

Polycaro

Magazine voor de sector van natuursteen, composiet en keramiek


Editie 83, september 2023
Afgiftekantoor Gent X – P309201

la réserve



 **uniceramica**
Tegeltoonpark Harelbeke



 **uniceramica**
Romano Grigio



 **uniceramica**
Biscuit Beige

LAAT JE INSPIREREN DOOR DE DESIGNS VAN UNICERAMICA

Als innovator in tegels zet Brachot ook volop in op haar buitengamma. Zo werd het aanbod keramische buitentegels uitgebreid met enkele nieuwe designs. Deze collectie Uniceramica kenmerkt zich door eigentijdse, kwalitatieve tegels en bijhorende zwembadboorden aan competitieve prijzen. De tegels zijn gegerectificeerd, vorstbestendig en beschikken over uitstekende antislipseigenschappen.

Ontdek Uniceramica in het gloednieuwe tegeltoonpark van Brachot Harelbeke. Meer info?



brachot.com



stoneasy.com

Brachot Harelbeke - Tegels
Venetiëlaan 22
8530 Harelbeke
+32 56 23 70 00
info.harelbeke@brachot.com



Landscape & Surface Materials

Polycaro

Een uitgave van

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

Hoofdredacteur

Piet Andries

Technisch hoofdredacteur

Peter Goegebeur

Redactie

Mario Baeck, Tim De Kock, Solange Tastenoye, Jacques Legros

Vormgeving

OOLA bv

Advertenties

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

Vertaling

Joalis bvba

Drukwerk

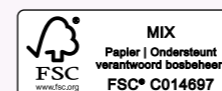
Perka nv
Industrielaan 12
9990 Maldegem
+32 50 716 071

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 analoog of digitaal niets gereproduceerd, verspreid of meegedeeld worden zonder schriftelijke toestemming van de uitgever. Uitgever en auteurs verklaren dat dit magazine op zorgvuldige wijze en naar beste weten is samengesteld; evenwel kunnen uitgever en auteurs op geen enkele wijze instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie. Uitgever en auteurs aanvaarden dan ook geen enkele aansprakelijkheid voor schade, van welke aard 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.



Komt de herfst, dan roept het zuiden

Ironisch, is het niet? Op het ogenblik dat iedereen alleen maar vage herinneringen heeft aan zijn vakantie, niet zelden rond de Mediterrane kust, beginnen alle belanghebbenden in de natuursteen- en tegelsector reikhalzend uit te kijken naar hun sprong over de Alpen. Ik heb het dan natuurlijk over hun zakenreis naar de vakbeurzen Cersaie en, aansluitend, Marmomac, de respectievelijke hoogmissen voor alles wat met keramiek en anderzijds met natuursteen te maken heeft.

Het is dan ook geen toeval dat Polycaro net op dit ogenblik in jouw bus valt, beide expo's zijn een lichtbaken voor onze sector. Tijdens het in elkaar boksen van dit nummer - een pittig karwei maar altijd de moeite waard om er de mouwen voor op te stropen - was de schaduw van de topbeurzen alomtegenwoordig. De meest gehoorde opener? "Wanneer ga jij?" En "Tot op Cersaie!" was dan weer een gebruikelijker afscheid dan "Tot ziens!". Komt de herfst, dan begint het te kriebelen. En dan zijn het geen lentevlinders.

De sector heeft niet de tijd om erbij stil te staan, maar eigenlijk mogen we van geluk spreken dat deze beurzen, samen met Natural Stone Show in Londen, Cevisama in Spanje en andere, nog steeds als draaideuren invoerders, plaatsers, architecten, journalisten en handelaars bij elkaar brengen. Niet zozeer omdat het de actoren verenigt, wel omdat de tijden er amper nog naar zijn. Door corona, de digitale connectiviteit alsook veranderende media en consumentenpatronen lijken beurzen en salons in nogal wat vakgebieden een magere toekomst beschoren. Ze houden amper het hoofd boven water. Volgend jaar hoeft je niet naar het autosalon in Brussel, om er maar eentje te noemen.

Toch zijn de voordelen van een evenement met z'n broeierige sfeer, belegen broodjes, overvolle hallen en priemende spots legio. In levende lijve netwerken is er een van, het in contact treden met innovatie en nieuwe producten is dat ook en merken die voor zichzelf - letterlijk - een imago willen uithouwen kunnen het zich niet veroorloven verstek te geven. Wie de evoluties en de trends in keramiek en natuursteen serieus neemt, is het dus aan zichzelf verplicht een ticketje richting Italië te boeken. Het is en blijft de bakermat.

Voor Cersaie belooft het dit jaar alvast een knaller te worden, want de beurs viert haar veertigste verjaardag. De organisatoren geven dat jubileum de nodige luister met een thematentoonstelling die niet alleen elegant maar ook zeer leerrijk belooft te zijn. Als vakblad, dat de vinger aan de pols houdt, zijn we natuurlijk ook present. Hoe kan ik dit voorwoord beter afsluiten dan met de woorden:

Tot in Cersaie!



Piet Andries
Hoofdredacteur Polycaro
piet@oola.be

Uitgelichte partner



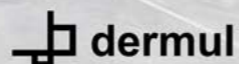
Werken mee aan dit nummer

Jan Spannenberg, Tomas Noel Pitarch, Gianni van Maldegem, Nick Vandeput, Olivier Hoorens, Dean De Coninck, Nelson Hendrick, Jeroen Demyttenaere, Virginie Vuegen

Showrooms.
Interior Concepts.
Displays.
Shop Design.



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

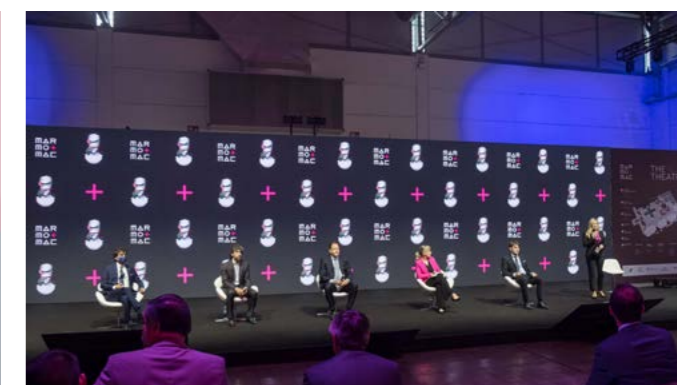


Inhoud

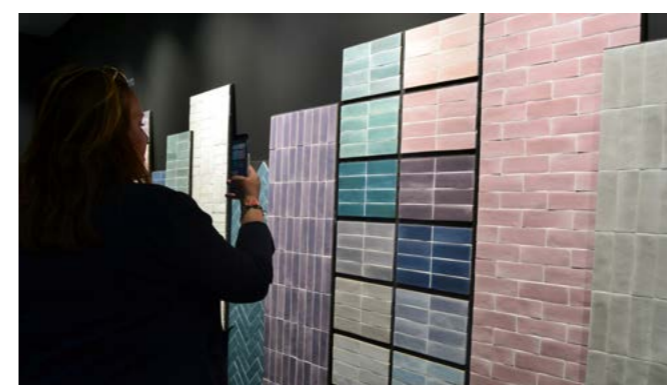
Jaargang 20 - editie 83 - september 2023



Interview Jan Spanenberg - pagina 8



Maak je op voor Marmomac 2023 - pagina 18



6 recente inzichten over de keramische markt - pagina 61



Interview Granigo - pagina 64

NU KUN JIJ ER OOK VOOR KIEZEN OM TE LEVEN ZONDER IMPACT* OP DE KLIMAATVERANDERING

Kies bij het plaatsen van keramische tegels voor lijmen en voegmiddelen waarvan de resterende CO₂-uitstoot volledig wordt gecompenseerd door hernieuwbare energie en herbebossingsprojecten. Een juiste keuze voor nieuwe constructies en steeds duurzamere herwaarderingsprojecten door zich te richten op het welzijn van het milieu, de planeet en de toekomstige generaties.

ZERO impact op het klimaat, de volledige kwaliteit van Mapei.

6	Jubileum 20 jaar Polycaro: kus van de juf en een bank vooruit	32	Actua Verkoop van keramische tegels vertraagt in Italië na opvallende stijging	57	Actua Hoe wil de Belg vandaag wonen? De belangrijkste woontrends van 2023
8	Interview Jan Spanenberg: "Tegelzetten en bakken hebben meer met elkaar gemeen dan je denkt"	34	Interview VTI Oostende: een dijk van een opleiding tot tegelzetter	58	Vakkennis Buitenterras in natuursteen: geen werk voor amateurs
18	Actua Maak je op voor Marmomac 2023, dé natuursteenbeurs van het jaar!	40	Vakkennis Moeten grootformaattegels ontkoppeld worden of niet?	61	Interview 6 recente inzichten over de keramische markt...
22	Interview Gianni van Maldegem: "Ik wil de Aziatische stijl naar onze regio brengen"	46	Artikel De evolutie van vloertegelpatronen in de 19de en 20ste eeuw	62	Actua EUF houdt jaarlijkse board meeting bij nieuwe partner in Ierland
23	Actua Gesinterde steen officieel erkend door Europese Commissie	52	Natuursteenproeven Steen onder de loep: porositeit, (g)een luchtige eigenschap	64	Interview Natuursteenverwerker Granigo: "Het moet vanaf de eerste snede juist zijn"
29	Actua Cersaie 2023 viert 40ste verjaardag met een speciale route	54	Actua Bezoektip: expositie StoryTiles	68	Project Ontspannen wonen in het bos van Bonheiden
		55	Artikel Nieuw "Contractenrecht": Voortaan uw contract zomaar verscheuren?	70	Artikel Wanneer ben je als aannemer effectief aansprakelijk?



20 jaar Polycaro: kus van de juf en een bank vooruit

In 2023 bestaat Polycaro twintig jaar. Dat vraagt om een feestelijke terugblik, een trip in de teletijdmachine naar het allereerste jaar dat het magazine in de bus belandde. We nemen editie nummer drie nog eens bij de hand, dat voor leesvoer zorgde tijdens de maanden augustus, september en oktober van 2003. De kus in mozaïektegels op de cover beloofde alvast een paar opwindende pagina's...

Tekst en foto's: Piet Andries

Het zal nog blijken dat Polycaro zelfs een paar uitdagende stappen verder durfde te gaan dan de zichzelf mooi makend blonde op de sofa met op de achtergrond een stel rode lippen op de wand - daarover meer in een volgende aflevering. Nee, tegelen is nooit een saai beroep geweest... En de inhoudstafel van het derde nummer vormde daar verder bewijs van. De cocktail van achtergrondverhalen, technische kennisoverdracht, voorbeelden uit de praktijk en coole trends kon ook toen op een bovengemiddeld belangstelling rekenen.

Als stichter bekeek Erwin Ooghe het zelfs in persona vanuit diezelfde inhoudstafel, waar hij afgebeeld wordt in zijn functie als organisator van Renospecto, de toenmalige beurs voor de renovatiesector, te bezichtigen in Flanders Expo Gent. De beurs maakte zich dat jaar sterk dat het ook een afdeling voor dakbedekking, vloeren en verwarmingstechnologie huisvestte. Het ging onverwijd vooruit.

Grootformaattegels zijn... klein

Samen met huidig technisch hoofdredacteur van Polycaro, Peter Goeghebeur, valt onze blik verder op het artikel over grootformaattegels. "Twintig jaar later en niets nieuws onder de zon!", opperen we. Maar Peter wijst er meteen op dat het toen nog ging om de formaten van 60 x 60 centimeter. Ofwel kneusjes, als je beseft dat klanten vandaag zelfs met megategels van twee op twee meter worden verleid. Interessant is wel dat de trend van 'groot, groter, grootst' indertijd aan een hobbelig parcours bezig was. De reden? "Die moet gezocht worden bij de kostprijs", stelt het artikel. "De kleine vraag resulteerde in hoge productiekosten, waardoor de interesse logischerwijs beperkt bleef." Het artikel in kwestie bleek ook de aanzet tot de traditie van info-artikels met een technische achtergrond waarvoor Polycaro later genoegzaam bekend zou worden.

Witte merels

"Jongens met beroepsfierheid zijn witte merels", laat Antoine Keulen zich op pagina 6 ontvallen. Keulen is een naam in de vloerdersrangen, niet in het minst omdat zijn bedrijf instond voor de afwerking van Wijnegem Shoppingcenter. Maar in zijn human-interestverhaal legt hij de vinger aan de pols en maakt gewag van een veranderende context, waarin hij het jammer vindt dat hij geen tegenspraak meer krijgt op de werkvloer, toegevend dat zijn vroegere knechten hem vaak met recht en rede op zijn fouten wezen. Keulen blijkt een vakman met een tegel in zijn maag. "Wat is er nu mooier dan een beetje trots over een goed gelegde vloer?", sluit hij af.

Blauwe hardsteen uit... Ierland

Om tegelzeters een zo mooi mogelijk vloer te laten leggen, publiceerden we in de derde

Polycaro nog een handig hulpmiddel: de checklist van Fecamo, waarmee de dekvloer gedetailleerd in kaart werd gebracht alvorens het aanvatten van de werken. Zo kon je dankzij Polycaro discussies in de werkbarak uitsluiten, op wetenschappelijke basis zelfs.

Verder valt ons oog nog op een geinige advertentie van Brinstone, waarin Ierse blauwe hardsteen wordt aangeprezen als waren het fijne plakjes charcuterie. Dat de Ieren het aandurven onze nationale trots te bekampen zou kunnen liggen aan de verhalen indertijd over aanvoerproblemen met onze blauwe hardsteen. Maar het WTCB ontkent dat in een toegewijd stuk: "Dat Belgische blauwe hardsteen niet altijd verkrijgbaar zou zijn, ook niet in alle formaten, is onrecht."

Niet kloppen met het wielkje!

Om af te sluiten, turven we nog een paar uitsmijters. Zoals: "Wat valt er te vertellen over een product als een keramische tegel? Op het eerste gezicht weinig, ook al kan je met dit in wezen eenvoudige product enorm veel aanvangen." Of: "Een leverancier moet veel meer doen dan alleen het tonen van mooie producten. (...) omdat een goed product ook een goede verstaander nodig heeft." Ten slotte, over de zorg waarmee tegelzeters hun snijder bejegenen, weet de speciallist: "We hebben regelmatig klanten die erin slagen om vier wieltjes per week kapot te krijgen. Dat wielkje dient niet om op de tegel te kloppen om hem te breken!" Geen dank, de tip is gratis.

In de volgende Polycaro blikken we nog een laatste keer terug en laten dan een paar hoofdfiguren uit de afgelopen twintig jaar aan het woord.

Vragen of ideeën? Mail mij op piet@oola.be of bel ons op +32 50 250 170.



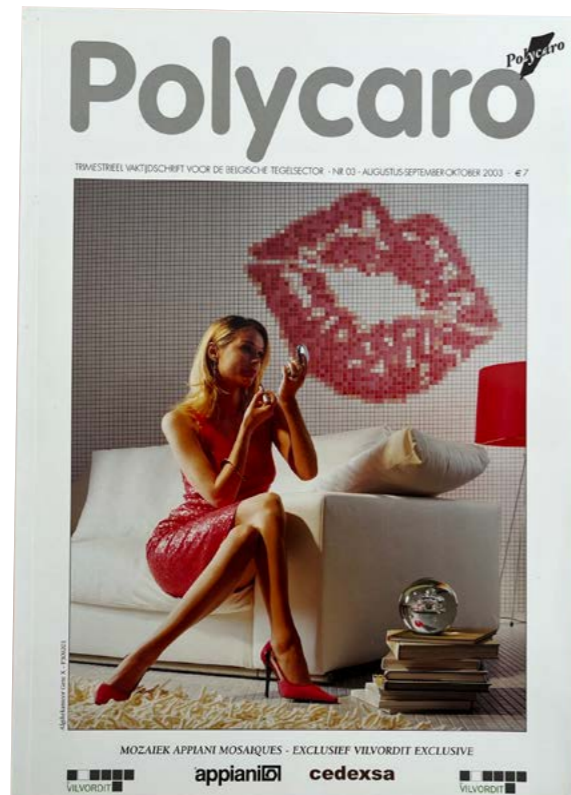
Het bedrijf van Antoine stond mee in voor Wijnegem Shoppingcenter.



Grote formaten van toen zijn vandaag maar gewoontjes.



Zorg dragen voor tegelsnijders sluit onaangename verrassingen uit.



BAKT

MAX

MAX

HEEL HOLLAND
BAKT

HEEL HO
BA

MAX

INTERVIEW JAN SPANNENBERG

“Tegelzetten en bakken hebben meer met elkaar gemeen dan je denkt”

Jan Spannenberg is wellicht de bekendste tegelzetter van Nederland. Kent iedereen in Zwolle en omstreken hem voor zijn toegewijde werk als tegelzetter, dan haalde hij ook de nationale schijnwerpers door zilver te behalen in de tv-wedstrijd ‘Holland Bakt’. Twee schijnbaar aparte stielen die toch meer met elkaar te maken hebben dan je op het eerste gezicht vermoedt. Zoals het optimaliseren van kleine werkplekken, maar ook het gebruik van bepaalde tools zoals de lijmkam of een simpele pvc-buis...

Tekst: Piet Andries - Foto's: Jan Spannenberg

HEEL HOLLAND
BAKT
Jan

M

LAND
KT

"Zit het niet mee, dan zit het tegel!" staat er te lezen op de Instagramaccount van Jan Spannenberg. Maar het zit de veerenveertigjarige tegelzetter uit Zwolle vooral mee. Zijn zelfstandige zaak Spannenberg Wand- en Vloerafwerking gaat zijn vijftiende jaar in, en als hobby-patissier deed hij mee aan 'Heel Holland Bakt', het bekende tv-format waar hij het bepaald niet té bruin bakte en oprees naar de tweede plaats.

Het is dat hij al van kindsbeen af het bakken met de paplepel kreeg ingelepeld, zoals hij als autodidact tijdens zijn tienerjaren de stiel van tegelzetter leerde. Het tegelbedrijf van Spannenberg staat voor een persoonlijke en oplossingsgerichte aanpak, dus zette Polycaro even een stoel bij voor een smeulige Tiler & Tools.

Hoe ben je als jonge adolescent in het vak beland?

Op uitnodiging van een tegelzetter uit de streek, die merkte dat ik interesse had. Ik was zestien jaar toen hij me vroeg om mee te gaan op de werf. Een speciale technische schoolopleiding heb ik niet op zak. Alles wat ik kan, heb ik via on the job training geleerd. Als autodidact. Zoals velen heb ik mijn vakkennis eerst bijgeschaafd in loondienst, bij drie verschillende tegelbedrijven, en dan in 2008 ben ik op mezelf begonnen.

Werk je altijd soloslim of heb je ook personeel in dienst?

Ooit had ik twee jongens in dienst, maar daar ben ik mee gestopt. Je rekent je heel erg rijk met extra personeel in dienst. Een extra bus en zo. Maar uiteindelijk bracht het meer omzien mee. En dan eindig je onder de meet met meer zorgen dan meer gemak, en is de rekening snel gemaakt. Op jezelf maakt het minder uit of je nog een uurtje doordoet, je hebt volledige controle over je werk. Dat gevoel van meer vrijheid en geen verantwoording te moeten afleggen, vind ik toch prettiger. Soms heb je geluk met iemand, maar anderen werken niet zoals jezelf. Op den duur begint het te storen als de klok overheerst op een beetje extra inzet.

Je pakt ook andere interieurwerken aan, zoals epoxyvloeren bijvoorbeeld. Hoe zit de verhouding in elkaar?

Tachtig procent is tegelwerk. Maar gietvloeren zitten wel in de lift. Vroeger moest ik dat dan uitbesteden, aan vaklui die je niet altijd kent, maar voor de planning en de kwaliteit is het makkelijker als ik dat ook zelf doen. Eerst heette het bedrijf Spannenberg Tegelwerken, nu is dat sinds twee jaar Spannenberg Wand- en Vloerafwerking. Tegelen blijft de hoofdbezigheid,



“

Sommige tegelzetteren werken met een levlingsysteem, maar ik ben daar geen voorstander van

Jan Spannenberg
Tegelzetter

maar omdat het vaak wordt gecombineerd met betonciré en epoxy is het net zo handig om alles in-één aan te bieden. Ik zeg altijd: "In het natte gedeelte tegels, en de rest maakt niet uit".

Vanwaar jouw motivatie om tegels voor de natte plekken te gebruiken?

Van betonciré - of mortel, zoals jullie in België zeggen - wordt beweerd dat het evengoed kan. Maar ik beveel het niet aan, omwille van de ellende die ik al heb gezien, waarbij het soms loskomt. De vloer maakt niet uit, maar voor de wanden wel.

Hoe pak je dat aan?

"Het begint met het plakwerk van de badkamer, wat ik zelf doe. Daarvoor gebruik ik A59 van een Duitse lijmfabrikant, waarvan ik altijd zes à zeven zakjes in de bestelwagen heb liggen. Ik vind dat echt wonderspul, het is cementgebonden en sneldrogend. Het water dat het bevat kristalliseert heel snel, waardoor je al tien minuten na het aanbrengen kan beginnen met tegelen. De technologie erachter is ingewikkeld, maar het is een prachtproduct dat niet scheurgevoelig is en niet krimpt. Het kost wel wat, maar goed, als het perfect werkt..."

"Het is belangrijk om een badkamer met een cementgebaseerd product te behandelen, en niet met gips, dat is niet vochtbestendig genoeg. Daarna bevestig ik met pasta mijn kimband, en zet ik de volledige badkamer in een waterdichte coating. In principe kan je ook met een membraan of een mat werken, maar ik smeerd de badkamer zelf helemaal in. Ik doe het twee keer, dan heb je alle gaatjes mooi dicht. Door de twee componenten die je aanmaakt, schrijft de fabrikant geen mat voor - ik geloof dat anderen dat trouwens wel doen. Ik zeg altijd: het merk dat ik gebruik is van zo'n typisch Duits bedrijf, waar de grondigheid vanaf druip. Voor ze een product op de markt brengen, is het al zo grondig getest. Ik zweer erbij."

"Ten slotte breng ik dan de tegels met de bekende buttering-floatingmethode, dat is

gewoon het beste. Sommige tegelzetteren werken met een levlingsysteem, maar ik ben daar geen voorstander van. Eigenlijk trek je daarmee de tegels uit hun lijmbed. Ik zeg niet dat het niet goed is, maar voor mij voelt dat niet goed aan. Dat is persoonlijk."

Als tegelzetter kan je zelf wel zeker zijn dat een duurder product ook beter is. Maar kan je ook de klant daarvan overtuigen?

Op het risico af dat het wat arrogant klinkt, maar dat verkoopt zichzelf. Kijk, ik werk zelden buiten Zwolle dus ik ben erg afhankelijk van mond-tot-mondreclame. Zit het met je reputatie goed, dan zal de klant nog niet zou gauw zeggen dat de offerte te duur is. Dat draait om vertrouwen. Als tegelzetter moet je in eerste instantie zelf achter de producten staan die je gebruikt. Let op, dat is een luxepositie. Ik bedoel maar, ik hoef me niet te verantwoorden tegenover klanten dat ik dure producten gebruik.

Op welk uitdagend project kijk je met trots terug?

Ik heb ooit eens een spabank gemaakt voor een kuuroord. Een spaarbank kende ik wel, waar je met je geld terecht kan (lacht), maar dit was zo'n bank waar mensen moeten op gaan zitten voor een voetbehandeling. Die was uit glasmozaïek en had traptredes. Een heel mooi project. Ik heb dat samen met de aannemer uitgewerkt. De mozaïekjes bij elkaar puzzelen, de maat nemen... het was best wel een klus. De trappen zaten goed, maar voor de nisjes scheelde het een paar centimeter. Daar hebben we dan een stukje van afgehaald. Daarna heeft de timmerman de kist op het juiste formaat in elkaar getimmerd.

Je praat uitvoerig over badkamers. Is dat jouw specialiteit?

Niet bijzonder, ik doe ook heel veel vloeren, vaak in natuursteen. Onlangs nog in wit marmer, voor een bijgebouw van een klant uit Zwolle. Niet goedkoop, maar wel prachtig. Ik haal er altijd veel voldoening uit om zulke oude ruimtes weer helemaal in het nieuw te steken. Dat zou je wel

mijn specialiteit kunnen noemen, want ik doe bijna uitsluitend renovaties. Daar moet je wel meer je hoofd erbij houden en een aanpak uitdokteren, maar in zo'n oude woning draait het toch altijd weer anders uit dan je oorspronkelijk in gedachten had...

In het tegelwereldje zijn de XXL-formaten momenteel een hot topic. Daar heb ik je nog niets over horen zeggen.

Ik loop daar in een grote boog omheen. (lacht) Ach, ik heb het wel eens gedaan, maar ik vind het maar niks. Weet je wat het is? Mensen kopen een badkamer en worden dan geadviseerd over die grote tegels, maar dan zit je met hoeken en kozijnen waar het helemaal niet uitkomt. Bij de

laatste die ik deed, was er welgeteld één grote tegel in zijn geheel, al de rest was zaag- en snijwerk. Het is wel leuk om te doen, maar je moet als tegelzetter toch van bij het begin in zo'n project worden betrokken om alles mooi op maat te kunnen uittekenen. Nee, die grote tegels laat ik over aan de collega's.

Welk gereedschap gebruik je?

Een tegelsnijder van Rubi, een beetje een ouderwetse maar wel een degelijke. Dan nog een waterzaag. En voor de lijm heb ik mijn vast merk. Ik heb ook wel eens andere producten uitgetest, maar in de omgeving van Zwolle tref je niet langer alle merken aan in de winkel.



Er is veel overlap met bakken, alleen kauwt een tegeltje zo slecht weg!

Jan Spannenberg
Tegelzetter



Hoe zorg je ervoor dat jouw vakmanschap onderscheidend blijft?

Het is belangrijk om het persoonlijk te houden, wat als eenmanszaak zeker een voordeel is. En daarnaast moet je kunnen meedenken met de klant en hem mogelijkheden aanreiken, dat is zeker een onderscheidende factor. Je mag niet onderschatten hoe belangrijk zo'n project voor de klant is. Die is daar best wel zenuwachtig over. Je kan hem wat coachen en beeldmateriaal tonen van eerdere projecten, dat brengt wat rust en schept gemak. Het gaat om vertrouwen wekken.

Op de website staat dat je met materialen van goede kwaliteit werkt. Welke mijd je?

Alles van Bouwmarkt! (lacht) Ik vind dat het loont om iets dieper in de buidel te tasten voor een degelijke afwerking. Pak een merk, zoals Sphinx, Mosa, Pastorelli, Novabell en zo meer, want uiteindelijk moet het toch jaren meegaan. Voor kwaliteit moet je durven betalen. Bij jullie in België speelt blauwe hardsteen een grote rol. Welja, die Chinese imitaties aan eenderde van de prijs, dat wil je toch helemaal niet?

Welk van de materialen waarmee je werkt draagt jouw persoonlijke voorkeur weg?

Bovenaan mijn favorietenlijstje staat Carraramarmer en Belgische hardsteen. Tijdloos en prachtig. Carraramarmer werd al in de

Romeinse tijd gebruikt en wie zijn wij om hen ongelijk te geven. Dat gaat al eeuwen mee. Mijn eigen keuken heeft het ook.

Je was ook kandidaat voor Heel Holland Bakt, geëindigd als finalist zelfs, en je geeft ook workshops. Waar komt die passie vandaan?

Als kind al was ik erg gefascineerd door de bakkunsten van m'n moeder. Dat was toen ook nog iets speciaals: op zaterdag bakken voor de zondag. Dat vond ik bijzonder leuk en geweldig. Dus ik doe dat al van jongs af aan. Het is ook iets waar ik erg graag tijd aan besteed. Iedere zelfstandige heeft het druk, en bij mij komt er ook nog een gezin bovenop, maar als ik 's avonds in de keuken nog aan de slag ga, dan krijg ik daar een bom energie van. Het maakt mijn hoofd leeg.

Is er een overlap tussen bakken en tegelen? In beide stielen spelen het millimeterwerk en de esthetiek een grote rol...

Er zijn inderdaad meer overeenkomsten dan je denkt. Zoals je zegt, moet het in beide gevallen symmetrisch en strak zijn. Netjes, geordend en schoon ook. Het enige verschil is dat een tegeltje nogal slecht weggauwt (lacht). Ik zal je wat zeggen: hier in mijn keukenkast liggen een tegelkam en spackmessen die ik alleen gebruik voor het bakwerk. Daar maak ik de taart strak mee! En met de kam kan ik mooie figuurtjes maken. Ik nam ze ook mee op tv. Een van de juryleden vroeg me of ik dat als een showgimmick deed,

maar dat is niet zo. Hij antwoordde dat-ie zelf ook naar de winkel zou stappen voor wat tegelzettertools. Weet je wat figuratief ook heel goed werkt? Pvc-buizen.

We voelen een trend. Zijn er nog meer kruisbestuivingen?

Het inrichten van de werkplek. Weet je, iedereen is een beetje autistisch, maar dat kan je ook in je voordeel gebruiken. Het komt erg vanzelf bij mij dat wanneer ik ergens kom meteen een plan in mijn hoofd maak voor mijn spullen. Als tegelzetter moet je vaak op kleine ruimtes werken, net zoals bij bakken, dus wist ik hoe ik die moest benutten. Tijdens de tv-opnames stak ik zelfs materiaal in de decoratieve bloembakken! Maar de ervaring met zo'n planning helpt, ik was heel vaak als eerste klaar tijdens de wedstrijd.

Bestaat de kans dat je de lijmpot inruilt voor een bakkersmuts?

Voorlopig niet. Maar op mijn 44ste begin ik wel wat lijfelijke ongemakken te voelen van het tegelwerk, zoals in mijn schouder en enkels. Eerlijk? Ik weet niet of ik dit red tot aan mijn zestigste. Ik ben wel begonnen met workshops rond bakken. De eerste is al helemaal volgeboekt, tot mijn verbazing! Zeg nooit nooit.

Ten slotte, welke evoluties zie je momenteel in de tegelsector?

Er is weer veel aandacht voor retro. De oude 'mozaatjes' komen weer op. Pastelkleuren ook. Dat maakt het in ieder geval gezellig.



PARTNER CONTENT TAU CERAMICA

De wedergeboorte van een reus op lemen voeten...

Zoals een feniks die uit zijn as herrijst, zo heeft het Spaanse keramiekmerk Tau Cerámica zijn oude glorie vandaag meer dan herwonnen. Onder impuls van de Pamesa-groep, die het merk in 2016 overnam, realiseert het nu een duizelingwekkende groei. Deze is, naast de kwaliteit van zijn producten en zijn service, vooral te danken aan het voortdurende streven naar innovatie, zo vernemen we van Tomas Noel Pitarch, area manager voor de regio Belux-Frankrijk.

Tekst: Jacques Legros - Foto's: Tau Cerámica

Het iconische Spaanse merk Tau Ceramica kan vandaag, dankzij Pamesa, pronken als **de nummer 1 keramiekgroep in Europa**, en de nummer 4 keramiekgroep ter wereld. Als bedenker van de CORTEN-tegels - de eerste metalen geëmailleerde tegel op de markt - is dit historische merk in de keramiekmarkt al meer dan 30 jaar bekend bij professionals en zelfs particulieren. Toch komt deze reus op lemen voeten van ver terug. In de jaren 2010 maakte het bedrijf een grote crisis door, waarbij het aantal werknemers terugviel van 1.200 tot 150.

Op 1 juni 2016 werd het dan ook **overgenomen door de industriële groep Pamesa**. Dankzij goed renderende investeringen, met name in een nieuwe showroom van 3.000 m² en in maximaal geoptimaliseerd nieuw industrieel gereedschap, lijkt het vervolg echter op een sprookje. De omzet steeg immers van 27 miljoen euro in 2016 tot 160 miljoen euro in 2022...

Drie merken: Tau Ceramica, Mythage en Ascale

De Tau Ceramica-groep brengt vandaag de dag drie merken op de markt, namelijk Tau Ceramica, met drie catalogi (vloeren, muren en instapprodukten), **Mythage** (kleine formaten aan competitieve prijzen) en **Ascale** (platen in grote formaten met een dikte van 6, 12 en 20 mm).

De groep creëert zijn collecties op basis van opkomende decoratieve trends om zo altijd innovatieve inhoud aan te bieden. Het in 2016 gecreëerde Feel&Mix-concept is precies de perfecte tool voor de huidige trends in materiaalmixen, gebaseerd op producten die zeer

natuurlijke effecten geven, of op vernieuwende producten met een unieke stijl die nieuwe trends kunnen lanceren.

Uitgelichte producten

Als premium merk van de groep, met de meest hoogwaardige formaten en de nieuwste technische innovaties die het mogelijk maken om meer technische collecties te creëren en een hoger ontwerpniveau te bereiken, kan Tau Ceramica vertrouwen op verschillende vlaggenschipproducten.

"Hoewel CORTEN nog steeds de bekendste referentie van Tau is en zal blijven, werd er de afgelopen jaren met de **METAL**-, **BROOKLYN**- of **MADISON**-collecties een compleet metallic assortiment met nieuwe metallic emaille, en dus nieuwe effecten, gecreëerd. De **TORNALES**-collectie, gecreëerd in samenwerking met het architectenbureau ERRE, is op haar beurt bezig een verschil te maken op de markt en zal worden aangevuld met vele nieuwe formaten en kleuren die in september op Cersaie zullen worden gepresenteerd. Ten slotte is er de onlangs gelanceerde XTRA6-collectie, die formaten in 6 mm aanbiedt, en de start betekent van een nieuw assortiment dat zich zal blijven ontwikkelen. Idem voor het COLORS-programma dat tonische kleuren brengt en dat zich ontwikkelt binnen meerdere collecties", zo legt Tomas uit.

Filosofie en service

Maar zelfs de meest succesvolle en innovatieve producten zijn niets zonder een goed doordachte filosofie en een kwaliteitsvolle dienstverlening. "Sinds de overname in 2016 heeft Tau



Onze visie? De keramische industrie begeleiden aan de hand van een empathische koopervaring die de verkoper helpt om te verkopen, en de koper helpt om te beslissen

Tomas Noel Pitarch
Area manager regio Belux-Frankrijk

Tau Ceramica (Pamesa Groep) in cijfers

- Nummer 4 keramiekgroep ter wereld
- Nummer 1 keramiekgroep van Europa
- 25% van de productie van de sector in Spanje
- Reeds 131.000.000 m² geproduceerd
- Aanwezig in meer dan 150 landen
- Afgelopen jaar een omzet van € 1.135.000.000



We transformeren de natuur om keramische oplossingen te creëren waarmee onze klanten kunnen groeien en waarmee ze zich kunnen onderscheiden

Tomas Noel Pitarch
Area manager regio Belux-Frankrijk

Ceramica effectief een filosofie geïmplementeerd die Feel&Mix heet", zo gaat Tomas verder. "Dit concept is gebaseerd op de manier waarop architecten en decorateurs werken met een chromatisch gamma en op de mix van materialen die perfect passen bij de huidige tendensen in decoratie. We creëren in die zin tools zodat de verdeler en zelfs de eindklant kan profiteren van eenvoudige productcombinaties. Wat betreft de service, hebben we het geluk te kunnen rekenen op een team van mensen dat **klantenservice bovenaan de prioriteitenlijst** heeft staan. Deze service wordt bovendien bijna altijd geprezen door onze distributeurs. Daarnaast beschikken we ook over een **hoog niveau van beschikbaarheid** en een **snel productievermogen**, zodat de verdelers met vertrouwen kunnen werken", zo legt Tomas uit.

Mooie referenties

Naast het in ere houden van haar glorieuze verleden, hebben **kwaliteit, innovatie, flexibiliteit** en **service** Tau Ceramica in staat gesteld om de voorbije jaren een hele reeks topreferenties te verzamelen. Naast de binnenlandse realisaties zoals het Circus Casino Resort in Namen, het zwembad van Athus of het winkelcentrum Belle-Île in Luik, zijn er ook tal van belangrijke referenties in het buitenland, zoals u kunt zien op www.tauceramica.com.

"De meest in het oog springende is misschien wel **El Estadio de la Ceramica, het stadion van de Spaanse voetbalclub Villareal**, dat volledig in keramiek aangekleed is en waarin ook het gastronomische restaurant Ceramista is gevestigd. Kortom, een heel mooi uitstalraam voor onze producten, en een leuke plek om klanten mee naartoe te nemen...", zo vult Tomas aan.

Evolutie van de keramiekmarkt

Als toonaangevende speler is Tau Ceramica ook uitstekend geplaatst om ontwikkelingen en trends in de keramiekmarkt te identificeren. "De afgelopen jaren hebben we een **enorme stijging van de keramiekvolumes meegemaakt, die dit**

jaar helaas in verschillende markten is vertraagd. Maar in tegenstelling tot veel collega's blijven we vooruitgang boeken, juist dankzij onze innovaties en onze service", legt Tomas uit.

"De grootste bedreigingen hebben niet te maken met onze Aziatische concurrenten of met de verschillende soorten materialen, maar wel met het beheer van de kosten van onze grondstoffen, die we ondanks de huidige wereldwijde situatie zoveel mogelijk onder controle proberen te houden. We kijken goed naar wat er om ons heen gebeurt, maar we proberen vooral met onze investeringen het verschil te maken voor de komende jaren. De ecologische uitdaging is uiteraard ook permanent aanwezig in onze projecten. Het is een verplichte noodzaak voor morgen, maar eigenlijk ook vandaag al", benadrukt Tomas.

Milieubeheer

"Op dit gebied zet Tau Ceramica zich in voor de optimalisatie van het waterbeheer, gebaseerd op de principes van hergebruik en optimalisatie ervan in de verschillende processen. Bovendien zorgen we voor de constante toepassing van energie-efficiëntiecriteria in onze faciliteiten en activiteiten. We hebben de **productie-eenheid met de meeste geïnstalleerde fotovoltaïsche panelen in Europa (meer dan 11.000)** en we zijn begonnen met productietests op waterstof om de gasbehoefte te verminderen. Tau Ceramica heeft een milieubeheersysteem om de impact van zijn activiteiten op luchtemissies, afvalwater, afval en geluidsoverlast te identificeren en te verminderen. We hebben ook EPD's voor alle productfamilies die we verkopen."

Een nieuw tijdperk

"Hoewel de heropleving van Tau Ceramica pas in 2016 werd ingezet, is het duidelijk dat we in zo'n korte tijd al iets ongelooflijks hebben opgebouwd (en de verkoopcijfers bewijzen het). Maar **hetgeen ons precies onderscheidt, is onze drang om altijd te innoveren**", benadrukt Tomas.

"We willen het verschil blijven maken, zowel met de beleving in onze showroom en met onze werkinstrumenten die aan onze distributeurs worden verstrekt, als met de nieuwe technische innovaties in onze collecties. Met het **digitaliseringsproject TAU 2.0** zijn we ook een nieuw tijdperk binnengetreden. Met deze bijzonder grote investeringen die ons voorbereiden op de toekomst met steeds efficiëntere productietools, maar ook met de verbetering van de logistieke mogelijkheden, zullen we kunnen blijven evolveren in onze markten door nieuwe oplossingen aan te bieden aan onze distributiepartners."

Afspraak op Cersaie

"U zult al onze nieuwe producten, evenals onze nieuwe productietechnieken en dit nieuwe tijdperk van commercialisering en presentatie door de digitalisering van de verkoopervaring, kunnen ontdekken op onze meer dan hoogtechnologische stand op de **Cersaie-beurs** in Bologna, van 25 tot 29 september. Daarnaast zijn we ook aanwezig op verschillende gespecialiseerde beurzen zoals **Architect@Work**", besluit Tomas Noel Pitarch.

TAU
ceramica

Tau Ceramica
Carrer del Toll, 18,
12200 Onda, Castellón
Spanje

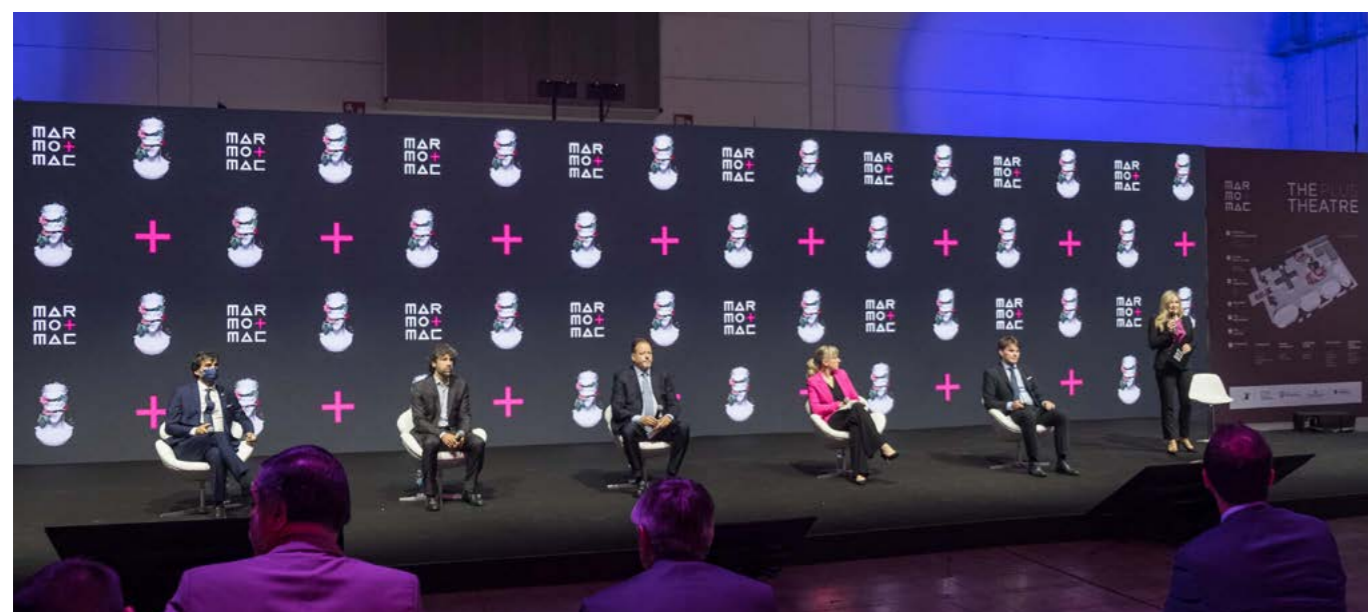
+34 964 56 54 84
tau@tauceramica.com
www.tauceramica.com



Maak je op voor Marmomac 2023, dé natuursteenbeurs van het jaar!

Marmomac, wereldwijd de belangrijkste beurs voor de natuursteensector, heeft zijn online ticketbalie geopend voor de editie van 2023. We blikken alvast even vooruit naar wat er op het programma staat als de expo haar poorten opent van 26 tot 29 september. Dat het de moeite waard wordt, bewijst de waslijst aan exposanten en de leerrijke workshops.

Tekst: Piet Andries - Foto's: Marmomac



Ook in zijn 57ste editie wil Marmomac zijn rol bevestigen als hét platform voor professionals in de natuursteensector. Een platform dat zich niet alleen tot doel stelt om het netwerken te versoepelen, maar ook kennis uit te wisselen en innovatie in de kijker te zetten.

De ganse wereld kijkt naar Marmomac. Dat bewees de beurs ook vorig jaar, toen meer dan 1.200 exposerende bedrijven en 47.000 professionals deelnamen, afkomstig uit niet minder dan 132 landen en waarmee duidelijk een einde werd gemaakt aan een door corona gegijzelde periode van impasse.

Business verzoenen met productcultuur

Dat is gelukkig verleden tijd. Marmomac bezoeken betekent, zoals van oudsher, poolshoogte nemen van de laatste markttrends en in dialoog treden met een competent publiek dat zowel uit klanten, partners, distributeurs, aannemers, architecten en binnenhuisarchitecten bestaat.

Zoals de beursdirecteur Raul Barbieri het verwoordt: "Naast het ijzersterke internationale

profiel, is het succes van Marmomac ook te wijten aan de keuze voor een verzoening tussen business en productcultuur. Een competitief voordeel, dat ook het brandpunt vormt van de editie 2023."

Nieuwe machines, nieuw ontwerp

Wie deze ontmoeting tussen architectuur, design en product van dichtbij wil zien, vindt in hal 10 een interessant startpunt. Het centrale thema van deze hal is de relatie tussen machines en natuursteen. Er wordt onderzocht en uitgelegd hoe de nieuwste generatie apparatuur zijn invloed uitoefent op het ontwerp en de functionaliteit van natuursteen. Naast het bezichtigen van tentoonstellingen kan je hier dus ook lezingen en workshops meevolgen in de zone Forum.

Een concreet voorbeeld van die mechanische invloed is de expo Herbarium Mirabile van Raffaello Galiotto met een reeks marmeren werken geïnspireerd door het plantenrijk. Met de hulp van digitale gereedschappen en op maat geschreven software wordt een fascinerende verscheidenheid aan botanische vormen aan

steen toevertrouwd. Ongetwijfeld wordt dit een van de grote publiekstrekkingen, ook al is de zoektocht van Galiotto naar nieuwe machine-technieken voorlopig nog erg experimenteel van inslag.

Bedrijven spotten in Hal 1

Verder in hal 10 bevinden zich nog studentprojecten binnen het kader van Marmomac meets Academies, met de nadruk op ultradunne steenlagen en 3D-printing, alsook Material Match Up, een showcase vergelijkbaar met de inspiratie die een moodboard doorgaans oplevert. Om de muze nog wat wijdere vleugels te geven is er een speciaal ingerichte wijnbar, die ook dient als ontmoetingsplek.

Tegenover deze inspiratiehal bevindt zich nog hal 1, die een grotere commerciële inslag kent. Hier pakken bedrijven uit met hun projecten en ontwerpen, dewelke architecten als concrete toepassingen kunnen aanschouwen en als idee mee naar huis nemen. Het evenement heeft ook een app met real time info.



Het competitieve voordeel van Marmomac is dat het business met productcultuur verzoent

Raul Barbieri
Commerciële Directeur Marmomac



Praktische info

Wanneer?
Van 26 tot 29 september 2023

Waar?
VeronaFiere, Verona

Ticketprijs?
Vanaf € 28 (online) of € 35 (ter plaatse)

Meer weten?
www.marmomac.com

Brachot: spraakmakende materialen en afwerkingen in de kijker

Al meer dan 120 jaar is Brachot trendsetter in natuursteen en samengestelde materialen, met de site in Harelbeke - vroeger gekend als Beltrami - als gerenommeerde specialist in tegels. Dit dankzij een grote focus op creatieve innovatie en hoogwaardige kwaliteit. Brachot gaat dan ook geen enkele uitdaging uit de weg: vloer- en wandbekleding, bestrating, oprit en terras, unieke interieur- en exterieurafwerkingen. Het is allemaal mogelijk met tal van spraakmakende projecten als resultaat: Hotel La Réserve met restaurant La Rigue in Knokke (vloer- en wandbekleding, plaatmateriaal), de Antwerpse Scheldekaaien (bestrating), Molen De Vis, ... De lijst met referentieprojecten van Brachot is lang en impressionant. We lichten kort enkele projecten toe.

Tekst: Brachot

Brachot beschikt over een uitgebreid assortiment, in alle mogelijke formaten en afwerkingen. We beperken ons niet tot het standaardgamma maar gaan steeds op zoek naar nieuwigheden in de markt. Dat maakt Brachot uniek. Mede dankzij de dalende containerprijzen blijft natuursteen een duurzame keuze en is het materiaal vlot beschikbaar. Daar spelen we dan ook graag op in.

Ontdek een verborgen schat: Tesoro Veneziano

Deze prachtige kalksteen, afkomstig uit het verre Istrië, Kroatië, vertoont een adembenemende gelijkens met marmer en werd intensief gebruikt bij de opbouw van Venetië. Venetië is gebouwd op moerassige grond, wat het een uitdaging maakte om stevige constructies te bouwen. De Venetiaanse bouwers lieten houten palen diep in de grond zakken en vertrouwden op Tesoro Veneziano om deze tegen de getijden te beschermen. Met zijn bestendigheid tegen

weersinvloeden en lage wateropname bleek deze kalksteen de perfecte funderingssteen. Ingewikkeld pleisterwerk was niet nodig, deze steen stond sterk en trots. De Venetianen kenden de magische kracht van Tesoro Veneziano en gebruikten deze steen om prachtige paleizen en kerken te bouwen die tot op de dag van vandaag nog steeds bezoekers verbazen.

Deze buitengewone steensoort wordt ook gebruikt voor de renovatie van het prestigieuze La Réserve Hotel in Knokke (BE), in een gezandstraalde en geborstelde afwerking. De horizontale lijnenstructuur van Tesoro Veneziano maakt de natuursteen nog unieker! Wandel je door de betoverende zalen, gangen en terrassen van La Réserve, neem dan zeker ook de tijd om het geheim van Tesoro Veneziano te ontrafelen in de verschillende toepassingen. Ook in La Réserve legt Tesoro Veneziano het fundament voor betoverende schoonheid.

Tijdloze Muschelkalk

Schijnbaar imperfect, maar met een zachte uitstraling en een warm kleurenpalet is en blijft Muschelkalk een schot in de roos voor projecten met een tijdloze uitstraling. Met een keuze voor Muschelkalk sta je zeer dicht bij de natuur, want fossielen van schelpen, diertjes, planten of koralen zitten in de steen verweven.

Deze unieke structuur samen met de witte, beige en lichtgrijze tinten brengt een vleugje warmte in ieder interieur. Brachot onderscheidt zich in de markt door dit materiaal aan te bieden in verschillende afwerkingen, specifiek ontwikkeld in het Stone Lab van Brachot Harelbeke.



Wastafel: Marron Napoleon - Vloer: Tesoro Veneziano

Copyrights: Fotografie: Jean-Pierre Gabriel - Projectontwikkeling: Bart Versluys, Marc Coucke - Architect: Glenn Sestig, Restaurant La Rigue, Hotel La Réserve - Steenkapper plantenbak, vloer & wastafel: Potier Stone - Steenkapper pilaren: Natuursteenbedrijf Vanneste



Vloer: Muschelkalk Eibelstädter - brossato



Vloer: Muschelkalk Eibelstädter - brossato

Copyrights: Fotografie: Valerie Clarysse - Project: Molen De Vis - Uitvoering vloer: Vloerder Verbeke en zonen



Mede dankzij de dalende containerprijzen blijft natuursteen een duurzame keuze en het materiaal is vlot beschikbaar. Daar spelen we dan ook graag op in

Hannelore Schotsaert
Brachot



© Valerie Clarysse - Brachot Harelbeke - Uniceramica tegeltoonpark

Uniceramica: keramische tegels voor buiten

Keramische buitentegels zijn een geliefd materiaal. Deze eigentijdse keramische tegels van het merk Uniceramica bieden een antwoord op de huidige woontrends. Dankzij onze uitgebreide ervaring en expertise in natuursteen zijn wij ideaal geplaatst om eigen kleuren en designs in keramiek te ontwikkelen. De designs worden opgedeeld in vijf collecties: Naturals, Tea-time, Cemento, Bluestone en Legno. Dit gamma krijgt bij Brachot Harelbeke bijzondere aandacht met een eigen tegeltoonpark Uniceramica. De kwalitatieve designs zijn bovendien verkrijgbaar in twee types zwembadboorden.

Het materiaal is makkelijk te onderhouden en vlekbestendig. De aantrekkelijke prijs-kwaliteitsverhouding is mooi meegenomen.



Plantenbak en vloer: Tesoro Veneziano



De inkomhal van La Réserve - Pilaren: Pietra Bici - Vloer: Tesoro Veneziano



Interesse? Bezoek dan zeker één van onze showrooms in België waar we met trots onze passie, kennis en vakmanschap met jou delen.

Brachot, crafting value for future generations

Brachot Deinze platen

E3-laan 86
9800 Deinze
België

+32 9 381 81 81
info.deinze@brachot.com
www.brachot.com

Brachot Harelbeke tegels

Venetiëlaan 22
8530 Harelbeke
België

+32 56 23 70 00
info.harelbeke@brachot.com
www.brachot.com



Afspraak maken?

Scan de QR code en maak een afspraak in de vernieuwde showroom & buitenpark in Harelbeke

Brachot Brugge bestrating

Gotenvlietstraat 62
8000 Brugge
België

+32 50 50 18 38
info.brugge@brachot.com
www.brachot.com

Gianni van Maldegem: "Ik wil de Aziatische stijl naar onze regio brengen"

Op het VTI in Oostende, waar studenten via een traject van duaal leren, de stiel van tegelzetter aanleren, spraken we met een ambitieuze Gianni van Maldegem. Een jonge enthousiasteling, die zijn liefde voor het vak weet te combineren met een strak plan! "Velen denken dat het zwaar werk voor een magere kost is, maar niets is minder waar."

Tekst: Peter Goegebeur

Gianni, hoe ben je ertoe gekomen om de opleiding 'Tegelzetter' hier in Oostende te volgen?

"Ik ben eigenlijk van origine een Wilrijkenaar en verhuisde naar Bredene op achtjarige leeftijd en ging dan verder naar school in Oostende. Voltijds les volgen in de studierichting 'Boekhouden' was achteraf beschouwd niet echt mijn ding. Eigenlijk wilde ik iets met mijn handen doen. Zo belandde ik bij het mooie beroep 'Tegelzetter' hier in het VTI."

Je bent nu 19 jaar en zit in jouw laatste jaar. Heb je al enige ambities nadat je bent afgestudeerd?

"Jazeker, ik wil zo snel mogelijk mijn eigen tegelzetersbedrijf oprichten. Ik weet zelfs al de naam van mijn zaak: 'MALDI', afgeleid van 'Van Maldegem Gianni'. Ik heb deze titel eigenlijk als basis voor mijn eindwerk, monografie, gebruikt. Het model dat ik aan het einde van mij studeerit voor de jury moet verdedigen weerspiegelt mijn werkelijke droom. Ik heb de nadruk vooral gelegd op keramische tegels uit de Aziatische landen. Europa heeft het voor mij een beetje gehad, en ik zou een andere stijl naar onze regio willen brengen. Een andere cultuur die wij nog te weinig kennen. Deze wil ik in een ander segment, zeg maar dimensie, via mijn tegelwerken naar buiten brengen."

Dat is inderdaad een unieke gedachte. Maar wilden jouw ouders niet liever dat je universitaire studies zou volgen in plaats van met je handen te gaan werken?

"Zeker. Net als de meeste ouders wordt een 'arbeider' jammer genoeg nog steeds als minderwaardig beschouwd. Toch ben ik overtuigd dat je als bouwvakker, en meteen als afwerker met tegels, je werk kan vereeuwigen en hiermee een goed belegde boterham kan verdienen. Als je je toelegt op de details van het vakmanschap en ook liefde voor deze kunst voelt, dan wordt dat eindresultaat graag betaald! Ik doe nu onder andere stage bij mijn leermeester Nick Vermote, toevallig ook een oud-leerling van mijn docent Nick Vandeput die toen zijn eigen leermeester was! Hij leert mij alle knepen van het vak in de



© Peter Goegebeur - Gianni is negentien jaar maar heeft al een duidelijk idee wat hij voor het tegelzettervak wil betekenen.



Als afwerker kan je je werk vereeuwigen

Gianni van Maldegem

praktijk tot in het kleinste detail. Een uitzonderlijk iemand die graag zijn kennis en ervaring met mij deelt en met plezier zijn trukendoos voor mij opent."

Kan je voor de jongeren van jouw generatie nog iets aan jouw verhaal toevoegen?

"Aarzel niet om voor de richting 'Afwerking Bouw' te kiezen. De meesten denken dat het zwaar werk voor een magere kost is. Maar niets is minder waar! Er zijn dingen in je leven waarvan



je nooit had gedacht dat je ze leuk zou vinden. Kijk maar naar mijn voorbeeld. Als jonge gast dacht ik ook niet dat ik het beroep van tegelzetter zo boeiend zou vinden. En zie nu, ik zou niets anders meer willen doen! Maar je moet wel alles stap voor stap ontdekken, leren en ondervinden. Ook in dit geval is lopen zonder eerst te wandelen niet de juiste weg!"

Gesinterde steen officieel erkend door Europese Commissie

De Europese Commissie heeft een beoordelingsdocument aangenomen dat gesinterde steen, beter bekend als dekton, als een nieuwe productcategorie erkend. Dit document legt de karakteristieken vast en zorgt ervoor dat verwarring met andere keramische materialen uitgesloten blijft.

Tekst: Piet Andries



Het erkennen van dekton als een nieuwe productcategorie moet verwarring met andere keramische materialen uitsluiten.



Gesinterde steen, of dekton, zal een CE-markering krijgen



De Europese Commissie classificeert gesinterde steen als volgt: "een industrieel product dat bestaat uit een nat mengsel van mineralen, zonder gebruik van hars of cement. Het materiaal wordt koud gevormd door vacuüm vibratie en na droging geconsolideerd door sinteren bij temperaturen tussen 1.100 en 1.200°C. Het wordt geproduceerd in grote platen en heeft een hoge weerstand tegen krassen, temperatuurschommelingen, brand, zout water, vochtigheid, UV-stralen en nog veel meer."

"Gesinterde steen kan worden gebruikt in architectuur en design voor verschillende interieur- of exterieurtoepassingen en kan worden geïnstalleerd door middel van lijmen, structurele verlijming of mechanische bevestigingen." In de sector is gesinterde steen beter bekend als dekton, dat inderdaad zeer onderhoudsvriendelijke eigenschappen kan voorleggen.

Omkeerbaar productieproces

De Europese instanties wijzen ook op het omkeerbare proces van gesinterde steen, en hoe dat bijdraagt aan de duurzaamheid van ons

milieu. Aan het maakproces komen geen aardolie-derivaten te pas, en op het einde van de levensduur kan het materiaal terug naar zijn oorspronkelijke staat worden gebracht. Dat maakt gesinterde steen extra waardevol voor bouw en ontwerp. Ten slotte is het ook compatibel met talrijke wereldwijde certificeringen voor kwaliteit en duurzaamheid.

Makkelijker verhandelen

Het beoordelingsdocument verschijnt binnenkort in het publicatieblad van de Europese Unie (PBEU). Het bevat de lijst met essentiële eigenschappen en specificeert de testmethoden die nodig zijn om de prestaties van dit innovatieve oppervlak te verifiëren.

De officiële aanname betekent een belangrijke stap voorwaarts, omdat ze een licht werpt op de verschillende kenmerken van de productcategorieën gesinterde steen en keramiek. Op die manier voorkomt ze overlappings, verwarring en verkeerd gebruik van termen.

Vanaf nu kunnen oppervlakken die voldoen aan

de eisen van het nieuwe Europese beoordelingsdocument CE-gemarkeerd worden. Daardoor kunnen ze makkelijker circuleren binnen de grenzen van de Europese Unie.

Olivier Hoorens, HHN: “De steenkapper is een programmeur geworden”

Er zijn niet zo héél veel steenverwerkers die er ook een afdeling op nahouden in de aanleg van opritten en terrassen. Maar bij HHN is dat in de loop der jaren zo gegroeid. Polycaro praat met bedrijfsleider Olivier Hoorens over het speciale van die aanpak, de uitdagingen binnen zijn sector en het belang van een machinepark dat meegroeit met het bedrijf.

Tekst & foto's: Piet Andries

Van buiten naar binnen. Als we de evolutie van HHN, strategisch gevestigd langs een hoofdweg aan de rand van Ninove, moeten schetsen, dan vat die beweging het bedrijf goed samen. HHN specialiseerde zich aanvankelijk vooral in opritten, terrassen en parkings, maar kapte en plaveide zich nijverig de interieurwereld binnen, waarop de afdeling afwerking aan een gezond groeitraject begon. Het mondde uiteindelijk uit in een grote toonzaal die dienstdoet als voorportaal van het atelier. Zo staat het familiebedrijf uit het Pajottenland gestoeld op drie stevige pijlers: buitenwerk, tegels en trappen en tenslotte natuursteen. Geen combinatie die je op elke hoek van de straat vindt.

Elke divisie binnen HHN heeft zijn eigen ploeg, met vaklui die zich ontfermen over hun specifieke stiel en de kennis die daarbij komt kijken. Het klinkerplaatsen, verzagen en polieren verloopt onder het toezien van de aansturing van bedrijfsleider Olivier Hoorens, een industrieel ingenieur die na zijn studies in de sporen van zijn vader trad.

Polycaro schoof aan in zijn bureau voor een gesprek over het eigen karakter van zijn onderneming, de wisselwerking tussen mens en machines en de uitdagingen waarmee hij dagelijks overweg moet. De grootste? Het antwoord zal je niet verrassen: “Personeel vinden is een gigantisch knelpunt geworden.”

Hoe oud is het bedrijf, Olivier?

Olivier: "Het dateert uit 1999. Nadat we het van mijn vader overnamen, runde ik het oorspronkelijk samen met mijn broer. Hij staat voor de tweede H in de bedrijfsnaam, met ook nog de N voor Ninove. Hij ontfermde zich over de afdeling natuursteen, maar helaas verongelukte hij acht jaar geleden. De huidige locatie hebben we vijf jaar na de oprichting verworven. Dat was ook het moment dat de uitbouw van ons machinepark begon. De verhuis was eigenlijk een

heroriëntatie, een punt van waar we opnieuw zijn beginnen opbouwen. Vijf jaar geleden hebben we dan de laatste nieuwe fase ingeluid, met de inrichting van een toonzaal voor tegels en een bijhorende plaatsingsdienst. De afdeling natuursteen is ook geëvolueerd. Vroeger lag het accent vooral op blauwe hardsteen, ondertussen zijn ze vooral in de weer met keukenbladen."

Hoewel de verschillende pijlers nog steeds dezelfde zijn, evolueert het bedrijf duidelijk mee met de trends.

Olivier: "De laatste jaren heb je dat vooral kunnen zien aan de afdeling voor keramische tegels. Deze is gegroeid van twee naar zes vloerders, ofwel drie keer zo groot en dat op een anderhalf jaar tijd. In totaal werken we nu met twintig. Puur op personeel is de afdeling natuursteen de kleinste, maar in omzet is dat een ander verhaal want de intrinsieke waarde ligt hoger. Al is de buitenafdeling nog altijd de grootste. Tja, de speelplaats van een school betegelen of de garage van een particuliere woning, dat maakt natuurlijk een groot verschil. Een tijdje deden we zelfs ook nog parketvloeren. De burenhadden een parketbedrijf en kwamen op een zondag eens klagen over het lawaai dat we aan het maken waren. Zwanzend hebben we toen voorgesteld om hen uit te kopen. En kijk, zo geschiedde (lacht). Maar lang hebben we die parketactiviteit niet volgehouden. Het liep niet zo lekker. Eigenlijk is dat de enige tegenvaller, voor de rest mogen we niet klagen."

Zit er een bewuste strategie achter de brede waaier die jullie aanbieden?

Olivier: "Het is vooral organisch gegroeid. Op een gegeven moment zag mijn vader een Intercarro en vond dat het goed marcheerde. Daarop nam hij contact op met hen, en bouwden we een toonzaal uit met daarin een aanbod Intercarro-producten. Maar omdat je niet van één leverancier afhankelijk wil zijn, kwam daar

al snel Gavra bovenop. En van de vertegenwoordigers leerden we vervolgens dat een plaatsingsdienst een meerwaarde vormt. Want je kan een tegel wel ergens goedkoper vinden, maar als je ook op zoek moet naar iemand die hem kan leggen, vormt dat toch een barrière. En zo kwam van het een het ander."

En alle stielmannen blijven altijd mooi op post binnen hun eigen bedrijfsactiviteit?

Olivier: "Grotendeels wel. Maar op erg drukke momenten, als er bijvoorbeeld een paar opleveringen voor de keramische tegels samenvallen, gebeurt het dat er een paar tijdelijk de oversteek maken. Het voordeel van onze overkoepelende strategie is dat we alles onder één dak aanbieden. Het scheelt in timing en planning wanneer iemand niet alleen de oprit, maar ook een betegelde vloer of een binnentrap wil. Er is meer klantentevredenheid. We proberen alles zelf te doen. We kunnen grootformaattegels voor een doucheproject zelf snijden en met de vrachtwagen naar een etage tillen. We hoeven daarvoor niet bij een onderaannemer aan te kloppen. Voor een particulier speelt dat iets minder een rol, maar voor een projectontwikkelaar is de combinatie van binnen en buiten doorslaggevend. Na verloop van tijd - en we zijn nu toch al twintig jaar bezig - weten de mensen dat je al die pijlers in huis hebt. Dan ondersteunt het de zaken. De mond-tot-mondreclame werkt ook goed. Je blijft dan wel in de streek hangen, maar dat vind ik niet erg. Wie wil er nu alle dagen de Brusselse ring over?"

HHN kan bogen op een erg divers klantenprofiel. Zijn er ook werken waarvoor jullie bedanken?

Olivier: "Wegenwerken, aanleg van voetpaden en zo. Dat draait echt om centiematen. Als de vrachtwagen bij wijze van spreken een leuke band krijgt op zo'n werf, scheur je je broek aan zo'n project. Liever niet. Het motto van HHN is



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



Het machinepark is gegroeid in lijn met de evolutie van het bedrijf, van dorpels uit blauwe steen naar steeds meer interieurafwerking

Olivier Hoorens
Bedrijfsleider HHN

toch dat we zelfs liever een of twee euro meer vragen dan een collega, zolang het ons maar de zekerheid geeft dat we kwalitatief werk kunnen leveren."

Wat is momenteel de grootste uitdaging in jouw sectoren?

Olivier: "Personeel. Machines zijn er. Het materiaal is er. De klanten zijn er. Maar er is te weinig personeel. De opleiding tegelzetter is aan het verdwijnen in België, en bij onze buitenafdeling werk er niemand onder de vijftig. Dat zegt iets. Je merkt ook dat de kennis erop achteruitgaat."

Eventjes naar de tegels. Zijn het de grootformaten die ook de grootste kopzorgen baren?

Olivier: "Toch wel. Vooral omdat de architect die stukken altijd zo groot mogelijk wil houden, zonder versnijding. En heb je te weinig platen op voorraad, dan duurt het snel twee maanden om een nieuwe te bestellen. Ook als er één breekt, heb je dat probleem. Dan sta je daar. En het is moeilijk om een klant te overtuigen er één als reserve te bestellen. Weinigen lopen er warm voor een meerkost van 500 euro te betalen, alleen maar voor het geval dat. De tegels zijn sowieso al duurder dan een formaat 60 op 60 cm. Maar een breuk gebeurt. Je versnijdt, verzet, behandelt en transporteert die tegels naar de werf, hijst ze naar boven, zet ze neer... en plots, krak. Het almaar groeiende aanbod, helpt natuurlijk ook niet. Je kan niet elk kleurtje op stock hebben."

Is het aanbod verlagen een optie?

Olivier: "Hebben we al gedaan. Een stuk uit noodzaak ook, omdat de klant op den duur het bos door de bomen niet meer ziet en overmand wordt door keuzestress."

Als je de website van HHN opendoet, val je meteen in de actie

en zie je een brugzaag volop aan het werk. Welke rol spelen machines in dit verhaal?

Olivier: "Je zit al eens met materialen die moeilijk te bewerken zijn. Dekton is er een van, omdat het een erg hoog spanningsgehalte heeft. Omwille van de complexiteit hebben we daarvoor geïnvesteerd in een waterjet, die je dan ook weer in het keramische verhaal kan betrekken. Sommige fabrikanten schrijven ook snedes onder een radius voor, en die zijn onmogelijk voor een klassieke brugzaag. Het machinepark is gegroeid in lijn met de evolutie van het bedrijf, van dorpels uit blauwe steen naar steeds meer interieurafwerking. Dat begon toen met een brugzaag en een waterzuivering. Wel meteen een programmeerbaar topmodel dat alles aankon. Daarna met de komst van massieve spoelbakken en de aanrechtbladen kwam er een vijfassige CNC-machine erbij. Voor de arduin kwam daar later nog een bovenschuurdmachine bij, zo moesten we geen bewerkte platen meer kopen. En om de gestegen productie aan te kunnen met dezelfde werkmensen in het atelier is er nog een vijfasser met vacuümmanipulatie gearriveerd. En dan onlangs nog een laatste zaagmachine. Een kantpolijster maakt het machinepark compleet."

Zijn er ook trends die de aanschaf van bepaalde machines in de hand werken?

Olivier: "De sector is - ongeveer sinds de laatste acht à tien jaar - geëvolueerd naar aan elkaar gelijmd verstek. Vroeger gebeurde dat op machines met een roterende tafel, maar de meedraaiende koppen van tegenwoordig zijn zowat zeven keer productiever geworden. Een heel verschil. Omdat ze autonoom werken, kan een operator twee machines bedienen. Het vraagt wel om een digitale omslag. Je merkt dat de jongere, meer software gedreven operatoren daar ook om vragen. Die voelen er minder voor om een ganse dag bij een analoge machine te staan. Een

steenkapper is geen steenkapper meer, maar een programmeur. Let wel, dat is geen bureaumens hé. Hij moet wel nog wat 'karuur' hebben om de steen te kunnen verplaatsen, en hij moet ook voeling hebben met het materiaal. Want steen is geen schrijnwerk."

Wat zijn de voornaamste kwaliteiten die je zoekt in een machine?

Olivier: "Toch de robuustheid, de degelijkheid en het gebruiksgemak. En een Italiaans merk als GMM biedt dat ook. Die machines kunnen tegen een stootje. En dan is er de service. Als er een voorval is, of een panne, dan wil je toch gehoor krijgen aan de andere kant van de lijn en niet van het kastje naar de muur worden gestuurd. In de bouw volg je een ketting en je wil de vertraging zo veel mogelijk beperken."

Als afsluiter: stel dat de energieprijzen nog eens zo hard door het dak zou gaan, dat je maar één machine kan laten draaien, welke zou het zijn?

Olivier: "Oei... da's een lastige. Een brugzaag dan. Uiteindelijk kan je maar beter een zaagmachine overhouden dan een waterjet. Alles start immers met het verzagen."

Levelit
TILING TO PERFECTION

BELGIAN QUALITY
www.levelit.eu

3L
mm

ONTDEK ONZE NIEUWE 3L mm

CLIPS VOOR TEGELS

MET EEN DIKTE TUSSEN 22 EN 30 mm



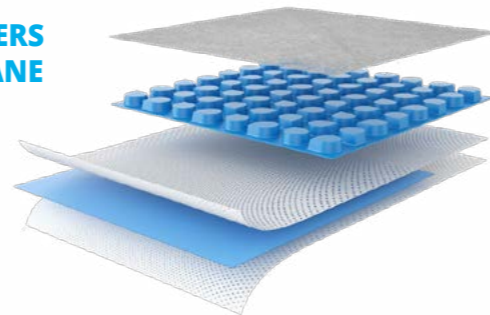
With an eye always oriented towards the future

Discover Prodeso Drain!!

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

PATENTED

**5 LAYERS
MEMBRANE**



UNCOUPLING ANTI-FRACTURE WATERPROOFING



**UNDERTILE FLOORING
DRAINAGE/DRYING/
MICRO-VENTILATION VAPOUR MANAGEMENT**

PRODESO® DRAIN SYSTEM

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

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



ACTUA CERSAIE 2023

Cersaie 2023 viert 40ste verjaardag met een speciale route

De beurs van Cersaie, die dit jaar plaatsvindt van 25 tot 29 september, stevent af op een feestelijke editie. Om de veertigste verjaardag van de internationale expo voor keramische tegels en badkamermeubels te vieren, nemen de organisatoren hun publiek mee langs een route die de geschiedenis van de beurs aanschouwelijk maakt. Maar centraal staan natuurlijk de producten, de bedrijven die ze maken en de hands-on workshops.

Tekst: Piet Andries



Praktische info

Wanneer?
Van 25 tot 29
september 2023

Waar?
BolognaFiere,
Bologna

Openingsuren
Ma-Do: 9.00u-17.00u
Vrij: 9.00u-18.00u

Meer weten?
www.cersaie.it

In de loop van de afgelopen vier decennia heeft Cersaie zich stevig gevestigd als het go-to evenement voor professionals uit de keramische industrie, architecten en andere belanghebbenden. De expo vindt plaats op dezelfde data als Marmomac, haar tegenhanger voor de natuursteensector, maar start wel een dagje vroeger. Als van oudsher is Bologna de plek van afspraak.

Het mag een klein mirakel heten dat de beurs dit jaar toch doorgaat, want de regio werd zwaar getroffen door overstromingen die nog altijd nazinderen. Ook het historische keramiekdistrict Faenza deelde zwaar in de klappen. "Cersaie 2023 wijdt de herstart in. Het is een herstel van vertrouwen", liet de voorzitter van Confindustria Ceramica, Giovanni Savorani, zich ontvallen.

Reis door de tijd

Wat je mag verwachten? Op Cersaie staan de schijnwerpers gericht op de trends en producten in de wereld van keramische tegels en badkamermeubilair. Het is een unieke kans om de nieuwste materialen en innovaties te ontdekken. Het spilthema voor 2023 is een reis door tijd en ruimte.

Dat de beursganger door de tijd stapt, hebben de organisatoren ingevuld met een origineel idee. Door de hallen slingert een 'verjaardagsroute' die het vizier van de toekomst naar het verleden wendt, een overzicht dat niet vergeet de creativiteit van de Italiaanse beurs in de verf te zetten. Zo passeerde er tijdens de jaren tachtig een modeshow van kleding gemaakt van tegels. In een andere editie konden bezoekers zich vergapen aan de speelse zitmeubelen van 'Sit down, please', of zagen ze de visionaire trein van 'Cer-Stile'... Het zijn maar een paar voorbeelden langs Route 40 die illustreren dat Cersaie alles in het werk stelt om naast het netwerken en uitwisselen van kennis de inspiratie te kittelen.

Uitdagens totaalconcept

Voor de editie van 2023 wil de beurs de keramische tegels en badkamermeubels op een volstrekt nieuwe manier presenteren. De producten worden onderdeel van een uitdagend totaalconcept dat ruimte, levenskwaliteit en duurzaamheid omvat. Om helemaal te begrijpen wat die filosofie inhoudt zal een bezoek ter plekke toch een voorwaarde zijn.

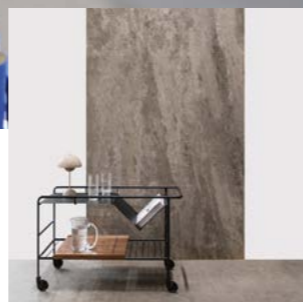
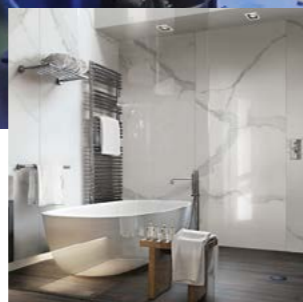
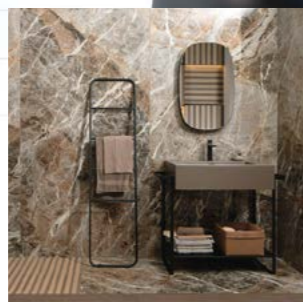
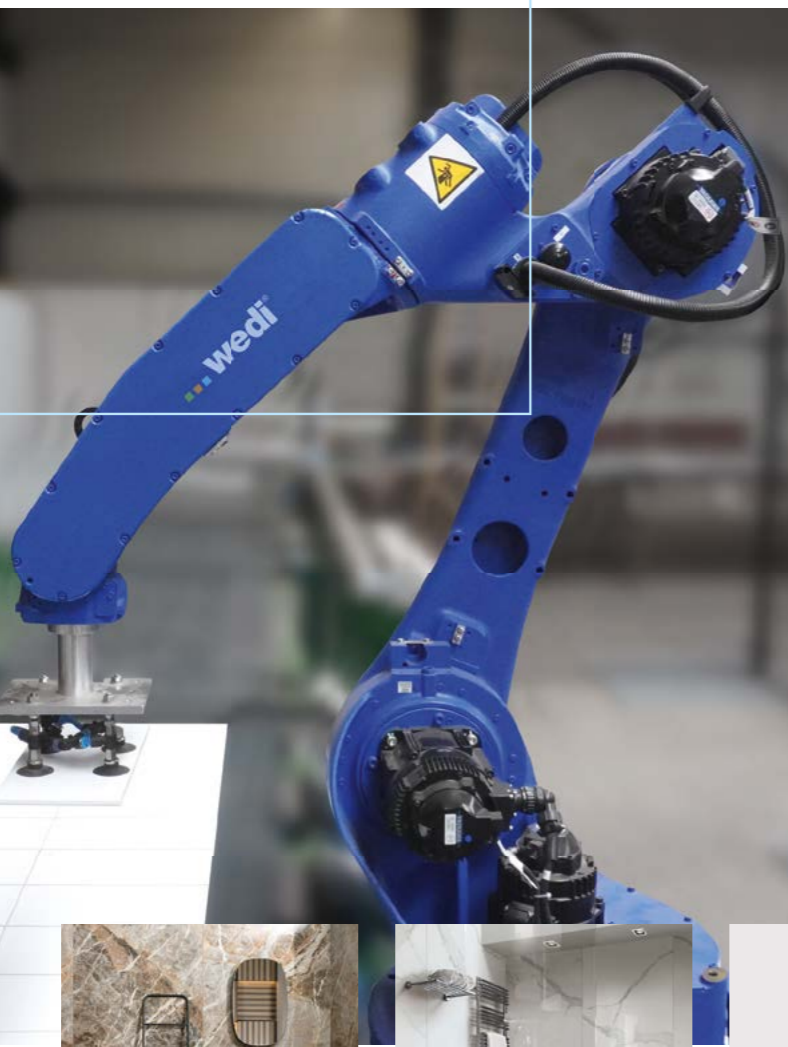
Daarnaast biedt de beurs een mooie gelegenheid voor uitwisseling en productontdekking, dankzij het programma van tentoonstellingen zoals Top Star en Bologna Arte Architettura of de lezingen onder de paraplu van Keynote Lectures.

Klankbord voor tegelzeters

Tegelzeters kunnen terecht bij de workshops van Tiling Town. Collega's reiken hier een brede waaier aan methodes en oplossingen aan, gaande van de logistiek rond groottegeformaten, het risico en de aanpak van disputen met de klant of het aanleren van nieuwe technieken. Maar je vindt er ook een klankbord voor je persoonlijke vragen en besognes.

Cersaie 2023 speelt zich af in vijftien paviljoens over een totale oppervlakte van 140.000 vierkante meter. Ze werden voor deze verjaardagseditie allemaal volboek, waardoor deze editie de 624 exposanten van vorig jaar zal overtreffen. Vier op de tien deelnemende bedrijven heeft buitenlandse roots, wat het internationale belang van de beurs onderstreept.

In één handbeweging een **nieuwe** badkamer!



Dankzij het unieke adaptersysteem in 1 handbeweging

- Waterdicht met 15 jaar verzekerde garantie
- Efficiënt kant en klaar droogbouwsysteem
- Volgens KOMO richtlijn



Aanmelden voor **gratis toegang** voor de Prefab beurs kan t/m 9 oktober.

De Prefab beurs wordt gehouden in de Brabanthallen Den Bosch van 10 t/m 12 oktober 2023.

wedi.net

PARTNER CONTENT WEDI

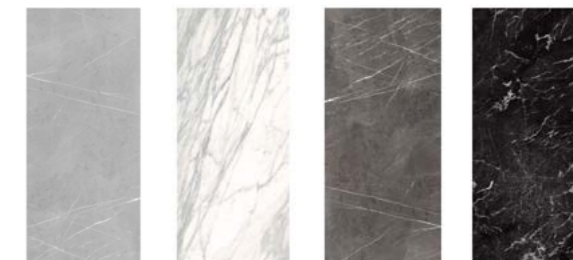
wedi introduceert kant-en-klare afbouwoplossing

Op 10, 11 en 12 oktober 2023 vindt de Nationale Energieweek plaats in de Brabanthallen in Den Bosch. Bij standnummer 040 in de PREFAB-hal presenteert wedi samen met haar ketenpartners DEKO, Tegelgroep Nederland en de Mosa een unieke wand- en vloerconstructie. Hiermee introduceert de bouwmaterialenspecialist een nieuwe innovatie op het gebied van industrieel en modulair bouwen.

Tekst en foto's: wedi



New Designs for 2024



Marble Grey Beige

Marble White

Marble Grey Brown

Marble Black

Het product

De hoogwaardig gewapende XPS bouwplaat van wedi met tegels van Mosa of Tegelgroep Nederland dient als lichtgewicht wand- en vloerconstructie waarbij naar wens het leidingwerk, elektra en afvoertechniek inclusief put of goot vooraf geïntegreerd zit in het systeem. De natte cel is één van de meest complexe bouwdelen en in de praktijk blijkt het vaak moeilijk de kwaliteit te borgen, maar dit unieke systeem en een gratis opleidingsprogramma maken dit veel makkelijker.

Bij DEKO bedekt een geautomatiseerd fabrieksproces de bouwplaat van wedi met de desbetreffende tegels van Mosa of Tegelgroep Nederland. Lasers meten continu de voegbreedte en vlakheid van het paneel. Deze optimale precisie zorgt voor panelen van consistente kwaliteit.

De productie voorziet de tegelpanelen eventueel van doorvoeren en/of schuine zijde voordat de logistieke afdeling ze professioneel verpakt en op de bouwplaats aflevert. De door ons opgeleide verwerker brengt eerst de adapterset aan waarna men snel, in één keer de wand- en vloertegelpanelen waterpas plaatst.

Over wedi

wedi is opgericht in 1983 en inmiddels actief in 36 landen. Het bedrijf levert bouwsystemen, designelementen en objectbouwservice. Als innovatieleider presenteert wedi slimme oplossingen voor gebruikelijke en ongebruikelijke bouwproblemen. Daarbij werkt het bij alle nieuwe ontwikkelingen nauw samen met architecten, ketenpartners, vakhandelaren en tegelzetter



wedi GmbH

Hollefelderstraße 51
D-48282 Emsdetten
Duitsland

+49 2572 1560

info@wedi.de

www.wedi.net

Verkoop van keramische tegels vertraagt in Italië na opvallende stijging

Volgens de jongste cijfers van Confindustria Ceramica is de verkoop van keramische tegels in Italië met 10% gedaald tijdens de eerste maanden van 2023, terwijl de export zelfs met een kwart achteruitboerde. Nochtans liep het vorig jaar allerm minst slecht. Toen steeg de verkoop met 16,5% tegenover 2021. Maar: "een terugkeer naar lagere waarden was vrij voorspelbaar na de buitengewone prestaties van de eerste zes maanden van 2022", zegt Giovanni Savorani, voorzitter van Confindustria Ceramica.

Tekst: Piet Andries



2022 was een boerenjaar voor keramische tegelindustrie in Italië. De markt haalde toen een waarde van 7,2 miljard euro en een volume van 449 miljoen vierkante meter (-1,4%). De export was goed voor meer dan 83% van de totale omzet, goed voor een stijging van niet minder dan +14,8%.

Aan die mooie vooruitgang lijkt nu een einde te komen. De verkoop is vertraagd tijdens het eerste kwartaal van 2023 (-10%), wat volgens de koepelorganisatie Confindustria Ceramica onder meer te wijten is aan enkele buitengewone gebeurtenissen, zoals de rampzalige overstromingen in de regio Romagna. De organisatie noemt het "een gebeurtenis van onvoorstelbare proporties, die 15 levens eiste, hele provincies verwoestte en zelfs de productieactiviteiten van sommige van onze bedrijven een paar dagen stillegde", maar wijst er ook op dat deze nu weer allemaal operationeel zijn.

Op grotere schaal werd de krimp vooral veroorzaakt door de aanhoudende stijging van de rente, de hoge inflatie, het einde van de

post-lockdownhousse in de consumptie en een verslechtering van het consumentenvertrouwen.

Concurrentie uit China en Indië

Voor de toekomst stelt Confindustria zich hoopvol op, mede door de daling van de gas- en elektriciteitsprijzen, maar het wijst ook op uitdagingen. Naast een steeds heviger concurrentie uit China en Indië, ziet de organisatie geen heil in het door de EU opgelegde ETS-systeem (Emission Trading System).

"Hoewel het ETS-systeem werd opgezet met het prijzenswaardige doel van decarbonisatie, is het ineffectief en contraproductief gebleken als het gaat om het verbeteren van het milieu. Het heeft ook een recessie-effect gehad op de industrie", zegt voorzitter van Confindustria Ceramica Giovanni Savorani en vervolgt: "Het heeft ook een negatief effect op het concurrentievermogen van onze industrie, aangezien onze fabrieken al de hoogst mogelijke efficiëntieniveaus hebben bereikt en alternatieve technologische oplossingen momenteel niet levensvatbaar lijken." Het is duidelijk dat er nog een paar



Alternatieve technologische oplossingen zijn momenteel niet levensvatbaar.

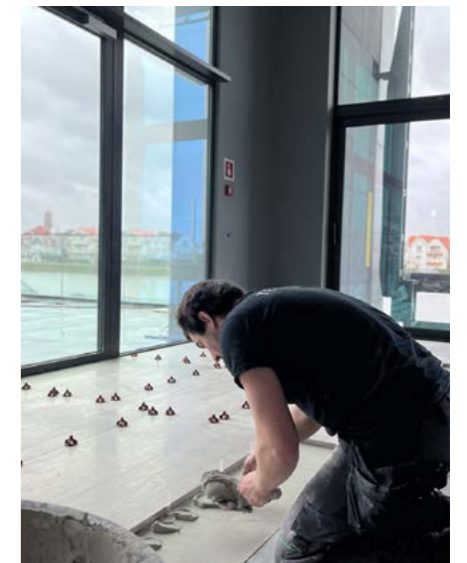
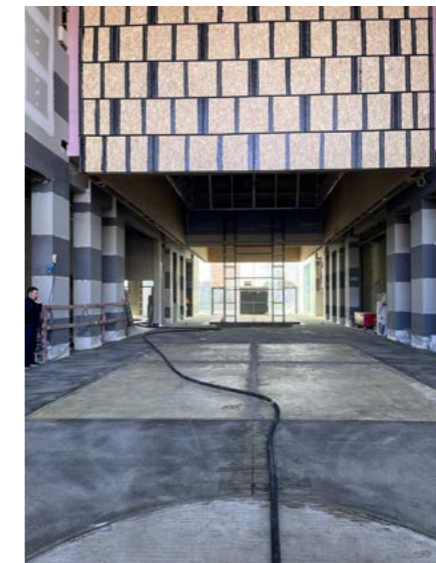
Giovanni Savorani
Voorzitter van Confindustria Ceramica

moeilijke hordes in het verschiep liggen door de omslag naar een duurzamere werking. De Italiaanse keramische industrie als geheel bestaat uit 259 bedrijven met 26.500 directe werknemers en een omzet van 8,7 miljard euro. Productieactiviteiten in Europa en Noord-Amerika door dochterondernemingen van Italiaanse keramische bedrijven genereren een totale waarde van meer dan 1 miljard euro.

Weber en Hotel La Réserve: knowhow meets klasse

Half juli opende La Réserve in Knokke haar deuren, het enige vijfsterrenhotel aan de Belgische kust met als vaandeldrager het nieuwe restaurant van Peter Goossens. De renovatie van het hotel werd een huzarenstuk, dat mede door de expertise van Weber tot een mooi einde werd gebracht.

Tekst: Piet Andries - Foto's: Weber Belgium



La Réserve is de parel van onze kust. Het legendarische hotel, waar ooit sterren als Frank Sinatra en David Beckham nog een nacht verbleven, werd door de ondernemers Marc Coucke en Bart Versluys in ere hersteld en onderging een grondige renovatie op een recordtempo van een halfjaar. Bij miljoenenprojecten van deze allure is elk compromis uit den boze. Daarom werd voor de heropbouw van de lobbyvloer op het gelijkvloers gerekend op de vakkennis en productkwaliteit van Weber. Voor een onberispelijk eindresultaat.

"Geen millimeter tolerantie"

Met zijn mooie aders, is de gebruikte donkergrijze natuursteentegel Tesoro Veneziano een prestigieuze doch karaktervolle keuze voor de inkomhal. Het past als een plaatje bij het hotel. De uitvoerende tegelzetter Andy Deman van ADM Stone-Art vertelt: "Het is een prachtig project, aangeleverd door Potier Stone, waarvoor we alles uit de kast hebben gehaald. De vloer volgt een legplan, omdat er een mix van standaardformaten en maatwerk werd gebruikt, met perfecte voeglijnen als resultaat."

Maar zoals bij iedere renovatie doken er ook uitdagingen op. "De oude vloer bestond uit verschillende materialen", gaat Andy verder, "van

tapijt over parket tot tegels. Dat zorgde voor grote niveauverschillen in de dekvloer, van 5 tot 50 millimeter. Daarvoor heb ik me gewend tot de specialisten bij Weber, zoals ik altijd doe bij complexere uitvoeringen."

Dean De Coninck, Key Account Manager Flooring bij Weber reikte een doeltreffende oplossing aan: "De remedie was onze vezelversterkte cementgebonden dekvloermortel **weberfloor 4310** aangeleverd door onze eigen pomptruck voor een volledig vlak resultaat. Er was geen millimeter tolerantie. Het moest gewoon spiegelglad zijn." Verder werden de gesloten ondergronden behandeld met de epoxyprimer **weberfloor 4712**, in combinatie met het instrooizand **weberfloor 4935**, en de cementgebonden delen met de acrylaatprimer **weberfloor 4716**.

Veiligheid eerst

Voor de uitvoering kon Andy vertrouwen op de expertise van Webers technisch adviseur Nelson Hendrick. "Als we bij Weber producten kiezen, dan geven we voorrang aan veiligheid. Je wil niet dat zo'n hotel de lobby moet sluiten omwille van een probleem met de vloer. De correcte producten in dit geval waren een ontkoppingsmat, de ultradunne webersys flex

roll, met daarop onze tegelijm **webercol plus** - in het wit natuurlijk, omwille van de natuursteen."

Niet alleen biedt **webercol plus** het voordeel van een hoge hechtingssterkte, door zijn zeer hoge flexibiliteit (S1) konden er verschillende formaten natuursteentegels geplaatst worden zonder risico's. Dit is met andere woorden de geknipte lijm voor dit prestigeproject. Voor de voegen ten slotte kon Andy een beroep op **webercolor premium**, Webers hoogperformante voegmortel uit de topklasse.

Noblesse oblige...



Weber Belgium
Oostvaardijk 10
1850 Grimbergen
België

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

VTI Oostende: een dijk van een opleiding tot tegelzetter

Jongeren liggen meestal niet direct wakker van de beroepskeuze die ze later moeten maken. Maar in Oostende ligt dit anders! Wij gingen in het VTI een kijkje nemen en kwamen tot de conclusie dat de geestdrift en de goesting bij de jeugd wel degelijk aanwezig én intact is.

Tekst: Peter Goegebeur



De scholengroep Petrus & Paulus Oostende bouwt aan een warm schoolklimaat. Met het oog op een nauwe samenwerking met verschillende partijen zoals het College, SJO, VTI en CLW wil het talenten doen ontluiken en zo een meerwaarde creëren in de samenleving. Hun leuze luidt 'Eenheid in Verscheidenheid'.

Maar het is pas vooral hun boodschap die deze scholengroep haar professionele uitstraling geeft: "Onze missie en visie vormen de vuurtoren, en onze waarden zijn ons kompas. Alle schoolactoren hebben de opdracht om de juiste vaarroutes uit te werken. Samen bewegen we als één vloot met verschillende boten en formaties naar dezelfde bestemming." Wij focusten ons op een van hun afdelingen, namelijk op het VTI waar het beroep 'Tegelzetter' op 24 april in het vizier van Polycaro terecht kwam.

Deeltijds leren en werken

Onderwijs Vlaanderen lanceerde 'Duaal Leren' sinds het schooljaar 2019-2020 als volwaardig traject in het secundair onderwijs. Duaal leren is een systeem dat leren op school én op de werkvloer verenigt. Vanaf september 2022 kunnen ook cursisten uit het volwassenenonderwijs een duale opleiding volgen in een Centrum voor Volwassenenonderwijs (CVO). Trajectbegeleiders ondersteunen de cursisten bij de werkplekcomponent van deze unieke duale opleidingen. De agenda beslaat twee dagen school, één dag beroepsopleiding en één dag algemene vorming. De andere drie dagen worden rechtstreeks op de werkvloer bij een werkgever doorgebracht en aangestuurd.

"Hier op school leren de cursisten de basis. Op het werkveld kunnen ze dan omgaan met nieuwe materialen zoals XXL-tegels bijvoorbeeld en

innovatieve technologieën", aldus hoofdinstructeur Nick Vandeput, "Naast de technieken die ze 'on the field' ervaren is ook de omgang met klanten en collega's voor hen belangrijk. Dat soort skills kunnen ze op school niet direct leren."

Bij erkende aannemer

Om een duale leerling of cursist op te leiden op de werkvloer moet de aannemer erkend zijn. In een duaal leertraject verwerft een leerling immers een groot deel van de competenties op de werkplek. Om de opleiding tot een goed einde te kunnen brengen is een kwaliteitsvolle leerwerkplek dan ook erg belangrijk én noodzakelijk om de cursist een duurzame toekomst te garanderen.

Om erkend te worden moet het bedrijf dat een leerling onder zijn hoede neemt aan een aantal



erkenningsvoorwaarden voldoen. Omdat de leerling een groot deel van de competenties in de onderneming verwerft, is het belangrijk dat het om een kwaliteitsvolle leerplek gaat waar de leerling voldoende leerkanalen krijgt.

De onderneming moet dus voldoen op het vlak van organisatie, bedrijfsuitrusting en veiligheidsvoorwaarden om de opleiding op de werkvloer van een student, overeenkomstig het opleidingsplan, mogelijk te maken.

Mentor aanstellen

Verder moet het bedrijf dat de leerling aanneemt over voldoende financiële draagkracht beschikken om de voortzetting van de onderneming te waarborgen. Die vereiste is ingegeven door een zorg met betrekking tot de stabiliteit van de onderneming zodat de leerling zijn opleiding in de onderneming kan volbrengen. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om solvabiliteit, economische leefbaarheid en veiligheidsomstandigheden.

Bovendien is het vanzelfsprekend dat de aannemer geen veroordelingen mag opgelopen hebben die de opleiding in het gedrang kunnen brengen of die van die aard zijn dat de onderneming geen goede leeromgeving voor de cursist kan waarborgen. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om arbeidsrechtelijke- of SZ-veroordelingen.

Er moet ook minstens één mentor worden aangeduid die zal instaan voor de opleiding en begeleiding van de leerling op de werkvloer. Ook deze persoon heeft verplichtingen. Omdat dit een belangrijke taak is die heel wat vaardigheden vergt, is het volgen van een mentoropleiding verplicht vooraleer de nodige controles op de werkplaats te kunnen uitvoeren.

Praktijkatelier

In het VTI te Oostende is er voor de tegelzetter een ruimte voorzien waar de leerlingen onder meer in een gesimuleerde badkamer alle basistechnieken kunnen aanleren. "Naast gereedschapsleer voeren we dekvloeren en een stuk bepleistering uit als ondergrond, zodat ze op hun eigen uitgevoerde basis tegels kunnen plaatsen, al dan niet voorafgegaan door bijvoorbeeld een waterdichtingssysteem", gaat meester Nick Vandeput verder, "Ook aan balkons en terrassen besteden we in het specifieke seizoen heel veel aandacht. Alles is wel redelijk basis. Voor de praktijk hebben we op school immers maar één dag per week ter beschikking, maar hier kunnen ze dan op de werkplek gemakkelijk mee verder volgens de regels van de kunst."

Op de vraag of de werkgever vandaag nog bereid is om een onervaren jongere mee te nemen naar de hedendaagse veeleisende klant, antwoordt Nick Vandeput spontaan: "De werkgever moet



Tuurlijk zullen sommige klanten er aanstoot aan nemen dat een beginner hun tegels plaatst, maar het is aan de aannemer om dat te kaderen

Nick Vandeput
Instructeur VTI Oostende

aan onze bereidwillige jongeren de kans geven om de stiel van het tegelzetteren zo goed als mogelijk onder de knie te krijgen. Daardoor is het belangrijk dat de aannemer voor het engagement tijd vrijmaakt en de "duale leerling" bijstaat met geduld en een correcte praktische begeleiding." Vandeput gaat verder: "Het verhaal rond Duaal Leren is heel mooi en sluit nauw aan met de bedrijfswereld waarvan aannemers - net als ik trouwens - de meerwaarde inzien. Leerlingen die nog niet arbeidsrijp zijn, kunnen op de lesbanken rijp worden en later nog in dit efficiënte systeem stappen."

Doel van de VTI-dag

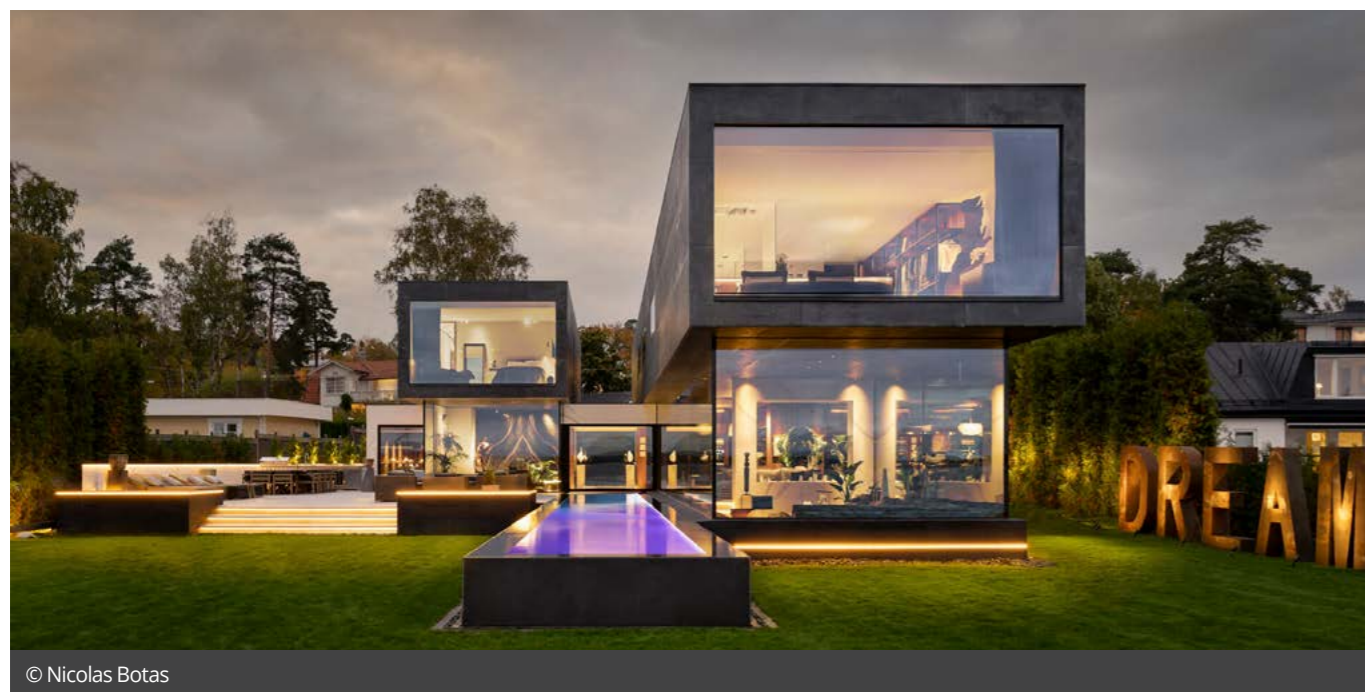
Nieuwe innovatieve technieken voor de bouw worden al te vaak niet op tijd gecommuniceerd, vindt jongerendocent 'Tegelzetter' Nick Vandeput. Denk maar aan de moderne hulpmiddelen, digitaal meten, 3D-technologie enz... "De leerling zelf moet er ook voor openstaan, net als diegene die op de werkvloer de echte knepen van het vak wil leren. Als instructeur krijg je altijd te maken met verschillende niveaus die je individueel in de juiste richting en naar een gepaste visie proberen te sturen."

Of het voor de bouwheer, alias klant, geen storend element is dat een beginner zijn tegels plaatst, willen we nog weten? "Sommigen denken inderdaad zo, maar je moet de jongeren toch de kans geven om hun kunde te laten zien. De aannemer moet dit voldoende omkaderen. Als het eindresultaat oké is, zal er nooit een probleem zijn. Sommige klanten weten meestal zelfs niet eens dat er een leerling-tegelzetter aan het werk is. En dit is dan voor onze school sowieso een pluim op de hoed. Daar zorg ik dan uiteindelijk wel voor!" (lacht)

The Dream Villa, het huis van jouw dromen in Stockholm

Door oneindige ramen is de rustige Baltische Zee zichtbaar, waardoor het lijkt alsof het water het huis omhoog houdt. In een rationele en eenvoudige architectonische stijl ligt de nadruk in deze waanzinnige villa op symmetrische volumes en een ingetogen kleurenpalet. Met The Dream Villa in Stockholm (Zweden) is de droom van architect Benjamin Calleja en interieurontwerper Patricia Ramos werkelijkheid geworden. We kijken even binnen.

Foto's: Nicolas Botas & Mia Borgelin



© Nicolas Botas

Doorheen het hele huis werd zowel buiten (gevel en zwembad) als binnen (quasi in elke ruimte) veelzijdig gebruik gemaakt van marmers die als het ware de invloed van de natuur door het pand laten lopen. Hout, oneindige glazen ramen en warme texturen van verbinden het pand met de zee.

Op de benedenverdieping versterken de gekozen materialen het gevoel van harmonie in de ruimte, waar de mediterrane esthetiek samensmelt met het kenmerkende Scandinavische industriële ontwerp.

"We hebben grote vloer-tot-plafond ramen gebruikt om de hele begane grond te openen naar de zee, maar gebruikten een uitgebreide marmeren gevel om privacy te bewaren naar de straatkant toe. Hierdoor stroomt het huis volledig naar buiten, naar de lucht en naar de zee", legt architect Benjamin Calleja uit.

In het gebalanceerde interieurontwerp heeft in elke kamer comfort prioriteit boven puur esthetiek. In zowel de keuken, de woonkamers, slaapkamers, de bioscoopkamer, de fitnessruimte en de ondergrondse parkeergarage heersen orde en praktisch gebruik.

Op de bovenste verdieping profiteren de ruime open slaapkamers van uitzicht op Stockholm. Deze ruimtes werden opgetrokken in meer neutrale tinten (wit, grijs en zwart), warme verlichting en lichte katoenen en linnen textiel.

Het moge duidelijk zijn dat deze woning haar naam meer dan waarmaakt. "Met The Dream wilden we een project creëren dat uniek zou zijn op de Scandinavische markt", concludeert Calleja.

Alle materialen in dit project zijn afkomstig van PORCELANOSA Group.



We hebben grote vloer-tot-plafond ramen gebruikt om de hele begane grond te openen naar de zee, maar gebruikten een uitgebreide marmeren gevel om privacy te bewaren naar de straatkant toe

Benjamin Calleja
Architect



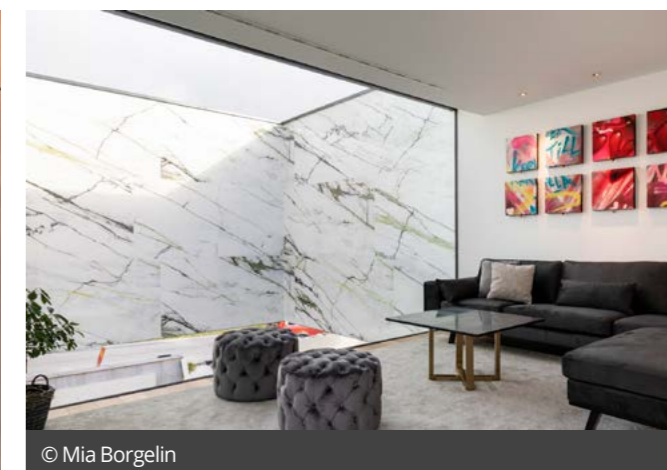
© Mia Borgelin



© Mia Borgelin



© Mia Borgelin



© Mia Borgelin



© Mia Borgelin



© Mia Borgelin



**DG SPRI
DECOUPES**



ALLE MARMERWERKEN

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



ALL-INCLUSIVE PLINTEN

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

NEEM CONTACT MET
ONS OP VOOR MEER
INFORMATIE

BEL
0474 99 16 99

PARTNER CONTENT TRUSTONE

De meerwaarde van TruStone voor retailers

Het is voor retailers belangrijk zich aan te sluiten bij het Initiatief TruStone: een set van afspraken binnen de Nederlandse en Vlaamse natuursteenbranche om samen met ngo's, vakbonden en overheden te werken aan een verantwoorde sector. Steeds meer retailers en hun klanten willen weten waar de producten uit de winkel vandaan komen en onder welke omstandigheden ze zijn gemaakt. Retailers met een goed verhaal hebben een stabielere toekomst.



Alle spelers in de complexe natuursteenketen hebben een verantwoordelijkheid om mensenrechten en milieu te respecteren in hun internationale productieketens. TruStone geeft retailers handvatten hoe die verantwoordelijkheid in te vullen.

Aanpakken van risico's

Steeds meer retailers zijn zich bewust van hun rol in de natuursteenketen als laatste schakel naar de consument. "Internationaal maatschappelijk verantwoord ondernemen is een voorwaarde om op langere termijn te kunnen blijven voortbestaan," zegt Ron van den Berg, CEO van Bruynzeel. "Door onze deelname aan TruStone laten we zien dat we IMVO serieus nemen. We krijgen gemakkelijker toegang tot informatie over de herkomst van natuursteen. Dit ondersteunt ons risicomanagement, zodat we via onze partners in de keten risico's op het gebied van mensenrechten, arbeidsomstandigheden en milieu in kaart brengen en beheersen. Dit werkt ook positief voor onze reputatie richting klanten en het helpt om nieuwe medewerkers te werven."

Communicatiemiddelen voor retailers

Het Initiatief TruStone heeft een set informatiemiddelen verspreid onder aangesloten retailers. Zij kunnen zich hiermee onderscheiden van andere retailers door uit te stralen dat ze aandacht hebben voor verantwoorde productie. De set bestaat uit raamstickers, stickers voor producten waarvan de herkomst is onderzocht en informatiekaartjes over het convenant. De set is ontwikkeld door een vertegenwoordiging van alle deelnemers uit het convenant en gratis ter beschikking gesteld. Van den Berg: "Met deze communicatiemiddelen laten we zien dat duurzaamheid belangrijk is voor ons. Het helpt ook om in gesprek te gaan met klanten die in de winkel een bewuste keuze willen maken en meer over de herkomst van natuursteen willen weten."

Netwerk

Het Initiatief TruStone streeft naar transparantie en traceerbaarheid binnen de natuursteenketen. Dit is nodig om bij te dragen aan verbeteringen in de keten. "Via TruStone krijgen we toegang tot een netwerk van leveranciers van

natuursteen in Nederland en Vlaanderen die bijdragen aan verbetering van sociale en milieumomstandigheden. Dit maakt onze inkoop van duurzame producten makkelijker. Daarnaast wisselen we binnen het convenant kennis en best practices uit, en pakken we via ketenpartners misstanden aan. Allemaal zaken die je als individuele onderneming moeilijk voor elkaar krijgt maar wel als je met elkaar samenwerkt," aldus Van den Berg.

TruStone  

Initiatief TruStone
Bezuidenhoutseweg 60
2594 AW Den Haag
Nederland

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

**DG SPRI
DECOUPES**

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



Moeten grootformaattegels ontkoppeld worden of niet?

Het zou een straffe uitspraak zijn om kortdaat te adviseren dat het gebruik van ontkoppelingsmatten bij de plaatsing van XXL-tegels verplicht is, of net overbodig. Toch rijzen er meer en meer vragen rond het al dan niet noodzakelijk gebruik van scheidingssystemen om schade in een grootformaattegelwerk te voorkomen. Wij staken even ons licht op binnen de branche.

Tekst & foto's: Peter Goegebeur



© Peter Goegebeur - De belangrijkste functie van ontkoppelen is het scheiden van bewegingen.

Zo werkt een ontkoppelingssysteem

Het ontkoppelen van een vloer betekent dat de tegels onafhankelijk moeten kunnen bewegen van de ondergrond waarop ze werden geplaatst. Met andere woorden, de voornaamste functie van ontkoppelen is het scheiden van bewegingen (lees: spanningsvelden) die zich tussen de ondergrond en de tegelbekleding kunnen manifesteren.

Bij drogingsfasen (krimpspanningen) of temperatuurschommelingen (thermische schuifspanningen) bijvoorbeeld zullen meerdere opbouwlagen ten opzichte van elkaar onvermijdelijk onderling verschillend van vorm veranderen. Elke laag van een vloeropbouw heeft immers een eigen uitzettingscoëfficiënt typisch voor het materiaal. Dat betekent dat elke opbouwlaag zich niet alleen anders zal gedragen tijdens het bindings- en uithardingsproces, maar dat deze ook na

volledige uitharding verschillend zal uitzetten of krimpen bij omgevingsveranderingen.

De oplossing? Het vooraf plaatsen van een ontkoppelingssmat, want deze heeft vooral een scheuroverbruggende functie. Wanneer spanningen in een vloercomplex sterk kunnen oplopen, is het raadzaam de nodige maatregelen te treffen. Een te snelle plaatsing van tegels op een cementgebonden dekvloer, plaatsingen op verwarmde chapes, zoninslag op een vloer ter hoogte van glaspertijen, terrasbouw, en zo meer geven mogelijk aanleiding tot (on)verwachte scheurvorming in het tegelwerk.

Loskomende tegels

De meeste adviseurs raden in deze gevallen het gebruik van een ontkoppelingssmat aan. Vooral op vloerverwarming zetten de tegels tijdens de opwarmingsfase tijdelijk uit, wat spanning in de

vloerafwerking veroorzaakt. Daardoor kunnen op termijn holle klanken ontstaan, of degraderen de voegen. Tegels kunnen zelfs volledig loskomen, of ze barsten of breken. Dat gebeurt vooral waar ze rechtstreeks op de dekvloer zijn verlijmd. En hoe groter hun formaat, hoe groter de kans op schade - er zijn namelijk minder voegen die de spanningsvelden verdelen.

Bovendien streeft men naar (te) smalle voegen die veelal in wanverhouding staan tot het tegel-formaat. Volgens specialisten kan de tegelzetter zulke schade grotendeels tot zelfs volledig uitsluiten door gebruik te maken van een ontkoppelingssmat. Deze wordt direct onder de tegels geplaatst. Vraag is echter in hoeverre de juistheid hiervan wetenschappelijk-technisch is bewezen?



© Peter Goegebeur - Deze betegeling in een oogartsenpraktijk vertoont scheurtjes, waarop een expertise werd gevraagd.

Ontkoppelingssystemen, wat weten we vandaag?

Over het toepassingsgebied van ontkoppelingssystemen schrijft Buildwise in een eerder WTCB-Contact (2018/4): "Het is aangeraden om ontkoppelingssystemen toe te passen wanneer de spanningen in het vloercomplex sterk kunnen oplopen, zoals bij de toepassing van tegels van zeer groot formaat, een vroege plaatsing van de tegels, de aanwezigheid van vloerverwarming en het gebruik van donkere tegels in buitentoepassingen met een sterke bezonning.

Een eerste eigenschap waarover een ontkoppelingssmat moet beschikken, is - uiteraard - een zekere ontkoppelende werking. Deze moet ervoor zorgen dat de spanningen, horizontale en

“

Vooraf waar tegels rechtstreeks op de vloer worden verlijmd kunnen ze scheuren of barsten vertonen

Peter Goegebeur
Technisch hoofdredacteur Polycaro

verticale bewegingen en trillingen gedeeltelijk (of helemaal niet) van de dekvloer naar de vloerbetegeling worden overgedragen, waardoor het risico op scheurvorming in en/of het loskomen van de betegeling beperkt wordt."

Is het gebruik van een ontkoppelingssmat de enige optie?

De twijfels over het 'noodzakelijk kwaad' om een XXL-tegelwerk automatisch van een ontkoppelingssmat te voorzien wordt zowel bij de tegelhandelaar als bij de tegelzetter steeds groter. Kijken we naar ons buurland, Nederland, dan merken we dat ontkoppelingssystemen er nauwelijks worden gebruikt! En het aantal schadegevallen na plaatsingen met grootformaattegels, zijn in vergelijking met België heus niet omvangrijker!

Een tweede opmerkelijke vaststelling: de uitleg van sommige lijm- en systeemfabrikanten spreekt elkaar tegen. Het ligt eraan dat er ook geen specifieke norm bestaat die het gebruik van ontkoppelingssystemen verplicht bij het plaatsen van grootformaattegels.

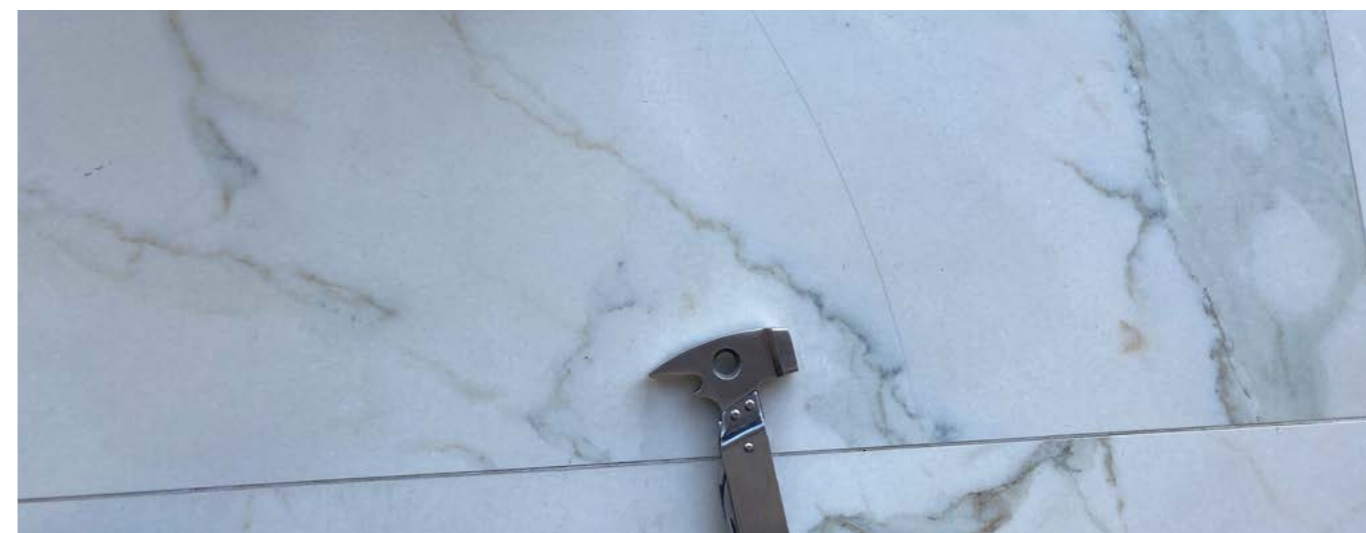
Desalniettemin zou het gebruik van een ontkoppelingssysteem de kans op schade drastisch kunnen verminderen. Het grootste euvel is veelal het eraan verbonden prijskaartje. Niet alleen het

materiaal maar ook de plaatsing van een mat betekent een niet te verwaarlozen meerprijs per vierkante meter... Het is dan ook raadzaam in functie van de plaatselijke omstandigheden te overwegen of het noodzakelijk is al dan niet een ontkoppelingssysteem te gebruiken. Objectief bekeken moet het technische aspect primeren op het commerciële. En nog iets: meer en meer lijmfabrikanten bieden tegellijmen aan die de ontkoppelingssmat verdringen. Wat is hun geheim? Ontkoppelende tegellijmen bestaan immers niet. Hoe kan een tegelijm dan een ontkoppelingssmat vervangen en dezelfde garanties bieden?

Hoe plaats je correct een ontkoppelingssmat?

In de eerste plaats stel je het soort ondergrond vast en controleer je deze op vlakheid (egaliseer indien nodig), stabiliteit, hardheid (restvocht moet minder zijn dan 2,5% zonder vloerverwarming, en minder dan 2% mét) en reinheid. Voor dit laatste is het volledig stofvrij maken van de ondergrond van opperste belang. Het opvegen van stof of andere resten met een borstel volstaat niet. Stofzuigen is efficiënter om de dekvloer proper te maken, waarbij je eventueel nog eens met een halfnatte spons de laatste onreinheden verwijdert.

Verder moet je er ook voor zorgen dat de vaste delen zoals muren en kolommen voorzien zijn van een voldoende dikke randisolatieband. Dit voorkomt het vastzetten van - en bijgevolg onnodige spanningen - in de vloervelden. Bovendien vermijdt de aanwezigheid van randstroken contactbruggen. Denk maar aan appartementsgebouwen waar de isolatiestroken te vroeg werden afgesneden of zelfs volledig werden uitgetrokken, met alle ongewenste geluiden vandien.



Na het volledig schoonmaken van de basis, waarop de tegelzetter het ontkoppelingssysteem zal plaatsen, moet deze met een aangepaste lijm (compatibel met het vlies aan de legzijde van de mat) en lijmkam (doorgaans 4 mm x 4 mm) de ondergrond gelijkmatig en rechtlijnig in dezelfde richting inlijmen. Het voorschrapen van de dekvloer is hierbij ten eerste aangeraden om een goede hechting van de mat te garanderen.

Een ontkoppelingssmat aanbrengen doe je aan de hand van drie middelen:

- 1 Het stevig aandrukken van de mat in het lijmbed met een voegspaan.
- 2 Het aanrollen van de mat met een daartoe geschikte roller. Deze kan worden belast met bijvoorbeeld een zak tegellijm.
- 3 Het aantrillen van de mat met een tegelviibrator op lage frequentie.

Bij elk van deze drie systemen is het belangrijk dat de mat aan de vlieszijde in de richting van de lijmkanalen wordt gedrukt. Dit vermijdt vervellen van de luchtsluiting. Want, waar lucht zit, zit geen lijm. En waar geen lijm is, is er uiteraard geen hechting...

Ook bij de verlijming van de tegels moet de oppervlaktestructuur van de ontkoppelingssmat eerst volledig worden verzadigd met tegellijm (met de platte kant van de lijmkam) vooraleer de definitieve lijmslakken erop aan te brengen. Ook hier is het belangrijk dat de tegels op de mat een optimaal contactoppervlak hebben.

Voorlopig op vloerverwarming streef je het best naar 100% (in de praktijk zal eerder een haalbaarheid van 90% realistisch zijn). Niet onbelangrijk nog: ter hoogte van verdeelvoegen in de dekvloer wordt ook daar de ontkoppelingssmat het best onderbroken, tenzij de fabrikant in kwestie het anders voorschrijft!



Expertisegeval

Polycaro was te gast op een expertise in Waals-Brabant waar een binnenbetegeling in een oogartsenpraktijk, bestaande uit dunne grootformaattegels, her en der scheurtjes vertoonden. Volgens de informatie van de architecte was de vloer als volgt opgebouwd:

- 1 ± 10 cm PUR-isolatie op het gelijkvloers en ± 5 cm op het eerste verdiep.
- 2 Een traditioneel vloerverwarmingcircuit.
- 3 Een ± 10 cm dikke dekvloer met wapeningsnet 50/50/2.
- 4 Een meerlagige ontkoppelingssmat.
- 5 Een partij van een kleine 200 m² keramische tegels 100/100/0,6 cm, type 'Bla UGL' ((een dichtgeperste tegel met een waterabsorptiecoëfficiënt van minder dan 0,5%, niet geëmailleerd.) op een uitgehard cementgebonden tegellijmbed.

Na het inwinnen van meer informatie, kon niet worden bewezen dat het opstartprotocol van de vloerverwarming werd gerespecteerd. Het is namelijk zo dat er bij gelijk welk soort en formaat van tegel voor de aanvang van elke betegelingsactiviteit de vloerverwarming steeds met worden opgestart volgens het gebruikelijke opstartprotocol. De bedoeling hiervan is het voorkomen van directe schade door thermische spanningen in de vloeropbouw.

Wat zegt Buildwise?

We citeren de bestaande richtlijnen van Buildwise (het vroegere WTCB, Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf), vermeld in het Buildwise-tijdschrift 1989-4.4.: "Het in werking zetten van de verwarming zal gebeuren door het systematisch opdrijven van de temperatuur met 5 K/24 h, vertrekkend van koude toestand tot de maximaal voorziene



In Nederland worden ontkoppelingssmatten nauwelijks gebruikt en het aantal schadegevallen is er niet groter

Peter Goegebeur

Technisch hoofdredacteur Polycaro

werkingstemperatuur van het verwarmingselement. Deze werkingstemperatuur moet lager zijn dan de maximaal toegelaten temperatuur voor de bindmiddelen gebruikt in de dekvloer. De terugkeer naar de begintemperatuur zal tevens progressief gebeuren, met andere woorden, met 5 K/24 h. De maximaal voorziene werkingstemperatuur wordt gedurende minimum 3 dagen aangehouden ten einde de dekvloer zijn maximale beweging te geven alvorens de vloerbedekking aan te brengen."

Verder stelt men in de infofiche 59 (09/2012): "Om grotere thermische spanningen bij de opstart van het vloerverwarmingssysteem te vermijden, is het belangrijk dat de temperatuur geleidelijk aan opgevoerd wordt bij de opstart (bv. in stappen van 5 °C per dag om ΔT te beperken). Men volgt hierbij nauwgezet het opstartschema van de fabrikant van het vloerverwarmingssysteem. Het is tevens aangewezen om het vloerverwarmingssysteem, vóór het aanbrengen van de betegeling, reeds een eerste maal een opwarmings- en afkoelingscyclus te laten doorlopen."

In de veronderstelling dat deze regel werd overtreden, controleerde de expert tegel per tegel op mogelijke holle klanken. Deze basistest werd in kaart gebracht waarbij men reeds kon afleiden dat minstens de helft van de tegels duidelijk holtes vertoonden. Een verontrustend resultaat dat onmiddellijk aanleiding gaf om een destructief onderzoek te bevelen.

"Theoretisch onmogelijk" percentage restvocht

Na het verwijderen van een gebarsten tegel werd de situatie duidelijker. En tot ieders verbazing, in de wetenschap dat de cementgebonden dekvloer een maand de tijd had gehad om uit te harden vooraleer de plaatsing van de vloertegels plaatsvond, deed de expert van dienst instinctief toch nog een vochtmeting. Wat bleek? Onder de ontkoppelingssmat, die immers heel gemakkelijk kon worden losgerukt, werd een restvocht gemeten van om en bij de 90%! "Theoretisch onmogelijk", klonk het onder de aanwezige tegenpartijen.



© Peter Goegebeur - De vochtmeting vertoonde een "theoretisch onmogelijk" vochtpercentage.

In eerste instantie dacht men aan een lek in de leidingen. Maar het was quasi onmogelijk dat zowel op de beneden- als bovenverdieping hetzelfde fenomeen zich zou voordoen, temeer de leidingen vooraf al onder druk werden getest. Na het uitkappen van een stuk uitgeharde tegellijm en dekvloermortel stelden de experts vast dat het restvocht verminderde in de diepte. En in de wetenschap dat de meeste types ontkoppelingssmatten bestaande uit polypropyleen ook een waterdichte eigenschap hebben, liep de denkspite eerder in de richting van een nog te vochtige dekvloer bij de aanvang van de vloerwerken waardoor het restvocht vanuit de chape "gevangen" zat tussen de mat en het isolatiescherm.

Langdurig vocht kan een negatieve reactie op de tegellijm tot gevolg hebben waarbij de partikels (zand, cement en kunststofharsen) geen kans krijgen om op tijd te binden, laat staan overal gelijktijdig uit te harden. Misschien werd dan ook een niet-aangepaste (lees: onvoldoende kunststofmodificerende) tegellijm gebruikt die niet verenigd kon worden met onder meer het vlies aan de legzijde van de mat? Of werd de mengprocedure niet gerespecteerd? Of verstreek de open tijd? Of gebruikte de tegelzetter een verkeerde maat van lijmkam?

Voorlopige conclusies

De expert van dienst trok na een eerste denkspite volgende voorlopige conclusies:

- 1 Volgens de tijdslijn van de architect zou in functie van de werkelijke dikte van de dekvloer deze onvoldoende uitgedroogd zijn bij aanvang van de vloerwerken. Er werd evenmin een voorafgaandelijke vochtmeting uitgevoerd. (bij vloerverwarming maximum 2%).
- 2 De vloerverwarming werd vermoedelijk niet opgestart vóór aanvang van de tegelwerken. Het is ook niet duidelijk of de vloerverwarming werd geactiveerd volgens de gebruikelijke opstartprocedure bij de ingebruikname van de vloer.
- 3 Er is geen zekerheid of alle uitzettingsvoegen in het tegelwerk perfect op hun plaats



De mogelijkheid is reëel dat in dit expertisegeval de open tijd verstreken was

Peter Goegebeur

Technisch hoofdredacteur Polycaro

zitten conform het vloerverwarmingcircuit vanuit de dekvloer.

- 4 Snijstukken werden niet stressvrij verwerkt (geen voorafgaandelijke hoekboringen).
- 5 Er werden voor de tegellijm en voegmortel verschillende merken door elkaar gebruikt. Niet direct een relevante opmerking, maar het is een standaardprocedure dat een professionele tegelzetter steeds materiaal gebruikt van dezelfde leverancier en fabrikant om de compatibiliteit van alle componenten te garanderen en op die manier mogelijke negatieve reacties te vermijden.
- 6 Overgebleven lijmritsen toonden aan dat er een te kleine lijmkam werd gebruikt om de tegels op de mat te kleven. De schaarse lijmoverdracht is niet alleen het gevolg van het te weinig aandrukken van de tegel tijdens de plaatsing maar ook te weinig lijm om de treksterkte te verzekeren.
- 7 De mogelijkheid is evenzeer reëel dat de 'open tijd' van de tegellijm verstreken was, zowel op het moment van de plaatsing van de ontkoppelingssmat op de dekvloer als bij het indrukken van de tegels op de mat.
- 8 Er werd niet aangetoond noch bevestigd dat het aanmaakwater van de gebruikte tegellijm gedoseerd aangemaakt werd volgens de richtlijnen van de fabrikant. De tegelzetter kon niet overtuigend

antwoorden op de vraag van de expert of een maatbeker werd gebruikt om de tegellijm aan te maken. Indien nodig kan dit gecontroleerd worden door het nemen van een staal voor labo-onderzoek.

Lastige positie tegellegger

Omdat hij geen afdoend antwoord kon geven op cruciale vragen verkeert de vloerlegger in voorkomend geval in een lastige positie. Herstelmogelijkheden worden momenteel nog overwogen omdat in deze oogartsenpraktijk, waar verschillende dokters werkzaam zijn, volledig stofvrij moet worden gewerkt.

Een volledige herbetegeling is niet wenselijk, temeer het hier over een gigantisch bedrag kan gaan door gedwongen sluiting en ontruiming van de artspraktijk gedurende de vernieuwingsactiviteiten van de volledige vloeropbouw. De vraag blijft dan wel hoe men op de "zwakke" plaatsen zowel de ontkoppelingssmat als de vloertegels terug vast kan krijgen zonder alles te moeten uitbreken?

In ieder geval was het niet de bedoeling van de expert om het zwaard van Damocles enkel over het hoofd van de tegelzetter van dienst te laten hangen. Ook de architect met toezicht, de binnenhuisinrichter en installateur van het vloerverwarmingssysteem werden op het matje geroepen.

Tip: verlijm geen te grote velden in één keer

Voorlopig in de zomerperiode is het gevaar op het verstrijken van de 'open tijd' (de tijd tussen het uitstrijken van de lijmritsen en het aanbrengen van de tegels) van de lijm (meer dan 20 minuten) zeer groot, mede afhankelijk van de zuigcapaciteit van de soort ondergrond. Als de open tijd van de tegellijm verstreken is (zichtbaar aan het verkleuren van de bovenkant van de lijmritsen), moet de lijm om opnieuw worden verwijderd en moet er een volledig nieuwe laag worden aangebracht!

Bij plaatsingen op meer poreuze ondergronden is het zelfs raadzaam om een primer te voorzien en een snellere lijm te gebruiken. Wel opletten bij het gebruik van F(ast)-lijmen: voorzie genoeg tijd om de mat in het verse lijmbed te plaatsen zonder de 'open tijd' te verstoren.



**PLUS DE 40 COULEURS
MEER DAN 40 KLEUREN**

Litosil finit avec style

Litosil zorgt voor een stijlvolle afwerking

LITOSIL est un mastic silicone hautement élastique. Spécialement conçu pour s'accorder sur le plan chromatique aux mortiers de jointement et époxy de Litokol.

LITOSIL is een **zeer elastische** siliconenkit. Het product is speciaal ontworpen om qua kleur gecombineerd te kunnen worden met de cement- en expoxymortels van Litokol.

Aspect lisse
Een glad resultaat

Résistant, durable parfaite adhésion - Sterk, duurzaam en een perfecte hechting

Résistant aux moisissures et aux bactéries - Bestand tegen schimmels en bacteriën

Résistant au vieillissement et aux rayons UV - Bestand tegen veroudering en UV-straling

SANS SOLVANTS - ZONDER OPLOSMMIDDELEN

Nombreux domaines d'application: sols et murs, en intérieur et en extérieur. Talrijke toepassingsmogelijkheden: vloeren en wanden, zowel binnen als buiten.

- piscines / zwembaden
- terrasses et balcons / terrassen en balkonnen
- zones humides / vochtige omgevingen
- centres de bien-être / wellnesscentra



nous sommes présents au cersaie Bologne | 25-29 septembre 2023 | Hall 31 - Stand A35
Wij zijn aanwezig op Cersaie Bologna | 25-29 september 2023 | Hal 31 - Stand A35

À très basse émission de VOC comme le prévoit le label GEV-Emicode et les normes françaises. Met een heel lage VOS-emissie, zoals voorzien door de GEV-Emicode en de Franse normering.



ACTUA LITOKOL

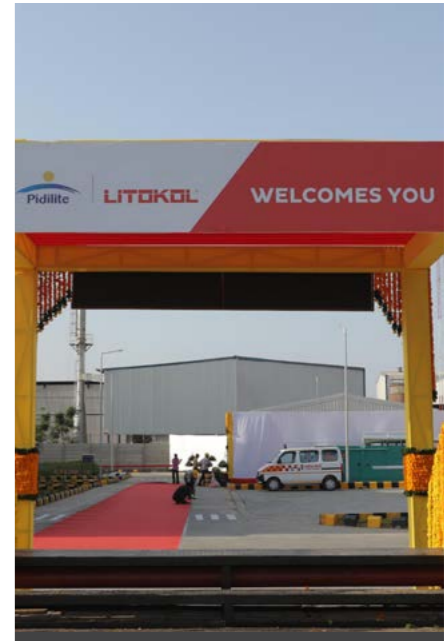
Litokol huldigt in India een nieuwe fabriek in

Als onderdeel van een ontwikkelingsprogramma dat gericht is op productieve investeringen en internationale partnerschappen in nieuwe, groeiende markten, heeft Litokol in juni van dit jaar in Gujarat een nieuwe fabriek ingehuldigt, samen met Pidilite, één van de voornaamste chemieconcerns in India.

Tekst & foto's: Litokol



© Litokol



© Litokol

Litokol SpA, sinds meer dan 50 jaar actief in de sector kleefmiddelen, afdichtingsmiddelen en speciale producten voor de sectoren keramiek en bouw, heeft na de ondertekening in 2019 van een joint venture met het chemieconcern Pidilite Industries Ltd, begin juni in Amodeen in de Indiase deelstaat Gujarat nieuwe productiefaciliteit ingehuldigd.

Bij de inhuldiging was de CEO van Litokol Fabio Plazzi aanwezig, samen met de CEO van Pidilite Industries Ltd Bharat Puri en de vice-consul-generaal van Mumbai Luigi Cascone.

Op dezelfde dag dat het lint van de nieuwe fabriek van Litokol werd doorgesneden, heeft Pidilite de gelegenheid te baat genomen om nog twee nieuwe productielocaties in te huldigen, ook deze gewijd aan de sectoren tegelzetten en natuursteen.

De nieuwe fabriek van Litokol in India heeft een technologisch geavanceerd productiesysteem, door middel waarvan epoxy- en polyurethaan-producten worden geproduceerd, naast andere

reactieve bicomponentproducten voor de keramische industrie en de bouw. De productie in India zal zich concentreren op de epoxymortel Starlike® EVO, dat wil zeggen de meest geavanceerde epoxykit op de markt, resultaat van een proces van evolutie en van verschillende internationale octrooien.

Ten aanzien van deze overdracht van knowhow en technologie made in Italy, houdt Pidilite Industries zich uitsluitend bezig met de commerciële distributie op de Indiase markt, dankzij hun geconsolideerde netwerk en de uitbreiding van het assortiment van het merk ROFF, gespecialiseerd in producten voor keramiek en de bouw.

"Dankzij de joint venture met Pidilite Industries hebben we een belangrijke doelstelling kunnen verwezenlijken: de oprichting van een eerste productiefaciliteit in India, het land dat momenteel het hoogste groeipotentieel ter wereld heeft" - verklaart de CEO van Litokol, Fabio Plazzi. En hij voegt eraan toe: "Het toevertrouwen van onze ervaring en technologie aan Pidilite, als een "best in class"-partner, maakt ons

trots op het succes dat onze high-end producten in de wereld behalen. Op lange termijn is dit resultaat de meest concrete erkenning van een baanbrekend onderzoek en ontwikkeling, gericht op onze referentiesectoren, in een wereld die vandaag meer dan ooit - specialisatie en innovatie belooft".

Dit wordt beaamd door Bharat Puri, CEO van Pidilite Industries Limited: "Wij van Pidilite streven voortdurend naar innovatie en het voorop lopen in al onze productcategorieën en aanbiedingen. Roff, ons baanbrekende merk, is een echte game changer die de revolutie van de sector tegelzetten in India beoogt. De joint venture met Litokol benadrukt onze inzet om de industriënormen van de sector te herdefiniëren en om oplossingen op wereldwijd niveau te bieden. Gezien ons sterke distributienetwerk en deze wereldwijde expertise, zullen we onze klanten innovatieve en duurzame oplossingen bieden. Deze samenwerking markeert een belangrijke mijlpaal, nu we vol vertrouwen op weg zijn naar een succesvolle toekomst."

Van vloertegeltapijt tot XXL-betegeling: de evolutie van vloertegelpatronen in de 19de en 20ste eeuw

Anno 2023 kunnen de formaten van tegels amper groot genoeg zijn, maar een duik in de geschiedenis van de tegelindustrie leert ons dat het vroeger net tegenovergesteld was. Enkele decennia geleden waren juist fijnmazige legpatronen en mozaïeken trendy en gewild. Hoe dat stilistisch werd verantwoord leggen we haarfijn uit in deze nieuwe aflevering over tegelhistoriek.

Tekst en illustraties: dr. Mario Baeck

Vandaag zijn de keramische (super)grootformaattegels, met afmetingen tot 160 x 320 cm ongemeen populair, als vloer- maar ook als wandbekleding. Ze worden aangeprezen om een kleine ruimte groter te doen lijken. Omdat er minder voegen zijn, oogt het geheel rustiger. En minder voegen, dat vergemakkelijkt ook het onderhoud.

In de jaren zestig daarentegen domineerden de keramische en glasmosaïek elementen. Om trendy en mooi te zijn, moest de vloer- en wandbekleding dan juist uit zo klein mogelijke onderdelen bestaan. In de periode 1930-1960 waren dan weer de gevlamde en porfierde tegels en tegels met kunstglazuren zeer gevraagd. En vóór 1930 domineerde de voegloos geplaatste decortegel en dit vanaf de jaren 1860.

Smaken en interieurtrends evolueren in de tegelwereld dus al zeer lang. In deze bijdrage bekijken we de evolutie van de vloerpatronen vanaf het ontstaan van de industriële keramische vloertegel.

1860-1929: tegeltapijtvloeren in drooggeperst steengoed

Het enorme succes van de ingelegde decorvloertegel in de 19de en het eerste kwart van de 20ste eeuw wordt niet alleen verklaard door het feit dat de fabrikanten modellen op de markt brachten die meer dan alleen van technisch goede kwaliteit waren. Ze voldeden ook probleemloos aan de toenmalige vereisten voor een esthetisch verantwoord vloerplan.

Hoe zag dat ideale vloerpatroon eruit? Volgens de veelgelezen invloedrijke Franse kunsthistoricus Charles Blanc in diens herhaaldelijk

herdrukte *Grammaire des arts décoratifs. Décoration intérieure de la maison* uit 1882 is het belangrijk dat de vloer als een plat vlak behandeld wordt. Er mogen geen storende

perspectieffecten in de vloer zitten. Daarmee wijst hij zeer uitdrukkelijk de nochtans zeer populaire vloerpatronen af die doorgaans opgebouwd zijn uit zeshoekige tegels en een

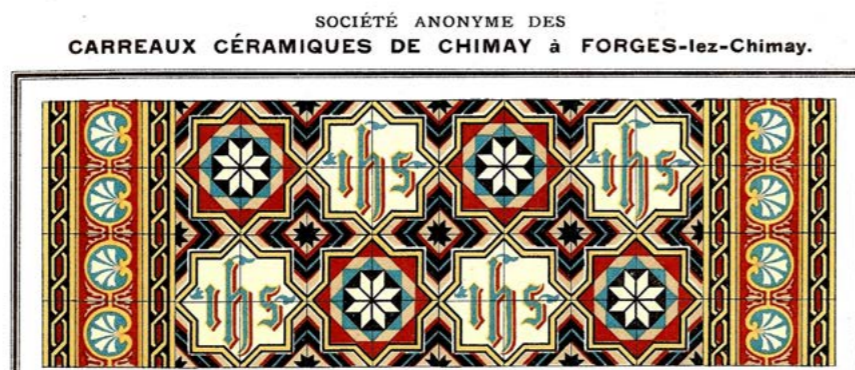


Fig. 2. Vloertegelpatroon met Christusmonogram in een ongedateerde handelscatalogus van de S.A. des Carreaux céramiques de Chimay in Forges 1897-1903 (collectie M. Baeck).



Twee vloertegelpatronen uit een handelscatalogus van de Compagnie Générale des Produits Céramiques (Société Anonyme) à Saint-Ghislain 1888 (collectie Mario Baeck). Het onrustige uitzicht van het patroon rechts met een perspectiefffect contrasteert sterk met het motief links.

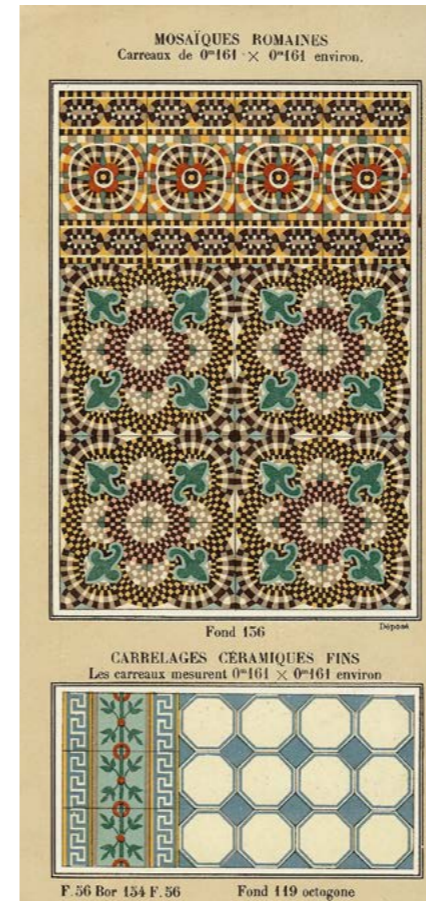


Fig. 3. Twee voorstellen voor vloertegelpatronen uit een handelscatalogus van de Carrelages Céramiques de Chimay, Maufroid Frères & Soeur 1905 (collectie Mario Baeck).

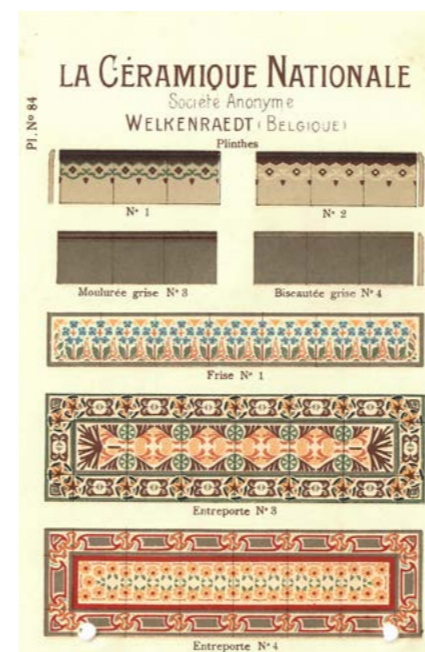


Fig. 4b. Enkele voorstellen voor "entrepertes" en plintes uit dat van La Céramique Nationale de Welkenraedt ca. 1910 (collectie Mario Baeck).

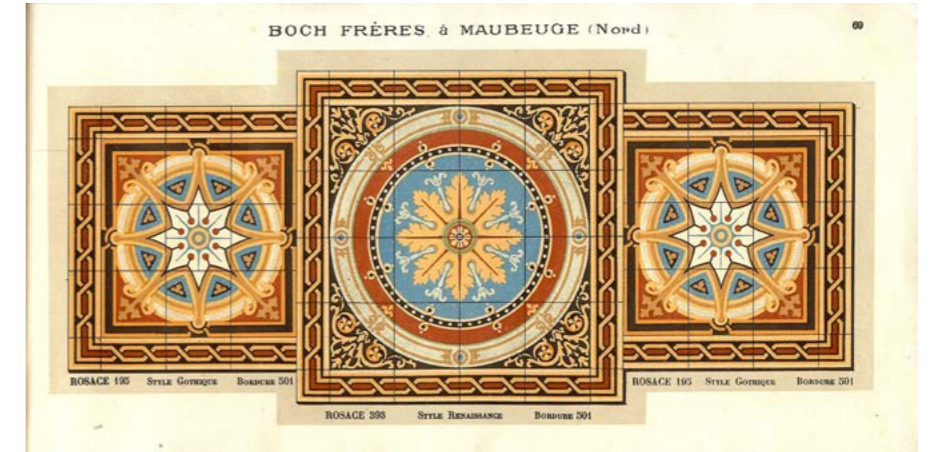


Fig. 4a. Twee voorstellen voor een centraal "rosace"-motief uit het aanbod van Boch Frères (collectie Mario Baeck).

opeenvolging van kubussen simuleren. Deze motieven gaan terug tot de oudheid, komen in onze gewesten al in de middeleeuwen voor en worden in de Belgische en buitenlandse tegelcatalogi tot na de Eerste Wereldoorlog aangeboden.

De versiering van de tegel zelf mag liefst geen menselijke figuren, religieuze motieven of adellijke emblemen bevatten. Zulke ontwerpen zijn dan ook vrij zeldzaam, al komen ze een enkele keer toch voor.

Hoewel de vloertegels dan "koud" of voegloos gelegd werden, wordt toch uitdrukkelijk aanbevolen om te vermijden dat de tekening het voegentracé domineert en zo mogelijk te kiezen voor een plaatsingsschema waarbij de voegen verspringen. Naast esthetische redenen is dit ook steviger op het technische vlak. Een combinatie van grote en kleine elementen wordt beschouwd als luchtiger en aantrekkelijker dan een saaiere dambordpatroon met tegels van eenzelfde maat. Achthoekige tegels laten zich goed combineren met vierkanten of driehoeken.

Op het niveau van het vloerensemble moest de tekening van de tegels in verhouding staan tot de ruimte. De indeling van het vloerontwerp wordt best afgestemd op de circulatierichtingen. Zo is het niet alleen aangewezen om aan de randen een boord te voorzien, maar zeker in een vestibule, in een kerk of in een ander openbaar gebouw ook de looprichting te accentueren en kruispunten of ronde punten te voorzien waar die elkaar ontmoeten.

In ronde, achthoekige of vierkante ruimten past een stervormig ontwerp, met eventueel een "rosace" op het middelpunt. Bij rechthoekige ruimten moet de lengte in verhouding staan tot de breedte. Er is ook aandacht voor de overgang tussen de diverse kamers, met speciale ontwerpen voor "entrepertes". En er worden ook bijhorende tegelplintes aangeboden.

Er is eveneens aandacht voor een goede combinatie van kleuren en tonen. Zo wordt aanbevolen om te werken met één dominante kleur, en de kleurenvariatie blijft liefst beperkt tot twee of drie uitgesproken kleuren - of voor een iets rijker effect met maximaal drie of vier kleuren.

Het zijn opvattingen die door veel andere auteurs in binnen- en buitenland worden gedeeld. Het is dan ook niet verwonderlijk dat nagenoeg alle fabrikanten deze aanbevelingen ter harte namen bij het samenstellen van hun aanbod.

Hoewel het overwicht duidelijk ligt bij het presenteren van vierkante motieftegels in de vorm van een zogenaamd vloertapijt met brede boord rond een centraal veld, bieden de meeste fabrikanten ook patronen aan opgebouwd met tegels in andere geometrische vormen en in afwisselende formaten.

Historische interieurfoto's maken ook duidelijk dat deze tapijtvloeren in de ogen van architecten en gebruikers echte tapijten overbodig maakten. Goede voorbeelden daarvan vinden we in het door de toonaangevende architect Charle-Albert in de jaren 1870-1887 voor eigen rekening gebouwde Vlaams Huis in Watermaal-Bosvoorde.

In diverse ruimtes van het kasteel waar zulke vloertegeltapijten gelegd zijn, werden oorspronkelijk geen gewone tapijten gebruikt omdat ze vermoedelijk als te stoffig werden ervaren. De decoratieve eigenschappen van de ingelegde tegelvloeren kwamen dan ook maximaal naar voor.

1930-1960: geometrische vloerpatronen

Hoewel reeds voor de Eerste Wereldoorlog bij enkele Belgische fabrieken een voorzichtige versobering van de vloertegeltapijtontwerpen in de handelscatalogi te zien is - bij Boch Frères bijvoorbeeld al vanaf 1908, bij de Céramiques Nationale de Welkenraedt vanaf de reorganisatie

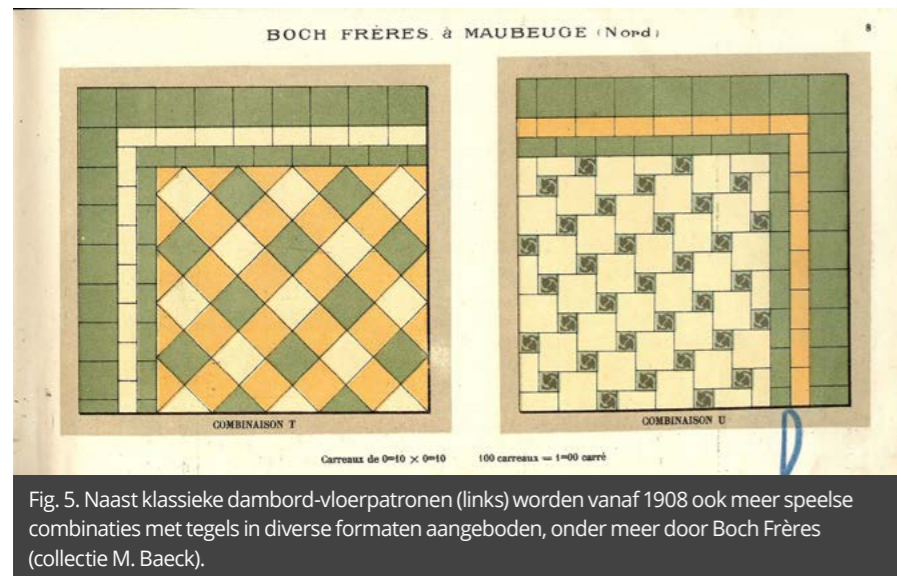


Fig. 5. Naast klassieke dambord-vloerpatronen (links) worden vanaf 1908 ook meer speelse combinaties met tegels in diverse formaten aangeboden, onder meer door Boch Frères (collectie M. Baeck).



Fig. 6a. Het Salon in het Vlaams Huis van Charle-Albert kreeg een kleurrijk vloertegeltapijt mee dat vloermatten overbodig maakte.

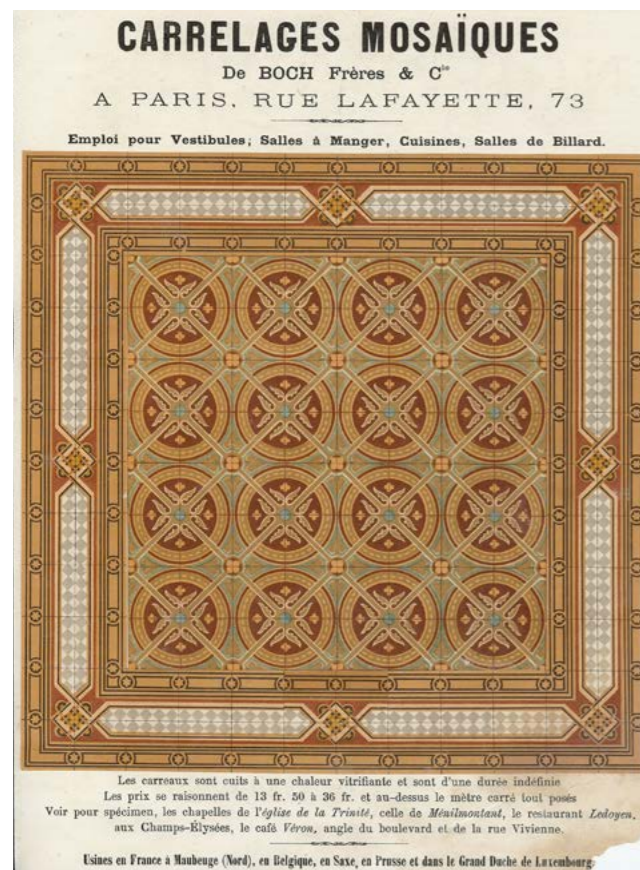


Fig. 6b. Met het hier gebruikte model 119 adverteerde Boch Frères in Frankrijk al in 1868 (foto Vlaams Huis, collectie Sint-Lukasarchief)

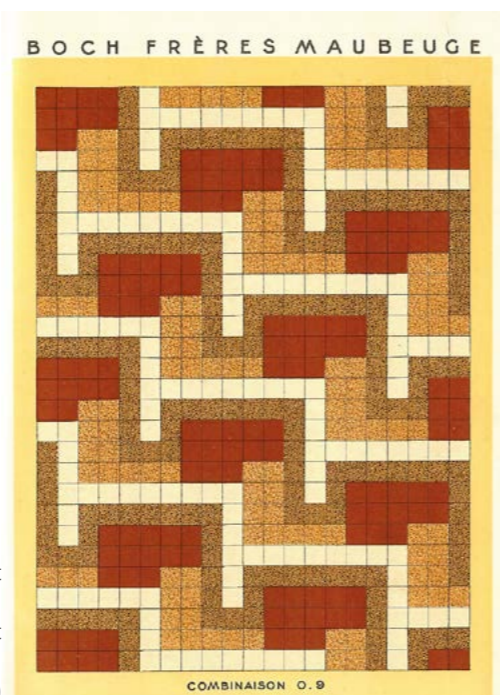


Fig. 7b. Een modern geometrisch patroon uit het aanbod van Boch Frères uit 1935 (boven rechts)

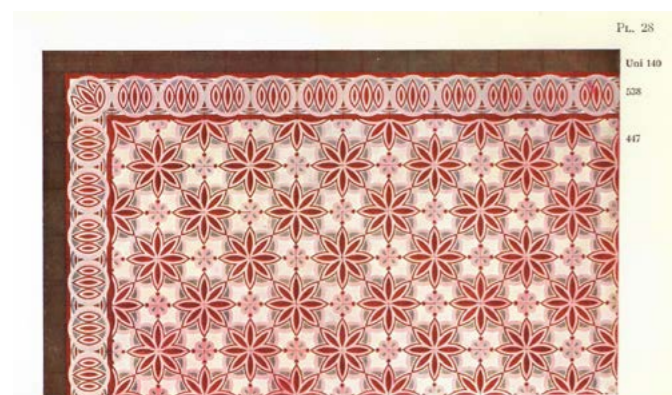


Fig. 7a. Eén van de zeldzame voorbeelden van art deco-getinte ontwerpen van Gilliot & Cie uit ca 1925.

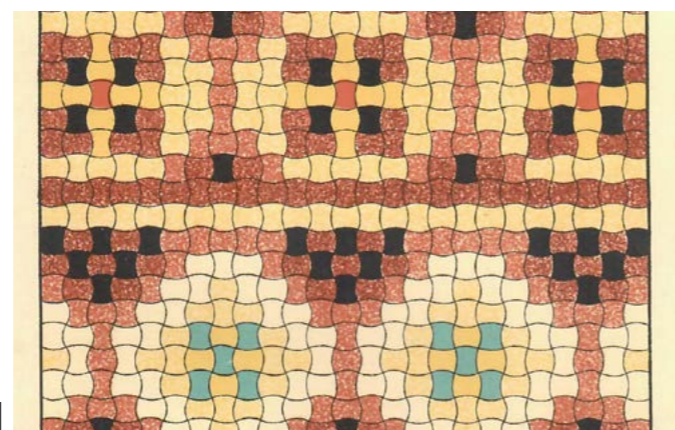


Fig. 7c. Een vloerpatroon met diabolo-effect.

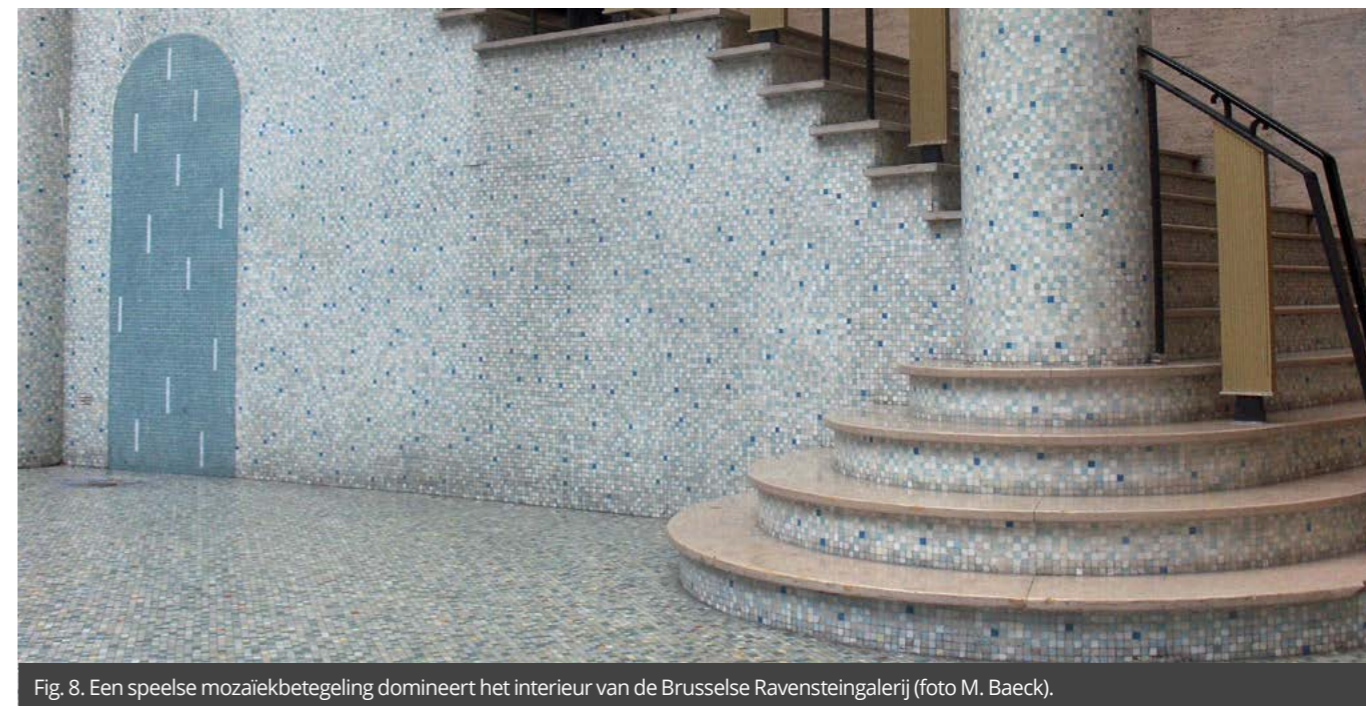


Fig. 8. Een speelse mozaïekbetegeling domineert het interieur van de Brusselse Ravensteingalerij (foto M. Baeck).

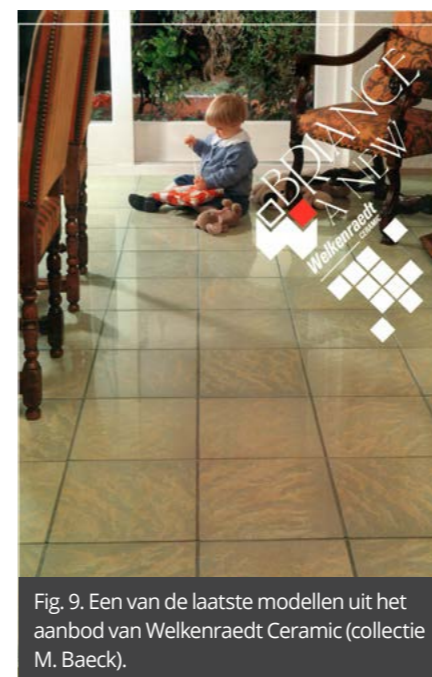


Fig. 9. Een van de laatste modellen uit het aanbod van Welkenraedt Ceramic (collectie M. Baeck).

in 1910 -, zal deze tendens pas vanaf ongeveer 1930 echt dominant worden. Onmiddellijk na de oorlog was er immers, door de grote vraag naar bouwmaterialen voor de wederopbouwactiviteiten over heel het land, geen ruimte voor vormelijke vernieuwing. In de latere jaren twintig worden enkele art-decomotieven ontwikkeld, maar dit aanbod is zeer beperkt.

Zo worden in het Album 12 van de Manufactures de Céramiques d'Hemixem, Gilliot & Cie uit ca. 1925, naast heel wat vooroorlogse ontwerpen diverse moderne ontwerpen aangeboden. Dit nieuwe aanbod ontbreekt echter volledig in de luxueuze Gilliot-catalogus die aansluit bij de bedrijfspresentaties op de Wereldtentoonstellingen van 1935 in Brussel en 1937 in Parijs. Bij de 11 projectvoorstellen voor vloeren, ontbreken de ornamenttegels volledig. Naast enkele mozaïekvloeren opgebouwd uit mozaïektegeltjes van 2 x 2 en/of 3 x 6 cm gaat het om vloeren opgebouwd uit effen, gespikkelde of gevlamde tegels in de maat 10 x 10 of 13 x 13 cm.

Deze tendens is dan algemeen geworden en vinden we bij alle Belgische tegelfabrieken terug. Het decoratieve aspect van de vloerpatronen wordt nu gerealiseerd door ingenieuze geometrische combinaties van eenkleurige, "porphyré"- of "flammé"-tegels, terwijl ook speelsere tegelvormen - zoals diabolo's, in België al voor 1914 op de markt gebracht door La Céramique Nationale de Welkenraedt - worden aangeboden. Ook vloerpatronen met een combinatie van vierkante of achthoekige tegels en kleine inlegtegels met motieven zijn dan zeer populair.

Na 1945-1970: voorgemonteerde mozaïektesserae

Aanvankelijk werd de stijl van de late jaren dertig op het gebied van de keramische vloertegels

voortgezet. Eenkleurige, gevlamde of gespikkelde tegels werden in de jaren vijftig en zestig nog geregeld in geometrische patronen gelegd, nu evenwel met duidelijk zichtbare voegen.

Al snel echter verkleinde de maatvoering van de tegels tot kleine mozaïekelementen die in vernieuwende betegelingsschema's en in 'moderne' kleuren voor binnen- en buitentoepassingen in de fabriek werden voorgemonteerd. Ze zijn aangebracht in hotels en restaurants, in winkelgalerijen en traphallen van grotere gebouwencomplexen, in de hygiënische contexten van zwembaden en operatiezalen en in de moderne kerkenbouw.

Een goed bewaard voorbeeld van zulke meestal non-figuratieve vloer- en wandbekledingen is te zien in de rotonde van de Brusselse Ravensteingalerij (Alexis en Philippe Dumont, 1954-1958).

Op het eind van de jaren vijftig werden de meeste Belgische vloertegelfabrieken verlieslatend en sloten ze één na één. Het was immers moeilijk concurreren binnen een steeds internationalere markt, waarbij de keramische vloertegel ook sterk aan marktaandeel verloor tegenover andere vloerbekledingen.

Enkel de S.A. La Céramique Nationale, herdoopt tot Welkenraedt Ceramic, bleef als laatste grote Belgische vloertegelfabriek tot de sluiting op 27 november 2000 kwalitatieve steengoedtegels aanbieden. Naast rustieke tegels in diverse formaten bood het ook overwegend tegels in aardkleuren en in de wat grotere formaten 20x20 of 30x30 cm met een geringe dikte van 10 tot 11 mm aan. Ze sloten perfect aan op het toenmalige internationale aanbod.

Outdoortegels van RAKO voor de exclusieve Club Nàutic Port d'Aro

Platja d'Aro is een van de toeristische centra aan de Costa Brava en maakt een indrukwekkende ontwikkeling door. Ten zuiden van het plaatselijke strand Platja Gran d'Aro ligt de haven Port d'Aro. Veel booteigenaren wonen hier en genieten van de Middellandse Zee voor de deur - en van de kwaliteiten van de exclusieve Club Nàutic Port d'Aro. Tegelspecialist RAKO leverde hoogwaardige ongeglazuurde buitentegels uit de serie Piazzetta in de kleuren grijs en beige voor het uitgebreid, gerenoveerde clubgebouw in Port d'Aro.

Tekst: RAKO - Foto's: Kees Bootsman / RAKO



© Kees Bootsman

Het hoofdgebouw van de "Club Nàutic Port d'Aro" in Platja d'Aro ligt direct aan de promenade van de jachthaven. Het unieke uitzicht vanaf de terrassen en het dak van de drie verdiepingen tellende laagbouw kijkt uit over de beschutte baai naar de turkooisblauwe Middellandse Zee. Port d'Aro wordt momenteel ontwikkeld tot een duurzame, milieuvriendelijke haven. De afgelopen jaren is er veel gedaan om alles te laten schitteren en een bezoek onvergetelijk te maken.

Tijdens de planning in de gemeente Platja d'Aro heeft de Club Nàutic Port d'Aro ook besloten om haar clubgebouw te renoveren. Het gebouw huisvest onder andere een restaurant, het kantoor van de havenmeester, exclusieve clubruimten en de sanitaire voorzieningen voor

daggasten in de jachthaven. Het architectenbureau ABX Arcquitectura was verantwoordelijk voor het ontwerp van de renovatie; het project werd in de zomer van 2023 afgerond. Het past nu harmonieus in de omgeving; bovendien werd de toegankelijkheid herzien en de energie-efficiëntie aanzienlijk verbeterd.

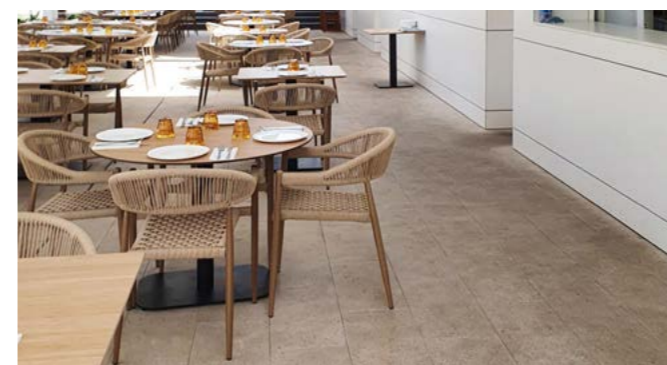
Tegelfabrikant Lasselsberger met het merk RAKO uit Pilsen in Tsjechië leverde in totaal 1.500 vierkante meter buitentegels uit de serie Piazzetta. In de kleuren beige en grijs maken ze ook op de vloer de luxueuze uitstraling van het clubhuis compleet. Omwille van het design gebruikte ABX Arcquitectura de Piazzetta echter niet in het formaat 60 x 60 cm, maar in 60 x 30 cm. Ze werden bij RAKO-partner Máxima Ceramica uit Onda in het standaardformaat

besteld en door een regionaal bedrijf op het juiste formaat gebracht en ook de snijranden werden gecorrigeerd.

De architecten kozen om verschillende redenen voor RAKO: De tegels moesten een naadloze overgang mogelijk maken van de openbare pier naar het privéterrein met clubhuis en kantoor van de havenmeester. De grijze natuursteen van de openbare havenpromenade past nu perfect bij de ongeglazuurde grijze vloertegels voor buiten van de serie Piazzetta (antisliplasse R11/B). Op het achterterras van het restaurant en bij het buitenzwembad van de club is Piazzetta van tegelspecialist RAKO gelegd in beige (antisliplasse R11/B), wat ook het architectonische ontwerp ondersteunt.



© Kees Bootsman - RAKO leverde tegels uit de serie Piazzetta in grijs en beige voor het hoogwaardige ontwerp van de buitenruimte.



© Kees Bootsman - In het achterterras van het restaurant en bij het buitenzwembad van de club is de Piazzetta van RAKO uitgevoerd in beige. Het ondersteunt perfect het architectonische ontwerp.



© Kees Bootsman - RAKO leverde in totaal 1.500 vierkante meter buitentegels uit de Piazzetta-serie via zijn regionale partner Máxima Ceramica uit Onda, Spanje. In grijs en beige completeren ze de luxueuze uitstraling van het clubhuis ook op de grond.



© Kees Bootsman - Om designredenen kozen de architecten ABX Arcquitectura de tegels uit de serie Piazzetta niet in het formaat 60 x 60 cm, maar in het formaat 60 x 30 cm.



© Kees Bootsman - De architecten kozen voor RAKO omdat de tegels een naadloze overgang mogelijk moesten maken van de openbare pier naar het privéterrein met het clubhuis en het kantoor. Bovendien was een hoge slipweerstand (R11/B) vereist.

RAKO

Brand of lasselsbergergroup

LASSELSBERGER, s.r.o.
Cornelis Bootsman

Telefoon

+31 299 323250

Mobiel

+31 653 430 184

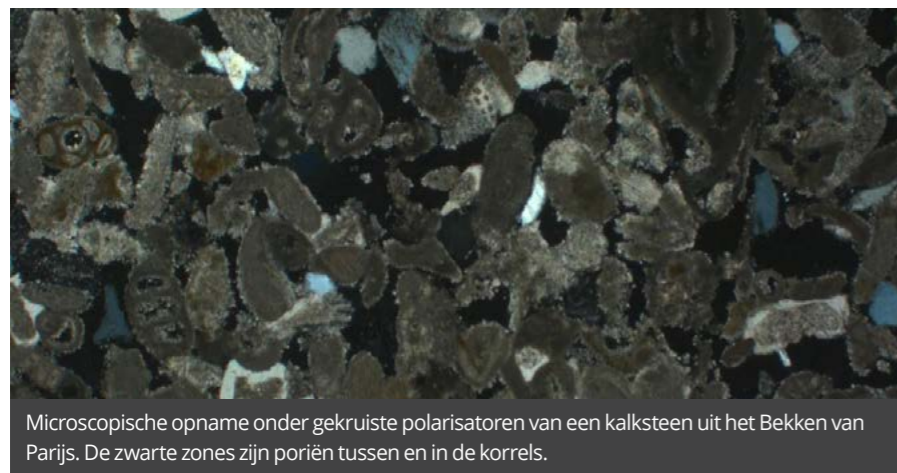
E-mail

Cornelis.Bootsman@rako.eu

Steen onder de loep: porositeit, (g)een luchtige eigenschap

In de rubriek Natuursteen in de kijker werd de geologie van de grote gesteentegroepen besproken. Maar wat zijn nu de eigenschappen van gesteentes en hoe worden ze bepaald? In deze vervolgreeks worden een aantal natuursteenproeven onder loep genomen. Deze keer zoomen we in op porositeit.

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



Microscopische opname onder gekruiste polarisatoren van een kalksteen uit het Bekken van Parijs. De zwarte zones zijn poriën tussen en in de korrels.



Een heel belangrijk deel van de open porositeit is dus niet rechtstreeks waar te nemen met het oog

Tim De Kock
Geoloog Universiteit van Antwerpen
Inspect BV

Van compact tot poreus

Elke steen bevat in zekere mate holtes, al zijn ze soms microscopisch klein. Deze holtes, samen met eventuele scheuren, vormen de porositeit van de steen. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen open porositeit (of effectieve porositeit) en de totale porositeit. De open porositeit stelt de volumefractie aan poriën voor die onderling geconnecteerd zijn met het buitenvlak. Deze kunnen dus worden gevuld met lucht en water.

De totale porositeit omvat alle poriën, ook deze die gesloten en dus ontoegankelijk zijn. Het verbaast natuurlijk niet dat er in de praktijk vooral over open porositeit wordt gesproken. De hoeveelheid gesloten poriën zijn onbelangrijk ten opzichte van de open poriën.

Porositeit kan erg verschillen tussen steensoorten, maar soms ook binnen één gesteentesoort. Metamorfe gesteentes zoals gneiss en marmar en magmatische dieptegesteentes zoals graniet zijn vaak weinig poreus (< 2 vol.%) omwille van hun vormingsomstandigheden waarbij (her) kristallisatie diep in de aardlagen gebeurt. Sedimentaire gesteentes, zoals kalksteen en zandsteen, worden gevormd door diagenetische processen. Zij kennen verschillende gradaties van compactheid, en daarom zijn ze vaak poreuzer. In hun compacte vorm zijn kalkstenen, zoals

blauwe hardsteen, en zandstenen weinig poreus (<2 vol.%), maar van andere zandstenen kan de porositeit oplopen tot ongeveer 25% - en tot zelfs 50% voor sommige kalkstenen.

Gevoelsmatig zijn compacte kalkstenen harder en poreuze kalkstenen, zoals witsteen, zachter. Een 'hardsteen' zal door die compacte textuur een lage porositeit hebben, terwijl bij een 'tuffeau' net een hoge porositeit te verwachten valt.

Degradatie en kwaliteitscontrole

Porositeit is een van de basiseigenschappen van een steen die, indien hoog, een erg grote invloed kan hebben op andere belangrijke eigenschappen zoals watertransport en -retentie. Een hogere porositeit heeft over het algemeen een ongunstige invloed op de degradatie van natuursteen, maar het is belangrijk om te begrijpen dat deze relatie niet één-op-één is. Degradatie wordt ook sterk bepaald door de omstandigheden, de mineralogie en de sterkte van een steen.

Ook de grootte van de individuele poriën oefent een minstens even belangrijke invloed uit dan de totale porositeit. Grote poriën nemen snel water op, maar drogen ook makkelijk uit. Kleine poriën nemen vocht trager op, maar houden het langer vast.

Dit kan bijvoorbeeld een invloed hebben op de vorstweerstand. De meest nadelige situatie is dan een steen met zowel grote poriën, die snel water opnemen, en veel fijne poriën die dat opgenomen water dan vasthouden.

De grootte van individuele poriën omvat verschillende grootte-orde. Van minder dan 0,1 µm tot meerdere centimeter. Heel wat poreuze steensoorten hebben poriën die kleiner zijn dan 50 µm. Ter verduidelijking, dit is ongeveer de grens van wat zichtbaar is met het blote oog. Een heel belangrijk deel van de open porositeit is dus niet rechtstreeks waar te nemen met het oog, al zal de geoefende natuursteenkenners het natuurlijk wel kunnen inschatten op basis van het type steen en de textuur.

De open porositeit is een van de basiseigenschappen op een technische fiche. Ze kan dus gebruikt worden om aan kwaliteitscontrole te doen door proefstukken te vergelijken met de gedeclareerde waarde.

Wet van Archimedes

De porositeit van een gesteente wordt gedefinieerd als de volumefractie van poriën per eenheidsvolume van de steen. Om de (open) porositeit te bepalen, worden beide volumes dus gemeten. Hiervoor worden de poriën van een

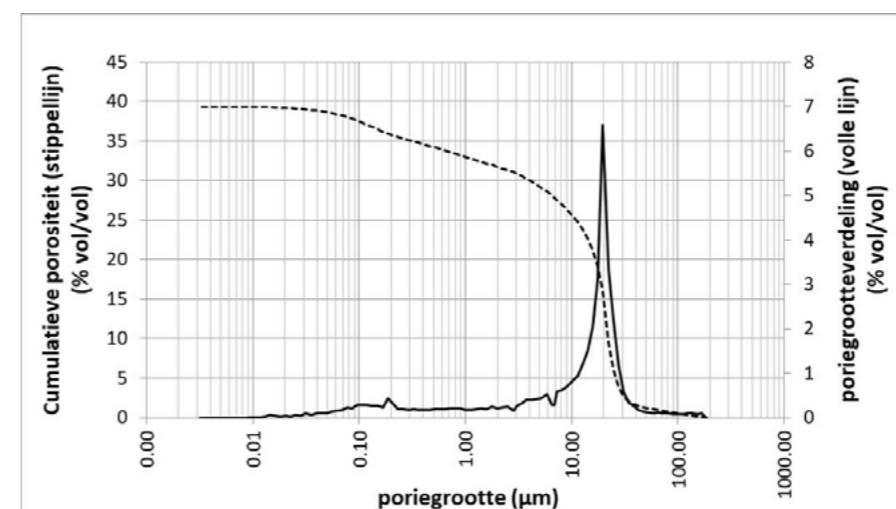
proefstuk onder vacuüm verzadigd met water, zodat de open poriën volledig gevuld zijn. Het massaverschil tussen de droge en verzadigde steen is dan indicatief voor het volume water, gezien de densiteit van water gekend is. De bepaling van het steenvolume berust op de Wet van Archimedes.

Deze wet stelt dat de opwaartse kracht die een lichaam in een vloeistof of gas ondervindt, gelijk is aan de massa van het verplaatste volume van die vloeistof of gas. De onder vacuüm verzadigde steen wordt gewogen in de lucht en onder water, en uit het verschil van deze massa's valt dan het volume verplaatst water, die gelijk is aan het bulk volume steen, te bepalen. Deze proefmethode

wordt beschreven onder EN 1936 (2007) - Natural stone test methods - Determination of real density and apparent density, and of total and open porosity. Een proefstuk heeft typisch afmetingen in de grootteorde van 5 tot 10 cm.

Het bepalen van de poriegrootteverdeling is complexer en berust op kwikintrusie. Hierbij wordt kwik, een vloeibaar 'non-wetting'-metaal, onder hoge druk in een proefstuk geïnjecteerd. Hoe kleiner een porie, hoe hoger de druk die nodig is om het kwik erin te duwen. Dus door het meten van het volume kwik dat geïnjecteerd wordt in functie van de druk, kan er een verdeling van de poriegrootte worden opgesteld. Dit is gebaseerd op een aantal theoretische aannames, zoals cilindrische poriën, en onderhevig aan artefacten, zoals vernauwingen aan de porie-mond.

Maar de resultaten zijn wel waardevol en helpen in het begrijpen van de impact van de totale porositeit op andere eigenschappen en degradatie. Een proefstuk hier is omwille van het principe erg klein, met afmetingen in de grootteorde van een centimeter. Een doordachte staalname is dus belangrijk.



Poriegrootteverdeling van een poreuze kalksteen uit het Bekken van Parijs.

Lithofin®

PREMIUM PRODUCTEN. Voor natuursteen en tegels

De meerwaarde van LITHOFIN is:

- Een modulair onderhoudsysteem: doeltreffender en economisch
- Steeds een professionele kwaliteit door voortdurend onderzoek
- De beste technische ondersteuning voor de vakman
- Opleiding door specialisten met jarenlange ervaring

LITHOFIN : De Professionele Oplossing voor de steen- en tegelindustrie

Als leidend bedrijf in de bouwchemie ontwikkelt en produceert LITHOFIN al 65 jaar speciale producten voor het behandelen van natuursteen, kunststeen, beton en keramiek. Onze producten worden internationaal gewaardeerd door steenbedrijven, tegelzetter en schoonmaakspecialisten.

MARMO+MAC

26-29 SEPT 2023 VERONA ITALY

Hal 7 | Stand B7

■ The Professional Solution

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

www.lithofin.be • www.lithofin.nl

Vakbeurs Openbare Ruimte op 27 & 28 / 09

De openbare ruimte is urgenter dan ooit. Duurzaamheid, biodiversiteit, natuurinclusiviteit, circulariteit, beweegvriendelijkheid, klimaatgrilligheid, gezondheid. Enkele van de vele termen waarmee onze gedeelde leefomgeving zowat elke dag in het nieuws is. Voor iedereen die beroepsmatig verbonden is met ontwerp, inrichting, onderhoud en/of beheer van openbare ruimte is een bezoek aan Vakbeurs Openbare Ruimte, op 27 en 28 september in Jaarbeurs Utrecht, daarom zeker de moeite waard.

Komende editie stevent af op een nieuw record qua aantal bedrijven dat zich presenteert. Bovendien biedt het lezingenprogramma een zee aan kennis en nieuwe inzichten. Er is straks dus heel veel te zien en te ontdekken. Meer informatie vind je op www.openbareruimte.nl.

Innige deelneming

Met zeer grote bewondering voor zijn kracht, bezorgdheid en liefde, moeten wij helaas afscheid nemen van Patrick Vyvey. Patrick maakte een 22-jarige carrière bij TYLES en overleed helaas na 2 jaar pensioen veel te vroeg aan een hartfalen.

Patrick was vertegenwoordiger voor de provincies Limburg, Luik, Namen en Luxemburg. Voorheen was hij ook werkzaam bij de firma Lambrechts Nicolaers te Tongeren en Vinckier te Diksmuide.

De redactie van Polycaro bedankt Patrick Vyvey voor zijn bewezen diensten in de sector en wenst de hele familie veel sterkte met het verlies.



Met zeer grote bewondering voor zijn kracht, bezorgdheid en liefde, moeten wij afscheid nemen van

Patrick Vyvey

Echtgenoot van
Marlène Reggers

Voorzitter Davidsfonds Tongeren

° Diksmuide, 3 december 1958
† Tongeren, 24 mei 2023

Dit melden u met droefheid
Marlène Vyvey - Reggers
Joris en Eline Vanormelingen - Vyvey

zijn echtgenote
zijn kinderen

Marnix en Daisy Landuyt - Vyvey
Yves en Mildred Vanwetswinkel - Vyvey
Wim en Gretel Van Isacker - Vyvey
Everard en Marie-Paule Reggers - Clerin
en hun kinderen en kleinkinderen

zijn zussen, schoonzus, schoonbroers, neven en nichten
Alle aanverwanten van de families Vyvey, Reggers,
Desodt en Lenaerts

Het afscheid zal plaatsvinden in intieme kring.

U kan Patrick een laatste groet brengen bij Uitvaartzorg Driesen, Rutterweg 12 te Tongeren, op **dinsdag 30 mei 2023 van 18.30 tot 19.00 uur** in aanwezigheid van zijn familie.

Bloemen noch kransen, maar liever een gift aan 'Kom op tegen kanker' op rekeningnummer **BE03 4886 6666 6684** met als mededeling **390047385 + GIFT**

Schriftelijke rouwdeelneming:
Uitvaartzorg Driesen, Rutterweg 12/1, 3700 Tongeren,
t.a.v. Familie Vyvey - Reggers.

DIT BERICHT GELDT ALS ENIGE KENNISGEVING.

Bezoektip: expositie StoryTiles geeft een moderne draai aan klassieke tegelmotieven

Tegelzetters, of interieurarchitecten, die tijdens het weekend of een vakantie het nuttige aan het aangename willen paren, kunnen in het Nederlands tegelmuseum de expo Storytiles gaan bekijken. De collectie van Marga van Oers geeft een moderne en interessante draai aan de klassieke tegelmotieven. Wedden dat het ganse gezin dit leuk vindt?

Siertegels kennen in Nederland een diepgewortelde traditie, maar wie daarbij vooral denkt aan grootmoedermotiefjes in Delfts Blauw zal voor een verrassing staan als hij de collectie van StoryTiles bezoekt. Deze tentoonstelling loopt nog tot 1 oktober in het Tegelmuseum van Otterlo, en is best een ommetje waard voor vaklui die met tegels of interieurinrichting begaan zijn en zich eens willen verdiepen in een modernere draai aan dit verhaal.

Oud wordt nieuw

StoryTiles is een eerbetoon aan het werk van ontwerpster Marga van Oers, die al tien jaar een

moderne twist geeft aan het Hollandse erfgoed van de decoratieve tegel. Tijdens haar studie Beeldende Kunst & Vormgeving aan de Amsterdam School of Arts raakte van Oers geïnspireerd door een doosje met antieke tegels dat ze van haar oma kreeg.

Ze verrijkte de antieke collectie met haar eigen details en voegde vormen en kleuren toe aan bestaande voorstellingen. Oude thema's kregen zo een nieuw jasje en dat bleef niet onopgemerkt.

Van Oers opende in 2013 een studio aan het IJ. Ondertussen worden haar tegels in meer dan twintig landen verkocht.

Bijbelse taferelen

Sinds de zeventiende eeuw worden er op tegels talloze verhalen uit de Bijbel, mythologie en het geïdealiseerde leven van herders en herderinnetjes

geschilderd. Veel van deze taferelen zijn ook nu nog geschikt om op tegels afgebeeld te worden, zij het in een eigentijdse vorm en met toegevoegde kleuren. Het is geestig en charmant om met eigen ogen te zien hoe van Oers met kleuren en moderne tekeningen de oude tegelmotieven weer tot leven doet komen.

StoryTiles worden met de hand gebakken in Nederland en zijn echte verzamelaarstegels. Ze worden in verschillende maten geproduceerd en zijn ook hitte- en waterbestendig. Maar je kan er natuurlijk ook eentje op de kop tikken als souvenir, cadeau, of om hem ergens neer te zetten in een van de handgemaakte houdertjes.

Naast StoryTiles stelt het Tegelmuseum in Otterlo ook een vaste collectie tentoon. Ook hier gaat modern en klassiek hand in hand, maar er wordt ook aandacht besteed aan de productietechnieken van tegels.



Nieuw “Contractenrecht”: Voortaan uw contract zomaar verscheuren?

Als aannemer maakt u uiteraard contracten met leveranciers en klanten. Het is belangrijk duidelijke afspraken te maken en daarom zijn schriftelijke contracten noodzakelijk. Ons Contractenrecht werd recent vernieuwd; met soms wel ietwat onverwachte aanpassingen! We geven een kort overzicht van welke de belangrijkste voor u zijn.

Tekst: Solange Tastenoye

Wat houdt de “precontractuele aansprakelijkheid” in?

Ook de nieuwe wetgeving behoudt de “contractuele vrijheid”. Dit houdt in dat, buiten de gevallen die de wet bepaalt, het iedereen vrij staat om al dan niet een contract te sluiten en om zijn medecontractant te kiezen. De contracterende partijen kunnen hiertoe “precontractuele onderhandelingen” voeren. Tijdens deze precontractuele onderhandelingen kunnen zij jegens elkaar “buitencontractuele aansprakelijkheid” oplopen. Dit betekent dat indien een onderhandelaar bepaalde informatie verzwijgt, foute informatie meedeelt, of zelfs gewoon zomaar de onderhandelingen afbreekt, hij hiervoor aansprakelijk kan gesteld worden!

Nieuw is nu dat de wet in dit geval sancties oplegt. Zo zal bij het foutief afbreken van onderhandelingen, deze aansprakelijkheid inhouden dat de benadeelde persoon teruggeplaatst wordt in de situatie waarin hij zich zou hebben bevonden indien er niet zou zijn onderhandeld. Wanneer het vertrouwen is gewekt dat het contract zonder enige twijfel gesloten zou worden, dan kan deze aansprakelijkheid het herstel van het verlies van de verwachte nettovoordelen uit het niet gesloten contract inhouden.

Hoe een geldig contract tot stand brengen?

Het contract komt tot stand door de loutere “wilsovereenstemming” van de partijen. Voor de geldigheid van een contract moeten de volgende vereisten vervuld zijn:

- 1 de vrije en bewuste toestemming van elke partij;
- 2 de bekwaamheid van elke partij om contracten af te sluiten;
- 3 een bepaalbaar en een geoorloofd voorwerp (het voorwerp van een verbintenis is een prestatie, die erin kan bestaan iets te doen of niet te doen, iets te geven of iets te garanderen.);
- 4 een geoorloofde oorzaak (de prestatie is ongeoorloofd wanneer zij een toestand doet ontstaan of in stand houdt die in

strijd is met de openbare orde of met dwingende wetbepalingen).

Deze 4 geldigheidsvereisten worden beoordeeld op het ogenblik van de contractsluiting.

Opgelet voor de “wilsgebreken”!

In de praktijk gebeurt het vaak dat het geven van de toestemming aangetast is door een “wilsgebrek”! Dit kan “dwaling” zijn (indien een partij een verkeerde voorstelling geeft van een element dat voor de andere partij doorslaggevend is geweest om het contract te sluiten); of “bedrog” (indien een partij werd misleid door kunstgrepen die haar medecontractant opzettelijk heeft aangewend).

De wetgever heeft hier nu een nieuw wilsgebrek aan toegevoegd, nl. het “misbruik van omstandigheden”! Er is “misbruik van omstandigheden” wanneer bij de contractsluiting een onevenwicht bestaat tussen de prestaties als gevolg van het misbruik door de ene partij, van omstandigheden die verbonden zijn aan de zwakke positie van de andere partij. In dit geval kan de zwakke partij aanspraak maken op de aanpassing van haar verbintenissen door de rechter.

Nieuw: De “Impreviseleer”

De meest ingrijpende aanpassing die de wetgeving deed binnen het nieuwe Verbintenissenrecht, is zonder twijfel de zogenaamde “Impreviseleer”, of zoals het in de nieuwe wet genoemd wordt “verandering van omstandigheden”.

Normaal gezien moet een contract, eens het tot stand gekomen is, uitgevoerd worden. Een contract kan dus niet zomaar verscheurd worden eens beide partijen het hebben afgesloten. Maar bepaalde omstandigheden kunnen er echter voor zorgen dat een uitvoering van het contract niet mogelijk is. We denken hier bijvoorbeeld aan “overmacht”. Dit is een totaal onvoorzienbare gebeurtenis waardoor de uitvoering van een contract onmogelijk wordt. Er zijn in de praktijk echter ook omstandigheden die het contract niet compleet onuitvoerbaar maken, maar slechts “moeilijker” maken om ze uit te voeren. We denken hier aan de steeds hoger

wordende materiaal- en energiekosten. Bij deze “impreviseleer” is er dus geen onmogelijkheid tot het uitvoeren van het contract, iets wat bij overmacht wel het geval is.

De nieuwe wetgeving voorziet nu in een heronderhandeling wegens “verandering van omstandigheden”. Dit betekent dat elke partij haar verbintenissen moet nakomen, ook al zou de uitvoering ervan meer bezwarend geworden zijn. Maar, de schuldenaar kan aan de schuldeiser vragen om het contract opnieuw te onderhandelen.

Dit kan mits voldaan is aan bepaalde vereisten, nl:

- een verandering van omstandigheden maakt de uitvoering van het contract buitensporig bezwarend;
- die verandering was onvoorzienbaar bij de contractsluiting;
- die verandering is ontoerekenbaar aan de schuldenaar;
- de schuldenaar heeft dit risico niet voor zijn rekening genomen; en
- de wet noch het contract sluiten deze mogelijkheid uit.

De partijen blijven hun verbintenissen nakomen in de loop van de heronderhandelingen. Mislukken de onderhandelingen of worden ze afgewezen binnen een redelijke termijn, dan heeft de rechter, op verzoek van één van de partijen, de mogelijkheid om het contract ofwel aan te passen, ofwel te beëindigen.

Opgelet!

Deze mogelijkheid tot heronderhandelen is niet van dwingend recht! Dit betekent dat de contracterende partijen deze “impreviseleer” kunnen aanpassen, verstrengen of zelfs kunnen uitsluiten! Bovendien is het ook zo dat deze nieuwe regels van toepassing zijn op nieuwe contracten die na 1 januari 2023 tot stand worden gebracht. Contracten van vóór deze datum blijven onderworpen aan de oude regels van het Burgerlijk Wetboek, tenzij door de partijen anders werd overeengekomen. Dit betekent dat de oude regels nog een hele tijd toepassing zullen vinden!

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.



ACTUA WOONTRENDS

Hoe wil de Belg vandaag wonen? De belangrijkste woontrends van 2023

Hoe gaat de Belg om met onstabiele energieprijzen, oplopende inflatie en toenemende rentevoeten bij zijn keuze voor een nieuwe woning? Matexi, de grootste buurtontwikkelaar van het land, identificeerde de belangrijkste woontrends bij Belgen in 2023. Daarvoor baseerde het zich op de vaakst terugkomende wensen van zijn klanten.

Tekst & foto's: Matexi



Na de energiecrisis investeert de Belg in energiezuinig en duurzaam wonen

De energiecrisis mag dan al grotendeels achter de rug zijn, de Belg heeft er wel zijn lessen uit getrokken. We zijn vandaag bereid om meer te betalen voor energiezuinige woningen en ook voor duurzame investeringen zoals zonnepanelen, zonnepanelen en warmtepompen. Ook slimme metersystemen om het verbruik in de gaten te houden en beter af te stemmen, nu het capaciteitsstarief zijn intrede deed, zijn meer en meer in trek.

Die duurzame reflex zien we ook bij de omgang met water: als buffer tegen droogte vragen meer mensen om een extra grote regenwaterput. Ook voor bewoners van appartementsgebouwen wordt het maximaal recupereren en gebruiken van regenwater belangrijker.

En het duurzaamheidsdenken gaat verder dan de woning zelf: een laadpaal voor elektrische wagens is anno 2023 niet meer weg te denken. Hierbij wil het oog ook wel wat, want mensen vinden het ook belangrijk dat hun laadpaal mooi vormgegeven is.

Elke vierkante centimeter moet benut worden...

Hoewel de Belg dus bereid is om meer uit te geven aan duurzame energievoorzieningen, is hij wel zuinig bij het invullen van de ruimte in huis. We gaan compacter en dus kleiner wonen, en elke vierkante centimeter moet efficiënt benut worden.

Dat betekent dat de zolder permanent ingericht wordt als extra slaapkamer of werkkruimte (met een vaste trap die erheen leidt). Of denk aan een garage die gebruikt wordt als extra berging of stalplaats voor de fietsen en niet meer voor de auto. En een aparte keuken, dat zullen we niet vaak meer zien – het keukeneiland is echt de norm geworden.

In die compacte woning wil de Belg wel zoveel mogelijk natuurlijke lichtinval. Daarom houdt hij plaats vrij voor grote raampartijen en lichtkoepels in het plafond.

... maar het moet ook wel gezellig blijven

Ook al gaan we bewuster om met beperkte woonoppervlakte, comfort en gebruiksgemak blijven toch belangrijke leidraden. Zo is de Belg vandaag tuk op vinyl parket in plaats van laminaat of de klassieke parket, want het onderhoudt makkelijker dan parket en kraakt en klikt minder dan laminaat.

Ook in de badkamer primeert comfort: de Belg verkiest zijn douche ruim en met een inloop in de plaats van een deur. De douche is trouwens primair geworden in de badkamer, met de badkuip op de tweede plaats als eventuele aanvulling op de douche.

De buurt moet groen en op fiets- of wandelmaat zijn, en de auto uit het zicht

Als we uitzoomen naar het soort buurt waarin de Belg wilt wonen, zien we dat duurzaamheid daar ook meer en meer van tel is. De Belg verkiest autoluwe, groene buurten met parkeerhavens aan de rand van de buurt of onder de grond om wagens uit het zicht te laten staan.

Een belangrijke voorwaarde hierbij is wel dat essentiële voorzieningen – zoals buurtwinkels, treinstations of bushaltes – makkelijk te bereiken zijn met de fiets of te voet.

Bron: dit persbericht werd uitgestuurd door Matexi. Meer info: www.matexi.be



Het zwembadterras vertoonde vlekvorming, waarop de bouwheer aan de alarmbel trok.



Scan en ontdek meer

Scan de QR-code en lees het volledige artikel online

VAKKENNIS EXPERTISE

Buitenterras in natuursteen: geen werk voor amateurs

Soms vraag je je af waarom buitenplaatsingen in natuursteen nog steeds zo vaak foutlopen. Onterecht wordt de vermanende vinger vaak richting leverancier gewezen, maar verschillende belangrijke factoren spelen mee in de verwerking van het materiaal. Polycaro zocht uit waar het schoentje meestal wringt.

Tekst & foto's: Pieter Goegebeur

Laat de zon zich zien, dan gaat onze aandacht spontaan naar de tuin, het terras, of eventueel de aanleg van een zwembad. Relaxerende gedachten dus. Bij de particulier uit onderstaand praktijkgeval was dat niet anders. Deze wenste zijn tuinterras te vernieuwen en koos voor een complete facelift van zijn achtertuin met zwembad en aansluitend terras in blauwe hardsteen.

De eigenaar koos ervoor om een algemeen tuinaannemer in de arm te nemen die alle facetten van de tuinrenovatie voor zijn rekening zou nemen. Op die manier konden alle werken gecentraliseerd worden en had de bouwheer maar één aanspreekpunt. "Makkelijk, fluitje van een cent!" Althans, dat was wat hij dacht...

Met het faillissement van de onderaannemer van de poolhouse trad de 'wet van Murphy' in. Net zoals de boordstenen rond het zwembad vertoonden quasi alle natuursteentegels in blauwe hardsteen (een slordige 120 m² 80 cm x 80 cm x 2 cm) zware vlekvorming. Het moment om aan de alarmbel te trekken.

Na het contacteren van de plaatser, waarvan achteraf bleek dat deze persoon eigenlijk geen echte tegelzetter was, kwam men tot de vaststelling dat deze onderaannemer alle stenen op dotten grijze mortel had geplaatst. De bereidwilligheid van de hoofdaannemer om alle beschadigde tegels te vervangen, verergerde de zaak. De herplaatste tegels waren veel donkerder van kleur en vertoonden al evenzeer vlekken aan het oppervlak. De tijd was rijp voor wat onderzoek op het internet en een 'derde' mening.

Specialist gevraagd

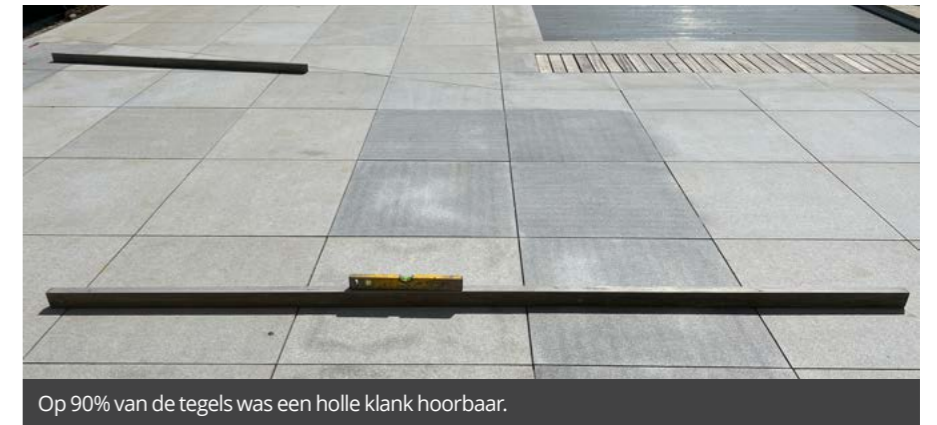
Na de herstellingswerken had de eigenaar volledig het vertrouwen in zijn aannemer verloren en ging deze op zoek naar relevante literatuur over de correcte plaatsing van een terras op volle grond. Na wat zoekwerk kwam hij terecht bij het handboek 'De Tegelzetter' van Constructiv (voordien het FVB - Fonds voor Vakopleiding in de Bouw).

Daarin las hij dat de manier van werken van zijn tuinaannemer allesbehalve strookte met de plaatsingsrichtlijnen die in het handboek beschreven stonden. De enige manier om in dit geval schoon schip te maken was een beroep te doen op een derde partij, bij voorkeur een specialist ter zake, een expert met kennis van zaken.

Technische fiche

Na opvraging van het DoP-atteest of technische fiche, kon dit niet onmiddellijk voorgelegd worden.

Een **DoP-atteest** (Declaration of Performance): als gevolg van de Europese Verordening Bouwproducten is de toeleverende industrie (fabrikanten, importeurs en distributeurs) vanaf 1 juli 2013 verplicht een prestatieverklaring mee te leveren. Dit atteest geeft informatie over de



Op 90% van de tegels was een holle klank hoorbaar.

belangrijkste prestaties van het product en het beoogde gebruik ervan. Deze prestatieverklaring vormt een bewijs dat het product bij introductie op de markt en bij verdere distributie voldoet aan de prestaties die voor specifieke toepassingen ervan worden verlangd. Dit is al evenzeer van even groot belang bij de producentaansprakelijkheid.

De **technische fiche** daarentegen is een soort paspoort van de tegel met daarop vermeld alle prestaties, zoals in voorkomend geval de vorstvrijheid, waterabsorptiecoëfficiënt, breeksterkte, enzovoort.

Na aandringen van de expert, werd uiteindelijk toch een algemene fiche van de geleverde blauwe hardsteen afgeleverd, maar zonder specifieke benaming of referentienummer. Na wat zoekwerk kon de expert achterhalen over welke steen het eigenlijk ging. Het was een Aziatische blauwe hardsteen, afkomstig van China. Een pure kalksteen dus!

Onderzoek ter plaatse

Daar de deskundige geen commentaar wenste te geven op louter voorheen via e-mail ontvangen fotomateriaal, werd een expertise op de werf zelf georganiseerd. Tot zijn verbazing was het tegelwerk dat al sedert het najaar 2022 was geplaatst nog niet opgevoegd. Sommige zones waren inderdaad veel donkerder van kleur en uitzettingsvoegen diagonaal ingesneden. Na het testen van het contactoppervlak, ook wel eens de "ondervulling" genoemd, klonken 90% van alle gecontroleerde tegels hol. Ook de reeds herplaatste gedeelten vertoonden, naast zeer zichtbare vlekvorming, her en der holle klanken.

Verder stelde de expert volgende anomalieën vast:

- De terrasopbouw bestaat enkel uit een 25 cm dikke cementgebonden dekvloer, ongewapend en rechtstreeks uitgevoerd op volle grond.
- Er zit geen drainerende ontkoppelingmat onder de tegels (grootformaat!).
- Het snijwerk is slordig uitgevoerd. Bij nakijken van de uitlijning over een lat van 2 meter bleek dat de voeglijn tot 5 millimeter afwijkt.

- De uitzettingsvoegen werden diagonaal ingewerkt, wat in wezen geen effect op de vloer zal hebben bij uitzetting of krimp. Bovendien waren ze veel te smal uitgevoerd (2 millimeter tot 3 millimeter maximum).
- Het afschot (hellingsgraad) van het terras was minder dan 1% (1 centimeter per meter), terwijl dit bij voorkeur 1,5% dient te zijn.

Plasvorming

Dit laatste fenomeen betekent dat het hemelwater ter plaatse zal blijven staan en langzaam doorheen de voegen zijn weg zal vinden. Indien de tegels niet 100% volgeplaatst zijn, zal het vocht zijn weg vinden doorheen de holtes onder de tegels, wat de algemene vlekvorming kon verklaren. Een tweede oorzaak van doorbloeiing is veelal het gebruik van grijze cement in de mortel dat reageert met de kalksteen, wat ook in deze zaak het geval is.

De expert ter zake besloot op basis van 'onprofessionele uitvoering' de verkeerd geplaatste zwembadboordstenen en het volledige terras integraal af te keuren vanaf de uitkoffering van het geheel.

Moraal van het verhaal? Schoenmaker blijf bij je leest! In dit geval was het overduidelijk dat de tuinaannemer van dienst niet bevoegd was om een duurzaam vloerwerk in natuursteentegels buiten te plaatsen...

Natuursteen of... natuursteen?

Bovenstaand praktijkgeval toont dat het enorm belangrijk is om de karakteristieken van een natuursteen te kennen voor een goede inschatting van de gebruiks- en bestemmingsmogelijkheden. De klassieke vergissing is dat aannemers door de donkere kleur van blauwsteen vaak denken dat ze het niet zo nauw moeten nemen met de plaatsingsvoorschriften en ze deze kalksteen spontaan vergelijken met een harde graniet.

We overlopen de verschillende soorten natuursteen en de geologische indeling verder in het online artikel, te lezen op polycaro.be. Scan de QR-code op de pagina hiernaast om direct naar het artikel te gaan.



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

6 recente inzichten over de keramische markt...

Technisch verkeert de keramische sector in optima forma. Helaas kan niet hetzelfde worden beweerd van de markt, die zich door een periode van tegenwind moet wringen. Wat is het vooruitzicht en welke invloeden spelen er mee? Polycaro trok op onderzoek uit en licht als voorproefje alvast een tipje van de sluier op.

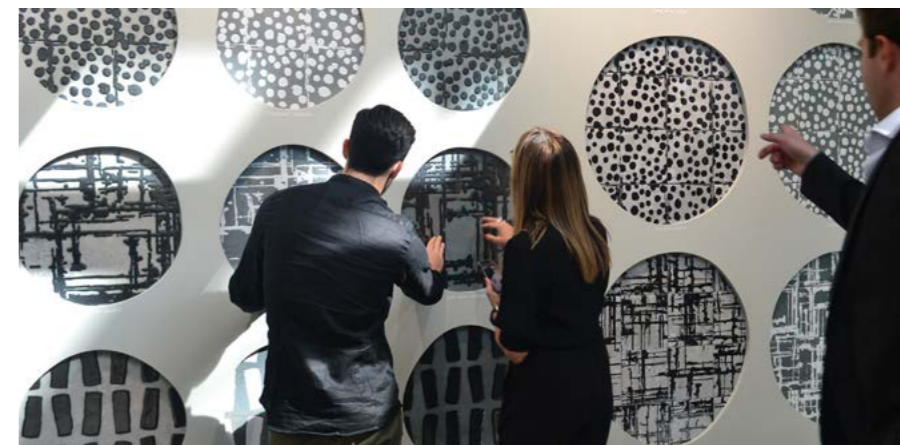
Tekst: Piet Andries

De jongste cijfers van het Italiaanse Confindustria Ceramica liegen er niet om. In 2023 is de export van de bakermat van keramiek met een kwart gedaald en de verkoop van keramische tegels boerde met 10% achteruit. De Italianen wijten het, niet onbegrijpelijk, aan de natuurrampen die het keramische epicentrum van het land trof.

Maar er is wel meer aan de hand, zoals uit onze rondvraag bij enkele belangrijke invoerders en handelaars uit België en Nederland aan het licht brengt. De sector kampt met grootformaatuitdagingen, maar ziet ook mogelijkheden en opportuniteiten om de zaken weer aan te zwengelen.

Onzekerheid brengt altijd vragen mee. Welke bewegingen zal de markt volgen? Hoe verhoudt de keramische sector zich tegenover de andere materialen? En welke trends en ontwikkelingen smeden de toekomst van keramische afwerkingsstoffen? Als voorbeschouwing op een grondiger analyse geven we alvast een lijstje met 6 vaststellingen mee:

- 1 De felle markt boemde tijdens de coronajaren, een periode van bloei voor veel projecten, maar ondervindt nu de weerbots.
- 2 Door de huidige lage marktpuls zitten veel handelaars met grote stock. Het **verkoopssysteem** van hogere kortingen op keramiek moet volgens sommigen worden herbekeken.
- 3 De opmars van **nieuwe markten**, zoals India en Saoedi-Arabië is voelbaar, en breidt het aanbod vooral naar onderen uit door middel van een prijszinslag. Het doet de nervositeit toenemen.
- 4 Er zit een verdere **wanverhouding** tussen aanbod en vraag in de pijlpijn, die wellicht nog tot het midden van dit decennium zal duren.
- 5 De meeste ondervraagden zijn het erover eens dat de **technische vernieuwing** van keramiek op een **hoogtepunt** staat. De trends? Steeds authentiekere kopiepatronen van natuursteen door 3D-technologie, een terugkeer naar warmere kleuren en grootformaten als de nieuwe standaard.
- 6 Het **imago** dat keramische tegels een goedkoop alternatief vormen, is onterecht. Betaalbaar is niet hetzelfde als goedkoop.



Jouw mening geven?

Onze barometer over de keramische markt in België en Nederland is nog niet definitief afgerond. Geïnteresseerd om jouw mening of inzicht te delen?

De vragenlijst is beschikbaar via een mailtje naar piet@oola.be.

EUF houdt jaarlijkse board meeting bij nieuwe partner in Ierland

De Ierse tegelzettersfederatie die recentelijk ook lid geworden is van de Europese Federatie der Tegelzetters (EUF) nodigde op 8 en 9 mei 2023 alle collega's van de verschillende aangesloten landen uit naar Cork om er de jaarlijkse algemene vergadering van de EUF te houden. Begeleid door de stichter van 'The National Tiling Association Ireland', Dominic Ryan en diens collega Jason Pierce, werd een stap gezet naar internationale eendracht en informatie-uitwisseling.

Tekst: Peter Goegebeur



De Ierse tegelzettersvereniging heeft al meer dan 30 jaar ervaring in de tegelbranche. Men stelt dat de producten die op de markt worden gezet, gestaag veranderen. Ook systemen van vroegere jaren zijn vandaag niet meer van toepassing. Ook daar is het hun doel om professionals uit de tegelindustrie te ondersteunen met accurate technische informatie zodat men de innovatieve materialen die nodig zijn om een tegeltaak tot een goed einde te brengen met vertrouwen kunnen gebruiken.

"Het gaat er hen om dat het materiaal en materieel dat onze tegelzetters gebruiken, geschikt zijn voor het doel waarvoor ze zijn bestemd", aldus de Ierse voorzitter. "Lid zijn van de EUF opent nieuwe perspectieven en geeft vertrouwen over de vaardigheden en kennis die men op internationaal vlak beschikt. Vooral het TC (Technisch Comité) dat door onze Belgische collega Peter Goegebeur geleid wordt, is ook voor ons een belangrijke meerwaarde. De vaktechnische informatie-uitwisseling van zijn bekwaam professioneel Europees team is een absolute meerwaarde voor onze Ierse tegelzetters."

Een van de andere prioriteiten van deze bijeenkomst was het goedkeuren en ondertekenen van de nieuwe statuten van de EUF. Een van de meest opvallende wijzigingen was dat nu ook

gespecialiseerde opleidingscentra kunnen toetreden als volwaardig lid. Er werden specifieke voorwaarden gecreëerd om technologie en samenwerking in het beroepsonderwijs een nieuwe basis te geven. Daarvoor heeft de EUF voor onderwijsorganisaties in de tegelbranche een nieuwe categorie lidmaatschap in het leven geroepen om nog beter praktijkgerichte kennis en onderwijsmethodes met elkaar te kunnen uitwisselen en/of verenigen. BITA was er als de kippen bij en schreef zich als allereerste in.

Het rapport van het Technisch Comité startte met een vijftal vragen:

- 1 Wat kunnen we doen voor elkaar in een Europese Technische Commissie ten bate van de landelijke tegelzetters?
- 2 Wat kan verwacht worden van dit type internationale TC?
- 3 Welke zijn de gemeenschappelijke problemen op de werf waarover gebrainstormd kan worden?
- 4 Staan we open voor innovatie in samenwerking met nationale technisch-wetenschappelijke centra?
- 5 Zijn er mogelijkheden en is het opportuun om jonge tegelzetters met andere landen uit te wisselen?

De EUF-Raad van Bestuur en de Adviesraad gaven hun definitieve zegen over de herziening van de EUF-XXL-richtlijnen waarover al jaren werd gediscussieerd wegens de plaatselijke gebruiken die soms wel afwaken zoals plaatsingen op kritieke ondergronden waar bepaalde landen hun vingers niet willen aan verbranden. Maar vandaag zijn de Europese XXL-basis plaatsingsrichtlijnen klaar en goedgekeurd.

Een nog nauwere samenwerking met partners en sectorale dienstverleners uit de tegelindustrie stond al even bovenaan het verlanglijstje waar innovatie als rode draad doorheen de branche loopt.

"Samen op weg - samen voor succes" was de slotrede van de EUF- voorzitter, waarop een exclusief bezoek aan een wereldbekende whisky-distilleerderij volgde en tot in de late uurtjes na regen en zonneschijn werd nagepraat over de belangen van de Europese tegelzetter en aanverwante bedrijven.

's Avonds genoten we na in het meest gastvrije land van "What's the craic?", St. Patrick's Day en Irish coffee...

BITA blaast zeven verjaardagskaarsjes uit

De zevende 'BITA DAY' ging door in De Grote Post te Oostende. Het streefdoel van de stichters Bert Uittenhove en onze technisch hoofdredacteur Peter Goegebeur is nog steeds tegelzetters opleiden en vervolmaken volgens de regels van de kunst en het goede vakmanschap, met aandacht voor de wetenschap. En dat al zeven jaar lang!

"De inspanningen die door mijn team door de jaren heen zijn geleverd, kan tot op heden niemand evenaren laat staan wegcijferen", aldus Peter Goegebeur, bedenker van de Belgische Innovatieve Tegel Academie anno 2016. "Degenen die ooit poogden om ons concept te kopiëren snappen ondertussen dat de bundeling van

ervaringen, vakkennis en passie voor ons beroep niet met een vingerknip te transformeren is tot een recept dat werkt!", gaat hij lachend verder.

Met hun vijftien bestuursleden, waaronder Belgen én Nederlanders, probeert BITA zowel beginner als ervaren rot in het tegelvak vernieuwing bij te brengen. De academie is dit jaar ook officieel lid geworden van het EUF (de Europese federatie van nationale tegelzettersverenigingen), dat op internationaal vlak inzet op vernieuwing.



De volgende reünie van BITA vindt plaats op de Italiaanse beurs van Cersaie.

Zowel nieuwe gereedschappen en systemen, materialen en producten als niet-alledaagse plaatsingstechnieken worden door BITA op de voet gevolgd en uitgetest. De resultaten worden samengevat in een rapport dat kort daarop in de BITA ADVIESRAAD & TC wordt voorgelegd en besproken.

Nieuw leerboek in de maak

De eerstvolgende innovatieronde vindt plaats op de internationale tegelbeurs Cersaie in Bologna (IT). De BITA-delegatie zal er traditiegetrouw voltallig aanwezig zijn, vooral op de Città della Posa, de Sta(n)d van de Plaatsing, waar hun partner en collega Assoposa veel meer dan een tipje van de sluier rond innovatie zal oplichten. Daarna vertrekt het team naar het zonnige Spanje om er een gloednieuw productieproces te ontdekken.

BITA is door Constructiv sectoraal erkend als opleidingscentrum PC124 en legt momenteel de laatste hand aan het nieuwe cursusdeel 'XXL' van het gereviseerde algemeen leerboek 'Tegelzetten' dat begin 2024 in twee talen zal verschijnen. De voorstelling van alle boekdelen wordt op de achtste verjaardag van BITA wellicht de nieuwe kers op de kaars van de tegelzetter.

Vlaams-Nederlandse Natuursteendagen dit jaar in Amsterdam

De achtste editie van de Vlaams-Nederlandse Natuursteendagen gaat dit jaar door in Amsterdam, op 12 en 13 oktober. Het thema gaat over complexe stadsprojecten. Denk daarbij aan kerken of overheidsgebouwen. De leeuw op de affiche is nochtans van het Brussels Justitiepaleis, maar daar is een reden voor.

Is het geen vaste prik voor elk natuursteenverwerkend bedrijf, dan bieden de Vlaams-Nederlandse Natuursteendagen toch een interessant platform voor professionals uit de sector. Bij deze

tweedaagse gaat het immers om kennisoverdracht en networking. Naast de inhoudelijke verrijking, is er ook plaats voor het professioneel verbinden.

Werken met drones

In de achtste editie behandelen sprekers en specialisten het gebruik van natuursteen bij monumentale gebouwen, zoals kerken en overheidsinfrastructuur. Naast de invloed van het wisselend klimaat, wordt ook dieper ingegaan op het zakelijke aspect van deze projecten, waarbij kostenmanagement aan bod komt. Voor sommige aannemers kan het ook onwettig zijn dat plotseling iedereen 'over de schouder meekijkt'. Ook komen moderne technieken aan bod, zoals het gebruik van drones voor opnames.

Andere thema's zijn o.a. de relatie tussen steenontginning en -verwerker, restauratiekeuzes (met het Brussels Justitiepaleis als voorbeeldproject, vandaar dus die leeuw op de affiche) en degradatiepatronen van marmer. Het doelpubliek van de Natuursteendagen is erg breed. De tweedaagse appelleert niet alleen aan steenhouders, maar ook aan architecten, aannemers, erfgoedprofessionals en ambtenaren.

Natuursteenverwerker Granigo: "Het moet vanaf de eerste snede juist zijn"

Een realisator van droomprojecten, zo zou je de natuursteenverwerker Granigo uit Limburg kunnen omschrijven. Het bedrijf stelt zich graag op als gids voor veeleisende architecten, laat de kwaliteit niet buigen voor de tijdsdruk en legt het klappen van de zweep bij waterjets om de lat te houden waar ze moet liggen. Polycaro ging op bezoek, voor een onderhoud met marketingverantwoordelijke Virginie Vuegen en atelierchef Jeroen Demyttenaere. "Dit werk is delicaat, maar de voldoening zoveel groter."

Tekst & foto's: Piet Andries

Granigo is een gevestigde waarde in de provincie Limburg. Het bedrijf resideert in Lummen en werd opgericht in het midden van de jaren negentig, maar onder impuls van de nieuwe overnemer, Gunter Hermans, die een job in het bankwezen inruilde voor een onderneming waarin hij helemaal zijn eigen inbreng kon uitspelen, groeide Granigo uit tot een natuursteenverwerker die moderne technologie met natuurlijke authenticiteit verweeft. En met succes.

Het atelier en de aanpalende bureaus gedijen vlak - én hoog - naast het Albertkanaal, waar ze mee gestalte geven aan het imago van het bedrijf. Geen gebrek aan uitzicht. Door de immense glaspartijen baden de showroom en het bureel in een zomerse waterval van licht. Het geeft de toonbank van de receptie - een sculpturale boeg die uit één stuk lijkt gehouwen - ook de aandacht die het als huzarenstukje verdient. En dat in deze moderne tijden professionelen elkaar verleiden met overvolle carroussels aan gefilterde Instagrambeelden, neemt niet weg dat het gebouw van Granigo een hoofdrol vervult als rode loper voor interieurarchitecten en klanten.

"Het is vandaag cruciaal om op een plek te zitten die architecten en andere bezoekers inspireert, zeker als je als natuursteenverwerker mikt op de hogere categorie", weet Virginie Vuegen, al tien jaar verantwoordelijk voor sales en marketing bij Granigo.

"Vooral B2B"

Gunter kan er tijdens het interview niet bij zijn. Zijn zakelijke rechterhand Virginie wordt voor dit

gesprek geflankeerd door Jeroen Demyttenaere, hoofd van het atelier. Jeroen bestiert een strak geordende en verbazend cleane werkplek, waarvan het magazijn een showroom op zichzelf vormt. Op netjes gerangschikte rekken staat een indrukwekkende verzameling natuursteenslabben van een grootorde die aan een marktplaats doet denken.

De productie valt helemaal onder de hoede en het goedgevoelen van Jeroen, die na een periode van afwezigheid terugkeerde naar Granigo en weer helemaal zijn ding kan doen. Zijn passie voor natuursteen begon gestaag te groeien vanaf het moment dat hij de leerstoel op achttienjarige leeftijd inruilde voor zijn eerste job. Bij Granigo, dus.

“

Als je het proces op voorhand goed uitlijnt, inplant en doorpraat, vermijd je teleurstellingen

Virginie Vuegen

Verantwoordelijke marketing Granigo

Zoals gezegd, het gebouw en de locatie vormen al een eerste stap in de reis die een klant bij het

bedrijf maakt. "We werken vooral B2B", zegt Virginie, "maar we maken er wel een halszaak van dat we van A tot Z op de details letten, zowel in offerte, als in opmeting, productie en plaatsing. Bij Granigo werken we alleen maar met eigen plaatsers. Ons volledige team zit hier ter plekke. Door deze aanpak hebben we volledige controle over elke etappe van het proces."

Desalniettemin hebben klanten de mogelijkheid om zelf op te meten, maar dan vervalt hun optie op een plaatsing door Granigo. Of dat veel voorvalt? "In één op de tien gevallen, worden de metingen door de klant zelf gedaan", antwoordt Virginie die er ook aan toevoegt dat het aandeel particuliere klanten maar 5% beslaat.

Hogere regionen van de markt

Zoals wel vaker bij natuursteenverwerkende bedrijven vormen interieurarchitecten de commerciële spil. Uiteraard laat Granigo ook de sociale media niet links liggen om hen hun vakkunde en ruime keuze aan natuursteensoorten te laten zien, maar er wordt ook ingezet op fysieke evenementen, bijvoorbeeld waarbij architecten worden uitgenodigd voor een ontbijt in de toonzaal.



© Piet Andries - Bij Granigo staat Virginie in voor de marketing en Jeroen voor het atelier.



Scan en bekijk meer foto's

Scan de QR-code en bekijk meer foto's in het online artikel

Zulke initiatieven helpen ook om technologische innovaties onder hun aandacht te brengen, waarbij Virginie ons een ingenieus verwerkte lichtschakelaar laat zien op het composietblad van de toonzaalkeuken. Onze hand lijkt doelloos over het aanrecht te zweven, toch knippert het licht aan en uit. Een stukje magie in een oogverblindende verpakking. Het gebeurt overigens ook dat Granigo de klant meeneemt naar een van de Italiaanse of Spaanse fabrieken die hen de natuursteen aanlevert. Een verdere aanwijzing van de detailaanpak die het bedrijf zo na aan het hart ligt.

Met zo'n nauwgezetheid bespeel je simpelweg de hogere regionen van de markt, waar de eisen over patronen, de juiste ader- of wolkenstructuur en innovatieve afwerking hoog liggen. "Elke klant is voor Granigo een klant, maar we zitten vooral high-end - voor ongeveer tachtig procent", vult Virginie aan, "de zoektocht naar het gewenste motief op de natuursteen staat daardoor bovenaan de agenda. Het maken van de keuze, is dan ook de belangrijkste fase van het hele proces."

Granigo koopt de natuursteen niet in groeves aan, maar slaat voor het overgrote deel zijn

voorraad aan via de Belgische invoerders. "Vinden we de keuze niet bij hen, dan gaan we zelf op zoek, in Italië. Dat is dan voor ons ook eens een uitgelezen moment om inspiratie op te doen, want het aanbod is daar grenzeloos", besluit Virginie.

De tijd nemen

"In die luxetak heb je ook vaak te maken met totaalprojecten", vult Jeroen aan, "waarbij er patronen en tekeningen worden gezocht die dienst doen in niet alleen de keuken, maar ook de badkamer, de woonkamer enzovoort. Dat brengt een andere dynamiek in de productiehal mee, waarbij perfectie de bovenhand neemt op de rush van volume. Hier nemen we de noodzakelijke tijd, de kwaliteitseisen vereisen dat." Dat zoiets de klant, die tijdens zijn bouwproject wellicht de ene vertraging na de andere moet doorslikken, niet in de gordijnen jaagt, weet Granigo te counteren met planning.

"Als je het proces op voorhand goed uitlijnt, inplant en doorpraat, vermijd je teleurstellingen", aldus Virginie, "al zijn er altijd dingen die je niet kan voorspellen, zoals een plaat die kapotgaat en opnieuw moet worden besteld. We geven een

acceptabele richttermijn van één tot drie weken mee aan onze klanten."

Maar de coronaperiode heeft er wel voor gezorgd dat die klanten wantrouwer zijn geworden. "De prijsstijgingen van de afgelopen tijd hebben daar zeker een effect op gehad", gaat Virginie verder, "We zien dat aan de doorlooptijd van onze offertes, die voelbaar meer tijd in beslag nemen. Er wordt meer gewisseld van materialen dan vroeger onder invloed van die prijzen. Al speelt het almaar groeiende keuzeaanbod daar ook zeker een rol in. Het aanbod is exuberant geworden, meer nog in de keramische sector. Daar spelen we als gids ook een belangrijke rol in. Want veel architecten zien vandaag het bos door de bomen niet meer. Daarom helpen we hen en gaan zelf mee actief op zoek naar de juiste schakering of de weloverwogen kleur die ze verlangen. Het is cruciaal om de keuze van de architect te respecteren."

Vertegenwoordigt natuursteen zo'n 40% van Granigo's activiteiten, dan wordt dat percentage geëvenaard door keramiek met de resterende 20% voor composiet. Een evenwichtige verhouding.

PRIMUS

ONBEPERKT PRODUCEREN

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

Ook verkrijgbaar met SERVOTRON:
meer dan 25 % energiebesparing



Primus 402

Pieterman 
GLAS- EN STEENTECHNIEK

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

INTERMAC



Nieuwe trends

Afgestemd blijven op ontwerptrends en klantvoorkeuren is een cruciale uitdaging voor handelaars en verwerkers van natuursteen. Naarmate architectuur en interieurinrichting zich verder ontwikkelen, verandert ook de vraag van klanten naar specifieke steensoorten, kleuren, afwerkingen en patronen. Granigo ziet vooral een groeiende trend in kwartsiet, omwille van de elegante look en de onderhoudsvriendelijke eigenschappen. Daarnaast zit ook de kalksteen travertijn voelbaar in de lift. "Héél gegeerd", vult Virginie aan. "Omdat het een heel mooi product is, met een prima prijs-kwaliteitverhouding."

Verwerkers van natuursteen zijn het aan zichzelf verplicht om voortdurend de markt te onderzoeken en analyses te maken om opkomende ontwerpstijlen te identificeren en hun productaanbod overeenkomstig aan te passen. Granigo maakt echter ook graag het verschil in het atelier, met een eigen aanpak die vooral aan de waterjet een centrale rol toebedeelt.

"De meeste natuursteenverwerkers verzagen nog heel veel", licht Jeroen toe, "maar bij Granigo

is de waterjet - we hebben er twee - voor bijna alles aan het werk, om een zo hoog mogelijke precisie voor het verstek en de openboekmotieven te bereiken. Met een brugzaag zit je al gauw met een snede van een centimeter, nefast voor de tekening van een openboekmotief. Een waterjet kost natuurlijk veel meer, is fragieler maar zoveel maatvaster. Ook de kantenpolijster zetten we eigenlijk niet zo vaak aan, we geven de voorkeur aan handwerk. We hebben het geluk dat we op twee stielmannen kunnen rekenen die echt uitblinken in hun vak. Eigenlijk is dit ook de juiste volgorde: je moet eerst manueel de steen leren bewerken alvorens je een machine kan programmeren. Anders kan je niet begrijpen wat er aan de gang is. Vergeleken met composiet, is dit werk trager en delicateser, maar de voldoening is zoveel groter", vervolgt Jeroen.

Investeren in de juiste machines en onderscheidende hulpstukken is een logisch gevolg van de bedrijfsfilosofie bij Granigo. Jeroen: "In het atelier werken we met een diamantzaagblad van een type waarvan er maar twee in werking zijn in België. Geen koopje, maar zijn geld meer dan waard." En waar zit de andere? "Bij mijn vorige

werkgever, waar ik ook verantwoordelijk was voor het atelier", vervolgt Jeroen lachend.

De eerste snede

Granigo heeft vlak voor ons bezoek een van zijn uitdagendste projecten achter de rug, een riant villa in Curaçao, waarvan het complete meubilair, van keuken over tv-meubel tot badkamer uit de travertijnsort pietra bicci werd vervaardigd. "Een orgelpunt voor zowel de sales, de tekenaar en de uitvoering", aldus Virginie, "En deze keer tike de klok ongenadig, want de container naar Curaçao wachtte niet."

Het zijn dit soort projecten die mee de toekomst van Granigo vormgeven. "Ik hoop dat we het over vijf jaar nog steeds zo goed doen als nu. En door onze hoge afwerkingsgraad en degelijk team zijn we klaar om meer van zulke uitdagende projecten tot een goed einde te brengen." Het geheim van dat fijnzinnige vakmanschap? "Al van de eerste snede moet het goed zitten", sluit Jeroen af.

Ontspannen wonen in het bos van Bonheiden

In deze woning in het bosrijke Bonheiden staat het contact met de omliggende natuur centraal. De connectie wordt gelegd door de combinatie van grote oppervlaktes, overvloedige lichtinval en de juiste keuze van afwerkingsmaterialen. Zo werd voor het keukeneiland de friswitte, subtiel gewolkte keramische steen Marazzi gekozen.

Tekst: Piet Andries

Omdat de woning vooral een ontspannen gevoel moet uitstralen - in de kelder bevindt zich een wellnessruimte met fitnessgerei maar ook een tekenkamer - viel de keuze vooral op luchtige materialen. Daarvan getuigen niet alleen de bruintint van het parket en de bijna heldere kleur van de tegels, maar vooral de elegantie van het keukeneiland waarvan de witte schakering doorloopt in de omringende vloer, een esthetische scheiding met het eetgedeelte. Een accentwand met inmaakkasten zorgt voor een nog opvallender uitlichting van het eiland.

Het keukeneiland, geplaatst door Granigo uit Lummen, is maar liefst 6 meter lang, een dimensie die mee bijdraagt aan de luxueuze uitstraling van het interieur. De bouwheer en architect verkozen de keramische steen niet alleen omwille van de luchtige kleur maar ook omwille van het gebruiksgemak. Van achter het eiland heeft de kok van dienst een prachtig uitzicht over de tuin en het bos. In connectie, inderdaad.



© Robin van den Acker & Yannick Milpas - Met zijn lengte van zes meter draagt het eiland bij aan de luxueuze uitstraling van de woonst.



© Robin van den Acker & Yannick Milpas



© Robin van den Acker & Yannick Milpas

RUBI knipt de kabel door!

Als innovator in gereedschap voor tegelzetter, presenteert RUBI met trots een nieuw gamma onder de noemer CAS (Cordless Alliance System). Voorzien van een krachtige batterij garanderen de mixer, tegeldrager en kloppers met deze technologie een lange werktijd zonder de nadelen en ongemakken van een snoer.

Tekst: Piet Andries - Foto's: RUBI

Tegelzetter die excellentie in hun werk nastreven zijn voortdurend op zoek naar baanbrekende oplossingen om de kwaliteit van hun tegelwerk naar een nog hoger niveau te tillen. Dan gaat het niet alleen over de lijmkeuze of de juiste ontkoppelingsmat, maar ook over handgereedschap.

RUBI, pionier en al 70 jaar trouwe partner voor de tegelzetter, presenteert nu de CAS-technologie. De tools met dit label maken het werk van de tegelzetter eenvoudiger, ergonomischer, veiliger én efficiënter!

Snoerlose bouwplaats

Omdat de moderne vakman mobiliteit en flexibiliteit verlangt - en terecht, want het spaart kostbare tijd uit - werkt RUBI mee aan de "snoerlose bouwplaats". Het kan daarvoor een beroep doen op de juiste onderdelen van topkwaliteit. Als vrucht van een samenwerking tussen experts gebruikt CAS 's werelds krachtigste accusysteem op de markt. Met meer dan dertig jaar ervaring in batterijtechnologie is CAS marktleider.

Door sterke CAS-batterijen op 12 volt kan RUBI een langdurige werking van zijn snoerlose modellen garanderen. En voor hogere eisen zijn er performantere accu's op 18 volt, ook afzonderlijk verkrijgbaar in verschillende ampère/uurcapaciteiten (2.0/4.0/5.2 Ah). Bovendien zijn deze accu's compatibel met meer dan 35 merken en inzetbaar op meer dan 300 verschillende machines voor een optimale uitwisselbaarheid.

Laag gewicht, hoog gebruiksgemak

Voor draadloos mengen zonder kabel presenteert RUBI de 'Rubimix E-10 Energy'. De krachtige borstelloze motor en accu (18 volt, 5,2 A/h) garanderen een hoog rendement. Zijn ergonomische design en lage totaalgewicht verhogen het gebruiksgemak.

De nieuwe accuzuignap van Rubi 'Octo-Plus Energy' verdient meer dan zijn plaatsje in het arsenaal tegeldragers. Uitgerust met een accu van 12 volt (2Ah) past deze vacuümzuignap zich aan elke ondergrond aan.



© RUBI - RUBI presenteert de CAS-technologie. De tools met dit label maken het werk van de tegelzetter eenvoudiger, ergonomischer, veiliger én efficiënter.

Hij draagt vlotjes tot 150 kilo en is uitgerust met vacuümsensoren en een LED-indicator zodat je de werking in een oogopslag controleert. En je hebt er vat op. Door de ergonomische greep (Soft Grip) in bimateriaal, ligt de Octo-Plus prima in de hand.

Makkelijker trillen

Tegels perfect in de lijm plaatsen, kan vanaf nu óók zonder snoer. De 'Rubi Triller Energy' rekt op een accu van 12 volt (4Ah) en weegt toch maar 4,8 kilo. Hij heeft een regelbare trilfunctie waardoor hij een bereik heeft van 3 tot 100 millimeter tegeldikte. Hij houdt het onvermoeibaar lang vol tussen twee laadbeurten.

Ben je een plaatser die kleine tegels liever in één beweging oppakt, plaatst en trilt? Dan is de draadloze en lichte Quake Energy met z'n accu op 18 volt (2Ah) het geknipte manasje-van-alles: zowel zuignap als regelbare trilmachine blinkt deze uit in betrouwbaarheid, compactheid en ergonomie. Ook hier zorgen de handgrepen in bimateriaal voor een superieure gebruiksvriendelijkheid.

Hou het assortiment batterijgereedschap van RUBI goed in de gaten. Want onze snoerlose familie zal in de nabije toekomst nog flink groeien!



© RUBI - Door sterke CAS-batterijen op 12 volt kan RUBI een langdurige werking van zijn snoerlose modellen garanderen.



Rubi Benelux bv
Weidehek 70
4824 AS Breda
Nederland

+31 76 572 9200
rubibenelux@rubi.com
www.rubi.com/nl

Wanneer ben je als aannemer effectief aansprakelijk?

Als aannemer voert u bouwwerken uit bij een klant/bouwheer en wordt u allicht eens aangesproken omtrent problemen of gebreken met dit bouwwerk waarvoor uw klant u aansprakelijk vindt. Maar is dat wel zo? Wanneer bent u als aannemer effectief aansprakelijk?

Tekst: Solange Tastenoye

Verplichtingen van de aannemer

De aannemer heeft een aantal wettelijke verplichtingen waaraan hij zich moet houden. Hij is er in de eerste plaats toe verplicht om het werk dat hij heeft aangenomen effectief uit te voeren. Hij dient datgene te doen waartoe hij zich verbonden heeft. Hij moet dit werk goed en tijdig uitvoeren is aansprakelijk voor wanprestaties.

Naast deze verplichtingen heeft de aannemer ook nog "kleinere" verplichtingen, welke echter in de praktijk niet minder belangrijk zijn. Zo bijvoorbeeld de zorgplicht, de informatieplicht en de herstelplicht van de aannemer.

Deze verplichtingen houden in dat de aannemer een bepaald werk moet leveren aan de bouwheer en dat dit werk moet beantwoorden aan de eisen die deze bouwheer heeft vooropgesteld. Het werk zal dus moeten geleverd worden volgens de regels van goed vakmanschap en zonder enig gebrek.

De informatieplicht van de aannemer houdt concreet in dat hij, vóórdat het contract met de bouwheer wordt afgesloten, alle nodige en nuttige informatie die van belang kunnen zijn, vertelt aan zijn klant. Er moet namelijk kunnen gecontracteerd worden met kennis van zaken. Heeft de aannemer mankementen, vergissingen of andere onvolkomenheden vastgesteld, dan moet hij de klant hiervan vooraf op de hoogte brengen! Er wordt vanuit gegaan dat een vakkundige persoon deze mankementen kan vaststellen door zijn vakkennis.

Vóór en tijdens het uitvoeren van de werkzaamheden, moet de aannemer evenzeer alle nodige maatregelen treffen om de werken zo goed mogelijk uit te voeren en dit in overeenstemming met het afgesloten contract en de regels van een goed vakmanschap.

De 10 jarige aansprakelijkheid

Aannemers zijn gedurende 10 jaar aansprakelijk voor het geheel of gedeeltelijk tenietgaan van de gebouwen die door hen werden opgericht en dit wegens een gebrek in de bouw of door de ongeschiktheid van de grond. Deze verantwoordelijkheid slaat op "ernstige gebreken" die de

stabiliteit van het gebouw in het gedrang brengen. We denken hier bijvoorbeeld aan gebreken aan de muren, het dak, enz.

Deze tienjarige aansprakelijkheid is van toepassing op alle bouwwerken. Bovendien moeten de betrokken partijen verbonden zijn door een "aannemingsovereenkomst". Deze tienjarige aansprakelijkheid is immers van contractuele aard. Verder moet het vastgestelde gebrek de stevigheid van het gebouw in het gedrang brengen. Een loutere "aantasting" van de stabiliteit van het bouwwerk is al voldoende; het is dus niet noodzakelijk dat het gebouw op instorten staat!

Deze 10 jarige aansprakelijkheid is dus niet van toepassing op zichtbare gebreken, noch op lichte verborgen gebreken, noch op de materialen die tijdens het uitvoeren van de werken worden gebruikt!

Een laatste voorwaarde opdat de 10 jarige aansprakelijkheid toegepast kan worden is dat de bouwheer die zijn aannemer wil aanspreken, het bewijs moet leveren van een fout.

"Lichte zichtbare gebreken": is de aannemer aansprakelijk?

Heeft men te maken met "lichte zichtbare gebreken" (bv een stopcontact of een kraan die scheef staan), dan kan men stellen dat deze gedekt zijn vanaf de aanvaarding van de bouwwerken (dit is dus eigenlijk bij de definitieve oplevering). Een dergelijk gebrek is zichtbaar (de klant/bouwheer kan dit gebrek zelf zien en vaststellen bij de oplevering) en valt onmiddellijk op. Eens dus de definitieve oplevering voorbij is, is de aannemer niet meer aansprakelijk voor deze zichtbare gebreken! Wat nu precies moet aanzien worden als een "licht zichtbaar gebrek", zal door de rechter in de praktijk moeten beoordeeld worden.

"Lichte verborgen gebreken": is de aannemer aansprakelijk?

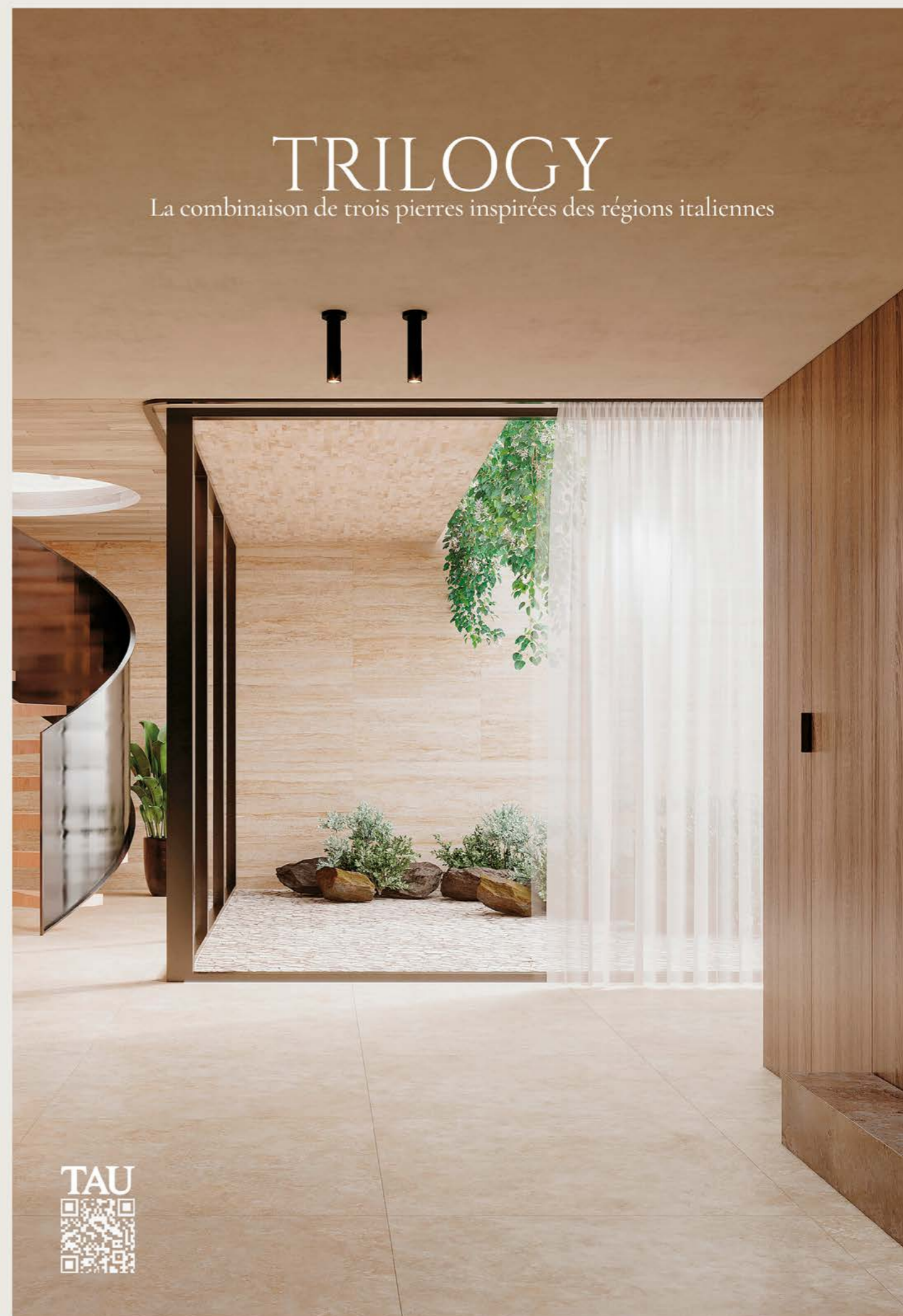
Met dergelijke gebreken bedoelt men de gebreken welke niet onmiddellijk zichtbaar zijn en die ook pas later opduiken. Bovendien zijn deze gebreken niet zo ernstig en tasten ze ook niet de stabiliteit

van het gebouw aan. De aannemer kan zich niet zomaar ontdoen van zijn aansprakelijkheid voor dergelijke "lichte verborgen gebreken". Wel is het mogelijk dat hij in zijn algemene voorwaarden bijvoorbeeld een bepaalde tijdspanne opneemt tijdens dewelke hij voor deze gebreken aansprakelijk blijft.

Een paar voorbeelden uit de praktijk

In de praktijk ontstaat vaak onenigheid over waar de grens ligt tussen een "licht zichtbaar gebrek" en een "ernstig zichtbaar gebrek". Welke gebreken zullen erg genoeg zijn om onder de 10-jarige aansprakelijkheid van de aannemer te vallen? Het is aan de rechters om hierover in de praktijk te beslissen. We geven een paar voorbeelden.

- Een kleine waterinsijpeling die aanleiding geeft tot een paar kleine vochtvlekken en die na verloop van negen jaar nergens tot enige verrotting heeft geleid, wordt door de rechter niet aanzien als een ernstig gebrek. Deze minieme waterinsijpeling staat de stabiliteit van het gebouw niet in de weg zodat dit schadegeval niet onder de 10-jarige aansprakelijkheid van de aannemer en de architect valt.
- Een slechte waterdichting valt evenmin onder de toepassing van de 10-jarige aansprakelijkheid van de aannemer, voor zover deze dichting noch de muren, noch de stabiliteit van het gebouw, noch de bezetting van de muren in het gedrang brengt.
- Op verschillende plaatsen in een pas gebouwd pand, stelt de eigenaar vast dat er stukken uit het beton loskomen. De eigenaar vindt dat dit onder de 10-jarige aansprakelijkheid van zijn aannemer valt! De rechter oordeelt dat de 10-jarige aansprakelijkheid enkel geldt indien door het gebrek de stabiliteit van het gebouw in het gedrang komt, nu of naar de toekomst toe. Kan door het gebrek het gebouw niet gebruikt worden voor het gebruik waartoe het bestemd is, dan is dit volgens de rechter nog geen gebrek dat de stevigheid van het gebouw in het gedrang brengt.





NB Bagnara®

true stones

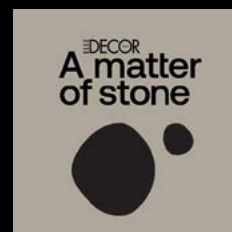
V I S I T U S A T



26/29 SEPT 2023 VERONA ITALY

MΔR
MO+
MΔC

HALL 6 BOOTH B3



HALL 1 BOOTH 23