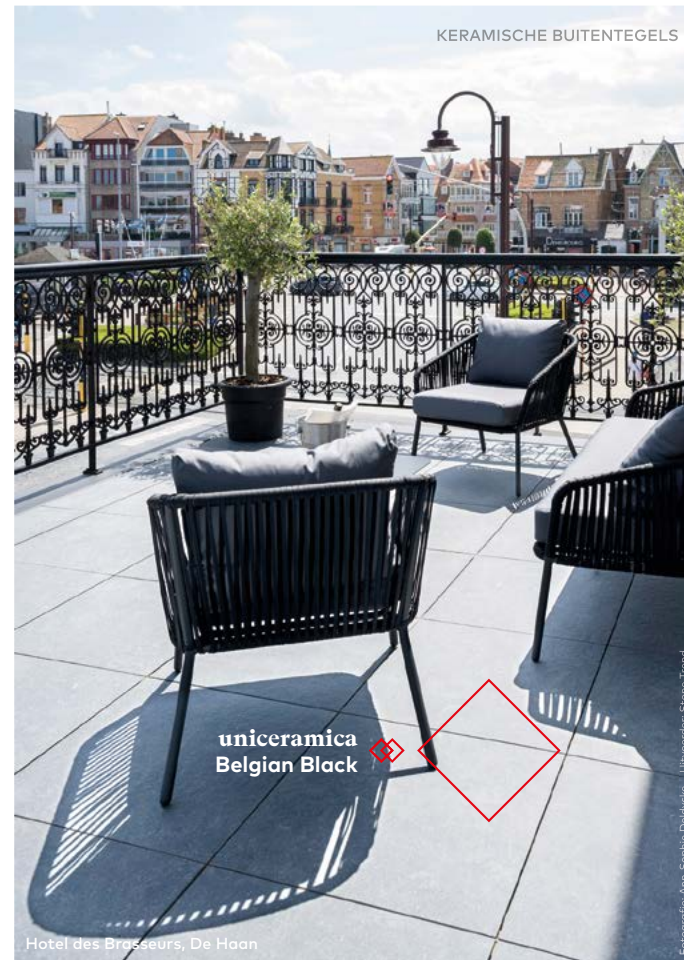


# Polycaro

Magazine voor de sector van natuursteen, composiet en keramiek

Editie 84, december 2023  
Afgiftekantoor Gent X - P309201



## RIJKE COLLECTIE KERAMISCHE PLATEN EN TEGELS VOOR BINNEN-EN BUITENAFWERKING

Van exclusieve marmers en trendy travertin tot stevige graniet of strakke basaltlooks. Uniceramica van Brachot staat garant voor kwalitatieve keramiekdesigns voor binnen -en buitenafwerkingen. Met deze eigentijdse collectie keramische platen en tegels speelt Brachot in op de woontrends van nu. De aantrekkelijke prijs-kwaliteit maakt deze collectie geschikt voor ieder project.

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

**Brachot Deinze - Platen**  
E3-laan 86  
9800 Deinze  
+32 9 381 81 81  
info.deinze@brachot.com



Maak een afspraak in Deinze



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

Maak een afspraak in Harelbeke

## Polycaro

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

**Hoofdredacteur**  
Piet Andries

**Technisch hoofdredacteur**  
Peter Goegebeur

**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**  
Tegelzeters, 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 dan ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen gebaseerd op bedoelde informatie. Lezers worden met nadruk aangeraden deze informatie niet afzonderlijk te gebruiken, maar af te gaan op hun professionele kennis en ervaring en de te gebruiken informatie te controleren.



## Klaar om te knallen?

Deze Polycaro 84 is de laatste van 2023. Hij brengt ons al dicht bij de eindejaarsdagen en daar takken we feestelijk op in. Dit nummer is een knaller geworden, al zeg ik het zelf. We zetten onze twintigste verjaardag nog eens luisterrijk in de bloemetjes door te gaan praten met de protagonisten die vroeger hun schouders onder jouw favoriet blad hebben gezet en blikken nog een laatste keer terug naar het beginjaar 2003. Want een eindejaarsperiode zonder nostalgie, dat is ondenkbaar toch?

Vanzelfsprekend als het is kijken we in deze editie ook vooruit naar het nieuwe jaar en wrijven samen met enkele sleutelspelers uit de sector de glazen bol nog eens schoon. Want de samentroepende grijze wolken boven de bouwsector kondigen nieuwe uitdagingen aan, waarbij iedereen tegelijkertijd moet rekening houden met opkomende trends, de investeringen in opleiding en de inzet van innovatieve technologie. Niemand heeft het voornemen om zich uit het veld te doen slaan door de mindere tijding waarin elke handel, groot of klein, moet blijven draaien. Dat is alvast het goede nieuws.

Maar we durven ons vizier zelfs al verder in te stellen. Aan de gewezen hoofdredacteurs vroegen we hoe dit blad er in 2035 zal uitzien. Een gekwalificeerde gok, natuurlijk, maar ook een vraag die terecht bij een jubileumeditie hoort. Dat het wellicht een verhaal wordt waarbij de bits over de bytes rollen, lijkt de consensus te zijn, maar het roept ook veel onzekerheid op. En onzekerheid is het wisselgeld van elke voorspelling.

In een bepaalde periode leefde ik zonder magazine-abonnementen. Het moet rond de opkomst van nieuws- en portaalsites geweest zijn, toen de nieuwe mediadragers spannend, disruptief en verrijkend leken. Ik keerde op mijn stappen terug.

Op mijn salontafel prijkt dezer dagen een wellustiger stapel magazines dan vroeger. 'Guitarist', 'Oor', 'Tazio', 'Auto Trends', 'Onze Taal', 'Humo' en 'Polycaro' natuurlijk. Een vreemde die bij mij op bezoek komt - en met kerst in zicht maakt die een grote kans - hoeft maar een blik op die tafel te werpen en hij of zij heeft al een goed idee wie ik ben. Toon me jouw smartphone en ik heb amper een idee.

Een magazine weerspiegelt wie we zijn en helpt ons bij het bereiken van onze doelen. Erin lezen schenkt precies de rust en ontspanning die we nodig hebben om al die info te verwerken, dus ik hoop dat de printeditie van Polycaro nog eens twintig jaar mee kan, al behoor ik dan zelf tot de oude non-actieve garde. Een geschenktip om af te sluiten? Wat dacht je van een abonnement?

Veel leesplezier  
Fijne feesten  
En tot in 2024!



**Piet Andries**  
Hoofdredacteur Polycaro  
piet@oola.be

### Uitgelichte partner



### Werken mee aan deze editie

Ayari Vinck, Lies Paelinck, Hilde Van Malderen, Alexander Bouckaert, Erwin Ooghe, Peter Goegebeur, Joeri Decatelle, Mario Baeck, Tim De Kock, Maurizio Danese, Isabel Gruwez, Frederik Rigole, David Rigole, Dieter Rigole, Robert van der Laan, Guy Royaux, Filip Van Keirsbilck, Nikolai Bloem, Eddy Indestegee, Patrick Deprez, Wouter Braeckmans, Wim Verkinderen, Bob Tetro, Tom Vossen, Gianni D'Andrea, Henri Dejans, Björn Vangeersdaele, Sasha Hens, Dimitri Stadsbader



# Levelit

TILING TO PERFECTION

BELGIAN QUALITY

www.levelit.eu

3<sup>L</sup>  
mm

ONTDEK ONZE NIEUWE 3L mm

CLIPS VOOR TEGELS

MET EEN DIKTE TUSSEN 22 EN 30 mm



# Inhoud

Jaargang 21 - editie 84 - december 2023



Grubau is klaar voor de toekomst - pagina 11



Ronde Tafel: waarom kiezen voor XXL-tegels? - pagina 18



Interview Wouter Braeckmans - pagina 54



Interview Wim Verkinderen - pagina 89

# Lithofin

## PREMIUM PRODUCTEN. Voor natuursteen en tegels.



Als leidinggevend 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, tegelzetteren en schoonmaakspecialisten.



### De meerwaarde van LITHOFIN is :

- Een modulair onderhoudssysteem : 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

### 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

AZ 188 - Image - BNL6-18

- |    |   |    |   |    |   |
|----|---|----|---|----|---|
| 6  | <b>Jubileum</b><br>20 jaar Polycaro: de naakte waarheid over vroeger                      | 40 | <b>Vakkennis</b><br>Vervelend vochtprobleem leidt tot discussie                             | 58 | <b>Interview</b><br>20 Jaar Polycaro: de founding fathers blikken terug                                       |
| 8  | <b>Interview</b><br>5 eindejaarsvragen aan de sector: wat weten we al over 2024? (deel 1) | 45 | <b>Interview</b><br>"Ik ben niet met een baksteen, maar met een tegel in mijn maag geboren" | 61 | <b>Actua</b><br>Cersaie 2023: hefboom voor een slabakkende markt?   |
| 15 | <b>Artikel</b><br>De waterabsorptie van natuursteen: als een spons                        | 48 | <b>Vakkennis</b><br>Bijsturen plaatsingstoleranties, prioriteit voor de tegelzetter?        | 74 | <b>Interview</b><br>20 Jaar Polycaro: de ex-hoofdreductrices aan het woord                                    |
| 17 | <b>Actua</b><br>Dit was Marmomac 2023: "Onmogelijk om niet onder de indruk te geraken"    | 53 | <b>Actua</b><br>Van den Bossche opent nieuwe interactieve toonzaal                          | 80 | <b>Artikel</b><br>Van luxueus tot utilitair: de evolutie van wandtegelt toepassingen in de 19de en 20ste eeuw |
| 18 | <b>Ronde Tafel</b><br>Ronde Tafel: waarom kiezen voor XXL-tegels?                         | 53 | <b>Actua</b><br>Circular Matters uit Mortsel maakt tegels uit maïs                          | 86 | <b>Actua</b><br>De eerste elektrische tunneloven ter wereld voor keramisch sanitair                           |
| 30 | <b>Interview</b><br>5 eindejaarsvragen aan de sector: wat weten we al over 2024? (deel 2) | 54 | <b>Interview</b><br>"Het boeiende aan de tegelstiel is dat iedereen zijn eigen stijl heeft" | 89 | <b>Interview</b><br>"De leeuw is uitgebroken, de arend gaan vliegen"  |



# 20 jaar Polycaro: de naakte waarheid over vroeger

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. Liefst tachtig uitgaves zitten er tussen het blad dat je in je handen houdt en het nummer dat in de winter van 2003 verscheen. We bladeren nog een laatste keer door onze eigen geschiedenis. Niet zonder rode oortjes...

Tekst en foto's: Piet Andries

Dat ligt aan de weinig verhullende cover, natuurlijk. Het waren helemaal andere tijden aan het begin van de eeuwwende. Er bestonden nog mannenbladen, de leveranciers van werkgeredschap verblijden hun klanten met prikkelende kalendermodellen tijdens de eindejaarsperiode, en ook in de vierde editie van Polycaro werd functioneel naakt ingezet om de lezer een - welja - diepere inzicht in de thema's te geven waarvoor de sector (gloeiend) warm liep.

Wrijf het ons niet aan, er waren wel meerdere media die zich toen aan zulke ontboezeningen bezondigden en vandaag is een herhaling van zulke experimenten volstrekt ondenkbaar. Want ook de bouwsector is woke geworden, en heeft het naluften op werf en daarnaast netjes afgeleerd.

## Veel beursnieuws

Net zoals in de huidige editie nam nummer vier de lezer nog eens mee naar de beursvloer. Over de 21ste editie van Cersaie berichtte de toenmalige journalist over de toen geldende trends, die samenviel met een hang naar minimalisme en het "streven om keramische tegels het uitzicht van natuursteen te geven". Dat laatste doen de Italianen niet gespeend van enige vorm van humor. Een van de gepresenteerde lijnen toen droeg de veelzeggende naam Rolling Stones. Wat ons vooral opviel was de foto van een muur met tegels met een metaalimitatie. Die trend heeft de tand des tijds niet doorstaan.

Maar er was ook nog die andere beurs, dichterbij huis en georganiseerd door de uitgever van Polycaro Erwin Ooghe. Renospecto organiseren was in tijden van laagconjunctuur geen evidentie, maar de bezoekersaantallen vielen mee en ook de standhouders toonden zich tevreden na de wat trage start. Een reactie? "Uiteindelijk zagen we de juiste mensen en daar draait het allemaal om." Zoveel kan je nog altijd beweren over de bestaansredenen van huidige beurzen die in dit

hoogdigitale tijdvak voortdurende in vraag worden gesteld.

## Tips voor tegelzeters

Natuurlijk ontbrak het twintig jaar geleden ook niet aan de nodige tips and tricks voor tegelzeters, om hun stiel en bedrijfsvoering beter onder de knie te krijgen. Over dat laatste bespraken we niet alleen de procedure van de opzegging van een arbeidscontract, maar brachten we ook een overzicht van het kostenbeheer waarmee een zelfstandige zijn zaakjes onder controle kan houden.

Het uitgangspunt was best goed gevonden, namelijk dat de jaarlijkse vakantie wel tot in de puntjes wordt voorbereid, maar de dagelijkse activiteit van de tegelzetter vaak zonder structurele planning en aanpak van week naar week verglijdt. Het artikel deed de problematiek niet

zonder een tegelwijsheid uit de doeken: "Plannen, dat is werken in de toekomst." Doe er jouw voordeel mee.

Verder prees een lijmfabrikant een paar van zijn producten aan om de wachttijden van het tegelwerk te verkorten, vooral van belang op commerciële werven zoals winkels of bewoonde appartementsgebouwen, waar de voetgangerspassage amper ophoudt of snel weer op gang moet komen. Maar zulke innovaties zijn ondertussen weer ingehaald door nieuwe technologie. Dat de wachttijd voor de tegellijm altijd moet gerespecteerd worden, daar viel toen, zoals nu, geen speld tussen te krijgen.

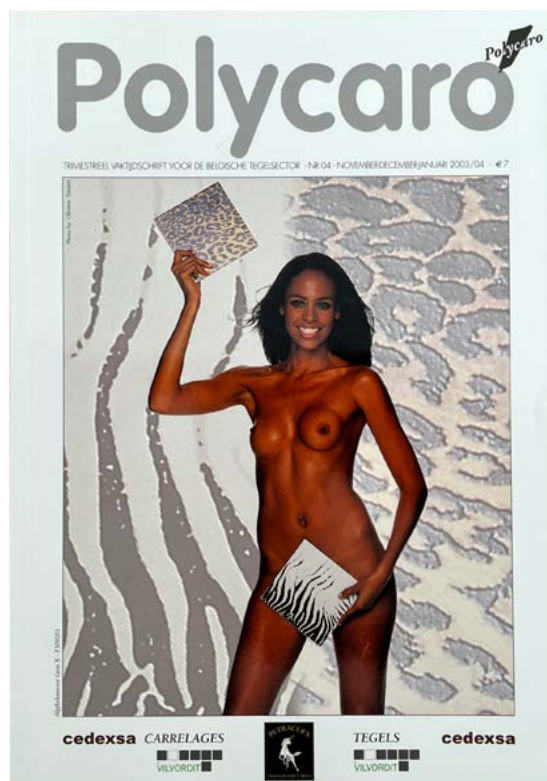
Over lijm gesproken. In een projectartikel gingen we dieper in op de eisen die de betegeling van de Westerscheldetunnel daarover stelde, een werf die met zijn bouwduur van zes jaar en een totaalbudget van 750 miljoen euro ook vandaag nog tot de verbeelding spreekt, en evengoed twintig kaarsjes mag uitblazen.

## Leren door te informeren

Met deze laatste terugblik komt deze rubriek aan zijn eind. Het was best interessant om met een nieuwsgierige blik nog eens in de achteruitkijkspiegel te kijken en te aanschouwen hoe de ingrediënten in wezen dezelfde zijn gebleven doorheen alle jaren. Het is dat de tegelzetter in Polycaro kan leren door zich te informeren.

Met Tilers and Tools, Vakkennis, Natuursteen in de Kijker, Geschiedenis en human-interestverhalen is de voedingsbodem van jullie favoriete blad alleen maar rijker geworden gedurende haar evolutie. We werken er hard aan om de tastbare passie en beroepseer die van elk nummer druipt ook in de komende twintig jaar vakkundig tot bij jullie, de lezer, te brengen.

Vragen of ideeën? Mail mij op [piet@oola.be](mailto:piet@oola.be) of bel ons op +32 50 250 170.





# 5 eindejaarsvragen aan de sector: wat weten we al over 2024? (deel 1)

We naderen het plaatsnemen van de laatste tegels en de laatste natuursteenbladen van het jaar. Tijd dus om met een scherpe blik terug te kijken naar wat de sector er het voorbije jaar van bakte. Dat doen we aan de hand van vijf eindejaarsvragen die we voorleggen aan de zaakvoerders van enkele toonaangevende bedrijven. Zij leggen niet alleen de zwaktes en de sterktes bloot, maar blikken ook vooruit op het komende jaar en haar opportuniteiten. De enige zekerheid over de toekomst, is natuurlijk dat die onzeker is, maar de antwoorden op onze eindejaarsvragen geven toch al een zekere houvast.

Tekst: Piet Andries

We hebben een scharnierjaar beleefd. De boom na corona is gaan liggen, de energieprijzen en de geopolitieke onzekerheid bleven 2023 in hun greep houden, terwijl de hoge rente in het laatste halfjaar de groei in de bouwsector, of toch het vooruitzicht op een heropleving, kwam aftoppen. Het afgelopen jaar draaide uit op soms afwachten, soms improviseren, of soms de pil vergulden. Maar het was lang geen billenrijper voor iedereen, noch op elk niveau, terwijl de drang naar innovatie netjes overeind bleef. Iets anders viel er uit de vakbeurzen van 2023 niet af te leiden. Maar, bovenal, hoe hebben bepaalde sleutelspelers in de sector het zelf ervaren? En mag de champagne straks knallen voor een hoopvol 2024?

## Wat is de grootste uitdaging voor de tegel- of natuursteensector en wat is volgens jou de juiste aanpak?

**Nikolai:** "Het is duidelijk dat onwetendheid niet langer een optie is. Er komen misstanden voor in productielanden van natuursteen. De afnemers - zowel consumenten, bedrijven als overheden - willen in steeds groeiende mate weten waar natuursteen vandaan komt en onder welke omstandigheden deze werd gewonnen en verwerkt. Natuursteenleveranciers moeten verantwoording afleggen over wat ze doen om risico's voor mens en milieu te verminderen. Het Initiatief TruStone helpt natuursteenbedrijven daarbij."

## Welke technologie, innovatie of trend biedt de grootste opportuniteit en waarom?

**Nikolai:** "Dat is de trend waarbij internationale richtlijnen op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen hoe langer hoe meer een verplichtend karakter krijgen in Europa. Het wordt ook belangrijk om die trend te volgen, want natuursteenbedrijven in Nederland en België, die bijvoorbeeld binnen het Initiatief TruStone de richtlijnen al implementeren,

hebben straks een groot voordeel ten opzichte van concurrenten."

## Op welke speerpunten zet jouw bedrijf of organisatie in, wat hoop je daarmee te bereiken en zitten er al dan niet koersveranderingen in de strategie?

**Nikolai:** "Het Initiatief TruStone bundelt al bijna vijf jaar de krachten van bedrijven, maatschappelijke organisaties en overheden om uitdagingen in natuursteenketens te adresseren. Deze uitdagingen kunnen die bedrijven moeilijk alleen aanpakken, maar brengen voor Nederlandse en Belgische bedrijven wel grote (reputatie)risico's met zich mee. De komende jaren zal het Initiatief TruStone steeds meer samenwerking zoeken met andere Europese partners om de natuursteenketen te verduurzamen."

## Wat verwacht je van de economie in 2024?

**Nikolai:** "We hebben jaren van grote onzekerheden gekend waarbij we te maken kregen met prijschommelingen. Stilaan lijkt de economie zich te bewegen naar een nieuw normaal. Het goede daaraan is dat langetermijnrelaties belangrijker worden dan kortetermijnwinsten."

## Hoe denk je in één zin over:

- **Artificiële intelligentie:** Biedt in de toekomst zeker en vast mogelijkheden om bedrijven in de natuursteensector te ondersteunen bij het invullen van hun ketenverantwoordelijkheid.
- **Globalisering:** In verschillende sectoren zien we een terugkeerbeweging naar regionalisering, als blijft die trend in de natuursteensector nog eerder zwak.
- **Duurzaamheid:** Mede als gevolg van aankomende Europese wetgeving worden zowel groene als sociale duurzaamheid steeds meer onderdeel van de 'license to operate' voor bedrijven.

- **Klant van de toekomst:** Zal zich bewust zijn van de impact die consumenten heeft op de leefomgeving, hier of elders, en in heden of toekomst, en kiest daarom vaker voor duurzaam.
- **Kleiner gaan wonen:** Kwaliteit is belangrijker dan kwantiteit en de natuursteensector kan zich daarin onderscheiden.

“

## We hebben jaren van grote onzekerheden gekend

Nikolai Bloem  
Senior Policy Officer Trustone



Nikolai Bloem - Trustone



Joeri Decatelle - GMT

“

## Bedrijven die van alle markten thuis zijn, presteren het best

Joeri Decatelle  
Zaakvoerder GMT

## Welke technologie, innovatie of trend biedt de grootste opportuniteit en waarom?

**Joeri:** "Wat me opvalt, is dat bedrijven die van alle markten thuis zijn, het best presteren. Ik kan enkel over de natuursteensector spreken, maar de spelers die keukens en bouw kunnen combineren, getuigen van meer veerkracht en spelen beter in op de trends en de marktverschuivingen die zich voordoen. In onze sector krijgt de klant een customized aanbod, het belang van een innovatie of een technologie is dus altijd erg afhankelijk van het bestaande machinepark en de branche waarin een klant zit. Een opportuniteit voor de een, is dat daarom niet voor een ander. Maar moet ik één overkoepelende innovatie kiezen, dan schuif ik digitalisatie en

beeldvorming voor een beter stockbeheer en naadloosere uitwerking van projecten naar voren. Innovatie blijft belangrijk. Het is automatisatie, wat wil zeggen dat je meer kan doen met hetzelfde aantal werkhanden."

## Op welke speerpunten zet jouw bedrijf of organisatie in, wat hoop je daarmee te bereiken en zitten er al dan niet koersveranderingen in de strategie?

**Joeri:** "De speerpunten van GMT veranderen niet: kwaliteit verlenen in product en service en de lat zo hoog mogelijk proberen leggen. Qua koersveranderingen wordt er meer tijd besteed aan het opleiden van personeel."

## Wat verwacht je van de economie in 2024?

**Joeri:** "Ik denk dat het komende jaar niet grondig zal verschillen van het voorgaande. Een status quo dus."

## Hoe denk je in één zin over:

- **Artificiële intelligentie:** Boeiend.
- **Globalisering:** Van dichtbij op te volgen.
- **Duurzaamheid:** Het nieuwe normaal dat om extra investeringen vraagt.
- **Klant van de toekomst:** De volhouders.
- **Kleiner gaan wonen:** Niet noodzakelijk een synoniem voor goedkoper.



## Wat is de grootste uitdaging voor de tegel- of natuursteensector en wat is volgens jou de juiste aanpak?

**Guy:** "Voor de keramische sector bestaat de grootste uitdaging erin om vooral competitief te blijven tegenover andere vloerbekledingen. Ik heb het dan niet alleen over het product, want keramiek kost vandaag een kwart meer in vergelijking met 2019, maar ook qua plaatsing. Verder ziet het er na uit dat keramiek uit vooral Italië hoe langer hoe meer van een volumeproduct naar een niche evolueert. We zullen ons in de sector allemaal moeten aanpassen aan een pak minder volume."

## Welke technologie, innovatie of trend biedt de grootste opportuniteit en waarom?

**Guy:** "Aan innovatie is er geen gebrek in de keramische sector. Het is ook indrukwekkend wat de moderne ontwikkelingen, en dan denk ik in het bijzonder aan 3D en 4D, allemaal vermogen. Het product ziet alleen maar échter uit en wint aan authenticiteit."

## Op welke speerpunten zet jouw bedrijf in, wat hoop je daarmee te bereiken en zitten er al dan niet koersveranderingen in de strategie?

**Guy:** "Bij Tyles gaan we voor service en en bekijken we voortdurend hoe we bepaalde processen

“

## Vorig jaar maakten we een zeer correcte inschatting voor 2023

Guy Royaux  
Group CEO Tyles



Guy, Fabienne en Paul Royaux - Tyles

kunnen automatiseren. Dan heb ik het over het plaatsen van bestellingen via een platform, het geven van support enzovoort."

## Wat verwacht je van de economie in 2024?

**Guy:** "We zijn niet graag pessimistisch, maar helaas hebben we een jaar geleden een zeer correcte inschatting voor 2023 gemaakt (daling van 20-25% van de markt). Voor 2024 voorspellen we een verder dalende trend van de markt, al zullen de prijzen wel niet meer stijgen maar stabiel blijven. Vooral de zuil projectontwikkeling alsook de nieuwbouw gaan rake klappen krijgen. Distributie gaat terug de lowbudgettoer op,

maar voor residentieel denk ik dat we een gelijkwaardig jaar als 2023 zullen draaien."

## Hoe denk je in één zin over:

- **Artificiële intelligentie:** Geen idee.
- **Globalisering:** Is er al jaren en is goed om de markt wat open te trekken.
- **Duurzaamheid:** Bij de Europese fabrikanten zit dit wel snor.
- **Klant van de toekomst:** Vind je hoe langer hoe meer in de hoek van renovatie en appartementen.
- **Kleiner gaan wonen:** Een trend die bij de projectontwikkelaars al jaren bezig is.

“

## Innovatie is prima, maar het moet wel betaalbaar blijven

Robert van der Laan  
Sales Manager Benelux Forbo



Robert van der Laan - Forbo

## Wat is de grootste uitdaging voor de tegel- of natuursteensector en wat is volgens jou de juiste aanpak?

**Robert:** "Een opdrachtgever zal binnen de beschikbare budgetmogelijkheden keuzes moeten maken: ga ik duurzame maatregelen treffen door te investeren in isolatie, warmtepomp, zonnepanelen om de dure energierekening te compenseren of blijft er genoeg budget voor uitgaven aan tegels voor bijvoorbeeld een woon- of badkamer, of beide? De tegelsector zal voor ieders budget iets moeten bieden. Daarnaast zal men de huidige malaise in de bouwsector nuchter moeten benaderen en blijven zoeken naar mogelijkheden."

## Welke technologie, innovatie of trend biedt de grootste opportuniteit en waarom?

**Robert:** "Duurzaamheid of specifiek in dat kader biobased verkregen producten. Het is waar alles tegenwoordig om draait."

## Op welke speerpunten zet jouw bedrijf of organisatie in, wat hoop je daarmee te bereiken en zitten er al dan niet koersveranderingen in de strategie?

**Robert:** "Zoveel mogelijk proberen mee te denken met klanten, maar dan binnen de eigen

mogelijkheden. Innovatie is prima, maar het moet wel betaalbaar blijven."

## Wat verwacht je van de economie in 2024?

**Robert:** "Het wordt een moeilijk jaar. We zullen moeten wachten op een opveerbeweging van de bouwsector. Er is nochtans veel behoefte maar, door verschillende redenen, geen kans op bouwen van voldoende woningen. Het is eigenlijk de vraag of 2025 daarvoor het jaar wordt."

## Hoe denk je in één zin over:

- **Artificiële intelligentie:** Onvermijdelijk maar ook (nog) onzeker
- **Globalisering:** Lastig voor sector waar wij in opereren vanwege veel verschil op bouw- en regelgeving, gebruik en concurrentie.
- **Duurzaamheid:** Mag geen greenwashing worden, het moet aantoonbaar nut hebben!
- **Klant van de toekomst:** Zal kritischer zijn door meer tijdsbesteding in en rond het huis.
- **Kleiner gaan wonen:** Biedt kansen voor onze sector!

PARTNER CONTENT GRUBAU

# Nieuw gebouw, nieuwe strategie: Grubau is klaar voor de toekomst

Afgelopen zomer nam Grubau, de Belgische marktleider in gereedschappen voor steenbewerking, intrek in hun Kortrijks nieuw bedrijfsgebouw. De familiale onderneming werd in 1979 opgericht door Johan Rigole en Martine Margodt met als hoofddoel een aanbod van de beste gereedschappen te voorzien, gekoppeld aan de beste service in de sector. Meer dan vier decennia later staan hun drie zonen Frederik, Dieter en David aan het roer en is het bedrijf, mede dankzij de nieuwbouw, klaar voor de toekomst.

Tekst: Wim Vander Haegen - Foto's: fotokurt, Grubau



© fotokurt - David, Frederik en Dieter van Grubau

## Alles voor steenbewerking

"Onze ouders hebben zich van bij start af aan toegespitst op het aanbieden van alle mogelijke gereedschappen voor steenbewerking", blikt Frederik even terug in de tijd. "Ondertussen gaan we prat op een aanbod met ruim 14.000 referenties, waarvan er minstens 4.000 permanent op voorraad zijn. We beleveren jaarlijks een 2000-tal klanten in België, Frankrijk en Luxemburg. Dat zijn onze belangrijkste markten, maar ook daarbuiten kennen ze ons."

Direct na Johan's studies werd de onderneming met de naam Grubau-Belge uit Eynatten overgenomen en ging de bal aan het rollen. "Het cliënteel bevond zich toen tussen Brussel en de Duitse grens, maar daar kwamen snel klanten

uit eigen streek bij", geeft Martine ons nog mee. "De naam Grubau is afgeleid van het destijds bekende Duits machinemark Gruber Baumaschinen dat verdeeld werd door de zaakvoerder van wie wij het hebben overgenomen. We hebben de naam behouden omdat het een sterk merk was en we daar ook in de toekomst mee aan de slag konden blijven. De 'Belge' vonden we wat verouderd klinken en hebben we wel snel geschraapt.

## Complementair trio

In de jaren 80 werkten Johan en Martine vanuit het ouderlijke huis. Vanaf het jaar 90 werd vanuit een nieuwbouw magazijn gehandeld en traden er twee vertegenwoordigers in dienst voor het verder ontplooiën van de activiteiten in

Antwerpen, Limburg en Wallonië. Vervolgens werd er in 2000 naar een ruimer pand in Wevelgem gegroeid. In 2004 kwam de oudste zoon David bij het bedrijf, een jaar later volgde Dieter. Frederik koos eerst voor een 'externe' loopbaan tot de familie hem in 2017 vroeg of ook hij mee zijn schouders onder de toekomst van Grubau wilde zetten. "We hebben toen besloten om met z'n drieën verder te gaan en een nieuwe strategie te ontwikkelen. We wilden onszelf heruitvinden voor de toekomst."

Belangrijk is dat de broers complementair zijn. "We voelden ons allemaal klaar voor 'the next step'. David is een kei in product- en supply chain management en houdt zich bezig met de tak 'operations'. Frederik neemt het algemene



management, de finance, HR en IT op zich en zelf ben ik verantwoordelijk voor het commerciële gedeelte, het marketingluik en social media", legt Dieter uit.

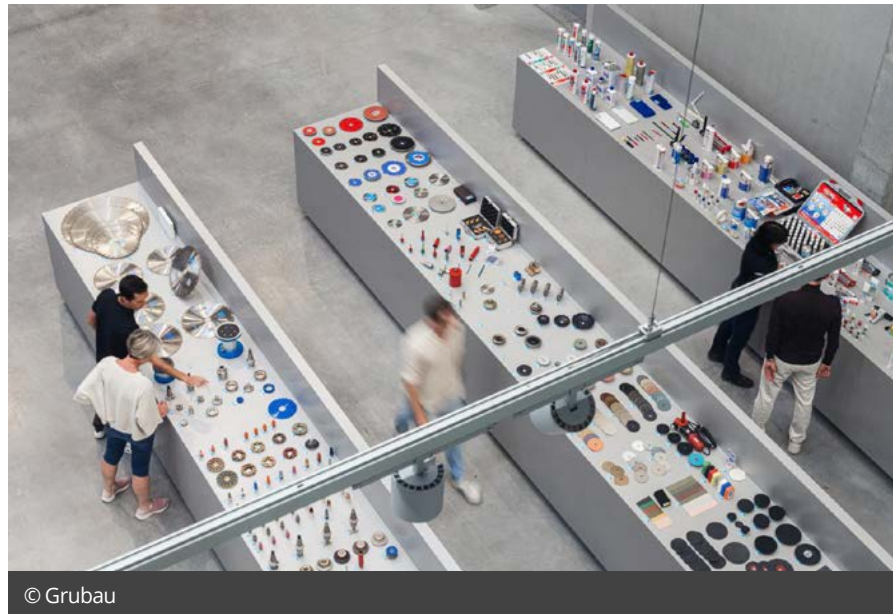
### Multichannel werken

De nieuwe strategie focust op nieuwe business, nieuwe media, nieuwe producten en nieuwe markten. Frederik: "We zijn gestart met het aanpakken van de digitalisering en dat heeft geleid tot een systeem dat borg staat voor een altijd accuraat stockbeheer en prijsbeleid, met inbegrip van een e-commerce site die veel dieper is dan enkel de sales. Voor een eigentijdse onderneming is het van belang om in te zetten op een 'multichannel' werking. De rol van de vertegenwoordigers buigen we om richting accountmanager met de focus op het informeren over productinnovaties en het onderhouden van de klantenrelaties. Het bestellen zelf loopt bij de meeste klanten online. Anderzijds willen we nog meer inzetten op klantenbeleving en daar speelt de nieuwbouw een aanzienlijke rol in."

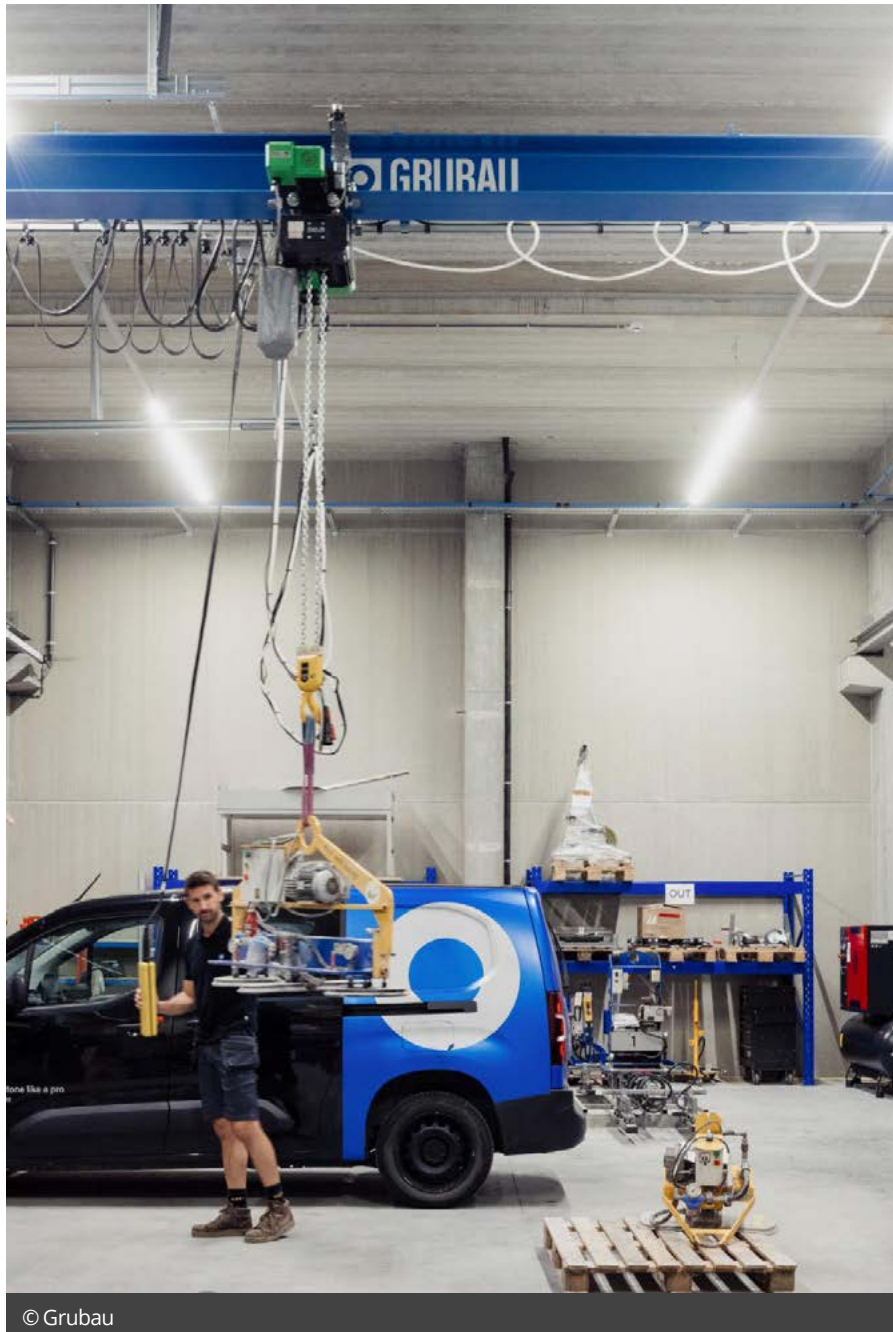
### Optimale beleving voor klant en team

De familie startte het bouwproces in augustus 2022. De nieuwbouw is twaalf meter hoog en heeft een bruikbare oppervlakte van 2000 vierkante meter, verdeeld over twee verdiepingen. "Intercommunale Leiedal adviseert dat de burelen zich niet op gelijkvloers bevinden, vandaar een tweede niveau dat op zeven meter hoogte ligt", legt Dieter uit.

"Daar hebben we een landschapskantoort, een "GRUBAR" om te ontspannen en vergaderruimtes. In het midden bevindt zich een binnenterrace omringd door glas om onze mensen een natuurlijk zicht te bieden. Ze kunnen daar trouwens ook zitten als het weer het toelaat. We zitten hier in een regio waar er een enorme war for talent is en we willen een leuke werkomgeving creëren voor onze mensen die veel verder gaat dan een tafel en een computer. Op de begane grond hebben we bewust gekozen om vanuit de showroom via een brede tunnel een goed zicht te bieden op de logistieke bewegingen. Aan het einde bevindt zich ook een modern atelier waar we onderhoud aan vooral vacuümheftuigen bieden. Het tweede niveau beslaat niet de volledige oppervlakte, zowel de showroom als ons magazijn zijn de volle twaalf meter hoog. In dat magazijn hebben we een zone waar zich een automatische voorraadlift bevindt. Op een vijftiental vierkante meter kunnen we op die manier 300 vierkante meter aan stock leggen. De ruimte waar we nu zitten, is nog niet volledig afgewerkt, maar wordt ingericht als commerciële ruimte waar een muur met stalen komt en plaats is om samen met de klant in alle rust te overleggen."



© Grubau



© Grubau

# Work stone like a pro



## BEZOEK ONZE NIEUWE HEADQUARTERS

In ons nieuw, modern gebouw in Kortrijk werken we elke dag aan onze steengoede service, met ijzersterke tools en advies waar u op kunt bouwen. Grubau is the place to be voor elke professional die op zoek is naar gespecialiseerd en duurzaam gereedschap voor elke steenbewerking.



SCAN DE QR-CODE & PLAN EENVOUDIG UW BEZOEK

Decaevillestraat 24, 8510 Kortrijk, België  
+32 56 43 99 00 | info@grubau.be  
www.grubau.be





© Grubau



© Grubau



© Grubau



© Grubau



© Grubau

Het gebouw wordt verwarmd met behulp van vloerverwarming, aangestuurd door een warmtepomp. "We werken ook met zonnepanelen, als eigentijds bedrijf proberen we ook zo duurzaam mogelijk te zijn."

### Fris logo

Prominent op de voorgevel van de nieuwbouw prijkt het nieuwe logo in de vorm van een gigantische cirkel. "Veel van de zaken die wij verkopen zijn cirkelvormig," gaat Frederik verder, "maar er steekt ook een conceptueel idee achter. Het is een eenvoudig herkenbare vorm die 'blijft hangen'. De blauwe achtergrondkleur staat voor degelijkheid, betrouwbaarheid en professionaliteit, maar ook voor doelgerichtheid en dat zijn precies de waarden waar Grubau voor staat. Vooraan bevindt zich de GRUBOX waar klanten bestellingen kunnen afhalen buiten de werkuren. Achteraan hebben we ook een GRUBOX XXL waar we grotere volumes klaarzetten. De klanten kunnen perfect tot achter het gebouw rijden om te laden. In tegenstelling tot het vroegere gebouw bevinden we ons niet meer in een woonzone. Zowel voor klanten, leveranciers en transporteurs zijn we nu vlot bereikbaar."

### Opleidings- en demoruimte

Grubau mag dan een bekende naam zijn in de steensector, het cliënteel strijkt zich over een veel breder doelgebied uit. "Ook andere aannemers zoals algemene bouwondernemingen, betonbedrijven, vloerleggers, groenaanleggers, zelfs beeldhouwers komen hier over de vloer. Niet alleen voor de producten zelf overigens, ze doen ook graag beroep op onze expertise en knowhow op vlak van de verschillende steensoorten waarvoor de tools dienen. In die optiek stippen we binnen de nieuwbouw graag onze aparte opleidings- en demoruimte naast de toonzaal aan. We willen al onze producten kunnen demonstreren en zelf opleidingen geven aan onze klanten en hun medewerkers. Ook daarmee wapenen we ons naar de toekomst toe. Het is van groot belang om nieuwe personeelsleden in de steensector een goeie achtergrond te geven met behulp van specifieke opleidingsmodules. Op die manier faciliteren we mee de overstap naar de volgende generatie. Er zijn verschillende opties en die zijn niet-merkgebonden. Grubau fungeert in feite als een neutraal verlengstuk van de bedrijven. Ze kunnen ons altijd raadplegen om advies te vragen bij een

bepaalde probleemstelling. Wij helpen hen graag mee om de juiste oplossing te vinden. Wij kunnen putten uit een enorm assortiment, precies omdat we niet gelieerd zijn aan bepaalde leveranciers. Naar aanleiding van de intake van de nieuwbouw kunnen de klanten ook een specifieke rondleiding krijgen, dat doen we met veel plezier. De aanpak van Grubau is altijd sterk persoonlijk geweest en dat willen we ook zo houden", besluit David.

**Grubau bv**  
Decaevillestraat 24  
8510 Kortrijk  
België

+32 56 43 99 00  
info@grubau.be  
www.grubau.be



ARTIKEL NATUURSTEEN IN DE KIJKER

# De waterabsorptie van natuursteen: als een spons

Wat is het effect van water op natuursteen? Hoe gedragen beide zich tegenover elkaar? Is er een verschil tussen buiten en binnen en wat moet je weten om met kennis van zaken het verband tussen beide in het juiste daglicht te plaatsen? Op deze vragen, en andere, antwoordt deze aflevering van 'Natuursteen in de kijker'.

Tekst & foto: Tim De Cock



### Uit de lucht

Het is zelfs zo dat watermoleculen uit de lucht op het oppervlak gaan adsorberen (met een d, inderdaad). Dat is het hechten van een stof aan het oppervlak van een andere stof en verloopt in functie van de luchtvochtigheid (die de dampdruk van water voorstelt). Hoe hoger de dampdruk, hoe meer

hoeveelheid water voor, opgezogen per oppervlakte- en tijdseenheid.

Hoe hoger de capillaire absorptiecoëfficiënt, hoe meer en hoe sneller de steen water opzuigt. Bij verzadiging neemt deze absorptie af en dit punt wordt de capillaire verzadiging genoemd, uitgedrukt in massa water per massa steen. Hoe hoger de capillaire verzadiging, hoe meer absoluut volume water een bepaald volume steen kan opzuigen. Algemeen zijn het voornamelijk poreuze kalkstenen en zandstenen die een hoge capillaire absorptiecoëfficiënt en verzadiging vertonen. Compacte kalksteen, travertijn, marmer, graniet, gneiss, leisteen en basalt hebben eerder lagere waarden.

Laat een waterdruppel op een onbehandelde steen vallen, en je zal zien dat deze zich snel uitspreidt over het oppervlak. Dat komt omdat de oppervlaktespanning tussen steen en water laag is. Je mag als het ware beweren dat een waterdruppel graag in contact is met een steenoppervlak. We noemen dat steenoppervlak zelfs hydrofiel.

laagjes watermoleculen zich tegen een poriewand hechten en dus hoe meer water de steen opneemt. We zeggen dat een steen hygroscopisch is. Als deze laagjes dik genoeg worden, vullen ze de fijnste poriën (tot ongeveer 0,2 µm).

Dit is een oppervlakkig verschijnsel maar er zijn wel gevolgen aan verbonden. Elke steen is namelijk poreus en die porieruimte is een voorzetting van het oppervlak. Valt onze druppel ter hoogte van een porie, dan zal deze niet enkel uitspreiden over het zichtbare oppervlak, maar ook over het porieoppervlak binnenin de steen. De steen zuigt als het ware de druppel op, een fenomeen dat we capillariteit noemen.

Door deze zuigkracht wordt water doorheen een steen getransporteerd naar plaatsen waar kleinere poriën droog zijn, typisch van een vochtbron richting een drogingsvlak. Soms liggen deze in elkaars verlengde, bijvoorbeeld bij opstijgend grondvocht, maar soms gaat dit om hetzelfde oppervlak, bijvoorbeeld aan een buitengevel onderhevig aan slagregen. Hierbij is van belang hoeveel water getransporteerd wordt en hoe snel. Dat debiet hangt af van de beschikbare capillaire porieruimte en dus ook van de absolute porositeit. De snelheid is afhankelijk van de capillaire zuigkracht en dus de poriegrootte.

Deze kracht is zo sterk dat de steen ook druppels tegen de zwaartekracht in kan opzuigen. Dit fenomeen is verantwoordelijk voor opstijgend grondvocht in vloeren en muren, indien deze rechtstreeks in contact staan met grondvocht. De capillaire zuigkracht is ook omgekeerd evenredig met de poriegrootte. Hoe fijner de porie, hoe sterker de zuigkracht. Maar bij poriën van enkele millimeter grootte is deze zuigkracht niet meer relevant. Travertijn bijvoorbeeld heeft voornamelijk centimetergrote poriën en een erg lage capillariteit. Maar bij de meeste stenen bevinden de dominante poriëngroottes zich in de orde van 1 µm en is de zuigkracht vrij hoog.

### Absorptieproeven

Deze eigenschappen worden gedefinieerd door gestandaardiseerde labproeven. Een volume met vaste afmetingen, bijvoorbeeld een cilinder van 5 centimeter hoogte en 5 centimeter diameter, wordt met de voeten in een waterreservoir geplaatst. De gewichtstoename, als een maat voor de hoeveelheid opgezogen water, wordt dan gemeten in functie van de tijd. Zolang de steen niet verzadigd is, is deze zuiging vrij constant. Ze wordt weergegeven als de capillaire absorptiecoëfficiënt en drukt de

### Van hydrofiel naar hydrofoob

Voor gesteenten die gebruikt worden in een buitenomgeving kan de waterabsorptie een indicator zijn voor mogelijke vorstgevoeligheid van de stenen en voor verkleuring of biologische groei. Voor binnen is de waterabsorptie relevant voor toepassingen waar natuursteen in contact komt met water, zoals badkamerbetegeling en keukenbladen of -vloeren. Hier is het belangrijk om er rekening mee te houden dat waterabsorptie kan leiden tot visuele veranderingen door vochtigheid, hogere gevoeligheid voor vlekvorming en hechting van vuil in de oppervlaktetextuur. Capillariteit is ook de onderliggende oorzaak van mogelijke cirkelvormige verkleuring bij de dottenplaatsing, bij alle gesteentetypes.

Preventieve behandelingen zijn ook voornamelijk van nut in binnentoepassingen. Hiermee wordt typisch een onzichtbaar dun waterafstotend laagje op het steenoppervlak aangebracht, waardoor dit verandert van hydrofiel naar hydrofoob. Dit product werkt evenwel zeer oppervlakkig en er mag dus geen andere waterinfiltratie zijn dan via het behandelde oppervlak. Dat is onder meer het risico bij buitentoepassingen, waar afwatering veel complexer is. Indien er een andere vochtbron is, kan het water opstapelen onder de hydrofobe laag waardoor de gevoeligheid voor vorst- en zoutschade kan toenemen.





# Dit was Marmomac 2023: “Onmogelijk om niet onder de indruk te geraken”

Ook dit jaar bevestigde de beurs Marmomac in het Italiaanse Verona zijn rol als internationale draaischijf voor alles wat de markt voor natuursteen in petto heeft. Het bewijs is dat er een recordaantal buitenlandse spelers én gegadigden present tekenden. Polycaro was er ook bij en verzamelde wat reacties.

Tekst & foto's: Piet Andries

Het zijn eerst en vooral de cijfers die het belang schetsen van Marmomac als drijvende kracht achter de evoluties binnen de natuursteensector. **Maurizio Danese**, baas van de organisatie: “Onze bezoekersaantallen uit het buitenland braken dit jaar alle records, met een stijging van 10% vergeleken met vorig jaar. Vooral uit de Verenigde Staten groeit de interesse, maar we zagen ook de terugkeer van het Chinese publiek. Binnen Europa komen de meeste gasten uit Duitsland, Frankrijk en Spanje.” De teller voor deze 57ste editie klikte door naar 51.000 bezoekers.

Daarmee verkeert de natuursteenbeurs weer in haar oude getrouwe vorm, na de krimp van voorgaande edities door de impact van de wereldwijde pandemie. Omdat alle goede dingen uit drie bestaan, verdeelde de editie van 2023 de tentoonstellingsruimte over het commerciële luik ‘A matter of Stone’, een plek voor workshops in ‘The Plus Theatre’ en tenslotte ‘Marmomac meets Academies’ waar onderzoek en ontwikkeling de aandacht legden op het ecologische bewustzijn, 3D-prints en natuursteenplaten met minieme diktes.

Interieurdesigners, architecten maar ook verdelers en verwerkers van natuursteen vonden er probleemloos hun gading en kregen een blik op de toekomst voorgeschoteld. Maar Marmomac behandelde dan ook zoals van oudsher de waardeketen van A tot Z, van de groeven tot de machines en ten slotte het afgewerkte product dat in al zijn ornaat werd tentoongesteld.

## Planten uit marmer

Over dat ornaat gesproken. Een van de grootste blikvangers was het “Herbarium Mirabile”, onder de auspiciën van Raffaello Galiotto, een tentoonstelling van marmeren kunstwerken

die geïnspireerd waren op de botanische wereld. Toch moest dit ‘plantsoen uit gesteente’ niet de vaardigheid van de vakman uitbeelden. De artiesten en designers waren het marmer met cnc-machines en software te lijf gegaan, om aan te tonen tot welke pronkstukken de moderne technologie in staat is. Wat te denken van een elektrische gitaar uit natuursteen? Een zitstoel? Een reistas!

Je moet het de Italianen nageven. Als geen ander weten ze een artistieke invulling aan hun beurzen te geven en precies met behulp van zulke innovatieve apparatuur. Met een cnc-machine van de jongste generatie zette de artiest Andreas Senoner voor de volledige duur van het evenement zich aan een brok marmer waar na vier dagen een prachtig kunstwerk uit verscheen dat twee vingers uitbeelde. “Maar ook het tentoongestelde marmer en graniet deed ons weer verliefd worden op de tijdloze elegantie van natuursteen”, zegt **Isabel Gruwez** directeur van het BNSA. “Rijk aan kleur en verbluffend in afwerking, was het onmogelijk om niet onder de indruk te geraken.”

## Keramik daalt, natuursteen groeit

In tegenstelling tot de keramische sector, die enkele dagen voordien in Bologna verzamelen blies, noteert de natuursteensector weldegelijk groei in 2023, al zijn de procentpunten niet echt spectaculair en moet ze vooral in het juiste licht worden geplaatst. De positieve cijfers zijn eerder te wijten aan de groeiende verkoop van gereedschap dan een grotere afname van het afwerkingsmateriaal zelf.

Volgens gegevens van het Centro Studi di Confindustria Marmomacchine steeg de totale export in de eerste zes maanden van dit jaar met 0,1 procent vergeleken met dezelfde

periode vorig jaar. Deze lichte stijging is voornamelijk te danken aan de meerverkoop in het buitenland van machines, installaties, apparatuur en gereedschappen voor het delven en verwerken van natuursteen (+5,3 procent, waarbij de Verenigde Staten hun positie als leidende markt bevestigden, gevolgd door Duitsland, Canada, India en Polen).

De export van eindproducten en halffabrikaten, ofwel het aandeel met de hoogste toegevoegde waarde, daalde met 3 procent tot 820,4 miljoen euro, terwijl de buitenlandse verkoop van ruwe blokken stabiel bleef op 189,6 miljoen euro. Vergeleken met de keramische sector (-10%) is de impact van deze dip toch minder invloedrijk.

Natuurlijk tekende ook een belangrijke delegatie Belgische spelers present. “Ik vond deze editie geslaagder dan de vorige”, zegt **Joeri Decatelle**, zaakvoerder van GMT, verdeler van machines in de natuursteensector. “Er was meer volk, meer concrete interesse. Een beurs als deze is geslaagd als je veel mensen ontmoet met de offertes die daaruit voortvloeien.”

Voor wie er niet bij kon zijn: Marmomac heeft ten slotte nog een alternatief in de steigers gezet om het netwerken en de klantenrelaties op te rekken. Het digitale portaal Marmomac Plus Portal is een online tool waarop alle spelers uit de community het hele jaar door met elkaar in contact kunnen blijven. Het is de meest omvattende en grootste applicatie voor de marmergemeenschap wereldwijd. Marmomac in de palm van je hand, op je smartphone. Hoe handig ook, de sfeer en de fysieke contacten van de beursvloer kan het natuurlijk niet vervangen. Zoveel bleek ook dit jaar weer.



# Ronde Tafel: waarom kiezen voor XXL-tegels?

De opmars van XXL-tegels blijft aanhouden, vooral omdat steeds meer architecten en bouwheren zich laten verleiden door de esthetische meerwaarde ervan. Zowel voor fabrikanten, toeleveranciers als tegelzeters vormen deze tegels een aanzienlijke uitdaging. Om meer inzicht te krijgen in het gebruik van grootformaattegels, heeft Polycaro enkele experts uit het vakgebied samengebracht voor een verhelderend Ronde Tafel-gesprek.

Tekst: Jesse Van Daele - Foto's: oola media

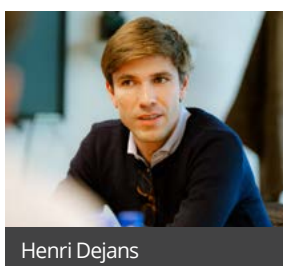
"De belangrijkste reden om te kiezen voor grootformaattegels is het **verruimend effect**. Elk soort ruimte oogt groter, voelt luxueuzer aan met grote vloertegels. Zelfs kleine ruimtes zoals een inkomhal of toilet." Het is maar een van de vele interessante quotes die we mochten noteren tijdens onze bijzonder boeiende Ronde Tafel over XXL-tegels.

Onze tafelgasten zijn het er roerend over eens: XXL-tegels toepassen in interieur- en exterieurprojecten biedt **heel wat mogelijkheden**. Maar, omdat er nog steeds te veel fouten gemaakt worden, wijzen de experts de sector graag nog eens op het **belang van een goede plaatsing**.

Een ander heikel punt, is het **budget**, of het al te vaak ontbreken daaraan. **Gierigheid bedriegt de wijsheid, is het devies**. Waarom zou je investeren in een dure, esthetisch verdomd knappe tegelvloer en besparen op een correcte plaatsing ervan? Toch is het precies hier waar het in vele projecten verkeerd loopt. De raad van ons panel? Vertrouw je project toe aan een ervaren tegelzetter. Enkel zo heb je de garantie op een fantastisch eindresultaat met een lange levensduur. Doe je dat niet, dan is de kans reëel dat de kosten om een mislukt project weer goed te trekken de pan uitswingen. Want een tegel zetten is niet zomaar een tegel zetten...

"Het XXL-tegelzetten zelf is zoals gezegd vandaag vooral een **ambacht**. Wie zekerheid wil op een geslaagde oplevering moet terecht bij ervaren en geschoolde tegelzeters. De komende jaren zullen wellicht materialen en technieken worden ontwikkeld die de complexiteit van het leggen van XXL-tegels verminderen, waardoor ze toegankelijker worden voor een breder scala aan projecten."

"**VR-brillen, 3D-scanners** ... Zelfs een ambacht kan allerhande innovatieve hedendaagse tools inzetten om sneller, secuurder en beter te werken. Dergelijke apps en instrumenten zullen steeds meer ingang vinden naarmate het beroep van tegelzetter zal verjongen."



Henri Dejans



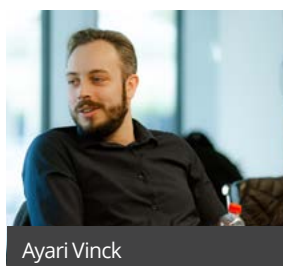
Björn Vangeersdaele



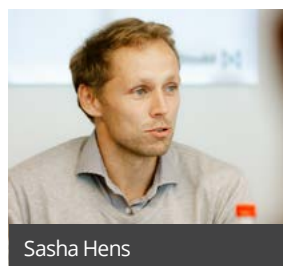
Dimitri Stadsbader



Peter Goegebeur



Ayari Vinck



Sasha Hens

## Deelnemers Ronde Tafel

Je leest het volledige verslag van onze Ronde Tafel in de afzonderlijke artikels op de volgende pagina's. Deze teksten kwam tot stand vanuit de gezamenlijke meningen van onze Ronde Tafel-deelnemers. De tips & tricks die ons panel geef in deze artikels, zijn evenwel slechts een greep uit een heel scala aan 'best practices'. Wil je meer insider kennis en ervaring absorberen? Contacteer dan gerust een van onze experts:

- **Weber Belgium**  
Sasha Hens, Benelux Product Manager Tile Fixing & Waterproofing  
sasha.hens@weber-belgium.be
- **Solidor**  
Henri Dejans, Sales & Marketing Director: h.dejans@solidor.be
- **TileTools**  
Björn Vangeersdaele, bestuurder: info@tileexpert.eu
- **Cosentino**  
Ayari Vinck, A&D sales Manager: avinck@cosentino.com
- **Schlüter Systems**  
Dimitri Stadsbader, Technisch adviseur: dimitri\_stadsbader@schlueter.de
- **Polycaro**  
Peter Goegebeur, Technisch hoofdredacteur: info@polycaro.be



Scan en bekijk de video





“

Op dit moment heeft een erg mooi product vaak een slechte naam. Belangrijk is en blijft: alles start met een correcte analyse van de werf. Zonder de plek door en door te kennen, is het onmogelijk om een correcte offerte op te maken

Peter Goegebeur  
Technisch hoofdredacteur Polycaro

RONDE TAFEL XXL-TEGELS

# Waarom moet je wel of niet kiezen voor grootformaattegels, nu en in de toekomst?

Bigger is better, zo lijkt het wel. Sinds hun introductie, een dik decennium geleden, blijft de populariteit van XXL-tegels of grootformaattegels alleen maar stijgen. De vraag blijft groot en fabrikanten spelen hier maar al te graag op in. Reden genoeg dus om een Ronde Tafel te organiseren en te peilen naar de voor- en nadelen, de aandachtspunten en de toekomst van XXL.

Tekst: Jesse Van Daele - Foto's: oola media

## Waarom kiezen voor XXL?

“De belangrijkste reden om te kiezen voor grootformaattegels is het verruimend effect. Elk soort ruimte oogt groter, voelt luxueuzer aan met grote vloertegels. Zelfs kleine ruimtes zoals een inkomhal of toilet. Hiernaast doet het XXL-formaat het materiaal zelf spreken. De nuancering en tekening komen beter tot hun recht. Geeft het geheel extra cachet, straalt luxe uit. Geen wonder dat bouwheren én voorschrijvers in de rij staan voor deze trend. XXL-tegels zijn trouwens ook geschikt voor binnen en buiten, zodat een interieur een maximaal en haast naadloos verlengstuk krijgt in de tuin. En dan is er nog het onderhoudsgemak. Er zijn immers minder voegen om schoon te maken.”

“Toch zijn er ook enkele belangrijke nadelen. Door hun grootte en gewicht moet er extra aandacht worden besteed aan een correcte plaatsing. Doe je dit niet, dan is de kans op breuken of andere problemen heel reëel. Door de plaatsing uitgevoerd door vakmannen en het prijskaartje van de tegels zelf, is grootformaat niet voor iedereen. Al is dit voor de fabrikanten

zelf geen probleem, want precies die exclusiviteit is één van de redenen voor de populariteit van XXL.”

## Waarom beroep doen op echte vakmannen?

“De XXL-rage startte rond 2010. Het is dus een relatief jonge discipline waarvan we de ‘best practices’ met vallen en opstaan ontwikkelden. Ervaring is de naam die we onze gebundelde fouten geven is een gezegde, en ook hier moest de sector -vaak letterlijk - leergeld betalen. Die periode ligt nu achter ons en enkele ervaren tegelzetter weten we nu hoe we elk project het beste aanpakken. Hoe ze zelfs de meest prestigieuze XXL-vloeren tot ieders tevredenheid opleveren.”

“Probleem is dat het op dit moment slechts gaat over een beperkt kranjsje vloerders met de juiste kennis van zaken. XXL-zetter is immers een specialisatie binnen de specialisatie van het tegelzetten. En deze kleine groep kan je trouwens nog eens opsplitsen in zij die XXL-tegels plaatsen én zij die er creatief mee omspringen. Die er een echte ambacht van maken.”

“Het zijn deze tegelzetter die meteen ook fungeren als een soort incubator, een laboratorium dat fabrikanten kunnen inzetten om innovaties te bespreken, uit te testen en zelfs op de markt te introduceren. Iets waar vooral A-merken dankbaar gebruik van maken.”

## Ervaren vakmannen dus die nauw samenwerken met fabrikanten .. Dan loopt alles op wieltjes, toch?

“Nee. En dat is meteen ook een paradox. In vergelijking met vroeger zijn bouwheren veel secuurder en veeleisender. Ze stellen erg hoge eisen aan hun tegelproject, wat vanwege de kostprijs absoluut begrijpelijk is. Maar de eisen moeten wel realistisch blijven. Nu willen ze de

absolute top, voor geen geld. Ze geloven daarbij vaker een vloerder met mooie praatjes dan iemand met ervaring die een terechte prijs vraagt.”

“Klanten gaan zich ook veel beter informeren dan vroeger. Ze doen online opzoekingswerk om zo zelf een goed beeld te krijgen van hoe je echt aan de slag moet. Het internet bulkt echter van de foutieve informatie. Dat is op zich niet verwonderlijk, maar veel ergerlijker is dat ook de geijkte informatiekanalen geen sluitend kader geven. Officiële instanties – en dan kijken we in de eerste plaats naar Buildwise (het vroegere WTCB) - scheppen geen duidelijkheid, leggen geen sluitende richtlijnen vast. Er is veel grijze zone: het is beter dat, het is aangeraden om... Buildwise moet duidelijkheid brengen, maar blijft doelbewust vaag in zijn richtlijnen. Dat heeft met mogelijke juridisch gevoelige aspecten te maken.”

“Beter zou echter zijn om wél duidelijkheid te brengen. Harde richtlijnen uit te schrijven en daarbij de markt op de voet te volgen om hun regelgeving vervolgens snel en correct aan te passen indien er een innovatie wordt gelanceerd die terecht van de opgestelde regels afwijkt.”

## Hoe match je vakmannen met die meer kritische bouwheren?

“Belangrijk is om op voorhand samen met de klant te overleggen. Uit te leggen wat je als tegelzetter gaat uitvoeren en waarom. Zo vermijd je niet alleen heel wat discussies achteraf, de klant zal je ook sneller vertrouwen. Ook al wijken jouw beslissingen af van wat hij zelf in gedachten had.”

“Een voorbeeld? Eén van de bekendste ‘best practices’ is het bestellen van één extra tegel om eventuele problemen op te vangen. Dat kan van alles zijn. Een fout bij het zetten, maar ook breuk bij het transporteren of verplaatsen. Ook een denkfout bij het ontwerp, of een nieuwe



Henri Dejjans, Sales & Marketing Director bij SOLIDOR



invalshoek bij de klant kan de aanleiding zijn en dan zorgt zo'n reservetegel ervoor dat problemen snel opgelost zijn. Maar bij dure XXL-projecten is een dergelijke manier van aanpakken minder vanzelfsprekend. Bouwheren kiezen dan makkelijker voor een aannemer die deze 'extra veiligheid' niet in zijn offerte opneemt. Eén XXL-tegel vertegenwoordigt al gauw meer dan 3 m²! Maar al te dikwijls komen ze bedrogen uit. Is de projecttijd plots veel langer, of erger... Is de tegel niet meer beschikbaar. Beter doe je dus beroep op een professional die beseft dat projecten niet altijd vlekkeloos lopen, zelfs niet met de meest ervaren tegelzetter en producten."

"Ons devies: vertrouw op professionals. A-merken die dure producten verkopen, verwijzen graag door naar tegelzetter die zich voldoende bewezen hebben. Zo zijn ze er gerust op dat hun producten in goede handen zijn. Wanneer bouwheren zelf offertes gaan opvragen, komen ze vaak bedrogen uit. Want er zijn jammer genoeg nog veel cowboys."

### Hoe kan je het aantal echte professionals vermeerderen? Wat is het belang van kennisdeling?

"Doelstelling is dat de ervaren tegelzetter hun kennis en ervaring doorgeven. Niet alleen aan nieuwe, aanstormende vakmannen maar ook aan andere betrokkenen binnen de sector. Dat doen ze vandaag voornamelijk via opleidingen. Of via het opstellen van richtlijnen en best practices in het Constructiv-handboek 'De Tegelzetter' dat door BITA onlangs geüpdatet werd. Producenten en leveranciers trekken dan weer aan de kar door het organiseren van roadshows, lezingen en andere evenementen."

"Eigenlijk zouden scholen en andere opleidingscentra hierin voortrekker moeten zijn. Maar dat is nu veel te weinig het geval. Vooral lesgevers mogen een paar versnellingen hoger schakelen. Sommige tegelzetter studeren vandaag nog steeds af met het idee dat ze een tegel moeten inmortelen. Dat is echt huilen met de pet op. Nog een doelgroep die zeker welkom is voor een korte scholing over het tegelzetter, zijn de tuinaanleggers. Ook zij gaan vandaag nog aan de slag met mortel, vaak op vraag van de klant."

"Maar nog veel belangrijker is dat ook architecten zich best bijscholen over correcte XXL-tegelontwerp. Of dat ze zich in de ontwerp-fase laten begeleiden door ervaren professionals. Kennisdeling is de beste manier om problemen tot het absolute minimum te herleiden."

### Welke rol speelt duurzaamheid in dit verhaal?

"De doelstelling van zo goed als alle A-merken is de hele levenscyclus verduurzamen. CO<sub>2</sub>-neutraal ontginnen, produceren, transporteren, plaatsen, gebruiken, afbreken, recycleren en opnieuw inzetten zonder kwaliteitsverlies. Op

dit moment realiseren we dit al, mede dankzij een aantal compensatietechnieken. Maar mits enkele doordachte investeringen moet een duurzame, circulaire economie mogelijk zijn voor elke fabrikant."

"Verlijming is op dit moment een heikel punt. Binnen kan je niet zonder, buiten zijn terrasdragers mogelijk of mechanische verankering voor gevelbekleding. Toch zien we het duurzaamheidsstreven steeds meer aan kracht winnen, zowel in hoofd van de fabrikanten als van de eindklant. Het lijkt ons evident dat knappe koppen binnenkort duurzame én kwalitatieve oplossingen vinden om de tegels goed en circulair te verankeren."

"Tegel dragers buiten zijn trouwens al vervaardigd van gerecycleerd materiaal en kunnen snel worden afgebroken en opnieuw ingezet. Die cirkel is alvast helemaal rond."

### Wat brengt de toekomst?

"De markt is nog niet aan het afkoelen, integendeel. De komende jaren zal de vraag alleen maar toenemen. Zeker wat betreft XXL-buitenbetegeling verwachten we nog een exponentiële groei voor terrassen en gevels. Ook het aanbod wordt steeds breder: geperste, gewalste tegels... Tegels met een unieke samenstelling van honderden bouwstenen die samen een nieuw soort materiaal vormen... Er wordt constant geëxperimenteerd en geïnnoveerd zodat elke klant een haast uniek project kan realiseren."

"Dunnere uitvoeringen, zoals de 3 millimeter, maken de XXL-tegels ook lichter. Dit maakt ze toegankelijker voor verschillende toepassingen:

naast XXL-vloeren en wanden kennen we nu al XXL-gevelbekleding, keukenbladen, meubels, zwembaden. Maar er zullen andere architectonische elementen blijven volgen."

"Het XXL-tegelzetter zelf is zoals gezegd vandaag vooral een ambacht. Wie zekerheid wil op een geslaagde oplevering moet terecht bij ervaren en geschoolde tegelzetter. De komende jaren zullen wellicht materialen en technieken worden ontwikkeld die de complexiteit van het leggen van XXL-tegels verminderen, waardoor ze toegankelijker worden voor een breder scala aan projecten."

"VR-brillen, 3D-scanners... Zelfs een ambacht kan allereerste innovatieve hedendaagse tools inzetten om sneller, secuurder en beter te werken. Dergelijke apps en instrumenten zullen steeds meer ingang vinden naarmate het beroep van tegelzetter zal verjongen."

"Speciale vermelding hier is er voor BIM. Of een soortgelijk, doorontwikkeld systeem. Voorschrijvers kunnen best vooraf, in nauw overleg met de vloerder, goede afspraken maken. Gebruik maken van elkaars kennis en ervaring om zo tot het best mogelijke resultaat te komen. BIM zou deze samenwerking een extra duwtje in de rug kunnen geven, maar de meeste tegelprofessionals zijn daar nog niet klaar voor. Ook hier is een uitwisseling van kennis wellicht nodig."

"Wat de toekomst ook brengt, zien we dan wel. Maar vandaag geldt: XXL-tegels zijn van extreem hoge kwaliteit en hebben een prijskaartje, gebruik dan ook geschikte materialen én zet ervaren vakmannen in om deze te verwerken."



Tommy Demaiter, tegelzetter en XXL-specialist

# Waar moet je als tegelzetter op letten bij de plaatsing van XXL-tegels?

Als het op de plaatsing van XXL-tegels aankomt bedriegt de wijsheid vaak de gierigheid. Maar waarom zou je investeren in een dure, esthetisch verdomd knappe tegelvloer om dan te besparen op een correcte plaatsing ervan? Want het is precies hier waar het in vele projecten verkeerd loopt. De raad van ons expertenpanel? Vertrouw je project toe aan een ervaren tegelzetter. Enkel zo heb je de garantie op een fantastisch eindresultaat met een lange levensduur. Doe je dat niet, dan is de kans reëel dat de kosten om een mislukt project weer goed te trekken de pan uitswingen. Want een tegel zetten is niet zomaar een tegel zetten...

Tekst: Jesse Van Daele - Foto's: oola media

### Technische fiche in de buurt?

"Elke tegel is verschillend. Daarom is er geen uniforme plaatsingsmethode. Om zeker te zijn van de plaatsingswijze, ga je best uit van de technische fiche. Als die er is. En als die correct is. Want een aantal tegels veranderen van productnaam, worden private label vooraleer ze aan een klant worden aangeboden. Is er dus geen technische fiche... Ga dan uit van je eigen

kennis, ervaring en de best practices die je o.a. hieronder vindt."

### Alles start met een goede basis

"Bij de plaatsing van XXL-tegels is een goed voorbereide, vlakke ondergrond cruciaal. De tegel moet 'op zijn gemak' kunnen rusten. Niet getorst, niet gewrongen. Anders is de kans op barsten groot. Ga zoals bij een mozaïkvloer uit van een nultolerantie. Wanneer de ondergrond



**Te veel vloerders gaan vandaag gewoon aan de slag zonder dat ze de vochtigheid kennen**

Tommy Demaiter  
Tegelzetter en XXL-specialist

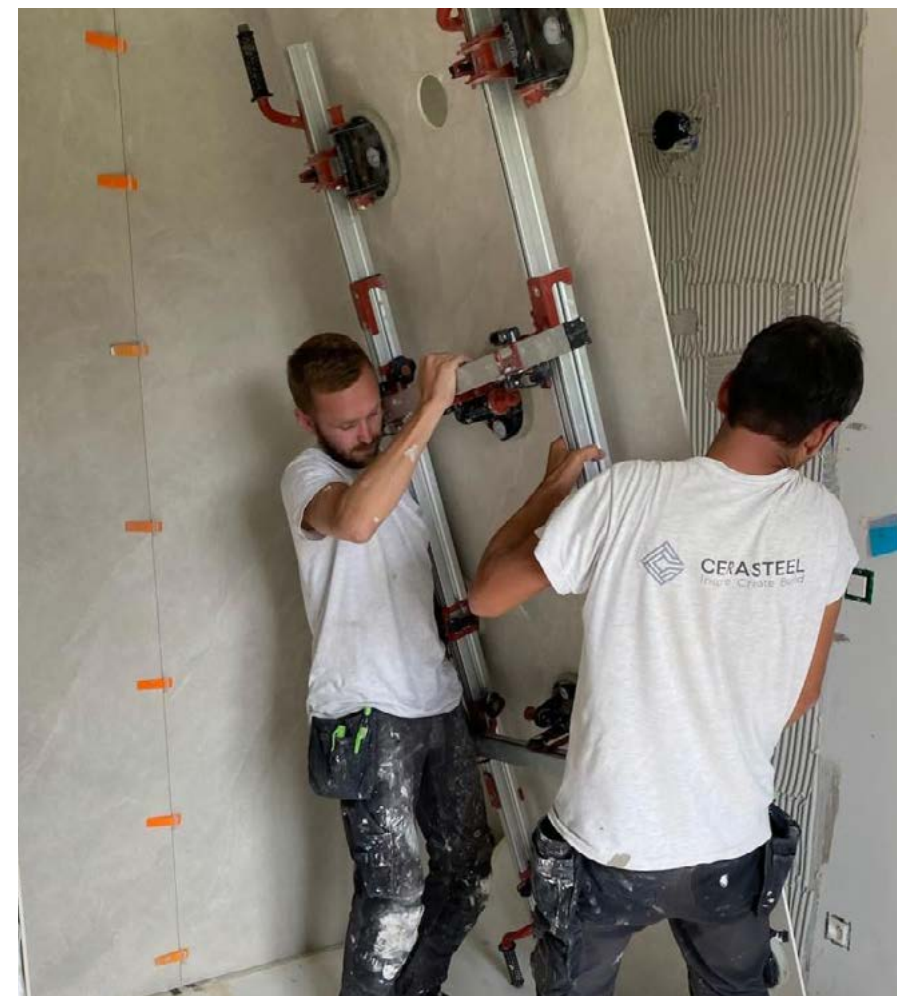
niet helemaal in orde is, hypothekeer je de kans op een goed eindresultaat gevoelig."

"Om de juiste plaatsingstechnieken te bepalen, start je best met een algemene controle. Verifieer onder meer de stabiliteit, vlakheid, verticaliteit, peil, hardheid en het restvocht (cementgebonden chape max. 2,5%, anhydriet 0,5%). Vele slechte uitvoeringen zijn het resultaat van te laks omspringen met de aanwezige omstandigheden en te weinig denkwerk vooraf."

"Meten is weten. Start pas met vloeren als de chape voldoende is uitgedroogd. Gebruik zoals een parketplaatser een vochtigheidsmeter. Te veel vloerders gaan vandaag gewoon aan de slag zonder dat ze de vochtigheid kennen. Met als gevolg gebroken tegels en voden na de oplevering."

"Verwijder vuil en gipsresten. Ontstof en ontvet de ondergrond. Controleer het vochtmembran in de muur. Breng een voorstrijkmiddel (primer) aan indien nodig. En zorg voor adequate bescherming van reeds geplaatst schrijnwerk, beglazing en deurdorpels."

"Controleer vervolgens de geleverde tegels op mogelijke legzijde-vervuiling en doe hetzelfde bij de andere producten. Check de





omgevingstemperatuur. Zeer belangrijk, want een betegeling kan beïnvloed worden door klimatologische omstandigheden. In de regel worden mag je niet betegelen wanneer de ondergrond een temperatuur kent hoger dan +25 °C en lager dan +5 °C tijdens de plaatsing of tijdens het verharden van de stelproducten en dit tot 24 uur na het aanbrengen. Maar ook niet wanneer die blootgesteld is aan extreme zonnestraling, droge wind, tocht of binnenkomende slagregen. Dicht daarom een gebouw in de ruwbouw bij ongunstige weersomstandigheden af met plastic. Controleer tot slot het type, de plaats en de draairichting van de binnendeuren."

"Indien nodig ga je best de ondergrond opruimen en oneffenheden wegwerken door bijvoorbeeld het aanbrengen van een uitvlaklaag."

### Dubbel verlijmen is een must

"Zeker op een systeem dat XXL-tegels met een vloerverwarming combineert, gebruik je best een ontkoppelingsmat. Dit is een elastische mat waarvan het materiaal warmtedoorlatend is. Je kan de mat tevens gebruiken op houten plaatmateriaal, vers beton een cementdek. Zijn functie? De mat absorbeert de spanningen uit de ondergrond. Hij 'ontkoppelt' dus de ondergrond van de vloerafwerking. Schuifspanningen worden zo geabsorbeerd en op die manier voorkom je dat tegels breken."

"Met of zonder ontkoppelingsmat dienen XXL-tegels sowieso dubbel verlijmd te worden door inschuiven van parallelle lijmrillen op de legzijde van de tegel en ondergrond. Zeker hier is al een lange weg afgelegd. In de beginjaren werden XXL-tegels nog in de mortel gelegd, een praktijk die nu compleet uit den boze is. Daarna werd gekozen voor los zand, siliconen, zelfs piepschuim en schuim voor snelbouwstenen werden al gebruikt. Nu weten we dat verlijmen de weg voorruit is."

"Elke tegellegger vandaag weet dat een afdoende verlijming cruciaal is in elk tegelproject. Maar toen enkele jaren geleden de effectiviteit van verschillende lijmen werd getest, voldeed de helft niet aan de Europese norm. Gelukkig is de tegelzetter vandaag slimmer geworden en kiest hij niet langer meer voor de goedkoopste lijm, maar voor beproefde lijmen van A-merken. De A-merken geven ook raad om XXL-projecten tot een goed einde te brengen. En over verdelers gesproken, inferieure lijmproducten lijken op de terugweg te zijn, al kunnen we niet beweren dat de 'lijmcowboys' er allemaal uit zijn."

Toch nog één aandachtspunt: 'ontkoppelende tegellijmen' bestaan niet! Dat is een verzonnen term. Een uitgeharde tegellijm heeft nooit ontkoppelende functies, ongeacht wat sommige fabrikanten, verkopers of (zelfs gespecialiseerde) media beweren! Sommige lijmen zijn wel zo flexibel dat deze enorm veel spanningen kunnen opvangen."

"Om wand- en vloertegels volledig vlak en genivelleerd te plaatsen kan je beroep doen op een tegelnivelleersysteem. Een dergelijk systeem sluit niveauverschillen tussen tegels uit, zo ben je zeker dat er nergens tegelranden uitsteken. Dat de tegels mooi recht én op hun plaats liggen. Waak er wel over dat het correct wordt geplaatst. Indien dit niet op punt staat, kan het dat de tegel niet verlijmd wordt. En krijg je precies datgene dat je net probeert te voorkomen."

### Voeg je naar de voegen

"Bij sommige voorschrijvers merken we een trend om grootformaattegels tegen elkaar te plaatsen. Zonder voegen. Zonder voegen. Ze worden in hun overtuiging o.a. gesterkt door toonzalen van tegelaanbieders waarin tegels zonder voegen worden geplaatst. Maar vergis je niet, zonder voeg zullen de tegels vroeg of laat breken."

Voegen verdelen de spanningen over het tegelwerk en zijn absoluut noodzakelijk om thermische bewegingen op te vangen. Zorg er dus voor en maak ze voldoende breed. Een minimum van 3 mm is nodig."

"Maar waar moeten de voegen bij XXL-tegels best komen? Wel, uitzettingsvoegen moeten voorzien worden in functie van de toestand van de ondergrond. Bij een gewone cementgebonden dekvloer is dit om de 50 m<sup>2</sup> en om de 8 lm. Met vloerverwarming om de 36 m<sup>2</sup> en 6 lm. Om er zeker van te zijn dat de uitzettingsvoegen pal in het vloerwerk worden overgenomen en de symmetrie gerespecteerd wordt waar vereist, kan een vooraf getekend legplan zeer nuttig zijn."

Vaak worden dergelijke legplannen met kennis van zaken door ervaren architecten opgesteld, maar even vaak is er weinig mee aan te vangen. Voorschrijven maken best vooraf goede afspraken met zowel de tegelzetter, vloerverwarming-installateur als dekvloerplaatser. Hun gebundelde ervaring zal ervoor zorgen dat esthetiek en duurzame functionaliteit best samengaan. Het is daarbij trouwens van kapitaal belang dat de exacte afmetingen van de te plaatsen tegels vooraf zijn gekend. M.a.w. ze moeten beschikbaar zijn zodat ze in werkelijkheid kunnen nagemeten worden."

Het vervolg van dit artikel vind je op ons platform [www.polycaro.be](http://www.polycaro.be).



**Meer weten?**  
Scan de QR-code om de video te bekijken en de rest van dit artikel online te lezen

PARTNER CONTENT COSENTINO

# Over de vloer bij Cosentino: drie voordelen van een Dekton® vloerbekleding

Hoewel het misschien niet voor de hand ligt, is vloerbekleding een allesbepalende factor in het interieur. De expert in duurzame oppervlakken Cosentino staat gekend voor haar Dekton® badkamer- en keukenoplossingen, maar wist je dat het materiaal ook perfect als vloerbekleding werkt? Laat je inspireren door Cosentino en ontdek de voordelen van een kwaliteitsproduct als Dekton® aan je voeten.

Tekst & foto's: Cosentino



Iedere ruimte vraagt – naargelang functie, omgeving en gebruikintensiteit – een andere vorm of soort vloerbekleding. Dekton® is een uiterst stevig materiaal op basis van een unieke mengeling van natuurlijke mineralen, speciaal ontwikkeld om tegen een stootje te kunnen. Het productie- en verwerkingsproces creëren een zeer veelzijdige oppervlakte dat volledig kras- en hittebestendig is. Daarnaast werd het zo afgewerkt dat de porositeit bijna nul is, wat blijvende vlekken of beschadiging vermijdt. Of het nu in de keuken, de badkamer of op het terras is: Dekton® biedt de perfecte basis voor iedere vloer en ruimte. Ook voor publieke ruimtes is het de vloer bij uitstek gezien de bestendigheid voor grote gebruikintensiteit.

De vloerbekleding heeft een duidelijke en vooral onmiddellijke impact op het ruimtelijk gevoel. Leg je een vloer in een kleine ruimte? Kies dan voor lichtere tinten en creëer een groter gevoel.

Laat de kleur en het materiaal daarbij doorlopen naar andere ruimtes en zelfs het terras voor absolute éénheid in de woning. Heb je voldoende plaats beschikbaar? Een donkere kleur voegt een zekere elegantie en luxe toe aan het geheel. Dekton® bestaat in verschillende formaten, vormen en diktes (0,8 cm voor binnen en 1,2 cm voor buiten). Met de grotere formaten (vanaf 106 x 71 cm, consumenten prijs vanaf €102 exclusief BTW en plaatsing) heb je een minimum aan voegen en creëer je een bijna naadloos geheel. De ontwerpmogelijkheden zijn zowaar eindeloos.

Cosentino bekleedt vloeren in Dekton® met verschillende afwerkingen en kleuren. Met glans of zonder, in een effen tint of met een natuursteen, stucco of neutrale look – de meer dan 100 mogelijkheden bieden voor ieder wat wils. Daarnaast zorgt de nieuwe Dekton® Grip+ -technologie ervoor dat oppervlakken die

antislip vereisen (denk aan badkamers, wellnesscentra en zwembaden) gelijk overlopen in de rest van de vloerbekleding. En ook voor trappen blijkt het materiaal de perfecte partner. Het stermmateriaal van Cosentino biedt voor zowat iedere vloertoepassing de juiste oplossing; functioneel, esthetisch en volledig op maat.



Dimitri Stadsbader, Technisch adviseur bij Schlüter Systems



Björn Vangeersdaele, bestuurder bij TileTools



Sasha Hens, Benelux Product Manager Tile Fixing & Waterproofing bij Weber Belgium

**COSENTINO** **DEKTON®**

**Cosentino City Antwerpen**  
Kloosterstraat 96  
2000 Antwerpen  
België

+32 2 789 70 05  
antwerpcity@cosentino.com  
www.cosentino.com



# TileTools en Montolit: een gouden duo voor de tegelprofessional

Wie anders dan de tegelzetter zelf herkent kwalitatieve tools die het meest geschikt zijn voor de job? Naast een referentie in de expertise rond XXL-formaten, is Björn Vangeersdaele daarom ook verdeler van Montolit. We spraken met deze professional, die niet alleen de kans kreeg om Montolit te verdelen via TileTools, maar ook dagelijks hun gereedschappen gebruikt op de werkvloer.

Tekst: Piet Andries - Foto's: TileTools



De samenwerking met Montolit betekent volgens Björn Vangeersdaele een echte win-winsituatie voor de klanten. "We kennen de stiel ten voeten uit, dus we kunnen hen vanuit een gedeelde ervaring adviseren. Zo raden we gereedschap op maat aan dat geknipt is voor het karwei. Maar het gaat ook verder dan dat. Omdat we bij TileTools innovatie en nieuwe trends op de voet volgen, kunnen tegelzetter met al hun problemen bij ons terecht en zoeken wij een geschikte oplossing", zegt hij. Door Montolit-tools te verdelen, biedt TileTools dus niet alleen hoogwaardige producten aan, maar ook expertise en ondersteuning voor elke tegeluitdaging.

## Een wereld van mogelijkheden

Vangeersdaele kwam in aanraking met Montolit tijdens opleidingen in Italië, gericht op XXL-tegels, het vakgebied waarin hij zich bekwamd heeft en naam uitbouwde. Wat begon als een kennismaking met XXL-tools, groeide al snel uit tot een waardering voor de kwaliteit, het doordachte design en het uitgebreide aanbod van Montolit.

En het komt van beide kanten. "Wij werken nauw samen met de researchafdeling van Montolit omdat wij nog dagelijks actief zijn op de werkvloer", voegt hij toe.

Montolit biedt een uitgebreid assortiment voor het plaatsen en bewerken van allerlei soorten tegels. De Masterpiuma-tegelsnijders zijn favorieten voor de ééncentimetertegels, terwijl de Flash Line EVO3 met drie verschillende snijwieljes gewoonweg een must-have is voor XXL-formaten. De jongste aanwinst, de Atlas, is een aanpasbaar *support tool* dat de tegelzetter ondersteunt bij het snijden van grote tegels met de Masterpiuma's. Het is een *gamechanger* die het risico op breuk beperkt en de tegelzetter meehelpt topkwaliteit af te leveren.

## Innovaties in het vooruitzicht

Onze professional benadrukt hoe de tools van Montolit en zijn eigen ervaring een perfecte combinatie vormen voor het bewerken en plaatsen van zowel makkelijke tot ingewikkelde tegelopdrachten. Voor klanten betekent de aankoop

van Montolit-tools bij Björn Vangeersdaele een onverslaanbare formule: 1 + 1 = 3.

En wat mogen we van de toekomst verwachten? "Begin 2024 komt er een zuignap met batterijen op de markt", onthult Vangeersdaele. Bovendien zullen enkele tools een update krijgen, waarmee Montolit blijft streven naar vooruitgang en vernieuwing in de wereld van tegels.



### TileTools

Kooigemstraat (S) 1  
8554 Sint-Denijs  
België

+32 475 89 43 30  
info@tileexpert.eu  
www.tiletools.be

# “Door webercol XXL slaap ik op beide oren”

Grootformaattegels zijn voor veel tegelzetter ook een grote uitdaging. Door de hogere verwerkingstijd en het kostelijke risico op een breuk vragen ze om een doordachtere aanpak. Om de tegelzetter extra gemoedsrust én werkgemak te schenken, heeft Weber de webercol XXL ontwikkeld. Voor Gert Hendrickx van Hendrickx Vloer- en Tegelwerken, betekent het gebruik van webercol XXL dat de kwaliteit blijft plakken terwijl de zorgen zich losmaken. "Hiermee mag veel meer dan met een andere lijm."

Tekst: Piet Andries - Foto's: Weber Belgium



webercol XXL rechtstreeks aanbrengen. Dat is uitzonderlijk."

## Zonder ontkoppelingsmat

Het vertrouwen van de tegelzetter uit Hofstade in de XXL-lijm heeft hem er zelfs toe gebracht het product als standaard voor al zijn formaten te gebruiken. "Vaak leggen we ook parkettegels op vloerverwarming en de webercol XXL laat ons toe om dat zonder ontkoppelingsmat te doen. Dat scheelt een extra handeling plus de kost van zo'n mat. Verkijs je niet op dat label XXL, deze lijm beantwoordt aan meerdere toepassingen". Gert voelt zich ook gesteund, omdat hij voor specifiek werfadvies een beroep kan doen op de knowhow en het advies van Weber-specialisten. Een telefoontje volstaat.

Even technisch dan. De XXL-lijm van Weber behoort tot de S2-categorie, ofwel 'zeer vervormbaar'. Met een dwarse vervorming groter dan 5 millimeter kan de lijm weerstaan aan de temperatuurschommelingen en de wisselende spanning van bijvoorbeeld een vloerverwarming. Hij is zelfs geschikt voor grootformaattegels met een onderkant in glasvezelvlies. Dus of Gert het afsluitend nog even wil samenvatten? "De webercol XXL kost mij iets meer, maar ik slaap wel op beide oren, omdat ik er in al die jaren nog nooit tegenslag mee heb gehad." Ook de boodschap blijft plakken.

Gert Hendrickx houdt van de diversiteit die de tegelstiel biedt. En dan kan het niet anders of hij moet op sommige werven in de weer met de XXL-tegels die vandaag tot dé trend behoren. Gert: "Als je het niet dag in dag uit doet, dan wekt het vertrouwen als je kan rekenen op kwalitatieve lijmen en niet te vergeten professioneel advies." Enter Weber en de webercol XXL.

Het staat duidelijk te lezen op de website van Hendrickx Vloer- en Tegelwerken: "Al onze tegelwerken worden uitgevoerd met topproducten." Sinds Gert als zelfstandige is begonnen werken, veertien jaar terug, kiest hij resoluut voor het gamma van Weber. "Bij XXL werk ik altijd met een dubbele verlijming. En Weber smeert prettiger, minder zanderig om het zo te zeggen, waardoor het vlotter werkt. Binnen de richtlijnen mix ik de lijm met een plattere consistentie af, waardoor hij langer zacht blijft en voor een comfortabelere manier van werken zorgt."

## Minder stress is beter werk

"De langere open tijd speelt een belangrijke rol bij grootformaattegels", staat Sasha Hens, product manager Tile Fixing bij Weber Belgium, hem bij. "Door de complexere installatie ligt de verwerkingstijd van XXL-formaten hoger, dus mag de lijm niet te snel velvorming vertonen". Veelal worden grootformaattegels in een andere ruimte versneden, en moeten daarna in alle omzichtigheid naar de legplaats worden gebracht. Het duurt dus allemaal wat langer.

"Maar door die langere open tijd, werk ik meer op mijn gemak, wat bij duurdere grootformaten extra van tel is. Met zulke tegels is er altijd minder stock achter de hand, dus dat voert de druk op", weet Gert. En voorzichtigheid is de moeder van de porseleinkast. Nog een ander voordeel dat Gert benoemt: "In een badkamer kan je na het leggen van de chape al binnen een week



### Weber Belgium

Oostvaardijk 10  
1850 Grimbergen  
België

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



# Grootformaat tegels veilig plaatsen

Grootformaat tegels en natuursteenplaten zijn bij de vormgeving van vloerbekledingen niet meer weg te denken. Voor een permanent schadevrije plaatsing, is de juiste ondergrond van cruciaal belang. Met de ontkoppelingsmat Schlüter-DITRA beschikken tegelzetters en natuursteenprofessionals al ruim 35 jaar over een betrouwbare oplossing, waarop grote formaten in binnenruimtes permanent schadevrij kunnen worden gelegd. Dankzij de onlangs verbeterde productgeometrie kan de mat bovendien nog beter worden verwerkt dan eerst.

Tekst en foto's: Schlüter Systems



## Beproefde systeemoplossingen zorgen zowel binnen als buiten voor schadevrije bekledingen

Een belangrijke reden is de Easyfill-functie: geïntegreerde luchtgaten aan de buitenkant van de uitdiepingen laten de lucht sneller ontsnappen en maken het gemakkelijker om tegellijm aan te brengen. Door de aangepaste verdiepte oppervlakken hecht deze bovendien nu nog beter. Dankzij de snijlijnen van het nieuwe Easycut-raster kan de mat daarnaast ook moeiteloos op maat worden gesneden en wordt hij ook flexibeler, waardoor hij gemakkelijker kan worden afgerold en beter blijft liggen.

Ook de verbeterde DITRA-mat staat voor betrouwbare ont koppeling, afdichting, lastverdeling, warmtespreiding evenals dampdrukni-vellering – en dat ook op zogenaamde kritische ondergronden, zoals houten vloeren of vers gestorte dekvloeren. Met de nieuwe functies is het origineel nu gewoonweg nog beter – zo

maakt de geliefde en beproefde ontkoppelingsmat voor tegelzetters en natuursteenleggers de verwerking van grootformaat tegels en platen nu nog eenvoudiger.

### Plaatsing in buitentoepassing

Om grootformaat tegels en natuursteenplaten ook op terrassen veilig te plaatsen, biedt Schlüter-Systems de bekledingsconstructietechniek Schlüter-BEKOTEC-DRAIN aan. Dit systeem is gebaseerd op de noppenfolieplaat BEKOTEC-EN 23 FD die rechtstreeks op de met afschot tot stand gebrachte afdichtingslaag of over de oppervlaktedrainage TROBA-PLUS wordt gelegd. Doordat de optredende krimp tijdens de uitharding van de dekvloer modulair in het noppenraster wordt afgebouwd, blijft de complete dekvloer vrij van vervormingen en kritische krimp scheuren.

Nadat de dekvloer begaanbaar is geworden, kan de hechtende drainage en ont koppeling

Schlüter-DITRA-DRAIN worden verlijmd, waarop dan de grootformaat tegels of natuursteenplaten worden geplaatst.

Gedetailleerde informatie is te vinden op de website [www.schluter-systems.nl](http://www.schluter-systems.nl)



**Schlüter Systems - Benelux bureau**  
Schoterven 28  
2370 Arendonk  
België

+32 14 44 30 84  
benelux@schluter.de  
bekotec-therm.nl

# SOLIDOR, al 45 jaar toonaangevend fabrikant in regelbare terrasdragers

SOLIDOR staat al sinds 1978 aan de frontlinie als pionier in de wereld van regelbare terrasdragers. Met trots kunnen we zeggen dat al onze producten worden vervaardigd in België, met als voornaamste doel het voortdurend leveren van hoogwaardige kwaliteit aan onze klanten en het handhaven van korte levertijden.

Tekst en foto's: SOLIDOR

Een van de meest opmerkelijke producten is het gepatenteerde Structusol aluminium draagsysteem, die ondersteund wordt op de SOLIDOR regelbare terrasdragers. Dit ontworpen met het oog op de eenvoud van installatie, stelt dit systeem installateurs in staat om grootformaat tegels moeiteloos te plaatsen. Het biedt daarbovenop ongeëvenaarde stabiliteit en flexibiliteit in legpatroon. Dit product is daarbovenop niet onopgemerkt gebleven. Structusol heeft prestigieuze erkenning ontvangen in de vorm van twee awards, waaronder de Design X50 Designregio Kortrijk Award en de BTP Award in Frankrijk.

Bij SOLIDOR streven we naar totaaloplossingen voor uw terrasprojecten. Daarom hebben we de Inox L accessoire ontwikkeld, dat naadloos kan worden gecombineerd met het Structusol aluminium draagsysteem. Hiermee kunnen niet alleen de randen van uw betegelde terras prachtig worden afgewerkt, maar kunt u ook eenvoudig meerdere treden voor een trap creëren.

De toewijding aan innovatie heeft onlangs geresulteerd in de lancering van de gloednieuwe terrascalculator. Voorheen was er al een terrasdragercalculator, maar deze had beperkte functionaliteit. Deze nieuwe tool is speciaal ontworpen om uw SOLIDOR terrasproject volledig en zonder beperkingen te berekenen, waardoor u snel en efficiënt aan de slag kunt.

Enkele nieuwe functies van deze calculator zijn onder andere de mogelijkheid om te werken met verschillende formaten tegels en planken, volledige vrijheid in legverbandkeuzes, en zelfs de optie om hellingen op uw plan aan te duiden. Voor meer informatie en om de calculator te proberen, kunt u terecht op onze website: <https://calculator.solidor.be/>

Bij SOLIDOR streven we altijd naar de hoogste kwaliteit en service, en we blijven onze producten verbeteren om aan de behoeften van onze klanten te voldoen. Dankzij onze ervaring, lokale

productie en innovatieve oplossingen kunt u vertrouwen op SOLIDOR voor al uw terrasbehoeften. Wij zijn uw partner in het creëren van prachtige, duurzame buitenruimtes.



**SOLIDOR** LEVELLING SOLUTIONS

**Solidor**  
Kouterstraat 11 B  
8560 Wevelgem  
België

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



# 5 eindejaarsvragen aan de sector: wat weten we al over 2024? (deel 2)

We naderen het plaatsnemen van de laatste tegels en de laatste natuursteenbladen van het jaar. Tijd dus om met een scherpe blik terug te kijken naar wat de sector er het voorbije jaar van bakte. Dat doen we aan de hand van vijf eindejaarsvragen die we voorleggen aan de zaakvoerders van enkele toonaangevende bedrijven. Zij leggen niet alleen de zwaktes en de sterktes bloot, maar blikken ook vooruit op het komende jaar en haar mogelijkheden. De enige zekerheid over de toekomst, is natuurlijk dat die onzeker is, maar de antwoorden op onze eindejaarsvragen geven toch al een zekere houvast.

Tekst: Piet Andries

We hebben een scharnierjaar beleefd. De boom na corona is gaan liggen, de energieprijzen en de geopolitieke onzekerheid bleven 2023 in hun greep houden, terwijl de hoge rente in het laatste halfjaar de groei in de bouwsector, of toch het vooruitzicht op een heropleving, kwam aftoppen. Het afgelopen jaar draaide uit op soms afwachten, soms improviseren, of soms de pil vergulden.

Maar het was lang geen bilennijper voor iedereen, noch op elk niveau, terwijl de drang naar innovatie netjes overeind bleef, iets anders viel er uit de vakbeurzen van 2023 niet af te leiden. Maar, bovenal, hoe hebben de sleutelspelers in de sector het zélf ervaren. En mag de champagne knallen voor een hoopvol 2024?

## Wat is volgens jou de grootste uitdaging voor de tegel- of natuursteensector en wat is volgens jou de juiste aanpak?

**Isabel:** "Voor de natuursteensector blijft het de grootste uitdaging om op te boksen tegen andere materialen (lees: keramiek) maar ook bepaalde vooroordelen. De juiste aanpak schuilt er dan ook in om blijvende aantrekkelijke marketing voor natuursteen te voeren aan de hand van prachtige beelden en video's. Daarbij speelt het ook een belangrijke rol om de sociale media te omarmen."

## Welke technologie, innovatie of trend biedt de grootste opportuniteit en waarom?

**Isabel:** "Je merkt vooral dat de verscheidenheid aan afwerkingen bij natuursteen de grote innovator is. Als je graniet in antislip of leather ziet, dan heb je plots met een totaal andere steen te maken. Vandaag is de sector vernieuwend op het vlak van afwerking."

## Op welke speerpunten zet jouw bedrijf of organisatie in, wat hoop je daarmee te bereiken en zitten er al dan niet koersveranderingen in de strategie?

**Isabel:** "BSNA zet zich voor de technische ondersteuning van natuursteen, zoals het testen, de prestatieverklaringen, de technische fiches, het technische platform en verleent ook marketingondersteuning. Het promoot natuursteen in alle vormen met behulp van foto's, het natuursteenboek maar ook met video's en digitale marketing..."

## Wat verwacht je van de economie in 2024?

**Isabel:** "Je merkt dat we nog altijd een beetje in de naweeën van corona zitten, een piekperiode waar we nu niet meer aan kunnen tippen. Het afgelopen jaar kan je vergelijken met het jaar voor corona. De angst zit er wel in dat 2024 door de economische crisis een ander verhaal wordt, maar ik mik op stagnering en continuïteit. Natuursteen heeft bewezen dat het een nichemarkt is, dat op een hoger niveau acteert en minder conjunctuurgevoelig is. Voordeel is dat de containerprijzen gigantisch zijn gedaald, wat de aanvoerlijnen met China en Vietnam weer heeft hersteld."

## Hoe denk je in één zin over:

- **Artificiële intelligentie:** Leuke toevoeging op eigen intelligentie.
- **Globalisering:** Goed maar minder duurzaam.
- **Duurzaamheid:** Hier vergt inzet en informeren.
- **Klant van de toekomst:** Kiest bewust, kiest kwaliteit.
- **Kleiner gaan wonen:** Een trefzekere toekomst, met goede en duurzame materialen!



Isabel Gruwez, directrice van de BNSA

“

## De angst zit er wel in dat 2024 door de economische crisis een ander verhaal wordt

Isabel Gruwez  
Directrice BNSA



Filip van Keirsbilck - West-Vlaams Tegelhuis

## Wat is volgens jou de grootste uitdaging voor de tegel- of natuursteensector en wat is volgens jou de juiste aanpak?

**Filip:** "De trend van grootformaattegels betekent niet alleen voor het plaatsnemen een uitdaging, maar ook voor het investeren in aanpaste machines. Kwestie dat we deze op de juiste manier kunnen verzagen. Zulke automatisatie wordt alsmoer belangrijker om de snelheid en de precisie te handhaven, maar we moeten ons ook toelagen op opleiding voor aannemers om ze goed te hanteren en te plaatsen. We merken dat ze soms bang zijn vanwege het risico op breuk, als zijn er ook die er al goed mee overweg kunnen."

"Als handelaar moeten we bovendien hard nadenken over het evenwicht in het aanbod tussen op maat gezaagde tegels en de standaardformaten. In de keramische sector merken we een terugval in volume, vanwege de

“

## We moeten naar een duidelijke normering voor de technologie rond waterdoorlaatbaarheid

Filip van Keirsbilck  
Zaakvoerder West-Vlaams Tegelhuis

trend naar kleinere huizen en meer concurrentie met andere vloerafwerkingen. Het wordt zaak om dat met hoogwaardigere tegels te counteren om status quo te houden of vooruit te gaan."

## Welke technologie, innovatie of trend biedt de grootste opportuniteit en waarom?

**Filip:** "Waterdoorlatendheid wordt een belangrijke trend, wat in het voordeel spreekt van tegel-dragertechnologie met open voegen en een onverharde ondergrond. Daar zie ik wel potentieel in. De gemeentes beslissen vandaag zelf of ze zoiets goedkeuren, we moeten dus samen met het WTCB naar een algemene normering die duidelijkheid schept. In Nederland zijn waterdoorlatende voegen zelfs geen probleem."

## Op welke speerpunten zet jouw bedrijf of organisatie in, wat hoop je daarmee te bereiken en zitten er al dan niet koersveranderingen in de strategie?

**Filip:** "Automatisatie en investeringen in het machinepark, wat we voor de XXL-trend al hebben gedaan. Een viertal jaren geleden hebben wij ons atelier volledig vernieuwd met de allerlaatste modernste machine om in

keramische platen, composiet en natuursteen maatwerk in te maken."

## Wat verwacht je van de economie in 2024?

**Filip:** "Er zal sowieso een terugval zijn. Maar ik zie wel twee zaken die voor wat licht zorgen: de klanten die investeren in vastgoed voor de verhuur en de tweedeverblijvers die recreatief een pand kopen, zoals aan de kust. Dat zijn mensen met een kapitaal dat niet afhankelijk is van krediet en die beter bestand zijn tegen hoge rentes en onzekere periode. De renovatieplicht van vijf jaar binnen het EPC-kader zal de bouw ook werk opleveren. De bouwpromotoren blijven kopen, maar ze wachten af om projecten op te starten."

## Hoe denk je in één zin over:

- **Artificiële intelligentie:** Is hedendaags.
- **Globalisering:** Niet tegen te houden.
- **Duurzaamheid:** Is actueel.
- **Klant van de toekomst:** Denkt in totaalconcepten.
- **Kleiner gaan wonen:** Is al het geval bij nieuwbouw.

“

## Ik geloof dat we meer maakindustrie in de Benelux zullen krijgen

Eddy Indestegee  
Gedelegeerd bestuurder Pieterman



Eddy Indestegee - Pieterman

## Wat is volgens jou de grootste uitdaging voor de tegel- of natuursteensector en wat is volgens jou de juiste aanpak?

**Eddy:** "De grootste uitdaging is meegaan in de evolutie van de technologie en die kennis binnenshuis uitbouwen en bewaren. Meegaan in de evolutie van de materialenkennis en meegaan in de vraag van de architecten. Het betekent vooral dat we daar meer tijd voor moeten vrijmaken. Het gaat om opleiding en mensen de ruimte schenken om zich daarin te ontwikkelen."

## Welke technologie, innovatie of trend biedt de grootste opportuniteit en waarom?

**Eddy:** "Het optimaliseren van stockage. Slab vision, het scannen van de platen, is sterk in opmars. We evolueren stilaan richting een



automatisch magazijn, om de efficiëntie te verhogen. Het aanbod is ook ongelooflijk gegroeid, zowel in natuursteen als in keramiek, en ook het marmer komt weer op. Dat moet bestierd worden."

### Op welke speerpunten zet jouw bedrijf in, wat hoop je daarmee te bereiken en zitten er al dan niet koersveranderingen in de strategie?

**Eddy:** "Een koersverandering is niet echt nodig, omdat de markt ons kent. Iedereen weet ook dat het ontzorgen in ons dna zit. Hout vasthouden,

maar ook de goede verkoop dwingt ons momenteel niet tot een verandering. We mogen niet klagen."

### Wat verwacht je van de economie in 2024?

**Eddy:** "De hoogconjunctuur van de afgelopen jaren zal zich corrigeren. Maar dat lijkt me ook niet abnormaal. De rente, de oorlogen, de vragen rond Amerika maken weliswaar dat het moeilijk te voorspelbaar is. Toch geloof ik dat we meer maakindustrie in de Benelux zullen hebben dan ooit tevoren, omwille van de

moeilijke situatie met China. De machine-industrie kan daar zijn graantje van meepikken."

### Hoe denk je in één zin over:

- **Artificiële intelligentie:** Nog heel veel werk naar wetgeving toe.
- **Globalisering:** Zie boven, de maakindustrie keert terug.
- **Duurzaamheid:** Veel werk aan de winkel.
- **Klant van de toekomst:** Kritisch, maar rechtvaardig.
- **Kleiner gaan wonen:** Zit niet in de Belgische genen.

zo laag mogelijk te houden. Onze productieprocessen zijn doordacht en we proberen maximaal te recyclen waar mogelijk. Een derde pijler is onze verkoopsweg die stevast over de handel wordt afgewikkeld. Wij bewerken actief de markt door zowel de particulier, de architect, de verwerker als de handel te informeren over onze systeemoplossingen. De verkoop loopt over de professionele bouwmaterialen- en tegelhandel, alsook over de professionele bouwmarkt. Hier kijken wij niet van af, ook al wordt de vraag naar rechtstreekse aankoop meer dan ooit gesteld. Ten slotte zetten we ook in op social media en online communicatie."

### Wat verwacht je van de economie in 2024?

**Patrick:** "We hebben geen glazen bol maar de trends die zich aftekenen zijn toch vrij duidelijk: de renovatiemarkt houdt stand, de nieuwbouwmarkt is fel afgezwakt en zal in 2024 niet onmiddellijk aantrekken. We verwachten geen sterke groei voor volgend jaar, maar verder krimpen zal de markt voor ons niet doen. Voorzichtigheid is de algemeen gehoorde boodschap, niettemin, bedrijven die werken met een visie, die weten waarvoor ze staan, wie ze willen bereiken en hoe ze dat moeten aanpakken, zullen in 2024 weinig last ondervinden van de slabakkende economie. Je ziet die bedrijven nu al volop investeren om klaar te staan voor het ogenblik dat de bouw terug aantrekt."

### Hoe denk je in één zin over:

- **Artificiële intelligentie:** Is een 'sleutel-technologie' die ons leven zal veranderen - lees: vereenvoudigen
- **Globalisering:** Is tijdens corona- en de materialencrisis tegen zijn grenzen aangelopen.
- **Duurzaamheid:** Naast de milieumaatregelen moeten ook de menselijke, de sociale en de economische maatregelen in verhouding staan, zodat de bedrijven, maar ook de medewerkers samen kunnen groeien.
- **Klant van de toekomst:** Is en blijft de bouwheer, al dan niet een privaat persoon, die zijn noden omgezet wilt zien.
- **Kleiner gaan wonen:** Zeker een mogelijkheid in België, waarbij de beschikbare ruimtes efficiënter benut worden.



Patrick Deprez - Schlüter



### De ontwikkelingen rond circulariteit zouden de tegelbranche wel eens helemaal op zijn kop kunnen zetten

Patrick Deprez  
Regionale marktmanager Schlüter

### Wat is de grootste uitdaging voor de tegel- of natuursteensector en wat is volgens jou de juiste aanpak?

**Patrick:** "Voor de bouwbranche in het algemeen is dat de tewerkstelling. De uitstroom is momenteel veel groter dan de instroom. Een aangepast opleidingsbeleid is cruciaal om voldoende gemotiveerde medewerkers te vinden die de toekomst van de bouw vorm zullen geven. De grote uitdagingen voor de tegel- en natuursteensector zijn daar rechtstreeks aan verbonden. Jonge, gemotiveerde en gepassioneerde tegelzetter vinden is noodzakelijk. Daarnaast wordt het belangrijk hen de enorme technische ontwikkelingen bij te brengen."

"Verder zouden de ontwikkelingen rond circulariteit de tegelbranche wel eens helemaal op zijn kop kunnen zetten, als we manieren vinden om tegels anders te gaan plaatsen. Ook modulair bouwen zal voor marktverschuivingen zorgen, waarbij misschien wel de klassieke handel zal veranderen en de manier van bouwen niet zo zeer meer op bouwverf zal gebeuren, maar meer in werkplaatsen. Zo worden nu reeds afgewerkte badkamers of tegelpanelen in een fabriekshal geproduceerd om enkel gemonteerd te worden op de werf."

### Welke technologie, innovatie of trend biedt de grootste opportuniteit en waarom?

**Patrick:** "Een duidelijke trend is de energiebesparing voor gebouwen, waarbij doordachte, energiebesparende systemen zoals ons innovatieve vloerverwarmingssysteem, veel aandacht krijgen. Al meer dan twintig jaar verkondigen wij het voordeel van een snel reagerende vloerverwarming, die enkel gebruikt wordt als het noodzakelijk is."

### Op welke speerpunten zet jouw bedrijf of organisatie in, wat hoop je daarmee te bereiken en zitten er al dan niet koersveranderingen in de strategie?

**Patrick:** "Wij zetten volop in op kennisoverdracht door middel van opleidingen. Deze gaan veel verder dan louter onze profielen en onze systemen presenteren. Wij proberen het totaalbeeld te brengen dat de plaatsing van tegels beïnvloedt, zodat er een bredere kennis ontstaat die de tegelzetter toelaat om kritisch naar nieuwe ontwikkelingen te kijken."

"Als Duitse fabrikant zetten wij er sterk op in om de ecologische voetafdruk van onze producten



Frederik Rigole - Grubau



### Kwartsiet is lange tijd een 'vergeten soort' geweest, maar nu boomt het omdat ze de voordelen van keramiek combineert met die van marmer en graniet

Frederik Rigole  
Zaakvoerder Grubau

onze komt dat moeilijk van de grond, mede doordat het doorgaans om maatwerk gaat en de finesse van de afwerking belangrijk blijft."

"Dan is er de opkomst van kwartsiet, de hardste natuursteensoort die er bestaat. Het is lange tijd een beetje een 'vergeten soort' geweest, maar nu boomt het omdat ze de voordelen van keramiek en graniet combineert met de looks van marmer. Ook voor ons is dat interessant want het creëert een nieuwe markt voor zaagbladen, boren en tools voor cnc-machines."

### Op welke speerpunten zet jouw bedrijf in, wat hoop je daarmee te bereiken en zitten er al dan niet koersveranderingen in de strategie?

**Frederik:** "De digitalisering die we in 2020 hebben ingezet, willen we verder optimaliseren met het oog op een constant accuraat stockbeheer en prijsbeleid. Mét inbegrip van een e-commerce site die veel dieper gaat dan enkel de sales. Met onze nieuwbouw willen we ook sterker inzetten op klantbeleving waarbij de opleidings- en demoruimte een extra troef zijn."

### Wat verwacht je van de economie in 2024?

**Frederik:** "Ondanks de pandemie en de wereldwijde economische situatie heeft de bouw in de afgelopen jaren uitstekend geboerd. Misschien dat er nu moeilijkere jaren aan komen? Intresten, inflatie, personeelskosten, grondstoffen, alles is

veel duurder geworden. Het besteedbare inkomen lijdt daaronder en de mensen zijn véél voorzichtiger geworden wanneer het over investeren in nieuwbouw of renovatie gaat. Maar er is één voordeel: de Belg heeft een baksteen in de maag, vroeg of laat gaat het toch weer kriebelen om iets te doen."

### Hoe denk je in één zin over:

- **Artificiële intelligentie:** Biedt grenzeloze mogelijkheden en het is onze gezamenlijke verantwoordelijkheid om deze op een verstandige manier te benutten in het belang van zowel de klant, bedrijf als maatschappij.
- **Globalisering:** en aanleiding om binnen onze sector gezamenlijk te werken aan een krachtig Europa dat als voorbeeld dient voor de rest van de wereld.
- **Duurzaamheid:** De spil van onze strategie, want onze nieuwbouw wordt net-zero, producten en logistieke partners worden geselecteerd op duurzaamheid.
- **Klant van de toekomst:** Kiest voor automatisering, duurzaamheid en ergonomie als kernwaarden.
- **Kleiner gaan wonen:** Essentieel, waarbij mensen meer gaan investeren per vierkante meter via doorgedreven architectuur met uiteraard prachtige steen en tegels als pronkstukken.





# Ardex introduceert Ardex Stronglite, een lichte systeemvloer ideaal voor verdiepingsvloeren

Tijdens de renovatie van oudere woningen en/of de verbouwing van zolders, komt men steevast voor allerlei uitdagingen te staan. Een vaak voorkomende uitdaging in dat rijtje is dat de bestaande verdiepingsvloeren meestal ongeschikt zijn voor een zwaardere dekvloeropbouw. Als antwoord op dat probleem heeft producent Ardex een lichtgewicht systeemvloer ontwikkeld: Ardex Stronglite.

Tekst: Wouter Peeters - Foto's: Ardex



Ardex Stronglite bestaat uit een gebonden lichtgewicht opvulvloer met gerecycleerde EPS-korrels (Ardex LS), een wapeningsweefsel (Ardex BU-R) en een egalisatiemortel (Ardex K71); een uitstekend en sterk alternatief voor droogbouwdekvloeren of zandcementdekvloeren.

“Als het gaat om het creëren van woonruimte, speelt het renoveren van oude huizen en het verbouwen van ongebruikte zolders een steeds belangrijkere rol”, weet Bob Tetro, Technisch Specialist bij Ardex Benelux.

“Maar de uitdagingen zijn groot. Ontwerpers en vakmensen stuiten vaak op constructies die niet langer aan de huidige normen en eisen voldoen, zoals bijvoorbeeld op het gebied van draagkracht. In dat geval moeten lichte, goed doordachte systemen worden toegepast.”

En precies daarom is Ardex Stronglite de ideale toepassing. Want daarmee maken vakmensen een lichte systeemvloer op verdiepingsvloeren met een geringe draagkracht.

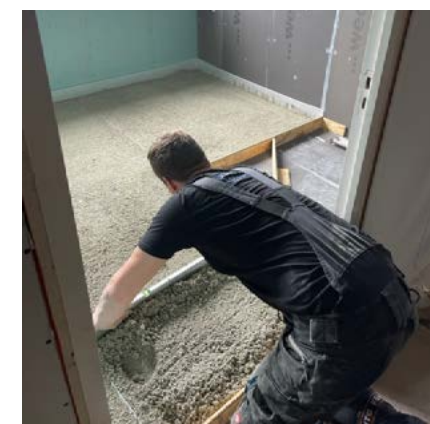
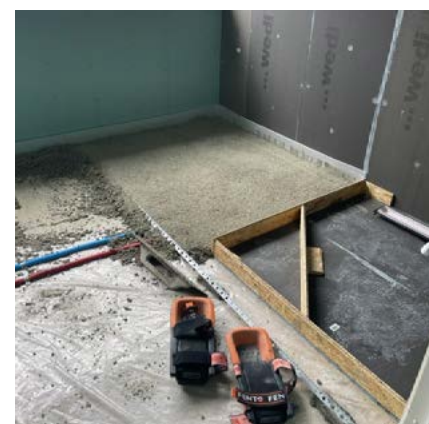
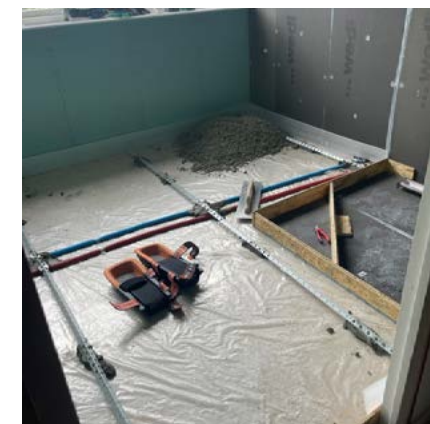
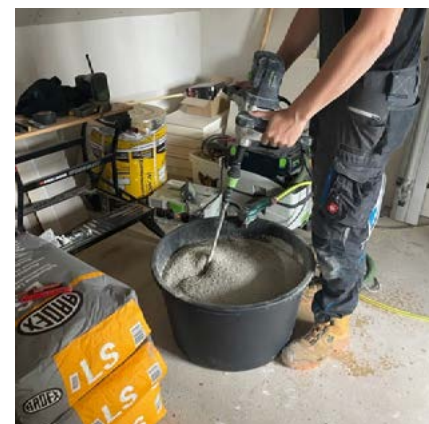
## Lichtgewicht gecombineerd met stevigheid

Ook Ardex merkt een stagnatie van de nieuwbouwmarkt, terwijl die voor renovatie hand over hand toeneemt en steeds meer gebouwen een transformatie ondergaan. Zoals bijvoorbeeld van oude schoolgebouwen naar woonappartementen. Daarnaast evolueert ook de bouwwijze. Zo raakt bijvoorbeeld houtskeletbouw steeds meer ingeburgerd, waardoor gewicht alsmat meer een issue wordt. Net als duurzaam bouwen. Stronglite werkt dan ook met gerecyclede EPS in de Ardex LS.

Bob: “Wanneer de Ardex Stronglite-systeemvloer hechtend wordt aangebracht met een minimale

hoogte van 18 mm, bedraagt het gewicht slechts 27 kg per vierkante meter. Zeer interessant bij oude panden, waar het gewicht van de vloer vaak een probleem is. In tegenstelling tot de meeste droogbouwproducten, combineert het nieuwe Ardex Stronglite-systeem dus een bijzonder licht gewicht met een enorme stevigheid. Een bijkomend pluspunt is dat dit systeem zowel op betonnen als op houten vloeren toepasbaar is, ook zelfs bij een heel ongelijke ondergrond en/of als er veel leidingen en kabels op aangebracht zijn. De maximaal te overbruggen hoogteverschillen gaan zelfs tot wel 30 centimeter. Hoe dikker de vloer, hoe groter het voordeel van Stronglite.”

Droogtijden bij een dikke vloer kunnen weken tot zelfs maanden in beslag nemen, terwijl dit bij Ardex Stronglite uitgesloten is. Zelfs bij een extreme dikte kan een tegelvloer al na 24 uur geplaatst worden en een PVC of houten vloer



Bob Tetro, Technisch Specialist bij Ardex Benelux



Scan en neem contact op

Scan de QR-code en neem contact op met jouw contactpersoon

reeds na 4 dagen. Trouwens, nog een bijkomend pluspunt is dat Ardex Stronglite zich heel eenvoudig laat plaatsen. Dus niet alleen door de professionele vloerlegger, maar ook voor de generalist is het een heel gemakkelijk uitvoerbare taak.

## Familiebedrijf

Familiebedrijf Ardex is een van 's werelds meest gerenommeerde producenten van hoogwaardige speciale bouwchemische producten. Als concernvrije onderneming staat Ardex al meer dan 70 jaar voor innovatie en kwaliteitsvolle producten. In 53 dochterondernemingen telt de Ardex-groep om en bij de 3.300 medewerkers en is actief in 100 landen op alle continenten, met Europa als kernmarkt. Met verschillende grote merken in portefeuille, behaalt Ardex wereldwijd een geconsolideerde omzet van meer dan 1 miljard euro.

## Partnerbedrijf van topkwaliteit

Op het gebied van kwalitatief hoogwaardige speciale bouwchemische materialen is Ardex een partnerbedrijf van topkwaliteit. Samen met haar vele partners en klanten voert het bedrijf een eerlijk, transparant en op de toekomst gericht ondernemingsbeleid met een wereldwijd marktleiderschap en een duurzame groei als streefdoel.

Ecologie en duurzaamheid zijn voor Ardex geen loze begrippen, maar vormen een centraal onderdeel van de ondernemingsfilosofie. Al sinds vele decennia denkt en handelt het bedrijf op een toekomstgerichte manier en neemt daarbij zijn volledige verantwoordelijkheid. Bijvoorbeeld door het zorgvuldig omspringen met waardevolle grondstoffen en met aandacht voor een eerlijke, respectvolle samenleving.



**Ardex**  
Friedrich-Ebert-Straße, 45  
58453 Witten-Annen  
Duitsland

+49 2302 664 0  
info@ardex.eu  
www.ardex.eu



# JACKOBOARD®: kant-en-klare badkameroplossingen

Met zijn inrichtingsoplossingen in XPS biedt deze Duitse fabrikant kwaliteit, installatiegemak, maatwerk en een ruime keuze aan afwerkingen. Ontdek 4 voorbeeldige... voorbeelden.

Tekst & foto's: Jackon

## JACKOBOARD® Sabo: de bekleding die de badkamer transformeert

"Universeel en aanpasbaar aan alle situaties dankzij zijn extra brede paneel"

De Sabo-kit is compatibel met vrijwel alle draagconstructies en kan in alle situaties worden gebruikt, ongeacht de configuratie van de bouwplaats en of het gaat om nieuwbouw of renovatie. Het brede paneel past zich aan elk te bedekken oppervlak aan, waarbij voegen zoveel mogelijk worden vermeden. Zo wordt een snelle en eenvoudige installatie mogelijk.

De set is all-in: 1 x 1.300 x 1.200 mm paneel, voorgeboord en compatibel met wc-aansluitingen uit de markt, 10 zelfborende roestvrijstalen schroeven en 10 bevestigingsringen.

## De JACKOBOARD® S-Kit: de bank die de doucheruimte tot een woonruimte maakt

"Verbluffend om door zijn flexibele paneel afgeronde randen te creëren"

Dankzij de S-Kit kan een bank in het douchegebied, in het stoombad of ergens anders in de badkamer worden gebouwd. Zo creëer je meer comfort, meer ontspanning en meer veiligheid voor iedereen! Het is ook een manier om je badkamer in te richten met een op maat gemaakt element dat perfect geïntegreerd is en dat op dezelfde manier afgewerkt kan worden als de rest van de ruimte. Er is keuze uit 3 modellen, met rechte of gebogen lijnen, met of zonder rugleuning.

Het neusje van de zalm is de bank die kan worden verwarmd door de montage van een elektrische verwarmingsfolie. De volledige kit bevat alle

bouwpanelen en alle materialen die nodig zijn voor de montage, inclusief lijm, BOARD-FIX® kit en schroeven. Het resultaat: 70% minder montagetijd dan bij een traditioneel geproduceerde bank.

## JACKOBOARD® Aqua Reno: de douchebak die alles heeft

"Overall toepasbaar door zijn zeer dunne paneel en de geïntegreerde sifon"

Met zijn lage, allesomvattende hoogte van 65 mm met de geïntegreerde sifon kan deze voorgevormde, schuine douchebak overal worden toegepast! Hij kan een drempelloze inlopdouche creëren, garandeert maximaal comfort voor gebruikers en zorgt voor een perfecte toegankelijkheid voor mensen met een beperkte mobiliteit. De geïntegreerde sifon, met een stromingssnelheid van 0,5 l/s, bespaart veel tijd tijdens de installatie doordat de fase van de vulmortel vermeden wordt. Hiermee wordt een installatie in slechts 8 uur gegarandeerd!

Dankzij de 3 standaardafmetingen (900 x 900, 1400 x 900 en 1800 x 900 mm) en de speciale op maat gemaakte formaten is hij ideaal voor alle doucheruimtes, zowel bij nieuwbouw- als renovatieprojecten, ook bij dunne vloerbekledingen. Een praktisch kenmerk is de slimme afdekking die dienst doet als toegangsluik voor de afvoeraansluiting. Het is tevens een kitoplossing met een tweedelig doucheplaatpaneel, compleet met alle benodigde montage-elementen (lijm, afdichtstrip, enzovoort), voor een zorgeloze installatie.

Voor elke oplossing :

- Een 100% waterdichte XPS-constructie van geëxtrudeerd polystyreenhardschuim bestand

tegen extreme vochtomstandigheden in alle ruimtes

- Met een licht gewicht (3-6 kg/m<sup>2</sup>), voor een eenvoudige en moeiteloze verwerking
- Schone, braamvrije afwerking van voorgesneden elementen
- Kan op maat worden gesneden met een eenvoudige cutter, voor een pasvorm op maat en tot op de millimeter nauwkeurig
- Totale weerstand tegen samendrukken voor het vermijden van schade voor, tijdens en na de bouw
- Een speciale coating aan beide zijden van de panelen die direct met tegels of minerale pleister kan worden afgewerkt...

## JACKOBOARD® Plano: de eindeloos creatieve designplaat

JACKOBOARD® "Plano is 'grenzeloos', panelen die overal en op alles passen"

Het is dé ideale oplossing voor renovatiewerkzaamheden, met de zekerheid van een bijzonder eenvoudige bouwplaats, een 100% waterdichte constructie en de mogelijkheid van allerlei decoratieve afwerkingen! De veelzijdige panelen kunnen worden gebruikt om muren of vloeren te bekleden, wanden te creëren, badbekistingen te ontwerpen, meubels te maken, nissen te organiseren, toiletoppervlakken te maken, enzovoort. Alles kan op maat worden gemaakt door eenvoudig op maat te zagen met standaard gereedschap, voor een volledig op maat gemaakte, persoonlijke pasvorm. Panelen zijn verkrijgbaar in 4 afmetingen: 1.300 x 600 mm, 2.600 x 600 mm, 2.600 x 900 mm en een extra groot formaat van 2.600 x 1.200 mm voor nog meer ontwerp mogelijkheden, terwijl de voegen tot een minimum beperkt blijven. De diktes variëren van 4 mm tot 80 mm.



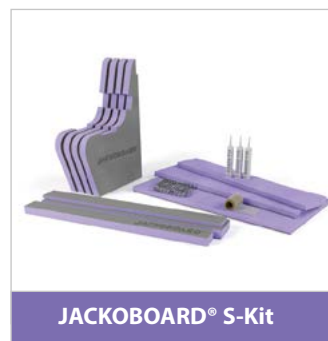
**JACKON**  
by BEWI

☎ +32 (0) 14 22 57 51  
✉ info@jackodur.com  
🌐 www.jackon-insulation.com





*Je blijft plakken als je je amuseert.  
Je blijft plakken met goed materiaal.*



## Litosil, het nieuwe assortiment aan afdichtingsmiddelen

Litosil is het nieuwe assortiment aan afdichtingsmiddelen, gepresenteerd door Litokol op Cersaie 2023, om een perfecte afwerking van legwerkzaamheden te garanderen. De belangrijkste functie van afdichtingsmiddelen bij keramische tegels is het bieden van elasticiteit en weerstand, ter garantie van de duurzaamheid van het systeem.

Tekst & foto's: Litokol



De missie van Litokol is het garanderen van maximale fysieke en mechanische prestaties dankzij de keuze van pure grondstoffen van hoogste kwaliteit, maar ook een perfecte afwerking van oppervlakken die met onze producten zijn gevoegd: het Litosil kleuren-gamma is parallel ontwikkeld met dat van alle Litokol voegmiddelen, voor een perfecte match met zowel ons voegmiddel bij uitstek, Starlike® EVO in zijn 40 kleuren, als met de StyleGrout cementgebonden voegmiddelen en de andere voegmiddelen in het EpoxyElite EVO en FillGood EVO assortiment.

De afdichtingsmiddelen van het assortiment Litosil zijn bestendig tegen veroudering, water, UV en weersomstandigheden en kunnen ook meer in het algemeen worden gebruikt in de bouw voor verschillende doeleinden, dankzij de talloze toepassingsmogelijkheden.

Neutrale of azijnzure siliconen, afdichtingsmiddelen en hybride lijmen met MS-technologie: het Litosil-assortiment is compleet met alle producten die nodig zijn om elk oppervlak te vullen, af te dichten en waterdicht te maken.

- **Litosil COLOR** is een universele kit op azijnbasis en is oplosmiddelvrij, schimmelbestendig en gekleurd (verkrijgbaar in 40 verschillende kleuren). Azijnzuursiliconen worden gebruikt voor het perfect afdichten van verschillende materialen (tegels, geglazuurd keramiek, glas en badkamer- en keukenaccessoires).
- **Litosil NEUTRO** is een neutrale vernettende silicone en is oplosmiddelvrij, schimmelbestendig en gekleurd (verkrijgbaar in 6 verschillende kleuren): ideaal voor stenen materialen en gevels. Neutrale siliconen zijn ideaal voor het afdichten van marmer en natuursteen, maar ook voor verschillende oppervlakken zoals hout, metaal, PVC, glas en aluminium voor de afdichting van ramen en deuren.

- **Litosil NEUTRO CRYSTAL** is een transparante silicone en is oplosmiddelvrij, schimmelbestendig en ideaal voor stenen materialen en gevels. Neutrale siliconen zijn ideaal voor het afdichten van marmer en natuursteen, maar ook voor verschillende

oppervlakken zoals hout, metaal, PVC, glas en aluminium voor de afdichting van ramen en deuren.

- **Litosil MS** is een universeel, elastisch, thixotroop, veelzijdig en hoogwaardig hechtend afdichtingsmiddel voor elastische lijm- en afdichtingstoepassingen in industriële montage of in de bouw in het algemeen, waar een flexibele verbinding vereist is. Het is een krachtige elastische lijm voor alle soorten materialen.

**LITOKOL**  
HI-PERFORMANCE BUILDING PRODUCTS



**Litokol**  
Via G. Falcone, 13/1  
42048 RUBIERA (RE)  
Italy

+39 (0)522 622 811  
info@litokol.it  
www.litokol.it



# Vervelend vochtprobleem leidt tot discussie

Water zoekt altijd zijn weg, gaat de boutade. Maar niets is minder waar. Zo bleek ook in een expertisegeval waar vocht ter hoogte van de plinten de pas geschilderde muren aantastte. Meer was er voor de aannemer niet nodig om uit te varen tegen de tegelzetter.

Tekst & foto's: Peter Goegebeur

## Vochtsporen

Kort na de renovatie van een kantoorgebouw meldt de eigenaar een bizarre beschadiging. Vooral in de hoeken van het kantoor bladdert de nieuwe verf boven de plinten beetje per beetje af. Na herhaaldelijk contact met de aannemer wordt uiteindelijk een tegensprekelijke expertise georganiseerd, waarbij de voornaamste partijen ter plaatse worden samengeroepen.

Bouwheer, aannemer en tegelzetter moeten hierbij hun standpunt aan een expert uit de doeken te doen om de deskundige een duidelijk beeld van de omstandigheden te verschaffen. Ter hoogte van de vochtsporen paalt een terras uit betonnen klinkers aan. Blijkt ook dat de nieuwe ramen een groter formaat hebben dan de voorgaande en het terras hoger gelegen is dan de binnenvloer. Na het verwijderen van de plinten, voerde de expert verschillende vochtmetingen uit. De resultaten logen er niet om. Het water sijpelde naar binnen.

## Destructief onderzoek

De aannemer gaat in het offensief en meldt dat de bouwheer zelf het terras heeft geplaatst en verantwoordelijk is voor het vochtprobleem. Volgens hem ligt het terras veel te hoog en kan op die manier het hemelwater gemakkelijk zijn weg naar binnen vinden. De eigenaar verdedigt zich en beweert dat door het plaatsen van de grotere vensterramen de waterkering doorbroken is. Dit is volgens hem de oorzaak van het probleem, vooral omdat aan het niveau van de betonklinkers bij het herplaatsen van het terras niets werd gewijzigd. Bovendien zou hij bitumen tegen het metselwerk hebben gesmeerd precies om zulke problemen te voorkomen.

De expert vraagt of er fotomateriaal ter beschikking is van de uitgevoerde ruwbouwwerken, maar het antwoord is negatief. Er dringt zich daarom een destructief onderzoek op. De deskundige stelt voor om de voorste rijen klinkers, die aansluiten met het parament, weg te nemen en zo meer te weten te komen over de toestand van de waterdichting. Alle partijen stemmen in.



## Snel gevonden oorzaak

In zulke gevallen is er geen andere keuze dan het verwijderen van betonblokken of wegnemen van een vensterdorpel om van naderbij te inspecteren hoe de vochtimmigratie tot stand is gekomen. Het was dan ook een noodzakelijk kwaad om een destructief onderzoek te bevelen en dieper te gaan zoeken naar de oorzaak van het probleem.

Vooral het feit dat de waterkering van de binnenmuren veel lager lag dan het niveau van het heraangelegde terras baarde de deskundige zorgen. Na wat heen en weer gekibbel stelde men tijdens het verwijderen van een dorpel al vast dat bij gebrek aan een waterdichting op het ondergronds metselwerk, dat zeer poreus was, het water langs dit 'kanaal' zijn weg had gevonden.



“

**Tip: vooraleer plinten te plaatsen, doe eerst nog even een vochtmeting**



Ter hoogte van de dorpel was ook geen DPC aanwezig!

De capilariteit van het geheel en het gebrek aan efficiënte waterdichting in de onderliggende lagen was dus duidelijk de oorzaak van de vochtinfiltratie aan de binnenkant. De algemene aannemer, die de werken had laten uitvoeren in onderaanneming en de architect die gelast was met toezicht op de verbouwingswerken moesten hun verantwoordelijkheid opnemen en de herstelkosten delen.

Schuilt er een moraal in dit verhaal? Misschien is het eerder een tip: vooraleer plinten te plaatsen, doe misschien eerst nog even een vochtmeting...

## Aandachtspunten voor het plaatsen van binnenplinten

Kap het pleisterwerk tot op de blote steen weg en tot enkele centimeter boven de waterkering en ongeveer 1 centimeter onder de plinthoogte, afhankelijk van het type. Na bevochtiging van de muur pleister je deze uitsparing uit met

rijnzandmortel verrijkt met een waterdichtingsproduct. De plinten worden geplaatst op minstens 3 millimeter van de vloer. Het is handig hierbij kleine spietjes, voegplaatjes of een koord te gebruiken. De reden hiervoor is dat de plinten onderaan altijd afgewerkt moet worden met een elastische voeg van klasse E.

## Plinten plaatsen met tegellijm

De plinten verlijmen met een verbeterde kleefcement (C2 of dergelijke). Krab de voegen uit, was de plinten af en vul bij voorkeur enkel de stootvoegen op met een cementgebonden voegspecie. Het is raadzaam om in overleg met de schilder ook de bovenzijde van de plinten open te laten zodat hij de kleur van de opvulling (meestal een voegkit) kan aanpassen aan de kleur van de muren.

## Plinten plaatsen in de mortel

In dit geval bepleister je de ontmantelde oppervlakte op voorhand met een vochtwerende mortel en plaats je de plint onmiddellijk met behulp van een mortel op basis van fijn rijnzand.

Zuigende (poreuze) plinten verzadig je het best in water en laat je uitlekken vooraleer ze te plaatsen...

## Algemene aandachtspunten:

- Strijk de muren in met een aangepast voorstrijkmiddel;
- Maak mortel aan met zand, cement, hulpstoffen (waterdichtingsproduct) en water;
- Plaats de plint vol in de mortel (volzat);
- Krab de voegen uit, reinig ze en vul ze gelijk op.

## Opmerking

Vochtgevoelige natuursteenplinten kan je bijvoorbeeld op dezelfde manier plaatsen, maar hier mag je enkel wit zand en witte cement gebruiken. De plinten mogen best niet verzadigd worden in water (vlekvormingsgevaar). Afhankelijk van het type natuursteen kan je altijd vooraf een proef doen.



# Mapei en duurzaamheid: morgen begint vandaag

Ter ere van zijn 85-jarige bestaan, in 2022, lanceerde Mapei de intentieverklaring "Bouwen aan het heden voor een toekomst". Mapei gelooft sterk dat de betrokkenheid en de inspanningen vandaag moeten beginnen, willen we de basis leggen voor een duurzame toekomst voor mens en planeet.

Tekst en foto's: Mapei



Mapei neemt deze verantwoordelijkheid zeer ernstig en houdt het niet bij woorden. Het bedrijf ondersteunt zijn duurzaamheidsclaims al lang met data en certificeringen. Het recente en allereerste wereldwijde duurzaamheidsverslag, waarin Mapei zijn activiteiten in 57 landen transparant beschrijft, bevat ook alle dochterondernemingen en toont de voortdurende inspanningen op zowel milieugebied als sociaal vlak, in combinatie met sterke economische prestaties. Het is een initiatief om trots op te zijn.

Duurzaamheid is een hoeksteen voor Mapei, dat de rol van pionier in de bouwsector opneemt. Het bedrijf draagt concreet bij aan de strijd tegen klimaatverandering door milieuvriendelijke producten met een zo laag mogelijke impact te ontwikkelen. Deze optimalisatie van productontwikkeling begon al geruime tijd geleden.

## CO2-neutraal systeem

Tien jaar geleden introduceerde Mapei de Keraflex Maxi S1 Zero, een cementgebonden lijm voor keramische tegels, met een volledige en gecertificeerde compensatie van de uitstoot van broeikasgassen. Ondertussen is dit een van 's werelds best verkochte en populairste lijmen. Voor het gerenommeerde cementvoegmiddel Ultracolor Plus wordt de volledige CO2-uitstoot tijdens de levenscyclus schadeloos gesteld. Daarbovenop gebruikt het bedrijf ook milieukredieten om de opstart van projecten rond hernieuwbare energie en herbebossing aan te

moedigen. Vorig jaar schakelde Mapei nog een versnelling hoger, met het eerste volledige CO2-neutrale systeem voor het leggen van keramische tegels, dankzij de omschakeling naar een koolstofneutrale toeleveringsketen. Mapei streeft ernaar om het merendeel van zijn assortiment te voorzien van een Environmental Product Declaration (EPD), waarbij men nauwgezet de milieupact van zijn producten meet, inclusief hun bijdrage aan de opwarming van de aarde, eventuele aantasting van de ozonlaag en uitputting van natuurlijke hulpbronnen. Het Corporate Sustainability Team in Milaan draagt hierover de verantwoordelijkheid.

## Van product tot transport

In 2022 realiseerde Mapei ook verschillende energie-efficiëntieverbeteringen in zijn productiefaciliteiten, van Europa tot China en de Verenigde Arabische Emiraten, die door de installatie van fotovoltaïsche panelen hun elektriciteit uit hernieuwbare bronnen opwekken. Om de uitstoot met betrekking tot mobiliteit terug te dringen, zet het bedrijf in op een volledig elektrisch wagenpark en wordt elke transportbeweging onderzocht om het vervoer tot een minimum te beperken.

Last but not least buigt Mapei zich ook over de duurzame inzetbaarheid van zijn bijna 12.000 werknemers, met als doelstelling hen zo lang mogelijk en op een gezonde manier te laten werken. Het bedrijf stelt hoge eisen aan kwalitatief human resources management en

ondersteunt cultuur, sport, en sociale initiatieven om de groei in de regio's waar het actief is te bevorderen. Mapei is ervan overtuigd dat duurzaamheid inhoudt dat er bijdrages worden geleverd aan de ontwikkeling en ondersteuning van lokale gemeenschappen met het oog op de toekomst.

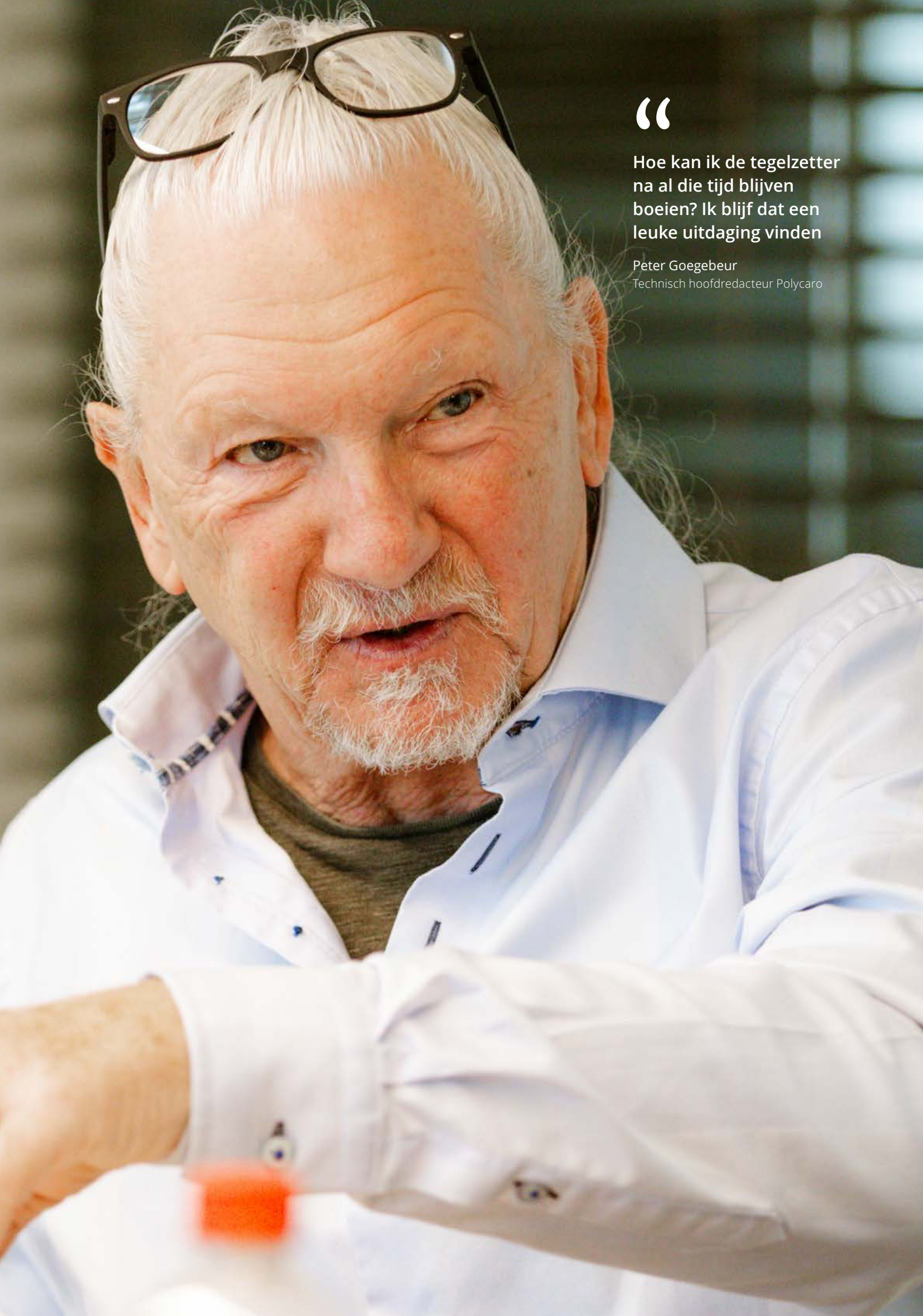
Mapei Benelux NV is een dochteronderneming van de Mapei Group, wereldwijd producent en leverancier van bouwlijmen, katten, en chemische producten. Opggericht in 1937, heeft het bedrijf meer dan 100 productielocaties in 56 landen, met een assortiment van ruim 5.000 producten verdeeld over 24 productlijnen. Mapei België, gevestigd in Grâce-Hollogne, beschikt over een eigen magazijn, showroom en opleidingscentrum, en distribueert de Mapei producten via professionele bouwmaterialenhandelaren.



**Mapei Benelux NV**  
Rue de l'avenir 40  
4460 Grâce-Hollogne  
België

+32 04 2397070  
mapei@mapei.be  
www.mapei.be





“

Hoe kan ik de tegelzetter na al die tijd blijven boeien? Ik blijf dat een leuke uitdaging vinden

Peter Goegebeur  
Technisch hoofdredacteur Polycaro

INTERVIEW PETER GOEGBEUR

# “Ik ben niet met een baksteen, maar met een tegel in mijn maag geboren”

Waar te beginnen, met de duizendpoot uit de tegelbranche, Peter Goegebeur? Gewezen importeur, doorgewinterde tegelzetter, oprichter, bezieler, technisch expert in twistgevallen, voorzitter, schrijver van handboeken en artikels in Polycaro en - heb je nog adem? - gewaardeerd collega. Altijd recht door zee is Peter niet alleen inconturnable als technisch expert, met zijn goedgeluimde karakter en kwieke antwoorden is hij gewoon ook een plezante toegmakker. We drinken er een: op 20 jaar Polycaro, en zijn carrière!

Tekst: Piet Andries

Op zijn vijftiende stuurde zijn vader hem moederziel alleen naar de Italiaanse keramiek-fabrieken om er te gaan bijkluissen. De jonge Peter Goegebeur sprak geen woord Italiaans, maar de onverhoedse duik in de wereld van keramische tegels en natuursteen zou hem blijvend vormen. De kiem voor tegels was geplant. Hoewel hij later een opleiding in de rechten volgde (“ze plaveiden toen de straat met advocaten!”), zou hij het familiebedrijf overnemen (“zoiets kan je niet laten vallen”), vanwaar hij uitgroeide tot een baken van sector-kennis (“al zeg ik het zelf, ik schud nog steeds interessant nieuws voor de tegelwereld uit mijn mouw”). Peter kan je als ‘pietra’ vertalen in het Italiaans: steen of rots. En rotsvast is zijn kennis als hijzelf, inclusief de soms onwrikbare stijl waarmee hij zijn standpunten verdedigt.

De eminence grise van het Belgische tegelwereldje levert al sinds het prille begin de technische artikels in dit blad, de pageturners voor onze professionele lezers die er hun vakkenis mee bijspijkeren ter lering en vermaak. De naam van Polycaro stond vroeger zelfs op Peters bestelwagen geblokletterd waarmee hij van werf naar klant reed. Geen gladde reclame, maar een uiting van doorvoeld respect en een devote toewijding voor het blad. Nee, zoals Peter, maken ze ze wellicht niet meer. Ook niet in de verre keramiekfabrieken rond de regio Bologna.

**Je bent er al bij vanaf het prille begin. Herinner je je nog hoe je aan boord kwam?**

**Peter:** “Zeker. Toenmalige hoofdredacteur Alex Bouckaert, ging af op een tip van Polycaro-stichter Erwin Ooghe. Over een “interessante tiep” die hij op een beurs had ontmoet, die een importbedrijf in Zedelgem runde en bij het toenmalige ‘Vormingsinstituut’ (nu Syntra) het beroep tegelzetter doceerde. Alex stapte op ‘n gegeven moment mijn toonzaal binnen, vraagt of ik even tijd en begint mij met een casseterecordertje te interviewen. Daarop vroeg hij of ik zelf wat bijdragen kon aanleveren over de

tegelbranche en techniciteit rond het plaatsen van tegels. Zo geschiedde. Al moest Alex in het begin wel mijn West-Vlaamse accenten uit mijn teksten filteren. Vandaag ben ik fier nog altijd deel te kunnen uitmaken van het Polycaro-team als technisch hoofdredacteur. Hoe kan ik de tegelzetter na al die tijd blijven boeien? Ik blijf dat een leuke uitdaging vinden.”

**Je staat bekend als het technische brein en de expert van het blad, maar heb je er ook zelf een loopbaan als tegelzetter opzitten?**

**Peter:** “Absoluut! Mijn tegelzettaarsbedrijf telde op zijn hoogtepunt maar liefst 42 zettaars en ging zelfs internationale projecten aan. Het waren andere tijden. We werkten toen nog zeven op zeven, ik had zelfs personeel dat op zondag mijn showroom runde, vandaag is dat ondenkbaar. Op den duur werd het ook voor mij wat veel - de leeftijd, de fysieke beproeving... - en ben ik overgestapt op expertise, naast mijn inzet voor verschillende koepelorganisaties. Ik ben gewoon met een tegel in plaats van een baksteen in m’n maag geboren. Ik kreeg het mee van mijn vader die als importeur pionierde met Italiaanse en Spaanse - toen nog geglazuurde - keramiekte-geltjes. Tijdens de schoolvakantie stuurde mijn vader me naar de keramiekfabrieken van Sassuolo en Rubiera om er een spaarcentje te gaan verdienen. Ik zie nog altijd de tranen in de ogen van mijn moeder als ik op het vliegtuig stapte! Eerst dacht ik dat mijn ouders van me af wilden, maar later besepte ik dat dit voor mijn vader het ideale vormtraject was om van mij de overnemer te maken. Tijdens die vakantiejobs deed ik gewoon alles, van verpakken tot de biscuit. Het plantte de kiem voor mijn tegelpas-sie, alsook die voor natuursteen trouwens.”

**Wat is de meest ingrijpende technische evolutie die je in die twintig jaar hebt meegemaakt in de tegelsector?**

**Peter:** “Keramische tegels zijn geëvolueerd van manueel getrokken en geperste poreuze tegels

naar ultracompacte onder hoge druk gewalste grootformaattegels tot 30 mm dikte! Die eerste soort was bicomponent, nu is het mono waarvan de productie door een computernetwerk en vanuit kantoorruimtes wordt gestuurd. In de productiehallen zie je alleen nog enkele ingenieurs rondlopen die controles en herstellingen uitvoeren. Daarnaast is er de komst van de “groene” productiemethodes met beperkte CO<sub>2</sub>-uitstoot, recyclagewinning en eigen water-zuiveringscentrales. Zaken waar vroeger helemaal geen aandacht aan besteed werd.”

**Hoe zit het met de stiel zelf? Ik kan me inbeelden dat de tegelzetter en het vak twintig jaar geleden helemaal anders werden gepercipieerd dan vandaag.**

**Peter:** “Wie vandaag niet mee is, is gezien! En dat beseft is er niet altijd. Enkel natuursteentegels worden vandaag nog traditioneel geplaatst. De rest is verlijmingstechniek! In de tijd van mijn vader werden granito- en ook wandtegels in een mortelbed geplaatst. Van uitzettings- of verdeelvoegen was er helemaal geen sprake! De stiel zelf is een knelpuntberoep geworden. Het probleem? Naast schaarse vakkennis ongetwijfeld de lage instroom van onze eigen jongeren, waardoor de stiel hoe langer hoe meer door buitenlanders wordt uitgevoerd. Het is nochtans een mooie stiel, een afwerkingsberoep waarbij je werk altijd zichtbaar is...”

**Je bent zelf een groot voorstander van voortdurende bijscholing en vanuit die hoek heb je ook de BITA-school opgericht. Waar kwam dat idee vandaan en hoe staat de academie er vandaag voor?**

**Peter:** “Exact zeven jaar geleden wilde ik mijn voorzitterschap bij Fecamo afsluiten met de oprichting van een opleidingscentrum voor tegelzettaars. Dit werd echter door sommige bestuursleden met paardenkleppen op verworpen. In die tijd waren dunne keramische grootformaattegels in opkomst in België. Als een van



de eerste tegelzetters die deze plaatste, had ik weinig specifieke gereedschappen en moest ik improviseren met hulp van vrienden zoals John Standaert van Mapei die zijn gereedschap uitleende. Fecamo bood weerstand. Toch besloot ik mijn kennis te delen en richtte, samen met mijn vriend Bert Uittenhove van Rubi, BITA op. Er kwam navolging in verschillende landen, met onder andere tegelzettersscholen in Nederland, Tjechië, Italië, Spanje, Ierland en interesse vanuit Schotland. Ondertussen zijn we uitgegroeid tot de European Innovative Tile Academy (EITA)."

### Je zet je technisch kennis ook in voor betwistingen wanneer er problemen opduiken. Wat is de meest voorkomende fout?

**Peter:** "Als je de tegelzetter bedoelt, sowieso onwetendheid, eigenzinnigheid of in vele gevallen gebrek aan bijscholing of ervaring! Als je de cases bekijkt, catalogeer ik de meest voorkomende problemen bij vloerverwarming, superdunne grootformaattegels en terrasrealisaties. Ik kan van elk onderwerp een boek schrijven als je wil!"

### Wat is dan de nummer-ééntip die je aan een tegelzetter zou meegeven?

**Peter:** "Investeer in kennis en het correcte gebruik van de juiste gereedschappen en producten op de juiste plaats, het juiste moment en de juiste ondergrond!"

### Welke verandering zou de tegelstiel een pak vooruithelpen?

**Peter:** "De collega's zouden hun kennis meer moeten delen zonder jaloezie of eigenzinnige betweterij!"



### Overtuig me, waarom zou ik vandaag nog tegelzetter worden?

**Peter:** "Eens je kennis hebt meegemaakt met een échte vloerlegger-tegelzetter, krijg je het gevoel dat het een kunst is. Je legt een vloer, neemt een stapje terug en voelt een trots over je neerdalen. Jongeren moeten daarom de kans krijgen om hiervan te proeven op een werf. Dat is van kapitaal belang."

### Hoe ziet de tegel van de toekomst eruit? Nog groter dan XXL, een nieuwe innovatieve samenstelling misschien...

**Peter:** "Er bestaan al grotere tegels dan de 'traditionele' XXL's: de ultra-SL's! Dan spreken we over tegels van vijf meter lang. Vraag is: hoe manipuleer je zulke giganten nog op de werf? Sowieso kan je deze grote formaten niet meer wegcijferen in de architecturale wereld, maar ik twijfel eraan of ze zullen overheersen. Ze zijn bestemd voor het chiquere gamma of kopers die hiervoor speciaal een groter budget uittrekken. Weet dat ook de plaatsing ervan een financiële impact heeft: XXL-specialisten zijn als mozaïekpuzzelaars, hun prijzen zijn navenant!"

### Hoe sta je tegenover de invloed en het belang van overkoepelende organisaties zoals Buildwise?

**Peter:** "Dat is onze nationale luxe! Ik was zelf gedurende ettelijke jaren voorzitter van het Buildwise Technisch Comité Harde Vloer- en Muurbekleding, waar ik met heel toffe collega's en ingenieurs van het toenmalige WTCB kon samenwerken. Niet elk land heeft een dergelijke organisatie waar je als vakman terecht kan bij een



## Vloerverwarming, superdunne grootformaattegels en terrasrealisaties zorgen voor de meeste problemen

Peter Goegebeur  
Technisch hoofdredacteur  
Polycaro

vraag of een probleem. Zijn ze heilig en onfeilbaar? Nee, zeker niet, maar ze zijn wel de algemene richtlijn en vormen de opinie van een groep van professionelen die je nergens anders terugvindt!"

### Nog een laatste voor onderweg: Polycaro over twintig jaar, hoe ziet dat eruit?

**Peter:** "Misschien is er tegen dan geen papier meer. Digitalisering en BIM (Building Information Modelling, red.) zullen zeker hun vaste plaats innemen. Polycaro zal naar mijn mening geen boekje meer zijn, maar pure digitale informatie waar direct geanticipeerd zal kunnen worden via databanken en internetplatforms. En wie weet zal men bij deze Electro-Polycaro alle antwoorden op de vraag van de toekomstige tegelzetter vinden?"

ACTUA OPLEIDING

## BITA schuift door naar Europa en wordt EITA

BITA groeit. Nadat de tegelzettersschool vanuit België een Benelux-verhaal werd, speelt ze vanaf nu mee op internationaal niveau en wordt de European Innovative Tile Academy, of kortweg EITA. Het Belgisch team, dat onder meer door het Italiaanse Assoposa wordt ondersteund, blijft een van de grote trekkers van de academie.

Tekst: Peter Goegebeur



De beslissing werd officieel bevestigd op de jongste beurs van Cersaie. EITA zal niet alleen instaan voor het ontdekken van nieuwe materialen of producten en het activeren van innovatievolgers maar houdt ook rekening met het sociale aspect van zijn bestuursleden die uit professionele vertegenwoordigers van diverse Europese landen zullen bestaan. Naast Italië (ITA) behoort ook Nederland (NITA), Tsjechië (CITA) en Spanje (ITAS) tot de deelnemers.

het EUF (de Europese Federatie van Nationale Tegelzettersverenigingen) zal EITA als volwaardig lid thema's bespreken en het zoeken naar praktische oplossingen vooropstellen.

In samenwerking met het EUF worden ook voor alle docententeams een nieuwe tweedaagse 'Teach the Teacher' in een van de gastlanden georganiseerd. Wie geïnteresseerd is kan zich nu al aanmelden op het volgende adres: eita@eita.eu.



### Overleg met producenten

De agenda bestaat uit maximaal twee opleidingen of workshops per jaar. EITA zal vooral de focus leggen op vernieuwende tegeltechnieken, terwijl het regelmatig zal overleggen met specifieke producenten en wereldwijd open discussies organiseren. In samenspraak met

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**

**PRODESODRAIN SYSTEM**

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

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



# Bijsturen plaatsingstoleranties, prioriteit voor de tegelzetter?

Klanten worden steeds kritischer en zouden bijna letterlijk met hun neus op de tegel een plaatsingswerk goed- of afkeuren. Vraag is echter, wanneer hebben ze gelijk? Voor het antwoord nemen we de teletijdmachine en reizen terug naar de jaren 60, toen een tegeltje van 30 cm op 30 cm een gróte tegel was...

Tekst & foto's: Peter Goegebeur

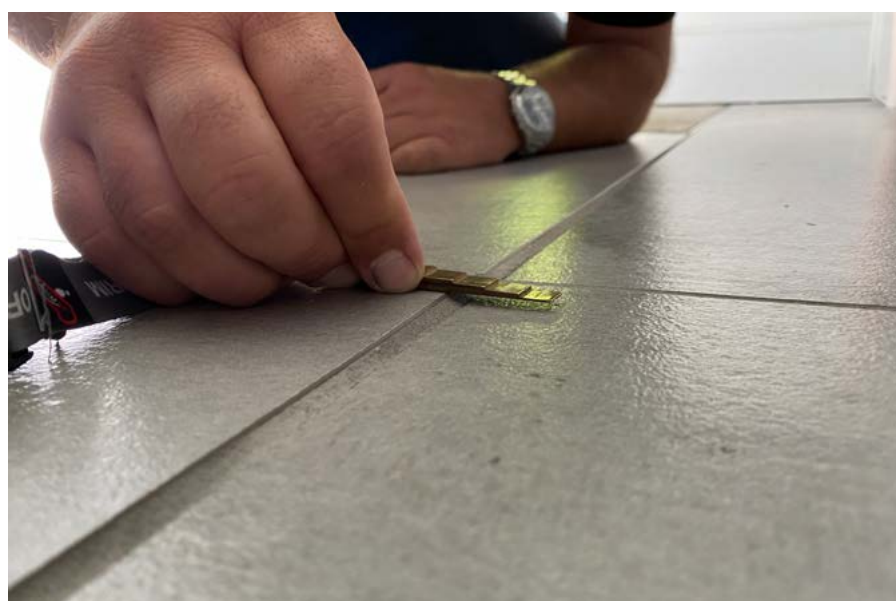
## Evolutie materialen

Blikken we terug op de 'vloerleggers' van weleer, dan was er van verlijmingstechniek weinig of zelfs helemaal geen sprake. Alle tegels op de markt waren voldoende poreus (hoge waterabsorptiecoëfficiënt) om gewoon traditioneel in de mortel geplaatst te worden. Geen zorgen. Van uitzettings- of verdeelvoegen was er nauwelijks sprake, te meer daar scheurtjes en barstjes in een tegelwerk zo goed als niet voorkwamen. Een van de redenen was dat enorm veel zware marmarmozaïektegels, toen beter bekend als 'granito's' die bij ons in België geproduceerd werden, rechtstreeks in een mortelbed op zavel werden geplaatst.

Geringe krimpspanningen lieten zo marmervoege van 1 mm perfect toe! Bovendien werden voornamelijk vierkante afmetingen van 20 cm tot maximaal 30 cm gebruikt, wat op hun beurt de spanningsverdeling van een morteltegelswerk bevorderde. Zelfs de sterke opkomst in de jaren 70 van Italiaanse geglazuurde tegeltjes bracht nauwelijks problemen met zich mee door het feit dat de formaten beperkt in afmetingen bleven en ze door hun poreuze basis (veelal tweebrand, ook 'bi-cuisant' genoemd) al evenzeer in de mortel-specie op een gestabiliseerd zandbed met laag cementgehalte konden worden geplaatst. Van 'ontkoppelen' was er nog geen sprake, laat staan van 'dubbele verlijming'...

Vandaag liggen de kaarten toch iets anders. De 'new porcellanato'-tegels behoren nog altijd tot de groep B1a (ISO 13006). Dit wil zeggen dat dit type tegel op de eerste plaats gevormd wordt door persing (groep B) met een wateropname gelijk aan of lager dan 0,5% (Ia). Maar naast gekalibreerde natuursteenvloeren worden ook de formaten van keramische tegels steeds groter en groter. Bovendien worden deze tegelplaten onder zeer hoge druk gewalst en geperst, wat extreem lage waterabsorptiewaarden met zich meebrengt.

De moderne "volkeramische" tegels zijn zeer resistente platen met een hoge breek- en buigsterkte die waarden halen van minder dan



0,1% vochtname in eigen gewicht! De traditionele morteltechnieken, vooral bij de verwerking van tegels op basis van keramiek, moeten daarom plaatsmaken voor de moderne verlijmingsmethodes om de kwaliteitslat hoog te leggen. De plaatsingsmethodes - en systemen evolueren bijgevolg noodgedwongen mee...

## Mortelbed versus lijmtechniek

In een van de laboratoria van een bekend chemisch bedrijf werden proeven uitgevoerd met het plaatsen van extreem compacte keramische materialen volgens de traditionele "vloerleggers-hechtingsmethodiek" in vergelijking met de innovatieve verlijmingstechnieken.

Daarbij rees de vraag: "Hoe en wat met die supergrote formaten?" Als basis voor het plaatsen van extreem dichtgeperste keramische tegels koos de expert van dienst voor een voorbevochtigde betonnen drager met daarop een traditioneel mortelbed: drie delen perfect afgewogen vuurgedroogd (Saturated Surface Dry) rijnzand van het type 0/2, één zeer nauwkeurig deel cement 42,5 N/mm<sup>2</sup>, en één exact afgemeten hoeveelheid proper water.

Hierbij werden hechtingsverbeteraars volgens het boekje - geen wilde scheuten! - toegevoegd, waarbij drie bekende merken werden uitgekozen die we regelmatig op de werf terugvinden. Om reden van mogelijke insinuaties van belangenvermenging in deze samenvatting noemen we geen namen.

Daartegenover voerde de expert een parallelle test uit met enkele C2-tegellijmen die op dezelfde traditionele wijze werden uitgestreken volgens de dikbedmethodiek, niet uitgekamd, noch dubbel verlijmd. Uit nieuwsgierigheid werd nog een proefstaal klaargemaakt op een bed van zavel en cement en ook eentje op een bed van zavel, rijnzand en cement (1/3-1/3-1/3).

## De resultaten

Na een correct gedefinieerde uithardingsperiode werden volgende resultaten opgetekend, weliswaar in ideale labo-omstandigheden:

- Mortelsamenstellingen op basis van zavel zijn ten stelligste af te raden, daar ze de minst goede resultaten opleveren. Men kon onder meer afleiden dat zavel enkel de

stelmortel plastischer maakt maar geen enkele supplementaire kwaliteitsverbetering voor kleefkracht garandeert. Je zal allicht opmerken dat wij voor een beter verwerkbaar mortel evengoed luchtbelvormers kunnen gebruiken maar een toevoeging van 1% bracht in de testen een hechtsterktevermindering van om en bij de 10% met zich mee! Let wel: deze vermindering kan dan mogelijks wel gecompenseerd worden met toevoeging van hechtingsverbeterende componenten. Een verdubbeling van de voorgeschreven concentratie hechtingsverbeteraar in een rijnzandmortel bijvoorbeeld heeft uiteraard een positieve invloed op de samenhang, hetgeen logischerwijze dan ook in halvering een negatief effect kan betekenen.

- Een schraaplaag op het beton bleek uiterst efficiënt voor de garantie op een extra hechting. Een meting resulteerde in een gemiddelde treksterkte van meer dan 0,40 N/mm<sup>2</sup>!
- Voor de geteste C2-tegellijmen geldt: op uitgestreken morteldikte (middenbed) evenaren ze probleemloos de treksterke-resultaten. Ze scoren zelfs beter dan de resultaten van de proeven op de traditionele mortelbedplaatsing.

## Bij dunbedtoepassingen zijn de voordelen ongetwijfeld:

- Flexibiliteit tijdens het uitharden
- Korte droogtijd (afvoeglimiet en snellere beloopbaarheid tegenover mortelplaatsingen)
- Directe beginhechtsterkte (thixotropische eigenschap bij wandbetegeling!)
- Prefabproduct (exacte mengverhouding bepaald door de fabrikant)
- Conform de EN 12004, vorst- en dooicyclibestendig
- Volplaatsing van grootformaattegels door eenvoudig manueel aandrukken tijdens het inschuiven. Maar bij grote tegelplaten is de toepassing van de buttering/floatingtechniek (parallele dubbele verlijming) sterk aanbevolen om een maximaal contactoppervlak te bekomen.
- Gegarandeerde droging onder de grootformaattegels bij het gebruik van Fast-lijmen

(minder verdamping door kristallisatie van het aanmaakwater!)

De sterkst geplaatste tegel is dus deze met het best gekozen hechtmiddel op een zo effen mogelijke ondergrond in ideale omstandigheden! Bovendien, hoe vlakker de ondergrond, hoe minder het lijmvbruik en hoe vlotter de plaatsing...

## Waar het schoentje knelt

Het spreekt dus voor zich dat pastegel, verbindingen met aluminium latten en bijhorende metserskoord stilletjes aan van het tegelzetterstoneel verdwijnen, hoewel ze nog hun nut bewijzen bij de plaatsing van niet-gekalibreerde natuursteen. De traditionele plaatsingsmethode met mortel en truweel moet meer en meer wijken voor innovatieve verlijmingstechnieken met lijmspatel! Maar wat houdt dat juist in?

Op de eerste plaats moet de basis waarop tegels gelijmd worden droog, stabiel en zo perfect mogelijk effen zijn. En daar knelt nu juist het schoentje. De afwerking van een tegelwerk is direct afhankelijk van de toestand van de ondergrond waarop ze moet worden geplaatst. Dit betekent dat de vlakheidstoleranties van de onderliggende lagen verstrengd moeten worden. Vooraleer de eerste tegel wordt geplaatst, moet het niveau, de horizontaliteit en de effenheid door de tegelzetter gecontroleerd worden en, indien nodig, aangepast door de verantwoordelijke uitvoerder.

Om de uitvoeringstoleranties van een cementgebonden dekvloer zo klein mogelijk te houden, zijn er hulpmiddelen en bestaan systemen en machines om bijvoorbeeld de vlakheid van een dekvloer te verfijnen. Denk maar aan de recente innovatieve chapemachine van onze collega-vloerlegger Tom Tomme, die met een nauwkeurigheid van minder dan 1 mm, met name maximaal 0,6 mm/25 m, een cementchape kan realiseren.

Anderzijds laten dikkere hechtingslagen gemakkelijker niveauverschillen toe. Aangepaste richtlijnen en normen kunnen bijgevolg bijdragen tot verbetering van de afwerkingsgraad.

## Zijn normen de oplossing?

Normen zijn deontologische regels die uitgewerkt en gepubliceerd worden in alle landen door nationale organisaties samengesteld uit specialisten tewerkgesteld in de bouwsector, in casu aannemer-tegelzetter, ingenieurs, onderzoekers, chemici en gebruikers van verschillende materialen. Deze deskundigen dragen

ertoe bij de commerciële relatie te verbeteren tussen enerzijds de producent en de verkoper-leverancier en anderzijds de koper-gebruiker.

In principe zijn normen eigenlijk opgestelde regels voor het goede vakmanschap naar de gebruiken van het beroep en de huidige stand van de wetenschap.

## Technische Voorlichtingen

Bijgevolg kunnen we ze als technische regels omschrijven die de fabrikant, de verkoper, de koper en de gebruiker de goede kwaliteit van de tegel en zijn bestemming een zekere garantie biedt. Ze bepalen het formaat en de fysiek-technische eigenheden van de materialen door het vastleggen van de vereiste kwalitatieve eigenschappen, de bepaling van de proeven en de controlemodaliteiten. Ze kunnen ook de aangegeven plaatsingsmanier van materialen beschrijven die dienen voor de goede uitvoering ervan. De Belgische richtlijnen kan men raadplegen via Buildwise, voordien het WTCB, waar er verschillende TV's (Technische Voorlichtingen) zijn opgesteld door de Technische Comités. Specifiek voor ons beroep zijn dit de TV Harde Muur- en Vloerbekleding en de TV Natuursteen.

Normen kunnen een juridisch karakter dragen maar zijn geen wet op zich. Ze zijn een maatstaf voor het bepalen van de kwaliteit en het karakter van de keramiektegel en het bepalen van de correcte plaatsingsrichtlijnen. Ze zijn sowieso bindend indien beide partijen de clausules dienaangaande aanvaarden (in een lastenboek bijvoorbeeld). Dan vormt de norm een verplichting voor de partijen. Ook experts en gerechtsdeskundigen zullen veelal inhoudelijk grijpen naar Europese normen ('NBN EN') en de TV's van Buildwise voor het staven van hun besluiten na een expertisegeval.

Maar dan is er voor bepaalde waarden nog steeds keuze tussen de ruime, de normale en de strenge toegelaten afwijkingen. Wij kijken alvast reikhalzend uit naar de afwerkingsgraden van de toekomst!

## Tips voor toleranties

- 1 Hou rekening met de mogelijke convexe of concave vorm van lange smalle tegels. Een levelingsysteem kan in dit geval een nuttig hulpmiddel zijn om de tolerantie van twee tegels ten opzichte van elkaar tot 'nul' te reduceren.
- 2 Verwijder tijdens de uitvoering steeds een van de geplaatste tegels ter controle van de overdracht. Je zal ongetwijfeld verrast zijn van het resultaat!
- 3 Mono-uitstrijken, bij welke plaatsingsmethode ook, is steeds ten zeerste af te raden! Buttering/floating is ontegensprekelijk de enige zekere uitvoering, tenzij voor een vloeibedverlijming wordt geopteerd met expliciete garantie van de fabrikant.





# “Vakmanschap, uitgebreid aanbod en uitstekende service plezieren bouwpartners”

Als we een interieur op esthetiek beoordelen, is de schoonheid van de tegel vaak een cruciale parameter. De families Olivier en Vankeirsbilck zijn daar sinds 4 generaties heel goed in thuis. Onder leiding van Filip en zoon Olivier Vankeirsbilck bedient West-Vlaams Tegelhuis als b2b-partner heel wat ondernemingen die actief zijn in de bouw.

Tekst & foto: West-Vlaams Tegelhuis

West-Vlaams Tegelhuis is sinds jaar en dag een essentiële leverancier voor talrijke aannemers, architecten en interieurbouwers. Het biedt

bouwpromotoren en projectontwikkelaars een totaalpakket aan voor levering en plaatsing van vloer- en wandbetegeling.

“Onze 2.500 m<sup>2</sup> grote showroom is één van onze grote troeven”, legt Filip Vankeirsbilck uit. “Hier etaleren we een erg uitgebreid aanbod van keramiektegels en natuursteen.

Daarbij hebben we voor elke doelgroep een ruime keuze beschikbaar. Ook inzake formaten – van de kleinste tegels tot XXL-exemplaren – kunnen we op de meest diverse vragen inspelen.”

Het aanbod aan keramiektegels komt vooral uit Italië en Spanje en omvat verschillende A-merken zoals Marrazzi, Mirage, Inalco, Flaviker, Leonardo, enzovoort. “Natuursteen voor binnen- en buitentoepassingen komt dan weer van groeves uit alle continenten”, vervolgt Filip Vankeirsbilck. “De jongste jaren is vooral de vraag naar grote formaten, een gamma aan dezelfde binnen- en buitentegels en onderhoudsvriendelijke bevoering opvallend.”

Door de grote voorraad aan keramische tegels en natuursteen is er een korte leveringstermijn. “Onze b2b-kliënten hechten veel belang aan een snelle service en daar spelen we graag op in. Daarnaast hebben we ook alle nodige hulpstoffen en toebehoren op voorraad liggen.”



Filip Vankeirsbilck, zaakvoerder van West-Vlaams Tegelhuis

## Maatwerk

Sinds de recente vernieuwingen beschikt West-Vlaams Tegelhuis over een hypermodern uitgerust atelier. Dat zorgt ervoor dat het bedrijf ook minutieus maatwerk voor zijn rekening neemt: van keukenwerkbladen, wastafels en trappen tot zwembadboorden. De keuze in plaatmateriaal voor maatwerk is enorm uitgebreid. Keukenbouwers, schrijnwerkers en interieurarchitecten vinden bij West-Vlaams Tegelhuis een ruim aanbod aan natuursteen, keramische platen en composiet.

“Indien gewenst, kunnen wij maatwerk zelf opmeten om dit daarna ook door onze ervaren vaklui te laten plaatsen. Met die A tot Z-aanpak ontlasten wij onze klant”, besluit Filip Vankeirsbilck.



## West-Vlaams Tegelhuis

Armoedestraat 15  
8800 Rumbeke  
België

+32 (0)51 26 32 63

info@westvlaamstegelhuis.be

westvlaamstegelhuis.be



## Onze troeven

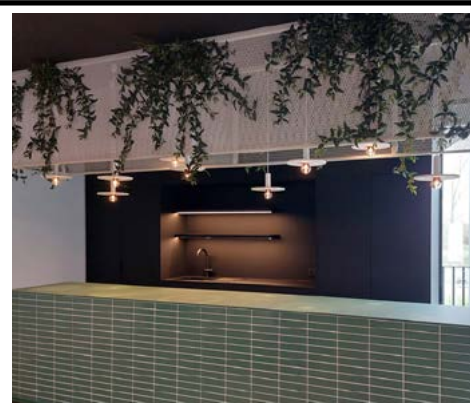
- 200 jaar ijzersterke ervaring
- 17 jaar display ervaring
- Scherpe prijzen
- Buitenlandse vestiging Skopje
- Continue investering in nieuwste technologieën & machines
- Alles in eigen beheer van ontwerp tot plaatsing
- Innoverend



## Samenwerking met interieurbouwers

Dankzij onze samenwerking met interieurarchitecten en interieurbouwers brengen wij uw showroom naar een nog hoger level.

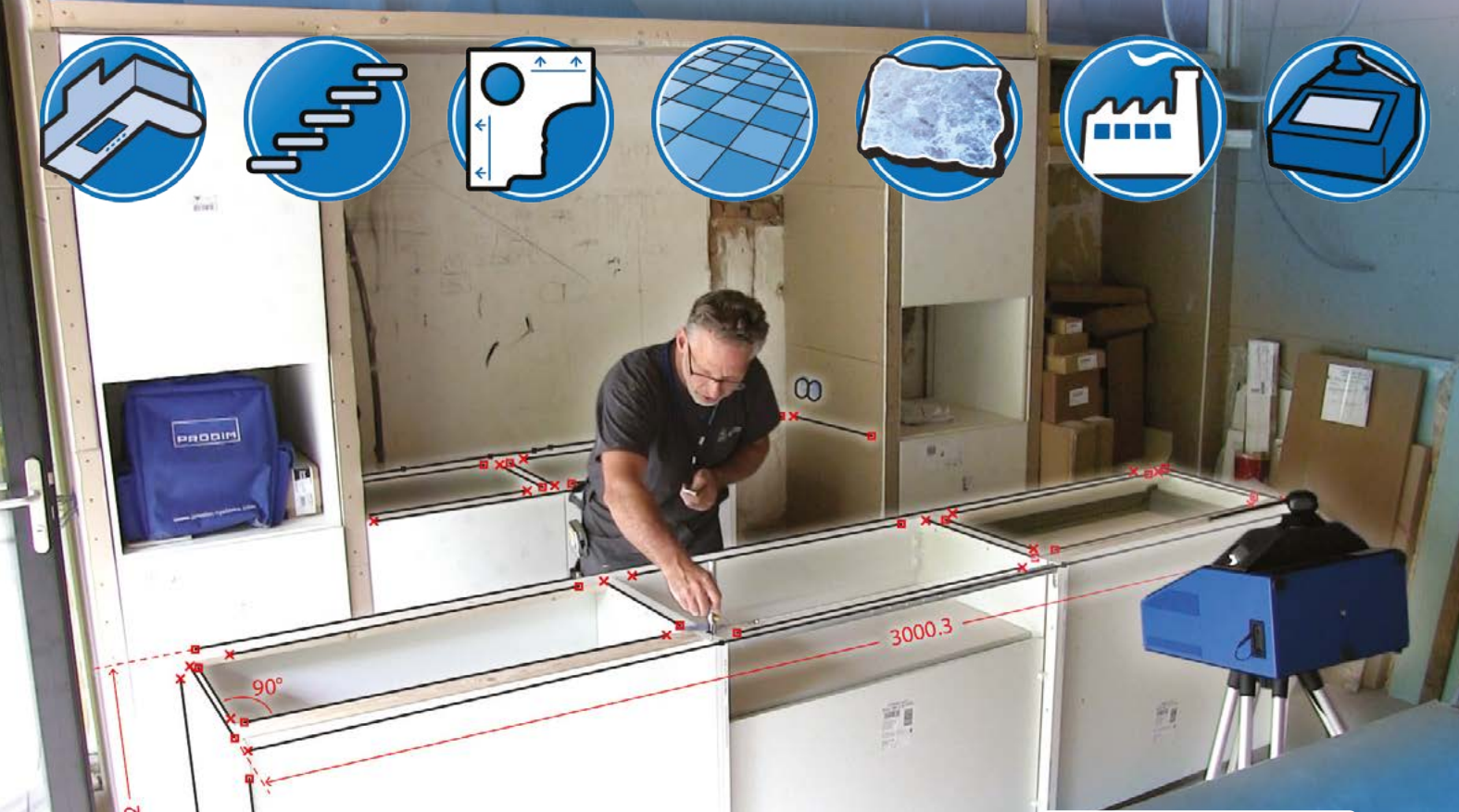
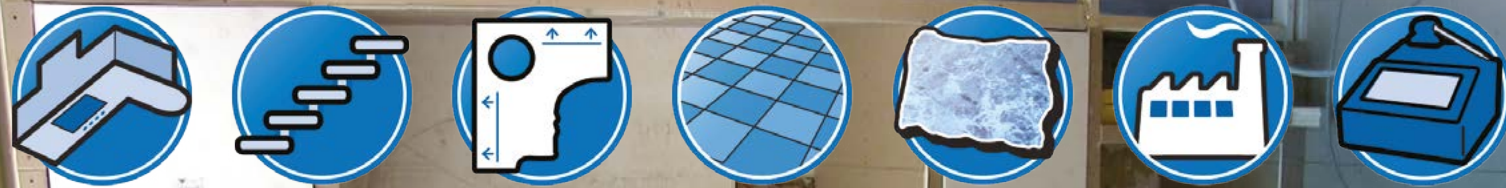
Plannen voor een vernieuwing van jouw showroom of staat er een nieuwe showroom op de planning?  
Bel ons op +32 50 40 88 59





# PRODIM

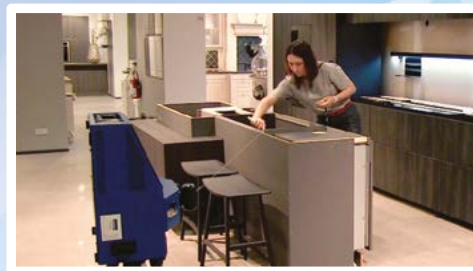
## GET THE BEST! ACCURAAAT-SNEL-ROBUUST



 **BEKIJK DE VIDEO  
VAN DIT PROJECT OP  
PRODIM-SYSTEMS.COM**



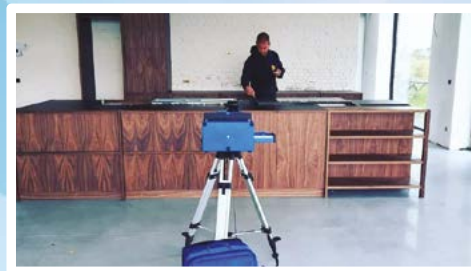
LEES OOK DE ERVARINGEN VAN COLLEGA'S UIT DE STEENINDUSTRIE OP ONZE WEBSITE:



**ANDRÉ CELIS** - "Proliner metingen zijn cruciaal in het digitale productieproces"



**LIGNE PIERRE** - "De Proliner is echt de beste keuze voor onze steenhouwerij!"



**DE STEENKAPPERIJ** - "Met de Proliner kunnen we de meest uitdagende projecten bewerkstelligen!"

ACTUA

### Van den Bossche opent nieuwe interactieve toonzaal

Tegelhandel Van den Bossche uit Bornem heeft plechtig zijn nieuwe winkelruimte ingewijd. De toonzaal biedt naast een bron van inspiratie ook een eigentijdse beleving, waarbij bezoekers via QR-codes extra info over de tentoongestelde tegels kunnen oproepen. En ook de kleinsten worden niet vergeten...

Tekst: Piet Andries



Van den Bossche, gespecialiseerd in keramische tegels en tegels in natuursteen voor zowel zelfplaatser als professionelen, is al 45 jaar actief in de branche. Met de nieuwe toonzaal wil het bedrijf een nauwere band met zijn doelpubliek en de moderne tijd aanhalen.

#### Klant- en kindvriendelijk

Niemand die het beter weet dan een familiebedrijf hoe belangrijk de kroost is, vandaar dat de toonzaal nu een speciale kinderhoek heeft. Daar kunnen de allerkleinsten zelfs naar een film kijken, zodat de ouders zorgeloos en in alle rust het ruime assortiment kunnen bezichtigen. Van den Bossche staat bekend voor zijn hulpvaardige verkopers, en deze krijgen nu de assistentie van moderne technologie. Zorgvuldig aangebrachte QR-codes laten de bezoekers toe om met hun smartphone extra informatie op een interactieve manier te raadplegen. Het moet de inspiratie verhogen en tegelijkertijd de toegang tot belangrijke info vergemakkelijken.

ACTUA

### Circular Matters uit Mortsel maakt tegels uit maïs

Het is genoegzaam bekend dat tegels als materiaal een sleutelrol zullen spelen in de overgang naar een circulaire bouwsector. In plaats van uit keramisch materiaal bakt het Belgische bedrijf Circular Matters tegels uit... maïs. En we hebben het niet over een gekke, marktvreemde uitvinding à la professor Gobelijn, want er zijn al winkelketens die de tegels hebben laten leggen.

Tekst: Piet Andries



Naast het ecologische gebruik van plantaardig afval als basisgrondstof, biedt de maïstegel ook een productievoordeel. In tegenstelling tot de oventemperaturen van meer dan duizend graden bij het vervaardigen van keramische tegels, volstaat al een hitte van 150 graden. Een warmtebehoefte geschikt voor zonnestroom, wat het proces helemaal hernieuwbaar maakt.

#### Te zien bij Greenway

De fabrikant biedt de tegel als wanddecoratie aan, in verschillende formaten, diktes en kleuren. "De mogelijkheid van een vloervariant moet nog worden getest", vertelt oprichter Pieter Dondyne. Hij voegt eraan toe dat de eigenlijke lancering van het gamma pas voorzien is voor binnen twee maanden.

Particulieren behoren niet tot de onmiddellijke doelgroep, het bedrijf ziet een eerste afzetmarkt in winkels en horecazaken. En die hebben zeker oren naar de 'groene' tegel. De voedselketen Greenway heeft al toegehaapt. De kleurrijke

tegels worden er verwerkt als decoratief materiaal in hun toog.

#### Of uit koraal?

Verder hangt er voor Circular Matters ook een sociaal ethisch kantje aan het productieproces. Het bedrijf heeft de handen in elkaar geslagen met De Brug, een maatwerkbedrijf dat hoofdzakelijk personeel met een arbeidsbeperking aan het werk stelt. Het is een voorwaarde voor de steun die Circular Matters ontvangt van de provincie Antwerpen dat subsidies voorziet in de vorm van een renteloze lening.

Het gebruik van een recycleerbare, natuurlijke grondstof voor de fabricage van tegels, is niet nieuw. Er bestaan ook commerciële tegels die gekweekt worden door bacteriën, op dezelfde manier als de natuur koraal aanmaakt, met een sterkte die drie keer hoger ligt dan beton. Voor wand- en badkamertegels is er al een proces van gerecycleerde petflessen in omloop. Al mogen we niet vergeten dat ook de klassieke terrazzotegel makkelijk recycleerbaar is.





INTERVIEW WOUTER BRAECKMANS

## “Het boeiende aan de tegelstiel is dat iedereen zijn eigen stijl heeft”

Mocht Wouter Braeckmans kunnen kiezen, dan was hij het liefst elke dag met grootformaattegels in de weer. “Omdat het ambachtelijker is, en omdat het weggelegd is voor een klantentype dat ook meer waardering voor de stiel laat blijken.” Polycaro schoof aan bij de 34-jarige tegelzetter aan een oogstrelende salontafel uit keramische tegels die zo uit de handel lijkt weggeplukt, maar die Wouter volledig zelf in elkaar heeft geknutseld. Zoiets kan alleen een vakman die met een ware liefde voor tegels aan de slag gaat.

Tekst: Piet Andries





Lang heeft Wouter niet moeten zoeken om zijn gedrevenheid voor het vloeren te ontdekken. Toen hij na zijn studies bij een ruwbouwaanemer aan de slag ging, merkte hij bij zichzelf een zin voor afwerking op die hij in zijn werk niet kwijt kon. Toen hij op een dag in contact kwam met het werk van een vloerder op een werd, herkende hij meteen zijn roeping. Een avondcursus bij Syntra, en een inlooperperiode bij een professioneel tegelzetter later, ging Wouter op eigen benen verder. Hij is nog steeds jong, blaakt van gedrevenheid en optimisme en deinst er niet voor terug om zich ten gronde te informeren om zijn vak kennis op peil te houden. Als dat niet altijd gemakkelijk. "Maar als je iets heel graag doet, dan leer je snel", vertrouwt hij ons toe op het piekfijne buitenterras rond de zwembad die hij tot een van zijn projecten mag rekenen. In het naburige huis is hij ook bezig. Het tegelbedrijf 'Braeckmans Vloeren' bloeit.

### Toen jij aan de stiel begon, was de arbeidsmarkt wellicht helemaal anders dan nu?

Effectief. Nu is er een groot tekort en word je bijna onmiddellijk aangenomen. Toen ik solliciteerde, kreeg ik nog vaak te horen dat ik te weinig ervaring had. De tijden zijn op veel vlakken veranderd. Vroeger keek je ook echt op naar je werkgever, nu mag je al blij zijn als een werknemer zijn afspraken nakomt.

### Heb je ook zelf personeel in dienst, of functioneer je beter als cavalier seul?

Sinds kort hebben we iemand in dienst. Die zoektocht was eigenlijk al een jaar bezig. Met de

eerste kandidaat hadden we een minder goede ervaring, daarna volgde iemand die deeltijds onderwijs deed, maar ook deze had het moeilijk om afspraken na te komen. Nu hebben we een twintiger waarvan je merkt dat hij de stiel met plezier doet. Ik herken mezelf erin. Zo'n jong iemand kan je ook makkelijker in jouw richting laten evolueren, niet onbelangrijk als je kwaliteitsstandaarden hebt hoog te houden. Het is ook de eerste keer dat ik er een echt goed gevoel bij heb. Het boeiende aan de tegelstiel is dat iedereen zijn eigen stijl heeft, maar dat leidt ook tot wisselende resultaten. Het is een tweesnijdend zwaard. Als zelfstandige wil je vooral dat je personeel je eigen lat haalt.

Wat is je meest prestigieuze project tot nog toe? Het huis van een kunstenaar, dat we pas onlangs tot een goed einde hebben gebracht, een volledig ecologische houtskeletbouw. Dat is het grootste dat ik heb afgewerkt - ondertussen staan er nog twee grotere op de agenda - met als eerste keer een privédakterras van meer dan honderd vierkante meter met veel schuine oppervlaktes. Esthetisch was het speciaal omdat grote tegels met glasmozaïek werden gecombineerd. Eerder dan het volume, was het vooral de techniciteit die de uitdaging vormde. Ik hou wel van zo'n project waarbij je toch even wakker ligt van de moeilijkheidsgraad. In de keuken lagen tegels van 120 x 120 centimeter, met zelliges tegen de muur en in het toilet. Ook in de drie badkamers moesten we tegels plaatsen van 120 x 120 centimeter, met een sanbloc die eruit sprong in glasmozaïek. Twee van de drie badkamers hadden een inloopdouche.

De tegels voor het dakterras waren 60 x 120 centimeter en moesten geplaatst worden op aluminium rijen. Deze heb ik niet zelf gelegd, maar werden door de glaswerker geïnstalleerd. De architecte wou namelijk niet dat je het glasprofiel zou zien. Het was een gepatenteerd concept dat ook waterdichtheid garandeert. Ik moest de afmetingen van mijn tegels doorgeven, waarop de glaswerker dan de aluminium kaders op maat aan elkaar laste in het atelier. Deze werden dan op tegel dragers gelegd, vervolgens aan elkaar gevezen waarop de tegels op een antislubber kwamen te liggen. Het volledige terras diende als contragewicht. Esthetisch klopte het wel. Als je over de tegel keek, zag je meteen glas en niet het profiel zoals dat normaal het geval is. Door het schuine ontwerp sloot het aluminium kader wel niet volledig aan op de buitenmuur. Om de punten van de tegelspieën te dragen, heb ik zelf nog aluminium latten op maat gezaagd en die op tegel dragers gelegd.

Voor de badkamerwerken heb ik de opbouw wel zelf gedaan, zoals het aanbrengen van de polystyreenplaat. Ik werk altijd met een waterdichtingsdoek, die ik met tegellijm tegen de muur plak. Volgens het boekje, en zoals ik dat tijdens instructie-avonden heb geleerd, verlijm ik altijd de overlappings. Als het glyproc is, zet ik uiteraard altijd eerst een primer en de douchebakken kit ik af. Ik vind het superbelangrijk om de voorschriften te volgen. Zeker bij inloopdouches, want daar hebben mensen nog het meest schrik van. Vloerbare tweecomponentenwaterdichting heb ik ook al geprobeerd, maar het geeft me een minder gerust gevoel. Het voordeel is wel dat je niet die verdikkingen van

vijf centimeter bij overlappings hebt zoals bij een waterdichtingsdoek. Bij grotere tegels speelt dat minder, maar bij mozaïektegels moet je die bulten er wel allemaal uitsmeren. Gerbuik ik toch vloerbare waterdichting, dan breng ik altijd een extra laag aan, kwestie van absoluut zeker te zijn.

### Op je bestelwagen staat dat grootformaattegels jouw specialiteit zijn. Het is een trend natuurlijk, toch is het niet ieders meug...

Ik geniet echt van het werken met grootformaattegels, omdat het niet alledaags is. Stiekem hoop ik wel dat ik er elke dag mee aan de slag kan, al is het maar omdat je merkt dat klanten er meer waardering voor hebben. Hoe dat komt, ligt er allicht aan dat er meer vakmanschap in doorschemert. Velen willen het niet doen, omdat het te fragiel is, maar net daaruit haal ik de voldoening. Je moet het heel delicaat uitmeten, en als het dan past, geeft dat een gelukkig gevoel. Grootformaattegels trekken ook een soort klanten aan die niet steevast voor de laagste prijs gaan. Maar voorlopig is het toch nog altijd een minderheid die ervoor kiest.

Vloeren van tegels op formaat 60 x 60 centimeter is eerder bandwerk. Mijn inderste voor grootformaattegels is gewekt door ze te bezichtigen in toonzalen en door een info-avond bij Bjorn Vangeersdaele. Daarna heb ik een investering gedaan, want het omgaan met zulke tegels vraagt om een speciale snijlat, een draagsysteem en - ook zeer belangrijk - vlakke werktafels die de spanning wegnemen. Grootformaat is helemaal mijn ding. Vorig jaar heb ik zelfs een kniklader aangeschaft om de kisten tot aan of in de woning te brengen. Anders is het sleuren. Uit voorzorg laat ik mijn tegels altijd thuis leveren. Dat vermindert het risico op schade door andere onderaannemers. Om nog een stap verder te gaan, heb ik nu ook een rijbewijs C gehaald, om de XXL-tegels desnoods met een vrachtwagen en een kraantje te leveren. Alles wat je met machines in plaats van spierkracht kan doen, is altijd gewonnen.

Bij grootformaattegels let ik er ook altijd op of het een stockartikel is, zo kan je met de klant



communiceren hoeveel vertraging er optreedt mocht het toch fout lopen. Maar ik heb een strategie. Bij een badkamer reken ik per drie à vier tegels, afhankelijk van de moeilijkheidsgraad van het werk, met één tot twee tegels extra. Ik leg dat ook uit aan klanten en die tonen daar begrip voor, ze weten immers dat het een fragiel materiaal is.

### Hoe pak je een buitenterras aan?

Het probleem is vaak dat de aannemer de plaat al giet voordat je zelf bent gecontacteerd. Heb je het geluk vanaf de beginfase betrokken te zijn, dan werk ik altijd met een waterdoorlatende laag gebroken steenpuin, daarboven een gewapende chape en dan een drainagefolie van 8 millimeter. Die laatste zorgt ervoor dat er zich geen water vormt dat bij vorst kan uitzetten en de tegels doet loskomen. Heeft de aannemer al een waterpas plaat gegoten, dan werk ik met de formule chape, dan een mat en vervolgens weer chape.

### Zie je als vloerder nog de bomen tussen het bos aan productaanbod?

Voor bij lijmen bots je op tegenstrijdige adviezen. De een zegt voor grote formaten dat flexibele S-lijmen noodzakelijk zijn, om spanning te verhelpen, de ander zegt dan weer dat daar harsen in zitten die, bij een buitentoepassing, kunnen rotten door het vocht, waardoor de tegels kunnen loskomen. Dat maakt keuzes maken niet gemakkelijker. Voor buitenterrassen gebruik ik nu een C2E-lijm, zonder harsen maar cementgebonden met glasvezels, vergelijkbaar met een gewapende chape met glasvezels. Maar bij een 120 x 120 centimeter geeft de producent geen garantie voor zulke glasvezellijm. Dus dan moet je als tegelzetter weer verder op zoek, dat is nu eenmaal eigen aan de stiel als je het met passie hoge kwaliteitseisen wil doen. Nu, bij twijfelgevallen schakel ik vaak de vertegenwoordiger van een merk in, al moet je die adviezen soms met een korreltje zout nemen.

Voor XXL-tegels zijn levelingsystemen een handig tool. Voor kleinere formaten, zoals 30 x 30 centimeters, vertraagt dat het werk gevoelig en het werkt ook niet aangenaam. Maar stel dat je een grootformaattegel aan een muur hebt gelijmd

en hij zit wat te diep, dan kan je dat met een levelingsysteem nog rechtekken. Daarvoor is het een geniale uitvinding, al is het vaak wat overgebruikt.

Ontkoppelingsmatten bieden ook veel meerwaarde. Heel bizar trouwens dat onze collega's in Nederland daar weinig aandacht aan besteden, idem voor waterdichtingsmatten. Mijn credo is dat je een

werk doet, opdat je er nooit zou moeten terugkeren voor een later schadegeval - wat me voorlopig ook gelukt is. Er hangt een meerprijs aan ontkoppelingsmatten, maar een klant die twintig jaar later nog altijd een scheurvrije vloer zonder problemen heeft, die denkt niet meer terug aan het extraatje dat het hem toentertijd kostte. Vind je het zelf niet raar dat mensen durven vallen over de prijs van een ontkoppelingsmat die ervoor zorgt dat hun vloer duurzaam blijft, maar wel een smartphone van duizend euro kopen? Vroeger heb ik zeker werken mislopen omwille van mijn nadruk op ontkoppelingsmatten, maar nu gebeurt dat nog amper. Op den duur bouw je ook een klantenbestand uit dat je waardeert omwille van je gemotiveerde keuzes.

### We zitten hier aan een prachtige salontafel gemaakt van keramische tegels, is dat een zijproject?

Ik ben aan het experimenteren met het afwerken van meubels, zoals kastjes, zitbanken en tafels met tegels. Ik geniet daar echt van. Het is ook vaak een handige uitweg om een mooie bestemming te geven aan de overschotten van een bepaalde werf, en ik wil het mijn klanten aanbieden. Het idee komt eigenlijk van maakvideo's op het internet, waar je soms knappe vondsten tegenkomt van stielmannen, vaak van Fillipijnse of Russische oorsprong. Om te weten of mijn methode ook kwalitatief is, heb ik een binnen- en buitentafel gemaakt. Doorstaan ze de test, dan kunnen we ermee naar klanten. Deze salontafel is opgebouwd uit in verstek gezaagd MDF waarop de tegel is vastgeplakt met PU-lijm. Hout leeft en daarom kan je geen cementgebonden lijm gebruiken. Ook dat vroeg weer om het nodige zoekingswerk. (lacht)

### Op welk vlak kan de sector volgens jou nog verbeteren?

Het is best lastig om de juiste kennis en informatie te vinden. Polycaro vind ik een goede bron, maar ook door gewoon te praten met vloerders die hetzelfde werk doen, steek je veel op. Het internet blijkt vaak onbetrouwbaar. Ik heb het gevoel dat de natuursteensector op dat vlak verder staat, ook technologisch, en dat die kennisoverdracht minder afschermt. De opleidingen zouden ook wat dichter bij de realiteit mogen staan. In de drie jaar dat ik les volgde, heb ik niet één kuip tegellijm gedraaid. We moesten alles in zand leggen, om elke tegel nadien te recuperereeb. Mijn ogen vielen vooral open toen ik in dienst ging. Toen pas zag ik wat grootformaat was en hoe je lijm moest maken. Verstekken heb ik zelfs volledig autodidactisch geleerd. Ik ben er pas recent achtergekomen dat je met tweecomponentlijm kunt vullen - ook iets wat de natuursteensector al langer doet.

### Tot slot: welk advies zou je je jongere zelf meegeven?

Zeg vaker nee. Als je geen goed gevoel hebt bij een opdracht, dan is het ook vaak zo dat je achteraf een teleurstelling oploopt.



# 20 Jaar Polycaro: de founding fathers blikken terug

Het is de werfmeester die de kadans bepaalt. Dat is op de redactie van Polycaro niet anders. In twintig jaar tijd hebben er verschillende stuurlieders de koers van jouw favoriete blad bepaald, waarbij elke wissel gepaard ging met een doos nieuwe invalshoeken en een verse bidon accenten. In deze aflevering kijken we nog eens in de achteruitkijkspiegel met de mannen die in het prille begin hun schouders onder het blad zetten: Erwin Ooghe en Alexander Bouckaert.

Tekst: Piet Andries



## Erwin Ooghe

Geen Polycaro zonder Erwin. Hij was het die gestalte gaf aan het idee van een blad voor de tegelsector en vestigde een naam zo onwrikbaar dat geen beitel ertegenop kan. Vandaag is hij als contactpersoon voor de klanten nog steeds actief. Een geesteskind, dat laat je nu eenmaal niet gauw los.

## Hoe ben je als oprichter op het idee van een blad voor de vloerder/tegelzetter gekomen?

**Erwin:** "Ere wie ere toekomt. Marc Royaux (vroeger zaakvoerder van Cedexsa, nu Tyles) gaf de vonk om in 2000 een vakblad voor de keramische tegelsector in de steigers te zetten, wat ons als B2B-uitgeverij aanzienlijk versterkte in het medialandschap. Hij was mijn mentor en introduceerde me bij bedrijven die betrokken waren bij dit project, met als doel keramiek te promoten."

"Ook introduceerde hij me op Cersaie, waar ik belangrijke contacten legde bij bedrijven die tot op vandaag nog steeds klanten zijn. Ik ben hem zeer dankbaar voor zijn betrokkenheid destijds!"

## Hoe stond de sector er in jouw tijd voor en hoe heb je die zien evolueren?

**Erwin:** "Tegenwoordig is keramiek een serieuze concurrent van natuursteen geworden. Die opmars gaat samen met nieuwe motieven en toepassingen zoals grootformaattegels en, bijvoorbeeld, gevelbekleding. De industrie heeft zich aangepast aan de verhouding tussen keramiek en natuursteen, wat heeft geleid tot een gezond evenwicht in de tegelsector. In de afgelopen jaren hebben natuursteengroothandels en de fabrikanten van bewerkingsmachines ook keramiek geïntegreerd in hun productassortiment. Ook Polycaro heeft zich als medium moeten ontwikkelen. Wat begon met een focus op keramiek, is later ook uitgebreid naar natuursteen en uiteraard ook composiet als thema's."

## Wat is het belangrijkste dat je zelf hebt opgestoken tijdens twintig jaar "bladenmaken"?

**Erwin:** "Enerzijds dat de aanhouder altijd wint. Anderzijds dat je jezelf elke dag opnieuw in vraag moet durven stellen. Bladenmaken is al lang niet meer voldoende. Door de opkomst van internet

“

"Elke keer als een Polycaro in onze brievenbus valt, vertel ik mijn vrouw dat ze me even met rust moet laten, want ik lees het blad van A tot Z", vertelde een natuursteenspecialist me onlangs. Zo'n reactie bewijst dat we nog steeds juist zitten

Erwin Ooghe  
Stichter Polycaro

en sociale media rond 2010 is de manier van communiceren van bedrijven immers sterk en vooral heel snel veranderd, en dus moeten wij als medium mee evolueren. We proberen dat te doen, maar het is wel een ferme uitdaging moet ik zeggen. We doen nog steeds print (op vraag van onze lezers) maar combineren dat met een sterke digitale aanwezigheid. Ons meertalig platform wordt op continue basis vernieuwd en verbeterd. Een derde puntje is: hou vast aan waar je in gelooft. Het feit dat Polycaro na twintig jaar nog steeds wordt gewaardeerd, komt hoofdzakelijk door onze sterke focus op inhoud. Daar heb ik altijd op gehamerd. "Elke keer als een Polycaro in onze brievenbus valt, vertel ik mijn vrouw dat ze me even met rust moet laten, want ik lees het blad van A tot Z", vertelde een natuursteenspecialist me onlangs. Zo'n reactie bewijst dat we nog steeds juist zitten."

## Als je een afwerking zou kiezen voor jezelf, ga je dan voor keramiek of natuursteen en waarom?

**Erwin:** "Elk materiaal heeft zijn voor- en nadelen. De keuze hangt af van het budget en persoonlijke voorkeur. Hoewel natuursteen zeker voordelen

heeft, betekent dit niet dat keramiek automatisch wordt uitgesloten. Ik zie ze niet als directe concurrenten. Je kan ze makkelijk combineren; natuursteen voor het keukenblad en keramiek voor de vloer, om maar één voorbeeld te noemen."

## Welke is de leukste klant die je over de streep hebt getrokken?

**Erwin:** "Iedereen die ooit met ons heeft samengewerkt, waardeer ik. Het doet me vooral heel erg veel plezier om vast te stellen dat velen die me vanaf het begin hebben gesteund, nog steeds loyale klanten zijn. Ik heb het voorrecht gehad om veel inspirerende mensen te mogen ontmoeten, van wie sommigen een blijvende impact hebben gehad op de sector en op Polycaro - ook nu nog. En als een Nederlandse firma mij vorig jaar vertelt dat "ons bedrijf dankzij onze campagne via Polycaro voorgoed op de kaart staat in België", dan ben ik in de eerste plaats blij voor dat bedrijf, en ook een beetje fier op mezelf."

## Hou je een anekdote over die niet zou misstaan als toogverhaal?

**Erwin:** "Wel, de naam Polycaro is letterlijk aan de toog van een bruine kroeg ontstaan, waar we met een viertal betrokkenen brainstormden. We wilden voor beide Belgische landstalen een klinkende naam. Maar in elke taal bekt de naam van ons magazine goed, tot op de tegelbeurs in China toe: "Polycalo" zeggen ze daar."

## Hoe denk je dat Polycaro er zal uitzien wanneer het blad in 2053 zijn vijftigste verjaardag viert?

**Erwin:** "Deze jubileumeditie zal helaas "feestelijk" aan mij voorbijgaan. Ik kan het heel moeilijk inschatten, maar hoop uiteraard vurig dat het digitaal platform gekend is in heel Europa en bij uitbreiding de wereld, en dat professionals het magazine nog steeds met de glimlach in de hand nemen."

## Kan je Polycaro in één zin samenvatten?

**Erwin:** "Een sterk merk dat nog steeds vele deuren opent."



“

Het Belgische landschap van handelaars is vandaag veel schraler. Survival of the tilest?

Alexander Bouckaert  
Voormalig hoofdredacteur Polycaro

## Alexander Bouckaert

Was de eerste hoofdredacteur, en meteen ook de langzittende, met een dienst van zomaar eventjes vijftien jaar. De rechterhand van Erwin, heeft - zelfverklaard - twee linkerhanden, maar een pen vasthouden vormde niet het minste probleem. Ondertussen is hij de zieltoegende regionale zender AVS te hulp geschoten.

## Hoe stond de sector er in jouw tijd voor en welke accenten heb je in het blad willen aanbrengen?

**Alexander:** "Het spreekt voor zich dat ik de markt waar Polycaro zich op richtte in al die jaren sterk heb zien evolueren. Terwijl de keramische en de natuursteensector in de beginjaren lijnrecht tegenover elkaar stonden, kreeg ik na verloop van tijd steeds meer het gevoel dat deze twee werelden dichterbij elkaar toegroeiden. Maar beide materialen zijn dan ook perfect te combineren, en vullen elkaar perfect aan.

Anderzijds, de toenemende concurrentie en daarbij horende prijzenslag zorgden ervoor dat veel tegel- en natuursteenhandelaren het lastig kregen. Het Belgische landschap is daardoor vandaag veel schraler dan twintig jaar geleden. The survival of the tilest?"

## Heb je zelf iets opgestoken van de tegelzitters waarmee je in contact kwam?

**Alexander:** "Praktisch alleszins niet. Twee linkerhanden heb je nu eenmaal voor het leven. Wel dat je met de passie en vakmanschap heel veel mooie dingen kan realiseren."

## Als je een afwerking zou kiezen voor jezelf, ga je dan voor keramiek of natuursteen en waarom?

**Alexander:** "Zoals gezegd zou ik een combinatie kiezen. Maar eerlijk? Dan is het beton. Zowel mijn vriendin als ikzelf zijn groot liefhebber. Onze buitengevelbekleding, binnenbevoering, terras én keukeneiland zijn eruit gemaakt. Maar toen waren

de keramische betonimitaties bijlange niet zo mooi als wat je vandaag op de tegelmarkt vindt."

## Welke is de leukste reportage die je hebt gedaan en welke was de moeilijkste?

**Alexander:** "Ik kies voor de businessstrip met vader en zoon Royaux van Cedexsa (nu Tyles) naar China. Een onvergetelijke ervaring waar ik nadien nog vaak aan heb teruggedacht. Toen we in de beginjaren met Polycaro naar de Cersaie- en Marmomac-beurs in respectievelijk Bologna en Verona trokken, kende niemand ons.

Op elke stand moesten we tergend lang wachten om de juiste persoon van fabriek X of merk Y te pakken te krijgen. Eenmaal de naamsbekendheid groeide en we meer zeltjes wonnen, werden we niet enkel in België maar ook in Italië elke keer weer hartelijk ontvangen."

## Hou je een anekdote over die niet zou misstaan als toogverhaal?

**Alexander:** "Op die befaamde reis naar China verlaat Marc Royaux in een verhitte prijsdiscussie de onderhandelingstafel met een lokale tegelfabriek. Ik blijf stomverbaasd zitten en de Chinezen beginnen nogal ongemakkelijk te lachen. Enkele minuten later komt Marc weer binnen, werpt mij een veelbetekenende knipoog toe en krijgt zijn zin. Deal done! Een knap staaltje onderhandelingsstechniek met de nodige blufpoker!"

## Hoe denk je dat Polycaro er zal uitzien wanneer het blad in 2053 zijn vijftigste verjaardag viert?

**Alexander:** "In steen gebeiteld (lacht)."

## Kan je Polycaro in één zin samenvatten?

**Alexander:** "In een sector die zichzelf continu moet blijven vernieuwen is een inspirerend en informatief magazine als Polycaro een must-have!"



# STILE

the charm of natural stone



CASALGRANDE  
PADANA

THE GREEN WAY TO PAVE

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

ACTUA CERSAIE 2023

## Cersaie 2023: hefboom voor een slabakkende markt?

“Geen betere manier om een crisis te bezweren dan een beurs organiseren.” Met die woorden opende Giovanni Savorani, president van de Confindustria Ceramica Cersaie 2023, het jaarlijkse orgelpunt voor de keramische tegelsector. Zijn intro, niet gespeend van emotionaliteit, had niet alleen betrekking op de natuurramp waarvan de regio nog altijd niet helemaal is bekomen, maar ook op de achteruitgang die de sector sinds begin dit jaar optekende. Maar geen mineursfeer op de standen. Uit de duizenden bezoekers die naar de beursvloer in Bologna trokken putten de meesten het vertrouwen dat de dip niet zal blijven aanhouden.

Tekst en foto's: Piet Andries



Cersaie bestaat veertig jaar en dat mocht met egards en aplomb gevierd worden. Zo was er een speciale ereroute uitgestippeld, maar ook de afgeladen volle hallen, waarin 634 exposanten drommen bezoekers mochten ontvangen, gaven luister aan het feestje. In aanloop moest de organisatie, voor het eerst in zijn geschiedenis, zelfs enkele exposanten weigeren. Toch troeften er ook een paar donkere wolken boven de expohallen samen die de beurs sfeer trachtte te verdrijven.

“In het eerste halfjaar van 2023 heeft de markt voor keramiek een klap gekregen van 14%”, vertelt de vice-president van Confindustria Emilio Mussini ons. “Maar ik wil niet vergeten, én benadrukken hoe goed de sterren stonden het jaar voordien, een topjaar.” Dat was het ook. We hebben de resultaten van de tien grootste spelers van Italiaanse komaf nog eens opgelijst, van Marazzi to Gresmalt, en noteerden voor 2022 indrukwekkende groei: tussen 15% en 31%. Iedereen die we spraken, beaamde dat

uitzonderlijke 2022, om dan toe te geven dat de kaarten er voorlopig inderdaad minder gunstig bij liggen.

### Opportunities zoeken

Bij sommigen scheert de dip lager dan dat gemiddelde. Tegen de Italiaanse krant La Corriere Della Serra vertelde Federica Minozzi, baas van de Iris Ceramica Group, Italië's nummer drie, dat haar merken tegen een daling van 25% aankeken tijdens de eerste helft van het jaar. Toch een serieuze knauw. Anderen spraken van een lichtere terugval - of lieten minder diep in hun kaarten kijken - maar niemand ontkent dat er toch mogelijkheden worden gezocht in deze slabakkende markt.

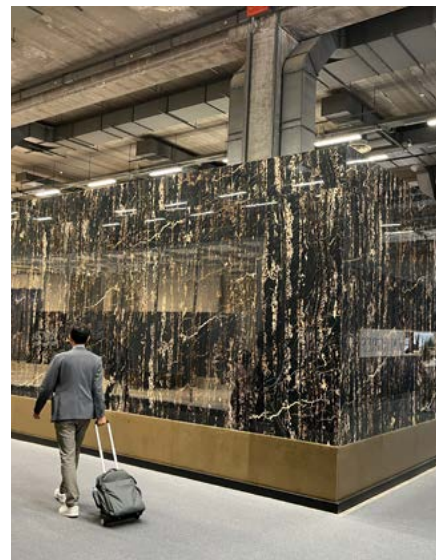
“Paniek is er niet hoor”, vertelt commercieel directeur Grespania Bas de Ridder, “in onze decennia-lange traditie als familiebedrijf hebben we meerdere watertjes doorzwommen.” Dat gesluisde optimisme viel bij wel meer aanwezige merken te noteren. Ja, wat verwachten we eigenlijk na een absoluut topjaar als 2022?

### Alleen Indië groeit

Sommige toeleveranciers zien in de afnemende verkoop ook mogelijkheden. “Het was produceren, produceren en nog eens produceren tijdens de coronapiek en dan is er geen millimeter ruimte voor andere dingen zoals nieuwe werkwijzen”, vertelt Michael Nissler van software-ontwikkelaar Visoft. “Nu denken de fabrikanten wel na over investeringen in een verhoogde competitiviteit. Een beetje lager vliegen is niet slecht, zolang het maar niet te laag is.”

Cersaie is in ieder geval het moment om eens naar de achterliggende redenen van de afname te kijken. “De hogere rente, de inflatie, de manke economie speelt ons parten”, zegt Mussini daarover, “maar internationaal bekeken houdt Italië stand als grootste producent. Alleen Indië tekent dit jaar een echt stevige groei op.” Nog een opsteker is dat onder de vloerafwerkingsmaterialen keramiek minder hard achteruit bolt. Een vaak beproefde en diep gewilde remedie voor een verkoopdip is de goesting weer aanwakken met innovatieve trends en een lijn nieuwe





producten. “Noem het klaar staan, als de markt weer aantrekt”, verduidelijkt David Barone de Belgische agent voor Tagina.

### Trends en protagonisten

De behangstijl, met franjerijke en soms zelfs ouderwetse motieven, die vorig jaar vol in de schijnwerpers stond, gaf ook dit jaar nog steeds partij op verschillende standen, maar moest duidelijk het onderspit delven voor de rustiger maar altijd stijlvolle esthetiek van travertin. Onder de trends was travertin zeker de roodste draad van alle op de editie 2023. “Het is een beetje zoals met terrazzo voordien, het is echt op zowat alle standen aanwezig, en in steeds meer toepassingen”, beaamt ook marketing manager bij Infinity Gabriele Garuti.

Een ander dingetje zijn 3D-reliëfs. Op zich geen innovatie, maar zoals de Italiaans Tile Trend Consultant Cristina Faedi ons toevertroude: “De technologie neemt ongekende hoogte met gaten en aders die nu bijna levensecht aanvoelen.” Opvallend vooral is dat de driedimensionale techniek op een bredere waaier van patronen en formaten dan ooit tevoren op de wanden van de standen hing. Al viel ook op hoe sommige fabrikanten al een stap verder staan in deze imitatie-technologie dan andere.

Nog een trend: tegelfabrikanten die zich op de markt voor badkamerinrichting storten. Sommige spelers stampen er volledig nieuwe merken voor uit de grond, andere breiden het assortiment uit, zodat de eindgebruiker naast zijn wand- en vloerbekleding ook kant-en-klare wastafels binnen hetzelfde huis kan bestellen. Esthetisch in dezelfde afwerking en kleur. Het lijkt wel geïnspireerd op de beurs zelve, die traditiegetrouw ook badkamerinrichting in het zonnetje zet. Maar goed, de meerderheid van de exposanten - 57% om precies te zijn - waren ook dit jaar fabrikanten uit de tegelsector.

### Alle tegels groot en klein

Ook in goede doen - zoals al lang: de grootformaten, nog altijd protagonist onder de trends. Noem

het de moderen standaard. Maar het viel wel op dat de grootformaten dit jaar overvloedig gezelschap kregen van hun tegenpool: kleine, vaak geglazuurde, exemplaren, die eruitzagen als sigaarbakstenen. Ze riepen een gezellig retro-sfeertje op, een welkome aanvulling op de vele biolijnen, die de ecologische tijdgeest proberen te vatten.

Grootformaten blijven desondanks een technische uitdaging, waar een practicum in Tiling Town maar wat graag een drukbezocht seminarium aan wijdde. Ook bij Rubi stond de gereedschapinnovatie in het teken van grootformaten. Goed, maar wat is vanuit technische oogpunt de volgende uitdaging die om de hoe loert. “De weerstand van keramische tegels verhogen”, antwoordt CEO van gereedschapsmerk Rubi Joeri Liria, “Daar zit nu nog teveel variatie op. Maar het zal de snijprecisie verbeteren en de afvalberg verminderen.”

Inderdaad, dat economie vandaag ook ecologie is, daar viel in Cersaie ook dit jaar niet aan te ontsnappen. Met een volledig planeetvriendelijke stand, was het Iris Ceramica dat de hoofdvogel afschoot. Niet verwonderlijk, gezien het bedrijf zijn fabriek in Castellerano tot de eerste met elektrische ovens op groene waterstof in de keramische sector zal onthullen. “Elk onderdeel van de stand is ontworpen om 100% te worden hergebruikt”, vertelt area manager Andreas Cirro, “De tegels werden zelfs vastgemaakt met magneten, om ze nadien in een wip te kunnen losmaken.”

### Keramische sector grootste investeerder

Het mag een illustratie zijn van hoe fel de keramische sector begaan is met het vergroenen, koolstofvrij en circulair maken van zijn productieproces. De directeur duurzaamheid van Confindustria gaf ons zelfs zonder omhaal de stavende cijfers: “De keramische sector investeert 6,7% van zijn omzet in duurzame technologie en productie. Dat is dubbel zoveel dan de rest van de Italiaanse maakindustrie.”

“

**Cersaie blijft jaarlijks, anders springt een andere organisatie in dat gat**

Emilio Mussini  
Vice-president Confindustria Ceramica

“Al met al is het wel een bemoedigende editie”, vertrouwt CEO van Tyles Guy Royaux ons toe. “Je merkt vooral dat de 3D en 4D-toepassingen nu echt hun intrede beginnen doen in de commerciële lijnen. Het wordt een flinke uitdaging om die vertaalslag naar de professionals over te brengen in onze showroom!”

Toch liet de slabakkende verkoop ook sporen na in de vijftien hallen over 145.000 vierkante meter exporuimte. Het taboevoorstel viel zelfs al tijdens ons eerste standbezoek, bij Casalgrande. “Een tweejaarlijks ritme voor een beurs als deze zou zeker niet onlogisch zijn”, ontboezemde agent voor België Benjamin Verheyen een idee dat achter veel coulissen werd geopperd. Er valt ook iets voor te zeggen. De getoonde nieuwe collecties van Cersaie liggen pas in de lente daarna in de schappen, en dan zit iedereen alweer op het puntje van zijn stoel zit voor de volgende editie. Loopt de hond niet zijn staart achterna?

“Helemaal niet”, antwoordt Mussini afsluitend. “Als wij het niet doen, dan springt iemand anders in dat vrijgekomen gat. Er is esthetische en technologische ontwikkeling genoeg om er een jaarlijks feest van te maken. Jullie hebben de man gehoord: afspraak in 2024, in Bologna!”



# 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](http://www.eurocol.nl)  
Technische adviezen +31 (0)75 627 16 30

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

**eurocol**



# Pieterman: al 70 jaar aan de kant van de klant

De handelaar in machines voor de natuursteenverwerker Pieterman viert een dijk van een verjaardag. Niet veel soortgenoten kunnen namelijk bogen op een traditie van zeventig jaar. Door het anders aan te pakken dan de rest, is het bedrijf uit Paal-Beringen uitgegroeid tot een begrip. We heffen het glas (want daarmee begon het allemaal) op Pieterman en nemen met de gedelegeerd bestuurder Eddy Indestege een wandeling door de laan der herinneringen. "Natuursteen is een stuk berg dat je de huiskamer binnentrekt."

Tekst: Piet Andries - Foto's: Pieterman



We schrijven 1953. Jan Johan Pieterman besluit zijn zakenpartner én broer gedag te zeggen en onder eigen vlag verder te varen. Hij richt de CV Glasindustrie in het Nederlandse Vlaardingen op, een bedrijf dat op dat moment nog niets met de steenverwerker van doen heeft, maar flessen verzilvert en glasroosters maakt. Een paar jaar later neemt het verhaal een wending, als de bouwer van hun glasbewerkingsmachine vraagt de goederen ook bij collega's aan te prijzen. Pieterman wikt zijn kansen en zet zijn eerste stappen als verdeler. Met succes. "Die achtergrond zou later nog een belangrijke rol spelen bij de uitbreiding naar de natuursteensector", vertelt Indestege.

## Belgische overname

Pieterman is vandaag actief in de hele Benelux en het bestuur is aan zijn derde generatie toe, maar het is enkel nog de vestiging in Paal-Beringen die zowel machines voor natuursteen als glasbewerking onder zijn hoede neemt. "De Nederlanders hebben de natuursteenmachines aan ons overgelaten. Ze missen wat de voeling die wij in België hebben. Wij hebben ook marmergroeven natuurlijk, dus is België de draaischijf voor de natuursteenmachines geworden.", aldus Indestege.

Toch duurt het zijn tijd alvorens de ploeg in Vlaardingen over de landsgrenzen begint te kijken. Die opportuniteit spot de familie Pieterman in 1992, ofwel zo'n veertig jaar na de oprichting van het bedrijf. Er volgt een mijlpaal met de overname van een Belgische concurrent uit Paal-Beringen.

“

## Onze achtergrond in de glasindustrie speelde een belangrijke rol in de uitbreiding naar de natuursteensector

Eddy Indestege  
Gedelegeerd bestuurder Pieterman

"Ik zat mee in dat pakket, want ik werkte op die vestiging als commercieel afgevaardigde", zegt Indestege, "zo ben ik bij Pieterman terechtgekomen." Na een wat moeizame start doet zich twee

jaar later een herhaling van de geschiedenis voor. Als hoofdleverancier van het bedrijf, vraagt InterMac om uit te breiden naar de natuursteensector, omdat ze met nieuwe machinerie hun speelveld willen vergroten. Pieterman laat de voorzet niet liggen en lanceert zich opnieuw op onbekend terrein na aangeven van een fabrikant.

## Bij gratie van innovatie

"Door onze ervaring verliep de intrede op die nieuwe markt snel. In de ons welbekende glasindustrie is het altijd een gangbare praktijk geweest dat je de klant ontzorgt na de levering van de machine. Voor de natuursteensector blonk zo'n vorm van degelijke aftersales uit in afwezigheid. Het ging om commissieverkoop via agentschappen; er werd toen rechtstreeks van de fabrikant gekocht en nadien moest je je plan trekken. Maar als reseller zorgden wij ook voor de goede werking van de machine en voor opleiding. We waren dus pioniers in de natuursteensector en dat plaveide onze weg naar succes.", licht Indestege toe hoe het bedrijf resoluut de kant van de klant koos.

Maar er was nog een tweede innovatie die Pieterman wind in de zeilen gaf: cnc, of geprogrammeerde automatisering. Indestege: "Eerst



via de staal- en de houtindustrie bereikte cnc ook de glasindustrie, dus we kenden die technologie. In de jaren negentig kwam InterMac met een cnc en ook dat was voorhoedewerk. Keukenbladen, grafstenen, blauwe steen... iedereen dacht dat een computer dat onmogelijk kon.

Maar kijk, het was toch aan het gebeuren en we trokken mee aan de kar. Bij het polijsten was het ongeloof schier nog groter. Maar de ontwikkelingsvaart in technologie was en is enorm. Wist je dat de sensoren van polijsters 300 keer per seconde hun eigen druk nameten om waar nodig bij te sturen?"

## Hydraulische opslagrekken

In 2008 brak alweer een nieuw hoofdstuk aan voor Pieterman. Ondertussen een familiebedrijf in zijn tweede generatie, droogde de opvolging op. Er doet zich een managementbuy-out voor met Eddy Indestege als Belgisch directeur, de Nederlanders Bas de Jong en René Coenen, verantwoordelijk voor aankoop en financiën, als investeerders. Laatstgediende is ondertussen op pensioen, waardoor de operationele leiding van Pieterman op de schouders van Indestege en de Jong rust, elk verantwoordelijk voor hun eigen markt. Met ook merken als Bovone, Montresor,

Sigma en Righetti in de catalogoog kan Pieterman vandaag terugvallen op een brede en volledige waaier aan fabrikanten. Zo heeft het voor verschillende toepassingen een oplossing klaar. Waterjets, kantenslijpers, waterzuiveringsstations en hefsystemen kwamen er gaandeweg bij en staan ondertussen in grote getale uren te draaien in werkateliers in België en Nederland.

En de zoektocht naar vernieuwing stopt nooit. "Met hydraulische opslagrekken namen we weer een stap vooruit. Het voordeel? Deze automatisatie van de stock is plaatsbesparend en wordt ook gebruikt in showrooms omdat het de platen zo mooi voorstelt en de veelheid aan keuze beter beheert", aldus Indestege.

## "Dood materiaal"

Het staat in de naam: Pieterman Glas- en Steentechniek. Het juk van de jaren, noch zijstapjes zoals met de dochterfirma voor glasbeslag Minusco, hebben verhinderd dat het bedrijf zich kranig staande houdt op de spreidstand tussen twee verschillende materialen die op machinegebied toch een raakvlak hebben. "Glas is het meest geëvolueerde bouw materiaal sinds de Tweede Wereldoorlog, toch is het een dood materiaal." Waarop Indestege toch een voorkeur

geeft: "Natuursteen is een stuk berg dat je de huiskamer binnentrekt. Dat is fantastisch en daarom heb ik me er ook in vastgebeten."

En wat zou hij tenslotte dan nog als de belangrijkste evolutie in zijn toegewijde carrière en de sector aanstippen? "We meten niet meer in centimeter, maar in tienden van een millimeter. De duimstok en de plooiometer zijn vervangen door digitale meetprecisie! En dat reduceert de kans op fouten tot bijna nihil." Maar verjaardagen tellen, dat doen we net zoals vroeger nog altijd in jaren, dus: "Op naar de volgende 70 voor Pieterman!"



**Pieterman Glas- En Steentechniek nv**  
Industrieweg 111  
3583 Paal-Beringen  
België

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



# PRIMUS

## ONBEPERKT PRODUCEREN

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

Ook verkrijgbaar met SERVOTRON:  
meer dan 25 % energiebesparing



Primus 402

**INTERMAC**

**Pieterman**   
GLAS- EN STEENTECHNIEK

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

PARTNER CONTENT TRUSTONE

## TruStone-project om zandsteenwinning Rajasthan te verduurzamen werkt

De winning en verwerking van natuursteen brengt risico's met zich mee. Om deze risico's in kaart te brengen en aan te pakken, kan een collectieve aanpak heel effectief zijn. De partijen die samenwerken in het Initiatief TruStone, voeren daarom collectieve projecten uit. De stakeholderdialoog rond de winning van zandsteen in Rajasthan, India, is daar een voorbeeld van. In het Nederlands/Vlaamse Initiatief TruStone werken bedrijven, ngo's, vakbonden en overheden samen aan een verantwoorde natuursteensector.

Tekst & foto's: Initiatief TruStone



Een voorbeeld van de samenwerking binnen TruStone, is de collectieve aanpak van risico's in de complexe keten van de verwerking van zandsteen tot kasseien. Onlangs brachten diverse TruStone-deelnemers een bezoek aan India in het kader van een multi-stakeholderdialoog tussen TruStone, leveranciers van zandsteen en maatschappelijke organisaties.

### Mensenrechten

De deelnemers aan de dialoog spraken niet alleen met leveranciers die zandsteen machinaal verwerken, maar ook met mensen die werken in steengroeves, op verzamelplaatsen waar gekapte kasseien worden verpakt voor de export en met mensen die werken op (thuis)werkplaatsen waar zandsteen kasseien met de hand worden gekapt.

Een belangrijke rol was tijdens het bezoek weggelegd voor de Indiase ngo ARAVALI. Directeur Programma's Varun Sharma: "Deze dialoog, die in 2021 is gestart, is fundamenteel in ons proces om samen met TruStone te werken aan betere arbeidsomstandigheden. Zo willen we bijvoorbeeld allemaal kinderarbeid en gedwongen arbeid terugdringen. Mensen die werken in steengroeves moeten dit niet alleen veilig kunnen doen, ook hun rechten moeten worden beschermd. Registratie en formele arbeids-

contracten van groeve-arbeiders zijn daarvoor heel belangrijk en daar werken we aan."

Speciale aandacht was er tijdens het bezoek aan Rajasthan voor vrouwen en kinderen. De deelnemers maakten kennis met een groep vrouwen die, gesteund door ngo Manjari, een lening kunnen afsluiten om hun eigen steenbedrijfje te starten. Ook krijgen ze hierbij advies en ondersteuning. Een buurtcentrum lichtte toe hoe zij diverse activiteiten ontwikkelen op het gebied van veiligheid en educatie en proberen om een gebied vrij van kinderarbeid tot stand te brengen.

### Meerwaarde gezamenlijke aanpak

Kristof T'Sjoen is Product & Marketing Director van Stone, één van de deelnemende bedrijven aan het bezoek aan Rajasthan: "Samen met onze leveranciers hebben wij de fabriek doorgelicht en heel concrete afspraken gemaakt over verbeteringen rond gezondheid, veiligheid en registratie van werknemers, taakomschrijvingen en verloning. Nu gaan we de focus leggen op risico's dieper in de keten: cobbleyards en groeves. De problemen die daar voorkomen, zoals beschikbaarheid van sanitair, huisvesting en opvang van kinderen, zijn vaak complex. Tegelijkertijd is het als importeur lastig om daar invloed uit te oefenen. Om toch impact te kunnen maken, is samenwerking noodzakelijk. De dialoog vanuit

TruStone heeft daar de afgelopen jaren al een belangrijke impuls aan gegeven. Er is bijvoorbeeld meer sanitair en schoon drinkwater beschikbaar gekomen en er wordt geïnvesteerd in scholing van kinderen. Dit bezoek maakt het mogelijk om de komende jaren nog meer impact te realiseren."

### Dialoog gaat door

De deelnemers aan de dialoog hebben tijdens het bezoek trainingen gevolgd, veldbezoeken afgelegd en veel gesprekken gevoerd waarbij ook concrete afspraken zijn gemaakt. Ze kijken positief terug op het werkbezoek als onderdeel van de dialoog die wordt voortgezet. "Importeurs en leveranciers hebben nu een gezamenlijk en beter beeld van de risico's en oorzaken daarvan. We kunnen risico's nu effectiever gaan aanpakken", zegt Varun Sharma. Ook Kristof T'Sjoen ziet de meerwaarde van een bezoek ter plekke: "We hebben met eigen ogen gezien hoe inkooppraktijken van Europese importeurs negatief kunnen doorwerken in de hele keten. Het is belangrijk om altijd met leveranciers in overleg te gaan over bijvoorbeeld leveringstermijnen, om te voorkomen dat er onnodig druk op het begin van de keten komt te staan met alle gevolgen van dien. Deze reis helpt ons ook om onze klanten gevoeliger te maken voor de risico's in de keten en naar oplossingen te zoeken. Voor de lokale gemeenschap in Rajasthan zijn wij immers belangrijk om in hun levensonderhoud te voorzien."

TruStone  

**Initiatief TruStone**  
Bezuidenhoutseweg 60  
2594 AW Den Haag  
Nederland

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



# Nikolaus Bagnara Spa, een pure passie voor natuursteen

Bagnara is gespecialiseerd in het werken met natuursteen. Het bedrijf is opgericht in 1948 en wordt al drie generaties lang gerund door dezelfde familie. Het bedrijf vestigde zich als wereldleider in de productie, distributie en verwerking van natuursteen, bezit zijn eigen steengroeven en heeft strategische overeenkomsten met fabrikanten over de hele wereld. Hierdoor kan het bedrijf een snelle levering van meer dan 950 soorten natuursteen van hoge kwaliteit garanderen.

Tekst & foto's: Nikolaus Bagnara



Nikolaus Bagnara profileert zich als een partner voor architecten, ontwerpers en steenhouders tijdens de hele duur van een project

Het bedrijf werkt vanuit grote magazijnen in Rivoli Veronese en Massa Carrara, die zorgen voor een constante aanvoer van grondstoffen naar de productiefaciliteit in Cavaion Veronese in de regio Veneto.

Het bedrijf verwerkt **elke dag 1.500 vierkante meter ruwe platen** en biedt een verscheidenheid aan oppervlakteafwerkingen aan, dankzij geavanceerde CNC-technologie en traditionele knowhow.

Doordat het de hele toeleveringsketen van natuursteen controleert, positioneert de onderneming zich als een **toonaangevende partner**

**voor architecten, ontwerpers en steenhouders** tijdens de hele duur van een project.

Voeg daar de grondige kennis van de grondstoffen die het bedrijf verwerkt aan toe, en het wordt veel gemakkelijker voor elke partner om precies te weten welke steen en welke verwerkingsmethoden de gewenste technische prestaties en esthetische aantrekkingskracht leveren.

Doe een beroep op Bagnara en vertrouw op een **competente en betrouwbare partner** die onvermoeibaar werkt om ervoor te zorgen dat elk project op tijd wordt opgeleverd en perfect wordt uitgevoerd.

**NB Bagnara**

**Nikolaus Bagnara**  
Via Madonna del Riposo 34  
39057 Appiano (BZ)  
Italië

+39 0471 662 109  
info@bagnara.net  
www.bagnara.net

## Poëzie op steen

*Beyond by Bagnara, winnaar van de 'A Matter of Stone' wedstrijd op Marmomac 2023 voor het beste creatieve concept.*



Ontwerp: **Draw Studio**  
Steensoort: **marmer Breche de Aubisque**



## Betrouwbare partner in natuursteen

Nikolaus Bagnara is een 3<sup>e</sup> generatie familiebedrijf en wereldwijd leider in de productie, verdeling en verwerking van natuursteen. Het bedrijf verwerkt elke dag 1.500 m<sup>2</sup> ruwe platen en garandeert een snelle levering van meer dan 950 soorten natuursteen van hoge kwaliteit. Nikolaus Bagnara profileert zich als een toonaangevende partner voor architecten, ontwerpers en steenhouders.

Meer weten? Neem contact op via [www.bagnara.net](http://www.bagnara.net)

 Bagnara





# AUTOMATED PRODUCTION SYSTEMS

Burkhardt-Löffler is a reliable partner with a comprehensive portfolio of services in the area of stone working and plant design, and can do more than just "sell machines". As part of the Dr. Baumann Corporate Group, we focus on automation and digitalization. In close cooperation with our customers, we develop and realize both automated individual machines and complete production lines.



Dr. Baumann  
Unternehmensgruppe

Burkhardt-Löffler is een betrouwbare partner met een uitgebreid dienstenpakket op het gebied van steenbewerking en fabrieksontwerp, en kan meer dan alleen „machines verkopen“. Als onderdeel van de Dr. Baumann Corporate Group richten wij ons op automatisering en digitalisering. In nauwe samenwerking met onze klanten ontwikkelen en realiseren we zowel geautomatiseerde individuele machines als complete productielijnen.



BAZ 595 D

CNC Work Center with Automatic Rotating Table



KSL 100/80 MG

Edge Processor for Marble and Granite



PMA 3000

Individual Solutions for Material Handling



Powerjet 3D

Waterjet Cutting Machine



CSA 598

Modern Bridge Saw for Industrial Production

[www.burkhardt-loeffler.com](http://www.burkhardt-loeffler.com)

**BURKHARDT** / **LÖFFLER**  
GLOBAL STONE SOLUTIONS

**Location Bayreuth**  
Burkhardt-Löffler BT GmbH  
Carl-Kolb-Straße 8  
D-95448 Bayreuth  
BT@burkhardt-loeffler.com

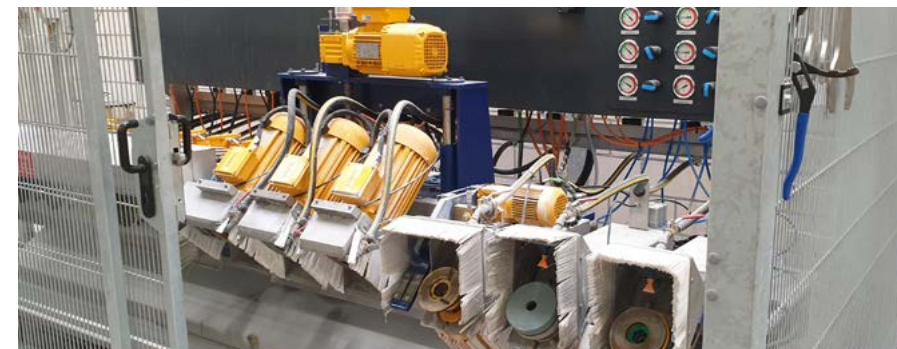
**Location Langenaltheim**  
Burkhardt-Löffler LA GmbH  
Postweg 12  
D-91799 Langenaltheim  
LA@burkhardt-loeffler.com

PARTNER CONTENT BURKHARDT-LÖFFLER

## Burkhardt-Löffler KSL 80: originele aanpak

Voor Vossen Natuursteen uit het Nederlandse Someren gaat de samenwerking met Burkhardt-Löffler ver terug. Al 23 jaar lang rekt het familiebedrijf voor het kantpolieren op de KSL 80, waarvan het in augustus een nieuwe versie in bedrijf heeft genomen. Zulke klantentrouw toont aan hoe de Duitse machinebouwer zijn producten door efficiëntie en innovatie in de voorhoede weet te houden. Maar de KSL80 is dan ook uniek.

Tekst: Piet Andries - Foto's: Burkhardt-Löffler



De medewerker van Vossen Natuursteen werkt zeer graag met de nieuwe KSL 80. "De stationaire werktafel maakt ze uniek"

Vossen Natuursteen is al meer dan zestig jaar een familiebedrijf dat de nadruk legt op vakmanschap en hoge kwaliteit met toch korte levertijden dankzij de inzet van een weloverwogen machinepark. De Burkhardt-Löffler KSL 80 sluit naadloos aan bij de workflow van hun huisatelier. "De machine is enig in zijn soort, omdat ze een speciaal ontworpen stationaire werktafel heeft", vertelt zaakvoerder Tom Vossen. "Ze gebruikt geen lopende band zoals de andere. We werken veel met vensterbanken en door die stationaire werktafel kunnen we drie stuks tegelijkertijd polieren. Zowel de lange zijde als de kopse zijde doen we op deze manier in één keer."

Dat de KSL80 ideaal is voor vensterbanken en deurdorpels dankt de machine aan zeven polijstkoppen, drie bovenzwaai- en drie onderzwaaihoofden die automatisch langs de stationaire werktafel schuiven. Marmer, graniet en vergelijkbare materialen kunnen perfect worden gepolijst. Een andere belangrijke functie is de mogelijkheid om de breedte van de bovenste en onderste

afschuiningen individueel te programmeren via het aanraakscherm. Daarnaast maakt de KSL indruk met zijn hoogwaardige afwerking, duurzaamheid en onderhoudsgemak.

### Veelzijdig inzetbaar

Burkhardt-Löffler is een vooraanstaande machinebouwer op het gebied van kantbewerking. De KSL-serie is beproefd en getest. Deze zorgt voor perfecte en reproduceerbare randresultaten, zelfs bij materialen zoals keramiek en kwarts. Bovendien kan de machine optioneel ronde kanten vervaardigen (potloodkanten), waardoor hij nog veelzijdiger is.

Verder biedt Burkhardt-Löffler voor de KSL-machines ook een brede waaier zaag- en freestukken aan, wat de efficiëntie van het productieproces naar een nog hoger niveau tilt. Het concept van de KSL is modulair. Zo maakt dit uitgebreide assortiment aan geavanceerde opties het mogelijk de machine op maat en naar de noden van het bedrijf aan te passen, voor

zowel KMO's als industriële spelers. Met meer dan vijftig jaar ervaring en een onaflatende focus op technische ontwikkeling garandeert Burkhardt-Löffler machines voor een volmaakte kantbewerking. Maar dat streven naar perfectie, en de nadruk op technische vernieuwing en automatisatie, zit in het dna van het bedrijf. Je vindt ze ook terug bij de andere producten van het merk.

**BURKHARDT** / **LÖFFLER**  
GLOBAL STONE SOLUTIONS

**Burkhardt-Löffler LA GmbH**  
Postweg 12  
91799 Langenaltheim  
Duitsland

+49 9145 6060  
LA@burkhardt-loeffler.com  
www.burkhardt-loeffler.com



# 20 Jaar Polycaro: de ex-hoofdredactrices aan het woord

Het is de werfmeester die de kadans bepaalt. Dat is op de redactie van Polycaro niet anders. In twintig jaar tijd hebben er verschillende chefs op de stoel van de hoofdredacteur gezeten, waarbij elke wissel gepaard ging met een doos nieuwe invalshoeken en een verse bidon accenten. In deze aflevering nemen we de twee hoofdredactrices in de arm: Lies Paelinck en Hilde van Malderen. Bekende gezichten voor de trouwe lezer!

Tekst: Piet Andries



## Lies Paelinck

Stond tussen 2017 en 2021 aan het hoofd. Ze graafde diep in haar onderwerpen en hield van intense interviews. Vandaag werkt ze als zelfstandig therapeut maar neemt de pen nog altijd ter hand voor een goed menselijk verhaal.

### Hoe stond de sector er in jouw tijd voor en welke accenten heb je in het blad willen aanbrenge?

**Lies:** "Ik herinner me de gesprekken met de 'natuursteenmensen' over de onstuitbare opkomst van keramiek. Ze zagen dit als een luis in de pels, maar mettertijd namen ze die toch voor lief. Ik heb de nadruk gelegd op twee aspecten: ten eerste, het delen van vakmanschap door gedetailleerde gesprekken met vakmeesters, wat heeft geleid tot de rubriek 'Tilers & Tools'. Ten tweede, het streven naar dieper gravende interviews, waarbij ik de mens achter het bekende gezicht in de sector wilde belichten. Dit mondde uit in 'De Praatstoel'."

### Heb je zelf iets opgestoken van de tegelzetteren waarmee je in contact kwam?

**Lies:** "Ik ben van nature vrij technisch aangelegd en heb wel wat opgestoken over dubbele verlijming, waterdichting in natte cellen, ontkoppelen, versnijden enz. Maar vraag me niet om het zelf uit te voeren! Respect voor de enkele dames die deze stiel beheersen, want het is fysiek een zware job met veel impact op je lichaam."

### Als je een afwerking zou kiezen voor jezelf, ga je dan voor keramiek of natuursteen en waarom?

**Lies:** "Mijn hart is dankzij deze sector harder beginnen slaan voor natuursteen. Maar wat ik vooral heb geleerd is dat je je materiaalkeuze moet afstemmen op de context. Ik spendeer veel tijd in de keuken en maak allerlei bereidingen met wilde planten en kruiden: azijnen, tincturen, zouten, siropen... Een marmeren werkblad is dan niet de slimste keuze. Ik hou ook enorm van handgemaakte Marokkaanse zellige-tegeltjes. Ze

weerspiegelen nog het echte ambacht, los van alle industriële productieprocessen. Daar smelt ik voor."

### Welke is de leukste reportage die je hebt gedaan en welke was de moeilijkste?

**Lies:** "De leukste én de moeilijkste was het interview met Julien Vanhollebeke van Stone Consulting. Ik wist dat Julien was gediagnosticeerd met kanker en dat hij die niet zou kunnen overwinnen. Delicaat om hem als eerste uit te nodigen voor onze nieuwe rubriek 'De Praatstoel', want 'de tijd' zat hem op de hielen... Hij hapte na enige aarzeling gelukkig toe."

"Het werd een heel warm en verbindend gesprek waarin we het hadden het over het leven, de dood, en over het leven na de dood. "Jij bent de eerste die erin slaagt me over andere dingen te laten nadenken dan stenen", zei hij. Dat interview heeft een vriendschap tussen ons doen ontstaan. De dag waarop hij zich heeft laten euthanaseren,

“

### In het midden van een interview verdween plots mijn gezichtsveld door een migraine-aanval!

**Lies Paelinck**  
Voormalig hoofdredacteur Polycaro

belde hij me op om me te bedanken. Zijn stem was onherkenbaar geworden. Ik ga dat moment nooit vergeten."

### Hou je een anekdote over die niet zou misstaan als toogverhaal?

**Lies:** "In het midden van een interview met Eddy en Inge De Smet van Impex Build EDS kreeg ik een migraine-aanval. Het begon overal te flinkeren, ik hoorde niet meer wat Eddy me vertelde en de linkerzijde van mijn gezichtsveld verdween volledig. "Eddy. Ik zie je niet meer zitten!", zei ik toen nogal onhandig. Ik ben de lieve man nog steeds dankbaar dat hij me toen naar huis heeft gebracht. We lachen er vandaag nog altijd om."

### Hoe denk je dat Polycaro er zal uitzien wanneer het blad in 2053 zijn vijftigste verjaardag viert?

**Lies:** "Geen idee. Alle AI ten spijt hoop ik alleen dat het vakwerk nooit uit handen wordt genomen van mensen van vlees en bloed. Al was het maar om de beroepsfierheid die deze sector rijk is, te behouden."

### Kan je Polycaro in één zin samenvatten?

**Lies:** "Een even fier en kwalitatief vakblad als de vakmensen die het vertegenwoordigt."



## Hilde Van Malderen

Boog zich toegewijd over een zevental edities van Polycaro, tot een bijscholing tot scenarioschrijfster haar koers wijzigde. Een hoofdredactrice die haar mannetje stond, ook al zette ze het vizier op de vele vrouwen in de sector.

### Hoe stond de sector er in die tijd voor en welke accenten heb je in het blad willen aanbrenge?

**Hilde:** "Corona was geen evidente periode. Het was voor iedereen zoeken. Een beetje dubbel ook. Veel Vlamingen begonnen te verbouwen waardoor de sector goede zaken deed, maar tegelijk kwam er de enorme stijging van de prijzen voor materiaal en de energiecrisis waardoor ovens werden stilgelegd omdat het gewoon te duur was om tegels te bakken. Je voelde dat er spanning op de markt kwam."

### Heb je zelf iets opgestoken van de tegelzetteren waarmee je in contact kwam?

**Hilde:** "De enorme passie die tegelzetteren voor hun werk uitdragen. De meeste die ik sprak, keken uit naar 'ingewikkelde' opdrachten en verkozen kwaliteit boven kwantiteit. Beroepsfierheid, jawel."

### Als je een afwerking zou kiezen voor jezelf, ga je dan voor keramiek of natuursteen en waarom?

**Hilde:** "Dat is toch dubbel. De Hilde voor Polycaro zou ongetwijfeld natuursteen hebben gezegd. Maar toen ging ik zelf door een grote verbouwing. Zo heb ik marmer in mijn badkamer 'want dat was toch zo mooi', maar ik heb wel al gevloekt op dat onderhoud. Het is moeilijk omdat echt mooi te houden, ondanks het feit dat ik het met de juiste producten behandel en schoonmaak. Mijn dekton keukenblad daarentegen..."

### Welke is de leukste reportage die je hebt gedaan en welke was de moeilijkste?

**Hilde:** "Een van mijn eerste reportages was in Nederland bij Brut172. Het ging daarbij niet alleen

“

### Worden in 2035 de tegels gelegd door robotten? Dat zou zomaar eens kunnen

**Hilde Van Malderen**  
Voormalig hoofdredacteur Polycaro

over het materiaal op zich, maar ook over hoe dat werd gebruikt en vooral hoezeer de sterrenchef kok Hans van Wolde betrokken was bij de keuze van alles. Hij was zelfs mee gegaan naar de fabriek, kende het maakproces en koos bij wijze van spreken eigenhandig zijn platen. Die passie van een topchef die zich doortrok tot ver buiten de keuken, vond ik fantastisch om te zien. Eenzelfde verhaal bij Zilte van Vicki Geunes. Ook een sterrenchef die zijn zaak had ingericht en daarbij ook had voor detail. Mooi om te zien."

### Hoe denk je dat Polycaro er zal uitzien wanneer het blad in 2053 zijn vijftigste verjaardag viert?

**Hilde:** "Ik ben iemand die echt heel erg in het nu leeft. Het benieuwt me wel, zeker door de opmars van AI en robotica, maar ik weet het niet. Worden in 2035 de tegels gelegd door robotten? Dat zou zomaar eens kunnen. Er zal in ieder geval minder fysieke menselijke kracht vereist worden."

### Kan je Polycaro in één zin samenvatten?

**Hilde:** "Passie voor het vak in al zijn facetten."



# Brachot: innovatieve ontwikkeling van keramische tegels en platen

Reeds decennialang is Brachot een gevestigde naam en een betrouwbare partner voor professionals in de bouwsector die op zoek zijn naar hoogwaardige materialen in natuursteen en samengestelde materialen (keramiek, composiet en terrazzo). Met eigen groeves, productiesites en distributiecentra wereldwijd heeft het bedrijf de hele keten in handen.

Tekst & foto's: Brachot

Als innovator zet Brachot ook in op keramische tegels en platen in verschillende designs, afwerkingen en formaten onder het merk Uniceramica. Met een focus op hedendaagse trends die onder andere in de markt van de natuursteen opgemerkt worden, zet het bedrijf zeker de toon. Wat Brachot verder nog onderscheidt van de rest? Onze toewijding aan het ontwikkelen van unieke en originele designs!

## Materiaalontwikkeling: aanpak en filosofie

Een van de markante kenmerken van Brachot is de expertise om zelf designs te creëren. We nemen geen genoegen met de standaardopties die de markt te bieden heeft. In plaats daarvan investeren we in het ontwikkelen van eigen kleuren en texturen in keramiek, waardoor we materialen kunnen aanbieden die echt uniek zijn.

Deze unieke keramische designs lanceren we onder de merknaam Uniceramica. Met deze aanpak komen we tegemoet aan de specifieke wensen en noden van onze klanten en bieden

we hen de mogelijkheid om materialen te selecteren die perfect passen bij hun projecten. Bij Brachot houden we dan ook voortdurend de vinger aan de pols om nieuwe en bestaande trends te monitoren. We begrijpen dat de vraag naar nieuwe afwerkingen en texturen voortdurend evolueert. Evolutie betekent verandering. Daar spelen we dan ook graag op in. Daarom nemen we de tijd om te luisteren naar de behoeften van de markt en passen we ons productgamma regelmatig aan. We ontwikkelen nieuwe afwerkingen en structuren op basis van deze trends, waardoor we onze klanten altijd een actueel en inspirerend assortiment kunnen bieden, en dit zowel in platen als tegels.

## Uniceramica platen en tegels

Onze ervaring in de wereld van natuursteen biedt ons de nodige kennis en inzichten om hoogwaardige keramische platen te produceren met een natuurlijke en authentieke uitstraling. Onze platen zijn beschikbaar in formaat 320 cm x 160 cm in drie verschillende diktes (0,6 cm, 1,2 cm, 2 cm). Met Uniceramica gaan we voor trendy designs, gaande van

traditionele tot eigentijdse marmers en van populaire travertins en stevige graniet tot strakke basalt.

Deze natuurlijke designs sluiten dicht aan bij natuursteen in termen van ontwerp, uitstraling en gevoel. Bovendien zijn onze keramiekplaten "Made in Italy". Dit is niet zomaar een label! Het is een garantie voor kwaliteit en vakmanschap. Italië staat bekend om zijn toewijding aan excellentie in keramische productie. Bij de productie laten we de body van de plaat perfect overeenkomen met het oppervlak en dit voor de verschillende afwerkingen. Hierdoor kunnen we materialen aanbieden die niet alleen visueel aantrekkelijk zijn, maar ook een unieke textuur en uitstraling hebben die aan de hoogste verwachtingen voldoen.



**Copyrights:** Boven: Uniceramica Belgian Black – Hotel des Brasseurs, De Haan  
Fotografie: Ann-Sophie Deldycke  
Plaatser: Stone Trend

Links: Tegeltoonpark Uniceramica – Brachot Harelbeke



**Copyrights:** Uniceramica Taj Mahal  
Keukens De Abdij – Showroom Aartselaar  
Fotografie: Steve De Bruycker

Naast keramische platen heeft Brachot ook keramische tegels voor buitentoepassingen in het gamma. Voor de allernieuwste trends in tegels voor vloer- en wandbekleding kan je bij Brachot Harelbeke terecht.

## Prijs-kwaliteit met veelzijdige toepassingen

De Uniceramica platen zijn hitte- en krasbestendig en dus ideaal als keukenwerkblad. Het materiaal is ook makkelijk te onderhouden en vlekbestendig. Uniceramica is perfect geschikt als vloer-, trap- of muurbekleding. Ook in de badkamer is het materiaal toepasbaar door zijn sterke schimmelweerstand. Verder doen de Uniceramica platen functie als gevelbekleding en andere interieur- en exterieurafwerking zoals vensterbanken. De aantrekkelijke prijs-kwaliteitsverhouding is mooi meegenomen.



**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 showroom in Deinze



### Afspraak maken?

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



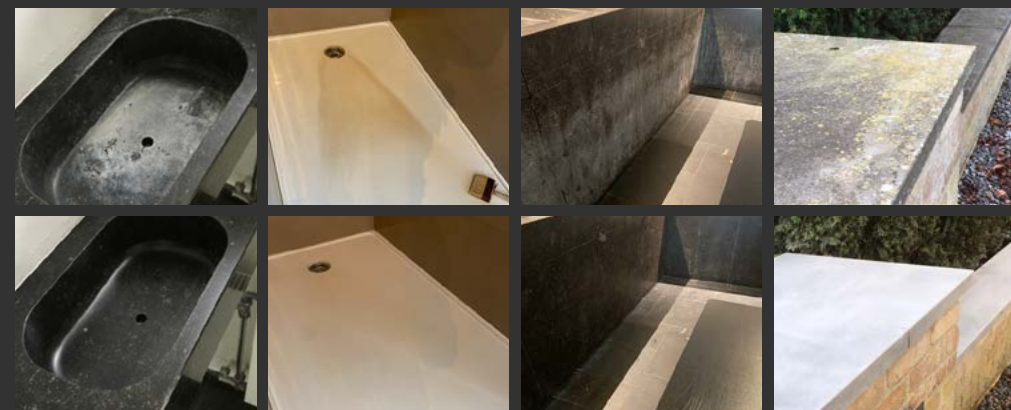


# Geef jouw natuursteen een nieuwe glans

## Jouw expert in steenzorg

Natuursteen is een prachtig product. Maar een verkeerd onderhoud of te intensief gebruik kan het oppervlak aantasten. Wij zorgen dat jouw natuursteen **mooi wordt en mooi blijft**.

Wij zijn specialisten in het **reinigen, beschermen, renoveren** en **polijsten** van natuursteen zoals marmer, blauwe hardsteen en graniet. Maar ook voor het behandelen van kwartscomposiet en keramische oppervlakken kun je bij ons terecht.



Renovatie

Vlekverwijdering

Onderhoud

Slijpwerk

**Dandreno bv**  
Sluisstraat 47  
8300 Knokke-Heist

Gianni D'Andrea  
+32 475 56 10 45  
gianni@dandreno.be  
www.dandreno.be



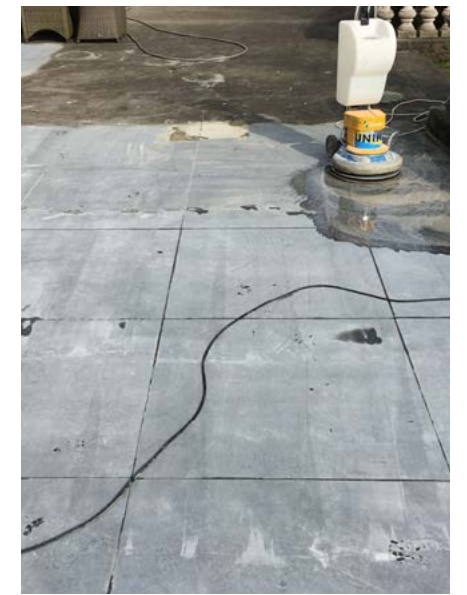
Dandreno is een certified Lithofin expert

PARTNER CONTENT DANDRENO

# Dandreno geeft jouw natuursteen een nieuwe glans

Natuursteen is een prachtig en uniek product. Je haalt er letterlijk een stukje natuur mee in huis. Doordat natuursteen 'leeft' is het dus aan verandering onderhevig, afhankelijk van het gebruik ervan na de verwerking en installatie. Daarom is het juiste onderhoud van cruciaal belang.

Tekst & foto's: Dandreno



Een (te) intensief of verkeerd gebruik, kan het oppervlak aantasten. Denk maar aan het gebruik van bepaalde voedingsstoffen zoals het sap van citroenen of tomaten die op je keukenwerkblad insijpelen. Deze bevatten bepaalde zuren die vlekken kunnen achterlaten of een effect kunnen hebben op de natuursteen.

## Renovatie, vlekverwijdering, onderhoud en slijpwerk van natuursteen, keramiek én kwartscomposiet

Wil je dat je natuursteen terug mooi wordt en vooral mooi blijft? Of wil je meer weten over de beste manier om je natuursteen keukenwerkblad of natuursteen vloer te onderhouden? Doe dan een beroep op de expertise van Dandreno, een steenbehandelingsbedrijf met een brede waaier aan specialiteiten voor alle werken die te maken hebben met het behandelen van natuursteen en kunststeen.

De drijvende kracht achter Dandreno is Gianni D'Andrea. Gianni is al tientallen jaren werkzaam in de steenindustrie en heeft een uitgebreide ervaring met natuursteen. Als doorwinterd steenbewerker kent hij de eigenschappen en gevoeligheden van alle natuursteensoorten zoals marmer, blauwe hardsteen en graniet als geen

ander. Maar ook voor de behandeling van oppervlakken in keramiek, kwartsiet, terrazzo en composiet kun je bij Gianni terecht.

Dit maakt Dandreno uniek, vermits dergelijke activiteiten vaak door schoonmaakbedrijven zonder ervaring in steenbewerking worden uitgevoerd. Al te vaak worden verkeerde producten gebruikt en verkeerd advies gegeven. Niet zo bij Dandreno, dat alle steenoppervlakken zoals terrassen, binnenvloeren, wanden, tafels, keukenwerkbladen en badkamers in natuursteen reinigt, renoveert en herstelt.

Door zijn expertise in de behandeling van natuursteen vindt Gianni een perfecte balans tussen de eigenschappen van het materiaal en de nodige materialen om het te bewerken, chemische producten en polijstmaterialen.

Het grote voordeel voor zowel professionele als particuliere klanten is de samenwerking van Gianni D'Andrea met de productiebedrijven en leveranciers in de natuursteensector. Nagenoeg elk probleem inzake vlekvorming, schade of renovatie wordt blijvend opgelost. De klant ontvangt tevens na elke ingreep een gedegen uitleg over zijn natuursteen, alsook een advies voor het verdere onderhoud.

Voorts heeft Dandreno ook nog deze bijzondere specialiteiten:

- het **zuurbestendig maken** van marmer en andere zuurgevoelige natuursteen. Deze behandeling kan zowel op tafels, keukenbladen als wanden toegepast worden
- Het **herstellen en polijsten** van kunststeen zoals terrazzo
- Het **antislip maken** van natuursteen vloeren in natte ruimtes en zwembaden

Kortom, Dandreno heeft ervaring in steenzorg en zorgt ervoor dat jouw natuursteen mooi wordt en mooi blijft!



**Dandreno**  
Sluisstraat 47  
8300 Knokke-Heist  
België

+32 475 56 10 45  
gianni@dandreno.be  
www.dandreno.be



# Van luxueus tot utilitair: de evolutie van wandtegeltoepassingen in de 19de en 20ste eeuw

De toepassing en de esthetiek van decoratieve tegels heeft doorheen de geschiedenis een grondige evolutie doorgemaakt. Wat begon als een onderscheidend muurmotief voor de gegoede burgerij werd later ook een praktisch alternatief voor een breder publiek, om uiteindelijk vooral stand te houden in natte ruimtes en keukens. Het had natuurlijk ook allemaal te maken met de heersende trends en adviezen zoals deze aflevering uiteenzet.

Tekst en illustraties: dr. Mario Baeck

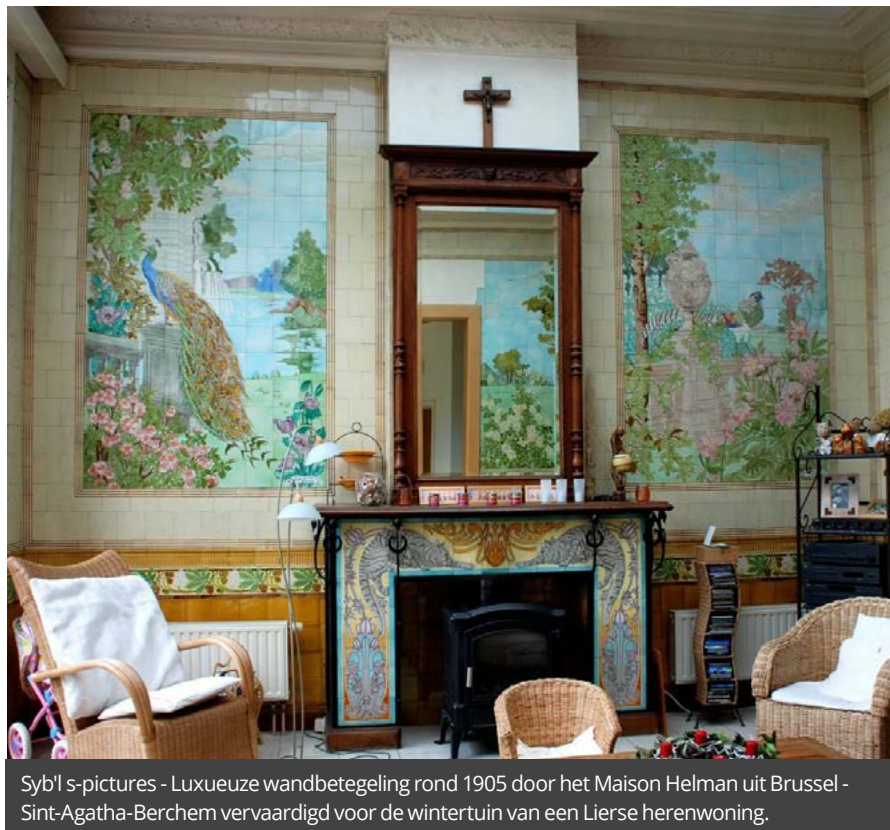
Vandaag worden keramische wandtegels, vaak in (super)groot formaat net als de hedendaagse vloertegels, haast uitsluitend toegepast in keukens en badkamers. Ze worden daar vooral gewaardeerd omwille van hun hygiënische kwaliteiten. Tegels zijn namelijk, zoals al eeuwen algemeen bekend, uitstekend bestand tegen de vaak wisselende luchtvochtigheidsomstandigheden in ruimtes waar waterdamp op geregelde tijden zorgt voor een sterk condensatie-effect.

Maar vroeger werden ze ook omwille van heel wat andere redenen gebruikt, en werden ze, net als de vloertegels, mee met veranderende smaken en interieurtrends in wisselende vormen en formaten aangeboden. In dit artikel onderzoeken we daarom de wandtegeltoepassingen vanaf het ontstaan van de industriële keramische vloertegel, met een korte terugblik naar de ambachtelijke productie vanaf de 17de eeuw.

## De ambachtelijke productie

De ambachtelijke Nederlandse blauw-witte en later ook mangaankleurige wandtegels op een standaardformaat van ca. 13x13 centimeter, en met een enorme variatie aan onderwerpen, veroverden vanaf 1625 de wereldmarkt. In onze gewesten begon niet lang daarna ook de gefortuneerde burgerij er druk gebruik van te maken omwille van de vele praktische toepassingsmogelijkheden in hun nieuwe stenen huizen in de snelgroeïende steden.

Tegels werden daarbij gebruikt als een vochtwerende wandbekleding in kelders, als muurplinten of als deel van lambriseringen, in smalle trappenhuisen en aan deuren om de kleding te beschermen tegen de witkalk aan de muren. Omwille van hun hittebestendigheid werden ze verder gebruikt in muurnissen waarin kaarsen werden geplaatst en in haarden en schouwen. Tenslotte waren ze omwille van hun hygiënische



Sybl s-pictures - Luxueuze wandbetegeling rond 1905 door het Maison Helman uit Brussel - Sint-Agatha-Berchem vervaardigd voor de wintertuin van een Lierse herenwoning.

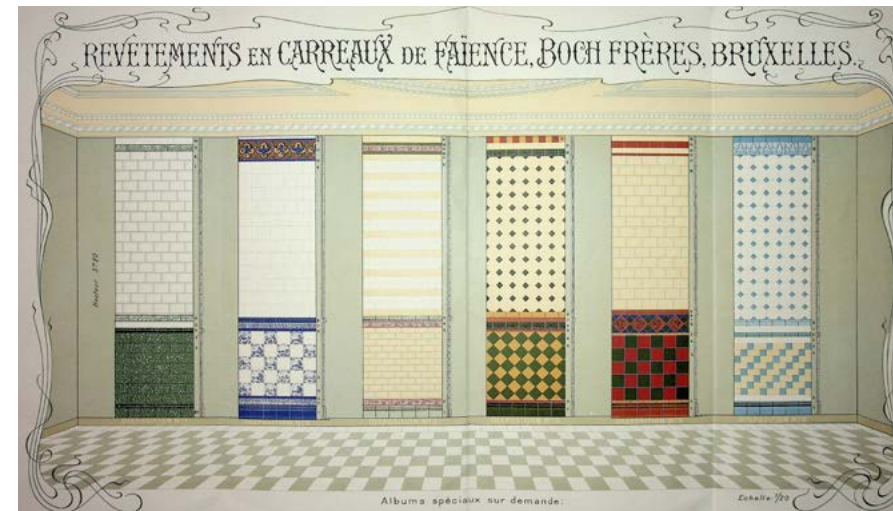
kwaliteiten en het onderhoudsgemak ook geregeld in keukens terug te vinden.

In de eeuwen daarna verliest de tinglazuurtegel in periodes van laagconjunctuur verschillende keren aan afzetmogelijkheden. Vanaf 1840 kent de productie een heropleving, parallel met de start van de industriële wandtegelproductie, als goedkoper alternatief voor de minder begoede burgerij in de steden en nu ook op het platteland. Het gebruik ervan, ook bij ons in België, blijft traditioneel, en dit tot in de eerste decennia van de 20ste eeuw. Wel worden de decors

onder invloed van de moderne industriële productie uitgebreid en deels vernieuwd.

## Industriële standaardwandtegels voor de Eerste Wereldoorlog

Eenzelfde evolutie - van luxueus product voor de elite tot utilitair product voor de massa - vinden we ook terug bij de industriële wandtegelproductie vanaf 1840. Na de lancering van de droogperstechniek voor wandtegels in België door Boch Frères en de Faïencerie de Nimy in de jaren 1870-1880 blijft de toepassing van



MB - Vouwfolder van Boch Frères uit 1906, met zes voorstellen voor eenvoudige lambriseringen voor vestibules, keukens, badkamers en wc's



MB - Voorstel voor een zeer luxueuze lambrisering in een catalogus van Henri Baudoux uit 1902-1905.

duurdere decortegels in privéwoningen aanvankelijk eerder bescheiden.

Bekijken we de lambriseringvoorstellen van Belgische fabrikanten voor 1900, dan zijn deze in veel gevallen zeer eenvoudig. Slechts enkele modelpresentaties zijn wat rijkelijker gedecoreerd met ornamenttegelvelden, doorgaans beperkt tot ofwel het ondergedeelte ofwel het bovengedeelte. Het maakt duidelijk dat ondanks de overvloed aan beschikbare decortegels, het grootste deel van de nieuwe faïencetegelproductie uit ongedecoreerde witte of eenkleurige tegels in de standaardmaat 15x15 centimeter bestond. Dit was zeker het geval in keukens, en in de stilaan meer en meer betegelde en apart ingerichte badkamers en toiletruimtes in privéwoningen van de betere kringen.

Enkel voor de vestibule en andere prestigieuzere ruimtes in het huis, zoals de wintertuin achteraan in de woning, werd geregeld gekozen voor een guller uitgewerkt geheel. Gezien de vrij hoge kostprijs voor zulke decoratieve tegelpanelen, waren deze betegelingen enkel weggelegd voor de kapitaalkrachtige burgerij.

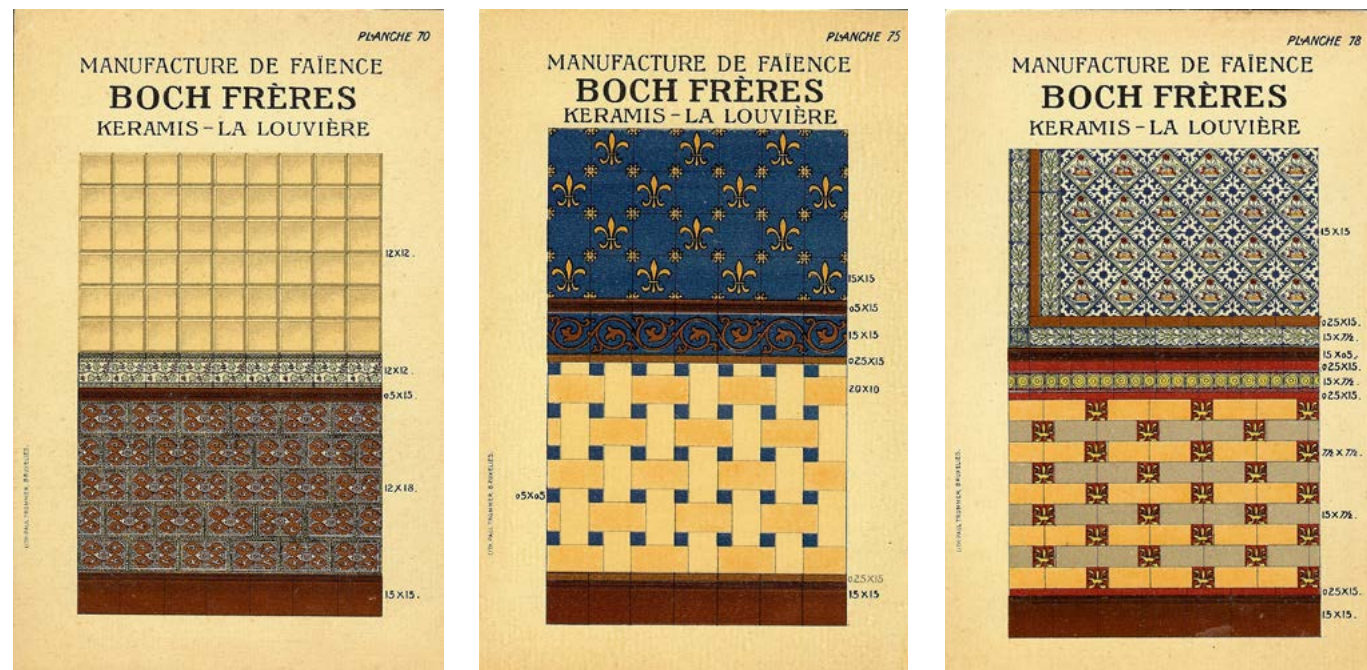
Uiteraard kon de klant bij het samenstellen van een betegeling - zoals vandaag - geheel onafhankelijk bepalen welke samenstelling zijn voorkeur had, maar allicht liet die zich leiden door wat de regels van de goede smaak hem toen voorschreven. Diverse architectuur- en interieurhandboeken gaven hem daarbij goed advies.

Zo hoefde de wand, volgens de Nederlandse ingenieur en architect Jan Benjamin Kam in zijn ook bij ons veelgelezen boek 'De versiering van onze woning' uit 1886, zeker niet volledig vlak te blijven. Met mate mocht er gebruikgemaakt worden van vooruitspringende en terug liggende delen. Zijn voorkeur ging daarbij uit naar lambriseringen tot aan de onderkant van de ramen, en dit in elk vertrek. Verder vroeg hij aandacht voor een goede overgang van de wand naar het plafond, bij voorkeur door middel van lijstwerk. Voor de wandbekledingen zelf, zag hij liefst geen grote diepte of reliëfeffecten, en ook geen naturalistische patronen.

## Oneindige mogelijkheden

Vijftien jaar later stelde de Gentse professor Louis Cloquet in het vijfde deel van zijn 'Traité d'architecture. Eléments de l'architecture' uit 1901 dat het belangrijk was dat de decoratie van





MB - De lambriseringsvoorstellen uit een catalogus van Boch Frères uit ca. 1900 tonen een veelheid aan mogelijkheden voor ieders beurs

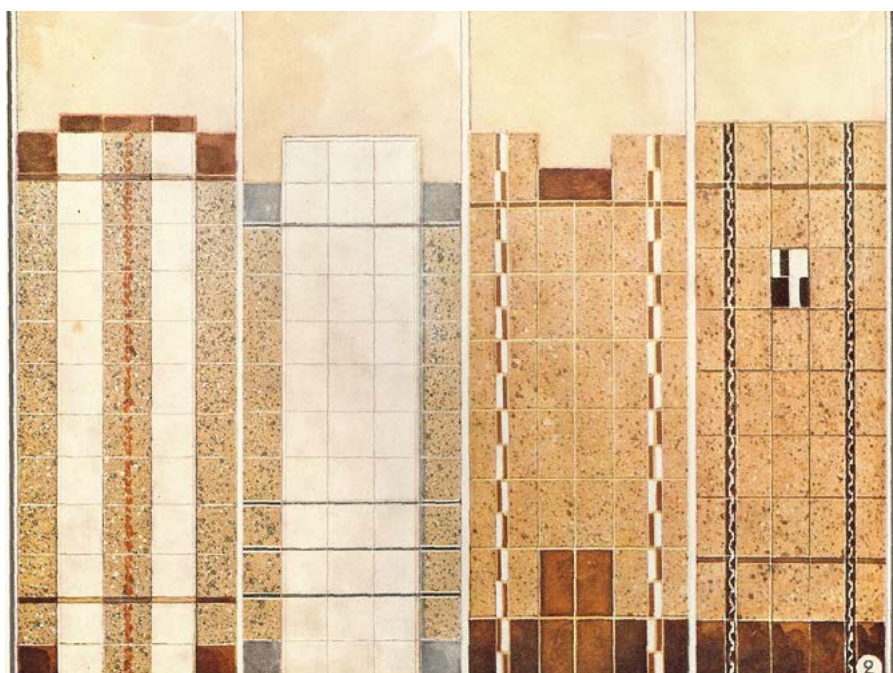
het interieur een eenheid vormde, zowel wat tekening als kleurzetting betrof. Voor dat laatste was volgens hem het gebruik van een beperkt aantal harmoniserende tonen aangewezen. En net als bij de vloerbetegelingen moest een sterke perspectiefwerking absoluut vermeden worden.

Bij lambriserings was het voor hem mogelijk om in het onderste gedeelte rijker uitgewerkte laagrelieftegels te voorzien. Voor het overige gaf hij vooral aanduidingen over de lijnhoogte van de verschillende geledingen die in een ruimte best gevarieerd wordt. In tegenstelling tot Kam was hij van mening dat de hoogte van de lambrising daarom best niet met die van de schouw of de ramen gelijkloep. Een duidelijke evolutie op dit vlak.

Als we de diverse lambriseringsvoorstellen van de Belgische tegelfabrikanten van voor 1914 met deze raadgevingen in het achterhoofd bekijken, dan wordt het duidelijk dat de modebewuste klant in de diverse catalogi modellen kon vinden die pasten binnen deze richtlijnen omdat ze flexibel in hoogtes en kleurstellingen en naar smaak en beurs samengesteld konden worden. De mogelijkheden waren 'oneindig', de voorstellen duidelijk niet dwingend. Wat de tegelfabriek en tegelhandel betreft kon alles perfect met alles gecombineerd worden. Dat dit ook in de praktijk zo werd toegepast blijkt uit de vele realisaties die we in historische interieurs aantreffen.

### Het interbellum

In de periode tussen de beide wereldoorlogen verloor de decortegel overduidelijk aan belang. De lambriserings blijven ruim toegepast omdat ze nog steeds nuttig zijn als buffer tegen opstijgend vocht in buiten- en binnenmuren. Wel



MB - Op de projectvoorstellen door Gilliot & Cie samengebracht in een aantrekkelijk album overheerden de door het kubisme geïnspireerde tegellambriserings (presentatie-album, jaren 1930).

worden ze nu nog nauwelijks volledig vlakvullend van vloer tot plafond uitgevoerd, maar vooral als lage of halflage wandbekleding tot ca. 2 meter hoogte. Ook wordt meer en meer gekozen voor lambriserings in markante patronen van effen tegels in kleinere formaten en in primaire kleuren. Ook gevlamde en gespikkelde tegels en tegels voorzien van zogenaamde kunstglazuren komen frequent voor, zeker na de beurskrach van 1929.

Deze evolutie zien we duidelijk weergegeven in het vrij luxueuze presentatiealbum met projectvoorstellen van Gilliot & Cie dat rond 1935 tot

stand kwam. Bij de voorgestelde lambriserings is het aandeel van de ornamenttegels bijzonder gering. Als ze voorkomen, gaat het hoofdzakelijk om kleine paneeltjes uitgewerkt in een doorgaans meer geometrische 'kubistische' stijl.

Naast de lambriserings verschijnen er in deze periode enkele nieuwe toepassingen, zoals de 'cosy-corner' aansluitend op een modern vormgegeven schouwmantel, of een cocktailbarhoekje. Ook een wintertuin met fontein en een groot landschapstafereel ontbreken niet, net als een luxueuze badkamer - een echte wellnessruimte - met een in de grond verzonken betegeld



MB - Projectvoorstel door Gilliot & Cie voor een luxueuze badkamerinrichting (presentatiealbum, jaren 1930).



MB - Kleurrijke jaren 1970-tegels van Royal Sphinx Hemiksem (reclamefolder en presentatiefoto van het model Corona, ca. 1970).



bad en een betegelde psyche, of een indrukwekkende ontvangtsalon met een kamervullend tegelpaneel. Omdat van alle in dit album afgebeelde wandtegelpaneeltjes of -panelen er slechts vier een productie- of bestelnummer dragen, is het overduidelijk dat deze luxueuze interieurstijl eerder utopisch dan realistisch waren.

### Na 1945

De soberheid van de jaren 30 wordt in de eerste jaren na de tweede wereldoorlog verdergezet. Door verbeterde bouwtechnieken zijn keramische tegellambriserings echter niet langer noodzakelijk als buffer tegen opstijgend vocht. Ze verdwijnen dan ook nagenoeg overal in de woning waar ze vroeger standaard werden toegepast. Enkel in keukens en badkamers en deels in toiletruimtes, die stilaan in elke woning hun plaats krijgen, houden ze stand. Zoals architectuurtijdschriften uit die periode propageren, kiezen opdrachtgevers in de jaren 50 en 60 hoofdzakelijk voor eenkleurige tegelbekledingen waarin enkele figuratieve elementen zijn verwerkt of voor tegelschema's met afwisseling van diverse (pastel)kleuren. De decortegels die dan in de handelscatalogi worden gepresenteerd zijn deels traditioneel en uitgevoerd in de Delfts blauwe stijl, of voorzien van Breugeliaanse of neo-middeleeuwse motieven.

Bij de modernere decors vinden we, naast series voor de keuken en badkamer, een grote verscheidenheid van chromo-lithografische plaatjes of van zeefdruk-motieven terug, vaak in series. En voor de versiering van haard- en schouw-wanden zijn series met de tekens van de zodiac of heraldische wapentekens bijzonder populair. In deze jaren verkleint ook de maatvoering van de wandtegels - net als bij de vloertegels - al snel tot kleine mozaïkelementen die in vernieuwende betegelings-schema's en in 'moderne' kleuren voor binnen- en buitentoepassingen in de fabriek worden voorge-monteerd. Het succes daarvan is echter kortstondig.

In de 1970 worden de decors - onder invloed van de veel goedkopere, maar ook veel kleurrijkere Italiaanse ontwerpen - opnieuw vlakvullend. Deze blijven in de volgende decennia de markt domineren, al wordt de aanvankelijke uitbundigheid van de kleuren snel ingeruild voor soberdere aardkleuren. Op hun beurt zijn die decortegels ondertussen al enkele jaren vervangen door een steeds groter wordende variatie aan XL en XXL-formaten. Wat de toekomst gaat brengen, is nog onvoorspelbaar. Wel ligt het voor de hand dat ook deze modetrend op zijn beurt zal wijken voor nieuwe creatieve toepassingen.





# ALLE MARMERWERKEN

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



NEEM CONTACT MET  
ONS OP VOOR MEER  
INFORMATIE

BEL  
0474 99 16 99

## ALL-INCLUSIVE PLINTEN

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

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



## 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

### connection

LAN connection, USB port remote service system

### technology

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

### control panel

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



GRANITE AND MARBLE TECHNOLOGY

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

www.gmm.it

GMM S.p.A. - Via Nuova, 155/B  
28883 - Gravelona Toce (VB) - Italy  
T: +39 0323 864381  
gmm@gmm.it





# De eerste elektrische tunneloven ter wereld voor keramisch sanitair

Roca Group, de wereldleider in het ontwerpen, produceren en de commercialisering van badkameroplossingen, heeft geïnvesteerd in 's werelds eerste elektrische tunneloven voor sanitair. In een poging om de inherente energie en koolstof intensieve productie van keramische producten koolstofvrij te maken, heeft het bedrijf een beslissende stap gezet in de richting van het elektrificeren van zijn productieprocessen in de LAUFEN fabriek in Gmunden (Oostenrijk), dankzij de geavanceerde technologie van Keramischer OFENBAU, wereld technologieleider in de vervaardiging van keramische ovens.

Tekst & foto: Roca Group



De Duitse ovenfabrikant richt zich al meer dan 25 jaar op duurzame innovatie en is marktleider op het gebied van energiezuinige keramiekovens, waardoor het de ideale partner is voor het decarbonisatieproject van de Roca Group. Na vier jaar ontwikkeling is de eerste elektrische tunneloven voor sanitair met succes gestart met de productie van complexe keramische stukken in Gmunden. De LAUFEN fabriek, die al elektriciteit uit hernieuwbare bronnen gebruikt, werd gekozen voor de eerste implementatie van deze baanbrekende technologie omdat het bijzonder geschikt is voor de productie van de nieuwste producten van de hoogste kwaliteit. De innovatie van de elektrische oven is al geregistreerd door het Europees Octrooibureau.

Aangezien de oven zeer efficiënt, koolstofvrij en geautomatiseerd is, biedt het een waardevol alternatief voor conventionele productie die afhankelijk is van fossiele brandstoffen en is het een belangrijke mijlpaal om ervoor te zorgen dat Gmunden in 2024 's werelds eerste

productiefaciliteit voor sanitaire voorziening zonder CO<sub>2</sub>-uitstoot wordt. Deze investering staat ook centraal in de decarbonisatiestrategie van de Roca Group. De Groep sloot 2022 af met een reductie 39% in de directe CO<sub>2</sub>-uitstoot van ten opzichte van de basislijn van 2018 en naderde daarmee haar SBTi-doelstelling van CO<sub>2</sub>-neutraliteit in 2045.

De eerste productieresultaten van het nieuwe ovenstelsel laten een groot potentieel zien voor de hele industrie, omdat niet alleen de productie van sanitair kan profiteren van deze nieuwe technologie, maar ook andere keramische sectoren zoals structurele en technische keramiek of serviesgoed. Deze oven bewijst dat het volledig koolstofvrij maken van keramische productie niet alleen mogelijk is, maar ook realistisch en economisch haalbaar.

Albert Magrans, CEO van Roca Group, zei: "We hebben een langetermijndoelstelling om onze activiteiten koolstofvrij te maken en we hebben

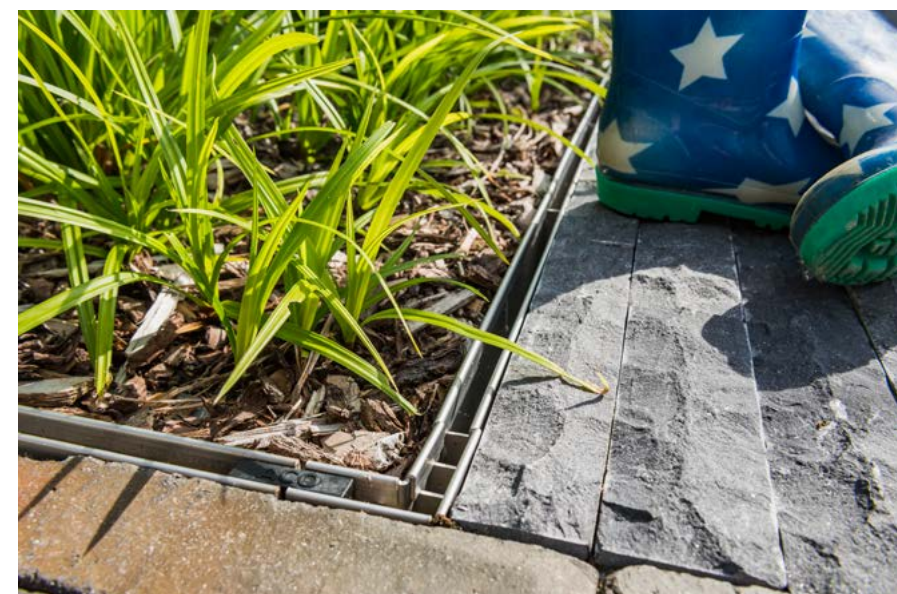
hard gewerkt om oplossingen te vinden die ons zullen helpen dit te bereiken. Dit nieuwe pan-Europese partnerschap helpt ons niet alleen op weg naar een netto-nulbeleid, maar is ook een duidelijke stap voorwaarts voor de sector als geheel."

Günter Halex, Chairman of the Advisory Board at Keramischer OFENBAU voegde hieraan toe: "Deze elektrische oven bewijst eens te meer dat onze geavanceerde technologieën zelfs de CO<sub>2</sub>-intensieve keramische industrie kunnen decarboniseren. Onze elektrisch verwarmde ovens bieden onze klanten een toenemende onafhankelijkheid van de energiemarkt en maken een duurzame en economische productie mogelijk, nu en in de komende decennia. Dit baanbrekende en innovatieve project laat zien dat onze technologie de maximale kwaliteit van keramische producten kan behouden en tegelijkertijd een positieve bijdrage levert aan onze planeet".

# Een zo discreet en onopvallend mogelijke afwatering op het terras? Dat kan!

Overtollig water van een terras afvoeren is een must. Maar het oog wil ook wat. Liever geen opvallend rooster dus, maar een discrete afwatering. Kan dat? ACO heeft esthetische en discrete afvoergoten met een functionele en quasi onzichtbare, fijne sleuf. Daarnaast biedt een afwatering zonder rooster nóg tal van andere voordelen.

Tekst & foto's: ACO



## Fijne afwerking

Regenwater op een efficiënte manier afvoeren en de waterhuishouding ecologisch beheren doe je met afvoergoten. Vind je naast functionaliteit ook een mooie look belangrijk voor het terras? Dan zit je goed met de Euroline Discreet Inox goten van ACO.

Deze afvoergoten zijn overal toepasbaar rondom de woning: tegen muren, voor de deur van de garage, in trappen, tegen een bestaand terras of centraal in een nieuw terras. De vrije inloopbreedte van de sleuf bedraagt amper 1 cm. En dat is exact voldoende voor een efficiënte waterafvoer rondom een woning. Omwille van de beperkte breedte van de sleuf, vormt ze geen gevaar voor grijpgrage handjes van de allerkleinsten en is ze dus volledig kidsproof. Daarnaast is ze omwille van de fijne afwerking perfect blootsvoets te belopen. Inox is bovendien een materiaal dat sterk bestand is tegen water dat chloor bevat. Ideaal dus als overloop van een zwembad!

## Onderhoudsvriendelijk dankzij toegangsluik

Er wordt soms – verkeerdelijk – aangenomen dat een sleufgoot minder onderhoudsvriendelijk is dan een goot met een klassiek rooster. ACO

speelt hierop in door zijn sleufgoten uit te rusten met een handig toegangsluik. Hierdoor kunnen de afvoergoten makkelijk gereinigd worden. Het deksel vormt bovendien esthetisch een mooi geheel met de rest van het terras.

## Onbeperkt toepasbaar

Om de plaatsing van de afwatering makkelijker te maken, zijn er handige hoekstukken in het assortiment beschikbaar. Dankzij deze hoekelementen zijn de Euroline Discreet Inox goten onbeperkt toepasbaar en zorgen ze voor een discrete waterafvoer die mooi rondom de woning, zwembad of terras kan doorlopen.

## Afwatering aan de glaspartij

De **Euroline Discreet Inox goten met BFL tussenstuk** hebben nog een bijkomende troef. Het tussenelement uit inox (met doorlopend waterinloopprofiel en extra sijpelgaten) vangt sijpelwater en slagregen aan de glaspartij op in de goot. Zo geniet men van een onzichtbare opvang en is waterinfiltratie naar binnen toe 100% uitgesloten. Het grootste voordeel van dit innovatieve systeem? Het kan tijdens elk fase van het bouwproces geïmplementeerd worden: tijdens de ruwbouwfase, bij de plaatsing van de ramen

of bij het aanleggen van de buiteninrichting. Handig!



### Meer weten?

Scan de QR-code en ontdek meer over de Euroline Discreet Inox

Op zoek naar een stijlvolle oplossing voor de waterafvoer van een terras, tuin of oprit?

Ga naar [www.aco.be](http://www.aco.be) of bezoek een verkooppunt in je buurt.



ACO  
Preenakker 6  
1785 Merchtem  
België

☎ 052/38 17 70  
✉ kv@aco.be  
🌐 www.aco.be



“

Door nee te leren zeggen tegen een ander, heb ik geleerd om eindelijk ja te zeggen tegen mezelf

Wim Verkinderen



INTERVIEW WIM VERKINDEREN

# “De leeuw is uitgebroken, de arend gaan vliegen”

Een kwetsbaar, openbarend en bovenal motiverend gesprek met Wim Verkinderen 2.0. “Dit verhaal brengen, doet me heel erg uit mijn comfortzone stappen”, zegt meester-tegelzetter Wim Verkinderen, “maar ik weet dat veel collega’s in dezelfde ratrace zitten als degene waar ik zelf twintig jaar in heb rondgedraaid. Niemand gooit echter de stress die dat met zich meebrengt zomaar te grabbel op tafel, alsof het normaal is dat het leven enkel draait om keihard werken. Welnu, ik wil graag laten weten dat het anders kan, tenminste als je bereid bent daar 100% voor te kiezen.”

Tekst: Lies Paelinck

Een inspirerend gesprek met een man van vlees, bloed, zweet en tranen die na enkele harde levenslessen het levenswiel omgooide en zichzelf heruitvond. Maak kennis met Wim Verkinderen 2.0., meer dan ooit “in topconditie”.

**We interviewden jou reeds enige jaren geleden waarbij je jouw expertise als gerespecteerde tegelzetter uit de doeken deed. Maar voor zij die jou nog niet kennen: wie is Wim Verkinderen?**

**Wim:** “Ik ben zelfstandig tegelzetter sedert 2006, en papa van vier kinderen. Inmiddels werkt een van mijn zonen bij me in de zaak. Tegelwerken Verkinderen is door mijn grote mate van perfectionisme uitgegroeid tot een vakwerkbedrijf dat vooral actief is in het hogere segment. Onze werven situeren zich hoofdzakelijk in West- en Oost-Vlaanderen. Werken voor een hoger segment wil ook zeggen dat mijn klanten zeer veeleisend zijn. Vaak gaat het om zakenmensen die heel wat bereikt hebben in het leven. Ik heb dergelijke mensen steeds zeer inspirerend gevonden want ze hielpen mij om mijn eigen lat ook steeds hoger te leggen.

Mijn collega-tegelzetters zullen me vooral kennen als een harde werker en als iemand die zijn kennis en ervaring graag deelt met anderen. Ik heb er altijd al van gehouden om mensen te inspireren en mijn beroepskennis door te geven door les te geven. Daarom dat ik ook als mede-oprichter aan de wieg stond van BITA, de Belgische tegelacademie.”

**Wat is tot nu toe steeds je motto in het leven geweest?**

**Wim:** “Mijn vorig leven - want zo noem ik het graag - kan ik omschrijven in één woord: werken. Als ik wou bereiken wat ik wilde, diende ik te werken, te werken en te werken. Ik wou aan de top staan, een naam zijn binnen het highlevelsegment. De lat zeer hoog leggen is iets wat me al van kinds af aan zeer gekend is. Inmiddels heeft het leven me

echter ook geleerd dat er een keerzijde is aan dat voortdurende harde werken. Ik had niet door dat ik in een malle-molen van jewelste was terechtgekomen waarbij mijn leven enkel nog draaide om vroeg opstaan, ontbijten in de wagen met enkel een koffietje, pas 's middags gejaagd een eerste hap eten in m'n mond stoppen en voortdurend nerveus rondhollen, als opgejaagd wild.

Ik had hierdoor nooit een hongergevoel, de innerlijke nervositeit die door mijn aderen joeg door al het werk dat op mij lag te wachten, loodste mij de dag door op pure adrenaline. 's Avonds plofte ik doodop en uitgehongerd in de zetel en schranste ik soms een heel pak suikerwafels naar binnen. Na het avondeten had ik geen zin meer om nog te sporten, om achter mijn bureau te kruipen, of om iets leuks te doen. Midden in de nacht werd ik wakker in de zetel waarna ik naar bed strompelde. [stilde...]

Ik schets het nu heel zwart-wit, maar daar komt het wel op neer.” [stilde...]

**“Je wordt er stil van?”**

**Wim:** “Ja. Eerlijk? Ik vind het vreselijk confronterend om te moeten toegeven dat mijn dagen er jarenlang zo hebben uitgezien. Het emotioneert me dat ik mezelf dit hoor vertellen. Hoe ver kan iemand van zichzelf vandaan zijn geraakt? Ik weet echter dat veel van mijn collega’s in een gelijkaardig patroon leven. Wat ik dan nog niet heb vermeld is dat er niet alleen de werkdruk is, maar uiteraard ook de verplichtingen van het gezinsleven, de noden van de kinderen, enz.

Vandaag zie ik zeer helder dat ik m'n hele leven heb geleefd in functie van een ander. Ik cijferde mezelf voortdurend weg, wou klanten en familie steeds tevredenstellen, probeerde voor iedereen goed te doen, ik zei ‘ja’ tegen iedereen behalve tegen mezelf. Ik ben van nature een zeer positief ingesteld persoon en hou ervan om anderen te helpen. Maar iedereen helpen:

“

**Ik hou ervan om anderen te helpen. Maar iedereen helpen: daar kruipt veel tijd in. Wat doe je dan met je eigen verlangens, je eigen projecten? Opzij duwen ten koste van jezelf**

Wim Verkinderen

daar kruipt veel tijd in. Wat doe je dan met je eigen verlangens, je eigen projecten? Opzij duwen. Het resultaat is dat je 24/24u bezig bent met tegels. Je hele wereld draait om tegels en je gezondheid begint te wankelen. Welnu, ik kan uit ervaring zeggen: dit gaat door tot wanneer je knakt.”

**Noche oscura**

Die knak kwam er bij Wim enkele jaren geleden. Een scheiding en een zware operatie aan een dubbele hernia kregen hem gedurende twee jaar flink op de knieën. Het werd een moeilijke tijd op vele gebieden. Echter, soms zijn de diepste kwetsuren de grootste hefboomen richting een nieuwe vorm van leven en zijn. Een dergelijke levensfase wordt ook wel ‘de donkere nacht van de ziel’ genoemd, de *noche oscura*. Het is een tijd waarin je leven op losse schroeven lijkt te staan, waarbij veel van wat je had opgebouwd, je lijkt te ontvallen. Je dient delen van je ‘oude zelf’ af te breken... opdat er iets nieuws zou kunnen ontstaan. Een nieuwe jij.



**Wim:** "In de maanden dat ik toen heb thuis gezeten, ben ik veel beginnen lezen over de invloed van een krachtige mindset op je levenskwaliteit. Dat was misschien wel het begin van mijn hele transformatie. Na mijn huwelijk heb ik nog enkele stukgelopen relaties gehad en kreeg ik alarmerende doktersresultaten. Cholesterol, suiker, bloeddruk... het zag er niet al te fraai uit. Ik heb vier kinderen en wou toch graag nog een lange tijd hun papa kunnen zijn. Bovendien had ik één grote wens: ik wilde skydiven. Door mijn overgewicht kon dit echter niet. En dan plots klikte het. Alsof je eigen emmer overloopt en je heel helder weet: dit wil ik niet langer. Me telkens weer ten dienste stellen van een ander maar ten koste van mezelf... het moest gedaan zijn. Ik wou mezelf op de eerste plaats leren zetten, meer nog, ik wou de beste versie van mezelf worden."

"Inmiddels ben ik een aantal jaren verder en kan ik mijn afgelegde weg niet anders omschrijven dan een openbaring. Ik wéét nu uit eigen ervaring dat je leven er echt anders kan uitzien. Dat is

misschien wel de grootste reden waarom ik dit verhaal deel: collega's laten weten dat het leven zoveel rijker en echter kan zijn... als je dat zelf wil. Wacht niet op de pijnlijke wake-upcall die ik zelf heb moeten ondergaan, maar wees je ervan bewust dat er een leven is naast werken. Ga op ontdekking in jezelf en til je gezondheid en je leven op naar een hoger niveau. De rust, het geluk en de helderheid die je dan ervaart door de innerlijke balans die je hebt gecreëerd in jezelf valt nauwelijks te omschrijven."

### Hoe heb je die 'shift' aangepakt?

**Wim:** "Mijn shift is gestart met het veranderen van mijn voedingspatroon. Als ik wou skydiven moest ik immers gewicht verliezen. Dankzij begeleiding van een coach met bijhorende fitplan waarbij werd gefocust op voeding, beweging en mindset, ging ik aan de slag met mijn eet-, leef- en beweegpatroon."

Na een grondige zelfanalyse ben ik dat fitplan minutieus gaan opvolgen. Het ging totaal niet om een dieet, maar om een verandering van

levensstijl. Dat startte simpelweg met een uur vroeger opstaan, bewegen, een gezond ontbijt, tijd voor mezelf nemen, en veel eiwitrijke tussendoortjes gedurende de dag. Ik verplichtte mezelf om die nieuwe dagplanning te integreren in mijn leven en stelde er zelfs mijn alarm voor in."

"Als gevolg van dat nieuwe voedingspatroon ben ik me verbazend snel veel fitter beginnen voelen. Die fitheid leidde tot meer energie, een veel helderdere geest, en een herwonnen levensvreugde. Ik ging steeds vaker wandelen. Doordat ik me fitter begon te voelen, kreeg ik zin om te sporten en te lopen. Mijn kine adviseerde mij om heel langzaam op te bouwen. Ik volgde een vijfweektraject 'start to run' waarna ik vijf kilometer liep. Elk lichaam heeft beweging nodig, niet per definitie sporten maar beweging. Ook is het belangrijk dat je beweegt buiten je werk om. Denk dus niet dat je al genoeg kilometers aflegt op de werkvloer, want daar beweeg je vanuit stress. Dat is een zeer groot verschil."



“

**De kracht van een gelijkgezinde community is ongelooflijk motiverend en heeft voor mij een deur naar een nieuwe wereld geopend**

Wim Verkinderen

"Na acht weken liet ik een bloedanalyse uitvoeren. Daaruit bleek dat mijn bloedwaarden merkkelijk verbeterd waren. Ze waren nog niet top maar wel in de positieve zin geëvolueerd. Ik stond versteld van het effect. Ik voelde me niet enkel beter worden, het was ook meetbaar! Inmiddels had ik al meer dan 15 kilo lichaamsgewicht verloren en besepte ik dat ik deze ingeslagen weg moest verderzetten."

"Bovendien kwam er een zeer drukke periode voor me aan en moest ik echt een topfocus hebben. Om top te presteren moet je je top goed voelen. Eigenlijk kan je onze job vergelijken met topsport. Je mag geen kwetsuren voelen, noch fysiek, noch mentaal."

"Samen met mijn coach zijn we toen nieuwe doelstellingen gaan formuleren. Telkens ik deze behaalde, legde ik mijn lat weer wat hoger. Vandaag train ik voor een halve marathon. Ik wist niet tot waar ik zowel fysiek als mentaal in staat was. Leren anders denken en bewustere keuzes maken, is ongetwijfeld de grootste switch geweest."

### Zit het wel in de familie?

**Wim:** "Inmiddels heeft Wim zijn grote droom, skydiven, achter de rug. Zijn inspanningen werden beloond met een gewicht dat nog beter scoorde dan de doelstelling die hij zichzelf had gesteld. Een tweede bloedcontrole deed zijn dokter met verstomming slaan. "Ik had last van cholesterol, spataders, hoge bloeddruk, suiker,... maar 'het zit in de familie' - zo zegt men - dus ik ging er jarenlang van uit het normaal was dat ook ik hiermee te maken had. Intussen kan ik bewijzen dat dat absoluut niet zo is. Het is een geloof dat je ingeprent is waarachter je je gaat verschuilen. Sedert ik vermagerd ben, meer beweeg, gezond

eet en bewustere keuzes maak, is mijn bloedbeeld perfect. De dokter keek me verbaasd aan en vroeg me hoe ik dat in hemelsnaam had gefikst, alvorens hij me met een perfect rapport huiswaarts stuurde."

### Welke verandering zie je in je werk?

**Wim:** "In m'n werk merk ik dat ik helderder ben en dat ik een opdracht met een grotere focus kan benaderen. Doordat ik me fitter voel, kan ik de dingen veel beter analyseren. Dat heeft een positief effect op mijn dag- en tijdsindeling. Doordat ik rustiger ben in mijn hoofd, plan ik opdrachten efficiënter in en kan ik meer aan. Het resultaat is dat ik soms al om 15.00 uur klaar ben met een job, daar waar ik er vroeger een hele dag over zou hebben gedaan. Het is zo vreemd dat ik soms denk dat ik iets over het hoofd heb gezien!"

"Los van het sportieve luik dat in mijn leven is gekomen, is mijn hele mindset veranderd. Ik heb mezelf zoveel beter leren kennen. Het streven naar de beste versie van mezelf is vandaag mijn absolute topprioriteit geworden. De hele maatschappij is gebouwd om onszelf zo snel mogelijk Rome te laten bereiken via één of meerdere wegen. Maar moeten we wel allemaal in Rome willen geraken?"

Door nee te leren zeggen tegen een ander, heb ik geleerd om eindelijk ja te zeggen tegen mezelf. Dat heeft heel wat voeten in de aarde gehad, want dat was een diep ingesleten patroon. Vroeger wou ik altijd een ander op de eerste plaats zetten, zowel in werk als relaties. Vandaag zet ik mezelf op de eerste plaats waardoor ik de ander nog beter van dienst kan zijn zonder dat ik schade aan mezelf toebreng."

"Ik hoef me niet te bewijzen, ik ben tevreden met mezelf en dat brengt zoveel rust. Dat is best een uitdaging in het hogere segment waarin ik werk. Die mensen zijn het gewend om orders uit te delen die vervolgens worden uitgevoerd, en zijn niet gediend met een neen. Vandaag zegt Wim Verkinderen echter neen als het niet gaat, maar ik zal hen ook altijd een tegenvoorstel geven in functie van wat wél haalbaar is voor mij. Zo is mijn hoofd veel vrijer doordat ik eerlijker ben met mezelf. Daarop wuiven ze me soms uit en zeggen ze dat ze wel op een ander gaan. Twee dagen later komen ze dan toch terug, en vaak met meer respect dan ooit. Een groot aantal klanten zijn inmiddels zelfs goede kennissen of vrienden geworden."

### Heeft jouw nieuwe leven ook een keerzijde?

**Wim:** "Misschien wel. Ik leef de laatste maanden op een golf van positieve energie en kan die vibe delen met een community van gelijkgestemden die allemaal bezig zijn met het beste uit hun leven halen. De kracht van een gelijkwaardige gemeenschap is ongelooflijk motiverend en heeft voor mij een deur naar een nieuwe wereld geopend. Echter, op een bepaald moment sluit je ook weer die deur en keer je terug huiswaarts. Daar word je geconfronteerd met mensen die helemaal niet bezig zijn met bewuster en gezonder leven. Dan voelt het aan alsof ik verloren loop in een oude wereld die ik ooit zeer goed heb gekend."

Het is nog oefenen om een balans te vinden tussen de 'high' van mijn nieuw verworven leven dat overstroomt van positiviteit, en 'het dagdagelijkse', het 'normale'. Daarbij stel ik mezelf de vraag: wat is nu eigenlijk normaal? Geleefd worden, of zelf de teugels in handen nemen? We





zijn echter allemaal zo geconditioneerd geraakt in het normaal vinden van rondjes draaien, als een leeuw in een kooi. Welnu, ik kan je wel zeggen dat mijn leeuw is uitgebroken. De vogel heeft zich bevrijd en is eindelijk gaan vliegen. Ik kan met geen woorden omschrijven hoe bevrijdend dat voelt."

"Anderzijds staat er ook een prijs op leven vanuit meer bewustzijn. We kunnen niet gevoeliger en ontvankelijker worden voor meer levensvreugde, zonder dat we ook ontvankelijker worden voor pijn of verdriet. Ik merk dat ik veel gevoeliger ben geworden, daar waar ik emoties vroeger steeds heb weggeduwd en afgeblokt. Maar gevoeliger wil ook zeggen: echter, authentieker. Ik ben meer en meer aan het leven vanuit wie ik werkelijk ben, en stel geen genoeg meer met halve waarheden, valse vriendschappen of relaties met een verborgen agenda. Echtheid, daar gaat het om. En ja, daar gaat soms ook een tijdelijk gevoel van eenzaamheid met gepaard."

**Wat zijn de vijf belangrijkste kwaliteiten die iemand nodig heeft om te slagen?**

**Wim:** "Wilskracht. Doorzettingsvermogen. Positief zijn. Bewuste keuzes maken. Hulp inroepen van een coach of een mentor en die externe hulp ook durven aanvaarden. Zonder mijn coach was ik niet de Wim 2.0 die ik vandaag ben. De grootste voorwaarde bij dit alles is dat je er 100% wil voor gaan."

**Welke valkuilen zijn er?**

**Wim:** "Vooroordelen en negativiteit van anderen uit je omgeving werken zeer toxisch. Je krijgt voortdurend dingen te horen zoals: 'Hoe lang ga je dat volhouden? Wacht tot je ermee stopt. Ga je dat nu je hele leven doen, gezond eten?'"

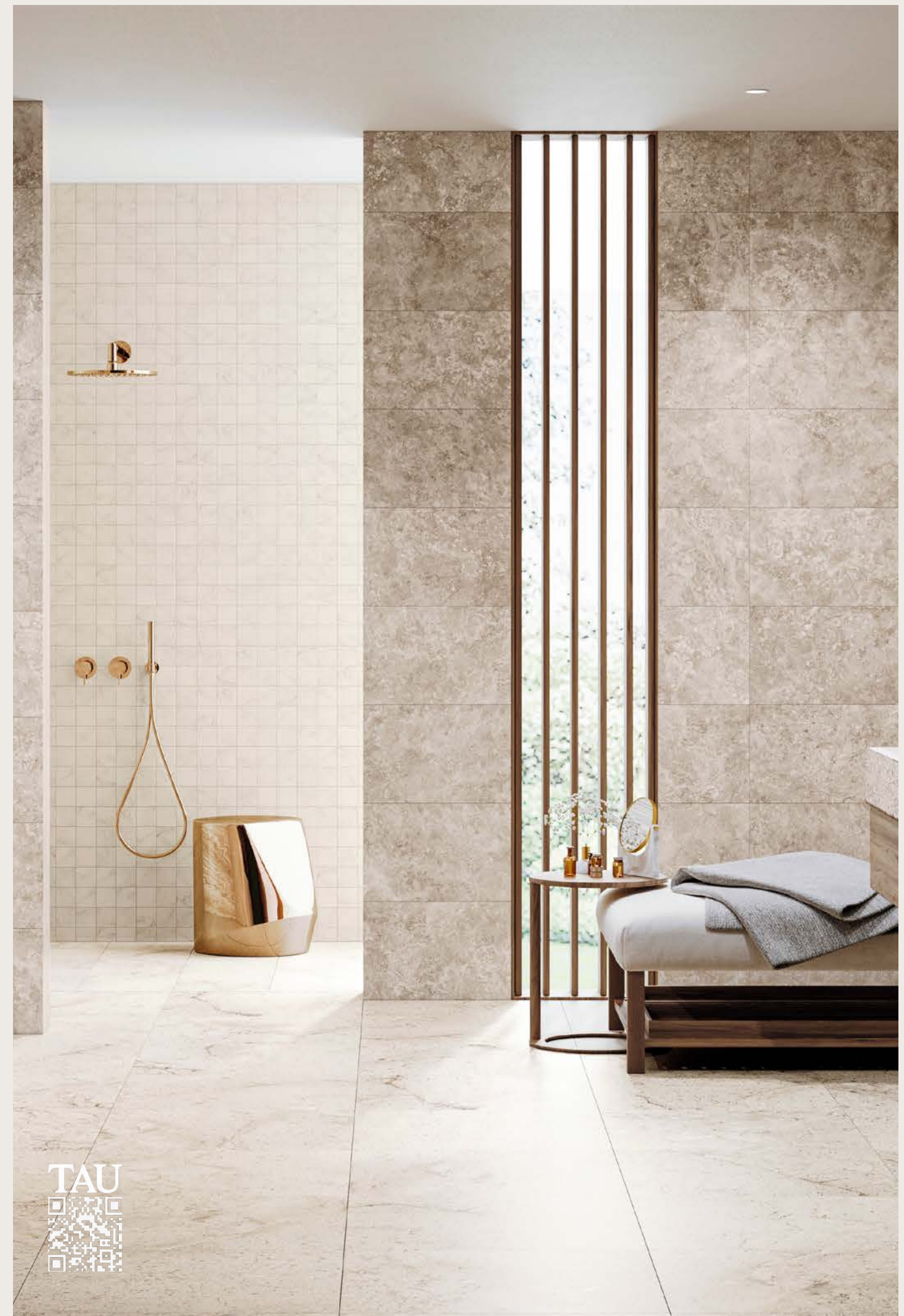
"Je laten afleiden door de beperkende gedachtegang, oordelende opinies en tegenkanten van anderen halen je uit je kracht en leiden je af van het doel dat je jezelf hebt gesteld. Omring je dan

ook met een gelijkgestemde community, dat is levensveranderend."

"Een tweede valkuil is op dieet gaan. Geloof me dat het daar niet om draait. Diëten hou je niet vol en geeft je het gevoel dat je niets meer mag. Ik leef nog even goed als vroeger, geniet nog steeds van een goed etentje op restaurant met een bordje frietjes erbij. Het gaat echter om het integreren van een andere levenswijze. Een gezonder voedingspatroon aannemen is daar één onderdeel van is. Mijn advies is dan ook: wees niet te streng voor jezelf en doe enkel datgene waarvan je weet dat je het gaat volhouden. Laat je begeleiden door een coach, omring je met de kracht van een community en bouw geleidelijk aan op. Voordat je het goed en wel beseft heb je grenzen verlegd die je nooit voor mogelijk had gehouden."

**Hoe omschrijf je jezelf vandaag?**

**Wim:** "In topconditie."





# Polycaro

Communiceren over een project? Een nieuw product in de markt zetten? Gekwalificeerde leads ontvangen?

Profileer dan jouw bedrijf in Polycaro, de meest geraadpleegde onafhankelijke nieuwsbron voor de natuursteen-, composiet en keramische sector.



Scan de QR-code en download de mediakit 2024

**Groot bereik in print**

Elke editie van Polycaro circuleert intern bij de bedrijven, waardoor ons magazine elk kwartaal meer dan **22.000 lezers** bereikt.

**Tweetalig merk**

Polycaro is onze merknaam voor beide landstalen. Alle content verschijnt zowel in het Nederlands als in het Frans **zonder meerkost**.

**Vernieuwd online platform**

Het meertalig online platform in combinatie met onze unieke content zorgt ervoor dat polycaro.be maandelijks **15.000 bezoekers** genereert.

**Focus op de lezer verhoogt jouw ROI**

Wij investeren op vraag van onze lezers bewust in technische content. Dit zorgt ervoor dat ons magazine aandachtig gelezen wordt en dus onze lezers **jouw boodschap maximaal opmerken**.

## Kalender 2024

Editie	Verschijsing	Thema's	Special	Beurzen
Editie 85	april	Keukens & sanitair - Lijmen, kitten, mortels - Software - Bestrating - Waterdichting - Robotisering - Bouwplaten - Chapes	Terrassen Machines: kantenpolijsters	Vakbeurs Openbare Ruimte
Editie 86	juli	Waterdichting - Composiet - Software - Zwembaden - Snijden & verstekken - Schouwen & haarden - Diamantgereedschappen	Gevelbekleding Machines: zaag- & slijpmachines	Architect @ Work
Editie 87	september	Snijden & verstekken - Onderhoud - Terrassen - Bestrating - Gereedschap - Stofafzuiging - Waterzuiveringsinstallaties	Zwembaden & wellness Machines: waterjets Machines: robotica	Cersaie Marmomac
Editie 88	december	Keukens & sanitair - Lijmen, kitten, mortels - Bedrijfsvoertuigen - Werkkledij & PBM - Grafmonumenten - Onderhoud - Gereedschap - Waterdichting	XXL-tegels Machines: CNC bewerkingscentra	Bau Munchen 2025

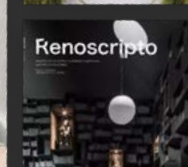
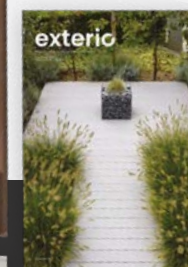
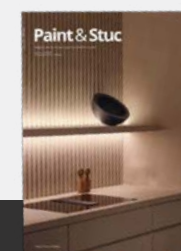


Communiceren over een project? Een nieuw product in de markt zetten? Gekwalificeerde leads ontvangen?



Scan de QR-code en download de mediakit 2024

Meer dan 250 bedrijven kiezen voor oola media om hun boodschap te communiceren







We feliciteren Polycaro magazine met zijn 20e verjaardag en wensen alle lezers een vrolijk kerstfeest en een gelukkig nieuwjaar!



## Quartzite Tiffany

*Bagnara Selection*

De blauw en groen geaderde structuur van deze kwartsiet uit Brazilië geeft elegantie en exclusiviteit aan elke sfeer in een interieur, zeker als ze verlicht wordt. Dankzij de zuurbestendigheid is ze ook geschikt voor een keukenwerkblad dat altijd een natuurlijk kunstwerk zal lijken. Bovendien is de kwartsiet heel duurzaam en resistent. Neem contact met ons op voor meer informatie



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