

Polycaro

n° 69 | maart 2020 | € 12

hét vaktijdschrift voor natuursteen, keramiek
en kwartscomposiet in de Benelux



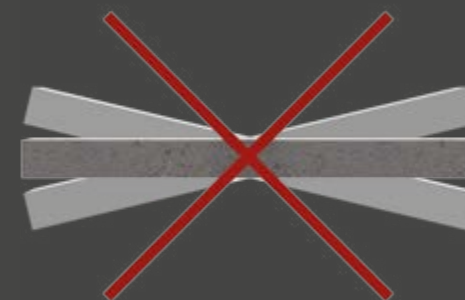


www.solidor.be

PATENT PENDING

SOLIDOR[®]

C3/4T BT,
de eerste zelfklevende steunplaat voor
regelbare tegeldragers



Geen klapperende
tegels meer!

11_{BFT}

geen opwaaien van
tegels tot en met
11 beaufort (*)



bestand tegen
alle weers-
omstandigheden

75%

minder
waarneembaar
doorgeefgeluid

(*) Er zijn enkele voorwaarden van toepassing. Contacteer ons voor meer informatie.



Nieuwe webshop
www.grubau.be,
maak nu je account
aan en profiteer van
€40 korting!

HOE PROFITEREN VAN DEZE KORTING?

1. Ga naar www.grubau.be
2. **Registreer** of **meld u aan** met uw gegevens
3. Vul de **promotiecode GRUBAU40** in bij check-out van het winkelmandje

Geldig tot 30/06/20, te gebruiken bij een bestelling van min. €250 exl. BTW.
Eenmalige en niet cumuleerbare actie.

Toptools voor steenbewerking? U bent aan het juiste adres.

Een knaleditie voor een knaljaar

Het mag gezegd: 2020 wordt ingezet met een knaleditie. Nooit eerder brachten we zoveel boeiende, spraakmakende en vooral persoonlijke artikels over de sector, maar bovenal over u als ondernemer. Of moet ik zeggen, als mens? Want dat is toch wat u allemaal met elkaar verbindt: vakkennis, ondernemerszin, en menselijkheid.

Onze redactieploeg vloog als dartele reisduifjes naar alle uithoeken van het land, en zelfs ver daarbuiten. We kwamen terug met verhalen over liefde voor de stiel en het ambacht, over puur vakmanschap en beroepsfierheid. Maar we hadden het ook over ondernemersbloed dat kruipt waar het niet gaan, over familiebanden die onbreekbaar zijn, over pruttelende scampi's in de look en over de eigenzinnige weg die het leven voor ons uitstippelt.

Dus leg hamer en beitel voor even aan de kant, en wees gezeten. De Praatstoel, Tilers & Tools, Expert aan het woord, Jonge welpen & wijze leeuwen,... het zijn maar enkele van onze vers gedolven rubrieken die u beslist beloven mee te nemen in een beklijvend, jolig, leerzaam, sexy, of tot verstillend stemmend verhaal.

Dit alles uiteraard overgoten met een rijkelijke saus boordevol sectornieuws, technische wist je datjes, nieuwe producten en inspirerende realisaties.

Geniet van deze eerste 2020-editie!

Veel leesplezier;

De Polycaro redactie

Inhoud

08 De Praatstoel

Een openhartig interview met Julien Vanhollebeke

30 Ook Cedexsa boven de TYLES-doopvont

Innovatieve groothandel van de toekomst

42 Tilers & Tools

Een blik achter de schermen bij tegelzetter Frederik Hoste

70 Kayden Stone & Ceramics

Over steenproeverijen en de natuur als meester-schilder

85 Tegelwerk op vloerverwarming

Expert aan het woord tijdens een schadegeval

92 Westvlaams Tegelhuis en Stoneage

In goede handen bij CEO Filip Vankeirsbilck

100 Bouwchemiebedrijf Ardex

Viert 70 jaar geschiedenis

104 Jonge welpen, wijze leeuwen

Een dubbelinterview met de hechte familie Lavrijssen

42

85

104

100

08

92

70

30



Julien Vanhollebeke

In gesprek met Julien Vanhollebeke: een ongeveinsde dialoog vanuit het hart.

Polycaro mag dan wel een vakblad zijn waarin kennisoverdracht en inspiratie centraal staan, toch zijn we meer dan dat. Als draagvlak voor de sector verbinden we ook mensen. Als ondernemer bent u immers niet enkel leverancier of klant, noch louter concullega of fabrikant. U bent bovenal mens, met alles erop en eraan. Polycaro nodigt in deze nieuwe rubriek de mens achter de ondernemer uit om plaats te nemen in 'De Praatstoel'. Wij hadden een openhartig gesprek met Julien Vanhollebeke over de sector, maar ook over het leven.

TEKST: LIES PAELINCK
FOTO'S: JULIEN VANHOLLEBEKE

I. DE ONDERNEMER

P: Voor de natuursteensector ben je vast geen onbekende. Hoe omschrijf je jezelf als ondernemer?

Julien: "Op mijn businesskaartje staat: 'Creator. Transformer. Producer'. Dit zegt het allemaal: ik creëer, ik verander en ik produceer natuursteen die ik via mijn groothandel Stone Consulting -met als commerciële naam: Stone Senses- verspreid over diverse landen. Dit zijn hoofdzakelijk Europa, Amerika en Australië. Daarnaast ben ik ook nog zaakvoerder van de kleinhandel Ceramico en de plaatsingsfirma Cerastone, hoewel ik in deze firma's nog slechts een kleine rol vervul.

Ik noem mezelf een creator, ik hou ervan nieuwe dingen te bedenken en het anders te doen dan de rest. Ik wil ideeën zoals bv. afwerkingen op mijn manier kunnen uitwerken. Het is de passie in mijn bloed die me hiertoe drijft. Daarom ook dat ik aandeelhouder ben in verschillende vennootschappen en dit in Vietnam, Marokko, Tunesië, India en China. Als aandeelhouder heb

je meer slagkracht dan wanneer je enkel als agent of als verdeler werkt voor die bedrijven. Los van deze fabrieken ben ik consultant in oppervlaktebewerkingen binnen diverse andere vennootschappen, o.a. in Egypte en Turkije.

Als ondervoorzitter van Febenat tenslotte wil ik mijn kennis en ervaring doorgeven aan de technische - en marketingcommissie."

P: Hoe ben je in deze sector terecht gekomen?

Julien: "In 1976 ben ik mijn activiteiten opgestart. Ik werkte toen vooral in de keramieksector. Naast Bologna in Italië dat ook toen al het Mekka van de keramische sector was, ging ik eveneens op zoek naar leveranciers buiten Europa. Het is op de beurs Coverings in de U.S. dat ik voor het eerst in contact kwam met natuurstenen en afwerkingen die bij ons totaal onbekend waren: grootformaten travertin, Chinese granieten, en diverse andere soorten stenen. In die tijd had ik ook een plaatsingsfirma, maar



Julien Vanhollebeke

W

ALS ER IETS IS WAT IK DE NATUURSTEENSECTOR VERWIJT, IS DAT MEN TE WEINIG BEZIG IS MET HET ONTWIKKELEN VAN NIEUWE PRODUCTEN.

door het faillissement van een groot aannemersbedrijf aan de kust diende ook ik de boeken van mijn plaatsingsfirma neer te leggen. Achteraf bekeken was dat een geluk bij een ongeluk, want zonder dat faillissement had ik Stone Consulting waarschijnlijk nooit opgericht.

Na dit avontuur ben ik gestart als agent voor stenen afkomstig uit overzeese landen. Al snel bleek dat het agentschap niet mijn ding was. Ik wou andere materialen, ander afwerkingen. Dus kocht ik me in bij diverse firma's waar ik tot vandaag nog actief in ben. Met een sneeuwbaaleffect tot gevolg.

De eerste gevibreerde steen zag ik in Mexico. De trommelmachine waar zo een steen in werd gestopt, was

gebaseerd op een model van NASA die al trommelend de bramen verwijderde van metalen raket schilden. Wij staken daar stenen in van 40x60 cm, in die tijd een revolutionair formaat. Wat later heb ik mij kunnen inkopen in een fabriek in India, waar ik de zogenaamde getrommelde of 'verouderde' stenen liet maken in vibratiemachines. Op een bepaald moment had ik vijftientig vibratiemachines staan wereldwijd. Ik denk dat ik mag zeggen dat de eerste vibratiemachines in Vietnam, India, Tunesië en Marokko door mij werden gefinancierd en geïnstalleerd.

Dat waren gouden jaren. De centen die ik daarmee verdiende, investeerde ik echter terug in nieuwe technieken en afwerkingen voor natuursteen. Ik

herinner me nog dat ik in India samen met een vijftigtal dames tegels stond te schuren met schuurpapier om zo de 'geborstelde' look te verkrijgen. Later werd op basis hiervan de geborstelde uitvoering ontwikkeld. Op diverse beurzen waar ik toen actief was liepen Indiërs gewapend met fototoestellen rond om toch maar te weten komen hoe wij deze oppervlaktebewerking konden bekomen."

P: Hoe zou je jouw aandeel in de sector omschrijven? Wat maakt jou fier?

Julien: "Ik ben er fier op dat ik tussen 2000 en vandaag steeds heb geprobeerd om creatief te zijn waarbij ik steeds veel risico's heb durven nemen. Dit alles uiteraard in de hoop dat het product dat

ik op de markt wou brengen, resultaat zou opleveren. Als er iets is wat ik de natuursteensector verwijt, is dat men te weinig bezig is met het ontwikkelen van nieuwe producten. Uiteraard heeft dat ook een keerzijde want als je daar teveel van je tijd in steekt, dan word je een soort kunstenaar. Iedereen weet dat de meeste kunstenaars niet kunnen leven van hun creaties. Dus vroeg of laat word je verplicht om mee te gaan met het bulkproduct of de mainstream als je wil blijven bestaan.

Maar ik blijf erbij dat ik het heel moeilijk vind om de mensen in onze sector te bewegen tot iets nieuws. Daarenboven beschikt de natuursteensector niet over de budgetten die een keramiekfabrikant wel heeft om nieuwe producten in de markt te zetten. Maar creativiteit heeft in het beginstadium niet altijd een budget nodig, toch? Wel hou ik steeds de quote van Napoleon Hill in het achterhoofd: 'A dream is a goal with a deadline'.

De ultradunne natuursteenplaten van amper 1 tot 3 mm dikte zijn een goed voorbeeld van waartoe creativiteit kan leiden. Iedereen die er mee werkt vindt dit een fantastische product. Maar nogmaals, je moet de budgetten hebben om zo een revolutionair product in de markt te zetten. Onbekend is onbemind. Soms voel ik me een beetje zoals Don Quichot die vecht tegen windmolens, maar die blijft doorgaan."

P: Welke evoluties in de sector maken je: a. Blij?

Julien: "Het verheugt mij dat we met z'n allen steeds meer dezelfde 'natuursteen-taal' beginnen te spreken, en dat we niet langer met getrokken messen tegenover elkaar staan. Er is voldoende intellect aanwezig bij de Benelux Importeurs en hierdoor zijn wij allemaal 'on speaking terms'. Want als we natuursteen willen promoten, dan moeten we de krachten bundelen. De beroepsvereniging

Febenat speelt hierin een grote rol, en nu ook andere natuursteengroeperingen misschien de krachten gaan bundelen, staan de neuzen wel in dezelfde richting"

b. Bang?

Julien: "Nu denk je misschien dat ik 'keramiek' ga antwoorden, maar eigenlijk zijn er niet veel zaken die me bang maken. Angst is heel slechte indicator om creatief te zijn."

P: Wat is voor jou de ultieme uitdaging of verwezenlijking binnen de sector?

Julien: "Ik droom van meer vakkennis in de sector. Vandaag is er nog een te groot gebrek aan gefundeerde kennis als het over natuursteen gaat en de plaatsing ervan. Dat vertaalt zich in toonzaalverkopers die niet de juiste steensoort in functie van de plaatsingscontext adviseren. Het gevolg is dat consumenten en architecten



Almora Stone - St.-Emillion

natuursteen niet altijd goed kunnen beoordelen.

De ultieme verwezenlijking voor mij zou zijn dat iedereen die werkt met natuursteen, een examen dient af te leggen bij de koepelfederatie. Vergelijk het met het invullen van een online vragenlijst als je wil slagen voor je rijexamen. Geslaagd? Dan krijgen ze een getuigschrift waarop staat dat ze zich hebben bekwaamd in natuursteen. Zo

krijg je goed opgeleide en gemotiveerde mensen, en zal men ook het verschil tussen natuursteen en keramiek leren zien.

In dit kader heb ik binnen de marketingcommissie van Febenat het voorstel ingediend om een brochure te maken met daarin de publicaties van diverse artikels die door het WTCB, vaktijdschriften en diverse beroepsverenigingen werden

gepubliceerd in de voorbije 7 jaar. Deze artikels vatten alle kennis samen die van belang is voor een toonzaalverkoper van natuursteen.”

II. DE MENS

P: Genoeg gekeuvel over business. Naast ondernemer ben jij bovenal ook mens. Wat kan jou ontroeren?

Julien: “Ik word stil van heel veel dingen in de natuur. De schoonheid van een bloem kan mij raken. Waarschijnlijk zullen er velen nu hun wenkbrauwen optrekken, toch is het zo. Respect voor de natuur, eigenlijk respect ‘tout court’: dat is één van de belangrijkste woorden in mijn leven.

Respect is voor mij het begin van alles. Ik respecteer de mening van anderen, en waar ik vroeger misschien kwaad werd wanneer iemand anders mijn mening niet respecteerde, ben ik daar doorheen de tijd milder in geworden. Zelf ga ik iemand niet veroordelen omdat die iets doet wat in mijn ogen verkeerd is. Want wat is goed of wat is fout? Wie ben ik om te oordelen over een ander zijn keuzes?

Het enige wat ik weet, is dat we allemaal geboren worden en dat we allemaal zullen sterven. Gezien de aarde al miljarden jaren oud is, zijn wij hier maar een fractie in de tijd aanwezig. In die luttele tijd dat ik hier ben, hou ik me bezig, net zoals elk ander mens zich ook bezig houdt. Is het dan aan mij om een ander zijn keuzes te bekritisieren? Ik tracht daar respect voor op te brengen.”

P: Ben je gelovig?

Julien: “Nee, ik ben atheïst. Ik geloof wel in de Big Bang en ik lees boeken van Etienne Vermeersch. Als ik nadenk over wat die man schrijft, dan word ik stil. Ik geloof ook dat er leven is buiten deze planeet, en dat er niet enkel twee soorten mensen zijn: mannen en vrouwen. Nee, ik geloof dat er een man-man is, een vrouw-vrouw, een man-

vrouw en een vrouw-man. En ik ben er zeker van dat de wetenschap dit nog gaat bewijzen.

Als je me nu zou vragen of ik geloof in een leven na de dood, dan zeg ik neen. Ik heb er eigenlijk nog niet veel bij stil gestaan, maar neen, ik geloof niet dat er veertig maagden op mij staan te wachten.”

P: Wat maakt jou gelukkig?

Julien: “Als ik iets kan geven dat een ander gelukkig maakt. Mijn vriendin zegt wel vaker: ‘Is het nu eens gedaan met geven? Denk je dat jij iets zal ontvangen in mindere tijden?’. En toch, geven aan anderen geeft me veel terug.”

P: Heb je daar een voorbeeld van?

Julien: “Ja, heel veel. Een bekend agent in de keramieksector heeft na zijn carrière lange tijd in Cambodia gewoond. De man is gepassioneerd geraakt door dat land en heeft er een volledig naslagwerk over geschreven. Je zou kunnen zeggen dat het zijn levenswerk is geworden. Het was die mens zijn hartenwens dat dit werk ooit als boek zou mogen verschijnen. Zonder dat hij dat wist, heb ik daar onlangs vijf exemplaren van laten drukken. Het doet mij ongelooflijk plezier te zien dat ik die

man daar gelukkig mee heb gemaakt. Dan vervaagt plots dat haantjesgedrag dat wij mannen in ons hebben, en zie je traantjes die worden weggepinkt.”

P: Je kan ze dus toch op de knieën krijgen, ‘die mannen’?

Julien: “Ja. Je moet alleen weten op welke knop je moet duwen he! (lacht)”

P: Wat is het gelukkigste moment uit je leven tot nu toe?

Julien: “Dat moet toch wel de geboorte van mijn kinderen zijn geweest. Charlotte en Matthias uit mijn eerste huwelijk, en dan de geboorte van mijn jongste zoon Emile.

Wat maakt me nog gelukkig? Even denken want ik noem mezelf geen materialistische mens. Ik woon niet in een grote villa, dat interesseert me niet. Maar ik

verplaats mij wel graag op een veilige en comfortabele manier van punt a naar b met een grote wagen, en ik vlieg steeds in businessclass. Gezien het aantal vluchten dat ik jaarlijks doe, vind ik dat geen overbodige luxe en indiceert het bovendien dat de zaken nog steeds goed gaan. Ik vind het trouwens spijtig dat je vandaag



Zellige Miel

OP MIJN WAPENSCHILD ZOU STAAN: RESPECT, VERANTWOORDELIJKHEIDSZIN EN ENTREPRENEURSHAP. JE MOET ENTREPRENEUR ZIJN DIE DURFT TE ONDERNEMEN MET VERANTWOORDELIJKHEIDSZIN ÉN MET RESPECT VOOR IEDEREEN.



Marmopanel Marquino Nero

wifi hebt in een vliegtuig. Bij Aziatische vluchten was dat verdorie het enige moment waarop ik -bijna verplicht- twaalf uur lang kon nadenken. Als ik op een bot zat te knagen, dan ging ik de hele duurtijd van de vlucht dat heen gaan ontvellen in plaats van naar die onnozele tv'tjes te kijken. Wanneer ik dan uit het vliegtuig stapte, had ik misschien een oplossing of een idee bedacht en kon ik weer verder."

P: Wat houdt jou 's nachts wakker uit je slaap?

Julien: "Vandaag is het vooral mijn ziekte die me wakker houdt. Hierdoor dien

ik medewerkers binnen de organisatie andere taken te geven, en moet ik nieuwe mensen aanwerven die een zeer grote verantwoordelijkheid krijgen binnen het toekomstkader van mijn bedrijven. Maar ik weet dat iedereen vervangbaar is, en moeilijk gaat ook. The impossible is possible.

Vóór mijn ziekte lag ik 's nachts vooral wakker doordat ik lag te zoeken naar nieuwe creaties, maar ook naar oplossingen voor problemen waar elke bedrijfsleider mee te maken krijgt. Of ik dacht na over de boeken die ik

had gelezen en hoe ik die kennis kon toepassen in mijn bedrijven.

Ik sta ook geregeld om vier uur 's nachts op. Tegen dat de klok acht uur slaat, voel ik me 'content' want al mijn e-mails zijn beantwoord nog voor de dag begint. Ja, mijn verantwoordelijkheidszin is groot. Mocht iemand me ooit vragen om een wapenschild te ontwerpen, dan zou ik daar respect, verantwoordelijkheidszin en entrepreneurship als drie belangrijkste kernwaarden uit m'n leven op plaatsen. Je moet entrepreneur zijn die durft te ondernemen met verantwoordelijkheidszin én met respect voor iedereen."

P: Wat is jouw grootste levensles tot nu toe?

Julien: "Mijn grootste levensles is dat ik mensen vaak teveel vertrouwd heb. Het doet ontzettend veel pijn als ze dat vertrouwen nadien beschamen. Met ouder worden ben ik zeer nauwlettend gaan kijken wie er in mijn leven aanwezig is. Want gaat alles je voor de wind, dan willen duizenden mensen je te vriend houden. Gaat het niet goed met je, dan wordt dat aantal gereduceerd tot een handvol. Het klinkt cliché, maar het is de waarheid want ik heb het zelf beleefd.

Ik durf ook te stellen dat ik al heel wat heb meegemaakt: ik ben failliet gegaan, heb in de gevangenis gezeten, en vecht momenteel een ongelijke strijd tegen een kanker die in mijn lijf woedt. Maar ik ben fier te kunnen zeggen dat ik vandaag nog steeds hetzelfde enthousiasme in mij heb, als wanneer ik ooit gestart ben.

Weet je, de geest is het beste medicijn. Noem het de Flandrien in mij, het West-Vlaamse gezonde boerenverstand. Als klein jongetje werkte ik mee op de boerderij van mijn grootvader om 'patatten' te planten. Vandaag zouden ze dat waarschijnlijk kinderarbeid noemen. Van kind af aan heb ik nooit de gemakkelijkste weg gekozen in mijn leven. Mijn vriendin zegt me vaak dat ik stress en zorgen nodig heb om goed te functioneren. Ook al mag de boog niet altijd gespannen staan, een



”

IK WORD STIL VAN HEEL VEEL DINGEN IN DE NATUUR. DE SCHOONHEID VAN EEN BLOEM KAN MIJ RAKEN.

De favorieten van Julien

Favoriet muzieknummer:

"Pure Love van Zucchero en Dolores O'Riordan. Ik heb dat cassette van Zucchero ooit gekregen toen we allemaal samen met de kinderen in ons vakantiehuis in Frankrijk waren. Daarnaast hou ik ook van de song van Grégoire: Pour Toi."

Favoriete reisbestemming:

"Beroepsmatig: Vietnam. De mens is daar nog puur. De natuur ook. Vietnamezen zijn door wat ze hebben meegemaakt ook bikkelhard. Want om de oorlog te winnen tegen de Amerikanen, dan moet je verdorie zoals een West-Vlaming zijn, maar dan in het kwadraat!

Als vakantiebestemming: Tenerife. Ik hou van de eeuwige lente daar, en vooral van de lange, heldere dagen die mij de energie geven om er na een werkvakantie terug in te vliegen. Ik liet er een paar jaar terug een 50-tal elektrische fietsen importeren vanuit China. Deze worden verhuurd zodat de vele Vlaamse overwinteraars en vakantiegangers het heuvelachtige eiland per fiets kunnen verkennen."

Favoriete hobby, en zeg nu niet 'werken' aub

"Ik werk niet. Ik hou me bezig in 't leven. Maar goed, een hobby: lezen misschien? Geen romans, maar literatuur die me iets bijbrengt zoals bv. 'Een zoektocht naar waarheid' van Etienne Vermeersch, 'Ontketen je brein' van Theo Compennolle, ..."

Favoriete sport:

"Ik ben geen sporter, al heb ik vroeger wel nog getennist. Ik kijk heel af en toe naar sport op tv, telt dat ook?"

Favoriet gerecht:

"Dat Spaanse 'brobbelpotje' waarin scampi's liggen te 'brobbelen'. Allez, hoe noem je dat nu weer? Scampi in de look, dat is het! Maar wel zo een potje waarvan de olijfolie nog pruttelt he! Maar dat is nu net mijn probleem, want je vindt ze vandaag verdorie niet meer zoals vroeger. Haha, wat een geestig interview is dit! (lacht)"



733 superior s2

Zeer flexibele cementgebonden tegellijm

Productvoordelen

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



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

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



Eurocol is part of the Forbo Group



eurocol



beetje spanning is nodig opdat mijn pijlen ver genoeg zouden kunnen vliegen, toch?"

P: Wat maakt van jou een dankbaar mens?

Stilte.

Julien: "Dat vind ik een moeilijke vraag. Ben ik dankbaar?"

Nog een minuut gaat voorbij.

"Mijn probleem is dat ik nooit tevreden ben. Ik kan een moeilijke, harde en cassante mens zijn. Maar dat ben ik ook voor mezelf. 'Not possible', dat is voor mij een 'no go'. Maar goed, ben ik dankbaar? Ja. Ik ben dankbaar dat ik een vriendin heb die heel veel kan verdragen, en dat ze mijn carrière nooit in de weg heeft gestaan. Nooit. Ik zeg altijd dat ik de Lotto heb gewonnen door iemand te treffen die alle gaven heeft die voor mij belangrijk zijn. We geven elkaar heel veel vrijheid, we kunnen ademen bij elkaar. Ik ben dankbaar omdat ik kan zeggen dat ik een 'Thuis' heb, met een hoofdletter T."

III. DE IDEALE WERELD

P: Stel dat je morgen zou kunnen herbeginnen:

a. Wat zou je opnieuw doen?

Julien: "Nóg minder tijd verliezen aan zinloze discussies."

b. Wat zou je anders doen?

Julien: "Waar ik misschien spijt van heb, is dat ik mijn moeder te vaak heb geantwoord met 'Ik heb geen tijd', op momenten toen ze me nodig had. Ik had Stone Consulting net opgericht in het jaar 2000, en ik had 'geen tijd'."

c. Wat zou je nooit meer doen?

Julien: "Trouwen. De reden? Omdat ik het woord dat ik had gegeven bij mijn eerste huwelijk, heb verbroken. Mijn woord verbreken, dat strookt niet met wie ik ben."

P: Stel dat we allemaal onze eigen ideale wereld kunnen scheppen. Hoe ziet die van jou eruit?

Julien: "Mijn ideale wereld? Dat zou een wereld zijn waarin iedereen respect heeft voor elkaar en voor alle leven op aarde. Dat gaat van een kleine reptiel tot het blad aan een boom. Goed, gezien mijn professionele insteek kan je dit ter discussie stellen, maar respect voor de natuur is voor mij heel belangrijk. Geloof het of niet, maar ik denk na alvorens ik een vlieg doodmep."

Ik zou ook graag willen leven in een wereld waarin mensen hun verantwoordelijkheid durven opnemen,

en in een wereld waar verdraagzaamheid heerst. Probeer ik daar zelf iets in bij te dragen? Ja, al slaag ik daar uiteraard niet altijd in. Soms voel ik me danig in de hoek gedreven, en dan word ik kwaad. Ik ben streng voor mezelf en voor de mensen rondom mij, maar ook eerlijk denk ik."

P: Wil dat zeggen dat je je eigen fouten kan toegeven?

Julien: "Ja. Al moet ik bekennen dat ik dat niet gemakkelijk vind. Maar ik doe het wel ja, en liefst nog onmiddellijk ook. Zo ben ik er vanaf."

P: Je schreef ooit het boek 'Zwart geld? De afrekening!'. Mocht je vandaag opnieuw een boek schrijven, wat zou daar instaan?

Julien: "Dat iedereen moet zorgen dat zijn 'hebben en houden' geregeld is voor het nageslacht. Ik voel me bevrijd bij de gedachte dat, als ik ooit kom te sterven, mijn nageslacht niet de dupe zal zijn van al datgene wat ik heb achtergelaten in de wereld. Ik vind dat dit veel meer moet gepromoot worden. Ik kan zelfs zeggen dat ik dankbaar ben voor mijn ziekte, want het maakt dat ik orde op zaken stel. Alle mandjes worden geleidigd. Dat geeft mij heel veel gemoedsrust."

Travertin

Zandkleurige tederheid met zicht op zee

Waar Travertin doorheen de eeuwen veelvuldig werd gebruikt in tal van prestigieuze bouwprojecten, belooft dit edel materiaal opnieuw dé trend van de komende jaren te worden. Haar zachte poedertinten, gewolkt of gelijnde karakter en grillige structuur beantwoorden naadloos aan het verlangen naar rust en stilte binnen een kader dat perfect is omwille van zijn imperfectie.

TEKST: LIES PAELINCK – FOTO'S: © H+C VALERIE CLARYSSE



natuursteen travertin - © H+C Valerie Clarysse

In dit privéproject aan de kust koos de bouwheer voor natuurstenen vloertegels in de Italiaanse travertin Travertino Navona. Deze op en top trendy natuursteen bleek perfect te harmoniëren met de sfeer van het gebouw dat dateert uit de jaren '60. Vooral het zachte zandkleurige kleurenpalet en de sfeer die deze natuursteen uitstraalt, bleken doorslaggevend en passend bij een sfeer aan zee.

Deze travertin kenmerkt zich door de grillige open structuur die knipogen naar lang vervlogen tijden, toen zeediertjes en plantjes nog op de zeebodem groeiden. Het is net de imperfectie van deze structuren die maken dat travertin weer volop aan belangstelling wint. Toch koos de bouwheer ervoor om de open structuur en poriën door een polystervulling op te vullen. Dit maakt dat de steen eenvoudiger is in onderhoud.



Projectdetails

Type project:

privaat appartement

Uitvoerder:

Scherrens Paul & Zonen

Materiaal:

Travertino Navona (Beltrami)

Formaat:

Maattegels 100/80/2 verzaagd uit platen

Afwerking:

Verzoet



Op basis van de travertin werd het volledige appartement verder ingericht. De tafel en keuken werden op maat gemaakt door de Belgische ontwerpers Nestor & Røtsen. Gekend voor hun fascinatie voor zowel kunst als ambacht, ontwerpen ze inspirerende objecten die de schoonheid van natuurlijke imperfectie weerspiegelen. Het resultaat is een feilloos partnerschap tussen de interieurobjecten en diens draagvlak, Travertino Navona.

Afwerking

De vloer werd bekleed met maattegels in formaat 100/80 cm. Deze werden bij de leverancier op maat verzaagd vanuit platen. Door het grote formaat van de tegels koos de plaatser ervoor om de tegels per twee te transporteren om een mogelijk risico op breuk te vermijden. Vervolgens werden ze eenvoudig verlijmd met witte lijm op de bestaande chape.

De verzoete afwerking laat een diepe en intense kleurschakering verschijnen, en vermijdt bovendien dat eventuele loopsporen doorheen de tijd zichtbaar worden. De talloze afwerkingsmogelijkheden zoals zandstralen, fijnboucharderen, borstelen of combinaties van diverse afwerkingen, maken van travertin opnieuw een dankbare levensgezel.

"Ik zeg hen: investeer in kwaliteit, en hop, je bent vertrokken!"

Nieuwe opleiding tegelzetten in Mechels Centrum voor Volwassenonderwijs Crescendo.

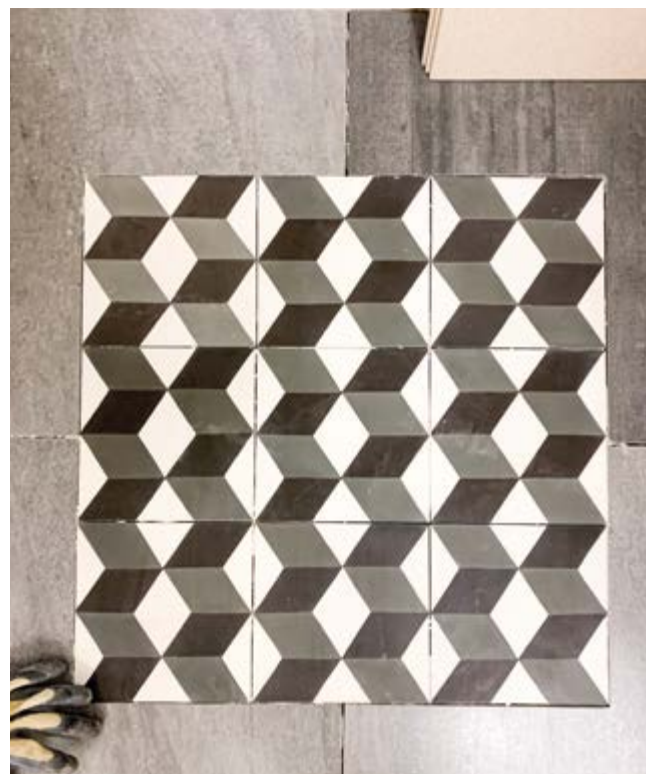


Tegelzetten is in 2020 voor de derde keer op rij een knelpuntberoep. Maar voor deze twaalf supergemotiveerde aspirant-zelfstandige tegelzetters is het veel meer dan dat: een oud verlangen dat ze eindelijk durven volgen.

TEKST: KRISTOF DAMS – FOTO'S: CVO CRESCENDO

Wie is het dozijn cursisten dat aan de Vaartdijk in Mechelen sinds november 2019 in de leer is bij tegelzetter Patrick Van Ael? Willen mensen tegels zetten, gewoon omdat er vraag naar is? "Het zit dikwijls dieper dan dat", zegt Steven Paredis, Coördinator Technische Opleidingen bij Crescendo CVO. "Je weet hoe het vaak gaat: een jongere moet zo lang mogelijk naar school, een zo hoog mogelijk diploma behalen. Want 'gestudeerd' hebben, staat vaak nog hoger aangeschreven. Met als uiteindelijk resultaat dat die persoon vaak een beroep uitoefent waarvan hij ongelukkig wordt. Al die tijd wilden ze eigenlijk iets doen met hun handen.

Zo hebben we in de opleiding tegelzetten momenteel enkele cursisten met een hoger diploma, zoals informatica of leerkracht. Of nog een scenario: een jongere moet afhaken in het ASO en op veertien jaar een beroep kiezen. De keuze moet zeer jong gemaakt worden. En dan zitten ze vast in een bepaalde richting. We krijgen daar echt vaak mee te maken. Deze mensen willen bewust iets leren om er écht hun beroep van te maken."



Topvaklui voor de klas

"Hier werken dan ook alleen maar gemotiveerde topvaklui als leerkracht, die er iets van willen maken", vervolgt Steven Paredis. "En die de liefde voor het vak doorgeven. De cursisten komen naar de opleiding met hoge verwachtingen. Aan de inrichters van een opleiding om daaraan te voldoen. Dat begint al met de beschikbare werktuigen. Nog voor de inschrijvingen begonnen, hebben we ons atelier ingericht met kwaliteitsvolle professionele werktuigen. Dit in samenspraak met tegelzetter Patrick van Ael, die al twintig jaar ervaring heeft. Je kan ook iemand vanop een bureau uit een brochure de goedkoopste tools laten bestellen, maar dat zou unfair zijn ten aanzien van onze cursisten. Die willen leren, willen werken, en dat kan alleen met echt professioneel materiaal."

Een redelijk forse investering, nog voor er inschrijvingen zijn... Is dat geen risico? "Dat is altijd zo. Maar onze voelsprietten bleken juist, want de cursus was meteen volzet. We kiezen er voor de klas te beperken tot twaalf cursisten. Want je hebt echt die individuele begeleiding nodig."

De hele familie komt controleren

De motivatie is er, maar met enthousiasme alleen kom je er niet in de markt van vandaag, zo beseft men bij CVO Crescendo zeer goed. De hedendaagse tegelzetter heeft af te rekenen met een kritisch publiek. "De voegen mogen maar twee millimeter zijn, maar alles moet wel perfect vlak liggen. Er is geen marge meer voor kleine foutjes. Soms komt zelfs de hele familie controleren!" Patrick kent het allemaal. "Tsja, mensen zijn gewoon veel slimmer vandaag. Het minste probleem en hop, ze zitten te tikken op een forum. Mr. Google weet alles... Het moet dus allemaal gewoon juist zijn. Ik wil de cursisten dan ook duidelijk maken: tegelzetten is een mentaliteit! Je moet streven naar 100% perfectie. Als je van meet af aan zegt: '98% is wel oké', dan loopt het gegarandeerd fout. En mooi werk geeft niet alleen een heel mooi



resultaat, maar ook grote voldoening en veel tevreden klanten."

Ambacht

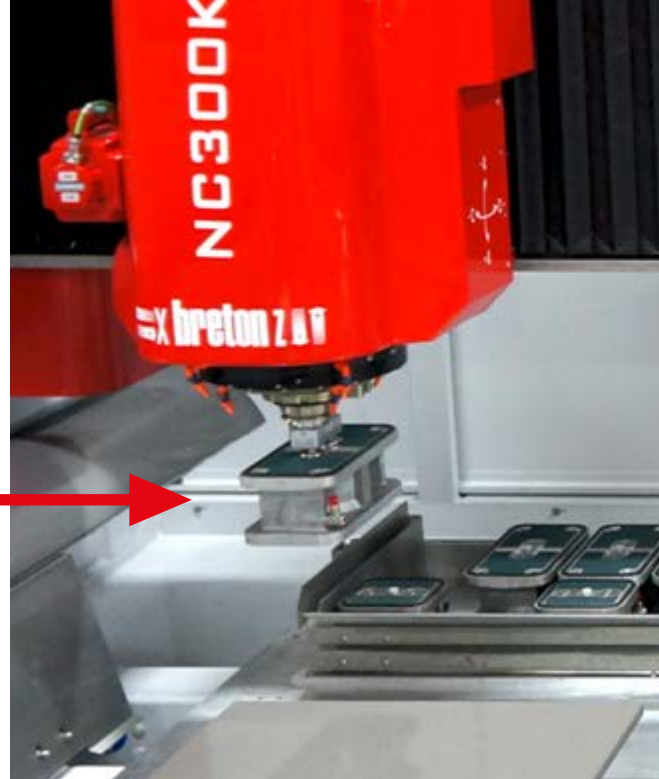
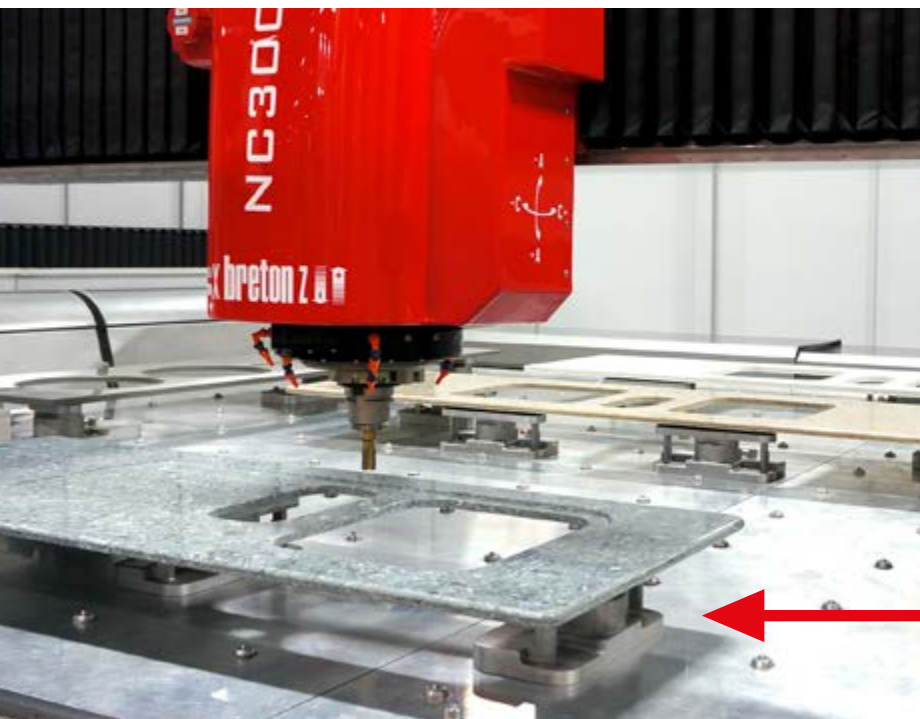
Patrik van Ael: "We leven in een tijd van gratis info overal, en dat geldt ook voor de vakman. Iedereen maakt Youtube-filmpjes. Voor een beginnende tegelzetter kan dat erg verwarrend zijn. De ene zegt een ontkoppelingsmat te gebruiken van 1200 euro terwijl iemand anders een filmpje lanceert om te zeggen dat het niet nodig is. Als opstarter sta je al financieel onder druk. Dus wat kies je dan? Maar als de tegels op een vloerverwarming los komen, dan kan dat wel eens zware gevolgen hebben. Je moet je dus wel dieper ingraven in de materie."

”
ONZE VOELSPRIETEN
BLEKEN JUIST, WANT DE
CURSUS WAS METEEN
VOLZET.
”

ROBOCUP

SYSTEM PATENTED

AUTOMATIC VACUUM CUP
PICK-UP AND POSITIONING
AS SCHEDULED



Breton **ROBOCUP** is reliable system for
the suction cups.

Machine equipped with **ROBOCUP** is
attaining 84% efficiency

(15 minutes table preparation for 1h30 work)

NO PIPES

BENEFITS?

Breton **ROBOCUP** with the new Freepass software gives a competitive edge by being super-efficient with maximum spindle running time and minimum time for changeover of work pieces.

PRODUCING top quality products but **MORE PROFITABLY**.

breton

Patrick van Ael: lesgeven, een verrijking

Na een dag tegelzetten nog een avond lesgeven: het is niet evident. Maar voor Patrick van Ael is lesgeven vooral een manier om zijn beroep te beleven in een andere, ruimere context. En wat hij erin stopt, krijgt hij dubbel en dik terug.

"Het mooie hieraan, dat zijn de mensen. Het is mooi te kunnen delen. Ik krijg er energie van. Als je je vak al twintig jaar uitoefent, is het wel eens leuk om het in een nieuw jasje te steken."

"Het is een erg diverse groep studenten. Zo hebben we een

Syrische vluchteling, die in Syrië altijd getegeld heeft om zijn gezin te onderhouden. En toen hij dan hier kwam, op vlucht voor de oorlog, zeiden ze hem: 'je kan het niet'. De normen liggen hier immers hoger. Dus schoolt hij zich bij. Als hij bezig is, dan fonkelen zijn ogen. Enorm vriendelijke man, en zijn verhaal is eigenlijk mooi en triest tegelijk. Lesgeven in deze context wordt zo een menselijke verrijking. Je hoort vaak klachten over 'die vluchtelingen' enzovoort. Maar die mensen zijn ook gewoon tegelzetters, of artsen, net zoals wij."

Een gedegen opleiding met een persoonlijke band tussen meester en leerling is vandaag, zelfs met Google en Youtube, eigenlijk nog even belangrijk als bij de middeleeuwse ambachten. En echt vakmanschap is nu net de filosofie van Crescendo CVO, dat ook nog veel andere opleidingen aanbiedt; daarbij ook ambachten zoals steenkappen of houtsnijwerk.

De allround cursus tegelzetten bereidt de cursist voor op de markt van vandaag in al zijn aspecten. "Het begint

met theorie," vervolgt Patrick Van Ael. "Dan hebben we het over het wettelijk kader, over materiaalkennis, over kennis van de ondergronden. De praktijk begint simpel: het aanmaken van de lijn, het voelen van de materialen... Zo gaat dat verder naar complexere zaken, zoals Schlüter-systemen of trappen betegelen." Overhaasten is uit den boze. "Tegelzetten is een delicaat werk," zegt Van Ael. "Iedereen wil graag meteen aan de slag, bijvoorbeeld als diender. Maar dat is een wat ongelukkige term. Als beginnening moet je een heel proces doormaken. Je moet een bepaalde fijngevoeligheid aanleren."

Werkplek-leren in de school

Crescendo CVO biedt kansen om te leren tegelen "in het echt", en dus niet alleen in kunstmatige didactische douchecabines. "Hier is kans genoeg voor renovatie. Dit jaar zullen de cursisten een volledige hal aanpakken. Dat is heus niet om goedkoop te renoveren! Naast het eindresultaat is de cursisten prikkelen heel belangrijk. We zitten in een oud gebouw, en dat biedt nog didactische voordelen. Laatst hadden we een klas waar alle tegels



opbraken op één lijn. Dat is natuurlijk pedagogisch interessant! Wat gebeurt er als er bepaalde spanningen in de ondergrond zijn? Het is werkplekleren - maar dan in het centrum."

Partnerships

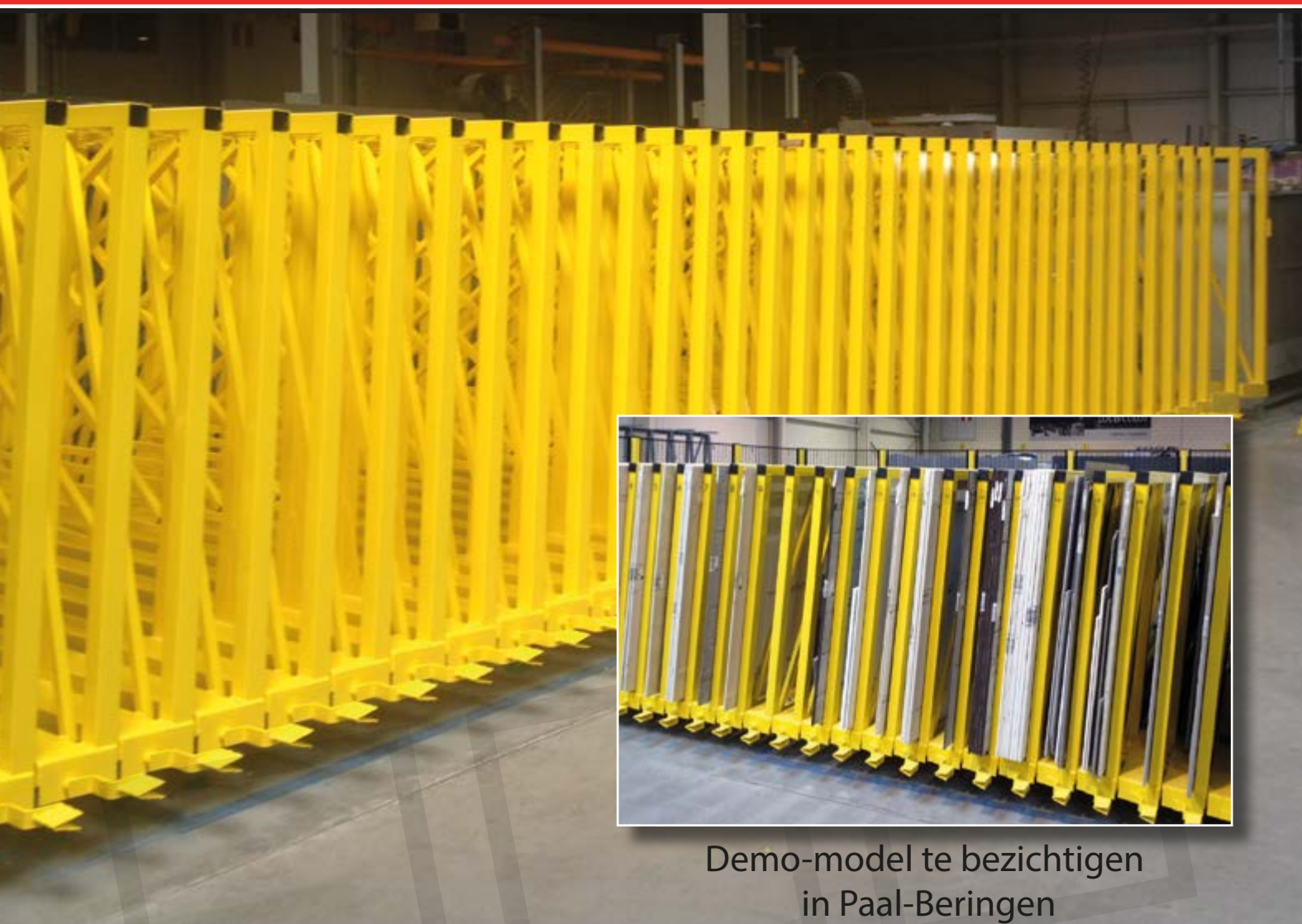
Steven Paredis waakt er ook over om de opleiding te verankeren in het bredere professionele veld. Hij onderhoudt contacten met producenten en tegelfirma's. Sommigen reageren heel positief en sponsoren met tools of tegels, anderen antwoorden dan weer niet op mails. "Maar we hebben een nauwe band met een aantal tegelhuizen. Het is belangrijk dat onze cursisten weten dat ze daar altijd terecht kunnen voor technische ondersteuning. We drukken hen dan ook op het hart om niet zomaar allerlei merken door elkaar te gaan gebruiken. De merken bieden duidelijke instructies voor hun eigen producten, en hoe die op elkaar inspelen. Ja, dat is merk-gebonden info, maar het geeft je een duidelijke leidraad."

Wees niet bang

Het is een complexe en niet altijd zachtzinnige wereld waarin de

ECHT VAKMANSCHAP
IS DE FILOSOFIE VAN
CRESCENDO CVO.

Breid slimmer uit, niet groter!



Demo-model te bezichtigen
in Paal-Beringen

RBB stockagerek

- Hydraulisch systeem
- Onderhoudsvrij
- Modulair opbouwbaar

Pieterman Glas- en Steentechniek nv
Industrieweg 111
3583 Paal-Beringen
T +32 11 42 17 75

info@pgv-be.com
www.pieterman-steentechniek.com

Vraag vrijblijvend uw demo aan:

Tim Myny: +32 498 90 60 71
Alexander Andrieux: +31 6 57 87 03 34



Crescendo CVO: nog meer plannen met tegelzetters

"Crescendo CVO blijft groeien en telt vandaag zo'n 8.000 cursisten, verspreid over meer dan dertig lesplaatsen in de provincie Antwerpen, Vlaams Brabant en de Vlaamse Rand rond Brussel", aldus Marianne Verwimp, Adjunct-Directeur voor Kwaliteitsontwikkeling en Communicatie.

"Wij breiden elk jaar nog uit met vooral diplomagerichte opleidingen en zetten in op specifieke doelgroepen. Het centrum overweegt om in de toekomst op flexibele wijze tegelzetters te vormen. Zodat mensen kunnen kiezen voor een kort of een langer traject, over veel of weinig avonden gespreid. Zo zou je, als je meer tijd te investeren hebt, al op zes maanden in plaats van twee jaar klaar kunnen zijn voor de arbeidsmarkt. Een optie die vooral ook interessant is voor uitkeringsgerechtigde werklozen. Maar ook jongeren in tweede-kans onderwijs kiezen graag de intensere cursussen van één jaar."

TEGELZETTEN IS EEN DELICAAT WERK. JE MOET EEN BEPAALDE FIJNGEVOELIGHEID AANLEREN.

Mechelse leerling-tegelzetters zich binnen anderhalf jaar zullen moeten zien waar te maken. Maar als Patrick van Ael hen één ding op het hart wil drukken, dan is het wel: wees niet bang. Zie het als een kans. "Als je echt iets wil bereiken, zorg dan eerst en vooral voor een goede opleiding. En vervolgens moet je niet de snelste of goedkoopste willen zijn. Nee, je investeert in kwaliteit en hop, je bent vertrokken!"

Het is na drie maanden misschien te vroeg om al te evalueren. Toch de vraag: wil het tot dusver lukken? Patrick Van Ael knikt. "Goed begonnen is half gewonnen, zeggen ze in de bouw. De cursisten hebben in die korte periode al een enorme evolutie doorgemaakt. En dat is een plezier om te zien! Voor mij is het een succes."



Masterstone:

Het beste van vele werelden

In de zomer van 2019 ging Steenzagerij Peters in Maasmechelen over in Masterstone. Een nieuwe naam dus, maar daar bleef het hoegenaamd niet bij. Het werd een unieke kans om alles wat goed was te versterken met een resem aan nieuwe troeven. Overnemer Bjorn Gubbels, zaakvoerder van Betonagglomeraten Gubbels/ Masterbloc, wist duidelijk waarom hij dit bedrijf met uitstekende adelsbrieven onder zijn vleugels nam. We spraken Sales Manager Daniele Campanella over de respectvolle metamorfose van een begrip in het Belgische steenzagerslandschap.



TEKST: SIJMEN GOOSSENS
FOTO'S: MASTERSTONE

Een goede buur...

Daniele Campanella: "Toen Bjorn (Gubbels) vernam dat Steenzagerij Peters ermee dreigde op te houden omwille van het uitblijven van opvolging, is hij vrij snel in dit verhaal gestapt. Als zaakvoerder van het naburig gevestigde Masterbloc, zag hij het grote potentieel van dit bedrijf. Het gaat uiteindelijk om activiteiten met vele raakvlakken. Het zou ook enorm zonde zijn geweest om alle expertise van dit doorgewinterd en zeer deskundig personeel te laten versplinteren.

Masterbloc is Europees leider voor de productie van de gekende grote 'legoblokken' voor diverse bouwprojecten. Parijs, Berlijn, de haven van Rotterdam, Amsterdam en Antwerpen... Het zijn allemaal vaste klanten. Onlangs openden we ook een fabriek in Letland om ook voorbij Berlijn de markt optimaal te bedienen.

Steenzagerij Peters geniet al decennialang een meer dan uitstekende reputatie op vlak van stijlvolle bouwelementen in natuursteen. Beide bedrijven zijn dus erg complementair. We kunnen onze klanten vanaf nu ook dergelijk hoogwaardig maatwerk in natuursteen aanbieden; een mooie aanvulling.



MASTERSTONE WIL ALLES WAT STEENZAGERIJ PETERS HAAR GOEDE NAAM OPLEVERDE, BEHOUDEN EN HET BEDRIJF VERDER STROOMLIJNEN.

Zo kwam ik in the picture. Bjorn en ik kennen elkaar al lang en toen hij iemand nodig had om hier de zaak een nieuw elan mee te geven, ben ik op de kar gesprongen. De opdracht was breed, maar helder: Masterstone wil alles wat Steenzagerij Peters haar goede naam opleverde behouden en het bedrijf verder stroomlijnen op vlak van structuur, service, marketing, productiviteit... Een ambitieuze én inspirerende missie."

Kwaliteit uit één stuk

Daniele: "Masterstone beschikt over een zeer belangrijke en behoorlijk unieke kwaliteit. We zijn in staat om vanuit een groot blok iedere gewenste vorm volledig zelf te zagen en het bij de klant ter plaatse af te werken. Wij bestellen

dus doorgaans volledige blokken en kunnen deze dan volledig naar wens bewerken. Voor Belgische blauwsteen kloppen we aan bij Carrières du Hainaut. Andere soorten vinden we makkelijk bij o.a. Brachot. Rik Peters, de vorige zaakvoerder, heeft ooit een heel vrachtschip roze marmer, Rosa Aurora, opgekocht. We hebben hier trouwens ook nog andere van zulke exclusieve blokken liggen. Steengroeves hebben al gevraagd of we ze niet opnieuw aan hen verkopen, maar dat doen we niet. Vintage, nichestukken... deze exclusieve materialen verrijken zonder twijfel ons aanbod. Voor grafzerken, bijvoorbeeld, betekent dit een groot voordeel.

Het is natuurlijk ook zo dat je in de huidige, geëvolueerde natuursteenmarkt vrijwel alles binnen de twee dagen in huis haalt. Een grote stock is dus niet meer nodig. Toch hebben wij met die exclusieve en veelzijdige stock vaak een stapje voor."

Stroomlijnen van het machinepark

Daniele: "Gepassioneerd als hij was, investeerde Rik ook intensief in zijn machinepark. Zo beschikken we hier over een grote raamzaag, waardoor we hoe dan ook maar zeer zelden platen moeten bestellen. Verder werken



Bjorn Gubbels (l) en Daniele Campanella (r)



we uiteraard vooral met CNC zagen. Hierdoor kan er heel veel op vlak van flexibiliteit en speciallekes. Een belangrijke aankoop die we vanaf de overname wel meteen gepland hebben, is die van een vijf-assige zaag-/freesmachine. Een uitgebreide studieronde en diepgaande gesprekken met Projectburo; één van onze vertrouwde partners, zijn stilaan in de eindfase. Omdat de lat voor steenbewerkers steeds hoger komt te liggen, met name de interieurmarkt levert steeds boeiendere perspectieven, wordt dit pure noodzaak. We moeten aan de sterk groeiende vraag kunnen blijven voldoen. De keuze voor Projectburo is in deze verre van toevallig. We hebben partners nodig die onze lat halen qua kwaliteit én service; wat dat betreft zitten we op dezelfde lijn.

Tot nu toe verloopt het frezen manueel; die menselijke component heeft natuurlijk zijn waarde, maar het wordt gewoon te tijdrovend. Masterstone mikt op een voortrekkersrol; dan moet je mee met de top in je branche. Een

gemoderniseerd machinepark hoort daar simpelweg bij. Toestellen die we niet gebruiken, zullen we dan ook opnieuw verkopen.

Ook voor bepaalde ecologische doeleinden dringen investeringen zich op. Hoe we met water en slib omgaan, bijvoorbeeld. De aard van ons werk maakt dat we al ons water kunnen recupereren. Waterjets met leidingwater hebben we niet nodig, maar slib stapelt zich natuurlijk wel altijd op. Patrick van Interieurburo, nog zo'n vertrouwde partner, toonde ons al een toestel dat water en slib doeltreffend en compact scheidt. We bekijken in dit stadium nog alle mogelijkheden. We weten wel al dat we binnen een tiental jaren zullen moeten verhuizen; structurele ecologische inspanningen zullen vooral dan alle aandacht krijgen. 'Verantwoord ondernemen' is hier geen dode letter."

De nieuwe wind laat zich voelen

Daniele: "Een overname betekent natuurlijk ook: een nieuwe wind.

W

MASTERSTONE MIKT OP EEN VOORTREKKERSROL. EEN GEMODERNISEERD MACHINEPARK HOORT DAAR SIMPELWEG BIJ.



Uiteraard zijn er zowel qua missie, visie en strategie nu nieuwe accenten gelegd. De schat aan expertise hebben we natuurlijk behouden, maar er werd een geheel nieuwe structuur opgebouwd. Dit uit zich op diverse vlakken. Vooreerst hebben we erop gefocust om iedereen echt verantwoordelijk te maken voor zijn aandeel in het proces. Zo is Steve, de schoonzoon van Rik, aan boord gebleven en tot chef atelier benoemd. Hij verzorgt de planning, organisatie, dagelijkse werking... In het begin heeft hij ongetwijfeld sterretjes gezien, maar het is ongelooflijk fijn om te merken hoe hij floreert met zo'n impactvolle rol. Dat geldt voor alle werknemers.

Ik werk niet hiërarchisch; een horizontale structuur werkt het best. De Masterstone-machine begint nu op volle toeren en steeds beter gesmeerd te draaien. Dat merken ook de klanten: de service is smetteloos en zo hoort dat. Rik en zijn mensen stonden bekend om hun hoogkwalitatieve werk. Onze organisatorische skills en stiptheid vormen zonder twijfel de grootste meerwaarde bij deze overname. De efficiëntie-injectie werpt nu al haar vruchten af."

The war for talent

Daniele: "De goede sfeer, het werk zelf, de voldoening en verdienste... Hier werken is verre van onaangenaam. Toch blijft het aantrekken van nieuwe mensen een heikel punt. Dat geldt ongetwijfeld voor ieder gelijkaardig bedrijf. Ok, het werk is zwaar en je moet je handen vuil maken, maar de verloning is er dan ook naar. Bovendien kan je hier starten met een leeg blad; wat dat betreft zijn we niet kieskeurig. Iedereen die wil leren, kan hier de juiste skills verwerven om de edele stiel van steenbewerker onder de knie te krijgen. Een mooie carrière, want in mijn ogen zijn deze mensen onvervalste ambachtelijke kunstenaars.

Wie begint, moet vooral begrijpen dat je geen stappen mag overslaan en dat iedere job cruciaal is. Je kan niet verwachten dat je vanaf het begin mee tegels of trappen gaat plaatsen: mee volgen, zaken aanbrengen, mortel maken... Die eerste schakels zijn zo belangrijk. De magazijnier die hier de blokken zaagt, is de spil van de productie! Maar we zitten hier met heel wat oude rotten in het vak, en op termijn is een verjonging onafwendbaar. Gelukkig hebben we wel recent een jonge kerel gevonden die de drive bezit om het te maken. Ik schrijf zelfs ook scholen aan, maar de respons is teleurstellend, om niet te zeggen: onbestaande. Ons orderboek zit gigantisch vol, dus we hebben de mankracht meer dan nodig. Dit mag je gerust als een oproep neerschrijven."

Project voor BAM in Maastricht

Dat overvolle orderboek is geen grootspraak. Masterstone rijgt de opdrachten aan elkaar, ook over de landsgrenzen heen. Eén van deze boeiende projecten is het plaatsten van nieuwe travertijn in de hoofdingang van AZC Maastricht voor BAMbouwtechniek.



Het frijnen van een plaat is puur handwerk



Expert in schoonlooppatten

Van klassieke kokosmat tot rubberen mat uit gerecycleerde vrachtwagenbanden. Verimpex tapijtmatten blinken uit in eenvoud en bewijzen jarenlang hun deugdelijkheid.

- 1 Tapis Dry
- 2 Tapis Scrub
- 3 Traffic
- 4 Econotapis Vilt
- 5 Econococos



Bekijk ons uitgebreid gamma op

www.verimpex.eu of bel ons voor een vrijblijvend gesprek.

VERIMPEX MATTING | CONTACT

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



vizerbe

**Vloermatten voor
budgettaire oplossingen**

Ook Cedexsa boven de TYLES-doopvont

Innovatieve 'groothandel van de toekomst' richt pijlen op consumentgerichte marketing

Wie vandaag op zoek gaat naar Cedexsa in de Pathoekeweg in Brugge, zal grote ogen trekken wanneer hij de parking van zijn vertrouwde keramische tegelgroothandel oprijdt. Sedert 1 januari 2020 pronkt immers de nieuwe naam TYLES op de gevel van het zwarte bedrijfsgebouw. De naamswijziging verloopt in een gefaseerd proces, waarvan de belevingsshowroom Vilvordit in januari 2019 de spits afbeet. Nu ook de naam Cedexsa uit de ether wordt gehaald, is het tijd om de merkstrategie achter de naam Tyles te ontfutselen. En die blijkt verrassend doordacht en innovatief. Een verhelderend gesprek met Paul, Guy en Fabienne Royaux over het consumentgerichte marketingconcept van hun 'groothandel 4.0'.



TEKST: LIES PAELINCK
FOTO'S: TYLES



Paul, Fabienne en Guy Royaux

P: Wat was de aanzet tot het invoeren van een naamswijziging?

Guy: "Zoals iedereen weet, zijn er heel wat uitdagingen in de markt. De consument en diens aankoopgedrag is drastisch veranderd, er zijn minder toonzaalbezoekers, er wordt meer info online opgezocht en er heerst een grote prijsdruk. De aanwezigheid van zogenaamde 'prijsbrekers' in de markt bespelen de consument via een waaier aan marketingtools, waardoor deze laatste niet langer het kaf van het koren kan scheiden. Daarbij betalen ze op het einde van de rit meestal meer dan oorspronkelijk gedacht.

Als groothandel hebben we op een innovatieve manier nagedacht over onze rol binnen dit verhaal, en hoe we onze retailklanten hierin zowel inventief als krachtig kunnen ondersteunen en ontzorgen. Door te gaan kijken bij andere

takken binnen de bouwsector, maar ook in de auto- en elektronica-sector, zagen we dat het traditionele concept van de groothandel daar al lange tijd heruitgevonden was. We leerden dat je als groothandel op grote schaal kan inzetten op doordachte en doorgedreven consumentenmarketing om de particuliere klant de weg te wijzen richting jouw dealers. En dat elke schakel in de keten daar beter van wordt.

Echter, de aandacht trekken van de consument doe je met een naam die klinkt en die de lading dekt bij die doelgroep. Met Vilvordit of Cedexsa geraakten we daar niet mee weg. Tyles daarentegen is een naam die in beide landstalen snel wordt opgepikt en die onmiddellijk duidelijk maakt dat je er niet terecht kunt als je op zoek bent naar schoenen.

GUY: "WIJ HEBBEN OP EEN INNOVATIEVE MANIER NAGEDACHT OVER DE ROL VAN DE GROOTHANDEL VANDAAG, EN HOE WIJ DAAR OP EEN INVENTIEVE EN KRACHTIGE MANIER OP KUNNEN INSPELEN."

We hebben deze nieuwe aanpak heel lang en diepgaand voorbereid, en alles doorsproken met een aantal van onze klanten opdat we als groothandel een duidelijk beeld zouden krijgen van de situatie in onze sector. Dit laat ons toe om op de juiste snelheid onze strategie uit te rollen. Onze partner klanten zijn reeds op de hoogte van de veranderingen die nu gespreid in de tijd geïmplementeerd worden. Iedereen is enthousiast en 'mee' met het verhaal. Onze klanten maken daar integraal deel van uit want het ultieme doel van deze vernieuwde aanpak is het aantal kwalitatieve toonzaalbezoeken opkrikken. Als groothandel kunnen wij daar een belangrijke rol in spelen."

P: Hoe zien jullie gespecialiseerde consumentenmarketing?

Fabienne: "We zitten in tijden van digitale revolutie waardoor de consument op een totaal andere manier aankoopt dan vroeger. Online research en showroombezoek worden constant met elkaar afgewisseld. Je moet de consument dus via beide kanalen kunnen bereiken, waarbij je in beide gevallen eenzelfde verhaal brengt dat elkaar aanvult. Wil je als dealer vandaag de uitdagingen het hoofd bieden, dan moet je volop inzetten op online aanwezigheid. Echter, daar kruipt veel tijd en geld in, en dat vraagt de nodige knowhow inzake moderne marketing. Individuele dealers hebben meestal onvoldoende middelen om het hoofd te bieden tegen de schaalgrootte van de prijsbrekers. Daardoor wordt de expertise van de vakman, de kwaliteit en het belang van goede plaatsing ondergewaardeerd. En dan praten we nog niet over de vele toegenomen mogelijkheden waar de consument amper van op de hoogte is.

Tyles wil haar klanten hierin voor een deel ontzorgen door die taak op zich te nemen. Want wil je de boodschap succesvol overbrengen op de consument, dan moet je op grote schaal gaan werken. Vanuit de groothandel hebben we een mogelijkheid om dit samen met onze klanten groots aan te pakken. Het succes van B2C-gerichte spelers in de markt laat zien dat het inzetten op een crossmediale marketingstrategie



op nationaal niveau een weg is die resultaat oplevert. En die weg kunnen ook wij als groothandel inslaan. De nieuwe marketingstrategie die Tyles op zich gaat nemen, heeft tot doel om het juiste consumentenprofiel naar de toonzaal van onze dealers te leiden. Het winwin-principe vormt hierbij het fundament van deze strategie, want hoe meer kwalitatieve leads wij onze retailklanten kunnen bezorgen, hoe beter voor iedereen."

Paul: "Een tegelgroothandel die inzet op consumentenmarketing ter versteviging van zijn dealernetwerk, dat is in België ongetwijfeld een nieuw gegeven. We noemen het graag 'de groothandel die zichzelf heruitvindt', maar eigenlijk klopt dat maar half. Want ook al is dat in ons land nog niet eerder vertoond, in andere regio's en in andere sectoren is het reeds lange tijd een bestaand en succesvol gegeven. We hebben het warm water niet uitgevonden."

Guy: "Kijk naar het autosalon. Ook daar zie je exact hetzelfde principe: de importeur en/of de fabrikant zetten in op nationale marketingcampagnes, verzamelen de hierdoor gegenereerde leads die ze vervolgens in functie van de regio verdelen onder hun dealers. Op Batibouw doen wij al twee jaar deze oefening, en dat werkt zeer goed."

P: Een crossmediale marketingstrategie: wat verstaan jullie hieronder?

Fabienne: "Inspireren en informeren via contentmarketing: dit zal de rode draad vormen doorheen onze aanpak. We zullen dit doen door tal van media met elkaar te combineren: nationale en regionale printmagazines, radio, nationale beurzen, lokale events en uiteraard gaan we loeihard inzetten op digitale aanwezigheid. Ik denk aan blogs, pinterest, instagram, de website die een belangrijke update krijgt, alle nodige SEA (Search Engine Advertising), SEO (search engine optimization) en SMA (Social Media Advertising), enz. Samen onze klanten gaan we daar in moeten groeien en het stapsgewijs opbouwen. Zoiets poot je niet neer op één-twee-drie."



De gevel van Tyles in Brugge



Inspiriemagazine

FABIENNE: "HET WINWIN-PRINCIPE VORMT HET FUNDAMENT VAN ONZE STRATEGIE, WANT HOE MEER KWALITATIEVE LEADS WIJ ONZE RETAILKLANTEN KUNNEN BEZORGEN, HOE BETER VOOR IEDEREEN."

P: Wat is de concrete boodschap die jullie vanuit Tyles op de consument gaan loslaten?

Fabienne: "Tyles zal de eindklant een sterk verhaal brengen waarbij we vier belangrijke waarden in het merk zullen gaan 'laden': kwaliteit, plaatsing door een vakman, voor elke stijl een passende tegel, en als laatste: altijd een verkooppunt in de buurt.

Kwaliteit spreekt voor zich: wij werken bijna uitsluitend samen met topfabrikanten uit Italië en Spanje. Dankzij ons nationale dealernetwerk hebben wij overal een verkooppunt in de buurt. En de baseline van Tyles, 'Tiles for all kinds of styles', hebben we meer afgestemd op de doelgroep. Deze luidt nu: 'My style, my tile.' Dit klinkt iets directer en laat duidelijk weten dat Tyles voor elke stijl een passende tegel heeft."

P: En wat met de plaatsing door een vakman?

Paul: "Met Tyles vinden wij dat er plaats is voor een alternatief verhaal in de tegelmarkt. Namelijk, het verhaal waarbij de vakman en het vakmanschap centraal staat. We zijn ervan overtuigd dat er een heel groot marktsegment is van particulieren die op zoek zijn naar professioneel geplaatste tegels. Dus niet enkel naar een tegel waarbij de doe-het-zelver er mee aan de slag gaat, maar naar het complete plaatje van a tot z. Als we kijken hoe die doelgroep via online marketing wordt benaderd, dan is dat tot op vandaag een compleet afwezig verhaal, met uitzondering misschien van enkele badkamerspecialisten. Vakmanschap en professionele plaatsing zullen dus een grote rol gaan spelen in onze communicatie."

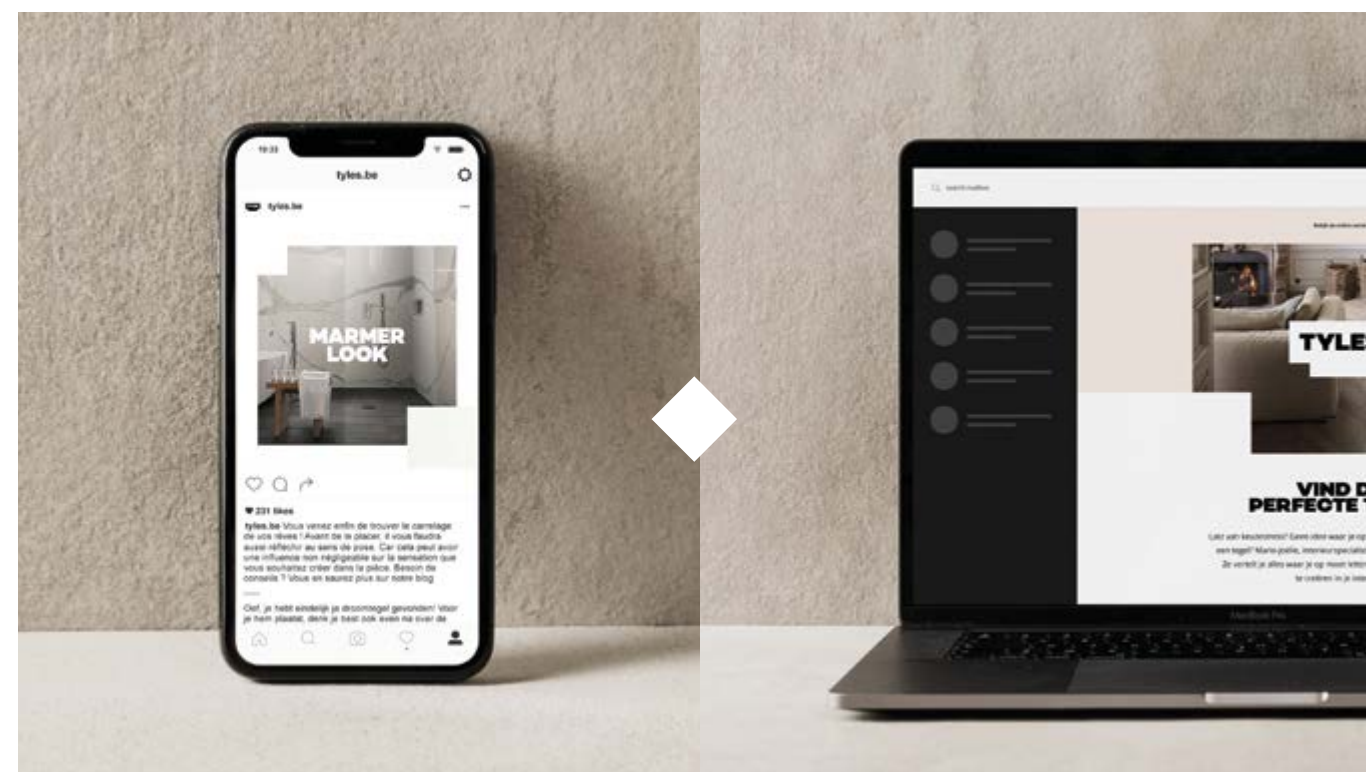
Guy: "Tyles zal haar naam en haar groothandelsnetwerk inzetten om de kleinhandel en professionele tegelzetter met toonzaal, online aanwezigheid en zichtbaarheid te bieden op een professioneel marketingplatform. Dit doen we door nationale marketing te voeren ter ondersteuning van onze totale keten en met een gemeenschappelijk belang. Tyles

Astro 300 CN2

AUTOMATIC BRIDGE POLISHER WITH AUTOMATIC HEAD CHANGER

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

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



De nieuwe marketingaanpak van Tyles zal de consument inspireren via social media.

De website van Tyles wordt in een nieuw kledje gestopt.

wordt hierdoor een 'groothandel 4.0' zeg maar. Een moderne 'groothandel van de toekomst' die samen met zijn netwerk aangepast is aan de evoluties in de markt."

P: Kunnen jullie als groothandel een rol spelen in de heersende prijsdruk?

Fabienne: "Zeker. Voor de consument is het moeilijk onderscheid maken tussen het kwaliteitsverschil binnen het grote aanbod aan keramische tegels in de markt. Waarom de ene tegel dubbel zo duur is dan de andere terwijl ze allebei grijs zijn, dat gegeven wordt te weinig benadrukt en al helemaal niet online. Nochtans heeft elke prijs heeft zijn uitleg. Wij kunnen hierin een rol spelen door de meerwaarde van een kwaliteitsvolle tegel beter te duiden."

P: Tyles Zellik en Tyles Brugge: één geheel?

Paul: "Tyles in Zellik is de belevingsshowroom die aanvullend werkt op het complete concept waar 'tegeltroothandel Tyles' voor staat. Immers, niet iedere kleinhandel kan elke collectie tonen in zijn of haar toonzaal, en al helemaal niet als het gaat over de superlarge tegels. Particuliere klanten met speciale noden of zeer exclusieve toepassingen die de totaliteit van het gamma nog beter willen overzien, worden door onze dealers naar Zellik doorverwezen. Daar kunnen ze rekenen op een zeer persoonlijke benadering waar ze al onze collecties van dichtbij kunnen bekijken en vergelijken. Tyles Zellik kan je dus zien als de flagship ondersteuning voor de retail vanuit de groothandel Tyles."

PAUL: "MET TYLES VINDEN WIJ DAT ER PLAATS IS VOOR EEN ALTERNATIEF VERHAAL IN DE TEGELMARKT WAARBIJ HET VAKMANSCHAP EN KWALITEIT CENTRAAL STAAT."

Het doortrekken van de naamswijziging van zowel Vilvordit als Cedexsa naar Tyles zal dus voor iedereen een duidelijker verhaal brengen. Met die merknaam zal het marketingverhaal ons sterk in de markt zetten. Maar we blijven een tegeltroothandel met onze sterke eigen internationale en nationale logistiek, een grote stock en maatwerk. Daarbovenop komen we nu naar buiten als 'de groothandel samen met zijn netwerk'.

IJzerzandsteen.

Vroeger verguisd, nu gegeerd.

Bij wegenwerken in Diest werd recent op een laag ijzerzandsteen gestoten, een natuursteen die in het Hageland vaak in historische gebouwen opduikt. De gevonden ijzerzandsteen betekende een gelukstreffer voor de restauratie van de Sint-Catharinakerk in Kortrijk-Dutsele en de Sint-Pieterskerk in Langdorp. Want ijzerzandsteen is een schaars, gegeerd goed.

TEKST: WOUTER PEETERS
FOTO'S: VAN LOY RESTAURATIEWERKEN,
RENOTEC/HET BOURGONDISCH HUIS, BBRI,
MICHIEL DUSAR



Diestiaan wordt soms bij toeval gedolven tijdens wegenwerken



Een duidelijk zichtbare laag ijzerzandsteen legt zich bloot tijdens de ontginning



Arbeiders aan het werk tijdens restauratiewerken met ijzerzandsteen

“Hagelandse ijzerzandsteen karakteriseert en verbindt het bouwkundig erfgoed en het natuurlijk landschap; de warme roestbruine kleur van, vooral middeleeuwse monumenten, vindt men ook terug in de ijzerzandsteenwanden van de Hagelandse heuvels”, zegt Michiel Duser, geoloog en wetenschappelijk medewerker van het Koninklijk Belgisch Instituut voor Natuurwetenschappen. “Nergens anders is de streekverbondenheid tussen natuur en cultuur zo duidelijk als in het Hageland.”

Sinds 1839 dankt ijzerzandsteen uit het Hageland zijn naam Diestiaan, als verwijzing naar de stad Diest, aan André Dumont sr, grondlegger van de Belgische geologische tijdschaal en kaart. Andere benamingen voor deze natuursteen zijn grauwe steen of grauwe arduin.

Het Hageland vormt een natuurlijk landschap in het noordoosten van Vlaams-Brabant, gekenmerkt door langgerekte ZW-NO gerichte

heuvelruggen. De ijzerzandsteenbanken zijn ontstaan door verstening of verijzing van zeezand. Diestiaan bestaat dus uit een mengeling van zandkorrels (kwarts- en glauconietkorrels) en een ijzerhoudend bindmiddel dat voor de samenhang van de zandkorrels zorgt (het limonietcement).

“
NERGENS ANDERS IS DE
STREEKVERBONDENHEID
TUSSEN NATUUR EN
CULTUUR ZO DUIDELIJK
ALS IN HET HAGELAND.
”

Demergotiek

De gotische kerken in de Demerstreek werden in 1935 door Stan Leurs (1893-1973), hoogleraar kunstgeschiedenis aan de Universiteit Gent, bedacht met de term ‘Demergotiek’.

Het gebruik van Diestiaan als bouwsteen gaat echter terug tot de Romeinse tijd tot relatief recent, maar kende zijn hoogtepunt tijdens de late Middeleeuwen. Niet alleen voor toepassing in kerkgebouwen en kapellen (waarbij de ijzerzandsteen doorgaans van pleister- en/of verflagen werd voorzien), maar ook voor stadsmuren en -poorten, watermolens, brugpijlers en kademuuren.

Vanaf de 13de eeuw werd in het Hageland steeds meer natuursteen uit naburige regio's ingevoerd, vnl. Gobertange en Brusseliaan.

Rudy Peeters, directeur Van Loy Restauratiewerken: “In het



Restauratie van de Sint-Catharinakerk in het begijnhof van Diest met nieuwe blokken Carrstone

verleden werd Hagelandse ijzerzandsteen als bouwsteen vooral gebruikt om de transportkosten te drukken. Het was uiteraard voordeliger en handiger om die over enkele kilometers te transporteren dan een verdere oplossing te zoeken.

Maar daarnaast was het voor sommige bouwwerken dan net weer een statussymbool om stenen van elders aan te voeren."

Als bouwsteen raakte Diestiaan in de eerste helft van de 19de eeuw in onbruik en vond sindsdien nog vnl. toepassing in restauratieprojecten. Voor dat doel werden een paar groeves heropend, maar omdat die niet volstonden om aan de vraag te voldoen, nam men zijn toevlucht tot ijzerzandsteen van een andere herkomst, bv. Brusseliaan. Met niet altijd een even geslaagd esthetisch resultaat vanwege verschil van kleurtint en/of textuur:

Acuut gebrek

In toenemende mate worden historische monumenten waarin ijzerzandsteen gebruikt werd geconfronteerd met een belangrijk oppervlaktemateriaalverlies door verwerking (zelfversnellende schadefenomenen bij waterinfiltratie, langzame 'kruip'). Daaruit volgt de noodzaak tot vervanging door de streekeigen Diestiaan om de authenticiteit van het Hageland optimaal te bewaren.

Maar precies daar knelt het schoentje. De beschikbare reserves van deze steensoort zijn uiterst gering en sinds decennia wordt hij niet langer ontgonnen. Door het Agentschap Onroerend Erfgoed wordt de behoefte aan Diestiaan voor restauratieprojecten als het meest acuut ingeschat en dat met een nood van 20 tot 40m² op jaarbasis.

"Bij wegen- en grondwerken vindt men sporadisch stenen die bruikbaar zijn", weet Margot Bertels, verantwoordelijke steenkapperij Het Bourgondisch Huis van Renotec, "evenwel op voorwaarde dat zij oordeelkundig als blokken uitgezaagd worden en niet verbrijzeld."

Bekloppen om fouten op te sporen

Voor de renovatie van de Sint-Catharinakerk deed men ook beroep op de gespecialiseerde bedrijven Van Loy Restauratiewerken en Das Natuursteen. Beide beschikken over een interne steenkapperij met vaste medewerkers die nog de oude artisanale technieken beheersen.

"Vermits ijzerzandsteen eerder zacht is, bemoeilijkt dat net het bewerken", stelt ir. Donald Das, "en is een voorzichtige manipulatie vereist."

Rudy Peeters: "De taken van de vakmensen zijn o.m.: opmeten, uittekenen en vervaardigen van mallen, verzagen van steenblokken en het manueel vormen van vlakke stenen en ornamenten. Ijzerzandsteen is moeilijk bewerkbaar wegens een veelheid aan breuken en fouten in het materiaal, zodat er veel verlies is. (Tot wel 70% op het totale volume aan nuttige steenblokken, volgens Michiel Duser). Daarom wordt de steen vooraf artisaan 'beklopt' om de kwaliteit te onderzoeken."

"Ijzerzandsteen wordt op maat gebracht met speciale diamantzagen", zegt ir. Donald Das, "en de eindafwerking gebeurt met de steenschaaf en/of beitels. Ijzerzandsteen is een materiaal waar weinig steenkappers mee aan de slag willen omdat het zo abrasief is;



Beeld na het verwijderen van de zwaarst beschadigde diestiaanblokken van de Sint-Catharinakerk in het begijnhof van Diest

”

DE BESCHIKBARE RESERVES VAN IJZERZANDSTEEN ZIJN
UITERST GERING. BIJ WEGEN- EN GRONDWERKEN
VINDT MEN SPORADISCH STENEN DIE BRUIKBAAR ZIJN.

”

alle machines en het handgereedschap kennen een zeer snelle slijtage."

"Bij bewerking komen dan ook heel wat minuscule deeltjes vrij, zodat een goede afzuiginstallatie en stofmaskers een noodzaak zijn", voegt Peeters toe.

"Indien gewenst kan men ijzerzandsteen visueel 'verouderen' door zacht zandstralen of door onregelmatig voegwerk toe te passen waardoor het lijnenspel minder strak lijkt."

Maar omdat ijzerzandsteen sowieso verouderd onder invloed van klimatologische omstandigheden, menen experts dat artificieel verouderen niet noodzakelijk is.

Behoud en consolidatie

Omwille van het gebrek aan beschikbaarheid van Diestiaan en om de authenticiteit van historische gebouwen bij restauratie te behouden, adviseren erfgoedconsulenten om zoveel mogelijk de bestaande steen te

Vinalmont

Tijdloos & herkenbaar



Vinalmont track record

Laatste eeuwen: veelvuldig en uitbundig gebruikt in iconische gebouwen in de Benelux
Laatste 25 jaar: 85 vermaarde gebouwen in de Benelux, Duitsland en Monaco

Vinalmont (Maaskalksteen)

- technische eigenschappen vergelijkbaar met deze van "Belgische Blauwe Hardsteen" ATG-Attest
- toepassing: binnen en buiten
- buitentoepassingen: ontwikkeling van een helder, bijna wit patina
- marmerafwerking:
 - eerder uniform van kleur: lichtgrijs, middelgrijs en beige
 - onderscheidende electrocardiogrammen (sterk getande styloliëten)

Vinalmont productmix

- alle maatwerk voor de complete bouw, specials, moellons, tegels
- 6-kant op maat gezaagd (alle diktes) & bewerkte platen (max. 3 cm)

Renier Natuursteen

Top productiefaciliteiten in Aarschot
Eigen groeves: Vinalmont & Belgisch Blauwe Hardsteen

Meer
info

Nijverheidslaan 1
B-3200 Aarschot

T +32 (0)16 55 00 11
F +32 (0)16 55 00 49

info@renier.be
www.renier.be



Verde Antigua

Luxueuze marmer met eigenzinnig kleurenpalet

Grenzeloze innovatie, oneindige variatie

Met 19 steengroeves, 8 productie units en 15 platenhallen wereldwijd koopt u bij Brachot-Hermant rechtstreeks van de bron! Als één van de grootste marktspelers in Europa zijn we meer dan ooit de partner en leverancier van de steenverwerker.

Bied uw klanten een perfecte combinatie van esthetiek en functionaliteit. Kies uit een ruim en gevarieerd aanbod van topkwaliteit, van Uniceramica (keramiek) over Unistone (kwartscomposiet) tot de meest originele en duurzame natuursteen. In de kleur en afwerking die uw klant zoekt, want met grenzeloze mogelijkheden in innovatie en eigen originele afwerkingen bieden we een antwoord op elke vraag.

Bezoek onze platenhal of ontdek ons volledig aanbod op brachot.com.



Detailfoto van ijzerzandsteen met verharde limonietkorst

behouden en te consolideren. Dat kan door:

- ◆ Behandeling met steenverstevigende middelen,
- ◆ Aanvullen van ontbrekende delen met herstmortel,
- ◆ Uithalen en omdraaien van de stenen.

“Bijkomende bescherming van de steen zou verkregen kunnen worden door de applicatie van een waterwerende oppervlaktebehandeling”, voegt Yves Vanhellemont, Adjunct Laboheofd Laboratorium ‘Renovatie en erfgoed’, toe. “Dat verhindert de vochtindringing in de steen, waardoor deze minder snel zal verweren. De eisen (inzake o.m. vorstbestendigheid en verwerking) die daarbij aan het metselwerk worden gesteld, zijn daarbij echter dermate streng, dat in de praktijk het meeste metselwerk in ijzerzandsteen ongeschikt is om waterwerend gemaakt te worden.”

Zoals bij de meeste instandhoudings-, restauratie- en renovatieprojecten is een standaardoplossing helaas niet mogelijk en is de beoordeling en aanpak van

een monument in ijzerzandsteen steeds case-specifiek maatwerk, gesteund op een proces van anamnese – diagnose – therapie – controle.

De ene steen is de andere niet

“Er bestaat controverse over de steensoorten die Diestiaan zouden kunnen vervangen”, stelt Michiel Duser. “Sowieso komen die van elders en zijn verschillend van kleur, patina en textuur.”

1. Brusseliaan (regio Dijlebekken)

Brusseliaan is duurzamer dan Diestiaan en daarom vaak vervangsteen. Margot Bertels: “Brusseliaan komt in de buurt als vervanging, maar de kleurtint is verschillend. Bovendien dient Monumentenzorg de steen goed te keuren, wat niet altijd het geval is.”

2. Tongeriaan (regio Tongeren, Leuven en Tienen)

Tongeriaan is zo zeldzaam dat ... Diestiaan vaak als vervangsteen fungeert.

3. Bergsteen (regio Vlaamse Ardennen en West-Vlaamse Heuvelland)



Bergsteen is moeilijk bewerkbaar maar daardoor ook minder onderhevig aan weersomstandigheden.

4. Sideriet (Netevallei tussen Olmen en Geel)

Sideriet is een compacte, duurzame variant en minder bekend.

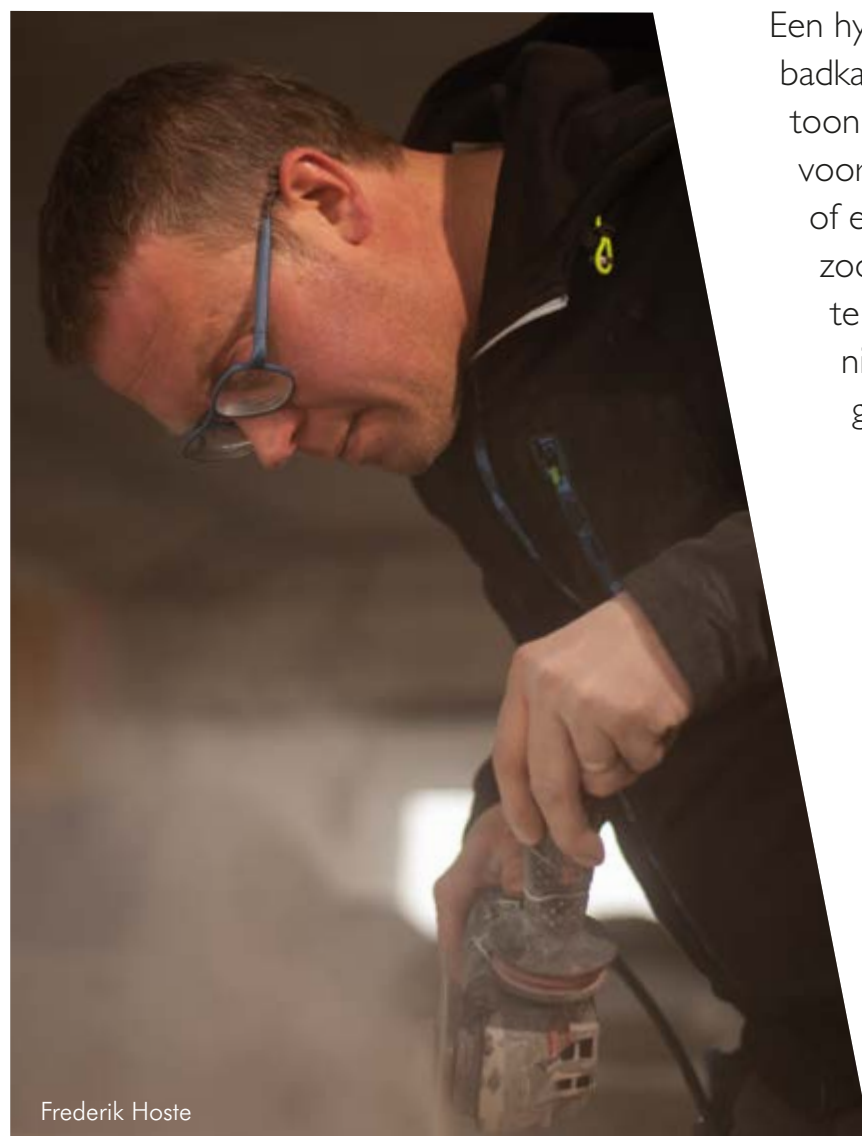
5. Carrstone (regio Norfolk – UK)

Carrstone is grofkorrelig, duurzaam en toch poreus. De steen is vrij heterogeen in samenstelling, kleur en verweringsgevoeligheid. Duser: “Carrstone heeft een andere ontstaansgeschiedenis en mineralogische samenstelling dan Diestiaan, maar verwerft een vergelijkbaar patina. Steenbewerkers willen echter niet afhankelijk zijn van één leverancier.”

Yves Vanhellemont: “Voor welke vervangsteen men ook opteert; in alle gevallen dient die aangepast te zijn aan ons klimaat en dus specifiek voldoende vorst- en vochtresistent zijn, naast visueel uiteraard sterk op Diestiaan lijken.”

In gesprek met tegelzetter Frederik Hoste

“Opdrachten die quasi onmogelijk lijken, doen de adrenaline in mijn bloed stromen!”



Frederik Hoste

Een hypermoderne villa vol natuursteen, badkamers in exclusieve mozaïek, een toonbank op maat in buitenspiegel voor Murielle Scherre van La fille d'O of een dag op pad met een vader en zoon om hen de knepen van het vak te leren: Frederik Hoste valt duidelijk niet in één hokje te stoppen. Al goed want daar heeft hij een grondige hekel aan. Weg met de oogkleppen, en leren van elkaar is zijn devies. En vooral, durf out of the box denken. Een gesprek met een buitenbeentje onder de tegelzetters...

TEKST: SAM PARET
FOTO'S: FREDERIK HOSTE

P: “Je werkt ‘onafhankelijk’, zeg je. Waarom is dat voor jou zo belangrijk?”

Frederik: “Ik werk graag met iedereen samen en bind me daarom niet vast aan één merk of organisatie. Dan voel ik me beperkt door verplichtingen in de één of andere richting. Ik kreeg al de vraag om toe te treden tot een vakorganisatie, niet gewoon als lid maar in het bestuur. Ik voelde me vereerd maar liet het toch aan mij voorbijgaan. Versta me niet verkeerd, ik ben voorstander van vakorganisaties en wat ze in gang kunnen zetten. Maar ook zij hebben sponsors die je uit dankbaarheid en verplichting in de spotlights moet zetten, zelfs al vind je een ander merk persoonlijk beter. En dat is voor mij moeilijk omdat ik enkel iets kan verdedigen wanneer ik er zelf in geloof.

Ik hou dus van mijn vrijheid in de projecten die ik doe en in de materialen waarmee ik werk. En ik werk ook gewoon met iedereen graag samen want van iedereen valt iets te leren. Om het met de woorden van Thor Heyerdahl te zeggen: ‘Grenzen? Ik heb er nog nooit een gezien. Maar ik heb gehoord dat ze bestaan in de geest van sommige mensen.’”

P: “Naar mijn gevoel ben je dan ook niet iemand die alle producten bij hetzelfde merk afneemt?”

Frederik: “Klopt. Ik kreeg al verschillende aanbiedingen. Onder meer van Schlüter maar recent ook van Wedi om in Duitsland een opleiding te volgen en Wedi Expert te worden. Ik vroeg of ik iets kon bijleren tijdens die opleiding maar dat was niet het geval. Dan bedank ik.

Ik wantrouw ook mensen die slechts voor één merk staan omdat ik niet geloof dat één merk de kroon kan spannen in alle producten. Wedi bijvoorbeeld heeft geweldige bouwplaten maar ik vind dat er betere op de markt zijn wat betreft goten. Ik blijf in elk project op zoek gaan naar de beste oplossingen voor mijn klant, zowel in functie van het project als van het beschikbare budget. Vele merken raden uiteraard al hun producten en componenten aan omdat ze anders geen garantie willen of kunnen geven. Dergelijke bangmakerij werkt bij mij niet. Ik ben 23 jaar actief en heb nog nooit een probleem gehad door niet met alle producten van hetzelfde merk te werken. Toch niet voor de werken waar ik verantwoordelijk voor was.”

P: “Je staat 23 jaar in het vak. Welk parcours heb je erop zitten?”

Frederik: “Een eerder atypisch zou ik zeggen, toch voor de buitenwereld. Voor mij was het op mijn elfde al duidelijk dat ik net als mijn vader vloerder zou worden. Toen ik zeven was ging ik al mee op de werf en ik was acht



Egalfix® 
Leg- en
egalisiemortel

- Toepasbaar in grote laagdiktes
- Goede verwerkbaarheid
- Ook geschikt voor natuursteen
- Beschikbaar in grijs en wit



**BUY 10
BAGS & GET
A T-SHIRT***
IN MARCH & APRIL 2020

* Alle voorwaarden: www.cantillana.com/action/egalfix.html

DALLMER

DallFlex. Eén afvoerlichaam,
meer dan 100 variaties,
tot 90 min tijdswinst

Van 800 tot 2000 mm,
langs beide kanten
500 mm inkortbaar

Waterafvoer via dwars
verval in goot

Onderhouds-
vriendelijke sifon
met toegang tot
leiding via afneem-
baar afdekplaatje

Inklikbare
waterdichtingsdoek

Roteerbare uitgang,
3-zijdig plaatsbaar

Goot 3D positioneerbaar
Afwijking corrigeerbaar bij
elke vloer/wand dikte

Modellen voor wand, centrale of
enveloppe plaatsing verkrijgbaar

Inbouwhoogte: 65 of 90 mm
Debiet: resp. 30 of 50 l/min

5 gekleurde varianten



“

**VELE MERKEN RADEN
AAN OM HUN PRODUCTEN
EN COMPONENTEN TE
COMBINEREN, ZONIET
GEVEN ZE GEEN GARANTIE.
DERGELIJKE BANGMAKERIJ
WERKT BIJ MIJ NIET.**

toen ik mijn eerste vellen glasmozaïek plaatste. Ik wou naar het VTI maar ik haalde uitstekende punten en mijn ouders wilden dat ik naar het college ging. Uiteindelijk was het compromis dat ik dat als basis drie jaar zou doen. Dat deed ik met wisselend succes. Na afloop plaatste ik mijn eerste zwembad en was ik ervan overtuigd dat ik er klaar voor was. Maar mijn beslissing om op leercontract te gaan, werd thuis opnieuw niet positief onthaald. Daarop volgde een maand deeltijds onderwijs in Roeselare waar ik werkelijk niets leerde. En hoewel het intussen voor mijn ouders duidelijk was dat ze hun kind niet langer van zijn droom konden houden om in de bouw te werken, stuurden ze me de laatste twee en een half jaar naar het VTI in Deinze waar ik bouw studeerde.”

P: “Wat heb je daar geleerd?”

Frederik: “Wat de praktijk betreft eigenlijk niet zo heel veel aangezien ik

al van kleins af aan op werven rondliep. Daar komt nog bij dat een algemeen zeer in onze scholengemeenschap is dat de vakopleidingen niet altijd up to date zijn. En dat geldt zowel voor ASO, TSO als BSO. Doordat leerkrachten niet meer dagdagelijks in de praktijk staan, verliezen ze er voeling mee. Producten en technieken evolueren en die evoluties volgen elkaar in sneltempo op. Als je niet mee bent, is het dus moeilijk om leerlingen iets bij te brengen en hen klaar te stomen voor de arbeidsmarkt. Pas op, het ligt niet altijd aan de leerkrachten zelf. Er is vaak ook een gebrek aan budget, tijd en verouderde eindtermen spelen hun rol. Maar ik heb wel leerkrachten die me onderweg zijn bijgebleven zoals die van topografie en betonstudie. Ze zagen dat ik al enige voorkennis had en dat ik uitgedaagd diende te worden, dus gaven ze me soms andere opdrachten. De juiste begeleiding is alles. Zeker voor een modelleerling als ik (lacht).”

+32 (0)3 860 01 90|dallmer@vigotec.be|www.dallmer.be

IK WAS ACHT JAAR TOEN IK MIJN EERSTE VELLN GLASMOZAÏEK PLAATSTE.



P: “Terwijl iets voor een buitenstaander moeilijk op te lossen valt, lijkt het voor jou als vanzelf te gaan. Wat is jouw formule?”

Frederik: “Logica, simpel. Het is geen raketwetenschap. Tegels zitten logisch in elkaar maar je moet wel willen nadenken. Dat is wat ik graag doe. Ik ben altijd een haantje de voorste geweest, zowel in het puberen als in het bedenken van creatieve oplossingen (lacht). De meeste zaken heb ik aan mezelf geleerd en door naar anderen te kijken. En dan bedoel ik breder dan enkel mijn sector. Zo kijk ik wat er in de meubel- en metaalsector gebeurt, maar zelfs kunst is voor mij een inspiratiebron. Ik was bij de eersten die met XXL-platen werkte toen er nog geen draagarmen voor bestonden. Wel, ik heb er zelf een ontwikkeld door logisch na te denken.

Dat is wat ik jonge mensen aanraad: vraag raad aan specialisten en collega's en ga daarmee aan de slag om je eigen methodes te ontwikkelen. Je moet altijd zelf de mogelijkheden uitzoeken en je niet laten vastpinnen op een voorgekauwde methode. Ik vind dat dit ons als kind al teveel wordt opgedragen. Waarom zou je een boom een bruine stam en groene blaadjes moeten geven als je blauw en rood mooier vindt? Durf buiten de lijntjes te kleuren en verleg je grenzen.”

P: “Pas je dat zelf ook consequent toe in je eigen projecten?”

Frederik: “Ja, absoluut. Voor een exclusief bouwproject in de Vlaamse Ardennen bijvoorbeeld had Dallmer een douchegoot in een bepaalde afwerking gemaakt waarmee ze graag wilden uitpakken maar ik heb ze ingebouwd. Resultaat: je ziet niets van de goot maar de douche is perfect afgewerkt in een waterdichte cocon. In dit project van doorgedreven architectuur zijn de vier badkamers volledig in wondermooie mozaïek van Sicis uitgewerkt waarbij alles op volle mozaïek moest komen en waarbij alle schakelaars vooraf bepaald waren op een vast aantal mozaïeken. Alle kranen moesten perfect op de as van de voeg zitten. Er is gewerkt met massieve natuurstenen douchebakken op maat van 8cm dik die door Eggermont werden geplaatst. Dan is het zaak van perfect met elkaar af te stemmen en heel nauwkeurig op te meten. Bovendien waren die natuurstenen bakken niet helemaal effen en toch dienden volle mozaïeken daar perfect op aan te sluiten.”

P: “Hoe zorg je dan dat het klopt?”

Frederik: “Mozaïeken van 1,5cm op 1,5cm, die laten geen speelruimte toe. Aan de zijkant van de natuursteen is voor de goothaak een inox lip gekleefd waarop ik met mijn bouwplaat aansluit. Ook bepaalde ik waar de natuursteen moest komen. Achteraf is alles uitgedikt met Wedi-platen waarvan ik de kranen onderaan heb uitgefreesd. Doordat die platen beschikbaar zijn van 4mm tot 8cm kan je alles mooi uitregelen en bepaal je zelf hoeveel je nodig hebt om op volle mozaïeken

uit te komen. Vervolgens heb ik alles afgeplakt en de mozaïeken volledig en minutieus uitgetekend zodat alles zou kloppen met de aanwezige leidingen. Net zoals ik de maat en de positie van de nissen en van de natuurstenen lavabo's heb bepaald want ook die moeten zowel aan de onderkant als aan de voorkant gelijk lopen met de voegen. Zelfs voor de elektriciens en de loodgieter heb ik alles uitgetekend.”

P: “Een issue in badkamers is uiteraard de waterdichtheid. Hoe maakte je die waterdichte cocon?”

Frederik: “Net daarom heb ik gewerkt met Wedi-platen, die waren als eerste waterdicht op zich. Je hoeft er dus geen doek meer op te zetten waardoor je geen overlapping en niveauverschil meer riskeert. Handig, zeker als je met mozaïeken werkt. Bovendien hebben ze een afmeting van 1m20 waardoor je in douches snel en naadloos kan werken. Op die plaat kan je gewoon je lijm uitstrijken, daarna goed kammen en tenslotte je mozaïeken plaatsen. Ik gebruikte hier de Ardex X77 omdat die een hogere verticale slip heeft. De mozaïeken komen op vellen van 30cm op 30cm, maar dat mag je uiteraard niet

zien. En wat ik niet doe, is ze schranken. Ze worden mooi en perfect boven elkaar gezet. Ter controle gebruik ik het papier dat aan de voorkant van de tegels hangt. Nadat de lijm voldoende gedroogd is, was je die af net zoals je dat met behangpapier doet en verwijder je die. Zo krijg je een mooi geheel. Bij mij ga je na afloop niet zien waar de vellen zitten. Wacht niet te lang met het papier verwijderen, anders kan je niet meer bijsturen en ga je misschien de vellen wel kunnen achterhalen.

Dergelijke kwaliteit van tegels komen ook al lang niet meer met netjes



Dallmer Vigotec

Dallmer

Meer dan 100 jaar innovator van afvoersystemen

Dallmer is al meer dan 100 jaar innovator van afvoersystemen, met steeds een weloverwogen balans tussen installatie- en gebruiksgemak, en design.

Hét voorbeeld hiervan is DallFlex, de revolutionaire afvoeroplossing voor inloopdouches.

Tegelzetters realiseren een enorme tijdsbesparing dankzij het compacte afvoerlichaam, de driezijdige afvoeruitgangen, en de driedimensionaal aanpasbare afwerkingsgoten.

De inklikbare waterdichtingsdoek vermijdt dan weer knip- en plakwerk en voorkomt mogelijke fouten.

De 9 gootmodellen voor wand, vloer of enveloppe plaatsing, de 5 kleuruitvoeringen, en de variërende lengtes (700 tot 2000mm) creëren meer dan 100 afwerkingsmogelijkheden.

De ideale oplossing voor elke smaak en binnen elk budget!

Meer info op www.dallmer.be



NIEUW

wedi Top® Line

Design afwerking voor douche en bad

wedi Top Line biedt een zeer brede productportfolio aan voegloze design afwerkingen in 5 stijlvolle kleuren en texturen. Het assortiment bestaat uit exact op maat gemaakte oppervlakte afwerkingen voor de kant en klare Fundo Plano, Primo en Riolito neo inloopdouches en ook als complete wandafwerking en voor de nisses en banken.

De design platen zijn vooral eenvoudig aan te brengen en ideaal voor een snelle en efficiënte bouwtijd. Daarbij is het product onderhoudsvriendelijk, anti slip en biedt het materiaal maximaal comfort en zekerheid.



Homogeen,
pure wit



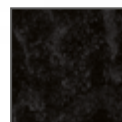
Natursteenlook,
stone grijs



Natursteenlook,
sahara beige



Natursteenlook,
concrete grijs



Natursteenlook,
carbon zwart



© WEDI

Wedi: synoniem voor perfectie

100% waterdicht

Wedi is een vast begrip als het gaat om systeemoplossingen voor de vormgeving van badkamers en natte ruimten. Het unieke modulaire wedi-systeem met waterdichtgarantie, biedt perfect op elkaar afgestemde en combineerbare producten zoals bouwplaten, afgewerkte douche- en badelementen, montage- en afdichtingstoebehoren, en zelfs kant-en-klare douchevloeren die 100% waterdichtheid garanderen.

Wedi staat garant voor de hoogste kwaliteitscriteria en waarborgt een absolute vormstabiliteit en maatnauwkeurigheid.

Fundo serie

Of het nu gaat om een gebruikelijke centrale afvoer, een stijlvolle sleufdrain, een klassiek douche-vloerelement of een kant-en-klare systeem inclusief geïntegreerde afvoertechniek: de enorme veelzijdigheid van de wedi Fundo-serie biedt voor iedere uitgangssituatie de passende oplossing.

Meer info via www.wedi.de

aan de achterkant waardoor ze beter verlijmen. Netjes creëren immers waterkanaaltjes en zijn uit den boze, zeker in zwembaden en stoomcabines."

P: "Wat met de voegen?"

Frederik: "Daarvoor heb ik met Mapei gewerkt. Om het juiste kleur te bepalen, hebben we eerst acht stalen gezet. De Tornado gaf een mooie schemering bij zonlicht, net als de tegels zelf, en droeg bij iedereen de voorkeur weg, zowel bij architect als bij bouwheer."

P: "Het is duidelijk: je hebt je goed geamuseerd met dit project."

Frederik: "Ja en weet je waarom? In dergelijke projecten met grotere budgetten krijg je de kans om een stap verder te gaan. Je werkt bovendien samen met even gepassioneerde mensen zoals een Eggermont die allemaal samen voor het beste resultaat gaan. Een goot van 1400 € die in de muur is ingebouwd en die je niet ziet, velen zouden je gek verklaren. Maar ik kon aantonen dat dit hier de beste en mooiste oplossing was en gelukkig zijn ze me gevolgd.

Hetzelfde geldt voor de doucheprofielen die ik volledig in de muur inwerkte want ik heb een hekel aan profielen. Hier zou een profiel visueel storen. Om het perfect af



Deze ter plaatse in beton gestorte trap diende bekleed te worden in terrazzo. Niet evident.



Teneinde de betontrap in terrazzo te kunnen bekleden, werd eerst alles op maat gemaakt in MDF.

te werken spoot ik het profiel waar het glas in komt zwart waardoor je nog eens schaduwzicht krijgt en alle aandacht terecht naar de mooie mozaïek gaat.

Verder betegelde ik ook de hamam en hielp ik in het interieur bij een kast in zwart gelakt massief staal die gecombineerd werd met exclusieve Made a Mano handgemaakte lavasteentegels. Om die perfect op maat te kunnen maken zodat die opnieuw op volle tegels uitkwam, gaf ik de maten op voorhand door. Die uitdagende projecten heb ik nodig, net als quasi onmogelijke opdrachten waar velen op afhaken. Het lijkt wel alsof of er dan iets bij mij wordt getriggerd en dan voel ik de adrenaline stromen.”

P: “Kan je daarvan nog een recent voorbeeld schetsen?”

Frederik: “Ik werk momenteel een soort Nautilus trap in terrazzo uit. Die werd ter plaatse in beton gestort en de klant wou dat de gegoten terrazzovloer in de trap doorliep. Allesbehalve evident en ik heb er lang over nagedacht hoe we dit konden realiseren want je kan die niet ook zomaar gieten omdat je in dat geval niet goed kan bijschuren. Bovendien zit je met verschillende draaicirkels en je kan niet digitaal opmeten aangezien de muren van de trap uit het lood lopen.

Uiteindelijk heb ik de volledige trap uitgetekend en eerst in model gemaakt met MDF. Trede per trede op maat, door te passen en bij te sturen, rekening

houdend met de looplijn die in het midden ligt en die bij elke trede exact hetzelfde moet zijn. Ik heb de bouwheer erop laten lopen om zijn toestemming te krijgen. Op basis daarvan kunnen we al die treden in L-profiel - en dus zonder tegentrede - op maat zagen uit vooraf gegoten terrazzoblokken.

Op de muren komt er enkel nog een techniek van 4mm dik. Zo kunnen treden liggen zonder plint. Het was een huzarenstukje maar ik heb me enorm geamuseerd. Het spreekt voor zich dat de mogelijkheden die daardoor ontstaan architecten enorm aanspreken.

”

**UITERAARD VIND IK HET
GEWELDIG OM PROJECTEN
TE MOGEN DOEN VOOR
GROTE ARCHITECTEN:
VINCENT VAN DUYSEN,
ROBBRECHT EN DAEM,
STUDIO DASKAL LAPERRÉ
OF GLENN SESTIG.**

Omgekeerd vind ik het natuurlijk geweldig om projecten te mogen doen voor grote architecten als Vincent Van Duysen, Robbrecht en Daem, Studio Daskal Laperre of Glenn Sestig.”

P: “Gewone tegels plaatsen aan de lopende meter is duidelijk niet meer aan jou besteed?”

Frederik: “Ik kan je niet zeggen wanneer ik dat voor het laatst heb gedaan. De laatste jaren zit ik bijna constant op exclusieve en speciale projecten. Een samenloop van omstandigheden heeft daartoe geleid. Het is niet dat ik reclame maak of zo, ik denk dat mijn website al vijf jaar under construction is. Maar ik ben iemand die verschillende dingen moet kunnen doen. Voor mij



RG Bouwmachines - Raimondi

Raimondi professional tile tools

Raimondi staat gekend als de uitvinder van het Raimondi Levellingsysteem, als ontwikkelaar van de Berta Sponskuismachine, en als pionier in het verwerken van grootformaattegels op de werf. Dankzij de synergie tussen plaatsers en tegelfabrikanten, ontwikkelt Raimondi producten waar elke partij baat bij heeft.

Grootformaattegels hebben de markt in sneltempo veroverd. Opdat de plaatser elke werf zonder zorgen en in volle vertrouwen zou kunnen opstarten en voltooiën, focust Raimondi -bovenop de verkoop van haar producten- sterk op het aanbieden van een smetteloze service en het organiseren van doorgedreven productopleidingen.

“Al meer dan 40 jaar blijven wij trouw aan onze slogan: ‘We focus on Quality & Service.’”

David Vergauwen,
Zaakvoerder RG Bouwmachines

dus geen specialisatie want dat zorgt ervoor dat je oogkleppen ontwikkelt en ik wil net het tegenovergestelde. Timmeren is bijvoorbeeld een hobby. Mijn machinepark zal je dat bevestigen. Net als een doorsnee timmerman heb ik afkortzagen op hoogte, doorsteekzagen en invalzagen.

Die laatste hebben steeds meer vloerders in hun bezit om bouwplaten te

kunnen verzagen in constructie. Pas op, gewoon tegels plaatsen heb ik wel gedaan natuurlijk. Samen met mijn vader had ik op een gegeven moment acht mensen in dienst. Toen deden we louter grote projecten zoals appartementsgebouwen aan de kust. Maar dat is niet meer aan mij besteed.

Ik moet mijn horizon altijd kunnen verbreden. Zo heb ik me verdiept in

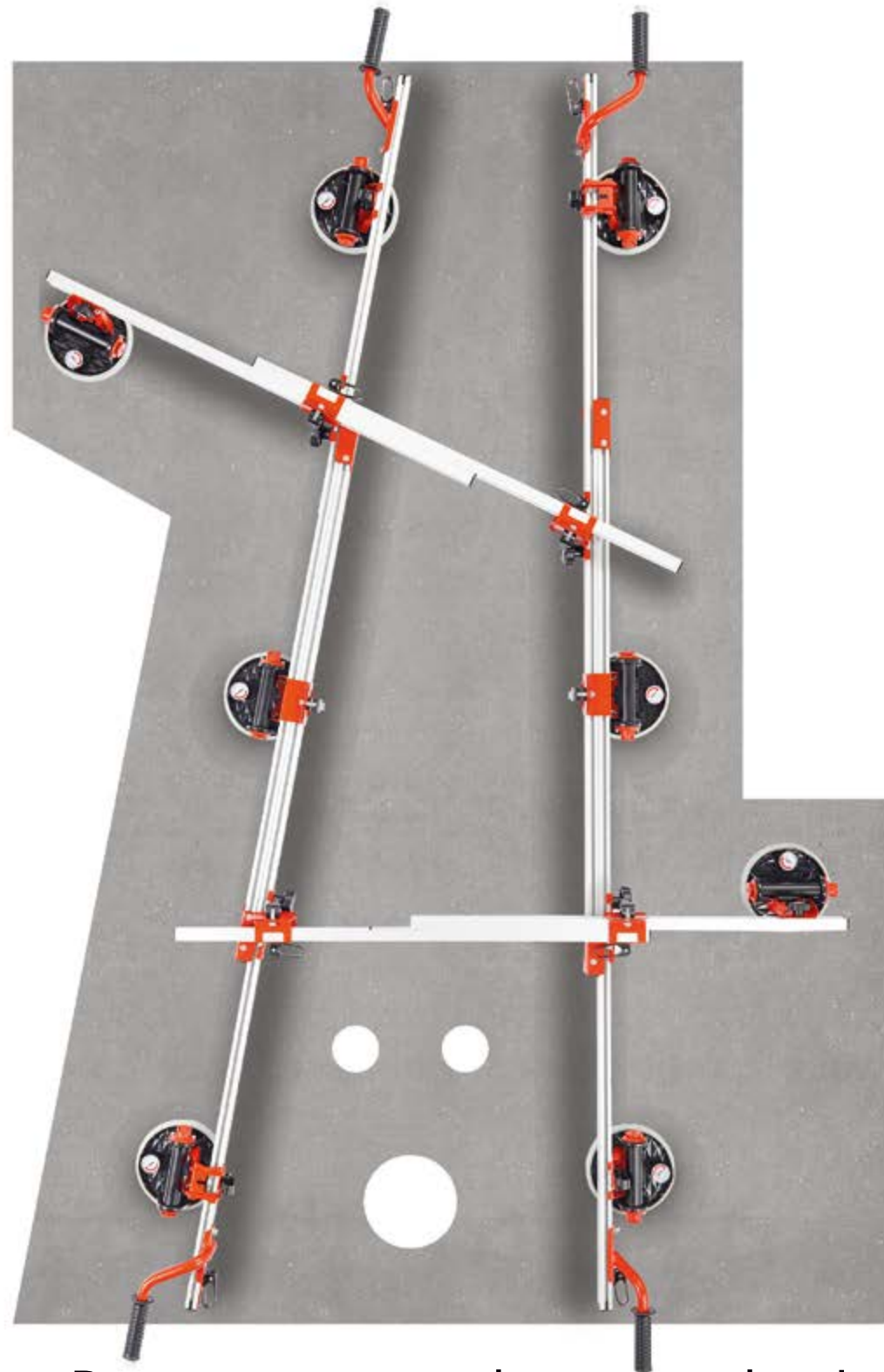
terrazzo en gepolierde betonvloeren want alles wat mij interesseert, wil ik zelf ook kunnen. Ik geef je een voorbeeld van een project met terrazzo waarvoor ik samenwerk met Hofman Polijstwerken. Ik leerde hen drie jaar geleden kennen. Hun stiefzoon is een betoningenieur en van hem leerde ik veel. Terrazzo wordt net als beton zo vlak mogelijk gegoten waarna die wordt afgeschuurd en de granulaten zichtbaar worden. Met die granulaten kan je spelen maar wij kwamen op het idee om terrazzo op maat te maken door die vooraf in vormen te gieten en die blokken dan op maat te gaan zagen. Eigenlijk net zoals je met natuursteen doet. Terrazzo is ook niet nieuw, het bestond al ten tijde van de Romeinen die met resten marmer een goedkope vloer maakten. Nu is het hip en duur.”

P: “Je hebt een eigen methode voor alles. Wat met verstek zagen?”

Frederik: “Ik zal je hetzelfde antwoord geven dat ik aan mijn cursisten geef: het eindresultaat is heilig. Maar hoe je ertoe komt, laat ik aan jezelf en je verbeelding over. Uiteraard is het een combinatie van eerst zo dicht mogelijk verzagen en dan bijschuren. Maar of je nu met een Flex, Bosch of DeWalt moet werken, zal ik je niet zeggen. Er bestaan geen slechte merken meer; wel slechte toepassingen. Zoek dus naar je eigen methode die werkt.

Ooit moest ik een onderbouwbad in terrazzo die rond was uitgewerkt, bijwerken. Een schuurplateau heeft doorgaans een diameter van 115 maar er bestaan ook rubberen plateaus van diameter 80 die meeplooien wanneer je erop duwt. Met die kan je wel ronde baden bijschuren. Dat leer je door rond te kijken en uit te testen.

Over verstek gesproken, Murielle Scherre van La fille d'O is een goede kennis van mij en voor haar maakte ik een bijzonder meubel in buitenspiegelplaat. Spiegel op spiegel aan alle zijden en volledig in verstek tot een naadloos geheel. ▲



Because we know what
XXL tiling is all about
www.RAIMONDI.be - info@raimondi.be



© Cantillana

Cantillana

Als producent van onder meer voegmortels en tegellijmen wil Cantillana dicht bij de verwerker van hun producten staan. Meer nog, liefst betrekken ze specialisten bij het proces van evaluatie en optimalisatie.

Tom Slabbynck: "Het gebeurt regelmatig dat wij producten laten testen door partners en mensen waar we vertrouwen in hebben. Met die feedback van vaklui gaan wij aan de slag om ons gamma te verbeteren. Onze CEO dhr. Frédéric Stadsbader schat Frederik Hoste, die al werken voor hem deed, hoog in. Concreet lieten wij hem drie minder gekende producten testen uit ons enorm aanbod. Producten die meer bepaald betrekking hebben op de waterdichtheid bij zwembaden.

De info die we van Frederik kregen was dus van groot belang. Niet alleen voor de goede waterdichting maar ook op het gebied van verwerkbaarheid en design slaagden we er op die manier in die producten aan te passen aan de noden van de markt van vandaag."

www.cantillana.com

Verzaagd met een Festool en aan elkaar verlijmd.

Ik zal niet blijven doen wat ik nu doe, daarvoor is het leven tekort. Maar ik zal wel in de bouw actief blijven, dat bloed stroomt door mijn aderen."

P: "En je voorliefde voor kunst?"

Frederik: "Helaas weinig tijd voor. Gelukkig word ik er beroepshalve af en toe mee geconfronteerd. Zo heb ik meegewerkt aan Museum De Reede in Antwerpen. Een ongelooflijk project, volledig gefinancierd door een van de grootste kunstverzamelaars uit Nederland. Met werk van Edvard Munch, Francisco Goya en Félicien Rops.

Ik kan uren kijken naar Munch's Alpha en Omega, een fenomenaal werk.

Ik heb voor Murielle haar tentoonstelling ook kasten gemaakt met ingebouwde klee-hangers en voor kunstenaars Mark Manders en Luc Tuymans heb ik eveneens zaken gedaan. Een ander recent voorbeeld van hoe kunst invloed heeft op mijn werk, is de stand die ik voor Tegels Depaape uitwerkte voor Interieur 2018. Daarvoor liet ik me inspireren op een kunstwerk dat ik had gezien van Studio Drift. Het was een zwevende betonblok; Drifter genaamd. Boris wou graag iets met keramische platen in imitatie natuursteen, dus maakte ik er een megablok mee die

we aan vier kettingen ophingen. Boris vroeg me nog of we geen plan B nodig hadden. Uiteraard niet, antwoorde ik hem. Mensen waren overdonderd toen ze een op het eerste gezicht massieve natuurstenen blok van 1m25 op 1m25 en 3 m lang zagen hangen."

P: "Je geeft zelf ook diverse workshops waarin je veel kennis deelt. Waarom?"

Frederik: "Ja, waarom? Velen verklaren mij gek dat ik zogezegd mijn concurrenten opleid, maar ik zie dat anders. Ik heb geen concurrenten, enkel collega's. Als we ons niveau in België op peil willen houden of verbeteren, hebben we nood aan mensen die anderen



Frederik maakte voor Murielle Scherre van La fille d'O een bijzonder meubel in buitenspiegelplaat.



Voor Tegels Depaepe maakte Frederik een zwevende megablok met keramische platen.

goed opleiden. Ik zie hoe ze in landen als Roemenië en Mexico al op exact dezelfde manier als ons werken. Dat niveau is daar enorm gestegen, kennis moet dus blijven rondgaan.

Ik geef opleidingen voor verschillende bedrijven, tegelhandelaars en machineverkopers. Als iemand mij dan achteraf komt zeggen dat hij op die twee dagen tijd meer heeft geleerd dan in de laatste vijf jaar, dan ben ik blij. Ik probeer voor hen de begeleider te zijn die ik zelf graag had gehad op die leeftijd. Een tip die ik hen zeker niet wil onthouden: correcte opmetingen zijn alles. Alles staat of valt ermee. Werk daarom altijd met een X en een Y-as om je hoeken te bepalen want muren en wanden zijn zelden 100% recht. Als iedereen datzelfde referentiepunt gebruikt, kom je nooit in de problemen. En vraag aan architect en bouwheer om vroeg in het bouwproces betrokken te worden, zo ben je op de hoogte van alle werken van je collega's. Bij mijn opmetingen hou ik ook rekening met hun werk. Wanneer ik na de chape alle lijnen uitteken voor mezelf, maak ik ook markeringen voor hen waarbij ik rekening houd met de technieken en het plakwerk zodat alles perfect klopt."

P: "Doe je naast het delen van je kennis ook aan productontwikkeling?"

Frederik: "Dat is niet mijn ambitie, maar soms gebeurt het onverwachts. Zo heb ik voor Cantillana meegewerkt aan hun nieuwe productgamma. Ze vroegen mij om lijmen uit te testen en feedback te geven. Dat ze daarna met hun ingenieurs aan de slag gaan om op basis van jouw advies hun producten te verbeteren, wil toch zeggen dat ze je naar waarde schatten. Helemaal vereerd was ik toen ik onlangs via David Vergauwen van RG Bouwmachines een bezoek kon brengen aan Raimondi in Italië. Ze dachten dat ik een doorsnee rondleiding wou in hun fabriek maar niet veel later was ik in het testlokaal allerlei zaken aan het uitproberen omdat ik een idee had in verband met grootformaat keramische platen. Ze haalden er zelfs de zaakvoerder bij met wie ik in het Frans kon communiceren. Ik vergeet nooit hoe hij me onderbrak om er een cursusblok bij te nemen en notities te maken die hij vervolgens aan zijn ingenieurs bezorgde. Ze zijn nu aan het onderzoeken of ze die producten kunnen maken, transporteren en commercialiseren. Misschien moet ik toch eens overwegen om commissie te vragen voor mijn advies (lacht)."

Frederik Hoste

Geboren

Tielt

Studies

College/VTI/Het Leven

Hobby's

mijn gezin (in de weinige tijd die ik heb)

Favoriet muziekgenre

een goede Punkplaat of de melancholie van Nick Cave of Anthony & The Johnsons

Favoriete reisbestemming

de wereld

Eet/drinkt het liefst

Italiaans in combinatie met een Omer

Houdt van:

authenticiteit en passie!
En #22 (voor de insiders)

Heeft een hekel aan:

gebakken lucht en kortzichtigheid

Motto:

Neem het niet te serieus of doe niet gewichtig. We redden nog altijd geen levens!

Made a Mano

Handgeglazuurd topdesign uit Denemarken

Made a Mano is een Deense keramische ontwerpstudio gespecialiseerd in handgemaakte lavasteen producten. Het bedrijf werd opgericht door de Deense ontwerpster Nanaki Bonfils. Vanaf het begin was het haar visie om het concept van hoe wij natuursteen gebruiken, uit te dagen. Lavasteen is een bijzonder materiaal doordat het in tegenstelling tot andere natuurstenen, geglaazuurd kan worden. Alle Made a Mano lavasteen producten zijn dan ook handgeglazuurd waarbij de gebruikte lava ontgonnen wordt vanuit de Etna in Sicilië.

"Ik pas steeds mijn eigen smaak in kleuren en patronen toe, en heb probeer telkens weer nieuwe technieken te ontwikkelen met lavasteen. Het is bijzonder voldoening gevend om mijn ontworpen producten wereldwijd in de mooiste projecten terug te vinden onder de vorm van werkbladen, vloeren of wasbakken", aldus oprichtster en CEO Nanaki Bonfils.

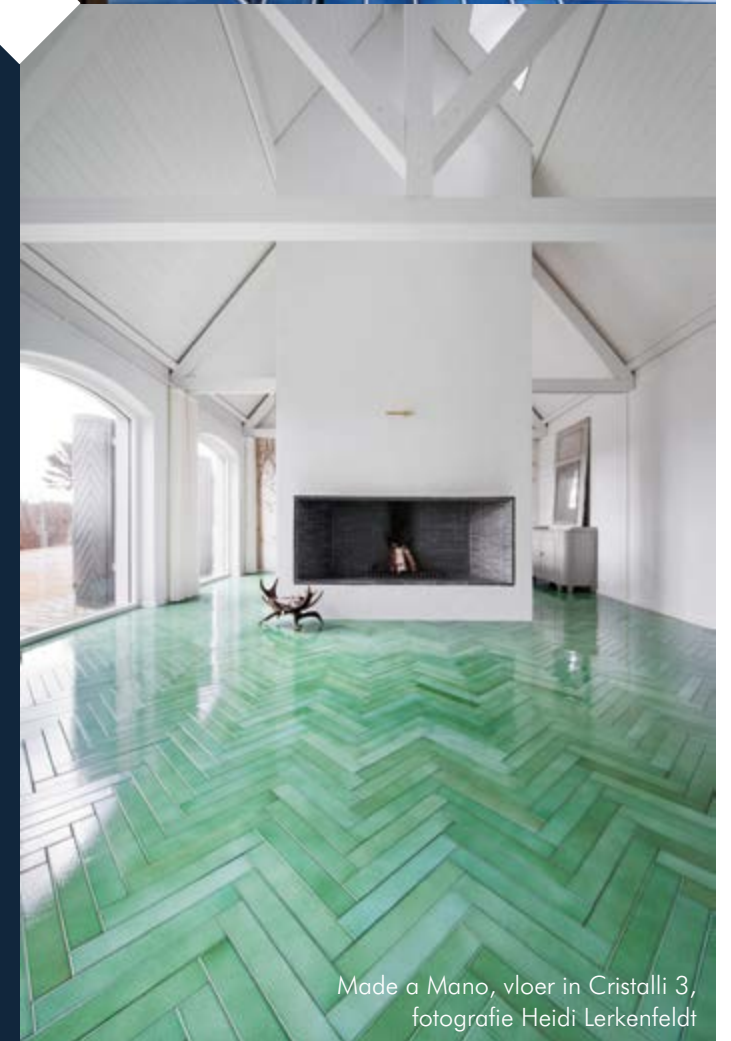
Made a Mano experimenteert al meer dan 10 jaar met kleuren, vormen en texturen en heeft daarbij producten bedacht die tegenwoordig als moderne klassiekers worden beschouwd. Made a Mano is uitgegroeid tot een wereldwijde trendsetter en produceert vandaag zowel lavasteen als terracotta producten voor enkele van de mooiste huizen en openbare plaatsen ter wereld. Doordat de mineralen in de lavasteen variëren en alles van Made a Mano handgemaakt is, is elk Made a Mano product uniek. Het zijn net de kleine nuanceverschillen die de exclusiviteit van het product nog meer benadrukken.

Lavasteen verdraagt winters op de Noordpool maar wordt evengoed gebruikt als bakplaat in de oven. Daarom zijn Made a Mano producten bijzonder duurzaam. Ze blijven generaties lang meegaan en beloven er binnen 100 jaar nog even betoverend mooi uit te zien als vandaag.

www.madeamano.com
[instagram.com/madeamanoofficial/](https://www.instagram.com/madeamanoofficial/)



Made a Mano, douche in Cristalli 10, fotografie Heidi Lerkenfeldt



Made a Mano, vloer in Cristalli 3, fotografie Heidi Lerkenfeldt

Restaurant Octave in Antwerpen

Zinnenprikkend interieur met keramische toets

Sinds maart 2019 heeft Antwerpen er een culinaire hotspot bij. Palend aan het grootste Belgische chocolademuseum ter wereld, de Chocolate Nation, tovert Restaurant Octave en executive Chef Thomas Van de Weyer Belgische gerechten en desserts 'met een twist' op je bord. Dat de joie de vivre van Thomas duidelijk wordt gesmaakt, bewijst Octave met een bijzonder plaatsje in de Gault&Millau Restaurantgids 2020. Omdat ook het oog best wel wat lekkers lust, werd deze nieuwkomer aantrekkelijk ingekleed met gevlamde keramische tegels in 3D.



TEKST & FOTO'S: AGROB BUCHTAL

Chocolate Nation

Het Chocolate Nation museum bevindt zich in hartje Antwerpen, recht tegenover het Centraal Station. Hier krijgen chocoladeliefhebbers waar voor hun geld, en volgen ze op een interactieve manier de weg die cacaobonen afleggen vanaf hun plaats van herkomst, via de haven van Antwerpen, naar de productieateliers van de wereldberoemde Belgische chocolade. Dat deze sweet temptations ook kunnen worden geproefd, mag uiteraard niet ontbreken. Wie graag een trapje hoger gaat, mag zich aan culinaire hoogstandjes verwachten in het voortreffelijke museumrestaurant Octave, genoemd naar de Belgische chocoladepionier Octaaf Callebaut.

Ruimtelijke, kosmopolitische beleving

Teneinde de link met het chocolademuseum extra te benadrukken, besloot de creatieve Antwerpse designstudio real. space agency om zowel de tropische oorsprong van de cacaoboan op te pikken door middel van botanische elementen, alsook om het industriële aspect van chocoladeproduktie te integreren in het interieurconcept. Het resultaat is dat het culinaire ambachtelijk werk van Chef Thomas wordt opgediend in een fris ogend, ruimtelijk decor verspreid over twee verdiepingen. Een bar bekleed met petroleumkleurige keramische tegels springt onmiddellijk in het oog en neemt een centrale plaats in in de vide. Discreet gekozen Art Nouveau elementen evoceren naast Oosterse objecten een kosmopolitische sfeer. Een geslaagde verwijzing naar zowel de tropische oorsprong van cacao, naar Antwerpen als grootste opslagplaats van cacaobonen en naar de uitbundige pagodetempel die vlak voor de ingang het begin van Chinatown markeert.

Cathinca Arfman, interieurontwerpster bij het Antwerpse real. space agency,

maakte gebruik van witte marmer, donker hout, stoelen en zitbanken in natuurlijke kleuren, in combinatie met industrieel getinte materialen zoals staal, bakstenen muren en betonnen vloeren.

Keramische tegels als eye-catchers

Wandel je binnen bij Octave, dan worden je ogen als een magneet aangetrokken tot het centrale punt in de ruimte: de bar. De keramische tegelserie Craft zit hier ongetwijfeld voor iets tussen. De tegels werden verticaal geplaatst en creëren dankzij hun golvende beweging en hoogglanzende oppervlak een prachtig 3D-effect. Een perfecte match met het botanisch geïnspireerde kleurontwerp van Octave.

Speciaal is de gevlamde look van de tegels. Een bijzonder en langdurig productieproces in een tunneloven maakt dat de tegels een lichtgevend, intensief en uniek design ontwikkelen. De hoogglansglazuur creëert daarenboven een indrukwekkende visuele diepte en transparantie, evenals een levendig blauwgroen gevlamd kleurspel.

Benieuwd naar het mooie kleurspel dat zowel het interieur als je bord

sieren? Trek erop uit richting Antwerpen en laat je inspireren door de eindeloze mogelijkheden die keramische tegels te bieden hebben.

”

DE TEGELS WERDEN VERTICAAL GEPLAATST EN CREËREN DANKZIJ HUN GOLVENDE BEWEGING EN HOOGLANZENDE OPPERVAK EEN PRACHTIG 3D-EFFECT. EEN PERFECTE MATCH MET HET BOTANISCH GEÏNSPIREERDE KLEURONTWERP VAN OCTAVE.



CB-Machines

Twee ambitieuze jonge kerels met tonnen ervaring



Cis (links) en Bjorn (rechts)

TEKST: WOUTER PEETERS

FOTO'S: © CB-MACHINES EN WOUTER PEETERS

Voorlopig huist de onderneming CB-Machines, waarbij CB uiteraard staat voor Cis Bogers (39) en Bjorn Van Oers (38), nog in een met immo- en verzekeringskantoor Janssen en Janssen gedeeld pand aan de Bredabaan 411 in Brasschaat.

“Een eigen bedrijfsgebouw is nog even een toekomstplan omdat we eerst naambekendheid in de sector willen opbouwen en onze financiële middelen liever daarin investeren”, verduidelijkt Bjorn.

“Opereren vanuit een gedeelde kantoorruimte is bovendien ook handig, omdat de zaakvoerder van Janssen en Janssen onze stille vennoot is.”

Op 10 september 2019 was CB-Machines een feit, nadat beide vrienden

een decennium lang collega-werknemers waren. CB-Machines is actief in de hele Benelux als agent en leverancier van alle bewerkingsmachines voor harde oppervlakken en accessoires. Dat o.m. van grote zaagmachines, CNC-bewerkingscentra en waterjets voor het zagen, snijden en afwerken van natuursteen (fabrikant: Denver), de verdeling en plaatsing van stofcabines en waterzuiveringsinstallaties (fabrikant: Turrini Claudio) en alles m.b.t. het optillen en verplaatsen van steen, zoals: vacuümlifters, hijsbalken, zwenkranen, platenklemmen,... (fabrikant: Cit).

“Wij kozen voor de merken Denver, Turrini Claudio en Cit omdat die een perfecte prijs-/kwaliteitverhouding bieden en CB-Machines daarvan alleenvertegenwoordiger is voor de Benelux”, zegt Cis. “Daarnaast zijn wij

Cis Bogers en Bjorn Van Oers zijn vast geen onbekenden voor u. Samen zijn zij reeds 25 jaar actief in de sector van steenbewerkingsmachines, waarvan meer dan 20 jaar als servicetechnici. Deze sympathieke vaklui hebben nu hun krachten en expertise gebundeld in één bedrijf om u nog beter van dienst te zijn: CB-Machines.

als technici met alle machines van deze merken erg vertrouwd, zodat Bjorn en ik ook voor een goede dienst-na-verkoop kunnen instaan.” Bovendien zal dit merkenpakket in korte termijn uitgebreid worden om het gamma nog vollediger te maken.

Fouten en kritiek

Het nut van 10 jaar als technici te hebben gewerkt, is dat Bjorn en Cis proefondervindelijk konden vaststellen wat er vaak beter kon bij de aankoop en installatie van machines. En door op de werkvloer van verschillende bedrijven ongedwongen met talrijke werknemers als gelijken te praten, vernamen Bjorn en Cis heel wat ongezoeten kritiek op machines of productieprocessen. De aldus opgedane kennis vergrootte de expertise van de zaakvoerders van CB-

Machines in belangrijke mate, uiteraard verrijkt met hun eigen praktijkervaring.

“Met de bedrijven waar we als technici kwamen, bouwden we een goede relatie op”, weet Bjorn. “Door te weten wat er mis kan gaan bij de aankoop van een machine, kunnen we daaraan het hoofd bieden. Het is onze langetermijnvisie om een degelijke klantenrelatie op te bouwen waarbij onze klantbedrijven duidelijk weten dat zij op CB-Machines kunnen rekenen.”

Het verschil met gelijkaardige bedrijven is dat Cis en Bjorn niet alleen machines verkopen, maar ook zelf plaatsen, installeren en de opleiding van de operatoren verzorgen. Terwijl bij andere firma's in het merendeel van de gevallen een verkoper het potentiële klantbedrijf bezoekt, is het nadien aan een technicus om te trachten de gedane beloftes waar te maken. Wat niet altijd lukt.

Het is net één van de sterktes van CB-Machines dat, wanneer de zaakvoerders iets beloven of toezeggen, zij ook diegene zijn om dit in realiteit om te zetten.

Bjorn: “Dat impliceert dat Cis en ik ons extra toeleggen om vooral geen loze beloften te maken teneinde misverstanden en teleurstellingen te vermijden.”

Liefde voor de job

“Er is het spreekwoordelijke gat in de markt voor een totaalaanbieder”, weet Bjorn. “Onze concullegabedrijven zijn ofwel sterk in machineverkoop ofwel in service, maar niemand biedt het totaalpakket van A tot Z aan. Met als bijkomend pluspunt nogmaals dat Cis en ik letterlijk alle taken op ons nemen, van het eerste contact met de klant voor de eventuele aankoop van een machine tot en met het jarenlange onderhoud en de algemene dienst na verkoop.”

“Wij doen onze job heel graag”, klinkt het in koor: “Het is algemeen bekend dat het in deze sector heel erg moeilijk is om geschikte medewerkers te vinden. Het is vuil werk met veel stof en water,



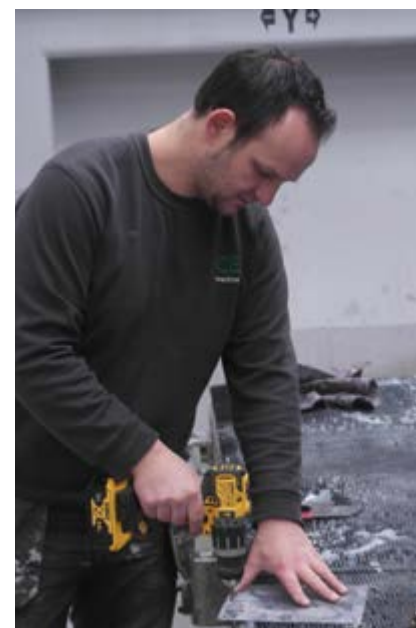
“**WIJ DOEN ONZE JOB
HEEL ERG GRAAG”,
KLINKT HET IN KOOR.**”

verroeste machines, onregelmatige werkuren, een klein machineprobleem kan plots enorm groot worden, ... Dergelijke toestanden veroorzaken wel eens binnensmondse verwensingen,

maar als het euvel verholpen is, ook al is dat pas laat in de avond, geeft dat een heerlijke voldoening. Daar doen we het voor, want dat is zo'n onbeschrijflijk fijn gevoel. Het is belangrijk dat men dit ook zo ervaart, want anders is het knap lastig om deze baan te behouden. We kennen maar al te velen die deze job na 2 à 3 maanden voor bekeken hielden.”

Opmerkelijke bedrijfsvisie

Bjorn en Cis zijn ook niet-werkgerelateerd de beste vrienden. Al een poosje overwoog Bjorn om met een eigen bedrijf te beginnen, ▲



maar was begrijpelijk wat angstvallig om die toch wel grote stap te zetten. Toen echter bleek dat ook Cis het idee genegen was, raakte alles in een stroomversnelling.

Bjorn: "Het was een gelijktijdig gezamenlijk aanvoelen dat het nu de tijd was om een nieuw hoofdstuk van onze carrière aan te vatten. We maakten een haalbaarheidsstudie, bogen ons over de voor- en nadelen, en... gaan er voor!"

Toekomstgericht heeft CB-Machines een opmerkelijke zienswijze. "Wij verkopen liever een handvol machines die we perfect gedetailleerd plaatsen, dan dat het er tientallen meer zouden zijn met een onzorgvuldige afwerking", zegt Bjorn. "Het is onze visie om CB-Machines geleidelijk maar zorgzaam uit te bouwen en bekendheid te verwerven dankzij onze uitstekende service. CB-Machines hoeft niet uitsluitend omzet te genereren uit machineverkoop, vermits wij ook voor ettelijke steenhouwerijen het machineonderhoud waarnemen. En dat zorgt voor de opportuniteit om ook aan die bedrijven machines te verkopen, omdat zij onze inzet en kunde waarderen. Kort door de bocht is ons businessmodel eenvoudig: het professioneel helpen van steenkappers op alle mogelijke manieren. Daar horen ook taken bij waar concullegabedrijven hun neus

W
**WIJ VERKOPEN
LIEVER EEN
HANDVOL MACHINES
DIE WE PERFECT
GEDETAILLEERD
PLAATSEN, DAN DAT
HET ER TIENTALLEN
MEER Zouden
ZIJN MET EEN
ONZORGVULDIGE
AFWERKING.**

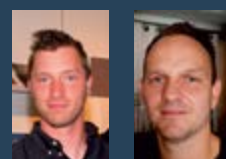


voor ophalen, zoals bijvoorbeeld een machine verplaatsen in een bedrijf. Door een dergelijke taak keurig uit te voeren, ontstaat appreciatie bij de steenkapper. En wanneer die vroeg of laat de aankoop van een nieuwe machine overweegt, is de kans niet ondenkbaar dat hij aan CB-Machines denkt."

"Transparantie en eerlijkheid vinden Bjorn en ik enorm belangrijk", voegt Cis toe. "Wanneer een klant geneigd

is om een dure machine aan te kopen, zou het natuurlijk heel fijn zijn om daar een mooie winst uit te genereren. Maar als wij echter menen dat die bepaalde machine minder geschikt is voor de werkzaamheden van die klant, zullen wij dat ook zo aan hem communiceren. CB-Machines verkoopt geen machines die de klant niet echt nodig heeft voor zijn onderneming."

www.cb-machines.com



Cis Bogers & Bjorn Van Oers

Samen bijna 25 jaar actief in de sector, waarvan meer dan 20 jaar ervaring als service-techniker.

Service is voor ons zeer belangrijk en is ook onze sterkte!



Wat doen wij?

Verkoop en service van machines in de natuursteensector,

met de nadruk op een ijzersterke service!

Wij bieden U een volledig gamma van machines aan.

Cis +32(0)496 75 12 53
Bjorn +32(0)497 82 28 74

www.cb-machines.com
info@cb-machines.com

COMMERCIEEL CENTRUM
Bredabaan 411 B-2930 Brasschaat

MAATSCHAPPELIJKE ZETEL
Zondereigen 88E B-2387 Baarle-Hertog

Gereedschap



Grubau Next Level

België telt heel wat succesvolle familiebedrijven. Grubau, in het West-Vlaamse Wevelgem, is daar één van. Polycaro genoot van een fijn gesprek met de hechte, warme familie Rigole.

TEKST: WOUTER PEETERS - FOTO'S: © GRUBAU

Grubau is Belgisch marktleider als aanbieder van alle denkbare oplossingen voor steenbewerking. Terwijl dit oorspronkelijk enkel voor natuursteen betrof, werd het assortiment door de jaren heen enorm uitgebreid met materialen voor de bewerking van keramiek, beton, terrazzo, granito, composiet, Ultra Compact Surfaces en alle andere nieuwe materialen.

Business Model anno 2020

In een alsmat competitievere markt, wilt Grubau zich nog sterker dan voorheen toeleggen op een adviserende rol naar de klant toe. Dat o.a. door het introduceren van nieuwe gereedschappen en hoe nieuwe materialen te bewerken, een snellere productie aan de hoogst mogelijke kwaliteit en de verbetering van de veiligheid, gezondheid en

ergonomie van medewerkers om arbeidsongeschiktheid te verminderen.

Recent werd tevens hard gewerkt aan een nieuwe webshop waarbij het volledige gamma op een overzichtelijke manier wordt weergegeven en de klant op een zo eenvoudig mogelijke manier zijn favoriete producten kan terugvinden.

Vermits het Grubau-productgamma meer dan 15.000 verschillende artikels omvat en tal van klantbedrijven bijzonder specifieke afspraken hebben, was dit project een hele uitdaging.

Ter gelegenheid van het 40-jarige bestaan én om de nieuwe webshop gepast te vieren, schenkt Grubau een voucher van € 40,00 bij aankoop vanaf € 250,00 (zie ook de advertentie elders in dit nummer).

Daarnaast legt Grubau de laatste hand aan een volledig nieuw businessmodel om de klant nog beter en gemakkelijker van dienst te zijn. Eén onderdeel daarvan is verhuur.

"Al onze activiteiten zijn momenteel toegespitst op verkoop", zegt David Rigole. "Maar omdat sommige toestellen vrij prijzig zijn, overwegen we om ook verhuuractiviteiten op te starten, al dan niet met de mogelijkheid tot aankoop."

Het prille begin

Precies 40 jaar geleden namen Johan Rigole en echtgenote Martine Margodt het éénmansbedrijfje Grubau van de toenmalige zaakvoerder over. Dat omvatte welgeteld één palet producten en een heel beperkt bestand van een 20-tal klanten.



Johan en Martine startten hun bedrijfsactiviteiten vanuit de garage, met de kelder als stockageruimte, in de Roterijstraat 82 in Wevelgem, op 200m van het huidige bedrijfsterrein. In 1988 werd uitgebreid door de aankoop van het aanpalende grondperceel van 1.000 m² waarop een magazijn van 400m² werd gebouwd. Ook die faciliteit bleek al spoedig te beperkend, zodat begin 1998 naar het huidige adres, Hoge Akker 1 in Wevelgem, werd uitgeweken; een bedrijfsterrein van >2.200 m².

"Ook de bedrijfsactiviteiten namen uitbreiding, want sinds een decennium bestrijken die de BeLux en Noord-Frankrijk", vult Johan aan. "Het Grubau-team bestaat nu uit een 15-tal mensen. Het bedrijf werd opgebouwd door de drive, toewijding en loyaliteit van een team dat elke dag het beste van zichzelf geeft. Medewerkers met 20 of 30 jaar anciënniteit, die samen met 'jong bloed' hun schouders mee onder de toekomst zetten. We are in this together: One team!"

Grubau werd in 2017 door Johan Rigole en Martine Margodt aan hun drie kinderen overgedragen maar beiden blijven als bestuurders aanwezig. Dieter en David werkten al een decennium voor het familiebedrijf, toen Frederik hen in 2017 vervoegde.

Dieter: "Frederik was de compatibele factor die nog ontbrak om de volgende stappen te zetten met Grubau. ▀



**TER GELEGENHEID
VAN HET 40-JARIGE
BESTAAN ÉN OM DE
NIEUWE WEBSHOP
GEPAST TE VIEREN,
SCHENKT GRUBAU EEN
VOUCHER VAN €40,00
BIJ AANKOOP VANAF
€250,00!**

“
HET GRUBAU-TEAM
BESTAAT UIT EEN 15-TAL
MEDEWERKERS MET 20
OF 30 JAAR ANCIËNNITEIT,
DIE SAMEN MET ‘JONG
BLOED’ HUN SCHOUDERS
MEE ONDER DE TOEKOMST
ZETTEN. WE ARE IN THIS
TOGETHER. ONE TEAM!

JOHAN RIGOLE



De overdrachtsperiode van onze ouders is ook welkom. Vroeg of laat steken moeilijkere situaties de kop op en dan is het handig om op papa zijn ervaring en expertise beroep te doen. Mama, bij wie de passie en inzet voor Grubau niet minder is, doet fulltime aan salessupport en beheert de verkoopafdeling. Ook onze ouders zijn compatibel; vader is het IQ en moeder het EQ van de firma. Precies die comptabiliteit en verschillende interesses van de vijf gezinsleden vormen de voedingsbodem om ideeën en visies met elkaar af te toetsen om tot het beste resultaat te komen.”

“Veel klantbedrijven beschouwen Grubau als een verlengstuk van de eigen firma”

Hoewel de broers graag de handen uit de mouwen steken in eender welk domein, draagt elk ook zijn individuele verantwoordelijkheid. Zo is dat strategie, financiën en technologie voor Frederik, commerciële aspecten en Corporate Social Responsibility (CSR) voor Dieter en neemt David de interne werking en efficiëntie voor zijn rekening.

David: “De voordelen van een familiebedrijf zijn: flexibiliteit, langetermijnvisie, stabiliteit en een langdurige klantenrelatie. Zo tellen we een 40-tal bedrijven die reeds sinds 1980 tot onze trouwste klanten behoren. Grubau wordt daarbij niet als een externe leverancier, maar eerder als een verlengstuk

van de eigen firma beschouwd. Die meerwaarde willen we voortzetten en uitbreiden.”

Volledig merkneutraal

“Grubau is succesvol omdat we op een creatieve, ondernemende manier de firma telkens heruitvinden”, weet Dieter. “Niet alleen door de constante vernieuwing van het productgamma, maar ook door de aanpak van het team, de klantbenadering en de algehele uitstraling.

Het productportfolio omvat louter sterke en gereputeerde producten, omdat onze professionele klant niet minder verdient.

Bijkomend pluspunt is dat Grubau volledig merkneutraal is, niet gebonden aan producenten of leveranciers. Onpartijdig adviseren wij de steensector over mogelijke oplossingen.

Precies dankzij die neutraliteit wordt Grubau beschouwd als onderdeel van het klantbedrijf; zeg maar ‘vertrouwenspersoon’. Regelmatig vraagt de klant ons immers om advies en dan is het interessant voor hem om weten dat Grubau volledig objectief product A of product B voorstelt. Wij raden de klant precies dat product aan dat zo volledig mogelijk aan zijn criteria voldoet. Wat wij aanraden is een approved quality-product dat uitvoerig door de producent getest werd.”

Aandacht voor goede doelen en duurzaamheid

Grubau neemt gemotiveerd haar verantwoordelijk op in de maatschappij. Zo steunt zij ruimhartig verschillende projecten rond het onderzoek en de preventie van kanker.

Voor elke bedrijfsaankopen wordt overwogen of de oplossing of toepassing al dan niet sustainable is. Wanneer dat niet het geval is, wordt een andere oplossing gezocht.

“Toekomstgericht meegedacht en deskundig geadviseerd” One-stop-shop

Grubau biedt kwalitatieve en innovatieve tools aan. Zoals oplossingen voor o.a.: zowel het interne als het externe transport van alle materialen (tot XXL-panelen toe), de bewerking van nieuwe materialen (zoals Dekton), het verbeteren van bestaande toepassingen (zoals naadloos verlijmen-op-kleur, een marktintroductie van Grubau), waterjettechnologie, enz.

Frederik: “In één order leveren wij tools voor o.a.: een waterjetmachine, kantenpolijster, CNC-profileringsmachine, afwerking tot zelfs afvalverwerking en transport, volledig inspelend op de noden van het klantbedrijf. Dat hoeft niet langer met verschillende fabrikanten te onderhandelen, uiteenlopende facturen te voldoen, enz. Kortom, het one-stop-shop principe.”



Grubau en Dovj, een generatie-overschrijdende samenwerking

Onze accountmanagers denken mee met de bedrijfsprocessen van de klant omdat zij de betreffende firma ook diepgaand kennen. Dat biedt tijd en ruimte om samen te onderzoeken welke bedrijfsprocessen vatbaar zijn voor versnelling/verbetering.

Het transactionele gedeelte van bestellen en leveren trachten we zo efficiënt en eenvoudig mogelijk te houden voor klant en Grubau, zodat de tijd die de accountmanager bij de klant spendeert zo maximaal mogelijk draait rond: 'Hoe kan ik u helpen?'.

De nieuwe taal is digitaal

Frederik: "Het is vereist om B2B-klanten een online B2C-ervaring te geven die ze gewend zijn door aankopen bij sterke online spelers. De belangrijkste verbeteringen aan onze webshop is dat het voor de bezoeker nu veel eenvoudiger is om enerzijds te zoeken naar bekende oplossingen en om anderzijds na te gaan welke oplossingen er allemaal zijn naast die

Grubau Club

De zaakvoerders plannen Grubau een merk te laten zijn waarvan de klantbedrijven zich als supporters profileren. En die worden daar vanzelfsprekend ook voor beloond.

"In het kader van Grubau Club plannen we om activiteiten te organiseren, zoals o.m. opleidingen, bedrijfsbezoeken, voorstellingen van nieuwe oplossingen, enz.", verduidelijkt Frederik. "Met Grubau Club bieden we onze kanten een meerwaarde, waardoor het voor hen fijn aanvoelt om met ons samen te werken en ze niet langer hoeven rond te kijken bij andere aanbieders."

bekende. Want elk product kent wel varianten die mogelijks een veel betere oplossing betekenen. Verder fungeert de voortdurend up-to-date gehouden webshop als catalogus waar de bezoeker nieuwe, innovatieve zaken kan bekijken."

Terwijl men zich voordien als Grubau-klant moest registreren om via de

webshop aankopen te verrichten, kan iedereen nu een bestelling plaatsen. Van de kleinste hobbybeeldhouwer tot de grootste onderneming. Ook blogs vonden een plaats op de webshop, net als diverse promotiecampagnes, zodat het de moeite loont om daar regelmatig een kijkje te nemen.



Grubau, een warm familiebedrijf.
Vlnr. Dieter, David, Johan, Martine en Frederik



”

**ONZE PRODUCTPORTFOLIO OMVAT LOUTER STERKE EN
GEREPUTEERDE PRODUCTEN, OMDAT ONZE PROFESSIONELE
KLANT NIET MINDER VERDIENT.**

Lithofin®



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

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, tegelzetters en schoonmaakspecialisten.



Dovy Keukens en Grubau

Een geslaagd partnership sinds 1989

Sinds 1989 werkt het bedrijf Dovy Keukens als eerste Belgische keukenfabrikant met een interne natuursteenafdeling. Daarvoor werd de firma Grubau meteen als partner gekozen.

We laten Christ Muylle aan het woord over hoe hij, als zaakvoerder van Dovy Keukens, dit partnership evalueert.

"Niet alleen heeft Grubau een bijzonder gevarieerd productgamma waarvan het grootste deel ook meteen leverbaar is", stelt Christ Muylle, "maar die beleving gebeurt ook stevast erg snel. En als we telefonisch contact opnemen met

Grubau, krijgen we dadelijk deskundig en onderbouwd advies of komt er snel een Grubau-medewerker naar ons bedrijf.

Grubau biedt oplossingen aan voor eventuele calamiteiten of om ons productieproces nog verder te verbeteren. Zo bijvoorbeeld door een nieuwe of andere werkwijze te implementeren waardoor het rendement voor Dovy Keukens verhoogt. Op regelmatige basis evalueren wij samen de Dovy Keukens-bedrijfsprocessen om de kwaliteit van onze producten nog beter te maken en tijdswinst te boeken in het productieproces."

Door een nauwe samenwerking op het vlak van 'nieuwe producten', bijvoorbeeld uit keramisch materiaal, slaagden Dovy Keukens en Grubau er samen in om het productieproces perfect op punt te zetten door gebruikmaking van: de juiste lijmsort, het aangewezen polijstmateriaal en de correcte zaagbladen.

Daarnaast werd de algehele ergonomie enorm verbeterd door toepassing van vacuüm heffers. "Ook voor die materialen kunnen we rekenen op het periodiek onderhoud en nazicht door Grubau, wat de goede werking en veiligheid alleen maar ten goede komt."



Onderhoud

Natuursteen en onderhoud

Vijf veelgemaakte fouten

Interieurafwerkingen in natuursteen zijn een prachtige investering! Maar die investering verdient én vereist een gepast onderhoud. Gaat je klant niet op de juiste manier aan het werk wanneer hij zijn tafelblad of keukenwerkblad reinigt, dan riskeert hij zijn mooie pronkstuk te beschadigen. Want ook al is natuursteen extreem duurzaam, toch is het niet onverwoestbaar. Mistappen vermijden en de juiste voorzorgen nemen, is de beste raad die je de consument kan geven. We zetten vijf veelgemaakte onderhoudsfouten op een rijtje.

BRON: USENATURALSTONE.ORG

Vijf veelgemaakte fouten bij onderhoud van natuursteen

1. Natuursteen reinigen met azijn

Consumenten zijn zich vaak niet bewust dat zowel onderhoudsproducten als natuursteen een chemisch karakter hebben. Natuursteen onderhoud je dan ook enkel en alleen met aangepaste reinigingsmiddelen die geschikt zijn voor natuursteen. Dit wil zeggen: een product met de juiste pH-waarde van zeven (neutraal). Zachte steensoorten zoals kalksteen, marmer of travertijn, zullen een uiterst ongewenste reactie vertonen wanneer ze worden gereinigd met azijn of bleekwater omdat de pH-waarde van deze producten te zuur is. Het gevolg zijn matte vlekken en in sommige gevallen wordt de steen zelfs verbrand door het bijtende karakter van deze agressieve reinigers.

Nochtans is het zo dat sommige hardere natuursteensoorten zoals graniet best tegen een stootje kunnen. Ook al zal graniet geen zichtbare schade oplopen bij het gebruik van bv. azijn, toch zal het product een nadelig effect hebben op de beschermende coating of het impregneermiddel waarmee het natuurstenen oppervlak werd behandeld. Het gevolg is dat de steen veel vaker dient te worden behandeld en geïmpregneerd, dan wanneer het juiste, pH-neutrale reinigingsproduct zou worden gebruikt.

Maakt de consument gebruik van een poetsbedrijf, dan dient hij er zich van te vergewissen dat ook zij werken met de juiste reinigingsmiddelen.

2. Het gebruik van schuursponsjes

Vlijtige huiseigenaren denken vaak ten onrechte dat ze krasjes, etsen of doffe vlekken uit hun natuursteen kunnen verwijderen door ze te lijf te gaan met schuursponsjes of andere krassende materialen. Dit is absoluut uit den boze! Natuursteen dient steeds te worden behandeld met een zachte doek en een



poging om een vlek 'weg te schuren' zal altijd leiden tot een ergere situatie dan voorheen. Elke steen zal doorheen de tijd een natuurlijke patine ontwikkelen die het unieke karakter ervan net mooier maakt. Krijg je toch een particulier over de vloer voor wie die ene vlek een doorn in het oog blijkt te zijn, dan biedt de vakman de enige uitweg. Deze zal het natuurstenen oppervlak opnieuw afschuren en van een gepaste afwerking en impregnering voorzien waardoor het oppervlak er opnieuw gloednieuw zal uitzien.

3. Zand, stof en vuil niet tijdig wegvegen

Heeft je klant een vloer in natuursteen? Wijs hem dan zeker op het belang van het tijdig wegborstelen of stofzuigen van zand en andere minuscule stofdeeltjes. Ook al merk je ze nauwelijks op, deze microkorreltjes gedragen zich mettertijd als een schuurmiddel onder je schoenzolen. Sporen van 'beloop' zullen zichtbaar worden in de vorm van mattere vlekken. Een gepolijste vloertegel in natuursteen zal immers het licht erop weerkaatsen, daar waar microscopische krasjes net het omgekeerde effect genereren. Een vloer in natuursteen dient dus dagelijks, of minstens om de twee dagen, te worden schoongeveegd door middel een droge borstel of een stofzuiger, en één keer per week met water en een neutrale reiniger te worden gereinigd.

4. Druk belopen zones onbeschermd laten

Is er sprake van druk belopen zones in een woning, dan is het geen slecht idee om vloerkleden zoals tapijten of lopertjes te leggen op plaatsen die gevoelig zijn aan slijtage: de hal, keuken, garagedoorgang, enz. Ook deurmaten binnen en buiten houden stof, steentjes en vuil buitenshuis.

5. Natuursteen te weinig impregneren

Voor veel natuursteensoorten maakt een geregelde impregnering deel uit van het onderhoudsplan. Ook al kunnen particulieren hun werkblad in natuursteen perfect zelf impregneren, toch vinden vakexperten dat een professional de beste resultaten levert. Om de drie tot vijf jaar een professionele impregnering of coating laten aanbrengen, is een slimme investering die een mooi langetermijnresultaat beoogt. Ook al zal een dergelijke onderhoudsbeurt bijdragen tot het voorkomen van vlekvorming, toch is een geregelde reiniging onontbeerlijk. Met de juiste zorg en een goed onderhoudsplan, zullen oppervlakken in natuursteen jarenlang schitteren in huis. Elke natuursteen is bijzonder en apart, en voor velen is het net de vorming van die kleine onvolkomenheden die deel uitmaken van het unieke verhaal dat hun steen vertelt.



Kayden Stone & Ceramics

De natuur als meester-schilder

Het Benelux natuursteenlandschap heeft er een nieuwe speler bij. In november 2019 maakten Andreas Schmelzer en Michel van den Goorbergh hun droom waar; een exclusieve handel in natuursteen en keramiek, die zich onderscheidt door een verfrissend concept. Bij Kayden Stone & Ceramics draait alles om beleving en ontzag voor dit materiaal dat honderden miljoenen jaren kon rijpen vóór het uiteindelijk de toonzaal in Bladel mag sieren. Bij een opzienbarende take-off, hoort uiteraard een bevlogen gesprek.

TEKST: SIJMEN GOOSSENS - FOTO'S: KAYDEN STONE & CERAMICS

Beleving, inspiratie, dialoog

Michel van den Goorbergh: "Na een boeiende loopbaan van ruim 25 jaar bij o.a. Brachot Hermant en Michel Oprey & Beisterveld in een sector die mij mateloos blijft fascineren, besloten wij uiteindelijk om de stap te zetten om samen Kayden Stone & Ceramics te beginnen. Na een lange zoektocht kwamen we uit bij dit pand van 1500

m? met de perfecte structuur om ons concept te realiseren. Enkele maanden geleden zijn we dan gestart. Marmeren en granieten platen staan er al en ook de laatste materialen; kwartscomposiet, Idylum en Lumina Stone zullen spoedig arriveren.

Over natuursteen kan ik eindeloos vertellen. Ik schreef er ook mijn

scriptie rond. Het is een materiaal vol verhalen. Bovendien heeft het de unieke eigenschap om het gemoed te beïnvloeden. Wanneer ik bij groothandelaren tussen de rijen loop en de steen aanraak, word ik daar vrolijk van. Uiteraard zijn keramiek en composiet ook uiterst interessante materialen met specifieke intrinsieke eigenschappen, maar oerkracht van natuursteen blijft

onovertroffen. Ik stel vast dat dit bizar genoeg relatief weinig aandacht krijgt wanneer het over marketing gaat. Daar ligt de basis van ons concept: het Kayden Stone Experience centre.

In de hal worden de platen (geen blokken) zorgvuldig geëtaled. Het opzet is om bezoekers; architecten, interieurdesigners, steenhouders en particulieren dit materiaal echt te laten ervaren en beleven. Boven komt er een 'bibliotheek' vol monsters en stalen waar de mensen zich rustig aan tafeltjes kunnen zetten om hun keuze diepgaand te onderzoeken en vergelijken. Er komt ook een Kayden Café waar verdere kruisbestuivingen kunnen plaatsvinden vergezeld door een hapje en drankje.

Het moet gezegd: wie door het voorlopig nog onvoltooide assortiment kuiert, verliest zich al gauw in de pracht van deze stuk voor stuk karaktervolle natuurkunstwerken. Menig museum zou op deze sfeer jaloers worden. Doordachte selectie werkt dus. Achter dit uitgestalde aanbod gaat bovendien nog een schat aan stenen schuil die dankzij het wijd vertakte netwerk van onze gastheer in no time naar Bladel worden gehaald. Een perfecte illustratie van het klassieke verhaal over kwantiteit vs kwaliteit."

Stenen proeven

"We mikken op een aanbod waarbij exclusiviteit primeert op kwantiteit. Ik had kunnen kiezen voor meer budgetachtige ladingen en grote volumes, maar dat gaat wat voorbij aan de passie die ik heb voor dit product. We houden het hier dus relatief kleinschalig, maar daarachter zit natuurlijk een enorm groot én verfijnd assortiment. Natuurlijk vind je hier ook de Belgische blauwsteen en zwarte graniet, maar evengoed staan er zeldzame Turkse stenen, onyxen en marmers. Bij de rijkdom van dit product horen ook de intense kleuren die je hier nu al kan waarnemen. De manier waarop we dit als totaalbeleving aanbieden, is een unicum in de Benelux en daarbuiten.

Zelf ben ik nogal een Bourgondiër. Daarom zullen we in de toekomst



Michel van den Goorbergh samen met de Nederlandse cheffkok Hans van Wolde (r) voor de plaat Idylum die hij koos voor zijn nieuwe sterrenrestaurant Brut172

HET OPZET VAN
HET KAYDEN STONE
EXPERIENCE CENTRE
IS OM BEZOEKERS;
ARCHITECTEN,
INTERIEURDESIGNERS,
STEENHOEWERS
EN PARTICULIEREN,
NATUURSTEENPLATEN ECHT
TE LATEN BELEVEN.

laten proeven, worden de impressie en ervaring nog intenser. Natuursteen is een cultuurproduct. Het gaat om een 'wauw' effect... en om een passend eerherstel voor de natuursteen.

De kwaliteit primeert op de hoeveelheid, maar uiteraard kunnen we heel snel schakelen. In een mum van tijd haal ik op aanvraag een lading uit bijvoorbeeld Italië naar hier. Dat gebeurt erg vlot; gewoon via whatsapp een berichtje en binnen enkele minuten krijg ik een gedetailleerd antwoord. Dat is exact hoe we willen werken. Dit concept is op maat van de Beneluxmarkt uitgewerkt, waar de lat hoog ligt en alles tegelijk snel moet gaan."

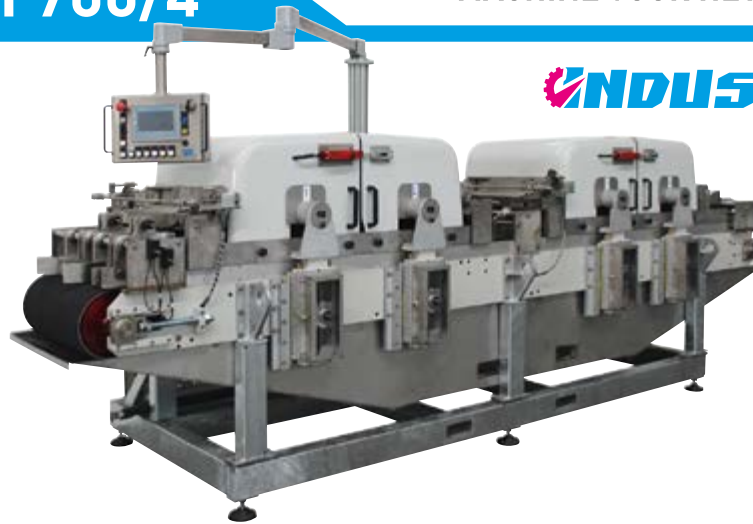
Sterrenrestaurants als uiterst passende referentie

"Zo'n twee, drie jaar geleden kwam ik in contact met Hans van Wolde, destijds chef van een tweesterrenrestaurant in Maastricht. Ik had hem gemaild met de vraag of we onze materialen in zijn zaak mochten plaatsen en hem zo een ambassadeursrol konden aanbieden. Zijn reactie was enthousiast. Hij is Rotterdammer; ik ben Hagenees met een zwak voor Feyenoord; het klikte meteen. We waren er snel uit en hebben onder meer zijn wijnbar opgetrokken met Neolith. Hij heeft dan allerlei

ook steenproeverijen organiseren. Vele van deze stenen komen uit een specifiek gebied met natuurlijk ook een culinaire eigenheid. Door mensen bij hun kennismaking met de stenen ook lokale dranken en gerechten te

MTM 700/4

MACHINE VOOR HET VERZAGEN VAN BAKSTENEN IN STRIPS



INDUSTRIAL
LINE



MTR 500/2

ZAAGMACHINE MET 2 ZAAGBLADEN



ROBUS
TUS

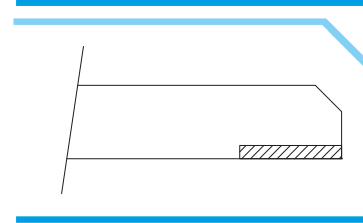


NEW

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



Compactline®



FERRARI & CIGARINI
VERY ITALIAN TECHNOLOGY

Tel. +39 0536 941510
sales.dpt@ferrari-cigarini.com
www.ferrari-cigarini.com



www.projectbure.be
exclusieve machines
e-mail info@projectbure.be
tel +32 (0) 3 683 67 28
mob +32 (0) 495 340 330
b-2990 Wuustwezel - bredabaan 825



Vlnr, Andreas Schmelzer, Michel van den Goorbergh en Fernando Guillen, Sales Director bij Idylium



Dit sample van LA PIASENTINA toont dat de ader door en door loopt. Te zien op de beurs Material District in Rotterdam 17-19 maart

zaken gedaan voor ons, zoals spreken op beurzen, klanten van ons ontvangen en aanwezig zijn op opendeurdagen.

Via Hans heb ik trouwens ook Herman Den Blijker, BN'er en chef, leren kennen. Ook bij hem plaatsten we Neolith, natuursteen, kwartsiet en glaskeramik in zijn zaak."

Idylium: een binnenkomer van formaat

"Niet lang nadat wij met Kayden Stone & Ceramics zijn begonnen kreeg ik van Hans de mogelijkheid om zijn nieuwe zaak in Reijmerstok met onze materialen mee vorm te geven. Met name Idylium, een hagelnieuwe en uiterst hoogwaardige fabrikant, krijgt een grote rol in dit project.

Idylium is in november 2019 opgestart met een fabriek in Spanje. Het is voor ons een ideale nieuwe partner. De fabriek ligt dan wel in Spanje, het product is Italiaans. Ze maken onderdeel uit van Best Surface en gebruiken onder meer Siti machines, gelieerd aan Lamborghini (er is zelfs een heuse, uiterst exclusieve Lamborghini lijn in hun assortiment). Ze zijn er als eerste in geslaagd om ook voor keramiek dooraderde platen te creëren: een absolute primeur die we zeer snel ook hier zullen introduceren. Waar de natuur er honderden miljoenen jaren over doet, doen zij nu in 90 minuten.

In het restaurant/hotel Brut 172 van Hans werd er door architect Niels Maier vooral gekozen voor een cementlook. Ook de bar, tafels en kamers werden met onze materialen; Idylium en natuursteen, bekleed. In een dergelijke omgeving speelt de soliditeit natuurlijk

afstudeeropdracht uitgeschreven om studenten toepassingen voor het restaurant te laten ontwerpen. Drie eerste plaatsen wonnen onder meer een reis naar Spanje, waar Idylium gevestigd is.

De eerste prijs ging naar de Beerbite. Een studente uit Duitsland met veel feeling met hop creëerde een soort plankje uit Idylium en hout waarop Hans gerechtjes plaatst die zo worden 'opgehaft'.

Prijs twee was voor een concept waarbij je op het einde van de maaltijd een gerechtje aflikt van onder andere een Idylium vormpje. Geïnspireerd door koeien die aan zout likken. Dat vormpje krijg je nadien ook mee naar huis; een nieuwe invulling voor het begrip 'bestek'.

Tenslotte was er een student die een soort konijnenhol bouwde. Wie het restaurant binnenkomt stapt eerst in dit holletje waarin koffiebonen alle smaak en geur neutraliseren. Zo zijn gasten helemaal zuiver ontvankelijk voor de culinaire verwennerij.

Het kiezen voor deze tintelende concepten past perfect in de filosofie waar Kayden Stone & Ceramics wil voor staan."

IDYLIUM IS ER ALS EERSTE IN GESLAAGD OM OOK VOOR KERAMIEK DOORADERDE PLATEN TE CREËREN.

een belangrijke rol. Voor zo'n restaurant moet alles bijvoorbeeld tegen brand, stoom, zouten etc. bestand zijn.

De typische kenmerken van deze materialen tonen aan dat ook een cementlook uiterst luxueus kan zijn."

Jong talent: het basis ingrediënt voor vernieuwing

"Bij de Universiteit van Maastricht, afdeling kunst, is een wedstrijd/

Voor haard en schouwmantel:

Vuurbestendige haardstenen en -tegels in een eeuwenlange traditie

Haardwanden en schouwmantels werden van oudsher bekleed met ambachtelijk vervaardigde vuurbestendige haardstenen met ingestempeld reliëf of met gladde decoratieve tinglazuurtegels. In West- en Oost-Vlaanderen werden daarnaast ook zeer geregeld ingelegde loodglazuurtegels in gewoon aardewerk gebruikt. Vanaf de tweede helft van de 19e eeuw werden de keuzemogelijkheden en de variatie van stijlen veel groter. We kijken graag even terug op dit specifieke gebruik.

TEKST EN ILLUSTRATIES: MARIO BAECK



Foto 1 - Haardtegel met Perron, Luik, 1666 (Collectie M. Baeck)



Foto 2 - Haardtegel met vorstenpaar in ruiten, Antwerpen, 1586 (Collectie M. Baeck)



Foto 4 - Vlaamse loodglazuurtegels in traditionele stijl met lichte invloed van de art nouveau voor de hoekmotieven (Collectie M. Baeck)

Vuurbestendige haardstenen

De open haard met houtvuur en later de schouwmantel met kachel, fornuis of Leuvense stoof vormden eeuwenlang één van de belangrijkste voorzieningen in de woning. Het was dan ook zaak om haard en schouwmantel zo optimaal mogelijk op te bouwen en aan te kleden.

Zo werden, vanaf het laatste kwart van de 15e eeuw in de omgevingen van Luik en Antwerpen vuurvaste haardstenen geproduceerd die aan de haardwand een grotere bestendigheid tegen het hete vuur gaven. Het was een succesvolle vernieuwing die tot ver buiten deze gebieden, en zelfs tot in Groot-Brittannië en Scandinavië, ruim werd toegepast. Deze haardstenen, aanvankelijk geheel onversierd, later voorzien van zogenaamde 'afweertekens' – één of meerdere ingekerfde of ingestempelde geometrische figuren, cirkels, sterren en dergelijke – werden daartoe, met behulp van een houten mal, aan de voorzijde van een tekening en later van een sculpturaal reliëf voorzien.

De Luikse productie, die tot in de 18e eeuw doorliep, wordt gekenmerkt door een brede omlijsting van het middenveld waarin vooral heraldische motieven, maar ook religieuze taferelen en mannen- en vrouwenkoppen voorkomen. Populair waren verder voorstellingen met de dubbele rijksadelaar en het Luikse 'Perron' te midden van wapenschilden.

Voor de Antwerpse productie uit dezelfde tijd werd een veel fijnere roodbakende klei gebruikt waardoor de afbeeldingen – waaronder zeer veel oudtestamentische scènes – veel gedetailleerder zijn en gevat in een smalle omlijsting. Vanaf ca. 1560 komen haardstenen op de markt zonder enige omlijsting waardoor de versiering met het beeldvlak samenvalt. Dit type is doorgaans voorzien van medaillons of ruiten, hoekvullingen en allerhande figuren zoals hoofden in profiel, ruiters, herten, bloemvazen of heraldische

Foto 3 - Schouwmantel met tinglazuurtegels en Antwerpse haardstenen, Rockoxhuis (Foto KBC Bank NV, Erwin Donvil)



motieven. Ze zijn zeer geregeld gedateerd en lijken vooral in Antwerpen te zijn gemaakt. (foto 1 & 2)

Dergelijke haardstenen bleven massaal in gebruik tot ongeveer 1625 – toen de gietijzeren haardplaat hen geleidelijk aan verdrong –, maar werden in de tweede helft van de 19e eeuw opnieuw geproduceerd zowel voor restauraties van historische schouwmantels als voor gebruik in neogotische en neorenaissance gebouwen.

Hygiënische tinglazuurtegels

De zogenaamde 'Delftse' blauw-witte en later ook mangaankleurige tinglazuurtegels in een standaardformaat van ca. 13 x 13 cm vonden vanaf de 17e eeuw hun weg naar de luxueuze paleizen van de Europese adel tot in Sint-Petersburg toe, en naar exotische bestemmingen als Batavia en Rajastan. Ook de opkomende Vlaamse en Nederlandse burgerij, die zich voor het eerst in de geschiedenis dergelijke

producten kon veroorloven, maakten er druk gebruik van omwille van de vele praktische toepassingsmogelijkheden in hun nieuwe stenen huizen in de snel groeiende steden. Tegels werden daarbij ook gebruikt in de rook- en roetbanen van haarden en schouwwanden, omdat ze door de ondoordringbare glazuurlaag na de winterperiode gemakkelijk schoongemaakt konden worden. (foto 3)

De Vlaamse loodglazuurtegel

In West- en Frans-Vlaanderen, waar zeer lang aan de traditionele tegeltechnieken en -motieven werd vastgehouden, bleef de ingelegde loodglazuurtegel tot ver in de 20e eeuw veel gebruikt, vanaf de 18e eeuw ook in schoorsteenmantels. Een groot deel van de productie bleef daarbij geïnspireerd door middeleeuwse voorbeelden, maar ook latere stijlen, waaronder empire, vonden ingang. Rond 1900 is er ook een sterke belangstelling vanuit de toenmalige art nouveau avant-garde en vinden we haardtegels in deze stijl terug. (foto 4)

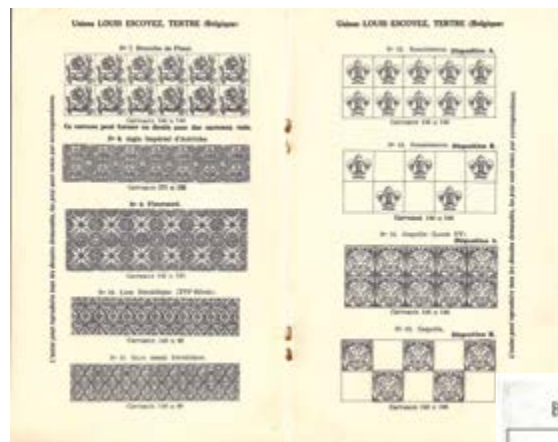


Foto 5a - Catalogus
vuurvaste haardtegels
Louis Escoyez & model in
art nouveaustijl (Collectie
M. Baeck)



Foto 5b - Vuurvaste haardtegel in art
nouveaustijl (Collectie M. Baeck)



Foto 6 - Voorstellen voor
schouwwandbekleding in een
catalogus van Boch Frères uit 1887
(Privécollectie)



Foto 7 - Schouw- en wandbekleding uit
1905 in art nouveau door het Maison
Helman Brussel-Sint-Agatha-Berchem,
in een herenwoning in Lier (Foto SYB'L
S-pictures)



Foto 8a - Twee schouwrealisaties
van Gilliot & Cie uit Hemiksem
(Collectie Gilliot en Roelants
Tegelmuseum)



Foto 8b - Twee schouwrealisaties van Gilliot
& Cie uit Hemiksem (Collectie Gilliot en
Roelants Tegelmuseum)



Foto 9 - Schouwmodellen van
Guerin uit 1957
(Collectie M. Baeck)



Foto 10 - Unieke schouwmantel door
Jan Nolf, Torhout (Foto Marc Logghe)

De industriële productie tot 1940

In de jaren 1880 ontstond - voornamelijk in Henegouwen - een vrij grootschalige industriële productie van kwaliteitsvolle vuurvaste haardtegels in reliëf. Deze opvolgers van de aloude haardstenen werden in vuurbestendige klei vervaardigd door gespecialiseerde bedrijven als de Usines Louis Escoyez met hoofdzetel in Tertre of de S.A. de Produits Réfractaires et Céramiques de Baudour. Marktleider was hier zonder twijfel Escoyez die in een aparte catalogus nagenoeg 30 verschillende voorstellen voor de bekleding van haardwanden presenteerde. Deze tegels waren beschikbaar in volledig in de massa gekleurde zwarte of rode uitvoeringen.

Meestal gaat het om vierkante tegels in diverse formaten die ook in ruitpatroon geplaatst konden worden,

maar ook enkele liggende en staande rechthoekvormen zitten in het aanbod.

Het overgrote deel van de beschikbare motieven is uitgevoerd in een historische stijl met naast enkele motieven in neogotiek vooral in neorenaissance en Lodewijk XV-stijl. Er zijn heraldische leeuwen en leeuwenkoppen, adelaars, beren en herten, Franse lilies en bloemmotieven. (*Foto 5a & 5b*)

Enkele van de in de jaren 1890 opstartende tegelfabrieken, waaronder Baudoux & Cie in Kuregem-Brussel en de S.A. La Majolique, met hoofdzetel in Brussel en fabriek in Emptinne, boden geglazuurde wandtegels in laagrelief aan, vervaardigd in vorstbestendige kleimengsels voor toepassing op buitengevels. Omdat deze tegels naast vorstbestendig ook vuurvast zijn, werden ze al snel ook als biscuittegels

gebruikt voor de bekleding van haard- en schouwwanden. Om de natuurlijke vervuiling voor te zijn, werden ze voorzien van een zwarte afdeklag die koud werd opgebracht, waardoor ze een stuk goedkoper dan de geglazuurde modellen waren.

Verder bestond de mogelijkheid om de haardwand te bekleden met ingelegde of eenkleurige steengoedvloertegels die door hun eigenschappen zeer vuurbestendig zijn.

De gewone wandtegelfabrieken brachten op hun beurt alternatieven voor de aloude tinglazuurtegel op de markt, ook voor de bekleding van haarden en schouwwanden. Zo presenteert Boch Frères, al in een wandtegelscatalogus uit 1887, enkele modellen van geglazuurde haardtegels in laagrelief, met name zes 'Combinaisons de carreaux modelés et

majoliques pour intérieurs de cheminées Renaissance' in de maat 12 x 12 cm. (*foto 6*)

Ook kleurrijke geglazuurde vlakke wandtegels in faïence en in de Delfts blauwe traditie komen in de catalogi voor en zijn veel gebruikt, naast neogotische en neo-Vlaamse renaissance-motieven.

Tijdens de art nouveauperiode worden dan weer prachtige ensembles op de markt gebracht die zich schitterend integreren in de dan zeer populaire landschapsbetegelingen. (*foto 7*)

In het interbellum treffen we nog enkele luxueuze decoratieve schouwgehelen in art decostijl aan, maar dit zijn grote uitzonderingen. Dominant wordt dan de vrij strakke geometrische schouwmantel – al dan niet in combinatie met een zitmeubel tot cosy-corner – bekleed

met eenkleurige tegels en tegels met speciale glazuren. (*foto 8a & 8b*)

Ambachtelijke en artistieke productie na 1945

Na de tweede wereldoorlog blijft de schouwmantel tot de doorbraak van de centrale verwarming in de gouden jaren 1960 en later de vloerverwarming, veel aandacht krijgen bij de inrichters. De Belgische tegelbedrijven blijven eenvoudige geometrische schouwmantelbekledingen aanbieden. Vaak worden die versierd met enkele goed geplaatste siertegels uit het eigen aanbod, of van enkele specialisten zoals het bedrijf van Guerin in Bouffloulx, een firma die zelf diverse modellen voor schouwmantels in steengoed op de markt brengt. Ook de dakpan- en baksteengroep Comptoir Tuilier de Courtrai / Kortrijks Dakpannenkantoor brengt enkele series siertegels op de

markt zowel geschikt voor gebruik in schouwmantels als in gevels.

Echte vernieuwing wordt dan vooral gerealiseerd door vooraanstaande keramisten en als Joost Marechal, Jan Nolf, Roger Somville en vele anderen, en door interieurontwerpers als Emile Veranneman. Veel van hun werk is hoogstaand en typisch voor de toegepaste kunsten van wat we nu de mid-century en vintage-periode noemen, maar blijft onbekend omdat het zich in privé-interieurs bevindt. Veel is allicht onachtzaam gesloopt want ouderwets. Ook deze realisaties verdienen meer waardering en een beter behoud. Het zijn vaak getuigenissen van een grote artistieke en ambachtelijke creativiteit die hopelijk een heropleving mag krijgen. (*foto 9 & 10*)

Productnieuws

Fasa Stone: toonaangevende innovator viert jubileum

Kwartscomposiet van de bovenste plank

Fasa Stone viert dit jaar zijn tienjarig bestaan: goed voor een mooi succesverhaal. De grensverleggende fabrikant van kwartscomposietplaten en -tegels exporteert naar meer dan 60 landen. Jaarlijks produceren ze 3,5 miljoen vierkante meter platen! Als grootste exporteur van kwartssteenplaten en -tegels uit China groeien ze dus heel hard.

TEKST: LIESELOTTE COWIE



©Fasa Stone - Litex Surface

“
IEDERE SCHAKEL IN HET
PROCES IS BELANGRIJK

Grensverleggend en mensgericht

Onder Fasa Stone vallen momenteel 4 fabrieken in het zuiden van China: 3 plaatfabrieken waar Lumina Stone, Aurea Stone en Litex worden gemaakt en Fasa Fabrication Factory, waar de platen op maat gesneden worden. Bovendien is Fasa Stone mede-eigenaar van een kwartsgroeve en zullen er de komende

maanden nog enkele bedrijven het rijtje vervoegen.

Ondanks het succes zijn de Chinese stichters van het bedrijf bijzonder bescheiden. “Ze richten zich op innovatie en samenwerkingen op lange termijn”, vertelt Sergi Vendrells, Vice President Operations voor Fasa Stone.

“Ze houden vast aan 4 grote pijlers als fundamenteën voor het bedrijf: Family, Army, School en Alliance. De afkortingen voor de naam Fasa, dus.” Werken aan langetermijnrelaties met collega's en klanten duurt het langste volgens Vendrells. “We willen graag blijven werken aan onze reputatie als bedrijf met de hoogste

medewerkerstevredenheid in onze sector. Fasa is één grote familie.”

“En met onze klanten is het net zo. In de afgelopen tien jaar bouwden we veel vaste klantenrelaties op, omdat we hen echt als een deel van het bedrijf beschouwen. We willen gaan voor een win-winsituatie en werken zeer klantgericht. Vandaar de pijler Alliance.”

“School staat voor leren en altijd open staan voor kennis bij te spijkeren”, aldus Vendrells. “Bijleren en die kennis implementeren en blijven gebruiken in je bedrijf is belangrijk om te innoveren. De vierde pijler is Army, omdat in ons managementsysteem discipline de kern vormt. Iedere schakel in het proces is belangrijk en zorgt mee voor een mooi eindresultaat. Iedereen die bij ons werkt beseft dat hij of zij meedraagt aan het succes van onze klanten en ons bedrijf.”

Geen Chinese namaak

“Vaak wordt gerefereerd naar de Chinese markt als goedkope kopieerders van bestaande producten en technologieën. Fasa Stone is allesbehalve dat. Door zelf voluit te kiezen voor innovatie willen anderen net van ons kopiëren”, zegt de Vice President of Operations.

Door hun speciaal aangepast productieproces, lijkt de kwartscomposiet precies op natuursteen. “De Aurea Stone-collectie is onnavolgbaar als replicaat. Het verschil tussen beiden is amper meer te zien. Niemand staat al zo ver qua technologie als wij. Maar hoe we dat precies doen, is ons bedrijfsgeheim.”

“De beste producten selecteren en mixen we. Daar maken we een deeg van, die in de perslijn komt. Daarna gaat het in de oven. Ons mengplan is helemaal anders dan dat van andere bedrijven. We gebruiken ook robotica met technologie van een Duits bedrijf.”

Flexibiliteit

Daarnaast is de Chinese innovator ook flexibel qua levertijd. Het klassieke milk-run-systeem als leveringsmethode werkt niet voor hen omdat het een



©Fasa Stone - Litex Surface

zeer strikt programma is. (Milk-run wordt als logistiek systeem gebruikt om verschillende leveringen van verschillende leveranciers af te handelen met maximale bezettingsgraad en minimale kosten, nvdr.) “Onze sterkte is differentiatie, waardoor we klanten kunnen helpen om competitief te blijven op de markt.”

In totaal lopen er 10 productielijnen. “Flexibiliteit is belangrijk voor onze klanten, en daar zetten we dan ook

op in. Voor grote projecten kunnen we de composiettegels al op voorhand in onze fabriek op maat snijden. Dat vergemakkelijkt en versnelt het proces en betekent voor onze klanten een echte meerwaarde.”

Grondige kwaliteitscontrole

De fabrikant draagt kwaliteitscontrole hoog in het vaandel en heeft een negenstappenplan tijdens het productieproces. Voor elke stap

controleert een medewerker of de plaat voldoet aan de kwaliteitseisen.

Anderzijds is er ook de automatische selectie door robotica. “Als een resultaat niet overeenstemt met onze verwachtingen wordt het van de lijn gehaald en proberen we dat recht te trekken. Komt het in orde? Dan wordt er een extra controlelijn ingelegd. Is het niet goed? Dan komt de plaat in het recycleerprogramma terecht. Het materiaal wordt gebroken in kleine

stukken en daarna doneren we het aan organisaties zodat ze herbruikt kunnen worden”, legt Vendrell uit.

“Meer dan 90% van het materiaal dat in de composietplaten zit komt uit onze eigen bedrijven. Daardoor kunnen we de kwaliteit nog beter bewaken. De rest kopen we aan, maar ook daar is kwaliteit belangrijk. Op willekeurige momenten voeren we inspecties uit op onder andere de zuiverheid, grootte en pigmentkleuren.”

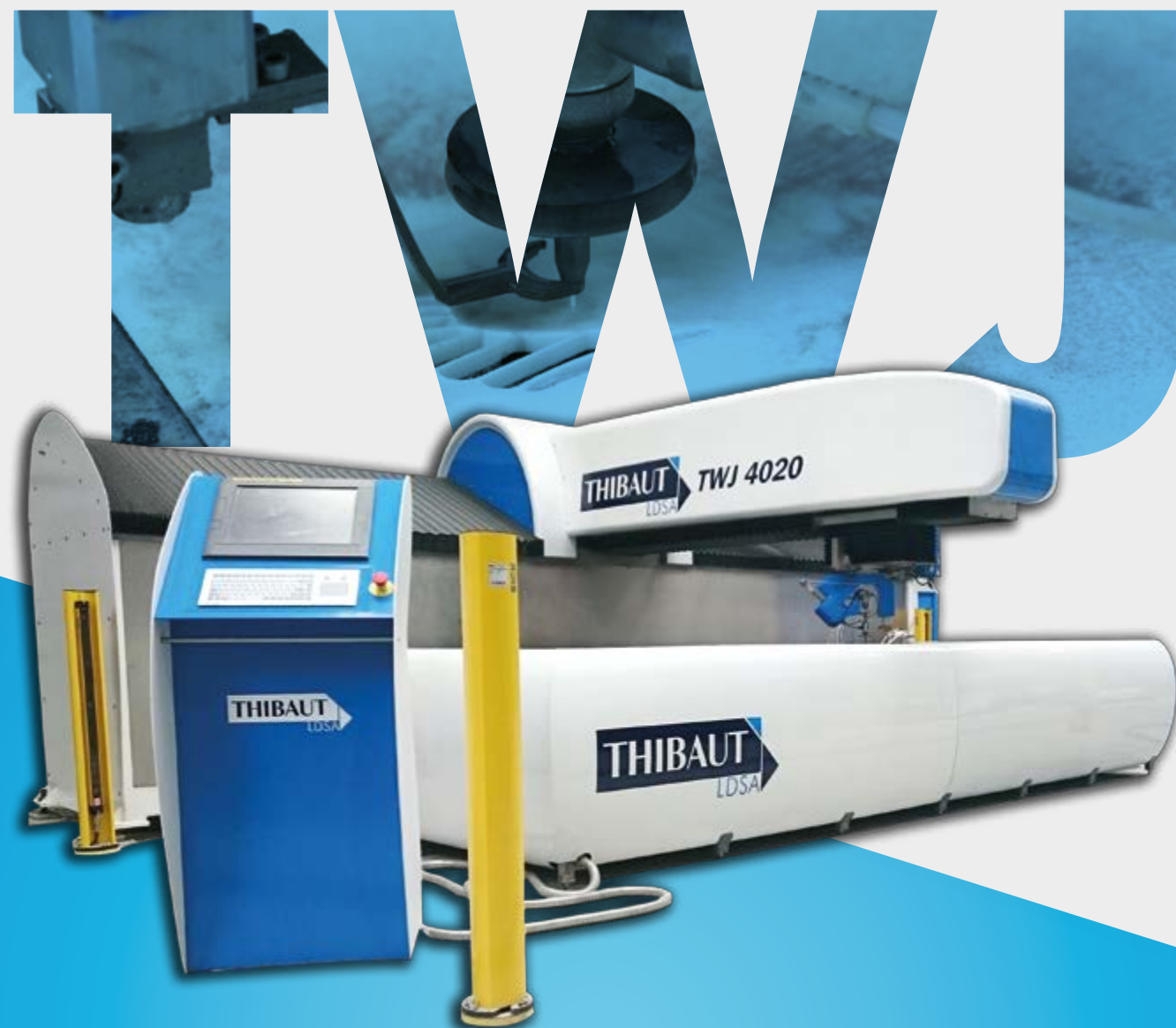
100% waterresistant

Kwartscomposiet is een van de hardste mineralen, en dat heeft vele voordelen. Het is gemakkelijk te onderhouden en schoon te maken. Bovendien is het bestand tegen schokken en krassen en blijft het uitzicht hetzelfde.

En dan is er ook Nano Enhancement of Surfaces -of kortweg NEOS-, een nieuwe technologie die Fasa Stone op alle kwartsstenen toepast. “Kwarts is eigenlijk niet zo poreus, maar

”

HET VERSCHIL TUSSEN
NATUURSTEEN EN
KWARTSCOMPOSIT IS
AMPER MEER TE ZIEN.
NIEMAND STAAT AL ZO
VER QUA TECHNOLOGIE
ALS WIJ.



WATERJET MACHINES MET 3 OF 5 ASSEN

Onze waterjetsnijmachines zijn nauwkeurig en krachtig. Ze zijn de perfecte bondgenoten voor de realisatie van de eenvoudigste vormen tot de meest complexe in alle soorten materialen.

* Speciale condities op de versie TWJ4020 Axxess

THIBAUT

**TOGETHER WE SHAPE
INNOVATION.**



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



Raf GEERINCKX
Techniek

www.thibaut.fr

doordat allerlei componenten worden samengevoegd kan je dat niet voor de volle honderd procent garanderen", verduidelijkt Vendrell. "Met de NEOS-technologie die we ontwikkelden is dat wél zo. Dat maakt het gigantisch interessant voor hygiënische omgevingen zoals badkamers en keukens. Je vindt onze kwartscomposiettegels ook terug in tal van hospitalen over de hele wereld."

Veilig en duurzaam werken

Duurzaamheid, daar speelt Fasa Stone al langer op in. Niet enkel door ongebruikte materialen te vermalen en door te verkopen aan de bouwsector. "We hebben ook een waterrecycleersysteem. Om de tegels te maken is er tijdens het productieproces gigantisch veel water nodig. Dat water hergebruiken we en vloeit 6 maanden lang steeds opnieuw terug in het proces.

Anderzijds hanteert het bedrijf ook het Toyota-managementsysteem. De twee pijlers van dat productieproces zijn 'respect voor mensen' en 'continue verbeteringen'. "Om een concreet voorbeeld te geven: we streven ernaar om een papierloos bedrijf te zijn", zegt Vendrells.

Alle producten zijn veilig voor de plaatsers en de uiteindelijke consument die ze gebruikt. "Dat is heel belangrijk. Onze certificaten bewijzen dat we de maximale bescherming in acht nemen. Daarom bieden we ook 15 jaar garantie op onze producten."

En dan is er ook nog het Smile-programma, waarmee ze wereldwijd mensen steunen die in minder fortuinlijke omgevingen leven. "Het is belangrijk dat je je succes met de wereld deelt", zegt Vendrells.

Showroom bezichtigen

Fasa Stone heeft een showroom in het Belgische Temse die klanten op afspraak kunnen bezichtigen. "We merken dat er nood is om, zeker bij grote projecten, de platen op voorhand te bekijken. Daarom kan je alle collecties -op Aurea na- hier zien. Vanaf de zomer kan je Aurea ook in België bekijken.



©Fasa Stone - Sergi Vendrells,
Vice President Operations
voor Fasa Stone



©Fasa Stone - Litex Surface

Interesse om samen te werken met Fasa Stone?

**Contacteer Fasa Stone op +32 3 710 51 41
of via mail op info@fasaeurope.com**

Expert aan het woord

Tegelwerk op vloerverwarming leidt tot expertise op korte termijn

TEKST + FOTO'S: TILEXPERT

Het zal wel niet de eerste keer zijn dat na een tegelplaatsing al eens een anomalie opduikt. Dat kan gaan van kleine scheurtjes in de voegen tot barstvorming in de tegels zelf die verder aanleiding kunnen geven tot algemene degradatie van de vloer. Vooral op de zogenaamde 'kritieke ondergronden' vraagt de voorbereiding van een tegelwerk om extra aandacht. Indien een probleem zich voordoet, is het belangrijk om met de nodige zorg en professionele kennis te zoeken naar de oorzaak zodoende duurzame herstellingsmogelijkheden te kunnen overwegen.

Verschillende vloerverwarmingssystemen

De begrippen "droog systeem", waarbij de verwarmingselementen in de isolatielaag verzonken gemonteerd zitten en het "nat systeem", waar de leidingen doorheen de dekvloermortel lopen, zijn onlangs vervangen door het A-type (buizen in de dekvloer) en het B-type (buizen in de vloerisolatie). Daarnaast is er nog een C-type waarbij de verwarmingsleidingen zich in een tussenlaag bevinden tussen dekvloer en isolatie, en een D-type (systeem met holle plaat-elementen). Ook de opbouwdiktes worden steeds dunner die ook voor vloerkoeling kunnen zorgen tijdens de zomer. Regelmatig voorkomende systemen die tegelzetters zelf kunnen plaatsen zijn vooral Permatop (Blanke) en Becotec Therm (Schlüter). Daarnaast zijn ook matten met elektrische leidingen zeer populair geworden in badkamers en douchecellen, zowel voor de vloer als voor de wand. Een verwarmde wand wordt vaak ook de "knuffelmuur"



Volledige uitrusting van uw machinepark voor de steenbewerking tot en met waterjet, inclusief stof- en waterbehandeling, en alle hijsmiddelen :

Een van onze toprunners :

Exclusief in Benelux :
OMAG
TERZAGO
EMMEDUE
PRODIM
CEI ZIPOR
ELEPHANT
DONATONI
MARMO
MECCANICA
FERRARI
CIGARINI
ITALMECC



www.projectburo.be



machines montage training & service ...





genoemd en wordt zeer veel toegepast in creatieve Italiaanse douches.

Opstartprotocol

Vooraleer een tegelwerk aan te vatten op een verwarmde vloer zijn er toch enkele belangrijke spelregels in acht te nemen. In de literatuur van het WTCB (Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf) beschrijft men er de te volgen procedures heel duidelijk. In het WTCB-tijdschrift 1989-4.4. meldt men: "Het in werking zetten van de verwarming zal gebeuren door het systematisch opdrijven van de temperatuur met 5 K/24 h, vertrekkend van koude toestand tot de maximaal voorziene werkingstemperatuur van het verwarmingselement. Deze werkingstemperatuur moet lager zijn dan de maximaal toegelaten temperatuur voor de bindmiddelen gebruikt in de dekvloer. De terugkeer naar de begintemperatuur zal tevens progressief gebeuren, m.a.w. met 5 K/24 h. De maximaal voorziene werkingstemperatuur wordt gedurende minimum 3 dagen aangehouden ten einde de dekvloer zijn maximale

VOORALEER EEN TEGELWERK AAN TE VATTEN OP EEN VERWARMDE VLOER DIENT MEN EEN BELANGRIJK OPSTARTPROTOCOL IN ACHT TE NEMEN.

beweging te geven alvorens de vloerbedekking aan te brengen."

Ook in het WTCB-Contact nr. 50 (2-2016) wordt zelfs voor innovatieve vloerverwarmingssystemen deze opstartprocedure sterk aanbevolen: "Het strekt tot aanbeveling om het vloerverwarmingssysteem, vóór het aanbrengen van de vloerbedekking, reeds een eerste maal een opwarmings- en afkoelingscyclus te laten doorlopen. Deze cyclus wordt ook wel het 'opstartprotocol' genoemd. Voor meer details over het opstartprotocol van vloerverwarmingssystemen van de nieuwe generatie kan men terecht bij de fabrikanten."

Het is al evenzeer sterk aanbevolen en dus zeer belangrijk om vóór de definitieve ingebruikname van de vloer de opwarmings- en afkoelingsprocedure nog eens te herhalen zodat de onderliggende lagen (in dit geval de zwevende dekvloer) hun zogenaamde krimp- en uitzettingscyclus op een geleidelijke wijze hebben kunnen ondergaan. Op die manier voorkomt men extra spanningen in de vloer en worden thermische schokken

vermeden die aanleiding kunnen geven tot schade.

Scheurvorming en technische vragen

In voorkomend geval ging het om een vloerplaatsing van keramische tegels van het tegenwoordig veel voorkomend formaat 120 cm x 240 cm x 6 mm. Deze tegels werden verlijmd op een traditionele vloerverwarming van het type 'A' (verwarmingselementen in de dekvloer), waar blijkbaar de dubbele verlijmingstechniek (buttering/floating) zou zijn toegepast. Binnen het jaar na de voeg- en siliconeactiviteiten ontdekte de bouwheer reeds kleine scheurtjes in

bepaalde tegels die vooral heel duidelijk te zien waren met tegen- of schemerlicht.

Bij de melding van dit fenomeen werd verdedigd dat het WTCB stelt dat een tegelwerk enkel gecontroleerd mag worden vanop 1 meter afstand bij natuurlijk licht, waarbij controles bij tegenlicht of strijklucht niet toegelaten zijn (WTCB TV 237 - Hfst. 7 'Oplevering'). Vanzelfsprekend is dit meer dan logisch en correct, maar men stelde hierbij toch de vraag of deze paragraaf van toepassing is op tegels die scheurtjes of barstjes vertonen na de ingebruikname?

Daarnaast is het aan de specialisten, met name de tegelzetter en leverancier/fabrikant om zich de vraag te stellen of dit fenomeen eigen is aan het materiaal wegens interne spanningsvelden door hun extreme formaat, of het werkelijk te wijten is aan een loutere plaatsingsfout? Allemaal vragen die uiteindelijk in de schoot van de minnelijk expert belanden, of die in het slechtste geval aan de gerechtsdeskundige dienen worden voorgelegd.

Wat is de evidente prioritaire vraag die een deskundige stelt na opgemerkte anomalieën op een verwarmde vloer: "Werd de vloerverwarming opgestart volgens de criteria dat het WTCB voorschrijft in zijn Technische Voorlichtingen en/of WTCB-Contacten? In sommige gevallen, met name bij moderne (computergestuurde) verwarmingsinstallaties, kan men gelukkig al een "bewijs van opstart" opvragen.

Expert of deskundige?

De handtekening van een "expert" impliceert vooral specifieke kennis, deskundig onderzoek, en technisch-wetenschappelijk onderbouwd oordeel in eer en geweten. Doch rijst de vraag in de praktijk hoe ver de kennis van een deskundige dient te reiken in een zaak waar specifieke specialisatie primeert? Meestal zijn burgerlijk ingenieurs, architecten, technisch adviseurs of bouwdocenten logischerwijze de aangewezen personen om te beslissen over een al dan niet terecht geclaimd technisch bouwprobleem. Echter is er een duidelijk verschil tussen de stabiliteit

en constructie van een gebouw, en de afwerking ervan. Veralgemeende kennis is in specifieke gevallen onvoldoende om een kwalitatief, objectief en gedetailleerd onderzoek uit te kunnen uitvoeren. De onderzoeker van een afwerkingsdispuut moet zonder enige twijfel de technisch-wetenschappelijke nagel op de kop kunnen slaan. Het gaat er in geval van een misgelopen tegelwerk niet meer over de onderliggende opbouwlagen alleen, maar evenzeer (lees: vooral!) over het achterhalen van drogings- en proceduretermijnen die aan de tegelplaatsing vooraf gingen.

In voorkomend geval trok de particulier aan de alarmbel na een betegeling op vloerverwarming. Bij het opmaken van het verslag na het onderzoek van de expert of gerechtelijk deskundige dient ervaring en knowhow steeds parallel te lopen met officiële literatuur. Bij ons grijpt men terecht automatisch naar de TV's (Technische Voorlichtingen) van het WTCB, of Europese Normen die van toepassing kunnen zijn en die bij voorkeur opgenomen werden in





de Belgische norm NBN (bvb. NBN EN 14411 voor keramische tegels). Er is dus in wezen bijna geen verschil merkbaar tussen het werk van een expert of de acties van een deskundige. Van een tegelexpert wordt verwacht dat hij of zij veel kennis en ervaring heeft op het gebied van tegels en plaatsingsmethodes. Ter verduidelijking, dergelijk expert kan bijgevolg als deskundige geraadpleegd worden door de rechtbank.

Minnelijk of gerechtelijk expert?

In wezen kunnen we tijdens een werkbezoek, naast andere betrokken partijen, zoals bouwheer, architect, werfleider, aannemer-tegelzetter, jurist, enz. twee soorten specialist-experten ontmoeten, in functie van de aard en vordering van het onderzoek:

1. Minnelijk: is een relatief snelle procedure en kan in twee delen opgesplitst worden:

a. Eenzijdig:

Eén van de partijen doet beroep op een specialist om de werken te beoordelen. De rechter oordeelt over de waarde van het verslag.

b. Gezamenlijk (ook 'expertise op tegenspraak' genoemd):

Beide partijen komen overeen om samen eenzelfde expert aan te stellen. De waarde wordt gelijkgesteld met deze van een gerechtelijk onderzoek.

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

2. Gerechtelijk:

◆ De rechter (Rechtbank van Eerste Aanleg) stelt zelf de expert aan

◆ Het verslag is nog altijd niet bindend (enkel adviserend karakter), maar de rechter volgt meestal de inhoudelijke gedachtengang.

◆ Is duur en van lange duur vooraleer er een uitspraak komt

Daarnaast is er ook nog de 'Verzoeningscommissie Bouw'. Dit is een commissie die samengesteld is uit consumenten, vertegenwoordigers (Test Aankoop bv.), architecten, aannemers, en leden van de desbetreffende federatie. Bij ons is dit een afgevaardigde van FECAMO (Fédération des Carreleurs et Mosaïstes – Nationale federatie van Tegelzetter en Mozaïekbewerkers).

Kenmerken van de Verzoeningscommissie Bouw:

◆ Behandelt enkel technische geschillen die betrekking hebben op de private woningbouw

◆ Is een snelle procedure

◆ Is relatief goedkoop

◆ Beide partijen moeten wel akkoord zijn

Onderzoek

Indien er schade optreedt in een relatief dunne vloerbetegeling die meestal tussen de 3 mm en 7 mm dik zijn volgens de indelingstabel van EITA (European Innovative Tile Academy), moet men eerst het 'hoe' en/of het 'waarom' van het probleem onderzoeken. Enkele holle klanken bij de hamertest van enkele tegels bijvoorbeeld betekenen niet meteen een foutieve plaatsing!

Meestal is het detecteren van de aangewende plaatsingstechniek een van de moeilijkste klussen daar vele factoren meespelen om een verband te kunnen leggen met de werkelijke oorzaak.

In vele gevallen is een destructief onderzoek het noodzakelijke kwaad om er zeker van te zijn dat de opbouw van het tegelwerk klopt of niet strookt met de gangbare officiële technische uitvoeringen. Individuele laagdiktes, samenstelling van de onderliggende lagen, samendrukbaarheid van de isolatie, cohesie, restvocht, overname

uitzettingsvoegen, situatie randisolatie, contactoppervlak, enzovoorts, kunnen nooit zomaar 'op zicht' gecontroleerd worden. De hamer en beitel zijn dan meestal de eerste tools die bovengehaald worden om letterlijk dieper te gaan kijken naar de mogelijke onregelmatigheden. Slechts indien de werkelijke reden van de opgelopen schade definitief is gekend, kan men overleggen wat gedaan kan worden om zowel op technisch als op esthetisch vlak een goede en voor alle partijen aanvaardbare oplossing aan te reiken.

Sommige deskundigen gaan soms veel te kort door de bocht en geven al te snel advies om het tegelwerk volledig opnieuw uit te laten uitvoeren. Drastisch, doch in vele gevallen kunnen herstellingen in overleg met de verschillende betrokken partijen uiteindelijk geen mogelijke piste meer zijn om de duurzaamheid van het tegelwerk te garanderen. In ieder geval is een consensus meestal niet veraf indien partijen bereid zijn om naar elkaar te luisteren, de feiten voor ogen zien, en eigenzinnige conclusies niet worden opgedrongen.

Mogelijke redenen van scheurvorming

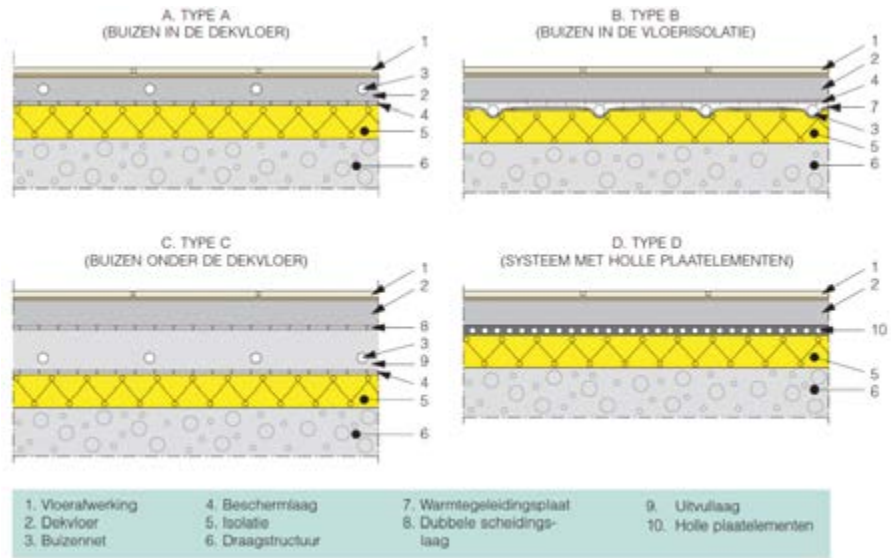
In voorkomend geval was de oorzaak van de scheurvorming in de dunne keramische XXL-tegels te wijten aan vermoedelijk drie verschillende factoren, met name:

1. Het niet precies overnemen van uitzettingsvoegen die het warmwatercircuit van de vloerverwarming scheidde.

2. De niet bewezen opstartprocedure van het vloerverwarmingssysteem

3. Het niet voorboren van uitsparingen in de tegels zelf. Dit is nochtans noodzakelijk om de plaatselijke spanning in de tegels zelf te verminderen tijdens het insnijden.

XXL-tegels plaatsen op vloerverwarming: belangrijkste aandachtspunten



Hoe pakt men nu het beste dergelijk keramisch XXL-tegelwerk op verwarmde vloer technisch preventief aan? Wij pikken enkele belangrijke aandachtspunten uit de EITA-checklist:

1. Respecteer de noodzakelijke controlecriteria vóór aanvang van de tegelwerken zoals de toestand van de ondergrond, in voorkomend geval een cementgebonden zwevende dekvloer, in het algemeen: oppervlakteruwheid, niveau, perfecte vlakheid, hardheid, restvocht, en dergelijke meer.

2. Maak een legplan in functie van het vloerverwarmingscircuit om de positie van de uitzettingsvoegen in kaart te kunnen brengen.

3. Ga na of de vloerverwarming werd opgestart volgens de vereiste procedure of volgens de specificaties van de fabrikant. Veelal zal een elektronische/digitale doorgelopen procedure bewijskrachtig zijn. Het is bovendien raadzaam om vóór de ingebruikname van de vloer, na de plaatsing dus, de opwarmings- en afkoelingscyclus nog eens te herhalen. Een bruuske opstart zou het risico op schade niet vergroten, mede gezien de verschillende uitzettingscoëfficiënten van alle opbouwlagen elkaar nauwelijks kunnen opheffen bij een thermische schok.

4. Zorg ervoor dat de legzijde van de tegels niet vervuild is (bv. resten van

magnesiumpoeder, keramische stof, beschermviltjes, ...).

5. Ontkoppel bij voorkeur tegels die groter zijn dan 3600 cm², dus zeker van toepassing in voorkomend geval met keramiektegels van het formaat 120 cm x 240 cm x 6 mm. Tegenwoordig worden er tegellijmen op de markt gegoid die de ontkoppelingsmat kunnen vervangen. Let hierbij wel op: een tegellijm op zich ontkoppelt niet! Win hierbij steeds advies in bij de fabrikant of zijn technisch raadgever.

6. Schets bij uw bestellingen voor uw partners-fabrikanten steeds een werkelijke weergave omtrent de werfomstandigheden, de soort ondergrond en de te plaatsen materialen.

7. Pas de juiste plaatsingsmethode toe en gebruik hiervoor de juiste tegellijm (zie punt 5), aangepaste gereedschappen (lijmkamgrootte, aandruktool,...). Battering/floating (dubbele verlijming) is steeds noodzakelijk, met de lijmrillen parallel op elkaar.

Indien geen primer wordt gebruikt is het sterk aanbevolen om met de platte kant van de lijmkam de dekvloer eerst even voor te schrapen zodat de poriën alvast vooraf goed gevuld worden met tegellijm. Dit zal een gevoelige positieve invloed hebben op de hechtsterkte van de afgewerkte vloer.

**ZEER VERVORMBARE
LIJMMORTEL MET
DUBBELE CONSISTENTIE**

ZEER VERVORMBAAR (S2)

**GESCHIKT VOOR
GROTE TOEPASSINGEN:
30 000 CM²**

**BETEGELING OP VERSE
DEKVLOER NA 48 U**

**GESCHIKT VOOR
VLOERVERWARMING**



ZONDER STOF*
*Beperkte stofvrijgave



VERVORMBARE LIJMMORTEL MET DUBBELE CONSISTENTIE

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

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

www.intercarro.be



8. Neem een voldoende brede voeg, doorgaans 3 mm. Een van de belangrijkste functies van een tegelvoeg is de spanningsverdeling van het tegelwerk garanderen. En hoe groter de tegels, hoe minder voegen...

9. Bij het gebruik van nivelleer- of levelingsystemen, dient men het adjusteren tot maximum enkele tienden van een mm te beperken, zodat mogelijke breuken in het lijmbed zo goed als uitgesloten worden en de gevolgschade na de uitharding van de tegellijm tot een minimum worden herleid.



EEN VOLDOENDE BREDE TEGELVOEG IS VAN BELANG VOOR DE SPANNINGSVERDELING VAN HET TEGELWERK, ZEKER BIJ GROOTFORMAATTEGELS

10. Snij de -voldoende dikke- randisolatie pas af na het opvoegen van de vloer en plaats pas daarna de plinten zodat er geen gevaar bestaat tot het blokkeren van tegels met muren, kolommen, en andere vaste delen van het gebouw.

11. Neem de uitzettingsvoegen die zich in de dekvloer bevinden pal over in uw tegelwerk. In uitzonderlijke gevallen kan men door middel van het gebruik van ontkoppelingsmatten uitzettingsvoegen "verplaatsen" (geen bouwvoegen!). Hier dient men ook voldoende informatie op te vragen zodat de nodige garanties worden verschaft.

12. Werk de voegopening aan de onderkant van de plinten af met een dilatatiesilicone. Vermijd hierbij driepunthechting om de elasticiteitscapaciteit van de voeg te optimaliseren.



Kordaat besluit?

In een praktisch geval besloot de expert ter zake samengevat het volgende aan het einde van zijn verslag:

1. Door het feit dat de tegelzetter technische fiches bezorgd van een totaal ander type tegellijm en voegspecie, tegenstellend met de informatie die op het moment van het onderzoek werd verschaft, dient dit nader te worden onderzocht.

Rekening houdende met de potentiële thermische beweging van materialen, werd de procedure van opstart niet bewezen.

Aan de hand van de hiernavolgende formule (bron/ WTCB) kan men eventueel de berekeningen van de maximale uitzetting van de materialen maken, zodoende de nodige maatregelen voorafgaand aan de plaatsingsactiviteiten te kunnen treffen:

- ◆ $\Delta L = L \cdot \alpha \cdot \Delta T$ waarbij
- ◆ ΔL : de potentiële lengteverandering [m]
- ◆ L : de beschouwde lengte [m]
- ◆ α : de lineaire thermische uitzettingscoëfficiënt van het materiaal [m/m.K]
- ◆ ΔT : het beschouwde temperatuurverschil [K].

Verder bevestigt men in desbetreffende officiële technische richtlijn dat vermits

de dekvloer, tegellijm en de vloertegels een verschillend uitzettingscoëfficiënt hebben en de temperatuur in het verwarmde vloercomplex niet altijd overal gelijk is (de temperatuur van de dekvloer zal in de buurt van de vloerverwarmingsbuizen hoger zijn dan aan zijn oppervlak en ter hoogte van de betegeling), kan het vloercomplex nooit gelijkmatig thermisch vervormen. Differentiële bewegingen kunnen bijgevolg thermische spanningen in de gehele vloeropbouw veroorzaken. Een thermische schok diende te worden vermeden en de uitzettingsvoegen vooral op hun plaats gerespecteerd.

2. Er werd geenszins rekening gehouden met de afmetingen van de geplaatste tegels (? 3600 cm²), waarbij in casu dus wel degelijk een ontkoppelend systeem of product diende aangewend te worden om de te verwachten thermische spanningen op te vangen.

3. Gelet op het feit dat tijdens het destructief onderzoek werd vastgesteld en bewezen dat de uitzettingsvoegen vanuit de dekvloer niet werden overgenomen en cruciale snijstukken niet op de juiste manier werden verzaagd, kan men ervan uitgaan dat het hier een plaatsingsvergissing betreft.

Besluit: "Het is bijgevolg aangewezen dat de tegelzetter van dienst zijn verantwoordelijkheid quod opneemt, en de nodige herstellingen uitvoert, rekening houdende met de regels van de kunst en het goede vakmanschap, naar de gebruiken van het beroep en de stand van de wetenschap!

Toonzaal

Binnenkijken bij Westvlaams Tegelhuis en Stoneage

Een gemoedelijk interview met CEO en ondernemer pur sang, Filip Vankeirsbilck

In Roeselare kan je er niet naast kijken. De imposante toonzaal van Westvlaams Tegelhuis zuigt je aandacht naar zich toe. Naast de indrukwekkende showroom, de burelen en het atelier voor maatwerk, huisvest het bedrijf op een totale oppervlakte van 2,8 hectare een bijzonder uitgebreide stock aan alle harde vloer- en wandmaterialen voor binnen en buiten. Het is hier dat ook groothandel en nationaal distributiebedrijf Stoneage achter de hoek komt kijken. Polycaro nam een zorgvuldige blik achter West-Vlaamse schermen.

TEKST: LIES PAELINCK - FOTO'S: WESTVLAAMS TEGELHUIS/LIES PAELINCK



P:
Laten we starten bij het prille begin. Hoe is Westvlaams Tegelhuis ooit ontstaan?

"De historiek van Westvlaams Tegelhuis gaat twee generaties terug. Mijn grootvader, Gerard Olivier, startte in 1948 een bouwmaterialenhandel. Zijn dochter Odette Olivier, mijn moeder dus, zette dit vanaf 1970 verder met mijn vader, Frans Vankeirsbilck. Na mijn studies ben ik in 1987 mee in de zaak gestapt, aanvankelijk als bediende en later als medezaakvoerder. Het is pas in 2002, toen mijn vader op 65-jarige leeftijd met pensioen ging, dat ik volledig zaakvoerder ben geworden van Westvlaams Tegelhuis en van de nevenvennootschappen."

Aan het woord is CEO Filip Vankeirsbilck. Rasechte West-Vlaming met heel wat ondernemersbloed in de aderen. "Ondernemen zit in onze genen, en dit langs beide zijden. Maar vooral langs mama's kant werden heel wat gekende bedrijven opgericht. Mijn grootmoeder is een Decruy, van meubelfabriek Decruy. 't Casteelken werd opgericht door een nicht van m'n mama. Mijn nonkel richtte Olivier Construct op, gekend binnen de wegenbouw. Ook Sportline is familie. Ikzelf heb nog twee broers. Eén daarvan zette Olivier Steenfabriek verder, de ander de betonfabriek O-beton (van Olivier-beton) en Olivier Industrie. We zijn dus allemaal actief in de bouwsector.

Ook reed je waarschijnlijk voorbij Vankeirsbilck Garage op weg naar hier:

Dat is een kozijn van me, maar dan langs vaderszijde. Mijn papa is nog als handelsrechter actief geweest. Hij leerde dus snel wat er beter niet gebeurt met je bedrijf. Papa is nogal visionair en een heel dynamische persoon. Het is steeds de strategie geweest van mijn ouders om hun drie zonen een eigen zaak te geven. Net zoals ook mijn grootouders hebben gedaan met mijn ouders en mijn nonkel. We hebben een heel sterke familieband, ook nu nog."

P: Heb jij je ondernemersgenen doorgegeven aan een volgende generatie?

"Wel, ik heb één zoon. Die voltooit momenteel zijn laatste jaar en gaat nu stage lopen bij Claeys Architecten als bouwkundig tekenaar. Hij heeft een ontzettende interesse in alles wat met bouw te maken heeft. Maar ik heb liever dat hij eerst elders een paar jaar ervaring opdoet, alvorens naar hier over te waaien. Ten minste, als hij dat zou willen natuurlijk. Ik voel wel dat hij interesse toont, maar je kan daar uiteraard niemand in forceren."

P: Westvlaams Tegelhuis groeide uit tot een begrip in de regio, daar waar Stoneage voor sommigen minder bekend zal klinken. Waar zit het verschil tussen beide bedrijven?

"Beide vennootschappen focussen zich op de import en verdeling van harde vloer- en wandbekledingen voor professionele bedrijven, aangevuld met een eigen atelier voor maatwerk in natuursteen, keramiek en composiet. Maar er is een wezenlijk verschil tussen de twee bedrijven.

Het cliënteel van Westvlaams Tegelhuis zijn aannemers, tegelzetters, tuinaanleggers, bouwpromotoren, interieurbedrijven, enz. die zelf of met hun particuliere klant in onze toonzaal de gewenste materialen komen kiezen. De klanten van Westvlaams Tegelhuis zijn hoofdzakelijk afkomstig uit West-Vlaanderen en een deeltje uit Oost-Vlaanderen. We zijn dus bijzonder regionaal verankerd.

Echter, waar klanten zelf naar Westvlaams Tegelhuis toestappen, maken wij vanuit Stoneage de omgekeerde beweging en gaan wij naar de klant toe. Stoneage-klanten hebben dan ook een totaal ander profiel dan de klanten van Westvlaams Tegelhuis. Met Stoneage richten wij ons tot dealers met een eigen toonzaal die een goede service zoeken. Dit



wil zeggen: levering van het gewenste volume, op de plaats en het tijdstip van hun keuze. Het voordeel voor hen is dat ze zelf geen voorraad hoeven in te slaan, dan ze niet voor verpakkingen moeten zorgen, geen transportkosten hebben, enz. Ze kiezen voor een leverancier die een 'just-in-time' levering garandeert op de plaats en datum van afspraak, en in de gewenste hoeveelheid. Een totale ontzorging van a tot z dus. Stoneage heeft ook kasten en exposatiemateriaal bij haar klanten staan. We noemen dat 'expositie bij de klant'.

Wat ook sterk verschilt met Westvlaams Tegelhuis, is de verpakking. Wanneer wij materiaal leveren vanuit Westvlaams Tegelhuis, zullen wij deze steeds verpakken met een gepersonaliseerde krimpfolie waarop duidelijk onze merknaam vermeld staat. De verpakkingen van Stoneage daarentegen zijn neutraal, zonder enige naamsvermelding. Dat is ook nodig, want stel dat een particuliere klant tegels

koopt in een showroom in Limburg, dan zou het nogal verwarrend zijn mocht er plots Westvlaams Tegelhuis op de verpakking van zijn levering vermeld staan.

Als laatste zit er ook een verschil in het productaanbod van Stoneage. Dat is minder groot dan dat van Westvlaams Tegelhuis. Wij maken een nauwkeurige selectie in functie van populaire materialen en trends, van merken waar we sterk in zijn of exclusiviteit in hebben, waar we voldoende voorraad van hebben en waar we concurrentieel kunnen zijn in prijs.

Onze vertegenwoordigers kunnen niet met duizenden stalen de baan op trekken om aan de dealers te tonen. Die duizenden stalen laten we wél in Westvlaams Tegelhuis zien, waar de klant zelf naar ons toekomt. We willen immers dat elke klant zijn 'goesting' vindt bij ons."

P: "Leveren jullie alles vanuit voorraad?"

"Met Stoneage leveren we steeds uit voorraad, ja. De dealer/klant wil instant kunnen beleverd worden in het door hem gewenste volume. Door het gigantische aanbod van Westvlaams Tegelhuis echter kunnen we niet elk materiaal standaard op stock nemen. Bouwpromotoren weten dat er voor sommige producten een wachttijd is en vinden dat ook normaal.

Enkele jaren geleden hebben we een sterke groei doorgemaakt. Ook de voorraad die je dan inkoopt moet meegroeien. Dat bleek toch wel een pittige uitdaging en is echt een leerschool geweest. Vandaag staat die procedure veel meer op punt. Deze locatie hier (Westvlaams Tegelhuis) huisvest op een oppervlakte van 1,8 ha de showroom, de burelen, het atelier voor maatwerk en de stock. Verderop hebben we nog een magazijn van 1 ha dat uitsluitend voor stockagedoeleinden wordt gebruikt."

P: "Is de actieradius van Stoneage even regionaal verankerd als van Westvlaams Tegelhuis?"

"Helemaal niet. Waar Westvlaams Tegelhuis quasi stopt aan de provinciale rand, is Stoneage vooral buiten West-Vlaanderen actief. De naamgeving maakt ook dat je met Stoneage overal terecht kan, zelfs in Franstalig gebied."

P: "Jullie zijn ook actief binnen de natuursteenfederatie Febenat. Is dat vanuit de twee bedrijven?"

"Enkel Westvlaams Tegelhuis is lid binnen Febenat. In feite kopen wij alles aan vanuit Westvlaams Tegelhuis, maar de twee bedrijven werken heel nauw samen. Immers, hoe groter je omzet, hoe meer aankooppositie je verwerft. Ik ben heel tevreden over de samenwerking met Febenat. Er is de laatste jaren al veel gerealiseerd dankzij een paar trekkersfiguren binnen de organisatie zoals Isabel, Julien, Herwig, enz. De heersende collegialiteit binnen de federatie is ook zeer aangenaam. Met de aankomende fusies zal er waarschijnlijk nog meer veranderen.

Westvlaams Tegelhuis heeft ook het Trustone Initiatief op het Vlaams Parlement mee ondertekend waarbij we onze schouders willen zetten onder het begrip 'duurzame natuursteen'."

P: "Maar jullie bieden veel meer aan dan natuursteen?"

"Ja, de productmarkt is enorm veranderd. Keramiek is ontzettend geëvolueerd en dan moet je mee-evolueren. Maar natuursteen zal altijd een sterk product blijven. De oppervlaktebewerkingen bijvoorbeeld zijn zoveel uitgebreider t.o.v. de mogelijkheden die keramiek biedt. Ook in afmetingen en diktes ben je vrijer met natuursteen of composiet. Keramiek vraagt ook andere bewerkingstechnieken. Je kan geen verlek gaan uitzetten in keramiek want dan gaat je oppervlakedesign verloren. Je moet dat uitsnijden en opnieuw gaan inklev. Hiervoor hebben we vorig jaar geïnvesteerd in een COMBICUT van Breton, en recent ook nog in

een freesmachine van Breton. Die Combicut aquajet is wat mij betreft het neusje van de zalm. De service van Breton, de gebruiksvriendelijkheid en vooruitstrevendheid van de software, de nauwkeurigheid, de talloze mogelijkheden,... het is de meest gesofisticeerde machine op de markt."

P: "Investeren in een beter machinepark doe je niet zomaar. Wil dat zeggen dat jullie steeds meer maatwerk leveren?"

"Maatwerk is inderdaad een belangrijke tak binnen de beide bedrijven. De vraag

WE WILLEN DAT ELKE
KLANT ZIJN 'GOESTING'
VINDT BIJ ONS.

naar maatwerk in keramiek is vooral gestegen. Dankzij de grotere formaten, de dikkere platen, enz. bieden keramische platen heel wat meer mogelijkheden dan vroeger:

Naast het vervaardigen van maatwerk, gaan we met Westvlaams Tegelhuis het moeilijkere maatwerk leveren én plaatsen binnen West-Vlaanderen. Hierbij zorgen we steeds voor een perfecte oplevering. Ook voor Stoneage voeren we maatwerk uit, hoewel dit verschilt van dat van Westvlaams Tegelhuis. Dit zijn meestal zwembadboorden, binnen- en buitentraptreden, maar soms ook eens een lavabotablet of een bekleding van een badkuip."

P: "Hoe belangrijk zijn bouwpromotoren voor jullie?"

"Bouwpromotoren zijn een belangrijke sector voor ons, en bovendien sterk

groeïend. Je moet wel goed weten wat die mensen verlangen, het is niet zomaar een partijtje vloeren verkopen en klaar. Opvolging en werfcoördinatie is heel belangrijk binnen dit segment. Doordat wij met een aantal grote promotoren een samenwerkingsovereenkomst op termijn hebben uitgewerkt voor wie wij de totale werfbegeleiding van a tot z op ons nemen, hebben we een aparte afdeling opgericht: WVTH-project. Hier begeleiden we de aannemers van promotoren van begin tot einde en nemen we de hele werfbegeleiding op ons. De doelstelling is dat de bouwpromotor geen zorgen heeft.

Standaard gezien maken wij enkel offertes voor levering, maar voor deze doelgroep maken wij een uitzondering. Huysentruyt, Matexi, Verstraetebouw,... het zijn enkele voorbeelden van promotoren waar wij een heel goede relatie met hebben uitgebouwd."

P: "Hoe onderscheiden jullie zich binnen de markt?"

"Wij besteden veel aandacht aan onze toonzaal. Deze wordt geregeld aangepast en vernieuwd. Momenteel werken we aan een nieuwe plaatopstelling bij het binnenkomen van de toonzaal, maar het is een continu proces waarin we blijvend investeren teneinde het beste van de materialen op de mooiste manier te exposeren.

Onze materialen zijn kwalitatief waarbij we een sterke focus hebben op de heersende en toekomstige tendensen. Hiervoor hebben we twee trendwatchers in dienst. De één houdt zich meer bezig met de bouwpromotoren en met het samenstellen van een assortiment tegels die binnen een bepaalde handelswaarde passen. De andere persoon focust eerder op marketing, toonzaalinrichting en de high-end producten.

We schenken veel aandacht aan het productaanbod dat we vanuit WVTH aanbieden. Een goede aankoop leidt immers tot een goede verkoop."



Westvlaams Tegelhuis

Vind de tegel van uw dromen

Meer weten?
Armoedestraat 15
8800 Roeselare
+32.51263263
info@westvlaamstegelhuis.be



DE BESTE MANIER
OM TERRASSEN TE BETEGELEN

SikaCeram®-500 Ceralastic

2 in 1 waterdicht maken en lijmen

Vezelversterkt en uitzonderlijk flexibel
C2E S2 met doorbuiging 17,3mm (EN12002)

Sneller, eenvoudiger
en economisch verantwoord!

Revolutie in de tegelwereld
eindelijk barstvrij lijmen op terrassen



EEN GOEDE AANKOOP
LEIDT TOT EEN GOEDE
VERKOOP.



P: “Een bedrijf is maar zo sterk als zijn zwakste schakel, zegt men. Hoe belangrijk is personeel voor jou?”

“Goed personeel is uiteraard heel belangrijk. Ik kan zeggen dat we bekwame mensen in dienst hebben, en dat is niet zo evident om die te vinden. Ik hecht veel belang aan een open communicatie op geregelde basis, en aan de juiste persoon op de juiste stoel. Hiervoor werken wij met zogenaamde clusters waarbinnen elk individu verantwoordelijkheid neemt voor zijn of haar specifieke taak. Zo hebben we een cluster maatwerk, een cluster bouwpromotoren of WVTH-project, een cluster dealers, de trendwatchers, de cluster aankoop natuursteen, iemand voor keramiek, enz.

We willen onze 28 medewerkers elk voor zich op hun beste niveau laten werken en ownership doen nemen voor zijn of haar vakgebied binnen het geheel.

Ik hou steeds een maandelijkse individuele evaluatie met de bedienden, verkopers, magazijnchef en de atelierchef. Zo hou je de vinger aan de pols, en vermijd je verrassingen. Want elke persoon die je bedrijf verlaat, of die er nu zelf voor kiest of niet, betekent een verlies. Gelukkig gebeurt dat maar zelden.”

P: “Tot slot: hoe zou je in één woord de strategie van beide bedrijven omschrijven?”

“Groeï. En dit binnen alle segmenten.”



De functie van constructie- en verdeelvoegen

BRON: WTCB-CONTACT 2019/4
(MEER INFO: WWW.WTCB.BE)

Bedrijven die gespecialiseerd zijn in de plaatsing van vloerbedekkingen uit natuursteen of keramische tegels worden vaak geconfronteerd met de aanwezigheid van voegen waarvan de benaming en de functie niet altijd even duidelijk gedefinieerd zijn. Dit maakt het voor de bouwprofessional niet eenvoudig om te bepalen welke rol deze voegen precies spelen, welke omvang hun bewegingen kunnen aannemen en hoe ze behandeld moeten worden.

Bewegingsvoegen

De voegen die bestemd zijn om de relatieve bewegingen van de gebouwstructuur of van de niet-hechtende dekvloeren en vloerbedekkingen toe te laten, worden bewegingsvoegen genoemd. Afwerkingsvoegen hebben dan weer tot doel om het oppervlak af te werken door de ruimten tussen de tegels op te vullen. Dit laatste voegtype komt in dit artikel evenwel niet aan bod. Bewegingsvoegen kunnen nog verder onderverdeeld worden in:

- ◆ constructie- of ruwbouwvoegen
- ◆ verdeelvoegen

Constructie- of ruwbouwvoegen

Onder 'constructievoegen' of 'ruwbouwvoegen' verstaan we doorgaans de voegen die de draagstructuur van een gebouw verticaal onderbreken. Deze voegen hebben tot doel om het gebouw in meerdere onafhankelijke delen te verdelen en

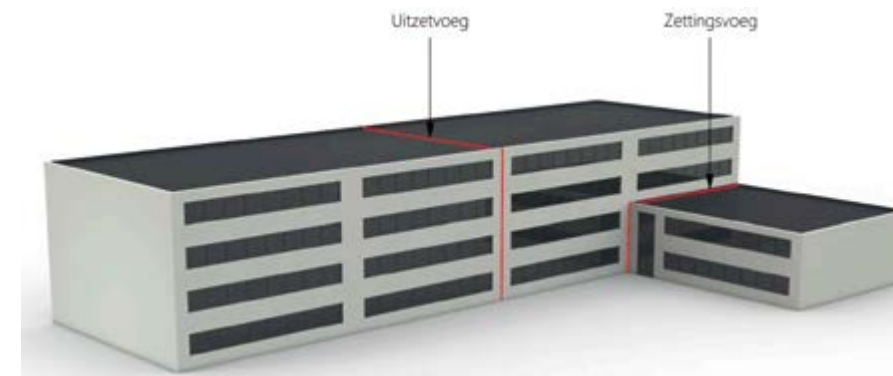
zodoende een horizontale of verticale differentiële beweging mogelijk te maken. Aangezien deze voegen diverse functies kunnen vervullen, krijgen ze verschillende benamingen.

1. Men spreekt van uitzet- of dilatatievoegen om de voegen aan te duiden die in de structuur van een lang gebouw uitgevoerd worden om te vermijden dat de horizontale bewegingen ten gevolge van de thermische uitzetting of krimp (hydraulische of uitdrogingskrimp) van het bouwwerk dermate groot zouden worden dat ze aanleiding zouden geven tot spanningen en eventueel ook scheurvorming. De op te vangen potentiële beweging kan bepaald worden door middel van de formule ter berekening van de lengteverandering van materialen, zoals besproken in § 2.2.2.1 van de TV 266. Wanneer het gebouw meer dan 30 meter lang is, moet er gewoonlijk een uitzetvoeg voorzien worden.

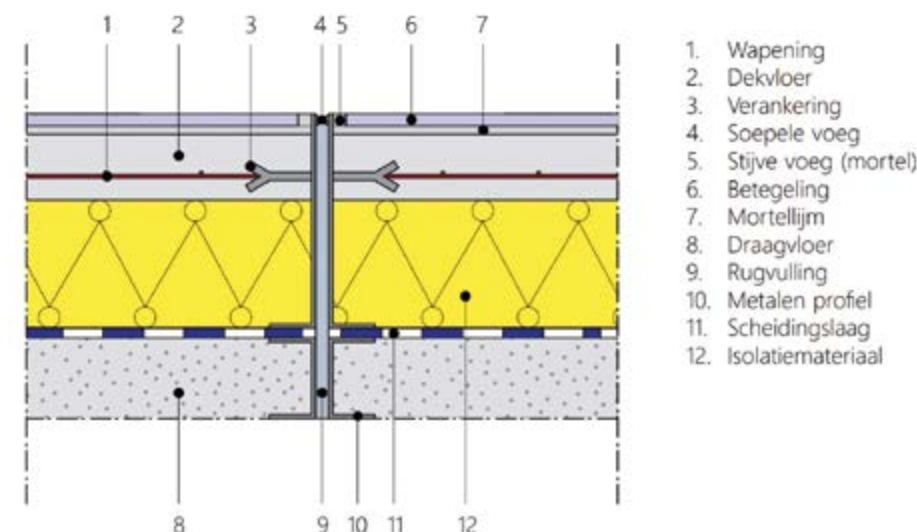
2. Men spreekt van zettingsvoegen om de voegen aan te duiden die uitgevoerd worden wanneer:

- ◆ de draagstructuur van het gebouw onderbroken wordt op plaatsen waar de funderingen onderhevig zijn aan differentiële belastingen
- ◆ de funderingen op een verschillende diepte gelegen zijn
- ◆ het draagvermogen van de bodem verschillend is.

In dit tweede geval lopen de differentiële bewegingen verticaal. De omvang ervan kan echter niet door middel van een eenvoudige theoretische benadering berekend worden, omdat dit aspect eveneens afhangt van de samendrukbaarheid van de grond. In voorkomend geval is het aan het studie bureau om de omvang van de zetting van de verschillende gebouwdelen en bijgevolg ook de door de voegen op te vangen differentiële zetting in te schatten. In tegenstelling tot



Er bestaan twee types constructie- of ruwbouwvoegen, uitzetvoegen en zettingsvoegen



1. Wapening
2. Dekvloer
3. Verankering
4. Soepele voeg
5. Stijve voeg (mortel)
6. Betegeling
7. Mortellijm
8. Draagvloer
9. Rugvulling
10. Metalen profiel
11. Scheidingslaag
12. Isolatiemateriaal

Te verkiezen oplossing in geval van intensief verkeer op de vloerbedekking

de thermische bewegingen die cyclisch en dus repetitief zijn, zijn de bewegingen die veroorzaakt worden door een differentiële zetting vaak onomkeerbaar.

Gelet op de veelheid aan mogelijke bewegingen die in verschillende richtingen kunnen lopen en waarvan de omvang aanzienlijk kan verschillen, is het van cruciaal belang dat de plaatser van de vloerbedekking de constructievoegen zonder verspringingen en zonder breedtevermindering doortrekt in de dekvloer en de vloerbedekking.

In de regel moeten er over de hoogte van de dekvloer en de vloerbedekking en zelfs van de onderliggende laag thermische en/of akoestische isolatie geprefabriceerde voegen uitgevoerd worden, die opgebouwd zijn uit een dubbel hoekprofiel waarvan beide delen verbonden worden door middel van een elastomeer (zie afbeelding 2). Vervolgens moet er ter hoogte van het oppervlak een elastische kit aangebracht worden.

Verdeelvoegen

Verdeelvoegen hebben enkel betrekking op de vloerbedekking en de dekvloer waarop deze aangebracht is. Zoals uitgelegd wordt in Infofiche nr. 46 (WTCB), moeten dergelijke voegen louter voorzien worden bij zwevende dekvloeren (d.w.z. dekvloeren die uitgevoerd zijn op een thermische en/of akoestische onderlaag) of niet-hechtende dekvloeren (bv. door de tussenplaatsing van een polyethyleenfolie).

Deze voegen hebben tot doel om het vloeroppervlak in kleinere stukken op te delen ter beperking van de spanningen die voortkomen uit de thermische bewegingen en/of de krimp (hydraulische of uitdrogingskrimp) van de vloerbedekking en de dekvloer.

Naargelang van hun functie of hun plaats krijgen ze een specifiekere benaming:

1. Wanneer men naar hun functie verwijst, spreekt men bijvoorbeeld

van krimpvoegen, scheidingsvoegen of uitzetvoegen (het gaat in dit geval om de uitzetting van de dekvloer en de vloerbedekking, en niet van de gebouwstructuur)

2. Wanneer men naar hun plaats verwijst, spreekt men dan weer van randvoegen of omtrekvoegen. Bij niet-hechtende dekvloeren en vloerbedekkingen moeten de verdeelvoegen uitgevoerd worden volgens de aanbevelingen uit de TV's 179, 213 en 237.

Wanneer de dekvloer wel aan de ondergrond hecht, is het uiteraard nutteloos en zelfs af te raden om dergelijke voegen uit te voeren, zoals ook vermeld wordt in voormelde Infofiche.

Hoe Ardex 70 jaar bescheidenheid viert

“Als iets niet lukt zeggen we het ook”

Bouwchemiebedrijf Ardex groeide over de jaren heen uit van een regionale speler in Duitsland tot een internationale firma. “Maar Ardex blijft na 70 jaar nog steeds een familiebedrijf. Twee families die in 1949 aan de start stonden van Ardex zijn nog steeds de eigenaren van het bedrijf. Ze bemoeien zich alleen met de hoofdlijnen van het bedrijf en vertrouwen volledig op het management. Daarnaast barsten ze van de ambities”, vertelt Benelux-verkoopleider Jan Elbert de Jong, die zich al twintig jaar met hart en ziel voor het bedrijf inzet.

TEKST: LIESELOTTE COWIE – FOTO'S: ARDEX



Ardex Benelux - verkoopleider Jan Elbert de Jong



Perfect in systeem.



Internationaal aanspreekpunt

Over de jaren heen is er veel veranderd bij Ardex én in de sector. Vroeger richtte Ardex zich vooral op de Duitse markt maar dat is gekenterd. 80% van de omzet wordt nu gerealiseerd buiten Duitsland, en dus geëxporteerd. “We vormen nog altijd een sterke speler op de Duitse markt, maar door onze blik te verruimen en risico's te spreiden zorgt dat voor een minder kwetsbare positie”, legt de Jong uit.

“Ons gamma is ook gigantisch gegroeid. Vroeger kon je met één tegellijm 80% van alle werken uitvoeren, maar dat lukt nu niet meer. Je hebt mozaïektegels, grootformaattegels, binnen- en buitentoepassingen: er zijn veel uitdagingen en daaruit groeide ook een groter productenaanbod.”



Archieffoto anno 1973



Ardex productie ca. 1955

“We merken dat de klanten van tegelzetters én tegelzetters zelf nood hebben aan één aanspreekpunt waarbij ze voor alles terecht kunnen. Klanten hebben graag één iemand die de zorgen uit handen neemt: iemand die de vloerverwarming legt, zorgt voor de dekvloer en de tegels legt. En dus is het ook handig als je voor al die nodige materialen bij één partij kan aankloppen.”

70 jaar maar allesbehalve bejaard

Ardex blaast galant 70 verjaardagskaarsjes uit en surft volop mee op de digitale golf. “Binnenkort komt de nieuwe Ardex app 2.0 -die al gelanceerd werd in Duitsland- ook uit in de Benelux. We merken dat het digitale verhaal belangrijk is, zeker bij jonge tegelzetters. De app assisteert onze klanten bij hun werk. Je vindt er gemakkelijk de technische productfiches en veiligheidsbladen op terug”, legt de verkoopsleider uit. Met de app -in het Nederlands, Frans en Duits- kan je ook hoeveelheden van materialen zoals tegellijm uitrekenen. “Het geeft een heel goede indicatie, maar het blijft natuurlijk een schatting want de app weet niet exact hoe de werkelijke situatie

“We bieden nu eigenlijk alle bouwchemische producten aan voor tegelzetters, schilders en aannemers. Een viertal jaar geleden namen we Gutjahr over. Dat familiebedrijf zonder

opvolgers specialiseerde zich in de ontkoppeling en vloerverwarming voor tegelwerken binnen, en in drainerende en ontkoppelende tegelsystemen voor buiten.”

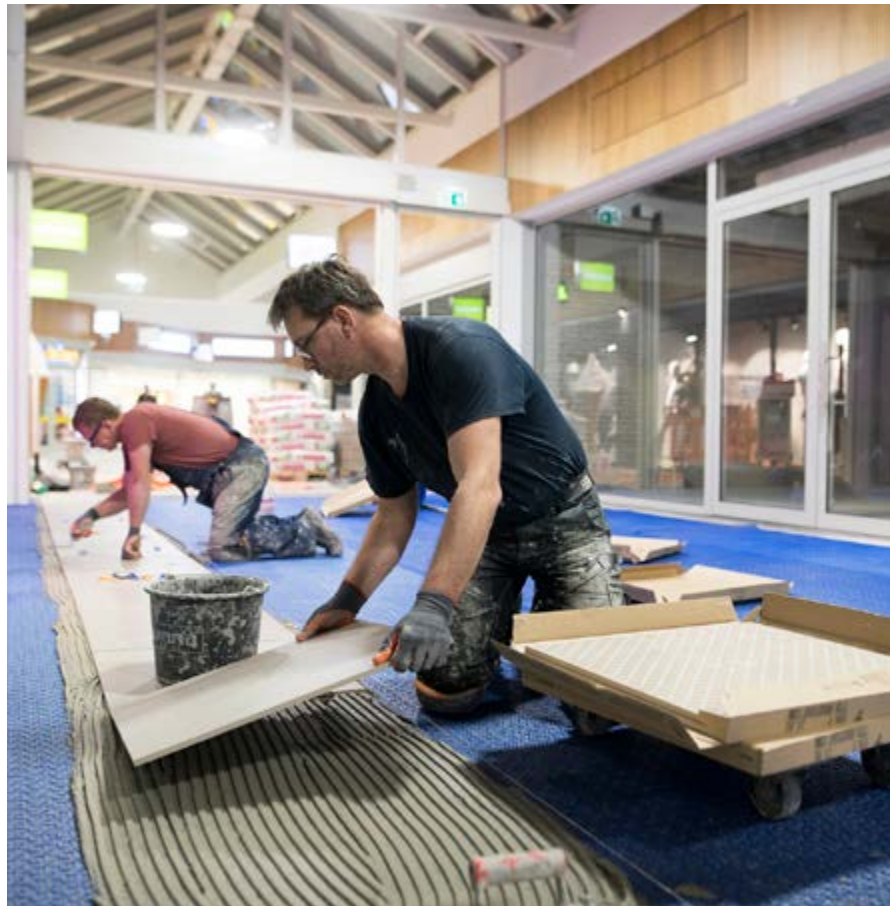
eruitziet”, vertelt de Jong. “Daarvoor hebben we dan een 15-tal mensen in de buitendienst, die technisch zeer goed geschoold zijn.”

Bij Ardex zitten ze niet stil. “De markt verandert steeds en ons studielab met een 80-tal medewerkers volgt die veranderingen nauwkeurig op. Elk jaar focussen we op een aantal nieuwe ontwikkelingen en we hebben nog verschillende producten in de pijplijn steken.”

Ondanks alles blijft het bedrijf bescheiden: “Onze 70ste verjaardag vieren we niet groots met toeters en bellen, maar gewoon met een taart. 70 jaar is lang, maar klein bier in vergelijking met sommige andere bedrijven.”

Producten die tegelzetters helpen

“Hoe we ons onderscheiden van andere marktspelers? We dragen kwaliteit heel hoog in het vaandel. Het product zelf,



”

WE BELICHTEN NIET ENKEL DE THEORIE, MAAR GEVEN ADVIES OVER HOE JE PRODUCTEN HET BESTE AANBRENGT OP DE WERF ZELF



De Ardex Academy



Foto uit de archiefdoos

Een blik op de toekomst

Een wereld van warmte en welzijn volgens natuur



PRODESO® HEAT SYSTEM

Het systeem van elektrische vloerverwarming dat het milieu respecteert en toelaat te besparen op elektriciteit.

Het alternatief, Made in Italy

De elektrische vloerverwarming PRODESO HEAT is een innovatief systeem om op snelle en zuinige wijze een warme en aangename vloer te verkrijgen. Een intelligente technologie en een verantwoordelijke keuze die waarden zoals duurzaamheid en energiebesparing vooropstelt, en de nieuwste tendensen in architectuur en domotica volgt. Dit systeem kan geïnstalleerd worden op elk type basis dankzij de ontkoppeling van het membraan. Dit maakt het mogelijk om de temperatuur en de opstarttijd aan te passen met een thermostaat van de laatste generatie en zo het verbruik te optimaliseren.



Avec une consommation inférieure à 1 € par jour (1000 kWh) et confort toujours au top



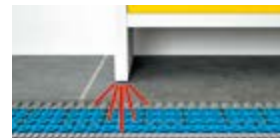
ONTKOPPELING



BEHEER VAN DAMPEN



WATERDICHT



VERSPREIDING VAN DE BELASTING

maar ook de verwerking ervan moet helemaal goed zitten”, legt de Jong uit. “Tijdens de productontwikkeling stellen we allerlei vragen om de gebruiksvriendelijkheid te testen. Is het prettig om mee te werken? Is het niet te zwaar om te dragen? Duurt de uitharding van de lijm niet te lang? Alles groeit vanuit de klantbeleving. Vandaar dat je op onze technische dienst vooral mensen vindt die zelf uit de praktijk komen en de uitdagingen kennen. Bovendien testen we producten langdurig. Als het uiteindelijk op de markt belandt, weten we dat het helemaal goed zit.”

“Daarom willen we ook niet de grootste speler zijn, maar vooral de beste. De speler met de beste service, producten, medewerkers en trainingen. Zo ga je automatisch op een heel andere en vooral zeer eerlijke manier met elkaar

om dan wanneer je puur wil verkopen. Als iets niet lukt, dan zeggen we dat ook”, legt de Jong uit.

Scholingen

Veel geld en energie besteden ze ook aan scholingen en trainingen voor klanten en medewerkers. “Kenniss is belangrijk. Onze opleidingscentra liggen in Duitsland, en daar komen enorm veel mensen naartoe. Als er geen tijd is voor een opleiding in Duitsland, gaan we zelf naar de tegelzetters toe”, zegt de Jong. “We belichten niet enkel de theorie, maar geven advies over hoe je producten het beste aanbrengt op de werf zelf. Zodat de bouwprofessional het met eigen ogen ziet. En ja, we zeggen ook wat je best niet doet, want we willen tevreden klanten en tevreden eindgebruikers. Die laatste groep is voor de tegelsetter belangrijk en dus ook voor ons.”

”

WE WILLEN DE SPELER MET DE BESTE SERVICE ZIJN. ALS IETS NIET LUKT, DAN ZEGGEN WE DAT OOK

Sede / Head Quarter
Progress Profiles SpA
Via Le Marze 7
31011 ASOLO (TV) Italy
Tel. +39 0423 950398



Corporate:
www.progressprofiles.com
info@progressprofiles.com
Progress Profiles SpA
Usine certifiée



Jonge welpen en wijze leeuwen

Over jonge welpen en wijze leeuwen

De integere legacy van Lavrijssen vloer- en tegelwerken

Het verhaal van Steve Lavrijssen en zijn vader Jef leest als een onvervalste feel good story. Niet omdat het geen tonnen noeste arbeid of zelfs strijdvaardigheid bevat, wel omdat de integere visie en oprechtheid van deze pure vakmannen ongemeen aanstekelijk werken. Polycaro sprak beide heren in hun gezamenlijke kangoeroewoning: samen werken, samen leven.



TEKST:
SIJMEN GOOSSENS
FOTO'S:
LAVRIJSSSEN VLOER- EN
TEGELWERKEN

Vader Jef en zoon Steve, partners en vrienden voor het leven



Het bloed kruipt waar het niet gaan kan.

Een klein detail: Vader Jef Lavrijssen is 79 jaar oud... en nog steeds actief. Dat op zich is al een absoluut unicum.

Jef Lavrijssen: "Bij het begin van mijn carrière was ik 25 jaar meester-gast voor een bouw-firma. Pas redelijk laat ben ik als zelfstandige gestart, toen nog in de ruwbouw. Mijn zoon toonde op jonge leeftijd een meer dan gezonde interesse in dit werk. Hij werkte al vroeg mee tijdens schoolvakanties en in de zomer. Onder zijn impuls zijn we vrij snel overgestapt op vloeren en afwerking."

Steve Lavrijssen: "Ik had de microbe al vroeg te pakken, ja. Het zit ongetwijfeld in het bloed. Toen ik op de handelsschool zat gaf ik al aan dat ik in de bouw wilde werken en dus naar de vakschool moest. Mijn ouders waren hier aanvankelijk niet onverdeeld gelukkig mee. Mijn vader kende de stiel; die was toen nog keihard, en hij wilde niet per se hetzelfde voor mij. Hij besloot mij eens te laten voelen wat het echt betekende. Ik mocht een hele zomer meehelpen op de werven. Hij deed zijn best om mij te laten ervaren hoe zwaar het was... tevergeefs: ik raakte alleen maar meer gemotiveerd."

Jef: "Ik liet hem moedwillig om 4u opstaan, we werkten langer door... het mocht niet baten (lacht). Hij mocht dus

van de handelsschool naar de vakschool overstappen, zoals afgesproken. Daar werd hij de absolute primus van de klas. Ik was echt verbaasd over zijn volharding, zeker na de indruk die ik had proberen te wekken over deze stiel. Het bleek gewoon zijn ding; het bloed kruipt waar het niet gaan kan."

Verworven wijsheid, gedreven leerzucht

Steve: "Toen ik mee in de zaak kwam, zijn we vrij snel overgestapt van ruwbouw naar afwerking van vloeren en tegelplaatsing. Ik wist dat dit voor mij de juiste keuze was. De techniciteit, de impact op het eindresultaat, de variatie, de feedback van klanten... hieruit putten we enorm veel voldoening. Deze specialisatie is dus welgemikt gekozen. Mijn vader zag mijn passie en liet mij de koers bepalen. Hij zag ook het verschil met het grove, harde labeur dat hij doorheen zijn carrière had geleverd. Dit was toch ietwat anders. Ik vind het zelf ook belangrijk om je te specialiseren in één of enkele aspecten. Zo maak je echt het verschil."

Jef: "Specialiseren is ook exact wat Steve permanent doet. Hij is enorm leergierig. Dit gaf ons meteen het volledige plaatje als uiterst betrouwbare vakmannen: Ik had de ervaring die hij

nog moest opbouwen, hij had de grote gedrevenheid en steeds groeiende kennis. Klanten hechten belang aan die veelzijdigheid."

Steve: "Kwaliteit primeert voor ons altijd op kwantiteit. Daarom werken we ook zeer bewust met producten en materialen die ons in staat stellen om een stapje verder te gaan dan anderen. We werken voornamelijk met 4 grote merken, allemaal Duits: Ardex, Schlüter, Blanke en Gutjahr. Ik volg zeer regelmatig scholingen bij deze bedrijven om hun innovaties en technieken optimaal bij de klant te kunnen toepassen. Dit maakt dat we telkens werk leveren dat we ook voor onszelf zouden goedkeuren. De mooiste referenties vinden we in ronduit lovende berichtjes van klanten die we soms na tien jaar nog van hen ontvangen. Een referentie waarop ik ook extra trots ben is dat we voor de Benelux hoofdzetel van Schlüter in Arendonk het hele gebouw van vloeren mochten voorzien. Als fabrikant kennen ze daar massa's bedrijven... en ze kozen voor ons."

Een atypische focus op ethiek

Steve: "Het was een zoektocht om onze meest comfortabele schaal en positie in de markt te vinden, dat zal ik niet verbloemen. Onze referenties en

kwaliteit maakten dat we nooit om werk verlegen zaten. Toen de crisis ook in de bouwsector toesloeg, hadden wij een overvol orderboek. Dat is een zegen en een vloek: het geeft gemoedsrust om altijd werk te hebben, maar wanneer een interessant project zich last minute aandient mis je helaas soms de flexibiliteit om erop in te gaan.

We hebben een periode veel samengewerkt met andere zelfstandigen. Dat bleek een vruchtbare kruisbestuiving



Steve Lavrijssen, trots, stralend en gepassioneerd

waarbij iedereen van elkaar leerde, maar de grootte begon ons perfectionisme te bedreigen."

Jef: "Die absoluut perfecte afwerking is voor ons het hoogste goed. Toen het teveel dreigde te worden, zijn we bewust op onze passen teruggekeerd. Je moet meester blijven over je werk. We zijn terug kleinschaliger beginnen werken omdat we geen toegevingen wilden doen omwille van commercieel succes of groei. Het gaat bij ons om die kwaliteit en de liefde voor het vak."

Steve: "We merkten ook dat we in een steeds hoger segment terecht kwamen. Velen zouden dit blindelings toejuichen, maar voor ons was dit anders. Wij werken altijd met de grootste zorg. Wanneer mensen dan ostentatief hun auto's bedekken of gasten van de werf jagen omdat ze te dicht bij een boompje geparkeerd staan... Dat werkt niet voor ons. De dankbaarheid en waardering van mensen die hard werken om hun vloer te bekostigen is ons dan eigenlijk meer waard. Uiteraard vind je alle soorten

mensen in elk segment; we mikken dus niet op het ene of het andere."

Dit oprecht statement zegt eigenlijk alles: Wanneer passie echt in het bloed zit, zijn geld en schaalgrootte van ondergeschikt belang. Zo dicht bij jezelf blijven: het is een kunst op zich."

Kwaliteit biedt garanties

Steve: "Wanneer ik praat over kwaliteit, bedoel ik ook dat we steeds willen werken in een garantiesysteem. Door te werken met Duitse toppers en me in hun producten te verdiepen, kan ik

ook officieel garanderen dat ons werk duurzaam is. Volledig terugplooien op eigen aanvoelen en ervaring is in deze sector al lang niet meer voldoende. De normgeving in Duitsland is ook een pak strenger dan in België; wij voldoen daaraan. Je moet je voordeel doen met de enorm uitgebreide kennispool en research van toonaangevende wereldspelers."

Jef: "Tot mijn vijfenzeventigste heb ik ook nog scholingen mee gevolgd. Nu is dat niet meer zo. Ik beperk mij meer en meer tot ondersteunende taken."

Steve: "Die kwaliteit heeft natuurlijk een correcte prijs. Het is niet altijd even makkelijk om dit te communiceren en op te boksen tegen spelers die meer op korte termijn denken. Ik verwijs klanten altijd door naar de websites en referenties over de producten die we gebruiken. Zo zien ze al snel waarom het prijsverschil meer dan verantwoord is. Een offerte omvat bij ons ook minstens 29 pagina's mét beeldmateriaal. Vroeger gingen we stevast bij klanten persoonlijk langs om uitleg te verschaffen, maar dat was niet langer altijd mogelijk. Ondertussen doen we dat terug steeds vaker."

Vader en zoon: de gelijkenissen... én verschillen

De drang naar perfectie en passie werd duidelijk met genen en paplepel doorgegeven. Zelden zie je ook zo'n diepe genegenheid tussen vader en zoon. Samen wonen en werken: de Lavrijssens zien het als een privilege.

Steve: "Mijn grootvader woonde ook bij ons in. Die nauwe banden zijn dus eigen aan de familie. Wat ik het meest apprecieer zijn de kleine dingen. We gaan geregeld eens samen met de vrouwen naar het theater, woensdag is het gezamenlijke 'frietjesdag'... Die kleine momenten zijn mij erg veel waard. Mijn moeder overleed helaas op 64 jarige leeftijd. Dat was natuurlijk dramatisch, maar tegelijk ben ik blij

”

VOOR DE BENELUX
HOOFDZETEL
VAN SCHLÜTER IN
ARENDONK MOCHTEN
WIJ HET HELE
GEBOUW VAN VLOEREN
VOORZIEN. ALS
FABRIKANT KENNEN
ZE DAAR MASSA'S
BEDRIJVEN... EN ZE
KOZEN VOOR ONS. HOE
TROTS KAN JE ZIJN?



Trendy designs in Terrazzo

NIEUW
IN HET
TEGEL-
GAMMA



Terrazzo Nougat

Nieuw 2020!

Standaardtegels 40x40 - 60x40 en 60x60 cm

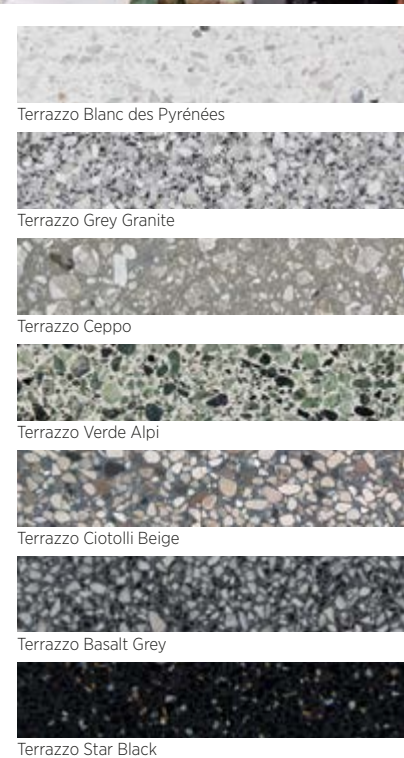
In de Terrazzo reeks vind je tegels en platen uit kwaliteitsvolle en duurzame marmermozaïek, bestaande uit marmerkorrels, marmerzand, cementbindmiddel en kleurpigment.

Geschikt voor talrijke toepassingen binnenshuis als vloerbekleding maar ook maatwerk voor trappen, venstertabletten en andere decoratieve elementen.

BELTRAMI SHOWROOM - TUINPARK - STONE GALLERY

Venetiëlaan 22, 8530 Harelbeke
+32 (0)56 23 70 00
info@beltrami.be
beltrami.be

SHOWROOM, TUINPARK EN STONE GALLERY OP AFSpraak VIA BELTRAMI.BE



dat we elkaar zo intens hebben mogen kennen."

Jef: "Samen leven en werken houdt mij jong. Ook na het overlijden van mijn vrouw heb ik er bewust voor gekozen om bezig te blijven. Een zaak als de onze biedt dan een zeer mooie uitweg. Stilzitten is hoe dan ook niet aan mij besteed. Ik herstel nu van een tweede heupoperatie. Vandaag was de eerste dag dat ik enigszins weer op dat been kon staan. Ik ben meteen malletjes gaan poetsen."

Steve: "Uiteraard hebben we in het begin wel eens woorden gehad. Jeugdige overmoed en ervaring botsten wel eens, maar ondertussen zijn we zo goed op elkaar afgesteld dat dit maar zeer zelden voorkomt."

"Mijn vader had nooit echt tijd voor hobby's. Ik probeer dat anders te doen: ik ben een groot muzik liefhebber en heb hier een heuse muziekkamer met installatie, maar voorlopig kom ik er amper aan toe. Wat ik wel regelmatig doe, is reizen. Omdat ik het hele jaar door hard werk, zoek ik dan formules die tegelijk comfortabel zijn én mijn horisonten verleggen. Cruises zijn daarvoor ideaal. Je hebt je hotel steeds mee, maar verandert dagelijks van setting. Hierin verschil ik van mijn vader."

Jef: "Reizen, water? Nee dank je. Pas op: Ik heb de leergierigheid en zucht naar nieuwe dingen bij mijn zoon altijd sterk gewaardeerd. Door zijn drang naar kennis, vertrouw ik zelfs blindelings op zijn oordeel, maar zelf ben ik behoudender. De werkkraacht heeft hij van mij, de uitdieping en verfijning zijn helemaal zijn eigen verdienste."

“
JEUGDIGE
OVERMOED EN
ERVARING BOTSTEN
WEL EENS, MAAR
ONDERTUSSEN ZIJN
WE PERFECT OP
ELKAAR AFGESTELD.



Cruisereizen, de favoriete uitlaatklep van Steve

BITA en TECNO-BOUW geven elkaar de 'High five'

De carrousel van nieuwe technieken en gereedschappen zet razendsnel steeds weer een tandje bij. De meest gegeerde barometer op internationaal vlak is Cersaie 2020 in Bologna (IT). Dichter bij huis kan de tegelzetter zijn hartje ophalen op Stone & Tile 2021 te Gent. De vraag stelt zich echter: "Hoe maken wij de bouwprofessional warm om een neutrale, 'niet-gekleurde' opleiding te volgen?" Het antwoord is eigenlijk niet zo ingewikkeld...

TEKST & FOTO'S: BITA

Complexer lesgeven

Het belang van het organiseren van innovatieve cursussen voor onze tegelzetters hoeft geen betoog. De stiel van de vloerlegger van weleer is niet meer te vergelijken met het beroep en verantwoordelijkheid van onze huidige moderne tegelzetter. De plaatsing van de 'faiencekes' in 15/15 en het schietlood zijn van vervlogen tijden. Niet alleen het aanbod van diverse producten, systemen en hulpmiddelen neemt toe, ook de tegeldiversiteit zelf evolueert heel snel, zowel op technisch als op esthetisch gebied. Kijk maar eens naar de high-tec productie van compact gewalste dunne grootformaattegelpaten of het uitgebreide gamma dikke keramische terrastegels bijvoorbeeld. Om nog maar te zwijgen over het interpreteren van een technische fiche voor een deskundig te plaatsen natuursteentegel.

Om onze tegelzetters gestaag op de hoogte te houden over de evoluties die door de tegelindustrie gebracht worden, zijn 'vliegende' docenten nodig. Letterlijk en figuurlijk! De huidige criteria om een docent te screenen vereist niet enkel meer een instructeur die nog dagdagelijks



op de werkvloer staat, hij mag bovendien niet blijven stilstaan bij traditionele gewoontes. Hij of zij dient al evenzeer regelmatig informatie uit het buitenland bij collega's in te winnen zodoende ze te kunnen vergelijken met onze lesmethodes! En alhoewel het evident

zou moeten lijken, is het leren lezen van verpakkingsinformatie of technische fiches, naast de controlecriteria van de te betegelen ondergrond, een stevige basis om een tegelwerk tot een goed einde te brengen.

Technische ondersteuning

Informatie, detectie, selectie, controle en formatie zijn de taak van een innovatieve academie zoals wij het voorbeeld in België kennen en hebben zien groeien: BITA, de Belgische Innovatieve Tegel Academie! De taak van een vooraanstaande federatie en/of leidinggevende tegeluniversiteit is meer dan ooit om onze tegelzetters deskundig te scholen en bij te scholen tot Master! Integratie van innovatieve materialen en technische pakketten maken deel uit van de bagage van onze moderne tegelzetter, de meester-specialist in zijn vakgebied.

Maar om onberispelijke kwaliteit en technische back up te kunnen afleveren heeft een vereniging of school (lees: gespecialiseerde academie) ondersteuning nodig: de partners! Partners kunnen zijn: tegel- of lijmfabrikanten (al dan niet via hun officiële importeurs), systeemoplossers, hulpmiddelleveranciers, gereedschapsproducenten, onderhoudsproducten, wetenschappelijke koepelfederaties, onderzoekcentra, de media, enz. Samen met hen wordt communicatie en educatie één geheel om de Belgische tegelzetter naam en faam te bezorgen.

Eén van de recentste voorbeelden is de ondersteuning van de Italiaanse tegelfabriek ABK en FEMO (de Belgische federatie van mortels en tegellijmen) tijdens een praktische workshop 'Manipulatie-, snij- en boortechneken en het plaatsen van dunne keramische grootformaattegels' bij tegelhandel BMB Creyns in Oudsbergen, die een dikke 40-tal ingeschrevenen boekte.

Nauwe samenwerking

Om de informatiehonger van de tegelzetter te kunnen stillen is een zekere strategie nodig. Naast professionele opleidingsprogramma's die in samenspraak met hun partners zijn opgesteld, wil BITA uitvoeringen met nieuwe producten en moderne toepassingstechnieken die ze in de praktijk hebben getest, omzetten naar eenvoudige applicaties. Maar de hamvraag was hoe en waar men dergelijke opleidingen kan aanbieden? Hoe de doelgroep warm maken om hun kennis bij te schaven? Tegelzetters van Antwerpen of Namen komen sowieso niet naar Brugge om een workshop bij te wonen en vice versa.

Daar had TECNO-BOUW (Confederatie Bouw) een gepaste oplossing voor! Naast de "vaste stek" te Zedelgem biedt TECNO-BOUW tegelzettercursussen aan in het kenniscentrum te Geel, waaronder 'Basis Tegelzetter' voor de tegelzetter in spe, 'Mozaïek in douchecellen', 'Vloerverwarming', 'Natuursteen' en 'Plaatsingsmethodieken voor dunne keramische XXL-tegels'.

Daarnaast wordt er nog een speciale sessie gegeven voor experts, waar pathologie met oorzaak en preventie gedoceerd wordt. Tal van praktische voorbeelden van misgelopen projecten komen er aan bod met veel fotomateriaal, die er

uitgebreid onder de cursisten worden besproken. En hier staan sterke partners uit de tegelindustrie achter om beter te voorkomen dan te genezen. Vakwerk boven!

Voor meer informatie kan u terecht bij het generaal opleidingssecretariaat, via sabine.piedboeuf@Confederationconstruction.be!



Redefining Surfaces.
Redefining Projects.

DEKTON®
designed by COSENTINO



Stassart 36
designed by
Jorge Slautsky
Architects

The Stassart 36 building
in the heart of Brussels
is a luxurious residential
complex, **showing of more
than 1.000 square meters
of Dekton® cladding in 60
different formats.**

Project Stassart 36
Studio Jorge Slautsky Architects

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

25 Year Warranty.

Find more projects, technical info
and inspiration at [cosentino.com](https://www.cosentino.com)

Federatie

FEDERATIENIEUWS

TEKST & FOTO'S: TECNO-TILE-NEWS

WTCB

Nieuwe voorzitter van het WTCB Technisch Comité bekend

Het mandaat van past-voorzitter wijlen Michel De Bes is verstreken. Tijd alweer voor de verkiezing van een nieuwe voorzitter van het WTCB Technisch Comité HNV (Harde Muur- en Vloerbekleding). Het volgende mandaat vanaf 2020 werd door FECAMO (nationale Federatie van de Tegelzetters en Mozaïekbewerkers) voorgedragen en staat niet helemaal onverwacht -en ondertussen voor de derde keer (een unicum in de geschiedenis)- op naam van tegeloctopus Peter Goegebeur!

In het verleden maakte Goegebeur naam en faam als super actieve

voorzitter van FECAMO (anno 2014) en ging er tegelijkertijd tegenaan met het project "Innoveren met Tegels" hand in hand met Ir. Tinne Vangheel van het WTCB (Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf).

Dit twee jaar durende IWT-project deed de grondvesten van de Belgische tegelwereld daveren en laat nu nog steeds zijn positieve sporen na.

Daarnaast liet hij onder meer zijn handtekening achter bij het meewerken aan het TETRA I en TETRA II-project over het gedrag van dekvloeren na uitharding

en schreef mee aan verschillende TV's (Technische Voorlichtingen) en Europese XXL-richtlijnen. Bovendien heeft Goegebeur een enorm nationaal en vooral internationaal netwerk opgebouwd en prominenten uit de tegelwereld achter zich staan die kunnen bijdragen tot innovatie binnen de tegelwereld, wat ook zijn Europese ITA-projecten ten goede komt.

Wij zijn heel benieuwd wat deze 64-jarige tegelkanjer dit keer in petto heeft voor onze tegelzetters en wensen hem alvast heel veel succes toe!





ALLE TYPES CNC MACHINES =
meer dan 20 jaar innoverend !
Uniforme eenvoudige bediening met eigen CEI software
Stabiele zware constructie

Diverse klanten kochten reeds een tweede of zelfs 5 Cei machines, niet zomaar !

Maatwerk in arduin, graniet, dekton, keramiek, composiet / Maximale toepassing roestvrij staal
Basisbereik 4.000 mm x as en 800 mm z as / Standaard camera, diktemeting materiaal en tool -
zaagcontrole / Vacuumsysteem separaat op de op en neer + nesten / Inlezen van mallen met sensor
Rubber op het tafelvlak / Toolwisselen voor boren, frezen iso 40 of 50 / Flexcut parametrisch zeer
handig te bedienen / Automatisch wisselen van de zaagkop / Alle profielen hol en bol, zagen, fre-
zen, scheren / Naar keuze met joystickbediening en touchscreen 17" / Vaste tafel of hydraulische
kiptafel met optie diepere tafel om stukken te verleggen / Kan later ook uitgebreid worden met band-
tafel, gereedschapswisselaar enz.



machines montage training & service ...



www.projectburo.be



EUF

EUF stuurt Technisch Comité naar Wenen

Om de twee jaar organiseert de Oostenrijkse tegelfederatie de tegelbeurs KERAMIKO, die dit jaar op 30 en 31 januari doorging. Je kan deze beurs een beetje vergelijken met Stone & Tile (B-Gent). Net als FECAMO, de nationale federatie van tegelzetters en mozaïekbewerkers, is "Der Österreichische Fliesenverband" lid van het EUF (European Union of National Tile Installer Associations). Onder het voorzitterschap van onze landgenoot Peter Goegebeur, werd het Europees Technisch Comité van de tegelzetters voor deze gelegenheid gehouden in de befaamde Marx Halle in Wenen.

Bij de verwelcoming van twee nieuwe leden, met name Zuid-Tirol en Ierland, werd het doel van deze zeer actieve Europese tegelvereniging nog eens kort op een rijtje gezet. Naast het verenigen en delen van technisch-wetenschappelijke kennis, verzamelen van veelvoorkomende problemen op de werkplek, samenstellen van specifieke werkgroepen, lobbyen bij hogere autoriteiten om het beroep van tegelzetter in alle Europese landen op te waarderen, en organiseren van technische meetings en workshops voor instructeurs en docenten, behoort het schrijven van technische plaatsingsrichtlijnen, zoals de laatste uitgave "Installatie van keramische XXL-tegels en SL-panelen" tot een van de taken.

Bovendien werden sinds kort nu ook ETS-sen (EUF Technical Statements)

ontwikkeld, die enkel na akkoord van alle aangesloten landen gepubliceerd worden. Het is zo dat sommige normen wat achterna hollen op de snelle ontwikkeling van nieuwe producten en moderne toepassingsmethodes.

Een van de doelstellingen van het uitwerken van een ETS, is de tegelzetter waarschuwen voor mogelijke problemen die in de praktijk reeds ondervonden werden. Om deze in de toekomst te voorkomen (bvb. verkleuring van witte badkamertegels) wordt oorzaak en preventie duidelijk omschreven.

Een tweede belangrijke reden van de ETS is als het ware het voorlopen op officiële plaatsingsrichtlijnen die op zich zeer efficiënt zijn maar meestal zeer laat verschijnen wegens de vele procedures die dienen doorlopen te worden: vergaderingen, tijdrovende onverdeeldheden, aanpassingen, verbeteringen, leescomités, goedkeuringsmechanismen, drukken, verspreiden, enz.

Met het opstellen van een ETS zou men dus korter op de -technische- bal kunnen spelen...

Op Cersaie 2020 in Bologna zullen we hier meer concreet nieuws over kunnen inwinnen, met name in de Città della Posa, het Mekka van de innovatieve tegelzetter, waar het EUF en de internationale ITA's (Innovative Tile Academies) een ganse week van de partij zullen zijn.



Bouwunie

BOUWUNIE BOUW BOOST, ook trekpleister voor de tegelzetter

VDAB, Constructiv en BITA hadden er alleszins zin in! Bouwunie organiseerde op 23 januari 2020 een apart maar efficiënt event voor de bouwvakker in het impressionante VDAB trainingscentrum te Wondelgem. Wie klaar was om zijn of haar kennis te boosten, kon er twee verschillende opleidingen kiezen door zich vooraf aan te melden voor de cursussen die de bezoeker/vakman het interessantst vond.

De twee onderwerpen voor de workshops die voor onze tegelzetters gekozen werden waren 'Betegeling in Natte Cellen' in samenwerking met Schlüter Systems, en 'Specifieke Plaatsingstechniek voor Keramische XL-tegels' in coöperatie met Omnicol.

Dit zeer goed voorbereid evenement trok honderden bouwvakkers aan, zowel vanuit de ruwbouw als vanuit de afwerking. Telkens kon men afwisselend een opleiding volgen naar keuze, waar men ook zelf de handen uit de mouwen kon steken om de nieuwste technieken en methodes in de praktijk uit te proberen.

Kortom, een zeer geslaagd initiatief waar, met een Belgisch frietje tussendoor, aandachtig geluisterd werd naar de deskundige uitleg van de professionele gastdocenten, telkens ondersteund door een ervaren VDAB-instructeur.

Een dik verdiende pluim op de hoed van de BOUWUNIE!

Plaatsing



25 jaar Artimar

25 jaar streven naar perfectie

Dit jaar is het exact 25 jaar geleden dat Artimar nv het daglicht zag. Tweeënhalf decennia lang schaafde, sneed, zaagde en polijstte het bedrijf zich richting de top van het Belgische keramiek-, natuursteen- en composietfirmament. Een ideale gelegenheid om zaakvoerder Stefan Maris aan de tand te voelen over dit succes, zijn verwachtingen en de visie voor dit unieke en omvangrijke familiebedrijf.

TEKST: SIJMEN GOOSSENS - FOTO'S: ARTIMAR

De troef van de techneut

We kunnen er niet omheen: het verhaal van Artimar is er één van stabiliteit, groei en succes. De bescheidenheid van de zaakvoerder stelt ons meteen voor een uitdaging: hoe schets je zo'n verhaal zonder zelfvoldaan over te komen? Door gewoon de feiten te laten spreken, bijvoorbeeld...

Stefan Maris: "Zelf sta ik nu ruim 14 jaar aan het roer van dit bedrijf, met evenwel al dertig jaar in deze sector op de teller. Het was tot nu toe een erg boeiend parcours, vooral gekenmerkt door een vrij spectaculaire groeicurve. We hadden de voorbije 14 jaar telkens double digits groeicijfers en zijn meer dan twintig keer zo groot geworden als toen ik hier begon. Een belangrijke verklaring vind ik in het feit dat we steeds erg veel aandacht besteden aan innovatie, automatisatie en technieken.

Door als eerste op nieuwe technieken in te zetten, slagen we erin om sneller te produceren dan de meesten, al zeg ik dat niet graag. Zo'n groei bereik je alleen door prijskwaliteit iets anders te kunnen bieden dan wat er op de markt al voorhanden is. Ook de uitvoerige kennis van onze producten zelf is doorslaggevend, al wil ik absoluut niet beweren dat we daarin de enige zijn. Materiaalkennis stuurt de technologische knowhow; wie zijn producten kent, weet welke toestellen het doeltreffendst worden ingezet.

Het helpt ook dat ikzelf een ware machinefreak ben. Al van jongs af aan was ik gepassioneerd door techniek. Ik stak mijn eerste Fiat 500 motor in elkaar op mijn negende en was met mijn vader constant zaken aan het uitvinden. Daarom ben ik ook bouwkunde gaan studeren in Gent. Voor dat soort

hobby'tjes heb ik nu geen tijd meer; maar in mijn vrije tijd verslind ik literatuur over machines en innovaties. Research is mijn hobby. Ik beslis nog steeds welke toestellen we aankopen op basis van de up to date kennis die ik zo permanent vergaar. Dit doe ik objectief; ik weet op voorhand wat ik wil en ben bereid daarin te investeren."

Productlijnen uitbouwen in de diepte

"We willen sterk zijn in de 80 % meest gebruikte materialen van deze branche. 30 % van ons materiaal is natuursteen, 30 % composiet en dertig % is keramiek. 10 % gaat naar marmer. 'Sterk zijn' betekent onder meer: er telkens vroeg bij zijn wanneer innovatie of nieuwigheden de kop opsteken.

We onderscheiden vijf grote productlijnen: keukens, trappen, 



badkamers, gevelbekleding en onze eigen Belarti tafels. Die lijnen willen we niet persé verder in de breedte uitbouwen; ze zijn meer dan voldoende gediversifieerd, maar natuurlijk wel in de diepte. Zo willen we de klanten van onze klanten (we werken voor 93% B2B) steeds een maximaal gevarieerd, kwalitatief en onderbouwd assortiment aanbieden. In dat verhaal past het ook dat we steeds voor ieder product en merk vanuit een objectieve, onafhankelijke positie deskundig advies kunnen geven. Je wilt natuurlijk ook gewoon het beste op de markt kunnen aanbieden. Niet vanuit een marketingstandpunt, maar vanuit een oprechte passie voor dit vak.

Zo hebben we voor onze trappen onlangs de allereerste en grootste polijstmachine (Comandulli), geïnstalleerd. Die laat ons toe om ook de onderkanten (die ook steeds vaker zichtbaar zijn) mooi te polijsten in dezelfde werkgang met de kantpolijsting. Het illustreert onze focus op diepgang bij iedere productlijn.

Ik probeer steeds om elk assortiment binnen de perken te houden, maar dit lukt maar gedeeltelijk. Fabrikanten komen telkens met nieuwe kleuren en producten, waarop ik onmogelijk neen kan zeggen.

Onze enorme voorraad is natuurlijk wel een sterke troef voor de klant. Zeker ook de keramiekmarkt groeit enorm fel. Wij garanderen zo een keuzevrijheid die simpelweg zeldzaam is."

Artimar- ©Annick Vernimmen



GEPASSIONEERD DOOR TECHNIEK, STAK IK MIJN EERSTE FIAT 500 MOTOR IN ELKAAR OP MIJN NEGENDE.



Grote schaal, groot vizier, grote zichtbaarheid

"Binnenkort staan we op Batibouw. Ieder merk dat we verkopen heeft natuurlijk zijn troeven. Vele van deze merken zullen al uitvoerig op de beurs vertegenwoordigd zijn: Diresco, Neolith, Dekton, Silestone, Caesarstone...

Een merk waarmee we zelf ook graag werken (en waarvoor we exclusief verdeler zijn) is: Marazzi. Mede daarom hebben we ervoor gekozen om dit merk op Batibouw in de kijker te zetten. Het speelt zeker ook mee dat het geen zin heeft om op dezelfde gang eenzelfde merk tweemaal te pushen.

We opereren in een straal van 200 km vanaf onze hoofdzetel in Tongeren, waardoor we in België, Nederland, Luxemburg, Duitsland en zelfs Noord Frankrijk actief zijn. Ook dat is behoorlijk uniek en comfortabel voor een grote groep klanten. Om dit verder uit te bouwen zullen we, naast o.a. onze flagship store in Zonhoven, ook een toonzaal in het Brusselse openen. Onze B2B klanten; keukenbouwers, badkamerbedrijven, steenhouders... kunnen nooit ons

volledige aanbod tonen, dus zijn zulke toonzalen voor hun klanten een must."

Trends voor producten én machines

"Vernieuwing is voor ons een groot vlieg wiel, toch is het zo dat innovatie nu minder spectaculair verloopt dan vroeger. De verfijning en lat liggen al dermate hoog, dat grote stappen niet meer aan de orde zijn. Waar ik wel nog erg benieuwd naar ben, is het printen in de diepte bij keramiek. Hiermee zijn vele fabrikanten bezig en het wordt uitkijken naar hoe dit zal uitdraaien. Voor composiet bestaat dit al, mét zeer puike resultaten, maar voor keramiek wordt dit mogelijk nog een aanzienlijke verschuiving van de esthetische lat.

De interessantste ontwikkelingen zijn die rond automatisatie, A.I., machine learning... Ik wou dat ik al twintig jaar verder leefde en kon zien hoe dit onze en andere sectoren verder zal optimaliseren. Ik denk niet dat het erg snel zal gaan. We missen nu al de juiste profielen om dit goed te ondersteunen en optimaal te benutten. Technici zijn momenteel vooral goed in één aspect,



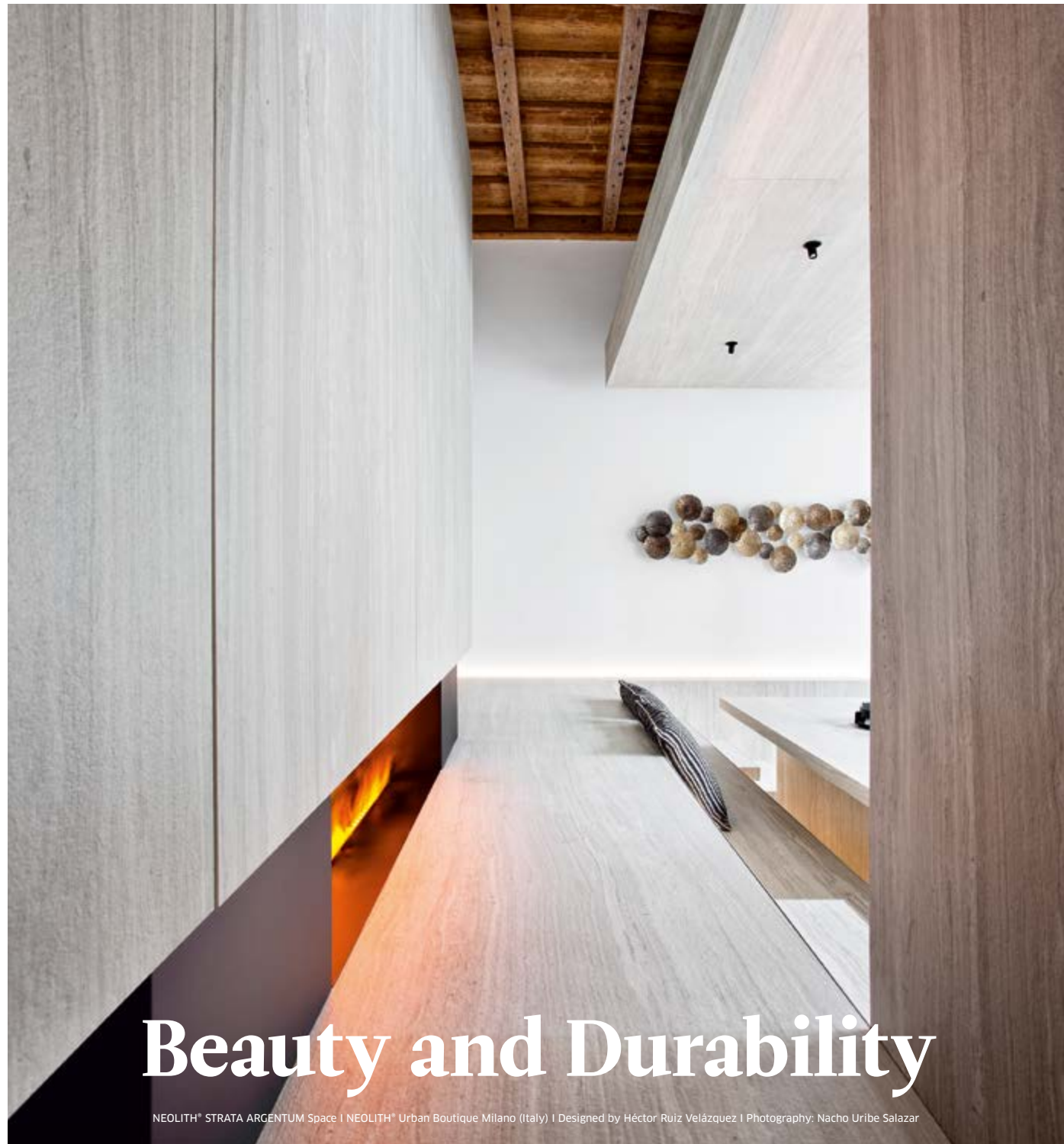
ONZE B2B KLANTEN KUNNEN NOOIT ONS VOLLEDIGE AANBOD TONEN, DUS ZIJN ONZE TOONZALEN VOOR HUN KLANTEN EEN MUST.



terwijl we mensen nodig hebben die hooggeschoold zijn in zowel IT, als ingenieursdomeinen en materialen. De software en hardware alleen is niet voldoende. Er is, zeker in sectoren met massaproductie of in de logistiek, al een behoorlijke aardverschuiving gaande, maar rond verregaand maatwerk als het onze... dat is nog niet voor morgen.

Waar ik vooral naar uitkijk, zijn de spectaculaire evoluties rond machine





Beauty and Durability

NEOLITH® STRATA ARGENTUM Space | NEOLITH® Urban Boutique Milano (Italy) | Designed by Héctor Ruiz Velázquez | Photography: Nacho Uribe Salazar

Neolith® is an architectural skin capable of dressing up any interior or exterior commercial or residential space where it's applied from floors and walls to kitchen countertops, facades and even furniture.

The large format minimizes the number of joints in cladding for decorative and hygiene benefits. The minimal thickness allows it to be directly applied to an already existing surface without the need

for prior removal. It's a low-maintenance material given its special resistance to scratches, stains, chemicals, high temperatures and traffic.

Neolith® also provides the perfect balance between aesthetics and functionality given the unlimited possibilities and capacity to resemble all-natural materials like stone, wood and metal.



ONDANKS ONZE IET OF
WAT GROTERE SCHAALEN
EN GROEI ZIJN WE MEER
FAMILIEBEDRIJF DAN
MANAGEMENTBEDRIJF
GEBLEVEN.

Artimar- ©Annick Vernimmen

learning, robotics en self learning. Toestellen die zichzelf helemaal en efficiënt herstellen, die communiceren over iedere onregelmatigheid en het hele productieproces zo stroomlijnen. Nu betekent een toestel dat uitvalt sowieso aanzienlijk tijdverlies, ondanks de software en ondersteuning op afstand. De stap voorbij die van de menselijke interventie, wordt ongemeen boeiend.

Uiteraard zullen we op de eerste rij zitten om iedere nuttige innovatie te

omarmen. Dat hebben we altijd gedaan. We waren bijvoorbeeld de eerste om te investeren in de destijds enorm vernieuwende Cut & Move machines. Ook andere merken zoals Breton, Pieterman of Comandulli vinden in ons een partner die hun vernieuwingsdrang ondersteunt."

De offers en voldoening van een familiebedrijf

Het is duidelijk dat de persoonlijke passie en zucht naar kennis van Stefan Maris

cruciaal zijn voor de kernprocessen bij Artimar. Dat brengt ons bij de vraag: hoe zit dat voor de toekomst? Is zoveel hooi op één vork wel voldoende toekomstgericht?

"Ik begrijp die vraag: we stellen onszelf ook regelmatig in vraag. Eerst en vooral is enige relativering aan de orde. Het klopt dat ik door mijn research-hobby veel kennis heb vergaard, maar veel van die inzichten worden ook weer irrelevant. De markt is constant in beweging. Een sterke drive en streven naar perfectie zijn minstens even belangrijk in dit verhaal.

Ik heb het grote geluk dat dit overvloedig aanwezig is in mijn familie. Ondanks onze iet of wat grotere schaal en groei zijn we meer familiebedrijf dan managementbedrijf gebleven. Zowel mijn vrouw, als mijn zoon en dochter vervullen sleutelrollen. Ongetwijfeld zullen zij andere accenten leggen, maar hun stempel zal niet minder relevant of gunstig zijn. Ook mijn schoonzoon zit in het bedrijf. Hij beheerst en behartigt de technische kant, automatisering, productie...

'Ander en beter': het is een cliché, maar ik twijfel er niet aan dat het exact omschrijft hoe het met dit bedrijf ook na mijn tijd zal lopen.

Er is ook niets mis met wat groeipijnen of een leerrijke zoektocht. Mijn familie deelt mijn gedrevenheid en ook mijn personeel is doordrongen van ons gemeenschappelijk doel. Iedereen is hier gelijk en wordt optimaal betrokken. Hiërarchie heeft voor mij nooit gewerkt. Uiteraard kan niet iedereen de hele tijd top zijn en zijn er conjuncturele schommelingen, dat hoort erbij.

We hebben als familie vele opofferingen gemaakt, onze privé quality time werd niet zelden genegeerd, maar we weten waarom we dit samen doen. Uiteindelijk zijn we het er allemaal over eens dat het absoluut de moeite waard is."

Wijziging autofiscaliteit

Wat verandert er voor de aftrekbaarheid van je personenwagen in 2020?

Het zomerakkoord van de regering Michel brengt grondige wijzigingen met zich mee inzake autofiscaliteit. De nieuwe regeling is in werking getreden in de personenbelasting vanaf 01/01/2020 en geldt enkel voor wagens die werden aangekocht vanaf 01/01/2018. Wagens die voor deze datum werden aangekocht blijven voor minimum 75% aftrekbaar.



Tekst: Mon3aan

In de vennootschapsbelasting wordt de nieuwe regeling toegepast vanaf aanslagjaar 2021. In tegenstelling tot de personenbelasting geldt de regeling voor alle wagens, ongeacht de datum van aankoop.

Mon3aan zet voor jou de belangrijkste wijzigingen op een rijtje:

Aftrekbaarheid

Om de aftrekbaarheid van de wagens te bepalen moet er een nieuwe formule gebruikt worden:

- ◆ $120 - (0,50 \times \text{coëfficiënt volgens brandstoftype} \times \text{CO}_2\text{-uitstoot})$
- ◆ Waarbij volgende coëfficiënten worden toegepast:
- ◆ I = diesel
- ◆ 0,95 = benzine, lpg, elektrische voertuigen
- ◆ 0,90 = aardgas en motoren met een vermogen lager dan 12 PK

Het aftrekpercentage kan niet lager dan 50% en niet hoger dan 100% zijn. Er is echter een uitzondering voor wagens met een CO₂-uitstoot van meer dan 200 g/km. De kosten verbonden aan deze wagens zullen nog slechts voor 40% fiscaal aftrekbaar zijn.

Het is duidelijk dat door deze formule de fiscale aftrekbaarheid van de meeste wagens zal dalen. Ook de brandstofkosten zullen niet langer standaard voor 75% aftrekbaar zijn. Zij zullen onderworpen

worden aan hetzelfde aftrekpercentage als de autokosten.

Echte vs fake-hybride wagen

Bij de aankoop van een hybride wagen dient u er op te letten dat de batterijcapaciteit hoger is dan 0,5 kWh of dat de CO₂-uitstoot lager is dan 50 g/km zodat de wagen aangemerkt wordt als een echte hybride. Indien een hybride wagen niet aan deze voorwaarden voldoet, zal deze beschouwd worden als een fake-hybride. Het aftrekpercentage van deze wagens wordt berekend aan de hand van de CO₂-uitstoot van een vergelijkbaar niet-hybride model en deze zullen vaak een hogere CO₂-uitstoot hebben.

En wat met lichte vrachtwagens?

Bovenstaande wijzigingen hebben betrekking op personenwagens. De fiscaliteit met betrekking tot de lichte vrachtwagens is niet gewijzigd. Ter verduidelijking zetten we de regeling

van lichte vrachtwagens nog even kort uiteen.

Aan het gebruik van een lichte vracht zijn een aantal voordelen verbonden:

- ◆ Bij aankoop moet er geen belasting op inverkeerstelling betaald worden.
- ◆ De verkeersbelasting ligt lager.
- ◆ De beroepskosten zijn voor 100% aftrekbaar, er geldt dus geen aftrekbeperking.
- ◆ De BTW is 100% aftrekbaar indien de lichte vracht volledig beroepsmatig wordt gebruikt.

Bij een gemengd gebruik kan er geopteerd worden voor het bijhouden van een rittenadministratie of van een forfait. Indien u een rittenadministratie bijhoudt, kan de BTW afgetrokken worden op basis van het werkelijke beroepsgebruik. Maar er kan ook

geopteerd worden voor het gebruik van een forfait. Er bestaan twee forfaits:

- ◆ Een forfait van 85% indien de lichte vracht overwegend beroepsmatig wordt gebruikt.
- ◆ Een forfait van 35% indien er geen overwegend beroepsgebruik is.

Ten slotte willen wij u er nog op wijzen dat de omgebouwde lichte vrachtwagens vaak niet voldoen aan de voorwaarden die worden opgelegd door de fiscus. Zo moet een lichte vracht steeds beschikken over een afgesloten laadruimte en de laadruimte moet bestaan uit een laadvloer die geen verankeringsplaatsen heeft voor extra banken.

Laat u adviseren!

Wij raden aan uw fiscaal adviseur te contacteren vooraleer u een nieuwe wagen aankoopt zodat hij alle fiscale gevolgen voor u kan analyseren. Meer info via www.mon3aan.be.

Bostik
smart adhesives

FOR THE SMART
PROFESSIONAL

Tegeltechniek

VOORBEHANDELEN - LIJMEN - NIVELLEREN - VOEGEN



www.bostik.be

info.BE@bostik.com

NIEUW

bij **NG** Découpes

NG

Stone

WASTAFELTABLETTEN
DOUCHEBAKKEN

GRANET, MARMER EN COMPOSIT

KWALITEIT
VERZORGD WERK
KEUKENWERKBLAD

CORRECTE TERMIJNEN
ALLE MARMERBEWERKINGEN

VENSTERBANKEN
LEVERING SAMEN MET
PLINTEN MOGELIJK



NG SPRL
DECOPES

Industriezone van Mettet / Rue Saint-Donat 37 / 5640 METTET
Tel. +32 71 74.49.82 / Fax +32 71 74.49.85 / info@dg-decoupes.be
www.dg-decoupes.be

info's

Bostik

Lancering van de Tegel Voegcalculator

Bostik heeft een aantal verschillende soorten tegelvoegmortels in haar assortiment met specifieke eigenschappen waardoor het verbruik tussen de verschillende voegproducten niet altijd hetzelfde is. Om het voor u extra makkelijk te maken heeft Bostik een speciale Tegel Voegcalculator ontwikkeld. Hierdoor heeft u altijd een goede indicatie welke hoeveelheid materiaal u van een bepaald voegproduct nodig heeft voor de tegelklus.

Benieuwd hoe het werkt?

Kijk op: www.bostik.com/nl/Belgium/tegel-voegcalculator



©Bostik

Ferrari & Cigarini

**BIGslim: thin thickness,
big sizes**

BIGslim is het nieuwe systeem voor de productie van trappen, keuken- en badkamerbladen vertrekkend vanuit ultragrote kwartsplaten of keramische slabs tot 160x360cm in keramiek, marmer, graniet of geagglomereerde steen, met diktes variërend tussen dunne (3-9mm) tot standaard (12-20mm).



COSENTINO

'Cosentino We', een nieuwe internationale digitale community

Cosentino lanceert 'Cosentino We', een nieuwe internationale digitale community die de vele professionals verbindt die de Dekton®, Silestone® en Sensa by Cosentino® materialen kiezen en promoten. Deze lancering is onderdeel van de digitale transformatie waar het bedrijf de koploper van is. Het project is gebaseerd op een nieuw digitaal ecosysteem dat het bestaande loyaliteitsprogramma van het bedrijf een stap verder brengt, waarmee de manieren van samenwerken en communiceren worden veranderd en de deur open wordt gezet voor andere professionals zoals architecten en ontwerpers.

'Cosentino We' biedt veel mogelijkheden voor steenverwerkers, keukenstudio's, architecten en ontwerpers om hun onderneming te laten groeien, zoals toegang tot informatie, verbeterde manieren om de merken en de producten te ervaren dankzij nieuwe en handige digitale hulpmiddelen, een hechtere band met de eindklant, meer zichtbaarheid voor en kennis van hun projecten en meer communicatie tussen professionals van andere nationaliteiten, ook in verschillende talen.

www.cosentino.com

©BIGslim

Polycaro

125

Innovatie is verder denken dan wat u verwacht.



Schlüter®-KERDI-LINE

Als uitvinder en ontwikkelaar van innovatieve systemen is onze vernieuwende visie merkbaar in ons uitgebreid assortiment. Wij produceren systeemcomponenten die op elkaar zijn afgestemd. Zoals Schlüter-KERDI-LINE, de lijnafvoergoot voor inloopdouches uit roestvast staal en Schlüter-KERDI-SHOWER, een perfect passende hellingsplaat en onderbouwelement met een reeds verlijmd afdichting.



Schlüter®-KERDI-LINE. Vertrouw alleen op het origineel.

www.schluter.be

GEEN JOB TE ZWAAR

MET DE MULTI-FLEXMORTEL POWER CX 7

Overtuig jezelf!

*De zak is gebruiksvriendelijk en ergonomisch dankzij het verstevigde handvat en het lichte gewicht (14 kg).

ZWARE
PRESTATIES
VOOR EEN
LICHTGEWICHT*

www.codex-x.be

codex



COREtec®

Meerlagige harde vloeren met klikprofiel

COREtec is dé innovatie in meerlagige harde vloeren met klikprofiel, ontwikkeld en gepatenteerd door USFloors. Vandaar het label 'the original'. COREtec onderscheidt zich door zijn ruime keuze aan authentieke en natuurlijke decors, zijn unieke samenstelling en opbouw, zijn opmerkelijke eigenschappen en uitzonderlijk comfort.

COREtec® vloeren passen perfect in showrooms van automerken. Een recente toepassing vinden we in Frankfurt in de showroom van LENZ Autohaus (installatie van een COREtec® Megastone Vesuvius vloer). Naast de zeer snelle en gemakkelijke plaatsing is er het ruime aanbod aan mooie eigentijdse en trendy designs in het COREtec® gamma. Autobanden berokkenen bovendien geen schade aan de COREtec® vloeren.

Alle COREtec® vloeren kunnen geplaatst worden op om het even welke ondergrond, zelfs bovenop een bestaande vloer. Ze vangen daarbij vrijwel alle oneffenheden op, zijn bijzonder vorm- en maatvast en bovendien geschikt

voor vloerverwarming of -koeling. De plaatsing is supereenvoudig dankzij het kliksysteem. Zoveel technologie en ervaring heeft geleid tot één van de mooiste, duurzaamste en meest onderhoudsvriendelijke vloeren ooit.

COREtec vloeren zijn verkrijgbaar in 3 waterbestendige kwaliteiten met slijtvaste toplagen én een onderlaag in kurk.

- ◆ PRO CORE is extra beschermd tegen deuken en krassen.
- ◆ SOUND CORE maakt gebruik van de USFloors geluiddempende technologie.
- ◆ Coretec STONE is opgebouwd rond een harde minerale kern, wat zorgt voor extra stevigheid en de afwezigheid van schadelijke emissies.

www.coretecfloors.com



©Coratec

ROCALIA

Promotie van de Franse natuursteensector

Op 3, 4 en 5 december 2019 vond in Lyon-Eurexpo de 2e editie plaats van Rocalia, een unieke professionele bijeenkomst voor de natuursteensector. Georganiseerd door GL events Exhibitions samen met het magazine Pierre Actual als geassocieerde partner, vertegenwoordigde Rocalia 148 leveranciers en 256 merken, met als doel de Franse natuursteensector te promoten.

Rocalia trok samen met Paysalia 29.912 bezoekers naar zich toe, goed voor een stijging 13,2% ten opzichte van 2017.



ROCALIA ©NicolasRodet

Renier Natuursteen

groevehouder en producent van alle maatwerk in Vinalmont.

Reeds enkele eeuwen kiezen top architecten voor iconische gebouwen Vinalmont steen (Maaskalksteen). Voor nieuwbouw projecten zoals de "Tour Odéon" in Monaco en voor restauratie/renovatie projecten zoals de Handelsbeurs van 1531 in Antwerpen. Voor dit laatste project werden het Vinalmont tegels voor de volledige gaanderij rondom het middenplein.

Renier Natuursteen (Aarschot)
T +32(0)16 55 00 11
info@renier.be
www.renier.be



© Tim Fisher

TILING
Levelit
TO PERFECTION

DISCOVER OUR
TILE LEVELLING
SYSTEM

- ⊕ Grote tegels eenvoudig plaatsen
- ⊕ Perfect vlakke oppervlakken
- ⊕ Geen niveauverschil bij plaatsing
- ⊕ Sneller plaatsen
- ⊕ 100% klanttevredenheid
- ⊕ Parkettegels: perfecte plaatsing
- ⊕ Terrastegels tot 25 mm

ONTDEK
HIER ONS
UITGEBREID
ASSORTIMENT



1
mm

1,5
mm

2
mm

3
mm

4
mm



2L

4L

Stoneasy.com

Opent depot te Laakdal

Stoneasy.com opent dit jaar de deuren van een nieuw magazijn te Laakdal. Een weloverwogen aanbod keramische buitentegels alsook natuursteen in tegels, plavuizen en boordstenen zijn beschikbaar voor afhaling of levering.

Daarnaast lanceert Stoneasy.com nu ook standaard zwembadboorden in formaat 60x35 cm in vier favoriete OCS kleuren: Biscuit Beige, Bluestone Light Grey, Basaltino en Pepper Dark. De overhangende neus zorgt voor een strakke look.

Ook het OCS keramisch buitengamma bleek de afgelopen 2 jaar een groot succes. Toppers zoals OCS Pepper Dark, Biscuit Beige, Biscuit Grey, Basaltino en Travertino zijn vanaf heden ook beschikbaar in 90/60/2 cm.



©Stoneasy



SCHEURWEREND, WATERDICHT,
ONTKOPPELINGSMEMBRAAN



NEW

Mapeguard'UM 35

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

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

TE GEBRUIKEN MET
MAPEI LIJMEN



www.mapei.be



#70 VOLGENDE EDITIE

mei 2020

DEADLINE ADVERTENTIES
maandag 11 mei 2020

Heb je een vraag
of een idee? Wil je
reageren op een
artikel?

Laat het ons weten via
info@polycaro.be
of +32 50 250 170



COLOFON

Directie & redactie

Omicron bvba
Hoonstraat 16B
8730 Beernem
+32 50 250 170
info@polycaro.be
www.polycaro.be

Verantwoordelijke uitgever

Erwin Ooghe

Hoofdredactie

Lies Paelinck

Product Manager

Bart Barends

Redactie

Peter Goegebeur
Kristof Dams
Sijmen Goossens
Lieselotte Cowie
Sam Paret
Wouter Peeters
Prof. Mario Baek
Günther Van Gysegem
Jean-Paul Talbot

Lay-out & productie

Simon Ooghe

Vertaling

JOALIS bvba

Periodiciteit

maart - juni - september - december

Abonnementen

Omicron bvba - vier uitgaven: € 40 per jaar

Drukwerk

Perka
Industrielaan 10-12
9990 Maldegem
+32 50 71 60 71

Reclame acquisitie

Omicron bvba

Copyright Polycaro ©2020

Dit tijdschrift is auteursrechtelijk beschermd:
uit deze uitgave mag analoog of digitaal niets
gereproduceerd, verspreid of meegedeeld
worden zonder schriftelijke toestemming van
Omicron bvba tel. +32 50 25 01 70

www.presscopyrights.be



Lid van de Unie
van de Uitgevers van
de Periodieke Pers

In de kijker

De Praatstoel

In gesprek met Julien Vanhollebeke



FRA GME NTA Full Body



Fragmenta full body

Stone Effect Porcelain Floor and Wall Coverings

Nature, in all its perfection, graces us with another element whose
essence is reflected in pure design. Interior and exterior surfaces
acquire new elegance.



Liersebaan 206 | 2240 Massenhoven
www.rgtegel.be | info@rgtegel.be



LUMINA STONE

THE NEW QUARTZ ERA

STATUARIO LIGHT Environment | Ref. 3113

STRONG, CREATIVE & REAL MOVEMENT PATTERNS

LUMINA STONE WAREHOUSE IN BELGIUM:

Hoogkamerstraat 345E - B 9140 Temse (Belgium) | Tel +32 3710 51 41 | www.luminastone.eu