

Polycaro

Editie 79 | september 2022 | € 12
Afgiftekantoor Gent X - P309201

De meest geraadpleegde onafhankelijke nieuwsbron voor de
natuursteen-, composiet en keramische sector



TYLES

Baldocer Cerámica
Asphalt



breton fabshop solutions

Créez un nouveau standard de productivité.
Les solutions Breton Fabshop sont conçues pour répondre aux besoins opérationnels de tous les ateliers, du plus petit au plus complexe, afin d'augmenter à la fois la productivité et la qualité.



breton GENYA
Scie monobloc à 5 axes, avec possibilité de coupe 45 degrés, perçage, broche de fraisage et dispositifs d'aspiration.



breton COMBI
Centre de travail monobloc 5 axes d'avant-garde qui combine disque, jet d'eau et dispositifs d'aspiration.



breton SPEEDX
Le centre de découpe et de façonnage 5 axes pour les matériaux plus épais.



breton WINGER
Le centre de contournage 3 et 4 axes à haute productivité pour le polissage des bords, le perçage et le détournage.



breton KINGER
Centre de polissage en ligne avancé spécialement conçu pour profils en T et bords parfaitement polis.



breton VERTIKA
Le système pour la manutention et le stockage en vertical des tranches en toute sécurité, de manière efficace et compacte.

Polycaro

Een uitgave van
OOLA bv
Veldemeersdreef 3
9880 Aalter
+32 50 250 170
info@omicon-media.be

Hoofredacteur
Hilde Van Malderen

Redactie
Peter Goegebeur, Tim De Cock,
Mon3aan, Piet Andries, Hilde Van
Malderen, Mario Baeck

Vormgeving
Cirkeline Hallemans

Advertenties
Simon Ooghe
+32 50 250 170
simon@oola.be

Vertaling
Joalis bvba

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

Doelgroepen
Tegelzetter & vloerders, bewerkers van natuursteen, marmer en graniet, keukenbouwers, gevelplaatser, tegelhandels, bouwmaterialenhandels met tegelafdeling, leveranciers, fabrikanten, importeurs en groothandels

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



Verandering

Iedere morgen lees ik graag mijn krant. Dat kan je ouderwets noemen, maar het is zo'n gewoonte die ik koester. Want ik zit per dag al zoveel uren achter mijn pc dat zo'n krant op papier wat rust geeft. Een ideale start van mijn dag. Hoe raar het ook klinkt, dit ritueel overslaan voelt als een gemis.

Het einde van de krant werd al lang aangekondigd, maar ze is er nog steeds. Net zoals men dacht dat de tv het einde van de cinema zou inluiden. En uiteindelijk kregen The Buggles ook geen gelijk, want 'Video didn't kill the radio star'.

Verandering is goed. Want stilstaan is achteruitgaan, om het met een cliché te zeggen. Maar niet blind vooruit. Nieuwe technologieën moeten niet noodzakelijk komaf maken met alles wat 'oud' is. Want ook het einde van de tegelshowrooms werd wel eens aangekondigd. Maar kijk, er valt meer te beleven dan ooit, dat kan je lezen in ons artikel over de trends in showroomland. Wil dat zeggen dat ze niet meegaan met hun tijd? Zeker niet! Digitalisering zal er ook zijn plaats krijgen, maar een tegel is en blijft een gevoelsproduct.

Dat vond ik zelf altijd wel een beetje grappig. Toen ik tegels ging kiezen moest ik overal eens aankomen en ik was niet de enige. Ik wilde de tegel voelen voor ik een beslissing nam. Nu liggen ze intussen in mijn huis en geen haar op mijn hoofd dat eraan denkt om aan mijn vloer te gaan voelen.

Tijdschriften, die heb ik wel nog graag in mijn hand om het papier te voelen. Zoals Polycaro. Geef toe, het is en blijft, naast de interessante content, toch nog altijd een mooi hebedding om af en toe in te bladeren. En ook Polycaro gaat mee met zijn tijd. Zo lanceerden we onlangs de nieuwe website, met nog meer aandacht voor inhoud, en met nog meer artikels die kort op de bal spelen van wat er in de keramische en natuursteenwereld gebeurt. Maar zonder daarbij het ontstaan uit het oog te verliezen: het magazine.



De vinger aan de pols houden, maar de tradities niet overboord gooien, dat is voor mij altijd de beste combinatie.

Dus ik wens jullie alvast heel veel leesplezier met deze nieuwe editie, maar ga zeker ook geregeld eens kijken op de site. Intussen zit ik nog wat te zweten op het einde van de hittegolf die ons land in de ban hield, maar toch kijk ik al graag vooruit en wens ik jullie evenveel warmte voor het najaar.

Want dat wordt op alle vlakken ontzettend boeiend!



Nieuw: QR codes scannen in het magazine

In deze editie kun je bij een aantal artikels een QR code scannen. Neem daarvoor jouw gsm toestel, open de camera applicatie en houdt de camera boven de code. De URL van de webpagina zal automatisch verschijnen. Klik daarop om naar het online artikel te gaan.

Vragen? Bel ons op +32 50 250 170 of mail naar info@polycaro.be

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.

Inhoud

Jaargang 20 - editie 79 - september 2022



Weten wat er leeft in de sector?

Volg dan Polycaro op social media. Scan de QR code hieronder met jouw gsm om Polycaro te volgen.



LinkedIn



Facebook



Instagram



DISCOVER
OUR **TILE**
LEVELLING
SYSTEM

www.levelit.eu

Levelit

HELIX

VOORDELEN

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



COVER - Tyles

De cover wordt gesierd door een unieke collectie keramische tegels met betonlook die zelfs aan de meest gefosticeerde smaken en wensen kan voldoen. Lees een korte introductie in de 'Asphalt'-reeks van het Spaanse tegelmerk Baldocer Cerámica op p.70.

<p>6 Interview Stefanie Vermeulen</p> <p>10 Interview Wat verwacht de sector van het najaar?</p> <p>14 Vakkennis De breedte van een voeg</p> <p>16 Vakkennis Morteltechniek</p> <p>22 Interview Fervente tegelverzamelaar</p> <p>25 Vers Bloed Voldoening na de twijfel</p> <p>26 Geschiedenis Presentatietechnieken in de 19e eeuw</p> <p>30 Interview Tendensen in de tegelshowrooms</p> <p>40 Natuursteen in de kijker Marmer: klassiek en eigentijds</p>	<p>42 Inspiratie Alasdair Thomson: marmeren couturier</p> <p>45 Project Gourmandises op een marmeren plank</p> <p>48 Tilers & Tools Geen beroepsmilitair, wel tegelzetter</p> <p>53 Actua Cersaie 2022</p> <p>54 Interview Voorbeschouwing Cersaie & Marmomac</p> <p>63 Partner Content Codex, Litokol, RAKO, Brachot</p> <p>73 Actua Vooruitzichten bouwsector</p> <p>74 Vakkennis Barsten in tegels, geen goed teken</p>
---	--

“Zestien jaar geleden had ik nooit gedacht dat ik zou staan waar ik nu sta”



Van de modesector naar de tegelgroothandel. Het lijkt een grote stap, maar Stefanie Vermeulen van Desloover Tegels en Natuursteen nam hem met veel gratie en vastberadenheid. Haar zachte stem verdoezelt niet dat we hier met een powerwoman te maken hebben. Samen met haar team verhuisden ze naar een nieuwe toonzaal die het zakencijfer de hoogte in stuwt.

Tekst: Hilde Van Malderen
Foto's: Desloover Tegels en Natuursteen

Het stond allesbehalve in de sterren geschreven dat Stefanie Vermeulen ooit in de tegelsector zou terechtkomen. Een carrière in de modewereld, zo liep haar pad. Maar soms maakt zo'n pad wel eens scherpe bochten.

“Ik startte inderdaad bij C&A”, begint ze haar verhaal. “Daarna ging ik naar Caroline Biss, waar ik de exportmarkt Duitsland, Zwitserland en Denemarken mocht uitwerken. Elke zondagavond vertrok ik met mijn autootje richting Oosten of Noorden. Alleen kwam Oost-Duitsland toen nog te vroeg als nieuwe markt. Ik verkocht wel, maar wanneer er werd gecontroleerd of de klanten solvabel waren, ging de deal meestal niet door. Heel frustrerend was dat. Al een geluk dat ik daar niet op commissie werkte.”

“Die periode was wel heel leerrijk, want ik moest echt mijn plan trekken. Ik vertrok zonder dat er één hotel geboekt was. Elke avond moest ik een slaapplek zoeken voor 85 Duitse Mark, wat eigenlijk net te weinig was voor iets deftig. Dus ik wachtte tot negen uur, liep dan een iets duurder hotel binnen en vroeg een kamer voor die prijs met het argument dat ze op dat uur toch niets meer zouden verhuren. Na Caroline Biss werkte ik nog voor Mexx en Petit Filou om dan over te schakelen naar de interieursector bij Flamant.”

Wat wilde je als kind eigenlijk worden?

“Ik was relatief sportief en zag me wel LO doen. Ik tenniste veel. En in het weekend gingen we zeilen. Toen ik ouder werd, zag ik meer iets in een

commerciële functie. Mijn ouders wilden liever dat ik mijn mama opvolgde in haar kinepraktijk of dat ik verpleegster werd, maar ik ben uiteindelijk toch marketing gaan studeren en heb een bijkomend jaar Bedrijfseconomie aan het toenmalige Vlekho gevolgd. Ik herinner mij trouwens dat de docente ‘Verkoopstechnieken’ mij weinig commercieel vond... ik zou haar graag nog eens hier op de zaak willen uitnodigen om te tonen hoe commercieel wij hier allemaal bezig zijn.”

Hoe kwam je na de modewereld in de tegel- en natuursteensector terecht?

“Mijn man, Stefaan Ottevaere van Bouwpunt Ottevaere in Oudenaarde, heeft er samen met zijn broer de algemene leiding. In 2006 kwam bij



Bekijk meer foto's online

Scan de QR code om meer foto's te bekijken van de toonzaal van Desloover Tegels en Natuursteen

“

Leveranciers vertelden me in het begin dat het 2 jaar zou duren alvorens ik iets van natuursteen zou kennen. Ik geloofde hen niet; ik was overtuigd dat ik het sneller kon. Maar uiteindelijk hadden ze gelijk.”

Stefanie Vermeulen
Zaakvoerder Desloover
Tegels en Natuursteen



hen de vraag of ze geïnteresseerd waren om Desloover Tegels en Natuursteen over te nemen. We hebben dan gezamenlijk beslist om de zaak over te nemen, maar niet binnen de groep Ottevaere, wel onder een aparte entiteit, waar ik de algemene leiding op mij neem. Gelukkig wel met de nodige hulp en synergie vanuit Bouwpunt Ottevaere.”

Had je iets met de sector?

“Eigenlijk helemaal niets. Belgische blauwe hardsteen en Carrara marmer waren de enige twee steensoorten die ik kende, omdat ze die bij Flamant ook af en toe gebruikten in hun keukenprojecten. Ik zag gelijkenissen: tegels en natuursteen zijn ook trendgevoelig, net zoals mode en interieur. Je moet hier ook je collecties uitkiezen. Maar ik moet misschien wel toegeven dat ik bepaalde zaken een beetje onderschat heb. Leveranciers vertelden me in het begin dat het wel 2 jaar zou duren alvorens ik iets van natuursteen zou kennen. Ik geloofde hen niet; ik was overtuigd dat ik het sneller kon. Maar uiteindelijk hadden ze gelijk.”

Wat was de grootste moeilijkheid?

“De materie leren kennen. We werken hier met graniet, marmer, keramiek, composiet en meer en meer met kwartsieten. Nu gaan ze me geen blaasjes meer wijs maken, want ik zit intussen 16 jaar in de branche, maar de eerste vijf jaar zal dat misschien wel eens gebeurd zijn.

Gelukkig liepen hier heel wat mensen met de nodige expertise rond. Binnen ons team proberen we ons wel te specialiseren, ik houd me de laatste 2 jaar vooral bezig met alles wat natuursteen en maatwerk is. Er vertrekt geen enkele offerte zonder dat ik ze gezien heb. Alle orders passeren hier nog eens voor ze naar productie gaan en ook de facturen wil ik gezien hebben voor ze verstuurd worden. Anderen in ons team specialiseren zich dan meer in de tegels, de plaatsing en de klantbegeleiding.”

Hoe heb je bij Desloover jouw stempel gedrukt?

“We hebben nu een veel breder cliënteel. Mooiere projecten. Dat heeft denk ik te maken met het feit dat we twee jaar geleden naar een volledig nieuw gebouw verhuisd zijn waar ons materiaal veel beter tot zijn recht komt. De toonzaal is veel groter, maar met minder referenties. In de toonzaal hebben we een volledige woning voorzien met een leefruimte, een keuken, een slaapkamer met badkamer en aansluitend een terras. We willen de mensen een gevoel geven over hoe het bij hen thuis kan zijn. Marketeers zouden spreken van ‘klantbeleving.’”

Op jullie website speel je je female touch uit als het over interieur gaat.

“Ja, dat heeft het reclamebureau indertijd zo verwoordt (lacht). Eigenlijk willen we vooral mee denken met onze klanten. En dan heb ik het niet

enkel over het technische aspect. In onze toonzaal combineren we ons materiaal met de juiste kleur van verf, het juiste meubel of het juiste kraantje.”

Toen je hier toekwam in 2006, heb je je toen als vrouw moeten bewijzen?

“In het begin hebben ze me wel getest. Je moet zorgen dat je snel voldoende kennis hebt om niet over je heen te laten lopen. Er zijn een aantal spilfiguren vertrokken in de loop der jaren, maar dat is een normaal fenomeen, nieuwe bazen, nieuwe wetten en niet iedereen kan zich daar in schikken en vooral niet als er plots een vrouw aan het roer staat.

In ons atelier werken enkel mannen en ik probeer om zo goed mogelijk met hen te communiceren. Ze weten dat ze mij beter een keer te veel dan te weinig roepen als ze niet overtuigd zijn van een bepaalde afwerking. We willen graag perfect werk afleveren, als het voor mij niet goed is, is het voor onze klant zeker niet goed.”

Hoe heb je de klanten zien evolueren?

“De klanten zijn veel veeleisender geworden, maar dat is een algemene trend, en ergens ook te begrijpen: de materialen zijn duurder geworden, de uitvoeringen zijn complexer en de latten worden alsmaar hoger gelegd. Klanten beslissen ook veel te laat in het proces, maar verlangen dan wel dat we de verloren tijd inhalen. Dat is



“

Misschien ben ik af en toe te veeleisend voor mijn medewerkers, maar mijn hart ligt op mijn tong.”

Stefanie Vermeulen
Zaakvoerder Desloover
Tegels en Natuursteen

niet altijd mogelijk. Een bouwproces heeft zijn tijd nodig om het correct te kunnen uitvoeren.”

Waar zie jij nu de grootste uitdaging?

“Het juiste personeel vinden. Dat is de grootste rem op onze groei. Wist je dat er jaarlijks slechts een paar mensen afstuderen als natuursteenbewerker? De mensen moeten meestal de stiel leren bij ons in het atelier. We hebben zelfs iemand die al met pensioen is die nog af en toe komt helpen als het te druk is en die ook zijn kennis en ervaring nog overbrengt op de collega's. Ook plaatsing van tegels is een knelpuntberoep.”

Waar ben je professioneel het meest fier op?

“De realisatie van onze toonzaal vind ik toch wel een pluim op onze hoed. Het is nog niet af, maar is een toonzaal ooit af? Weet je, zestien jaar geleden had ik nooit gedacht dat ik zou staan waar ik nu sta. Dat ik me met al deze zaken zou bezig houden. Maar ik ben echt wel vaak fier op de realisaties die we neerzetten met het ganse team! Als je dan van klanten complimenten krijgt, dan heb ik zoiets van ‘yes, we did it!’. Ook als ik bepaalde materialen moet uitzoeken voor specifieke dossiers, en ik de klanten kan verrassen met de juiste blok of platen, dan groei ik toch een beetje, af en toe met de nodige gezonde stress om alles op tijd klaar te hebben.”

Hoe zou je je eigen karakter omschrijven?

“Ik ben vooral heel sociaal. Ik zou babbelen met een hond met een hoedje op. Ik werk graag in team en heb enorm graag mensen rond me. Daarnaast ben ik perfectionistisch en ook wel een beetje een controlefreak. Misschien durf ik af en toe een beetje te veeleisend te zijn voor mijn medewerkers, maar mijn hart ligt op mijn tong en ik kan het soms niet laten. Het voordeel is dat ik die zaken snel vergeten ben en weer snel focus op het volgende.”

Wat doe je na een stressvolle dag om te ontspannen?

“Ik kan enorm genieten van lekker eten, van een mooie omgeving en van een partijtje golf. Een aantal jaren geleden heb ik de Mont Ventoux op gefietst. Dus ik ben redelijk sportief en moet hiervoor dan ook regelmatig trainen. Ik zit in redelijk wat organisaties zoals onder andere de Soroptimisten in Oudenaarde. Dat is een serviceclub voor vrouwen. Wij zijn zeer sociaal geëngageerd. Zo hebben we al 3 kookboeken gemaakt waarvan de opbrengst naar goede doelen gaat. Ik vind het belangrijk om, als ik mij engageer, toch een taak te hebben. Daarom ben ik er penningmeester. Tja, dat is weer die controlefreak zeker (lacht).”

Zijn er goede doelen die je nauw aan het hart liggen?

“Soroptimist engageert zich vooral voor vrouwen in nood. Wij hebben in Oudenaarde een begijnhofhuisje dat wij ten dienste stellen van het OCMW, zodat vrouwen die bijvoorbeeld slachtoffer worden van partnergeweld, toch tijdelijk een onderkomen hebben. Dat vind ik wel belangrijk.”

Wat betekent schoonheid voor jou?

“Dat is relatief. Wat voor mij schoon is, is dat niet voor iemand anders. Een juiste balans tussen privé en werk vind ik belangrijk. Ik ben geen ochtendmens en werk vrij laat 's avonds, maar daarna wil ik wel dat mijn huis oké is. Mijn woning moet af zijn. De tuin moet netjes zijn. De kinderen moeten een juiste opvoeding krijgen. Schoonheid is een combinatie van alles dat past in dat juiste plaatje. Ik wil ook mee zijn met de trends. We hebben onze woning al vier keer verbouwd en ik ben nu aan het overwegen om de keuken aan te passen. Ik zit zelf in de business van renoveren en mooie materialen. Als mensen bij ons thuis komen, moeten ze dat ook kunnen zien. Dat is een investering voor mezelf en de zaak.”

Wat is je grootste levensles tot nu toe?

“Mijn motto is: Alles komt goed en als het niet goed is, is dat een teken dat het nog niet af is. We zijn ooit naar India op vakantie geweest. De vrouw die onze groep begeleidde heeft me dat geleerd. Als er eens iets tegenslaat, dan geeft het me kracht om verder te doen!”

INTERVIEW

Een terugval in het najaar? Of is de sector optimistisch?

Na een turbulent voorjaar is het goed om even stil te staan, de "schade" op te meten en ook vooruit te kijken. We polsten enkele Belgische bedrijven naar hun verwachtingen voor het najaar en vroegen hen een voorspelling te doen. Weerbaar zoals ondernemers zijn, is die schade eerder beperkt en zijn de vooruitzichten gunstig. We vroegen 9 ondernemers naar een mening.

Tekst: Polycaro



[Scan en lees meer](#)

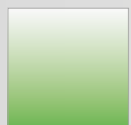
Scan de QR code en lees alle reacties van ons panel in het artikel online

T812 V5



4-ASSIG BEWERKINGSCENTRUM VOOR DECORATIE EN GRAFZERKEN

Met dit bewerkingscentrum van THIBAUT kunt u de meeste bewerkingen uitvoeren die nodig zijn voor de productie van werkbladen of grafmonumenten. Dankzij de vele beschikbare gereedschappen (tot 31 gereedschappen) in het magazijn en zijn compactheid, is de T812 V5 bewerkingscentrum het ideale compromis wanneer investeren in een 5-assige machine niet mogelijk is.



BEWERKING



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

THIBAUT

TOGETHER WE SHAPE
INNOVATION

www.thibaut.fr



SCAN ME



Die paniekzaaijerij is nergens voor nodig. Misschien willen de fabrikanten op die manier de prijzen kunstmatig optrekken?"

Filip Vankeirsbilck
Gedelegeerd bestuurder
Westvlaams Tegelhuis nv

Hoe heb je het voorjaar ervaren? Op welke manier ondervind je last van de moeilijkheden als gevolg van de stijgende grondstof- en transportprijzen? Wat onderneem je om de impact daarvan te beperken? Wat staat er volgens jou te gebeuren in het najaar en hoe anticipeer je daarop als bedrijf? Deze vragen vuurden we af op ons panel.

"Onze verwachting is dat de inflatie zal temperen", steekt **Frederik Rigole** (Grubau) van wal. "De prijzen hebben hun hoogste stoot opwaarts nu wel gehad. Althans, dat hopen we. De toelieferingen verlopen sinds kort weer wat vlotter en onze verhoogde stock heeft ons de voorbije maanden toegestaan om te kunnen blijven

Conclusies

- **Natuursteen vs keramiek.** De natuursteen sector ondervond in het voorjaar minder last van de geopolitieke context dan de keramische tak
- De onrust in 'keramisch tegelland' maakt stilaan plaats voor **voorzichtig optimisme**
- In onzekere tijden is een **grote voorraad** en proactief en **snel communiceren** met klanten over prijzen en beschikbaarheid een grote troef
- Investeren in **automatisatie, efficiëntie** en **optimalisatie** van processen is een trend die zich gestaag verderzet en is voor veel bedrijven de sleutel tot succes

Panel

We vroegen 9 ondernemers naar hun verwachtingen voor het najaar en vroegen hen een voorspelling te doen.



Frederik Rigole
Grubau



Eddy Indestege
Pieterman Glas-
en Steentechniek



Inge De Smet
IMPEXBUILD



Filip Vankeirsbilck
Westvlaams
Tegelhuis nv



Patrick Buysse
Projectburo PB



David Galinier
Abrasifs Galinier



Steve Derre
Thibaut

uitleveren. Een vrij gezonde markt, in combinatie met een snelle, proactieve communicatie naar onze klanten over beschikbaarheid en prijzen, heeft ervoor gezorgd dat we een goed voorjaar hadden."

"Voor het najaar verwachten we zeker geen stilval, maar het begin van een stevige correctie voor de uitzonderlijk succesvolle laatste 2 jaren. De consumptie in de bouwsector zal ons inziens vanaf volgend jaar wat vertragen. Omdat onze branche later in de bouwketen aan bod komt, namelijk bij de afwerking, zal de impact dus ook iets later plaatsvinden, namelijk 2023-2024. We verwachten als gevolg daarvan een verdere consolidatie in de markt. Hoe jammer dit ook is, er zullen bepaalde bedrijven sneuvelen."

Hoe kun je je daartegen wapenen of wat is de succesformule om moeilijke tijden door te komen? "Een uniek recept bestaat niet, maar de bedrijven die blijven investeren in moeilijke tijden, zullen er nadien sterker uitkomen. Wij blijven investeren in klantenbeleving, automatisering en optimalisatie van processen. Zo slagen we erin om op termijn gezonde groei te blijven aanhouden, met een maar steeds efficiënter werkend team. Van onze klanten verwacht ik geen andere redenering."

Investeren in automatisatie en efficiëntie is ook wat **Patrick Buysse** (Projectburo) als reden aanhaalt dat de natuursteensector niet stilvalt. "Er is veel aan het gebeuren in de hele wereld, en zeker in de bouw. Als ik lees dat de keramische sector helemaal anders op de markt zal komen in de nabije toekomst. Dat zijn toch zaken die ik in mijn lange carrière nog niet gelezen heb."

Al zal het zo'n vaart niet lopen volgens Patrick. "We horen wel dat de markt zou kunnen minderen na

de vakantie, maar we hebben daar nog niet veel van gemerkt. Voor ons, in de machines voor natuursteen en keramiek, verwacht ik zeker geen terugval. Iedereen blijft investeren omdat ze gewoon geen personeel vinden. De trend naar automatisatie zet zich gestaag verder, omdat die machines handelingen en werk uitvoeren die veel mensen niet langer willen doen. Wij klagen niet, ons orderboek zit vol tot nieuwjaar."

Ook over de grens ontvangen we positieve signalen als we **David Galinier** spreken. Zijn bedrijf Abrasifs Galinier, fabrikant van gereedschap uit Lacrouzette, doet het goed. "We zitten tot over onze oren in het werk en zitten momenteel 10% voor op onze targets. De reden daarvoor is tweeledig. Enerzijds hebben we een grote stock, waardoor we kunnen blijven produceren en belevieren. Anderzijds zijn onze producten competitiever geworden ten opzichte van de Aziatische concurrentie."



De rest van het artikel lezen?

Scan de QR code en lees alle reacties van ons panel in het artikel online

De breedte van een voeg: kiezen voor techniek of esthetiek?

De discussie tussen esthetiek en techniek blijft actueel. Aan de problemen die zich nog te vaak op werven voordoen, durven bepaalde architecten en fabrikanten al eens vergeten dat een voldoende brede voeg tussen tegels een noodzakelijk kwaad is. Soms is de esthetiek doorslaggevend en worden theoretische plaatsingsrichtlijnen genegeerd. En als de kat op de koord komt, wijst men naar de tegelzetter. Hoog tijd voor een mentaliteitsverandering?

Tekst & foto's: Peter Goegebeur



De gouden raad blijft - informeer je regelmatig bij de technisch adviseur van jouw fabrikant en respecteer steeds de richtlijnen van het WTCB

Wat is de functie van een voeg?

Mag een marmervoeg voorgeschreven worden voor de afwerking van de almaar groter worden de tegels en hoe breed moet die gemiddeld zijn? Vooraleer we hier een antwoord op geven, resumeren we eerst de redenen waarom een voeg de verbinding met tegels moet maken.

De meest logische functie is dat de openingen tussen de tegels opgevuld moeten worden. Meestal zal men ofwel een contrasterende kleur van de voegspecie kiezen of zoveel mogelijk de tonaliteit van de tegel benaderen. Een esthetische functie dus. Daarnaast kan een voeg eventuele afwijkingen van de gebruikte materialen

camoufleren. Voegen zorgen doorgaans voor een supplementaire hechting tussen de tegels onderling. Ze kunnen water- en vuilafstotend zijn, bestand zijn tegen UV-stralen, antislip en slijtvast zijn, maar een tegelvoeg heeft als primaire functie om de spanningen in het tegeloppervlak te verdelen. En daar wringt nu net het schoentje.

Wat zegt de literatuur?

Gelukkig bestaat bij ons het WTCB en kunnen we indien nodig de gekende TV's en WTCB-dossiers raadplegen.

Het WTCB-dossier 2015/2.11 vermeldt het volgende onder het hoofdstuk "Voegen":

"Hoe groter de tegels, hoe minder voegen er in het betegelde oppervlak zullen voorkomen. Het spreekt echter voor zich dat alle constructievoegen uit de ondergrond in de betegeling overgenomen moeten worden (zie Infofiche 46 [7]). De voegbreedte moet minstens gelijk zijn aan het dubbel van de dimensionale tolerantie op de tegelafmetingen, met een minimum van 3 mm. Ten slotte strekt het tot aanbeveling om gebruik te maken van een verbeterde voegmortel van het type CG2, die volgens zijn technische fiche geschikt is voor dit toepassingsgebied."

Een interessant praktijkvoorbeeld

Gegeven

Men dient een grootformaat keramische vloertegel te plaatsen met afmetingen 1,00 m x 3,00 m. De maximale temperatuurstijging die te verwachten is in de vloeropbouw is + 30°C (= + 30 Kelvin).

Gevraagd

Wat is de lengteverandering (ΔL) van de lange zijde van deze tegel, indien we uitgaan van een lineaire uitzettingscoëfficiënt van keramiek (α keramiek) = $7,0 \times 10^{-6}$ meter/(meter x Kelvin).

Oplossing

De lengteverandering (ΔL) van de lange zijde bedraagt:

$$\begin{aligned} \Delta L &= [\text{de oorspronkelijke lengte v/d tegel}] \times [\text{lineaire uitzettingscoëfficiënt v/d tegel}] \times \text{temperatuurstijging} \\ &= 3,00 \text{ meter} \times 7,0 \times 10^{-6} \text{ meter}/(\text{meter} \times \text{Kelvin}) \times 30 \text{ Kelvin} \\ &= 630 \times 10^{-6} \text{ meter} \\ &= 0,000630 \text{ meter} \\ \rightarrow \text{Controle eenheden: } & \frac{[\text{meter}] \times [\text{meter}] \times [\text{Kelvin}]}{[\text{meter}] \times [\text{Kelvin}]} \end{aligned}$$

Antwoord

De horizontale verlenging van de lange zijde van deze tegel bedraagt 0,000630 meter (of 0,63 millimeter).

Bijkomende vraag

Welke voegbreedte in elastische kit moet men deze voeg geven om de 0,63 mm verlenging te kunnen opvangen, als men een kwaliteitsvolle siliconevoeg gebruikt met 25% elasticiteit (horizontale zettingsmogelijkheid)?

Oplossing: de minimale voegbreedte = "B"

$$\begin{aligned} \text{"B"} \times 25\% & \text{ moet minimaal } 0,63 \text{ mm zijn} \\ \text{"B"} \times \frac{1}{4} & \geq 0,63 \text{ mm} \\ \text{"B"} \geq 0,63 \text{ mm} & \times 4 \\ \text{"B"} \geq 2,52 \text{ mm} \end{aligned}$$

Afgerond moet er dus 3 mm kitvoeg voorzien worden om deze verlenging te kunnen opvangen.



Goeie raad

Als een tegelwerk zonder risico op scheurvorming dient opgeleverd te worden, zijn niet alleen de esthetische aspecten maar vooral de technische data van kapitaal belang om de duurzaamheid te kunnen garanderen. Uitzettingsvoegen, soms ook bewegingsvoegen genoemd, dienen steeds pal vanuit de dekvloer overgenomen te worden en al evenzeer voldoende breed uitgevoerd zijn. Normaal dienen verdeelvoegen om de 50 m² en om de 8 lm te worden voorzien. Bij vloerverwarming bij voorkeur om de 36 m² en 6 lm, hoewel in bepaalde gevallen de vloervlakken ruimer genomen mogen worden (zie de desbetreffende TV's van het WTCB).

De WTCB-infofiche 59 (09/2012) stelt: "De uitzettingsvoegen dienen continu (zonder verspringing)

aangebracht te worden in het geheel tegelvloer/dekvloer. Uitzettingsvoegen die vloerverwarmingsbuizen kruisen, moeten zoveel mogelijk vermeden worden. Het is dan ook belangrijk dat de positionering van de bewegingsvoegen op voorhand vastgelegd wordt in samenspraak met alle partijen (bouwheer, architect en plaatsers van de vloerverwarming, dekvloer en tegels)."

De breedte van verdeel- of bewegingsvoegen dient namelijk 4 à 5 maal de voorziene beweging te bedragen. (bron: WTCB TV 179)

Deze te voorziene vloerbeweging is gelijk aan de potentiële thermische uitzetting, die berekend wordt aan de hand van volgende formule: $L \cdot \alpha \cdot \Delta T$. met L = de lengte van het vloerveld, α = de thermische uitzettingscoëfficiënt van de dekvloer

of vloerbekleding (grootste waarde van die twee) en ΔT het temperatuurverschil dat kan optreden in de vloer. Uiteindelijk komt men dan vaak aan waarden tussen 7 mm en 12 mm. Die breedtes zijn dan wel gerekend met een veiligheidsmarge, doch met enige beperking in de praktijk, waar men doorgaans minimum ± 5 mm als maatstaf dient te nemen.

Het realiseren van de juiste voegbreedtes op de juiste plaatsen is dus van primordiaal belang.

Tot slot een goede raad van een oude soldaat: informeer je regelmatig bij de technisch adviseur van jouw fabrikant en respecteer steeds de richtlijnen van het WTCB, want die zijn opgesteld om vooral onze collega-tegelzetter te beschermen.

Morteltechniek, liever niet bij de plaatsing van keramiek

Tekst & foto's: Peter Goegebeur



Lijmfabrikanten hebben gelijk. Waarom nog zelf jouw mortel op de werf aanmaken als er kant-en-klare mortellijmen aangeboden worden met productgarantie? Het risico dat de tegelzetter neemt door zelf formules uit te vinden, is vaak overbodig. Wij waren getuige van een schadegeval waar een algemeen aannemer 'gemakkelijkshalve' ook de tegelwerken voor zijn rekening nam. Een vochtige muur en loskomende tegels gaven aanleiding tot een expertise waarbij een deel van het tegelwerk werd uitgebroken. De Polycaro redactie zocht én vond de oorzaken van het probleem.

Aanleiding voor de expertise

Tijdens een verbouwing in het West-Vlaamse Lichtervelde bij Torhout komen na de ruwbouw werkzaamheden verschillende gebreken aan het licht, waaronder ook de uitgevoerde tegelwerken.

Er werden 2 grote problemen vastgesteld:

- 1 Zowel de vloer in de living als de wandtegels in de douche komen kort na de plaatsing los
- 2 In de living klinken bepaalde vloertegels hol

Na een klacht van de eigenaars van de woning mochten ze van de hoofdaannemer helaas geen reactie ontvangen. Hoog tijd dus om actie te ondernemen en een onderzoek in te stellen naar de oorzaak van de vastgestelde problemen.

Probleem 1: loskomende tegels

Na een gesprek met de aanwezige partijen en het inwinnen van alle mogelijke informatie over de situatie, had onze expert snel door dat het om een pure professionele fout kon gaan. Eerst even kijken naar de vochtproblemen aan de binnenmuren...

Vooraf een blijvend vochtige muur in de inkomhal trok de aandacht. Het zal misschien niet verbazen: in de tegenoverliggende ruimte werd een inloop-douche geïnstalleerd.

De expert besluit om op willekeurige plaatsen het vochtpercentage te meten en krijgt op bepaalde plaatsen tegengestelde waarden op zijn display. De muur aan de kant van de inkom geeft bovenaan 45,5% en onderaan, ter hoogte van de aansluiting met de vloer, 74,9% tot zelfs 100% vochtpercentage op sommige plaatsen aan. De andere kant van de wand in de douche geeft bovenaan in spiegelbeeld quasi een te verwaarlozen cijfer bij een meting op de cementgebonden wandvoegen, maar onderaan met de aansluiting met de douchevloer een vochtigheidsgraad van 68,5%.

Een eigenaardig verschijnsel volgens de expert, die dieper wil graven om de ware reden van deze verschillen te achterhalen.

Scan de QR code met jouw gsm



Probleem 2 en het besluit van de expert ontdekken?

Scan de QR code om het volledige verslag van deze expertise online te lezen en meer foto's te bekijken.

Tijdens een verbouwing in het West-Vlaamse Lichtervelde komen na de ruwbouw werkzaamheden verschillende gebreken aan het licht, waaronder ook de uitgevoerde tegelwerken.

A

Visuele controle - op eerste zicht is er niet meteen veel schade zichtbaar



B



B

Destructief onderzoek: het verwijderen van een tegel

C

Controle waterdichting + lijmoverdracht

C



D
Vocht meting op ooghoogte. Meteen al waarden tot 45% vochtigheid.



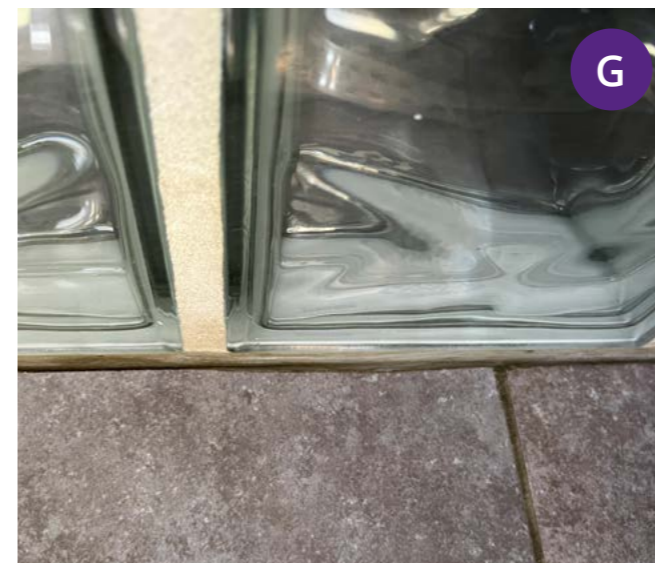
E
Ontbrekende dilatatievoeg in de aansluiting van de vloer naar de muur



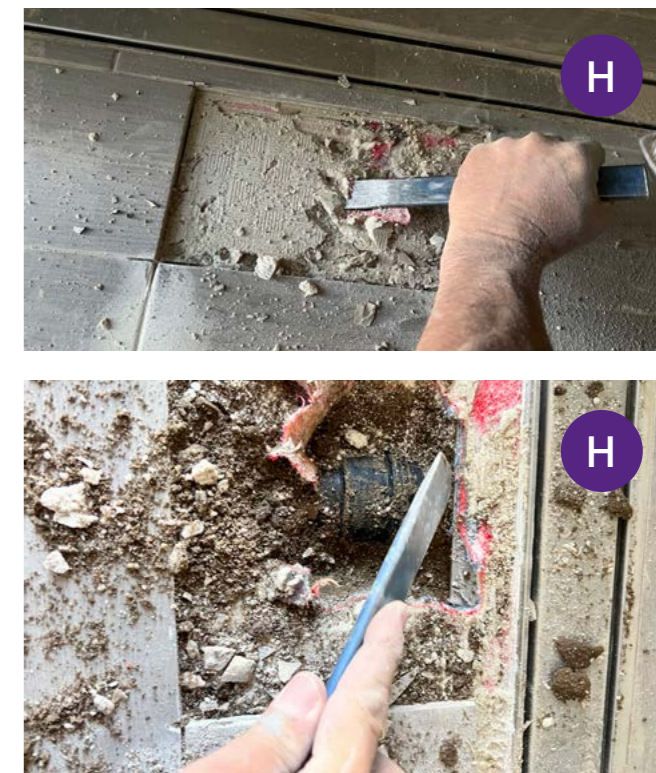
F
Vocht meting onderaan waar de muur en vloer samenkomen ter vergelijking. We krijgen waarden tot 75%.



G
We zien dat het tegelwerk gewoon werd opgevoegd in plaats van een elastische voeg



H
Het nazicht van de aansluiting van het tegelwerk met de douchegoot



Scan de QR code met jouw gsm

Probleem 2 en het besluit van de expert ontdekken?

Scan de QR code om het volledige verslag van deze expertise online te lezen en meer foto's te bekijken.



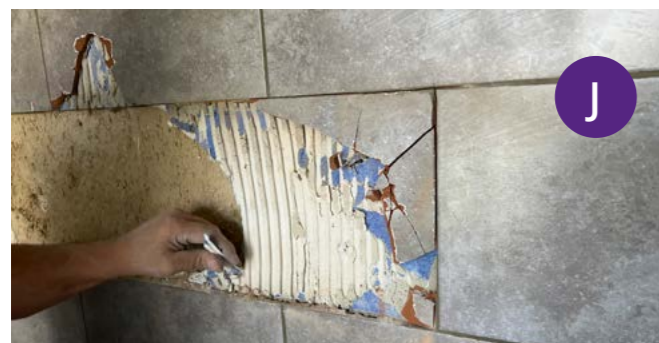
I
Controle van de hechting van het waterdichtingsmembraan



K
Vochtmeting ter hoogte van de afvoergoot. Hier krijgen we waarden van 100% vochtigheid.



J
Controle van de hechting van de tegellijm



L
Wegnemen van de hogerliggende tegel



M
Lek gevonden!



N
Algemeen overzicht van de kritieke punten



LIVE THE FUTURE. **RIGHT NOW**



VERONA, 27 - 30 SEPTEMBER
HALL 3 BOOTH B47-C50

HET MEEST TOONAANGEVENDE GAMMA STEENBEWERKINGSMACHINES



CNC BRUGZAGEN

FREESMACHINES

COMBINATIE ZAAG / WATERJET MACHINES

WATERJET SNIJMACHINE



GMT B.V.B.A.
T: +32 (0)55 38 99 99
info@gmtbvba.be - www.gmtbvba.be



Industrial Solutions Benelux
T: +31-77-8513960
info@i-s-b.info - www.i-s-b.info



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

De krachtige, veelzijdige en flexibele poedertegellijmen van Forbo Eurocol

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

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

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



Eurocol is part of the Forbo Group

Fervente tegelverzamelaar laat privé-collectie authentieke tegels zien



Het eerste tegeltje van Annelies Bosselaers

Je kan tegenwoordig alles verzamelen, van postzegels over glasramen tot oldtimers. Polycaro ontdekte een unieke verzameling authentieke geglazuurde tegeltjes in de studentenstad Leuven. Een kennismaking met Annelies Bosselaers, bezieler en eigenares van deze unieke collectie.

Tekst: & foto's: Peter Goegebeur



Annelies en Georges Pardon



Annelies en Georges Pardon

Privé-collectie vanaf haar 15 jaar

Een tip van Georges Pardon, gepensioneerd zaakvoerder van Pardon Tegels te Wijgmaal, leidde ons naar de woning van zijn oud-bediende Annelies Bosselaers. Bij het binnenwandelen van haar living waanden we ons quasi meteen in een museum. De hele ruimte is versierd met tegeltjes en decorkaders van veleer.

Annelies vertelt: "Ik ben op mijn 15 jaar begonnen met het verzamelen van 'Art Nouveau'-tegels. De eerste tegel kreeg ik van mijn ouders in Walcheren. Het was een Schmider tegel. Er staat een mandje met een boompje vol roosjes op. Een heel romantische figuratie, echt iets voor een meisje van 15 jaar. De jaren nadien heb ik nog een heel aantal Belgische en Duitse exemplaren gekocht in Middelburg (NL)."

"Vanaf mijn 18 jaar ging ik bijna elke zondag met een rugzak naar het Vossenplein in Brussel. Daar stond een verkoper met een enorme diversiteit aan oude tegels. Ik kocht er telkens eentje bij, voornamelijk Belgische tegels. Later, toen ik mijn man leerde kennen, gingen we samen naar heel veel brocante, rommelmarkten en verzamelbeurzen. Zo groeide de verzameling door de jaren heen uit

tot een heuse collectie die vandaag bijna mijn hele huis inpalmt."

Annelies verzamelt zowel Duitse Jugendstil fliesen, Belgische en Franse art nouveau tegels als Engelse exemplaren. Er zijn zelfs Tsjechische en een paar Japanse tegels uit dezelfde periode ten toon gesteld. De Franse tegels die ze verzamelt zijn vooral van het merk Gilardoni, dat wereldwijd bekend is om de tableaux in het Bibendum gebouw in Londen. Ze zijn elegant en bevatten veel elementen uit de natuur zoals dieren, klaprozen en andere bloemsoorten. Verder komt in bijna al hun tegels de typische art nouveau 'Zweepslag' voor.

Veel variatie in unieke collectie

De Duitse tegels die Annelies in haar collectie heeft, dragen de bekende merken Boizenburg en Servais, waarvan ze maar 1 tableau in haar bezit heeft.

"Ik weet ook niet of er veel tableaux in Jugendstil fliesen van Duitse makelij bestaan, meestal zijn het alleenstaande tegels of een serie van alleenstaande tegels. De tegels van Servais en Boizenburg hebben doorgaans een zeer hoge kwaliteit en zijn wat kleur en design betreft subliem", legt ze gepassioneerd uit.

Als we naar haar Belgische verzameling kijken, gaat haar voorkeur vooral uit naar Helman, Hemiksem (Gilliot & Roelants) en verder Herent en De Dijle. Deze twee laatste fabrikanten waren immers in de buurt van Leuven gevestigd. De fabriek in Hemiksem zou het hoogste productieaantal in België hebben gehaald, wat duidelijk blijkt uit haar grootste verzameling. Ook 'Maison Helman' is bekend voor zijn tableaux, waar wij enkele prachtige exemplaren mochten van zien. Tot onze verbazing heeft Annelies Bosselaers ook liefde voor Tsjechische Rako tegels. Ze zijn eerder Art Deco-achtig van motief en vormgeving, maar wel verrassend kleurrijk. Compleet verschillend van de stijl van andere landen. Rako (Lasselsberger) is vandaag nog steeds de grootste keramiektegelfabriek in Tsjechië en is in ons land goed vertegenwoordigd.

Altijd fijn om eens stil te staan bij het verleden en iemand te ontmoeten met een passie voor keramische tegels. We doen nog graag een oproep: wie op zolder of in de kelder oude decoratietegeltjes vindt en deze wil schenken aan Annelies om de collectie uit te breiden, je doet er haar een bijzonder groot plezier mee.

Laat het ons weten via info@polycaro.be.

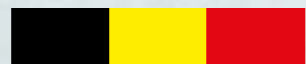


[Bekijk meer foto's online](#)

Scan de QR code om meer foto's van deze unieke tegelcollectie online te bekijken!

SOLIDOR

LEVELLING SOLUTIONS



STRUCTUSOL



INOX L -
trapsysteem

Innovatie,
kracht en
stabiliteit in 1 product



VERS BLOED DIMITRI DE SAEDELEER

Voldoening na de twijfel

Voor Dimitri De Saedeleer (29) uit Menen ging de stap naar het 'zelfstandigenbestaan' niet over één nacht ijs, maar achteraf kijkt hij alleen maar opgetogen terug op zijn keuze.

Tekst: Piet Andries



Vertel eens Dimitri, hoe ben je in het vak beland?

Er zat geen plan achter. Van opleiding ben ik een houtbewerker, maar via een goeie vriend belandde ik in 'wegeniswerken' waar ik o.a klinkers legde en af en toe ook privé moest tegelen. Mijn vaardigheden als zetter heb ik eerst in bijberoep vervolmaakt om er dan een jaar geleden mijn hoofdberoep van te maken. In volle coronatijd bracht die stap genoeg twijfels mee, maar nu voel ik vooral voldoening. De o zo belangrijke steun van mijn vrouw helpt enorm. Ondertussen helpt ook mijn stiefzoon mee in de zaak, die net als ik als houtbewerker is opgeleid.

Welke vind je de boeiende en minder leuke kanten van het tegelzetten?

De klanten zijn eigenlijk het antwoord op beide vragen. Ik vind het vervelend iemand te moeten teleurstellen omdat ze me eigenlijk vroeger verwachten, en in sommige gevallen is het geduld soms ver zoek is. Aan de andere kant, als tegelzetter werk je aan een esthetisch resultaat. Als je dan achteraf de tevredenheid op het gezicht van de klant ziet en de complimenten in ontvangst mag nemen, weet je waarom je dit elke dag doet. Ik steek altijd veel energie in het gesprek met de klant vooraf om onduidelijkheid en ontgoocheling zo veel mogelijk uit te sluiten. Ik ben zo iemand die voor iedereen goed wil doen, maar het is niet altijd makkelijk om begrip te vinden voor moeilijke zaken als bijvoorbeeld de gestegen grondstofprijzen.

Met welke materialen en machines werk je het liefst?

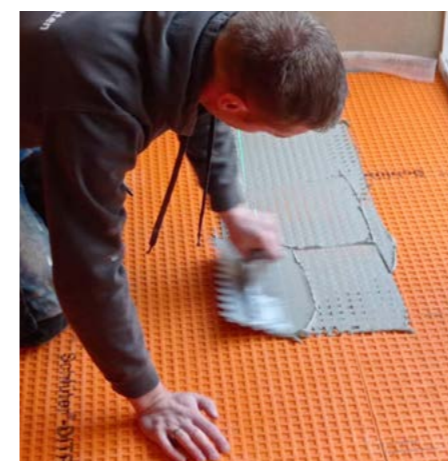
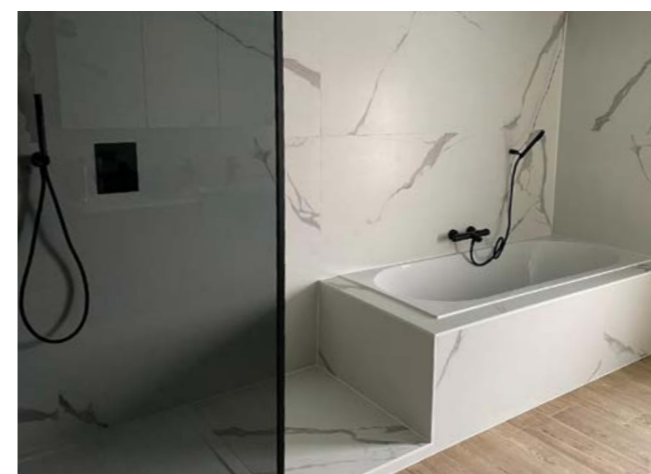
Voor het versnijden van de tegels gebruik ik nu een Montolit, voor de lijm werk ik met Mapei. Ik kwam daarmee in contact via enkele proefstaaltjes, maar het bleek al gauw dé lijm te zijn die voor mijn manier van werken de beste resultaten oplevert. Een speciale voorkeur voor een bepaald type tegel heb ik niet. Wel heb ik al gemerkt dat praten met collega's een goede manier is om nieuwe materialen te ontdekken.

Over collega's gesproken, naar welke andere vakman kijk je op?

Wat Wim Verkinderen doet, inspireert me wel. Dat is prachtig werk met een haarscherpe focus op details, maar hij is dan ook een naam in het wereldje. Als klap op de vuurpijl woont hij ook nog eens in mijn streek. Zulke mensen zijn belangrijk om naar op te kijken. Je kan er veel van opsteken.

Waarmee ben je bezig als je géén tegels aan het leggen bent?

Ik ben voetballer in een eerste ploeg. Maar dat valt niet altijd makkelijk te combineren met de belasting op mijn kniegewrichten. Met twee trainingen in de week en een match op zondag moet je scherp staan en dan eist het beroep van tegelzetter wel eens zijn toll!



Verkoopstrategieën en presentatietechnieken in de Belgische tegelhandel van de 19e en 20e eeuw

Tekst & illustraties: dr. Mario Baeck

Bedrijfsleiders wisten het al van bij de start van de meer industriële tegelproductie in de tweede helft van de 19e eeuw: potentiële klanten tot aankoop verleiden doe je niet alleen via kleurrijk handelsdrukwerk of handgekleurde ontwerptekeningen. Veel overtuigender is het de producten zelf op de meest voordelige manier aan mogelijke kopers te presenteren. Vandaag zijn de gedrukte handelscatalogi vaak vervangen door digitale catalogi met kwalitatieve kleurenfoto's op het wereldwijde web, ook van realisaties in situ, en door middel van 3D-simulatieprogramma's die de klanten een indruk geven van "hoe het er werkelijk zal uitzien". Daarnaast wordt toch nog altijd veel aandacht - en geld - besteed aan modelpresentaties in toonzalen en op beurzen allerhande. Hoe pakte men dergelijke presentaties vroeger aan? En zijn er verschillen? Interessante vragen, die aan de hand van het eerder schaarse visuele materiaal een antwoord verdienen.

In de loop van de 19e eeuw groeide het aantal Belgische tegelfabrieken die vloer- en wandtegels op industriële basis produceerden sterk aan. Van een handvol bedrijven rond 1880 ging het twintig jaar later al om een vijftiental fabrieken, waaronder diverse zeer grote bedrijven met een enorme productie per dag. Bij Gilliot & Cie in Hemiksem evolueerde dit binnen een bestek van enkele jaren na de oprichting in 1897-1898 al snel aanvankelijk 50.000, over 90.000, 120.000 en 165.000 stuks per dag tot uiteindelijk in de jaren 1910 om een dagproductie van niet minder dan 250.000 stuks, waarvan 35.000 vloertegels, 135.000 effen en 55.000 gedecoreerde wandtegels. Het zijn sterk tot de verbeelding sprekende cijfers. Hoe kreeg men deze enorme hoeveelheden verkocht?



Toonzaal van Boch Frères in Brussel rond 1900

Toonzalen

De onderlinge concurrentie tussen de fabrieken was groot en de noodzaak voor een goede zichtbaarheid van de vloer- en wandtegels op de binnen- en buitenlandse markt vroeg een diverse aanpak.

Enkele fabrikanten, zoals Boch Frères of de Manufacture de Céramiques Décoratives de Hasselt, investeerden in eigen toonzalen in de hoofdstad Brussel. Boch opende verder een eigen vestiging in de havenstad Antwerpen, met het oog op de lokale afzet en de export naar het buitenland. Daarnaast beschikte dit bedrijf nog over een ruime administratieve zetel en verkoopbureau in Parijs om zo de eigen productie, samen met deze van het moederbedrijf Villeroy & Boch, op de Franse markt te doen doordringen.

Het beschikbare beeldmateriaal van deze toonzalen, hoewel beperkt, geeft ons toch een vrij goed idee van de vroegere presentatiewijze van de diverse tegeltoepassingen. Bij Boch Frères in Brussel werden rond 1900 decoratieve wandpanelen zowel als schilderijen in houten kaders tegen de wanden opgehangen, als geïntegreerd in een betegeling boven een schouwmantel. Dit illustreerde voor de klant de schilderijachtige en artistieke waarde van dergelijke realisaties, die dus zowel voor gebruik als mobiel decoratie-element, of als architecturaal onderdeel van het interieur werden aangeprezen. Wandtegels werden in grote lambriseringsgehelen - van vloer tot plafond, doorgaans 5 of 6 tegels breed en 20 hoog, of 75 tot 90 cm op 3 meter - gepresenteerd, en dit vast tegen de wanden rondom de hele toonzaal, daarbij onderling van elkaar gescheiden door een smalle verticale effen zwarte tegelstrip. Daarnaast werden bijkomende modellen in het midden van de ruimte hellend gepresenteerd, op eenzelfde breedte maar slechts een 12tal tegels (of 180 cm) hoog. De vloertegels werden liggend gepresenteerd, in grote licht verhoogde vlakken, gevat in houten kaders waartussen men wandelen kon. Ook hier presenteert men een grote diversiteit aan motieven naast elkaar. Voor de ingelegde motieftegels is dit uitgewerkt in kleinere vierkante partijen van 6 op 6 tegels, met brede decoratieve boorden, en onderling van elkaar gescheiden door banden van effen tegels. Daarmee geeft men een indruk van de

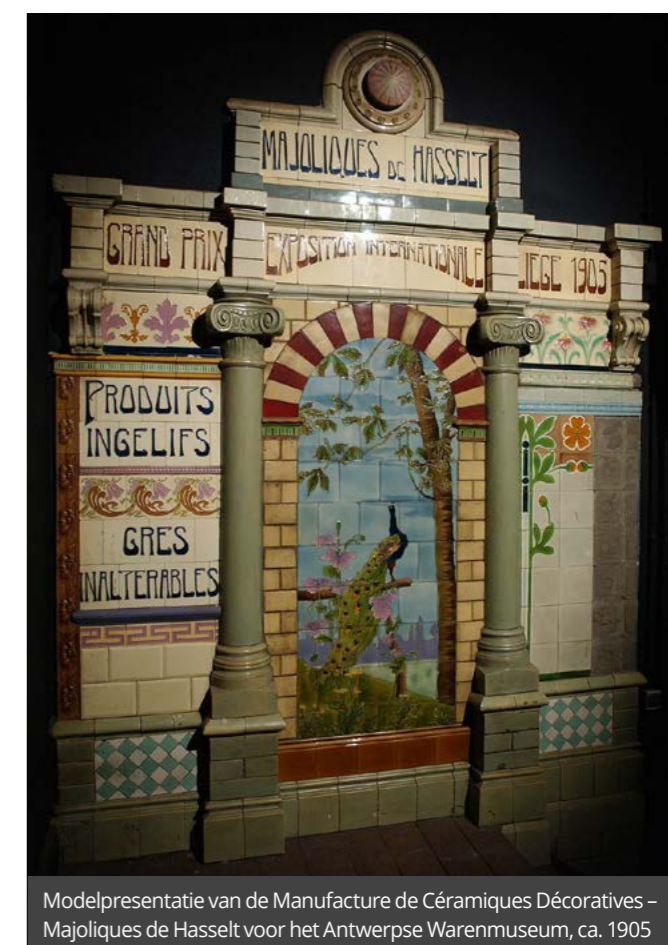
toen zeer populaire vloertegeltapijten die werden toegepast in de meer representatieve woonruimtes. Bij de meer effen patronen - vooral gezien als ideale toepassingen voor gangen - toont men de patronen logischerwijze in iets langere stroken.

Op foto's uit de periode 1905 van de toonzalen van het Maison Helman in Brussel, gespecialiseerd in tegelpanelen, zien we een analoge aanpak: enkele decoratieve panelen worden in houten kader gevat, andere zijn verwerkt in hoge relatief smalle lambriseringsgehelen. We kunnen er dus van uitgaan dat het daarbij ging om een toen algemeen gehanteerde presentatievorm.

Een analoge opbouw van sterk afwisselende velden ritmisch naast elkaar gepresenteerd - zowel op wanden en tussenwanden, als ingewerkt in de vloer, deels recht, deels licht hellend gepresenteerd - vinden we overigens tot ver in de jaren 1930 terug. Een uitzonderlijk voorbeeld daarvan kunnen we vandaag nog in situ bewonderen bij de tegelhandel Boudolf aan de Vaartstraat in Gistel (West-Vlaanderen). Daar bleef de prachtige - en volkomen terecht als monument beschermde - toonzaal uit de jaren 1920-1930 grotendeels intact bewaard.

Andere verkoopkanalen

Om een zo ruim mogelijk publiek te kunnen bereiken werkten de meeste tegelfabrikanten, al dan niet in exclusiviteit, samen met groothandels in algemene bouwmaterialen, met gespecialiseerde exportbureaus rond de haven van Antwerpen, en met binnen- en buitenlandse vertegenwoordigers. Ze zorgden er verder ook voor dat hun producten zichtbaar waren in collecties als deze van het toenmalige Industriemuseum in Brussel, of van het Warenmuseum in het Hoger Handelsgesticht in De Vriërestraat 36 Antwerpen waar men met klanten langs kon komen. Een uitzonderlijke getuigenis daarvan is de prachtige modelpresentatie van de Manufacture de Céramiques Décoratives de Hasselt voor het Antwerpse Warenmuseum die tot op vandaag bewaard bleef en een overzicht geeft van de diversiteit van tegels en bouwaardewerk vervaardigd door deze keramiekkabriel.



Modelpresentatie van de Manufacture de Céramiques Décoratives - Majoliques de Hasselt voor het Antwerpse Warenmuseum, ca. 1905



RUBI

DRYGRES PREMIUM DIAMANTBOREN

BOREN TOT IN DE PERFECTIE MET DRIEVOUDDIGE LEVENSDUUR

- 1 Ontworpen voor het snel boren van alle soorten keramische tegels, inclusief porselein, maar ook geschikt voor het boren van natuursteen zoals graniet of marmer
- 2 Vacuüm gesoldeerde boren die zorgen voor snel droog boren met zeer goede kwaliteit.
- 3 Hoge kwaliteit diamant, geconcentreerd op de rand van de boorsegmenten. Het diamant is precies daar waar het zijn werk moet doen.
- 4 Geïntegreerde wax alleen in de kleinste diameters (6 - 12 mm) voor koeling en stofbinding.

**BUILDING THE
FUTURE TOGETHER**

www.rubi.com

De belangrijkste fabrikanten hadden daarnaast ook een vrij fijnmazig binnenlands netwerk van tegelzetters die hun producten – eveneens al dan niet in exclusiviteit – tot bij de klanten in de kleinere steden en zelfs dorpen brachten. In hun vitrines en winkelinterieurs konden de voorbijgangers beperkt kennismaken met de kleurrijkdom van het aanbod, terwijl af en toe de betegelde gevels van de handelszaak zelf een beeld gaven van de vele mogelijkheden van de keramische tegel.



Een door Helman gesigineerd gevelpaneel op een villa in Onze-Lieve-Vrouw-Waver, rond 1900



Merktegel op een gevel in Blankenberge, rond 1900

Sommige fabrikanten en tegelzetters markeerden ook particuliere gevelbekledingen en tegelpanelen in gevels met hun bedrijfsnaam. Bij de gevels gebeurde dat door het aanbrengen van speciaal vervaardigde naamtegels die we tot op vandaag in steden en dorpen over heel het land verspreid in het straatbeeld zien opduiken. Vaak met enkel de naam van de tegelzetter zelf, een enkele keer ook met die van de fabrikant.

Tentoonstellingen en beurzen

Ook op tentoonstellingen en beurzen was de Belgische tegelnijverheid zeer actief. Aanvankelijk vooral op de vele internationale en wereldtentoonstellingen die zich vanaf 1852 tot 1958 snel opvolgden met onderbrekingen van langere tijd rond de beide wereldoorlogen.

Bij de prestigieuze wereldtentoonstellingen, waarbij men streefde naar het behalen van officiële bekroningen door de jury, trachtten de Belgische bedrijven de aandacht op zich te trekken via markante beursstanden naar eigen ontwerp. Hiervan bleven via foto's in rapporten en gelegenhedspublicaties en via publicitaire postkaarten heel wat voorbeelden bewaard. Doorgaans trachtte men op een vrij beperkte oppervlakte in het gemeenschappelijke paviljoen van België de diversiteit van de eigen productie zo ruim mogelijk te tonen. Exemplarisch is de stand van het Maison Helman



Bekroonde tentoonstellingsstand van het Maison Helman op de wereldtentoonstelling van 1905 in Luik

op de Wereldtentoonstelling van Luik in 1905 waarmee het bedrijf een felbegeerd "grand prix"-diploma behaalde. Na de eerste wereldoorlog lieten enkele bedrijven zich internationaal opmerken met een markant eigen paviljoen, zoals dat van de Manufactures de Céramiques d' Hemixem, Gilliot & Cie of het gezamenlijke paviljoen van Helman en de S.A. La Céramique Nationale de Welckenraedt op de Wereldtentoonstelling van 1935 in Brussel. Dergelijke eigen paviljoenen bleven echter grote uitzonderingen.

Zeker vanaf de jaren 1920 nam men niet alleen deel aan de grote wereldtentoonstellingen, maar meer en meer ook aan kleinere en gespecialiseerde vaktentoonstellingen en handelsbeurzen. Deze laatste werden vanaf de jaren 1950 stilaan van groot belang met eigen Belgische beurzen in het Bouwcentrum te Antwerpen (vanaf 1958), de bouwbeurs Batibouw te Brussel (vanaf 1960) en later Interieur Kortrijk (vanaf 1968) waar het grote publiek tot op heden op geregelde tijdstippen kon en kan kennismaken met de nieuwste trends in woningbouw en -inrichting. De grotere Belgische fabrieken namen daarnaast ook deel aan buitenlandse vak- of jaarbeurzen, vaak in een collectieve stand. In het fotoarchief van de Manufactures de Céramiques d' Hemixem vinden we onder meer beeldmateriaal terug van handelsbeurzen in 1952 met de Fédération des Industries Céramiques de Belgique in Toronto (Canada), in 1952 in Izmir (Turkije), in 1953 in Belgisch-Kongo, in 1962, 1966 en 1968 op het Salon de la Céramique in Lille (Frankrijk), in 1963 (stand CéramExport) en 1965 op Batimat in Parijs (Frankrijk). De vormgeving van de stands is vaak zeer modern. De toon-



Beursstanden van de Manufactures de Céramiques d' Hemixem et de La Dyle in Lille, 1962 en 1966



Beursstand van de Manufactures de Céramiques d' Hemixem et de La Dyle in Lille, 1962 en 1966

de tegels zijn dat doorgaans een stuk minder. We zien standen met volledige wanden met tegels in traditionele Delftsblauwe stijl met daarnaast een keuze uit het ondertussen vrij beperkt geworden aanbod van decortegels, vaak ook in een meer traditionele stijl die een aanvulling vormde op het meer moderne aanbod in een internationale stijl dat vanuit goedkoper producerende landen als Italië, Spanje of Tsjechië de Belgische markt overspoelde. Het vormde het einde van een tijdperk.

Tendensen in de tegelshowrooms: ‘Less is more’ als nieuwe realiteit?

Het kan vreemd klinken, maar ‘less is more’ in de tegeltoonzaal anno 2022. Wie tien jaar geleden een showroom binnenstapte, liep bijna verloren in een mikmak van kasten. Zo veel mogelijk tonen was de enige richtlijn. Intussen is er heel wat veranderd. Tegenwoordig wordt er veel meer nagedacht over de indeling en aankleding van de toonzalen.

Tekst: Hilde Van Malderen

We legden ons oor te luister bij enkele handelaars, uitbaters van tegelshowrooms en de leveranciers van displays. Zij signaleren deze 5 tendensen en kijken ook al vooruit. Flexibiliteit in de presentatie van tegels is volgens ons panel een sleutel tot succes.

“Vroeger (pakweg 10 à 15 jaar geleden) stonden alle showrooms vol met waaierkasten of klapdeuren. Een gemiddelde toonzaal had makkelijk 600 referenties. Nu wordt er veel minder getoond, maar wel op een betere manier”, steekt Bart Dermul, specialist in displays en showroom, van wal.

“Vijf jaar terug had iedereen de mond vol over beleving, nu zie ik weer een mix. Want in een showroom met alleen maar beleving toon je niet genoeg. Pas op, ik kom nog in showrooms waar er de laatste dertig jaar niets veranderd is. Die klagen steen en been over de prijzenslag, maar als je nu alleen maar 60x60 of 30x30 verkoopt, dan zit je natuurlijk in de budgethoek.”

Stefanie Vermeulen, zaakvoerder van Desloover Tegels en Natuursteen, vult aan: “De vroegere toonzaal was een mikmak van kasten. Er staan nog steeds kasten bij ons, maar we verkopen meer van wat er op de grond ligt. Less is more, kan je wel zeggen. Je kan beter 20 vierkante meter van één tegel leggen dan 30 schuiven met één vierkante meter tonen, daar ben ik echt van overtuigd.”

Katleen Lemmens (RG Tegel): “Toen ik hier acht jaar geleden toekwam, werkte RG Tegel hoofdzakelijk met kasten en standaard panelen in de showroom. Nu zetten we in op beleving in

combinatie met een intelligente manier van volumepresentatie: wij motiveren onze klanten om de ingerichte boxen te ervaren, in combinatie met de moodboards en een aantal ruimtebesparende kasten en schuiven. Op die manier krijgt de eindconsument een ‘Pinterest’-beleving voorgeschoteld maar wel met zicht op de waaier aan mogelijkheden. RG Tegel is uiteindelijk een groothandel, dat betekent dat wij trendsetters zijn en ‘slimme’ presentaties uitdenken voor onze toonzalen.”

Tendens #1 Minder tegels, meer stijlen

Een eerste trend die zich aftekent is de tendens naar de presentatie van meer uiteenlopende stijlen, om het type klant dat de toonzaal binnenkomt gemakkelijker te begeleiden.

Kelly Callebaut van Tegelcentrum Schelfhout Aalst: “Ik werk hier zeven jaar en het grootste verschil is dat er een verschuiving is naar veel meer stijlen. Iemand die een retrowoning inricht, kan hier nu terecht, maar ook iemand die iets rustieks zoekt voor in een oude hoeve of wie gaat voor strak modern. Dat zorgt ervoor dat wij nu een breder publiek aantrekken die gedurdere keuzes maakt, terwijl je vroeger bij wijze van spreken een toonzaal had met heel veel verschillende soorten grijs. Wij proberen klanten uit hun comfortzone te trekken, wat niet wil zeggen dat ze hier geen ‘brave’ keuzes meer vinden.”

Stefanie Vermeulen beaamt: “Ik zal niet zeggen dat ze hier vroeger geen werk in de toonzaal staken, maar de insteek was anders. Wij maken hier ook moodboards. Zo hebben we een hele

“

Wij trekken nu een breder publiek aan dat gedurdere keuzes maakt, terwijl je vroeger bij wijze van spreken een toonzaal had met heel veel verschillende soorten grijs.”

Kelly Callebaut
Tegelcentrum Schelfhout

wand in moodboardsfeer gecreëerd, waarbij we per stijl verschillende opties samen zetten.”

Katleen Lemmens: “Ik voorspel dat producenten sneller rationele beslissingen zullen maken, waardoor het aanbod een verschuiving zal kennen. Dat merken we nu al een tweetal jaar. Een reeks met een overvloed aan kleuren rendeert nooit voor de volle 100%. Door na preproducties in te zetten op de best renderende kleuren en formaten, kunnen producenten aan cost cutting doen, wat in deze woelige tijden een must is. We trekken die lijn ook door naar onze toonzalen: we zetten in op wat wij geloven dat ‘toppers’ zullen worden en kunnen zo heel divers insteken, waardoor er meer stijlen aanbod kunnen komen, zonder aan overload te doen.”

Ons panel



Bart Dermul
Zaakvoerder bij Dermul, gespecialiseerd in displays voor o.a. tegels, natuursteen, parket en bouwmaterialen.



Yves DHoore
Zeventien jaar ervaring, eerst bij REDEC, ging daarna aan de slag bij metaalbedrijf Slabinck waar hij de leiding heeft over de display-afdeling die hij er zelf opstartte.



Stefanie Vermeulen
Werd zestien jaar geleden zaakvoerder bij Desloover Tegels en Natuursteen



Kelly Callebaut
Werkt al zeven jaar bij Tegelcentrum Schelfhout in Aalst



Katleen Lemmens
Al 8 jaar aan de slag bij RG Tegels. Intussen deel van het management.

“

Onze natuursteenafdeling is veel technischer gepresenteerd dan de keramiek. Maar ik neem ze wel graag mee naar ons atelier.”

Stefanie Vermeulen
aakvoerder bij Desloover

Kelly Callebaut vult aan: “Wij denken nu na over hoe we onze vloervlakken leggen, zodat klanten daar een paar meter over kunnen wandelen en ook de lichtinval zien. We combineren ook verschillende vloeren naast elkaar, bijvoorbeeld keramisch parket met een natuursteenlook en aan de andere kant een decoratief tegeltje. Dat vereenvoudigt de keuze voor de klanten, want ze kunnen zich meteen inbeelden hoe dat in hun huis zou zijn, dat is minder evident met een tegel in een schuif. Klanten beslissen daarom ook sneller wat ze willen.”

Tendens #3 Aandeel natuursteen in de showroom vermindert

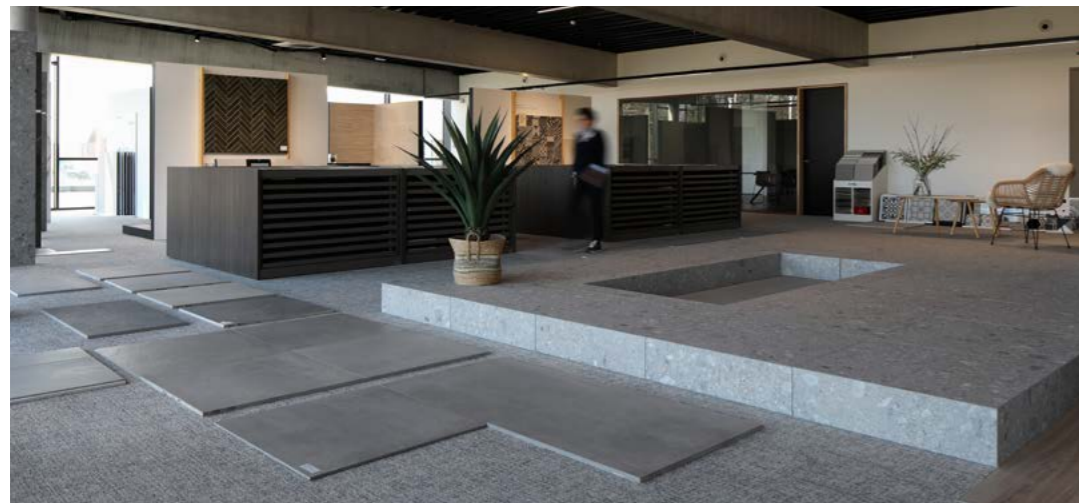
Yves DHoore: “Het aandeel natuursteen in de showrooms is fors geminderd de laatste jaren. Ik merk ook dat er minder aandacht en detail wordt aan besteed qua presentaties. Natuursteenhandelaars investeren minder in

displays dan de keramische tegelhandels. Ze zullen eerder zelf iets creëren in hun showroom.”

Stefanie Vermeulen: “Onze natuursteen afdeling is over het algemeen veel technischer gepresenteerd dan de keramiek. We hebben naast een aantal grotere boxen ook een enorm grote presentatiewand, waar we continu in veranderen en combineren. Bepaalde materialen zijn soms niet meer te krijgen, andere komen in een andere afwerking. Het is een zeer boeiende wereld. De toonzaal dient als basis om te gaan zoeken naar de juiste platen voor de klant. We hebben hier ook ons natuursteenatelier, waar ik heel vaak met mensen ga kijken naar de platen. Zo zijn de klanten nog veel sneller overtuigd van hun keuze.”

Tendens #4 Nederland digitaliseert sneller, België hinkt achterop

Bart Dermul: “Er is een periode geweest dat iedereen digitalisering de toekomst vond en waarbij men al sprak dat de showrooms zouden verdwijnen, want we zouden alles online kiezen, maar daar geloof ik niets van. Het is een én-én-verhaal. Een klant zal zich meer oriënteren op internet, dat is zeker waar, maar zal nog altijd naar de showroom komen. Er zijn online tools waar je een foto van je woonkamer kan uploaden en de vloer aanduiden die je wil. Dat geeft een idee wat een parket of een betonlook zou doen in je interieur. Maar op internet zie je geen



Desloover Tegels en Natuursteen
Ook toepassingen voor terrassen en zwembadboorden worden getoond



Schelfhout
Opstelling van een badkamer met een nis uitgewerkt en een accentmuur in tropische bladeren, uitgevoerd in zachte tinten



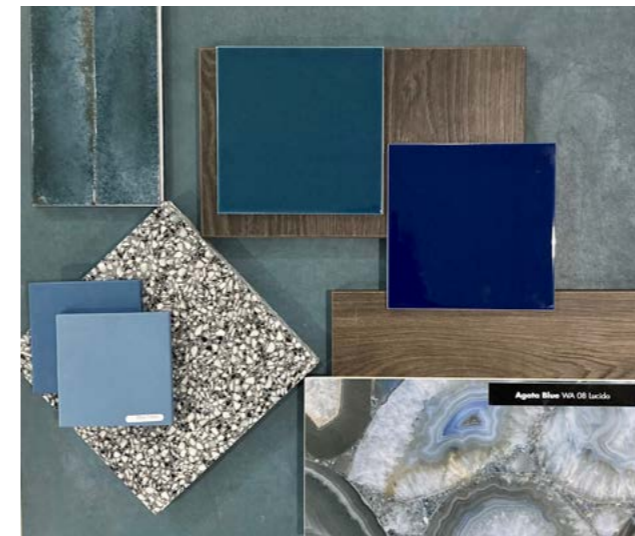
Bekijk meer foto's online
Scan de QR code om meer foto's van moderne showrooms online te bekijken



Dermul
Actuele versie van een sfeerbox uitgewerkt per stijl of thema



Dermul
Stijlvolle opstelling met een huiselijke uitstraling waarin alle specials zijn opgeborgen



Schelfhout
Type moodboard in een combinatie van blauwe kleuren



Slabinck
Sfeerbeleving in combinatie met aanvullend assortiment tegels



Desloover Tegels en Natuursteen
Beleving 2.0 - in de toonzaal loop je doorheen alle kamers van een huis en zie je toepassingen van keramiek en natuursteen



Slabinck
Flexibele presentatie voor losse tegels van klein tot groot



RG Tegel
In onze toonzalen loop je door opstellingen zo groot als thuis



RG Tegel
Op beleving werken maakt het voor de eindklant makkelijker om keuzes te maken



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

We verwelkomen u graag op de Verimpex stand tijdens:
 > **Architect@Work Rotterdam:** 14 & 15 september 2022
 > **Architect@Work Parijs:** 22 & 23 september 2022
 > **EquipHôtel Parijs:** 6 tot en met 10 november 2022
 Kom je ons een bezoekje brengen?

VERIMPEX MATTING | CONTACT

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



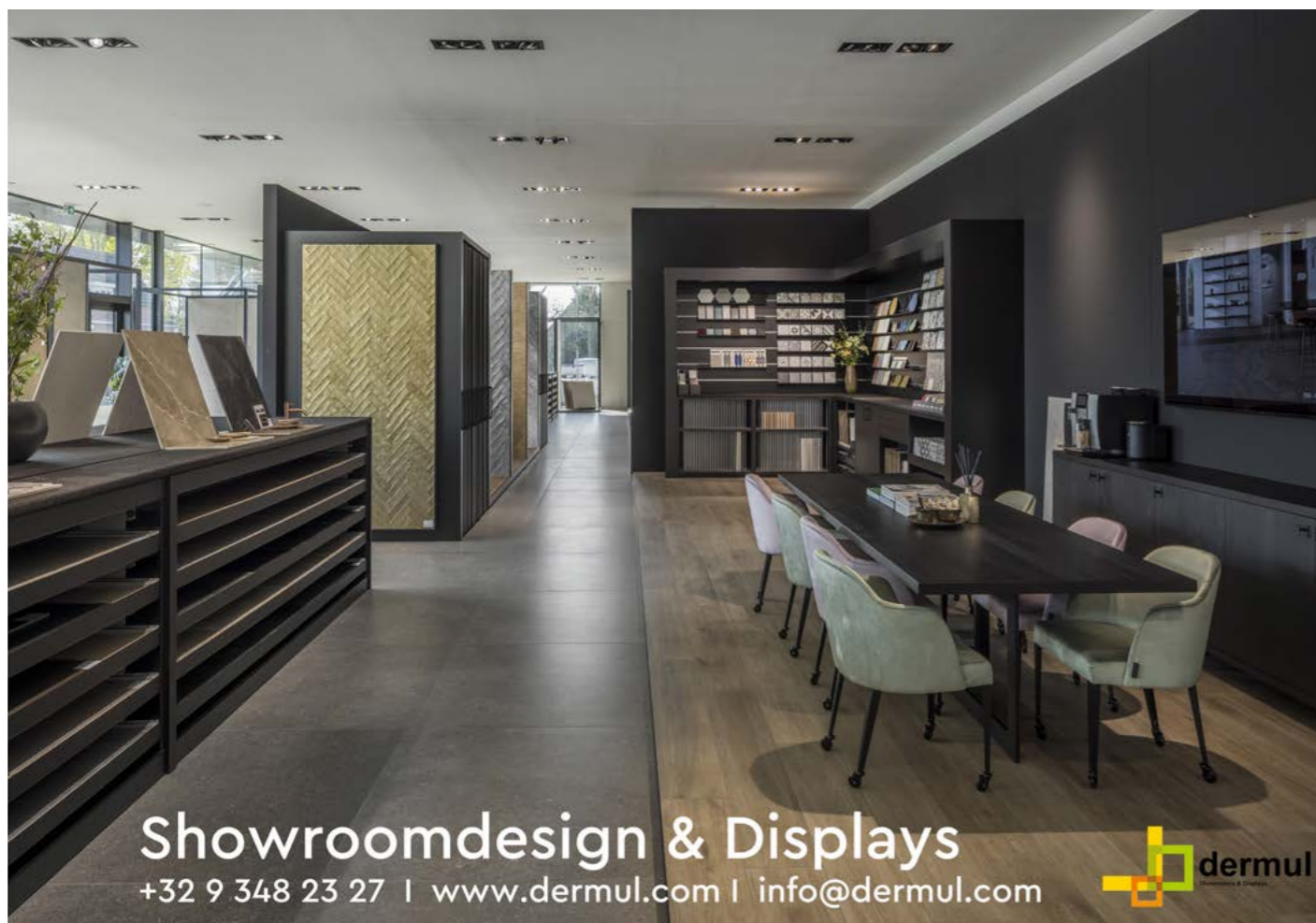
verier.be

Oplossingen op maat,
voor elk project

“

In België zijn ze wel nog terughoudend om dat digitale in de toonzalen te integreren. Nederland staat op dat vlak verder.”

Bart Dermul
Zaakvoerder bij Dermul



Showroomdesign & Displays

+32 9 348 23 27 | www.dermul.com | info@dermul.com



verschil tussen vinyl, laminaat of gelijk welke tegel. Die diepgang is belangrijk en dat komt enkel in het echt tot uiting.”

“In België zijn ze wel nog terughoudend om dat digitale in de toonzalen te integreren. De groothandels leveren aan de detailhandel en dan is het natuurlijk de vraag: wie gaat zich daar achter zetten, wie gaat het werk doen? Fabrieken zijn vaak nog ouderwets en willen hun beelden niet vrijgeven. Maar in Nederland werkt men daar heel goed mee. Enkele groothandels hebben hun eigen digitaal systeem ontwikkeld dat vaak gekoppeld is aan een voorraadstelsel en prijsberekening. Idem voor Duitsland, waar het systeem onderhouden wordt vanuit een centrale voor alle deelnemers.”

Katleen Lemmens: “Wij hebben op ons online platform een 360°-tool. Mensen krijgen daar een idee van een tegel in een bepaalde ruimte. Dat wordt veel gebruikt. Wij vragen klanten ook om dat even te bekijken voor ze naar de toonzaal komen zodat ze een indicatie hebben van welke tegels ze hier kunnen zien. We zijn daar zes jaar geleden mee begonnen, maar toen stond dat nog in de kinderschoenen. In de toekomst zal dat belangrijk blijven. Maar een tegel is een gevoel-sproduct. Een toonzaal ga je nooit kunnen wegdenken. Klanten willen een tegel nog altijd aanraken en in een showroom kunnen bekijken.

Dus ik geloof er niet in dat alles ooit digitaal en online zal gebeuren.”

Yves DHoore: “Men probeert wel in te spelen op digitalisering, maar ik merk dat er nog een zekere terughoudendheid is. Ik vermoed door het financiële plaatje en het up-to-date houden van het systeem zelf. Nederland staat daar iets verder in dan België. Wij raden onze klanten aan om toch met iets digitaal te werken. Dat kan ook gewoon met tv's zijn en daar fotomateriaal op tonen. Maar een volwaardig systeem komt niet echt van de grond. Ook VR-toepassingen ben ik in België nog nauwelijks tegengekomen, terwijl Nederland daar wel meer mee bezig is. Ik zie het ook vaak op beurzen, maar het vergt een zekere investering en gezien de moeilijke tijden, zie ik die investering in VR op dit moment minder gebeuren.”

Kelly Callebaut: “Fabrikanten integreren meer en meer digitale oplossingen op hun site. Zodat de klant een foto van zijn woning kan uploaden en de tegelkeuze ziet in zijn woning. Het zijn vooral de fabrikanten die het aanbieden, dus dat moeten we website per website bekijken.”

Tendens #5: flexibiliteit in presentatie is de sleutel

Katleen Lemmens: “Onze eigen toonzaal in Massenhoven blijft ons zenuwcentrum. Hier bekijken en proberen we bijna dagelijks nieuwe

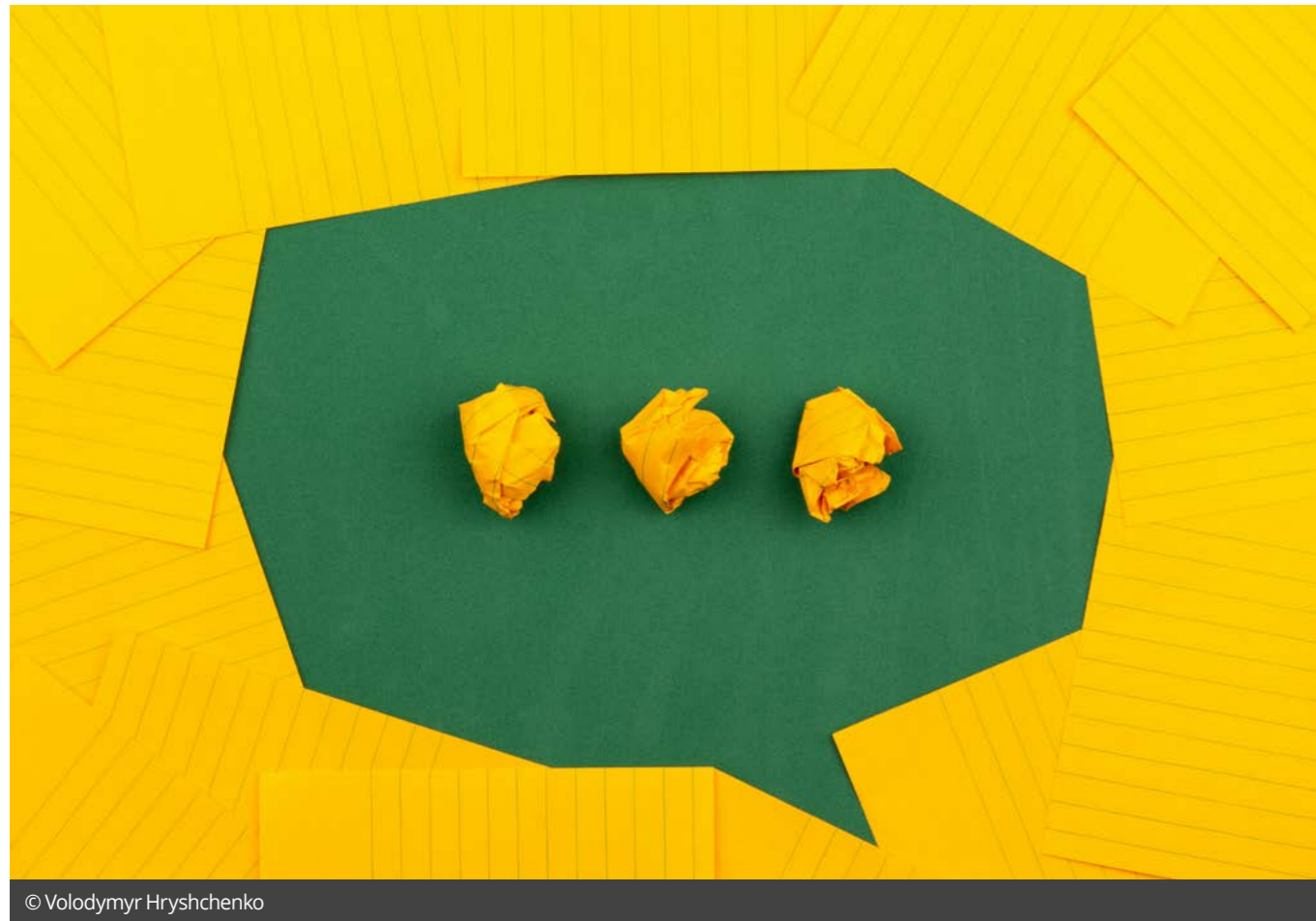
presentatiemogelijkheden uit en nemen we nota van de reactie van de klanten. Dat aanpassen zal in de toekomst misschien nog sneller gaan met nog meer beleving en nog minder referenties.”

Bart Dermul: “De formaten zijn aan het uitbreiden, maar je kan niet per formaat een display plaatsen. Daarom hebben we ingezet op displays met metalen frames die verstelbaar zijn in breedte en hoogte. Dat zal nog meer ingang vinden.”

Yves DHoore: “Ik denk dat er in de toekomst meer met losse tegels zal gepresenteerd worden. In België heeft men de gewoonte om nog veel op panelen te plakken, al is dat al iets geminderd door de komst van de grootformaattegels. Wij hebben ons gamma aan kasten dan ook verder doorontwikkeld voor losse tegels. Dat bespaart de groothandels heel wat op de kosten voor merchandise. De tegels kunnen ook sneller gewisseld worden. De kost voor de groothandels wordt zo kleiner. Dat plakken op panelen zal er wel een stuk inblijven, omdat de tegel uiteindelijk ook valt of staat met de kleur van de voeg.”

5 handvaten om succesvol te communiceren over jouw duurzaamheidsinspanningen

Steeds meer aannemers krijgen vragen over de milieuvriendelijkheid van gebruikte bouwmaterialen in een project. Daarom helpen we je op weg met deze tips om succesvol te communiceren over de inspanningen die je levert op het vlak van duurzaamheid, want dat wordt steeds belangrijker. Spoiler alert: durf de schijnwerper te richten op je successen, maar ook op de uitdagingen op je pad.



© Volodymyr Hryshchenko

Of je nu een groot of klein bedrijf runt, al jaren onderweg bent of nog maar net aan de reis begonnen, communiceren over je duurzame inspanningen wordt steeds belangrijker.

Met duurzaamheid bedoelen we hier voor de duidelijkheid niet alleen milieukwesties, maar ook sociale en ethische thema's, mensenrechten en consumentenbelangen. Daarover

communiceren belangt niet alleen grote bedrijven aan. Zij zijn weliswaar wettelijk verplicht een duurzaamheidsverslag op te stellen, maar ook kleine bedrijven en eenmanszaken hebben er baat bij om deze thema's aan te kaarten.

Een groot bedrijf heeft waarschijnlijk meer middelen, maar een klein en lokaal opererend

bedrijf heeft op ecologisch vlak misschien een voetje voor. Kortom, hierover communiceren is voor iedereen haalbaar en zinvol. Klanten zullen je bovendien steeds vaker uitdagen om open te zijn over de impact die jouw bedrijf heeft op zijn omgeving.

Uit de laatste sectorstudie van Bouwunie, die eind vorig jaar werd uitgevoerd, blijkt

bijvoorbeeld dat 7 op de 10 aannemers wel eens vragen krijgt over de milieuvriendelijkheid van de gebruikte bouwmaterialen in een project. Dat was vroeger niet of zelden het geval.

Eerst doen, dan praten

Het antwoord op de vraag of elk bedrijf over duurzaamheid moet communiceren, is dus een korte en bondige ja. Hoewel... in een uitzonderlijk geval begin je er toch beter niet aan. Het heeft namelijk geen zin als het thema niet in je bedrijfsmissie vervat zit, als je niet daadwerkelijk je handen vuil maakt en actie onderneemt, maar welk bedrijf kan zich dat nog permitteren? We verwachten tegenwoordig van bedrijven dat ze zich inzetten voor het milieu en sociaal-maatschappelijke kwesties. We willen klant zijn bij 'purpose-driven' ondernemingen die niet uitsluitend financiële winst vooropstellen, al blijft dat belangrijk, maar daarnaast actief bijdragen aan een betere wereld. Bedrijven die naast profit ook meerwaarde creëren voor people en planet (de beruchte 3 P's). De overheid stimuleert in toenemende mate dergelijke vormen van maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Vermijd greenwashing

Heel wat bedrijven aarzelen vandaag om te communiceren over hun inspanningen op dit terrein en dat is zonde. Ze zijn bang om

beschuldigd te worden van greenwashing. Van greenwashing is echter pas sprake wanneer een onderneming bewust desinformatie verspreidt; wanneer deze zich profileert als een milieuvriendelijk of sociaal verantwoordelijk bedrijf terwijl het dat in realiteit niet is. 'Walk the talk' is de eerste en meteen ook de belangrijkste richtlijn om duurzaamheidscommunicatie goed aan te pakken. Wanneer je duurzaamheid opneemt in je bedrijfsmissie, in jouw waarom, is de kans het grootst dat je ook regelmatig stappen in de juiste richting zet. Wanneer je de drijfveren, motivaties en ambities achter je duurzame inspanningen kent, wordt het veel eenvoudiger om er duidelijk over te communiceren. Dit wilt niet zeggen dat je het als bedrijf allemaal perfect moet doen. Communiceer nederig en transparant over de weg die je aflegt door naast je successen ook je uitdagingen te belichten. Weet je dat iets nog niet op de meest duurzame manier verloopt, maar is er momenteel nog geen beter alternatief voorhanden? Hierover communiceren en verduidelijken op welke manier je een deel van de oplossing wilt zijn, geeft een krachtig signaal. Plaats vooruitgang boven perfectie en timmer gestaag aan jouw traject.

Ga doelgericht te werk

Geloofwaardigheid opbouwen, is cruciaal. Onafhankelijke duurzaamheidslabels kunnen dit

ondersteunen, ga dus zeker na welke er in jouw niche bestaan. Consistent communiceren draagt er ook aan bij, en daarmee bedoelen we zowel regelmatig als in dezelfde richting. Doe een maturiteitscheck: waar sta je vandaag op de duurzaamheidsladder en waar wil je naartoe? Bepaal enkele concrete doelstellingen en zorg ervoor dat deze meetbaar zijn. Meer is in dit geval niet beter: kies wat voor jouw bedrijf echt belangrijk is en communiceer vooral daarover. Zo leren mensen waar jij voor staat en wat ze van jou mogen verwachten. Uiteraard kan je jouw speerpunten regelmatig herzien en nieuwe doelstellingen vooropstellen, maar doe het doordacht. Zorg ervoor dat je jouw claims altijd kunt onderbouwen met de nodige bewijzen of cijfers. Goochel nooit met cijfers, laat ze eventueel verifiëren door een studiebureau.

De kracht van verhalen

Feiten en concrete data zijn belangrijk, maar blijven zelden zo goed plakken als een verhaal. We vragen cijfers, maar onthouden verhalen: "Tell me a fact and I'll learn. Tell me a truth and I'll believe. But tell me a story and it will live in my heart forever", old Native American proverb.

Verhalen vertellen, of aan storytelling doen, is een oeroude praktijk. Eeuwenlang verzamelden we rond kampvuren om naar verhalen te luisteren. Verhalen waren de lijm die gemeenschappen



© Paul Skorupskas



Kerapoxy Easy Design

De gemakkelijkste aan te brengen epoxyvoeg!



41
KLEUREN



Kerapoxy Easy Design

Tweecomponenten epoxymortel, met BioBlock® technologie, ideaal voor het voegen van keramieken tegels, mozaïek en stenen tegels: eenvoudig aan te brengen, niet absorberend en gemakkelijk schoon te maken.



bij elkaar hield en het middel bij uitstek om wijsheid door te geven aan de jongere generaties. Toen begrepen we al dat informatie verpakt als verhaal zich diep in ons brein nestelt, en de strategie wordt vandaag door veel bedrijven toegepast. Geef dus niet alleen cijfers en bewijzen mee, maar vertel ook inspirerende verhalen over concrete mensen en projecten. De 5 w's en h zijn de belangrijkste bouwstenen van je verhaal:

- Wie was erbij betrokken? Wiens leven heb je op een positieve manier beïnvloed?
- Wat gebeurde er? Wat heb je al bereikt en wat is je uiteindelijke doel?
- Waar speelt of speelde dit zich af?
- Waarom is dit belangrijk? Welke impact heeft het?
- Wanneer gebeurde dit? Hoe ziet de tijdslijn eruit?
- Hoe heb je het precies aangepakt?

Schets de feiten op een bondige manier, durf emotie toevoegen en spreek de zintuigen aan. Zo prikkel je de delen van het brein die ervoor zorgen dat we in beweging komen. Een verhaalboog biedt houvast: schets de context, vertel dan over het probleem of de uitdaging die op jullie pad kwam, over de manier waarop jullie ermee worstelden en tot slot de uiteindelijke oplossing.

5 handvaten

Met deze vijf tips wordt jouw duurzaamheidscommunicatie een succesverhaal:

1 Gebruik eenvoudige taal. Vermijd vakjargon of complexe begrippen en gebruik woorden die iedereen begrijpt. Al te vaak gebruiken we complexe taal omdat we denken dat we daarmee indruk maken en expertise uitstralen, maar het creëert vooral afstand in plaats van verbinding. Complexe zaken eenvoudig en helder verwoorden, is een kunst. Overweeg om de hulp van een onafhankelijke expert in te schakelen. Iemand die jouw bedrijf en sector minder goed kent, kan vaak sneller de essentie vangen.

2 Leef je in de lezer in. Sta niet alleen stil bij wat de lezer volgens jou moet weten, maar ook bij hoe je wilt dat hij zich na het lezen van je boodschap voelt en gedraagt. Tot welke acties wil je dat de lezers overgaan? Benadruk daarnaast ook het persoonlijke belang. Jouw projecten hebben misschien een positieve impact op het milieu of op het leven van bepaalde individuen, maar zorg ervoor dat de lezer weet waarom het ook voor hem een goede zaak is. Hoe wordt zijn leven er een stukje beter door?

3 Wees consistent. Communiceer over maatschappelijke of milieukwesties doe je niet eenmalig. Een

communicatiekalender is een handig hulpmiddel dat je zal helpen om op regelmatige basis nieuwe boodschappen de wereld in te sturen. Blijf praten over wat je op je duurzaamheidsreis ontdekt, de doelen die je behaalt en de nieuwe targets die je zet. Betrek je medewerkers hierbij, zij kunnen een onuitputtelijke bron van verse verhalen zijn.

4 Maak het concreet en positief. Duurzaamheid is een complexe materie. Je loopt het risico om de lezer te overweldigen of te verliezen wanneer het voor hem voelt als een ver-van-mijn-bedshow. Hou het klein: iedereen herkent zich in menselijke verhalen waarbij individuele inspanningen een positieve en meetbare impact hebben op mensen en gemeenschappen. Schrijf steeds in de actieve tijd en kader je boodschap op een positieve manier door de klemtoon te leggen op wat er kan worden gewonnen in plaats van wat er op het spel staat. Zet lezers liever aan tot actie door hen te inspireren dan door hen bang te maken.

5 Gebruik sterke visuals. Met de juiste beelden maak je jouw verhaal veel sterker. Vermijd clichébeelden zoals ontkiemen, zaadjes, windmolens en recyclagesymbolen, maar gebruik herkenbare beelden van je bedrijf, processen en mensen. De beeldtaal mag helemaal aansluiten bij jouw bedrijf.

Marmer: klassiek en eigentijds

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



Marmer is een klassieker. Dat mag je vrij letterlijk nemen, want sinds de Klassieke Oudheid worden de prachtigste architectuur en beeldhouwkunst vervaardigd in marmer. Denk daarbij aan het antieke Parthenon op de Atheense Akropolis of de jongere David van Michelangelo.

Ontstaan en samenstelling

In de natuursteensector wordt de term marmer algemeen gebruikt voor compacte kalkstenen die na polijsten een egale structuur met tekening vertonen. Deze groep omvat ook bepaalde sedimentaire kalkstenen. In strikt wetenschappelijke termen wordt marmer echter voorbehouden voor metamorfe kalkstenen. Onder hoge druk en temperatuur gaat de oorspronkelijke textuur van het gesteente verloren en vindt (re-)kristallisatie plaats van calciet (calciumcarbonaat). Daardoor ontstaat een kristallijne textuur, die in verschillende mate kan dooraderd zijn. In deze aders bevinden zich accessorische mineralen, zoals pyriet (ijzersulfide). De meest pure variëteiten ontbreken deze tekening en zijn wit van kleur.

Een beeldig gesteente

Marmer is het gesteente bij uitstek voor hoogwaardig beeldhouwwerk. De calcietkristallen creëren een mooie glans, omdat het licht op deze grote kristallen reflecteert op en onder het oppervlak. Het woord marmer zou trouwens afgeleid zijn uit het oud-Griekse woord voor glanzende steen. Marmer is ook compact en homogeen, waardoor er geen oneffenheden of ongewenste kleurvariaties voorkomen op het afgewerkte oppervlak. Een beeldhouwer weet

immers niet op voorhand hoe de steen er in de diepte zal uitzien. Bovendien is marmer als steen wel massief, maar toch makkelijk bewerkbaar. Het mineraal calciet is immers niet zo hard.

Kleuren en afwerking

Marmer die uit pure calciumcarbonaat bestaat is wit van kleur. Chemische onzuiverheden kunnen echter resulteren in nuances van grijs tot roze. Ook de mate van adering in het gesteente kent verschillende gradaties. Het is dan ook mogelijk om kleur en tekening af te stemmen op smaak en toepassing. Technisch heeft dit amper gevolgen. De kleur wordt intenser bij het polijsten en de tekening wordt duidelijker. Omdat marmer meestal een esthetische toepassing heeft, is polijsten dan ook de meest voorkomende afwerking.

Toepassingsgebieden en onderhoud

Marmer wordt meestal voorbehouden voor hoogwaardige decoratieve toepassingen. Bij voorkeur wordt het dan ook voorbehouden voor binnentoepassingen, zoals meubelstukken, muurbekleding, trappen, vloeren en andere. Buitentoepassingen zijn mogelijk, en de voorbeelden zijn legio, maar toch dient er enig voorbehoud te worden aangewend. Raadpleeg hiervoor in eerste instantie de technische fiche.

Marmer is een duurzaam product, maar men dient rekening te houden met enkele risico's. Op vloeren of harden kan soms gele verkleuring optreden. Dit kan het gevolg zijn van oppervlakkige vervuiling door intensief gebruik, of door oxidatie van ijzerhoudende mineralen (zoals pyriet). Verder kan de gepolijste afwerking verloren gaan ten gevolge van krassen bij onoordeelkundig of veelvuldig gebruik. Voor beiden vormt onderhoud en eventueel een preventieve behandeling de eerste bescherming. Indien het probleem hardnekkig is, kan er steeds geopteerd worden om het oppervlak opnieuw te polijsten. Gebruik nooit zure reinigingsproducten, of vermijdt zure gebruiksvoorwerpen, want het mineraal calciet is oplosbaar in zuur.

In het verleden zijn al problemen opgedoken met (dunne) gevelplaten. Door de anisotrope thermische expansie van calciet kunnen platen die blootgesteld zijn aan grote variaties in temperatuur gaan vervormen. Er zijn meerdere voorbeelden bekend waarbij gevelplaten in marmer op relatief korte termijn moesten vervangen worden. Eén ervan is het Amoco Building (nu het Aon Center) in Chicago, waar de volledige gevelbekleding kort na de constructie moest vervangen worden.

INSPIRATIE

Alasdair Thomson: marmereen couturier die zijn gelijke niet kent



Veel architecten, steenbewerkers en vloerders die dagelijks met natuursteen werken, zijn van mening dat marmer uniek, trendy en tegelijk tijdloos is. Maar wat Alasdair Thomson doet, is marmer tot kunst verheven. Maak kennis met een grootmeester die we graag aan jou voorstellen, een Schot die marmer transformeert in herkenbare, modieuze objecten die er levensecht uitzien.

Tekst: Polycaro – Foto's: Alasdair Thomson

Nog maar zelden zijn we zo onder de indruk geraakt van wat Alasdair met marmer kan. Met zijn onwaarschijnlijke vaardigheden en creatieve geest, kan hij geïdentificeerd worden als 'marmereen couturier'. Alasdair transformeert een blok marmer tot herkenbare kledij, schoenen en trendy accessoires, door het creëren van sculpturen. Beeldhouwwerk van de bovenste plank. De objecten lijken zo echt dat we bijna het gevoel hebben dat we ze zouden kunnen dragen. Laten we meer te weten komen over de techniek en de esthetiek van deze "Canova" van de hedendaagse mode.

De kunstenaar

Alasdair Thomson is een beeldhouwer die woont en werkt in Edinburgh. Na zijn studies kunstgeschiedenis in 2004 trok hij naar Italië om zijn techniek te verfijnen. Hij studeerde af in beeldhouwkunst aan de Scuola Edile in Siena in 2010 en ontdekte er zijn liefde voor Carrara-marmer. Zijn opleiding werd aangevuld met vele



bezoeken aan Italiaanse kerken en musea om de beeldhouwtechniek van de grote kunstenaars uit het verleden te analyseren, vooral die uit de Renaissance.

Hij studeerde bij Mark Menon in Connecticut en elke zomer volgt hij een cursus beeldhouwen in Carrara samen met Stephen Shaheen, een beeldhouwer uit New York. Sindsdien wijdt hij zich aan het creëren van projecten, zowel in zijn Schotse atelier als in het buitenland. Zijn talent ligt in het creëren van grootschalige en decoratieve sculpturen, geïnspireerd op de meest succesvolle modeaccessoires van de laatste jaren.

De beroemdste beeldhouwwerken

Als we aan beeldhouwkunst denken, denken we aan de klassieke Griekse meesterwerken of de beelden van Michelangelo. Thomson gooide dit concept omver en legt zich met hamer en beitel toe op de creatie van sculpturen die iconische modeaccessoires en kledingstukken emuleren, zoals Nike Air Max schoenen, de parfum Chanel N°5 of poloshirts van Ralph Lauren. Alasdair werkte al in opdracht van merken als Nike, Puma en Arkk Copenhagen en exposeerde in

verschillende steden, waaronder Londen en New York. Hij beeldhouwt elk detail, elke plooi, elk element met zo'n onwaarschijnlijke precisie dat hij je de indruk geeft dat je ze ook echt kunt gebruiken. Sommige vormen geven je het gevoel dat de objecten kunnen bewegen of dat ze plooibaar zijn.

Thomson zei over zijn werk: "Ik was gefascineerd door de manier waarop de stof buigt en hangt, en ik probeer die marmeren vormen zo precies mogelijk te maken... Ik ben altijd opgewonden om de reacties van mensen op mijn werk te zien, en ik stel graag hun verwachtingen van wat haalbaar is met steen op de proef."

Het marmer

Alasdair Thomson heeft een referentiemateriaal en favoriet als het gaat om het maken van zijn meesterwerken: echte Carrara marmer. Een uitstekende keuze in termen van kwaliteit en, niet verrassend, het meest gewaardeerd door de kunstenaars uit het verleden die Thomson met zoveel passie bestudeerde, met inbegrip van zijn absolute favoriet, Lorenzo Bernini. Volgens de beeldhouwer is Carrara marmer een

steen die hem in staat stelt volledig expressief te zijn, en die hem tegelijkertijd het gevoel geeft dicht bij de traditie en de kunstgeschiedenis te staan. Af en toe werkt hij ook met lokale Schotse marmer of andere steensoorten.

Voor wie Alasdair Thomson wil volgen, volg het Instagram kanaal [@alsadairthomson](#)



Bekijk meer foto's online

Scan de QR code met jouw gsm om meer foto's van deze unieke creaties online te bekijken

Gourmandises geserveerd op een marmeren plank

Stel je een banketbakkerij voor met snoep, ijs en chocolade. Stel je vervolgens luxe designelementen voor. Stel je vervolgens een luxe toonbank voor, waarin marmer de hoofdrol speelt. Doe daar nog een schepje bovenop en je komt uit bij 'Lisette Bakery', een unieke banketbakkerij in Ankara (Turkije), ontworpen door Nēowe studio. De handgemaakte terrazzo maakt de ervaring van klanten een pak waardevoller.



Lisette Bakery werd ontworpen door Nēowe studio om de patisserie op een luxueuze en fijn gedecoreerde manier te presenteren. Het kleurenpalet is geïnspireerd op de eigen identiteit van Lisette en is terug te vinden in de materialen en details in de ruimte.

Naast de op maat gemaakte oppervlakken vinden we de reflecterende installaties die het plafond bedekken, het koper, en de ramen die gebruikt zijn op de voorgevel die een verfijnd en elegant gevoel geven, waardoor de sfeer volledig in lijn is met de ziel van Lisette. Geïnspireerd door de chocolaatjes met halve koepels van het merk, biedt de 44 m² grote binnenruimte van Lisette Bakery dankzij de vele details en de verscheidenheid aan materialen een onvergetelijke ervaring voor de bezoekers.

Uitgepuurd design met handgemaakte terrazzo als basis

De handgemaakte Venetiaanse terrazzotegels zijn gemaakt met een verscheidenheid aan marmeren stukken die doen denken aan de ingrediënten van de chocolade die het merk produceert. De displays, vloeren en muren lijken bijna met elkaar verbonden te zijn door de reflecterende panelen op het plafond. Deze continuïteit van de ruimte wordt benadrukt door stroken messing die in de voegen van de blokken zijn gebruikt. In de binnenruimte, waar Art Deco elementen en designoplossingen de boventoon voeren, zorgen messing en Venetiaans terrazzomateriaal voor integriteit door een warme en comfortabele omgeving te creëren.



De geometrie, de materialen en de pastelkleuren, die integraal deel uitmaken van het ontwerp, onderstrepen de identiteit van het merk Lisette en zorgen voor een onvergetelijke ervaring voor de klanten, als ware het een doos pralines uitgesneden in een enkel stuk Venetiaans terrazzo.

Terrazzo terug van nooit weggeest

De terracottakleurige muren vormen een opvallende achtergrond voor de installatie bestaande uit messing schijfers die door speciale spots worden verlicht, terwijl het uitgebreide gebruik van het Venetiaans terrazzo de aandacht van de ontwerpers voor de beschikbare ruimte weerspiegelt. Het Venetiaans terrazzo is het referentiemateriaal voor de vloeren, toonbanken en delen van de muren: met zijn korrels in roze, wit, grijs en goudkleurig marmer creëert het een visueel effect, maar altijd geraffineerd. Het omhult de omgeving bijna alsof het de doos van een chocolaatje is.

Het Venetiaanse marmeren terras was in het verleden erg in gebruik, vooral rond de jaren 1940. Vandaag wordt het terug veel meer toegepast, omwille van zijn uniciteit en zijn vermogen om een omgeving op een originele manier kleurrijk te maken. De Venetiaanse vloeren geven een glanzend effect en zijn tegelijkertijd zeer slijtvast, wat nog een extra aura van luxe en pracht geeft aan dit soort vloeren van klassieke oorsprong.

Steeds meer architecten en particuliere bouwheren vinden de weg naar terrazzo terug. De ruime mogelijkheid om Venetiaanse vloeren aan te passen, zorgt ervoor dat ze steeds meer gewaardeerd worden in de binnenhuisinrichting. Zelfs voor de meest veeleisende klanten.

Project details

Naam project
Lisette Bakery

Architecten
Nēowe studio

Locatie
Ankara, Turkije

Foto's
Ibrahim Ozbunar



Bekijk meer foto's online

Scan de QR code om meer foto's van dit project online te bekijken

NIEUW
bij **NG** Découpes

NG
Stone

WASTAFELTABLETTEN
DOUCHEBAKKEN

GRANIT, MARMER EN COMPOSIT

KWALITEIT
VERZORGD WERK
KEUKENWERKBLAD

CORRECTE TERMIJNEN
ALLE MARMERBEWERKINGEN

VENSTERBANKEN
LEVERING SAMEN MET
PLINTEN MOGELIJK



Galinier
abrasifs



outils-granit.com

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.



NG SPRL
DECOUPE

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



TILERS & TOOLS NICK VANDERPLAS

Geen beroepsmilitair, wel tegelzetter

Nick Vanderplas, jonge tegelzetter in hart en nieren, heeft ondanks zijn jonge leeftijd (30) al meer dan 10 jaar ervaring als plaatser van vloer- en wandtegels. Geboren in Duitsland en zoon van een beroepsmilitair was, koos hij er net als zijn broer Steve voor om in de bouw te gaan werken. Maak kennis met deze viriele knaap.

Tekst & foto's: Peter Goegebeur



Met de directe vraag hoe hij op het idee kwam om tegelzetter te worden, trokken we een aange-naam gesprek op gang.

"Op het eerste zicht een moeilijke vraag, maar er zit wel een logica in. Nadat mijn vader ons (mijn broer en ik) vertelde dat er in de bouw wel wat geld te verdienen was, als je bereid was om te werken uiteraard, besloot ik om naar het VTI in Roeselare op school te gaan. Al gauw merkte ik dat naast het ruwbouwgebeuren ook het plaatsen van tegels mij heel goed lag. Het begon al snel te kriebelen en na mijn laatste jaar heb ik nog 3 jaar avondschool gevolgd bij Syntra. Ik deed daar een enorme toffe ervaring op door de kennisoverdracht van drie leraars die nog dagdagelijks op de werkvloer stonden.

In het derde en laatste cursusjaar had ik Peter Goegebeur als docent die mij nog meer motiveerde om in het segment 'Afwerking' te stappen. Ik ben na het behalen van mijn diploma samen met mijn beste vriend direct uit de startblokken geschoten, eerst in bijberoep en daarna in hoofdberoep. Ondertussen ben ik al 10 jaar bezig, stel ik 2 medewerkers te werk, en zet nu vooral in op de totaalafwerking van nieuwbouwwoningen. Een echt totaalpakket dus, waar ook verschillende vaste onderaannemers ingezet worden. En ik werk natuurlijk ook samen met mijn broer, die timmerman geworden is, en net zoals ikzelf oog heeft voor het kleinste detail."



Biografie Nick Vanderplas

Geboren op
17 november 1992 te Volksmarsen (DE)

Hobby's
Voetbal en werken

Favoriete muziek:
Coldplay en de jaren 80-90. Mijn vader was een fervente muzikkliefhebber. Hij heeft een collectie van meer dan 5000 singels bijeen gespaard. Ik heb nog zijn Juke Box 1962 thuis staan. Hij werkt nog perfect en we luisteren nog elke dag naar een van zijn singels.

Favoriete film
Er is jammer genoeg nu geen tijd voor filmavonden

Favoriete reis
Huwelijksreis met mijn vrouw Eline naar Gran Canaria. Mijn volgende droombestemming is Duitsland waar ik opgroeide toen mijn vader daar militair was. Graag ooit even terug naar mijn roots dus met mijn echtgenote en twee zoontjes Arthur (5) en Mathis (2)

Favoriete eten
Mijn favoriete gerecht is een goede biefstuk met champignonsaus en lekkere verse frietjes

Wat zijn jouw lievelingsprojecten?

"Volledige nieuwbouwprojecten bijna uitsluitend voor particulieren. Ik neem dan ook automatisch alle tegelwerken voor mijn rekening. Met uitzondering van de dekvloeractiviteiten die ik altijd in onderaanneming laat uitvoeren maar wel nauwlettend opvolg, bereid ik alle ondergronden voor met toepassing van de strengste toleranties. Ik voorzie alle materialen waar tegels op geplaatst moeten worden na volledige uitdroging van een geschikte primer."



"Mijn favoriete tegelwerken zijn deze met keramische XL en XXL's. 60/60-tigers zijn voor mij kleine tegeltjes geworden en boeien mij minder. Ik mik dan ook op een cliënteel dat een groter budget voor afwerking voorziet. Bij de afwerking van grootformaattegels gebruik ik nooit afwerkingsprofielen. Het maken van verstekken vind ik veel leuker en is trouwens mijn visitekaartje als fijne afwerker. Ik werk minder met natuursteen, tenzij ik een terras moet uitvoeren. Ik wil sowieso de nadruk blijven leggen op mijn logo 'XXL'."

Met welke producten werk je het liefst om tegels te plaatsen?

"Ik heb een aantal vaste merken waar ik meestal mee samenwerk zoals Isox voor waterdichting, Schlüter voor vloerverwarming en knuffelmuren in douches. Mijn vaste leveranciers zijn Vinckier te Diksmuide en Interieurcenter De Keyzer van Veurne. Raar maar waar, de tegels die ik er aankoop breken minder tijdens het verwerken. Ik gebruik nochtans zeer goed gereedschap van

gerenommeerde merken. Maar ik weet uit ervaring dat bepaalde tegelmerken soms heel moeilijk te snijden of te boren zijn."

"Zonder enige uitzondering pas ik altijd de dubbele verlijmingstechniek toe, of het nu kleinere of grotere tegels zijn maakt voor mij niet uit."

Regelmatig bijscholen, noodzakelijk of niet volgens jou?

Zeer zeker. Je bent nooit oud of slim genoeg om te leren. Omdat er in mijn regio (Diksmuide) weinig mogelijkheden waren om me bij te scholen, botste ik enkele jaren terug op ervaren vakmensen en een paar docenten bij BITA. Ik volgde enkele zaterdagopleidingen waar ik onder andere perfect verstekken leerde maken. Ik kan het iedereen aanraden om zich regelmatig bij te scholen. De kennis en ervaring die ik onder andere bij BITA al heb opgedaan is van grote waarde, vooral op vlak van XXL. De docenten zijn er 'open minded' en geven hun kennis graag door. Je bent in de stiel

van tegelzetten gewoon nooit volleerd. Het volgen van innovatie is een must en blijft in onze tegelzetterwereld ook ontzettend boeiend."

Wat zijn jouw toekomstambities?

"Verder doen zoals ik bezig ben en streven naar nog meer perfectie. Supersnel anticiperen op prijsaanvragen vind ik ook belangrijk. De klanten wachten niet graag lang op hun offerte en willen snel weten welk prijskaartje boven hun hoofd hangt. Mijn aanbiedingen zijn altijd zo veel mogelijk gedetailleerd zodat de klant perfect kan zien hoe ik aan mijn prijzen kom."

"Het zijn evenwel moeilijkere tijden. De geldigheidsduur is beperkter dan vroeger omdat sommige fabrikanten weinig of geen speling meer kunnen geven bij prijsstijgingen. Bovendien staat er geen rem meer op de brandstofprijzen. Als ik de maandelijkse rekening ontvang van mijn drie bedrijfswagens, is het even slikken. En niemand kan voorspellen hoe lang de crisis nog zal duren."



"Toch zoek ik zoveel als mogelijk de gulden middenweg voor mijn klanten, zelfs al blijven sommige prijzen de pan uitswingen. Vervelend, maar we moeten soms eens door de zure appel bijten, niets aan te doen. Ook dat is vakmanschap. Naast liefde voor muziek is er bij mij vooral liefde voor de stiel!"

Is er nog iets wat je wil vertellen of een leuke anekdote?

"Muziek is een rode draad doorheen mijn jeugd, mijn werk en mijn toekomst. Als ik mijn beroep uitoefen, kan dit nooit zonder muziek. Zonder muziek op de werf kan ik gewoon niet normaal functioneren (lacht)!"

GEEN ENKELE VLOERBEDEKking WEERSTAAT AAN ONZE VLOERSTRIPPERS



ZET U SCHRAP VOOR EEN NIEUW TIJDPERK IN OPPERVLAKEVOORBEREIDING

Het vroegere assortiment machines voor oppervlaktevoorbereiding van Blastrac, met onder meer freesmachines, strippers en vloerschuurmachines, is nu ondergebracht bij Husqvarna. Met nog meer opties en als één toegewijd team effenen we de weg voor de toekomst van de oppervlaktevoorbereidingssector.

www.husqvarnacp.com

Cersaie 2022: open voor evolutie als nieuwe slogan

Cersaie, de internationale tentoonstelling van keramische tegels en badkamermeubels, ook wel gekend als hét hoogtepunt van het jaar voor de keramische sector, gaat dit jaar door van 26 tot 30 september in Bologna, Italië. De vorige editie in 2021 trok meer dan 62.000 bezoekers van over de hele wereld. Dit jaar gaat de organisatie er prat op dat de beurs terug is, in betere vorm dan ooit.

Tekst: Polycaro – Foto's: Cersaie

Mocht u Cersaie niet kennen, dan geven de cijfers van de vorige editie jou meteen een idee. De beurs vertegenwoordigde in 2021 maar liefst 134 landen met 626 exposanten (waarvan 236 uit het buitenland) op een oppervlakte van meer dan 150.000 vierkante meter. Cersaie is een omgeving die gonst van de bedrijvigheid, wat nog meer bevestigd wordt: 62.943 aanwezige bezoekers (waarvan 24.019 uit het buitenland) en 464 internationale journalisten.

5 dagen volledige onderdompeling in de wereld van de keramiek

De afspraak in de 'Bologna Fiere' richt zich zowel tot professionals als tot particuliere bezoekers: elke persoon die professioneel betrokken is of interesse heeft in het gebruik van keramiek als bouw materiaal, vindt er zijn gading. Toonaangevende internationale bedrijven exposeren er gedurende 5 dagen de laatste trends en innovaties op het gebied van oppervlakken voor vloeren, wanden, gevels, keukens, badkamers, open haarden, sauna's, sanitair en afwerkingen in keramiek voor de architectonische ruimte.

Profiteer van de opleidingen in de Città della Posa

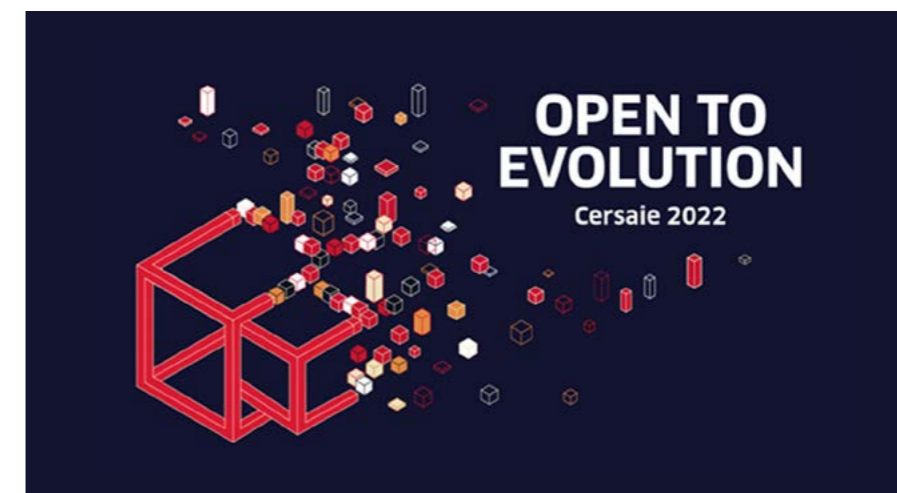
Er wordt dit jaar opnieuw speciale aandacht besteed aan zij die op zoek zijn naar professionele vakkennis of opleidingen willen volgen. In de intussen befaamde 'Città della Posa' is er een ruimte voorzien die exclusief voorzien is voor opleidingen voor architecten, landmeters en ingenieurs over uiteenlopende thema's en

aandachtspunten bij de plaatsing van keramische tegels.

Wie op zoek is naar hints of inspiratie voor woningrenovatie kan interessante ideeën opdoen bij "Cersaie Disegna la tua Casa". Een open ruimte op donderdag en vrijdag waar de ontwerpers van meubels en productiebedrijven zich ter beschikking stellen door gratis consultaties te geven.



© Cersaie 2021



Praktische info

Data

26 tot en met 30 september 2022

Openingsuren

Maandag - Donderdag: 9u00 - 19u00.
Vrijdag: 9u00 - 18u00

Locatie

Bologna Fiere

Website

www.cersaie.it

Voorbeschouwing Cersaie & Marmomac: wat verwachten Belgische bedrijven van de edities dit jaar?

Eind september staan in Italië de jaarlijkse hoogmissen voor de steensector opnieuw op het programma. Van 26 tot 30 september is er Cersaie, het trefpunt voor de keramische sector in Bologna en bijna simultaan (27-30 september) vindt in Verona de 56e editie van Marmomac plaats, het wereldwijde event voor de natuursteenprofessional. Traditioneel ook het moment voor veel Belgische bedrijven om af te zakken naar Noord-Italië. Of ligt dat dit jaar anders? Lees hier de reacties van ons panel.

Tekst: & foto's: Polycaro

© Polycaro - De eigenaar en uitbater van het beurscomplex waar Marmomac plaatsvindt, pompt 105 miljoen euro in de organisatie en ondersteuning van de evenementen die er doorgaan



© Polycaro - De eigenaar en uitbater van het beurscomplex waar Marmomac plaatsvindt, pompt 105 miljoen euro in de organisatie en ondersteuning van de evenementen die er doorgaan

MARMOMAC Praktische info

Data
dinsdag 27 tot en met vrijdag 30 september 2022

Openingsuren
maandag-donderdag: 9u30 – 18u00

Locatie
Veronafiere

Website
www.marmomac.com

Wat verwacht men van Marmomac?



Eddy Indestege (Pieterman Glas- & Steentechniek)

"Marmomac is de schoonste beurs op aarde! Het is er feest, men krijgt er zuurstof én men kan er zaken doen. Gelukkig kunnen we terug met z'n allen reizen om de beleving van de natuursteenwereld te ervaren. Jaarlijks ontvangt het Pieterman Team in Verona tussen de 80 à 100 bedrijven en dat zal in 2022 niet anders zijn. Ook al bereikt Marmomac niet het brede publiek in de markt, nieuwbouw en renovatie zullen blijven gaan voor de mooie echte natuursteen, het ideale gereedschap en de juiste machine."



David Galinier (Abrasifs Galinier)

"Wij gaan elk jaar naar Marmomac als bezoeker en hebben altijd positieve ervaringen. We spreken leveranciers en potentiële nieuwe afnemers. Waarom gaan we er op een dag niet exposeren? Zeg nooit nooit. Maar dit jaar nog niet. We zijn gericht op Franse en de Benelux markt, maar zijn ook steeds meer in het buitenland aanwezig zoals Noord-Amerika en Zuid-Afrika."



Steve Derre (Thibaut)

"De opkomst zal nog afhangen van Covid. Wat zal het na de vakantie geven? Als het doorgaat, zal het wel goed zijn. Maar zal het nog een even internationaal karakter hebben als wat we gewend zijn? Zullen mensen van over de hele wereld komen? Ik denk dat de toeristen zullen wegblijven en de mensen die komen, een grote toegevoegde waarde zullen zijn. Mensen met concrete plannen. Wij zijn er sowieso terug bij als exposant."



Frederik Rigole (Grubau)

"Onze mening is dat een beurs als concept het in het algemeen moeilijk heeft, in verschillende sectoren. Zeker de wereldwijde beurzen hebben sinds corona een knauw gekregen, ten voordele van meer lokale initiatieven per continent of regio. Mensen gaan minder en minder op zoek naar netwerk en informatie in de fysieke wereld, maar zoeken dit op in digitale en rechtstreekse vorm. Als gevolg is een tussenpartij als een "beurs" van dalend belang. Bovendien wensen bedrijven meer controle te houden op hun eigen 'brand', innovaties en doelpubliek, wat dan weer pleit om zelf events te organiseren of in samenwerking met andere, niet-concurrerende partnerbedrijven."

"Begrijp ons niet verkeerd, Cersaie en Marmomac blijven de referentie in de wereld. Als corona geen roet in het eten gooit, dan verwachten we wel een grotere opkomst dan vorig jaar, want dan waren intercontinentale reizen quasi onmogelijk. En dus gaan wij er opnieuw heen, en we hebben er ongelooflijk veel zin in!"



Patrick Buysse (Projectburo PB)

"Nürnberg (de Stone+tec beurs die plaatsvond van 22 tot 25 juni, nvdr) was blijkbaar niet zo slecht. En Marmomac is traditioneel toch een beter event. Ik denk dat het wel terug zal opleven na enkele coronajaren. De Europeanen zullen zeker terugkomen en ook wij zullen er zijn en kijken er geweldig naar uit. We verwachten er wel het één en ander van."

**NEW DESIGN
NEW COLOUR
NEW TOUCH
NEW OSP**

GMM
STONE MACHINERY



EXTRA 480 CN2

MONOBLOCK CNC 5-AXIS SAWING MACHINE

SIMPLE AND INTUITIVE PROGRAMMING ENABLES OWNERS AND OPERATORS TO GET THE MOST FROM THE MACHINE

MAX BLADE DIAMETER	625MM
MAX CUTTING DEPTH.....	205MM
X AXIS STROKE/SPEED.....	3700MM - 35M/MIN
Y AXIS STROKE/SPEED.....	2820MM - 35M/MIN
Z AXIS STROKE/SPEED.....	480MM - 7,5M/MIN
R AXIS.....	0/90°
W AXIS.....	0°/370°
POWER OF THE BLADE MOTOR.....	13(56)KW/16,5(56)KW
WEIGHT.....	4300KG
TABLE DIMENSION.....	3800X2400

- LATERAL SPINDLE
- TOUCH SCREEN CONTROL
- CAMERA
- VACUUM SHIFTING
- AUTOMATIC NESTING
- TOOL PROBE
- SLAB THICKNESS READER
- PROFILING AND SHAPE
- CAD CAM
- ROUTER



GMT
GRANITE AND MARBLE TECHNOLOGY

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

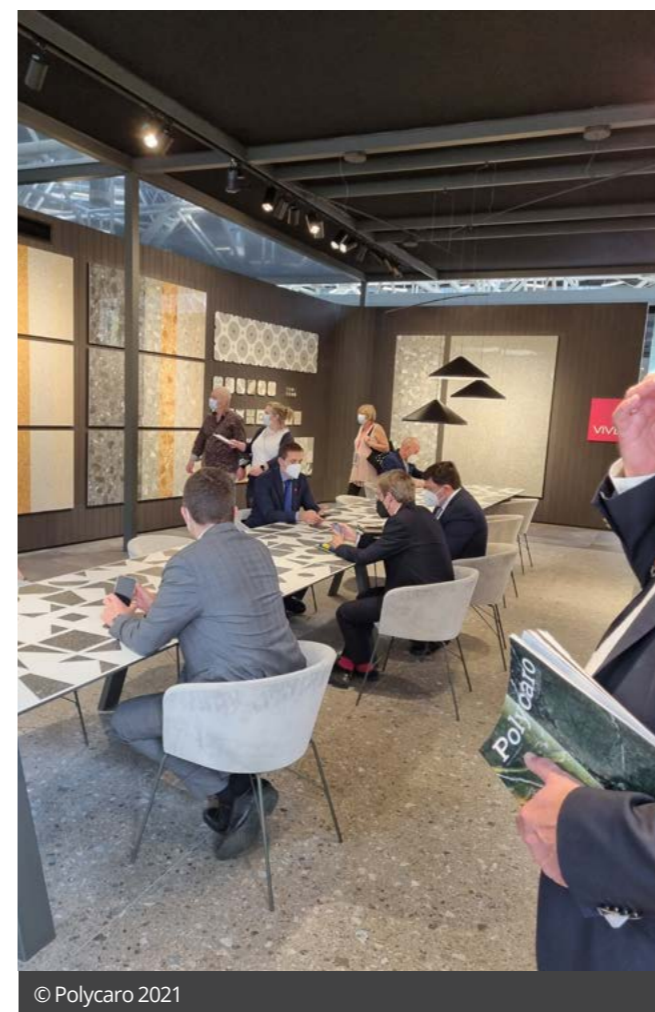
GMM S.p.A. Via Nuova, 155 - 28883 Gravelona Toce (VB) Italy
Tel. +39 0323 864381 - Fax +39 0323 864517 www.gmm.it- gmm@gmm.it



ISO 9001:2015 - Certificato N°IT234871



© Polycaro - Cersaie 2021



© Polycaro 2021

En wat zijn de verwachtingen voor Cersaie, die andere wereldbeurs die dit jaar mikt op 65.000 internationale bezoekers met een passie voor innovaties en trends op vlak van keramiek?



Filip Vankeirsblick (Westvlaams Tegelhuis)

"Wij gaan altijd naar Cersaie, en dit jaar dus ook, als bezoeker uiteraard. Met heel ons team gaan we eerst naar Bologna en dan naar Verona. We doen beide beurzen omdat we zowel keramiek als natuursteen verdelen. Wat ik wel gehoord heb, is dat een klepper als Marazzi er dit jaar niet zou exposeren. Dit wil misschien wel iets zeggen als een naam als deze afhaakt. Ik hoor hier en daar dat er een terugval verwacht wordt. Waarom? Mede door corona is de strategie bij veel fabrikanten bijgestuurd: men wil klanten naar hun eigen toonzalen lokken. Ik denk dus niet dat het een toevallige of tijdelijke terugval zal zijn, maar eerder een strategische, omwille van een andere aanpak bij veel bedrijven."



Inge De Smet (IMPEXBUILD)

"Wij gaan sowieso terug naar Cersaie als exposant, in dezelfde hal en op dezelfde plaats. Het zal een speciaal jaar worden, zoveel is zeker. We vernamen dat er een aantal grote namen niet aanwezig zullen zijn, maar wél dat er meer bezoekers zouden komen van andere niet Europese landen. We hopen alleszins op meer bezoekers en vooral dat het terug een gezellige beurs is, zonder restricties en zonder maskers."



Guy & Fabienne Royaux (TYLES)

"Ik heb weinig verwachtingen en vrees voor een herkauwing van de editie van vorig jaar: veel collecties Cersaie 2021, zeker de vernieuwende voor ons zijn nog steeds niet in productie gegaan. Ik heb er al eens voor gepleit, een 'Cersaie Europa' en een 'Cersaie World' om de 2 jaar blijft de juiste oplossing. Bovendien tekenen dit jaar meer dan 70% van de producerende fabrieken niet present op Cersaie en blijven ze in Sassuolo, hun thuishaven, met in-house events. Dit zal veel bezoekers weghouden. Dit is toch een teken aan de wand als je het mij vraagt."

De organisatoren van beide events doen er alvast alles aan om de beurzen te doen slagen. Maurizio Danese, directeur van de Veronafi, wil het merk van zijn meest succesvolle formats waaronder Marmomac versterken door meer dan 105 miljoen euro te investeren in de faciliteiten. En ook Bologna Fiere kondigt voor Cersaie 2022 opnieuw een rijkgevoerd aanbod aan lezingen, symposia, internationaal gerenommeerde sprekers en thematische zones in en rond de beurshallen aan.

**CERSAIE
Praktische info**

Data
maandag 26 tot en met
vrijdag 30 september 2022

Openingsuren
maandag-donderdag:
9u00 - 19u00.
Vrijdag: 9u00 - 18u00

Locatie
Bologna Fiere

Website
www.cersaie.it

WIL U DEZE PRODUCTEN PRODUCEREN?

**HIER ONZE
BESTE
OPLOSSINGEN**

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

Compactline®

**INDUSTRIAL
LINE**

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



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



CERSAIE (BOLOGNA-ITALY) 26-30 September - HALL 31 STAND B3
MARMOMAC (VERONA-ITALY) 27-30 September - HALL 5 STAND F3

FERRARI & CIGARINI Tel. +39 0536 941510
VERY ITALIAN TECHNOLOGY sales.dpt@ferrari-cigarini.com
www.ferrari-cigarini.com



www.projectburo.be

exclusieve machines

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

MACHTIGE MACHINES ... met advies montage training & service

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

B-2990 WUUSTWEZEL

00 32- 492 101 824 Geert Vanmarcke



Onze exclusieve merken in de Benelux :



**NU met platenschuren: fo-
to, nesting, polieren,
zagen, boren, frezen, gra-
veren enz...**

ALL-IN ONE ! OMAG
Reeds in Benelux ...



www.projectburo.be



Jaarlijkse BITA Day in Oostende stemt tot tevredenheid

Na de coronaperikelen kon de jaarlijkse bijeenkomst van tegelschool BITA opnieuw fysiek plaatsvinden. Iets meer dan 40 aanwezigen vonden de weg naar het CultuurCafé van De Grote Post in Oostende. Bedoeling was om de relatie te versterken met de partners en te luisteren naar de input van fabrikanten. Bij het binnenkomen van het "facteursgebouw" merkte je meteen dat de sfeer goed zat.

Tekst & foto's: BITA

Stand van zaken en vooruitblik

Na een welkomstglaasje werden de partners uitgenodigd naar "De Klas", een auditorium waar postbedienden vroeger opleidingen en richtlijnen kregen. Na een introductie door Peter Goegebeur en tandemvoorzitters Bert Uittenhove en Lars Vandewiele werd een nieuwe promotiefilm over de tegelzettersschool getoond. Daarna werd het woord gegeven aan Nick Devinck, voorzitter van de nieuwe adviesraad. Deze adviesraad zal het nieuwe Technisch Comité van BITA vormen met de bedoeling de thema's terug te koppelen naar het WTCB. Als afsluiter van de vergadering werd een ontspannend optreden voorzien door stand-up comedian Nigel Williams.

Ondanks de Covid-perikelen slaagde de academie erin workshops en events te organiseren met een gemiddeld bereik van 77 vaklieden per maand. Ook het aantal partners die de academie blijven ondersteunen, blijven op post. Op 12 augustus 2022 werd BITA 6 jaar. In die tijd is de kerndoelstelling nooit veranderd: het opleiden van jonge(re) tegelzetter(s), docenten, experts, technisch adviseurs, instructeurs, verkooppersoneel en werfleiders. Ondertussen telt BITA een 15-tal docenten die nog dagelijks op de werkvloer actief zijn. De school denkt eraan om volle zaterdagcursussen te organiseren. En misschien komen er naar Italiaans voorbeeld weekopleidingen met een officieel erkend diploma op het einde van de rit. To be continued...



Technisch hoofdredacteur Polycaro verlengt mandaat van Technisch Comité EUF

Eén keer per kwartaal komt het bestuur van het EUF, de Europese Vereniging van Nationale Tegelzetterfederaties, bijeen, telkens in een ander gastland. Dit keer was het Stuttgart, Duitsland. Polycaro was erbij en noteerde twee belangrijke zaken: opnieuw een Belgische voorzitter en nieuwe Europese plaatsingsrichtlijnen voor dunne keramische XXL tegels.

Tekst & foto's: Peter Goegebeur



EUF Stuttgart



EUF Stuttgart

De EUF staat voor de Europese vereniging van Nationale Tegelzetterfederaties en werd in 1958 opgericht. Deze organisatie vormt het gezicht van de Europese tegelzetter via de nationale verenigingen. Met zijn roots in Duitsland vertegenwoordigt de EUF reeds 14 landen en momenteel 6 kandidaat-leden, die binnenkort ook tot deze Europese federatie zullen toetreden. De doelstelling van het EUF is innovatie detecteren en de noden van de tegelzetter bespreken, teneinde initiatieven en programma's uit te werken en te implementeren.

Het internationale bestuur komt elk kwartaal samen in een ander gastland. Deze bijeenkomsten worden meestal gecombineerd met een plaatselijke tegelbeurs zoals bijvoorbeeld

Cersaie in Bologna, die dit jaar doorgaat van maandag 26 tot vrijdag 30 september.

Belgische voorzitter gaat voor 3e mandaat op rij

Het kloppend hart van de EUF is het Technisch Comité, waarin van elk land een vertegenwoordiger zetelt. De taak van dit TC is onder meer contacten onderhouden met internationale confederaties, fabrikanten, tegelacademies en wetenschappelijke centra. Daarnaast worden voor de branche plaatsingsrichtlijnen geschreven en opleidingen georganiseerd voor instructeurs, deskundigen en docenten. Hun jaarlijks "Teach the Teacher"-event is hier een typisch voorbeeld van.

Sedert 2015 is technisch hoofdredacteur van Polycaro, Peter Goegebeur, voorzitter van dit Europees Technisch Comité. Op 9 juni 2022 werd hij opnieuw unaniem verkozen voor de uitvoering van zijn derde opeenvolgende mandaat tot 2025.

Polycaro kon het programma inkijken en licht een tipje van de sluier. We vernamen dat er een update van de Europese plaatsingsrichtlijnen voor dunne keramische supergrote tegels op het programma staat. Die zullen dit jaar voorgesteld worden op de tegelbeurs KERAMIKO in Wenen. Daarnaast zal het opleidingscenter van het EUF onder de naam EITA zijn vaste stek krijgen in Sassuolo (Modena), het centrum van de keramische tegelproductie.

With an eye always oriented towards the future

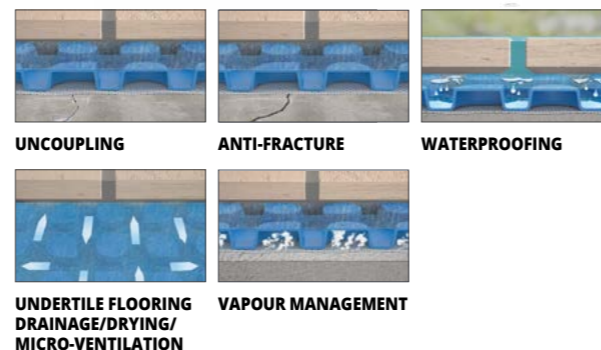
Discover Prodeso Drain!!
With its essential draining/
waterproofing function guaranteed
by the most advanced system in the
world.

PATENTED

5 LAYERS MEMBRANE

PRODESODRAIN SYSTEM

PRODESODRAIN 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



PRIMUS

ONBEPERKT PRODUCEREN

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

Ook verkrijgbaar met SERVOTRON:
meer dan 25 % energiebesparing



Primus 402

Pieterman 
GLAS- EN STEENTECHNIEK

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

INTERMAC

PARTNER CONTENT CODEX



Ontmoetingen in Kloosterkapel op met codex gerenoveerde vloer

Waar vroeger enkel nonnen over de vloer kwamen is de oude Kloosterkapel Sint-Jozef Lembeke in Kaprijke tegenwoordig een fijne plek voor ontmoeting en verenigingsleven. Pollentia uit Lierde ging aan de slag met klassieke tegels om een eeuwenoud motief nieuw leven in te blazen. Een ideale job voor codex Power CX 16, onze flexibele dun- en middenbedmortel.

Tekst & foto's: codex

De renovatie kaderde in de omvorming van de gehele site van het oud klooster. Het oude klooster maakt plaats voor een eigentijdse uitbreiding van de bestaande welzijnscampus waar nu al onder andere het woonzorgcentrum deel van uitmaakt. De Kloosterkapel werd echter behouden en kreeg een nieuwe functie als ontmoetingsruimte omdat de inwoners en verenigingen van Lembeke reeds lange tijd vragende partij waren voor meer infrastructuur voor ontmoeting en verenigingsleven.

Pollentia, totaalaannemer en partner op maat

Pollentia ontstond tien jaar geleden uit passie voor het afwerken van (ver)bouwprojecten. Hun multidisciplinair team neemt alle werkzaamheden, administratie en coördinatie uit handen van hun klanten en ze gidsen hen doorheen hun bouwtraject van A tot Z. Ze maken het verschil met hun oog voor detail, flexibiliteit en de nodige knowhow. Dit doen ze uit naam van hun moederbedrijf Baiardo dat als hoofdkantoor het zakelijke en relationele deel op zich neemt. Zo kwamen ze in contact met Peter Thomas, technisch-commercieel adviseur codex. Voor de renovatie van de Kloosterkapel in Kaprijke, adviseerde Peter Thomas om de tegels te plaatsen op deze voormalige heilige grond met de flex dun- en middenbedmortel, codex Power CX 16.

Verwijderen van de bestaande ondergrond

Bij de start van het project werd eerst de bestaande ondergrond verwijderd gezien een stabiele ondergrond essentieel is. Door de ouderdom van de cementtegels konden deze niet meer gebruikt worden. Alles werd dus verwijderd, er werd PUR-isolatie gespoten, daarna vloerverwarming geplaatst en tot slot een gloednieuwe chape. Een prima ondergrond om het klassieke tegelsysteem op te plaatsen.

codex Power CX 16 flexibele dun- en middenbedmortel

Om de tegels te leggen, werd codex Power CX 16 ingeschakeld. Na vermenging met koud, zuiver water ontstaat een fijnkorrelige, smeuge, stabiele en onmiddellijk verwerkbare legmortel met zeer goede verwerkingseigenschappen en een lange correctietijd. In dit geval ideaal om de plaatsers meer tijd te geven om het 200 m² grote patroon in de juiste volgorde te plaatsen. Omdat de mortel zo standvast is, kan hij ook gebruikt worden voor wandbekledingen in woon-, project- en industriebereik. Daarnaast is codex power CX 16 ook geschikt voor het egaliseren van kleine oneffenheden in de ondergrond tot een dikte van 20 mm. Hij kan binnen én buiten gebruikt worden en kan betreden en gevoegd worden na 24 uur.

Multifunctionele ontmoetingsruimte

'Dit is een zeer mooi project dat we met codex Power CX 16 konden verwezenlijken', zegt een enthousiaste Peter Thomas. Dankzij de renovatie van de Kloosterkapel kunnen bewoners nu genieten van een eigentijdse ontmoetingsruimte die dankzij Pollentia en codex weer nieuw leven werd ingeblazen!

codex

codex | Een merk van UZIN UTZ België
Poortakkerstraat 37/0102
9051 Gent
België

+32 (0)9 222 58 48
be@uzin-utz.com
be.codex-x.com

Vlaamse Confederatie Bouw zeer tevreden over vrijmaken van 1 miljard voor renovatie

De Vlaamse regering geeft tijdens deze legislatuur nog 1 miljard uit aan renovatieleningen en -premies. De Vlaamse Confederatie Bouw (VCB) is verheugd met de gerichte ondersteuning die de Vlaamse regering geeft aan de energetische renovatie. Deze houdt zowel een belangrijke administratieve vereenvoudiging in, zoals het eengemaakt aanvraagloket MijnVerbouwPremie, als een geheel pakket aan gerichte en coherente maatregelen. “De energetische renovatie die leidt tot een E-peil van minstens D binnen de vijf jaar na overdracht van een woning betekent een efficiënte ondersteuning van de renovatiemarkt”, weet Marc Dillen, Directeur-generaal van de VCB.

Tekst: Confederatie Bouw



De sector verwacht dat deze combinatie van maatregelen geleidelijk aan tot een sterke stijging van de energetische renovatie-activiteit zal leiden, en dat de capaciteit daardoor ook geleidelijk kan worden opgebouwd. Dat is ook nodig: om alle woningen volgens de standaard van 2050 te renoveren, moet het renovatieritme verdrievoudigd worden in Vlaanderen.

Verplicht renoveren bij overdracht

De VCB verwacht veel van de maatregel dat vanaf volgend jaar de nieuwe eigenaar binnen de vijf jaar zijn woning energetisch zal moeten renoveren tot niveau D. De toename van de energetische renovatie-activiteit zal daardoor substantieel toenemen, maar dat zal geleidelijk aan gebeuren naarmate er overdrachten zijn van woningen en naarmate de periode van vijf jaar zal verstrijken. “We verwachten wel dat de meeste gezinnen geen

vijf jaar zullen wachten om hun aangekochte woning energetisch te renoveren, aldus Marc Dillen.

Bouwbedrijven moeten draagwijdte kennen

De administratieve vereenvoudiging bij het aanvragen van premies, het eengemaakt aanvraagloket voor alle premies, zal volgens de VCB ook een schot in de roos zijn. De Vlaamse bouwfederatie zal dit systeem ook bij de bouwbedrijven bekend maken, en samen met hun een monitoring doen van de snelheid waarmee de particulieren hierop zullen inspelen. “Ook over alle andere aspecten van het Vlaams renovatiebeleid, dat terecht ambitieus is, zullen we onze leden informeren, zodat zij onder meer de draagwijdte kennen van de voorziene premies”, zegt de Directeur-generaal van de VCB.

Tegels, een aparte en duurzame gevelbekleding

Zowel bij nieuwbouw als bij renovatie wordt tegenwoordig vaak geopteerd voor een gevelopbouw met isolatie via de buitenzijde van een gebouw. Het verlijmen van tegels op de isolatielaag, is dan ook in volle evolutie. Het levert niet alleen een aparte gevellook op, maar ook technische en energetische voordelen.

Tekst & foto's: Weber Belgium

Om het risico op loskomen en vallen van de tegels te vermijden, is het belangrijk om de juiste werkwijze en geschikte producten toe te passen.

Verlijmen

Een goede verlijming start met een goed voorbereide ondergrond: een droge ondergrond (met een maximum vochtpercentage van 1,5) die voldoende vlak is. De minimum hechtsterkte-prestatie op de bouwplaats is bepaald op 0,8 N/mm². Dit betekent dat de lijmkeuze een grote rol speelt en dubbele verlijming om 100% lijmoverdracht te garanderen. Ook andere punten, zoals de ‘open tijd’ van de kleefmortel (bij lijm die te lang ‘open’ staat, kan velvorming op de lijmrillen ontstaan, waardoor onthechting kan ontstaan), moeten extra aandacht krijgen, te meer omdat de gevolgen van onthechting groot kunnen zijn. Ook de prestaties van de harde bekleding (bv. vorstbestendigheid) mag niet uit het oog verloren worden. Het is sterk aangeraden om tegels te gebruiken met een minimale lichtreflectiewaarde (LRV-waarde) van 20%, een vochtopname aan de bovenzijde kleiner dan 0,05% en aan

de onderzijde kleiner of gelijk aan 0,3%. Het maximum tegelmaat op een gevelisolatiesysteem is 30 cm x 40 cm om de dampopenheid van het systeem te kunnen garanderen. Op andere ondergronden, waar de dampopenheid geen rol speelt, is het maximum formaat 60 cm x 60 cm. Het gewicht van de tegels mag nooit 60 kg/m² overschrijden.

Bij het bekleden van de gevel dient altijd aandachtig gekeken te worden naar de constructievoegen, die van de ondergrond overgenomen moeten worden, en de verdelingsvoegen om de oppervlakte te beperken tot 9 m² (3 m x 3 m). De opvulling van deze voegen gebeurt met specifieke profielen of d.m.v. opkitten. De tegels kunnen in elk mogelijk verband geplaatst worden en in een combinatie van verschillende groottes worden toegepast.

Voegen

In verband met de waterdampdoorlaatbaarheid van het buitengevelisolatie systeem, dient het totale voegoppervlak tenminste 7 tot 10% van het totale betegelde oppervlak te bedragen.

Gezien de voegen onderhevig zullen zijn aan zware fysieke en mechanische belasting, moet ook hierbij een weloverwogen productkeuze gemaakt worden. Om een duurzaam resultaat te bekomen, dienen de uitzet- en verdelingsvoegen gerespecteerd te worden en alle tegelranden van de laatste rij beschermd met rand- en hoekprofielen.

Project Koningshooikt
Tegels 10 x 30 cm



Weber Belgium
Oostvaardijk 10
1850 Grimbergen
België

+32 (0)2 254 78 54
communication@weber-belgium.be
www.be.weber

Aquamaster EVO, het universele waterdichtingsmiddel onder tegels

Litokol, het bedrijf dat gespecialiseerd is in de productie van lijmen, mortelvoegen en materialen voor constructie en interieurdecoratie, introduceert Aquamaster EVO, de beschermende barrière voor het waterdicht maken van zwembaden, terrassen en alle natte binnen- en buitenruimtes. Tekst & foto's: Litokol

Het is van essentieel belang om zwembaden en baden in het algemeen, die vaak van gewapend beton zijn gemaakt waterdicht te maken, zodat de structuren goed op elkaar aangesloten blijven en optimaal blijven functioneren. Om zwembaden met mozaïek of keramiek te realiseren is het van fundamenteel belang dat ze waterdicht zijn. Daarom dienen er speciale producten met zeer specifieke eigenschappen te worden gebruikt.

Litokol heeft hiervoor een product met heel veel voordelen: Aquamaster EVO is een vezelversterkt membraan om alle natte binnen- en buitenruimtes, waaronder badkamers,

douchecabines, wellness- en bubbelbaden, balkons en terrassen waterdicht te maken alvorens ze te bekleden met keramische tegels, mozaïek of natuursteen.

Aquamaster is een van de verschillende technische oplossingen van Litokol S.p.A. om zwembaden van gewapend beton waterdicht te maken, voordat er keramische materialen of glazen en keramische mozaïeken in worden aangebracht. De enorme elasticiteit van Aquamaster EVO biedt het grote voordeel dat er bij het waterdicht maken geen wapeningsnet of afdichtingsstrips of -tapes nodig zijn om de omtrek en de hoeken te verstevigen.

Aquamaster EVO kent geen architectonische beperkingen en is zeer innovatief. Het kan zowel in concave als in convexe vormen worden toegepast, zoals in bassins of terrassen met zijanten die niet kaarsrecht zijn. Aquamaster EVO is gemaakt op basis van synthetische harsen in waterige dispersie, zonder oplosmiddelen, heeft een zeer lage uitstoot van vluchtige organische stoffen (VOC) en is voordelig dankzij de snelle toepassingscycli.



Scan en lees meer

Scan de QR code om het volledige artikel online te lezen en meer foto's te bekijken.



© Litokol - Om zwembaden met mozaïek of keramiek te realiseren is het van fundamenteel belang dat ze waterdicht zijn. Litokol heeft hiervoor een product met heel wat voordelen.

Relax met Aquamaster EVO

Aquamaster EVO is het ultieme vloeibare **waterdichtmakende membraan**. Versterkt met vezels, maximale elasticiteit en weerstand, zelfs bij zeer lage temperaturen.



READY TO USE

Mono-component klaar voor gebruik



Er kan al na **24 uur** op verlijmd worden. Geschikt voor het werken op bestaande tegels.



Geen afdichtstrips nodig

talloze toepassingen: vloeren en wanden, zowel binnen als buiten.



Vloerverwarming



terrassen en balkonnen



fontein



wellnesscentra



industriële vloeren



zwembaden



vochtige omgevingen



Made In Italy

Met heel lage VOC-emissie, zoals voorzien door de GEV-Emicode en de Franse richtlijnen.

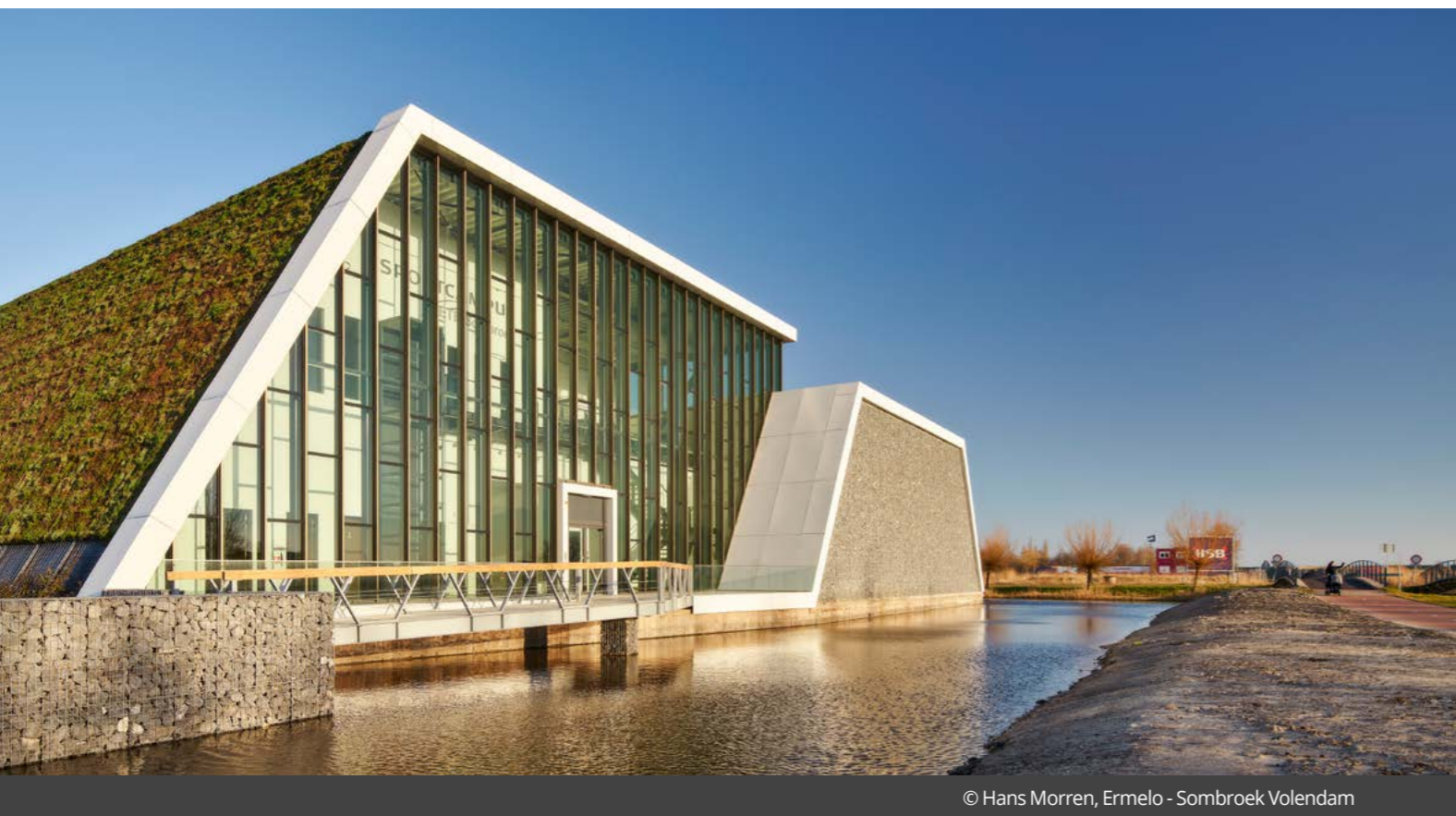


LITOKOL
HI-PERFORMANCE BUILDING PRODUCTS

www.litokol.it



Een gebouw dat staat als een dijk: de Sportcampus ETB Cas Sombroek



© Hans Morren, Ermelo - Sombroek Volendam

De Sportcampus ETB Cas Sombroek, gelegen in de gemeente Edam-Volendam, is zowel een architectonische hoogstand voor de regionale sport als gericht op de toekomst door zijn CO₂-neutraliteit en zijn regeneratieve energiegebruik. Tegelproducent RAKO leverde voor dit voorbeeldproject van de regio tegels uit de serie Color One, serie Block in de kleur zwart en de serie Kaamos voor zowel binnen als buiten.

Tekst: RAKO – Foto's: Hans Morren, Ermelo



© Hans Morren, Ermelo



© Hans Morren, Ermelo



© Hans Morren, Ermelo

Kuiper Steur Architecten in Nederland had in september 2017 de inschrijving voor de Sportcampus ETB Cas Sombroek gewonnen. Zodra de projectplanning gemaakt was en de bouwvergunning in november 2020 was afgegeven, is men met de grondwerkzaamheden aangevangen. De op betonpalen gefundeerde Sportcampus ligt krap 200 meter van het Markermeer in Volendam. Het multifunctionele project biedt onderdak aan een turnhal, een gymzaal, twee danszalen, een yogaruimte en een Budo, een hal voor judo, jiu-jitsu en andere krijgskunsten. De reden voor deze buitenproportionele investering in deze nieuwbouw van de gemeente Edam-Volendam is om de plaatselijke verenigingen en atleten nog beter te faciliteren. In het nieuwe sportcomplex trainen namelijk zowel nationale topatleten als minder validen sporters.

In architectonisch opzicht is het voor kort ingewijde multi-functionele gebouw een belangrijke uitbreiding voor het hele dorp: De architectuur gaat op in de omgeving door haar ligging aan het IJsselmeer en zal net als de dijken weer, wind en de overige krachten van de natuur doorstaan. Benoemenswaardig is in deze context ook het uitgekende energetische en ecologische concept dat door nauwe samenwerking tussen de architect en bouwspecialisten is ontstaan. Het sportcomplex is CO₂-neutraal ontwikkelt en voorzien van warmtepompen, zonnepanelen, vegetatiedak (waterberging), herbruikbare, onderhoudsarme, milieuvriendelijke en, na gebruik, demontabele systemen.

Voor het gehele gebouw heeft Kuiper Steur Architecten RAKO-tegels van de fabrikant LASSELSBERGER toegepast. Met de serie Color One is zowel op de wanden van de kleed- en doucheruimten als op de wanden van de toiletten een accent aangebracht in de kleuren groen-rood en oranje-blauw. Daarachter schuilt een weloverwogen kleurconcept, dat voortkomt uit de presentatie van de wapenkleuren van de deelgemeenten Edam (groen en rood), Volendam (oranje) en Zeevang (blauw). Op de vloeren van de douches, kleedruimten en toiletten zijn onverglaasde

vloertegels uit de serie Block in de kleur zwart toegepast, die met hun terughoudende graniet-uitstraling de vereiste antislip-waarde van R10 voor schoenen en B voor blote voeten biedt.

Het architectonisch concept voorziet in een nauwe relatie tussen de binnen- en buitenzijde. Het grondvlak dat het sportcomplex overdekt, laat de natuur en architectuur letterlijk in elkaar overgaan. Het vervolg van de doorlopende verbinding tussen de natuur uit de nabije omgeving en de architectuur van het gebouw zet zich voort in de royaal van glas voorziene entree. De architecten van Kuiper Steur ontwierpen de vloer in zijn geheel met de lichtste kleur (ivoor) uit de RAKO Outdoor serie Kaamos in de afmeting 60x60 cm met antislip-waarde R11 voor schoenen en B voor blote voeten.

Dezelfde hooggesinterde, onverglaasde vloertegelserie met haar licht gestructureerde, aange-naamde oppervlakte, is zowel voor de entree buiten als de hal binnen toegepast. Zij het aan de binnenzijde van het gebouw de vloertegel is aangepast van 2 cm dikte naar 1 cm en de antislip-waarde van R11/ B is aangepast naar R10 voor schoenen en B voor blote voeten. Hiermee versmelten beide gedeelten optisch met elkaar tot één overlopend geheel en gaan naadloos in elkaar over – een creatieve truck, die de buitengewoon vloeiende ruimtelijke indruk tussen het bordes en de entree van de sportcampus aanvullend versterkt.

Interview Jack Steur, Partner en Architect van Kuiper Steur Architecten

Waarom hebben ze voor RAKO-producten gekozen?

Jack Steur: Het zoeken naar producten met de juiste verhouding tot prijs & kwaliteit bracht ons bij de wand- en vloerelementen van RAKO. We hadden een leverancier nodig waarop we konden vertrouwen om ervoor te zorgen dat we ons materiaal op tijd zouden ontvangen, zelfs in de hectische situatie van vandaag.

Hoe konden de RAKO-tegels het architecturale en interieurconcept overbrengen en vertalen?

Jack Steur: We wilden nationale en internationale atleten laten zien, bezoeken en wedstrijden op ons terrein, door ons ontwerp en kleuren, gebruikt in welk deel van Nederland ze zijn door onze gemeenschapskleuren te gebruiken op de muren van onze kleedkamers, toiletten en douches. Voor de vloeren van het interieur is het belangrijk om het exacte juiste niveau van antislip te hebben, zodat het veilig kan lopen op een mogelijk natte vloer, hetzij met schoenen of op blote voeten, terwijl het nog steeds gemakkelijk te onderhouden blijft. We konden exact hetzelfde ontwerp gebruiken met een hogere antislipsnelheid op het buitengedeelte van het gebouw bij de ingang, door een 2 cm dik vloertegel op tegel dragers te gebruiken.

Wat zijn de bijzondere kwaliteiten in het project?

Jack Steur: De bijzondere kwaliteiten in dit project zijn veelal het gebruik van de beste duurzame materialen die op de markt verkrijgbaar zijn. Hiermee zijn wij als architecten in staat om een multifunctioneel gebouw te ontwerpen waar wedstrijden en trainingen zoals gymnastiek, vechtsporten en dans kunnen worden gehouden voor professionals, amateurs en gehandicapte sporters.

Contact opnemen kan via www.rako.eu



Scan en ontdek meer

Bekijk het video-interview met Jack Steur

Baldocer Cerámica geeft warmte aan ruimtes

De cover van Polycaro 79 wordt gesierd door een unieke collectie keramische tegels met betonlook die zelfs aan de meest gesofisticeerde smaken en wensen kan voldoen. Een korte introductie in de 'Asphalt'-reeks van het Spaanse tegelmerk Baldocer Cerámica.

Tekst: Tyles – Foto's: Baldocer

De naam zegt het zelf: Asphalt is een collectie keramische tegels met betonlook. De collectie geeft warmte en continuïteit aan ruimtes, zowel binnen als buiten. De vloertegels zijn ontworpen in verschillende formaten, steeds met dezelfde structuur.

De samenstelling staat het toe om verschillende zones met elkaar te verenigen alsof het

verlengingen zijn van de woonkamer, keuken, badkamer of terras.

De Asphalt reeks is zeer volledig. Dit betekent dat:

- Ze verkrijgbaar zijn in alle populaire formaten 60x60 (budget optie), 80x80 en 120x120
- Een matte afwerking mogelijk is
- Er een volledig aanbod is in de 3 collecties Indoor – Outdoor – Superlarge

- Zowel vloer en wandtegels beschikbaar zijn
- 4 kleuren mogelijk zijn: Fume, Grit, Mud en Off White

Meer informatie over de Asphalt reeks? Neem contact op met groothandel Tyles via www.tyles.be



Beltrami en Brachot Surfaces verenigd onder de naam Brachot

Brachot staat in de sector gekend als groothandel en producent in natuursteen en samengestelde materialen (keramiek, kwarts- en marmercomposiet en terrazzo). Het familiebedrijf uit Deinze startte in 1901 en groeide uit tot een internationale speler. Zo nam het in 2017 Beltrami over. Vandaag gaat de verticale integratiestrategie van Brachot nog een stap verder: Beltrami en Brachot Surfaces worden eengemaakt onder de naam Brachot. Tekst & foto's: Brachot

De voorbije jaren kende Brachot een stevige expansie. Het bedrijf met hoofdzetel in Deinze kocht wereldwijd 20 natuursteengroeves, richtte 7 productiesites en 14 distributiecentra op en opende onder andere eigen vestigingen in het Italiaanse Verona en 3 vestigingen in Polen. Zo breidde het bedrijf haar netwerk, kennis en expertise verder uit.

Dankzij deze doorgedreven verticale integratie met de Brachot Family Members kunnen klanten bij Brachot terecht voor de aankoop van een uitgebreid gamma aan blokken, platen en tegels. Vanaf 1 oktober 2022 verenigen Family Members Beltrami en Brachot Surfaces onder de naam Brachot. In België zijn er dan drie Brachot-sites voor natuursteen en samengestelde materialen, elk met hun eigen specialisatie.

Duidelijke segmentering

Zo zal het huidige Beltrami in Harelbeke vanaf 1 oktober **Brachot Harelbeke** heten. De

specialisatie in tegels en afwerkingen in natuursteen en samengestelde materialen voor binnen en buiten blijft onveranderd. In het nieuwe keramische tegeltoonpark kan je sinds kort ook terecht voor een kennismaking met het uitgebreide gamma Uniceramica.

Het Beltrami-depot in Brugge wordt **Brachot Brugge**, met haar specialisatie in duurzame bestratingsmaterialen. In het vernieuwde toonpark zijn nog meer materialen uit de eigen groeves te zien, samen met materialen uit groeves in Europa en wereldwijd. Brachot Brugge streeft ernaar het Belgisch kenniscentrum voor openbare werken te zijn.

De derde Brachot-site in België, **Brachot Deinze**, blijft gespecialiseerd in een ruim aanbod aan kwalitatief plaatmateriaal uit natuursteen en samengestelde materialen, te bezichtigen in de Stone Gallery.



Scan en ontdek meer



Scan de QR code om het volledige artikel online te lezen.

Blauwdruk voor fiscale hervorming anno 2022

Recent werd door Vincent Van Peteghem, de Vice-eersteminister en minister van Financiën, een nota voorgesteld waarin een aanzet gegeven wordt voor de grote fiscale hervorming waarvan reeds jaren sprake. Deze nota werd in opdracht van Minister Van Peteghem voorbereid door een werkgroep onder leiding van professor fiscaal recht, Mark Delanote.

Tekst: Mon3aan – Foto's: Polycaro

Van belasting op arbeid ...

Met de aangekondigde hervorming wil de regering het zwaartepunt van de Belgische fiscaliteit verleggen van belasting op arbeid naar belasting op vermogen. Bedoeling is om de lagere belastingontvangsten te compenseren door enerzijds het afschaffen van een heleboel aftrekmaatregelen en anderzijds de belasting op vermogenswinsten te veralgemenen.

Bij de meest in het oog springende maatregelen valt dadelijk het voorstel op om de belastingvrije schijf op te trekken van 9.270 euro naar 13.390 euro, wat het niveau van het leefloon is van een alleenstaande.

Daarnaast is er tevens het voorstel om de belastingtarieven te verlagen en de belastingschijven te hervormen. De bestaande tarieven van 40%, 45% en 50% wil de Minister laten dalen naar respectievelijk 35%, 40% en 45%. Het tarief van 50% zou slechts van toepassing worden voor inkomsten vanaf 84.740 euro.

Naast het verlagen van het tarief van de vennootschapsbelasting voor kmo's van 20% naar 15% zou de belastingschijf bij de vennootschappen die hier onder vallen stijgen van 100.000 euro naar 200.000 euro zodat meer vennootschappen hiervan gebruik kunnen maken. De minimumbezoldiging voor de bedrijfsleiders zou in dit kader ook geïndexeerd worden.

Bij de algemeen ingeburgerde alternatieve verloningsvormen onder de vorm van allerhande cheques streeft de Minister naar het elimineren van eco-, sport- en cultuurcheques en zouden enkel nog de maaltijdcheques mogen blijven bestaan. Ook de cafetaria- en optieplannen komen in het vizier van de hervorming door het belasting van de voordelen aan de werkelijke waarde.

... naar belasting op vermogen

Naast de hervorming van de belasting op werken wenst de Minister ook de fiscaliteit op vermogen aan te pakken.

In het voorstel wordt de roerende voorheffing op o.a. interesten en dividenden van 30% naar 25% gebracht, met daarenboven een

algemene vrijstelling van 6.000 euro voor inkomsten uit vermogen.

Anderzijds zouden gerealiseerde meerwaarden op aandelen, obligaties en andere financiële producten belast worden aan 15%.

Wat betreft het onroerend vermogen stelt de nota voor om de federale belastingvermindering voor de niet-eigen woning gefaseerd af te schaffen.

Daarnaast zouden de werkelijke huurinkomsten worden belast aan 25% waarbij een jaarlijks aangepast "vermoed rendement" als minimale belastbare grondslag zou genomen worden.

De verhuurders zouden kunnen gebruik maken van een forfaitaire onkostenaftrek van 30% van de werkelijke huurinkomsten, maar

wie meer kosten maakt zou tevens de kans krijgen om zijn werkelijke kosten te bewijzen. Hiermee wil de Minister eigenaars aanzetten om hun woningen versneld te renoveren en zo de energiefactuur in het algemeen te doen dalen. Volgens de nota zou de combinatie van het tarief van 25% een eenvoudige forfaitaire kostenaftrek van 30% (of de hogere effectieve kosten) en de reeds hoger vermelde vrijstelling van 6.000 euro er voor zorgen dat de kleine investeerder niet worden geraakt.

Ook bij de verkoop van onroerende goederen en de eventuele realisatie van een meerwaarde zou een nieuwe meerwaardebelasting geheven worden. Bij de realisatie van een meerwaarde op de verkoop van een niet-eigen woning stelt de nota een meerwaardebelasting voor aan een tarief van 15%.

BTW

Er is in de nota eveneens sprake van een bijkomende belasting op consumptie, meer bepaald



zouden de btw-tarieven van 6% en 12% worden geharmoniseerd in een nieuw btw-tarief van 9%. Naast de permanente verlaging van het btw-tarief op elektriciteit wenst Minister ook het btw-tarief op groenten en fruit, geneesmiddelen, luiers en andere producten voor intieme hygiënische bescherming evenals het tarief op door de overheid georganiseerd of gesubsidieerd personenvervoer te verminderen naar 0%.

Last but not least houdt de nota ook de deur open voor de invoering van een CO2-heffing, een kerosinetaks en een btw-heffing op vliegtuigtickets om de financiering rond te krijgen. Met deze nota wenst de Minister het debat te starten over de grote fiscale hervorming waarvan reeds jaren sprake is. Dat de nota tevens melding maakt dat ze een blauwdruk is van hoe onze fiscaliteit er binnen dit en tien jaar zou moeten uitzien toont aan dat alle betrokkenen er zich waarschijnlijk bewust van zijn dat hier nog heel veel inkt zal over vloeien ... Wordt dus zeker en vast nog vervolgd ...

Vanhulle
TEGELS & PARKET

Geluk begint bij de perfecte tegels!

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

Waterbehandelingsinstallatie VFP/ VFB - Basissysteem met hoge opruimprestatie

VFP opruimer met schuine lamellen met kamerfilterpers

VFB opruimer met schuine lamellen met Big-Bag station

VFP/ VFB opruimer met schuine lamellen
Kamerfilterpers of Big-Bag station
Siemens PLC besturing

MARMO+MAC 27/30 SEPT 2022
Verona, Italy
Verona - Italien | 27. - 30. 09. 2022 | Hall 5 - Stand B4

ECS EICH ECS Eich GmbH
Zur Donnheck 10 (Industrial Area East)
D-35764 Sinn
Tel.: +49 (0) 2772-57250
info@ecs-eich.com · www.ecs-eich.com

ACTUA SECTOR

Vooruitzichten bouwsector ogen goed in 2022, 2023 en 2024 dankzij Europees relancegeld en heropbouw na overstromingen

De bouw in het algemeen zou dit jaar met 2,6% groeien, zo blijkt uit een studie van de Confederatie Bouw. Vooral de renovatiesector en de burgerlijke bouwkunde scoren daarbij het best. Nieuwbouw krijgt het daarentegen moeilijker.

Tekst: Confederatie Bouw

De bouw in het algemeen zou dit jaar met 2,6% groeien, zo blijkt uit een studie van de Confederatie Bouw. Ook in 2023 (+2,3%) en in 2024 (+2,2%) zal er wellicht sprake zijn van een mooie groei in de sector, parallel aan de economische groei. Vooral de renovatiesector en de burgerlijke bouwkunde scoren daarbij het best. Nieuwbouw krijgt het daarentegen moeilijker. Het Europees relancegeld en de heropbouw in Wallonië na de overstromingen van juli 2021 zorgen daar in hoofdzaak voor. Ondanks het effect van de oorlog in Oekraïne op de Belgische economie, behoudt deze voorlopig mooie groeiperspectieven (+2 procent). Dat is ook het geval voor de bouw, die de koers van de economische groei in ons land lijkt te volgen, en dat ondanks de problematiek van de fel gestegen materialenprijzen (de totale bouw prijs zou in 2022 stijgen met 10 procent), de toegenomen levertermijnen en het tekort aan arbeidskrachten. De bouw zal in 2022 wellicht

groeicijfers van meer dan 2 procent kunnen voorleggen en dat geldt hopelijk ook voor de komende jaren. Dat de bouw het normaal gezien toch goed zal blijven doen, heeft te maken met verschillende externe factoren. Zo zijn er de relanceplannen voor 5,2 miljard aan bouwwerken voor de periode 2021-2026, waarvan het meeste besteed zal worden in 2023, 2024 en 2025. Ook de heropbouw na de overstromingen in Wallonië wordt geraamd op 2,6 miljard voor de bouw en die som komt bovenop de relanceplannen. De grootste sommen hiervoor zullen worden besteed in 2022, 2023 en 2024. De verwerving van een nieuwe of te renoveren woning krijgt het moeilijker door de gestegen kostprijs en de oplopende rente. De (on) betaalbaarheid van woningen vormt dus wel een significant neerwaarts risico de komende jaren. Niko Demeester, CEO van de Confederatie Bouw: "De hoge energieprijzen hebben één voordeel: mensen gaan terecht op zoek naar alternatieve

Ondanks de problematiek van de fel gestegen materialenprijzen en het tekort aan arbeidskrachten, ogen de vooruitzichten dus toch al bij al goed

Niko Demeester, Topman van de Confederatie Bouw

energiebronnen die hen minder treffen in de portefeuille, zoals zonnepanelen, warmtepompen, extra isolatie. Dat is niet alleen goed voor het klimaat (minder fossiele brandstoffenconsumptie), maar ook voor de bouwsector die zo extra opdrachten krijgt. Het aantal renovaties moet maal drie à vier om de klimaatdoelstellingen in 2050 te halen. 85% van de woningen beantwoordt nu niet aan de energienormen. Er zal een mix van maatregelen nodig zijn met premies en fiscale incentives, beleid dat aanspoort om energetisch te renoveren." Ook onze publieke infrastructuur heeft een grondige opknappbeurt nodig. Onze scholen, ziekenhuizen, rusthuizen, autowegen, waterwegen, spoorwegen,... ze zijn dikwijls sterk verouderd en staan groei in de weg.. "De overheidsinvesteringen, nu gemiddeld 2,5% van het BBP, moeten daarom verdubbelen tegen 2030. De EU heeft daarvoor veel geld ter beschikking gesteld, het is nu aan de lokale, regionale en federale overheden om dat geld snel en slim te investeren in allerlei infrastructuur", benadrukt Demeester.



PCI
Für Bau-Profis

OP ALLE SITUATIES VOORBEREID

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

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

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

www.pci-afbouw.nl

A brand of MBO GROUP

green Lithofin

Milieubewust en duurzaam reinigen.

Vegan
100% gerecycleerde PE-flessen
Werkstoffen op planten-basis
Vrij van microplastics

EUROSIL B.V.B.A. • Heirbaan 50 • B-2640 Mortsel
(B) Tel. 0800 90 092 • (NL) Tel. 0800 022 7245
www.lithofin.be

Flirten met toleranties is geen direct teken van vakmanschap

Tekst & foto's: Peter Goegebeur

Het komt nog te vaak voor dat een klant niet tevreden is met het eindresultaat van een afgewerkte vloer of wand. Onregelmatige ondergronden, storende niveauverschillen en onaanvaardbare voegafwerking of holle klanken onder tegels komen nog te frequent voor. Polycaro ging een kijkje nemen in een woning in het Limburgse, waar de bouwheer verschillende opmerkingen formuleerde op de uitgevoerde tegelwerken in 4 ruimtes van de woning.

Situatie en oorzaak van de expertise

Kort na de plaatsing van het tegelwerk hoorde de vrouw des huizes enkele holle klanken bij het belopen van de vloer met hakken, enkele beschadigde tegels, hier en daar kleine barstjes langsheen de tegelvoegen, en ook in de badkamer klonken bepaalde wandtegels hol. De algemene afwerking liet zowat overal te wensen over. Ook vonden de eigenaars dat de betonplaat waar het aanpalende terras in tegels diende gelegd te worden zeer vuil was en er bleef steeds een grote plas water staan na een regenbui.

Kortom, 4 zones waarvoor de bouwheer de aannemer in gebreke wilde stellen. Maar nadat die zijn kat bleef sturen om bepaalde zaken op te lossen, namen de eigenaars een gespecialiseerd expert 'Ruwbouw Afwerking' onder de arm om te kijken of er werkelijk technische fouten werden gemaakt.

Omdat er geen consensus bereikt kon worden met de aannemer, werd aan de expert gevraagd om een verslag op te stellen, wat zou kunnen leiden tot een gerechtelijke expertise. Maar eerst de minnelijke expertise.

Resultaat minnelijke expertise

De inhoud van het rapport van de deskundige was als volgt:

GELIJKVLOERS

Na de vraag of de vloerverwarming werd opgestart vooraleer de tegels geplaatst werden, ging de specialist over tot technisch onderzoek.

Een opsomming van de gebreken op het gelijkvloers:

- 1 Hier en daar wordt in de leefruimte een holle klank onder de vloertegels waargenomen
- 2 In deze zones degraderen ook sommige cementgebonden tegelvoegen, die trouwens niet altijd gelijkmatig breed zijn
- 3 Enkele tegels in de living vertonen een kleine krater die opgevuld is met voegspecie
- 4 Een paar ingesneden tegels zijn gebarsten in de hoeken. Ook daar zijn ter hoogte van de scheurvorming holle klanken hoorbaar tijdens de kloptesten
- 5 Her en der worden er niveauverschillen gemeten tussen de aanliggende tegels onderling
- 6 Merkwaardig genoeg zijn er nergens bewegingsvoegen aanwezig. Een lichte opwelling in het midden van de woonplaats wijst er op dat het tegelwerk onder spanning staat
- 7 Vreemd genoeg kitte de tegelzetter alle plinten aan de bovenkant op, niet aan de onderkant met de aansluiting van de vloer waar dit wel gebruikelijk is. Het opkitten aan de bovenkant van de plinten dient meestal

te gebeuren door de schilder of behanger, na het aanbrengen van de eindlaag.

De resultaten van het rapport over de andere zones (de trap, de bovenverdieping en het terras) en de conclusie alsook de herstel-mogelijkheden die de expert voorstelt, lees je op polycaro.be. Scan de QR code linksomeraan deze pagina om rechtstreeks naar het artikel te gaan.



De oplossing ontdekken?

Scan de QR code met jouw gsm en lees het verslag van de expertise en de oplossing die de expert voorstelt.



CNC MACHINES FOR EVERY TYPE OF PROCESSING

CUTTING / INLAYING / PROFILES / MILLING / POLISHING / ENGRAVING

- CNC machining center
- High productivity
- Up to 7 interpolating axes
- Customized software



YOU CAN FIND US AT MARMOMACC 2022
HALL 2 BOOTH B5

Dealer
Benelux



www.projectburo.be
exclusieve machines
e-mail: info@projectburo.be
tel: +32 (0) 3 603 67 28
mob: +32 (0) 495 340 330
b-2990 wuustwezel - tredobaan 825

4.0
INDUSTRY READY



OMAG SPA
Zanica (Bg) - Italy
www.omagspa.it

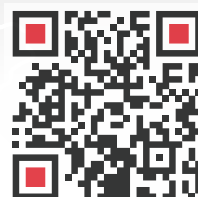
Hoogkwalitatieve producten en innovatieve systeemoplossingen voor de professionele vloerder



Opening **6e Filiaal Technicel** Gent

- ✓ ontdek de systeemoplossingen in de demoruimte
- ✓ 24/7 afhaalsas: vraag uw toegangsbadge
- ✓ persoonlijk technisch advies voor uw werf

Schrijf je nu in
voor de feestelijke
opening op 30/9



Technicel[®]

Technicel Gent - Industrieweg 18A/001 (Unit 5) - 9032 Wondelgem
www.technicel.com