Z)	1300 mm
Blade locking flange diameter/maximum cutting depth Diametro flange/profondità	370 mm/510-910 mm
Maximum spindle inclination (R axis-OPTIONAL)/(W axis) Angolo massimo di inclinazione elettromandrino(asse R - OPZIONALE)/(asse W)	0°+46/0+370°
Spindle motor power (variable) Potenza motore elettromandrino(variable)	44-57 KW
Variable spindle speed Velocità di rotazione elettromandrino regolabile	300+600 rpm
Maximum speed X axis and Y axis Velocità massima asse X e asse Y	37 m/mm
Maximum speed Z axis Velocità massima asse Z	6 m/mm
Cooling water consumption at 3 bar/air consumption at 6 bar Portata acqua di refrigerazione a 3 bar/consumo aria a 6 bar	60 l/mm
6 bar air consumption Consumo aria a 6 bar	5 l/mm
Total machine mass Massa complessiva della macchina	7600(7800-8000) Kg
Volume when packaged of the machine in standard version Volume di imballo della macchina in versione standard	40'O.T. container
Standard voltage/frequency Tensione / frequenza di serie	400 50 ±3 V / Hz
Minimum air pressure Pressione minima aria	6 bar

**GMT**  
GRANITE AND MARBLE TECHNOLOGY

GMT B.V.B.A  
Nieuwe Pontstraat 11  
9600 Ronse  
T:+32(0)55389999  
F:+32(0)55385632  
info@gmtbvba.be  
www.gmtbvba.be

GMM S.p.A. Via Nuova, 155 - 28883 Gravellona Toce (VB) Italy  
Tel. +39 0323 864381 - Fax +39 0323 864517 www.gmm.it- gmm@gmm.it



ISO 9001:2015 - Certificato N°IT234871

# Op leerschool bij waterdichtingsspecialist Ingemar Agemans van Acotek

Ingemar Agemans blikt op ééneveertigjarige leeftijd terug op een mooi traject waarbij hij evolueerde van een tegelzetter in gewone vloerwerken per vierkante meter, naar een specialist in waterdichtingen en een liefhebber van creatieve 'speciallekes'. Bandwerk is al lang niet meer aan hem besteed. Geef hem liever een klein toiletje in hexagontegeltjes zodat hij kan uitvlooiën hoe de vork best aan de steel wordt gezet. Geïnspireerd door zijn technisch inzicht en ervaring, besloot Polycaro op bezoek te gaan in Zandhoven.

Tekst: Lies Paelinck  
Foto's: Ingemar Agemans, Acotek

## Vertel eens Ingemar, hoe ben jij in de tegelwereld terechtgekomen?

"Ik ben steeds een creatieveling geweest. Ik hield als jonge gast van schrijven, tekenen, schilderen, enz. Ik droomde ervan om strip-tekenaar te worden, maar durfde nooit de stap te zetten naar het kunsthumaniora. Na het middelbaar onderwijs ging ik journalistiek studeren. Maar ik voelde er meer voor om boeken te schrijven in plaats van artikels. Na twee jaar zette ik mijn studie stop en ben ik een totaal andere richting uitgegaan: Assistent Psychologie. Doordat ik in die tijd veel bijkluste in het bedrijf van mijn nonkel, bleek ik na een jaar heel wat praktijkvakken te hebben gemist. Dus stopte ik met studeren en ging voltijds aan het werk.

Mijn nonkel had een bedrijf dat tennisterreinen en gravelbanen aanlegde. Dat was zeer seizoensgebonden en keihard werken gedurende enkele maanden. De maanden erna plaatsten we sierbestrating. Mijn vader, die toen mee in de zaak stapte, heeft me daarvan de basistechnieken aangeleerd. Op een bepaald moment is de tenniswereld helemaal veranderd en werd die zaak stopgezet. Mijn vriendin haar nonkel had een tegelbedrijf, en daar kon ik aan de slag. Het was in die tijd niet mijn droom om tegels te gaan plaatsen, maar ik had werk nodig, dus startte ik als chauffeur. Ik zorgde ervoor dat het materiaal klaarstond op de werven zodat de vloerders aan de slag konden. Ik sleurde met zakken cement, zette alle tegels klaar, liep duizenden trappen op en af, deed bijna alles met de hand, vaak temidden van de stad Antwerpen,... dat was heel zwaar en fysiek werk.

Na anderhalf jaar wilde ik liever zelf leren tegelen. Gedurende een tweetal jaar kon ik met de oudere generatie werknemers mee naar de werven en zodoende heb ik daar de basis van het tegelzetten, en vooral veel traditionele plaatsingstechnieken, geleerd. Ik was toen al gestart als vloerder in bijberoep. Toen dat tegelbedrijf twaalf jaar geleden werd stopgezet, heb ik me helemaal gevestigd als zelfstandig tegelzetter."

## Waar heb je je skills verder gefinetuned?

"Ik ben een autodidact. Ik lees soms voor mijn plezier de verslagen van het WTCB of de

IK BEN EEN AUTODIDACT. IK LEES SOMS VOOR MIJN PLEZIER DE VERSLAGEN VAN HET WTCB OF DE TECHNISCHE FICHES VAN LIJMFABRIKANTEN. SOMMIGE TECHNISCHE ADVISEURS STAAN VERSTELD VAN HET FEIT DAT IK HUN CATALOGUS BIJNA UIT HET HOOFD KEN

technische fiches van lijmfabrikanten. Nochtans is dat niet de meest plezante lectuur, maar ik steek daar veel van op. Vroeger heb ik nog badkamers geplaatst voor Steylaerts. Daar heb ik zeer veel geleerd inzake waterdichtingen. Dat bedrijf plaatst ongeveer duizend badkamers op een jaar. Door dat grote aantal plaatsingen werden fouten snel opgemerkt en leerde men daar zeer vlug uit. Op enkele jaren tijd heb ik de plaatsingstechnieken flink zien evolueren. We werden als plaatsingsteam voortdurend bijgestuurd door adviseurs van Schlüter. Dat was een zeer leerrijke periode."

## Mogen wij jou vandaag specialist in waterdichtingen noemen?

Ingemar: "Dat zou ik wel durven te zeggen ja. Ik heb toch een zeer uitgesproken visie en een -tot nu toe- waterdichte aanpak wanneer het om waterdichtingen gaat. Ik zie vaak nog tegelzetter die waterdichtingen plaatsen door middel van overlappingsen. Voor een douche met een douchebak vind ik dat nog aanvaardbaar, maar van zodra je met betegelde inloofdouches te maken hebt, werk ik uitsluitend nog met stootranden, afdichtingsbanden en tweecomponentenlijm. Gewone tegellijm neemt immers vocht op. Op een verticale belasting geeft dat geen grote problemen, maar op een horizontaal vlak kan water blijven staan. Je tegellijm neemt dat vocht op, geeft het door, en op de duur kruipt dat vocht onder je mat. Het is vaak de oorzaak van schadegevallen. Als je echter de manchetten en dichtingsbanden afsluit met Kerdi Coll, wat een soort rubberachtige emulsie is die geen vocht opneemt, dan blijft je water staan.

Ik plaats vaak douchebodems van Schlüter. Die zijn gemaakt uit polystyreen dat sowieso geen water opneemt. Als het een inloofdouche is die ik gechapt heb, dan gebruik ik op de vloer geen Kerdi doek, maar de Ditra mat. Die is nog steviger. Je mag me best neurotisch noemen als het aankomt op waterdichtingen. Er zijn daar zoveel schadegevallen mee! Dat is spijtig en perfect te vermijden. Bovendien zijn er veel klanten die een betegelde inloofdouche mooi vinden maar het niet aandurven omdat ze vaak negatieve verhalen hebben gelezen. Dat hoeft niet. Op de elf jaar dat ik badkamers en douches plaats, heb ik nog nooit -hout vasthouden- een probleem gekend.

Naast het technische aspect, is er ook nog het esthetische gegeven waardoor ik niet met overlappingsen werk. Je hebt een afdichtingsband, voorgevormde hoekstukken, enz. Dat leidt tot een wezenlijke verdikking van je wand. Werk je met een 60x60 cm tegel, dan kan je met je lijm nog wel oneffenheden in je wand opvangen maar dan moet je opletten dat je geen holle ruimtes onder je tegelwerk creëert. Werk je echter met mozaïek of met de populaire Winckelmanstegeltjes van 10x10 cm, dan moet je je wand eerst perfect uitvlakken. Ik heb iemand gekend die het bezetwerk uitkapte, maar dat lijkt me best een gedoe."

## Is jouw plaatsingsmethode zonder overlappingsen duurder?

Ingemar: "Qua kostprijs zal onze aanpak waarschijnlijk wat duurder zijn, ja. Ik ben soms een dag bezig met het plaatsen van waterdichtingen. Ik werk met hydraulisch

afbindende vloeibedlijm om de doeken te plaatsen. Gewone tegellijm droogt uit, maar als je op een hydrofobe ondergrond én met een waterdichtingsmat werkt, dan kan het vocht van je lijm eigenlijk niet meer weg. Werk je met een hydraulische afbindlijm zoals bijvoorbeeld de Ardex Ditra FBM, dan bindt die wel af. Daar kleef ik trouwens ook de Ditra Drains voor terrassen mee. Het is één van de weinige lijmen die ik ken die je mat mooi vol verlijmt en die na droging ook echt blijft kleven. Met gewone flexlijmen kan je de mat vaak terug lostrekken. Dat gebeurt bijvoorbeeld wanneer je met grotere formaten aan het vloeren bent en je moet die tegel om een bepaalde reden eens terug optillen. Je zal zien dat de zuigkracht van die tegel de mat vaak lostrekt. Met Ditra FBM heb je dat niet. Maar uiteraard betaal je die extra kwaliteit ook. Ardex is een heel goede lijm, maar in vergelijking met gewone projectlijm is de prijs maal drie.”

**Ik hoorde je spreken over een project bij Vincent Van Duysen. Werk je dan enkel in een hogere niche die bereid is die extra prijs te betalen?**

Ingemar: “Niet altijd. Maar als je kwaliteit wil bieden, dan moet je de tijd maken om je project te verkopen aan de klant zodat hij ook begrijpt waarvoor hij betaalt. In mijn beginjaren ging ik na de werf in mijn werkkleuren bij nieuwe klanten langs om de offerte te bespreken. Ook al straalt je het vertrouwen uit dat je je vak door en door kent, toch is het verdedigen van hogere prijzen moeilijker. Vandaag heb ik een ander concept, en werk ik samen met Steffi. Zij is interieurarchitecte en ontwerpt de badkamers in samenspraak met de klant en verkoopt zodoende de totaliteit van het project. Ontwerp, plaatsing, materiaalkeuze, kwaliteit, waterdichting,... dat wordt één verkoopbaar verhaal, en dat werkt. Onze markt is dus een beetje verschoven richting klanten die willen betalen voor én de plaatsing én het ontwerp. Heel veel klanten weten echt niet wat ze willen. Bij ons krijgen ze alles onder één dak. Betalen ze daar iets meer voor? Misschien wel. Maar als ik ons vergelijk met bijvoorbeeld een Steylaerts die toch wel top in de markt is, dan zal men bij ons niet veel meer betalen, maar wel een veel origineler ontwerp ontvangen.”

**Met hoeveel mensen werkt Acotek?**

Ingemar: “Op dit moment vorm ik samen met Steffi het gezicht van Acotek. Steffi is het aanspreekpunt van Acotek. Ze is altijd bereikbaar, volgt de projecten en de planning op, ontwerpt de badkamers, verkoopt de projecten bij de klant, enz. Bovendien voert haar broer alle loodgieterwerk uit, dus we zijn een team dat heel goed samenwerkt.”

Ik heb ooit samengewerkt met een tegelzetter die al dertig jaar vloeren plaatste, maar die behaalde niet de hoge kwaliteit die ik nastreef. Vloerverwarming bijvoorbeeld, dat vraagt een dubbele verlijming. Bij een bepaald project moest ik enkele door hem geplaatste tegels opnieuw verwijderen, en hierdoor zag ik dat hij geen dubbele verlijming had toegepast. Nochtans had ik hem daarin ‘bijgeschoold’. Of hij sneed zijn tegels rondom een deurlijst te slordig af, enz. Ook al was dat een budgetgericht project, dat wil niet zeggen dat je geen proper werk moet afleveren. Op den duur was ik meer bezig met alles in het oog te houden of aan te passen, dan met mijn eigen werk. Een dergelijke samenwerking kan niet blijven duren.”

**Wat maakt dat je kiest voor een bepaald product of merk?**

Ingemar: “Ik denk dat dat vooral wordt bepaald door de ervaring die je opdoet door met diverse producten te werken waardoor je de verschillen goed leert kennen. Veel wordt ook bepaald door de leverancier met wie je samenwerkt. Mijn hoofdleverancier voor tegelsystemen is Rosco, dus ben ik het gewend om met Schlüter te werken.”

Qua receptuur zijn er bepaalde systemen om lijmen of waterdichtingsystemen te maken. Die worden gehanteerd door verschillende merken, en er komen voortdurend nieuwe spelers bij. Intussen biedt iedereen wel alles aan, wat niet wegneemt dat er kleine verschillen zijn. Een Schlüter-mat is bijvoorbeeld vrij soepel, terwijl de waterdichting van Rosco, de Foiltec, net zoals de meeste andere matten iets stugger is. Als je graag je mat in de hoeken plooit omdat je met zeer dunne tegels werkt, is een flexibele mat interessanter dan een stuggere mat die bollere hoeken geeft.

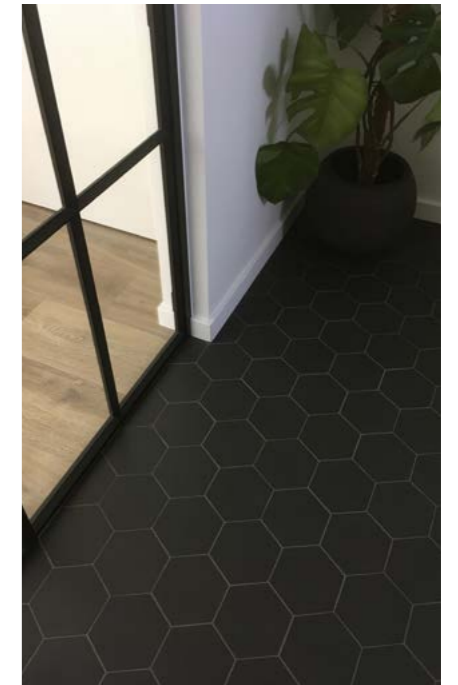
Wat ook belangrijk is, is dat een leverancier een team achter zich heeft staan waar je bij terecht kan als je zelf niet helemaal zeker van je stuk bent. Schlüter is marktleider. Je weet dat je daar betrouwbaar advies kan inwinnen als je een complex project technisch juist wil benaderen.”

**Van projecten gesproken, welk project mogen we voor dit artikel eens onder het technische vergrootglas plaatsen?**

Ingemar: “In Merksem mochten we recent de badkamer van een particuliere woning verbouwen. Het was een charmante woning met authentieke elementen, waarvan de badkamer helemaal was uitgeleefd. Deze hebben we volledig gestript, wat eigenlijk altijd onze voorkeur is bij oudere huizen zodat je ook alle leidingwerk en afvoeren grondig kan nakijken. De planken vloer lag op houten gordingen met verder niks tussen. Als de kinderen in bad speelden, dan liep het water tussen de voegen van het parket. Het gyprocplafond in de onderliggende keuken had bijgevolg al flink wat afgezien.”

Die vloer hebben we als eerste volledig uitgevuld met OSB-platen. Niet gemakkelijk want die gordingen liepen allemaal scheef. Je kan dan kiezen om je balken recht te trekken en uit te nivelleren, maar we hebben hier de OSB toch rechtstreeks op de gordingen bevestigd omdat de randen vrij egaal waren. De platen werd met egaline uitgevlakt. Vervolgens hebben we de douchebodem omhoog gebracht. De klant vond dat een leuk visueel effect omdat er zo een optisch onderscheid werd gecreëerd tussen de douchezone en de plaats waar het toilet zich bevond.

Meestal gaan wij bij renovaties sowieso uit van een verhoging omdat je niet over voldoende opbouwruimte beschikt. Eén van de laagste goten in de markt is 5,9 mm hoog. Je afvoerbuizen moeten in verval naar een bepaald punt in de badkamer kunnen gaan, dus daar komt al een centimeter bij. Dan heb je nog je waterdichting, afwatering, dikte van je tegel,... voor je het weet zit je met 10 cm opbouwhoogte, zelfs al werk je met de laagste goot in de markt.”



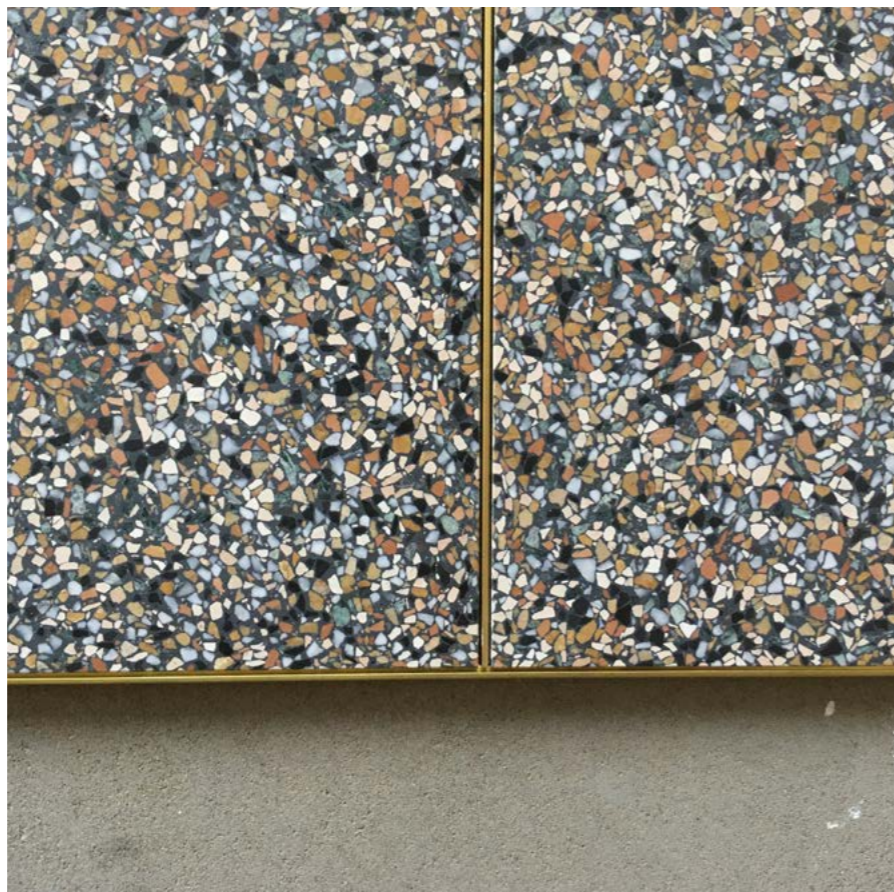
### Hoe zag de opbouw eruit van de inloopdouche?

Ingemar: "In dit project hebben we met een verhoging gewerkt waardoor we de leidingen gemakkelijk konden wegwerken. Er werd een douchebodem van Schlüter geplaatst met een KERDI-DRAIN vloerafvoersysteem. De douchebodem hebben we een stuk verlengd door een deel WEDI platen achter de bak te plaatsen. Ondanks dat de douchebodem en KERDI waterdicht zijn, hebben we er toch voor gekozen om de volledige bodem inclusief het WEDI-stuk erachter helemaal uit te bekleden met waterdichting, alsook de wanden rondom. We hadden ook een voorzetwand geplaatst zodat we een nisje in de douche konden voorzien en het inbouwkraanwerk van het bad konden wegwerken. Dat was in de originele oude muur niet gelukt want voor je het weet kijk je bij de burens binnen.

Die voorzetwand hebben we ingepakt met een waterdicht membraan. Alle voegnaden waar dat membraan samenkomt, werden met afdichtingsband en tweecomponentlijm van KERDI-COLL verlijmd. Ook alle buiten- en binnenhoeken werden met KERDI-COLL en voorgevormde hoekstukken verkleefd, en idem voor de manchette bij de afvoerput en het kraanwerk. Zo mag je bijna 100% zeker zijn dat je een waterdichte douche hebt. Dat is belangrijk, en zeker met tienerdochters! (lacht) Die meiden staan wel veertig minuten onder de douche, althans dat is wat mijn klanten mij vertellen. Gedurende al die tijd staan die tegels volledig onder water..."

### Wat kan je vertellen over het tegelwerk in dit project?

Ingemar: "De voorzetwand werd bekleed met een keramisch tegeltje van 5x20 cm, de ingewerkte nis met terrazzo. Aan de andere kant van de badkamer bevond zich het hangtoilet, een Systemfix van Geberit, die we helemaal hebben omkast. De moeilijkheid was het uitlijnen van het tegelwerk. Je hebt een verhoogde douchebodem en een afvoerput in het midden van je douche. Daarop moest een douchescherm gemonteerd worden die we graag wensten uit te lijnen op de tegels. De voorzetwand met de nis en de afkasting van het hangtoilet, dat



moest allemaal uitkomen en op de millimeter gelijk staan. Dat vraagt flink wat meetwerk. Bovendien is in de douche zelf geen snijwerk aanwezig.

De vloer werd bekleed met cementgebonden terrazzo. Deze werd in diamantvorm aangesneden naar afwatering toe. De douche was 90 cm breed, de tegels 60 cm. In de douche hebben we de voeg in het midden gelegd, en de snijstukken aan de verhoogde kant met de waterzaag in verstek gezaagd. Een deel hebben we als een enveloppe omgeplooid zodat de zichtbare granulaten doorliepen. Met epoxy werden deze aan elkaar gelijmd, opgeschuurd met de schuur-schijf en verzoet afgewerkt zodat je van dat verstek niet veel meer ziet. Je kan een verstek in terrazzo niet superfijn maken, omdat de granulaten niet altijd even diep zitten. Als je de randen teveel gaat opschuren, dan durven die granulaten er wel eens uitspringen waardoor je gekartelde randen krijgt.

### Je hebt duidelijk een creatieve en technische geest!

Ingemar: "Dat zijn de dingen die ik eigenlijk het leukst vind aan mijn job: de details afwerken. De knutselaar in mij kan hier zijn creativiteit in kwijt. Ook het wastafelblad gaan we zelf maken in terrazzo. We gaan dezelfde kleurschakeringen creëren zoals in de vloer, maar met een fijner granulaat. We hadden het ons gemakkelijker kunnen maken en het werkblad gewoon kopen, maar de designer vond dat niet zo mooi en we maken het ons liever niet te gemakkelijk..."

In een ander project heb ik eigenhandig een oude cementtegenvloer volledig hersteld. Die tegeltjes hadden prachtige patronen maar waren gebroken, er waren stukken uit, enz. Ik heb die allemaal genummerd, uitgebroken, de mortel afgehaald, de tegels opgeschuurd, breuken hersteld,... en opnieuw geplaatst. Dat zijn leuke uitdagingen."

### Is er nog iets dat je graag wenst te delen met jouw collega's over dit project?

Ingemar: "De overige wanden werden bekleed in 60x60 cm keramische tegels. Daar letten we er steeds op dat we dubbel



### Biografie Ingemar Agemans

**Geboren:** Antwerpen, 7 augustus 1980  
**Studies:** ASO Economie Moderne Talen, 2 jaar Journalistiek, 1 jaar Assistent Psychologie

**Hobby's:** Mijn allergrootste hobby is gitaarspelen. Eigenlijk is het een levenspassie. Ik was heel graag muzikant geweest. Ik heb 7 of 8 gitaren en heb er nu eentje besteld die ze gaan maken uit het hout van een plataan die werd gekapt langsheen de Antwerpse Leien.

**Sport:** Ijs hockey

**Favoriete muziek:** Vroeger luisterde ik vooral naar Punkrock en Metal, maar vandaag hou ik van alle genres. Jeff Buckley blijft mijn 'all time favorite'.

**Favoriete film:** Het tweeluik 'Jean De Florette & Manon des Sources' gespeeld door Depardieu: dat is helemaal geen commerciële film maar absoluut fantastisch. Ik kijk meestal naar Europese films, daar zit meer rauwheid in. Nog een tip: 'Les appartements de la 8ème rue' van Dany Baune.

**Favoriete reisbestemming:** Vroeger als jonge gast gingen we vaak door Frankrijk roadtrippen, maar ik ben absoluut geen wereldreiziger. De jaarlijkse skivakanties... daar hou ik wel graag aan vast, en ik droom er van om ooit naar Japan te gaan.

**Eet/drinkt het liefst:** Dat is een héél moeilijke vraag want ik eet héél graag! Ik zou een gerecht kunnen noemen, maar het bestaat niet meer: de pasta Lola Paloza. Dat was een pasta met scampi's en kip, overgoten door een overheerlijke tomatenroomsaus. Tot slot: een goede fles rode wijn zoals een Barolo... dat mag je mij altijd cadeau doen.

verlijmen in de douche om zo weinig mogelijk lijmrribbels te creëren. We hanteren steeds de butterfloat methode, en maken dat de lijmrribbels horizontaal gekamd worden zodat er nooit waterkanalen achter het tegelwerk kunnen ontstaan.

Een mooi detail waren de JOLLY aluminium profieltjes van Schlüter in geborsteld koper. Deze passen zeer goed bij de gekozen koperen kranen."

### Zie jij jezelf je hele leven lang tegels plaatsen?

Ingemar: "Tot zolang mijn lichaam het toelaat, zal ik dat wel blijven doen, denk ik. Maar het lijkt me ook leuk om zelf objecten te maken in bijvoorbeeld terrazzo. Wanneer ik naar de toekomst kijk, is het ook niet ondenkbaar om op termijn iemand in leerschool mee te nemen. Zo kan ik mijn eigen skills en waarden doorgeven aan iemand anders, in de hoop dat die persoon dan ook blijft natuurlijk. Maar ik zie mezelf op termijn ook wel workshops geven, technische adviezen verstrekken,... Sommige technische adviseurs staan versted van het feit dat ik hun catalogus bijna uit het hoofd ken. In het doorgeven van mijn kennis zitten zeker mogelijkheden."

### Is er een algemeen advies of bedenking naar de sector toe?

Ingemar: "Ik weet niet of dat uit de sector zelf moet komen, maar algemeen iets meer appreciatie voor het vak zou wel welkom zijn. Ik hoor vaak: 'het is maar een vloer'. Dat is niet juist. Het is niet zomaar een vloer. In nieuwbouwprojecten heb je bijvoorbeeld te maken met vloerverwarming. Als deze slecht geplaatst is,

breek je die niet zomaar even opnieuw uit. Ook architecten onderschatten vaak wat het met zich meebrengt om een goede vloer te plaatsen. Ze ontwerpen fantastische dingen, maar staan er niet bij stil dat ideeën omzetten in realiteit liefst betaalbaar blijft. Een badkamer betegelen met keramische tegels is niet hetzelfde budget als diezelfde badkamer afwerken in mozaïekjes."

### Tot slot: welke adviezen geeft je mee aan de startende tegelzetter?

Ingemar: "Als ik kijk naar fouten die ik zelf heb gemaakt, zou ik zeggen (denkt na)... niet altijd je klant willen volgen. Als je start als tegelzetter, wil je werk hebben. Begrijpelijk. Maar in het begin ga je dingen doen voor je klant die beter bij die klant zijn budget passen, maar die technisch gezien eigenlijk niet kloppen. Doe dat niet. Dat is een fout die ik zelf heb gemaakt en die fout heeft me geld gekost en is bovendien niet goed voor je naam. Ik haat het om uitgevoerd werk terug te moeten afbreken. Schenk aandacht aan details, zowel technisch als esthetisch. Het zijn de details die je resultaat bepalen. Moet je dan een uur langer werken? Doe dat dan.

Tot slot: doe het niet alleen voor het geld, maar kies voor dit vak omdat je het graag doet en omdat je houdt van de vrijheid van het zelfstandig zijn. Omdat je mooie dingen wil creëren en omdat je fier wil zijn over je afgeleverde resultaat. Kwaliteit heeft zijn prijs, maar wij zullen nooit overdreven doorrekenen. Winstbejag alleen, neen, dat is niks voor mij. Als dat je uitgangspunt is, kies dan een andere job."

**NIEUW**  
bij **DG** Découpes

**DG**  
*Stone*



WASTAFELTABLETTEN  
DOUCHEBAKKEN

GRANIET, MARMER EN COMPOSIT

**KWALITEIT**  
**VERZORGD WERK**  
KEUKENWERKBLAD

CORRECTE TERMIJNEN  
ALLE MARMERBEWERKINGEN

**VENSTERBANKEN**  
LEVERING SAMEN MET  
PLINTEN MOGELIJK

**DG** SPRL  
**DECOUPEES**

Industriezone van Mettet / Rue Saint-Donat 37 / 5640 METTET  
Tel. +32 71 74.49.82 / Fax +32 71 74.49.85 / info@dg-decoupes.be  
www.dg-decoupes.be



**Buzon®**

Raising the world  
to a higher level

www.buzon-world.com

Ontmoet ons op  
de Stone & Tile beurs

**ST54 / HALL 8**



**REGELBARE**  
**VLOERDRAGERS**  
**VOOR ALLE**  
**SOORTEN**  
**TERRASSEN**

**Levelit**  
TILING TO PERFECTION

Bezoek ons op  
**BATIBOUW**  
21-29.05.2022



**HALL 6 STAND 6116**

- Grote tegels eenvoudig plaatsen
- Perfect vlakke oppervlakken
- Sneller plaatsen
- 100% klanttevredenheid
- Parkettegels: perfecte plaatsing
- Terrastegels tot 25 mm

ONTDEK ONS  
UITGEBREID  
ASSORTIMENT  
<<< HIER >>>

www.levelit.eu



**HELIX**

# Stone Edge, waar professionele machines hun steentje bijdragen

Tekst: Piet Andries  
Foto's: Piet Andries, Stone Edge

De Nederlandse firma Stone Edge is nog zo'n bedrijf dat rotsvast gelooft in de toekomst van zijn voornaamste product: de natuursteen. Het bedrijf heeft zich zelfs teruggeplooid tot de vakkundige bewerking van het materiaal. Een verhaal dat nooit hetzelfde zou zijn zonder de juiste machines. Polycaro stapte hun atelier binnen.

De ontmoeting met de eigenaars van Stone Edge, Gunther en Patricia Boerenkamp, vindt plaats in hun moderne, glanzende showroom in Geldorp. Bij de entree wordt elke bezoeker daar verwelkomd door een pareltje van een onthaal, uitgevoerd in beeldige keramische platen met de naam Ariosteia, Onice Persia. Klinkt even goed als het eruitziet. Maar het is ook een mooi geplaatste schijnbeweging. Want natuurlijk kan Stone Edge met een waaier aan materialen overweg, maar het hart van dit bedrijf bonkt voor natuursteen.

Al snel wordt onze aandacht door iets anders getrokken dan de fonkelende entree: een niet onbelangrijk venstertje, aangebracht op hoogte aan de rand van de eerste verdieping. Het geeft uitzicht op de werkplek waar Gunther dag in, dag uit natuursteen in de gevraagde vorm zaagt. Als dat raampje één ding duidelijk maakt, dan is het wel dat dit geen winkel voor de snelverkoop is, noch de jacht op volume. Dit is een zaak die zijn klanten op vakkundig maatwerk trakteert, een zaak die instaat voor zichzelf, wat een snelle afhandeling zeker niet in de weg staat. Schuift voor dit gesprek mee aan tafel aan:

Patrick Buysse, zaakvoerder van Projectburo PB. Hij is de man die er mee voor zorgt dat het maatwerk van Gunther zonder verlies van kwaliteit noch tijd bij de zetter terecht komt. Stone Edge maakt al jaren gebruik van de machines die hij verdeelt en de dienstverlening die daarbij hoort. Nee, daar zal dan weer niet snel verandering in komen.

## Van vloeren naar verwerken

Stone Edge werd opgericht in 2004. Gunther was daarvoor al begonnen als tegelzetter, maar hij spotte redelijk vroeg de opportuniteiten die er bij binnenhuisinrichting voor natuursteen ontstonden. Hij zette een zijspoor op om de natuursteen ook zelf in te slaan en vervolgens te verwerken. "Dat scheelt toch, wanneer je niet langer afhankelijk bent van derden voor de aanlevering", zegt hij daarover, "Je kan veel efficiënter werken en loopt minder vertraging op. Dat vindt de klant natuurlijk wel beter."

Het bedrijf stoelde voor lange tijd op een dubbele activiteit. Tot Gunther samen met zijn vrouw de beslissing nam om de vloerderstak over te dragen. "Het heeft er ook mee te maken waar je passie ligt", vervolgt



Gunther, "Tegenover het snijden en polijsten van natuursteen, kruipt er na verloop van tijd een zekere routine in het leggen van tegels. Het is ook een zware beproeving voor je lichaam. Dat begon te woelen, dus besloot ik om me in de toekomst enkel nog toe te leggen op het soort werk dat me helemaal ligt: in het atelier aan de slag gaan."

Maar de band met hun vroegere tegelzettersbedrijf Smits & Strauven werd niet pardoes doorgesneden. Voor een soepele verderzetting en een rimpelloze dagelijkse werking is Patricia nog steeds aan boord van de uitvoerende bedrijfstak. Samen met hun

dochter Manon. Ze kennen die activiteit namelijk als hun vestzak.

## Belgische blauwsteen

Doorheen de evolutie van Stone Edge is de werkplek voor de natuursteenverwerking een steeds centralere rol gaan innemen. En de vraag bleef overeind, ook al hebben keramiek en composietmaterialen steeds meer terrein veroverd. In die veranderde wereld van vandaag blijft natuursteen de hoofdmoot uitmaken van de Geldorpse KMO, goed voor een verwerkingspercentage van 80%. "Daarvan gaat meer dan de helft op rekening van Belgische blauwsteen",

preciseert Gunther. Het resterende deel is vooral keramiek. "Omwille van de gebruiksvriendelijkheid in keukens zullen die modernere materialen hun opmars wel verderzetten. Maar het is toch niet hetzelfde als natuursteen. Daar snij je in en de verdoken structuur en aders onthullen zich meteen. Dat is toch prachtig!" Gunther ligt niet echt wakker van de weerslag van de trends van morgen. Ook al vraagt natuursteen een omzichtiger behandeling in gebruik en floreert het vooral in een hoekje van de markt, de interesse onder liefhebbers zal altijd blijven bestaan. Patrick treedt hem bij: "Natuursteen, dat is een microbe."

## Rode looper in marmer

Die microbe nestelt zich wellicht ook bij iedereen die een foto ziet van het project Shoebaloe dat Gunther tot een goed einde bracht voor de gelijknamige Amsterdamse schoenwinkel. Of bij diegene die er in eigen persoon een bezoekje brengt. De inkomhal heeft de vorm van een tunnel, opgetrokken uit witte marmeren platen gespiegeld in open boek. Het is het equivalent van een rode looper, maar dan in marmer tegen de wand en het plafond. "Dat was even zweten, ja. Met het openboekpatroon en de grootte van die platen was de druk erg groot om geen fouten te maken. En die tunnel zit



# MACHTIGE MACHINES ... met advies montage training & service in Benelux

Projectburo PB bv info@projectburo.be 00 32 - 495 340 330 Patrick Buysse

B-2990 WUUSTWEZEL 00 32- 492 101 824 Geert Vanmarcke

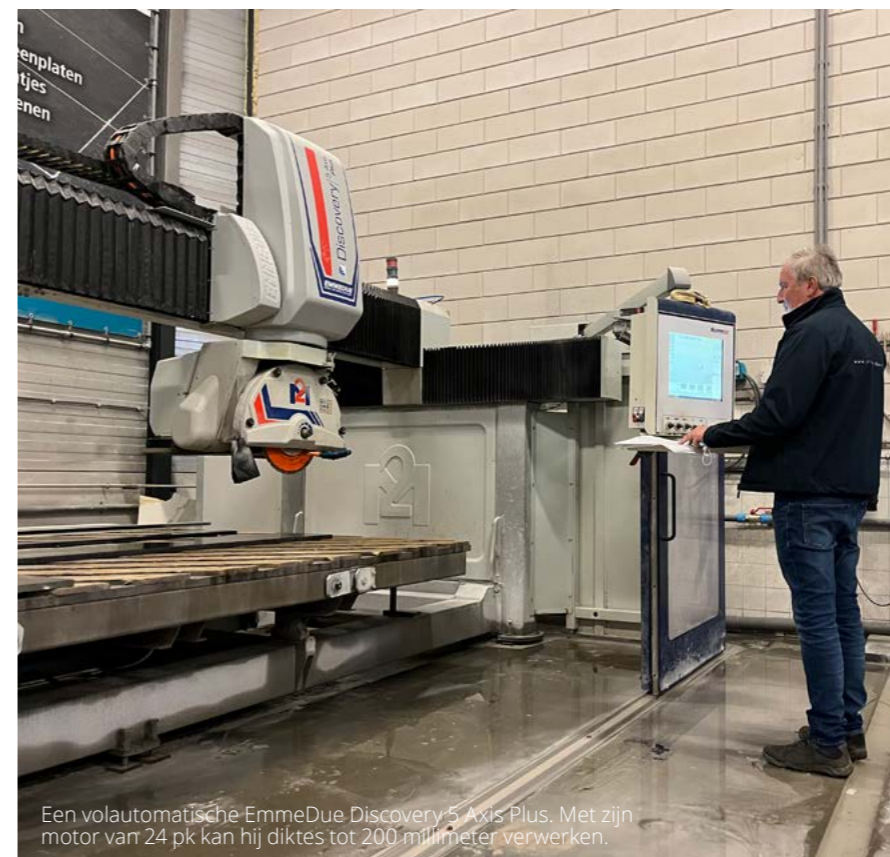
# 20 jaar !

2002—2022

*Wij danken onze trouwe leveranciers van het eerste uur voor de vele jaren mooie samenwerking, maar vooral onze vele klanten voor hun vertrouwen bij de levering van meer dan 1.000 installaties over de ganse Benelux. Vol energie zien we met onze service teams de toekomst gretig tegemoet !*



www.projectburo.be



Een volautomatische EmmeDue Discovery 5 Axis Plus. Met zijn motor van 24 pk kan hij diktes tot 200 millimeter verwerken.



technisch moeilijk in elkaar, wat het snijwerk en de afwerking nog uitdagender maakte. Deze plaatsing heb ik dan ook in eigen persoon gedaan."

### Automatiseren

Tot enkele jaren geleden werkte Günther vooral met de hand, met mallen en ook enkele atelierknechten in het atelier; maar ook dat werd weer een afleiding van de kern van de zaak. "Er komt wel wat rompslomp kijken bij het managen van personeel, dus hebben we dat afgebouwd." Door de inkrimping verschoof het accent naar het machinepark.

Momenteel bestaat dat uit twee toestellen. De grootste is een volautomatische EmmeDue Discovery 5 Axis Plus. Met zijn motor van 24 pk is het de krachtigste brugzaag in zijn categorie die diktes tot 200 millimeter kan verwerken. Zoals de naam op het etiket het zegt, werkt de machine desnoods over vijf assen, waardoor elk denkbaar profiel programmeerbaar is op het 22 duim grote display. "De tijdswinst bedraagt factor 3", verklaart Patrick, "en door vacuümmanipulatie kan de machine ook zelf stukken verleggen op het werkplateau." Günther treedt hem bij: "Het is een mooi duwtje voor onze omzet, en het zorgt er ook voor dat we bij een spoedbestelling kort op de bal kunnen spelen, toch een basispilaar van Stone Edge. Maar het gaat om meer dan dat. Terwijl de Discovery aan het snijden is, kan ik ondertussen afwerkingen uitvoeren. En dan zwijg ik nog over hoeveel lijfelijke werklast die machine van me wegneemt. Zo blijft het toch menselijk."

Gunther is zo tevreden over de automatisering van zijn atelier dat hij nog een stapje verder gaat, via de opstart van een automatische polijster, de Marmo Meccanica LCV Magnum. Daardoor zal het manueel bijschuren van de door de Discovery op maat gesneden platen ook verleden tijd zijn. Geert, de technicus van Projectburo PB, is tijdens ons bezoek volop in de weer met het programmeren en proefdraaien. In deze tijden van digitalisering is opvolging en de dienstverlening achteraf een cruciaal goed geworden. "Je moet door een leercurve", besluit Patrick, "en je moet dan kunnen rekenen op professionele bijstand eens je in

de zagerij moederziel-alleen aan de slag gaat met de machine." We wedden dat Gunther daarvoor een heel goed telefoonnummer op zak heeft...

#### Projectburo PB: twintig jaar persoonlijke service

Een naam zegt alles. Dat is bij Projectburo PB, met de initialen van zaakvoerder Patrick Buysse, niet anders. Het is zijn passie voor het inrichten van werkateliers, en zijn neus voor machines, die de Wuustwezelaar naar de opstart van een eigen zaak dreef. "Toen we twintig jaar geleden begonnen, wou ik dat niet onder zomaar eender welke naam doen. Projectburo moest duidelijk maken dat we de klanten begeleiden in hun noden en wensen voor het uitdenken van een geschikte werkplaats en het juiste machinepark", aldus Patrick.

Vanuit die adviserende en meedenkende rol is Projectburo uitgegroeid tot een referentie in de invoer en verdeling van machines voor de verwerking en detaillering van natuursteen, zowel in België als in Nederland. "Ik heb in mijn carrière vele materiaalsoorten leren kennen, van beton tot keramiek. Maar toen ik natuursteen ontdekte, ging er een vlammetje aan", vervolgt Patrick, "en dat vlammetje heb je nodig, anders hou je dit niet vol."

De merkenlijst van het bedrijf leest als een topaffiche: Omag, Emmedue, Marmo Meccanica, Terzago Macchine, Ferrari & Cigarini... Italiaanse keur, jawel. "Tegenwoordig kan niemand tippen aan de Italiaanse zaagen en polijstmachines. En in de twintig jaar dat we ze invoeren heb ik zelf vastgesteld hoe ze door harde inspanningen hun kwaliteitsimago helemaal hebben opgekrikt."

Wat in al die jaren nooit is geweken, is het dichte contact met de klant en de uitstekende dienstverlening die Projectburo PB zo hoog in het vaandel voert. Daarvoor staat ook medewerker Geert Vanmarcke in, verantwoordelijk voor opleidingen en service.

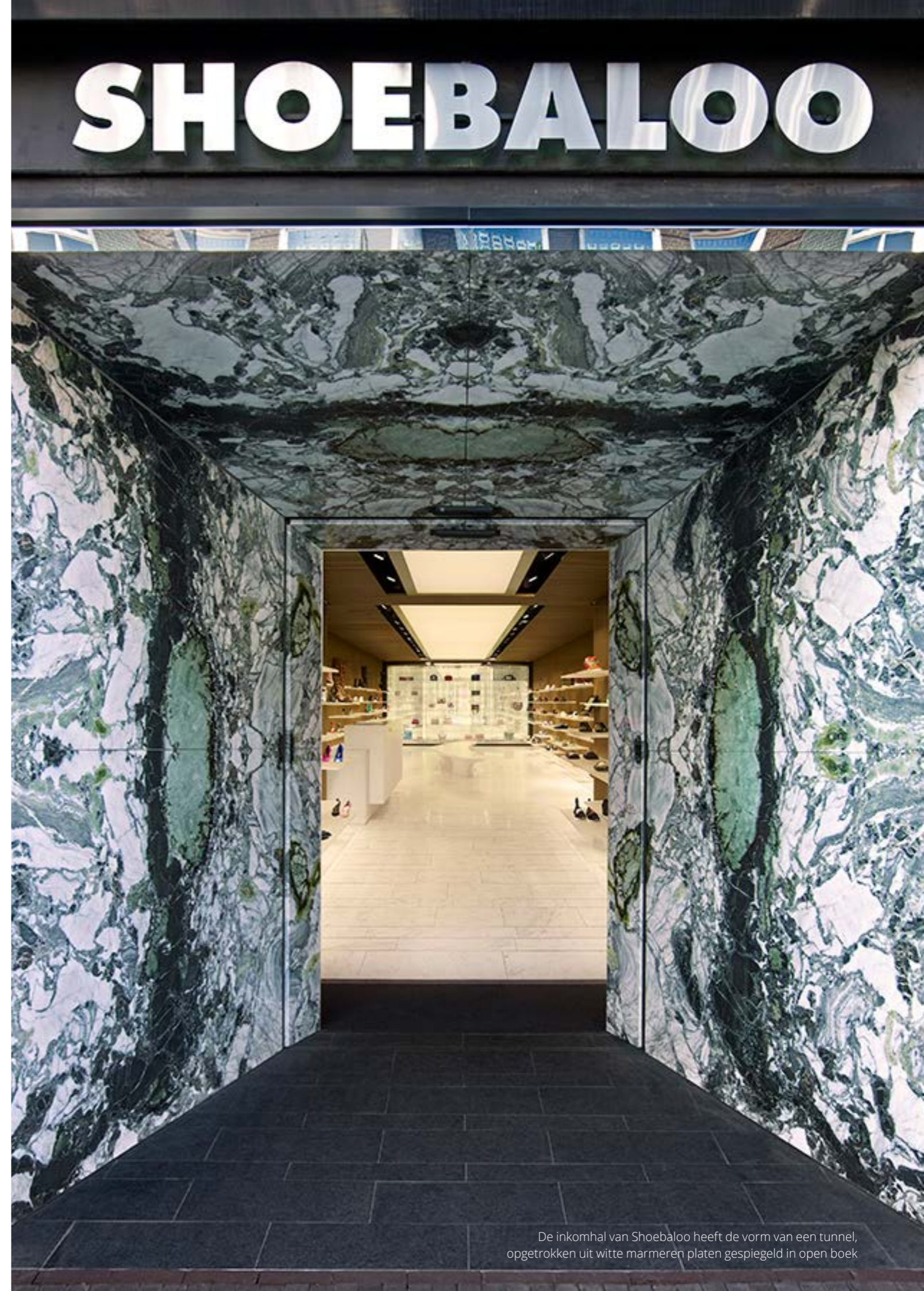
"Weet je, ik heb zelfs geen apart telefoonnummer op de zaak", vervolgt Patrick. "Zelfs in het weekend zal ik mijn klanten met raad en daad bijstaan." Patricia Boerenkamp kan het alleen maar beamen. "Een goede en persoonlijke service, dat is waar Projectburo voor staat." Hoeft het nog gezegd dat zo'n persoonlijke service eigenlijk onbetaalbaar is?



Patrick Buysse (l) met Gunther en Patricia Boerenkamp



De showroom van Stone Edge

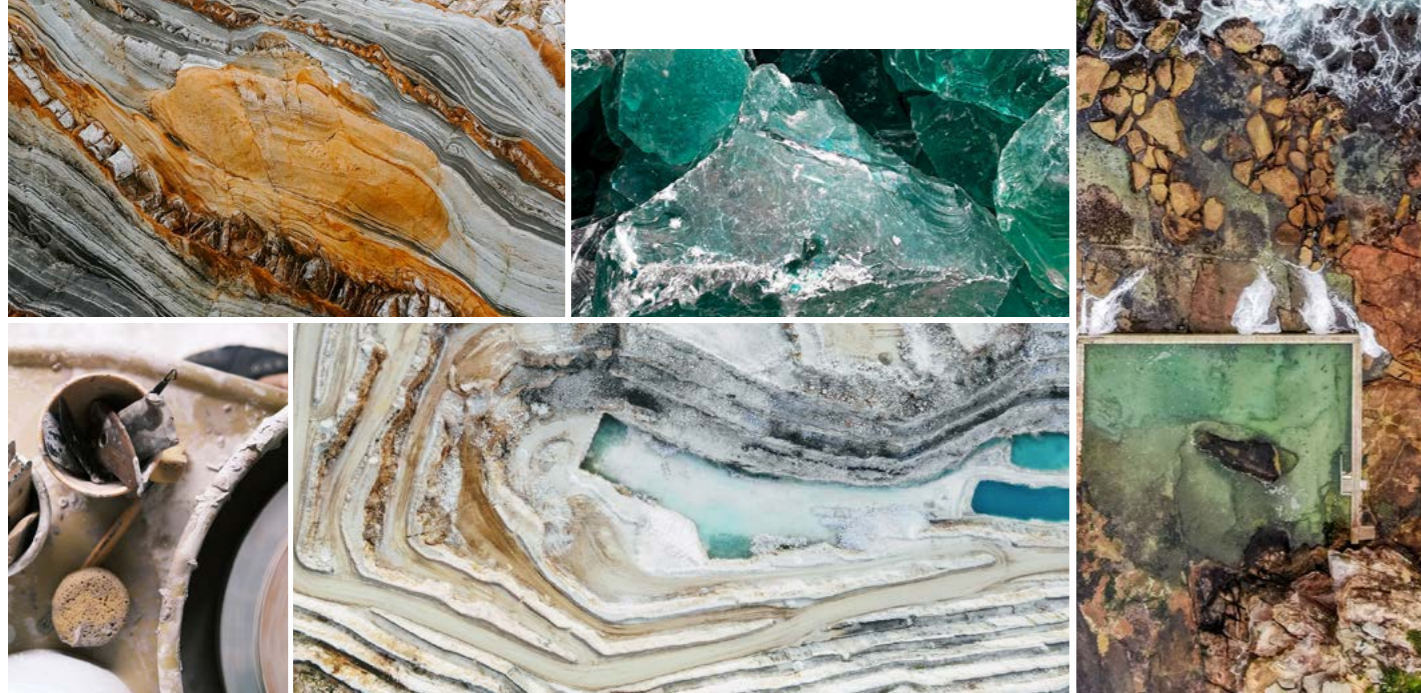


De inkomhal van Shoebaloo heeft de vorm van een tunnel, opgetrokken uit witte marmeren platen gespiegeld in open boek

# STONE&TILE

17 & 18 maart 2022  
Flanders Expo Gent,  
hal 8 - 9u30 - 18u

Hét B2B-event in de Benelux voor natuursteen,  
keramiek & composiet



## 4 REDENEN

Waarom u als professional  
eigenlijk niet mag ontbreken  
op Stone & Tile...

01.

Een sterk en ruim aanbod aan exposanten. Zij laten u kennis maken met de **nieuwste producten en technieken in natuursteen, keramiek en composiet.**

02.

Breng zeker een bezoek aan het **BITA-tegelpaleis** en volg er **gratis opleiding** ahv **non-stop live demonstraties!**

03.

Tal van inspirerende en **actuele lezingen** die u eveneens **gratis** kunt bijwonen tijdens deze 2 dagen. Gastsprekers uit binnen- en buitenland.

04.

**Stone & Tile** toont u een mix van machines en **gereedschappen** voor de bewerking van natuursteen, keramiek & composiet. U vindt er ook alles over de **afwerkingsproducten** (lijmen, mortels, siliconen, groot formaat tegels, douchegoten, tegel dragers, onderhoudsproducten...)

Onze partners:



# STONE&TILE

GRATIS TOEGANG

## HOE REGISTREREN?

01.

Surf naar [www.stone-tile.be](http://www.stone-tile.be) en klik bovenaan op de groene balk **OF** scan de QR code hiernaast. Met het oog op een gratis bezoek!

02.

Vul online jouw contactgegevens in en schrijf je in voor één van de gratis lezingen.

03.

Na registratie ontvangt je via e-mail je toegangsticket. Gelieve dit mee te brengen naar de ingang. Je kunt de e-mail afdrucken of het ticket kan ook ingescand worden vanaf je smartphone of tablet.

04.

Aan de ingang ontvangt je jouw persoonlijke toegangsbadge. Deze kan ingelezen worden door de exposant.

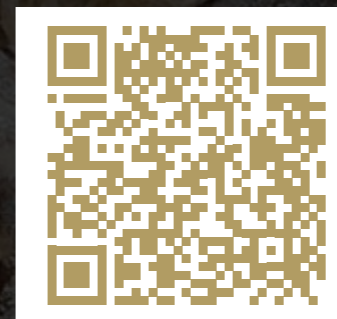


## UW DIGITAAL BEURSPLAN

Benieuwd wie je staks allemaal ontmoet? **Scan de QR code** hieronder en ontdek alle exposanten & federaties.

WIST JE DAT:

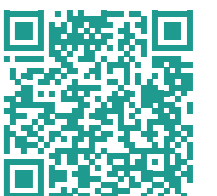
- Door op de stand te klikken je meer te weten komt over de exposant?
- Je een afspraak kunt inplannen via dit beursplan?



HET ONLINE BEURSPLAN

Stone & Tile gaat simultaan door met **RenoResto** in dezelfde hal 8.

Ontdek hier de exposanten op **RenoResto** en breng die ook een bezoek!



# Stone & Tile en Renoresto bieden rijkgevuuld programma vol lezingen en workshops

Stilstaan is achteruitgaan. Daarom zetten de vakbeurzen Stone & Tile en RenoResto in op een rijkgevuuld programma vol lezingen en workshops. Daarnaast kan je er natuurlijk ook kennismaken met het nieuwste gamma aan producten en innovaties. Een echte aanrader dus.

Tekst: Hilde Van Malderen

Het is reikhalzend uitkijken naar 17 en 18 maart want dan openen Stone & Tile en RenoResto de deuren van hal 8 in Flanders Expo Gent. Op het menu staan ook een heel aantal vakmensen die hun kennis graag delen met de bezoekers. Organisator Erwin Ooghe nodigde een mooie keure aan specialisten uit om het over een aantal specifieke onderwerpen te hebben. "Gastlezingen met technisch onderbouwde toelichting door specialisten in het vak zijn altijd een méérwaarde voor de bezoeker", zegt hij. "En die zijn bovendien ook nog eens gratis bij te wonen." Nadat corona roet in het eten gooide is hij enorm verheugd dat beide events kunnen doorgaan. "Mijn petje af voor iedereen die Stone & Tile en RenoResto mogelijk hebben gemaakt! Spring is coming!"

Benieuwd naar wat er zoal op het programma staat? Wij lichten alvast een tipje van de sluier.



## Belang van de CE-markering en een DOP voor natuursteen

Dominique Nicaise, dr. Wetenschappen Geologie & Laboratoriumhoofd Mineralogie & Microstructuur en Peter Goegebeur, Voorzitter WTCB TC HMV & Directeur BITA komen je alles vertellen over hoe je een Technische Fiche beste leest en interpreteert, wat het nut is van een DOP attest en wat de meest geschikte plaatsingsmethode is voor natuursteentegels.

## Wat je moet weten over terrassen op volle grond

Ondanks alle zorg die besteed wordt aan de uitvoering, wordt de afdeling Technisch Advies van het WTCB nog vaak gecontacteerd over schadegevallen bij terrassen op volle grond. Denk maar aan scheurvorming in de voegen en/of tegels, over de opwelling en onthechting van de afwerking, en ook

vlekvorming en vergroening. Johan Van den Bossche van het WTCB komt de correcte opbouw en uitvoering van buitenvloeren aan de hand van foto's en bouwdetails toelichten. Er wordt stilgestaan bij de materiaalkeuze en hun plaatsingstechnieken en er worden ook enkele schadegevallen besproken.

## Vochtwering in de badkamer

Een badkamer is meer dan een tegel tegen de muur zetten. Het belang van vochtwering is niet te onderschatten. Roy Mertens van Bostik leert je problemen te voorkomen zodat je ieder tegelproject duurzaam kan opleveren.

## Samenwerking GMT - GMM in de Benelux

GMT & GMM zijn inmiddels meer dan 20 jaar samen actief in de Benelux. Door het continue streven naar de beste kwaliteit, productiviteit en gebruiksgemak voor de eindklant is GMM een innovator en trendsetter in zijn vakgebied van de brugzagen. Doordachte overnames hebben ervoor gezorgd dat GMM naast brugzagen een volledige pakket van machines aanbiedt voor de natuursteenverwerkende industrie. Joeri Decatelle, zaakvoerder GMT & Corrado Franzini, CEO GMM Group geven toelichting over deze vruchtbare samenwerking.

Meer info? Surf naar [www.stone-tile.be](http://www.stone-tile.be)



## PMV en herbestemming

Christophe Soulliaert van Erfgoedstudio en Bertrand Van Regemortel van PMV vertellen je alles over herbestemmingstrajecten: waarom, wat houdt het in, voordelen. Risico's helder maken. Financiële aspecten en marktaanpak. Hoe een herbestemmingsstudie aanpakken?

## Hedendaags wonen in eeuwenoud erfgoed: een droom of werkelijkheid?

Matthias Hoornaert en Lode Waes CAAAP behandelen enkele interessante vragen: Is het een illusie om in een eeuwenoud klooster, kerk of kasteel dat beschermd is als onroerend erfgoed de hedendaagse comfort- en duurzaamheidseisen te integreren, zonder dat de ziel uit het gebouw wordt getrokken? Is de ontdekkingstocht in het herbestemmen van een beschermd pand een pad vol hindernissen en verrassingen of een verrijkende tocht, die nog meer glans en charme toevoegt aan je project? CASES: 't Groen Kwartier - Antwerpen en Het Academisch Kwartier - Lier.

## Herbestemming Predikherenklooster tot bibliotheek van Mechelen.

Wouter Callebaut van Callebaut-Architecten neemt je mee in het verhaal van de

herbestemming van het Predikherenklooster in Mechelen

De verlaten site rond het Predikherenklooster was jaren een kankerplek in het dense stadsweefsel. Na verschillende mislukte pogingen tot herbestemming was het uiteindelijk de Stad die de ambitie opnam om deze site te herontwikkelen. Men wou een "plek om op verhaal te komen" en dit resulteerde na een Open Oproep en een meerjarenpremie van Onroerend Erfgoed uiteindelijk na een ruïneuze restauratie in de huidige herbestemming. Naast bibliotheek is de site een culturele hotspot geworden voor evenementen én verstillingsruimte. Binnenkort krijgt de site een extra toegevoegde waarde door de ingebruikname van de kerk als bijkomende grote evenementenruimte voor symposia en optredens. Het project is een voorbeeld van geslaagde stadsontwikkeling, -inclusie én communicatie van de stad waarbij een kankerplek een aantrekkingspool is kunnen worden van de wijk, Stad en meerwaardezoeker.

## Onderhoud en restauratie van bouwkundig erfgoed: de rol van uitvoerders en (goede en slechte) uitvoeringspraktijken.

Johanna Hermans van Monumentenwacht Provincie Antwerpen geeft een toelichting

over de pijnpunten en noden binnen de restauratiesector. Tijdens deze lezing zal o.a. worden ingezoomd op de oorzaken en gevolgen van gebrekkig onderhoud, een foute prioritering van de werken en uitvoeringsfouten. Aan de hand van verschillende sprekende beelden wordt meer duiding gegeven bij deze 'slechte praktijk'. In dit licht zullen ook de conclusies van een recente ledenbevraging gepresenteerd worden.

## Authentieke verfsystemen voor renovatie en restauratieprojecten

Richard Vermeulen vertelt je alles over gebaseerd op lijnolie en minerale silicaten. Hun bijzondere eigenschappen en waarom deze bijzonder geschikt zijn voor het renoveren en restaureren van huidig en toekomstig erfgoed. En dit is nog maar een greep uit het aanbod. Check ook de andere lezingen op [www.renoresto.be](http://www.renoresto.be)

Praktisch  
Stone & Tile en RenoResto  
Donderdag 17 & vrijdag 18 maart 2022  
Openingsuren: 9u30 - 18u00  
Hal 8 - Flanders Expo Gent (B)



**ARDEX**

**Uw specialist in het veilig plaatsen van XXL tegels dankzij onze microtec technology!**

**ARDEX**

**www.ardex.eu**

## wedi moodboard

Maak gratis een uniek moodboard en zet jouw gedachten, vormgeving en wensen om in een droombadkamer.

Waar komt de douche, wel of geen bad? Past het allemaal wel en welke tegelkeuze past daarbij? EN! Kan het wel zo uitgevoerd worden? Ontwerp je badkamer in slechts een paar minuten en ontvang plaatjes en een gedetailleerde tekening.



[www.wedi.net](http://www.wedi.net)



## Optidrive

**Belgisch technologiebedrijf dat innovatie en robotica centraal stelt**

Optidrive heeft zich gespecialiseerd in robotinstallaties specifiek voor steenverwerkende bedrijven. Deze robots vormen de fysieke link tussen de verschillende bewerkingsmachines die stenen producten zagen, frezen, schuren, polijsten... Maar ze doen nog meer dan dat. De Optidrive-robots geven ook informatie door over elk specifiek product of elke te bewerken steen. En dat is belangrijk omdat geen enkele steen, geen enkel product gelijk is.

Bij Optidrive gaan innovatie en sector-ervaring hand in hand. Op stone & tile presenteert Optidrive twee specifieke oplossingen die in elk steenverwerkend bedrijf kunnen gebruikt worden.

### 1) Afladen van de zaag

Als de stukken uit de zaag komen, bijvoorbeeld op een band, zal de robot de positie van het stuk detecteren met een camera waarna het stuk wordt opgenomen en verplaatst naar pallet of een andere locatie. Deze robotoplossing kan ingezet worden bij elke zaag, onafhankelijk van het merk.

### 2) Beladen en afladen van een kanten polijstmachine

Zowel voor een horizontale band kanten polijst machine als voor een verticale machine, heeft Optidrive robotoplossingen om de stenen in en uit de machine te brengen. Indien nodig wordt de steen meerdere keren door de machine gehaald om meerdere zijden te polijsten. Momenteel kan deze robot oplossing gecombineerd worden met GMM en Comandulli machines.

**Bezoek Optidrive op Stone & Tile, stand ST21**



## ROSCO

**Dé referentie voor alles wat te maken heeft met matten, profielen en aanverwanten**

### Vanuit Mechelen ... voor heel België

- Familiebedrijf met jarenlange traditie met lokale productie en premium quality.
- Verkoop- en productiedienst met ervaring, expertise en creativiteit.
- Flexibiliteit op maatafwijkingen.
- Uitgebreide stock, snelle service en leveringstermijnen

### Creative oplossingen voor de afwerking van woningen, kantoren en industriebouw

- Vloermatten en vloermatkaders
  - Al onze matten zijn kwalitatief, nemen vocht en vuil goed op en zijn verkrijgbaar in talrijke kleuren en uitvoeringen.
  - Schoonloopmatten, voor gemiddelde belasting tot 500 passages per dag, op de bestaande vloer met rubberen rand (8-9 mm) of die in een kader (12 tot 22 mm).
  - Profielmatten, geschikt voor intensief belopen tot 5000 passages per dag, in een (bestaand) kader vanaf 12 mm tot 26 mm te liggen.
  - Vloermatkaders zijn ideaal om uw mat in de betegeling te verwerken, vormen geen struikelgevaar en zijn onvervormbaar dankzij hoekversterking in verzinkt staal

Oude Baan 3A, 2800 Mechelen  
+32 (0) 15 29 30 20  
[info@rosco.be](mailto:info@rosco.be)



**Bezoek ROSCO op Stone & Tile, stand ST32**

- Alles behalve de tegel
  - Schlüter: Innovaties met profiel.
  - Profielen en folies: Verschillende soorten profielen in diverse materialen.
  - Bouwplaten en wellness: Creatieve oplossingen voor badkamer en sanitair.
  - Tegeldragers: De terrasdragers ter bescherming van de dichting.
  - Afwatering: Douchegoten, klokputten en balkonafvoeren in metaal en in kunststof.
  - Dekfels en roosters: Alles voor het afdekken van putten en openingen.



Vers Bloed

# Dimitri Coene gaat voor finesse

Tekst: Hilde Van Malderen

In Vers Bloed zetten we nieuwkomers in de sector op het podium. Voor deze editie strikten we Dimitri Coene (32). Na een omwegje in de horeca vond hij als tegelzetter zijn ware passie.

## Dimitri, stel jezelf eens voor.

"Ik ben opgegroeid in Bredene en was eigenlijk als kind altijd graag bezig met allerlei karweitjes zoals het gras afrijden, iets ophangen, iets dat kapot was herstellen. Die kleine dingen. Dus mijn ouders hadden gezien dat ik technisch onderlegd was en hebben me richting bouw gestuurd. Tot het vierde middelbaar volgde ik een bouwopleiding, maar ging dan toch richting horeca. Daar bleef ik werken, tot ik als zelfstandige wilde beginnen. In de horeca zag ik dat niet zitten. Ik volgde via Syntra West bedrijfsbeheer en via de VDAB een opleiding vloer- en wandbelegging. Mijn hart lag daar."

## Hoe zou je jezelf als persoon naast het werk omschrijven?

"Gedreven, een absolute levensgenieter. Al ben ik eigenlijk heel veel bezig met mijn werk. Niet dat ik per se veel uren wil kloppen, maar

als ik niet aan het werk ben, ben ik wel bezig met dingen te bedenken die me kunnen helpen. Ik moest eens hele grote tegels leggen, en ik zag het niet zitten om ze handmatig in te leggen, dus heb ik een ketting gemaakt met elektrische zuignappen, zodat ik ze met de kraan kon leggen. Ik probeer de dingen simpeler te maken. Ik heb veel energie (lacht). Ik ben op dit moment ook thuis bezig met een totaalrenovatie, dus daar kruipt veel tijd in. In de zomer ga ik graag waterskiën. En natuurlijk is er ook mijn dochtertje Alysa (1,5 jaar). Mooie leeftijd. Super, dan is papa nog de held hé (lacht). Mijn dochter is mijn hele wereld."

## Wat vind je het leukste deel aan je job?

"Het fijne, secure werk en liefst van al badkamers, omdat daar veel hoekjes en kantjes aan zijn. Mij moet je niet vragen om 300 of

400 vierkante meter te vloeren. Dat zegt me niets. Wat ik graag doe zijn de Marokaanse tegeltjes, douches, alles met verstekken, een sokkeltje... Andere vloerders staan daar minder voor te springen, maar bij mij is dat mijn kernactiviteit, wat niet willen zeggen dat ik nooit eens een groot werk doe. Maar meestal kom ik bij mensen voor kleinere karweitjes en zorg ik voor de finishing touch. Onlangs mocht ik een keukenmuur doen in visgraatmotief. Daar ben je wel even mee bezig, zalig! Maar liever drie dagen werken aan 4 vierkante meter omdat het zo moeilijk is, dan meters tellen."

## Wat vind je het moeilijkste aan je job?

"Planning. Ik werk vooral op de particuliere markt en wij komen achteraan in de rij dus wij zijn afhankelijk van de loodgieter, van de chapper, van de elektriciens... Dat maakt het

**PRODIM**

**COMPLETE DIGITALE TEMPLATE-OPLOSSINGEN**

720.8 190.0 90.9° 2102.0mm

**PROLINER PAKKETTEN**

**GENERATION X**

VOOR DE STEENINDUSTRIE

CHECK! ✓

CHECK! ✓

CHECK! ✓

**PROLINER** **FACTORY**

**WWW.PRODIM-SYSTEMS.COM**

Prodim International BV Tel: +31 492 579050

heel moeilijk om te plannen. Als je voor een bouwpromotor werkt, moet je bijvoorbeeld tien appartementen doen en kan je beginnen. Maar ik doe dat niet. De prijzen daar liggen veel te laag. Alles moet om ter goedkoopst en om ter snelst. Echt niet mijn ding. Wat ik ook niet zo graag doe is uitbreken. Ik weet dat het erbij hoort, maar als klanten iemand anders kennen die dat wil doen, graag! Vinden ze niemand, dan neem ik dat er wel bij natuurlijk."

## Hoe blijf je mee met alle trends?

"Ik ben vertegenwoordiger geweest bij Tyles en daar heb ik veel geleerd. Daarnaast lees ik ook Polycaro om nieuwe dingen te leren kennen. Als ik iets zie dat me interesseert, neem ik contact op met de firma. En als mensen die op topniveau werken, zoals James Desmet, waar ik heel erg naar opkijk, zeggen dat een product goed is, dan wil ik dat ook wel proberen. Want van hen kan ik veel leren. Wat James kan, daar kan ik alleen maar van dromen."

## Met welk materiaal werk je graag?

"Met Kerakoll via Tyles. Alles van lijmen, voegmiddelen enzoverder. Die firma probeert ook bio te zijn, zodat je minder stof inademt. Het is een innovatief bedrijf. En ze hebben bijvoorbeeld vijftig verschillende soorten voegsel. 50 kleuren siliconen. Allemaal op stock. Via Tyles kreeg ik een mooie springplank en daar ben ik hen heel dankbaar voor."

## Tegelzetter is een knelpuntberoep. Hoe zou je mensen aanmoedigen om eraan te beginnen?

"Je hebt twee soorten vloerders. De vierkantemetervloerders en die die voor de finesse gaan. Wel, probeer bij iemand die voor de finesse gaat in de leer te gaan en niet bij iemand die enkel op prijs speelt. Want constant grote oppervlaktes vloeren, ben je na vijf jaar beu. Ik ken iemand die zo werkt. Het enige wat hem op het einde van de dag interesseert is hoeveel meter hij op het einde van de dag gelegd heeft. Ik vind dat een volledig verkeerde instelling."



# Slechte tegel of foute tegelsnijder?

“Verdorie, mijn tegel breekt verkeerd af!”, hoor je soms weerklinken op de werkvloer. Als een tegel niet volledig recht snijdt op de snijplank of onder de snijlat, moet men eerst naar de oorzaak zoeken en niet onmiddellijk lukraak met de vinger wijzen naar de fabrikant van tegel- of snijsysteem. Het is al evenmin aan te raden om hiervoor direct een expert aan te stellen vooraleer alle mogelijkheden te hebben afgewogen. Ten minste drie verschillende anomalieën kunnen aan de basis liggen van vervelend, ongewild breekwerk, dat je eigenlijk zelf gemakkelijk kan oplossen.

Tekst + foto's: Peter Goegebeur

## 1. Het gereedschap

Vooreerst maken we een duidelijk onderscheid tussen 'snijden' en 'zagen'. In tegenstelling met het droog of nat zagen van tegels met een tafelzaagmachine of handslijpmachientje, behandelen we hier enkel de stofvrije manuele 'snijtechnieken'.

Als het breken van de gesneden tegel niet naar behoren verloopt, gaan we allereerst het gereedschap controleren. Op de eerste plaats moet je de juiste tool gebruiken. Het snijtoestel moet van goede kwaliteit zijn, in goede staat verkeren en vooral goed onderhouden zijn. Een tegelsnijder met een breekkracht van 1200 kg, zoals de TX-MAX van

RUBI bijvoorbeeld, is een ideaal toestel om harde en dikkere keramische tegels te breken.

Verskillende snijwieltjes (vb. diameter 8, 12 of 22 mm) kunnen in een fractie gewisseld worden. Maar ook dergelijk toestel heeft zijn beperkingen en soms moet men overschakelen naar een zwaarder type om bijvoorbeeld harde tegels van meer dan 2 cm dik te breken. Bepaalde snijlatten, zoals de 'Flash Line 3' van Montolit bijvoorbeeld, hebben dan voor het snijden van grootformaattegels (XXL en SL) ook een handig snijwielwisselsysteem met drie verschillende standen. Al deze vernuften zijn heel functioneel en

kunnen naargelang de toplaag en structuurverloop van het tegeloppervlak perfect ingezet worden om een zuivere snede te realiseren.

Hieronder volgen een zevental voorbeelden die het fout wegbreken van een keramietegel als gevolg van een mankement louter door het verkeerd gebruik van het gereedschap kunnen hebben:

- Keramische resten (minusculen stukjes of brokjes) onder of tussen de breekplaten, waardoor deze niet meer vrij naar onder toe tijdens de afduwbeweging kunnen bewegen.



- Keramische schilfertjes op de breekplaten, waardoor de tegel niet meer op z'n gemak kan liggen. Het komt zeer regelmatig voor dat kleine keramische schilfertjes op de duwplaten terechtkomen. Deze moeten bij elke snijbeurt steeds vooraf verwijderd worden!
- Een te stomp snijwieltje, wat vanzelfsprekend niet fijn en vooral onvoldoende diep krast.
- Een snijwieltje dat niet zuiver recht naar voren snijdt, dus op een of andere manier schuin in de houder zit.
- Speling op de geleider(s) of handvat.

- Lichte speling op of blokkage van het snijwieltje. Voor dit laatste kan even inoliën van het asje al een eenvoudige oplossing zijn. Een snijwieltje dat piept, verliest sowieso snijkracht.
- Vervuilde geleider(s), waardoor niet meer met een vlotte beweging gesneden kan worden.



Het regelmatig smeren van de geleidestangen is hier van zeer groot belang. Smering voor tegelsnijders die uitgerust zijn met gesloten kogellagers is in principe niet meer nodig in tegenstelling met deze die voorzien zijn van glijbussen of 'open' glijkoppen. Maar, er is een maar! Stof op uw tegelsnijplank en vooral op het schuifstelsel kan heel abrasief zijn met een stug effect tot gevolg tijdens elke snijbeweging. Het gebruik van een willekeurig gekozen glijmiddel of een te veel aan minder geschikte smeeroilie kan de schuifbewegingen op korte termijn opnieuw afremmen en zelfs frequenteer blokkeren met alle lastige gevolgen van dien. De zogenaamde solventvrije "naaimachine-olie" zou hier eerder de betere duurzame optie zijn om de souplesse van de glijbewegingen met het snijbreekmechanisme te bevorderen.

### Supertip!

Voor het onderhoud van de meeste types tegelsnijder met glijlagers moet je om te beginnen (na intensief gebruik) enkele druppels fijne olie op de geleidestangen aanbrengen, waarna je met het snij-breekmechanisme de olie gelijkmatig verdeelt over het "geleidehuis" en het vuil oplost. De olie verspreid je het beste optimaal door een paar keer heen en weer te gaan met het snij-breekmechanisme op de geleiders over de volledige lengte van je tegelsnijder. Van zodra het vuil losgemaakt is, haal je met een droge doek alle zichtbare vuil- en olieresten weg van de geleidestangen.

Er blijft dan in de meeste gevallen toch nog altijd voldoende olie over voor een perfecte smering, maar je kan er altijd zonder te overdrijven nog ietwat supplementair aan toevoegen indien je dit toch nodig zou vinden.

## 2. De snijtechniek

Jouw snijmachine moet je in eerste instantie op een stabiele ondergrond plaatsen. Om helemaal comfortabel te kunnen snijden, zet je jouw snijplank dan nog het beste op werkhogte. "Een tegel mag geen valse noot laten vallen tijdens het snijden", hoor je regelmatig zeggen gedurende de workshops 'Snijtechnieken' van BITA (Belgian Innovative Tile Academy vzw). "Als hij zingt als een liertje tijdens het inklassen met het wieltje heb je al 99% zekerheid dat de tegel perfect afbreekt.". En effectief, als men eerder een knarsend geluid hoort tijdens de snijbeweging, is dit vaak een teken dat je mogelijk te veel druk hebt uitgeoefend. De snijlijn zal dan niet zo zuiver zijn. Sommige tegelzetter hebben vaak de neiging om tijdens de duw- of trekbeweging te hard op de hendel te duwen terwijl dit eigenlijk niet nodig is. Zorg er bovendien ook voor dat bij regelbare modellen de hendel op een praktische duwhogte staat. Bij sommige tegelsnijders kan je door aan de hendel te draaien de hoogte perfect instellen.

Volgende bewegingen kunnen nefast zijn voor een spatzuivere snede:

### - Te snel of te traag bewegen

Bij te snel snijden komt het geregeld voor dat het wieltje geen tijd heeft om de gewenste diepe kras te maken in het oppervlak van de tegel. Bij een te ondiepe kras zal de breuk zeer waarschijnlijk niet de snijlijn volgen en zijn eigen weg (soms zigzag) gaan zoeken. Als je daarentegen met een te langzame beweging snijdt kan het voorkomen dat je het wieltje te diep in de toplaag zal duwen waardoor de breuklijn kartelingen zal vertonen.

### - Te slordig snijden

Slordig snijden wil zeggen dat er met haperingen gesneden wordt, te langzaam en te vlug en/of te veel en te weinig druk. Onregelmatig dus. Het risico bestaat dan ook dat het gewenste snij- en breekresultaat onvoldoende zal zijn. De zuiverste snijlijn bekom je dus gemakkelijkst als je met een constante snelheid en met de juiste druk met het snijwieltje op de tegel duwt. In sommige gevallen moet je bij manier van spreken



# RUBI



## DELTA LEVEL SYSTEM

### PERFECT NIVEAU

**1** Gemakkelijk en eenvoudig in gebruik

**2** Clips met impuls verwijderen: ALTIJD in de richting van de voeg

**3** Garandeert vlakheid en regelmatigheid van de oppervlakte.

- Voorkomt het ongelijk verwerken van wand- en vloertegels.
- Voor tegels vanaf 30x30cm en groter.
- Pas altijd dubbele verlijming toe.

## BUILDING THE FUTURE TOGETHER

[www.rubi.com](http://www.rubi.com)

expertise



### Conclusie expert

Is er dan nog wel een oplossing om die koppige tegels recht te breken zoals het hoort? Jazeker! Je kan een andere diameter of type snijwielje gebruiken, of ze droog of nat zagen met een ander zaagblad. Wij horen je al denken: 'Is het aan ons tegelzetter om uit te zoeken welk snijwielje of zaagblad er moet worden gebruikt om een koppige tegel perfect te kunnen snijden en breken?' Het antwoord is helaas positief, omdat niemand (zelfs de producent in kwestie niet) op voorhand kan weten hoe de tegel zich zal gedragen tijdens het 'bewerken' ervan. Maar er is een duidelijk lichtpuntje in de duisternis. Niettegenstaande men beweert dat je maar één keer over de snijlijn mag krassen, ga toch maar eens een paar keer over de snijlijn opnieuw heen. Je snijwielje zal wel wat sneller slijten en de tegelkanten zullen niet meer spatzuiver zijn (karteling-vorming), maar in de meeste gevallen is dit nog steeds goedkoper dan diamantzagen.

En als dit laatste niet lukt, haal er dan een technisch expert of adviseur van de fabrikant bij om je bij te staan.

Blijven experimenteren mag altijd natuurlijk met het oog op jouw kennis met collega's te kunnen/willen delen, maar helaas speelt de leuze 'Time is Money' in dit geval ongetwijfeld mee. En mogen wij je nog een laatste tip in dit verband meegeven? Bewerk de tegels boven 5°C en bij voorkeur onder 25°C, want dan gedragen ze zich op hun best.

het tegelvlak slechts te aaien. Ervaren tegelzeters kunnen op gevoel al voorspellen of de tegel perfect zal breken of niet.

### - Stukjes overslaan tijdens de snijactiviteit

Als je bij de aanvang van het snijden met het wielje de boord van de tegel niet raakt of als het profiel of het reliëf van de tegel zodanig diep is dat een klein gedeelte van het onderprofiel niet geraakt wordt, dan zal de tegel hoogstwaarschijnlijk op die plaats ongewild breken.

### De Tegel

Ligt het niet aan het gereedschap en ook niet aan de snijmethode, dan blijft er nog maar een andere mogelijke oorzaak over: de tegel zelf. Hier denken wij bijvoorbeeld aan lastig te snijden tegels, zoals zeer 'hard gebakken' of innovatieve dikkere versies van 20 mm en 30 mm. Bij de meeste tegels die niet goed breken, is inwendige spanning de grootste oorzaak. Maar er zijn ook andere, specifieke gevallen, waarbij de onder- of middenmassa harder is dan de toplaag. Als er te veel inwendige spanning in de tegel zit, dan kan je deze bijna niet recht snijden. Zelfs bij het overschakelen naar waterzagen blijven sommige types zeer hardnekkig tegenwerken.

Bij de stand van de wetenschap zoals die vandaag is gekend, ontstaat interne spanning door een te snelle afkoeling tijdens het bakingsproces. Rond 600°C (ongeveer 50% van de nodige hitte om een keramische tegel te bakken) voltrekt zich een belangrijke fase in het bakproces. Dit wordt in de fabricatiecontreien de "kwartssprong" genoemd. De kwartskristallen gaan zich herschikken en alphasprong wordt betakwards. Deze chemische verandering van de kleisamenstelling gaat samen met plotselinge uitzetting van de klei tot ongeveer 1%. Bij het afkoelen gebeurt het omgekeerde. De plotse volumeverandering die zich op dat moment doorvoert in een hooggebakken gesinterde of verglaasde klei kan leiden tot behoorlijke spanningen binnen de al uitgeharde kleimassa's. Heel technisch, maar wel een feit. Door deze interne spanning volgt de tegel tijdens het breken onvermijdelijk zijn eigen krachtlijnen in de massa onder de toplaag.

Extra informatiebron: Rubi Benelux





# STONE & TILE

HÉT B2B-EVENT VOOR NATUURSTEEN,  
KERAMIEK & COMPOSIT



Registreer nu via  
[www.stone-tile.be](http://www.stone-tile.be)  
en krijg gratis toegang

Registreer nu via  
[www.renoresto.be](http://www.renoresto.be)  
en krijg gratis toegang



# RENORESTO

HÉT B2B-EVENT VOOR DE ERFGOEDPROFESSIONAL

**17 & 18 MAART**

9u30-18u

**FLANDERS EXPO**

hal 8 - Gent

Contact: +32 2 669 78 00 ♦ [info@renoresto.be](mailto:info@renoresto.be) ♦ [info@stone-tile.be](mailto:info@stone-tile.be)

opinie

Arbeidsmarkt

## Jef Van Gemert, instructeur tegelzetten VDAB



Nieuwe Belgen ondervinden heel wat hindernissen op de arbeidsmarkt. Nochtans ben ik daar als VDAB-instructeur enorm enthousiast over. Daarom een warm pleidooi om deze mensen alle kansen te geven, zodat we geen talenten laten verloren gaan. In mijn lessen krijg ik mensen van over de hele wereld binnen. Dat is een grote uitdaging. Het kan gaan van leraars, ingenieurs of mensen die ook al bouwvakker waren in hun thuisland, maar daar op een andere manier werkten.

Voor hen zijn er twee grote hinderpalen om op de arbeidsmarkt te komen en dat zit hem vooral in de communicatie en het feit dat de meesten geen rijbewijs hebben. Wij zetten in op beiden. Er staat iemand bij mij op de werkvloer die taalondersteuning biedt. In Vlaanderen spreken we natuurlijk oo heel wat dialecten. Dat probeer ik hen ook een beetje mee te geven. Ik heb al over het hele land gewerkt en ken dus wel wat plaatselijke woorden. Want om maar iets te zeggen: alleen al voor het woord kruiwagen bestaan heel wat variaties. Er is nu ook een app, FACT, die taalondersteuning biedt in verschillende talen om technische termen te vertalen en dat heeft veel potentieel om onze cursisten verder te helpen. Ze kunnen dat meenemen op de werf en dat zal zeker de weg verkleinen tussen aannemer en cursist.

Verder communiceren wij zeker in het begin op alle mogelijke manieren, met gebaren, met filmpjes, een hele uitdaging, maar ook heel boeiend. De eerste weken proberen we de cursisten wat in te schatten. Welk niveau ze hebben en welke ervaring. Dan starten we met onze basisoefeningen. Je merkt ook meteen hoe de motivatie zit. Ik heb ook gewerkt in het middelbaar onderwijs en daar is je publiek meestal van jongsaf aan al uitgebloeid. Terwijl onze nieuwe Belgen echt komen om hier iets op te bouwen. Ze zijn enorm gemotiveerd.

In de bouwsector zijn er handen tekort. Je zou dan kunnen zeggen dat er meer technische opleidingen moeten komen, maar eigenlijk moet je volgens mij vooral inzetten op taal en dat rijbewijs, daar zitten de knelpunten. Als onze cursisten stage gaan doen, stip ik dat ook aan bij de werkgevers om daar op te letten. Een stage duurt 15 dagen, dan kunnen ze zien of het klikt met onze cursist. Ik vraag ook altijd om hen met wat geduld te begeleiden.

Nadien kunnen ze gebruik maken van de Individuele Beroepsopleiding (IBO) wat toch financieel interessant is voor een werkgever. Ik merk ook dat aannemers meer en meer openstaan om met deze doelgroep te werken en dat komt vooral door de motivatie van onze mensen. Van iedereen die hier een opleiding volgt, komt uiteindelijk 75% in de job terecht. Dat is echt heel dankbaar.

# Plopsaqua

Tekst: Hilde Van Malderen – Foto's: PCI

## Het belang van vochtafdichting in een zwembad

Veel mensen zien een zwembad, een tegel, maar beseffen niet altijd wat er nodig is om dat allemaal in stand te houden. Laat staan wat dat wel moet zijn bij een megaproject zoals Plopsaqua in Landen/Hannuit waar 8.000 vierkante meter werd geplaatst, waarvan 3000m<sup>2</sup> in breuksteen. Wij vroegen Pieter Dutr e en Wim Niesing van PCI hoe je zo'n gigantisch project in goede banen leidt.

"Dit moet ongetwijfeld het grootste project zijn dat ik ooit heb begeleid", zegt Pieter Dutr e met volle overtuiging. Hij is samen met Wim Niesing gespecialiseerd in de advisering en begeleiding voor alles wat er onder en tussen de tegels komt aan PCI-producten. Dan hebben we het over waterdichting en het verlijmen en voegen van het tegelwerk. "Dit was een gigantische uitdaging en al zeker omdat, er niet regelmatig breuksteen wordt geplaatst, terwijl de meeste openbare zwembaden kiezen voor een Buchtaltegel 12.5x25."

Ze zetten speciaal voor Polycaro een aantal aandachtspunten op een rij, want in Plopsaqua deden ze alles van vochtafdichting, verlijmen en voegen.

### Vorbereiding en opvolging

"Wij gaan op voorhand naar de werf om te kijken wat er gaat gebeuren, we kijken het lastenboek na. Ik doe een controle voor de vloerwerken beginnen om te kijken of er iets abnormaals is waar we aandacht moeten aan besteden. Wij kijken in welke ruimte we welke producten moeten gebruiken. Dan doe ik wekelijks een controle op de werf om te checken of ze de werken uitvoeren zoals het in ons advies staat. Eerst en vooral is het belangrijk dat de cementgebonden dekvloer (ondergrond) droog is. Dat wordt getest."

### Waterdichtingsmembraam

"Na het cementair uitvlakken van de wanden en het aanbrengen van de cementgebonden dekvloer wordt er in alle natte zones een waterdichtingsmembraan aangebracht met PCI SECCORAL 1K.



Door het aanbrengen van het membraan wordt indringing van vocht in de ondergrond voorkomen.

Daarnaast heeft het ook een ontkoppelingsfunctie, eventuele werking vanuit de ondergrond of spanningen door temperatuurswisselingen worden hiermee opgevangen. In het geval van PlopsAqua ging het om een golfslagzwembad, een 25-meterbad, een peuterbad, een kleuterbad, een jacuzzi, plages. Het waterdichtingsmembraan is niet alleen belangrijk in binnenbaden maar zeker ook gelet op de ontkoppelingsfunctie voor buiten baden."

### Putjes en afvoeren

"Naast de wanden en de vloeren zijn er nog tal van andere afdichtingen nodig in en rond de baden.

Denk hierbij aan putjes, afvoer- en doorvoeren, lampunits enzovoort. Alle kunststof en RVS delen werden vooraf geprimerd met PCI EPOXIGRUND RAPID en afgezaand met vuurgedroogd PCI QUARTSZAND 0.3-0.8. Al deze geprimerde delen worden afgegoten met epoxy, de vloeibare uitvoering PCI APOTEN op de vloer en PCI DURAPOX voor op de wandafdichting. Op deze afdichting sluit het waterdichtingsmembraan naadloos aan."

### Breuksteen

"In de meeste zwembaden wordt een Buchtaltegel gebruikt van 12.5x25, maar hier ging het om breuksteen in alle vormen en maten. We dachten eerst dat het 2 à 3mm niet gekalibreerd ging zijn, maar het bleek uiteindelijk om 7 à 8mm te gaan. Dat



betekent dat wij een ander lijm moeten gebruiken waar we die dikteverschillen moeten kunnen overnemen zodat die vloer pas ligt." De keuze is daarom gemaakt om de breuksteen holtevrij te verlijmen met PCI CARRANT. Met deze dikbedlijm kunnen we in een lijmlaagdikte van 5 tot 40 mm tegels verlijmen. De overige keramische tegels op de wand en de vloer zijn verlijmd met PCI FT EXTRA. Alle aansluit- en dilatatievoegen worden natuurlijk vrijgehouden van lijm en voegmortel en zijn flexibel afgedicht met PCI SILCOFUG E, siliconen voegkit speciaal voor toepassing in zwembaden."

### Voegen

"Onze epoxy gaat tot 2 cm voegbreedte, maar met breuksteen gingen we naar 3, 4, 5 cm en dus moest er een andere voeg komen die die voegbreedte kon overnemen. Breuksteen heeft een vervorming, je moet dat goed opvullen met een voeg, want mensen mogen op hun blote voeten niet op die randen van die tegel komen. Ze mogen wel de oneffenheid van de tegel voelen, maar zich niet bezeren aan de scherpe kanten. Om te kijken hoe we dat gingen aanpakken hebben we op voorhand een vloer laten leggen van 4 vierkante meter breuksteen om daar de testen op te doen met de epoxyvoegen, wat de wens was van de opdrachtgever.

Met welke type quartszand kon het beste resultaat worden verkregen, fijn of grof quartszand?

Uiteindelijk kon de opdrachtgever zelfs nog een keuze maken uit diverse uitvoeringen, en is gekozen voor een mooie fijne korrel waarmee er een perfecte uitstraling van de voeg werd verkregen.

De PCI DURAPOX NT is zeer makkelijk te verwerken epoxyvoeg, gesloten van cel en kleurvast. En door het gebruik van de PCI DURAPOX FINISH bij de laatste afsponsbeurt is het achterblijven van de vervelende epoxysluier niet aan de orde."

PCI<sup>®</sup>  
Für Bau-Profis

## OP ALLE SITUATIES VOORBEREID

DAT IS BELANGRIJK VOOR ONS.  
PCI FLEXMÖRTEL S1 – DE ALLROUNDER




De flexibele tegellijm voor alle keramiek, binnen en buiten, op wand en vloer:

- Comfortabele verwerkingstijd
- Snellere uitharding
- Consistentie kan variabel worden afgestemd op eisenprofiel

www.pci-afbouw.nl A brand of MBCC GROUP

Salve Mater in Lovenjoel, een  
goddelijk project

Technisch

# Salve Mater, een goddelijk keramisch- én natuursteenproject

Wie een kerk binnenloopt, kijkt meestal eerst naar boven, maar in de 'Salve Mater' in Lovenjoel kijken wij toch liever naar de grond, waar je prachtige binnenbevoeringen ziet. Tegelzetter Johan Cartenstart legt ons uit hoe hij dit 'goddelijke' project aanpakte.

Tekst: Hilde Van Malderen - Foto's: STONE

De kerk zelf is niet meer in gebruik. Ze maakt intussen deel uit van een uitgestrekt groen en waardevol paviljoendomein op de rand van het Lovenjoelse dorpscentrum en de vallei van de Molenbeek. Het park errond is beschermd als dorpsgezicht en ook in de kerk mocht je niet zomaar eender wat doen. Het hele domein werd omgevormd tot een woonpark/parkcampus. Projectontwikkelaar VIRIX nam STONE onder de arm dat instond voor de natuursteen binnenbevoeringen in Gradina en Marrone Castanho, de terrazzo tegels en trappen en de keramische tegels voor de wellnessruimte en het zwembad.

Dat het een uitdaging was voor vloerders is meteen duidelijk, want Johan Cartenstart zette er zijn beste mensen op. "In dit geval was het overleg op voorhand minstens even belangrijk als de uitvoering. Hier kon je niet zomaar aan beginnen. We moesten vooral goed nadenken hoe we de verschillende tegels gingen leggen, er kwam dus heel wat meetwerk bij kijken. Een keer je dan effectief kan beginnen valt het wel mee. Het ging hier om een tegel van 20mm en we hebben daar 5mm flexlijm onder gelegd. Eerst hebben we gekeken of de chape genoeg uitgehard en voldoende droog was, die mocht niet te korrelig zijn, voor we konden starten. In totaal denk ik dat we toch zo'n 300 à 400 vierkante meter hebben gevloerd. En ook de trap namen we voor onze rekening. Dat was zeker niet de makkelijkste trap die je kon zetten, maar het is ons toch gelukt."

## Zo weinig mogelijk geluidsoverdracht

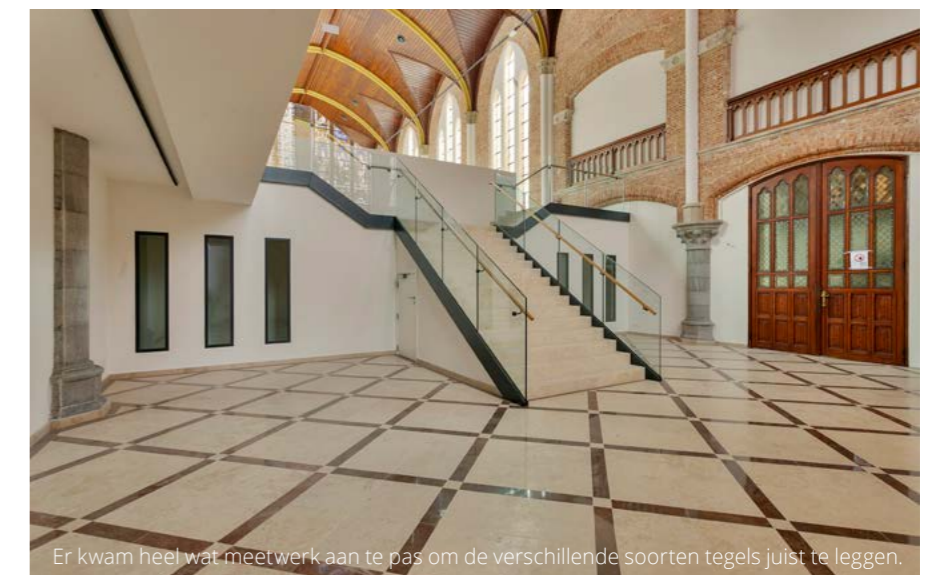
Maar laat ons beginnen bij het begin, een goede chappe. "Wij hadden gevraagd om de chappe al goed op voorhand te leggen, want al dat vocht moet door die steen gaan. Dat is meestal geen goede manier van werken. Tegenwoordig lijmen wij zoveel mogelijk onze tegels net omdat er dan achteraf zo weinig mogelijk vocht door die tegel moet. De tegels legden we vol in de lijm. En bij de plinten moet je zien dat je voldoende uitzetvoegen aan de kanten hebt, zodat je zo weinig mogelijk geluidsoverdracht creëert. De plinten hebben we daar 3mm boven een tegel gezet en achteraf opgekit, vooral voor de akoestiek en voor de werking van de vloer. De architect was daar heel erg op gesteld, die wilde niet dat er geluidsoverdracht kwam."

## Uitzetvoegen

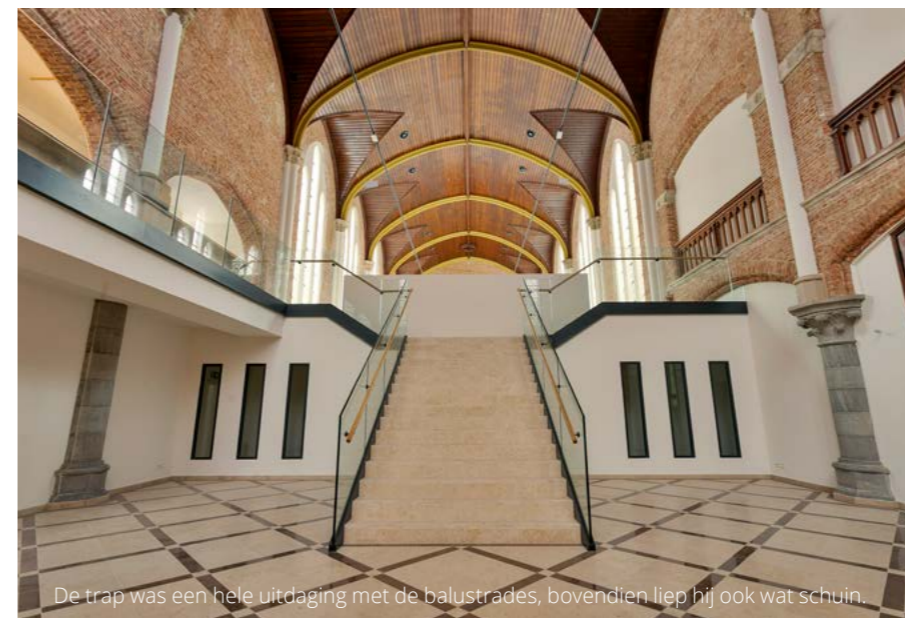
Een andere moeilijkheid zat hem in de uitzetvoegen. "Ze hadden ons gevraagd om de uitzetvoegen niet dwars over de tegels te maken, want anders onderbreek je het patroon dus hebben we die uitzetvoegen zoveel mogelijk meegezet met de tegel. Een andere uitdaging was die kleine decors ertussen, dat moest mooi uitpassen en dat is niet zo eenvoudig. Je moet altijd zien dat alles op elkaar past, zeker met die kleine stukjes, moet je dan echt goed opletten om overal dezelfde voegen te kunnen aanhouden."

## Ontkoppelingsmat

"Wij werken niet standaard met een ontkoppelingsmat," zegt Johan, "maar hier zeker wel. Het deel natuursteen hebben we diagonaal



Er kwam heel wat meetwerk aan te pas om de verschillende soorten tegels juist te leggen.



De trap was een hele uitdaging met de balustrades, bovendien liep hij ook wat schuin.

“DE PLINTEN HEBBEN WE DAAR 3MM BOVEN EEN TEGEL GEZET EN ACHTERAF OPGEKIT, VOORAL VOOR DE AKOESTIEK EN VOOR DE WERKING VAN DE VLOER.”



gelegd, met allemaal kleine stopjes in. Daaronder hebben we een ontkoppelingsmat gelegd, omdat we het risico niet durfden te nemen met de vloerverwarming omdat vloerverwarming een andere manier van uitzetten heeft dan de bovenlaag. Plus er kwamen ook zoveel voegen door elkaar met die kleine decors erin. Daarom hebben we het zekere voor het onzekere genomen en eerst een ontkoppelingsmat geplaatst. Zodat die beweging onafhankelijk komt met de vloer, omdat er vloerverwarming opstaat. Nog iets belangrijks is de juiste lijm gebruiken om geen vlekvorming te krijgen die doortrekt naar je tegels. Eentje die snel afbindt, dat is ook belangrijk.”

**De trap**

Naast het vloeren was er ook een trap die onder handen moest genomen worden. “Absoluut niet eenvoudig,” zegt Johan. “De architect heeft daar een plan voor gemaakt. Het was een trap in bloktredes. Dat moest allemaal redelijk mooi uitkomen, dus daar was heel wat meetwerk aan. Het was een verbouwing dus dan is praktijk en theorie niet altijd hetzelfde. De muren staan daar niet zoals in een nieuwbouw. De trap die ze daar gegoten hebben, hebben we achteraf wat moeten bijwerken. We hebben veel moeten aanpassen om een vloeiende beweging te krijgen in de trap. En dan had je ook nog die twee glazen balustrades aan de zijkant. Dat liep wat schuin dus elke trede is moeten bijgezaagd worden op de werf zelf.”

# Breccie: natuurlijke circulariteit

Breccies zijn als het ware natuurlijke voorbeelden van recyclage en circulariteit. Ze worden gevormd uit het afgebroken puin van oude gesteentes, zonder al te veel poespas. Ze behoren tot de sedimentaire gesteentes, al wordt de term breccie soms ook gebruikt voor magmatische en metamorfe gesteentes die gedeeltelijk zijn verbrijzeld door magmatisme of tektonische wrijving. Tot slot wordt de term breccie soms ook gebruikt in de productnaam van composiet of keramische materialen vanwege hun gelijkenis met het natuurlijke product.

Tekst: Tim De Kock (ARCHES UAntwerpen; Inspect BV)

## Ontstaan

Breccie (spreek uit: bretsje of brektsje en gebruik gerust een Gentse tongval) is een sedimentair gesteente met grote, hoekige klasten. Voor geologen betekent groot minstens twee millimeter, maar vaak gaat het over centimeters of decimeters. De vorming van zo'n gesteente is best bijzonder. De grote klasten zijn het puin van een ouder gesteente. Om in zo'n hoeveelheid groot en hoekig puin te produceren, is er een serieuze natuurkracht nodig. Dat kan bijvoorbeeld bij een aardverschuiving of een instorting waarbij hele stukken rots opgebroken worden en kortstondig verplaatst. Zoiets is vaak goed zichtbaar in de bergen, waar de valleiflanken en de rivierbedding uit grof puin bestaan. Maar na verloop van tijd zal dat puin gewoon verder eroderen, waardoor het zelden opgenomen wordt in het geologische archief. Om tot een exploiteerbare natuursteen te komen, moet het snel en in grote volumes begraven worden zodat het kan verstenen. Die setting vinden we vooral terug in structurele bekkens die zich parallel aan ontwikkelende gebergtes vormen: een voorlandbekken.

## De schoonheid van chaos

Omdat er zo'n kracht gepaard gaat met de vorming en afzetting van het gesteentepuin, worden vaak meerdere gesteenteformaties geaffecteerd. Het puin, en dus de latere breccie, is dan een bonte mix van allerhande steensoorten en dus kleuren, vormen en formaten. Dat kan zeer overweldigend overkomen, maar in grote vlakken of open

ruimtes kan dit ook een prachtig, energiek en natuurlijk schouwspel opleveren. Een breccie past dus goed in open en lichte ruimtes in combinatie met glaspartijen, in een natuurlijke setting en in een ruwe, industriële context in combinatie met metalen.

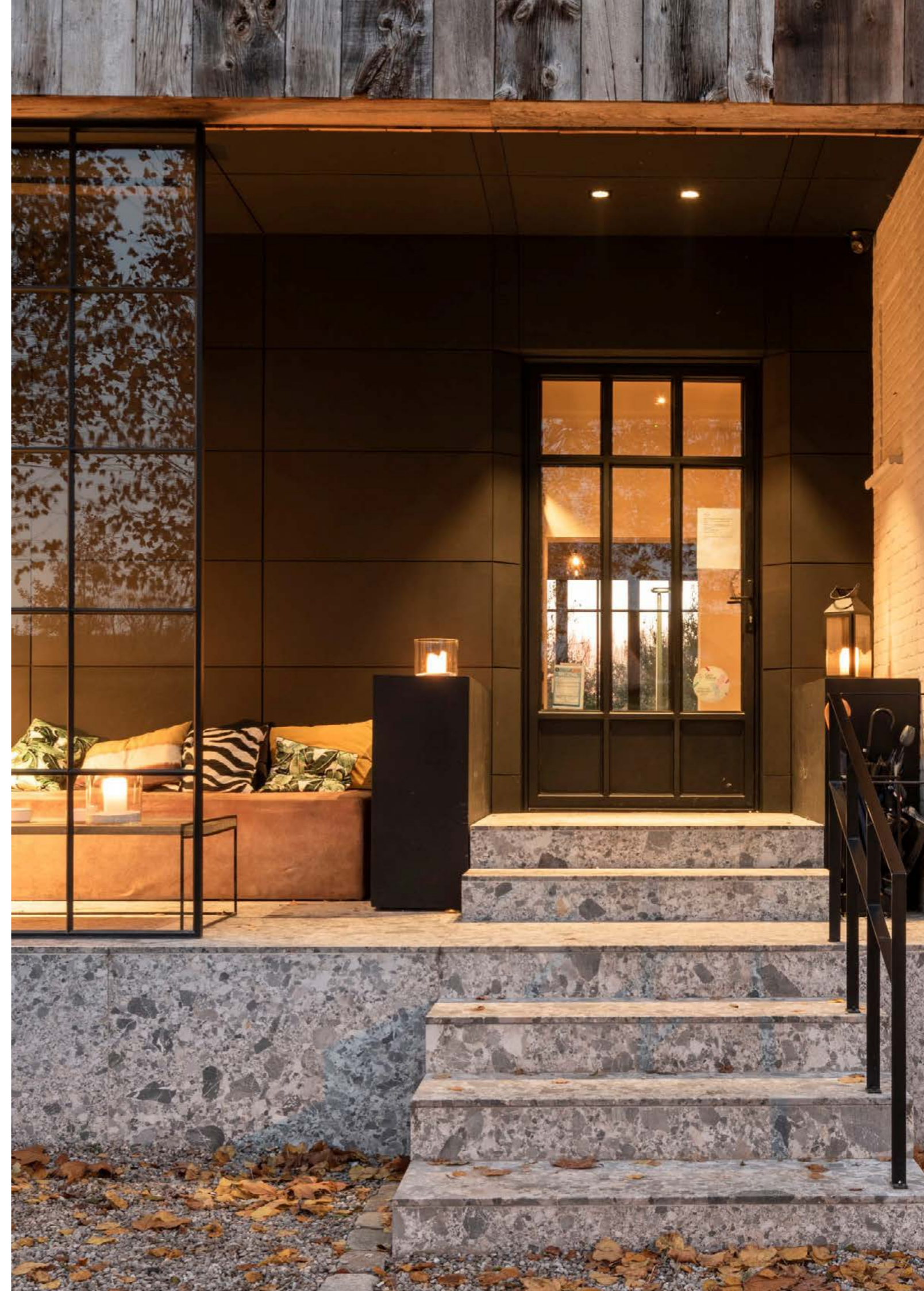
## Kleuren en afwerking

De kleuren van de klasten worden bepaald door het bronmateriaal, namelijk de oudere gesteentes. Dit kan zeer variabel zijn, en de klasten zelf kunnen ook meerkleurig zijn of structuur vertonen. Binnen één soort breccie zijn de terugkerende kleuren dan weer wel consistent. Eventuele variaties in kleur worden onder hun eigen specifieke productnaam op de markt gebracht. Verder is de kleur van de breccie ook afhankelijk van de matrix, het fijne materiaal dat de ruimte tussen het grove puin vult. Dit is vaak neutraal zoals beige of grijs, al komen ook kleuren zoals rood voor. De textuur, het schouwspel van kleuren en vormen, komt het best tot uiting in een vlakke afwerking zoals verzoet of gepolijst.

## Toepassingsgebieden en onderhoud

Breccias worden voor veelzijdige binnentoe-passingen gebruikt, zoals vloeren, muren, werkbladen en ander decoratief maatwerk. Buiten worden ze voornamelijk gebruikt in gevelbekleding. Omdat diverse brongesteentes kunnen voorkomen, kan er variabele gevoeligheid zijn aan zuren en krassen. Raadpleeg daarom zeker de technische fiche en onderhoudsbrochures.

”  
BRECCIAS WORDEN  
VOOR VEELVULDIGE  
BINNENTOEPASSINGEN  
GEBRUIKT, ZOALS  
VLOEREN, MUREN  
WERKBLADEN EN  
ANDER DECORATIEF  
MAATWERK.  
BUITEN WORDEN  
ZE VOORNAMELIJK  
GEBRUIKT IN  
GEVELBEKLEDING.



**WIL U DEZE  
PRODUCTEN  
PRODUCEREN?**

**HIER ONZE  
BESTE  
OPLOSSINGEN**

Een compleet gamma machines om te verzagen en te profileren, aan te passen aan uw behoeftes.

**Compactline®**

**INDUSTRIAL  
LINE**

MVB/5 Zaag- en profileermachine voor plinten en zwembadranden of trappen, compact met 1 zaagmotor en 4 profileermotoren.



MBZ Industriële machine voor grote producties van plinten en zwembadranden of trappen.



**STONE & TILE 2022 17/18 Maart - Hal 8 Stand ST23**

**FERRARI & CIGARINI**  
VERY ITALIAN TECHNOLOGY

Tel. +39 0536 941510  
sales.dpt@ferrari-cigarini.com  
[www.ferrari-cigarini.com](http://www.ferrari-cigarini.com)



[www.projectburo.be](http://www.projectburo.be)

exclusieve machines

e-mail info@projectburo.be  
tel +32 (0) 3 663 67 28  
mob +32 (0) 495 340 330  
b-2990 wuustwezel - bredabaan 825

# STONE & TILE

HÉT B2B-EVENT VOOR NATUURSTEEN,  
KERAMIEK & COMPOSIT



Registreer nu via  
[www.stone-tile.be](http://www.stone-tile.be)  
en krijg gratis toegang

Registreer nu via  
[www.renoresto.be](http://www.renoresto.be)  
en krijg gratis toegang



# RENORESTO

HÉT B2B-EVENT VOOR DE ERFGOEDPROFESSIONAL

**17 & 18 MAART**

9u30-18u

**FLANDERS EXPO**

hal 8 - Gent

Contact: +32 2 669 78 00 ♦ [info@renoresto.be](mailto:info@renoresto.be) ♦ [info@stone-tile.be](mailto:info@stone-tile.be)

# Bouwplaten: veelzijdige ondergronden voor tegels

Een bouwplaat kan omschreven worden als een plaat met een kern van hardschuim, die aan beide zijden voorzien is van een gewapende cementering of een hechtvlies, en die klaar is om betegeld te worden. De toepassingsmogelijkheden van dergelijke betegelbare platen zijn talrijk: bij nieuwbouw, bij vernieuwbouw, voor vloeren, voor plafonds, voor wanden en dit, zowel in droge als in natte ruimten. Dit artikel zet hun toepassing op wanden in de kijker en reikt de aannemer-tegelzetter bovendien specifieke informatie aan voor de plaatsing ervan.

Tekst :T. Vangheel, ir., adjunct-laboratoriumhoofd, laboratorium Ruwbouw- en afwerkingsmaterialen, WTCB

## Plaatkarakteristieken

Er is op de Belgische markt een breed gamma aan betegelbare platen te vinden, gaande van platen op basis van gips, vezelcement of hout tot platen met een kern van geëxpandeerd (EPS) of geëxtrudeerd (XPS) polystyreen. De toepassingsmogelijkheden ervan zijn legio.

Voor de plaatsing in natte ruimten, waar waterdichtheid een belangrijk aandachtspunt is, verwijzen we naar de WTCB-Dossiers 2010/2.11, waarin de verschillende materiaalopties om te komen tot een waterdicht resultaat besproken worden, evenals naar de WTCB-Dossiers 2017/2.9, waarin de intrinsieke waterbestendigheid van bouwplaten en de uitvoering van inloopdouches met andere plaatmateriaal besproken worden. In dit artikel spitsen we de aandacht echter toe op bouwplaten zonder waterdichtingsfunctie met een EPS- of XPS-kern voor wandtoepassingen. Dergelijke bouwplaten zijn drukvast (> 180 kPa voor EPS en 300 kPa voor XPS), thermisch isolerend, weinig gevoelig voor schimmelvorming, lichtgewicht en eenvoudig verwerkbaar. Ze zijn beschikbaar in verschillende diktes, gaande van enkele mm tot enkele cm. Vaak zijn er naast de grote platen van ongeveer 2,5 m op 60 cm ook bredere en/of minder lange platen verkrijgbaar.

De bouwplaten zijn eenvoudig te snijden met behulp van een breekmes of een hand- of

decoupeerzaag. De opslag ervan gebeurt bij voorkeur droog, vlak en liggend en dit, om doorbuigen te vermijden.

De meeste fabrikanten bieden ook de bijhorende systeemcomponenten aan, zodanig dat de platen gemakkelijk geplaatst kunnen worden: afdichtings- en wapeningstape, hoeelementen, pluggen, schroeven, rozetten, lijmen, kitten ...

## Toepassingen

Afhankelijk van hun dikte, kunnen bouwplaten aangewend worden om wanden te egaliseren, als ondergrond voor tegels of pleisterwerk, voor het realiseren van scheidingswanden op regelwerk of tussenmuren, voor het bekleden van badkuipen, voor het omkassen van leidingen, voor het bekleden van voorhangtoiletten, voor het ontwerpen van nissen en badkamerelementen voor het realiseren van schappen en kastjes enzovoorts. Ze kunnen ook aangewend worden om gebogen oppervlakken uit te voeren. In dit geval dient men ingezaagde bouwplaten in een ronde vorm te plaatsen. Door deze manier van werken kunnen onder meer zuilen, gebogen muren en zitbanken voorbereid worden.

### 2.1 Egaliseren van wanden

Niveaunderschillen aan het wandoppervlak – die bijvoorbeeld te wijten zijn aan een gedeeltelijke bepleistering of een halfhoge wandbetegeling – kunnen weggewerkt

worden door het aanbrengen van dunne bouwplaten.

De dikte van de bouwplaten moet afgestemd worden op de dikte van de bestaande afwerking, om ervoor te zorgen dat de aansluiting tussen beide muurdelen vlak zou zijn. De bouwplaten worden volledig verlijmd op de ondergrond waarop vooraf een geschikt voorstrijkproduct aangebracht werd (voor zuigende of niet-zuigende ondergronden). De voegen worden doorgaans voorzien van een wapeningsband om het risico op scheurvorming in het afwerkingsmateriaal te beperken.

Indien de ondergrond wel voldoende vlak is – d.w.z. indien de aanwezige niveaunderschillen kleiner zijn dan 5 mm onder de lat van 2 m – maar niet over een toereikende draagkracht beschikt (wat het geval kan zijn bij muren met afbladderende verf of in aanwezigheid van een holklinkende bepleistering), dan moeten de bouwplaten mechanisch verankerd worden met pluggen. De pluggen moeten voldoende diep (doorgaans 35 mm) in de ondergrond gedreven worden, om de bouwplaat de nodige stabiliteit te verlenen. Men dient te voorzien in een minimum van 5 pluggen per m<sup>2</sup>, wat voor een bouwplaat met standaard afmetingen overeenkomt met 8 pluggen per plaat.

Bij twijfel over de oppervlaktecohesie van de bestaande ondergrond, wordt aangeraden om een mechanische verankering uit te voeren.

### 2.2 Uitvlakken van onvlakke ondergronden

Bouwplaten kunnen ook aangewend worden om onvlakke ondergronden te egaliseren. Alvorens de bouwplaat tegen de onvlakke wand aangebracht wordt, dient men de positie van de lijmdotten aan te duiden door bijvoorbeeld de plaat te doorprikken. Na het aanbrengen van de lijmdotten op de aldus gemarkeerde plaatsen, wordt de plaat goed aangedrukt en gepositioneerd. Zodra de lijm voldoende uitgehard is (de volgende dag of sneller indien er gewerkt wordt met een lijm met snelle binding) worden er doorheen deze lijmdotten pluggen ingeslagen om de bouwplaat vast te zetten. Ook hier is een minimum van 5 dotten en pluggen per m<sup>2</sup> aangeraden.

Bij deze plaatsingsmethode is het belangrijk dat de bouwplaat over een toereikende dikte beschikt (doorgaans minimum 20 mm). Zo niet, dan zou de plaat tussen de pluggen kunnen gaan bewegen en wordt het risico op kromtrekken reëel. De voegen van de bouwplaten kunnen voorzien worden van een lijmkit en/of van een wapeningsband.

### 2.3 Realiseren van scheidingswanden op regelwerk

Bouwplaten kunnen ook op een houten of een metalen regelwerk geschroefd worden. In dit geval worden ze beschouwd als lichte binnenwanden en moeten ze voldoen aan de eisen uit de TV 233. Volgens deze TV moeten lichte binnenwanden (zowel voorzetwanden als scheidingswanden) weerstand kunnen bieden tegen alle toevallige statische of dynamische belastingen die teweeggebracht worden door mensen of voorwerpen en dit, zonder volledig of gedeeltelijk in te storten. Bij hun prestatiebeoordeling moet er bijgevolg zowel rekening gehouden worden met hun weerstand tegen de impact van een hard (bv. hoek van een meubel) of

zacht (bv. vallen van persoon tegen de wand) lichaam, als met hun weerstand tegen belastingen (bv. schilderijen, lampen, kleine opgehangen meubels).

Wanneer de bouwplaten op een houten of een metalen regelwerk geschroefd worden, dan moet de minimale plaatdikte afgestemd worden op de maximale tussenafstand van de dragers. De meeste fabrikanten schrijven platen met een minimale dikte van 2 cm voor bij regelwerk met een hartafstand van 60 cm. Indien de hartafstand verlaagd wordt tot 30 cm, dan kan men eventueel zijn toevlucht nemen tot dunnere bouwplaten (met een dikte van circa 1 cm). De technische steekkaart van de platen dient hierover uitsluitend te geven.

### Afwerkingsmaterialen

Bouwplaten kunnen bekleed worden met de meest uiteenlopende afwerkingsmaterialen, gaande van tegels uit keramiek of natuursteen (ook mozaïek) tot bepleisteringen enzovoorts. De uitvoeringsgraad van de bouwplaten moet afgestemd worden op het type afwerkingsmateriaal.

Voorwerpen zoals rekken, boekenplanken ... dienen verankerd te worden in de dragende structuur (metalen of houten latwerk) of de dragende ondergrond.



# BITA wil vaart zetten in 2022

Tekst + foto's: TECNO TILE NEWS

"Covid, Corona, of Omikron, we kunnen niet blijven rond de pot en op halve toeren draaien", meent kersvers voorzitter Nancy Catteeuw en haar team. En dat blijkt uit de nieuwe energie achter de BITA-schermen die binnenkort zal worden omgezet in praktische workshops en opleidingen die in dit veelbelovende cursusjaar voor onze tegelzetter georganiseerd worden.

### Leuke plannen

Typisch aan de nieuwe voorzitter en haar team is dat elk lid van het dagelijks bestuur nog steeds zeer actief op de werkvloer moet zijn om deel te kunnen uitmaken van de Raad van Bestuur. Dat is net een van de grote troeven van de Belgische Innovatieve Tegel Academie, temeer er onlangs ook een BITA-ADVIESRAAD in het leven werd geroepen waar een 20-tal geselecteerde vakman-tegelzetter en aanverwante beroepsmensen hun zegje zullen kunnen doen.

Nancy Catteeuw wil exact weten wat er leeft onder de tegelzetter, welke hun noden en verzuchtingen zijn en hoe zij technische opleidingen aantrekkelijker kan maken. Met een nieuwe wind die ze in deze specifieke opleidingssector wil blazen, wenst ze ook de Franstalige tegelzetter directer te benaderen door met 'Confédération Construction' een nauwe samenwerking aan te gaan. "Op die

manier kan BITA toegankelijker worden en op neutrale locaties workshops organiseren voor de Franstalige collega's", zegt ze met volle overtuiging.

### Innovatie boven

Als het om innovatie gaat is the sky the limit voor BITA! Het delen van recent opgedane kennis staat nog steeds bovenaan het opleidingslijstje. Het werken met innovatieve producten die op de markt worden gezet, kan door de ene tegelzetter anders ervaren worden dan de andere. Het is dan ook belangrijk om in overleg met de vele trouwe partners van BITA in kwestie de juiste praktische oplossingen voor te schrijven. Dit gaat meestal gepaard met voorafgaandelijke testen die door de kern van het docententeam met de hoogste nauwkeurigheid uitgevoerd worden. Vooral tools en systemen worden bestudeerd en beoordeeld en verbeterd waar nodig en mogelijk.

Deze ervaringen worden gecommuniceerd met de fabrikanten in kwestie en besproken met de productieverantwoordelijke. Denk bijvoorbeeld maar aan de niet-hechtende plaatsing van vloertegels zonder mortel- of lijmspecie (lees het artikel in de vorige editie van Polycaro nummer 76: 'Een vloer plaatsen zonder mortel of lijm kan perfect') of de 'Creators' van RUBI die hun dagdagelijkse ervaringen bij het gebruik van specifieke gereedschappen binnen een exclusieve groep specialisten bespreken met het oog op het creëren van innovatieve tools.

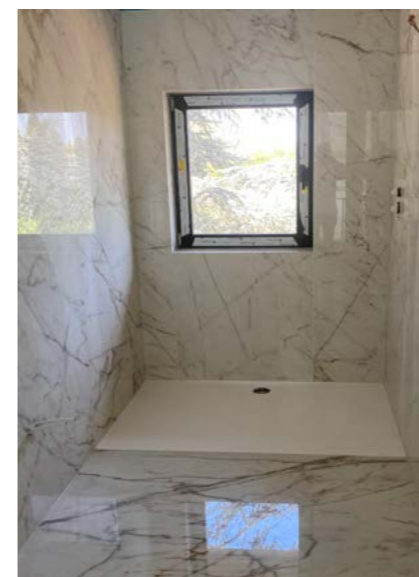
### Stone & Tile 2022

De voor de tegelzetter belangrijkste beurs 'Stone & Tile' staat voor de deur met een

primeur voor BITA: het TEGELPALEIS! Twee dagen lang (17 en 18 maart) zullen er op deze aparte site verschillende demonstraties en workshops georganiseerd worden met hun aanwezige partners. Alleen nieuwe producten en gereedschappen krijgen er hun plaats die door enkele topdocenten van BITA voorgesteld zullen worden. Alle bezoekers krijgen de kans om alles eens zelf uit te proberen en ideeën met de instructeurs uit te wisselen. Al evenzeer zullen de tegelzetter de kans krijgen om in het Tegelpaleis te brainstormen over bepaalde problemen die zich op de werf hebben voorgedaan of kunnen voordoen.

Thema's kunnen gaan over de problematiek rond ontkoppelmatten, vloerverwarming, waterdichtingssystemen, en noem maar op. BITA verzorgt er in samenwerking met het WTCB een seminarie over de correcte plaatsing van vlekgevoelige natuursteentegels voor binnen of buiten. Deze opleiding zal in twee talen worden verzorgd, met name in het Nederlands door BITA-directeur Peter Goegebeur, die onder andere voorzitter is van het WTCB TC HVM, en voor de Franstalige bezoekers door Dominique Nicaise, Doctor Wetenschappen Geologie, Laboratoriumhoofd Mineralogie en Microstructuur binnen het WTCB.

De bezoekers van Stone & Tile zullen daar alvast al kunnen genieten van een pittige voorstelling die de toepassing van natuursteen binnen de natuursteensector alle eer zal aandoen.







Onderhoud

## Speksteen in de keuken

Traditioneel wordt speksteen vooral gebruikt voor open haarden, scheikundelabo's en sculpturen, maar de afgelopen jaren was er ook steeds meer vraag naar dat materiaal als keukenblad. Niet helemaal onlogisch want het is bestand tegen hitte en chemicaliën, maar hoe onderhoud je zo'n keukenwerkblad.

Bron: usenaturalstone.org

Speksteen heeft een lange, rijke geschiedenis: het wordt al duizenden jaren gewonnen en gebruikt voor alles van bestrating en bekleding tot kookgerei en whiskystenen. Speksteen is veelzijdig en kan worden verwerkt in een grote verscheidenheid van ontwerpen. Het is ook geschikt als keukenblad waar zijn kwaliteiten kunnen versterkt worden door olie of wax.

Omdat speksteen voornamelijk uit talk bestaat, heeft het een zeer hoge weerstand tegen chemicaliën en zuren. Het is een hydrofobe steen met een absorptievermogen van bijna nul, wat betekent dat hij geen water absorbeert. Speksteen houdt warmte vast en zal niet verschroeien wanneer het in contact komt met heet kookgerei. Het heeft een poreusheid van bijna nul, waardoor het een natuurlijk hygiënisch oppervlak is voor

”  
SPEKSTEEN HOUDT  
WARMTE VAST EN ZAL NIET  
VERSCHROEIEN WANNEER HET  
IN CONTACT KOMT MET HEET  
KOOKGEREI.

voedselbereiding dat niet afgedicht hoeft te worden. Het biedt geen ruimte aan bacteriën en absorbeert geen vloeistoffen. Aanrechtbladen van speksteen worden meestal in een gezoete afwerking gevonden. Geoloog Karin Kirk merkt op: “In tegenstelling tot veel andere soorten natuursteen, kan speksteen niet worden gepolijst tot een glanzend oppervlakte. In plaats daarvan heeft het een zachte, warme gloed en afgeronde randen die helpen om een ruimte comfortabel te laten aanvoelen in plaats van opdringerig.

**Ja, speksteen zal krassen, maar het onderhoud is eenvoudig**

De niet-poreuze aard betekent dat de zorg voor speksteen eenvoudig is: je hebt niet veel meer nodig dan water en een zacht reinigingsmiddel voor regelmatig onderhoud. Ondanks het gemak van het onderhoud, is er een ding dat je in gedachten moet houden: Speksteen is uiterst zacht, variërend van 1-4 op de hardheidsschaal van Mohs. (Ter vergelijking, de meeste granieten meestal variëren van 6-7 op de schaal.) Dit betekent dat als je kiest voor speksteen in de keuken, je kan mag verwachten dat er vrij makkelijk krassen in komen. Al hoeft dat geen spelbreker te zijn.

De meeste krassen in speksteen kunnen gemakkelijk worden gecamoufleerd of verwijderd met minerale olie (voor kleinere krassen) of schuurpapier (voor grotere krassen). Dit kan zelf gedaan worden of een steenprofessional kan hulp bieden bij grotere problemen. Preventieve maatregelen, zoals het gebruik van snijplanken tijdens het bereiden van voedsel, kunnen helpen krassen tot een minimum te beperken.

Uiteindelijk komt het aan op persoonlijke voorkeur. Geeft het idee van een aanrecht dat krassen veroorzaakt stress? Dan nemen klanten beter een hardere steen. Zo niet, dan zullen de voordelen van speksteen waarschijnlijk opwegen tegen de zachtheid ervan.

**Oliën**

In hun natuurlijke staat zijn de meeste spekstenen zachtgrijs. Wanneer ze worden behandeld met minerale olie, kan deze kleur worden versterkt tot een donkerder, rijker en meer uniforme toestand. Terwijl vele eigenaars verkiezen om speksteen te oliën om zijn natuurlijke kleur en beweging te verbeteren, is dit niet noodzakelijk. In feite geven veel mensen de voorkeur aan de uitstraling van onbehandeld speksteen. Veel speksteenleveranciers verkopen olie die speciaal voor speksteen is ontwikkeld, maar ook gewone minerale olie die in supermarkten en apotheken wordt verkocht, kan worden gebruikt. Er zullen meerdere coatings nodig zijn voordat de verduistering als permanent wordt beschouwd.

AZ Green by Lithofin, BN12, Z

Geschiedenis

Tussen twee wereldoorlogen.

# De Belgische tegel van art nouveau naar art deco en modernisme

In het Gilliot- en Roelants Tegelmuseum in Hemiksem wordt achter de schermen druk gewerkt aan de voorbereiding van de nieuwe wisseltentoonstelling die er van eind juni 2022 tot begin juni 2023 te zien zal zijn. Deze keer staat de Belgische tegelproductie uit de periode tussen de beide wereldoorlogen centraal. Smaakveranderingen en betaalbaarheid zorgden na het beëindigen van de Eerste Wereldoorlog stilaan voor een grondige wijziging in het tegelaanbod. De succesvolste fabrikanten hielden daarbij goed stand en oogsten ook in deze periode heel wat internationaal succes.

Tekst &amp; illustraties: dr. Mario Baeck



De 'Chapelle en céramique' van Helman uit Sint-Agatha-Berchem met werk van Anto Carte op de wereldtentoonstelling van 1935, Artisan Liturgique, themanummer La Croix Latine, 1936, collectie M. Baeck.

## De wederopbouw

In de Eerste Wereldoorlog was de Belgische tegelindustrie zowel door vernielingen en opeisingen door de Duitse bezetter als door gebrek aan bestellingen grotendeels stilgevallen. Vanaf eind 1918 werden de nog beschikbare machines in de diverse tegelfabrieken zo snel als mogelijk opnieuw in gang gezet. De wederopbouwcampagne in de 'verwoeste gewesten' vergde namelijk enorme hoeveelheden bouwmaterialen in een korte tijdspanne.

De tegelproducenten namen aanvankelijk dan ook nauwelijks de tijd om het aanbod aan vloer- en wandtegeldecors grondig te vernieuwen. Men greep gemakshalve terug naar de beschikbare modellen, zowel deze in historiserende stijlen als deze in de art nouveau-stijl. Elk nieuw model vergde immers specifieke ontwerpen, kartons en poncifs, mallen, sjablonen en dergelijke, en de tijd om die te ontwikkelen ontbrak. Zo adverteerde Boch Frères uit La Louvière in de jaren 1920 nog geregeld met romantisch-historiserende wandtegelpanelen, terwijl de Usines de la Dyle in Wijnmaal bij Leuven nog in 1926 uitpakte met een bijzonder karakteristiek art nouveau-ontwerp. Het feit dat de wederopbouwarchitectuur doorgaans weinig vernieuwend was, versterkte ongetwijfeld deze behoudsgezinde tendens.

## Voorzichtige vernieuwing

Nieuwe stijlopvattingen - met name de art deco, het modernisme, de nieuwe zakelijkheid -, gekoppeld aan externe factoren als stijgende arbeidslonen en vooral de financiële crisis in de jaren 1930, brachten uiteindelijk een grondige verandering.

Vanaf circa 1925 werd het aanbod aan moderne decors aanzienlijk vergroot. Tegelijkertijd werden steeds minder gedecoreerde vloer- en wandtegels toegepast. De ontwerpers zochten het beoogde artistieke effect op een veel grotere schaal, in de opbouw en de veelkleurigheid van de tegelensembles of het bouwaardewerk. Zeker in de jaren 1930 werden vloeren of lambriseringen vaak uitgevoerd in de vorm van een mozaïek van effen tegels, meestal in het formaat 10x10 of 13x13 cm en vaak in heldere, primaire kleuren. Ook gebruikte men zeer frequent gevlamde tegels en tegels voorzien van zogenaamde kunstglazuren - waarbij door middel van een speciale chemische samenstelling fraaie effecten werden gecreëerd - zoals loopglazuren, gekristalliseerde glazuren of glazuren met een metaalglans. Heel wat tegelfabrieken zorgden hierbij zo nodig zelf, op vraag van de klant, voor speciale ontwerptekeningen op maat. Spraakmakend waren in 1938 de zogenaamde 'Villas en Céramique' Jaqueline en Yvette in Knokke-Duinbergen. Deze dubbelvilla werd door de plaatselijke architect Florimond Vervalcke in 1937 voor de industrieel Raoul Amand uit Baudour in een ingehouden moderne stijl gebouwd. Amand - zelf in de keramieksector bedrijvig - maakte een gedurfde en zeer persoonlijke keuze voor de binnenafwerking. Nagenoeg het hele interieur - vloeren, wanden, trappen, plinten, venstertabletten, deuroplijstingen e.d. - werd voorzien van tegels en bouwkeramiek vervaardigd door de net als Amand in Baudour gevestigde Céramel-fabriek. De dubbelvilla werd - duidelijk tegen de verwachting in - zowel bewoonbaar, comfortabel als charmant bevonden. Nergens deed

het koud aan, integendeel het geheel werd geprezen omwille van het helder en vrolijk uitzicht. De belangrijkste voordelen voor een haast volledig in keramiek uitgewerkt interieur zag men in het grote onderhoudsgemak en de duurzaamheid.

Bij dit alles bleven de gedecoreerde vloer- en wandtegels en de vrij grootschalige tegelta-bleaus op de markt. Wel kregen ze een veel kleiner aandeel in de totale productie. De ons bekende wandpanelen werden bovendien meestal uitgevoerd naar kartons van vaak niet onbelangrijke en eerder kubistisch, constructivistisch of expressionistisch gerichte schilders. Mooie voorbeelden daarvan vinden we terug in de prachtige collectie van het Gilliot- en Roelantstegelmuseum in Hemiksem waar vandaag een belangrijk deel van de voormalige toonzaalcollectie van het bedrijf is ondergebracht. Zij zijn grotendeels het werk van Joseph Roelants (1881-1962), de belangrijkste naoorlogse ontwerper bij de Gilliotfabriek.

## Het gebruik van bouwkeramiek

In de architectuur van het interbellum raakt ook het zogenaamde bouwaardewerk - waarbij de nadruk op de sculpturale mogelijkheden van het materiaal ligt - wat meer in gebruik dan vóór 1914. Dit gebeurde wellicht mede onder invloed van ontwikkelingen in de buurlanden.

Het Maison Helman, gevestigd in Sint-Agatha-Berchem bij Brussel en tijdens de art nouveauperiode zowat de belangrijkste Belgische producent van hoogstaande wandtegeldecors en -panelen, kreeg in deze

Somptueus uitgewerkte panelen met Helios op zijn zonnewagen links en Mercurius rechts, collectie Gilliot & Roelants Tegelmuseum Hemiksem

periode stilaan bekendheid als leverancier van integrale gevelbekledingen voor modernistische betonconstructies, onder andere voor het Casino in Blankenberge (1932-1934). Veel kleinschaliger was de productie van Grès Guérin Bouffioux. Gespecialiseerd in sieraardewerk leverde de befaamde kunstkeramist Roger Guérin (1896-1954) vanaf de jaren 1920 ook tegels voor schouwen en gevelbekledingen.

#### Op de wereldtentoonstellingen

Deze evoluties zijn aan de hand van diverse spraakmakende realisaties op de wereldtentoonstellingen tijdens het interbellum vrij gedetailleerd te volgen. Vooral de Algemeene wereldtentoonstelling in Brussel in 1935 was op het gebied van keramische vloer- en wandbetegelingen duidelijk toonaangevend. Gilliot Hemiksem maakte hier indruk met een somptueus en volledig met tegels bekleed eigen paviljoen naar ontwerp van Joseph Roelants. Dit kleine paleis vormde een harmonieuze synthese van klassieke stijl en discrete art deco en toonde heel wat nieuwe toepassingsmogelijkheden voor het keramisch materiaal. Het werd dan ook door diverse binnen- en buitenlandse decorateurs en architecten geprezen als één van de meest geslaagde realisaties van de tentoonstelling.

Het gezamenlijke paviljoen van Helman en de vloertegelfabriek S.A. La Céramique Nationale uit Welkenraedt werd eveneens gerekend tot de opmerkelijke inzendingen, vooral omwille van de 'Chapelle en céramique dédiée à la Vierge'. Alle decoratieve elementen waren er van de hand van de expressionistische schilder Anto Carte (1886-1954) die geregeld opdrachten uitvoerde voor de religieuze kunstvereniging La Croix Latine.

#### Kerk en keramiek

De aanwezigheid van religieuze tegelrealisaties op prestigieuze evenementen als de wereldtentoonstellingen droeg duidelijk bij tot de creatie van een nieuwe markt.

Heel wat interbellumkerken - gaande van de Onze Lieve Vrouwekerk in Zonnebeke (Huib Hoste, 1921-1924), over Sint-Augustinus in Vorst (L. Guianotte & A. Watteyne, 1932), naar de zogenaamde mijnkathedralen in Limburg waaronder Sint-Albert in Zwartberg (Henri Lacoste, ca. 1938) - zijn voorzien van

keramische tegelvloeren. Soms zijn ze vrij sober van uitwerking, in enkele gevallen zijn ze heel kleurrijk.

Het gebruik van okerkleurig geglazuurde terracotta als constructief bekistingsmateriaal voor kolommen, pijlers en bogen is meer dan bekend vanuit de H.H. Basiliek van Koekelberg naar ontwerp van A. Van Huffel (1877-1935) die dit van oorsprong Engels materiaal tijdens zijn praktijkjaren in Gent leerde waarderen.

#### Vernieuwing onder druk van concurrerende materialen

Vanaf het eind van de jaren 1920 kwam de vloer- en wandtegel sterk in concurrentie te staan met andere, veel gemakkelijker aan te brengen en vaak ook nog veel goedkopere materialen. In België denken we daarbij onder meer aan de bekende Eternit-platen, aan het zogenaamde Marbrite en Marmorite of het ook nu nog veelgebruikte linoleum, naast producten als Balatum, karton of zelfs geëmailleerde staalplaat.

Naarmate de economische crisis sterker werd en de concurrentie groeide, pasten de Belgische keramische vloer- en wandtegelproducenten dan ook noodgedwongen hun commerciële strategieën aan. Men zocht intensief naar manieren om goedkoper te produceren en investeerde in nieuwe tunnelovens - die de kost voor het bakken van de tegels naar beneden haalden. Daarnaast werd ook druk gebruik gemaakt van nieuwe

en goedkopere decoratietechnieken. Een goede illustratie van deze ontwikkeling is terug te vinden in de handelscatalogi van die tijd. Een aanzienlijk deel van de daarin afgebeelde modellen bestaat uit tegelmodellen uitgevoerd in een techniek waarbij handwerk tot een minimum beperkt is. Naast reliëftegels gaat het daarbij om tegels waarbij door gebruik te maken van druktechnieken, sjablonen, of glazuurspuiten het decor op een snelle manier kon worden aangebracht.

Tenslotte probeerde men het vertrouwen in de keramische vloer- en wandtegel bij het grote publiek te behouden door in reclamecampagnes de onovertroffen basiskwaliteit van het product - duurzaamheid - in de verf te zetten. Het is een eigenschap die ook een hedendaags publiek nog steeds overtuigt om te kiezen voor keramische betegelingen. De hierboven geschetste evolutie zal in de komende tentoonstelling ruim geïllustreerd worden aan de hand van nagenoeg 300 tegels en diverse nog nooit getoonde tegelpanelen uit de Pozzo-collectie van de Koning Boudewijnstichting en de reserves van het Gilliot- en Roelants Tegelmuseum, aangevuld met unieke foto's en documenten uit het Gilliotarchief en het archief van de begaafde oud-medewerker Karel Hadermann die samen met diverse topstukken uit de vaste collectie deze ongemeen boeiende periode uit de Belgische designgeschiedenis tot leven brengen.



Interieur van de door Florimond Vervalcke in 1937 ontworpen Villas en Céramique Jacqueline en Yvette aan de Elizabetlaan 209-Zeerobbenlaan 16 in Knokke-Duinbergen, foto Clarté 1938 & foto M. Baeck 2008.



#### Fiscaliteit

# Beroepskosten in een gewijzigde wereld

We kunnen er niet rond. Corona heeft onze leefwereld flink door elkaar geschut. De werksituatie van 2022 is niet langer deze van 2020. Dit heeft ook een impact op de beroepskosten. Hieronder schetsen we u een aantal voorbeelden.

#### 1. Online (nieuwjaars)recepties

Corona is bij vele ondernemingen nog steeds de enige werknemer fysiek aanwezig op kantoor. Ondernemingen dienen dan ook inventief om te springen met de organisatie van hun nieuwjaarsreceptie. In 2022 doen we dit gewoon online! De hapjes en drankjes worden door de drukbezette koeriersdiensten tot aan de voordeur geleverd bij de werknemers.

De vraag is dan ook, zijn de kosten hiervan aftrekbaar als beroepskost?

Volgens de minister van Financiën is de deelname aan een dergelijke "online personeelsreceptie" een "vrijgesteld sociaal voordeel voor de werknemers". Bijgevolg zijn de kosten ervan in principe niet aftrekbaar. Evenwel aanvaardt de fiscale Administratie dat de organisatiekosten toch voor aftrek in aanmerking kunnen komen als de uitgaven een geringe waarde hebben per genietter en gedaan zijn voor het volledige personeel.

#### 2. Cyberaanvallen

Aangezien de wereld zich steeds meer online ontplooit, gaat dit ook gepaard met toenemende cyberaanvallen.

De minister van Financiën bevestigt dat, als een onderneming het slachtoffer is van een zogenaamde cyberaanval en zij losgeld moet betalen om terug toegang te krijgen tot haar datasystemen, die uitgave als een aftrekbaar beroepskost kan worden beschouwd, en dat ongeacht de betalingswijze.

#### 3. Telewerk

De coronacrisis zorgde voor hogere kantoorkosten, maar ook voor een terugval in de kosten voor woon-werkverkeer, minder restaurantbezoeken enz.

Corona en de gewijzigde mentaliteit rond telewerk hebben dan ook een invloed op de beroepskosten. Krijgen je werknemers een onkostenvergoeding voor telewerk of een aanvullende vergoeding voor internet of computermateriaal, dan dienen ze deze in mindering te brengen van de bewezen werkelijke beroepskosten.

#### 4. Beroepsruimten

Het is steeds van belang om de werkelijkheid geen schade aan te doen. Het gebruik van de eigen woning en de aftrek van

beroepskosten daarmee gepaard gaande is zo een verleidelijk thema.

Het Hof van Beroep te Gent boog zich over volgende situatie: een belastingplichtige, die analist-expert is bij een bank, werkt ook thuis. Hij beschouwt meerdere plaatsen in zijn woning geheel of gedeeltelijk als beroepsruimten: een bureau en een zithoek met bureaumeubel op het gelijkvloers, een studeerkamer op de verdieping, de inkomhal met een fietsstalling en twee traphallen. De fiscus, daarin gesteund door het Hof, aanvaardt enkel de studeerkamer en de fietsstalling als beroepsmatig, aangezien er geen klanten over de vloer kwamen.

Raadpleeg uw juridisch en fiscaal adviseur voor advies op maat!

Meer info: [www.mon3aan.be](http://www.mon3aan.be)

Cover

# Peronda Ghent wordt een topper in 2022

## TYLES

Op de prachtige foto die onze cover siert, zie je tegels uit de Peronda Ghent reeks. Die reeks is exclusief voor Tyles en omvat zowel vloer- als wandtegels in een speciale 4D afwerking. Ook Superlarge formaten zijn trouwens verkrijgbaar. "Dit wordt een topper in 2022", concludeert Tyles uit de lovende reacties die het kreeg op het After Cersaie event.

### Ghent Floor

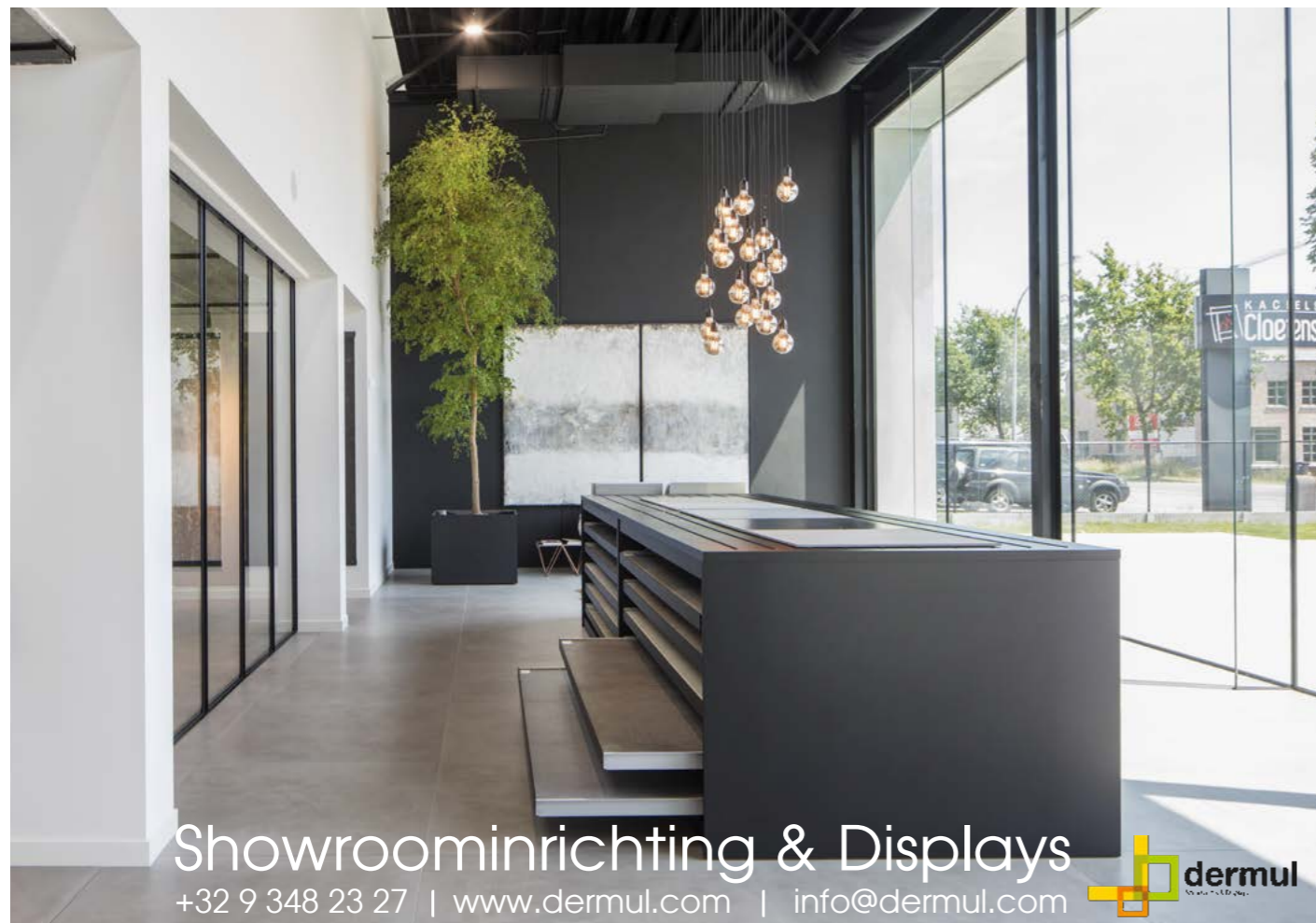
De naam Ghent is trouwens niet zomaar gekozen, want in Gent staat heel wat monumenten in dezelfde steensoort. De collectie bestaat uit een kalksteendessin in

een keuze uit wit, zilver, beige of grijs. Zout verwerking en fossiele resten roepen de effecten van het verstrijken van de tijd op, waardoor het een rijke extra visuele aantrekkingskracht krijgt. Ghent Floor is verkrijgbaar in een 60x60 formaat in een NATURAL afwerking en een 90x90 of 60x120 formaat in onze nu welbekende ALL IN ONE afwerking, geschikt voor allerlei soorten omgevingen, inclusief natte of droge ruimtes, binnen en buiten.

### GENT 4D - Peronda

Gent presenteert het grootste formaat van het merk tot nu toe - 100x260 - in zijn 4D-versie, perfect voor het creëren van naadloze, ononderbroken ogende

oppervlakken. Voor de productie van deze grootformaat tegels is gebruik gemaakt van de allernieuwste Shaped Tech-tegeldruktechnologie. Ghent 4D is ook verkrijgbaar in de formaten 100x180 en 100x100, zodat wand- en vloeroppervlakken in dezelfde formaten kunnen worden betegeld, met een doorlopende voeg en perfecte aandacht voor detail. Hetzelfde design is ook verkrijgbaar in een antislipversie van 8 mm dik, 100x100, geschikt voor gebruik buitenshuis om naadloze overgangen tussen binnen- en buitenvloeren te creëren, wat een extra gevoel van ruimtelijkheid genereert.



Showroominrichting & Displays  
+32 9 348 23 27 | [www.dermul.com](http://www.dermul.com) | [info@dermul.com](mailto:info@dermul.com)



## Houtimitatie tegels blijven erg in trek ...



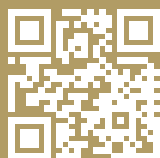
Houtimitatietegels zijn niet de gemakkelijkste tegels om te plaatsen, zeker in combinatie met vloerverwarming. De temperatuurverschillen zorgen in dit geval voor spanningen in het tegelwerk, waardoor je voorheen eerst een ontkoppelingsmat moest plaatsen om deze spanningen op te vangen. Met **webercol XXL** is **ontkoppelen overbodig** en ben je zeker dat er geen barsten optreden.

**webercol XXL** is ook uitermate geschikt voor het **plaatsen van XL- en XXL-tegels**, en is beschikbaar in wit én grijs.

Ontdek **webercol XXL** op [www.goweber/webercolxxl](http://www.goweber/webercolxxl)

# STONE & TILE

HÉT B2B-EVENT VOOR NATUURSTEEN,  
KERAMIEK & COMPOSIT



Registreer nu via  
[www.stone-tile.be](http://www.stone-tile.be)  
en krijg gratis toegang

Registreer nu via  
[www.renoresto.be](http://www.renoresto.be)  
en krijg gratis toegang



# RENORESTO

HÉT B2B-EVENT VOOR DE ERFGOEDPROFESSIONAL

**17 & 18 MAART**

9u30-18u

**FLANDERS EXPO**

hal 8 - Gent

**Contact:** +32 2 669 78 00 ♦ [info@renoresto.be](mailto:info@renoresto.be) ♦ [info@stone-tile.be](mailto:info@stone-tile.be)