

Polycaro

Magazine voor de sector van natuursteen, composiet en keramiek

Editie 81
Maart 2023
Afgiftekantoor
Gent X
P309201



TYLES

Terratinta Lagom Moodboard
Meer op pagina 55

Ultralite

Innovatieve, lichtgewicht cementlijmen

- Ideaal voor **alle soorten keramische, mozaïek, natuursteen en dunne porseleintegels**

ENKEL VOORDELEN VOOR DE PROFESSIONAL

- **Eenvoudig** aan te brengen
- **Lichtere** zakken (15 kg) met een **praktisch handvat**
- **Minder vermoeiend** werk
- Tot **80% hoger rendement** vergeleken met andere lijmen
- Uitstekend **aansmerend** vermogen
- **Perfecte hechting** op alle gangbare soorten ondergronden
- **Lagere transportkosten**
- Bevat meer dan **20%** aan **gerecycleerde materialen**
- Volledig assortiment (S1, S2)



Ultralite
Technology™



Polycaro

Een uitgave van

OOLA bv
Veldemeersdreef 3
9880 Aalter
+32 50 250 170
info@oola.be

Hoofdredacteur

Piet Andries

Technisch hoofdredacteur

Peter Goegebeur

Werken mee aan deze editie

Mario Baeck, Tim De Kock, Steven Claerhout, Wim Vander Haegen

Vormgeving

OOLA bv

Advertenties

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

Vertaling

Joalis bvba

Drukwerk

Perka nv
Industrielaan 12
9990 Maldegem
+32 50 716 071

Doelgroepen

Tegelzetter, natuursteen- & marmerbewerkers, keukenbouwers, architecten, interieurarchitecten en designers, tegelspecialisten, bouwmaterialenhandels, machinehandelaren, fabrikanten & toeleveranciers

Copyrights

Alle rechten voorbehouden. Dit tijdschrift is auteursrechtelijk beschermd: uit deze uitgave mag analogo 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.



De eerste keer

Hier is ie dan. De eerste Polycaro van 2023 en de eerste voor mij als hoofdredacteur. Als knaller om het nieuwe jaar mee te beginnen, kan dat tellen. In plaats van naar mijn goede voornemens vraagt mijn omgeving dan ook voortdurend waarom ik precies ja heb gezegd tegen deze rol. Het korte antwoord is voorspelbaar, het langere iets minder.

Passie luidt de korte versie. Ik weet het, passie is een sleutel die in deze moderne tijden op elke deur past. Het staat geblokletterd op zowat elke witte bestelwagen die je op de snelweg tegenkomt, geen website klikt open of het woord ploft in je gezichtsveld en zelfs het kleinste klontje voegmortel wordt dezer dagen niet in een fabriek klaargemaakt zonder dat een medewerker daar in alle bevologenheid zijn uren mee vult. Van negen tot vijf, zelfs.

ALS MENSEN BEVLOGEN ZIJN, DAN WERKT HET

En toch. Tuurlijk, ik put al mijn hele loopbaan energie en vuur uit de bezigheid om de spaties tussen woorden op te voegen, zinnen in elkaar te sluiten en magazines in de steigers te zetten. Maar het is de passie die ik in de afgelopen twee jaar als journalist bij Polycaro tijdens mijn ontmoetingen tegenkwam, die me overstag deed gaan. Passie maakt mooie verhalen. Maakt niet uit of die uit de mond van een verdeler van brugzagen, een pas begonnen tegelzetter of een doorgewinterd marketeer komen. Als mensen bevlogen zijn, dan werkt het. Laat de tegelsector nu net uitpuilen van mensen met een diepe liefde voor hun vak. Ik stond er vaak versteld van.

Maar ik heb de rol ook opgenomen omdat ik me bij Polycaro omringd voel door een onafhankelijk, stielvaardig - en, jawel - gepassioneerd team. Zonder een talentvol orkest is de dirigent geen stuiver waard, zonder toegewijde vaklui is de meester-gast maar half, dus voel ik me bevoorrecht dat ik kan steunen op de vakkennis en het professionalisme van schrijvers als Alexander Bouckaert, Peter Goegebeur, Mario Baeck, Tim De Kock, Lies Paelinck, Hilde van Malderen en Steven Claerhout, pennen die Polycaro door de jaren heen hebben afgelijnd tot wat het vandaag is: de referentie in de sector.

Een laatste persoonlijke reden is dat Polycaro de ambitie koestert om die referentie te blijven. Niet alleen door relevante en waardevolle artikels in print aan te bieden, maar ook door digitaal op het scherm de daad bij het woord te voegen. Online staat er in 2023 heel wat te gebeuren, dus aarzel niet met je inschrijving om over de betaalmuur te kijken. En geniet ondertussen van deze eerste editie van het nieuwe jaar!



Piet Andries
Hoofdredacteur Polycaro
piet@oola.be

Uitgelichte partner



Levelit
TILING TO PERFECTION

BELGIAN QUALITY
www.levelit.eu

ONTDEK BINNENKORT
ONZE NIEUWE
VOEGBREEDTES IN JOUW WINKEL



Showrooms.
Interior Concepts.
Displays.
Shop Design.



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

dermul

Inhoud

Jaargang 21 - editie 81 - maart 2023



Steenkapper Bert Gruson klapt uit de biecht - pagina 7



"Machines die dagelijks meters moeten draaien? Niet bij LSN" - pagina 42



De sectorbarometer voor 2023 staat op positief! Maar... - pagina 12



Tegelzetter knutselt met succes eigen chaperobot in elkaar - pagina 22

7	Interview Toen de stenen nog spraken: steenkapper Bert Gruson klapt uit de biecht	25	Vakkennis Slijt de huidige generatie keramische tegels écht nooit meer vroegtijdig?	42	Partner Content "Machines die dagelijks hun meters moeten draaien? Niet bij LSN"
12	Interview De sectorbarometer voor 2023 staat op positief! Maar...	28	Vakkennis Zo bekleed je een betonnen trap met keramiek of natuursteen	48	Project Privéwoning Lievegem
16	Interview "De stiel van vloerlegger houdt méér in dan tegeltjes plaatsen"	32	Artikel Een eeuw topkwaliteit: de vloertegel-fabriek S.A. Céramique Nationale uit Welkenraedt (1904-2000)	50	Vakkennis Hoe een foute verlijmingsmanier kan leiden tot veel schade
18	Actua EU treedt op tegen dumping van keramische tegels uit India en Turkije	37	Natuursteen in de kijker Zandsteen, de robuuste keuze	53	Actua Verstrenge ketenaansprakelijkheid moet einde maken aan kluwen van malafide constructies
19	Interview Bouwbeurs Utrecht: het Tegelpain is helemaal terug!	40	Partner Content Laminam BV breidt dienstverlening uit met directe distributie in BENELUX	55	Partner Content Keramische tegelcollectie Terratinta Lagom: de juiste hoeveelheid is het beste
22	Interview Tegelzetter knutselt met succes eigen chaperobot in elkaar	41	Partner Content Samen risico's in keten aanpakken	56	Tilers & Tools Tibbo Van Geert doet natuursteen alle eer aan
		41	Actua Breda en Rotterdam nemen deel aan Initiatief TruStone		

A portrait of Bert Gruson, a man with a full beard and glasses, wearing a flat cap and a plaid shirt. The background is a textured, blue-toned wall. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows.

INTERVIEW

BERT GRUSON

Toen de stenen nog spraken: steenkapper Bert Gruson klapt uit de biecht

Ook al ziet zijn steenhouderswerk er beeldig uit, we mogen Bert Gruson niet aftitelen als een artiest. In verschijning nochtans een beeldhouwer die liefdevol strijd levert met zijn materiaal, noemt Bert zichzelf een vakman. En een openluchtmens in bloed en nieren. Niet voor niets oefent hij zijn stiel uit in een uithoek van Vlaanderen waar de moderne wereld stopt om eerbiedwaardig plaats te maken voor een weids landschap dat pure schoonheid en stilte ademt. En toch. "Steen kan soms moeilijk het zwijgen opgelegd worden."

Tekst: Steven Claerhout - Foto's: Thomas Switn Sweertvaegher

“Kom maar langs achter”, zo had Bert ons in zijn sappig West-Vlaams toevertrouwd aan de telefoon. Als we in Boezinge arriveren, treffen we ‘langs achter’ een man aan die naadloos opgaat in zijn atelier. Voor ons staat een kunstenaarstype. Met zonnebril en regenlaarzen, en een pomponmuts boven zijn stoer bebaarde, sprekende gezicht. “De uitstraling van een kunstenaar? Dat interesseert me niet. In de eerste plaats wil ik een stielman zijn, die weet waar hij mee bezig is. Binnenkort is mijn lang haar net zo goed weer kort.” Krachtige taal, van een nochtans zachte man. Die ons - een steenhouwer waardig - laag per laag een inzicht gunt in zijn leven en werk.”

Ben je verankerd met de streek, Bert?

“Ik ben van Boezinge afkomstig, maar dat betekent niet dat ik elders niet zou kunnen aarden. Op voorwaarde dat het in de natuur is. Een huis met een raam, een deur en een kachel, ergens te velde of midden in een bos. Meer heb ik niet nodig. En mijn atelier natuurlijk. Tien jaar geleden heb ik samen met mijn vrouw Ciska en ons gezin het geluk gehad om hier iets te kunnen kopen. En hebben we ervan gemaakt wat het nu is. Ons huis en mijn werkplaats, gerieflijk dicht bijeen. Daarvoor werkte ik in Bikschote, in een gehuurd stukje schuur. Beginnen als steenhouwer deed ik dan weer in een petieterig kot bij mijn ouderlijk huis.”

Is dat ook waar je de liefde voor de stiel hebt meegekregen?

“Totaal niet. Niemand van mijn familie oefende ooit een zelfstandig beroep uit. Het was op een tuinbeurs, ergens in mijn tienerjaren, dat ik voor het eerst met de branche in contact kwam. Ik babbelde daar toen met een steenkapper, een gesprek dat me doorheen mijn studententijd zou blijven achtervolgen. Al moet je de term ‘student’ niet al te letterlijk nemen. Na mijn opleiding bouw in het middelbaar van Leper, trok ik naar Aalst voor een grauaat in dezelfde richting. Daar was het, achter die veel te hoge stapel theorie, dat ik terugdacht aan de babbel van een aantal jaren voordien. De steenkapper. Hij had zijn opleiding in Herzele gedaan, zo herinnerde ik mij. En laat dat nu net een perfect overbrugbare afstand zijn vanuit Aalst. Een fietstocht op een onbewaakte woensdagnamiddag later was de overstap een feit.”

Net als de microbe die je sindsdien nooit meer heeft losgelaten?

“Ik vind het plezant om iets te kunnen maken dat blijft. Iets dat zichtbaar is en waar je trots op mag zijn. Bevriende loodgieters of elektriciens



“

In dat opzicht zie ik parallellen met de mens. Wij verouderen en veranderen, iets wat voor veel stenen niet anders is. De manier van verwerken, de ‘patine’, net dat maakt natuursteen voor mij zo charmant en uniek

Bert Gruson
Steenkapper

uiten soms hun ongenoegen over het feit dat je van hun werk na afloop niks meer ziet. Ik snap hen. Zoiets zou ik ook frustrerend vinden. Ik hou van de materialen waarmee ik werk en geef altijd het beste van mezelf om ze er in al hun pracht te laten uitkomen.”

Je wilt naar eigen zeggen het karakter van de steen blootleggen? Luisteren naar zijn verhaal zelfs?

“In mijn beroep kun je niet altijd zomaar doen wat je wilt. Elke steen heeft zijn beperkingen, als je dat al zo kunt noemen. Die moet je respecteren. Weten wat kan, en vooral ook wat niet kan. In dat opzicht zie ik inderdaad wel parallellen met de mens. Wij verouderen en veranderen, iets wat voor veel stenen niet anders is. De manier van verwerken, de ‘patine’, net dat maakt natuursteen voor mij zo charmant en uniek. Heel wat mensen kiezen voor een cleane look, ik persoonlijk zie het liever wat getekend en doorleefd. Het is tenslotte een stuk natuur dat je naar binnen haalt. Gemaakt door de aarde, hoe cool is dat?”

In zekere zin bestudeer je dus een beetje de wereld in je job?

“Zo zie ik het ook. Wat voor anderen misschien gewoon een stom stuk steen is, is voor mij zo veel meer. Ik werk met marmer en kwartsiet uit Italië, Brazilië, India en noem maar op. Soms droom ik ervan om op termijn zelf ter plekke te gaan kiezen. Zodat het iets speciaals is, perfect passend bij het project waar ik op dat moment mee bezig ben. Maar nu is dat niet aan de orde. Ik speel niet in de Champions League, dus werk ik via groothandels. Om zonder tussenpersoon te werken, zijn de volumes die ik afneem simpelweg te klein. En dat geldt ook voor mijn atelier. Grote voorraden kan ik hier niet stockeren. Wat je hier ziet staan, is voornamelijk standaardmateriaal.”

Hoor ik hier een stil verlangen naar schaalvergroting?

“Heel eerlijk? Neen. Ik heb een investering gedaan, dus moet er uiteraard wel geld binnenkomen. Maar het is absoluut niet zo dat ik voor de platte commerce wil gaan. Ik zit liever een dag thuis zonder werk dan dat ik iets zou moeten doen tegen mijn goesting. Soms passeert er al eens iets routineus - zoals in elke job. Dorpels zagen en afwerken bijvoorbeeld. Op het eerste gezicht niet supersexy, maar af en toe ook complexloos amusant. De afwisseling, daar draait het om. Die zorgt ervoor dat je opgeladen blijft. Ik heb ook helemaal niet de ambitie om iemand extra in dienst te nemen. Sowieso wil ik alles op mezelf blijven doen. Met als enig kwalijk gevolg dat ik ook wel een keer ‘neen’ moet durven zeggen. Iets wat ik probeer, maar nog niet van harte lukt. Dan kruip ik nog liever eens voor dag en dauw uit de veren, of kap ik 's avonds nog wat door. Als het gedaan moet zijn, dan moet het gedaan zijn. Ik heb nu eenmaal voor een arbeidsintensieve job gekozen en zie daar zeker ook de fun van in. Doordat ik hier vlak naast woon, kan ik een onbewaakt moment gemakkelijk aangrijpen om eens lustig loos te gaan. Als je alleen werkt, ben je flexibel. En eenzaam ga ik niet worden, want ‘op placement’ heb ik altijd wel wat mannen mee.”

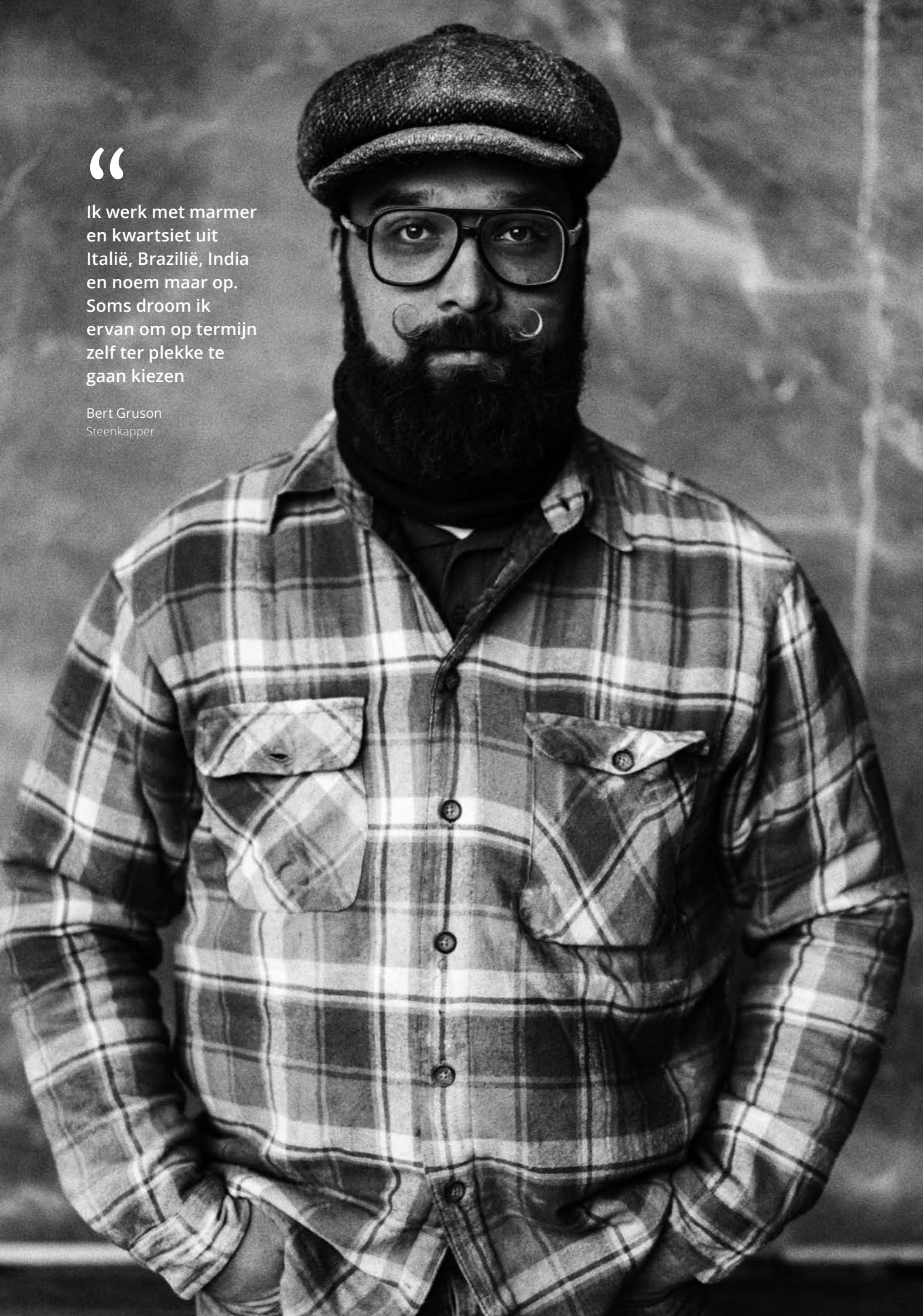
Waar komt je werk zoal terecht, Bert? Waar kunnen we je ambachtelijk vakmanschap bewonderen?

“Ha, nu doel je waarschijnlijk op het label van ‘Erkend Ambacht’ dat ik heb gekregen? Ik heb die aanvraag inderdaad ingediend. Niet omdat ik dat een must vond, of omdat ik dacht dat het extra werk zou genereren. Neen, gewoon omdat het voor mij toch een soort van kwaliteitslabel is. Zonder pretentius te willen overkomen, uiteraard. Ik ben blij dat ik het heb. En het mag

“

Ik werk met marmer en kwartsiet uit Italië, Brazilië, India en noem maar op. Soms droom ik ervan om op termijn zelf ter plekke te gaan kiezen

Bert Gruson
Steenkapper



geweten zijn wat ik precies doe. Maar om op je vraag te antwoorden, er zijn drie grote pijlers binnen mijn werk: bouw, interieur en restauratie. Heel af en toe, pakweg drie keer per jaar, komt daar ook nog eens een grafzerk bij.”

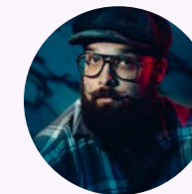
Je maakt ook trappen uit natuursteen. Hoe pak je dat aan?

“Heel ‘old school’ eigenlijk. Manueel opmeten en kalibers maken. Al laat ik wel een deel ervan door iemand anders doen. Een architecte, die daar heel bedreven in is. Zij meet alles op en maakt de kalibers, ik ga die daarna ‘uitleggen’. Om te zien of alles ook in werkelijkheid klopt. Soms heb je bijvoorbeeld van die verdreven treden, met rare hoeken en kanten. Dan is het handig om die kalibers effectief eerst eens te gaan leggen, op de betonnen traptrreden die bekleed moeten worden. Daarna zaag ik alle stenen en ga ik die

placeren. De materies daar zijn ook weer heel divers. Onlangs maakte ik er eentje in gevlamde blauwsteen, die ik ter plekke heb moeten samenlijmen. Allemaal in plaatwerk en ‘on the spot’ verlijmd, maar het ziet eruit alsof het massieve treden zijn. Een schoon werk, trappen leggen, ik doe het graag.”

Heb je, vanuit die sprekende liefde voor je vak, nog zotte dromen of toekomstplannen?

“Niets waar ik heel specifiek op gefixeerd ben in ieder geval. Niks waarvan ik zeg: “Dat moet ik absoluut bereiken.” Het enige wat ik wil, is bezig blijven met leuke projecten. Diegene waar ik me echt betrokken bij voel. Projecten die kloppen in hun geheel. Zodat mensen, zowel van dichtbij als wanneer ze een stap achteruitzetten, de schoonheid van de natuur zien. Net zoals ik.”



Biografie
Bert Gruson

Geboren
In het gezegende jaar 1982. Aan de omlijsting van mijn nieuwe voordeur heb ik vorig jaar zelf niet moeten kappen.

Gezin
We zijn met vier. Ik moet mijn mannetje staan tussen mijn vrouw Ciska en onze twee tienerdochters.

Hobby's
Yoga. Al is dat net iets meer dan een hobby intussen, want ik geef nu ook les. En de koers. Vroeger actief, als peloton- en leeftijdsgenoot van onder meer Philippe Gilbert en Iljo Keisse, vandaag eerder passief. Ik heb een gravelbike, maar die mocht misschien al wat meer kilometers op de teller hebben.

Favoriete muziek
Ik ben geen kenner. Noch de aller-grootste liefhebber. In mijn atelier luister ik slechts af en toe naar muziek. Dan zet ik Klara op. Of Radio Uylenspiegel, een vrije radiozender met zendmast op de Kasselberg. In Frankrijk dus, maar vaak wordt ook het plaatselijke Vlaamse dialect gesproken.

Favoriete film
Om een beetje in de sfeer van Radio Uylenspiegel te blijven: ‘Bienvenue chez les Ch’tis’.

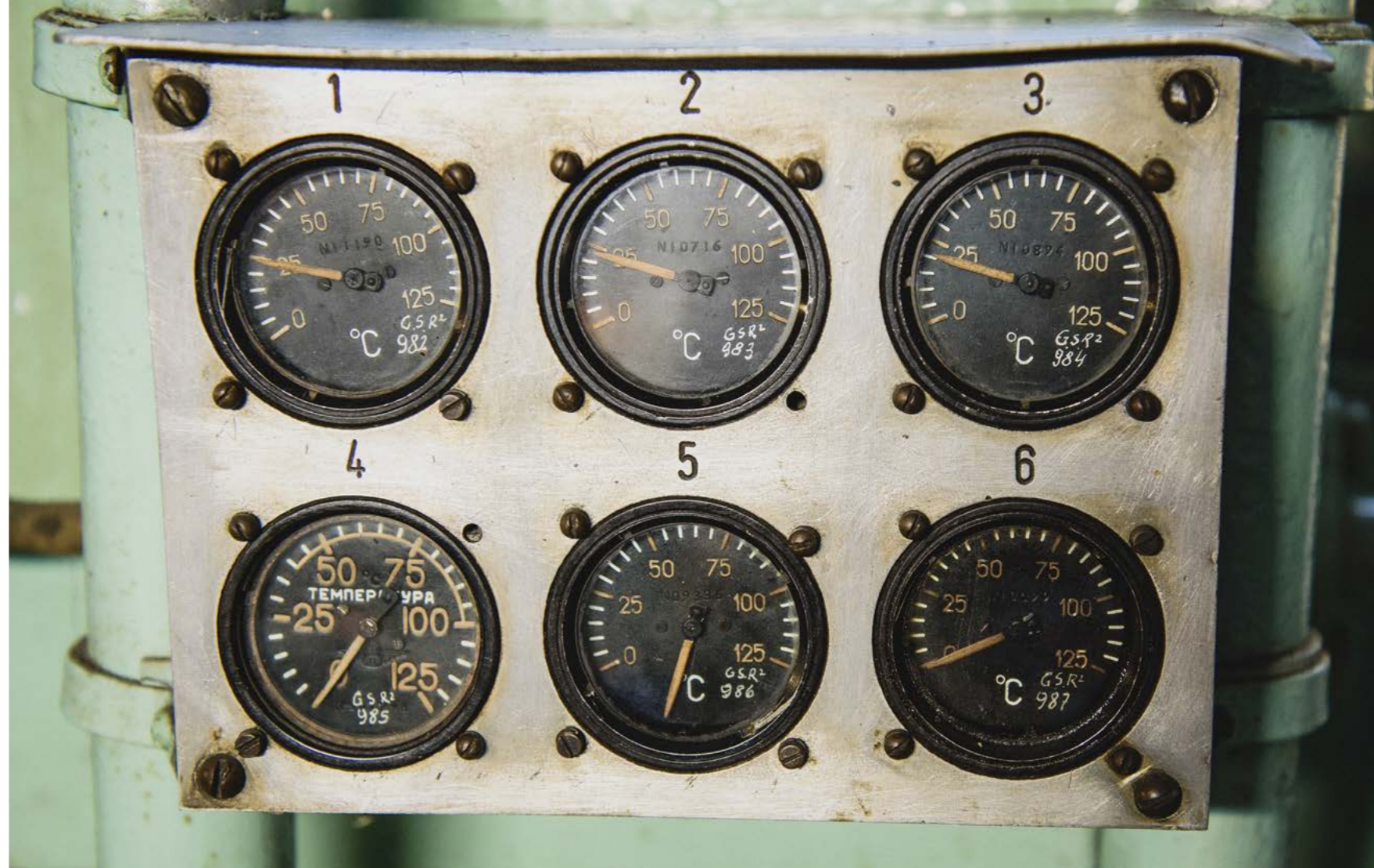
Favoriete reis
Elk jaar trekken we met de auto naar en door Italië. Twee weken lang telkens, maar altijd met een andere bestemming. Bestemmingen eigenlijk, want tijdens deze veertiendaagse doen we zo’n drie à vier plaatsen aan.

Favoriete eten
Ik ben geen volslagen vegetariër, maar hou het toch bij maximaal een tweetal keer vlees per week. Op restaurant eet ik het al zeker niet, omdat ik graag weet waar mijn vlees vandaan komt.

De sectorbarometer voor 2023 staat op positief! Maar...

Losgeslagen grondstofprijzen, een oorlogsconflict in Oekraïne, het spook van recessie en een piekende inflatie zetten vorig jaar de bouwmarkt onder hoogspanning. Vooral de eerste jaarhelft bracht veel onzekerheid en turbulenties mee. Maar de tegelsector toonde veerkracht en sloeg er zich door zakelijk vertrouwen en nuchterheid lang niet slecht doorheen. Polycaro deed een rondvraag bij zowel leveranciers, handelaars als zelfstandige tegelzetter-aannemers voor een analyse van het afgelopen jaar en een vooruitblik op het huidige.

Tekst: Piet Andries



De vragen

- 1 Hoe deed jouw bedrijf het in 2022? Blik je tevreden terug?
- 2 Wat was de belangrijkste les uit 2022?
- 3 Hoe zal de economische dynamiek zijn in 2023 en welke impact zal deze op jouw bedrijf hebben?
- 4 Wat wordt de grootste uitdaging in 2023 en wanneer zal het jaar geslaagd zijn?
- 5 Welk advies zou je jouw klanten, onze lezers, graag nog meegeven?



Arno Zuijlen
Sales director Laminam BV

- 1 Zeer goed, ondanks de diverse uitdagingen zoals inflatie, oorlog en pandemie. In 2022 hebben we ook ons eigen distributiecentrum in de Benelux opgestart.
- 2 De dingen lopen altijd anders dan je denkt
- 3 Ik verwacht toch een verzwakking van de inflatie en een gedeeltelijke normalisatie. Het hogere segment zal stabiel blijven of zelfs groeien. Laminam is er klaar voor en kan aan de vraag voldoen, wat in deze tijden van leveringsproblemen erg belangrijk is. Zo kunnen we het verschil maken in service.
- 4 Omdat je de politiek en de internationale gebeurtenissen niet kan beïnvloeden, moet je flexibel zijn en aanpassingsvermogen tonen. Als het afgesloten is, zal 2023 geslaagd zijn...
- 5 Investeer in kwaliteit - en dan bedoel ik ook levenskwaliteit en duurzaamheid.



Wim Verkinderen
Zaakvoerder Tegelwerken Verkinderen

- 1 Supertevreden, eigenlijk. Het was een zeer goed jaar. Omzet en winst blijven in stijgende lijn omhooggaan.
- 2 Iedere dag proberen streven naar perfectie. Eerlijk zijn over de timing tegenover architecten en klanten. Gaat het niet, dan gaat het niet. Maar belooft niets wat je niet kan waarmaken!
- 3 Ik verwacht een terugval in het segment van de appartementen, terwijl de middenklasse ook wel wat werken zal uitstellen zoals badkamerrenovaties. Ons orderboek zit zowat vol tot eind september. Het jaar ziet er dus voorlopig goed uit.
- 4 Blijven streven naar perfectie en mijn vorig jaar aan boord geklommen zoon verder opleiden. Geslaagd zal het zijn als we terug alles kunnen geven, maar dat was vorig jaar al het geval.
- 5 Eerlijkheid duurt het langst en kwaliteit komt altijd bovendien!



Christophe Heyrick
Zaakvoerder Vloeren Heyrick bv

- 1 We zijn een klein bedrijf, maar we deden het goed. Dus ja, ik ben zeker tevreden.
- 2 Dat we naast het harde werken toch ook de tijd moeten nemen om te ontspannen.
- 3 De prijzen lopen op, dus ik vermoed dat mensen bepaalde renovaties zullen uitstellen en dat de nieuwbouw minder snel van de hand zal gaan. Dat zal eerder een impact hebben op grote dan op kleine bedrijven.
- 4 Het juiste evenwicht vinden tussen werk en privé. Als onze klanten tevreden zijn, zal ik dat op het einde van het jaar ook zijn.
- 5 Ik zou ze willen vragen om in deze aparte tijden begrip op te brengen voor uitstel waar we als aannemer vaak zelf weinig kunnen aan verhelpen.



Henri Dejans
Managing director SOLIDOR

- 1 Voor de marges en de omzet liep het iets minder, maar we blikken toch tevreden terug. De coronaperiode was goed voor ons, daarna viel het wat terug. We hebben vooral onze productie efficiënter moeten maken om de hogere grondstofprijzen te compenseren. Dat is redelijk goed gelukt.
- 2 Het afstemmen van de productie op de seizoensvraag, onder andere door meer automatisatie.
- 3 De nieuwbouw zal nog wel een stukje aanhouden, maar de dalende koopkracht zal daarna toch een spoor nalaten op onze omzet. We wenden daarom ook onze blik naar export en proberen voet aan wal te krijgen in de VS.
- 4 Onze voorraad managen en eventuele overcapaciteit onder controle houden. Het jaar zal geslaagd zijn als we onze eerste container richting Orlando in de VS sturen.
- 5 Positief blijven!



Engbert Broekman
General director Rubi Benelux

- 1 We zijn zeker tevreden. Er sijnelde nog een klein stukje corona door, maar we hebben gewoon een goed jaar gehad. Vooral op het einde trok het weer goed aan, wat positieve verwachtingen schept voor dit jaar.
- 2 Dat de stress overbodig bleek. We begonnen aan het jaar met de wat bevroerde houding door de pandemie die voorafging, maar het kwam helemaal goed.
- 3 De vraag is er en we zien dat de markt verder draait. In Nederland is de nieuwbouw wel aan het stilvallen, mede door hogere prijzen en problemen met CO2-reductie. We zien daardoor een verschuiving richting renovatie. Maar er kunnen in 2023 nog variabelen opduiken die alles veranderen.
- 4 Je moet 2023 gebruiken om je te herpakken. Ik denk dat de dip kort en scherp zal zijn. De sector moet zich klaar maken voor 2024.
- 5 Als er nu wat tijd vrijkomt gebruik die dan om je te herscholen en bij te blijven.



Je moet 2023 gebruiken om je te herpakken. Ik denk dat de dip kort en scherp zal zijn. De sector moet zich klaar maken voor 2024

Engbert Broekman
General director Rubi Benelux



De vragen

- 1 Hoe deed jouw bedrijf het in 2022? Blik je tevreden terug?
- 2 Wat was de belangrijkste les uit 2022?
- 3 Hoe zal de economische dynamiek zijn in 2023 en welke impact zal deze op jouw bedrijf hebben?
- 4 Wat wordt de grootste uitdaging in 2023 en wanneer zal het jaar geslaagd zijn?
- 5 Welk advies zou je jouw klanten, onze lezers, graag nog meegeven?



Wanneer zal 2023 voor mij geslaagd zijn? Als ik een interview kan bemachtigen in Polycaro!

Wouter Braeckmans
Braeckmans Vloeren



Joeri Decatelle
Zaakvoerder Granite & Marble Technology

- 1 Door de vertraging van de pandemie is er een stuk van het jaar 2021 doorslijpend naar vorig jaar. Dat zorgde voor een betere spreiding in een vertragende markt. Al met al was het niet slecht.
- 2 Dat het geen zin heeft zich druk te maken over zaken die buiten je controle liggen, zoals de beschikbaarheid van wisselstukken. Just in time is altijd al een dubbeltje op zijn kant geweest, dat bleek duidelijk vorig jaar. Je moet vooral je ding blijven doen.
- 3 Het blijft koffiedik kijken. De markt neemt een afwachtende houding aan, maar bij de fabrikanten merk ik wel dat de orderboeken vol zit. De levertijden zijn verdubbeld, waardoor de kloof tussen verkoop en levering eigenlijk de grootste impact heeft.
- 4 Het vinden en houden van kwalitatief personeel, maar dat is voor de meeste bedrijven zo. Of het jaar succesrijk wordt, daar kan ik pas op antwoorden op 31 december (lacht). Ik ben hoopvol, maar we hebben gezien dat externe parameters roet in het eten kunnen gooien. Het team versterken is mijn topprioriteit.
- 5 Hou de focus op je doelen en de toekomst. Twijfel niet en stuur bij waar nodig.



Robert Van Der Laan
Sales manager tegeltechniek Forbo Eurocol

- 1 Het volume nam af, maar vergeleken met het jaar voordien was het resultaat nog redelijk. Dus ja, het viel mee. Toch als je de onzekerheden in de markt en in de wereld in het achterhoofd houdt.
- 2 Het is noodzakelijk om dicht bij de klant te blijven en veranderingen tijdig te communiceren.
- 3 Die is erg onvoorspelbaar. Door externe factoren kan het snel verslechteren. Maar ook verbeteren. We zullen kort moeten plannen, vooral met het oog op prijsaanpassingen.
- 4 Vasthouden aan ons volume. Als we dat op peil kunnen houden en er keert rust terug, dan wordt het een goed jaar.
- 5 Laat je niet gek maken. Na elke crisis komt er weer een betere tijd!



Wouter Braeckmans
Zaakvoerder Braeckmans Vloeren

- 1 De uitdagingen van corona verdwenen zo goed als uit beeld. We kenden een lichte groei in de exclusievere werken. Positief, dus!
- 2 Als ondernemer moet je een visie hebben. Voor ons zijn dat projecten met een hoge afwerkingsgraad die een zekere uitdaging bieden. We hebben het aangedurfd om enkel daarop te focussen. We hebben geleerd niet bang zijn om een gaatje in de planning wat langer vrij te houden tot iets interessant op ons pad komt.
- 3 Ik verwacht een lichte daling in aanvragen door de lagere koopkracht. Maar onze orderboek zit ruimschoots vol, dus voorlopig is er geen impact. Desnoods biedt het de opportuniteit om nog meer tijd te besteden in het verwerken van XXL-tegels tot tafels, een niche waarmee we ons verder willen onderscheiden.
- 4 Een interview in Polycaro! En ons verder specialiseren in het plaatsen van XXL-tegels en het verwerken van tegels tot meubilair. Daarvoor staan samenwerkingen met geschikte partners op onze agenda.
- 5 Wees selectief in de projecten die je aanvaard. Voor elk type project bestaat er wel een uitvoerder.

Conclusies

- De sector verwacht voor 2023 vooral nog problemen in het toeleveringskanaal, maar ziet **geen slabakkende markt**vraag.
- Handelaars en verdelers nemen een iets gematigder houding aan dan aannemers. De laatste getuigen van goedgevulde agenda's.
- Corona en de geopolitieke bevingen hebben **voorzichtigheid aangewakkerd**. Het meest gehoorde commentaar is dat nog onbekende externe invloeden alles omver kunnen gooien in 2023.
- **2022** was voor alle spelers een **goed jaar** voor de omzet.
- Er wordt voor 2023 een **terugval in de nieuwbouw** verwacht door de dalende koopkracht, zowel in België als in Nederland.

“De stiel van vloerlegger houdt méér in dan tegeltjes plaatsen”

Tegelzetten is een afwerkingsberoep, daar bestaat niet de minste twijfel over. Het betekent vooral dat het werk van de tegelzetter blijvend zichtbaar is en dat naast het technische luik ook het esthetische aspect de volle prioriteit geniet. Om nu net deze techniek en esthetiek met elkaar te verenigen, is er kennis van zaken nodig. Wij vroegen het aan Patrick Holderick, tegelzetter in hart en nieren, hoe je je in deze context kan onderscheiden van de concullega's.

Tekst: Peter Goegebeur



Je energie in eigen handen nemen, was nooit zo aanlokkelijk

Op de vraag hoe Patrick Holderick op het idee kwam om vloerlegger te worden, antwoordt hij: "Ik ben ooit begonnen als metsers, maar ik wilde niet vast komen te zitten in de ruwbouw. Curieus en leergierig als ik ben, wilde ik het avontuur van de afwerking aangaan en leerde ik bij een specialist het vak van tegellegger. Met mijn ervaring om met mortels te werken, schakelde ik langzaam maar zeker over naar de verlijmings-technieken. Vooral bij plaatsingen van keramische tegels is de morteltechniek uit den boze, hoewel bij het plaatsen van natuursteen de traditionele techniek nog altijd mogelijk is. Door mijn werkzaamheden in bedrijven en appartementsgebouwen uit te oefenen, werd mijn kennis langzaam maar zeker ruimer én ruimer. Al gauw begreep ik dat de stiel van vloerlegger

méér inhoudt dan enkel tegeltjes plaatsen. Ook het uitvoeren van speciale vloerverwarmings-systemen en het waterdicht maken van douche-cellen behoort bijvoorbeeld tot onze job en dus onze verantwoordelijkheid. Ook besteed ik veel aandacht aan toegankelijkheid voor minder beweeglijke mensen. Ik ben nu sedert 1995 zelfstandig aannemer-tegelzetter."

Eerst een primer

Patrick Holderick is gek op systemen die je aan hun toepassingsgebied kan linken. Door het gebruik van bijvoorbeeld specifieke waterdichtingsoplossingen en het ontkoppelen van vloertegels kan hij de duurzaamheid van zijn tegelwerken verlengen. Kwaliteit staat dus bovenaan zijn lijstje, net als het toepassen van

de dubbele verlijmingstechniek. Op de werf die we bezochten, was hij bezig met het plaatsen van grote keramische XL-tegels van 1,20 x 1,20 meter in een badkamer van gemiddelde grootte.

Op de vraag waarom hij hier, naast een waterdichtingsdoek, ook een ontkoppelingsmat gebruikte, zei hij: "Bij vloerverwarming gebruik ik bij formaten vanaf 3.600 cm² zonder enige uitzondering een ontkoppelingsmat. En niet zomaar! Ik meet of de dekvloer voldoende droog is - dit is bij vloerverwarming maximaal 2% restvocht - en breng altijd eerst een primer aan. Pas dan verlijm ik de ontkoppelingsmat erop en vervolgens de tegels. Bovendien pas ik de 'buttering floating'-methode toe met de lijmrillen parallel op elkaar. Met een speciaal daarvoor



geschikt stuk gereedschap tril ik ze aan met een batterij-aangedreven trilplaat waarbij je zelfs de frequentie kan aansturen. Zo kan je zowel ontkoppelingsmatten als tegels volledig vol plaatsen."

Innovatiezoeker

Het is niet verwonderlijk dat Holderick Tegelwerken ook buiten Oost-Vlaanderen voet aan de grond heeft. "Aan iedere vinger zit een bestuurszettel", gaat hij verder, "Unizo, Embuild, Buildwise, Bouwunie, BITA, VOKA, Etion, Raad van Economie in de Gemeentelijke politiek, Technische Comités, noem maar op. Daar put ik heel wat informatie uit. Ik probeer innovatieve technieken en tools te detecteren, maar aan de andere kant geef ik ook weer heel wat kennis en ervaring door. Dit weerspiegelt immers ook mijn bedrijf", beklemtoont Patrick.

"Meer en meer werk ik met exclusieve materialen van 'Eve-Line', wat mij naar een 'higher level'-klantengroep brengt en meteen ook de kwaliteit

van mijn vakmanschap extra uitstraalt. De kopers zijn een totaal ander publiek: managers van grote industriële bedrijven, klanten met filosofische achtergrond, kunstenaars, noem maar op. Dat is merkbaar aan de budgetten die zij voor tegelwerken uittrekken. Het is dan ook evident dat deze trendgevoelige klanten de meest innovatieve keuzes maken."

Patrick Holderick kunnen we omschrijven als de veelzijdige 'tectoopus' onder de tegelzeters die zijn mening graag met zijn collega's deelt. Zijn toewijding binnen verschillende federaties en beroepsverenigingen resulteert in succes door kennis en ervaring. Sinds kort maakt hij ook deel uit van een gespecialiseerd docententeam waar we in de toekomst ongetwijfeld nog veel van zullen opsteken. De formule 'socializing + networking = quality time' past hier perfect in het plaatje. Ga maar eens een kijkje nemen op tegelwerken-holderick.be voor een mooie weerspiegeling van de (neven)activiteiten van Tegelwerken Holderick.



Bij vloerverwarming gebruik ik bij formaten vanaf 3.600 cm² zonder enige uitzondering een ontkoppelingsmat

Patrick Holderick
Tegelzetter



Biografie
Patrick Holderick

Geboren
22 maart 1965

Hobby's
"Met m'n hondje gaan wandelen die altijd met mij mee is. Mijn bestelwagen staat nu te draaien, zodat Mitsie het warm heeft tijdens mijn werkzaamheden (lacht). Voor de rest sta ik voor de ondernemer op alle mogelijke vlakken waardoor voor andere ontspanningsmomenten geen tijd meer is."

Favoriete film
"Geen tijd voor films!"

Favoriete reis
"Ik droom ervan om met mijn familie eens op reis te gaan als ik ooit eens met pensioen ga"

Favoriete eten
"Ouderwetse boerenworst met rode kool!"

BITA wordt Benelux Innovative Tile Academy

BITA, de Belgian Innovative Tile Academy, ofte, de academie die lezingen en opleidingen geeft voor tegelzetter (in spe) of bedrijfsmedewerkers van tegelijmfabrikanten, systeemoplossers, dekvloerplaatser en producenten van gereedschap, gaat nauwer samenwerken met de buurlanden en verandert in Benelux Innovative Tile Academy.

Tekst: BITA

Naast het geven van opleidingen schrijft het redactieteam cursussen voor de branche in samenwerking met Embuild, Buildwise, Constructiv en andere organisaties die de stiel 'Tegelzetter' willen opwaarderen.

"Wij zijn van niemand een concurrent", bevestigt de voorzitter ons. "Onze school is uniek en andere landen waar ook geen gespecialiseerde tegel-opleidingscentra bestaan, volgen met bewondering ons voorbeeld, mede dank zijn het internationale netwerk van onze secretaris Peter Goegebeur, die zijn mandaat binnen het EUF als voorzitter van het Europees Technisch Comité voor de vierde keer op 'n rij verlengde. BITA houdt zich bezig met kennisverrijking van onze collega-vloerleggers. Bovendien zetten wij ons hiervoor 100% in naast onze traditionele beroepsbezigdheden."

BITA goes Benelux

Na 6 vruchtbare cursusjaren werden er al verschillende "ITA's" op de Europese kaart geprikt. Ook bij onze buurlanden wordt dit project voor tegelzetter warm onthaald. Vooral Nederland, waar de stichting NITA (Nederlandse Innovatieve Tegel Academie) actief is, wil een nauwere samenwerking met België om praktische en structurele redenen.

En daar in Luxemburg ook al sprake was van het oprichten van een "LITA", lag een nieuw idee eigenlijk voor de hand: het creëren van de Benelux Innovative Tile Academy vzw. Een nieuwe BITA wordt dit jaar dus geboren met uitbreiding van een divers Bestuur. Ook de docentengroep van BITA groeit mee. Ondertussen telt het docententeam een 15-tal docenten, waarvan de meesten nog dagelijks op de werkvloer staan.

Er zitten in 2023 verschillende opleidingen en workshops in de pipeline die dit jaar verspreid zullen gegeven worden in België, Nederland en Luxemburg, in samenwerking met de trouwe vele partners.

Een greep uit de opleidingen:

- Bouwadministratie voor de aannemer-tegelzetter
- BLM (Beter Leren Meten)
- XXL SPECIAL (perfecte verstekken maken)
- Waterdichting- en afvoersystemen (douchezellen)
- Plaatsing van dunne XL-telgs op vloerverwarming (pathologiebespreking)

EU treedt op tegen dumping van keramische tegels uit India en Turkije

Op vrijdag 10 februari heeft de Europese Commissie antidumpingmaatregelen ingesteld om de invoer van keramische tegels uit India en Turkije aan banden te leggen.

De beslissing volgt op een onderzoek dat in december 2021 werd geopend en waaruit bleek dat EU-producenten schade hadden geleden door 'dumping' van keramische producten uit India en Turkije. De schade die de EU-producenten van keramische tegels hebben opgelopen, heeft geleid tot omzetverlies ondanks een groeiende EU-markt voor keramische tegels.

De opgelegde maatregelen zullen EU-producenten beschermen – meestal kleine en middelgrote ondernemingen die in totaal 55.000 mensen in de hele EU tewerkstellen – door eerlijke concurrentie tussen geïmporteerde en in de EU geproduceerde tegels te herstellen.

Duidelijke invloed

Keramische tegels worden in de hele EU geproduceerd, vooral door producenten in Spanje, Italië, Polen en Portugal. Het welzijn van deze producenten heeft volgens de Commissie een

duidelijke invloed op andere up- en downstream-industrieën en hun werknemers. De opgelegde antidumpingrechten variëren van 6,7% tot 8,7% voor keramische tegels uit India en van 4,8% tot 20,9% voor keramische tegels

uit Turkije. Naast deze maatregelen zijn er momenteel antidumpingmaatregelen van kracht op de invoer van keramische tegels en op keramisch tafel- en keukengerei uit China.

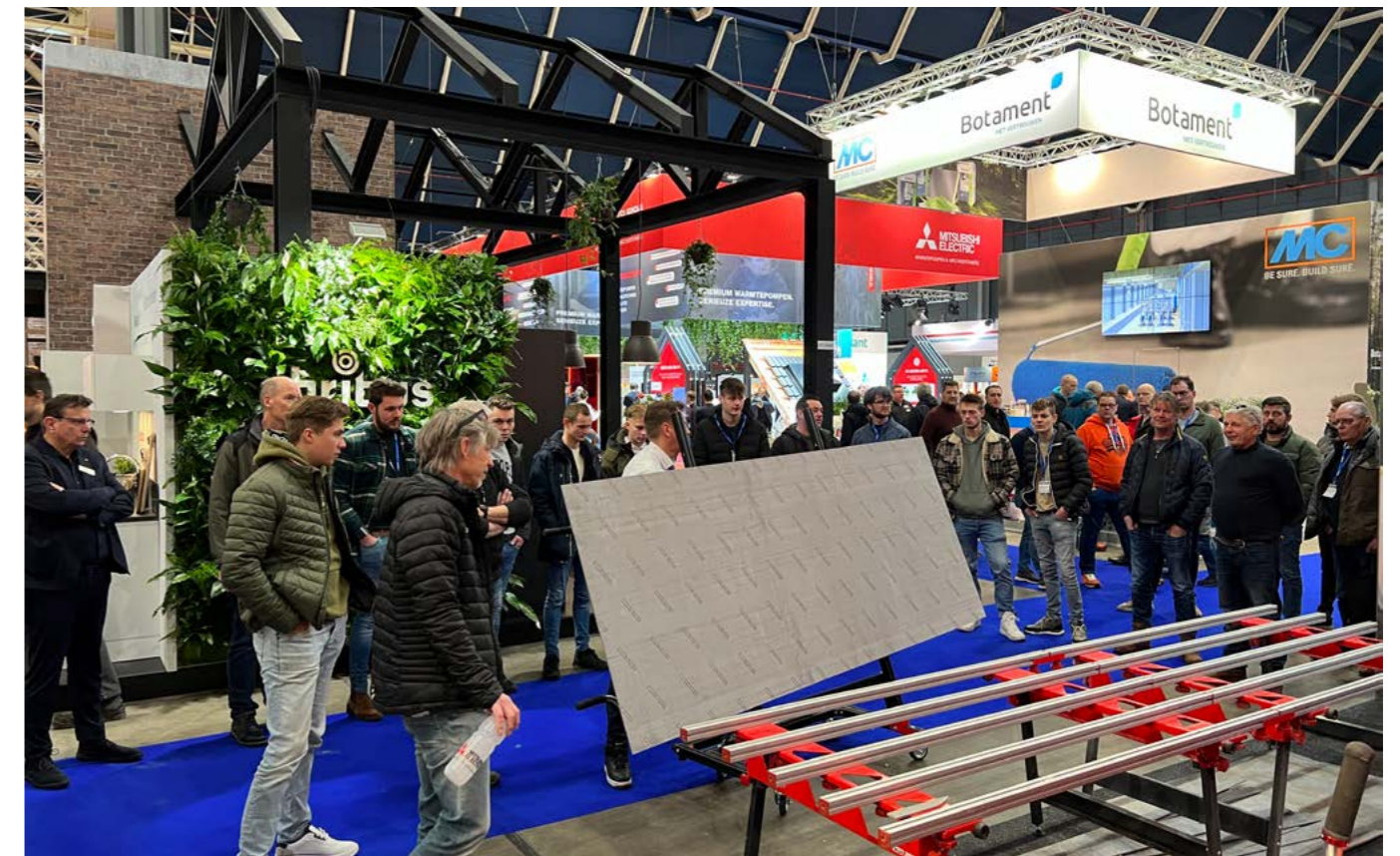


© Ceramics of Italy

Bouwbeurs Utrecht: het Tegelplein is helemaal terug!

Van 6 tot 11 februari 2023 maakte de Bouwbeurs in Utrecht zijn comeback na een pauze van zomaar eventjes vier jaar. Na de bekende economische onderbrekingen van de afgelopen periode komt er gelukkig weer beweging in business en events. Ook in Nederland blijven ze niet bij de pakken zitten. De organisatoren van de Bouwbeurs bewezen dat ze weer helemaal op de juiste koers zitten.

Tekst: Peter Goegebeur



De bouwtechnologie verandert razendsnel met extra aandacht voor het milieu, circulariteit en innovatie. Ambitie, onderzoek en duurzaamheid dagen de toekomst uit. Dit geldt zowel voor de fabrikant die produceert, de architect die ontwerpt en de vakman die uitvoert. Het spectrum aan bezoekers van de beurs in Utrecht is altijd heel breed: gespecialiseerde aannemers, afwerkers, groothandelaars, bouwpromotoren en projectontwikkelaars trekken er in bosjes naartoe.

Na een schrikkelbeurt van twee jaar, heropende deze Nederlandse beurs voor de bouwsector opnieuw zijn deuren, vlak tegenover het Centraal station. Ietwat kleiner in omvang dan in 2019, wgens de afwachtende houding van enkele

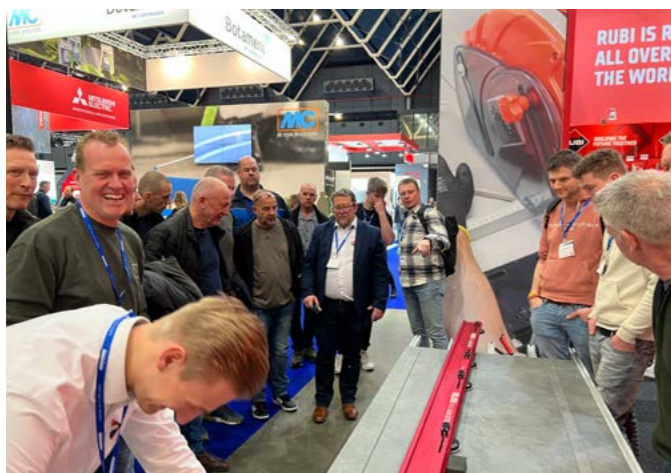
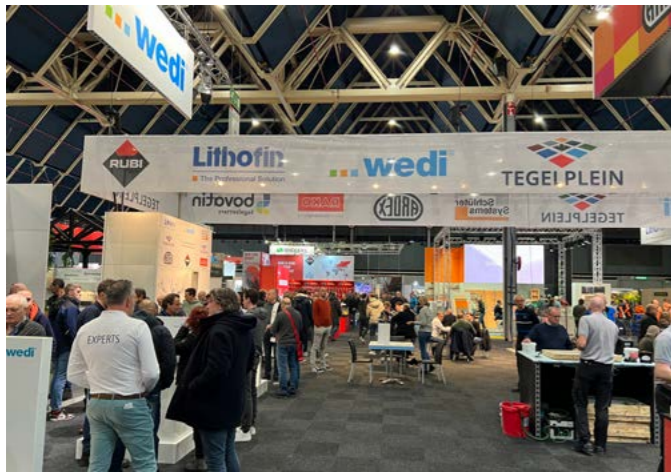
voornamen bedrijven, was de openingsdag al meteen een schot in de roos. Langzaam maar zeker liepen de gangen vol, net als standen. Het typische geroezemoes op de beursvloer afkomstig van de vele babbelende bezoekers zette meteen de verhoopte positieve toon. Waar gereedschapsmotoren actief waren, troepte de massa als vliegen op een pot stroop samen. Vooral het opvallend goed gesitueerde 'Tegelplein' genoot veel aandacht. Daar stonden prominente fabrikanten omheen de gereserveerde ruimte voor tegelzetter in de schijnwerpers.

Tijdens deze vijfdaagse vernieuwde versie van de Bouwbeurs in Utrecht kon Polycaro, ondanks de helse drukte, de bezielers en starters van het

centraal gelegen 'Tegelplein' in alle exclusiviteit interviewen.

Engbert, jij bent de stichter en bedenker van het Tegelplein op deze bouwbeurs. Hoe heb je andere producenten kunnen overtuigen om een aparte ruimte samen met collega's te delen?

Engbert Broekman (general director Rubi Benelux): "De gedachte aan een speciale ruimte voor de tegelzetter dateert uit 2015. Twee jaar later konden we in samenspraak met de Bouwbeursorganisatie een aparte ruimte reserveren. Deze zette de tegelzetterbedrijven in de kijker en in de vorige editie, in 2019 dus, hebben we het grootste aantal partners kunnen warm



“

De tegelzetter staat hier centraal. Ze kunnen moeiteloos switchen van tegelfabrikant naar lijmproducent, gereedschapsleverancier, systeemoplosser en onderhoudsspecialist. Alles bevindt zich op één grote stand naast elkaar. Handig toch?

Engbert Broekman
General Director Rubi Benelux

maken voor dit exclusieve project. Na die succesvolle editie begrepen we al snel dat dit zowel voor zowel fabrikant als eindverbruiker een unieke kans bood om contacten te leggen en innovatie te promoten. Vandaag in 2023 hebben we een verbeterde versie neergezet die voor de tegelzetter nóg interessanter is. Dit blijkt ook uit het feit dat we al vanaf dag één op sommige momenten een overrompeling van bezoekers zagen.”

Wat heeft het Tegelplein in het bijzonder te bieden voor de bezoekende tegelzetter?

Engbert: “Het uiteindelijke idee en doel van het Tegelplein is om de tegelzetter te triggeren en het voor hem boeiend en interessant te maken. Zonder lang te moeten zoeken vinden ze hier alle fabrikanten en bedrijven die voor hen iets kunnen betekenen. Op deze patio vinden ze wat ze zoeken. De tegelzetter staat hier centraal. Ze kunnen hier moeiteloos switchen van tegelfabrikant naar lijmproducent, gereedschapsleverancier, systeemoplosser en onderhoudsspecialist. Alles bevindt zich op één grote stand naast elkaar. Handig toch? Iedere adviseur heeft hier zijn expertise in zijn eigen vakgebied.”

Heeft de coronaperiode blijvende sporen achtergelaten?

Engbert: “Ik moet toegeven dat de coronaperiodes de deelname aan niet alleen deze bouwbeurs maar ook aan andere toch iets heeft afgeremd. Dat fenomeen heeft ook het Tegelplein in zekere zin getekend. Er wordt voorzigtiger met budgetten omgesprongen. Maar desalniettemin kregen we al van verschillende fabrikanten de vraag of ze ons mochten vervoegen bij het volgende event in 2025. De



samenhorigheid en de uitstraling die we vandaag terug aan iedere professional kunnen geven, geven aan dat we het toch weer voor mekaar hebben gekregen. We hebben het hier opnieuw interessant gemaakt voor de tegelzetter. Ik vind het leuk om onderdeel te kunnen zijn van een event dat aan de tegelzetter moderne oplossingen demonstreert.”

Wat was jouw eerste indruk van deze langverwachte editie 'Bouwbeurs Utrecht 2023'?

Engbert: “Het is wat complexer geworden om alles te regelen. Niettegenstaande deze beurs wat kleiner is geworden, hebben een aantal belangrijke bedrijven het toch klaargespeeld om aanwezig te zijn. De afwezigen hebben duidelijk ongelijk, want de opkomst van de bezoekers is onnoemelijk groot, net zoals de informatiehonger die er onder de professionelen heerst. Al met al is het superleuk om te zien hoeveel mensen er naar de Bouwbeurs en ons Tegelplein komen. Dat maakt ons heel blij!”

Dennis, wat is jouw mening na de derde dag Tegelplein?

Dennis Platteel (country manager Benelux bij WEDI): “Ik vind het ontzettend fijn dat wij met een groot aantal premiummerken op het Tegelplein staan. Hier creëren we een wereld voor de tegelzetter. De vakman voelt er zich welkom en kan innovatie ontdekken in een aangename sfeer. Ik denk dat we nu al kunnen stellen dat deze derde editie geslaagd is. De bezoekers kunnen langs de merken heen wandelen en alle nieuwigheden bekijken en zelfs uitproberen. Dit maakt het makkelijker om in gesprek te gaan met mensen die we helpen beter, efficiënter, sneller en comfortabeler met innovatieve producten en systemen om te gaan. Duurzaamheid staat sowieso bovenaan ons lijstje.”

Je ligt ook mee aan de basis van het idee. Hoe verliep dat?

Dennis: “In het prille begin brainstormde ik samen met Engbert Broekman over hoe we deze

beurs voor de vakman-vloerlegger aangenamer en aantrekkelijker konden maken. Vroeger stonden we met een aantal merken in de gereedschapshal. De beurs dacht namelijk in bouwproductgroepen en zette de “spelers” door elkaar. Toen ik na afloop de enquête van de Bouwbeurs invulde, had ik de opmerking gemaakt dat de structuur van de organisatie beter kon. Zo kwamen Engbert en ik op het idee om eerder beroepen te bundelen om beter te kunnen luisteren naar de verzoeken van de aannemer-tegelzetter. We wilden samen passie stoppen in hetgeen we doen. Onze missie is vooral om oplossingen te bieden aan de tegelzetter die er nood aan heeft. Dat geeft hier op het Tegelplein een heel speciaal gevoel. Ook al krijgt de concurrentie de mogelijkheid om aan dit project mee te doen, alle merken getuigen van een gevoel van teamspirit, vriendschap zelfs. Dat maakt het ook zo bijzonder. De formule is gewoon complementair.”

Jan-Elbert, wat vind jij van de Bouwbeurs?

Jan-Elbert de Jong (manager sales & marketing Benelux bij ARDEX): “Ik vind het fantastisch!”

En wat vind je van de organisatie van het centraal gelegen Tegelplein?

Jan-Elbert: “Nog fantastischer! (lacht) Ik vind het echt een superinitiatief met zeer gepassioneerde 'A'-merken die elkaar leuk vinden en bereid zijn om samen voor de tegelbranche iets te ondernemen, en dan de tegelzetter in het bijzonder. Ik ben hier gewoon superenthousiast over. Dit is mijn mening zonder er verder te moeten over nadenken!”

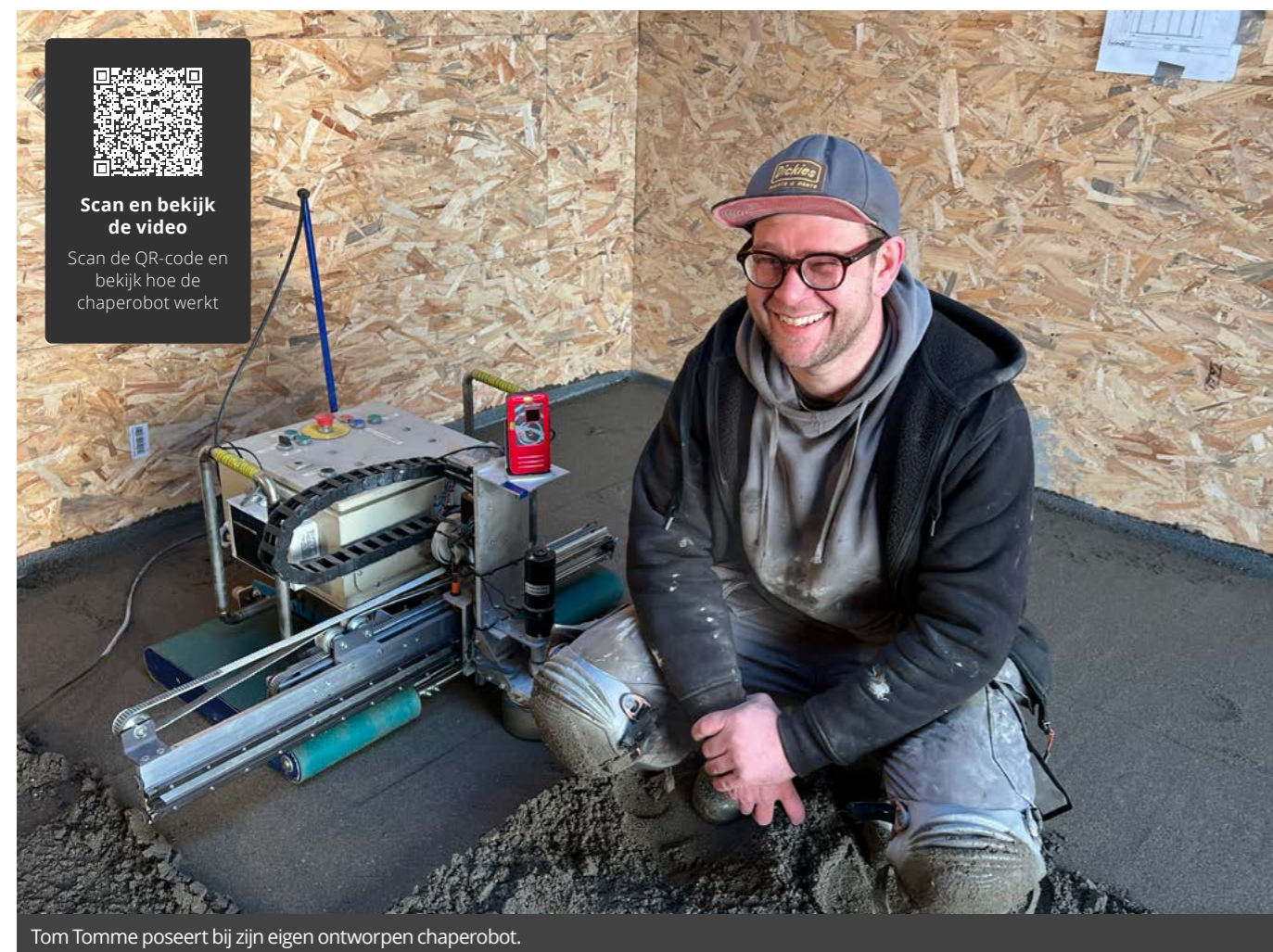
Mogen we die mening ook laten verschijnen in de eerstvolgende editie van Polycaro?

Jan-Elbert: “Zeer zeker!”

Tegelzetter knutselt met succes eigen chaperobot in elkaar

Een vernuftige geest brengt uitvindingen voort. Dat is alvast wat we bij Tom Tomme in Kortrijk mochten ervaren. Op uitnodiging van de West-Vlaamse aannemer-tegelzetter bezochten we een werf waar hij op een traditioneel vloerverwarmingssysteem een cementgebonden dekvloer moest aanbrengen. En hoe! Ontmoet de chaperobot.

Tekst: Peter Goegebeur



Tom Tomme poseert bij zijn eigen ontworpen chaperobot.

Tom studeerde af als marketeer, maar op het einde van zijn studies vertelde hij aan zijn moeder dat hij in de bouwsector als vloerlegger aan de slag wou. In 2011 trok hij naar Syntra en volgde er gedurende drie jaar de cursus 'Tegelzetter'. De dag dat hij zijn diploma behaalde, in 2014, startte hij onmiddellijk als zelfstandig vloerzetter en tegelzetter. Bij elk probleem dat hij op de werf ontdekte, zocht hij naar een oplossing om het werk te vergemakkelijken. Zo groeide zijn interesse om handige tools te ontwikkelen en te zoeken naar oplossingen om het werk van de tegelzetter aangenamer te

maken. Omdat hij altijd zelf de dekvloeren plaatst, ontstond het idee voor de uitvinding van een automatische chapemachine. Een exclusiviteit, zowaar. Hij nam een ingenieur - toevallig een vriend van zijn ouders - in de arm en startte een studieplan op. Het begin van een jarenlange lijdensweg maar die - gelukkig! - vandaag een 'happy end' kent!

Vloerverwarming in trek

Om een woning te verwarmen zijn verschillende systemen mogelijk. De laatste tijd nemen vloerverwarmingssystemen een hoge vlucht. Zo ook

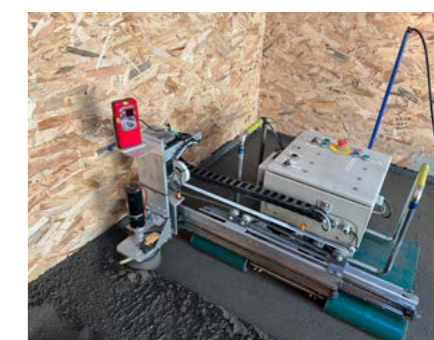
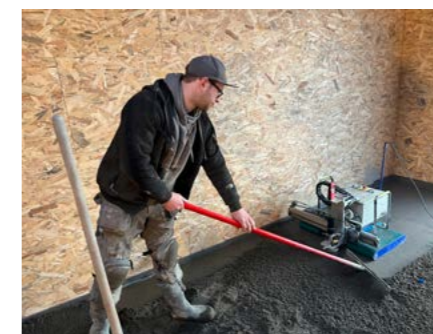
op de werf waar we in het noorden van West-Vlaanderen een kijkje nemen.

Het zogenaamde "droge systeem" waarbij de verwarmingselementen verzonken in de isolatielaag gemonteerd zitten en het "natte systeem" waar de leidingen doorheen de dekvloermortel lopen, werden enkele jaren geleden vervangen door het **A-type** (verwarmingselementen in de dekvloermortel) en het **B-type** (leidingen op de vloerisolatie, al dan niet verzonken). Daarnaast bestaat er nog een **C-type** waarbij de verwarmingsleidingen zich in een tussenlaag bevinden

“

Het heeft letterlijk bloed, zweet en tranen gekost. Al mijn spaarcenten heb ik aan dit project besteed. Maar vandaag kan ik met enige fierheid mijn innovatieve chaperobot op rupsbanden voorstellen. Hij is compact, beweeglijk, snel, vanop afstand bestuurbaar en vooral: zéér precies!

Tom Tomme
Bedenker



tussen dekvloer en isolatie, en een **D-type** met holle plaalementen. De diktes in opbouw van dit laatste type worden tot een minimum herleid en kunnen ook voor vloerkoeling zorgen. Speciale dunne systemen met ingewerkte elektrische leidingen hebben aan populariteit gewonnen, maar komen het meeste voor in kleinere ruimtes zoals in badkamers en douchecellen. Zowel voor de vloer als voor de wand zijn ze een uitstekende oplossing. Een verwarmde wand - ook wel "knuffelmuur" genoemd - wordt vooral toegepast in drempelloze Italiaanse inloopdouches.

In dit geval gaat het over een vloerverwarmingssysteem op het gelijkvloers van het type B, waar

op uiterst inventieve wijze een verse dekvloer van 7 centimeter dik werd aangebracht.

Afwerkingsverwachtingen

"De klant van vandaag stelt meer en meer z'n eisen voor de afwerking", verklaart Tom Tomme. "En ik moest hier iets op vinden!"

Na een experimentele zoektocht van dik twee jaar vond deze innovatieve tegelzetter, met vallen en opstaan, een elektronisch gestuurd apparaat uit om de arbeid van de dekvloerplaatser te verlichten. Hij verkocht zelfs zijn auto om zijn doel te kunnen bereiken en werkte dag en nacht aan zijn ontwerp van een chaperobot!

"Het heeft letterlijk bloed, zweet en tranen gekost", vertelt hij ons. "Al mijn spaarcenten heb ik aan dit project besteed. Maar vandaag kan ik met enige fierheid mijn innovatieve chaperobot op rupsbanden voorstellen! Hij is compact (kan door een normale deuropening), beweeglijk, snel, vanop afstand bestuurbaar en vooral: zéér precies! Met een maximale afwijking van 0,6 mm op 25 meter kan ik een dekvloer uitvoeren als een biljartlaken. Bovendien polijst ik achteraf het oppervlak nog eens af. Dat zorgt niet alleen voor een hogere plaatsingssnelheid maar vermindert ook het lijmverbruik. De quasi te verwaarlozen afwerkingstoleranties zijn onmogelijk met de hand te realiseren. Mijn machine kan en doet het dus wel. Via een laser en een gefixeerde ontvanger ontlast mijn robot het zware werk van een dekvloerlegger!"

Dekvloersamenstelling

Een cementgebonden dekvloer die moet uitharden om later keramische of natuursteen-tegels op te verlijmen bestaat doorgaans uit een aardvochtige samenstelling van grof rivierzand en portlandcement. Een trapsgewijze verdichting van de dekvloermortel tijdens de uitvoering is bij alle types (hechtend, niet-hechtend of zwevend) noodzakelijk om de vereiste druk- en huidtreksterktes te bekomen. Het voorzien van een bij voorkeur metalen roestvaste wapening in niet-hechtende en zwevende types heeft zijn nut om trek- en krimpspanningen onder controle te houden. Een klassieke dekvloerwapening bestaat uit aan elkaar gepuntlaste netten van 1 op 2 meter met een minimumafmeting van 50/50/2 mm, al dan niet gecombineerd met 600 of 900 gram kunststofvezels (krimpscheurremmers). Uitzettingsvoegen moeten altijd gerespecteerd worden volgens de richtlijnen vermeld in de Technische Voorlichtingen van het WTCB, rekening houdende met het vloerverwarmingscircuit.

Uitzettings- of verdeelvoegen zijn steeds noodzakelijk in grote ruimtes, vooral in het geval van vloerverwarming. Bij een klassiek vloerverwarmingssysteem (zwevende dekvloer) deelt men het best de vlakken in zo veel mogelijk vierkanten op van 36 m² à 40 m² en beperkt men de lengteafstand van 6 lm tot maximaal 8 lm. In theorie dient ook de lengte/breedteverhouding van ½ gerespecteerd worden, maar in de praktijk zal men dit meestal beperken ter hoogte van buitenhoeken om te veel zichtbare onderbrekingen te vermijden.

Geen vlakheidsverschillen

Op onze vraag van hoe Tom ertoe is gekomen om deze innovatieve chapemachine te maken, antwoordt hij prompt: "Het verlichten van de handenarbeid en vermijden van discussies over vlakheidstoleranties! Hij geeft me ook een sterkere concurrentiepositie omdat ik sneller, beter en efficiënter een dekvloer kan afleveren waar zelfs op zeer lange afstanden quasi geen vlakheidsverschillen meer op zitten. Of het nu over 10 of 30 meter is, het maakt niet uit!"

Het initiatief en verhaal van deze ondernemende tegelzetter zou wel eens een belangrijk vervolg kunnen krijgen. Tom werd al benaderd om zijn spectaculaire dekvloerrobot te commercialiseren. Maar hij benadrukt dat hij hem in de eerste plaats voor zichzelf en zijn medewerkers heeft ontworpen, louter vanuit ergonomische en technische perspectieven. Zo zie je maar, wat klein begint, kan groots eindigen!

Slijt de huidige generatie keramische tegels écht nooit meer vroegtijdig?

Op een werf in Charleroi liet de bouwheer weten dat hij niet gelukkig was met zijn keramische tegelvloer, nochtans maar enkele jaren geleden in de keuken met aanliggende eetruimte geplaatst. Hij verwees naar matte plekken die in de eerste twee jaar na plaatsing plots tevoorschijn kwamen en stelde de tegelzetter in gebreke. Een uitgelezen case voor de expertise van onze man.

Tekst: Peter Goegebeur



De tegelzetter had een plaatsing van Spaanse keramische tegels (100 cm x 100 cm) uitgevoerd op een verharde dekvloer. Tijdens de bijeenkomst met alle betrokken partijen (bouwheer, leverancier en fabrikant) legde hij aan de deskundige uit dat hij alle controlecriteria had overlopen en geen enkel plaatsingsgebrek zag.

Als een knikkerbaan

De dekvloer - wat we op de werf en in de volksmond "chape" noemen - was perfect effen volgens het barema dat Buildwise (het vroegere WTCB) vooropstelt. De normale tolerantie op de vlakheid van dekvloeren is nog steeds 4 millimeter onder een rechte lat van 2 meter. De vloerlegger van dienst had zelfs een nog preciezere afwerking gerealiseerd die zelfs onder de strengste tolerantie valt van 3 millimeter.

Tijdens een controle van de gelijkmatigheid van de daarop verlijmdte tegels tegenover elkaar, bleken ook deze vrij van gebreken. De tegelzetter meldde dat hij een levelingsysteem had gebruikt om ervoor te zorgen dat alle aanliggende tegels op gelijke hoogte lagen. "Je mag er een knikker over schieten, die zal niet opspringen", verdedigde de plaatser zich.

Het was dus onmogelijk dat de matte plekken in de vloertegels voortvloeiden uit een dubieuze verlijming. Dat kan soms gebeuren. Tegels die iets te hoog liggen tegenover andere zones kunnen leiden tot meer wrijfbelasting en zo beschadigingen veroorzaken. Ook de navraag naar het onderhoud van de vloer en de daarvoor gebruikte producten, leverde geen verdachte noch mogelijke oorzaken van het fenomeen op. Er was dus iets anders aan de hand.

De technische fiche verradt veel

De expert vond het wel opmerkelijk dat in de loopzones, en vooral onder de keukentafel, de matte plekken het meest zichtbaar waren. Zou het dan toch mogelijk zijn dat sommige keramische tegelproducties, zelfs al zijn ze vervaardigd met de nieuwste technologie, vroegtijdige afslijtingsfenomenen kunnen vertonen?

In dit specifiek geval gaat het over een niet-industriële plaatsing. Met andere woorden, een betegeling in een privéwoning waar eigenlijk geen extreme belastingen te verwachten zijn. Het onderzoek vraagt om een totaal andere richting. De deskundige vroeg daarom het 'paspoort' van de geplaatste tegel op. De technische eigenschappen die de fabrikant opgeeft, kunnen soms klaarheid brengen omtrent het geschikte gebruiksdomein van de tegel in kwestie. En wat bleek? De technische fiche



Scan en ontdek meer

Scan de QR-code en lees het volledige artikel online

verwees zowel naar de PEI-waarde (4) als naar de schaal van Mohs (9). In de wetenschap dat men bij geëmailleerde tegels de slijtvastheid controleert door middel van de PEI-test (tegenwoordig ook meer en meer met de Capon-test) en men de krasvastheidstest meestal enkel uitvoert op volkeramische tegels, rezen er bij de expert toch enkele vragen op.

Ging het hier nu over een levering geëmailleerde tegels of werden deze gebakken in de volle massa? De aangeduide waarde van Mohs op de technische fiche van de fabrikant, met name 9 lag enorm hoog. Denk daarbij aan diamant dat een score draagt van 10/10.

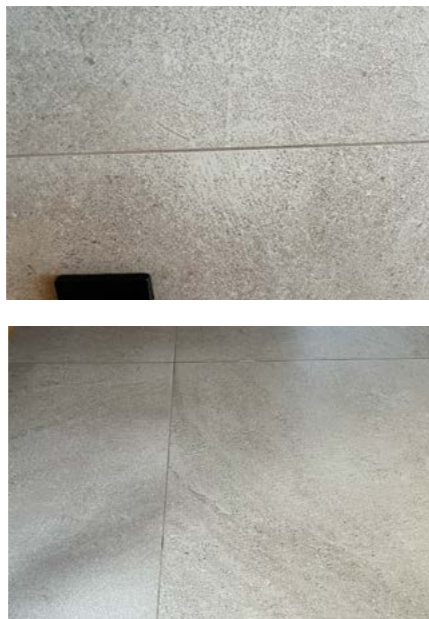
De enige manier om meer zekerheid te verkrijgen, was ook de tegelverpakking bekijken, maar er waren geen wikkels of kartonresten meer beschikbaar. Dit bemoeilijkte de analyse. Plots merkte de vloerlegger op dat er in zijn atelier nog wel een stuk tegel kon liggen. Dit bracht het antwoord op de hamvraag dichterbij: "Hebben we hier nu te maken met volkeramisch materiaal of niet?"

Enkel een onderzoeksanalyse van de tegel kan 100% duidelijkheid brengen. Wil je het resultaat weten van dit onderzoek en deze expertise? Scan dan de QR-code hiernaast en lees de rest van het expertiseverslag.



Scan en ontdek meer

Scan de QR-code en lees het volledige artikel online



Lithofin In 2,5 liter containers

Lithofin Actiefreinger

Geschikt voor alle buitenshuis oppervlakken zoals keramische tegels, natuursteen en kunststeen.

- zowel voor tegel- als steenoppervlakken
- gemakkelijk in gebruik
- werkt snel en doeltreffend

The Professional Solution

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

AZ-226 Lithofin Actiefreinger_BNL2.23

PARTNER CONTENT SOLIDOR

SOLIDOR ondersteunt terrassen over de hele wereld en krijgt erkenning

SOLIDOR gelegen te Wevelgem in België is fabrikant in regelbare terrasdragers, die terrassen over de hele wereld ondersteunen. Het assortiment is de voorbije jaren uitgebreid, maar stoppen doen ze allerm minst. Zo wordt hun bestaand assortiment telkens verbeterd, alsook lanceren ze jaarlijks enkele nieuwe producten op de markt. Hieronder worden twee gepatenteerde producten uitgelicht uit hun assortiment, waarvoor ze de voorbije jaren erkenning ontvingen.

Tekst en foto's: SOLIDOR



bovenplaat kan volledig over de oppervlakte van een terras worden geplaatst, maar dient vooral als oplossing bij tegels die veel beloop kennen. Wanneer deze bovenplaat ook langs de buitenzijde van het terras wordt toegepast, geeft dit extra stabiliteit en stevigheid aan het gehele terras.

Als laatste kreeg deze bovenplaat ook erkenning voor zijn functie, zo ontving SOLIDOR voor deze bovenplaat de Sagaret élu BTP award in Frankrijk.

Structusol-systeem

Eerst en vooral wordt gestart met ons aluminium draagsysteem Structusol. Groot formaat terrastegels zijn helemaal in voor renovaties of nieuwbouw. Deze zijn vaak minder ideaal te ondersteunen met het SOLIDOR Comfort-gamma. Hiervoor lanceerde SOLIDOR het Structusol aluminium draagsysteem met zijn bijhorende accessoires.

Via dit gepatenteerd draagsysteem kunnen groot formaat tegels op een eenvoudige manier geplaatst worden. Dit systeem biedt extra flexibiliteit inzake stabiliteit en legpatroon.

Het Structusol systeem brengt ook enkele bijkomende voordelen met zich mee:

- Vlotte opbouw
- Mogelijkheid van plaatsing tegels in halfsteenverband
- Extra stabiliteit van het terras
- Verminderen van contactgeluid
- In het aluminium werd rubber geïntegreerd. Dit zorgt niet alleen voor beperking van het contactgeluid, maar geeft ook bijkomende stevigheid.

- Elektriciteitskabels en nutsvoorzieningen kunnen eenvoudig onder het terras geplaatst worden.
- Extra luchtcirculatie tussen drager en tegel via zijn voegstukken (C2X, C3X en C6X);
- Verbetering waterafvoer.

Tot slot ontving SOLIDOR twee awards voor het Structusol systeem, namelijk Design X50 Desingregio Kortrijk award en de BTP award in Frankrijk.

Sticksol bovenplaat

Zwevende terrassen gaan soms gepaard met klapperende tegels, te wijten aan niet conforme plaatsing of omdat de nieuwbouw zich uitzet. Deze instabiliteit kan nu verholpen worden door het gebruik van Sticksol.

Deze gepatenteerde zelfklevende bovenplaat is geschikt voor alle tegel dragers en wordt mechanisch bevestigd aan de bovenplaat, waardoor een uiterst solide verbinding ontstaat tussen de regelbare terrasdrager en de tegel.

Deze zelfklevende bovenplaat is getest in een Voxdale windtunnel en vermindert het opwaaien van tegels tot en met 11 beaufort. Deze



SOLIDOR LEVELLING SOLUTIONS

Solidor
Kouterstraat 11 B
8560 Wevelgem
België

+32 (0)56 41 35 70
info@solidor.be
www.solidor.be

Zo bekleed je een betonnen trap met keramiek of natuursteen

De toegankelijkheid van trappen is vooral voor oudere personen of mensen met een beperking niet altijd even gemakkelijk. Het kleinste verschil kan nu net het grote verschil maken. Bij het bekleden van een betonnen trapslede met natuursteen of keramiektegels vormt veiligheid dé prioriteit.

Tekst: Peter Goegebeur



Betonnen basis

Als er een trap geplaatst moet worden, kiest de bouwheer steeds vaker voor een basis in beton. Niet alleen in openbare gebouwen of bedrijfspanden, maar ook in privéwoningen en appartementsgebouwen.

De keuze voor beton heeft vooral als doel een solide ondergrond te verzekeren. Ze kan immers in elke vorm gegoten worden. Het is van belang dat de betonconstructie voldoende sterk (dik) en zo effen mogelijk wordt voorgefabriceerd. Een betonnen trapconstructie kan je met een grote variatie aan materialen afwerken, niet in het minst met keramiek of natuursteen!

Het lijkt ons logisch dat de rode draad bij het ontwerp van een trap de gebruiksvriendelijkheid - met andere woorden de veiligheid - is. De trap moet vlot beloopbaar en comfortabel zijn. Vaak kom je, vooral in privéwoningen en appartementsgebouwen, te steile trappen met hinderlijk korte en zelfs gladde treden tegen, die bovendien ook nog slecht zichtbaar zijn (een donkere kleur in een niet-verlicht trappenhuis, bijvoorbeeld).

Gevaarlijk voor kinderen en ouderen die gebruik moeten maken van verkeerd ontworpen trapsledes of dubieus afgewerkte treden. Erger wordt het als er geen lift aanwezig is, zodat de

toegankelijkheid van een appartement enkel via de trap mogelijk is.

Een van de belangrijke thema's die aan bod komen in TV 198 van Buildwise (het vroegere WTCB - Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf) is daarom de gebruiksvriendelijkheid van een trap (§ 2.4). De geformuleerde richtlijnen hebben tot doel ongevallen, vooral valpartijen, te voorkomen. Een goed ontworpen trap moet met andere woorden de veiligheid van de trapgebruiker garanderen. Daarbij gaat de richtlijn ervan uit dat de gebruiker een redelijk en verantwoordelijk gedrag vertoont. En dat de veiligheid van kinderen mee in de gaten wordt gehouden door begeleidende volwassenen.

De laatste jaren is de aandacht voor de vergrijzing van onze maatschappij en voor personen met een lichamelijke beperking sterk toegenomen. Vandaar dat er dringend meer aandacht nodig is voor de precisie van het ontwerp en de afwerking van een trap.

Plaatsingstoleranties

In België bestaan er weinig specifieke richtlijnen voor het bekleden van trappen in de praktijk. Voor de afwerkingstoleranties van op- en aantreden wordt veelal naar de Nederlandse en Franse normen verwezen. Ook binnen Buildwise is er geen duidelijke literatuur of specifieke informatie te vinden met betrekking tot toleranties op de plaatsing van keramische of natuursteentreden. Enkel in de TV (Technische Voorlichting) 198 - 'Houten trappen' hebben we een verwijzing gevonden naar bestaande normen bij onze buurlanden: "In een trap zijn in principe alle optreden even hoog; indien er een maatafwijking is, dan moet die bij voorkeur voorkomen in de onderste optrede. De Franse norm NF P 01-011 [1] ziet het wegwerken van een mogelijke maatafwijking tussen de optreden enigszins anders:

deze mag maximaal 6 millimeter bedragen, en bijkomend, maximaal 3 millimeter tussen twee opeenvolgende treden".

De Nederlandse norm NBN NEN 3509 is strenger. In een trap moeten alle aantreden en optreden dezelfde maat hebben, waarbij onderlinge maatverschillen maximaal 2 millimeter mogen bedragen.

Artikel 2004-04.06 van Buildwise 'Toegankelijkheid van trappen', punt 5 'Stapmodulus, optrede en aantrede', stelt algemeen dat de TV 198 benadrukt dat men bij het ontwerp van een trap zo veel mogelijk rekening moet houden met de stapmodulus (M), die de verhouding tussen de optrede (H) en de aantrede (A) vastlegt. "Dit resulteert in een gemakkelijk beloopbare trap, die de veiligheid en het comfort van de gebruiker waarborgt. Een voldoende grote aantrede geeft immers een goed steunvlak aan de voet en beperkt het risico op uitglijden over de trapneuzen."

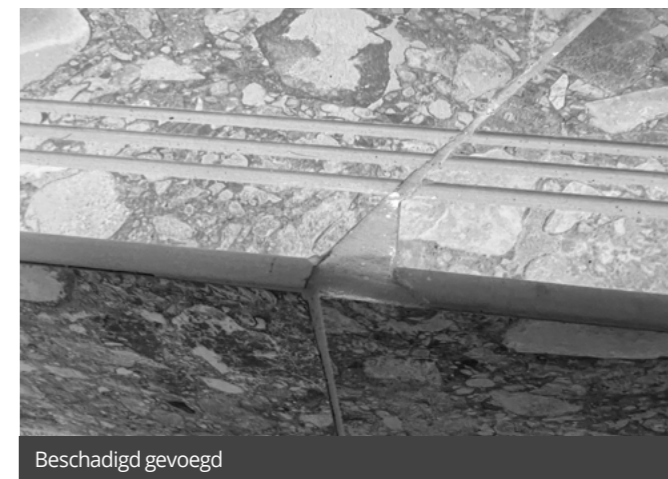
Voor trappen kan de stapmodulus M als volgt vastgelegd worden: $M = 2H + A = 60 \pm 3 \text{ cm}$.

En verder: "De ontwerpers van gebouwen en trappen dienen ook rekening te houden met de wettelijke voorschriften. Zo mogen trappen die fungeren als vluchtweg geen optreden hebben die groter zijn dan 18 cm. Wat de aantreden betreft, beschikt enkel Vlaanderen over een expliciete eis. Het KB van 9 mei 1977 [11] stelt immers dat de aantrede op de looplijn minstens 23 centimeter diep moet zijn. Voor trappen die in geval van brand als vluchtweg dienen, geldt een minimum van 20 centimeter over de volledige breedte van de trap. Met het oog op toegankelijkheid zou de trap bij voorkeur uniforme treden (m.a.w. overal dezelfde maatvoering voor optrede en aantrede) moeten hebben. Een eventuele maatafwijking qua optrede dient opgevangen te worden door de onderste trede."

Het is evident dat in deze context de treden ten opzichte van elkaar exact dezelfde maten krijgen, rekening houdend met de looplijn bij verdreven trappen.



Looplijn



Beschadigd gevoegd



Geen loodrechte voeg



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



Holtes



Gemeten hoogteverschillen



Openingen tussen muur en tegels



Niet dichtgevoegd



Te weinig ruimte voor dilatatievoeg



Niet doorlopende anti-slip

Terminologie

Het is dus van kapitaal belang dat de aan- en optredes correcte afmetingen hebben. Voor alle duidelijkheid, de aantrede is de trede waarop men stapt. Dit is dus het horizontale gedeelte gemeten van de voorkant van een trede tot de voorkant van de volgende trede (in woonhuizen meestal 23 centimeter). De optrede is het verticale trapstuk gemeten van de bovenkant van een trede tot de bovenkant van de volgende trede (in privéwoningen meestal 18 centimeter).

In het jargon wordt de optrede soms ook de "contre-marge" genoemd. Het welstuk is de bovenste eindtrede die aansluit met het bordes die de verdiepingen met elkaar verbindt.

De tegels om betonnen trappen te bekleden, zij het nu keramiek of natuursteen, moeten op de eerste plaats slijtvast zijn. Alleen materialen met een maximale PEI en/of Mohswaarde komen in aanmerking voor trapbekledingen. Ze moeten bovendien voldoende glijdweerstand hebben en/of voorzien zijn van een antislipneusprofiel dat al dan niet in het materiaal zelf geïntegreerd is.

Zeker met donker materiaal afgewerkte trappen worden bij voorkeur voortdurend verlicht. Indien er geen natuurlijke lichtinval aanwezig is, kan een artificiële- of noodverlichting geïnstalleerd worden. Het ontwerp van het trappenhuis is hierbij de basis in functie van de bouwstructuur. Voor visueel gehandicapten of kinderen kan eventueel bovenaan de trap een afsluiting worden voorzien, zodat men verplicht is om eerst een hekje te openen vooraleer de trap te kunnen afdalen. En men besteedt ook best aandacht aan de specifieke communicatie met visueel gehandicapten of slechtziende ouderen bij het aangeven van het niveau waarop men zich bevindt. Er zijn ook fel gekleurde antisliptrapprofielen op de markt verkrijgbaar die de tegelzetter eenvoudig kan inwerken - meestal te verlijmen - in de trapneuzen. Op die manier wordt het onderscheid tussen traptreden en palier (welstuk) duidelijk zichtbaar.

Moraal van het verhaal? De tegelzetter moet zijn basis, in dit geval een betonnen constructie, heel secuur controleren vooraleer de plaatsingsactiviteiten aan te vatten en moet zich vooraf zeer goed informeren en voorbereiden alvorens een trap te bekleden met keramische tegels of natuursteen. Het is immers een zaak van een veilige toegang tot de verdiepingen van een gebouw.

Een eeuw topkwaliteit: de vloertegelfabriek S.A. Céramique Nationale uit Welkenraedt (1904-2000)

Maar liefst honderd jaar stond de Belgische vloertegelfabriek 'S.A. La Céramique Nationale' uit Welkenraedt aan de wereldtop voor de productie van hoogwaardige steengoedtegels. In mei 2023 wordt aan dit toonaangevende bedrijf, niet ver van de plek waar het gevestigd was, een tentoonstelling gewijd. De ideale gelegenheid om even stil te staan bij de geschiedenis ervan.

Tekst en illustraties: dr. Mario Baeck

Voor het ontstaan van de 'S.A. La Céramique Nationale', gevestigd in Welkenraedt (Luik), op vijf kilometer ten noordwesten van Eupen, moeten we terug naar 1904. Oorspronkelijk maakt het bedrijf deel uit van een structuur die bestaat uit de fabriek van de familie Poulet in Forges bij Chimay en een volledig nieuwe fabriek in Welkenraedt, opgericht met de hulp van externe financiers.

Forges: de oorsprong

Het moederbedrijf in Forges heeft zelf zijn wortels in 1828. Dan start Grégoire-Joseph Poulet-Dandenne er als 'potier de terre'. In 1855 neemt Victor Poulet-Coulonveaux het bedrijf over en bouwt het als 'maître briquetier' verder uit. Hij start in 1856, als een van de eersten in België, met de productie van vuurvaste stenen voor hoogovens.

In 1875 worden alle activiteiten ondergebracht in de 'Société en nom collectif Victor Poulet fils et Soeurs' met als medevennoten Victor Poulet fils en zijn zusters Marie Ida en Marie Alphonsine. Vanaf 1884 produceert het bedrijf effen vloertegels en niet lang daarna ook ingelegde motieftegels. Er volgen meerdere bekroningen in deze periode, op tentoonstellingen in Brussel (1880), Antwerpen (1885), nog eens Brussel (1888) en Parijs (1889).

In 1889 verwerft het bedrijf de naam 'Société Céramique de Chimay'. Verdere uitbreiding en mechanisering volgen snel. Zo vormt men in 1892 de structuur om tot de 'S.A. de Carrelages et Produits Céramiques de Chimay - usine à Forges'. Opnieuw volgen meerdere succesvolle deelnames aan wereldtentoonstellingen:

Antwerpen (1894), Brussel (1897), Parijs (1900) en Saint-Louis (1904).

Welkenraedt: de opstart

Om de succesvolle productie van steengoedtegels dicht bij de kleivelden van het Westerwald-gebied te brengen, start de familie Poulet samen met externe financiers rond 1904 met de bouw van een tweede fabriek in Welkenraedt. Hieruit ontstaat de 'S.A. La Céramique Nationale' met hoofdzetel te Forges. De nieuwe fabriek in Welkenraedt start haar activiteiten in 1906 en is met zijn acht schouwen speciaal gebouwd voor vloertegelproductie.

Binnen de firma wordt omwille van de voorgeschiedenis lang zowel 1892 (het stichtingsjaar van de 'S.A. de Carrelages et Produits Céramiques de Chimay' in Forges) als 1904 (het jaar van de start van de werken voor de vestiging in Welkenraedt) als oprichtingsjaar genoemd. Dat is mee ingegeven door het feit dat de vloertegelproductie in Welkenraedt bij aanvang voor een belangrijk deel steunde op de technologie en de modellen die tot dan in de fabriek van Forges circuleerden. Daarom is het ook niet helemaal onterecht dat de eerder door de fabriek in Forges behaalde medailles en prijzen op diverse wereldtentoonstellingen ook op het palmares van de 'Céramique Nationale' worden vermeld. De latere medailles behaald in Brussel (1910), Gent (1913) en Barcelona (1929) heeft de fabriek verdienstelijk genoeg wel op eigen kracht behaald.

Afsplitsing en eerste bloei

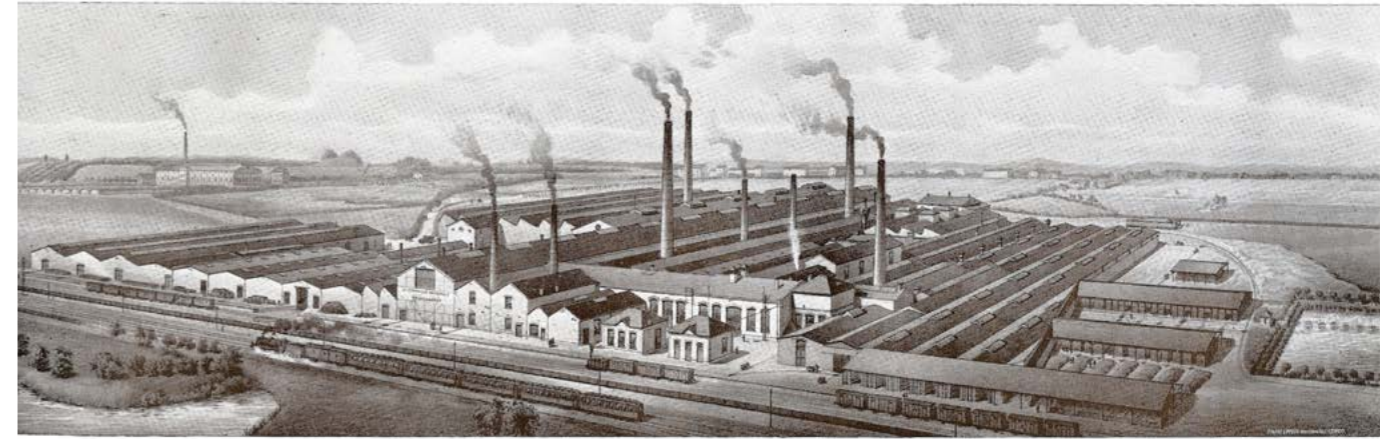
De samenwerking tussen de hoofdzetel in Forges en de nieuwe vestiging in Welkenraedt

houdt echter niet lang stand. In 1910 gaat de naamloze vennootschap in liquidatie. Daarna worden de activiteiten in Forges op 21 juni 1910 ondergebracht in de 'S.A. La Céramique Poulet'. De vestiging in Welkenraedt behoudt de benaming 'S.A. La Céramique Nationale' en wordt bij notariële akte van 29 juni 1910 op zijn beurt een onafhankelijke vennootschap. De directeur Rambert Berthéas, al actief vanaf 1904, genoot een opleiding als keramist in Sèvres. Hij stuurt erop aan de efficiëntie van de productie te verhogen. Vanaf 1912 verkrijgt het bedrijf geregeld binnen- en buitenlandse patenten die de automatisering van de vloertegelproductie tot onderwerp hebben.

Bij de 'S.A. La Céramique Nationale' in Welkenraedt is van bij de nieuwe start in 1910 een zeer groot aanbod van vloerontwerpen aanwezig. Het gaat om meer dan honderd verschillende decors in diverse kleurstellingen en varianten en in een veelheid van historische stijlen. Ook de dan nog zeer moderne art nouveau is goed vertegenwoordigd. Het is het ruimste aanbod in art-nouveaustijl door een Belgische fabriek op de markt gebracht.

Eerste wereldoorlog en het interbellum

De ontwikkeling van het bedrijf komt tijdens de Eerste Wereldoorlog tot stilstand, maar door de enorme vraag naar bouwmaterialen tijdens de wederopbouwperiode komt de fabriek in Welkenraedt al snel opnieuw tot bloei. Aanvankelijk bestaat het aanbod uit een kleine selectie van bestaande modellen. Naast dat oudere aanbod van motieftegels komen vanaf het midden van de jaren 20 ook meer moderne



motieven in art-decostijl en sobere vloerontwerpen opgebouwd uit eenkleurige effen, gevlamde of gespikkelde tegels in de catalogi voor. Ook achtkantige tegels met decoratieve inleg worden aangeboden. Niet zonder succes.

In 1932 telt het bedrijf volgens een artikel in de Revue Documentaire meer dan 400 werknemers. Het magazijn is rechtstreeks verbonden met de spoorwegen, en heeft een eigen laadkade van meer dan 400 meter lang. Dit laat een vlotte verzending van de afgewerkte producten over heel de wereld toe. Daarnaast kan de fabriek rekenen op een eigen Decauvillepoornetwerk dat het interne transport vergemakkelijkt. Alle productiemachines worden in het bedrijf zelf gemaakt en onderhouden. Ook een goed uitgerust eigen laboratorium, wat de ontwikkeling van nieuwe toepassingen mogelijk maakt, maakt deel van de structuur uit. In twee grote zalen staan in totaal vijftien flesovens opgesteld waarin de drooggeperste effen en ingelegde tegels in cassettes worden gebakken aan 1.350 °Celsius.

In 1925 is de fabriek aanwezig op de wereldtentoonstelling in Parijs, maar dat levert weinig zichtbaarheid op. Helemaal anders loopt het bij de wereldtentoonstelling in Brussel. Dan werkt het bedrijf nauw samen met Helman uit Sint-Agathaberchem, een belangrijke producent van keramische wandbekledingen en decoratieve wandtegelpanelen. Door de samenwerking konden beide gespecialiseerde fabrieken aan hun respectieve klanten totaaloplossingen aanbieden. Hun gezamenlijk paviljoen, naar een ontwerp van Léon Sneyers (1877-1949), oogst zeer positieve kritieken. De omzet vaart er wel bij. In 1936 produceerden de ongeveer 320 werknemers 36.000 m² keramiektegels per maand.

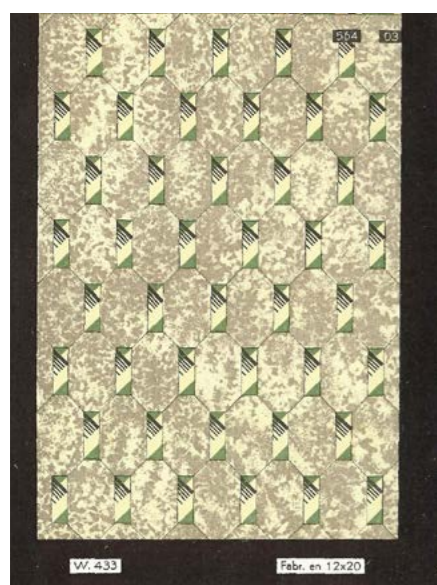
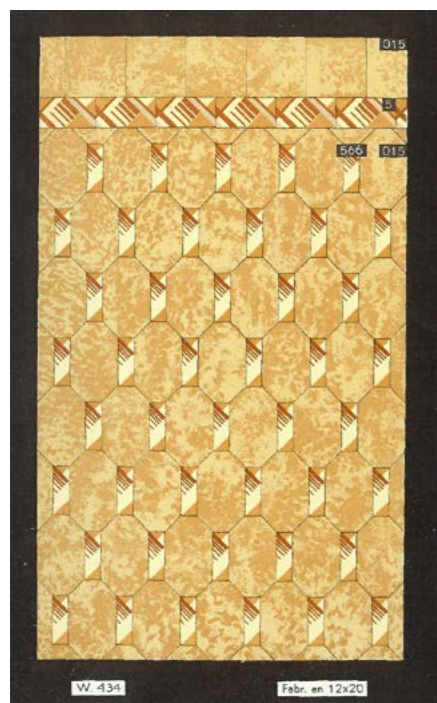
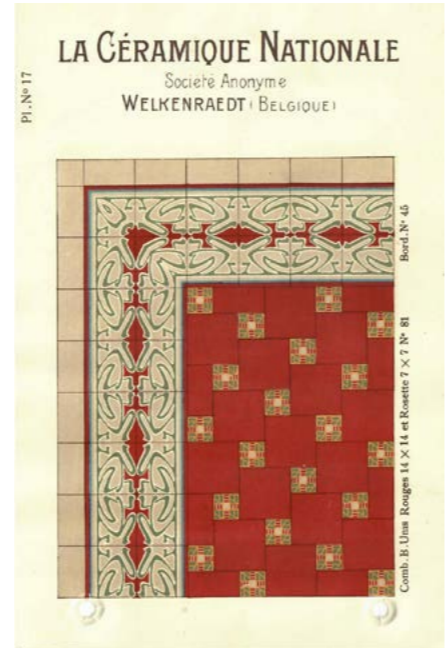
Tijdens WOII

In de Tweede Wereldoorlog wordt het bedrijf - na de annexatie van Welkenraedt samen met negen andere Belgische gemeenten in mei 1940 - op 24 januari 1941 onder het gezag geplaatst van dr. Claus Springsfeld uit Aken. Deze vormde het

bedrijf om tot de 'Welkenraedter Mosaikplatten-Fabrik AG' die zo op 27 mei 1941 in het handelsregister van Eupen wordt ingeschreven. De directie is van dan af in handen van Peter Bleffert uit Herbestal. Omwille van steenkoolschaarste sluit het bedrijf in 1941 gedurende vijf weken gedwongen de poorten. Vanaf 1 augustus 1942 wordt de productie van ingelegde tegels van overheidswege stopgezet. Er wordt overgeschakeld op het vervaardigen van keramisch isolatiemateriaal voor de elektrotechnische industrie. Over de verdere ontwikkelingen tijdens de latere oorlogsjaren tot de bevrijding van de regio op 11 september 1944 is weinig bekend. Vermoedelijk viel de productie verder terug.

Na 1945

Na de tweede wereldoorlog neemt het bedrijf de draad snel terug op. Wat het aanbod betreft werd aanvankelijk de stijl van de late jaren 30 op het gebied van de keramische vloertegels voortgezet. Eenkleurige, gevlamde of gespikkelde tegels werden in de jaren 50 en 60 nog geregeld



in geometrische patronen gelegd. Dat was onder meer het geval in het Brusselse Noordstation waar op grote schaal tegels van de 'Céramique Nationale de Welkenraedt' werden verwerkt.

Omdat het na 1945 moeilijk was om in en rond Welkenraedt voldoende arbeiders aan te trekken, werden in 1946 en 1947 niet minder dan 130 Italiaanse arbeiders uit de regio Vicenza in de Veneto aangenomen, hun gezinnen niet meege-rekend. Deze immigratie is in 2021 door de sociologe Nathalie Mignano prachtig naverteld in het boek 'Les Italiens de la Céramique Nationale De Vicenza à Welkenraedt' gepubli-ceerd door de Editions de la province de Liège.

Meer dan 200 werknemers

In 1954 neemt het Duitse 'AGROB AG' uit München het bedrijf voor 35 miljoen over en vervangt in 1955 de ronde Hoffman-ovens door veel efficiëntere tunnelovens. Door deze investeringen wint het bedrijf opnieuw aan internationale slagkracht. Na Welkenraedt neemt AGROB in 1955 overigens ook de Helmanfabriek over. Deze werkt van dan af als 'Céramique Nationale divison Berchem-Ste-Agathe' verder tot de liqui-datie op 22 december in 1958. Op de wereldten-toonstelling te Brussel in 1958 toonde Welkenraedt naast de klassieke vloertegels ook keramische mozaïek. Een vernieuwing van het aanbod.

In 1970 is er nog altijd sprake van een wereld-wijde export, met name naar Duitsland, Oostenrijk, Frankrijk en Schotland maar ook naar het Afrikaanse continent. De jaarproductie bedraagt dan ongeveer 600.000 m². Er zijn in die jaren meer dan 200 werknemers in dienst.

In 1972 komt het bedrijf onder de hoede van directeur José Collard die de fabriek zal leiden tot

metrostation Liège in Parijs: achttien decoratie-ve tegelpanelen, bestaande uit 6.576 gedeco-reerde tegels, met landschappen en monumenten uit de provincie Luik waarvan negen panelen in kleur naar ontwerpen van de scenograaf Marie-Claire Van Vuchelen (Luik, 1938) en negen panelen uitgevoerd in blauw-witte tinten naar ideeën van de dramaturg Daniel Hicter (Luik, 1947).

Moeilijke tijden

In opdracht van het Ministerie van Openbare Werken realiseert het bedrijf daarna nog het monumentale tegelpaneel 'L'Eau - La Laine - Le Travail des Hommes' rond het thema van de textielnijverheid in Verviers naar ontwerp van de kunstschilder Roland Materne (Oleye/Waremme, 1945). Dit vandaag sterk verwaarloosde paneel van vijftien meter lang en twee meter hoog werd gerealiseerd in samenwerking met Philippe Graipson en bestaat uit meer dan 4.500 gedeco-reerde Welkenraedttiegels van 10 x 10 centime-ter. Het werd in september 1984 aan de boorden van de Vesder ingehuldigd en werd in juli 2021 getroffen door overstromingen.

In 1985 volgt nog de opstart van een vijfde oven volgens een uniek concept in Europa, waardoor de jaarproductie opnieuw stijgt tot 1.200.000 m². Daarna breken moeilijke tijden aan.

De internationale bestellingen lopen door de enorme concurrentie van de veel goedkoper geproduceerde Italiaanse tegel terug. Zo daalt de omzet van 500 miljoen in 1988 naar 328 miljoen in 1991. In 1992 wordt het bedrijf geher-structureerd. Daarbij gaan veertig jobs verloren. De controle over het bedrijf komt na een gerech-telijk akkoord op 25 juni 1992 in handen van de Kortrijkse baksteen- en dakpannengroep Koramic Terca die na het vertrek van AGROB

1988, en vervolgens opnieuw van 1992 tot 1994. Onder zijn leiding wordt er in 1975 een moderne automatische productielijn geïnstal-leerd waardoor de jaarproductie stijgt tot 900.000 m².

In 1982 krijgt het bedrijf een eerste monumen-tale opdracht voor het

meerderheidsaandeelhouder wordt. José Collard wordt opnieuw directeur.

Nog geen twee jaar later, in januari 1994, volgt een vereffening. Maar deze wordt op 13 januari door de handelsrechtbank van Verviers teniet-gedaan omdat de geldende procedures niet waren gevolgd. In de plaats daarvan wordt het faillissement uitgesproken.

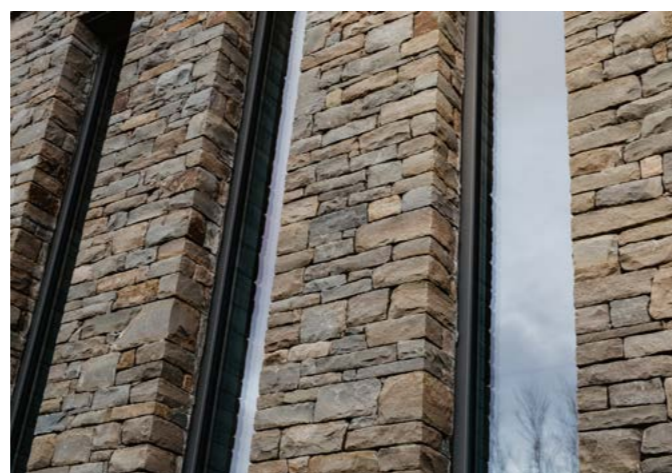
Dit is blijkbaar niet in overeenstemming met de plannen van de hoofdaandeelhouder Koramic, die het bedrijf in februari 1994 voor 146 miljoen uit het faillissement terugkoopt en het daarna omdoopt tot 'S.A. Welkenraedt Ceramic'. Maar 33 werklieden en tien bedienden kunnen aan de slag blijven. Het bedrijf werkt dan immers op halve kracht en produceert nog slechts 400.000 m² vloertegels per jaar, wat toch nog goed is voor ongeveer 90% van de Belgische productie in de sector.

Op 27 november 2000 wordt de productie defini-tief stilgelegd. De handelsnaam wordt onderge-bracht bij een aantal Franse producenten van de Koramicgroep. De terreinen van meer dan elf hectaren worden vanaf 2002 herbestemd. Op 15 september 2007 gaat de enige resterende monumentale fabrieksschouw van 55 meter hoog tegen de vlakke, als een van de laatste getuigen van een erg succesvolle vloertegelpro-ductie.

Meer weten?

Van 26 mei tot 7 juli 2023 zal in het Cultureel Centrum Welkenraedt een tentoonstelling rond La Céramique Nationale te zien zijn (zie www.ccwelkenraedt.be/).

Op zondag 28 mei 2023 staat om 16.00 uur een lezing gepland over de bedrijfsgeschiedenis en de Italiaanse arbeidersgroep bij de CNW door Mario Baeck en Nathalie Mignano.



Zandsteen, de robuuste keuze

Zandsteen is een van de meest voorkomende gesteentes op het aardoppervlak en samen met kalksteen ook een van de meest gebruikte. Door hun hoge resistentie vormen zandsteenformaties vaak heuvelruggen of ravijnen in het landschap, waardoor ze van oudsher tot het culturele landschap behoren. Zandsteen is dan ook een erg duurzaam materiaal voor binnen- en buitentoepassingen.

Tekst: Tim De Kock (ARCHES UAntwerpen; Inspect BV)
Foto's: bodarwearchitektur.be, lucspits.be

Zandsteen is een sedimentair gesteente dat zich vormt door het verkitten van zandkorrels. Deze zandkorrels zijn ontstaan uit de afbraak van ouder gesteente. Ze worden niet gedefinieerd op basis van mineralogie, maar wel op basis van hun korrelgrootte, namelijk 0.064 tot 2 mm. Zijn de korrels kleiner, dan spreken we over silt of klei; zijn de korrels groter dan spreken we over grind. De kleinste zandkorrel nog net zichtbaar voor het menselijke oog. Een zandsteen zal dus steeds korrelig aanvoelen.

Tijdens de afbraak van oudere gesteenten wordt de mineraal-assemblage van zand steeds meer matuur, zeg maar zuiverder, omdat de instabiele mineralen tot kleipartikels degraderen. Uiteindelijk blijven voornamelijk kwarts en veldspaten over in de zandfractie, en vooral kwarts is chemisch erg stabiel en ook hard. Daardoor is zand en dus ook zandsteen een vrij resistent sedimentair pakket.

Kleur en textuurnuances

Het is de geologische context die vooral het uitzicht van zandstenen bepaalt. Gezien kwarts en veldspaten kleurloos tot wit zijn, wordt de kleur voornamelijk gemaakt door het voorkomen van lage concentraties aan andere mineralen, zoals kleien en oxides. Er bestaan bijvoorbeeld erg veel rode-roze zandstenen door de aanwezigheid van een kleine hoeveelheid ijzeroxides. Denk maar aan de Grand Canyon, de rotstempels van Petra, de Porta Nigra in Trier (het 'zwarte' is eigenlijk vervuiling) of de Cathédrale Notre-Dame de Strasbourg. IJzer oxy-hydroxides geven dan weer een eerder beige, licht roestkleurige tint. Wanneer het ijzer in een verminderde concentratie aanwezig is, zal het gesteente eerder groenig zijn. Paarsige kleuren wijzen op het voorkomen van mangaanoxides.

Zandsteen vertoont ook een gelaagde textuur. Loodrecht op het groefleger zijn vaak lamina of lagen zichtbaar, die het gevolg zijn van het afzettingspatroon van de zandkorrels. Een zaagsnede volgens het groefleger zal eerder een wolkvormige textuur geven. Deze gelaagdheid kan benadrukt worden door afwisselingen in mineralogische samenstelling of korrelgrootte, maar



Het gebruik van zandsteen gaat terug tot in de Antieke tijd, ook in onze regio's. De Romeinen gebruikten lokale zandsteen voor hun castellum bij Oudenburg, die trouwens gerecupereerd werd voor bouwwerken tijdens de hoge middeleeuwen. Waar zandsteen voorkomt, is het steevast een onderdeel van de lokale bouwcultuur. Daarom wordt het ook vaak geassocieerd met traditionele of rustieke bouwstijlen

Tim De Kock
Inspect BV

soms zijn de variaties zo miniem dat ze amper te zien is. In het Müllerthal in Zwitserland, een wandelparadijs dicht bij huis, is de gelaagdheid duidelijk zichtbaar in de zandsteenformaties.

Gebruik en bouwcultuur

Het gebruik van zandsteen gaat terug tot in de Antieke tijd, ook in onze regio's. De Romeinen gebruikten lokale zandsteen voor hun castellum bij Oudenburg, die trouwens gerecupereerd werd voor bouwwerken tijdens de hoge middeleeuwen. Waar zandsteen voorkomt, is het steevast een onderdeel van de lokale bouwcultuur. Daarom wordt het ook vaak geassocieerd met traditionele of rustieke bouwstijlen.



In het exterieur wordt zandsteen vaak verwerkt als breuksteen, net omdat het zo hard en dus moeilijk te verzagen is. In een landelijke context is het momenteel in trek om dit rustieke gevelparement in gemengd groen-okerkleurige tinten te integreren in strakke nieuwbouw, en daarvoor worden steenstrips als alternatief op een vol gemetst parement aangeboden.

In het interieur worden voornamelijk de lichtere kleuren gebruikt, beige-grijs soms met roestkleurige tekeningen. Ook hier wordt vaak de associatie gemaakt met een landelijk gevoel. Daarnaast kennen we het gebruik van zandsteen ook als bestrating en binnen- en buitenvloeren.

Toepassingsgebieden en onderhoud

Zandsteen op de markt van vandaag is geschikt voor gebruik in verschillende contexten. De toepassing wordt meestal bepaald door het uitzicht en het aanvoelen. Omwille van hun hoge resistentie en slijtvastheid vinden we veel toepassingen in gevels en vloeren, zowel exterieur als interieur. Omdat ze vaak neutraler zijn van kleur en tekening en omdat het vanwege hun hardheid meer moeite kost om ze te polijsten zien we zandsteen veel minder terug in decoratieve binnenaferwerking. Het gaat dan meestal om vormgevingen met een robuuste snit. De technische fiche raadplegen is steeds aangewezen.

PRIMUS

ONBEPERKT PRODUCEREN

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

Ook verkrijgbaar met SERVOTRON:
meer dan 25 % energiebesparing



Primus 402

INTERMAC

Pieterman 
GLAS- EN STEENTECHNIEK

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

ACTUA EVENT

Vlaams-Nederlandse Natuursteendagen op 12 en 13 oktober 2023 in Amsterdam

De Vlaams-Nederlandse Natuursteendagen vormen een belangrijk moment van ontmoeting en kennisuitwisseling binnen het professionele landschap van iedereen die in Vlaanderen en Nederland met natuursteen werkt. Inhoudelijk bij de tijd, inspeland op de actualiteit, en professioneel verbindend.

Tekst & foto: Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed



Complexe binnenstedelijke projecten

Deze achtste editie gaat over complexe binnenstedelijke projecten, zoals kerken en overheidsgebouwen. Op de eerste dag gaan sprekers in op allerlei aspecten, zoals de veranderende invloed van het wisselende klimaat, de wijze van organiseren van projecten die tientallen miljoenen kosten én waarbij iedereen 'meekijkt', of de rol die traditie en vernieuwing spelen bij de uitvoerende bedrijven.

Hoe kunnen we dit alles in de tijd bezien en daarvan leren? Op de tweede dag bezoeken we verschillende locaties in Amsterdam om projecten rondom natuursteen te bekijken.

De natuursteendagen worden georganiseerd voor een breed publiek dat professioneel geïnteresseerd is in het gebruik van natuursteen. Denk

hierbij aan steenhouders, geologen, architecten, architectuur- en bouwhistorici, aannemers, monumentenzorgers, erfgoedprofessionals, gemeentelijke en provinciale ambtenaren enzovoorts.

Organiserende partners zijn: Belgische Geologische Dienst, Koninklijk Instituut voor het Kunstpatrimonium, Rijksvastgoedbedrijf, Technische Universiteit Delft, Universiteit Antwerpen en de Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed.

Kijk voor meer informatie over het programma en de aanmeldmogelijkheden op de webstie van de Vlaams-Nederlandse Natuursteendagen - Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed

ACTUA

Voorzittersfakkel EITA wordt in Milaan doorgegeven

EITA, de European Innovative Tile Academy vzw, is actief sedert 2018 en wordt vandaag nog steeds ondersteund door het EUF, de European Union of National Tile Associations. De taak van het EUF is vooral het vormen van een platform voor de uitwisseling van informatie over de tegelbranche. De focus van EITA daarentegen ligt op het organiseren van vervolmakingsopleidingen voor internationale docenten en instructeurs.

Tekst: EITA

Trainingscenter

Het epicentrum van de keramische tegelproductie is ongetwijfeld de regio Modena (Reggio Emilia) in Italië. De meest prominente producenten van keramische tegels en platen zijn er reeds decennia lang gevestigd, net als bepaalde lijmfabrikanten. Ze draaien gestaag mee in de carrousel van vernieuwende ideeën en ecologisch verantwoord produceren. Innovatieve producten vliegen er zowel letterlijk als figuurlijk van de band en dienen zo snel mogelijk op de markt te worden gepromoot, verkocht en verwerkt.

Een efficiënt hulpmiddel hiervoor is het organiseren van workshops en gespecialiseerde opleidingen. Hier speelt EITA er zijn belangrijke rol in en heeft er samen met de Italiaanse tegelfederatie ASSOPOSA zijn trainingscenter in Sassuolo geopend. Twee maal per jaar gaat er een

praktijkcursus door voor docenten, leraars en instructeurs uit binnen- en buitenland die in de schoolopleidingen 'Tegelzetten' actief zijn. De workshops kunnen zowel gaan over de manipulatie en bewerking als de correcte verlijmings-techniek van XS (mozaïek) en SL (ultragrote) tegels. Ook het thema natuursteen, vooral marmer, komt er regelmatig uitvoerig aan bod, in combinatie met gangbare systeemoplossingen.

Voorzitterwissel

Net als bij andere nationale verenigingen heeft EITA een Raad van Bestuur die bestaat uit leden en vertegenwoordigers van verschillende landen waar een ITA (Innovative Tile Academy) of gelijkwaardige universiteit werd opgericht. Onze landgenoot en technisch hoofdredacteur van Polycaro Peter Goegebeur, die reeds 5 jaar het

voorzitterschap van de Europese Innovatieve TegelAcademie op zich heeft genomen, gaf op 18 februari 2023 in Milaan de fakkel door aan Bert Uittenhove. Stay tuned voor het vervolg!

Laminam BV breidt dienstverlening uit met directe distributie in BENELUX

In het najaar van 2022 is Laminam BV gestart met een nieuw logistiek centrum in het Nederlandse Born. Daarmee dient de gloednieuwe faciliteit niet alleen als magazijn, maar ook als een echte hub voor een efficiëntere wekelijkse distributie van hoogwaardige grootformaat keramische oppervlakken in de hele Benelux.

Tekst & foto's: Laminam BV



© Laminam BV



© Laminam BV

Ingebeld in één van de modernste en grootste logistieke centra van Europa, biedt Laminam BV alle klanten snelle toegang tot de voorraad en eenvoudige bestellingen via een speciaal ontwikkeld digitaal ordermanagementsysteem genaamd "Click&Cut". Alle klanten hebben nu toegang tot een catalogus met 40 decors in verschillende afwerkingen en in de drie diktes 6, 12 en 20 mm, leverbaar vanaf één (1) plaat.

In de markt ondersteunt Laminam haar klantenkring met zeven ervaren medewerkers die de verschillende afzetkanalen behartigen.

Laminam staat voor hoogwaardige keramische oppervlakken in groot formaat, die vanwege hun bijzondere eigenschappen worden gebruikt voor woningen, openbare ruimtes en de industrie. De oppervlakken van het Italiaanse bedrijf uit Fiorano Modenese in de regio Emilia Romagna staan bekend om hun tijdloze design en verfijnde, sensuele esthetiek. De producten halen een zekere expressieve kracht uit het rijke landschap van Italië. Bijzondere grondstoffen, traditioneel vakmanschap en high-tech verwerking leiden tot een hoogwaardig productportfolio dat

gekenmerkt wordt door een bijzondere spanning tussen natuur en innovatie. In verschillende afmetingen en diktes kunnen de oppervlakken worden gebruikt voor keukens, badkamers, vloeren en wanden, trappen, terrassen en gevels. De unieke combinatie van esthetische en technische precisie overtuigt architecten, ontwerpers en planners wereldwijd.

Naast de hoogste normen inzake hygiëne, esthetische duurzaamheid en lange levensduur beschikken de keramische tegels over talrijke functionele eigenschappen. Producten met slipweerstand, vochtbestendigheid en thermische geleidbaarheid maken van Laminam een innovatieve partner bij de inrichting en het ontwerp van gebouwen voor de openbare, residentiële en commerciële sector.



Scan en ontdek meer
Scan de QR-code en ontdek meer over Laminam

Met de uitbreiding van haar productiefaciliteiten maakt Laminam haar claim van energie- en grondstofbesparende, milieuvriendelijke productie waar. Hier vertalen mensen met passie en technische knowhow de eeuwenoude keramische traditie van Italië in een innovatief product voor de meest complexe eisen op het gebied van architectuur en interieur.

Wil je meer weten over het aanbod van Laminam, de logistieke diensten en "click & cut"? Neem contact met ons op.



Laminam BV
Holtum-Noordweg 40
6121 RE Born
Nederland

+31 (0)88-217 6333
infobenelux@laminam.com
www.laminam.com

Samen risico's in keten aanpakken

Het Initiatief TruStone brengt Nederlandse en Vlaamse bedrijven in de sector bij elkaar om samen met andere organisaties risico's voor mens en milieu in de keten in beeld te brengen en aan te pakken. Er komt Europese wetgeving aan die hierom vraagt. Ook willen steeds meer bedrijven vanuit zichzelf maatschappelijk verantwoord ondernemen en zien hierbij de meerwaarde van samenwerking.

"We kunnen de ogen niet sluiten voor de risico's in onze keten," zegt Niels van den Beucken, algemeen directeur van Arte. "Ik ontmoet steeds meer bedrijven die hiermee aan de slag willen maar niet goed weten waar te beginnen. Om zaken als kinderarbeid en gevaarlijke werkomstandigheden te kunnen aanpakken, moet je de



vraag- en aanbodkant bij elkaar brengen en dat gezamenlijk doen. TruStone biedt deze samenwerking en dat is uniek in de sector."

Er is Europese wetgeving in de maak met verplichtingen voor bedrijven op het gebied van mensenrechten en milieu, en verplichtingen hoe hierover te rapporteren. Ook op ondernemingen in de natuursteenketen wordt deze wetgeving naar verwachting van toepassing. Van den Beucken: "Bedrijven in het convenant hebben een voorsprong. In TruStone kan iedereen op een laagdrempelige manier meedoen en krijgt daarbij advies en ondersteuning van het secretariaat."

Via collectieve projecten met overheden, vakbonden en ngo's, werken deelnemende bedrijven aan verbeteringen in de keten. "Je ziet dat we stap voor stap verder komen en we

helpen ook elkaar. Dat leerproces vind ik heel belangrijk voor de sector," aldus Van den Beucken.

TruStone Internationaal MVO | SER

Initiatief TruStone
Bezuidenhoutseweg 60
2594 AW Den Haag
Nederland

+31 (0)70 3499 525
initiatieftrustone@ser.nl
www.trustone.nl

Breda en Rotterdam nemen deel aan Initiatief TruStone

De gemeenten Breda en Rotterdam nemen voortaan deel aan Initiatief TruStone, het convenant dat de natuursteensector wil verduurzamen. De gemeenten geven hiermee invulling aan hun ambities rond maatschappelijk verantwoord inkopen van natuursteen.

Maatschappelijk verantwoord inkopen vinden veel gemeenten belangrijk om bijvoorbeeld arbeidsomstandigheden van werknemers te verbeteren of kinderarbeid tegen te gaan. Dit speelt ook een rol bij de winning en verwerking van natuursteen, die door gemeenten wordt toegepast in de openbare ruimte op pleinen, gebouwen en monumenten.

Jeroen Bruijns, wethouder Buitenruimte en Regio Breda: "In de gemeente Breda doen we al lange tijd ons best om alleen gebruik te maken van verantwoorde natuurstenen. Mensenrechten en het milieu staan voor ons voorop. Het kost ons veel moeite om te kunnen garanderen dat de ingekochte natuursteen daadwerkelijk aan de Internationale Sociale Voorwaarden (ISV) voldoet."

"TruStone geeft ons nog meer zekerheid over de herkomst. Daar dragen we graag ons steentje

aan bij. We vinden dat we op dit vlak als stad ook een voorbeeldrol hebben. Door ons hier met elkaar internationaal hard voor te maken, kunnen we daadwerkelijk het verschil maken."

"De aansluiting van Rotterdam bij het Initiatief TruStone past perfect bij het motto van Rotterdam 'Door duurzaam inkopen een betere wereld', zeggen Ramon van der Pluijm, Projectmanager en Paul Sahni, Contracteigenaar van de gemeente Rotterdam.

Convenantsvoorzitter van Trustone Pieter van der Gaag is blij met de toetreding van Breda en Rotterdam: "Het is goed om te zien dat steeds meer gemeenten actief willen bijdragen aan verduurzaming van de natuursteenketen. Het secretariaat van TruStone biedt hen via het Internationale Sociale Voorwaarden-loket ondersteuning om natuursteen maatschappelijk verantwoord in te kopen. Wij staan klaar om hen



TruStone geeft ons meer zekerheid over de herkomst. Daar dragen we graag ons steentje aan bij. We vinden dat we op dit vlak als stad ook een voorbeeldrol hebben

Jeroen Bruijns
wethouder Buitenruimte en Regio Breda

te ondersteunen." Het totaal aantal deelnemende Nederlandse gemeenten komt met de aansluiting van Breda en Rotterdam op tien. Ook het Rijksvastgoedbedrijf is aangesloten bij het convenant.

In Vlaanderen nemen 29 gemeenten deel aan TruStone, naast de Vlaamse overheid.

PARTNER CONTENT GMT

“Machines die dagelijks hun meters moeten draaien? Niet bij LSN”

Ook in de natuursteensector is het niet zelden van groot belang dat een bedrijf zichzelf heruitvindt. Een geknipt voorbeeld daarvan is het Nederlandse LSN. Vanuit de schoot van een klein familiebedrijf groeide het in een verschroeiend tempo uit tot een markante speler in maatwerk voor de luxesector. Een kwestie van overuren draaien, knopen doorhakken, een uniek verkoopargument vinden en de juiste investeringen maken. “We zijn het aan onze naam verplicht om topkwaliteit te leveren”, vertelt een van de bedrijfsleiders Tim Schoot.

Generatiewissels lopen bij familiebedrijven niet altijd van een leien dakje. Soms verloopt de opvolging te gedwongen, soms ontbreekt het talent en op andere tijden is het zakelijke klimaat zodanig veranderd dat de bewezen aanpak van vroeger niet langer loont. Bij natuursteenspecialist LSN, gehuisvest in het Nederlandse Oss (dichtbij 's Hertogenbos) liep het helemaal anders. Eerst dachten de zonen Tim en Mick Schoot er niet meteen aan om zich te ontfermen over het natuursteenatelier van hun vader Lucas. Maar toen het bedrijf in 2015 in een crisis verzeild raakte, beslisten ze de sleutels van de poort toch op zak te steken. De zonen transformeerden het zietogende bedrijf.

In de handen van de nazaten wierp LSN zich onder het motto 'volmaaktheid zonder concessies' op de luxesector. De zonen sneden een nieuwe klantenpool aan, doorzochten Italiaanse groeves naar steenslabben met kunstige aderpatronen, wierven twaalf werkrachten aan en investeerden in een geavanceerd machinepark. En kijk, als je kind aan huis bent bij de profvoetballers uit Nederland en de steenrijke klanten van 's lands jachtwerven, dan heeft de generatiewissel zijn werk meer dan behoorlijk gedaan. Vader Lucas heeft het niet meer mogen meemaken, want hij

overleed een jaar na de overname. We schuiven aan bij Tim voor een gesprek over LSN en de bouwstenen van hun succes.

Waarvoor staan de letters LSN eigenlijk, en wat heeft jullie ertoe bewogen aan dit verhaal verder te beitelten?

"Vroeger heette het bedrijf Lucas Schoot Natuursteen, maar zo'n familienaam vonden we maar ouderwets. Om ons hipper te profileren, hebben we het afgekort naar LSN. Dat klinkt krachtiger en linkt toch nog met de oorspronkelijke naam. Onze ouders hadden de firma uit de grond gestampt als de typische plaatselijke steenhouwer die je overal in Nederland en België ziet; maker van vensterbanken en grafstenen. Niet meer. Mijn broer studeerde. Zelf was ik een fulltime professionele hockeyer in Italië. Toen de zaken kantelden, keerden we als vroege twintigers terug naar Oss om het bedrijf uit het slop te helpen. De zeskoppige werkploeg was ondertussen verdwenen. We zijn begonnen met enkel de kinderen en één kantoorbediende. In de beginjaren deden we verder zoals vroeger, maar daarna kwam onvermijdelijk de vraag in welke richting het verder moest. Dorpels, die zou je in een mum van tijd bij elke bouwmarkt om de hoek kopen. Toen

kregen we het idee om exclusievere sferen op te zoeken. In het begin wisten we niet of we dat wel konden, maar we zeiden tegen klanten gewoon van wél! We zijn nogal vlotte jongens (lacht). Het begon allemaal met enkele opdrachten in de jachtwereld. Maar daar hadden we wel de juiste machines voor nodig."

Waar hebben jullie die gevonden?

"In België, bij GMT. Mijn vader had eigenlijk alleen maar een totaal verouderde brugzaag. Maar voor ons nieuwe profiel van klanten, ook steeds vaker uit de interieursector, hadden we op z'n minst al een CNC nodig. Een heel groot bootproject vormde de rechtstreekse aanleiding om een GMM te kopen. Van alle verdelers die we bezochten zag GMT precies wat we nodig hadden. Hun verhaal klopte gewoon. Onze eisen waren niet mals, want we wilden een machine die alles kon: frezen, schuren, zagen, boren... Joeri Decatelle van GMT begreep onze noden wel, maar kon ook beter dan onszelf inschatten wat we niet en wel zouden doen met zo'n machine. Zijn voorspelling is vandaag nog altijd waar! Van een ander Belgisch bedrijf kochten we een Brebana over, voor een interessante prijs. Zo hadden we al meteen een frees en een brugzaag."



LSN vond bij GMT precies wat ze nodig hadden.



Tim Schoot, een van de zaakvoerders.



Een heel groot bootproject vormde de rechtstreekse aanleiding om een GMM te kopen. Van alle verdelers die we bezochten zag GMT precies wat we nodig hadden. Hun verhaal klopte gewoon

Tim Schoot
LSN

Ondertussen is het atelier al flink gegroeid. Wat staat er nog allemaal op de werkvloer?

"We werken met verschillende CNC-machines: de Intra 36 van GMM, de Brebana Speed die we indertijd hebben overgenomen en een waterjet: de Easyline 2040 van Brebana. Daarnaast nog een paar kleinere machines voor het schuren en het polijsten..."

Heeft die waterjet het mogelijk gemaakt om motieven te vervaardigen waarover jullie vroeger alleen maar konden fantaseren?

"Zeker wel. Ook bij waterjets heb je natuurlijk een overweldigende keuze aan machines, maar de onze maakt een foto van het materiaal waardoor we steen op een unieke manier kunnen afwerken. Zoals anderen dat niet kunnen."

Kan je een voorbeeld geven?

"Het 'jetten' van de rondingen, de uitsparingen maar ook streepjes in een bepaalde vooraf getekende hoek. Halfronde keukeneilanden zijn ook een heel mooi voorbeeld van de kunstjes van die waterjet. Trouwens, met een zaag heb je een verlies van drie à vier millimeter, met een waterjet is dat maar een fractie waardoor de adering netjes doorloopt. Grappig genoeg: als iemand onze waterjet ziet, denkt-ie dat we volop keramiek doen. Maar nee, helemaal niet. Wij gebruiken hem voor onze marmers en kwartsieten. Vooral als marmer teveel brokkelt, maakt zo'n jet hem toch superscherp. We zijn het aan onze naam verplicht om een mooie esthetiek met supersterke versterken te leveren. En een precieze dooradering. Na een eerste proef maken we daarom altijd eerst een afweging: gaan we zagen of 'jetten'? In sommige ateliers moet zo'n machine dagelijks haar meters draaien. Zo werkt dat niet bij LSN."



5 AXIS MACHINE EVOLUTION

Monoblock CNC 5-axis sawing machine combines extreme ease to use of concept and intuitive programming. Extra 480 offers cad cuts, contouring, profiles and shapes, drilling, coring, bas-reliefs and lettering, offline programming.



design

Attractive, innovative and totally integrated design

technology

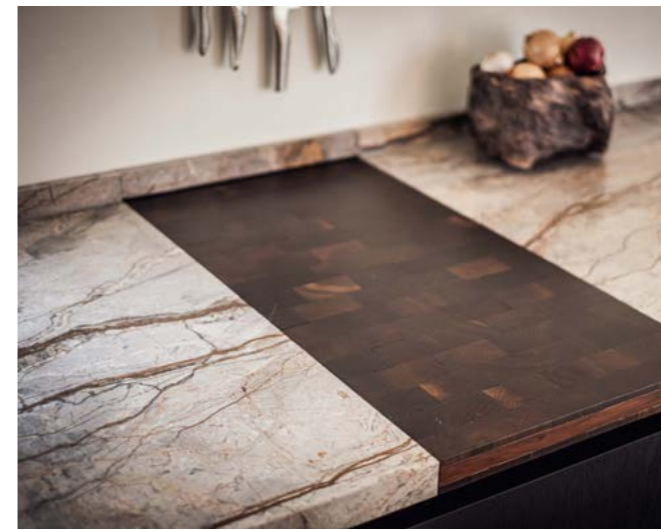
Can be equipped with a high-speed vertical side spindle and six-position patented magnetic tool change

connection

LAN connection, USB port remote service system

control panel

New pendant control panel with all integrated controls and 21 inch multi-touch video screen



Mick, de broer van Tim, staat in voor de operationele kant.

Sommige bedrijven gebruiken machines voor meer efficiëntie, andere als vervangers van personeel. Welke functie vervullen ze dan bij LSN?

"Ze moeten vooral onze hoge moeilijkheidsgraad mogelijk maken. We maken veel speciale profielen - vooral in de jachtwereld is dat gewild - en dan vormt ons machinepark een onmisbaar stuk van de puzzel. Elk jaar doen we minstens één jacht vorig jaar zelfs twee, dan draait die waterjet fulltime. Onze lat ligt heel hoog en de machines uit het atelier helpen ons om ze daar te houden."

Stel dat de energieprijzen zo hard door het dak gaan dat je maar één machine kan overhouden, welke zou het zijn?

"Goeie vraag... Dan ga ik toch voor een pragmatische keuze: de GMM. Uiteindelijk kan je daar alles mee. Een waterjet kan alleen maar snijden."

Hoe staat LSN tegenover keramische tegels? De markt vraagt ernaar maar jullie passen ervoor...

"Ieder zijn vrije keuze, zeg maar. Bijna elke maand reis ik naar Italië om de platen met de mooiste tekeningen te selecteren. Dat doen we project per project, samen met de klant, en da's een geheel

eigen werkwijze. Keramische platen, dat kan iedereen. Wat wij met natuursteen doen, is iets waarmee je je als bedrijf kan onderscheiden. Keramiek richt zich meer op de massa. Dat vraagt om een aanpak die veel meer op productietempo is gericht."

Je hebt het al een paar keren over bootprojecten gehad, maar de meer reguliere woningenmarkt laten jullie wellicht ook niet links liggen?

Zeker niet. Dat zijn vooral projecten via architecten in binnen- en buitenland. Veel in het buitenland, ook, waar we voor bekende voetballers werken. Namen noemen kan ik helaas niet, want zulke klanten eisen een zekere discretie, die zet je niet zomaar op je website. Bij het jachtpubliek is dat natuurlijk niet anders...

Je leidt het bedrijf samen met je broer. Hoe zit de rolverdeling precies in elkaar?

Als complementaire karakters passen we goed bij elkaar. Mick overschouwt de operationele en de financiële kant. Hij denkt over alles heel goed na. Ik ben wat emotioneler van aard en hou me bezig met de inkoop en de verkoop, zeg maar het commerciële luik.

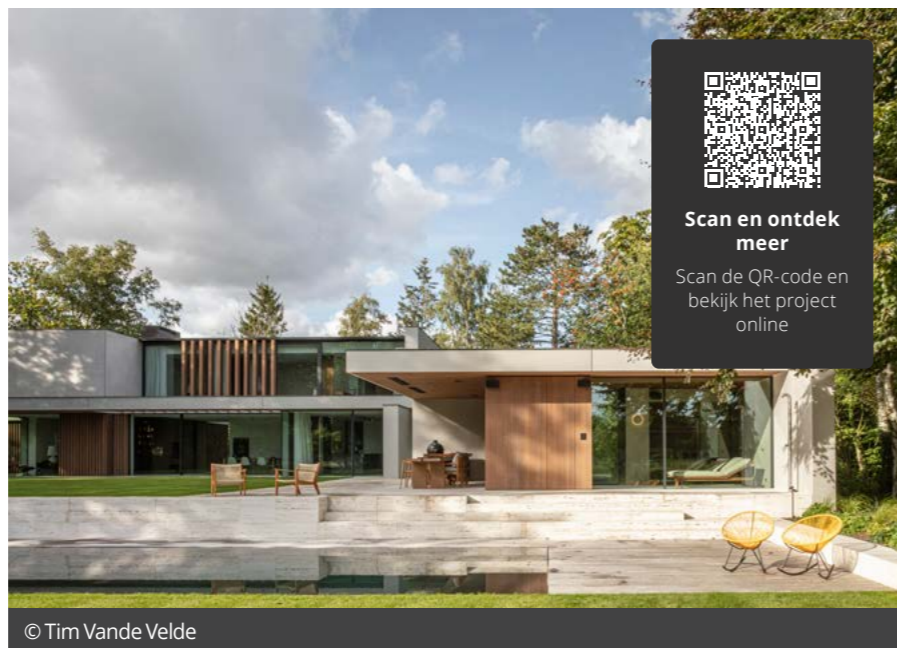
Privéwoning Lievegem

Aan de rand van de stad Gent verrees deze prachtige woning van de hand van CAS architecten. Het tuinontwerp is van de hand van Monbaliu, die een totaalproject moest realiseren met zwembad, spiegelvijver en poel. De klant kocht het perceel omwille van de ligging en de connectie met de natuur.

“Alvorens men begon te bouwen, startten wij met een inventarisering van alle groen dat moest blijven”, aldus Bart Monbaliu. Hier werd gekozen voor een tuin met strakke elementen rond de woning. Hoe verder je gaat in de tuin, hoe natuurlijker alles wordt.

Via twee grote stapstenen in de spiegelvijver komen we bij de woning. Een inkom die naadloos aansluit én indruk maakt. De oprit werd glooiend geplaatst in kasseien, het terras aan het huis bestaat uit Travertin natuursteen en rond het zwembad is gewerkt met massieve padouk planken.

“Zoals steeds hebben we aandacht voor de natuur. De grote poel werd in ere hersteld, het gazon is voor de helft extensief ingezaaid, hagen zijn samengesteld uit gemengde inheemse soorten en in het bos hebben we een gediversifieerde ondergroei voorzien, bosrand werd ingepland en ingezaaid zodat deze natuurlijk kan ontwikkelen.



© Tim Vande Velde

Hashotel Hasselt

De lat voor de Hasseltse hotelsector ligt sinds kort een pak hoger. Het Hashotel in het centrum van de stad is een luxueus boetiekhotel met een huiselijke sfeer. Architectenbureau UAU Collectiv speelde voor dit ontwerp een thuismatch en maakte van de natuursteen travertin de hoofdspeler.

De vernieuwing van het Hashotel omvatte enerzijds een renovatie en anderzijds een uitbreiding. Een deel werd afgebroken en vervangen door een nieuw bouwvolume van zorgvuldig geordende prefab verdiepingen. Een elegante dynamiek met doordachte detaillering van de hand van architecten Tom Latet en Massimo Pignanello van het Hasseltse bureau

UAU Collectiv. En hoewel de gevel met geglaazuurde baksteenstrips de moeite waard is, steelt natuursteen de show. Vanaf het moment dat je Hashotel betreedt, kan je niet om de travertin heen.

“Hashotel etaleert zich als een high-end boetiekhotel met een huiselijke sfeer. Dat hebben we overgebracht in een ontwerp waar binnen- en buitenomgeving volledig

in evenwicht zijn”, zegt architect Tom Latet. “We stonden in voor het totale project en ontwierpen onder meer een nieuwe ingang en lobby, maar ook het nieuwe restaurant en kamers.”

Bezoek aan de groeves

Het architectenbureau werkt graag met natuursteen. Dat versterkt in dit project het hoogkwalitatieve en duurzame gevoel. Of de keuze voor travertin dan meteen vast lag? “We hebben heel wat boeiende gesprekken gevoerd met de bouwheer”, zegt Massimo Pignanello. “We streven steeds naar een compleet pallet van materialen en kleuren die zowel binnen als buiten bij elkaar passen. Om de bouwheer te overtuigen van de schoonheid en kracht van travertin, namen we hen mee naar de travertingroeves in de buurt van Rome. Zo konden ze het materiaal volledig zelf ervaren en bepaalden we de exacte kleurtint van het materiaal. Uiteindelijk is het een mooie en warme combinatie van cement, notelaarhout en travertin geworden.”



© Valerie Clarysse

Octave Antwerpen

Palend aan het grootste Belgische chocolademuseum ter wereld tovert executive chef Thomas Van de Weyer Belgische gerechten en desserts ‘met een twist’ op je bord in Restaurant Octave. Omdat ook het oog best wel wat lekkers lust, werd deze nieuwkomer aantrekkelijk ingekleed met gevlamde keramische tegels in 3D.



Een bar bekleed met petroleumkleurige keramische tegels springt onmiddellijk in het oog en neemt een centrale plaats in in de vide. Discreet gekozen Art Nouveau elementen evoceren naast Oosterse objecten een kosmopolitische sfeer. Een geslaagde verwijzing naar zowel de tropische oorsprong van cacao, naar Antwerpen als grootste

met industrieel getinte materialen zoals staal, bakstenen muren en betonnen vloeren.

Keramische tegels als eye-catchers

Wandel je binnen bij Octave, dan worden je ogen als een magneet aangetrokken tot het centrale punt in de ruimte: de bar. De keramische tegels

opslagplaats van cacao-bonen en naar de uitbundige pagodetempel die vlak voor de ingang het begin van Chinatown markeert.

Cathinca Arfman, interieurontwerpster bij het Antwerpse real. space agency, maakte gebruik van witte marmer, donker hout, stoelen en zitbanken in natuurlijke kleuren, in combinatie

werden verticaal geplaatst en creëren dankzij hun golvende beweging en hoogglanzende oppervlak een prachtig 3D-effect. Een perfecte match met het botanisch geïnspireerde kleurontwerp van Octave.

Speciaal is de gevlamde look van de tegels. Een bijzonder en langdurig productieproces in een tunneloven maakt dat de tegels een lichtgevend,

intensief en uniek design ontwikkelen. De hoogglansglazuur creëert daarenboven een indrukwekkende visuele diepte en transparantie, evenals een levendig blauwgroen gevamd kleurenspel.



Scan en ontdek meer

Scan de QR-code en bekijk meer foto's van het project online

Notariswoning Notawest

Architectenbureau Coopers Design uit Westerlo ging aan de slag met het ontwerp van een notariswoning en kantoor. De ligging van de bouwgrond, grenzend aan natuurgebied De Kwarekken, diende als fantastische inspiratiebron voor de natuursteen aan de gevel en als bestrating. Die komt het best tot zijn recht in de gebruikte moderne bouwstijl, wat mede te danken is aan de schitterende ligging.

“Het hele project sluit zich af van de straat in plaats van zich open te stellen, en volgt de mooie zichtlijnen naar het panoramische uitzicht op het natuurgebied aan de achterzijde van het huis”, zegt architect Sofie Cuyvers.

Een op maat geperforeerde wand zorgt voor een subtiel uitzicht op de straat en creëert als het ware een extra leefruimte. De tuin is ontworpen door landschapsarchitect Joost Valgaeren.

Harmonie

In en rond de hele woning werd natuursteen gebruikt, die werd geleverd en geplaatst door steenhoudersbedrijf Van Gucht uit Sint-Gillis-bij-Dendermonde. Om een uniforme vormgeving te garanderen, werd zowel voor het exterieur als voor het interieur gekozen voor varianten van dezelfde natuursteen. De gekozen steensoort was Kandla Grey. Deze Indische zandsteen heeft een grijsbruine tint en kan op talloze manieren

worden gebruikt. Hij werd door de ambachtslieden van Van Gucht op de binnentrappen gelegd.

Buiten keert Kandla Grey terug in een prominente rol. De natuursteen geeft ook de gevel een strakke uitstraling. Om een zekere dynamiek in het ontwerp te brengen is gekozen voor tegels van verschillende afmetingen. Ze worden afgewisseld met elegante raampartijen. De gevel doet imposant aan, maar de natuursteen zorgt voor een geraffineerde verfijning.

Het harmonieuze samenspel wordt voortgezet in de bestrating rond het huis, waarvoor kasseien in Kandla Grey zijn gebruikt. Als finishing touch leverde Van Gucht ook de materialen voor het zwembad. Door te werken met dezelfde natuursteen in verschillende afwerkingen, maten en toepassingen, zowel binnen als buiten, creëerde het ontwerpteam een binnen- en buitenomgeving die rust en eenheid uitstraalt.





Scan en ontdek meer

Scan de QR-code en bekijk meer foto's van de expertise online

VAKKENNIS EXPERTISE

Hoe een foute verlijmingsmanier kan leiden tot veel schade

Op een werf in Waals Brabant liet de bouwheer weten dat hij niet gelukkig is met de keramische tegelvloer in zijn nieuwe woning. Hij doet zijn beklag over loskomende tegels en holle klanken onder de vloer en stelt de tegelzetter van dienst in gebreke. Een expert wordt gecontacteerd om op de werf samen met partijen een kijkje te komen nemen. Wat liep er hier fout?

Tekst: Peter Goegebeur



Duidelijke symptomen

Alle betrokken partijen worden samengeroepen om een expertise uit te voeren, met name de eigenaar, de installateur van de vloerverwarming, de tegelzetter, en de door de bouwheer aangeduide expert ruwbouwafwerking. In eerste instantie kiest de deskundige ervoor om alle aanwezigen hun verhaal te laten doen.

Men schetst de situatie als volgt:

- De vloertegels zijn op het gelijkvloers verlijmd op een verwarmde cementgebonden dekvloer
- Het betreft een 150 m² keramische tegels 60 cm x 60 cm x 1 cm
- De dekvloer heeft twee maanden de tijd gehad om uit te harden vooraleer de eerste tegel werd geplaatst. Dit gegeven sluit alvast uit dat de chape niet of onvoldoende droog was vooraleer men tot de plaatsing van de tegels is overgegaan
- De vloerverwarming werd opgestart vóór de plaatsingsactiviteiten en geleidelijk aan terug afgekoeld om de chape zijn uitzettings- en krimpfase te kunnen laten doorlopen
- De uitzettingsvoegen zijn voldoende aanwezig en lopen door in de deuropeningen zoals het hoort
- De randisolatie is hier en daar nog zichtbaar aanwezig en is voldoende dik genomen
- Sommige tegels kraken bij het stappen. Dit gaat niet altijd gepaard met degradatie van de cementgebonden voegen
- Veel tegels klinken hol bij het belopen, voornamelijk met schoenen met hakken. Tegelvogen vertonen hier en daar kleine scheurtjes langsheen de tegelranden
- Op de vraag of de tegels verlijmd werden volgens de dubbele verlijmingstechniek wordt positief geantwoord. Echter kan de tegelzetter niet bevestigen of de lijmrillen al dan niet kruislings over elkaar werden gedrukt.
- De gebruikte tegellijm zou een C2-S1 zijn, wat volgens de uitvoerder aangeraden werd door zijn leverancier.
- De plaatsingstechniek werd uitgevoerd met een rubberen vloerdershamer zoals men normaal bij traditionele vloerwerken toepast.

Visueel onderzoek

Na alle partijen te hebben gehoord en de nodige notities te hebben genomen, ging de expert over tot een plaatselijk louter visueel onderzoek en stelt volgende anomalieën vast:

- Ongeveer 75% van de vloertegels klinken hol
- Vooral in de keuken knarsen de tegels bij het belopen
- Hier en daar worden degraderende voegen vastgesteld met langslpende scheuren
- De breedtes van de cementgebonden voegen zijn slechts 2 mm

- Ook de uitzettingsvoegen zijn zeer smal uitgevoerd met een maximale breedte van 2 mm

Daar de expert twijfels had over de effectief aangewende plaatsingsmethode, besloot hij toch een willekeurige tegel te verwijderen met als doel de onderliggende lagen te controleren. Na de bevestiging dat er nog reservetegels voorradig waren, ging de deskundige over tot een destructieve controle.

Feitelikheden

Na het stofarm uittrillen van de tegelvoegen – uitslijpen is vandaag de dag niet meer aan de orde – zette de deskundige een grote zuignap op het midden van de vrijgemaakte tegel die, zonder dat er een hamer of beitel aan te pas moest komen, met een korte beweging losrukte. Het resultaat was al meteen zichtbaar:

- De buttering/floatingmethode (lees: dubbele verlijming) was geenszins toegepast. Op de legzijde van de tegel was geen millimeter tegellijm te bespeuren.
- De lijmrillen op de dekvloer waren zeer slordig uitgekamd met een zeer kleine lijmkam.
- De vorm van de lijmrillen- en kanalen was nog perfect zichtbaar alsof ze bewust zouden aangebracht zijn om ze gewoon even ter controle te laten uitharden.

Mogelijke oorzaken

Het is duidelijk dat de tegelzetter de dubbele verlijmingsmethode niet heeft toegepast en er was ook geen duidelijkheid over het aanbrengen van de kleefmortel op de cementgebonden ondergrond. Dit leidde tot de vraag of het hier ging over een pure professionele (plaatsings) fout.

De deskundige richtte zich hiervoor tot de tegelzetter met de vraag hoe hij zijn tegellijm heeft aangemaakt en welke de **weersomstandigheden** waren op het moment dat de vloer werd geplaatst. Want dit kan een eerste mogelijke oorzaak zijn.

Het is namelijk van groot belang dat de grondtemperatuur op het moment van verlijmen ten minste 5°C maar ook maximum 25°C à 30°C mag zijn om "verbranding" van de tegellijm te voorkomen.

De zogenaamde "verbranding" van een stelmidde (in dit geval poederlijm dat met water werd aangemaakt) betekent dat het aanmaakwater zich te snel onttrekt (verdamping) uit de kleefmortel, met verzwakking tot zelfs volledige verzwakking van de hechtsterkte tot gevolg.

Een tweede mogelijke oorzaak van het loskomen van de tegels was een mogelijk verstreken 'open tijd' van de tegellijm. De 'open tijd' van een kleefmiddel is de tijd tussen het aanbrengen van de lijm op de ondergrond en het plaatsen van de

tegel. Indien deze tijd (in de praktijk normaal een kwartier, afhankelijk van de soort en het type poederlijm dat men gebruikt) overschreden is, zal de kleeffkracht van de lijmrillen aan de buitenkanten die blootgesteld zijn aan de omgevingsomstandigheden totaal verdwenen zijn. Als men er dan een tegel wenst in te drukken, zal de kleefmortel geen greep meer hebben op het extreem dicht keramisch materiaal met alle gevolgen van dien.

En een derde optie, die volgens de deskundige al evenzeer een van de belangrijkste oorzaken van een zwakke hechtsterkte is, is het bereikte contactoppervlak of de "overdracht" ondergrond/tegellegzijde. Volgens de TV (Technische Voorlichting) 237 van Buildwise dient de lijmmassa ten minste 70% gelijkmatig verspreid te zijn. De expert oordeelde dat de overdracht van de tegellijm rond de 55% bedraagt en in dit geval duidelijk ontoereikend is. De tegelzetter had de lijmkamalen niet kunnen vullen vanwege het te weinig aandrukken en tegelijkertijd inschuiven van de tegels. Alle lijmgangen waren nog zo goed als zichtbaar na het wegnemen van de tegel. Waar geen lijm zit, bevindt er zich lucht. Lucht is op zijn beurt een isolator, en isolatie plaatsen boven een vloerverwarmingssysteem is niet direct het beste idee.

Conclusie expert

In voorkomend geval voldeed de tegelplaatser aan geen enkel van de drie door de deskundige opgesomde voorwaarden. Sterker nog: de tegelzetter bekende nadien dat hij de vloer in onderaanneming heeft laten plaatsen.

Het spreekt voor zich dat dit geen aangewezen gang van zaken is. Als hoofdaannemer dient men zijn verantwoordelijkheid te nemen. Gelukkig deed de man in kwestie dit. De aannemer-tegelzetter beloofde om de vloer volledig op zijn kosten te herplaatsen volgens de regels van de kunst en het goede vakmanschap, zijnde de dubbele verlijming met de lijmrillen parallel op elkaar zodat bij het haakse inschuiven de lijmmassa zich gemakkelijk kan verdelen tussen tegellegzijde en ondergrond. Een uitvoeringsdatum werd ter plaatse vastgelegd tot tevredenheid van alle partijen.

Het best in een blinde test: webercol plus comfort

Wat bewezen moest worden, werd bewezen. Door zijn lichtgewicht samenstelling verzet webercol plus comfort de bakens in de categorie van de S1-tegellijmen. Zijn nog steeds vernieuwende samenstelling zorgt ervoor dat de lijm makkelijker uitsmeert terwijl hij bijdraagt aan een gezondere werkomgeving voor de tegelzetter. Nu, de theorie is één zaak. Als lakmoesproef liet Weber Belgium het sluitende oordeel aan een blinde jury over. En die liet zich niet onbetuigd...

Tekst: Piet Andries - Foto's: Weber Belgium



De koppen over webercol plus comfort, de vaandeldrager van de webercol-lijmen, klinken veelbelovend: 'smeert lichter', 'is stofarm' en 'een meerwaarde voor de werkkwaliteit en gezondheid van de tegelzetter'. Als je het zo leest op de website van Weber Belgium, dan betekent de keuze voor deze innovatieve lijm niet één maar twee stappen voorwaarts voor het werkgemak van de tegelzetter.

Deze claims worden ondersteund door een technische verklaring. Sasha Hens, product manager Tile Fixing bij Weber Belgium, legt uit: "Bij de plus comfort hebben we het ingrediënt zand vervangen door een lichtere toeslagstof met vergelijkbare eigenschappen. **Dat scheelt maar liefst 30% in gewicht.**" Deze gewonnen kilo's leiden niet alleen tot een ergonomischere uitsmering van de lijm, uit een verpakking van 15 kilo haalt een tegelzetter dezelfde oppervlakte als bij een zak van 25 kilo met normale tegellijm. **Het rendement ligt dus hoger.** Het scheelt ook voor de rug en leden bij het rondragen van de zakken op de werf. De tegellijm draagt het label 'Comfort Engineered' met recht en reden.

Objectieve data bevestigen

Als proef op de som nodigde Weber Belgium tien tegelzetter uit in zijn testcentrum in Eindhoven, om in alle anonimiteit acht lijmsorten uit te

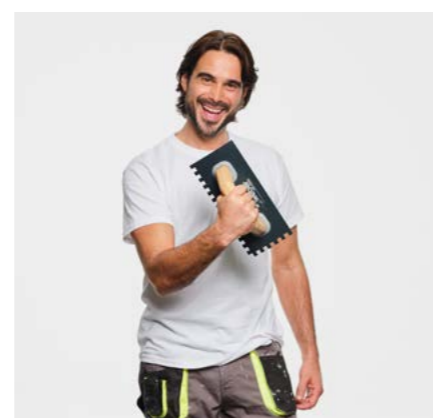
proberen, waaronder plus comfort. Het werd een klinkende overwinning voor de laatste. Maar liefst negen op de tien tegelzetter benoemde plus comfort als hun grote favoriet. Dit is een resultaat waar Weber trots op mag zijn. "Een opluchting", zegt Hens, "maar eigenlijk waren we voordien al overtuigd van de bijzondere eigenschappen van deze tegellijm."

De blinde test baseerde zich niet alleen op subjectieve indrukken. De lijmkammen van de jury waren verbonden met een unieke smartphone van Weber die bij elk onderdeel van de proef de uitgeoefende kracht op de lijmkam mat. Deze objectieve data bevestigden het eindoordeel. Naast normale tegellijm vraagt het aanbrengen van webercol plus comfort **20% minder spierkracht.** "Daarbovenop komt nog het voordeel dat het stofarme karakter van de lijm bijdraagt aan een arbeidsvriendelijkere verwerking", besluit Hens.

Voor alle toepassingen

Tegelzetter kunnen webercol plus comfort voor alle toepassingen inzetten, zowel tegels als natuursteen, renovatie als nieuwbouw, binnen als buiten en muur of vloer. Ook de porositeit van de gebruikte tegels speelt geen enkele rol. Verder kenmerkt de lijm zich door zijn fijne structuur en is hij verkrijgbaar in wit en grijs.

Als afsluiter willen we jullie enkele commentaren van de jury niet onthouden: "Smeert als een zalfje". En misschien nog de meest sprekende uitdrukking: "Je kan het verwerken als slagroom!". Moet er nog zand zijn? Nee, juist niet.



Weber Belgium
Oostvaardijk 10
1850 Grimbergen
België

+32 22547854
info@weber-belgium.be
www.belgium.weber.nl

Verstremgde ketenaansprakelijkheid moet einde maken aan kluwen van malafide constructies

Vlaams minister van Werk Jo Brouns neemt via een nieuw decreet op de ketenaansprakelijkheid een grote stap voorwaarts richting een nultolerantiebeleid ten aanzien van malafide bedrijven die zich verschuilen achter zulk kluwen van constructies om illegale tewerkstelling en uitbuiting te maskeren.

Tekst: Wim Vander Haegen



Ondernemingen die betrokken zijn bij een werf zullen vanaf nu sneller verantwoordelijk kunnen worden gehouden voor de sociale bescherming van werknemers op die werf, wanneer zij bepaalde voorwaarden niet naleven. Zo wordt vanaf nu een 'minimale zorgvuldigheidstoets' vereist van een (hoofd)aannemer wanneer hij met een onderaannemer in zee gaat en kan deze zich niet meer verschuilen achter clausules waarmee zij hun verantwoordelijkheden afschuiven naar hun onderaannemers.

Vrij verkeer van personen en diensten

Met nieuwe maatregelen wil minister Brouns illegale tewerkstelling verder aanpakken. Het inspectiekorps van de Vlaamse Sociale Inspectie wordt uitgebreid met vijf extra inspecteurs. Ook worden de boetes per illegaal tewerkgestelde werknemer verhoogd naar 2.400 tot 24.000 euro per illegaal tewerkgestelde werknemer. Illegale tewerkstelling wordt strenger beboet in de strijd tegen uitbuiting en sociale fraude.

Het vrij verkeer van personen en diensten zijn twee fundamenten van Europa en de Europese welvaart. Via het vrij verkeer van diensten kunnen ook niet-Europese werknemers vanuit een

Europees land bij ons tewerkgesteld worden via de zogenaamde detacheringen. Dit systeem is al jaren populair bij werkgevers en creëert ook een economische meerwaarde in onze regio. Zo zijn er vandaag 160.000 gedetacheerden, waaronder ook niet-EU gedetacheerden, aan de slag in Vlaanderen. Via het klassiek economisch migratiekanaal zijn er vandaag ongeveer 13.000 werknemers via een arbeidskaart aan slag.

Oneigenlijke detachering

In verschillende dossiers is er echter sprake van 'oneigenlijke detachering', waarbij een niet-Europese werknemer een vervalste goedkeuring krijgt via onderaannemingen in een Europees land om van daaruit gedetacheerd te worden naar een Vlaamse opdrachtgever. Zo worden werknemers tewerkgesteld die niet beschikken over geldige verblijfsdocumenten of toelatingen tot arbeid. De circuits die deze vorm van uitbuiting mogelijk maken, lopen via een alsmaar groter kluwen van constructies in steeds meer lidstaten, zodat het langer duurt en complexer wordt om alles te verifiëren en te bewijzen. Er wordt gebruik gemaakt van ketens met vele onderaannemers.

Wanneer er inbreuken worden vastgelegd, leggen malafide bedrijven te gemakkelijk de verantwoordelijkheid bij die onderaannemers. Ondanks de reeds bestaande aansprakelijkheid, laten (hoofd)aannemers contractueel opnemen dat zij niet verantwoordelijk zijn of niet op de hoogte zijn van de toestand van tewerkstelling van werknemers bij hun rechtstreekse onderaannemers. Door deze clausule op te nemen, kunnen zij op geen enkele manier verantwoordelijk worden gesteld voor illegale tewerkstelling bij hun rechtstreekse onderaannemers.

De Vlaamse Regering heeft zich voorgenomen om dergelijke misbruiken in de toekomst tegen te gaan, op te sporen en te sanctioneren. Zowel op het vlak van uitbuiting als van constructies die als doel hebben verantwoordelijkheid te ontlopen, wordt een nultolerantie gehanteerd. Zo zullen

(hoofd)aannemers vanaf nu verplicht worden om een 'minimale zorgvuldigheidsplicht' na te leven.

Zowel op het vlak van uitbuiting als van constructies die als doel hebben verantwoordelijkheid te ontlopen, wordt een nultolerantie gehanteerd

Minimale zorgvuldigheidsplicht

Met de minimale zorgvuldigheidsplicht zullen (hoofd)aannemers bepaalde gegevens van rechtstreekse onderaannemers moeten laten aanbrengen om te staven dat zij voldoen aan de wettelijke voorschriften. Wanneer deze gegevens illegale tewerkstelling aan het licht brengen, of wanneer onvoldoende gegevens aanwezig zijn, wordt de (hoofd)aannemer verplicht om de onderaannemer op het matje te roepen. Als de onderaannemer vervolgens niet ingaat op deze vraag, is de (hoofd)aannemer verplicht om de Vlaamse sociale inspectie op de hoogte te stellen. Welke gegevens onder deze minimale zorgvuldigheidsplicht vallen, wordt nu opgemaakt in samenspraak met de verschillende sectoren, zodat de nieuwe regelgeving in voege kan treden tegen de zomer van 2023.

Door de onderneming voortaan te verplichten om een aantal elementen te verifiëren als er beroep wordt gedaan op een (onder)aannemer, wordt het onmogelijk gemaakt om zich te verschuilen achter een malafide kluwen aan constructies.

Of een onderneming medeaansprakelijk is voor inbreuken, zal nog steeds door de sociale inspectie moeten worden bewezen. Dit wordt geval per geval beoordeeld. Het zal de combinatie van verschillende factoren zijn die de schuld van een onderneming zal aantonen. Met dit regelgevend initiatief is het geenszins de bedoeling dat onze ondernemingen zelf de rol van inspectie opnemen maar dat ze op basis van de ingebouwde zorgvuldigheidstoets op een eenvoudige manier sneller malafide onderaannemers kunnen detecteren.



ALLE MARMERWERKEN

GRANIET, MARMER EN COMPOSIT
KEUKENWERKBLADEN
DOUCHEBAKKEN
KERAMISCHE XXL-TEGELS
VENSTERBANKEN



NEEM CONTACT MET
ONS OP VOOR MEER
INFORMATIE

BEL
0474 99 16 99



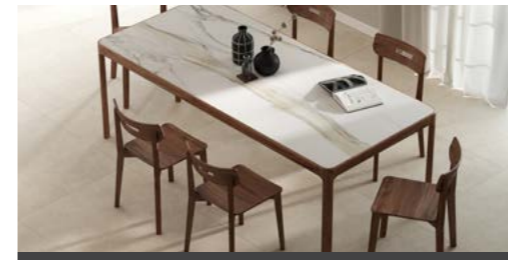
ALL-INCLUSIVE PLINTEN

AANGEPASTE UITSPARINGEN OP UW TEGELS
UITSPARINGEN IN ALLE MATEN
OPHALING EN BEZORGING INBEGREPEN
LEVERTIJD VAN 1 WEEK

PARTNER CONTENT TILES

Keramische tegelcollectie Terratinta Lagom: de juiste hoeveelheid is het beste

We leven in een fluïde tijdperk, waarin we 24 uur per dag verbonden zijn met ons werk, ten koste van onze tijd: we wachten ongeduldig op antwoorden van onze gesprekspartners op alle uren. We hebben het zo druk dat we vergeten dat we een leven hebben. De uitweg? Door samen te besluiten onze mentaliteit, ons gedrag en onze levensstijl te veranderen en het juiste evenwicht tussen werk en privéleven terug te vinden.



Lagom Beige 90x90 matt

De inspiratie voor deze tegelcollectie komt uit Zweden. Lagom is het Zweedse woord voor "de juiste hoeveelheid, niet te veel en niet te weinig". Het komt van de uitdrukking "lagom är bäst" wat betekent "de juiste hoeveelheid is het beste".

De Lagom collectie van Terratinta Ceramiche omarmt deze filosofie volledig, en behandelt de natuurlijke essentie van steen zonder overdaad en blijft zo trouw mogelijk aan haar identiteit.



Lagom Beige 90x90 Thick 20mm

Een collectie geïnspireerd op fijnkorrelige kalksteen met lichte kleuren van wit en beige tot het donkerste houtskool. De structuur behoudt zichtbare insluitsels van mariene residuen in zijn korrelige uiterlijk, waardoor een oppervlak ontstaat dat bijzonder populair is in hedendaags design.

Dit op natuursteen geïnspireerde materiaal is bijzonder geschikt voor binnen én buitengebruik dankzij de neutrale tinten.

Aanvullend zitten in de collectie een aantal hedendaagse decoratieve 3D wandtegels, Curvy genaamd, en Terrazzo look tegels in dezelfde tinten. De Lagom collectie combineert ook perfect met andere collecties van Terratinta Group. Denk aan de speelse Hexa collectie of de strakke tegels van het zustermerk Micro.



Scan en ontdek
meer

Scan de QR-code en
bekijk deze tegel-
reeks online



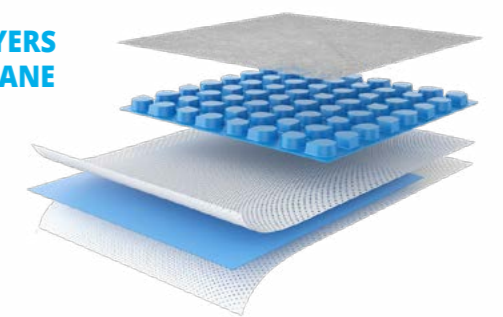
Discover Prodeso Drain!!

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



PATENTED

5 LAYERS
MEMBRANE



PRODESO® DRAIN SYSTEM

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



UNCOUPLING

ANTI-FRACTURE

WATERPROOFING



UNDERTILE FLOORING
DRAINAGE/DRYING/
MICRO-VENTILATION



VAPOUR MANAGEMENT

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



Zoning Industriel de Mettet
Rue Saint Donat 37 - 5640 Mettet
071 74 49 82 - info@dg-decoupes.be
www.dg-decoupes.be



Tibbo Van Geert doet natuursteen alle eer aan

Als we het hebben over XXL-tegels dan denken we meestal spontaan aan keramische tegelplaten. De term XXL-tegels is zodanig ingebakken dat we bijna zouden vergeten dat er nog andere edele materialen bestaan waarmee je de afwerking in een ruimte kan vereeuwigen. We maken kennis met Tibbo Van Geert, een al even veredeld tegelzetter die zijn passie voor natuursteenrealisaties tijdens een interview met ons ongedwongen laat uitstralen.

Tekst: Peter Goegebeur - Foto's: Tibbo Van Geert

We mochten deze natuursteenliefhebber ontmoeten in het mondaine Knokke Het Zoute, waar prachtige en unieke interieurs geen uitzondering zijn. Niet verwonderlijk dat Tibbo Van Geert er regelmatig opdrachten moet uitvoeren. De precisie waarmee deze tegelzetter zijn meetpunten in een ruimte bepaalt, heeft hij te danken aan een stevige investering in een innovatief computertoestel die alles tot op een tiende van een millimeter kan omzetten in een driedimensionale tekening. Het legt hem geen windeieren, zo blijkt uit ons gesprek.

“Ik meet de hele ruimte eerst digitaal op”, legt Tibbo ons uit. “Daarna teken ik alles uit in autoCAD. Via mijn ontwerp wordt alles omgezet in werkelijke natuursteenplaten op maat die via waterjet en CNC-gestuurde machines worden verzaagd. Mijn innovatieve meetmachine is een meer betrouwbare manier om de manuele opmetingen van weleer om te zetten in exacte afmetingen. Het is echt waanzinning met welke precisie ik een 3D-tekening kan weerspiegelen in de praktijk. Bovendien pas ik altijd de dubbele verlijmingstechniek toe, met de lijmrollen ook op de legzijde van de natuursteenstukken. Zo vermijd ik holtes tussen ondergrond en tegel.”

Op de vraag hoe hij er toe komt om zo te werk te gaan, antwoordt hij stellig: “Ik investeer continu in opleiding en bijscholing. Hiervoor heb ik verschillende dagen en avonden opgeofferd. Maar het geeft me voldoening om de kennis die ik nu bezit om te zetten in mijn dagelijkse activiteiten. Enkel op die manier kan je je onderscheiden van zij die minder tijd en geld willen investeren in de evolutie van ons vak. Ik geloof dat mijn inspanningen zullen lonen op lange termijn. Ik ben nu zo'n 16 jaar zelfstandig actief en pas de laatste zes jaar ben ik op de gewenste koersnelheid geraakt. Dat bewijst dat ik van in het begin juist zat.”

Liever een laag te veel dan te weinig

Samen met een van zijn drie medewerkers streeft Tibbo Van Geert niet alleen naar veiligheid en netheid op de werf. Ook voor het uitvoeren van zijn taken volgt hij de regels en richtlijnen van de fabrikant.

“Bij het realiseren van een douche die waterdicht gemaakt moet worden, geef ik liever een laag te veel dan te weinig. Hiervoor richt ik mij altijd naar adviseurs van de lijmfabrikanten en andere leveranciers. Luisteren naar de raad van deze mensen is al half gewonnen. Ik zie nog al te vaak collega-tegelzetters die een eenvoudige pasta-laag aanbrengen om een doucheel waterdicht te maken. Vaak kun je er de ondergrond nog door zien. Dat begrijp ik echt niet. Ik stel mij soms vragen bij de praktijken van sommige ‘cowboys’. Zelf leg ik op z'n minst 4 lagen waterdichtingscoating op elkaar tot zelfs 6 lagen om de wanden dampdicht te maken. Daarbij verwerk ik de dichtingsstroken, hoekstukken en manchetten vol in de massa om er zeker van te zijn dat alles perfect afgesloten is voor eventueel insijpelend water of ongewenst vocht die achter mijn geplaatste natuursteen kan kruipen. Liever het zekere voor het onzekere nemen.”

Ongeziene detaillering en hoge afwerkingsgraad

Wanneer we foto's bekijken van de werken van Tibbo, valt ons op dat we nauwelijks kunnen zien waar twee panelen aan elkaar gelijmd zijn. Ook de nauwkeurigheid van boorgaten en uitsnijdingen lijken zelfs onrealistisch te zijn. Hoe krijgt Tibbo dat voor elkaar?

“Zoals gezegd, ik meet alles met de grootste precisie eerst digitaal uit. Waar mijn verstekken elkaar raken is amper minder dan 1 millimeter speling. Ik werk voor toparchitecten die sowieso een afwerking boven de 1 mm afkeuren. Dan weet je meteen wat je te doen staat. Geen



“

Ik investeer continu in opleiding en bijscholing, omdat ik geloofde dat mijn inspanningen zullen lonen op lange termijn. Ik ben nu zo'n 16 jaar zelfstandig actief en pas de laatste zes jaar ben ik op de gewenste koersnelheid geraakt. Dat bewijst dat ik van in het begin juist zat

Tibbo Van Geert
Zelfstandig tegelzetter



woorden maar daden. Ik ben het aan mezelf verplicht om vakmanschap af te leveren. Voor mij is dit steeds een uitdaging waar ik volop voor ga.”

Waar het hart van vol is, loopt de mond van over. Dat is bij deze natuursteenliefhebber niet anders. “Ik creëer unieke ontwerpen voor veeleisende klanten die mijn werk weten te appreciëren en wil de puntjes steeds pal op de ‘i’ zetten voor hen. Alleen het beste is goed genoeg.”

Waarom investeert Tibbo niet in een eigen waterjet of CNC-technologie, waardoor hij zelf zijn eigen stukken in natuursteen kan maken, vragen we ons af. “Ik kreeg inderdaad al een aantal keer die vraag. Maar voor mij is het antwoord duidelijk: ik wil op de werf actief zijn en de afwerking zelf uitvoeren of ten minste heel nauw opvolgen. Het is me niet om de investering in een machinepark te doen, maar ik besef dat ik dan zelf de beleving van de finale afwerking niet meer van dichtbij zal kunnen meemaken. Ik wil erbij zijn en niet in een bunker vanop afstand mijn bedrijf leiden. Ik wil van de eer van mijn



Hoe we dit precies doen, wil ik niet helemaal uit de doeken doen. We zien dit een beetje als unieke bedrijfskennis en dat willen we niet zomaar openbaar maken. Want wie weet is dit wel het gat in de markt (lacht)?

Tibbo Van Geert
Zelfstandig tegelzetter

werk genieten als de klant 's avonds langskomt en mij en mijn team complimenten geeft over de realisatie. Hier ben ik fier op en mijn medewerkers denken in dezelfde richting met mij mee."

Eigen creativiteitsoplossingen

Naar een voorbeeld van een keukenbouwer ontwierp Tibbo Van Geert zijn eigen onzichtbaar controleluik-systeem. "Door het gewicht van de natuurlijke steen, diende ik een klikscharnier te ontwerpen die tegen een stootje kan. Met de nauwkeurigheid van amper een halve millimeter kan je nauwelijks zien waar het luik is ingebouwd. Zo heb ik zelfs in douches afvoersystemen ontworpen waar er geen goot te bespeuren is. Via onzichtbare openingen laat ik water evacueren op een heel inventieve manier."

Onze technisch hoofdredacteur had het ooit over de primeur 'Tatoeëren van tegelvoegen' om bijvoorbeeld marmerplaten in open boek dwars doorheen de voegspecie te laten doorlopen. Bij Tibbo merken we dat hij deze technologie reeds toepast. Is dat zo?

"Zeker niet, maar het is wel een inventief idee. Ik los dit op een andere manier op. Hoe we dit precies doen, wil ik niet helemaal uit de doeken doen. We zien dit een beetje als unieke bedrijfskennis en dat willen we niet zomaar openbaar maken. Want wie weet is dit wel het gat in de markt (lacht)? Wij maken onze voegkleuren zelf naargelang de kleur van de vlam,

tekening of waaiër die in de steen moet doorlopen. Bij mij kan je zo goed als niet zien dat een voeg mijn natuursteenplaten verbindt. Alles moet gewoon één geheel zijn. Ik heb zelfs al een vloerwerk uitgevoerd waarbij ik achteraf alles afgepolijst heb tot onzichtbare verbindingen."

Speciale dienst na verkoop voor het onderhoud van natuursteen

Na oplevering van zijn werven, kun je bij Tibbo nog voor meer terecht, zo blijkt. "Ik heb in mijn loopbaan gemerkt dat bijna geen enkele onderhoudsfirma voldoende kennis heeft over de manier waarop je natuursteen correct moet behandelen, laat staan onderhouden. Daarom heb ik mijn eigen onderhoudsproducten ontworpen. Binnenkort start ik een webshop waar ik mijn eigen productmerk zal promoten zodat natuursteen zijn eigenheid kan behouden. Het productassortiment zal gaan van middelen voor diepte-reiniging en vlekstop tot het dagelijks onderhoud van natuursteen."

"Momenteel heb ik klanten die mij een jaarlijkse opdracht geven om hun natuursteen opnieuw te reinigen, eventueel te herbewerken, en te behandelen omdat ze er zelf de tijd niet voor hebben of willen uittrekken. Ze schenken het vertrouwen liever aan een specialist die bekommerd is om het natuurlijk schoon in hun huis. Daar zorg ik dan wel voor, en met ongelooflijk veel plezier!" (lacht)



Biografie
Tibbo Van Geert

Leeftijd
37 jaar

Dochter
Gaëlle, 3 jaar, geboren op 21 maart, een echte Ram

Partner
Charlotte, apothekeres

Hobby's
Fitness en bodybuilding

Favoriete films
James Bond 007

Favoriete gerecht
In het weekend samen met mijn vrouw genieten van een klassieke cote à l'os met pepersaus en vers gesneden frietjes

Opening Diamur servicepunten getuigt van gezonde ambitie

Diamur biedt een aangepast gamma aan kwaliteitsmengsels voor elke vakman actief in de ruwbouw of afwerking. De gamma's voor de ruwbouwaannemer, voeger, vloerder of aannemer buitenaanleg zijn al langer gekend. Daarnaast wordt er volop ingezet op productontwikkeling. De jongste telgen uit de 'Diamur familie' zijn de LITEPLUS cementpleisters voor o.a. stukadoors en vloerders én de kaleimengsels voor de ruwbouwaannemer en de aannemer renovatie.

Tekst & foto's: Diamur

"We zien de toekomst positief tegemoet" geeft Peter Piceu, zaakvoerder van Diamur nv, aan. "De **kwaliteit** van ons **zakgoed** - vooral wat betreft verwerking - is onze belangrijkste onderscheidende factor. Bovendien blijft de populariteit van o.a. lijmen, gekleurde voegmortels, op maat gemaakte mortels en technische mortels stijgen" vervolgt hij.

Kwaliteit en advies

In een **servicepunt** staan ervaren technische medewerkers klaar om vragen te beantwoorden en **professioneel advies** te geven over het gebruik van de Diamur producten. Aandacht voor de kwaliteit tijdens de verwerking en advies op de werf zijn vandaag, met de almaar sneller evoluerende technieken op de bouwwerf, cruciaal voor de vakman. En dat is net waar Diamur het verschil maakt.

Nabijheid en beschikbaarheid

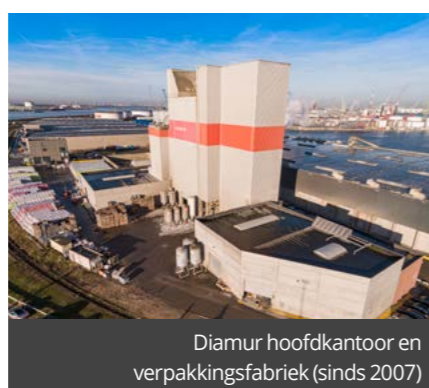
Dankzij de **nabijheid** van de productiesite in Antwerpen, een **on-site labo** én nu ook de servicecentra over heel Vlaanderen, kan Diamur nog korter op de bal spelen. Enerzijds door:

- op de werf aanwezig te zijn
- anderzijds door snel producten op maat te produceren en te leveren.

Beschikbaarheid is hierbij een grote troef. Bij gekleurde mortels komt het bijvoorbeeld vaak voor dat naar het einde van de werf een kleine hoeveelheid te kort is. Vandaar dat alle producten, zowel in Antwerpen als in de servicecentra **steeds voorradig** zijn. Daarnaast is **24/7 afhaling** (in een nachtsas) en twee keer per week levering op een gewenste locatie perfect mogelijk.

Post-Corona - best of both worlds

"Diamur wil de vernieuwing die Corona met zich meebracht, omarmen. We zetten niet alleen in op extra servicepunten en uitbreiding van ons team aan specialisten, binnenkort kan er onder andere via een e-shop en de speciaal hiervoor ontwikkelde app besteld worden, en dat 24/7" besluit Peter.



Diamur hoofdkantoor en verpakkingsfabriek (sinds 2007)



Nieuwe meng- en verpakkingsfabriek aan de Kastelweg (sinds 2019)



Diamur servicepunt Zaventem



Ook kleurontwikkeling op maat met gratis stalenservice is mogelijk

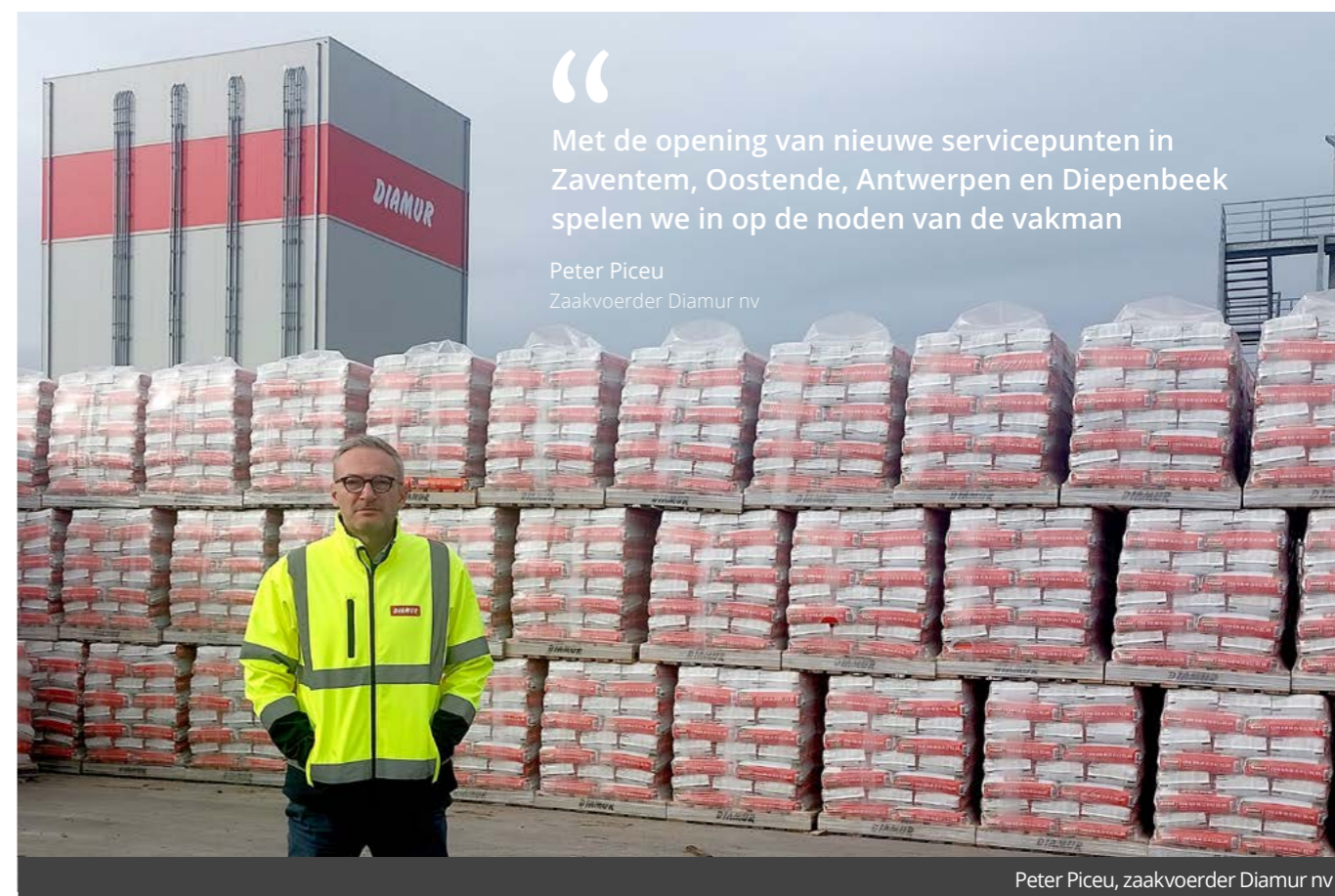
Waarvoor kan je bij Diamur terecht?

Specifiek naar de vloerders en aannemers buitenaanleg werd het Diamur Floor gamma ontwikkeld. De nadruk ligt op een zo beperkt mogelijk gamma van goed verwerkbare producten die alle Belgische toepassingen en gewoontes coveren.

- De **cementgebonden mengsels** bestaan ondermeer uit stabilisé, chapes, drainage-mortel, egalines, lijmen en voegen.
- Deze worden aangevuld met goed uitgekende nevenproducten zoals primers, douchedichtingsproducten, ontkoppelingsproducten, profielen en siliconen. Sommige producten kunnen ook in silo worden aangeboden om de rendabiliteit bij de plaatsing te optimaliseren.

Geschiedenis

Diamur werd opgericht in 2000 en stelt inmiddels zo'n 55 mensen tewerk. In de zomer van 2019 werd naast de productiesite op de Zwarteweg ook een nieuwe meng- en verpakkingsfabriek aan de Kastelweg in gebruik genomen, specifiek ontwikkeld en gebouwd om hoogwaardige producten te maken voor de professionele vakman.



“

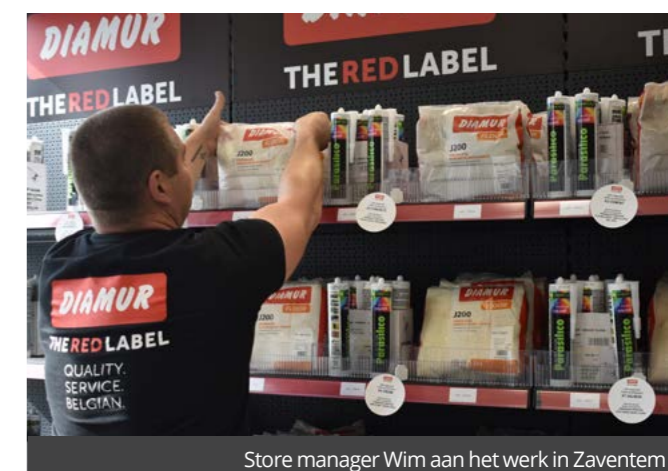
Met de opening van nieuwe servicepunten in Zaventem, Oostende, Antwerpen en Diepenbeek spelen we in op de noden van de vakman

Peter Piceu
Zaakvoerder Diamur nv

Peter Piceu, zaakvoerder Diamur nv



Een deel van het Diamur fabrieksteam op de Kastelweg



Store manager Wim aan het werk in Zaventem



8.000 palletplaatsen in Antwerpen en 700 in Zaventem zorgen ervoor dat de Diamur producten steeds op voorraad zijn

Benieuwd naar de nieuwe servicepunten?

Bezoek het Diamur servicepunt in Zaventem, ontdek het uitgebreide aanbod en laat je adviseren door onze specialisten Wim en Koen.

Servicepunt Zaventem

Mercuriusstraat 26a
1930 Zaventem
+32 2 669 91 99
zaventem@diamur.be

Vanaf 3 april kan je ook in **Oostende** terecht: Ijlslandstraat 9
8400 Oostende



Diamur nv
Zwarteweg 47 - Kade 367
2030 Antwerpen
België

+32 3 544 15 20
info@diamur.be
www.diamur.be

Neem als bedrijf een leidende en onderscheidende rol in binnen jouw vakgebied

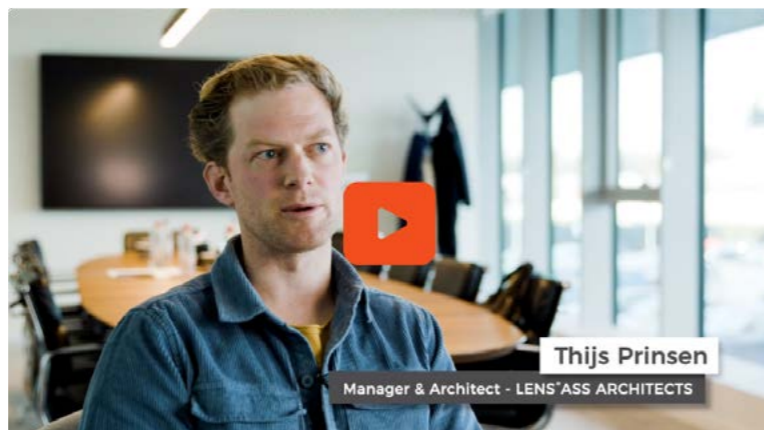
Communiceren vanuit een onafhankelijk, geloofwaardig nieuwsmiddeel wordt steeds belangrijker om de kritische lezer te overtuigen. Met onze Ronde Tafels spelen we hier maximaal op in.

De content die we creëren op basis van het gesprek vormt een interessante manier van content marketing, waarbij cobranding centraal staat. Verder profileren we elke deelnemer als 'thought leader' waardoor het bedrijf een leidende en onderscheidende rol binnen het vakgebied inneemt.

Het concept

Elke deelnemende partner gaat in gesprek met collega's in het bijzijn van specifieke profielen afhankelijk van het thema en het platform (bv. architecten, studiebureaus, uitvoerders, overheidsdiensten, opdrachtgevers). Dit kunnen ook federaties of instellingen zijn die het gesprek inhoudelijk verruimen. Er wordt vooraf een vragenlijst opgemaakt om het gesprek richting te geven. Als deelnemer ben je met **max. 2 personen** aanwezig. Wij voorzien **catering** voor elke deelnemer.

Onze redactie zorgt na het gesprek voor een **uitgebreid naslagwerk** dat we via onze crossmediale kanalen verspreiden. Tijdens en na het gesprek maken we een **video-opname** waarin elke partner aan bod komt. Dit **promoten we actief** via **eigen kanalen** en gerichte doelgroepen op **LinkedIn**.



Tip
Scan de QR-code of ga naar <https://www.renoscripto.be/nl/ronde-tafels> om voorbeelden van onze Ronde Tafels te zien

Thema's 2023

Datum: 18 april 2023

- Watermanagement en watertechnologie in tertiaire gebouwen & openbare ruimtes
- Energiezuinig verwarmen: is een warmtepomp de beste oplossing?

Datum: 20 april 2023

- Isolatie, ventilatie en luchtdichtheid als een eenheid: hoe aanpakken?
- Smart Buildings & databeheer in gebouwen

Datum: 23 mei 2023

- Historische gevels & daken duurzaam restaureren
- Duurzame bouwmaterialen & Circulair (ver)bouwen

Datum: 25 mei 2023

- Brandveiligheid & brandpreventie in het bouw- & renovatieproces anno 2023
- Verlichting en lichtstudies in utiliteitsbouw

Datum: 20 juni 2023

- Innovatieve bouw- & interieurproducten 2023
- Welke verf, pleister, crepi of isolatie op de buitengevel en waarom?

Datum: 22 juni 2023

- Batterijen en accu's in machines & gereedschap: recente (r)evoluties
- De elektrificatie van bedrijfsvoertuigen

Datum: 24 oktober 2023

- Innovatieve toepassingen met en bewerking van plaatmateriaal
- Machines & gereedschap voor aanleg en onderhoud van groene buitenruimtes

Datum: 26 oktober 2023

- Een zwembad of zwembad: met welke factoren rekening houden?
- XXL-tegels in binnen- en buitentoepassingen



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.





TAU
cerámica



feel and mix