

Polycaro

editie 73 | maart 2021 | € 12

Het vaktijdschrift in de Benelux voor natuursteen, keramiek & composiet

SOLIDOR

STRUCTUSOL
aluminium draagsysteem

SOLIDOR werd omgetoverd in een
volledig nieuw jasje!

Bezoek onze
vernieuwde website!



Inhoud

06 De Praatstoel: interieurarchitect Arjaan De Feyter
"Je moet een beetje kwaad zijn op de wereld om hem te willen veranderen"

16 Jonge welpen, wijze leeuwen
Een innig gesprek met "het jong geweld" achter Impex Build

26 Tilers & Tools
Op bezoek bij meester én tegelzetter Kenneth Decruw

36 RG Tegel 2.0
De complete transformatie van een familiebedrijf

40 Expert aan het woord: destructief onderzoek
Enige optie voor zekerheid

46 Idylium
De eerste dooraderde plaat ter wereld

76 Rodrigues Tegels
Eerste snijtafel voor XXL-tegels staat in Lokeren

Schoonheid

Twee jaar geleden, zo rond deze periode, was ik aan het studeren. Over metamorfe, stollings- en sedimentaire gesteenten. Dat hoorde bij het vak landschapslezen dat ik moest volgen voor mijn gid-senopleiding. Interessant, dacht ik toen, maar wat ben ik hier mee?

Ha! Ik neem die woorden terug. Toen ik begin 2021 aan de slag ging als hoofdredactrice van Polycaro was ik blij met al die uurtjes studiewerk. Want ook al heb ik nog heel veel te leren, de basis was er toch al om mijn eerste stappen te zetten in de wereld van keramiek, composiet en natuursteen.

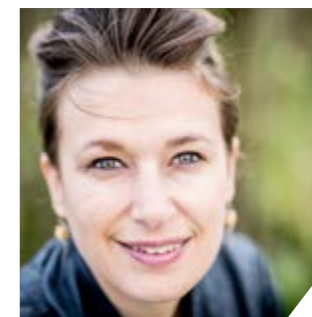
Niet zo'n evidente stap vinden velen. Bij de interviews op het terrein kreeg ik hier en daar de vraag waarom een ex-voetbaljournalist plots over gesteenten of keramische platen wil schrijven. Daar kan ik eigenlijk heel makkelijk op antwoorden. Ik ben altijd op zoek naar schoonheid. En in de korte periode dat ik nu voor Polycaro werk, ben ik al veel schone dingen tegen gekomen.

Maar het zat hem niet alleen in de dooraderde platen, de kleurrijke tegels of de mooie marmeren

tafels. Er viel me nog iets heel belangrijks op. De liefde voor het vak die ik al mocht proeven. De begeestering waarmee iedereen over zijn werk praatte. Dat is ook schoon. En daar hoop ik nog heel veel van te mogen voelen, zien en horen. En al die schoonheid en begeestering zal ik proberen te leggen in alle volgende edities van Polycaro. Ik kijk er alvast naar uit om jullie verder te leren kennen, want deze nieuwe wereld heeft ongetwijfeld nog veel meer in petto.

Veel leesplezier!

Hilde Van Malderen



De Praatstoel

Belgisch interieur-architect Arjaan De Feyter

“Je moet een beetje kwaad zijn op de wereld om hem te willen veranderen.”

De tonen van de grootmeester zijn gedempt en warm, net zoals het licht dat door de grote glaspartij langsheen de vide zijn kantoor binnenstroomt. Het geurt hier naar zachtheid en openhartigheid. En naar tijd. Een kostbaar geschenk op deze zaterdagmorgen.



Credits en copyrights - Interieurarchitect Arjaan De Feyter
Fotograaf Piet-Albert Goethals

Het is winter te midden een kille coronatijd wanneer ik arriveer aan de historische Kanaalsite die zich langsheen de oevers van het Albertkanaal in Wijnegem uitspreidt. Het is hier, in één van de Cube huizen die deze voormalige distilleerderij uit 1857 omgeven, dat de muze van Arjaan De Feyter haar eigen grenzen aftast en verlegt. De inspirerende nabijheid van kunsthandelaar Axel Vervoort doet hem alle eer aan, want interieurarchitect Arjaan De Feyter is uitgegroeid tot een internationaal begrip. Ondanks zijn drukke bestaan, straalt de man rust en harmonie uit. Zijn woorden zijn doordacht, authentiek en wijs. Het zijn al deze kenmerken die ik ook aantref in zijn realisaties, besef ik later. De beelden die ik doorblader in zijn portfolio, zijn zinnenstrelend mooi. Maar wat is schoonheid eigenlijk? Tijd voor een diepgaand gesprek met deze integere man.

Polycaro: ‘Schoonheid’ Arjaan, wat is dat voor jou?

Arjaan De Feyter: “Schoonheid is uiteraard een subjectief gegeven, maar voor mij is schoonheid inherent verbonden aan het verhaal dat erachter schuilgaat. Hoe kan je oordelen of iets schoon of lelijk is, wanneer je het verhaal niet kent?

Een leeg vierkant: waarom verkoopt dat bij de ene kunstenaar wel en bij de andere niet? Of neem deze vintage stoel waarop je zit; de rugleuning in hout is gekromd en toch uit één stuk gemaakt. Dat zie je vandaag bijna niet meer. Het maakproces van deze stoel, vertelt een verhaal. Dat verhaal maakt dat ik deze stoel bijzonder schoon vind. Hetzelfde met muziek: vroeger kocht ik een cd en las ik mijn favoriete songteksten in het boekje dat erbij stak. Ik wou het verhaal achter de nummers helemaal in me opnemen. Vandaag zetten we een playlist op en weten we totaal niet meer naar wat of wie we eigenlijk luisteren.”

Wanneer ik vraag of er iemand is naar wie hij opkijkt, zegt hij zonder twijfelen nee. “Ik vind het hebben van een favoriet beperkend en ik doe niet graag aan name-call. Zo gaat het ook met trends: ik hou me daar niet mee bezig. Een ontwerp ontstaat bij mij vanuit de context van het gebouw en diens omgeving, en de persoon die erin zal wonen. Alles start met ‘kijken’. Een goede interieurarchitect combineert architecturaal inzicht en het potentieel van een ruimte, met hoe men leeft vandaag. Ik kom vaak in ruimtes waarvan ik instant voel dat het

wringt. Dan verschijnt de oplossing bijna als vanzelf op mijn netvlies onder de vorm van beelden en lijnen, lichtinval en circulatie. Een beetje zoals in The Matrix. Soms moet je slecht functionerende circulatie eerst zelf hebben meegemaakt in je eigen woning. Neem bijvoorbeeld het concept van een speelruimte voor kinderen. Dat werkt niet. Die kinderen willen helemaal niet achteraan het huis in een aparte ruimte spelen, die willen dicht bij jou zijn! Zelf tegen de muur lopen is de beste leerschool!”

Polycaro: Wat is voor jou de beste opdracht, of misschien zelfs de ultieme verwezenlijking?

Arjaan: “Vroeger dacht ik dat ik carte blanche moest krijgen om mezelf te kunnen uitvinden. Maar eigenlijk is het net omgekeerd. Het heeft allemaal met context te maken waarin de ruimte en de klant bepalende factors zijn. Maar als een klant iets wenst dat niet klopt met de context van een gebouw, dan kan ik zeer overtuigend zijn om deze een andere richting te doen kijken.

Als ik terugblik op mijn afgelegde parcours, dan merk ik dat ik vaak projec-

ten zoek die ik eigenlijk niet aankan. Ik heb die frictie, die struggle nodig in een maak- of creatieproces. Moeilijke projecten waarbij je uiteindelijk toch de oplossing hebt gevonden, maken me enthousiast en doen me leven. Maar goed, het kan altijd groter of moeilijker: De ultieme vraag is of dat dan de uitdaging is. Ik stel mezelf vaak in vraag waarbij ik durf te twijfelen over de inhoud van mijn toekomst en de richting die ik verder uit wil. Een mens legt een traject af in zijn leven, en ofwel blijf je daar in zitten, ofwel doe je er iets mee. Ik vind het heel knap om

verhalen te horen van mensen die een hele weg hebben afgelegd, en die dan plots durven te beslissen om alles los te laten. Die een jaar gaan zeilen om vervolgens een ander traject te kiezen. Dat vraagt moed.”

Polycaro: Had je dan ooit een andere roeping voor jezelf in gedachten?

Arjaan: “Eigenlijk heb ik vroeger nooit echt stilgestaan bij mijn roeping. Het parcours dat ik in mijn tienerjaren aflegde, was niet zo gemakkelijk. Mijn ouders

belandden in een langdurig aanslepende vechtscheiding, mijn moeder werd ook ernstig ziek. Ik was in die woelige tijd niet bezig met wat ik wou doen later, maar zocht vooral uitwegen bij vrienden en in feesten. Ook al was mijn vader architect en was mijn ouderlijk huis redelijk architecturaal getint, toch beschouw ik mijn keuze om Interieur Architectuur te gaan studeren, eerder als toevallig.

Het was pas toen ik van start ging aan het Henry van de Velde Instituut in Antwerpen dat zich een compleet

”

ALS INTERIEURARCHITECT LOS JE RUIMTELIJKE VRAAGSTUKKEN OP AAN DE HAND VAN EEN ARCHITECTURALE AANPAK. HIERVOOR MOET JE KIJKEN NAAR DE CONTEXT EN HET VERHAAL VAN ZOWEL HET GEBOUW ALS DE KLANT.

nieuwe wereld voor me opende. Een andere omgeving, nieuwe mensen, medestudenten van over heel Vlaanderen,... het betekende een ontzettende verruiming voor mij. In het college waar ik tot aan mijn achttiende les volgde, werd elke vorm van creativiteit in de kiem gesmoord. Maar in het Henry van de Velde Instituut werd ik plots au sérieux genomen. Leerkrachten die je 'zien' en die je leren kijken met een ruimtelijke bril; dat was nieuw voor mij. Ik beet me vast in wat ik deed, en we stimuleerden elkaar. Ik ontwikkelde een grote ambitie en dat is nooit gestopt. Interieurarchitectuur is absoluut mijn roeping. Maar ik ben niet snel tevreden en zie overal waar het beter kan. Dat gaat soms ver, of zeg maar te ver. Niet kunnen loslaten totdat je bijna een vakidiot wordt, dat mag je simpelweg neurotisch noemen (lacht).”

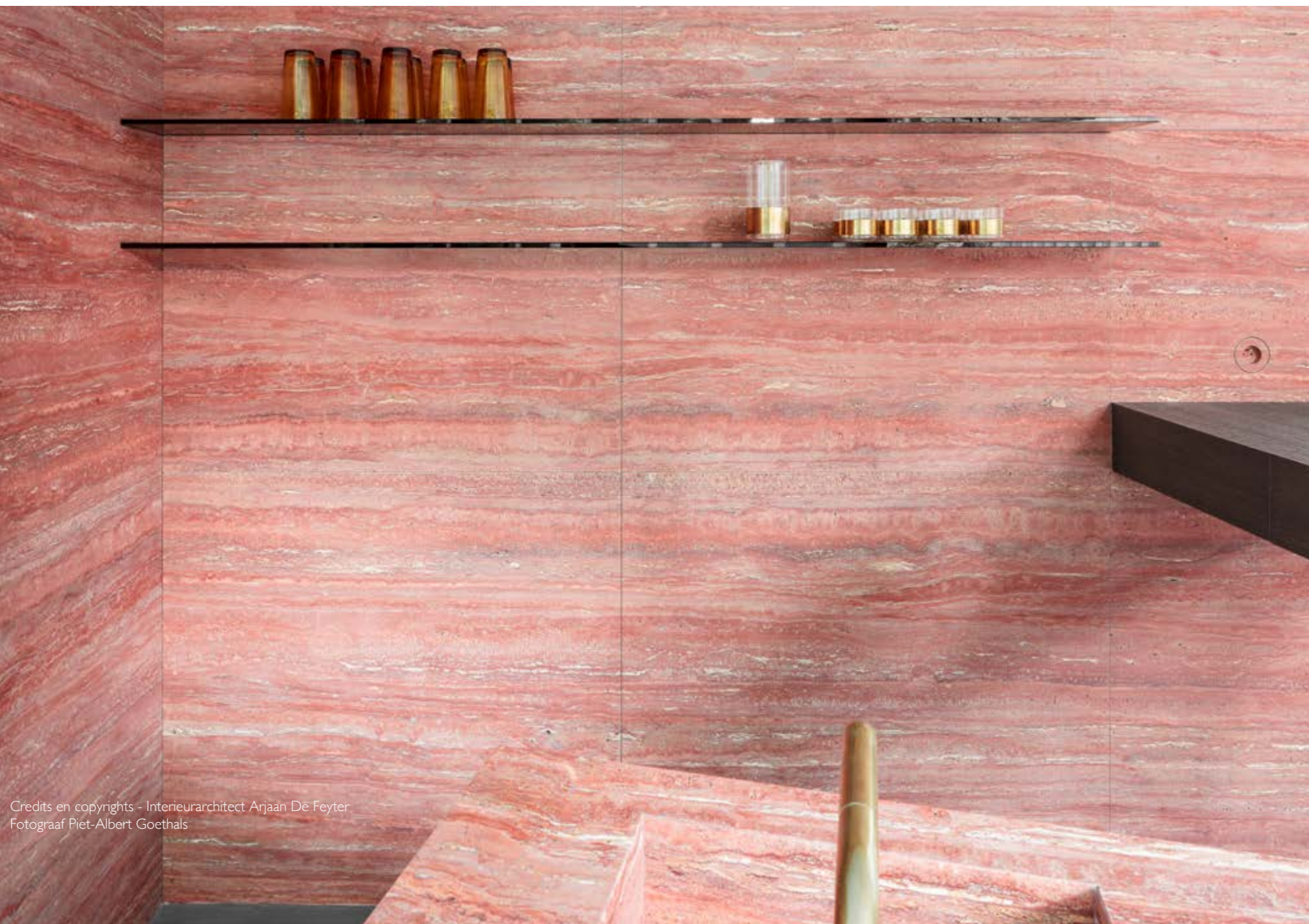
Polycaro: Sinds 2005 ben je zelf praktijkdocent aan het vroegere Henry van de Velde Instituut, nu Universiteit Antwerpen, Faculteit Ontwerpwetenschappen. Wat tracht jij je leerlingen mee te geven?

Arjaan: “Als interieurarchitect ben je een ruimtelijk vormgever, geen decorateur. De vraag is dus hoe je ruimtelijkheden oplost aan de hand van een architectu-

rale aanpak. Vaak heeft dat met circulatie te maken. Kijk naar de context en naar het verhaal, en stel jezelf de vraag wat je hierin echt nodig hebt. Elk gebouw heeft beperkingen, hoe laat je het ontwerp hier als vanzelf uit ontstaan? Ik kan confronterend zijn naar zowel mijn leerlingen als mijn eigen medewerkers en trek veel in twijfel om hen wakker te maken. Soms vraag ik me af of de jongeren van vandaag niet teveel hebben. Alles is zo gemakkelijk. Wat veroorzaakt bij hen nog die frictie, die weerstand waardoor ze het anders willen doen? Verder willen kijken? Grenzen verleggen? Want je moet een beetje kwaad zijn op de wereld om hem te willen veranderen.”

Polycaro: Welke bijdrage wil Arjaan De Feyter met zijn interieurontwerpen leveren aan die wereld?

Arjaan: “Dat is een goede vraag. In Nieuwpoort zijn we momenteel bezig met The Grand: een uniek renovatieproject van het voormalige 'Le Grand Hôtel', één van de laatste historische gebouwen aan de Belgische kust (www.the-grand.be). We kregen de opdracht van VDD Project Development om samen te werken met David Chipperfield Architects, die toch tot de absolute wereldtop behoort. Dat gebouw met bijhorende 70 appartementen zal er naar alle waarschijnlijkheid voor de





Credits en copyrights - Interieurarchitect Arjaan De Feyter
Fotograaf Piet-Albert Goethals

komende honderd jaar staan. Hoe je die appartementen indeelt ten opzichte van de gevel en in het appartement zelf, hoe je nadenkt over multifunctionaliteit van de ruimtes ten opzichte van de toekomstige bewoners,... kijk, een woning bepaalt de gemoedstoestand van het individu die erin zal wonen. Het thuisgevoel optimaliseren vind ik heel belangrijk. Nu nog meer doordat Corona ons het belang van 'thuis' opnieuw doet ervaren. De ruimtelijkheden optimaliseren in een woning, is impactvol. Ook al is dat impact op een kleinere schaal. We zijn wel bezig met de bijdrage die we willen leveren, ja. Maar dan moet het wel juist zijn. Wanneer ik 'het' zie en de klant is niet mee in de ruimtelijke oplossing die ik heb bedacht, dan bestaat de kans dat ik afhaak."

Polycaro: Jouw klantenprofiel is high end. Durf je dat daar zomaar te doen, afhaken?

Arjaan: "Ik durf te zeggen: I'm blessed. Ik ben gestart zonder bestaande klantenportefeuille en heb echt kansen gekregen. Of beter, kansen gecreëerd door risico's te nemen. Ik heb dat nodig, want van zodra iets een stramien wordt, word ik zenuwachtig. Maar soms is het ook holl. Klanten die vervelend doen over iets wat ik beschouw als een futiliteit, die geen begrip hebben voor het feit dat hun interieur en materialen door mensen worden gemaakt, die aannemers soms uitknijpen en die dan druk uitoefenen op de aannemer omdat iets een week langer duurt dan gepland,... eerlijk? Ik kan daar steeds minder mee om. Wij besteden weken aan een ontwerp, daar waar het in andere bureaus op drie dagen moet gefixt zijn. Mijn hele ziel kruipt daarin, en als mijn ziel als een product wordt beschouwd, dan durf ik soms wel te zeggen dat het voor mij niet langer hoeft."

”
IK ZOEK VAAK PROJECTEN DIE IK EIGENLIJK NIET AANKAN. IK HEB DIE FRICTIE, DIE STRUGGLE NODIG IN EEN MAAK- OF CREATIEPROCES

Als men naar mij toe komt en zegt: "Ik wil een Arjaan De Feyter", dan vraag ik me ten eerste af wat dat betekent. Sommige klanten, gelukkig een minderheid, zijn zeer controlegericht en willen alles tot in het kleinste detail beheersen. Dat kan frustrerend zijn want je inzichten verwerf je vaak pas gedurende het proces en dat is onderhevig aan veranderingen. Het enige wat ik vraag is een carte blanche in vertrouwen. In een creatief proces kan je niet alles op voorhand weten."

Maar misschien ben ik in mijn job te gemakkelijk omdat ik teveel dingen relativeer. Je ziet meestal maar de essentie van het leven als je zelf problemen hebt ervaren. Als klanten dan lastig doen over een pruts, vraag ik me af of dat werkelijk het probleem is en of ik nog zin heb in al die rotzooi. Mensen moeten echt toleranter leren zijn. Vandaag zal ik dan ook veel meer mijn meerwaarde gaan zoeken in mensen dan vroeger. Goede aannemers, een juist klantenprofiel,... het wordt steeds belangrijker merk ik."

Polycaro: Wat beschouw jij als jouw grootste levensles tot nu toe?

Arjaan: "Relativeren. Zoals ik net zei: alles wordt door mensen gemaakt. Hiervoor

pas ik respect en diplomatie toe. Ik ben eens afgerekend door een klant omdat ik de aannemer niet hard genoeg had behandeld en ik teveel naar oplossingen zocht. 'Afgerekend' is misschien iets te zwaar uitgedrukt, maar toch..."

Polycaro: Lig je daar wakker van?

Arjaan: "Soms wel ja. Zeker als dat soort boodschappen je worden doorgegeven op vrijdagavond wanneer je net met je vrouw in Italië bent aangekomen voor een weekendje samen weg. Klanten die dermate hoge eisen stellen waar-

door het menselijke aspect compleet verloren gaat, ik vind dat steeds moeilijker ja."

Polycaro: Wat maakt van jou een dankbaar mens?

Arjaan: "Tevreden zijn met wat je hebt, draagt bij aan mijn gevoel van dankbaarheid. Ik denk dat dat voor veel mensen moeilijk is, ook voor mij soms. Er werd mij onlangs de opportuniteit aangeboden om mijn kantoorpand door te verkopen met een heuse meerwaarde. Ik heb daar een tijd van wakker gelegen totdat ik tot het besef kwam dat geluk niet altijd te koop is. Want dat is wat dit pand en deze locatie met me doen: ik word er gelukkig van. Boven heb je zicht op het wereldse, en hier beneden zit je in een sprookje. Ik creëerde hier een eigen biotoop. Misschien vat dat wel samen wat ik doe: ik tracht stilte te creëren in een ruwe wereld door het interieur vorm te geven."

Polycaro: Die stille droomwereld creëer jij vaak met natuurlijke materialen. Hou je daarom zo van natuursteen?

Arjaan: "Eerlijk? Ik vind natuursteen eigenlijk zeer moeilijk. Enerzijds is het een wonderschoon product dat staat



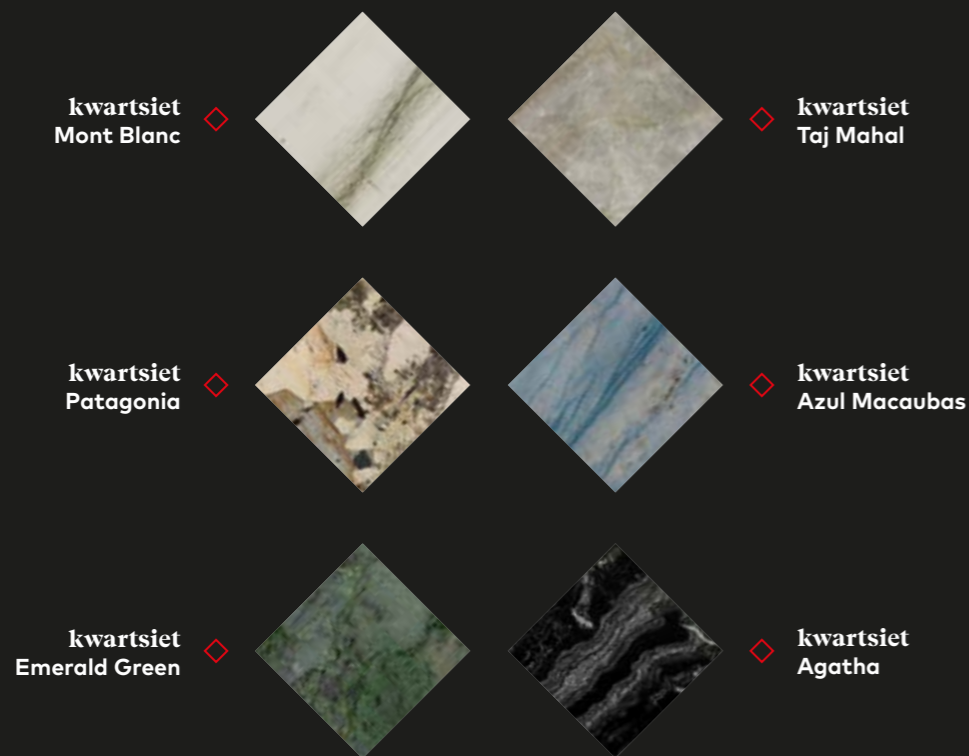
BRACHOT SURFACES

Brachot Family Member

KWARTSIET

COMBINATIE VAN ELEGANTIE EN ONDERHOUDSVRIENDELIJKHEID
IN EEN UITERST DUURZAAM MATERIAAL

Maak kennis met kwartsiet. Een van de hardste natuursteensoorten die er te vinden is. Die sterke, duurzame eigenschappen combineert kwartsiet met een elegante marmerlook. Het materiaal is dan ook een geliefde keuze voor binnentoepassingen. Door de kras-, zuur- en hittebestendigheid is het onder meer ideaal als onverwoestbaar, tijdloos en duurzaam keukenblad.



Bezoek onze gloednieuwe Stone Gallery in Deinze of ontdek het volledige aanbod natuursteen en samengestelde materialen op www.brachotsurfaces.com.

www.brachotsurfaces.com

Brachot Family Member
E3-laan 86, 9800 Deinze, België
+32 9 381 81 81 • info@brachotsurfaces.com



BRACHOT

Landscape
& Surface
Materials



voor authenticiteit waarbij ik net de defaults opzoek om echtheid te creëren. Telkens weer ontdek je nieuwe tekeningen die je daarvoor niet had opgemerkt. Anderzijds vind ik dat natuursteen -en architectuur- soms te fashionable is geworden. Dit jaar is deze steensoort en kleur 'in', en volgend jaar alweer iets anders. Ik heb het daar moeilijk mee.

Daarnaast stel ik me ook geregeld de vraag of natuursteen nog ecologisch te verantwoorden is. Ik heb ooit op uitnodiging de Carraragroeve in Italië bezocht. Ook al werd ik daar zeer goed ontvangen, toch heeft dat deels ook een averechts effect op mij gehad omwille van de gigantische impact op de natuur. En mocht ik mij al vergissen in mijn uitspraak, laat dat dan een boodschap zijn naar de sector dat er te weinig aandacht wordt besteed aan bewustmaking.

Daarom vind ik het boeiend om te zien hoe de kunstscene bijvoorbeeld aan de slag gaat met overschotten van

marmers. Zelf had ik nog een rest rode travertin liggen die ik in een opwelling had meegenomen naar een klant die een poolhouse wou. Toen ik het hem liet zien, was hij op slag verliefd. Je moet daar de juiste persoon en het juiste project op vinden. Voor een advocatenkantoor koos ik om te werken met groene marmer omdat ik vind dat de kleur en het materiaal past bij de sereniteit, geloofwaardigheid en betrouwbaarheid van een dergelijk kantoor. Niet omdat die kleur toevallig een trend bleek te zijn."

Polycaro: Zijn er nog andere dingen die je gelukkig maken?

Arjaan: "Ja, er zijn uiteraard nog zoveel andere redenen die het leven kleuren. Mijn vrouw en ik hebben een periode gehad waarin we veel reisden. Met een jeep en een baby op de achterbank trokken we door Zuid-Afrika, Namibië en Zambia. Daar was je helemaal offline, simpelweg omdat het niet anders kon. Heerlijk. Ik denk nog wel eens terug aan het moment waarop onze jeep 's nachts

begon te wiebelen doordat er een nijlpaard tegen leunde. In Japan maakten we drie weken een rondreis geïnspireerd op de architecturale werken van Ando. Japan biedt alles: hedendaagse kunst, toparchitectuur, de ambachten en het traditionele, de geschiedenis, het ongelooflijk lekkere eten, en ook de natuur is ronduit fantastisch."

Polycaro: Wat ontroert jou?

Arjaan: "Ik heb twee fantastische kinderen waar ik heel veel affectie mee deel. Onze dochter is iets zakelijker en lijkt meer op haar mama. En de kleinste, dat is zowat een 'mini me' maar dan in ongeschonden versie. Hij staat op, lacht en komt knuffelen. Eén brok emotie, alsof hij is geboren om liefde te geven. Ik kom mezelf daarin tegen. Wat ontroert me nog? De essentiële dingen in het leven. Menselijkheid bijvoorbeeld." ■

Meer info:
www.arjaandefeyter.be
www.instagram.com/arjaandefeyter/



kwartsiet Gaultier Fantasy



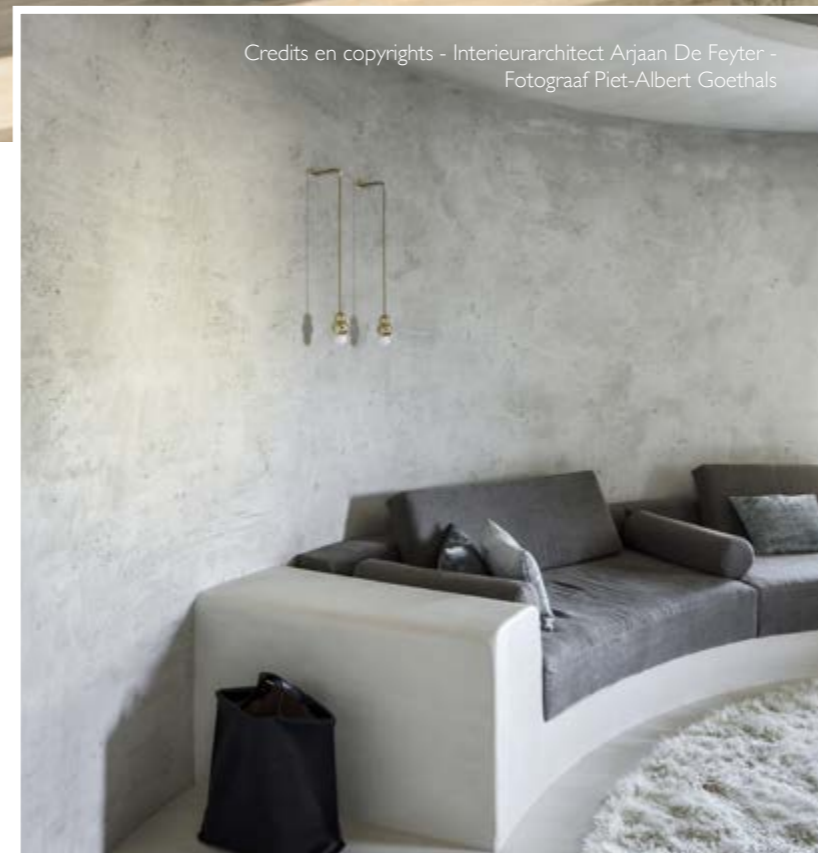
Ontdek meer exclusieve materialen
in onze magazijnen!!!

KLEIN RAVELS 87
B-2380 RAVELS
info@tuytelaers.be

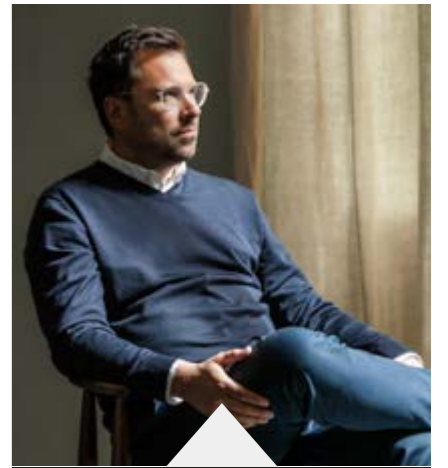
T +32 (0) 14 - 65 44 44
www.tuytelaers.be



Credits en copyrights - Interieurarchitect Arjaan De Feyter -
Fotograaf Piet-Albert Goethals



Credits en copyrights - Interieurarchitect Arjaan De Feyter -
Fotograaf Piet-Albert Goethals



Biografie

Geboren: 1976 in Beveren

Studies: Interieur Architectuur aan het Antwerpse Henry van de Velde Instituut, nu Universiteit Antwerpen. Sinds 2005 ben ik daar praktijkdocent aan de Faculteit Ontwerpwetenschappen.

Hobby: Mijn kinderen, reizen en veel wandelen in de natuur.

Favoriet muzieknummer:

Wat als eerste bij me opkomt is het nummer waarop mijn dochter werd geboren: Sultans of Swing van de Dire Straits. Of Highway to Hell van AC/DC voor een loeihard momentje in de wagen. Voor het avondeten kiezen we eerder iets Jazzy.

Favoriet gerecht: Ik koppel lekker eten aan locaties. Zo kan ik niet van de zee weg gaan zonder dat ik garnakrokotjes heb gegeten. Of pasta vongole als voorgerechtje in Zuid-Italië...

Favoriete reisbestemming:

Japan is m'n all time favorite. Ook het kunsteneiland Naoshima is adembenemend.

Houdt van: Authenticiteit. Mijn vrienden variëren van links tot rechts, maar ze hebben allemaal één iets gemeen: ze zijn echt en zeggen hun gedacht. Ik hou niet van rond de pot draaien.

Heeft hekel aan: Onterecht behandeld worden, en aan mensen die het moment verknoeien! (lacht)

Favoriete quote: Op mijn instagrampagina zal je zien dat ik bij al mijn beelden een quote plaats. Maar mijn absolute favoriet? Daar moet ik over nadenken.

Dubbelgesprek

Jonge welpen, wijze leeuwen

Tekst: Lies Paelinck
Foto's: Lies Paelinck / Impex Build

Een innig gesprek met "het jong geweld" achter Impex Build

"Papa is een veel grotere durver dan ik. Ik zeg wel vaker dat hij het jong geweld is en ik de rem." Het zijn de woorden van Inge De Smet, zaakvoerster van het Zottegemse Impex Build dat ze sinds 2005 samen met vader Eddy in de wereld zet. De innige vader-dochterband bleek ook op zakelijk vlak een 'match made in heaven'. Maar nu Eddy zeventig kaarsjes uitblaast, vond hij het stilaan tijd om zich te focussen op de zovele andere dingen die bijdragen aan zijn dagelijkse portie geluk. Wij hadden een intiem gesprek met vader en dochter over vroeger en vandaag.

I. Hoe het begon

Polycaro: Hoe is Impex Build EDS ontstaan?

Eddy De Smet: "Ik zeg wel vaker dat mijn leven uit twee carrières bestaat: één in loondienst, en één als zaakvoerder. Voordat Impex Build EDS ontstond in 2003, werkte ik 30 jaar lang voor grote internationale bedrijven: van koekjes, chocolade, water en textiel, tot uiteindelijk tegels. Al deze grote bedrijvengroepen waren zeer internationaal en marketing gericht. De training die je daar krijgt, neem je mee voor de rest van je leven. Maar dan breekt de dag aan waarop je op 24 december je ontslag krijgt bij zo een grote groep wegens reorganisatie. Voilà, daar sta je dan op je 52ste."

Wie Eddy een beetje kent, weet dat het een man is die niet aan de rand van een gapend gat zit te wachten tot hij erin valt. Wel integendeel. Hij trok naar de bouwbeurs in München, naar Cevisama en Cersaie op zoek naar

nieuwe partnerschappen. "Dat waren eerder ontgoochelingen", geeft hij toe. "De Italianen en Spanjaarden dachten er in die tijd niet aan om er een extra agent bij te nemen. Dankzij de internationale contacten die ik bij mijn laatste werkgever had uitgebouwd, trok ik tot slot naar China. Zoals we vandaag met Covid te maken hebben, was daar in die tijd het SARS-virus uitgebroken. Vijf maanden wachtte ik om naar daar te kunnen vliegen, maar het was het wachten meer dan waard. China had een interessante voorsprong opgebouwd in de productie van gepolijste tegels. Maar ik wou een fabriek vinden die kwalitatieve matte tegels produceerde. Die vond ik uiteindelijk bij Marco Polo. Twee containers bestelde ik, alsook één met uitsluitend glasmazaïek. De productie van glasmazaïek was in Europa aan het uitsterven en China had zowel de knowhow als de productiecapaciteit.

In augustus 2003 arriveerden ze dan: mijn eerste, zelf aangekochte contai-

ners. Een aparte sensatie. Met de hand laadde ik die tegels uit om ze in de paardenstallen voor mijn huis te stoceren. Ik beschikte toen nog niet over een heftruck of clark, niks! 's Avonds zat ik achter mijn computer een logo te ontwerpen in Excel voor de glasmazaïek die ik de merknaam Aqua Color gaf.

Als je daar nu aan terugdenkt is het onvoorstelbaar hoe primitief die processen toen nog verliepen. Denk maar eens aan het aankoopproces: er was in die tijd nauwelijks sprake van websites, internettoegang, wifi of sociale media. Ondertussen is er heel veel veranderd..."

En zo ontstond in 2003 het verhaal van Impex Build EDS. Een verhaal waarvan Eddy toen nog niet goed wist waarheen het hem zou leiden. Hij wou zich nog een tiental jaar 'amuseren' en de rest, ... zou hij wel zien. Dat gedachtengoed veranderde helemaal toen dochter Inge amper twee jaar later besloot om

papa een handje te helpen. Het gaf een drastische ommezwaai aan de context en het toekomstperspectief van de Zottegemse tegel- en mozaïekleverancier. De vader-dochter tandem groeide uit tot een geolied duo dat het niet enkel privé, maar ook zakelijk bijzonder goed met elkaar konden vinden. Impex Build EDS groeide gestaag in volume en in omzet, in personeel en in opslagruimte. Maar ook het productaanbod evolueerde naar de ontwikkeling van eigen merken keramische vloer- en wandtegels en mozaïeken die internationaal hun weg vonden naar de klant.

Zo werden die tien jaar er intussen achttien. And counting...

II. Een zaak runnen als vader en dochter

Polycaro: Oké, de baby was geboren. En dan? Hoe leer je zo een baby stappen?

"Voor de verkoop van onze producten heb ik instant de internationale kaart getrokken. België is een belangrijke maar toch oververzadigde markt. Wanneer hier iets niet goed loopt, gaat het in Duitsland, Frankrijk, Nederland

of Scandinavië dan weer wel goed. Zo maak je je verkoop niet afhankelijk van één afzetgebied", duidt Eddy.

"Bovendien zijn wij al in 2005 met onze eigen producten naar de beurzen getrokken, en dat zijn we blijven doen met al onze merken", vult Inge De Smet aan. "In 2003 gingen we van start met onze mozaïek Aqua Color; in 2007 met ons tegelmerk Casa Tiles, en in 2010 kwam Q Ceram erbij. In 2016 ontwikkelden we voor het eerst onze eigen serie wandtegeltjes in 'Vintage stijl', Sottocer, met in 2017 de bijpassende



Vader en dochter De Smet, een geolied duo



patroontegeltjes voor op de vloer. Doordat we niet zomaar een product verdelen maar het helemaal van A tot Z ontwikkelen, verkopen we niet zomaar een tegel, maar een volledig concept met een verhaal. Alvorens je tegelmerk het daglicht ziet, ben je daar achter de schermen al een jaar mee bezig. Dat is veel complexer, tijdrovender en financieel intensiever dan het vertegenwoordigen van een bestaand product of merk. Maar het is een ontzettend dankbaar, creatief en veelzijdig proces. Ik zou het niet anders willen! Je baby leren stappen gaat dus ook gepaard met het ontwikkelen van liefde en passie voor het product en het proces."

Polycaro: Werken jullie voor de productie van jullie merken nog steeds samen met China?

Eddy: "Tot 2010 werkten wij vooral met China samen. Toen hadden klanten nog wel eens vragen bij de kwaliteit van

Chinese producten. Ik kan vanuit mijn jarenlange ervaring zeggen dat ik in Europa in veel gevallen nog de bedrijven moet vinden die de extreem hoge service en kwaliteit kunnen leveren zoals onze partners daar. Maar je moet je weg kennen in China. China is een jungle als je niet weet naar welke fabrieken of mensen je moet toetappen. Maar is dat niet in alle belangrijke productiecentra ter wereld een beetje het geval? Sinds de antidumpingwet in 2011, is er veel veranderd. De import van Chinese keramische tegels wordt ontzettend zwaar belast: 30 tot wel 70%. Mede daarom startten we in 2014 voor het eerst een samenwerking op met Italië en later met Spanje. Vandaag hebben we meer productie in Europa dan in China."

"Zowel in China als in Europa gaan we uitsluitend samenwerken op lange termijn aan met onze partners", vult Inge aan. "Dat lukt alleen als je met

betrouwbare bedrijven in zee gaat. Het geluk komt niet zomaar in je schoot vallen, je moet dat afdwingen door heel minutieus op zoek te gaan naar partners die een hoge standaard en kwaliteit nastreven. We zijn een klein familiebedrijf en willen dat ook zo houden. Het maakt dat we flexibel kunnen zijn en een goede service kunnen leveren bovenop de kwaliteit van onze producten. Partnerschap en een persoonlijke touch met zowel onze klanten als leveranciers is een heel belangrijke waarde binnen ons bedrijf."

Polycaro: Is die persoonlijke touch iets wat familiebedrijven typeert?

Eddy: "Dat zou kunnen ja. De crisis van 2020 heeft dat nog meer verduidelijkt. Onze Chinese partners hadden SARS reeds meegemaakt en wisten wat hen te wachten stond toen Covid-19 uitbrak. Toen er net sprake was van de eerste besmettingen in Italië kwam hier



-ongevraagd- een levering toe uit China met 500 mondmaskers. Corona stond nog in haar beginschoenen in Europa, maar aan maskers zou het ons niet ontbreken. Dat is typisch aan samenwerken met Chinezen. Ze zijn bijzonder goed georganiseerd, en de zakenrelatie die je met hen hebt opgebouwd reikt veel verder dan enkel cijfers. Ze zijn oprecht bezorgd om ons. Dat is ongelooflijk waardevol."

Polycaro: Samenwerken met China en Italië... dat lijkt me niet ideaal wanneer Covid-19 op de loer ligt?

Inge: "Na de lockdown in China werkten onze Chinese partners keihard om opgelopen schade en vertragingen in een sneltempo recht te trekken.

”
GEEN VAN BEIDEN
HEEFT DE NOOD
OM TE ZEGGEN:
DIT HEB IK
VERWEZENLIJKT.
NEEN, HET IS ÓNS
VERHAAL, EN DAT
VAN ONS TEAM.

Toen de eerste besmettingen in Italië opdoken, besloot ik om onze productie in Europa stevig op te drijven. Ik bestelde volle vrachtwagens om onze stock hier veilig te stellen. We hadden toen nog geen idee wat er op ons zou afkomen, maar we hadden snel door dat het de juiste beslissing was geweest. De Italiaanse en Spaanse fabrieken gingen niet veel later in lockdown, er was geen productie, geen voorraad meer, enz. Maar wij hebben vorig jaar dankzij de onze ervaring in productie geen enkele stockonderbreking gehad. We zijn geen mastodont, maar we kunnen wel wat aan...”

Polycaro: Waar zitten de verschillen in het runnen van een zaak tussen vroeger en nu?

Inge: “We bevinden ons in een markt met grote overcapaciteit. Dit resulteert

in toenemende prijsdruk en openheid in de markt, nu veel meer dan vroeger. Niet enkel de particulier maar ook de handelaar beschikt over veel meer info dankzij sociale media en zal dus meer vergelijken. Vandaag is men bereid het halve land te doorkruisen om dezelfde tegel aan te kopen die elders enkele centimen goedkoper is.”

Eddy: “Dat komt ook door de digitalisering van alle bedrijfs- en verkoopprocessen. Soms vraag ik me af waar je rol als winkelier zich nog bevindt? Hoe kan je als zelfstandige nog een graantje meepikken wanneer alles door mastodonten met grote depots online wordt verkocht? In onze sector valt dat nog mee, tegels blijven een product dat men wil zien en aanraken. Maar toch is het een moeilijke markt geworden. Er is een overaanbod waardoor de winstmarges onder druk staan. Foute

Met de aankoop van een nieuw magazijn is Impex Build klaar voor de toekomst



Biografie Inge De Smet

Geboren:

1978 in Zottegem

Favoriete hobby:

Naast mijn drukke werkweek, gaat mijn tijd naar de kinderen. Ik reis ook graag, en doe graag leuke dingen met vrienden.

Favoriete reisbestemming:

Er staan nog heel wat bestemmingen op mijn bucket list, maar ik ben ook wel een Africa Lover want ik ben ermee opgegroeid.

Favoriet gerecht:

Dat zal waarschijnlijk een Italiaans gerecht zijn... met een glaasje wijn.

Houdt van:

Gezelligheid.

Heeft een hekel aan:

Machteloosheid.

Levensmotto:

Geluk zit in kleine dingen.

keuzes maken wordt niet meer getolereerd. Je hebt zowel je leveranciers als je klanten nodig maar de druk op beide partijen is zo groot dat het soms moeilijk is om tot een consensus te komen. Schaalvergroting doet zich in elke sector voor, maar het gaat helaas ten koste van zoveel belangrijke waarden. Werken onder de kerktoren alleen is in ons bedrijf niet meer haalbaar. Wij werken op Europa en zoeken daar de juiste partners om langetermijnrelaties mee uit te bouwen.”

Polycaro: Vader en dochter die samen een zaak runnen. Is dat een droomscenario?

Inge De Smet: “Wat mij betreft wel ja. Ik ben opgegroeid met de waarden en normen van mijn ouders, dus we delen in veel opzichten eenzelfde mening. Ik heb er steeds blindelings op vertrouwd dat papa het beste met mij en met het bedrijf voorhad. En omgekeerd geldt uiteraard hetzelfde. Onze gunfactor naar elkaar toe is zeer groot, en geen van beiden heeft de nood om te zeggen: dit heb ik verwezenlijkt. Neen, het is óns verhaal, en dat van ons team.

Maar we zijn ook heel verschillend, en het zijn net die verschillen die maken dat we heel complementair zijn. Papa is een veel grotere durver dan ik. Ik zeg wel vaker dat hij het jong geweld is en ik de rem. Ik ben berekender en heb cijfers nodig om een beslissing te staven. Zonder zijn durf zou Sottocer, onze trendy vloer- en wandtegeltjes,

er waarschijnlijk nooit gekomen zijn. Ik vond dat een risico dat ik moeilijk kon inschatten. Hij zag het potentieel in zowel de hoogstaande kwaliteit van het materiaal als in de vraag van de markt, en durfde die sprong te wagen. Dat draaide uiteindelijk uit tot een onverhoopt succes. Intussen werkten we een nieuwe serie Sottocer wandtegeltjes uit die we dit jaar in de markt zullen zetten. Het is een genuanceerd wandtegeltje in heel eigentijdse tussentinten. Ook binnen Q Ceram werken we momenteel aan nieuwe series en hebben we de eerste 80x80 gelanceerd. Aqua Color mozaïek is een iets moeilijkere markt vandaag. Hiervoor werken we aan een nieuwe catalogus, een aangepast productaanbod en een verbeterde presentatie. Wij zijn wel sterk bezig met een aantal grootschalige internationale projecten op vraag van de grote architectenbureaus. Mozaïek is een specialisatie en richt zich vooral op specifieke projectaanvragen.”

III. En nu?

Het verhaal gaat verder... maar niet langer als tandem. Eind 2020 stapte Eddy officieel uit de zaak, en werd Impex Build EDS omgevormd tot Impex Build BV. Het verhaal ligt nu helemaal in handen van dochter Inge De Smet die samen met haar vader dit waardevolle familiebedrijf in de wereld zette. Het vervolg van dat verhaal schrijft ze uiteraard niet alleen maar in samenwerking met de hele ploeg die Impex Build vorm geeft. Zo is Sanne

NIEUW

bij **NG** Découpes

NG Stone

WASTAFELTABLETTEN
DOUCHEBAKKEN

GRANIET, MARMER EN COMPOSIT

KWALITEIT
VERZORGD WERK
KEUKENWERKBLAD

CORRECTE TERMIJNEN
ALLE MARMERBEWERKINGEN

VENSTERBANKEN
LEVERING SAMEN MET
PLINTEN MOGELIJK



interview

”

PARTNERSCHAP EN EEN
PERSOONLIJKE TOUCH MET
KLANTEN EN LEVERANCIERS ZIJN
HEEL BELANGRIJKE WAARDEN
BINNEN ONS BEDRIJF



Welkom in de toonzaal
van Impex Build

Rosier al drie jaar de nieuwe Area Sales Manager Europe, en samen met Inge is hij vandaag het gezicht achter het bedrijf. Ze worden ondersteund door het team dat instaat voor de customer service en de gedreven magazijnmedewerkers. Impex Build is meer dan ooit klaar voor de toekomst, maar wanneer ik Inge vraag of ze haar vader mist binnen het bedrijf, zegt ze zonder twijfel 'ja'. Vooral het moment waarbij ze 's avonds, wanneer iedereen het bedrijf heeft verlaten, met z'n tweeën enkele zaken gezamenlijk doorpraatten en beslissingen namen. Maar Eddy is nooit veraf en blijft nauw betrokken wanneer Inge dat nodig acht.

Vandaag schrijft de kersverse zeventiger een nieuw verhaal. Want 's morgens opstaan wanneer niks nog 'moet', dat is nieuw voor hem. Eindelijk is er nu tijd. Tijd voor alle liefhebberij die hem diep gelukkig maakt. En dat geluk vindt hij vlakbij en in de kleinste dingen. "De belangrijkste waarden in het leven zijn

eigenlijk heel simpel. De gezondheid van de familie, samen gezellige momenten doorbrengen, de vele reizen met mijn vrouw, de liefde voor de kleinkinderen, en niet te vergeten: de natuur. Ik ben een ontzettend grote natuurliefhebber en reiziger. Wanneer je rondwandelt in vulkanisch gebied of in nog onaangetaste oerbossen, waar je 's nachts bedwelmd raakt door een overdaad aan sterren... ik word daar stil van. De natuur is zo ongelooflijk prachtig en krachtig. We kunnen haar niet schikken. En als de natuur zich roert, dan is het met ons gedaan. Kijk maar naar dat vuil beest dat momenteel rondloopt. Een lesje in nederigheid, lijkt het me wel te zijn. We leven in een ratrace boordevol technologie, maar de pure ongerepteheid van de natuur... dat is iets waar we niet aan mogen voorbij gaan. Weet je, ik ben tevreden met wat ik heb, mijn wereld vandaag is goed zoals hij is. Ik spreek niet over 'dé wereld' want als je daar naar kijkt, dan moet er nog heel wat veranderen." ■



Biografie

Geboren:

1951 in Zottegem

Favoriete hobby:

De natuur, mijn tuin en 2 paarden, reizen, de zee, ik zeil ook nog een beetje.

Favoriete reisbestemming:

Namibië is voor mij het land met de meeste contrasten, maar ook Nieuw-Zeeland is onwaarschijnlijk mooi. En had ik je al verteld over mijn sledetocht in Noorwegen? Putje winter, met drie man en 30 honden, van Alta naar de Noordkaap. Dat valt met geen woorden te omschrijven.

Favoriet gerecht:

Witloof 'in d'hespe' met een lekker korstje erop. Ik lik de pot uit!

Houdt van:

Mijn madam. En van 't schoon leven dat we hebben.

Heeft een hekel aan:

Onerlijkheid en luiheid.

Levensmotto:

Be happy with yourself and the rest will come. Zeg nu zelf: hoe lastig moet het leven zijn wanneer je 's morgens in de spiegel kijkt en je niet tevreden bent met wat je ziet?

NG 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

Vers bloed

Tekst: Lies Paelinck
Foto's: Bernard De Pauw

Nieuwe tegelzetter in de kijker: Bernard De Pauw

De bouwsector kreunt onder een tekort aan gemotiveerde werkhanden, toch blijven we 'verse' tegelzetteren vinden. Al is Bernard De Pauw een 'specialeke'. Hij had al enige jaren ervaring als terrasbouwer, maar startte pas in 2020 met zijn zaak Paltovloeren BV waarbij hij zich tegenwoordig ook richt op verfijnde binnenaafwerking... al dan niet vergezeld van een kopje Italiaanse koffie.

P: Stel jezelf eens kort voor?

"Ik ben Bernard De Pauw, 36 jaar en gelukkig getrouwd met Violet. Samen hebben we twee schatjes van kinderen: Louie (vier jaar) en Lizzy (1,5 jaar). Ik omschrijf mezelf vaak als een sportieve, lenige en ook wel wat bedeesde man. Ik studeerde af aan de topsportschool VILO in Meulebeke. Maar uiteindelijk ben ik mijn neus gevolgd, en heb ik mijn passie gevonden in de liefde voor het tegelzetten."

P: Hoe en wanneer is Palto Vloeren ontstaan?

De naam Palto staat voor de typische Italiaanse Palto-jas. Deze jas werd binnen mijn familie overgedragen van vader op zoon, en van broer op broer. Palto is dan ook een bijnaam die mijn beste vrienden me destijds hebben gegeven.

Om te weten hoe Palto Vloeren is ontstaan, moet ik eigenlijk teruggaan tot mijn grootvader Jerom. Hij was boomkweker en mijn vader Jaak stapte als tuinaannemer deels in zijn voetsporen. Michel en Jan, twee van mijn vier broers volgden zijn voorbeeld als tuinaannemer. Ik was 15 jaar actief als plaatser van buitenterrassen alvorens ik Paltovloeren BV oprichtte in juni 2020. Ik evolueerde van vloerwerken voor buiten geleidelijk naar de meer fijne afwerking voor tegelwerken binnen. In 2015 legde ik hiervoor mijn examen af voor de Centrale Examencommissie voor alle tegel-, marmer- en natuursteenacti-

viteiten. Dat was moeilijker dan gedacht! Vragen zoals 'Som vijf natuursteensoorten op uit vijf Europese landen', of 'Je krijgt een pastelijm om een Kerdi-doek mee te verlijmen: hoe ga je te werk?', en andere strikvragen deden me beseffen dat er niks zo belangrijk is als theorie en praktijk naast elkaar te leggen, en na te denken zoals het hoort: volgens de regels van de kunst.

Ik besloot me vervolgens aan te sluiten bij de nieuwe Belgische Innovatieve Tegel Academie, BITA, en ben vandaag VIP-lid. Dankzij BITA kon ik mijn bedrijf verder uitbouwen en breidde ik mijn netwerk uit.

In 2018 nam ik deel aan het Belgisch Kampioenschap Tegelzetten tijdens de Stone & Tile beurs in Gent. Ik behaalde een derde plaats. Wat ik daar leerde, is dat onze Waalse tegelzetteren de finesse van het vak absoluut kennen!

Nog in 2018 volgde ik de tweedaagse opleiding tot systeemverwerker bij Schlüter te Iserlohn. Intussen heb ik al heel mooie projecten mogen uitvoeren samen met collega-vloerders. Zo is de tegel- en vloerdersspecialzaak Palto Vloeren uiteindelijk ontstaan. Ik vind het heel aangenaam om naar klanten te luisteren, hen een goede kop echte Italiaanse koffie aan te bieden, en mee te denken in hun nieuwbouw- of verbouwingsproject. Intussen werk ik stevig door aan de afwerking en digitalisering van mijn show-

room in centrum Maldegem bij Eeklo (Oost-Vlaanderen).

P: Wat is jouw kernactiviteit?

"Palto Vloeren focust niet enkel op het tegelwerk zelf, maar kan ook ingeschakeld worden voor het leggen van de betonstructuur, de isolatie, eventuele vloerverwarming en chape om te eindigen met een perfecte afwerking. Naast het vloeren sta ik ook in voor de wandbetegeling."

P: Wat is jouw specialiteit OF waar zou je graag je specialiteit van maken?

"Tegelen is een passie geworden, en daarbij focus ik steeds op een mooie afwerking. Ik zoek hoe ik mij verder kan specialiseren om tot een perfect eindresultaat te komen. Daarnaast zou ik heel graag mijn kennis aan jongeren overbrengen en gemotiveerden opleiden tot tegelzetteren."

P: Hoe scherp jij je kennis aan?

"Bij de Belgische Innovatieve Tegel Academie BITA, bij collega-tegelzetteren, bij fabrikanten, en uiteraard bij m'n vader."

P: Is er een vakman naar wie jij opkijkt? Wie + waarom?

"Je kan pas naar iemand opkijken wanneer je zelf de waarden kent van het vak. Mijn vader is zo iemand en dergelijke vakmannen zijn niet breed bezaaid."

P: Met welke materialen werk jij het liefst? Waarom?

"De keuze van het materiaal waarmee ik werk ontstaat door gesprekken met andere vakmannen, door de specialzaak waar ik m'n materiaal inkoop en waar ik soms demo's of korting aangeboden krijg. Ik vind dat bijna alle gekende fabrikanten hoge kwaliteit bieden, wat het maken van een goede keuze niet vergemakkelijkt. De persoonlijke 'touch' vind ik ook van belang en vaak doorslaggevend. Enkele merken waarmee ik graag werk: Montolit, Rubi, Schlüter, ABK, Raimondi."

P: Tegelzetten behoort tot de knelpuntberoepen, hoe zou jij (jonge) collega's aanmoedigen om in jouw voetsporen te treden?

"De wil hebben om bij te leren is van cruciaal belang en zeker in de beginfase. En waar een wil is, is een weg. Maar wel één om goed over na te denken." ■

Contact: www.paltovloeren.be



I-DRAIN[®] LIQUID



DÉ SPECIALIST IN DOUCHEGOTEN
VOOR GIETVLOER

Meest uitgebreide gamma • Eenvoud als innovatie
Uiterst makkelijke plaatsing • Gegarandeerd waterdicht

I-DRAIN[®] Liquid Square
White & Concrete dark

NEW
SQUARE



I-DRAIN[®] Liquid Linear
White & Concrete dark: 700mm • 800mm • 900mm



Tilers & Tools

Tekst: Lies Paelinck
Foto's: Kenneth Decruw

Op bezoek bij meester én tegelzetter Kenneth Decruw

Tilers & Tools wordt vaak omschreven als één van de meest gelezen rubrieken uit ons vakblad. Wanneer Polycaro in de bus valt, worden de pagina's in sneltempo omgeslagen op zoek naar dit stukje vaktechnische expertise, want de hedendaagse tegelzetter is hongerig. 'The hunger for more' noemt Kenneth Decruw het. Het is zijn dagelijkse drijfveer en de reden waarom zijn interesse uitgroeide tot een absolute passie. Op bezoek bij deze meester en tegelzetter uit Oostnieuwkerke.



P: Laten we beginnen bij het begin: wat is het verhaal achter 'Kenneth Decruw Vloerwerken'?

Kenneth Decruw: "Ik ben van oorsprong leerkracht Ruwbouw: ik geef al 11 jaar les in het VTI in Oostende (Petrus en Paulus Campus West). Enkele jaren geleden heb ik het idee aangekaart bij de directeur om een afdeling Ruwbouwafwerking – Tegelzetten/Stukadoor op te starten. Dat zou een enorme meerwaarde voor de school kunnen betekenen. Ik schreef me in voor de driejarige avondopleiding 'Aannemer-Tegelzetter' bij Syntra West. In 2013 behaalde ik mijn officiële diploma, maar voelde me toch niet echt voldaan. Ik wou me meer gaan verdiepen en een betere productkennis opdoen. Een stiel leer je pas echt in de praktijk, en niet op papier. Dus besloot ik om me, naast mijn voltijdse betrekking als leerkracht, te vestigen als tegelzetter in bijberoep. Gedurende al die jaren ging ik elke vrijdag, zaterdag en tijdens alle schoolvakantie wanden, vloeren, opritten en terrassen plaatsen."

P: Maar vandaag ben je wel voltijds tegelzetter?

Kenneth: "Vorig jaar brak corona uit en werden heel wat lessen vervangen door



online lessen. In een praktijkrichting is dat niet vanzelfsprekend. Bovendien keldert het aantal leerlingen in de richting bouw. Daardoor kon ik minder uren lesgeven, én zou ik verplaatst worden van Oostende naar Waregem waar ik in drie verschillende scholen zou moeten lesgeven. Het waren doorslaggevende factoren die maakten dat ik alles op alles wilde zetten en dus nam ik loopbaanonderbreking. Voor het eerst in mijn carrière als leerkracht zat ik op 1 september 2020 op mijn knieën op de werf, in plaats van rechtopstaand in de klas. Ik ervaar nu hoe het is om voltijds tegelzetter te zijn. Het is een leerproces en dat gaat met vallen en opstaan,

met periodes van veel en minder werk. Ik leer om te gaan met projecten die opschuiven doordat andere aannemers hun planning niet kunnen aanhouden, enz. Het zijn zaken die je niet leert op de schoolbanken, maar enkel door het te doen."

P: Hoe heb jij jouw kennis na je basisopleiding verder verdiept?

Kenneth: "In het wereldje van de tegelzetter kom je steeds dezelfde personen tegen op infosessies, opleidingen enz. Degenen die écht willen bijleren, die tref je overal aan. Het is ook daar dat je de meester-tegelzetter ontmoet:

mannen met 20 jaar of meer ervaring en die 3, 4, misschien zelfs 5 keer zo goed zijn als jezelf. Eind 2016 richtte ik samen met nog enkele andere gekende namen in de sector, BITA - de Belgische Innovatieve Tegel Academie, mee op. In het voorjaar van 2017 schreef ik me in voor het Belgisch Kampioenschap Tegelzetten dat door de tweedaagse beurs Stone & Tile in Gent werd georganiseerd. De winnaar dat jaar was Tom Verstaen, intussen gekend voor zijn Staenisrooster. Ikzelf behaalde er een vierde plaats. Door aan dat tegelkampioenschap mee te doen, is mijn job als tegelzetter in een stroomversnelling terecht gekomen. Daar heb ik ook de juiste mensen leren kennen: tegelzetter met een enorme kennis van het vak zoals bijvoorbeeld Steve Lavrijssen. Die man zijn passie en kunde spatten ervan af! Toen ik foto's van zijn uitgevoerde projecten bekeek, dacht ik: "Wow. Dat is echt ongelooflijk." Ik keek daar heel hard naar op en streefde ernaar dat ook te kunnen.

Door iemand zoals Steve te leren kennen, is mijn vakkennis geëxplodeerd. Ik had bijna dagelijks contact met hem en nam alles op zoals een spons. Dankzij zijn overdracht van technische kennis, het doorsturen van zijn realisaties, het samen bezoeken van beurzen zoals Cersaie of het volgen van opleidingen bij fabrikanten zoals Schlüter, Ardex of Blanke bijvoorbeeld, heb ik mijn kennis in korte tijd weten op te krikken naar een hoger niveau. Wanneer je je omringt met vaklui die misschien wel vijf keer beter zijn dan jezelf, dan is je eigen groei onafwendbaar. Ik ben daar ongelooflijk dankbaar voor. Maar je moet bereid zijn te investeren in jezelf. Wat bij mij ooit startte als een interesse is uitgroeid tot een ware passie, en een passie is exact wat het moet zijn. Zoniet hou je het niet vol."

P: Hoe trek jij nieuwe, en vooral, de juiste klanten aan?

Kenneth: "In een ver verleden was ik videoutbater. Die passie voor film en muziek is nooit gestopt. Vandaag maak

STORAX®

BETROUWBARE PARTNER VOOR DE TEGELSECTOR



inkommatten



tapijtmatten



ecologische matten



matkaders



tegelprofielen



tegel levelling



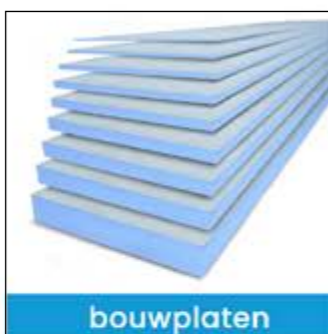
tegeldragers



tegellijmen



deksels



bouwplaten



folies



douchegoten

Antislip vloeistoffen

Ideaal voor tegels, beton en natuursteen

NIEUW



De twee oogappeltjes van Kenneth Decruw



Bloemenwinkel 'De Kleine Tuin' in Emelgem

ik van al mijn projectrealisaties mooie foto's en korte filmpjes, en daar voeg ik een bijpassend muziekje aan toe. Dergelijk beeldmateriaal plaats ik vervolgens op mijn sociale mediakanalen zoals Instagram en Facebook. Zo laat ik mijn expertise zien aan een groot publiek van particulieren, ... maar zo spring ik ook in het oog van architecten en projectontwikkelaars."

P: Wat zijn voor jou de meest boeiende opdrachten?

Kenneth: "Tot nu toe zijn al mijn projecten anders geweest, maar mijn meest recente project is er ééntje die ik beschouw als 'mijn visitekaartje'. Dat was de bloemenwinkel 'De Kleine Tuin' in Emelgem. De eigenaar had me gevonden via... sociale media! In dit project plaatste ik op het gelijkvloers keramische tegels in 80x80x1,1 cm en 20x20x0,8 cm op een ontkoppelingsmat en vloerverwarming, boven plaatsten we XXL-slabs van 300x100x0,6 cm in de douche en buiten werden natuursteentegels in 20x20x2 cm op een drainagemat verlijmd. Ik wil alles kunnen, want ik hoop ooit mijn exper-

tise opnieuw als leerkracht te kunnen delen met mijn leerlingen. Door de snelle evolutie in materialen en technieken is daar echt een grote nood aan in de scholen."

P: Die bloemenwinkel lijkt me een prima project om ons in te verdiepen. Waar zaten de uitdagingen?

Kenneth: "De eerste uitdaging bevond zich op het gelijkvloers en zat hem in het maken van een vloeiende overgang tussen tegels met een verschillende tegeldikte: 80x80x1,1 cm en 20x20x0,8 cm. Dat doe je aan de hand van je lijm-kammen. Zowel de grote als de kleine tegeltjes werden dubbel verlijmd, des te meer om te vermijden dat de tegels zouden kapot springen wanneer men er later in zou boren.

De tweede uitdaging was het plaatsen van de grote XXL-slabs in de douche op de eerste verdieping. Ik had hier nog niet veel ervaring mee en heb toen de hulp ingeroepen van een andere meester-tegelzetter waar ik ooit les bij volgde in XXL: Frederik Hoste."

P: Laat ons beginnen met de opbouw van het gelijkvloers.

Kenneth: "Alles start met de opbouw van een perfecte ondergrond, alsof het een biljartvlak zou zijn. De basis is Pur of in dit project Betopor Silver LD met daarop de leidingen, de chape en een vezelcompoundwapening van Duremit. Ik werk steeds samen met een vaste chapist, Nicolas Deflo. Zo ben ik zeker dat het goed is uitgevoerd. Vervolgens bepaalde ik in samenspraak met de eigenaar en de sanitaire man waar de uitzettingsvoegen zouden komen.

Na het opstarten en doorlopen van het vloerverwarmingsproces, en de controle op eventuele barsten of gebreken van de chape, werd de chape grondig gestofzuigd en bracht ik de primer Ardex P52 aan voor een betere hechting. De volgende stap was het bevestigen van de ontkoppelingsmat (Blanke Permat) met Ardex X78 tegellijm waarop de keramische tegels Bottega Topo 80x80x1,1 cm en de keramische cementlooktegeltjes van Revoir Paris in 20x20x0,8 cm dubbel werden verlijmd. De voegbreedtes van respectievelijk 3

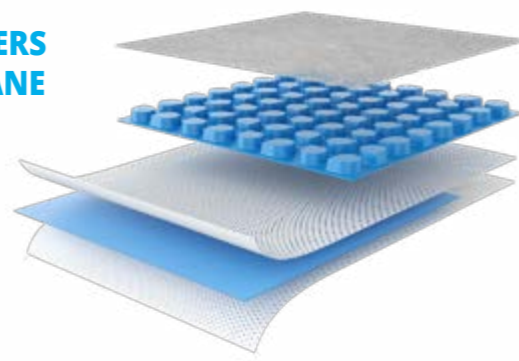
Discover Prodeso Drain!!

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



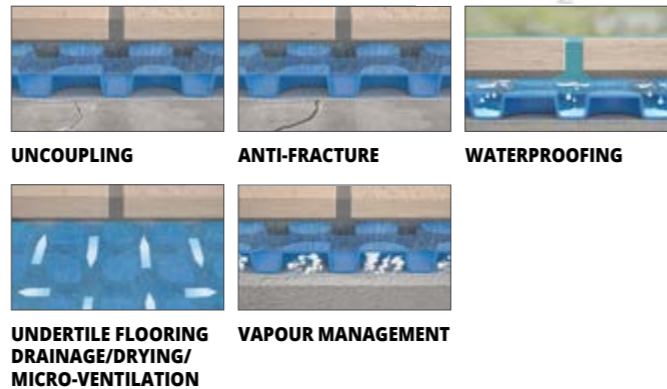
PATENTED

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



REVOIR | PARIS OUTDOOR

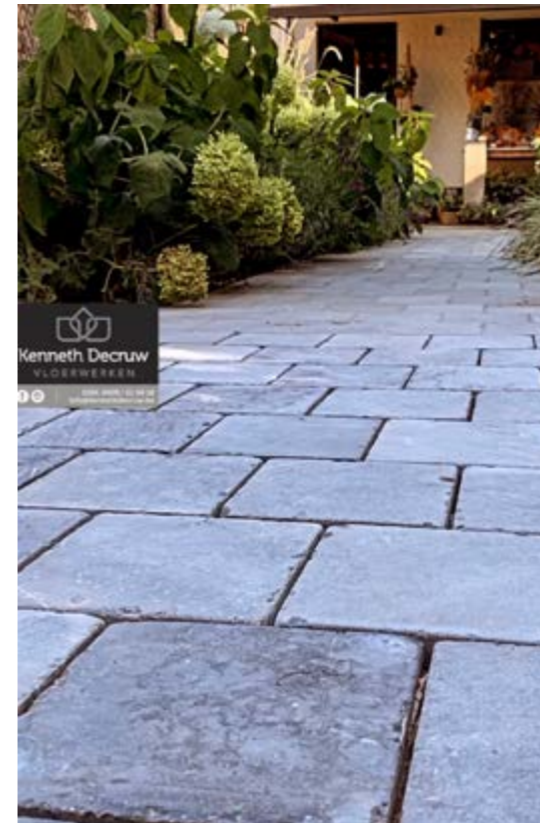


JARDIN DES TUILERIES - 2cm



#Wereinventoriginalstyle
 #Belgianbrand

REVOIR | PARIS - Leuvensesteenweg 288 - 1932 ZAVENTEM - BELGIUM
 info@revoirparis.be | 02/699.16.40 | www.revoirparisceramic.com



Boven: Bloemenwinkel - Aanleg terras buiten
 Onder: Bloemenwinkel - Pad en terras buiten

en 2 mm werden gegarandeerd door te werken met een levelingsysteem (Raimondi Vite Systeem). De tegels werden tot slot opgevoegd met Ardex G10 grijs."

P: Tegelzeters twijfelen vaak over het wel of niet gebruiken van een ontkoppelingsmat. Wat is jouw advies?

Kenneth: "Het WTCB raadt aan om te ontkoppelen vanaf tegelformaat 60x60 cm op vloerverwarming. Is dat verplicht? Neen, maar het wordt wel sterk

aanbevolen zodat je een zekerheid inbouwt tegen scheuren. Keramisch parket in wildverband op vloerverwarming bijvoorbeeld is zeer gevoelig aan scheuren. In dit project heb ik rekening gehouden met veelvuldig voetverkeer in de winkel waardoor ik met een ontkoppelingsmat heb gewerkt om de tegels te beschermen.

Niet elke tegelzetter werkt met ontkoppelingsmatten, en dat is natuurlijk een sterk bepalende factor in je offerte. Als tegelzetter moet je niet alleen goed kunnen tegelen, je moet je prijs en je

materiaalkeuze ook kunnen duiden bij de klant. De particulier gaat immers zelf online op zoek naar de reden waarom de bedragen op hun ontvangen prijsoffertes zo ver uit elkaar liggen. Via bouwinfo en andere websites lezen ze dan bijvoorbeeld info over 'tegellijm die de mat vervangt', zoals sommige fabrikanten beweren. Als je niet over voldoende expertise beschikt, zal je klant mogelijks willen kiezen voor de laagste prijs. Dus het opkrikken van je niveau gaat ook gepaard met het zoeken naar het juiste type klant die bereid is het advies van de vakman te volgen.

Nieuw

Verrassend
in zijn eenvoud

ACO SHOWERDRAIN S+

De nieuwe kaderloze douchegoot "ShowerDrain S+" staat helemaal in het teken van eenvoud. **Verrassend slim, onderhoudsvriendelijk en puur sierlijk.** In een leven waar alles ingewikkeld lijkt, is streven naar eenvoud in producten waardevol.

Meer info?
www.acodouche.be



ACO. creating
the future of drainage



Als ik kan, zal ik steeds een ontkoppelingsmat gebruiken, ongeacht of die van Ardex, Blanke of Schlüter is. Ik ben niet gebonden aan één product of systeem, maar sta open voor alles en test nieuwe producten zelf uit. In dit geval had ik nog een doos Blanke Permat over van een vorig project. Deze ontkoppelingsmat was eveneens perfect geschikt voor gebruik op deze werf. En zo ga ik steeds te werk: per project bepaal ik de meest geschikte producten en vraag ik advies aan de fabrikant."

P: Wat maakt dat je kiest voor fabrikant A en niet voor B?

Kenneth: "Een goede tegelzetter heeft volgens mij elk product en merk zelf uitgetest. Zo leer je waar jij het liefste mee werkt, en zo leer je ook waar

de prijsverschillen zich in de producten situeren. Doe eens een project met Omnicol, met Weber, Ardex of Technicel en voel waar de verschillen zitten wanneer je je lijmrillen trekt en indrijft. Werk uiteindelijk enkel met de producten waar je een goede feeling mee hebt, en waar je tevreden bent van het totaalplaatje waarvoor je betaalt: het product, de opleidingen, de technische fiches, enz. In dit geval koos ik voor Ardex X78 omdat dat simpelweg een toplijm is: vezelversterkt en schuifspanning compenserend."

P: Laat ons een trapje hoger gaan: XXL-platen in een natte cel op de eerste verdieping.

Kenneth: "Ik had nog niet zoveel ervaring met het zelf plaatsen van XXL-

tegels van drie meter lengte en durfde daar alleen niet goed aan te beginnen. Ik wou immers perfect werk afleveren. Ik heb al mijn moed bijeen geraapt en gebeld naar Frederik Hoste. Ik had Frederik als docent in XXL-tegels leren kennen tijdens een high level opleiding bij Tegels Depaepe. "Geen probleem, ik ga jou helpen", had Frederik gezegd. Dat dergelijke 'grote mannen' voor jou in de bres springen, dat is onbetaalbaar. Frederik is iemand die zijn stiel door en door kent, en die zijn expertise graag doorgeeft om onze beroepskennis hoog te houden. Dat siert hem enorm."

P: Wat heb je geleerd van die samenwerking?

Kenneth: "Het eerste wat ik van hem leerde is dat je helemaal niet instant hoeft te investeren in duur en gespecialiseerd materiaal zoals grote snij- of werktafels voor XXL-slabs. Frederik kwam aan op de werf, laadde vier oude schragen uit, bouwde daarop een basisconstructie waarop we de platen konden bewerken en zei: "Duur materiaal is niet noodzakelijk om tot een goed eindresultaat te komen." Bovendien maakten we geen gebruik van vacuüm tegeldraagsystemen, maar simpelweg met de Nemo Grabo Plus vacuüm handzuigers. Zo een plaat weegt als lood en bengelt als glas. Ik kan je verzekeren dat ik me niet echt op mijn gemak voelde, maar Frederik zijn zelfzekerheid stelde me gerust. En dat heb je bij dergelijke projecten nodig: iemand die het beter weet en kan dan jezelf."

P: Hoe steekt de opbouw van de douche in XXL in elkaar?

Kenneth: "Alles start met een controle en het waterdicht maken van de ondergrond. Voor het waterdicht maken van de wanden bracht ik twee lagen Ardex SI-K aan. Bij plaatsing van de douchebak werd aan de randen de zelfklevende waterdichtingsband Ardex SK 12 BT gekleefd. De hoeknaad en naden werden afgedicht met Ardex SK 12 en buisdoorvoeren met de wandmachtet Ardex SK-W Tricom.



"

TEGELZETTEN IS ZOVEEL MEER
DAN OP JE KNEIËN ZITTEN.
HET IS EEN TOTAALPAKKET
WAARIN KENNIS, ATTITUDE EN
BEROEPSFIERHEID
SAMEN KOMEN.

Voor het plaatsen van de XXL-slabs in formaat 300x100x0,6 cm (Teknostone Light Grey Soft van Ariostea) werd Ardex X90 gebruikt. Ook hier werd gebruik gemaakt van hetzelfde leveling-systeem. Uiteindelijk werden de voegen opgevoegd met Durapox van PCI. Dit is een epoxy in plaats van een cementaire voeg, teneinde de kans op schimmelvorming in te dijken. De hoeknaad en de aansluiting op de douchebak werden tot slot opgekit met PCI Silcoferm."

P: Rest nog de bespreking van het terras?

Kenneth: "De vloeropbouw van de ondergrond bestaat hier uit aangetrild gebroken betonpuin, of drainerende beton. Er werd een hellingschape van 12-15 cm voorzien. Vervolgens werd een drainemat geplaatst (Schlüter Ditra Drain 4), dewelke werd verlijmd met Ardex Ditra FBM. De tegels in getrommelde natuursteen (Asian Blue) in formaat 20x20 op 2 à 2,5 cm werden hierop verlijmd met Ardex 90 outdoor. Ik plaats niks meer nat in nat. Tot slot werden de tegels opgevoegd met Ardex GK Grijs."

P: Dank om al die kennis met onze lezers te willen delen. Mist Meester Kenneth het lesgeven niet?

Kenneth: "De interactie met mijn leerlingen mis ik wel, ja. Ik haal veel voldoening uit het delen van mijn kennis. "De kracht van velen is de kennis die

ze delen", dat is een quote van Peter Goegebeur, medeoprichter van BITA. Maar om de kennis te kunnen delen, moet je ze eerst eigen maken. Dat komt niet vanzelf. Laat dat mijn tip zijn naar startende tegelzetter: er wordt niet aan je deur geklopt met werk, je moet blijven streven naar meer en beter. 'The hunger for more.' Durven vragen aan andere mannen die meer praktijkervaring hebben dan jezelf. Frederik Hoste kon ook gezegd hebben dat hij geen interesse had om samen met mij die vier XXL's te gaan plaatsen, maar hij deed het wél. Daarover gaat het: over fierheid voor je vak en het overdragen van je kennis.

Die fierheid en kennis van de hedendaagse technieken, materialen, diktes en formaten wil ik graag doorgeven, niet enkel binnen de sector maar ook aan mijn leerlingen. In mijn ideale wereld combineer ik beide passies: tegelzetten én lesgeven omtrent hedendaags tegelzetten. Het duaal leren wordt nu sterk gepromoot in de scholen, dus ik ga mijn initiële voorstel om een afdeling Duaal Leren in tegelzetten opnieuw aanpakken bij de directeur. Het zou een ontzettend grote meerwaarde zijn voor onze school én voor de sector. Maar ook voor het vak en voor de tegelzetter in wording. Tegelzetten is immers zoveel meer dan op je knieën zitten. Het is een totaalpakket waarin kennis, attitude, werkhethiek, en beroepsfierheid samen komen tot één geheel. ■



Kenneth Decruw, fiere meester en tegelzetter.

Biografie

Geboren:
19 mei 1984 in Roeselare

Studies:
VTI Roeselare afdeling Ruwbouw

Hobby's:
Mijn gezin komt op de eerste plaats, maar daarnaast heb ik een grote passie voor film en (film) muziek.

Favoriete film:
Te veel om op te noemen: Guilty Pleasure, Blood Sport, Jurassic Park, Terminator 2, Joker, Gladiator, Brave Heart, ... de blockbusters dus.

Muziek:
Old school 90's Hiphop: The Notorious B.I.G. bijvoorbeeld. Maar ook de filmmuziek van filmcomponist Hans Zimmer.

Favoriete reisbestemming: Italië, en zeker Bologne.

Eet/drinkt het liefst:
Italiaanse pasta en een Omer'ke

RG
Trailer Traders
Sinds 2006



VERKOOP - ONDERHOUD – KEURINGEN

Dé plek waar onze kennis van de bouwsector u helpt om de juiste aanhangwagen te kiezen.

we focus on quality & service

www.TrailerTraders.be

Liersebaan 206 - 2240 Massenhoven (BE) info@trailertraders.be +32 3 206 10 20

RG Tegel 2.0

Tekst: Hilde Van Malderen
Foto's: Simon Van Ranst & RG Tegel

De complete transformatie van een familiebedrijf

Caroline Vergauwen is een vrouw met een missie. Zo gooide ze de boel helemaal om bij RG Tegel. Een managementbuy-out, een volledig ander gamma en de zoektocht naar diversificatie, legde het bedrijf geen windeieren. Hoe ze dat allemaal aanpakte in 7 jaar tijd, vertelt ze hier.



Het nieuwe management van RG Tegel

Uniek in de sector

Caroline Vergauwen, de derde generatie al bij RG Tegel, durft. Dat is het minste wat je kan zeggen. In 2014 kocht ze het bedrijf over van haar vader. Toen al wist ze heel goed welke richting het uit moest. "Het is nooit mijn bedoeling geweest om RG Tegel aan mijn kinderen over te laten. Dus hebben we op 1 januari 2021 een managementbuy-out gedaan met drie mensen die hier al werkten. Nick D'Joos, onze CFO,

Katleen Lemmens, Hoofd Groothandel, en Jonathan Daniels, Hoofd Projectmarkt. Zij zijn mee in de zaak gestapt. Eigenlijk leiden we het bedrijf al ongeveer vijf jaar heel organisch met ons vier, nu is het ook officieel. Volgens mij is dat heel uniek in onze sector. Noem het gerust progressief."

Die managementbuy-out was dus een weloverwogen keuze. Caroline Vergauwen: "Ik geloof gewoon niet in het klassieke

familiebedrijf. Iemand uit je familie kan toevallig competent zijn om je op te volgen, maar dat is niet noodzakelijk het geval. Of misschien is één van je kinderen wel heel competent, maar daarom heeft hij of zij nog geen zin om in het familiebedrijf te stappen. Zo hebben mijn twee dochters een andere weg gekozen. Eentje woont en werkt in Tanzania en mijn jongste werkt in de media. Ik wilde geen druk leggen. Dat heeft mijn vader ook nooit gedaan bij mij.



copyright Simon Van Ranst

Ik ben hier gewoon toevallig ingerold op latere leeftijd, ik was 45 jaar. Wat familiebedrijven wel nog hebben, is dat eigen, zeer belangrijke DNA. En in het doorzetten van die waarden geloof ik absoluut wel nog. Daarom wou ik RG Tegel ook niet zomaar aan eender wie verkopen om snel te cashen."

Omzet verdubbeld door duidelijk verhaal

"Je kan wel zeggen dat er in de afgelopen 7 jaar veel veranderd is. Toen ik hier aankwam, waren we met 33 mensen nu met ongeveer 60. We draaiden toen een omzet van 8 miljoen, nu 16. Het is een serieuze organisatie geworden. Er moest dan ook iets veranderen. In 2014 haalden we nog de meeste inkomsten uit onze groothandel. Maar de klassieke groothandel was een eindig verhaal. Gewoon wat producten in een toonzaal leggen en ervan uitgaan dat het wel zal verkopen, daar geloofde ik niet meer in.

Ons verhaal moest ook van meet af aan duidelijk zijn. Dat geeft rust en schept vertrouwen. Zo verdween het particuliere aanbod van de ene op de andere dag, we verminderden stelselmatig het gamma budgettegels en beslisten om in te zetten op de betere, mooiere en dus duurdere merken. Daarom gingen we in onze groothandel aan de slag met de meerwaardezoeker. Dat was riskant, maar ik wilde iets anders doen op de markt dan de anderen en de cijfers hebben aangetoond dat dat

voor ons de juiste weg was. Dus in vergelijking met 2014 vind je hier nu een compleet nieuw gamma. Op dit moment werken wij met alle Italiaanse topmerken samen. Daar is hard voor gewerkt, want je krijgt in deze sector niets voor niets. Een leverancier moet je verdienen, net zoals een klant."

Een gezicht geven

"Ik heb ook het assortiment gereduceerd. Op zeven jaar tijd heb ik de samenwerking met ongeveer tien fabrieken afgebouwd, omdat ze niet pasten in ons verhaal. Nogmaals: het verhaal en concept moest duidelijk zijn voor onze klanten en onze leveranciers. En China ging er ook uit. 30

% van onze tegels haalden we daar, maar dat vond ik te gevaarlijk. We waren er te afhankelijk van. Ik wilde echt binnen Europa aan de slag gaan. Voor het high-end gamma moet je in Italië en Spanje zijn. Een Chinees of Indisch product is kwalitatief absoluut even goed als een Europees product. Maar naar design toe kopiëren zij wat hier eerst ontwikkeld wordt. En ik wilde dat tegels van bij RG Tegel in de doos van het merk zelf zitten, niet in een gepersonaliseerde doos met ons logo erop. Beide keuzes waren zuiver strategisch. Dat zou ons concept worden. Als mensen RG Tegel uitspreken, moeten ze meteen weten voor welke producten & merken en voor welke service dit bedrijf staat. Er lag dus een grote uitdaging voor ons klaar in de groothandel, waar Katleen Lemmens volop mee aan de slag is gegaan met haar team."

Het Nieuw Zuid

"Het was ook mijn overtuiging dat we moesten diversifiëren. Met alleen het groothandelsverhaal zouden we er niet meer komen en ik wilde groeien. Als je belangrijke merken wil, dan moet je nu eenmaal targets en volumes halen. Er lag hier rond Antwerpen een groot potentieel om de projectmarkt uit te bouwen. We hebben ingezet op een paar hele grote projecten die een gezicht hadden in deze regio en op klinkende namen in de wereld van architecten. Pas op, dat klinkt nu allemaal heel makkelijk, maar daar



copyright Simon Van Ranst



Onze troeven

- 200 jaar ijzersterke ervaring
- 15 jaar display ervaring
- Scherpe prijzen
- Buitenlandse vestiging Skopje
- Continue investering in nieuwste technologieën & machines
- Alles in eigen beheer van ontwerp tot plaatsing
- Innovierend



Ladekast
EVOLU 10 180 RE
(10 lades formaat 180x120cm)

Kleurkeuze
uit diverse RAL-kleuren

2325 €
(prijzen excl. BTW en af fabriek)



Caroline Vergauwen in de toonzaal van RG Tegel

”
IK HEB EEN WAANZINNIGE
VOORLIEFDE VOOR
INTERIEUR EN
ARCHITECTUUR. IK KAN
HEEL ERG GETRIGGERD
WORDEN DOOR IETS
MOOIS.

hebben wij hard voor moeten werken. Los van volumes vond ik het ook belangrijk dat er een paar eyecatchers bij zaten, zoals het Provinciehuis en Het Nieuw Zuid in Antwerpen. Beide bedrijfstakken gaan mooi samen, en zorgen voor kruisbestuiving. Door in te zetten op de meerwaardezoeker in de groothandel, lukte het ons ook om dezelfde klantengroep aan te trekken in de projectmarkt, wat volumeverhogend en merkverruimend werkte. Daardoor kregen we het vertrouwen van leveranciers waar we 7 jaar geleden alleen maar van konden dromen.”

Gezond boerenverstand

“En dan is er natuurlijk ook onze toonzaal. Dat was zeven jaar geleden nieuw. Een klant die hier binnenkomt, moet het gevoel hebben dat hij bijna niet meer moet nadenken. Die beleving is heel belangrijk. Ze wordt intensief gebruikt als voorbeeld om te implementeren bij onze klanten van de groothandel. Ik heb me op een bepaald moment ook afgevraagd of we het onlineverhaal moesten aanboren, maar dat heb ik nooit gewild. Ik denk oprecht nog altijd niet dat mensen de tegels die wij in portefeuille hebben, online zullen aankopen. Er is veel veranderd de afgelopen 7 jaar

en daarbij heb ik elke keer mijn buikgevoel en mijn gezond boerenverstand laten spreken. Ik had voordien al wat watertjes doorzwommen. Af en toe eens met mijn gezicht tegen de muur gelopen. Maar daar leer je het meest uit. Dat ik niet uit de sector zelf kwam, was misschien niet slecht. Zo krijg je eens een compleet andere visie en dat werkt verfrissend. Die gezonde manier van denken en zaken doen, vond ik ook terug bij mijn 3 nieuwe vennoten: af en toe eens durven te springen in onbekend water omdat het moet, maar wel weten dat je kan zwemmen ”

Hart voor RG

“Of mijn hart nu bij keramiek ligt? (schiert in de lach). Ik zal daar eens heel eerlijk op antwoorden. Veel meer dan ik ooit had kunnen vermoeden. Ik kom uit de media, waar er heel veel creativiteit is, maar dat vind ik hier ook terug. En ik heb een waanzinnige voorliefde voor interieur en architectuur. Ik kan heel erg getriggerd worden door iets moois. Ik kan verwonderd staan kijken naar hoe een product ontwikkeld is, dus ik heb hier zeker al mijn ei kunnen leggen. Maar mijn hart ligt vooral bij RG, ik ga dus nog even wachten om een pralinewinkel open te doen.” ■

Deconstructief onderzoek enige optie voor zekerheid

Als men het heeft over de objectiviteit waarmee men met bepaalde anomalieën omgaat, evalueert en in een verslag giet, dan kunnen er wellicht wel eens vragen rijzen. De oorzaak bepalen van een probleem dat zich in een tegelwerk stelt, zal meestal verder te zoeken zijn dan de zichtbare gebreken alleen. Een moment dus om een deskundige aan te spreken die zijn handen uit z'n zakken durft te halen.

Definitie expert

Wie en wat maken eigenlijk het verschil bij een praktisch geschil? Zelfnominerende experten duiken tegenwoordig op bij de vleet, maar zijn ze wel voldoende onderlegd om een misgelopen plaatsing te beoordelen? Expertise bestaat uit kennis, algemene vaardigheden en praktische ervaring van een persoon, met name de expert(e). Een expertise op zich kan een deskundig onderzoek zijn en wordt niet zomaar uit de lucht gegrepen. In veel expertisedomeinen is het normaal dat men minimaal 10 jaar ervaring heeft opgedaan voordat er sprake kan zijn van de nodige expertise. Een deskundige moet het onderscheid kunnen maken tussen een bekwaame expert en amateurs die graag de titel van expert dragen.

Expertise wordt vaak ook wel deskundigheid of vakbekwaamheid genoemd. Het wordt vaak als een vorm van macht op de werf gezien omdat de kennis van een specifiek vak veel verder reikt dan de verschillende visuele aspecten. Het is dus als het ware voorbehouden aan een select groepje dat zich verder kon verdiepen in een bepaalde materie. Zelfverklaarde experten hebben zich veelal nog niet bewezen en hebben niet de nodige voeling met wetenschappelijk-technische centra en gespecialiseerde adviseurs. Dergelijke wijsneuzen vertegenwoordigen meestal een klant waarbij alle objectiviteit verloren gaat,

net als de waarde van de replieken die onder partijen worden aangevoerd. Van een (tegel)plaatsingsexpert wordt dus verwacht dat hij of zij veel meer kennis en ervaring heeft op het gebied van tegelkennis en plaatsingsmethodes dan diegene die het heeft uitgevoerd.

Een expert kan ofwel minnelijk optreden (1), ofwel gerechtelijk, aangesteld door de bevoegde Rechtbank (2).

1. Een Minnelijke Expertise is een relatief snelle procedure en kan op twee manieren:

- a) Eenzijdig: één van de partijen doet beroep op een specialist om de werken te beoordelen. De rechter oordeelt over de waarde van het verslag.
- b) Gezamenlijk (ook 'expertise op tegenspraak' genoemd): Beide partijen komen overeen om samen eenzelfde expert aan te stellen. De waarde wordt gelijkgesteld met deze van een gerechtelijk onderzoek.

Het aanstellen van een minnelijk expert kan gevoelig tijd- en kostenbesparend zijn voor beide partijen!

2. Gerechtelijke Expertise:

- De Rechter stelt zelf een gerechtsdeskundige aan uit een lijst van meestal ingenieur-architecten.

- Het verslag heeft nog altijd een adviserend karakter; maar de rechter volgt meestal de inhoudelijke gedachtegang van de deskundige.
- Deze procedure is duur en neemt meestal veel tijd in beslag vooraleer er een uitspraak komt.

Recent schadegeval

Een derde mening wordt meestal pas ingeschakeld als er zich een al probleem heeft voorgedaan en partijen het niet eens raken over de oorzaak, oplossing en preventie. Al goochelend met deskundigen die in veel gevallen nog niet veel kaas van tegels hebben gegeten, grijpen sommigen dan maar simpelweg en noodgedwongen naar "losse" literatuur om een tegelwerk dan maar naar eigen goeddunken te beoordelen. Maar het gaat veel verder dan dat!

Op een privésite in het Brusselse stootten we op een dunne keramische tegel die op een nieuwe cementgebonden dekvloer verlijmd werd. Naar informatie van de bouwheer zou in 2012 een keramische tegelvloer 1000 mm x 1000 mm x 3,5 mm ($\pm 0,5$ mm dikke glasvezelversterking aan de legzijde inbegrepen) zijn verlijmd op een voldoende uitgeharte ondergrond. Reeds na enkele maanden ingebruikname vertoonden de vloertegels kratertjes die dwars doorheen de massa van het keramisch materiaal tot op het versterkingsnet te zien waren. Nochtans zou de buttering-floatingmethode zijn toegepast zoals het



SCHEURWEREND, WATERDICHT,
ONTKOPPELINGSMEMBRAAN



NEW

Mapeguard[®] UM 35

Scheurwerend, waterdicht, ontkoppelingsmembraan is de ideale oplossing voor problemen met moeilijke ondergronden.

De speciale vorm van de reliëfstructuur garandeert een uitstekende mechanische hechting op de lijm en vormt een bijzonder sterke verbinding tussen de keramische of stenen tegels en Mapeguard UM 35.

TE GEBRUIKEN MET
MAPEI LIJMEN



”

IN VEEL
EXPERTISEDOMEINEN
IS HET NORMAAL DAT
MEN MINIMAAL 10
JAAR ERVARING HEEFT
OPGEDAAN VOORDAT ER
SPRAKE KAN ZIJN VAN DE
NODIGE EXPERTISE.

hoort. Zowel op de ondergrond als op de tegellegzijde werden naar zeggen van de tegelzetter van dienst tegellijmrollen rechtlijnig aangebracht en vervolgens parallel ingeschoven. Na een eerdere vaststelling van krater- en barstvorming in de vloer tijdens de prille ingebruikname zouden reeds enkele tegels vervangen geweest zijn. Doch dit fenomeen herhaalde zich reeds enkele maanden na de herplaatsing opnieuw. Hoog tijd dus om te onderzoeken wat de werkelijke oorzaak van dit fenomeen zou kunnen zijn.

Visuele anomalieën

Na heel wat heen en weer gemail en enkele plaatsbezoeken konden de verschillende partijen, met name de eigenaar, de leverancier van de tegels, de architect, en de tegelzetter van dienst, zich niet verzoenen. Er bleef tenslotte maar één oplossing over: het inschakelen van een gerechtsdeskundige. Volgende anomalieën werden op een rijtje gezet:

- Barstvorming die zich ter hoogte van de overgang living/keuken manifesteerde, was te verklaren door het ontbreken van een noodzakelijke uitzettingsvoeg.
- In de keuken vertoonden enkele tegels kleine krater-tjes en inslagputjes aan de oppervlakte die veroorzaakt werden door vallende voorwerpen, vermoedelijk een pot of mes (puntbelasting), hetgeen tijdens de gesprekken bevestigd werd door de bouwheer tijdens het onderzoek.
- Ook ter hoogte van een deur die met de tuin verbonden was, werd een kraterinslag opgemerkt.
- Na een willekeurige kloptest met een speciaal hamertje bleken de tegels in het algemeen toch voldoende vast te liggen. Er waren op dat moment geen opvallende holle klanken waarneembaar.
- Tegelvoegen degradeerden niet maar er waren wel hier en daar kleine haarscheurtjes langsheen de tegelranden aanwezig.

WATERDICHT ZWEMBAD IN ENKELE STAPPEN MET CODEX



be.codex-x.com

Exclusief voor de echte tegelzetter.

TILING Levelit TO PERFECTION

Grote tegels
eenvoudig plaatsen



Perfect vlakke
opervlakken



Sneller plaatsen



100%
klanttevredenheid



Parkettegels:
perfecte plaatsing



Terrastegels
tot 25 mm

ONTDEK ONS
UITGEBREID
ASSORTIMENT
<<<< HIER >>>>

TILING HELIX TO PERFECTION



Krater in tegel



Ontbreken uitzettings-voeg



Cilinder

- Vervolgens werd een putje in het midden van een keukentegel uitgekrabd met een breekmes tot op de glasvezelversterking, waarbij men duidelijk kon zien dat op die plaats geen tegellijm aanwezig was.

Tijdens de expertise werd verwezen naar de recentste genormaliseerde literatuur met betrekking tot de plaatsing van dunne keramische XL-tegels, met name de ISO TR 17870-2, testmethodes voor dunne keramische tegels in voorbereiding en bijgevolg tot op heden niet officieel beschikbaar: "ISO test methods for thin ceramic tiles and panels, as well as ISO 13007:5 dealing with liquid-applied waterproofing membranes for use beneath ceramic tiling bonded with adhesives, are under preparation. For these products to give satisfactory service, they need to be selected and installed competently, and they have to receive appropriate initial treatment, protection, and maintenance".

Destructief onderzoek

Om de samenstelling en diktes van de onderliggende lagen te controleren, liet de gerechtsdeskundige een cilinder uit de vloer frezen ter hoogte van de inslagen. Tijdens de boring kwam al meteen een stukje tegel gemakkelijk los. Op de dekvloer zelf was duidelijk een wafelstructuur in de het uitgeharde lijmbed te zien, wat wees op een gekruiste verlijming. Het uitschijven van een ander rechthoekig stuk uit een geplaatste tegel bevestigde nogmaals een continue gekruiste 'buttering/floating'-toepassing. Een creatie van luchtkamertjes onder de tegels werd bevestigd, en betekende meteen ook dat waar lucht ingesloten is geen tegellijm kon zitten.

Een tweede bron die werd aangehaald ter staving van het pleidooi van de gerechtsdeskundig waren de XXL-plaatsingsrichtlijnen voor dunne keramische grootformaattegels (indoor) van het EUF (de Europese tegelzetersfederatie), dat in samenwerking met EITA (Europese Innovatieve Tegel Academie) een drietal jaar terug werden opgesteld. Daarin staat vermeld: "Om een maximaal contact tussen tegel, lijm en ondergrond te garanderen (streven naar 100%), is het raadzaam om het aankloppen of machinaal trillen van een tegel steeds vanuit het midden te beginnen en vervolgens geleidelijk rechtlijnig naar buiten toe te drukken. De lijmrillen zelf moeten recht getrokken zijn (niet willekeurig boogvormig) zowel op de tegel als op de dekvloer en parallel aangebracht worden op de ondergrond. Daarom mag de tegel nooit geplaatst worden met gekruiste lijmrillen om luchtinsluitingen te voorkomen."

De juiste verlijmingsmethode werd dus in dit geval niet toegepast. Vandaar dat bij dergelijke dunne tegels (100 cm x 100 cm x 3,5 mm) het steeds noodzakelijk is om de dubbele verlijmingstechniek toe te passen met parallelle lijmrillen op elkaar, zodat bij een haakse inschuifbeweging tijdens het aandrukken de lijmkanalen helemaal gevuld worden met tegellijm. Op die manier worden luchtkamertjes en dus zwakke plaatsen onder de tegels zo goed als uitgesloten. De tegelzetter van dienst zat dus met een wezenlijk probleem dat niet zomaar met enkele herstellingen opgelost kon worden. Bovendien was in een dossier van het WTCB (Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf)

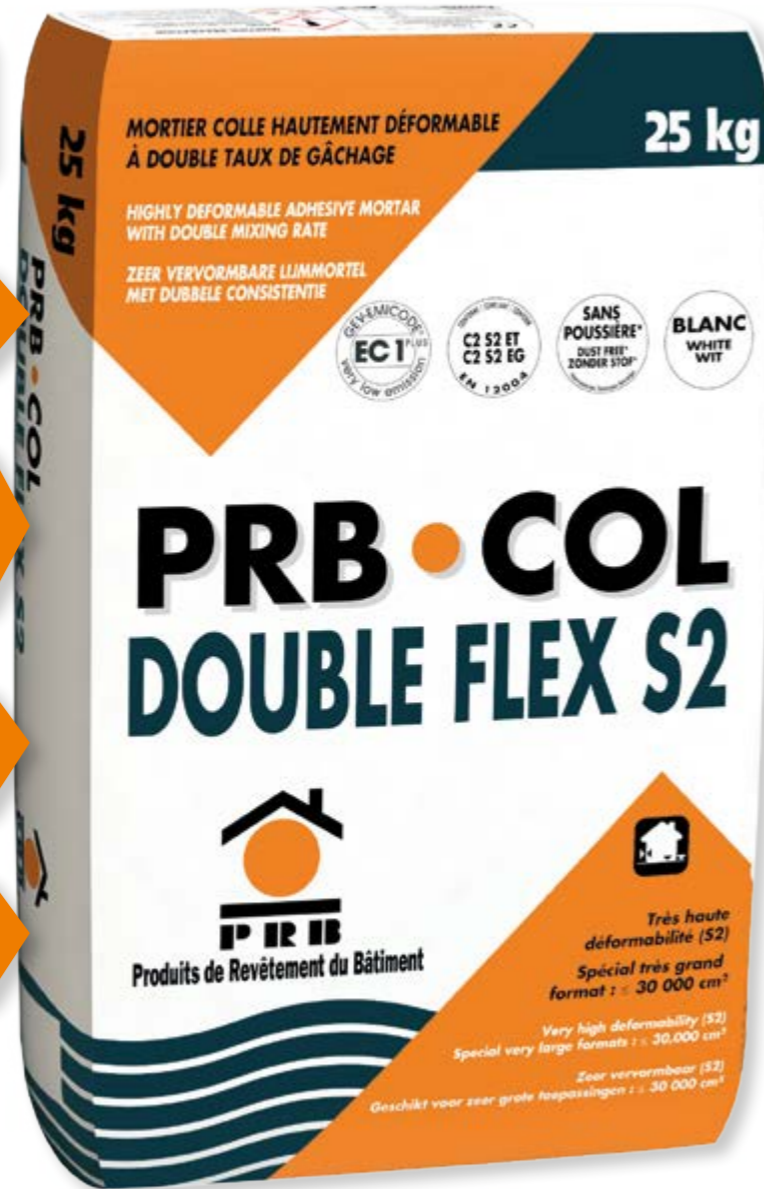
ZEER VERVORMBARE LIJMMORTEL MET DUBBELE CONSISTENTIE

ZEER VERVORMBAAR (S2)

GESCHIKT VOOR GROTE TOEPASSINGEN: 30 000 CM²

BETEGELING OP VERSE DEKVLOER NA 48 U

GESCHIKT VOOR VLOERVERWARMING



ZONDER STOF*
*Beperkte stofvrijgave



VERVORMBARE LIJMMORTEL MET DUBBELE CONSISTENTIE

- + Zeer vervormbaar (S2)
- + Geschikt voor grote toepassingen: 30 000 cm²
- + Betegeling op verse dekvloer na 48 u.
- + Geschikt voor vloerverwarming

KLASSE C2S2 ET (NORMAAL) KLASSE C2S2 EG (VLOEIBAAR)

www.intercarro.be



”
HET WORDT VAAK ALS EEN VORM VAN MACHT OP DE WERF GEZIEN OMDAT DE KENNIS VAN EEN SPECIFIEK VAK VEEL VERDER REIKT DAN DE VERSCHILLENDE VISUELE ASPECTEN.

een opmerking verschenen waarbij men tegels tot 5 mm dikte eerder op de wand dan op de vloer aanbeveelt. Dit vloertegelwerk kreeg alvast een juridisch staartje, waarbij niet alleen de tegelzetter, maar ook de architect en tegelleverancier in dit conflict werden meegesleurd.

Moraal van dit verhaal? Blijf op de hoogte van de vakliteratuur, richtlijnen en workshops die door het WTCB, BITA (Belgian Innovative Tile Academy), en

TECNO BOUW Confederatie Bouw omtrent actuele onderwerpen georganiseerd en verzorgd worden. Na een zware dagtaak kan het wel eens lastig zijn om zich 's avonds of op een zaterdag vrij te maken om de evolutie van materialen en technieken bij te benen, maar het loont heus wel de moeite om de tips & tricks van adviserende docenten met continue praktijkervaring eens van dichtbij te bekijken en mee te zijn met de snel draaiende innovatiecarroussel! ■



Opmerking WTCB-Dossier 2015/2.11

Aangezien het niet eenvoudig is om een contactoppervlak van 100 % te realiseren en keramische XL- en XXL-tegels met een dikte van minder dan 5 mm zeer gevoelig zijn voor schade door pons, worden deze bij voorkeur voorbehouden voor wandtoepassingen.

XL- en XXL-tegels waarvan het legvlak voorzien is van een kunststofvezelversterking zouden bij voorkeur verlijmd moeten worden met een tegellijm van het type C2 S2

Tekst: Hilde Van Malderen
Foto's: Kayden Stone en Niels Maier

Idylium

De eerste dooraderde plaat ter wereld

Idylium kan je gerust de Lamborghini onder de platen noemen. Stoer, sterk en elegant. Vraag maar aan sterrenchef Hans van Wolde die wild enthousiast is over deze eerste echt goed dooraderde plaat. In zijn nieuw restaurant Brut172 richtte hij er onder andere zijn hele keuken mee in. En dat wilden we natuurlijk eens met eigen ogen zien.



Wie begint in godsnaam een nieuw restaurant in Reijmerstok, een klein dorpje in de buurt van Maastricht met amper 535 inwoners? Die vraag krijgt Hans van Wolde wel vaker. Eigenlijk hoeft hij niet eens te antwoorden. Wie Brut172 binnenstapt, weet meteen: dit is klasse. En dan hebben we het niet alleen over wat er op het bord komt. Van Wolde lacht minzaam. "Iedereen heeft me afgeraden om hier in the middle of nowhere iets te beginnen, terwijl het maar op 10 kilometer van Maastricht en Aken ligt. Mensen vinden verandering zo eng. Ze blijven dan maar in hun relatie zitten. Of in hun job. Ze lopen liever drie kilometer van het ravijn dan erin te kijken hoe diep het is. Je moet gewoon een stap kunnen nemen."

Dromen onder grote druk

Dat Brut172 er niet zomaar kwam, kon heel Nederland volgen in het programma 'Brut, dromen onder grote druk' op de commerciële zender RTL4. De camera's volgden twee jaar lang hoe een vervallen boerderij werd omgetoverd tot een prachtig restaurant. Van Wolde kan je qua

bekendheid in Nederland dus gerust vergelijken met Sergio Herman. Hij was al te zien in verschillende programma's en haalde met zijn vorige restaurant Beluga twee sterren. Om maar te zeggen, we zijn niet op bezoek bij de eerste de beste.

En dus lagen ook de eisen voor de inrichting van Brut172 heel hoog. Een uitdaging die Michel van de Goorbergh van Kayden Stone graag aanging. Met Idylium zet hij een nieuw merk in de markt. "Gesinterd materiaal bestaat natuurlijk al langer", doet hij het verhaal van Idylium. "Je hebt Dekton en Neolith. Maar bij Idylium heb je voor het eerst een echt doorlopende ader. Die zie je aan de boven-, zij- en achterkant. Zo iets werd al vaak geprobeerd, maar bij dit materiaal is het echt gelukt. Zo kan je het ook aan de achterkant polijsten. Bij keramiek kan dat niet."

Duurzaam materiaal

Zeg dus niet zomaar keramiek tegen Idylium. "Nee, zo kan je het niet noemen. Keramiek is gebakken klei waar een laagje op geprint wordt. Terwijl Idylium voor

80 % uit natuursteen bestaat. Er zit kwarts, veldspaat, en siliciumdioxide in. Dat wordt geperst en verwerkt met natuurlijke kleurstoffen waardoor Idylium veel harder is dan keramiek. Bovendien is het heel duurzaam, want 80 % bestaat uit gerecycleerde materialen die je nadien zelfs voor 100 % kan recyclen. Het bedrijf koopt dat residu op bij de steengroeves, dus je hoeft er niet voor te graven. We merken echt die trend dat architecten vooral naar gerecycleerd materiaal vragen of het moet nadien recycleerbaar zijn. Natuursteen zal altijd blijven, maar zeker jonge architecten willen enkel nog circulair werken. En als de klant dat belangrijk vindt, dan wij ook natuurlijk."

Die architecten kunnen Idylium voor heel veel verschillende toepassingen gebruiken. Michel somt het even op. "Als vloer, gevel, wand, badkamer of om kasten mee te bekleden. Dat kan natuurlijk ook allemaal met natuursteen, maar dat is wel dikker. Idylium is veel lichter. Specifiek voor de keuken heeft het nog wel wat voordelen. Je kan er eten op snijden of bereiden, je



Hans van Wolde koos voor de kleur Nimbus Concrete

Industry 4.0



Tweede cnc machine ALL-IN ONE bij Natuursteen HASPER



Exclusief dealer voor de Benelux : meer dan 60 referenties !



machines montage training & service ...



www.projectburo.be



de marmeren tafels zijn echte eyecatchers

“ ALLES DRAAIT OM HET TOTAALPLAATJE EN DAAR HEEFT IDYLIUM TOE BIJGEDRAGEN. DAT IS BRUTE SCHOONHEID.

zal nooit een kras zien. En het is heel makkelijk in onderhoud.”

Ideaal dus voor een restaurantkeuken. “Zij hebben mij compleet overtuigd met hun materiaal”, zegt Hans van Wolde. “Michel krijgt bijna een orgasme als hij een steengroeve ziet (schiet in de lach). Nou, als je zoveel kennis hebt over materiaal, hardheid, combinaties en kleuren dan geeft dat vertrouwen. Ik ben ook een paar keer meegegaan naar de fabriek van Idylium. Ik wilde dat proces kennen. Ik vond het interessant om te zien hoe ze werken, hoe die baklijnen van die platen lopen, hoe dat allemaal gaat. En ik heb mijn platen daar zelf uitgezocht in het kleur Nimbus Concrete.”

Allemaal chemie

Zoveel betrokkenheid tonen, dat zien we niet veel andere koks doen. “Oh, maar ik laat mijn servies ook zelf maken.

Topchef Hans van Wolde

Dus dan wil ik de pottenbakker leren kennen. Hoe draait die, en op welke temperatuur? Net zoals ik ook wil weten van waar het hout komt dat hier in de haard wordt gegooid of het leer dat we zullen gebruiken. Tien jaar geleden vond ik dat allemaal niet interessant. Misschien komt dat met de leeftijd. Dus ik voel mezelf wel een ambassadeur. Een tegel maken dat is zand, water en kleur samen bakken. Maar bij Idylium is dat een heel ander proces. Het is bijna zoals een gerecht maken of brood bakken. Allemaal chemie, net zoals in mijn keuken.”

Het moet gezegd, de keuken in Brut172 straalt rust en puurheid uit. Daar kwam heel wat snij- en paswerk bij kijken. “Het plaatsen is echt vakwerk”, zegt van Wolde. “Ik kreeg al veel vragen van particulieren en ik raad het ook iedereen aan. Maar je moet het wel door een

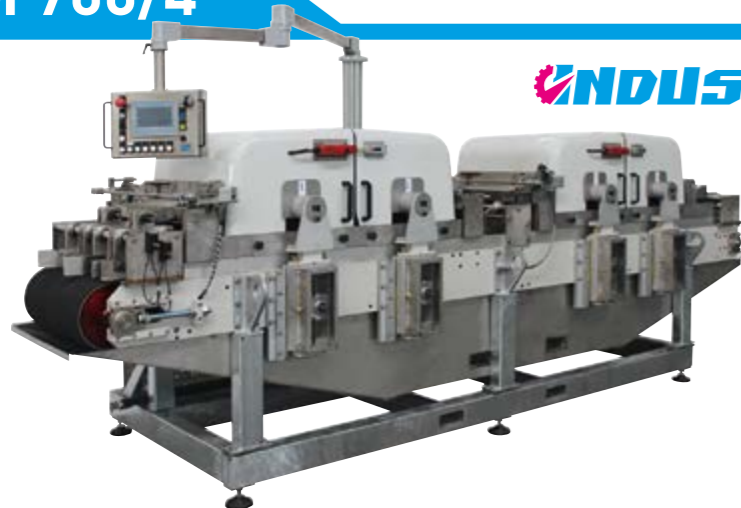
Idylium en Lamborghini

We verwezen in de intro van dit stuk natuurlijk niet zomaar naar Lamborghini. De machines waarmee Idylium worden gemaakt zitten in de City Group, net zoals Lamborghini. Daarom heeft Idylium ook een aparte lijn gemaakt die verwijst naar het logo, de bandensporen, de koplampen of het interieur van deze krachtige bolides. Beide merken dragen dus een Italiaanse stempel. Het design van Idylium zit in modestad Milaan. Maar de productie gebeurt in het Spaanse Alcora.

Daar stripten ze een oude fabriek en zetten er de nieuwe machines in om Idylium te maken met grondstoffen uit de Spaanse steengroeven die worden gebakken op 1.250 graden. Dus je kan er gerust een hete pan opzetten. Momenteel kan je kiezen uit 40 verschillende kleuren en motieven, maar daar komen er in de toekomst nog heel wat bij.

MTM 700/4

MACHINE VOOR HET VERZAGEN VAN BAKSTENEN IN STRIPS

INDUSTRIAL
LINE

MTR 500/2

ZAAGMACHINE MET 2 ZAAGBLADEN

ROBUS
TUS

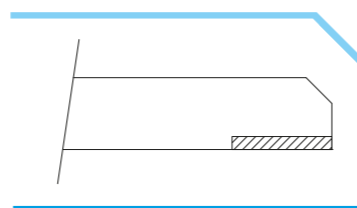
NEW



COMPACTLINE - AUTOMATISCHE LIJN VOOR HET VERZAGEN EN HET AFWERKEN VAN DE KANTEN IN KERAMIEK, MARMER EN STEEN



Compactline®



De afwerkkeuken



Genieten aan de chef's table

vakman laten plaatsen. Hier is er gewerkt met grote platen. Dus het is niet zomaar een tegeltje aan de muur zetten. En weet je wat, ik kan daar gewoon met een staal-spons op schuren. Dat zie je niet. Ik gebruik zelfs geen snijplanken. Het blijft superhygiënisch. Want je weet dat koks soms lomperiken kunnen zijn. We laten al eens een pan vallen."

Brute schoonheid

Nu hadden we ook wel eens willen proeven van wat er in deze nieuwe keuken zoal wordt klaargemaakt. Helaas, op het moment dat we op bezoek gingen, was de horeca in Nederland nog gesloten. Dus we gaan met alle plezier een keertje terug. En we zullen zeker niet alleen zijn. "70 % van mijn klanten zijn Belgen", zegt van Wolde. "Die heb ik heel graag. Een Nederlander is enthousiast. Maar een Belg is veel trouwer. Wij hebben geen eet-traditie, een Belg wel. Al vind ik het eten eigenlijk niet het belangrijkste. Voor mij zit een bezoek aan Brut172 voor 60 % in de beleving en 40% in het eten. Je kan allemaal Sergio Herman zijn, de dag dat hij niet met mooie materialen of een mooi bord werkt, stelt het niets meer voor. Enkel in een kale ruimte komt het eten op één. De gastvrouw, het kader, de open haard... daar praten de mensen over: Gasten een leuke avond bezorgen, is voor mij echt het allerbelangrijkste. Achteraf herinneren ze zich toch hooguit één of twee gerechten. Alles draait om het totaalplaatje en daar heeft Idylium toe bijgedragen. Dat is brute schoonheid. Er hoeft zelfs niets in mijn keuken te staan om het toch mooi te vinden." ■

Netwerk aan verwerkers

Kayden Stone is de invoerder van Idylium en heeft in de Benelux een netwerk van 400 steenhouders en verwerkers om er in de praktijk mee aan de slag te gaan. Zo verwerkte de firma Arte uit Helmond het Idylium in de ontbijtruimte. Dit gebeurde met het geoptimaliseerde en vernieuwde machinepark met onder andere Intermac en CMS Brebana machines die gespecialiseerd zijn in keramiek en waarmee de Idylium platen verwerkt zijn.

Jan Reek Natuursteen nam de keuken voor zijn rekening. Het was een plezier om met Idylium te werken", zegt Gerard Vreeker van de firma Jan Reek Natuursteen. "Voor het verlijmen gebruikten wij Parabond en voor de hoeken Integera lijm. Zo werden die vastgezet op een houten frame." Maar dat was niet hun enige bijdrage. In het restaurant staan ook tafels van groen dooraderde marmer van Kayden Stone. Ook daar mocht de firma Jan Reek

Natuursteen aan de slag gaan met het ontwerp van de architect en van Hans van Wolde. "Het maken van die tafels was een hele uitdaging", zegt Gerard Vreeker. "Het marmer hebben we versneden met machines van CEI. Maar het moeilijkste was natuurlijk de verbinding maken met de drie poten. Daarvoor maakten we een blinde verbinding tussen het blad en de poten, zodat de tafel stabiel zou blijven. Niet simpel, maar het resultaat mag er zijn."

Plaatsing

BROUWERIJ KIEST VOOR PURE KWALITEIT

Onze bekendheid als wereldbepaalde bierbrouwers is vooral te danken aan gedreven ondernemingszin, informatiehonger, kennis, vakmanschap en ervaring. Maar niet alleen het Belgische bier wordt door liefhebbers en gastronomen zeer gesmaakt, ook onze tegelzetters verwerven de laatste jaren een grote naam en faam in binnen- en buitenland. Spontane collegialiteit en nauwe samenwerking met gespecialiseerde scholen en technisch-wetenschappelijke centra liggen aan de basis van deze erkenning.

Tekst + foto's: tileXpert

Bier met liefde gebotteld

De Zuid-West-Vlaamse 'Brouwerij Verhaeghe' is een kleine familieonderneming waarvan de geschiedenis teruggaat tot in de jaren 1885 en werd door Adolphe en Paul Verhaeghe opgericht als brouwerij-mouterij. De verkoopactiviteit van de toenmalige standaardbrouwerijen beperkte zich in die tijd veelal tot de omliggende regio of zelfs in een aantal gevallen slechts tot op dorpsniveau. "Polkes tonnenbier", zoals de bieren van de brouwer-medestichter Paul Verhaeghe in de volksmond werden genoemd, was bekend voor haar grote helderheid zelfs na de destijds turbulente transportmiddelen.

Door gebrekkige weginfrastructuur en beperkte vervoersmogelijkheden spraken van "export" waarmee men eigenlijk tijdrovende leveringen bedoelde. Meestal gebeurde het transport enkel met paard en kar. Maar door de ligging van de Brouwerij in de onmiddellijke nabijheid van de Vichtense spoorlijn lag Brussel toch wel in het bereik en kon de familie Verhaeghe er gretig gebruik van maken om in de hoofdstad een niet onbelangrijk klantenbestand op te bouwen. De zorgzame kwaliteit en finesse van hun bier was net hetgeen dat de Brusselse bierliefhebber wist te waarderen. Het bedrijf kon openbloeien.

De voorspoedige opgang in de beginjaren van de brouwerij werd plots gefnuikt door het uitbreken van de Eerste Wereldoorlog. Paul Verhaeghe's weigering om te brouwen voor de bezettende macht werd prompt beantwoord met de volledige sluiting en ontmanteling van alle brouwerij-installaties, waarbij het koper van de ketels voor aanmaak van oorlogsmunitie werd gebruikt. Na de oorlog werden de installaties gelukkig karaktervol vernieuwd en werd er opnieuw met volle goesting, moed en doorzettingsvermogen gebrouwen.

Renovatie-activiteiten

Na het einde van de Tweede Wereldoorlog kwam de brouwersrage in een stroomversnelling. Het biertype Pilsener, een onder gisting bier, brak definitief op de Belgische markt door. Het samenspel van technologische vooruitgang in de sector, smaakverschuiving, hogere levensstandaard, verbetering van de wegen en de steeds grotere mobiliteit bracht de brouwerijnijverheid in een fase van massaconsumptie. Nominaties bij internationale wedstrijden bleven niet lang uit: de eerste prijzen werden aan de "Brouwerij Verhaeghe-Vichte" uitgereikt voor haar bieren de "Vichtenaar" en "Echt Kriekenbier". De opgang van het bier van gemengde gisting "Duchesse de Bourgogne", een robijnrode Vlaams roodbruine "Ale" gerijpt in eikenhouten vaten en gebrouwen volgens een typische streekgebonden traditionele brouwmethode, vormt hiervan het huidige levende bewijs.

Brouwerij Verhaeghe innoveert intussen langzaam maar zeker verder. Nieuwe industriegebouwen pronken vandaag zij aan zij met de oude maar ondertussen geklasseerde paramenten. De

installaties voor het bierbrouwen zelf werden recentelijk gemoderniseerd en er wordt ook gestaag aan de bouwinfrastructuur gewerkt waar regelmatig een facelift aan te pas komt. Het is dan ook evident dat tegelrenovatie een niet onbelangrijk deel uitmaakt van een nieuwe investering!

Speciale ondergrond

Een nieuwe metaalconstructie rond de gigantische bierketels in de oude brouwzaal met binnentrap diende onlangs betegeld te worden met een



Originele Duchesse de Bourgogne



Nieuwe brouwzaal

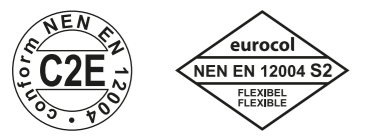


733 superior s2

Zeer flexibele cementgebonden tegellijm

Productvoordelen

- Sterk vervormbaar; S2 (> 5 mm) conform EN 12004
- Zeer hoog vermogen om spanning op te nemen
- Universeel toepasbaar
- Soepel verwerkbaar
- Lichter tilgewicht door lichtere vulstoffen
- Zeer gunstig verbruik
- Verlengde open tijd
- Geschikt voor binnen- en buitentoepassingen
- Chromaatarm



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



Trap ontkoppeling



Biermeester Peter & Patrick



Trap ontkoppeling

keramische vloertegel. Geen sinecure, temeer de tegelzetter van dienst niet alleen met mogelijke schokken en trillingen maar ook met de te verwachten krimp en uitzettingsfenomenen rekening diende te houden. Betonbalken en potten die voor de verbinding van de liggers zorgden werden in eerste instantie voorzien van een druklaag van ongewapend beton dat vrij kan bewegen (onafhankelijke losse verankering). Daar bovenop werd door de vloerlegger, in dit geval Patrick Holderick (ATH - Algemene Tegelwerken Holderick), een 3 cm dikke calciumsulfaatgebonden gietvloer (anhydriet) aangebracht.

Anhydriet is een bindmiddel dat natuurlijk of synthetisch kan zijn, en dat in technische fiches staat vermeld onder de afkorting AB (Anhydrite Binder). Deze letters worden gevolgd door een getal dat verwijst naar de sterkteklasse. Anhydriet bestaat doorgaans uit minimaal 85% watervrij calciumsulfaat, maximum 3% scheikundig gebonden water en maximum 12% watervrije bestanddelen [ref.: WTCB (Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf -TV (Technische Voorlichting) 189]. Na verschillende vochtmetingen met een calciumcarbïdflës konden de effectieve voorbereidingen van de vloerwerken

Bostik op Europese snelheid

**BOSTIK PRESENTEERT
HAAR NIEUWE EUROPESE ASSORTIMENT**

MAAK KENNIS MET DE NIEUWE EGALINES:



Bostik presenteert haar nieuwe vloerassortiment. Uiteraard is dit ook voor de tegelzetter van belang. De primers en egalines kregen een nieuwe naam en een nieuw jasje. De egaline SL C510 PRO is een nieuwkomer in het assortiment: een universele egaline met een hoge druksterkte (C30-F7) aan een ongeziene prijs.

www.bostik.be

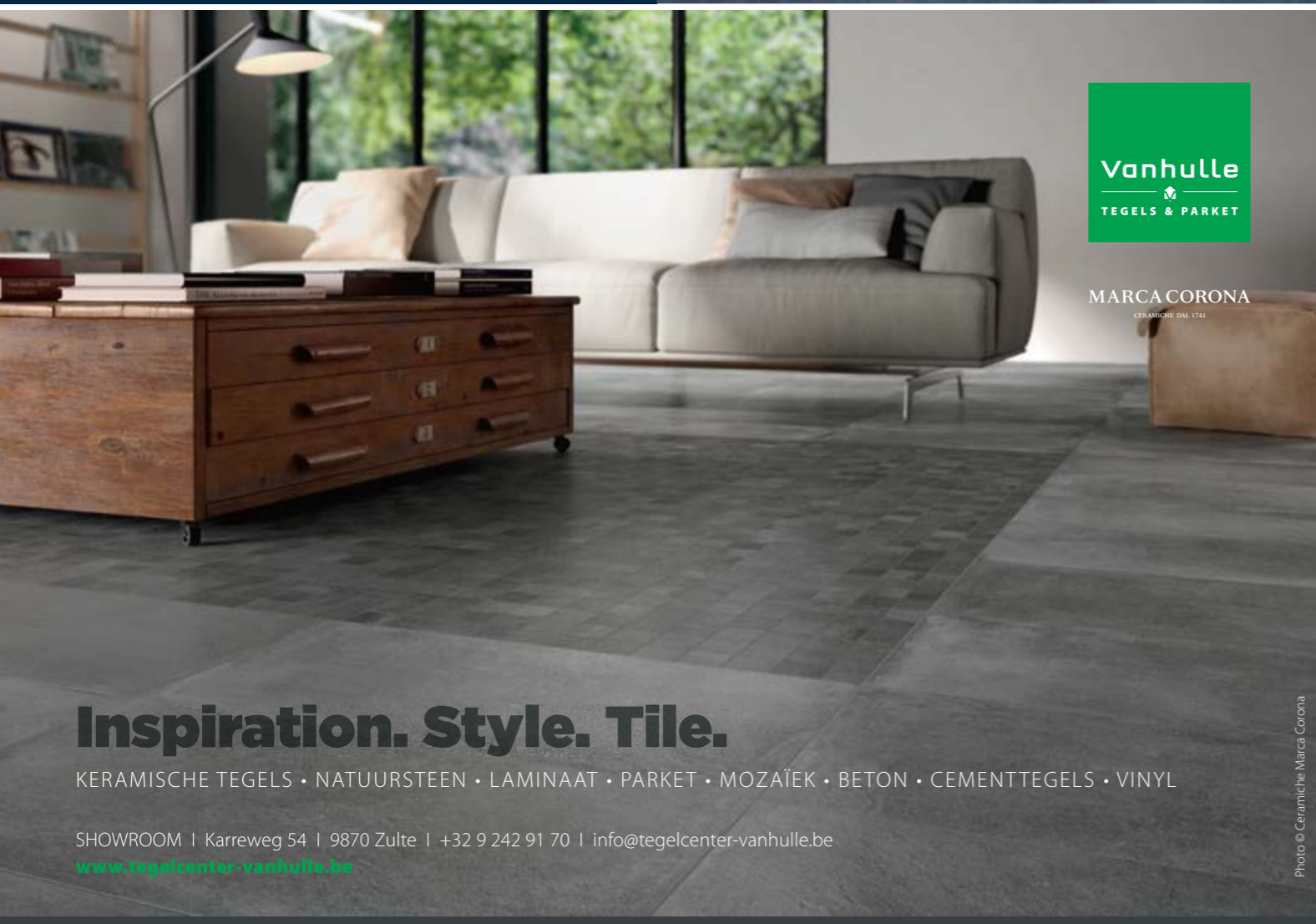
info.BE@bostik.com



NIEUW IN HET EUROPESE ASSORTIMENT

UNIVERSELE EGALINE MET HOGE
DRUKSTERKTE (C30-F7)

ONKLOPBARE PRIJS-KWALITEIT



MARCA CORONA
CERAMICHE DAL 1741

Inspiration. Style. Tile.

KERAMISCHE TEGELS • NATUURSTEEN • LAMINAAT • PARKET • MOZAÏEK • BETON • CEMENTTEGELS • VINYL

SHOWROOM | Karreweg 54 | 9870 Zulte | +32 9 242 91 70 | info@tegelcenter-vanhulle.be

www.tegelcenter-vanhulle.be

Photo © Ceramiche Marca Corona

aangevat worden bij een restvochtwaarde van maximum 0,5%.

De anhydrietdekvloer werd na het uithardingsproces geschuurd met een grove korrel en zorgvuldig gestofzuigd. Op die manier werden de poriën blootgelegd en kon het resterende vocht dat zich nog in de dekvloermassa bevond volledig verdampen. Kort vóór aanvang van de vloerwerken bracht de vloerlegger eerst een primer aan. Dit was noodzakelijk omdat een chemische reactie tussen de bestanddelen van de toegepaste materialen (calciumsulfaat/cement) kan ontstaan met onthechting van het tegelwerk op korte termijn tot gevolg. Dit noemt men binnen het vakjargon "ettringietvorming".

Technisch buitenbeentje

De tegels die geplaatst werden, waren volkeramische van het type Bla (EN

14411 – ISO 13006). De mortelmethode voor dergelijke ultra-grestegels met in de meeste gevallen een waterabsorptiecoëfficiënt dat in sommige gevallen zelfs lager is dan 0,1%, wordt stilletjesaan definitief afgezworen. Het is dan ook in voorkomend geval meer dan normaal dat de dubbele verlijming, ook wel de "buttering/floatingsmethode" genoemd, werd toegepast. Maar vooraleer tot deze techniek over te gaan had de uitvoerder van de vloerwerken, rekening houdende met deze toch eerder aparte ondergrond, eerst een ontkopelingsmat (Schlüter Ditra) voorzien om alle mogelijke risico's op scheurvorming uit te sluiten. Ook de trap treden werden ontkoppeld en aan de neus voorzien van een anti-slipprofiel.

Rondom de rand van de ruimte werd een handig uitzettingsprofiel aangebracht om alle mogelijke laterale

bewegingen van de vloeropbouw op te vangen, en waarop meteen ook de plinten spanningsvrij verlijmd konden worden. De keramische tegels werden vervolgens op de mat dubbel verlijmd en na de door de fabrikant opgelegde droogtijd opgevoegd met een tweecomponent epoxyvoegspecie (Weber).

De kers werd netjes op de taart gezet door elke tegel na de voegwerkzaamheden zorgvuldig te reinigen en te ontdoen van achtergebleven voegsluier.

En als je dan nog een goed potje bier kan drinken na dergelijk technisch huzarenstukje, kan je enkel nog maar lekker nagenieten van een puik resultaat. "Beroepsfierheid loont", knipoogde tegelzetter-expert Patrick Holderick naar Biermeester Peter Verhaeghe. ■



Tegelcenter Vanhulle klaarde de klus

Je legt natuurlijk niet zomaar de eerste de beste tegel in een brouwerij. Want de vloer rond zo'n ketel moet een en ander kunnen verdragen. Daarom klopten de mensen van brouwerij Verhaeghe aan bij Tegelcenter Vanhulle uit Zulte. "We hebben inderdaad zo'n 50m2 tegels geleverd. Wij staan gekend om onze sterke en duurzame tegels dus die kunnen tegen een stootje", zegt Jasmien Fiers, commercieel directeur bij Vanhulle.

De vloer leggen was trouwens een uitdaging. "De plaatsing was heel specifiek omdat de ondergrond een anhydrietchape was. We hebben er epoxy gebruikt. Verder moesten we rond de ketels werken, wat geen evidentie was."

Ook daar biedt Vanhulle een meerwaarde. Want zij denken mee met het project. "In dit geval hebben we plaatser Patrick Holderick aanbevolen, omdat hij hier echt wel een specialist in is", zegt Jasmien. "We hebben een eigen plaatsingsdienst maar we werken ook heel nauw samen met de vloerders die klant zijn bij ons. Zulke samenwerkingen vinden we ook heel belangrijk."

De brouwerij was natuurlijk een speciaal project, waar ze bij Vanhulle graag aan meewerkten. Daarnaast werken we regelmatig samen met (interieur)architecten en bouwpromotoren voor alle projecten, groot of klein. "Aan de interieurarchitecten tonen we graag de verschillende stijlen en nieuwste trends, terwijl het gesprek bij architecten sneller over technische specificaties gaat", zegt Jasmien. "We gaan dan samen op zoek naar een vloeroplossing die helemaal voldoet aan de kwaliteitswensen van de klant. Ook klanten gestuurd door bouwpromotors komen vaak bij ons langs. Aan de hand van stalen helpen we hen bij hun keuzes. We voorzien hen van het nodige technisch advies aangepast aan hun tegelkeuze. Denk dan aan aangepaste lijmen, voegen, afwerking en dergelijke."

★ ★ ★ restaurant Zilte

Marmer vormde inspiratie voor hele interieur

Calacatta Vintage marmer. Dat vormde de basis voor het nieuwe interieur van Zilte, het toprestaurant van Viki Geunes. In 2020 gaf hij zijn restaurant op de bovenste verdieping van het MAS een volledige make-over, met als stille hoop een derde ster. En die kreeg hij ook begin dit jaar.

Tekst: Hilde Van Malderen
Foto's: Zilte



Hoop

Sinds januari 2021 heeft België er een tweede driesterrenrestaurant bij. Een hele eer voor topchef Viki Geunes en zijn team. Dertien jaar geleden haalde hij zijn tweede ster binnen. Om maar te zeggen dat de Kempenaar al lang meespeelt op topniveau, maar die derde is toch wel de bekroning van een heel mooi parcours. "Iedereen vroeg me steeds of ik drie sterren wilde, toch heb ik dat nooit zo willen uitspreken", zegt Viki. "Maar toen we hier verbouwden in 2020, heb ik wel

gezegd dat we dat niet deden om te blijven stilstaan. Er was dus wel hoop."

Voor die verbouwingen werkte hij samen met M2 Architecten uit Antwerpen. De inspiratie startte bij het marmer: "Calacatta Vintage" van bij G&M Natural Stones in Herenthout. "Rechtstreekse import uit Italië", zegt Max van G&M. "Wij zoeken onze pareltjes altijd aan de bron. M2 Architecten had een duidelijk beeld voor ogen. Na grondig overleg hebben we deze witte marmer, doordrongen van

brons-, goud- en antraciet nerven uitgezocht, een perfecte match met het warme interieur.

Monumentale bar

Bij het binnenkomen van het restaurant valt ons oog meteen op de monumentale bar. "Het hele meubel is 5,6 meter lang", zegt Sanne Verschooten van Algemene Bouwwerken Beneens, dat instond voor de volledige verbouwing. "Het marmer is bevestigd op een fineren meubel met gerookte eik. Het was niet zo evident om



Monumentale bar in open boekvorm



Een kunstwerk van prinses Delphine maakt het helemaal af

mentair zijn en de beleving versterken. Het kader, de materialen, de service, het geluid, de muziek... Dat maakt het plaatje compleet."

Retro-chic

In april 2020 gingen de deuren van het nieuwe Zilte, zonder de 't ervoor, open. Voor de make-over was de stijl eerder industrieel en modern. Gasten keken toen uit over de haven. Nu zit het restaurant aan de andere kant van dezelfde verdieping en krijg je een panoramisch zicht op de Antwerpse skyline met de kathedraal, het centraal station én het hippe Eilandje.

dat meubel te maken omdat er heel veel verschillende technieken inzitten, zoals bijvoorbeeld het creëren van ruimte voor een koelkast."

Gasten die voor de gestileerde bar aperitieven kunnen zien hoe kleine, hartige en zoete gerechtjes afgewerkt worden, wat voor extra beleving zorgt. "Bij ons draait 70 procent rond wat op het bord ligt", zegt Viki. "Al de rest moet comple-

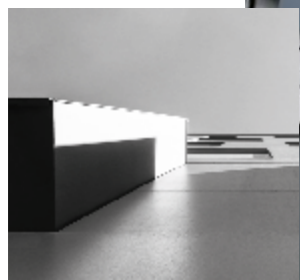
Het hele interieur kan je nu retro-chic noemen. "We hebben bewust gekozen voor dat marmer. Alle kleuren in het restaurant zijn daarop gebaseerd", aldus Viki. "Dit soort interieur was dertig, veertig jaar geleden ook al in de mode. Maar het is wat aangepast aan 2020 met frissere kleuren. De sfeer die je in een zaak creëert is belangrijk. Het moest natuurlijk overkomen." Naast het marmer overwegen ook de vele

Redefining Surfaces. Redefining Projects.

In the Capital Construct residential project "Stassart 36" in Brussels, located in the Louise district near the Toison D'or shopping mall. Just over 1000 m² of façade panels were combined in 60 different formats in a horizontal and vertical direction.



Stassart 36
designed by
Jorge Slautsky
Architects



Het marmar komt subtiel terug in het hele interieur

”
WE HEBBEN BEWUST
GEKOZEN VOOR DEZE
MARMER. ALLE KLEUREN
IN HET RESTAURANT ZIJN
DAAROP GEBASEERD.

Viki Geunes

houten elementen. De rustgevende, warme tinten van de meubels versterken verder de karaktervolle setting. De meubels van Devos Interieur in 's Gravenwezel maken het plaatje helemaal af.

Open boek

Over de creatie van de bar is goed nagedacht. "Er kwam toch een zekere moeilijkheidsgraad kijken bij het maken van deze bar", zeggen ze bij G&M. "Na het verzagen van het blok werden de platen "openboek" gepolijst zodat we ze gespiegeld aan elkaar konden verwerken. Aan de hand van foto's van deze platen worden dan vier digitale presentaties gemaakt waaruit de architect/klant kan kiezen. Verdere verwerking gebeurt dan door vakkundig personeel en geautomatiseerde machines".

Het resultaat mag er zijn, want de bar geeft een prachtige, luxueuze uitstraling

en het lijnenspel is fantastisch. Voor de bar staat ook nog een subtiel kunstwerk van Delphine Boël, al moeten we tegenwoordig prinses Delphine van Saken-Coburg zeggen.

Al dat moois ligt te wachten op gasten. Helaas, twee maanden nadat het nieuwe Zilte openging, moest het alweer dicht voor de eerste lockdown. Ook het feestje voor die derde ster in januari moet nog even wachten, want toen zaten we in de tweede lockdown. Gelukkig is Viki Geunes een positivo. Hij kijkt er enorm naar uit om zijn prachtige zaak weer gevuld te zien met mensen die genieten van zijn culinaire kunsten en van het stijlvolle interieur. ■

Meer info:
www.zilte.be
Hanzestedenplaats 5
2000 Antwerpen

Project Stassart 36
Studio Jorge Slautsky Architects

Dekton® Surface 1,000m²
Façade Dekton Zenith Solid Collection

25 Year Warranty.

Find more projects, technical info
and inspiration at cosentino.com



Natuursteen en onderhoud

Eenvoudige en milieuvriendelijke tips

Natuursteen in huis is tijdloos. Maar gaat je klant niet op de juiste manier om met zijn natuursteen in de keuken, badkamer of als vloer, dan krijgt de tijd toch vat op de steen. Raad hen dus aan om natuursteen op de juiste manier te onderhouden. Enkele eenvoudige onderhoudsmethoden zijn vaak ook de meeste milieuvriendelijke.



Preventief onderhoud

Regelmatig preventief onderhoud zorgt ervoor dat stof en vuil zich niet ophopen op het oppervlak van de steen en op de omliggende materialen. Het voorkomt ook dat de steen lelijker wordt en de afwerking dof.

De klant zorgt er best voor dat er zo weinig mogelijk vuil naar binnenkomt, door vloermatten aan de buitendeuren te leggen of een overgangszone te creëren voor vuile kleding, schoenen of huisdieren. Dit voorkomt dat vuil, zand, steentjes of chemicaliën in contact komen met de natuursteen. Hoe vuiler je de

natuursteen laat worden, hoe meer werk je nadien hebt om de toestand weer recht te trekken.

Verander gewoontes

Soms hebben kleine gewoontes een grote impact. Raad klanten daarom aan om bijvoorbeeld altijd onderzetjes te gebruiken zodat er geen druppels van licht zure dranken zoals cola of wijn op de natuursteen komen. Of om geen hete pannen direct op het stenen oppervlak te zetten. Morsen is natuurlijk nooit helemaal te vermijden. In dat geval is het aan te raden om meteen te reinigen met een mild afwasmiddel of plantaardige zeep en heet water.



Regelmatig reinigen

Het is beter dat klanten regelmatig eens een zachte microvezeldoek over de natuursteen vegen, zodat kleine zandkorreltjes of andere minuscule stofdeeltjes verwijderd worden. Je ziet ze niet, maar ze zorgen er wel voor dat het oppervlak afgeschuurd wordt. Wijs er zeker ook op om overtollig water uit douchecabines, gootstenen en wastafels te houden om schimmel te voorkomen.

Gebruik natuurlijk producten

Een pH-neutraal reinigingsmiddel beschadigt het steenoppervlak niet. Kleine krasjes en watervlekken kunnen heel voorzichtig worden weggepoetst met een staalwolpad (nr00).

Check de labels

Klanten checken best altijd de labels van onderhoudsproducten om te zien of ze wel geschikt zijn voor het gebruik op natuursteen. Zure reinigingsmiddelen zoals azijn en citroensap zullen het oppervlak van kalkhoudende stenen zoals marmer en kalksteen schenden. Ammoniak kan ook de afwerking van bepaalde stenen dof maken en wordt ook in verband gebracht met ademhalingsmoeilijkheden.

Milieuvriendelijke producten

Milieuvriendelijke schoonmaakproducten zijn getest om ervoor te zorgen dat ze veilig en gezond zijn voor binnenomgevingen. Ze hebben ook lage of geen chemische emissies, waardoor ze de impact van de chemicaliën die in onze afvalstromen en watersystemen terecht komen, verminderen.

Deze producten hebben de volgende kenmerken:

- Op waterbasis
- Bevat geen agressieve chemicaliën
- Produceert geen giftige dampen
- Bevat geen vluchtige organische stoffen (VOS)
- Biologisch afbreekbaar
- De verpakking is minimaal en recyclebaar

Wie een milieuvriendelijke keuze wil maken, kijkt best naar het aanbod aan reinigingsproducten met een certificeringlabel van een vertrouwde en gerespecteerde keurmerkorganisatie voor groene producten. Dit zorgt ervoor dat de ingrediënten in de producten voldoen aan strikte eisen en normen voor binnenlucht- en waterkwaliteit en geen agressieve chemicaliën bevatten ■.

Bron: usenaturalstone.org

Lithofin

Fris voor het voorjaar

The Professional Solution

invisible Grey

Natuursteen

Natuursteen in de kijker

Dolomietmarmor mysterieuze elegantie

Dolomietmarmor is een vrij uniek gesteente. Hun nauwste verwanten zijn de klassieke marmers. Maar niet enkel hun marmorachtige klasse doet wenkbrauwen fronsen. Geologen staan nog steeds voor een paar vraagtekens.

Tekst: Tim De Kock (ARCHES
UAntwerpen; Inspect BV)
Foto's: Brachot

Mineraal en gesteente

Dolomiet is eigenlijk een mineraal, maar het wordt sinds jaar en dag ook gebruikt om het gesteente aan te duiden dat voornamelijk uit het mineraal dolomiet bestaat. Dit zorgt wel eens voor verwarring en daarom zijn geologen het gesteente ook dolostenen gaan noemen, al wordt die term nog niet algemeen gebruikt.

Het mineraal dolomiet behoort tot de carbonaten. Het best gekende voorbeeld van deze mineralengroep is calciet (cal-

ciumcarbonaat), het hoofdmineraal van kalkstenen en klassieke marmers. In het kristalrooster van dolomiet wordt één op twee calciumionen vervangen door een magnesiumion. Een kleine wijziging zou je denken. Maar dit zorgt ervoor dat het mineraal dichter, harder en minder makkelijk oplosbaar is dan calciet.

Oorsprong

Geologen worstelen nog steeds met de mogelijke oorsprong van het mineraal en dus het gesteente dolomiet. Er zijn maar

een paar plaatsen ter wereld waar dolomiet tegenwoordig gevormd wordt, en dat zijn geologisch gezien unieke systemen. Dit is onder meer het geval net boven de getijdzone van tropische lagunes in de Bahama's, of in sabkha's in de Arabische Woestijn. Men is er nog niet in geslaagd dolomiet te reproduceren in synthetische omgeving, met uitzondering van specifieke microbiotische experimenten waar dolomiet gevormd werd als bijproduct.

Over het algemeen is men het erover eens dat dolomiet gevormd wordt als omzettingproduct van calciet en dus kalkstenen, in heel specifieke magnesiumrijke milieu's. De studie van het ontstaan wordt nog moeilijker wanneer we marmers beschouwen. Dit zijn metamorfe gesteentes, ofwel kalkstenen die na lange tijd onder hoge druk en temperatuur, tijdens een gebergtevorming, een kristallijne textuur hebben ontwikkeld. Op welk moment heeft het dolomiet dan de calciet vervangen? Voor of tijdens het proces van metamorfose? Recente studies geven aan dat dolomiet tijdens de metamorfose van kalkstenen wordt gevormd in de aanwezigheid van hydrothermale bronnen. Dolomietmarmor is dus vrij uniek en zelfs enigszins mysterieus. Maar beetje bij beetje wordt hun ontstaansgeschiedenis verder ontrafeld.

Uitzicht en voordelen

De oorsprong van dolomietmarmers heeft nog geheimen, maar hun technische eigenschappen zijn wel goed gekend. Omdat het om een marmer gaat, heeft het gesteente onder hoge temperatuur en druk een kristallijne textuur gekregen. Daardoor is het weinig poreus en heeft het vaak grote kristallen. Dolomietmarmers hebben dan ook het uitzicht en de elegantie van een marmer. Ze zijn goed polijstbaar en hebben levendige, geaderde structuren waarmee ze patronen vormen.

Vanwege hun kristallijne textuur zijn ze hitte- en vlekbestendig. In tegenstelling tot de klassieke marmers bestaan ze uit dolomiet waardoor ze een hogere hardheid



Copyright: Klaas Verdru

NIEUWE TC725



ZAAGMACHINE 5 ASSEN

Onze TC725 biedt een hoog productieniveau en heel gemakkelijk te bedienen in alle veiligheid. Uitgebreide standaarduitrusting evenals veel opties beschikbaar.

ZAAGMACHINE



SCAN ME



Steve DERRE
Commercieel
+32 (0) 470 715 483
sderre@thibaut.fr



Raf GEERINCKX
Techniek

www.thibaut.fr

THIBAUT

TOGETHER WE SHAPE
INNOVATION



hebben. Je maakt dus minder snel krassen. Ze zijn ook minder gevoelig aan zuren. En dus zijn ze, meer dan marmers geschikt om te gebruiken in keukens. Maar let op, wie hardnekkig met een metalen voorwerp krast, of een halve citroen een nacht laat liggen zal het oppervlak nog steeds beschadigen. Maar bij normaal gebruik zijn deze materialen dus veel bestendiger dan gewone calcietmarmers. Bij plaatsing let je dus ook op voor het schuren met andere materialen of voor de aanwezigheid van zand.

Toepassingsgebieden en onderhoud

Dolomietmarmers worden enkel ingezet voor binnentoepassingen. Daar kan je het gebruiken als muurbekleding, douchebekleding, werkbladen en decoratieve afwerkingen. Met het juiste onderhoud wordt de steen extra bestand tegen vlekken. Raadpleeg daarom zeker de technische fiche en onderhoudsbrochures. Dolomietmarmer kan ook gebruikt worden als binnenvloer, maar de oppervlakte-afwerking moet aangepast worden aan de intensiteit van gebruik en de eisen van slijbeveiligheid.

En om je te inspireren geven we nog graag enkele voorbeelden van Braziliaanse dolomietmarmers zoals Donatello en Super White die in verschillende decoratieve oppervlakte-afwerkingen beschikbaar zijn (gepolijst, Brosso Vecchio, Sensato...), en al enige jaren in decoratieve toepassingen in België en andere landen gebruikt worden. ■

Over de auteur

Tim De Kock is geoloog en momenteel professor Erfgoedwetenschappen bij de onderzoeksgroep ARCHES (Antwerp Cultural Heritage Science) aan de Universiteit van Antwerpen. Daar houdt hij zich bezig met onderzoek naar onroerend erfgoed en conservatie van natuursteen. Hij is ook mede-oprichter van Inspect BV voor natuursteenconsultancy en -testen.

www.uantwerpen.be/en/research-groups/arches

<http://inspect.rocks>

Bernstone, creatieve renovaties regio Knokke

Tekst: Jesse Van Daele
Foto's: Bernstone



Restauratie

Carpe Diem! Pluk de dag! Bernard Nachtergaele is daar op zijn zachtst gezegd een 'krak' in. Zelden een interview gehad waarin ik de vele plotwijzigingen niet zag aankomen. Zijn bochtige levenswandel leverde een atypisch parcours op dat resulteert in een gedegen vakman, barstensvol kennis en ervaring, die klantgericht en communicatief complete projecten begeleidt naar succesvolle opleveringen. Lees maar even mee ...

Van Carrara naar Bath

Na het voltooiën van zijn kunsthumaniora in Sint-Lucas Doornik en zijn ervaring in Sint-Lucas Gent, vertrok Bernard naar het mekka van elke beeldhouwer: het Italiaanse Carrara, bekend voor zijn sneeuw witte marmergroeven en wereldberoemde ateliers.

"Bij Studio Nicoli, het atelier waar alle grote namen van de hedendaagse kunstwereld ooit langskwamen (César, Louise Bourgeois, Antoine Poncet...), werd ik geïnitieerd in de ambacht van bewerken van marmer en stak er in korte tijd veel ervaring op."

Hij bekwaamde zich in de aloude technieken: het kopiëren van beelden via het gebruik van puntpasser, en de techniek van schaalvergroting door middel van 3 passers. Het beeld in de inkom van zijn woonplaats, een kopij van de Brutus van Michelangelo uitgevoerd in Statuario marmer, is hiervan een voorbeeld. Hij ontwierp er ook zijn eerste persoonlijke werken.

"Na 2 jaar compleet ondergedompeld te zijn in de marmer, stak ik met een aftandse camionette het kanaal over en reed tot het Engelse Bath, gekend om zijn Bath Stone. Ook hier vond ik snel werk en ging

aan de slag als steenkapper in een atelier. Ik kon er mij verdiepen in de wereld van ornamenten en lijsten."

Brusselse Gargouilles

"Terug in België trok ik naar Maldegem als zelfstandig beeldhouwer. Geen makkelijke tijd want het was vaak zoeken om de eindjes aan elkaar te knopen. Naast mijn beeldhouwwerken (Bernard's werk was in die periode vooral gericht op studie rond het menselijk lichaam), werd ik gevraagd om mee te werken aan de restauratie van de Brusselse Sint-Michielskathedraal. Die opdracht bestond uit het inventief heropbouwen van historische elementen in

ONDER DE NAAM BERNSTONE SPECIALISEERDE IK ME ZOWEL IN DE COÖRDINATIE VAN RENOVATIEPROJECTEN, RESTAURATIE – EN TEGELWERKEN, ALSOOK IN STEENKAPPERS – EN BEELDHOUWWERK

respect voor de materie en de vorm die nog tastbaar en zichtbaar was."

Na goedkeuring van zijn project door de commissie van monumentenzorg, werkte hij meerdere jaren aan het opnieuw uithouwen van de spuwiers (gargouilles) en het loofwerk van de balustrades in franse bourgondische witsteen Massingy.

Reclamesector

"Door een plotse werkonderbreking en gezinssituatie nam mijn professioneel leven een nieuwe wending. Ik kreeg het aanbod om aan de slag te gaan in een reclamebureau als productie - en planningverantwoordelijke. Een totaal andere wereld! Ik leerde er te luisteren naar de noden

van onze klanten, tijdschema's perfect te respecteren en was er de draaischijf tussen de klant en het uitgevoerde werk. Kwaliteitscontrole en het voltooide werk nauwkeurig afleveren was er een dagelijkse vereiste."

Na die leerrijke periode van 12 jaar, wilde Bernard terugkeren naar zijn oude liefde: natuursteen.

Aannemer

"Ik besloot terug mijn eigen ding te doen. Ik ging aan de slag bij enkele natuursteenbedrijven als afwerker en volgde na mijn werkuren de opleiding van aannemer/tegelzetter bij Syntra West."

"En toen ontmoette ik Geert. Een ambachtsman waarmee het onmiddellijk klikte. We gingen samenwerken als zelfstandige aannemers onder de naam GeeBer. Samen voerden we talloze kleine privéprojecten tot in de puntjes uit. Voornamelijk in tegelwerken. Ons visitekaartje? Elke opdracht werd professioneel uitgevoerd met oog voor het kleinste detail, tot op de halve millimeter. Dit enthousiasme werkte aanstekelijk."

Bernstone

"Door de jaren heen werkte ik er steeds meer naar toe om mooie dingen te realiseren in hun omgeving en in een totaalperspectief. Zo ontstond Bernstone. Onder deze naam specialiseerde ik me zowel in



Studio Nicoli



Rue Corps Franc du Sidobre
B.P. 90033 - 81210 LACROUZETTE
Tél. : +33 (0)5 63 50 67 03
Fax : +33 (0)5 63 70 40 38
E-mail : abrasifs.galinier@abrasifs-galinier.fr

Fabricant.

Produit dans
notre atelier.



Bernard Nachtergaele

de coördinatie van renovatieprojecten, restauratie – en tegelwerken, alsook in steenkappers – en beeldhouwwerk.” “Tijdens de laatste coronamaanden legde ik mij ook terug toe op de opdrachten in het beeldhouwen. Werken waar het ambachtelijke primeert. Handig daarvoor zou een groter atelier zijn en dus ben ik recent op zoek gegaan naar een geschikte ruimte die ik kan inrichten als een soort loft met atelier”. Bernard’s kennis van natuursteen, maar ook van alternatieve hedendaagse materialen, en zijn jarenlange ervaring in beeldhouwen, steenkappen en aanbestedingen als aannemer, komen bij Bernstone tot hun recht zowel in de renovatie van oude herenhuizen en middeleeuwse gebouwen, als in het creatief opknappen van recente woningen en panden.

Totaalrenovaties

“Klanten kunnen bij mij ook terecht voor een totaalrenovatie. Samen met een team van vakmensen,- loodgieter, plakker, schrijnwerker, elektriciens . . .-, met wie ik doorheen de jaren vaak en graag samenwerkte, zorgen we voor een klantgerichte totaaloplossing. Ikzelf sta in voor een vlekkeloze samenwerking. Er wordt overlegd met de klant en de vakmensen om steeds het meest wenselijke resultaat te verkrijgen. De input van het hele team zorgt daarbij voor absolute meerwaarde.”

“We denken mee, ontzorgen de klant. De standaard is steeds perfectie” ■

www.bernstone.be
www.bernardnachtergaele.be



Product

Wedi: veelzijdigheid troef

Perfect isolatieproduct

De wediplaat is veelzijdig. Je kunt heel eenvoudig akoestisch ontkoppelen in 1 gang samen met onze Non Step en uiteraard is de wediplaat

Het product wedi is ooit geboren binnen het voormalige vakbekwame tegelzetbedrijf Wedi. Vakmanschap en denken in oplossingen is voor wedi als innovatief producent vandaag de dag nog steeds even belangrijk. De uitspraak „uit de markt voor de markt“ is daarom een essentieel onderdeel van het DNA. Het familiebedrijf Wedi is inmiddels wereldwijd aanbieder van vak kennis met de daarbij behorende oplossingen. Het wedi team van meer dan 500 medewerkers is toegewijd, trots en helpt zijn klanten nog beter te worden.

thermische ontkoppelend en daardoor een perfect isolatieproduct dat de koude uit de tegel haalt. Uiteraard creëer je ook een 100% waterdichte bak met het eenvoudige wedi systeem. Het product wedi staat voor 40 jaar kennis, ervaring en perfectie. De wediplaat met een kern van een harde xps is 100% waterdicht en daardoor ook uitstekend geschikt voor vloeroplossingen of vrijdragende wanden. Door de krachtige wapening aan beide zijden is een wediplaat altijd vlak en draagkrachtig met een extra versterkende laag achter

de wandtegel of onder de vloertegel. Een tegel kan je direct op de plaat aanbrengen zonder hechtlaag. Het enorm lichte gewicht en eenvoudige bewerking zorgt ervoor dat je lekker en eenvoudig werkt zonder groot tilgewicht.

De wediplaat is ook verkrijgbaar als Preline uitvoering. Het antwoord op vragen van veel verhuurders, bouwers en bewoners. Hierbij wordt de laag-temperatuur-leiding in de isolatie van de plaat verwerkt. Daardoor raakt men de warmte niet kwijt in de koude ondergrond of omliggende mortel bijvoorbeeld. De warmwaterleiding geeft dus zijn warmte direct door aan de tegel. In combinatie met de wedi Nonstep contactgeluidsisolatie is de vloer direct ook akoestisch ontkoppeld met een verbetering van ca 16dB. ■

Meer info via www.wedi.be

VDW Tools & Technics

2020 was ons beste jaar ooit!

In 2011 namen Koen Nuyts en Sven De Roeck het Lierse bedrijf Van Der Wee Bouwmachines over. Ze sleutelden aan het concept, vormden het om tot VDW Tools & Technics BV, en wisten hun vakkundige stempel te drukken als complete toeleverancier binnen de tegelmarkt. Tien jaar later telt het bedrijf 7 medewerkers, 3800 klanten in de database, en mooie stijgende omzetcijfers. Dat danken ze aan hun excellente service, technische ondersteuning en een bijzonder uitgebreide voorraad, om maar enkele van hun troeven te noemen.

Alles voor de vloerder

VDW Tools & Technics is in de tegelzetterswereld uitgegroeid tot een vast begrip. Als complete toeleverancier van gereedschap, machines en technische producten voor de professionele vloerder en tegelzetter hebben ze alles in huis om vakwerk af te leveren. "Onze grootste troef is ons breed en kwalitatief productassortiment dat bovendien direct leverbaar is uit stock. Waterdichting, ontkoppelingsmatten, douchegoten, vloerverwarmingssystemen, ... you name it. Dit alles uiteraard naast de machines, bouwplaten, profielen, tegellijmen, siliconen en voegsels. Hebben we het toch niet in voorraad, dan bestel-

len we het. Bestaat het niet, dan zoeken we een alternatief." Aan het woord is medezaakvoerder Koen Nuyts, die zich vooral bezighoudt met de aan- en verkoop binnen het bedrijf.

Maar verkopen alleen is niet voldoende om een succesverhaal te schrijven. "Op een bepaald moment moet ook de structuur van je zaak meegroeien met de verkoop. In het pand hiernaast bouwen we dit jaar vier nieuwe bureauruimtes en een vergaderzaal, en we zetten extra in op ondersteuning in zowel verkoop, administratie als in het magazijn. Een zaak runnen gaat niet alleen over cijfers, het

hele verhaal moet kloppen. Maar het is wel onze ambitie om op een gezonde manier te blijven groeien. Die groei zit niet zozeer in onze machines of lijmkammen, maar vooral in onze technische producten. Daarom maakten we twee jaar geleden de strategische keuze om een witte raaf zoals Kevin Van Der Auwera op te nemen in ons team."

Op en top techniciteit

Sindsdien komt elke vraag omtrent technische producten bij duizendpoot Kevin terecht. En dat lijkt hem heel erg te bevallen. "Nu de tegels steeds groter en dunner worden, is het een absolute



must geworden om als leverancier onderbouwd technisch advies te kunnen geven. Ik volg de markttendensen op, test heel veel producten en systemen zelf uit, en loop veelvuldig rond op werven waar ik tegelzeters bijsta met technische ondersteuning in geval van problemen. De klant kan zelfs een demonstratie aanvragen op de werf en dit binnen heel Vlaanderen, of zelfs België. Zo verneem ik uit eerste hand wat de noden zijn binnen de markt, en kan ik advies geven uit eigen praktijkervaring en niet louter gebaseerd op wat de fabrikant voorstelt."

VDW Tools & Technics vat hun bedrijf gevat samen als 'Dé Specialist voor een Specialist'. Om de klanten nog beter te bedienen inzake technische producten, zette VDW Tools & Technics niet enkel in op een doorwinterde 'technische man', maar startte het ook met het uitwerken van kwalitatieve

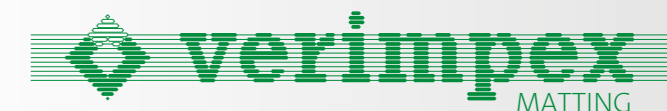
”

EEN ZAAK RUNNEN GAAT NIET ALLEEN OVER CIJFERS, HET HELE VERHAAL MOET KLOPPEN.

producten onder private label. "We trachten onszelf continu heruit te vinden en zetten sinds enige tijd onze eigen kwaliteitsvolle producten in de markt aan een goede prijs. We streven ernaar een compleet productgamma aan te bieden vergezeld van een prima service en technische ondersteuning. Er zitten momenteel heel wat plannen in de pijplijn die op basis van goed doordachte en weloverwogen beslissingen zullen gerealiseerd worden. Om deze plannen om te zetten naar



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 of bel ons voor een vrijblijvend gesprek.

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

VERIMPEX MATTING | CONTACT

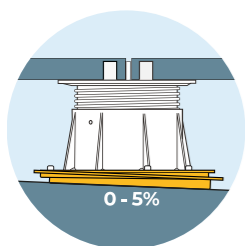
T: +32 50 320 866 • verimpex@verimpex.eu



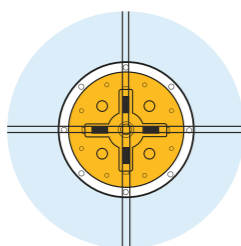


www.buzon-world.com

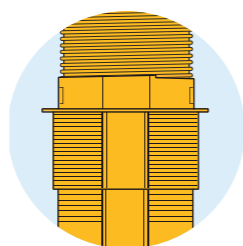
REGELBARE VLOERDRGERS VOOR ELK TYPE TERRAS



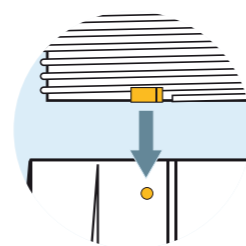
Moeteloze en nauwkeurige correctie van hellingen tot 5%



Hogere stabiliteit dankzij de grote kop van de drager



Extra brede sokkel voor verhoogde stabiliteit



Beveiligingssysteem tegen losschroeven

de realiteit, werken we vooral samen met de grote fabrikanten uit Europa.”



Nieuwe website... mét webshop

De showroom en twee bijhorende magazijnen van VDW Tools & Technics mogen dan wel in Lier gevestigd zijn, toch is het Antwerpse bedrijf gekend in heel Vlaanderen, Wallonië en zelfs in Luxemburg. “Klantenservice is voor ons heel belangrijk. Onze showroom is 6/7 geopend, en via de nachtkluis kan men ook na de openingsuren bestellingen afhalen. Daarnaast zijn wij met

vier verkopers dagelijks op de baan voor verkoopondersteuning, technisch advies én leveren wij zowel op de werf als bij de tegelzetter thuis. De klant hoeft zich dus niet naar Lier te verplaatsen”, zegt medezaakvoerder Sven De Roeck. “Om die bestellingen nog gemakkelijker te maken, legt ons bedrijf momenteel de laatste hand aan een splinternieuwe website met bijhorende webshop: www.allesvoordevloerder.be. Zo krijgt men in een muisklik zicht op de producten die we in voorraad hebben en kan elke bestelling eenvoudig online worden geplaatst.”

“2020... Eerlijk? Voor ons een goed jaar!”

2020 betekende voor veel bedrijven een rampjaar, maar voor VDW Tools & Technics was het omzetmatig het beste jaar ooit. “Tien jaar geleden zijn we gestart met een bescheiden omzetcijfer. Vandaag zetten we een cijfer neer waar we fier op zijn. Dat hebben we te danken aan hard werken én ons bijzonder trouw cliënteel dat zich op een gezonde manier verder uitbreidt met ongeveer 250 nieuwe klanten per jaar. De helft van onze klanten zijn “de grote boîtes” zoals wij dat noemen: grote vloerdersbedrijven die instaan voor de aanbestedingen en andere grootschalige projecten zoals zorginstellingen of sociale woningen. De andere helft is de gemiddelde tegelzetter die met één of meerdere mensen werkt, die correct betaalt voor het product én het technische advies dat hij erbij krijgt”, zegt Koen Nuyts.

Om het tienjarig bestaan te vieren en het trouwe cliënteel te bedanken, heeft VDW Tools & Technics voor 2021 heel wat in petto. “Want”, glimlacht Koen Nuyts, “het is heel simpel: zonder al die trouwe klanten zet je geen succesvol verhaal neer. Hoe, wat, wanneer en waar zullen we later dit jaar nog uit de doeken doen.”

Meer info:

VDW Tools & Technics |
Ondernemerstraat 1, 2500 Lier |
+32 (0)3 480 84 20

www.allesvoordevloerder.be



Eerste snijtafel voor XXL-tegels staat in Lokeren

Bij Rodrigues Tegels in Lokeren staat de vierde generatie intussen aan het roer. En dus zit er heel wat kennis en kunde in dit familiebedrijf. Tegelijkertijd zijn het ook pioniers, want de broers Matthieu en Manuel kochten als eersten in België een Intermac snijtafel bij Pieterman en zetten daarbij hun specialiteit, XXL-tegels, extra in de verf.



Matthieu en Manuel Lagasse (links) naast Eddy Indesteege voor de nieuwe snijtafel van Intermac

Totaalrenovatie

'Elk nadeel heb zijn voordeel.' Het is een legendarische uitspraak van Johan Crujff. Bij Rodrigues Tegels in Lokeren kennen ze er alles van. Toen hun toonzaal dicht moest tijdens de tweede lockdown in november beslisten de broers Matthieu en Manuel om hun showroom te veranderen. Alles werd grondig aangepakt in de toonzaal en ook de burelen kwamen aan de beurt. Een totaalrenovatie waaraan 3 maanden non-stop werd gewerkt. Ook de XXL-platen, een specialiteit van Rodrigues Tegels kregen een prominente plaats waardoor de hele

make-over voor een absolute meerwaarde zorgde. "Het resultaat van de make-over gaf ons een mooie start in 2021", zegt Matthieu. "Wij zijn jong en dynamisch en hebben de kracht om te evolueren in onze sector."

Pieterman

'Het is dan ook niet verwonderlijk dat de eerste snijtafel voor XXL-tegels in België van Intermac in Lokeren staat. Daarmee is Rodrigues Tegels een pionier. Matthieu vertelt hoe de wegen met Pieterman kruisten. "Wij hadden een toonzaal gecreëerd

van grote platen, XXL-tegels en dat was een succes. Alleen het verwerken van die groot formaatplaten was een probleem. We ondervonden dat dit niet evident was. Dus ging ik op zoek naar een manier om onze klanten beter te bedienen door ook het snijwerk te kunnen aanbieden als extra service. Meer bepaald wilde ik een grote snijtafel. Toevallig vond ik meer info over zo'n snijtafel via een beurs in Duitsland. Bleek dat Intermac die tafel die ik in mijn hoofd had ook verdeelde. Ik heb meteen contact opgenomen met Pieterman, omdat zij de verdelers zijn in de Benelux."



De toonzaal werd volledig gerenoveerd met een prominente plaats voor de XXL tegels

Het beste van twee werelden

'Eddy Indesteege van Pieterman kwam speciaal voor deze reportage afgezakt naar Lokeren en vult het verhaal van Matthieu aan. "Dit is het eerste type machine dat we in België verkocht, opgeleverd en opgeleid hebben. In de glaswereld kennen we dit procedé al dertig jaar. Maar voor de keramische wereld hebben ze hier toch gepioneerd. Je ziet dat Manuel en Matthieu jong van geest zijn. Ze waren er zich van bewust dat ze mee moeten evolueren met de vraag naar naadloze oppervlaktes met minder voegen en minder onderhoud. Pieterman komt uit de glaswereld. Dertig jaar geleden

Stresstest

'Pieterman en Rodrigues Tegels hebben elkaar dus gevonden en zijn het beste bewijs dat zaken en plezier niet altijd gescheiden moeten blijven. Eddy: "We zijn samen naar Italië gegaan om de fabrikant, Intermac in Pésaro te bezoeken.

zijn we de natuursteenwereld ingerold. Tegenwoordig zie je dat er meer en meer met keramiek wordt gewerkt. Dus wij combineren beide technologieën van de glas en natuursteenwereld. Het snijden, het slijpen en het bewerken. Voor ons was het dus maar een kleine stap naar de keramische wereld. Daarom waren we de collega's voor met deze tafel."

Want ook in de keramische wereld wordt er natuurlijk steeds meer met grotere oppervlaktes gewerkt. "Eerst was dat voor keukenbladen", aldus Eddy. "Vroeger zag je die vooral in natuursteen. Dan ging het van graniet naar composiet en nu worden

ken. Eigenlijk was er meteen een klik, alsof we elkaar al jaren kenden. Dus buiten het zakelijke was het ook aangenaam. We lieten er ook een stresstest doen. Matthieu en Manuel hadden allerlei keramisch materiaal laten over-

dat meer en meer keramische keukenbladen. Vaak worden dan waterjets gebruikt omdat er in zo'n keukenblad veel insnijdingen nodig zijn. Maar op zich is een waterjet een dure machine om enkel snijwerk op te doen. Dan is deze snijtafel Genius RS-A met breekplaten van Intermac een geweldig alternatief. De variabele kost per uur is veel lager. Een waterjet kost je ongeveer 18 euro per uur aan variabele kosten. Hier zit je misschien aan een halve euro per uur. Mensen met een waterjet geven nog steeds voorrang om daarop hun snijwerk te doen, dus Rodrigues Tegels is hierin een echte pionier."

komen om de machine te testen met snijmodellen die voor hen heel belangrijk waren. Ze hebben de machine daar echt heel erg onder druk gezet. Maar de test was 100% geslaagd." De deal was meteen bevestigd, bevestigt Matthieu.

Primus



Waterjet snijsysteem voor steen

- Onbeperkt produceren
- Hoge snijkwaliteit



Vacuüm heftoestel



Speciaal voor keukenbladen

- 3/4/5 zuigers
- Max. draagvermogen: 550 kg



Genius RS-A.

Stockagerek



Breid slimmer uit, niet groter!

- Hydraulisch systeem
- Onderhoudsvrij
- Modulair opbouwbaar



Faster 86

NIEUW!



Kantenpolijster

Montresor stelt voor: de nieuwe Faster reeks voor het spiegelglad polijsten van de vlakke kanten en perfect lopende chanfreins toepasbaar op marmer, graniet, dekton, keramiek ...



“We hebben daarna niet meer naar andere fabrikanten gekeken, want beter kon niet. Na die test waren we 100% zeker dat we die machine moesten hebben.”

Intussen hebben ze er al veel geniet van gehad. “Het is een serieuze investering geweest, maar het brengt ook op want we hebben nu veel meer mogelijkheden. Het creëert extra werk en toegevoegde waarde. We verkopen intussen veel meer platen en we kunnen de klanten een betere en snellere service bieden.

Precisiewerk

“Matthieu is zelf vooral onder de indruk van het precisiewerk. “Deze machine is naar precisie toe indrukwekkend. Het is waanzinnig hoe je tegels tot op de millimeter correct kunt versnijden, dat is echt niet evident. Als je met een brugzaag tegels versnijdt, kan het zijn dat je tegel toch opeens doorbreekt. Dat risico is er altijd. Vroeger moesten wij een slijpschijf op een lange lat zetten om tegels te versnijden. Nu maak je een snee en hebben we eigenlijk geen ongewenste breuk, iets wat we daarvoor wel hadden. Het is veel efficiënter en economischer. En het geeft ons ook veel voldoening. Zo heb ik mezelf bijgeschoold. Nu kan ik ook 2D tekeningen maken. Nooit te oud om te leren! Want hoe meer vakmanschap, hoe meer je kan aanbieden aan de klant en hoe meer meerwaarde je kan bieden aan een project.” ■

Pieterman Glas- en Steentechniek nv

Industrieweg 111 - 3583 Paal-Beringen

T +32 11 42 17 75 - info@pgv-be.com - www.pieterman-steentechniek.com

Tim Myny: +32 498 90 60 71

Hoe oververhitting vermijden bij op de gevel verlijmde natuursteen?

Tekst: WTCB
Bron: WTCB-Dossiers 2020/6.7

De laatste decennia is de bouwsector getuige geweest van de ontwikkeling van tal van innovatieve methoden, zoals de verlijming van een natuurstenen bekleding op de gevel-isolatie. Om de duurzaamheid van de steen te garanderen en het risico op het loskomen van de bekleding te vermijden, moet men echter bepaalde voorzorgsmaatregelen treffen.

Aangezien natuursteen een ondoorschijnend materiaal is dat – zeker wanneer het een donkere kleur heeft – warmte absorbeert, moeten er eisen gesteld worden met betrekking tot de zonneabsorptiefactor α_e en de helderheidsindex HI.

De waarde van de α_e -factor is begrepen tussen 0 en 1 en is onder meer afhankelijk van de kleur. Zo ligt de factor van de meeste lichtgekleurde (of 'witte') stenen tussen 0,35 en 0,48 en van blauwe stenen tussen 0,65 en 0,9. Bij deze laatste spelen ook de afwerking en de oppervlaktebehandelingen (bv. een waterwerende behandeling) een belangrijke rol. Zo dient men ofwel te opteren voor een 'ruw gezaagde' of 'geschuurde' afwerking, dan wel voor een geborstelde of geschuurde verzaaging met een korrel begrepen tussen P14 en P40 voor grijsgeschuurde stenen en een korrel van maximaal P60 voor blauwgeschuurde stenen.

De oppervlakken van deze doorgaans dichte en ondoorschijnende materialen hebben een hoge absorptiefactor en massawarmte, wat de stedelijke opwarming in de hand kan werken (hitte-eilanden). Om de opstapeling van warmte in de zomer te vermijden, raden bepaalde steden dan ook aan om gebruik te maken van lichte materialen met een zonne-reflectie-index (SRI, wat staat voor Solar Reflectance Index) van meer dan 30 % en van materialen met een lichte kleur.

Eisen in België en de buurlanden

Wat België betreft, heeft het WTCB dit jaar een artikel gepubliceerd (zie de WTCB-Dossiers 2020/2.7) waarin de gebruiksgrenzen van ETICS met harde bekledingen besproken worden. Een andere WTCB-publicatie (zie de WTCB-Dossiers 2015/4.9) gaat dieper in op de kleurkeuze van een natuursteen – in functie van zijn blootstelling aan bezonning en zijn dikte – opdat de temperatuur aan het raakvlak tussen de afwerking en de isolatie niet zou oplopen tot boven de 70 °C.

Voor gevels die blootgesteld zijn aan een rechtstreekse bezonning, zoals oostelijk tot westelijk georiënteerde gevels (waarbij een zuidwestelijke oriëntatie de meest kritieke is), is het afgeraden om een dunne bekleding (dikte < 22 mm) aan te wenden waarvan de α_e -factor (NBN EN 410) groter is dan 0,7. Voor dikke bekledingen (dikte \geq 22 mm) bedraagt de grenswaarde 0,85.

Een specifieke studie kan het gebruik van donkerdere kleuren evenwel rechtvaardigen, bijvoorbeeld voor gevelplinten. Voor diktes groter en kleiner dan 22 mm is de helderheidsindex HI respectievelijk groter dan 10 en 25. Voor noordnoordwestelijk of noordoostelijk georiënteerde gevels geldt er geen enkele beperking.

In Frankrijk zijn de fabrikanten van stenen bekledingen verplicht om de

Terminologie

De zonneabsorptiefactor (α_e) drukt de verhouding uit tussen de door een oppervlak geabsorbeerde zonne-energie en de door dit oppervlak weerkaatste zonne-energie. De spectrale eigenschappen en de absorptiefactor van een oppervlak kunnen bepaald worden door UV-Vis-NIR-spectrometrie volgens de norm NBN EN 410.

De zonnereflectiecoëfficiënt (TSR, voor Total Solar Reflexion), die soms als alternatief gebruikt wordt, drukt de fractie van de invallende stralingsenergie uit die door het oppervlak weerkaatst wordt.

De helderheidsindex (HI) of luminantiewaarde is een conventioneel getal dat de helderheid van een kleur in het zicht-bare gebied uitdrukt op een zwart-witas (0-100) (zie de WTCB-Dossiers 2014/4.10).

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



Momenteel hebben wij 9 nieuwe kantenauto-
maten in bestelling staan !!! Alle materialen
vanaf 6 mm met touchscreen : Ook het nieu-
we model voor kleine delen...potloodrond aan
hoge snelheid... enz



waarde van de α -factor te declare-
ren voor producten die bestemd zijn
voor een verlijming op de gevel. Deze
waarde moet steeds kleiner zijn dan
0,9 en voor na-isolatiesystemen met
een NF-certificatie moet deze kleiner
zijn dan 0,7, behalve wanneer de
gevels afgeschermd zijn van bezonning
(al dan niet rechtstreeks). Op hoogtes
van meer dan 1.300 m boven het zee-
niveau is de absorptiefactor beperkt
tot 0,5. In Nederland is de α -factor in
het kader van een certificatie van een
buitengevelisolatiesysteem beperkt
tot 0,7 ■

Zonneabsorptiefactor en helderheidsindex van enkele natuurstenen

Materiaal	Zonne-absorptiefactor	Helderheidsindex
Niet-marmerachtige witte steen (< 2.500kg/m ³), gezaagd en geschuurd (mat)	0,46	44,9
Gezoet 'grijs' graniet	0,67	24,1
Blauwe steen (korrel: P60), geschuurd	0,68	28,5
Blauwe steen (korrel: P30-P35), gezaagd en geborsteld	0,84	15,7
Blauwe steen (korrel: P36), grijsgeschuurd	0,83	14,9
Blauwe steen (korrel P:80), blauwgeschuurd	0,87	11,1
Blauwe steen (korrel: P220), gewoon gezoet	0,89	6,4
Blauwe steen (korrel: P400), donkergezoet, gesatineerd	0,9	5,4
Blauwe steen (korrel: P800), gepolijst	0,9	3,8

Meer info over de dossiers van WTCB kan je vinden op www.wtcb.be

sterker dan ooit

www.projectburo.be



Slogan 'Innovation needs training'

Tekst + foto's:
TECNO TILE NEWS

weerspiegelt BITA 2021!

Dat het laatste jaar voor velen onder ons getekend werd door afgeremde en afgelaste activiteiten kan ook door de Belgische Innovatieve Tegelacademie al evenzeer beaamd worden. Een regen van verdaagde opleidingen en geannuleerde workshops viel over deze ondertussen welgekende tegelzetersschool heen. Maar het kernteam van BITA bleef en blijft niet bij de pakken zitten!

Partner TECNO BOUW

Veel gespecialiseerde opleidingscentra voor tegelzeters zijn er in de Benelux niet te vinden. Vooral in België blijkt er een beduidend tekort aan specifieke opleidingen voor de tegelzetter (in spe), niettegenstaande het nog steeds een knelpuntberoep is. Gevestigde bouwvakkers geven maar al te graag de indruk volleerd te zijn, maar men mag niet uit het oog verliezen dat de carroussel van vernieuwing steeds maar sneller en sneller begint te draaien! Kijk maar eens naar de gigantische groei van nieuwe producten en gereedschappen die zich vandaag op de beroepsmarkt aanbiedt. Voor de stielman-tegelzetter is het aanbod van diversiteit in systemen nog nauwelijks bij te houden is. Om het bos opnieuw door de bomen te kunnen zien, sloot BITA een deal met TECNO BOUW (Confederatie Bouw) met het oog op sterke verruiming en betere verspreiding van minder bekende tips & trics die op de werkvloer zeer nuttig kunnen zijn. Alle tegelzeterscursussen en praktische workshops hieromtrent kan men terugvinden via de websites www.BITAcademy.be en www.tecnobouw.be

Speciale Nieuwjaarsbrief

Om de partners, sympathisanten en professionelen op de hoogte te houden van het reilen en zeilen van BITA, schreef voorzitter Bert Uittenhove een persoonlijk e-mailbericht:

"Beste tegelzeters, Beste partners,

Nu het einde van het jaar nadert, is het tijd om u wat meer nieuws over BITA te geven.

Ondanks de langdurende Coronaperikelen blijven we achter de schermen actief en hopen we u in 2021 weer fysiek te kunnen ontmoeten.

Op 31 oktober hebben we helaas de "XXL Special" training moeten annuleren vanwege de piek van de tweede golf "COVID 19". Zodra de gezondheidssituatie ons daartoe in staat stelt, plannen we een nieuwe training in (lesplaats BITAtelier Zedelgem).

Voor 2021 plannen we een zeer aantrekkelijk programma voor toonzaalmedewerkers. Neem contact op met Tecno Bouw voor meer info: Dirk.bulens@tecnobouw.be.

Volgens de laatste berichten gaat Stone & Tile 2021 niet door. De beurs was op 18 en



19 maart 2021 gepland en zal normaliter verplaatst worden naar een later tijdstip.

Het tegelfabrieksbezoek MEG is voorlopig voorzien op 7 mei 2021 (10:00h). Let op, het aantal deelnemers is beperkt, dus aarzel niet om u tijdig te registreren!

Noteer alvast in uw agenda, de volgende BITA Day vindt plaats op 25 juni 2021!

Andere projecten staan op de agenda van BITA voor 2021 :

- Een nieuwe website
- De nieuwsbrief die u om de 3 maanden ontvangt.
- Een nieuw handboek 'Modern Tegelzetten'
- Een volledige upgrade van de richtlijnen voor keramische XXL-plaatsingsmethoden

Als er vragen zijn horen we deze graag!"



PCI
Für Bau-Profis

De premium voeg met
het beste gebruikersgemak



PCI Nanofug® Premium

Flexibele voegmortel voor alle tegels en alle soorten natuursteen.

- Fijn oppervlak en fraaie kleuren voor hoogwaardige voegen
- In 28 kleuren
- Brandt niet aan op de tegel

www.pci-afbouw.nl

A brand of
MBCC GROUP

Innovatieve productielijn

Om specifieke kennis, ervaring en innovatie gestaag te kunnen opvolgen, moet een tegelzetter soms ook wel eens buiten de landsgrenzen durven te kijken. Dus zullen er in het najaar opnieuw zeer gespecialiseerde en praktische workshops via EITA (European Innovative Tile Academy) georganiseerd worden in de omgeving van de keramiekstad Modena (Sassuolo) in samenwerking met ASSOPOSA (de Italiaanse federatie van tegelzetterbedrijven). Maar het eerstvolgende buitenlandse project dat bovenaan de actie-lijst van BITA staat, is 'MEG' in Frankrijk. Het allernieuwste proces voor de productie van innovatieve keramische XL-tegels (tot maximum 100 cm x 100 cm) zal er tot in de kleinste details te zien zijn en door een gespecialiseerd ingenieur begeleid en uitgelegd worden. Een gloednieuwe geïnstalleerde productielijn zorgt er voor om zo goed als tolerantievrije formaten te produceren (zowel de nominale afmetingen als de tegeldiktes). Een nog nooit gezien unicum dus!

En als u het antwoord wenst te weten op de vraag van wat het ingebakken pijltje aan de lezijde van een keramische tegel precies betekent, dan kan nog snel inschrijven de boodschap zijn via <https://eita.eu/index.php/workshop> om ook dit mysterie meteen daar ook opgelost te zien.

De plaatsen zijn wel beperkt maar er kunnen altijd 2 groepen gemaakt worden indien het maximum deelnemers overschreden wordt. Don't worry, be BITA!

FEDERATIE 'FLASH NEWS'

De voorzitter van Fecamo Nationaal, Gerard Mahaux, stelde een einde aan zijn taak en gaf begin dit jaar de fakkel door aan James De Smet. Deze Oost-Vlaamse tegelzetter is een oud-leerling van Fecamo-past-voorzitter Peter Goegebeur en maakt deel uit van het onlangs opgerichte keramische XXL-plaatsingsteam. Zijn opgedane ervaring als voorzitter van 'Fecamo Oost-Vlaanderen' zal wellicht bijdragen tot innovatieve ideeën binnen deze federatie van en voor de Belgische tegelzetter. FeCaMo vzw staat immers voor "Fédération des Carreleurs et Mosaïstes" en werd destijds opgericht in het jaar 1964 door een Franstalige tegelzetter. Ondertussen is deze organisatie uitgegroeid tot de grootste Belgische tegelzetersfederatie.

In de wandelgangen vernamen wij dat er ambitieuze plannen zijn voor de toekomst van Fecamo dat de laatste jaren toch een ietwat was stilgevallen, onder meer te wijten aan de coronaperikelen. Er zou een samenwerking met de nationale cluster 'Afwerking' of de cluster van de complementaire bedrijven FEDECOM (waar ook de natuursteen is ondergebracht) en een opleidingsakkoord met BITA (Belgian Innovative Tile Academy) op de tafel liggen.

Wij kijken alvast reikhalzend uit naar de nieuwe wind dat deze kersverse voorzitter door Fecamo zal blazen en wat hij voor onze tegelzeters kan betekenen. We wensen hem alvast een geslaagd mandaat toe, een termijn van 3 jaar met veel uitdagingen! ■



GMM
STONE MACHINERY

EXPERIENCE & QUALITY

Astro 300 CN2

AUTOMATIC BRIDGE POLISHER WITH AUTOMATIC HEAD CHANGER

Single-head automatic polisher for regular or irregular slabs of marble, granite, stones. Versatile and efficient for polishing or calibrating slabs with different types of heads or tools.

- Head with Frankfurt abrasive holders for polishing, diamond tools for calibration, and brushes or rotating wheel plate for bush hammering.
- Satellite or tangential head with oscillating arms for polishing granite, stone, concrete.
- Automatic control of abrasive consumption.
- Automatic slabs thickness detection for calibration operations (optional).
- Multi slabs contour detection with digital camera (optional).
- Automatic head change for a maximum of eight in the standard version (optional). Possibility to install a higher number of heads extending the Y-axis travel of the machine.



GMT
GRANITE AND MARBLE TECHNOLOGY

GMT B.V.B.A.
Nieuwe Pontstraat 11
9500 Ronse
T: +32 (0)55 38 99 99
F: +32 (0)55 38 56 32
info@gmtbvba.be
www.gmtbvba.be

GMM S.P.A. Via Nuova, 155 - 28883 Gravellona Toce (VB) Italy
Tel. +39 0323 849711 - Fax +39 0323 864517 www.gmm.it - gmm@gmm.it



ISO 9001:2015 - Certificato N° IT254871

Fiscale nieuwtjes in 2021

Het nieuwe jaar is al even begonnen, maar wij wensen jou in ieder geval verder te informeren over de belangrijkste fiscale nieuwtjes van 2021.

1. Verhoogde investeringsaftrek

Naar aanleiding van de coronacrisis werd het percentage van de gewone investeringsaftrek verhoogd naar 25 % voor investeringen gedaan tussen 12 maart 2020 en 31 december 2020. Deze maatregel wordt nu verlengd tot 31 december 2022. Er werd niets gewijzigd aan de basisvoorwaarden van de investeringsaftrek.

Het niet benutte gedeelte van de verhoogde investeringsaftrek voor investeringen gedaan tot 31 december 2021 kan worden overgedragen naar de twee volgende belastbare tijdperken.

2. Vlaamse win-winlening

Via een win-winlening kunnen particulieren een achtergestelde lening verstrekken aan KMO's. Tot 31 december 2021 kan een particulier tot 75.000,00 EUR uitlenen aan een Vlaamse KMO, dit voor een looptijd van 5 tot 10 jaar. Elke KMO kan zo een bedrag van maximaal 300.000,00 EUR ophalen.

De particulier ontvangt hiervoor jaarlijks een belastingkrediet ten belope van 2,5 % van het openstaand kapitaal van de verstrekte lening. De garantie die er in bestond dat bij niet beta-

ling de particulier 30 % van het nog openstaande bedrag kon recupereren via een belastingvermindering werd verhoogd naar 40 %.

BTW-tarief afbraak en heropbouw

Vanaf 1 januari 2021 geldt het verlaagd tarief van 6 % bij afbraak van gebouwen en heropbouw van woningen. Dit tarief is van toepassing op de BTW die opeisbaar wordt tot en met 31 december 2022.

Het verlaagd tarief geldt voor zowel particulieren als bouw-promotoren, op voorwaarde dat de woning gedurende 5 jaar de enige en eigen woning is van de bouwheer of de koper. De woning mag een maximale bewoonbare oppervlakte hebben van 200 m². De woning kan enkel verhuurd worden op voorwaarde dat de verhuur plaatsvindt door bemiddeling van een sociaal verhuurkantoor.

Effectentaks

Vanaf 2021 is er een jaarlijkse effectentaks verschuldigd ten belope van 0,15 % op effectenrekeningen met een waarde van meer dan 1.000.000,00 EUR. De drempel van 1.000.000,00 EUR wordt toegepast per effectenrekening en niet langer per titularis. Het opsplitsen van de rekening is niet meer mogelijk sedert 30 oktober 2020.

De Belgische financiële instelling houden zelf de effectentaks in en storten deze door. Indien de effectenrekening zich in het buitenland bevindt dan dient de titularis hiervan zelf aangifte te doen en de taks te betalen.

Raadpleeg uw juridisch en fiscaal adviseur voor begeleiding op maat! ■

Tekst: fiscaal- en boekhoudkantoor Mon3aan (www.mon3aan.be)



Groothandel

Tekst: Hilde Van Malderen
Foto's: Storax



Storax Belgium - nieuwe groothandel voor de tegelsector

Storax is al 45 jaar een bekende naam in de Nederlandse bouwsector

Storax mag dan wel nieuw zijn op de Belgische markt. Het is allerminst een nieuwe naam. De geschiedenis van Storax gaat terug tot in 1975. Ron Straks startte het bedrijf als importfirma van aluminium producten voor de bouw en industrie. Door de jaren heen heeft Storax haar gamma enorm uitgebreid. Intussen behoort Storax tot de top 3 van meest aangevraagde toeleveranciers voor de bouw in Nederland.

In 2020 maakte Storax de overstap naar België met een nieuwe vestiging in Herentals. Dit om nog beter te kunnen inspelen op de wensen van Belgische tegelzeters, vloerders en aannemers. Momenteel bestaat het team uit 5 Belgen die samen meer dan 125 jaar ervaring in de vloerenbranche hebben.

Het gamma van Storax bestaat uit producten voor de tegelsector zoals onder andere inkommaten, tegeldeksels, tegel-

profielen, folies, tegeldraggers, bouwplaten, douchegoten, lijmen en nog zoveel meer. Denk ook aan andere producten voor de afbouw zoals: dilatatieprofielen, trapneuzen, plinten, wandbescherming en dakluiken.

Storax vertegenwoordigt hierbij marktleiders zoals Schlüter, Gradus en Hago en levert daarnaast ook eigen private label producten. Alle courante artikelen zijn uit voorraad leverbaar en worden gratis verstuurd naar de klant.



STORAX Belgium: Snelle levering uit stock tegen scherpe prijzen



Plaatsen van entree-matten

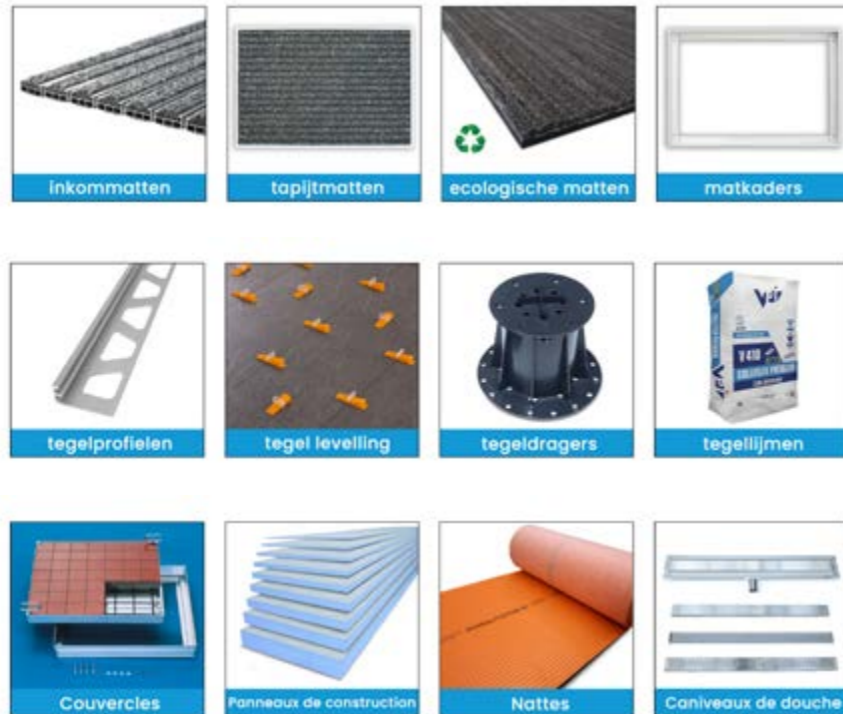


Storax biedt ook een inmeet- en plaatsingservice voor inkommaten

Waarom Storax? Klantgerichtheid & Service

We gingen op bezoek in Herentals en troffen daar technisch directeur Rudy van Meldert en Mike Straks, zoon van oprichter Ron Straks. Zij kunnen de missie van Storax makkelijk uitleggen. "Storax staat bekend als een betrouwbare leverancier die zich onderscheidt door een klantgerichte benadering, deskundig advies en een hoog serviceniveau. Dit willen we ook in België doorvoeren."

Wat betekent dat concreet voor klanten? "Dat we altijd meedenken om hen te ontzorgen, dat kan zijn door spoedleveringen, advies op locatie of door montage. Voor stockartikelen kunnen klanten al vanaf 06:30 in het magazijn in Herentals terecht om producten af te halen. Hebben we een product niet op stock dan kunnen wij alsnog snel leveren via onze vestiging in Nederland."



Een breed gamma bouwspecialiteiten

“De tegelsector kan eigenlijk alles bij ons vinden behalve de tegels zelf. Wij geloven dat het voor de klant handig is om één aanspreekpunt en afhaalpunt te hebben voor meerdere producten.”

Het is lastig om alle Storax producten in een interview te benoemen. Toch doet Mike een poging om een paar specialiteiten in de kijker te zetten. “Bij de introductie in België hebben wij gezien dat onze inkommaten, tegeldeksele en tegel dragers erg goed aanslaan.”

“Wat betreft inkommaten is het merk Storax nog niet bekend in België, maar onze matten worden al jaren toegepast op de Belgische markt. Ik denk dat wij

hier vooral scoren vanwege onze kwaliteit in combinatie met competitieve prijzen en plaatsingsservice. Wij denken ook graag mee om displays te voorzien voor showrooms.”

“Qua tegeldeksele biedt Storax het meest complete gamma van Europa. Alles is mogelijk: deksele in rvs, aluminium of staal, standaard afmetingen of maatwerk, met of zonder gasdrukveren. Als laatste zou ik nog de Storax tegel dragers willen benoemen. Uiteraard zijn er veel aanbieders van regelbare tegel dragers met een hoge belastingweerstand. Maar hier onderscheiden wij ons door technische ondersteuning en zeer scherpe prijzen. Neem dus gerust contact op voor advies of een offerte.” ■

STORAX Belgium
Dompel 3, 2200 Herentals
+32 14 71 35 82
storax@storax.be
www.storax.be



Exclusief bij Storax: Antislip behandeling voor tegels, beton en natuursteen.

Zodra vloeren en trappen nat worden kunnen deze gevaarlijk glad worden. Om dit te voorkomen heeft Storax een antislip product ontwikkeld dat valpartijen kan voorkomen. Mike Straks legt uit hoe het werkt: “Na het reinigen van de ondergrond breng je de antislip vloeistof aan op de vloer, deze laat je enkele minuten inwerken om vervolgens te neutraliseren met water. Hierna is de vloer antislip. Op deze manier kunnen wij snel grote oppervlakken behandelen. Ideaal voor tal van toepassingen zoals badkamers, terrassen, galerijen, inkomhallen, parkeergarages en treinstations. Maar dit zijn nog maar een paar voorbeelden.

“We hebben een DIY antislip spray voor tegel vloeren, maar Storax heeft ook een eigen applicatieteam om de behandeling volledig uit handen te nemen. Nadien bezorgen we dan een certificaat met de antislip waarden van voor- en na de behandeling.”

Neem vrijblijvend contact met ons op voor advies, documentatie of een offerte.

weberchape fluide veegt de vloer aan met een traditionele chape



weberchape fluide is een cementgebonden chape die je niet op je knieën moet afreien en verdichten! Met **weberchape fluide** kan je snel en gemakkelijk een kwalitatief hoogwaardige dekvloer maken die na 4 dagen betegelbaar is.

Ontdek **weberchape fluide** op go.be.weber/weberchapefluide





Breng de oceaan in uw huis .

Infinity : het **innovatieve materiaal**
voor uw keukenoppervlakken.

Exclusief, functioneel, praktisch.

