

Polycaro

editie 74 | juni 2021 | € 12

Het vaktijdschrift in de Benelux voor natuursteen, keramiek & composiet

Inhoud

- 04 De Praatstoel: BNSA-bestuurslid Wim Nelis**
"Voor mij is alles mogelijk met natuursteen, ik zie geen belemmeringen."
- 14 Tilers & Tools**
Op bezoek bij tegelingenieur Catalin Gaetan
- 28 De carrièreswitch van Nicolas Lannoye**
Van verkoper tot steenkapper
- 36 Expert aan het woord**
Waterlek zorgt voor vloerproblemen
- 47 Verimpex**
Belgisch meesterschap in matten
- 78 Tyles heeft nieuwe XXL-showroom**
Groot, groter, grootst
- 84 STONE**
De Flagstones zijn helemaal terug



Polycaro editie 74 – juni 2021



Ik denk dat die Cola Zero mij nog nooit zo goed gesmaakt heeft als die zaterdag. Je weet wel de achtste mei toen de terrassen weer open mochten. We konden nog nipt een tafeltje bemachtigen. Alsof heel Schellebelle op het dorpsplein zat. Mijn wandelvriendin en ik lieten ook de aperitiefhapjes aanrukken. Want we wilden dat de horeca goed aan ons zou verdienen. Het was een gewone zaterdag, maar het voelde als een feest. Voor het eerst in -ja hoe lang eigenlijk?- kwamen we weer buiten. Zagen we weer (veel) mensen. Dat de wind hevig waaide, kon ons niet deren. Dat het misschien wel zou regenen ook niet. En dat die aperitiefhapjes toch niet zo lekker waren evenmin.

Toen we terug naar huis wandelden, hadden we het erover. Zou corona ons leven echt ingrijpend veranderd hebben?

Ik denk dat die Corona mij nog nooit zo goed gesmaakt heeft als die zaterdag. Je weet wel de achtste mei toen de terrassen weer open mochten. We konden nog nipt een tafeltje bemachtigen. Alsof heel Schellebelle op het dorpsplein zat. Mijn wandelvriendin en ik lieten ook de aperitiefhapjes aanrukken. Want we wilden dat de horeca goed aan ons zou verdienen. Het was een gewone zaterdag, maar het voelde als een feest. Voor het eerst in -ja hoe lang eigenlijk?- kwamen we weer buiten. Zagen we weer (veel) mensen. Dat de wind hevig waaide, kon ons niet deren. Dat het misschien wel zou regenen ook niet. En dat die aperitiefhapjes toch niet zo lekker waren evenmin.

Toen we terug naar huis wandelden, hadden we het erover. Zou corona ons leven echt ingrijpend veranderd hebben?

Geen haar op ons hoofd dat er vroeger aan dacht om die drie kilometer naar het dorp te voet af te leggen. Maar we zijn wandelaars geworden. Tot maart 2020 stond ik iedere morgen en avond in de file, intus-

Colofon: Polycaro is een uitgave van OOLA bv
Verantwoordelijke uitgever: Erwin Ooghe, Veldemeersdreef 3, 9880 Aalter, België, tel. +32 50 250 170
Hoofdredactie: Hilde Van Malderen **Redactie:** Lies Paelinck, Peter Goegebeur, Wouter Peeters, Piet Andries, Jacques Legros, Steven Claerhout, Günther Van Gysegem, Tim De Kock
Vormgeving: Simon Ooghe **Sales manager:** Erwin Ooghe
Drukwerk: Perka, Industrielaan 12, 9990 Maldegem (B) tel. +32 50 71 60 71 – www.perka.be

Copyright Polycaro® 2021. Dit tijdschrift is auteursrechtelijk beschermd; uit deze uitgave mag analoge of digitale gereproduceerd, verspreid of meegedeeld worden zonder schriftelijke toestemming van OOLA bv. www.presscopyrights.be

Santé

sen vind ik het normaal om elke dag om 15u45 aan de schoolpoort te staan. Mijn dochtertje van drie komt dan met haar armpjes wijd open aangelopen. Geef ik die kleine gelukjes weer op of ga ik doorzetten en enkel nog opdrachten aanvaarden die ik zoveel mogelijk van thuis kan doen? En al dat reizen. Heb ik daar nog wel zin in, nu ik ontdekt heb hoe mooi ons eigen land wel is?

Corona heeft ons veel ellende bezorgd, maar tegelijkertijd ook veel rust. De ratrace hield op. Behalve bij... de tegelzaken, de tegelzetter, de gereedschaps- en machinemakers... De weinige keren dat ik het afgelopen jaar onderweg was, was naar jullie. En bijna overal hoorde ik hetzelfde. Jullie kunnen het werk bijna niet bijhouden. 2020 betekende voor velen onder jullie het beste jaar ooit. België is massaal aan de slag gegaan om het thuis gezelliger te maken. Elk nadeel heb zijn voordeel, zei een legendarische voetbaltrainer ooit.

Ik wens jullie nog meer van hetzelfde, maar in ieder geval ook een prettige zomer. Met veel terrasjes, plezier en een welverdiende vakantie na dat hectische jaar.

Santé!

De Praatstoel

Wim Nelis van Potier Stone

'Het wordt hier alsmaar zotter'

Hij praat zacht, maar zijn woorden zitten vol passie voor natuursteen. Daarom zette Wim Nelis met volle overtuiging mee zijn schouders onder BNSA, de Benelux Natural Stone Association. De nieuwe federatie wil iedereen verenigen die van dicht of van ver betrokken is bij natuursteen. Met bestuurslid Wim Nelis hebben ze alvast een vurige pleitbezorger in hun rangen.

Tekst: Hilde Van Malderen
Foto's: Potier Stone en Cafeïne

Hoe zou je jezelf voorstellen?

"Ik ben zaakvoerder van Potier Stone. In 2013 ben ik hier toegekomen en in 2017 heb ik de aandelen gekocht. Dus eigenlijk ben ik nog vrij nieuw in de natuursteen. Dat geeft me een andere kijk dan wie al gepokt en gemazeld is in de sector. Voor mij is alles mogelijk, want ik zie geen belemmeringen. Zo hebben we hier al heel veel dingen uitgedokterd en uitgevonden."

Je was al voorzitter van de werkgroep Natuursteen van de confederatie Bouw. Nu ben je ook bestuurslid bij de BNSA. Waarom vond je dat belangrijk?

"De werkgroep Natuursteen is er vooral om de belangen van de aannemers te verdedigen die met natuursteen werken. De BNSA ziet het veel ruimer. Daar gaat het zowel om de aannemers, als de importeurs, als de groeves. Eigenlijk iedereen die ook maar iets met natuursteen te maken heeft. Van de bron tot het eindproduct. Het is onder andere

de bedoeling dat wij reclame maken voor de natuursteen."

Waarom is BNSA nodig?

"De natuur maakt zo'n mooi product voor ons. Wij proberen dat op alle mogelijke manieren na te maken wat veel energie en grondstoffen kost. Terwijl je voor natuursteen geen ovens nodig hebt om te bakken. Dat maakt ons materiaal veel duurzamer. En het wordt ook mooier met de tijd. BNSA legt een heel grote focus op die duurzaamheid. Het grote probleem is dat fabrikanten van keramiek bezig zijn met marketing, maar in de natuursteen is er geen marketing voor de platen, want die kun je bij verschillende leveranciers halen. Daarom hadden we het idee om samen promotie te maken voor de natuur."

"Naast de marketing willen we ook samen met de confederatie bouw inzetten op opleiding. Bijvoorbeeld voor salesmensen in de keukenzaken zodat ze de juiste dingen vertellen over de stenen. Daarom heb ik

ook graag dat klanten hier bij ons komen, zodat we hen uit eerste hand kunnen informeren over de steen. Om hen te zeggen wat mogelijk is en wat niet. Waar ze moeten op letten. We stellen hen ook vragen zodat we weten welke steen we hen wel en niet moeten voorstellen. En verder willen we plaatsers opleiden, maar ook mensen die bij de dienst naverkoop zitten. Op die manier willen we een totaalproduct afleveren."

"Want er leven nog veel misverstanden bij particulieren. Zoals dat natuursteen niet te onderhouden is. Maar klanten worden niet altijd goed geïnformeerd en daarvoor moeten we als sector in eigen boezem kijken. Als een steen een behandeling nodig heeft, moeten wij, als steenkappers, die behandeling erop zetten. Dus geen busje meegeven aan de klant met de boodschap: hier smeet dat er maar op. Als je een auto koopt, zit de verf er ook al op. Wij krijgen er toch geen pot bij met een verfborstel om hem te schilderen

De bar, een huzarenstukje met natuursteen, metaal en licht





Dejaeger Interieurarchitecten, fotografie Cafeine

tegen roest. En daar hapert het schoentje nog veel!”

Zie je nog andere noden in de sector?

“De bouw in het algemeen moet leren zijn afspraken na te komen. Als je zegt dat je binnen twee maanden gaat starten, wordt het makkelijk over zes maand... Dat is godgeklaagd. In de bouw maken ze ook geen prijzen. Het duurt verschrikkelijk lang voor je er al een ontvangt. Keur je een offerte goed, dan duurt het verschrikkelijk lang voor je een planning krijgt. Dan komen ze een keer naar de werf, werken ze het voor 95% af, maar die laatste 5 % geraakt niet in orde, want dan zitten ze al op een andere werf. Het is zo makkelijk om in de bouw het verschil te maken als je service levert en kwaliteit. Ik heb in onze firma iemand die niets anders doet dan service bieden. Maar die betaalt zichzelf terug door de goede reclame die we daardoor krijgen. Pas op, hier draait er ook eens een wiel af, maar wij proberen dat er wel weer snel op te leggen.”

Je bent zelf relatief nieuw in de sector. Wat deed je daarvoor?

“Ik werkte bij bouwgroep Van de Walle, waar ik verantwoordelijk was voor al het vastgoed dat verkocht werd. Daarvoor was ik werfleider. Potier Stone zat in de groep Van de Walle, en Geert Van de Walle heeft mij gevraagd om hier de sturing te verzorgen. Ik trof een zeer gemotiveerd en gedreven team aan met tonnen vakkennis, die in de markt waarin wij toen actief waren, onvoldoende benut werd.

“Ik heb toen beslist dat we ons zouden concentreren op de binnenhuisarchitecten en dat we op het hogere segment gingen mikken. Daarin zijn we nu marktleider. Met een boutade zeg ik altijd: ‘Wij starten eigenlijk waar de rest stopt’. We doen veel speciale dingen, het wordt alsmear zotter. Zo concentreren we ons op het inwerken van dingen die storend zijn zoals de drukknop van een toilet of kranen. Maar eigenlijk maken we daar te weinig promotie voor. We hebben hier



Handtas afgewerkt met natuursteen

zelfs een handtas met natuursteen. Ik zie overal opportuniteiten en in veel meer dan interieur alleen.”

“Eigenlijk was vastgoed mijn wereld niet. Daar werd veel wind verkocht. De natuursteensector is helemaal anders. Veel meer down to earth. Ik kan hier mijn passie kwijt. We werken met mooie materialen en maken mooie dingen. Dat is meer iets voor mij.”

”

OP MIJN 45 HEB IK ALLES WAT IK HAD OPGEBOUWD, GERISKEERD VOOR IETS DAT ONZEKER WAS. MAAR AF EN TOE MOET JE OOK DURVEN

Je kwam op vraag naar hier, maar waarom wilde je zelf die overstap maken?

“Uit persoonlijke ambitie, een nieuwe uitdaging. Ik had geen band met natuursteen. Ik kende arduin, carrara en travertin, dat was het. Maar mijn wereld is hier echt opengegaan. Dus had Van de Walle mij gevraagd om me in een ander product in te werken, had ik dat misschien ook gedaan, maar ik weet niet of ik er dezelfde passie zou in gevonden hebben. Want het is wel een passie geworden. Ik sta al te popelen om weer naar Italië te vertrekken om te zien of er nieuwe dingen zijn en om van het goede leven te genieten. Het aangename aan het nuttige koppelen. Als je er bent kun je even goed eten en een glaasje drinken. Al heb ik de Vlaamse keuken nog liefst van al.”

Je bent industrieel ingenieur van opleiding. Waarom koos je daarvoor?

“Ik tekende vroeger graag. Dat was eigenlijk het enige wat ik graag deed, daarom heb ik bouw gestudeerd. Ik had even goed kunstacademie kunnen doen. Maar in onze tijd was dat geen job. Nu nog wordt daar minachtend over gedaan. Ik heb veel getekend in mijn opleiding, maar daarna eigenlijk niet meer. Als werfleider moest ik vooral veel regelen en controleren of het goed gedaan was.”

“Toen ik al werkte ben ik naar de kunstacademie gegaan. Vier jaar modeltekenen. Daarna beeldhouwen. Met klei boetseren deed ik graag. Maar een paar jaar geleden ben ik gestopt omdat ik Italiaans wou leren. Ik wil me daar verstaanbaar kunnen

maken. Na mijn Italiaans wil ik de tekenacademie terug oppikken. Dat creatieve blijft erin zitten. Tekenen is best wel inspannend want je moet je focussen, waardoor je aan niets anders denkt en op die manier ontspant het dan weer wel. Dus ik kan daar echt van genieten.”

Maak je je als ondernemer snel zorgen?

“Ja, eigenlijk wel. Ik heb alles zelf moeten leren. Ik heb geen ondernemersroots. Mijn vader was onderwijzer en mijn moeder huisvrouw. Bij Van de Walle werkte ik ook als zelfstandige, maar daar was weinig risico aan verbonden. Bij Potier Stone is het echt wel ondernemen, risico's nemen, en zoals bij iedereen is het pad niet altijd even goed geasfalteerd.”

Je ziet er een rustige man uit. Klopt dat ook?

“Extern. Pas op, ik heb geen reden om te klagen hoor. Ik wil zeker niet in de schoenen staan van mensen in de horeca of eventsector. Eigenlijk ben ik hier te laat mee gestart, maar je kan de tijd niet terugdraaien. Op mijn 45 heb ik alles wat ik had opgebouwd, geriskeerd voor iets dat onzeker was. Dat kan je beter doen als je dertig bent. Dan heb je nog niet veel opgebouwd. Maar af en toe moet je ook durven. Ik kan er heel hard in opgaan als er iets fout loopt. Mijn medewerkers weten dan ook dat ze mij niet op de hoogte moeten brengen, als ze het zelf kunnen oplossen. Zo maak ik er mij niet onnodig druk in. Achteraf wordt er natuurlijk wel geanalyseerd en verbeterd.”

Waar liggen de klemtonen voor jou bij ondernemerschap?

“Ik vind dat je ethisch moet ondernemen. Dat je zorg moet dragen voor de natuur en de wereld, want we hebben er maar één. Ik zou niet graag in de geschiedenisboeken komen als de generatie die het helemaal om zeep geholpen heeft. Daar moeten we toch voor opletten. Verder zijn mensen belangrijk: klanten, leveranciers, medewerkers. Ik vind dat je waar voor je geld moet geven. Je klanten moeten tevreden zijn. Ik heb me ook voorgenomen om de beste werkgever in mijn sector te zijn. Daarvoor heb ik mijn medewerkers een paar jaar geleden al eens ondervraagd. Wat



De favorieten van Wim Favoriète muziek?

Ik hoor heel graag Franse chansons. Dat geeft me een vakantiegevoel. Maar ik ben heel slecht in namen onthouden. In de Italiaanse les kregen we ook af en toe Italiaanse liedjes en dat vond ik ook wel gezellig.

Favoriète reisbestemming? Dat heb ik eigenlijk niet. Ik sta ervan versteld dat mensen een appartement kopen in het zuiden van Frankrijk en daar ieder jaar naartoe gaan. Ik wil altijd iets nieuws. Ik had me voorgenomen om wat meer te reizen om nieuwe materialen te zoeken en tegelijkertijd het nuttige aan het aangename te koppelen, maar corona gooide roet in het eten. We zijn wel van plan om eens naar Vietnam te gaan, omdat mijn vrouw daar geboren is.

Favoriète sport? Wielrennen. Ik vind dat zo mooi hoe die gasten kunnen gaan. Als je dat vergelijkt met voetbal... die liggen bij het minste op de grond. Wielrenners die slaan tegen de grond, maar kruipen met een paar gebroken ribben toch op de fiets. Dat is maf hé! De Ronde geeft toch iets in Vlaanderen. Vroeger ging ik op het terrein kijken. Maar nu volg ik dat graag in mijn zetel.

Favoriète gerecht? Ik eet graag een goede vol-au-vent. We maken dat al eens thuis, maar ik eet het ook graag op restaurant, maar het moet goeie zijn, niet waar er een kwabbe vet in zit.

Favoriète film? *Dances with wolves*. De combinatie van de beelden van de natuur en de cultuur: hoe die mensen van verschillende culturen toch samenleven. We hebben eigenlijk veel te weinig respect voor elkaars cultuur. Mochten we meer voor elkaar openstaan, zouden er niet zoveel problemen zijn.

ze willen. Wat er leeft. Daar zijn we aan aan het werken.”

Wat is de grootste levensles die je ooit hebt gekregen?

“Dat er een oorzaak is waarom mensen op een bepaalde manier reageren. Als ze bijvoorbeeld kwaad zijn op je, zit daar vaak iets meer achter. De psychologie van de mens boeit me enorm. Hoe het brein in elkaar zit. Ik kende daar niets van, want ik heb een heel technische opleiding gevolgd. Mensen motiveren, analyseren en beter maken, daar wist ik niets van. Dat heb ik al doende geleerd met vallen en opstaan. En door zelf opleiding te volgen bij Carl Vande

Velde om te weten hoe de mens in elkaar zit en hoe je die moet aanpakken.”

“Je hebt bijvoorbeeld verschillende breinkleuren. Blauw, geel, rood en groen. Daar had ik nog nooit van gehoord. Ik heb een blauwgeel brein. Blauw staat voor analytisch. Recht door zee. En wat geel. Dat is het creatieve. De rode zijn de sociale mensen die het graag gezellig hebben en willen dat de anderen het ook gezellig hebben. De groene zijn de gestructureerde mensen. Ik weet van elk van mijn bedienden

hun breinkleur. Soms stellen ze een vraag die me vroeger zou geërgerd hebben. Maar nu weet ik dat dat komt door hun breinkleur. Dus nu weet ik hoe ik ermee moet omgaan.”

“Dat analytische komt mij als ondernemer goed van pas, maar anderzijds kijk ik



Fotografie: Cedric Verhelst



fotografie Cafeïne

te weinig naar het welzijn van mijn medewerkers. Ik heb minder dat empathische. Ik ben aan het lopen en sta al achter de hoek, maar merk niet dat mijn medewerkers niet meer aan het volgen zijn. Iemand die rood is, zal minder snel gaan, maar zal de groep wel mee hebben.”

“En ik heb dat gestudeerd in functie van het aannemen van medewerkers. Want normaal als je blauw bent, ga je je heel goed voelen bij iemand die een blauw brein heeft, want die denkt hetzelfde als jij en die zal op dezelfde manier reageren. Maar als je die mens aanneemt, heb je daar weinig aan want die heeft de kwaliteiten die je zelf al hebt. Dus eigenlijk moet je de kwaliteiten zoeken die je zelf niet hebt. Je hebt daar misschien minder voeling mee, maar die persoon zal je wel beter aanvullen op de werkvloer.”

Boeiend! Wat fascineert je naast je werk?

“Kunst. Dali bijvoorbeeld. Wat hij allemaal uitgevonden heeft. Dat absurde, daar kan ik me wel in vinden. Ik ga regelmatig naar tentoonstellingen. Het laatste wat ik gezien heb is Van Eyck in Gent. En Leonardo Da Vinci in Parijs. Kort daarna was alles dicht. Je kan me af en toe in musea vinden. Ik kijk vooral naar wat ik mooi vind, wie het dan gemaakt heeft, is voor mij bijzaak.”

Vloeren in natuursteen: een ecologisch verantwoorde keuze?

Jazeker, deze Duitse studie bewijst het

De bewuste architect en bouwheer denkt na. Niet enkel over lijnen, circulaties, stabiliteit en vormen, maar ook over duurzaamheid en ecologisch verantwoorde materiaalkeuzes. Zo wordt het gebruik van natuursteen af en toe in vraag gesteld. Ook de Duitse Natuursteen Federatie DNV stelde zich diezelfde vraag en voerde in 2019 een interessante LifeCycleAssessment-studie uit waarin de duurzaamheid van diverse types vloerbedekkingen werden vergeleken. De resultaten hiervan leest u in dit verslag.

De Duitse Natuursteen Federatie (Deutsche Naturwerkstein Verband, of kortweg 'DNV') publiceerde enige tijd terug het resultaat van een LifeCycleAssessment-studie uitgevoerd door het Instituut voor Bouwmaterialen van de Universiteit Stuttgart in 2019. Die studie baseerde zich op zowel de EPD's van de verschillende materialen, als op de LifeCycleAssessment principes volgens EN ISO14044. In deze studie werden diverse uiteenlopende types vloerbedekking op een standaard ondergrond uitvoerig getest en vergeleken, en vooral de ecologische impact van het gebruik van de verschillende vloerbedekkingsmaterialen werd onderzocht. Ook de volledige vloeropbouw (dekvloer, mortel,...)

tussen de diverse materialen werd vergeleken, waarbij steeds dezelfde opbouw werd gehanteerd opdat enkel de invloed van het type vloerbedekking bestudeerd kon worden.

Met deze studie wil men de diverse types vloerbedekking vergelijken over een gebruiksperiode van 50 jaar; dit in zowel een commerciële als private omgeving.

Volgende types vloerbedekking werden getest en vergeleken:

- Natuursteentegels
- Keramische tegels
- Terrazzo tegels
- Vast tapijt

- Laminaat
- Parket
- PVC

Resultaat?

Uit deze studie blijkt dat natuursteen een uitermate duurzaam materiaal is in vergelijking met andere vloerbedekkingen. Natuursteen is tevens milieuvriendelijker in productie, plaatsing en dagelijks gebruik wanneer we het vergelijken met keramische tegels, vast tapijt, PVC, laminaat, terazzo en parket.

De belangrijkste bevindingen?

- In de categorie 'Global Warming Potential (GWP) – Impact' vertoont de productie en plaatsing van natuursteentegels duidelijk een lagere



van natuursteen +/- 74% lager in vergelijking met keramische tegels. (zie figuur 2)

- Recyclage werd in deze studie niet opgenomen, maar ook hier zal natuursteen naar alle verwachtingen beter scoren aangezien natuursteen ten volle kan hergebruikt worden, en kan gerecycleerd worden zonder gevaar op vervuiling.
- Ook inzake vloerverwarming -dat niet in deze studie werd opgenomen- kan gesteld worden dat natuursteen veel efficiënter is dan andere types vloerbedekking.

natuursteen geen gevaarlijke substanties. Hierdoor kan het ook veilig en gemakkelijk gebruikt worden in een omgeving waar contact met voedsel wordt gemaakt. Ook geeft natuursteen geen schadelijke stoffen vrij bij brand, én is het een quasi onbrandbaar materiaal. De enorme vrijheid en mogelijkheden in formaten, vorm, kleur en structuur alsook de grote variëteit in oppervlaktebewerking en -afwerking toont de eindeloze veelzijdigheid van natuursteen.

Niet enkel als vloerbedekking

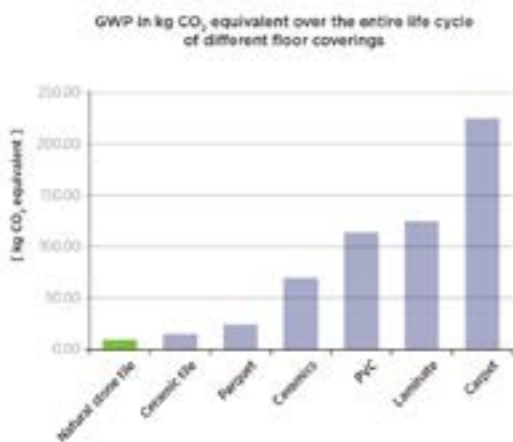
Naast het feit dat natuursteen als vloerbedekkingsmateriaal als beste leerling uit de klas naar voor komt, heeft natuursteen ook een ontzettend groot ecologisch voordeel als structureel draagelement binnen een bouwwerk. Natuursteen zou inzake prijs en ecologische voetafdruk veel beter scoren ten opzichte van bijvoorbeeld beton of staal. Zo zou het gebruik van steen voor de kern, de structuur en de vloeren tot 75% goedkoper zijn dan een bouwconstructie van staal of beton, én bovendien

CO-equivalent dan deze van andere types vloerbedekkingen. Zo haalt natuursteen bijvoorbeeld een 20 keer lager CO-equivalent dan vast tapijt. (zie figuur 1)

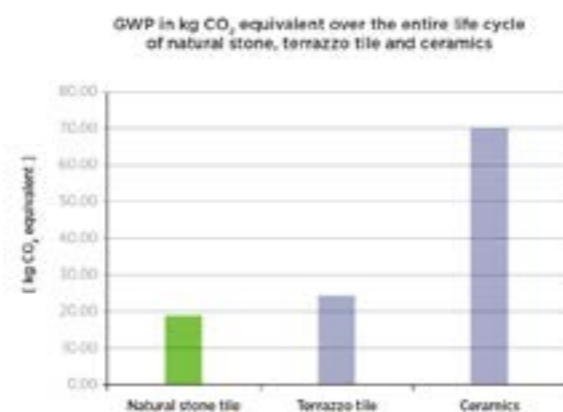
- Bij het vergelijken van natuursteen, terrazzo en keramiek voor hoog belaste vloeren, blijkt natuursteen ook hier een beduidend lager CO-equivalent te hebben in vergelijking met de twee andere materialen. Zo is de ecologische LifeCycle-Impact

Conclusie?

Natuursteen heeft duidelijke ecologische voordelen in vergelijking met andere materialen zoals keramiek, PVC, laminaat en tapijt. Het is een materiaal dat over meerdere miljoenen jaren wordt gevormd en is als bouw materiaal in natuurlijke staat zo goed als instant bruikbaar. Er is geen extra energie nodig voor de productie van natuursteen en als bouw materiaal bevat



Duurzaamheidsstudie Figuur 1



Duurzaamheidsstudie Figuur 2

COMPLETE DIGITALE TEMPLATE OPLOSSINGEN



DE NIEUWE GENERATION X STEENPAKKETTEN

CHECK! ✓



WWW.PRODIM-SYSTEMS.COM

Prodim International BV Tel: +31 492 579050



Egalfix®



Leg- en egalisatiemortel

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



BUY 10
BAGS & GET
A T-SHIRT*
IN MAY & JUNE 2021

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



In een notendop

Natuursteen is uitermate duurzaam omdat:

- Er **geen energie nodig** is om natuursteen te ontwikkelen of vervaardigen. Het wordt immers gevormd door de natuur zelf door een proces van miljoenen jaren. Dit in tegenstelling tot materialen die gebakken, gemixt, ... worden zoals bv. keramiek of terrazzo.
- Natuursteen **perfect herbruikbaar** is. Oude vensterbanken, vloertegels, dorpels, ... kunnen opnieuw toegepast worden in nieuwe gebouwen. Bijkomend kan het verbrijzeld worden tot granulaten en aggregaten. Zo is het onder een andere vorm geschikt voor een nieuwe toepassing.
- Natuursteen een **uitzonderlijk lange levensduur** kent en zo goed als onverslijtbaar is. Bestaande natuursteenbedekkingen kunnen gemakkelijk worden opgeschuurd en er weer helemaal als nieuw uitzien.
- Natuursteen **geen schadelijke stoffen** bevat. Zodoende kan het perfect en gemakkelijk gerecycleerd worden.

95% minder koolstof bevatten (bron: The Guardian). Noteer daarbij dat beton en staal brandwerend moet worden gemaakt, geïsoleerd en bekleed moeten worden, en dat het materialen zijn die ververen, dit in tegenstelling tot een stenen exoskelet dat bloot kan blijven liggen.

Voor Architect Amin Taha is het duidelijk: "Ons beroep denkt niet helder na over de belichaamde energie van de bouwmaterialen die we gebruiken. Het perverse van beton is dat je kalksteen neemt, het verplettert en het verbrandt. Tegen die tijd is het 60% van zijn structurele sterkte verloren waardoor je er een stalen wapening in moet aanbrengen. Dat is totale waanzin. Als we natuursteen omarmen voor het structureel gebruik binnenin een bouwwerk én het aanwenden als architecturaal afwerkingsmateriaal op vloeren, wanden of gevels, kunnen we 60 tot 90% CO uitstoot voor deze belangrijke bouwelementen besparen. En we leven op een gigantische bal van gesmolten gesteente. Dus zo snel zullen we niet zonder voorraad komen te zitten."



Meer lezen?

De uitgebreide 'Duurzaamheidsstudie LCA Vloerbedekkingen' alsook een andere 'Duurzaamheidsstudie LCA Gevelbekledingen' waarin natuursteen wordt vergeleken met glas, kunnen geraadpleegd worden op de website van het DNV: www.natuursteinverband.de.

BRUSSELSE TEGELINGENIEUR CATALIN GAETAN BLINKT UIT

Wie denkt dat de titel van 'Meester Tegelzetter' de hoogste onderscheiding in onze branche is, slaat de bal lelijk mis! Wat we op een werf in Luik gezien hebben, tart ieders verbeelding. Catalin Gaitan, een Belg met Roemeense roots zet passie om in echte liefde voor het vak. Niet alledaagse opdrachten bevestigen er zijn kunst van het echte vakmanschap.

Tekst + foto's: TECNO TILE NEWS



Catalin, bedankt voor jouw uitnodiging naar deze toch niet alledaagse werf, maar kan je ons eerst even kort vertellen hoe je ertoe gekomen bent om tegelzetter te worden?

Catalin: "Ik werkte als zelfstandige in de bouw maar wilde iets meer doen dan allerhande karweien alleen. Iets waar ik mij echt goed bij zou voelen, iets wat blijvend was. Toen ik een kleine 15-tal jaren geleden vernam dat ik in Ukkel een cursus 'Tegelzetten' kon volgen, aarzelde ik geen moment. Ik moest dit doen, want in die tijd was nog een officieel registratienummer nodig om dit beroep te mogen uitoefenen.

Het is trouwens jammer dat deze verplichting ondertussen is weggefallen. Syntra Brussel had toen in die tijd een topdocent aangeworven, de ondertussen door iedereen gekende en erkende Peter Goegebeur; toenmalig voorzitter van FECAMO en tegelijkertijd ook van het technisch comité van het WTCB. Wat die man voor de tegelzetters heeft gedaan, verdient alleen mijn allergrootste respect! Samen met een tiental Roemeense collega's volgde ik bij hem de cursus 'Tegelzetten'. Hij heeft ons van de eerste tot de laatste minuut kunnen motiveren om te volharden tot het einde van deze toch niet evidente avondopleiding theorie en praktijk. En dit gedurende drie volle jaren, waar ik vandaag nog altijd heel dankbaar voor ben! Na het slagen in mijn eindexamen waar ik een uitgebreide en gedetailleerde monografie diende op te stellen en te verdedigen voor een externe vakjury, werd ik dus een volwaardige gediplomeerde tegelzetter, weliswaar op dat moment een stielman met nog weinig ervaring (glimlacht)."

Hoe ben je dan effectief gestart als zelfstandige vloerlegger?

Catalin: "Ik ben van nature uit een redelijk voorzichtig persoon. Ik had toen wel al collega's die met mij in zee wilden gaan, maar

ik had daar niet echt zin in. Vriendschap en business vind ik toch een gevaarlijke combinatie. Vaak loopt het op termijn spaak en moeten regelingen getroffen worden die niet altijd even aangenaam zijn. Aan de andere kant wilde ik mijn avontuur in het tegelzetterslandschap toch wel delen omwille van de spreuk "Eendracht maakt Macht". Maar met de bagage die ik van mijn leermeester gekregen had moest mijn avontuur eigenlijk nog beginnen. Mijn 'stille' vertrouwen ging eigenlijk, hoe bizar het ook mag klinken, eerder naar mijn docent die nochtans al richting 'fin de carrière' aan het denken was.

Toen gebeurde er iets heel bijzonders. We hadden een tolk die onze docent continu vertaalde tijdens de lessen voor diegenen die de Franse taal nog niet helemaal onder de knie hadden. De tolk was toen een beetje de "lijm" die ons samen bracht om initiatief omtrent een samenwerking te nemen. Toen ik de docent benaderde met het idee om met ons twee een tegelzettersbedrijf op te richten met de bedoeling het na enkele jaren zelf verder te runnen, stemde hij verbazend snel toe! Peter had veel vertrouwen in mij, ik was immers de fiere eerste van de klas, en we schoten al heel snel uit de start-

blokken. Plaatsingsbedrijf "Kerabel" werd geboren..."

Kon je na de oprichting van jullie bedrijf meteen de theorie omzetten in de praktijk?

Catalin: "Eigenlijk wel. Peter had enorm veel interessante connecties in de tegelwereld, nationaal en internationaal -nu nog altijd trouwens- en werkte toen nauw samen met onder andere CEDEXSA/VILVORDIT (nu TYLES). Aangezien het in die tijd al moeilijk was om bekwame en betaalbare tegelzetters te vinden, konden we onder meer via dit kanaal ons basiscliënteel opbouwen. De veeleisende klanten van onze partner TYLES kochten sowieso hoog kwalitatieve tegels die al even feilloos geplaatst dienden te worden. Wij mochten de klus dan klaren. En zo groeide ons bedrijf verder zodat we van de kust tot en met de Ardennen bekend werden als een exclusief tegelzettersteam. Dat laatste werd prompt bevestigd toen we een groot project binnen rijfden in Hotton met XXL-tegels van Techlam (Levantina).

We hadden de eigenaar van Brasserie "Le Jacquemart" kunnen overtuigen om zijn sanitaire blok volledig te vernieuwen met tegelplaten van 1 meter bij 3 meter. In die



Het kookeiland werd bekleed met imitatie marmersl tegels



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

De krachtige, veelzijdige en flexibele poedertegellijmen van Forbo Eurocol

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

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

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

regio had men nog nooit zo'n grote tegels gezien! En zo geschiedde het, de intrede van keramische XXL werd ook in de Ardennen een feit!"

We staan hier op een werf van jou waar we toch niets anders zien dan prachtige superlarge-tegels. Plaats jij dan enkel keramische grootformaattegels?

Catalin: "Nee niet echt, ik plaats ook vaak prachtige natuursteen, maar het maakt vandaag, bijna 15 jaar verder, toch het grootste gedeelte van mijn omzet uit. Ik hoorde onlangs een interessante uiteenzetting van het WTCB 'Van XS tot XXL'. Welnu, ik plaats ze allebei, zowel in nieuwbouw als renovatie en van terras tot zwembad. Alles wat er tussen ligt interesseert me minder omdat gewone tegels plaatsen me niet echt boeit. Bij mozaïeken van 1 cm bij 1 cm en XXL-tegels van 1,60 m op 3,20 m ligt ook de verwerking en plaatsingstechniek ver uit mekaar. Beide onderdelen zijn een specialiteit op zich, maar ze hebben wel één ding gemeen: een perfect vlakke ondergrond! De tolerantie op de vlakheid van dekvloer en muren zou gereduceerd moeten worden tot het allerminimum, net als de haaksheid, anders wordt het prutswerk en blijf ik er liever af. Een tegelzetter mag al eens zijn eisen

stellen vind ik, want achteraf is het altijd te laat."

"De laatste 5 jaar hebben de grote tegelplaten een serieuze boost gekregen. Er is geen enkele toonzaal meer waarin ze niet te zien zijn. Architecten en vooral interieurinrichters zijn er gewoon dol op. Jammer genoeg houdt men veelal geen rekening met de aandachtspunten die bij een plaatsing van XXL-tegels komen kijken. Men denkt veel te weinig aan de controlecriteria die noodzakelijk zijn vooraleer dergelijke werken op te starten. Hoe vaak gebeurt het niet dat de dekvloer of pleisterwerk nog niet droog is? En dan zwijg ik nog over de extreem smalle voegen die men ons wil opleggen omwille van esthetische redenen die haaks staan op de noodzakelijke technische factoren."

Wat zijn volgens jou de belangrijkste punten bij de plaatsing van dit type tegels hier in dit geval?

Catalin: "Oh, hier speelt, naast persoonlijke creativiteit, ook de

voorbereiding een zeer grote rol. En hier bedoel ik niet alleen een vlakke en droge ondergrond. De werfinrichting is al half werk. Voor de plaatsing van dergelijk type tegels heb je ruimte nodig. Een professioneel ingerichte werktafel mag nooit ontbreken, waarop je gemakkelijk uw snij- en boorwerk kan uitoefenen. Fijn snijwerk is immers het visitekaartje van een precieze tegelzetter, toch? Het gebruik van het juiste gereedschap is hier dan ook van primordiaal belang."

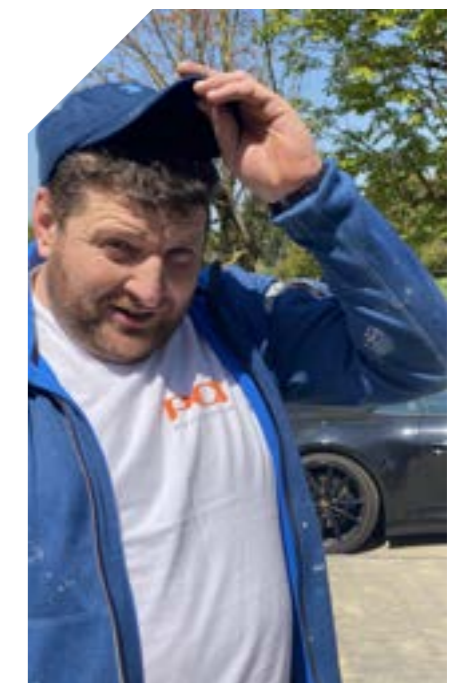
"Een tweede aandachtspunt is temperatuur. XXL en SL tegels zijn nooit stressvrij te behandelen. Hiermee bedoel ik dat je vooraleer je die tegels wil bewerken, ze op kamertemperatuur moeten worden gebracht. Als je deze tegels bijvoorbeeld in de winter buiten laat staan en je begint ze direct te verwerken, dan is de kans op scheurvorming door de zogenaamde thermische schokken zeer groot.

Hier in de keuken diende ik onder andere het kookeiland te bekleden met imitatie marmer SL-tegels. Ik gebruikte hiervoor een tweecomponent harslijm.

EEN TEGELZETTER MAG AL
EENS ZIJN EISEN STELLEN
VIND IK, WANT ACHTERAF IS
HET ALTIJD TE LAAT



Keramische indirecte verlichting in de masterdouche



De tabletranden heb ik zodanig gemonteerd dat de vlammenstructuur exact doorloopt en de randen daarna zorgvuldig afgepolijst zodat de voeg nauwelijks en zelfs helemaal niet meer zichtbaar is. De toiletten en badkamers van deze villa heb ik met dezelfde precisie helemaal alleen afgewerkt. Mijn 1,83 m lengte kwam er zeer goed van pas!

Een bijkomende opdracht was het bekleeden van verschillende nissen in de wanden. Ik gebruik op de hoeken nooit profielen maar werk altijd in verstek dat ik ter plaatse monteer en netjes glad polijst. Maar de kroon op het werk hier op deze site was het veilig realiseren van keramische indirecte verlichting in de masterdouche. En met de overschotten heb ik dan nog de onderste traprede in de woonkamer bekleed. Veel werk ja, maar met de nodige portie inventiviteit en creativiteit komt de

beroepsfierheid weer op de eerste plaats te staan!"

Bedankt om jouw verhaal met ons te delen. Heb je nog een professionele wens?

Catalin: "Jazeker! Ik doe een oproep aan het WTCB om werk te maken van specifieke richtlijnen voor de plaatsing van superlarge-tegels. Strengere toleranties en het gebruik van de juiste materialen en tools zijn primordiaal om een feilloos SL-tegelwerk af te leveren. Ik wens hier niet te vertellen welke merken ik gebruik, maar ik veronderstel dat Belgische en Europese normen wel de juiste richting kunnen geven naar de correcte toepassing van performante producten. Daarom zou ik dit voor grootformaattegels apart in een richtlijn gegoten willen zien. Vooral

VOORAL DEKvloerPLAATSERS EN STUKADOORS MOETEN BESEFFEN DAT EEN BIJART VAN EEN ONDERGROND HET WERK VAN DE XXL-SPECIALIST STERK BEVORDERT EN VERGEMAKKELIJKT

dekvloerplaatsers en stukadoors moeten beseffen dat een bijart van een ondergrond het werk van de XXL-specialist sterk bevordert en vergemakkelijkt. Daarom neem ik altijd vooraf contact op met deze bedrijven om samen te overleggen welke toleranties voor iedereen



Gunmetal Black

Yellow Gold

Light Gold

Copper

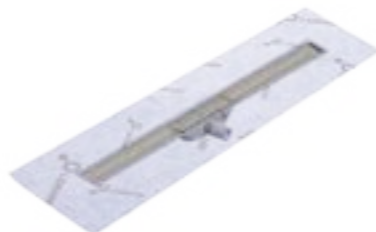
Metal Black

Chocolate

I-DRAIN®

I-DRAIN® PRO LINEAR

MET ZIJN INBOUWHOOGTE VAN 54MM,
DE LAAGST MOGELIJKE TER WERELD



- Inbouwhoogte: 54 of 72mm (excl. vloerafwerking)
- 7 lengtes: 600 - 700 - 800 - 900 - 1000 - 1100 - 1200
- Combineerbaar met alle PVD roosters
- Gemakkelijke installatie
- Met voorgelijmd waterdichtingsdoek van 330 mm
- Geschikt voor renovaties en nieuwbouw
- Innovatief product



ETAG 022
Class, K3
RISE approval:
SC0679-17



BIOGRAFIE

Contact: cv_concept@yahoo.com

Geboortedatum: 4 juni 1978

Studies: 1-8 classe primaire et 9-12 liceum, course de formation Syntra (carrelage)

Hobby's: Vissen

Favoriete film: Actie, fantasy en comédie.

Favoriete muziek: Hip-hop

Favoriete vakantiebestemming: Azië

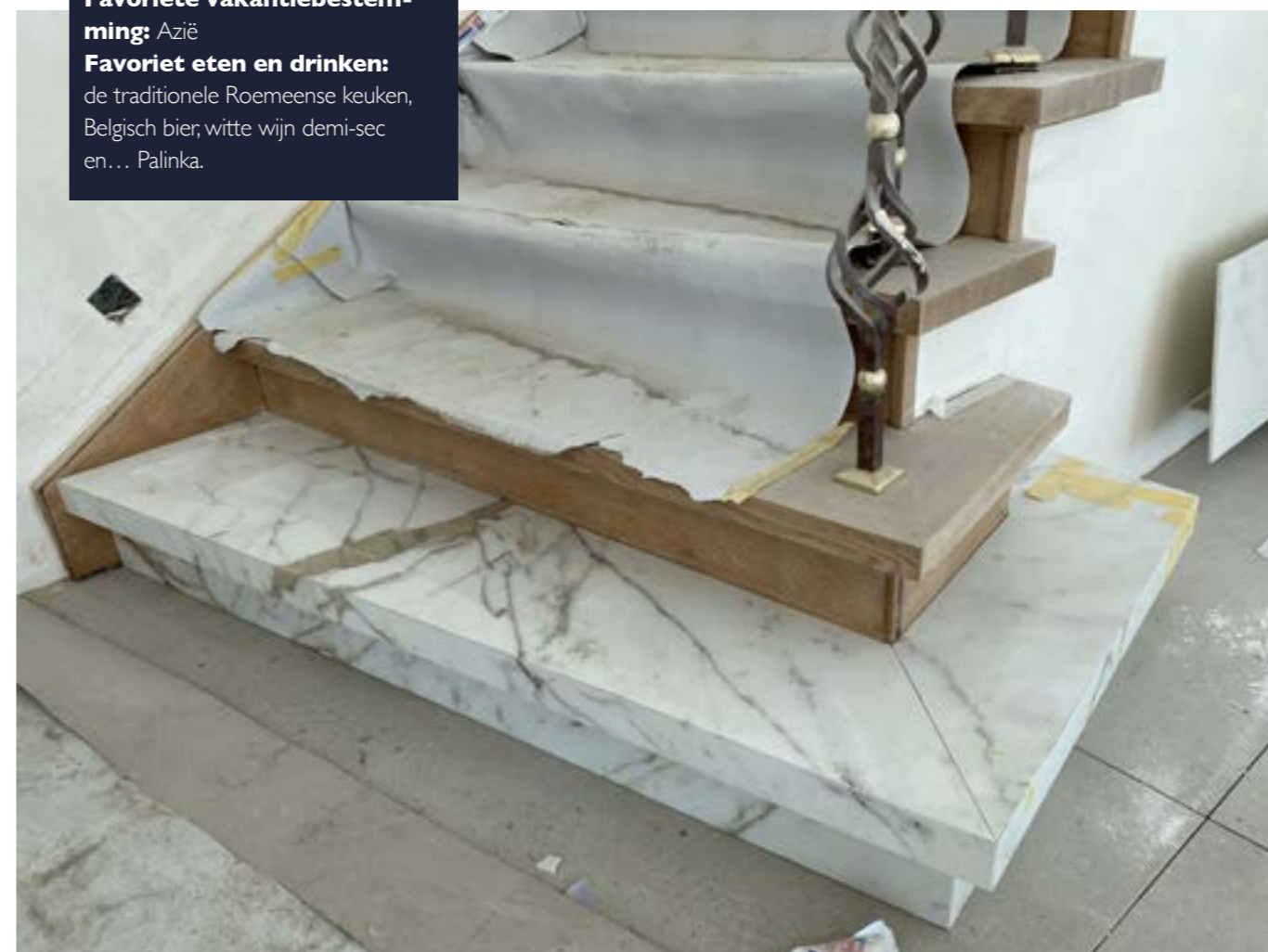
Favoriet eten en drinken: de traditionele Roemeense keuken, Belgisch bier, witte wijn demi-sec en... Palinka.

haalbaar zijn. Jammer genoeg speelt de prijszetting hier dikwijls een rol en moppert men veelal over de tijd die nodig is om een perfecte ondergrond af te leveren. Het moet altijd allemaal veel te snel gaan ten koste van de kwaliteit!

Een slotvraag: "Meester Tegelzetter" of "Tegelingenieur"?

Catalin: "Hoewel ik mijn kunde in de praktijk al meermaals bewezen heb, zou ik al blij zijn met de officiële titel van 'Meester Tegelzetter'. De enige echte tegelingenieur die ik ken is mijn mentor en ex-docent Peter Goegebeur (lacht). Maar eigenlijk gaan we inderdaad wel richting "ingenieur tegelzetter", vooral omdat men tegenwoordig specifieke systeemoplossingen moet aanreiken om een

totaalpakket aan de klant te kunnen bieden. Dat geeft ook meteen de nodige garanties mocht er toch nog iets mis lopen, je weet maar nooit natuurlijk. Ik zou alvast geen lijm van fabrikant 'X' gebruiken om een waterdichtingsdoek te plaatsen, van producent 'Y' de tegellijm kopen om de tegels te verlijmen en achteraf alles opvoegen met het merk 'Z'. Ik denk dat daar al het vakmanschap van de professionele tegelzetter begint. Ervaring, gezond verstand en tijdig advies van de fabrikant of leverancier inwinnen kan de kroon zeker op het werk zetten. En anders bellen naar BITA of WTCB, want daar zit ongetwijfeld een kennisverzameling van onschatbare waarde die elke tegelzetter op de goede weg kan helpen. Ik pleit alvast voor het ware meesterschap in het vak!"



Met de overschotten werd de onderste traprede in de woonkamer bekleed



De toren, die door Archipl Architecten werd ontworpen, is 62 meter hoog, heeft 20 etages en 311 hippe kamers

“
HET GAAT NIET LOUTER
OM HET VERKOPEN
VAN FLATS. ER WORDT
EEN SOORT VAN
COMMUNITYGEVOEL
GECREËERD

wat met om en bij de 55 vloerders op de werf geen overbodige luxe is. Natuursteen- en keramische bevoering vormen onze corebusiness, maar daarnaast doen we ook laminaatparket en sinds kort – in onderaanneming – ook zachte bevoering zoals tapijt. Dat laatste om te kunnen voldoen aan de vraag van bouwheren die met totaalpakketten willen werken.”

Elk zijn stiel

Voor Bro Upkot, de grootste toren die Upgrade Estate ooit bouwde, deden de gebroeders Fosselle enkel de harde vloeren. Al is het woordje 'enkel', gezien de grootschaligheid van het project, misschien wel wat misleidend. Steven verduidelijkt. “Wij namen de kamers en de inkom voor onze rekening, goed voor 6700 vierkante meter. De 311 kamers kregen allemaal dezelfde tegel: imitatieparketstroken Vitra van 20 x 120 centimeter. Voor de inkom voorzorg Upgrade Estate een specifieke tegel van 60 x 60 centimeter.”

Het plaatsingsproces zelf was volgens de broers geen kernfysica. “Er waren slechts

Keramisch project

Tekst: Steven Claerhout – Foto's: Luc Roymans

Vloeren Fosselle

stampt Vlaanderens grootste studententoren mee uit de grond

De skyline van Gent – sinds mensenheugenis gevormd door de 3 torens in het stadscentrum – heeft er een blikvanger bij. Bro Upkot zorgt door zijn ligging aan de rand van de stad dan wel niet voor 4 op een rij, toch is deze 62 meter hoge studententoren van Upgrade Estate en architectenbureau Archipl Architecten een nieuwe landmark waar niet naast te kijken valt. We gingen praten met Vloeren Fosselle NV, het bedrijf uit Sint-Lievens-Houtem dat dit rijzige bouwwerk mee een gezicht hielp geven.

Zo vader, zo zonen

De mondkmaskers kunnen het niet verhullen. Tegenover mij zitten overduidelijk 2 broers. “Zo zijn we ook gekend in de vloerderswereld. Als de gebroeders Fosselle”, steekt Steven – de jongste – van wal. Een geoliede tandem vormen ze, en daar is hun familiegeschiedenis niet vreemd aan. Kris doet het verhaal. “Ons vader ging in 1979 aan de slag als zelfstandig vloerder. Drie jaar later nam hij voor het eerst iemand in dienst. Toen het aantal vloerders gaandeweg werd uitgebreid, verschoof zijn aandacht naar coördinatie en opvolging van de werven. Op het moment dat ik erbij kwam, 23 jaar geleden intussen, deden we al in hoofdzaak de grotere projecten. Openbare aanbestedingen, overheidsgebouwen en heel veel projecten in de zorgsector. Zes jaar na mij kwam Steven aan boord. Een constellatie die bruusk onderuit werd gehaald toen ons vader 10 jaar geleden een hersenbloeding kreeg. Werken was vanaf dan onmogelijk voor hem, dus namen Steven en ik de zaak over. Twee extra projectleiders staan ons bij in de dagelijkse werking,



De kamers kregen imitatieparketstroken Vitra van 20 x 120 centimeter

Waarom Rywalit® gebruiken?

Rywalit® Tiefengrund LF

Rywalit® Tiefengrund LF is een oplosmiddelvrije fijne dispersieprimer voor het voorstrijken en verstevigen van alle zuigende, minerale ondergronden. Het verbetert de aanhechting, vermindert het absorptiegedrag van de ondergrond en compenseert het verschillend absorptiegedrag in éénzelfde oppervlak. Rywalit® Tiefengrund LF voorkomt blaasvorming en het snel onttrekken van aanmaakwater uit de hydraulisch afbindende producten.

Rywalit® FK X Flex-tegellijm

Een flexibele dunbedlijm voor binnen en buiten. Universeel inzetbaar. Water-, weer- en vorstbestendig. Speciaal voor de verlijming op verwarmde dekvloeren, terrassen, balkons enz. Geschikt voor alle keramische tegels. Getest volgens DIN EN 12004 C2 TE S1.

Rywalit® FF X Plus Flexvoeg

Flexibele, snel uithardende en snel belastbare cementaire voegmortel. De Rywalit® FF X Plus Flexvoeg is vorstbestendig, makkelijk te verwerken, hoogproductief en verkrijgbaar in een uitgebreid kleurenpallet. Geschikt voor zwak- en niet-zuigende keramische tegels en niet-verkleuringsgevoelige natuursteen. Getest volgens DIN EN 13888 CG 2WA

3 types van kamers", zegt Steven. "Zo kon het tegelpatroon dat na het uitlijnen bepaald werd door onze projectleider en onze ploegbaas zonder al te veel moeite doorgetrokken worden naar de andere kamers en de andere verdiepingen. Na het stofvrij maken van de chape brachten we eerst de primer Rywalit Tiefengrund aan. Op die manier bekom je een betere hechting. Daarna werden alle tegels verlijmd met Rywalit FK X, om een dag of 2 later opgevoegd te worden met Rywalit Flex-Fuge."

Tempo in het team

"Elke week werkten wij een nieuwe verdieping af." Ik luister naar de woorden van Steven en besef dat het project een behoorlijk strakke timing kende. Broer Kris vult aan. "Daarom werkt Upgrade Estate ook zo graag met ons samen. Onze snelheid van uitvoering is wat ons onderscheidt van een groot deel van de concurrentie. Wij konden de nodige manschappen inzetten om elke verdieping telkens op één week rond te krijgen. Het hielp natuurlijk wel dat we dit keer geen wandtegels in de douches moesten plaatsen. Bij al onze vorige opdrachten voor Upgrade Estate was dat wel het geval, maar nu opteerden ze voor een compleet nieuw systeem. Per laag lieten ze de sanitaire boxen – volledig kant en klaar – door de aannemer met zijn kraan in de ruwbouw plaatsen. Iets wat we zelf eerlijk gezegd nog nooit hadden gezien."



In de hypermoderne Energy hUP schuilen meerdere duurzame bouwtechnieken, die ervoor zorgen dat Bro Upkot volledig gasvrij functioneert

”

WIJ NAMEN DE KAMERS EN DE INKOM VOOR ONZE REKENING, GOED VOOR 6700 VIERKANTE METER. ELKE WEEK WERKTEN WIJ EEN NIEUWE VERDIEPING AF

Studeren doe je niet alleen

De samenwerking tussen Upgrade Estate en de gebroeders Fosselle blijkt dus absoluut geen nieuw gegeven. Twaalf jaar geleden vonden de 2 partijen elkaar en sindsdien plaveien ze samen de weg. "We zijn meegestapt in hun verhaal en op die manier ook meegegroeid", vertelt Kris. "Slechts voor 2 van hun projecten klopten ze niet bij ons aan, omdat ze die volledig overlieten aan hun vaste chapist. Kleinere werven waren dat, in niets te vergelijken met Bro Upkot of King Upkot, de renovatiewerf in het Brusselse waar we op dit moment aan bezig zijn."

Kris is duidelijk gewonnen voor de totaalbeleving waar Upgrade Estate naar streeft. "Het gaat naar mijn aanvoelen niet louter om het verkopen van flats. Er wordt een soort van communitygevoel gecreëerd. Zo heeft elk project ook 1 of meerdere conciërges. Een studentencoach, zeg maar, die 24/7 aanwezig is, activiteiten organiseert en alle kleine of grote problemen van de baan probeert te helpen. Bro Upkot heeft ook een eigen studenten-café, een fitness en een gaming room."

De woorden van Kris voeren me terug naar mijn studententijd. Wanneer ik tijdens mijn autorit naar huis de grootste studententoren van Vlaanderen opnieuw in het vizier krijg, zie ik meteen ook de jaren in ijtempo voor mijn ogen passeren.

Technicel®

intelligente oplossingen voor de vloerder

GRATIS NUMMER VOOR
AL UW BESTELLINGEN
+32 (0)800 11 040 of
bestellingen@technicel.com



- ▶ Uitgebreid assortiment vloerdersproducten en gereedschappen
- ▶ Systemoplossingen
- ▶ Technisch advies op maat
- ▶ Opleidingen & workshops
- ▶ Rechstreekse levering aan de vakman
- ▶ Afhalen 24/24 7/7

ONZE FILIALEN

Technicel Brecht
Energieaan 4 Brecht
brecht@technicel.com

Technicel Brugge
Dirk Martensstraat 2 Brugge
brugge@technicel.com

Technicel Herentals
Geelseweg 9 D Herentals
herentals@technicel.com

Technicel Lokeren
Oeverstraat 19A Lokeren
lokeren@technicel.com

Technicel Zwevegem
Esserstraat 2 Zwevegem
zwevegem@technicel.com

www.technicel.com

Moet de keuze van natuursteen voor zwembaden afgestemd worden op de waterbehandeling?

Het aantal privézwembaden in België neemt alsmear toe. Dit komt onder meer door de bijzonder warme zomers die we de laatste jaren gekend hebben. Hierbij wordt er steeds vaker geopteerd voor natuursteen omwille van zijn duurzaamheid en esthetiek. De gebruikte natuursteen dient echter gekozen te worden in functie van de voorziene waterbehandeling, voornamelijk in de zones die afwisselend onder water staan en vervolgens weer opdrogen.

Materiaalkeuze

Natuursteen is beschikbaar in een zeer uitgebreid gamma aan kleuren en materialen. Denken we hierbij maar even aan kalksteen, graniet, kwartsiet, marmer, schist of gneis. Natuursteen biedt bovendien het voordeel dat hij in verschillende texturen en formaten te verkrijgen is.

De gekozen steen moet beantwoorden aan de eisen die voortvloeien uit de beoogde toepassing. Zo moet de vorstweerstand ervan afgestemd worden op de betreffende gebruikszone en moet de

dikte ervan aangepast zijn aan het tegelformaat, vooral bij een plaatsing op tegel dragers. Het is eveneens aangeraden om op plaatsen die bevochtigd kunnen worden, te opteren voor antislipafwerkingen.

Verder is het gebruik van zeer donkere kleuren in buiten-toepassingen uit den boze, omdat donkere tegels meer warmte absorberen en gemakkelijk temperaturen tussen 50 en 60 °C kunnen bereiken. Dit is onder meer het geval bij bepaalde schisten en basalten. Tot slot moet men ook vermijden om stenen aan te wenden die gekend

zijn voor hun gevoeligheid voor vocht (bv. Azul Cascais of Cenia) en vlekvorming (bv. Valangessteen)

Zwembadwater

De kwaliteit van het zwembadwater is essentieel. Bij toepassing van water dat in evenwicht is – dat wil zeggen water dat noch ketelsteenvormend, noch agressief is – zullen de doeltreffendheid van de behandeling en het productverbruik immer beter zijn. Dit onderwerp werd reeds uitvoerig belicht in de WTCB-Dossiers 2016/3.9. Agressief water (met



Tekst: D. Nicaise, dr. wet., laboratoriumhoofd, laboratorium Mineralogie en microstructuur, WTCB - Bron: WTCB



andere woorden te zacht water) veroorzaakt niet alleen schade aan mortelvoegen, maar ook aan carbonaathoudende gesteenten, zoals kalksteen en marmer. Het is bijgevolg van cruciaal belang om de parameters die het evenwicht van het water bepalen, regelmatig te controleren.

Waterbehandelingssystemen

Oxidatie en desinfectie zijn twee processen die tegelijkertijd plaatsvinden. Daar waar het oxidatieproces het merendeel van de opgeloste verontreinigingen afbreekt, zorgt het desinfectieproces ervoor dat de (pathogene) micro-organismen, ofwel ziektekiemen, gedood worden en dat het aantal kiemen teruggedrongen wordt tot een aanvaardbaar niveau.

Er bestaan hoofdzakelijk twee types waterbehandeling, namelijk de systemen met en de systemen zonder toevoeging van chemische producten. De gebruikte techniek moet gekozen worden in functie van haar voor- en nadelen en dit, rekening houdend met:

- de plaats van het zwembad (binnen of buiten)
- de gewenste uitrustingen (bv. verwarming).

Steentype	Waterbehandeling met toevoegingabsorptiefactor		
	Chloor	Zoutelektrolyse/zeewater (3)	Koper-zilver-ionisatie (4)
Sedimentaire gesteenten			
Niet-marmerachtige kalksteen (1)(5) (< 2.500 kg/m³)	! (7) (8)	X	V
Marmerachtige gesteenten (1)(2) (compact: > 2.500 kg/m³)	! (8)	! (3)	V
Zandsteen	V	! (3)	! (4)
Schist/schalie/leisteel (2)	V	! (3)	V
Metamorfe gesteenten			
Kwartsiet	V	V	! (4)
Marmer (1)(6)	! (8)	! (3)	V
Gneis	V	V	X
Magmatische gesteenten			
Graniet	V	! (3)	X
Basalt (2)	V	V	V

- X** = afgeraden
- !** = maatregelen
- V** = geen beperking
- (1)** Soms vorstgevoelige steen: niet geschikt voor buitentoepassingen
- (2)** Vaak zeer donkere steen: niet geschikt voor buitentoepassingen
- (3)** Niet-capillaire/niet-poreuze steen
- (4)** Steen met een minder ruwe afwerking
- (5)** Steen die gevoelig is voor vlekvorming van type II
- (6)** Steen die gevoelig is voor vlekvorming van type I
- (7)** Zeer gevoelig voor gipsvorming bij toevoeging van natriumsulfiet of -thiosulfaat
- (8)** Gevoelig voor agressief water (te zacht)

Industry 4.0



Weer een cnc machine ALL-IN ONE bij Natuursteen ANKERS



Exclusief dealer voor de Benelux : meer dan 60 referenties !



machines montage training & service ...



www.projectburo.be

Projectburo PB bv info@projectburo.be 00 32 - 3 663 67 28 B-2990 Wuustwezel België—Grens

Behandelingen zonder toevoeging van chemische producten werken in principe niet in op natuursteen. Daarom zal de rest van dit artikel louter gewijd zijn aan de systemen met toevoeging ervan. Hierbij zal er voornamelijk gekeken worden naar de meest gebruikte producten of naar deze die niet zonder meer toegepast mogen worden op bepaalde stenen

I. Chloor

Chloor is het meest gebruikte oxidatie- en desinfectiemiddel. De desinfectie gebeurt doorgaans door toevoeging van vaste of vloeibare chloor (NaClO of $\text{Ca}(\text{ClO})_2$) en – in mindere mate – van gasvormig chloor (Cl_2). Over het algemeen kan dit type behandeling op alle steensoorten toegepast worden, behalve wanneer het water agressief is (dit geldt voornamelijk voor kalksteen en marmer). Bij deze behandeling worden er vaak bestanddelen op basis van natriumsulfiet of -thiosulfaat toegevoegd om het chloorgehalte bij te regelen. Als er te veel chloor in het water zit, kan er zich namelijk gips vormen. Deze stof kan het water troebel maken of kan leiden tot afzettingen

op of in de steen. Wanneer de afzettingen in de steen optreden, kan deze laatste gaan afschilferen. In aanwezigheid van een waterwerend middel kan dit fenomeen bovendien nog meer in het oog gaan springen en splijting veroorzaken. De toevoeging van dit type bestanddelen is dan ook ten stelligste afgeraden.

2. Zoutelektrolyse

Tijdens de zoutelektrolyse vindt er een elektrochemische reactie plaats die tot doel heeft om chloor te genereren uit het door een elektrolysetoestel toegevoegde zout: $\text{NaCl} + \text{H}_2\text{O} \rightarrow \text{NaOCl} + \text{H}_2$ (zout + water \rightarrow natriumhypochloriet + waterstof). Aangezien slechts een deel van het zout omgezet wordt in hypochloriet, zal de rest van de zoutoplossing in het zwembad terecht komen. Hoewel deze zoutconcentratie in principe tien keer kleiner is dan die van zeewater, kan een teveel aan zout zeer snel aanleiding geven tot de herkristallisatie ervan in de steen en leiden tot afschilferingen. Dit geldt eveneens voor zwembaden die met zeewater gevuld zijn. In dit geval is het ten stelligste aangeraden om te opteren

voor een niet-capillaire ($< 35 \text{ g.m}^{-2} \cdot \text{s}^{-1/2}$) en niet-poreuze (< 12 volumepercent) natuursteen (vooral in overdekte zwembaden).

3. Koper-zilverionisatie

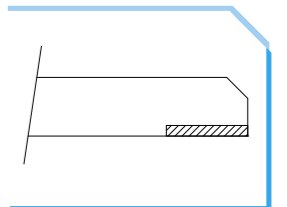
Het koper-zilverionisatieproces bestaat erin om een aantal koperen en zilveren staven te onderwerpen aan een elektrische stroom met als doel om van beide elementen ionen te creëren. Hoewel de zilverionen in dit geval fungeren als desinfectiemiddel, blijft het noodzakelijk om een bijkomend desinfectiemiddel te gebruiken, zoals chloor (zij het in beperkte hoeveelheden van 80 %). De koperionen dienen op hun beurt als vlokmiddel, dat wil zeggen dat ze de stoffen in suspensie verzamelen en vlokken vormen die gemakkelijk tegengehouden kunnen worden door de filters. Vermits de pH een aanzienlijke invloed heeft op de aanwezigheid van koper en zilver, is het van essentieel belang om deze waarde na verloop van tijd te controleren om afzettingen van koperzouten te vermijden. Deze worden voornamelijk waargenomen op ruwe stenen, graniet of gneis (silicoaluminaat).



ZWEMBADRANDE EN TRAPTREDEN

MBZ

BOORDENMACHINE



RECHTE KANT MET KLEIN FACETRANDE



FERRARI & CIGARINI
VERY ITALIAN TECHNOLOGY

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



www.projectburo.be

exclusieve machines

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

Een begraafplaats als openluchtshowroom

Als autodidact startte Nicolas Lannoye in 2017 een kleine werkplaats voor steenbewerking naast de begraafplaats van Leval-Trahegnies, in de buurt van Binche. Grohe Granits is voornamelijk gespecialiseerd in het vervaardigen van grafstenen in graniet, marmer en blauwe hardsteen. Daarbij ligt de nadruk vooral op personalisatie, luisteren naar klanten, advies en korte doorlooptijden. De amper 40-jarige Nicolas vertelt ons over zijn atypische carrière...

Zin om meer te creëren

Nicolas Lannoye, een elektromechanicus van opleiding, was allesbehalve voorbereid voor het beroep van steenhouwer. "Ik begon ooit als verkoper bij het kraanwerkbedrijf Grohe – wat mij een bijnaam opleverde die later aan de basis lag van Grohe Granits – daarna werkte ik een aantal jaren als technisch verkoper van natuursteenplaten en tegels. Ik was dus al

verliefd op steen voordat ik er zelf mee werkte. Ik hield van al de kleurtinten, al de verschillende texturen, met gepolijste, verzachte, gevlamde stenen,... Ik was ook erg geïnteresseerd in de fabricagetechnieken, in de machines, en in de mogelijkheden die verschillende stenen konden bieden. Ik kreeg dus zin om zelf meer te creëren, en mijn leven zelf in handen te nemen. Ik ging in gesprek met verschillende steen-

houwers, en enkelen wilden mij hun bedrijf overlaten. Zo ben ik uiteindelijk terecht gekomen in dit atelier, dat al meer dan 5 jaar gesloten was. Als autodidact creëerde ik Grohe Granits, zonder ooit voor een baas of andere steenhouwer te hebben gewerkt. De eerste keer dat ik een machine gebruikte, onderzocht ik hem twee keer voordat ik hem aanzette, daarna probeerde ik het en van het een

Grafmonumenten tentoongesteld op de site van Grohe Granits



Autodidact Nicolas Lannoye wilde zelf gaan creëren, en opende daarom in 2017 zijn steenhoutatelier Grohe Granits



kwam het ander. In het begin volgde ik ook een opleiding aan de Pôle de la Pierre in Soignies, hoewel ik me voornamelijk richtte op blauwe steen.

Herbeginnen

Ik ben met Grohe Granits begonnen in 2017. Omdat de werkplaats al 5 jaar gesloten was, moest alles opnieuw opgestart worden. Ik begon met het leeghalen van de huidige kleine showroom, die toen vol stond met planken waarop zelfs nog stapels prijslijsten uit de jaren '80(!) lagen. Op die plek presenteer ik nu stalen, grafaccessoires, platen, vazen, ornamenten, etc. Na het opruimen ben ik begonnen

met het onderhoud van de machines en het opnieuw gebruiken ervan. Het was een enorme klus om de hele locatie op te ruimen en te reorganiseren. Daarbij hoorde ook de bouw van een tweede ruimte, die dienst doet als kantoor, kantine, keuken en sanitair. Uiteindelijk heeft het mij vier jaar gekost om alles weer op orde te krijgen. Maar ondertussen was ik wel aan het werk natuurlijk. Cashflow en liquiditeit zijn namelijk nog steeds het probleem voor jonge bedrijven. Wanneer we een beetje geld hebben, gaan we vooruit en investeren we, en als er minder is, betalen we eerst de leveranciers en alle facturen."

”

ADVISEREN EN LUISTEREN
ZIJN ERG BELANGRIJK IN DE
INTIEME MOMENTEN BIJ HET
VERLIES VAN EEN GELIEFDE

Vervaardiging en plaatsing

De hoofdactiviteit van Grohe Granits is het vervaardigen van grafstenen, voornamelijk in graniet en marmer afkomstig van over de hele wereld en geselecteerd bij groothandels, of in blauwe steen uit de Steengroeve van Henegouwen. Verder verzorgt het bedrijf ook de restauratie en reparatie van oude monumenten, met name in blauwe hardsteen, op begraafplaatsen. "Daarnaast werk ik ook met blauwe steen voor gebouwen, drempels, schouwen, trappen. Ik maak ook af en toe keukenwerkbladen. De werkplaats is goed uitgerust voor alles wat zwaar is en veel handelingen vereist. Uiteraard zorg ik ook voor de plaatsing."

Een oud maar functioneel machinepark

Het terrein waar de werkplaats is gevestigd heeft een oppervlakte van bijna 50 are en biedt dus mogelijkheden voor toekomstige uitbreidingen. "Qua machines loop ik niet voorop in technologie. Ik gebruik de snijmachines die hier al aanwezig waren, de eerste voor blauwe steen en marmer en de tweede voor graniet en composiet. Ik beschik ook over een kniebeschermer en een beiteldie dateren uit de oude tijd. Na het snijden voeren we de volledige afwerking met de hand uit, met het elektrische gereedschap. Hoewel ik helemaal alleen ben begonnen,

NEW • NEW • NEW



WODIAM | At the edge

PASCAL - 10 - S

SNELLER, ZUIVER, BLIJFT SCHERP EN BETROUWBAAR

DEKTON & KERAMIEK ZAAGBLAD
INCOMING BESTSELLER

INFO@WODIAM.BE



@WODIAMDIAMONDTOOLS

NEW • NEW • NEW

interview



De steenhouwerij van Grohe Granits bevindt zich naast de begraafplaats van Leval-Trahegnies, in de buurt van Binche

word ik tegenwoordig geholpen door een veelzijdige onderaannemer, die een voorliefde heeft gekregen voor steenhouwen, en door een uitzendkracht. Omdat het machinepark oud maar functioneel is, zou ik graag een tweedehands bewerkingscentrum willen aanschaffen, maar ik zal eerst bepaalde aanpassingen aan de werkplaats moeten aanbrengen om het te kunnen installeren en vooral om te kunnen zorgen voor voldoende elektrische spanning. Met die uitbreiding zou ik bepaalde, meer specifieke vormen kunnen maken voor stèles of keukens. En vooral ook, mijn verschillende persoonlijke creaties naar verschillende schalen omzetten, afhankelijk van de grootte van het gewenste monument. Momenteel moet ik de sjablonen elke keer opnieuw maken volgens de verhoudingen, wat ook zijn charme heeft. Alles met de hand afbakenen en maken blijft een groot vakmanschap, dat zeker indruk maakt op de klanten die ons bezoeken."

Maatwerk

Hoewel de vraag naar grafmonumenten jaar na jaar afneemt, kan Grohe Granits

nog steeds rekenen op de Italiaanse gemeenschap die alom aanwezig is in de regio. Dankzij hen kan Nicolas alle mogelijkheden op vlak van maatwerk laten zien. Dit levert heel wat bijzondere werken op, zoals een monument met een verzameling harten, een stèle met gravures van

”

ALLES WAT DE AARDE ZELF SCHEPT,
SCHEPT ZE GOED. DAARNA IS HET AAN
ONS OM HET OP DE JUISTE PLAATS EN OP
DE JUISTE MANIER TE GEBRUIKEN

Gilles de Binche, of een laserportret van een bakker die zijn brood uit de oven haalt. Tot en met een gitaarvormige stèle. Alles is mogelijk. "En niet alleen voor begrafenissen: tussen de twee lockdowns door belde een restauranteigenaar uit de regio me om hem te helpen bij de inrichting van zijn terras dat hij ging heropenen... de dag nadien! We gingen aan de slag met

grote wijnvaten die we transformeerden in hoge tafels met een geïntegreerde champagne-emmer, gemaakt van platen in blauwe hardsteen met een diameter van 2 m. We moesten onze andere activiteiten even onderbreken om ons op deze opdracht te concentreren en we leverden de materialen 's nachts zodat het terras de volgende dag volledig operationeel kon zijn."

Adviseren en luisteren

Zoals het hoort bij echt vakmanschap, gebeurt de afwerking met de hand. De voornaamste afwerkingen zijn verzachting en klassieke polijsting. Deze laatste garandeert minder strikt onderhoud voor de grafstenen. Ik kies ervoor om de klant elke keer te informeren over alle voor- en nadelen van een steen of afwerking, om verrassingen te voorkomen. Het adviseren en het luisteren zijn erg belangrijk in deze intieme momenten bij het verlies van een geliefde. Mensen proberen een zo mooi mogelijk eerbetoon te brengen met een passend monument, of dit nu klassiek, origineel of beperkt is. Het vereist dus veel empathie

Primus



Waterjet snijsysteem voor steen

- Onbeperkt produceren
- Hoge snijkwaliteit



Vacuüm heftoestel



Speciaal voor keukenbladen

- 3/4/5 zuigers
- Max. draagvermogen: 550 kg



Stockagerek



Breid slimmer uit, niet groter!

- Hydraulisch systeem
- Onderhoudsvrij
- Modulair opbouwbaar



Faster 86

NIEUW!



Kantenpolijster

Montresor stelt voor: de nieuwe Faster reeks voor het spiegelglad polijsten van de vlakke kanten en perfect lopende chanfreins toepasbaar op marmer, graniet, dekton, keramiek ...



Voor (boven) – na (onder): restauratie en rehabilitatie van een grafmonument, een activiteit die complementair is met het creëren en vervaardigen.



en veel overleg, met als einddoel een optimale personalisatie. De flexibiliteit en de korte levertijden (van 10 dagen tot 2 maanden, afhankelijk van het al dan niet op voorraad zijn van de gewenste steen) doen de rest."

Geen ruimte voor fouten

"Beginnen met een nobel en ruw materiaal en het transformeren tot een afgewerkt product, of het nu gaat om decoratie, een grafsteen of praktische elementen zoals bijvoorbeeld een trap... dat is het meest opwindende aspect van het vak. Er zijn altijd warmere of koudere stenen, die anders reageren op het zagen. Dit zorgt mee voor de charme van het product en het betekent ook dat elke realisatie altijd anders is, ook al gaat het uit van hetzelfde ontwerp. Dit alles geeft mij een zeer grote voldoening. Aan de andere kant gaat het wel om fysiek zwaar werk. Want je moet echt wel opletten bij het hanteren van een steen met een gewicht van 500 tot 1.000 kg. Het is beter om 5 minuten langer te nemen om een correcte behandeling te garanderen en je beide handen te behouden. Zoals ik regelmatig zeg: er is geen ruimte voor fouten die schade zou berokkenen aan mensen en de producten. Zeker niet aan mensen (lacht)."

Concurrentie van Aziatische stenen

"Concurrentie met afgewerkte producten uit Azië blijft een probleem in de sector. Ook al zijn er enkele zeer goede producten. Graniet is door de aarde gemaakt. Dus alleen het feit dat het uit Azië komt, wil nog niet zeggen dat het slecht is. De belangrijkste zorg is om mensen het verschil te laten begrijpen tussen Belgische blauwe stenen en Vietnamese of Chinese varianten. Want er is weldegelijk een verschil in samenstelling, waardoor deze stenen niet dezelfde veroudering of dezelfde winterweerstand hebben. Alles wat de aarde zelf scheidt, scheidt ze goed. Daarna is het aan ons om het op de juiste plaats en op de juiste manier te gebruiken."

De machine opnieuw opstarten

"Wat de toekomst betreft, wil ik het bedrijf goed blijven ontwikkelen, en dan zullen we verder zien. We hebben een zeer aangename, en ook zeer leerrijke start gekend. Daarna volgde een vertraging omwille van Covid. Nu moeten we de machine opnieuw lanceren. Ook al hangt dat niet volledig van mij af...", zo besluit Nicolas Lannoye.

www.grohegranits.com



Vers Bloed

Davy Cathelyn startte midden in coronacrisis eigen zaak

Toen Davy Cathelyn aan de renovatie van zijn huis begon, ging hij de uitdaging aan om de vloeren zelf te betegelen. Een professionele opleiding en een positieve doe-het-zelfervaring later is de jonge Maldegemenaar zelfstandig tegelzetter. Wat je zelf doet... kan dus onverwachte gevolgen hebben voor je job. "Koud zweet? Soms. Spijt? Nog geen minuut."

1. Vertel eens Davy, hoe ben je in het vak beland?

"Het was een lange weg. Elf jaar heb ik in een fabriek als CNC-frezer gewerkt. Tot

we bij de renovatie van ons huis een lijst maakten met werkzaamheden die we misschien zelf konden aanpakken. De tegels leggen boeide me wel, want net zoals het

frezen is dat millimeterwerk. Ik schreef me in voor een avondcursus bij Syntra West. Mijn leraar, Thomas Standaert, motiveerde om nog een jaar door te studeren, en zo



haalde ik mijn diploma aannemer-vloerder. Ik begon in bijberoep. Maar al na mijn eerste werf, waar ik samen vloerde met een gespecialiseerd bedrijf, kreeg ik bij hen een voltijdse job aangeboden. Helemaal goed, want zo kon ik meteen een pak ervaring opdoen. Het bleek ook de ideale opstap naar mijn einddoel: een eigen zaak. Die heb ik nu een jaar. Gestart midden in de coronacrisis. Koud zweet? Soms. Spijt? Nog geen minuut."

2. Zie je jezelf als een tegelzetter of een tegelinstallateur?

"Het eerste. Zoveel mogelijk vierkante meter leggen, is mijn doel niet. Ik streef naar precisie en leef mee met de klant. Om het met de woorden van Donald Muyllé te zeggen: ik leg tegels als zou het voor mezelf zijn! Mijn zaak draait vooral op mond-tot-mondreclame en als je voor particulieren werkt, is vakmanschap het allerbelangrijkste."

3. Heb je een tegelwijsheid? Een tip die je zou meegeven aan andere starters?

"Loop eerst mee in een gevestigd bedrijf en start in bijberoep. Aarzel ook niet om andere tegelzetter te contacteren voor

de gevallen waar je minder goed raad mee weet. Zelf heb ik zo mijn leraar nog opgetrommeld, die me met veel plezier heeft geholpen. Verder zijn sociale media als promotiemiddel belangrijk geworden en zorg voor een krachtig logo. Ik heb het mijne laten ontwerpen door een kennis en de respons is echt groot. Hetzelfde voor mijn mascotte: als de klant het oké

vindt, gaat mijn hond Tutti één dag in de week mee. Meestal is hij dan de ster van de werf (lacht)."

4. Heb je een specialisatie?

"Ik ben vooral fan van tegels in landelijke stijl, zoals oude kerkdalen. Dat genre vind ik helemaal af. Daarnaast leg ik me ook graag toe op grootformaten. Ze zijn complexer, vragen om een speciale kneep, maar je kan jezelf ermee onderscheiden. Daar ga je een doe-het-zelver dan weer niet gauw zien mee rondzeulen! Ik hoop mijn specialisatie te gebruiken om zelf leraar te worden. Maar goed, dat is voor later."

5. Wat maakt een goede tegelzetter?

"Eerst en vooral planning. Daarnaast moet je je woord houden en gemaakte beloftes

naleven. Zelfs als je merkt dat de marge op je offerte nipt begint te worden, mag de kwaliteit er niet onder lijden. Haast is uit den boze. Van werken met een vaste oppervlakte per dag heb ik dan ook geen hoge pet op. Dan smijt je tegels erin in plaats van ze te zetten."

6. Met welk materiaal werk je het liefst?

"Nivelleren doe ik altijd met Levelit van Technicel. Zelfs voor niet-courante formaten, zoals bijvoorbeeld 60x60, liggen ze dan altijd perfect gelijk. Ik ben ook een groot voorstander van ontkoppelingsmatten, ook al is het duurder voor de klant. Voor de lijm ben ik pas overgestapt op een Italiaanse product, Bauflex. Zeer tevreden over. En mijn machines? Eén adres: DeWalt."

Tekst: Piet Andries



Korte bio:

Leeftijd: 32

Gezin: Samenwonend

Opleiding: Basisopleiding tegelzetter, aannemer tegelzetter (Syntra West)

Hobby's: Cafévoetbal

Sociale media:

Instagram: Cathelijn_tegelwerken

Facebook: Cathelijn Tegelwerken

Solidor schenkt aankoopbon van €500!

Starters in onze sector worden via Polycaro beloond met een aankoopbon ter waarde van 500 €. In deze editie is de firma **Solidor** de milde schenker en wordt David Cathelyn uitgenodigd om dit bedrag te verzilveren. Met dank aan **Solidor**!

SOLIDOR LEVELLING SOLUTIONS

CORRIGEER AUTOMATISCH HELLINGSVERSCHILLEN
MET ONZE HA5

HA5



Waterlek

zorgt voor vloerproblemen

Indien zich een probleem in een tegelwerk voordoet, wordt vaak automatisch met de vinger naar de tegelzetter gewezen. Bij het loskomen van een tegelzone in een livingvloer was dit het geval. De tegelplaatser werd gecontacteerd en door de bouwheer in gebreke gesteld voor een plaatsingsfout. Een expert echter dacht daar toch ietwat anders over.

Situatie

Een privaat renovatieproject bestond uit een uitbreiding van een woonruimte met verandagedeelte waar over het volledige oppervlak een vloertegels werden voorzien. De architect had voor het nieuwe bouwgedeelte het niveau van de bestaande vloerplateau genomen waar voorheen een tapijt op verlijmd was. Op die manier konden keramische vloertegels (60 cm x 60 cm x 8 mm) in één "lijn" doorgetrokken worden over het volledige oppervlak zonder opstapje. De tegelzetter stelde voor om het oude gedeelte na het wegnemen van het tapijt perfect te egaliseren en in het nieuwe gedeelte een cementgebonden dekvloer te laten aansluiten. En zo geschiedde het. Het tapijt werd weggenomen waarna de harde lijmresten grosso modo afgeschuurd werden en vervolgens een "dweiltest" preventief werd uitgevoerd. Het is namelijk zo dat sommige tapijlijmen kunnen "verzepen" bij aanraking met het aanmaakwater uit de



tegellijmspecie en dit uiteraard beter voorkomen dan genezen wordt. Daarna bracht de tegelzetter van dienst een primer aan waarop een egalisatielaag werd aangebracht. In het nieuwbouwgedeelte plaatste men een goed verdichte met 225 kg Portlandcement per m² grof rivierzand. De water/cementfactor werd als "aardvochtig" berekend. Op de werf controleert men dit door gaans met de vuisttest. Men neemt een handvol dekvloermortel in de hand en drukt die even samen. Indien de massa uit elkaar valt, gaat men ervan uit dat er te weinig water werd toegevoegd. Als de handpalm nat is zou er te veel water in de dekvloerspecie aanwezig zijn. Vandaar de term "aardvochtig" in het vakjargon regelmatig wordt gebruikt.

Natte voegen

Enkele jaren na de plaatsing van de vloer stelde de bouwheer plots water vast doorheen de tegelvoegen. Sommige voegen begonnen, naast verkleuring, te degraderen. Verschillende tegelzones lieten bij het belopen een holle klank na. Zonder aarzelen contacteerde de eigenaar de tegelzetter van dienst die op zijn beurt een gespecialiseerd detectiebedrijf onder de arm nam om dit fenomeen te onderzoeken.

In een rapport formuleerde men een korte samenvatting als volgt:

Schadebeeld:

- vloertegels komen los in de zone naast het kookeiland met gootsteen;

- sterk verhoogde vochtwaarden in de vloer;
- vochtschade onderaan de muur;
- in de zone van schade bevindt zich de afvoer van het toilet en de keuken.






Opmerking:

- de woning vertoont ook in het algemeen vochtschade onderaan de muren van de living en de aanbouw;
- er is vermoedelijk ook een bouwkundig probleem van te lage bepleistering en probleem met de waterkering;
- er wordt door de verzekerde melding gemaakt van een eerdere wateroverlast rondom de woning, waarbij vermoedelijk water de vloerplaat is binnengedrongen.



Style Grout

Een nieuwe generatie cementmortel.

-  Vloeiend en smeugig mengsel
-  Groot assortiment van warme en koele kleuren
-  Duurzame kleurechtheid
-  Kortere toepassingstijden
-  Uitstekende fysieke-mechanische prestaties

Nieuwe Verpakking van 3 kg



kijkvenster product

Kracht en schoonheid tussen de ruimten

Een nieuwe generatie van milieuvriendelijke producten, geschikt voor een nieuwe generatie van oppervlakken.

Made In Italy

Product met een zeer lage VOS-emissie, zoals voorzien door GEV-Emicode van de Franse regelgeving.



www.litokol.it



Inspectie:

- een druktest op de waterleidingen toont geen drukverlies;
- er is geen drukverlies op de centrale verwarming;
- infraroodbeelden bevestigen de schade, maar leveren geen duidelijke indicatie van de oorzaak;
- camera-inspectie van de toilet-afvoer kan hier geen gebreken aantonen;
- camera-inspectie van de keukenafvoer toont wel een aanzienlijke verstopping van de keukenafvoer, waardoor de inspectie niet kan worden verdergezet;
- er is volgens de verzekerde mogelijk een niet-toegankelijke inspectieput aanwezig onder de keuken:

Conclusie:

De inspectie toont een aanzienlijke verstopping van de keukenafvoer"

Om alle twijfels te neutraliseren toonde verder onderzoek van deze firma aan dat de schade zich voordeed ter hoogte van een reductie-aansluitstuk van de keukenafvoer met de hoofdafvoer onder de vloer. Alles wees erop dat er een overlast geweest was onder druk van de verstopping, waardoor het aansluitstuk brak en ging lekken. Ondertussen had het water zich onder de vloeropbouw gedurende enkele maanden kunnen verspreiden waar-

door volledige tegelstukken doornat werden met alle gevolgen vandien. In het renovatiegedeelte begonnen alle tegels te onthechten, maar niet in het nieuwbougedeelte waar de tegels op een uitgeharde dekvloer rechtstreeks verlijmd werden. Een mysterie dat uitgeklaard diende te worden.

Destructieve activiteit

De tegels die geplaatst werden in het bijgebouwd woongedeelte bleven dus eigenaardig genoeg intact, niettegenstaande ze op hetzelfde moment en door dezelfde tegelzetter geplaatst werden. De hamvraag was: "Hoe komt het nu dat alle tegels in het renovatiegedeelte los zijn gekomen en de tegels in het nieuwbougedeelte geen enkele vorm van schade verto-



”

DE TEGELWERKEN WERDEN ONTEGENSPREKELIJK UITGEVOERD VOLGENS DE REGELS VAN DE KUNST

nen?” Een gespecialiseerd expert was er dus best op z'n plaats waarbij een destructief onderzoek zich logischerwijze opdroeg om de ware oorzaak te kunnen achterhalen.

Er werden met toelating van de eigenaar een aantal tegels verwijderd waarbij ook de onderliggende lagen

gecontroleerd werden. De deskundige deed er volgende vaststellingen:

1. Het verwijderen van de tegels ging heel vlot, niettegenstaande de vereiste lijmoverdracht was gehaald. Volgens de TV 237 van het WTCB moet het contactoppervlak ten minste 70% zijn, gelijkmatig verdeeld. Volgens BITA dient de lijmoverdracht voor tegels tot 100 cm x 100 cm toch beter minimum 80% te zijn zodoende zo veel mogelijk holle klanken te voorkomen.

Na het stofvrij uittrillen van de tegelvoegen konden volledige tegels schadeloos en zonder veel moeite opgetild worden en de onderliggende lagen onderzocht.

2. Het niveau het “oude” vloergedeelte werd effectief gecompenseerd door een laag egalisiemortel. Verklaring is dat dit noodzakelijk was om de aansluiting van het “oude” vloer-

bedekkingsgedeelte waar vermoedelijk een dunner tapijt op verlijmd is geweest (te zien aan de smalle bruinkleurige lijmkanalen) te kunnen aanpassen aan de nieuwe ruwbouwomstandigheden.

3. De expert stelde vast dat er een breuk is ontstaan tussen de tegellijm en een nog steeds vochtige nivelleringslaag.

4. Er werd vooraf een primer geplaatst op de bestaande ondergrond (te zien aan de roze kleur) met het oog op het verzekeren van een goede hechtbrug tussen bestaande ondergrond en egalisiemortel.

5. Er zijn sporen van oude tapijtljm duidelijk te zien (typische smalle lijmkanalen).

6. De egalisielaag was losgekomen van de ondergrond en was nog kleddernat.



7. Na weken droogtijd was nog steeds veel vocht aanwezig tussen de onderliggende basislagen waardoor mogelijks ook een reactie was ontstaan tussen primer en oude tapijtljmresten.

De deskundige merkte ook nog een voldoende breed Schlüter uitzettingsprofiel op tussen de twee aaneensluitende bouwdeelen, waaruit kon worden afgeleid dat de nodige dilatatievoeg op z'n plaats zat en ook hier de tegelzetter zijn werk correct had uitgevoerd.

Besluit expert

Na enig overleg met betrekking tot het oorzakelijk verband volgde een volgens de deskundige logische verklaring, dat als volgt werd samengevat:

1. De nog steeds vochtige ondervloer wees ontegensprekelijk op een langdurig contact met water. Keramische tegels laten immers geen damp door (WTCB TV237 + ISO 13006 – ≤ 0,5%), waardoor er drukspanningen onder het tegelwerk zijn ontstaan.

2. Door het sponsfenomeen dat op termijn tot stand werd gebracht door opname van vocht in de zandcement-samengestelde dekvloermortel heeft het overtollige water voor aantasting van primer en egalisielaag gezorgd.

3. De egalisielaag geeft op zijn beurt vocht door aan de tegellijm waarbij continue dampdruk een scheidingslaag tussen egalisatie en tegellijm heeft gevormd.

4. In het nieuwe gedeelte deed dit fenomeen zich niet voor omwille van de grotere treksterkte en lijmcohesie rechtstreeks op de dekvloer, die op zijn beurt een grotere huidtreksterkte heeft dan een dun laagje egalisiemortel.

De tegelwerken werden bijgevolg vakkundig uitgevoerd, te zien aan de toegepaste dubbele verlijming en de aanwezigheid van de nodige uitzettingsvoegen. De verklaring dat de vloer van het nieuwe ruwbouwgedeelte geen directe

schade vertoont, ligt aan de basis van de losgekomen laag natte egalisiemortel in het renovatiegedeelte.

In secundaire orde, het vochtige pleisterwerk werd veroorzaakt door een koudebrug die ervoor heeft gezorgd dat plinten onthechtten. Dit fenomeen had rechtstreeks niets te maken met het waterlek en kan verholpen worden door het vermijden van het overbruggen van de waterkeringslaag.

Verder concludeerde de deskundige dat een volledige herplaatsing van desbetreffende vloer, alle onderliggende lagen inbegrepen, de enige optie is tot herstel maar wel na volledige uitdroging van de totale vloeropbouw.

De tegelwerken werden ontegensprekelijk uitgevoerd volgens de regels van de kunst en het goede vakmanschap. Er werd dus geen enkele plaatsingsfout gemaakt. De tegelzetter kon niets ten laste worden gelegd en ging (terecht) vrijuit.

TILING
Levelit
TO PERFECTION

Grote tegels
eenvoudig plaatsen



Perfect vlakke
oppervlakken



Sneller plaatsen



100%
klanttevredenheid



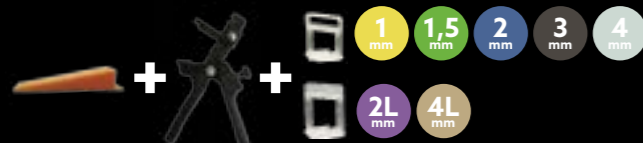
Parkettegels:
perfecte plaatsing



Terrastegels
tot 25 mm

ONTDEK ONS
UITGEBREID
ASSORTIMENT
<<< HIER >>>

TILING
HELIX
TO PERFECTION





Federatienieuws

Tekst + foto's: TECNO TILE NEWS

Bita wringt zich door de coronaperikelen heen

Een storm van annulaties raasde het laatste jaar door de BITA-opleidingen heen. Niet verwonderlijk, COVID-19 remde heel wat bedrijven en instellingen af die hun activiteiten zienderogen zagen afnemen. Desalniettemin werd er naar oplossingen gezocht en roeit men nog steeds met de spanen die men bij de hand heeft. Ook BITA valt niet stil en kon dit jaar toch ook enkele acties in alle veiligheid ondernemen.

Beroepsopleidingen

Niettegenstaande de meeste bedrijven nog steeds geen workshops op hun domein toelaten, kon BITA (Belgian Innovative Tile Academy) toch met TECNO BOUW (Confederatie Bouw) een tweedaagse opleiding verzorgen. Men koos voor de actuele onderwerpen 'XXL vervolmaking' en 'Tuinterasbouw'. De directie van BITA stuurde twee gespecialiseerde topdocenten naar het Antwerpse, waar men zowel een theoretisch (technologie) als een praktisch luik (workshop) had georganiseerd. De praktijk werd steeds voorafgegaan door een aantrekkelijk opgemaakte

PowerPointvoorstelling zodat het beperkt aantal deelnemers goed voorbereid werden voor de workshop. Spijts de coronamaatregelen konden de lessen op een vlotte en veilige manier doorgaan en toonden evaluatieformulieren de hoge kwaliteit van de opleidingen aan. Naast de nog mogelijke bedrijfsopleidingen zullen de eerstvolgende cursussen rond het bouwverlof 2021 aangekondigd worden via www.tecnobouw.be en www.BITAcademy.be.

Enquête 'TegelzetersAtelier'

Naar aanleiding van een tip van een tegelzetter lanceerde Peter Goegebeur,

initiatiefnemer van de facebookgroep 'TegelzetersAtelier', een korte enquête tijdens het Paasweekend waar 133 professionelen hebben op gereageerd. Volgende 5 vragen werden gesteld: "Waar hebben jullie het meeste nood aan?":

1. Erkenning 'Meester Tegelzetter'
2. Specifieke bijscholingen (vb. verwarmde vloer)
3. Neutrale opleidingen (vb. BITA, WTCB, TECNO BOUW)
4. Juiste informatie van de fabrikant
5. Geen nood, ik weet alles al



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



De top drie zag er als volgt uit:

1. Erkenning titel 'Meester Tegelzetter' (51%)
2. Interesse in specifieke opleidingen/workshops (vb. Vloerverwarming) (25%)
3. Nood aan neutrale opleidingen (18%) Deze resultaten werden meegedeeld aan het WTCB waarmee we samen zullen kijken hoe we deze titel aan specialist-tegelzeters kunnen toekennen, mits te voldoen aan enkele criteria die deze speciale erkenning kunnen staven.

e-News

Om de tegelzeters en partners op de hoogte te houden van het reilen en zeilen achter de schermen van BITA werd een e-nieuwsbrief uitgestuurd met onder andere volgende onderwerpen:

PROMOTIE

Om het beroep 'Tegelzetter' aantrekkelijker te maken voor "young starters", investeerde BITA in het promoveren van het vakmanschap. BITA gaf hiervoor de opdracht aan een gespecialiseerde mediagroep om enkele moderne promotiefilmpjes te maken. De eerste versie zal binnenkort in primeur in het 'TegelzetersAtelier' voorgesteld worden.

OPLEIDINGSPROGRAMMA

Op 3 juni zit BITA samen met TECNO BOUW om een nieuw kalender op te maken met verschillende specialisatiecursussen en praktische workshops.

Alle suggesties zijn ondertussen welkom: secretariaat@BITAcademy.be.

De vastgelegde opleidingsdata zal u tegen het bouwverlof kunnen raadplegen via www.tecnobouw.be of www.BITAcademy.be (in revisie).

FEDERATIE 'FLASH NEWS' – RECHTZETTING

In de vorige editie van Polycaro (nr. 73) werd een nieuwe voorzitter van FECAMO aangekondigd. Op de valreep besloot huidige voorzitter van Fecamo Nationaal, Gerard Mahaux, zijn mandaat nog even verder te zetten tot midden juni 2021. De reden van deze last minute beslissing was dat de ondervoorzitter van FECAMO, James De Smet plots niet bereid was om tijdens de coronacrisis de fakkel over te nemen.

Natuursteen in de kijker

Kwartsieten: eenvoudig siert

Kwartsiet is het metamorfe omzettingsproduct van zandsteen. Veel zandstenen zijn eigenlijk versteende kustnabije afzettingen. Verhoog de omgevingsdruk en -temperatuur en je krijgt een kwartsiet. Een geologische Copacabana dus, van onder de grond recht in huis.

Ontstaan en samenstelling

Kwartsiet is eigenlijk een vrij eenvoudig gesteente. Mineralogisch bestaat kwartsiet voornamelijk uit het mineraal kwarts. Kwarts is tevens het hoofdbestanddeel van de meeste zanden en zandstenen. Door metamorfisme zijn de kwartskristallen gegroeid en in elkaar gaan haken, waardoor er een compact en hard gesteente ontstaat met weinig poriën en relatief grote kristallen.

Maturiteit

Kwarts is een zeer resistent mineraal met een hoge hardheid. Het is daardoor erg stabiel aan het aardoppervlak. Wanneer oudere gesteenten eroderen worden ze opgebroken in kleinere stukken die als sediment worden afgezet door rivieren, in meren en de zee. Terwijl andere mineralen oplossen of afbreken tot klei zal het resistente kwarts dit proces overleven. Hoe langer een sediment transport ondergaat,

hoe groter het relatieve aandeel van kwarts wordt. Geologen spreken dan van een matuur gesteente. Het is de reden waarom zoveel zanden voornamelijk uit kwarts bestaan.

Historische steen

In België hebben we geen metamorfe kwartsiet. Toch zijn er zandstenen die door ongewone, ondiepe processen

een textuur hebben die er heel erg op lijkt. Ze worden simpelweg sedimentaire kwartsiet genoemd. De Europese Norm EN 12670:2019 voor terminologie van natuursteen laat het ook toe om de term kwartsiet voor dit soort gesteente te gebruiken. Onze lokale sedimentaire kwartsiet is onder meer gebruikt als parentsteen in heel wat historische gebouwen. In Tienen vinden we in onder meer de Sint-Geranuskerk of de Begijnhofkerk de zogenaamde Kwartsiet van Tienen. In het Belfort en de Lakenhalle van Leper vinden we hun geologisch equivalent als de Atrechtse zandsteen, ook gekend als de Kwartsiet van Arras, en de zandsteen van Bray of Binche. Zo dragen ze hun steentje bij aan onze geschiedenis.

Kleuren en afwerking

In de moderne natuursteenhandel is de meeste kwartsiet echter een metamorfe steen.

Door verschillende fasen in het metamorfe proces kunnen ze een uitgesproken textuur of adering hebben, zoals bijvoorbeeld bij marmers het geval is. Anderzijds kunnen ze omwille van hun eenvoudige mineralogie net heel egaal zijn. Het uitzicht verschilt dus van kwartsiet tot kwartsiet.

Kwarts is van nature doorzichtig. Door de grote kristallen doet het oppervlak daarom soms wat glazig aan. Naast kwarts kunnen echter nog andere, veelal accessoires, mineralen voorkomen. Die geven het gesteente een secundaire kleur die soms vrij uniek en behoorlijk sierlijk kan zijn zoals felblauw.

Toepassingsgebieden en onderhoud

Omdat kwarts zo resistent is, is het gesteente ook makkelijk in onderhoud. Kwartsiet is doorgaans hitte-, kras- en zuurbestendig en heeft een vrij hoge

slijtweerstand. Een standaard behandeling beschermt nog beter tegen vuil en maakt de steen ook makkelijk te reinigen. Kwartsiet is dan ook geschikt voor allerhande toepassingen binnen. Hou bij het verzagen wel rekening met het vrijkomen van kwartsstof.

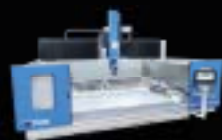
Kwartsiet wordt gevormd bij verhoogde druk en temperatuur in de ondergrond. Wanneer het gesteente aan de aardoppervlakte komt, kunnen er in de geologische lagen haarscheurtjes ontstaan door de drukontlasting. De stenen kunnen dan niet gebruikt worden voor buitentoepassingen. Kijk daarom steeds de technische fiche na van het gekozen materiaal.



LIVE THE FUTURE.
RIGHT NOW



HET MEEST TOONAANGEVENDE GAMMA STEENBEWERKINGSMACHINES



CNC BRUGZAGEN



FREESMACHINES



COMBINATIE ZAAG /
WATERJET MACHINES



WATERJET SNIJMACHINE



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



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





Onze troeven

- Naast 200 jaar ijzersterke ervaring nu ook 15 jaar display ervaring in huis
- Scherpe prijzen
- Buitenlandse vestiging Skopje
- Continue investering in nieuwste technologieën & machines
- Alles in eigen beheer van ontwerp tot plaatsing
- Innoverend



Groot formaat presentatie FM WALL 240

(10 verstelbare rolframes tot breedte 120cm)
(tegelsupports in hoogte verstelbaar voor
zowat elk tegelformaat tot 240cm)

nu ook verkrijgbaar voor
XXL platen tot 270cm



Verimpex

Belgisch meesterschap in matten

Tekst: Wouter Peeters – Foto's: © Verimpex

Al meer dan 40 jaar produceert Verimpex vloermatten op maat, zowel voor particulieren als voor professionelen. Van trendy interieurs tot indrukwekkende openbare gebouwen, Verimpex vloermatten worden nationaal en internationaal gewaardeerd. Klanten kunnen steeds terecht bij een verder groeiend wereldwijd netwerk van deskundige partners. In België blijft dat netwerk, ondanks de Covid-19 pandemie, zich verder uitbreiden en kent het al meer dan 300 verdeelpunten.

Verimpex biedt een uitgebreide dienstverlening tot ver buiten de landsgrenzen. "Zowel onze technici als onze commerciële medewerkers begeleiden de klant van ontwerp tot opmeten en plaatsen van hun deurmat", stelt Margaux Lycke, sales- en marketingassistent. "Dit zowel voor kleine particuliere projecten of beroepspraktijken, als voor grote projecten zoals bijvoorbeeld shoppingcentra of kantoorgebouwen. Zo stonden onze technici in voor het opmeten van de deurmatten voor de internationale luchthaven 'Kastrup' in Kopenhagen, de drukst bezochte luchthaven van Scandinavië, en mochten ze ook de installatie van de vloermatten voor het Vaticaanse museum op zich nemen."

Design dat onopgemerkt haar werk doet

Vloermatten kunnen tot wel 90 procent van het binnenkomend vocht en vuil tegenhouden. Dankzij de opgebouwde expertise, interne technische kennis en universitair onderzoek, kon Verimpex in de loop der jaren een productgamma uitwerken dat een hogere efficiëntie kent dan de klassieke deurmatten. De combinatie van efficiëntie en innovatie maken Verimpex matten tot het topproduct dat ze zijn.

Margaux: "In samenwerking met onze jarenlange partner voor technisch innoverende uitdagingen, de vakgroep textiel-

kunde van Universiteit Gent, ondergaat elke nieuwe mat tot in het kleinste detail de meest intensieve, complexe testen. Van kwaliteitsmeting tot slijtage. De resultaten van dat onderzoek publiceren we graag op elke technische fiche. Zo is de eindklant verzekerd van een kwalitatief hoogstaand en duurzaam product. De totale kost van Verimpex-deurmatten is daarbij drastisch lager ten opzichte van wisselmatten, wat in combinatie met een hogere efficiëntie zorgt voor een zeer aantrekkelijke algemene onderhouds- en reinigingskost van het gebouw."

Duurzaam, veeleisend en innovatief. Dat zijn de kernwoorden waarom Verimpex voortdurend investeert in de verdere ontwikkeling van hun deurmatten met het circulaire gedachtegoed als basis. Een goed voorbeeld hiervan is de 'Topguard Fire Resistant', zelfdovend en vrij van rookontwikkeling, een unicum op de markt! De drang naar constante innovatie is duidelijk het handelsmerk van Verimpex.

Propere mat, propere inkom!

Een andere troefkaart van Verimpex is de eigen cleaning service. Margaux Lycke illustreert met een voorbeeld: "Regelmatig krijgen we telefoontjes van klanten die recent een woning aankochten waar nog een deurmat ligt van toen het huis gebouwd werd; bijvoorbeeld tijdens de



Tour Pascal

Verimpex

Monnikenwerve 72
8000 Brugge
+32 50 320 7866
www.verimpex.be
verimpex@verimpex.eu

jaren '80 of '90. Vaak tot verbazing van de eigenaar, stellen wij dan een grondige reiniging voor waarna die deurmat opnieuw in goede staat is en weer enkele jaren mee kan. Op die manier vermijden we de aankoop van een nieuwe deurmat, wat vanzelfsprekend een veel duurder oplossing zou zijn."

Een ingebouwde deurmat die handig en moeiteloos de inkomhal en andere delen van de woning schoon houdt, is bij velen inmiddels ingeburgerd. Maar alles kan beter, want uit onderzoek blijkt dat slechts één op de twee private woningen met een ingebouwde deurmat uitgerust zijn.

"Een ingebouwde deurmat kan als een soort maatstaf van het huis beschouwd worden", verduidelijkt Margaux. "Want die toont aan dat er over de volledige woning grondig werd nagedacht en men bewust opteerde om een ingebouwde deurmat te integreren. Eigenlijk kan een dergelijke visie beschouwd worden als een soort kwaliteitsstempel van de woning."

Machines en gereedschap

RG Bouwmachines

2021, de opvolger van 2020 maar dan anders

Na een toch wel turbulent 2020, dat in de geschiedenisboeken zal belanden, wordt 2021 een jaar van veranderingen, nieuwe gewoonten en een andere wereldmarkt waaraan iedereen zich moet aanpassen. Verandering brengt ook ideeën, kansen en verandert je kijk op de dingen. Daar hebben we bij RG Bouwmachines goed gebruik van gemaakt.

Investeren in de toekomst

RG Bouwmachines is door de jaren heen mogen groeien van een B2B bedrijf, met dagdagelijkse bezoeken op de werven, naar een speler op de groothandelsmarkt voor de Benelux. Die werfbezoeken geven ons de kennis en feedback om de groothandels te kunnen ondersteunen bij hun verkoop,

de basis is van hoe je zaken doet. Naast service is het investeren in stock ook belangrijk, en dat is iets wat ons de laatste jaren intern toch wel slapeloze nachten bezorgd heeft.

Stock kopen is makkelijk, dan is de fabrikant blij. De juiste stock kopen is moeilijk

zouden hebben om 6 tot 12 maanden lang elke shop, tegelzetter of tuinaannemer te kunnen bedienen.

Of die glazen bol zijn werk heeft gedaan, durf ik niet te zeggen, de nonstopvraag van de markt daarentegen heeft wel bewezen dat ons voor gevoel correct was. En dan komen we terug bij "service". Stock is ook service naar klanten toe. Dit jaar gaan we dan ook uitbreiden en 500m extra magazijnruimte creëren. Er komt een vernieuwde herstdienst en loskade om nog efficiënter te kunnen werken.

Verder denken dan morgen

Mijn doel, en ook ineens het doel van RG Bouwmachines, is om de komende jaren Raimondi & Montolit nog beter in de markt te zetten. In tegenstelling tot andere bedrijven houdt dat niet in dat we op zoek gaan naar nieuwe dealers. Wel dat we nog beter willen samenwerken met onze huidige dealers.

Zo komen we ook terug bij "service". Onze dealers zijn belangrijk voor ons en wij zijn belangrijk voor hen. Als we het niveau van "service" willen behouden moeten we niet op zoek naar extra verkooppunten maar zien wat we meer kunnen doen samen met de bestaande dealers, het vertrouwde netwerk waar we nog mogen samenwerken met mensen.

David Vergauwen, zaakvoerder
RG Bouwmachines



Because
we know
what tiling
is all about

wat door hen dan ook geapprecieerd wordt. Die kennis kunnen ze op hun beurt gebruiken in hun verkoop aan de vloerders, aannemers,...

Men heeft mij destijds geleerd dat je als bedrijf maar in 1 ding moet investeren, en dat is Service.

Weliswaar een lange termijn investering die toch zijn vruchten afwerpt als "Service"

Waar de machinemarkt vroeger bestond uit "vaste waarden" die verkocht werden, is het nu de online klant die nieuwe dingen ontdekt en verwacht dat deze bij de "leveranciers" beschikbaar zijn.

Einde 2020 hebben we dan ook besloten om volledig in te zetten op voorraad creëren. Met een glazen bol eraast en klamme handen deden we een "berekende" gooi naar wat we maandelijks nodig



RG
Bouwmachines
Sinds 1956

We welcome you offline and online

Visit our brand new webshop, 10% off on any order!

www.rgbouwmachines.be

RG Bouwmachines - Liersebaan 206 2240 Massenhoven BE - info@rgbouwmachines.be

Discount valid till 21/10/2020

THIBAUT

het familiebedrijf dat evolueert naar de industrialisatie

Het familiebedrijf THIBAUT, een marktspeeler op het gebied van werktuigmachines voor harde materialen (graniet, marmer, steen, keramiek, beton, glas, ...) innoveert en zet de industrialisatie in voor het nieuwe decennium dankzij zijn nieuwe lijn van machines. Maar wat is concreet het THIBAUT-assortiment?

Als je het nieuws van de Franse fabrikant volgt, is het je waarschijnlijk niet ontgaan dat hun nieuwe 5-assige zaagmachine, genaamd TC725, eind 2020 het levenslicht zag ondanks een ietwat turbulente context. Deze nieuwe machine bevestigt de wens van THIBAUT om vooruit te komen en past perfect in de logica van het rationaliseren van zijn assortiment dat in 2018 werd geïmplementeerd.

Ook is het u wellicht opgevallen dat deze nieuwe zaagmachine esthetisch sterk lijkt op de laatste innovaties van het merk TC625 (zaagmachine), T812V5 (bewerkingscentrum) en T952 (multi-functionele machine).

Zijn historische knowhow op het gebied van werktuigmachines heeft het bedrijf THIBAUT inderdaad in staat gesteld zijn ontwerpmethoden te heroverwe-

gen door een gemeenschappelijke rug-gengraat te creëren voor al zijn nieuwe machines. Met de hulp van een industrieel ontwerper voltooide THIBAUT het ontwerp van zijn assortiment en maakte het er een erezaak van om toonaangevend te zijn op het gebied van veiligheid en gebruiksergonomie. Het bedrijf past dus de productielogica van vertraagde differentiatie toe. Met andere woorden, de rationalisering van het assortiment



TC725: Nieuwe 5 assige Zaagmachine



Voorbeeld van een productielijn voor een industrieel



maakt de integratie mogelijk van een maximum aan subassemblages die gemeenschappelijk zijn voor de verschillende machines, waarbij de integratie van de differentiërende elementen van de machines plaatsvindt aan het einde van de montage. Deze ontwikkeling leidt tot een toename van het productievolume wat zich met name weerspiegelt in een optimalisatie van het aanbod, voorraadbepaling en after-sales service om aan de groeiende marktvraag te voldoen.

Bij het ontwerp van dit nieuwe gamma is rekening gehouden met de opmerkingen van vakmensen en fabrikanten. De voordelen voor de klant zijn dus talrijk.

Op elk van de machines in de nieuwe serie vinden we de robuustheid, betrouwbaarheid en precisie die THIBAUT beroemd hebben gemaakt. Aangezien de structuur voor alle machines hetzelfde is, profiteren de zaagmachine en bewerkingscentra van dezelfde kwaliteit van ontwerp.

Dit leidt ook tot eenvoudiger onderhoud. Elke machine is ontworpen volgens hetzelfde diagram, de technische ruimte bevindt zich op dezelfde plaats en elk van de componenten is identiek. Voor de klant betekent dit dus een besparing van tijd en geld: minder referenties om op voorraad te beheren en een machine die nog langer onderhoudbaar is.

Vooraf handig voor "TOPS" -automatiseringsoplossingen, de hoogte van de werktafel is nu hetzelfde op alle modellen, waardoor het hanteren van onderdelen tussen de verschillende machines wordt vergemakkelijkt. Deze oplossing is zowel geschikt voor vakmensen die stilstand willen voorkomen als voor fabrikanten die op zoek zijn naar een kant-en-klaar fabriek.

Laatste innovatie en niet de minste, de interface is opnieuw ontworpen om

intuïtiever en daarom voor iedereen toegankelijk te zijn. De nieuwe interface, genaamd "Pilot", is identiek op alle modellen om de klant in staat te stellen het gebruik van zijn machinepark te vereenvoudigen en de trainingstijd voor operators te verkorten. Simpel gezegd, een operator die op een zaagmachine is opgeleid, zal instinctief weten hoe hij bewerkingscentra moet gebruiken en vice versa.

Ten slotte resulteert deze rationalisering ook in een gunstige ecologische impact. Door de productie van onderdelen te verhogen, kon het bedrijf immers voldoende voordelige prijzen verkrijgen om contracten af te sluiten met Franse en grensleveranciers. Dit maakt het onder meer mogelijk om het vullingspercentage van de vrachtwagens te maximaliseren en de CO-uitstoot te beperken. Een grote stap voorwaarts in een samenleving die steeds gevoeliger wordt voor ecologie.

Dankzij dit gestroomlijnde assortiment, het resultaat van 60 jaar ervaring in de

wereld van het bewerken en polijsten van harde materialen, biedt THIBAUT zichzelf een tweede leven en positioneert het zichzelf meer dan ooit als een drager van globale oplossingen, zowel op het gebied van decoratie, 'grafzerken, gebouwen en wegen. Variërend van standaardmachines tot de meest geautomatiseerde systemen. In volle expansie rekruteert het bedrijf. Om de productie te intensiveren wordt er gezocht naar verschillende profielen waaronder een bijkomende monteur voor de Benelux en zal begin 2022 een nieuw pand gebouwd worden op de site van Vire in Normandië. Goede vooruitzichten voor THIBAUT die zijn groeiende klanten gerust zullen stellen.

Interface Pilot en 19' Scherm.



Infinity

The engineered surface™

Infinity | The engineered surface™ is het nieuwe bedrijf dat gespecialiseerd is in de productie van grote platen voor werkbladen, decoratieve elementen en projecten.

Het bedrijf

Infinity is ontstaan uit de decennialange ervaring van Gruppo Concorde, de grootste Italiaanse producent van keramische vloeren en wandbekleding voor architectuur en interieurdesign.

Het bedrijf is sinds 2018 operationeel op de markt en intussen al actief in meer dan 60 landen over de hele wereld.

De hoofdactiviteit is het ontwerpen, produceren en op de markt brengen van grootformaat platen voor decoratieve elementen en voor toepassingen in de vorm van binnenmuurbekleding of buitenbekleding op verlijmd of geventileerde gevels.

De oppervlakken van Infinity hebben een maximale afmeting van 1620 x 3240 mm, in diktes van 6, 12 en 20 mm voor alle soorten vereisten. De platen zijn gemaakt van mineralen en uitsluitend natuurlijke grondstoffen. Dit zijn dezelfde essentiële elementen als graniet die,

gesynthetiseerd bij een temperatuur van 1230 ° C, een nieuw compact materiaal creëren met ongeëvenaarde technische prestaties.

Alle Infinity-producten hebben structurele, esthetische en functionele kenmerken die ze uniek maken voor de realisatie van decoratieve elementen en de aankleding van muren en vloeren binnen en buiten: de platen zijn namelijk slijtvast, krasbestendig en gemakkelijk schoon te maken. Ook door de jaren heen vertonen ze geen lelijke slijtage-effecten die typisch zijn voor harsen of andere natuurlijke materialen. Daarnaast zijn ze ook bestand tegen hitte en zuren.

Voor de productie zoekt, selecteert en extraheert Infinity de beste grondstoffen in gecontroleerde en gecertificeerde steengroeven, om zo een duurzaam product te garanderen, vrij van lijmen en harsen.

Kwarts, veldspaat, klei en kaolien worden gezuiverd, verneveld, geperst en verwarmd tot hoge temperaturen om de body van het product samen te stellen. Dankzij dit proces kunnen we verschillende lagen gekleurde poeders combineren in de body, waardoor de esthetiek tot in de kleinste details wordt geperfectioneerd.

Een exclusieve knowhow

Als productiebedrijf zette Infinity onmiddellijk in op technologische innovatie, de echte sleutel voor zijn succes op de markt. Het bedrijf heeft dan ook specifieke technologieën ontwikkeld die een industrieel product steeds dichterbij de esthetiek van de meest gewilde natuurlijke referenties brengen.

NaturaVein-Tech is de revolutionaire innovatie ontworpen door Infinity-technici om platen met doorlopende nerven te bereiken die hetzelfde effect hebben als natuurlijk marmer.

Deze technologie maakt het mogelijk om tijdens het productieproces op een gecontroleerde manier een sedimentatie van mineralen te verkrijgen, over de hele dikte van de plaat heen. Zo wordt ook een perfecte consistentie verkregen tussen het oppervlak en de body.

Net als natuurlijk marmer is het patroon van de aderen volkomen willekeurig. De technologie kan worden toegepast op zowel 20 mm als 12 mm dikte. NaturaVein-Tech vertegenwoordigt de nieuwste evolutie in de productietechnologie van technische oppervlakken op basis van keramiek: een nieuwe mijlpaal die het industriële product dichterbij het natuurlijke en het unieke van het natuurlijke materiaal brengt.

NaturaBody-Tech is een andere lijn van technologisch onderzoek, ontwikkeld door Infinity, voor de productie van massaplatten, gekenmerkt door een perfecte consistentie tussen de esthetiek van het oppervlak en het materiaal van het product.

De body's worden gekenmerkt door kleurvariaties die opgaan in de esthetiek van het oppervlak dankzij de integratie van minerale schubben van verschillende korrelgroottes, die ook qua tinten en afmetingen consistent zijn met de textuur van de originele referentie.

De NaturaBody-Tech platen kunnen, dankzij hun materiaaleigenschappen, ook op hun achterzijde worden gepolijst, wat nieuwe toepassingsoplossingen garandeert, die steeds meer in de buurt komen van die van natuursteenplaten, maar dan met de technische prestatiekenmerken van keramische oppervlakken.

Integratie in de steenindustrie

Naast de kwaliteit van het product ligt het onderscheidende element van Infinity in de interesse en specialisatie die men heeft gewijd aan de steenindustrie. Als het om platen gaat, is het product ongetwijfeld een belangrijke schakel in de waardeketen. Maar het

beheren van de logistiek en de vereisten voor materiaalproductie zijn even belangrijke aspecten. In het licht hiervan heeft Infinity ervoor gekozen om specifieke oplossingen te voorzien om een onderscheidende service te bieden aan zijn commerciële partners, door middel van beter materiaalbeheer.

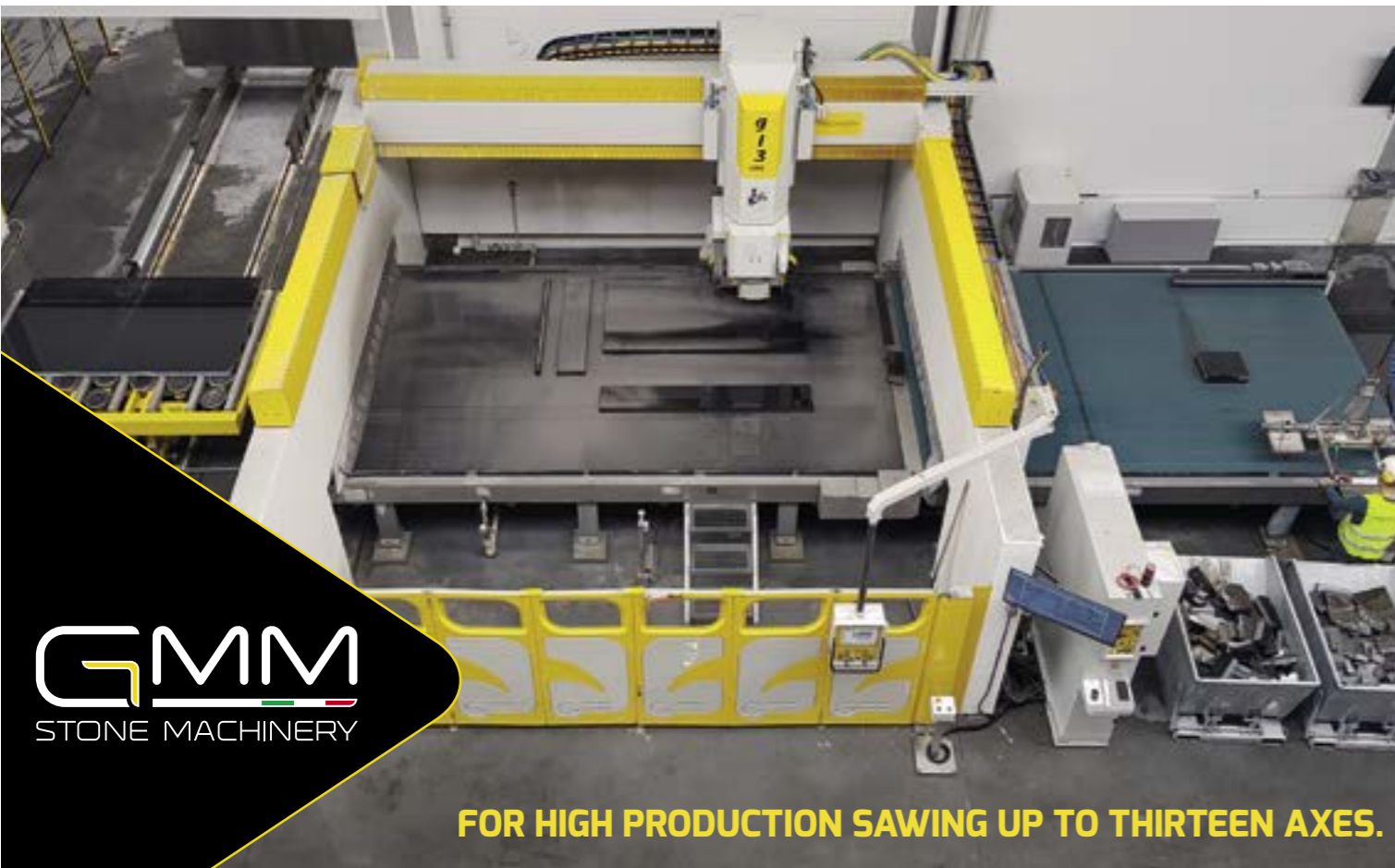
Dankzij een productiesite van de allernieuwste generatie kan Infinity gemakkelijk bewerkbare platen garanderen om de productiviteit te verhogen, zonder risico op barsten.

Infinity heeft ook een geïntegreerde logistiek met de steenindustrie ontwik-

keld om de beste service te bieden in termen van snelheid en flexibiliteit. Het materiaaldepot werd hiervoor overgebracht naar Verona.

In het esthetisch onderzoek heeft ook Infinity ervoor gekozen om duidelijk te focussen op de vereisten van de wereld van decoratie en interieurontwerp door de selectie van de meest verfijnde natuurlijke referenties: geen aanpassing van andere formaten, maar integendeel een ex-novo-ontwerp, dat rekening houdt met de fabricagevereisten en de eindproducten waarvoor het Infinity-oppervlak is bedoeld.



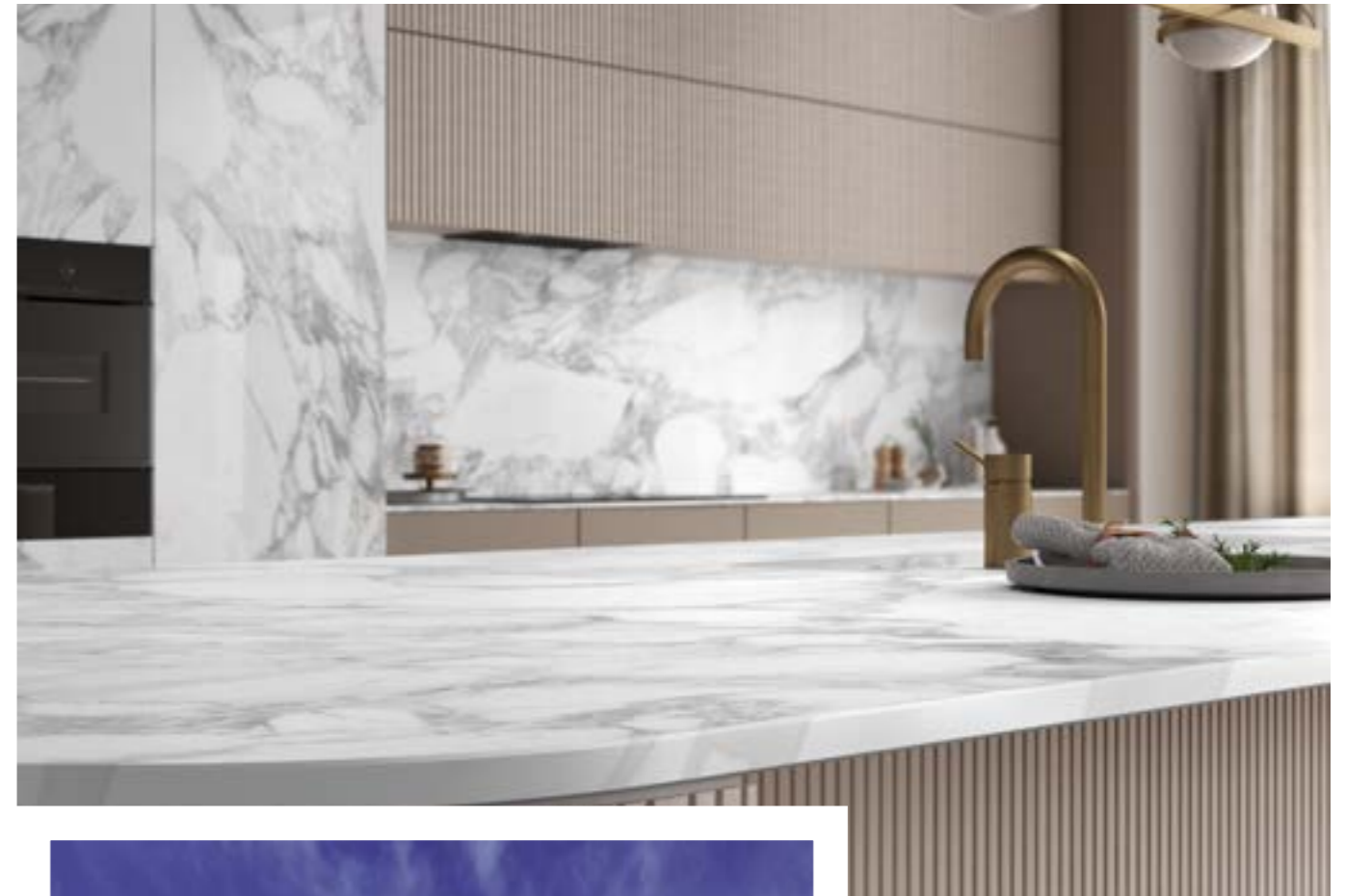


GMM
STONE MACHINERY

FOR HIGH PRODUCTION SAWING UP TO THIRTEEN AXES.

GL3 CN2 MULTISPINDLE CNC CUTTING CENTER

Compact cutting line solution equipped with automatic loading device and roller belt feeding system. Large production result up to 490 sq/m in 8 hours.
 Max blade rotation: $-185^{\circ} \div 185^{\circ}$
 Max angle of tilt head: $0^{\circ} \div 90^{\circ}$
 Max depth of cut: 12 cm
 Blades diameter: 400-450 mm
 Up to thirteen axis.



Infinity project division: specifieke oplossingen voor de architecten

Infinity heeft ervoor gekozen zichzelf te structureren om specifieke "sleutel-op-de-deur"-projecten te beheren: de ervaring van ons interne team ondersteunt architecten, ontwerpers en ontwikkelaars bij het bestuderen van de kenmerken van de context en de technische en esthetische vereisten, om zo concrete oplossingen te bieden voor de noden van "sleutel-op-de-deur"-projecten.

Experts van Infinity kunnen advies geven tijdens elke ontwerpfase, en voor niet-conventionele toepassingen, zoals geventileerde gevels en verhoogde vloeren, maar ook voor projecten waar technische assistentie en expertise vereist zijn.

Voor meer informatie : www.infinitysurfaces.it

GMT
GRANITE AND MARBLE TECHNOLOGY

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

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



Natuursteen efficiënt plaatsen met codex Stone SX 50 MB

Met codex Stone SX 50 MB introduceert producent codex dé middenbedmortel voor het uiterst efficiënt en voordelig plaatsen van natuursteen in de bouw en op vrijwel alle andere gebieden. De grijze middenbedmortel is uiterst standvast en daardoor ook bijzonder geschikt voor het leggen van grote en zware natuursteenplaten.

Kristallijn afbinden

codex Stone SX 50 MB is snel uithardend en is zelfs bij grotere laagdiktes al na 2,5 uur beloopbaar en extreem krimparm. De mortel voldoet aan alle eisen die worden gesteld aan het leggen van natuursteen in grote projecten. Dat maakt van dit product de optimale probleemoplosser bij projecten met korte bouw tijden.

codex Stone SX 50 MB is een poeder-vormige, zeer plastisch gemodificeerde droge mortel met speciale cementen, minerale toeslagen en additieven. Na vermenging met water ontstaat een smeulige, standvaste, hydraulisch uithardende natuursteen lijm mortel met uitstekende verwerkingseigenschappen. De snelle waterbinding verhoogt aanzienlijk de veiligheid bij het leggen van natuursteen met een hoge waterabsorptie.

Voordelen van codex Stone SX 50 MB

- **Geschikt voor mortelbeddikes van 5 tot 20 mm**
Zeer standvast en daardoor perfect voor het leggen van grote laagdiktes.
- **Kristallijne waterbinding**
Vermindert het binnendringen van vocht in natuursteenplaten die niet gevoelig zijn voor verkleuring, zodat deze veilig kunnen worden gelegd.



- **Kostenbesparing bij grote oppervlakken**
Optimaal voor woon-, werk- en industriële ruimten met grote oppervlakken.
- **Snel bouwtempo**
Binnen 2,5 uur beloopbaar en voegbaar.
- **Breed toepassingsgebied**
Van normale tot zware belasting.
- **Eenvoudig verwerkbaar**
Dankzij de smeulige consistentie.
- **Gezond wonen dankzij hoge productkwaliteit**

Voldoet aan DGNB-, LEED- en EMICODE EC I Plus-vereisten

Over codex

Met hoogwaardige productsystemen staat het merk codex voor het professioneel leggen van tegels en natuursteen. Het assortiment gaat van producten voor de ondergrondvoorbereiding tot producten voor het verlijmen en kitten van tegels en natuursteen. Gecombineerd met jarenlange ervaring en technische knowhow heeft codex als onderdeel van de Duitse Uzin Utz Group uit Ulm alles in huis om plaatsers de optimale oplossingen te bieden.

Over Uzin Utz België

Uzin Utz België is een dochteronderneming van de Duitse Uzin Utz Group. Naast codex levert Uzin Utz België met de merken UZIN, WOLFF, Arturo en Pallmann alles voor het leggen, onderhouden en renoveren van alle soorten vloeren. Met innovatieve productiemethoden, vakkundig technisch advies en enthousiaste medewerkers wordt de basis gelegd voor perfecte vloeren.

**CODEX
STONE SX 50 MB**
NIEUWE MIDDENBEDMORTEL,
AL NA 3 UUR BELOOPBAAR!

**SNEL EN
ECONOMISCH**

www.codex-x.com
Exclusief voor de echte tegelzetter!

codex

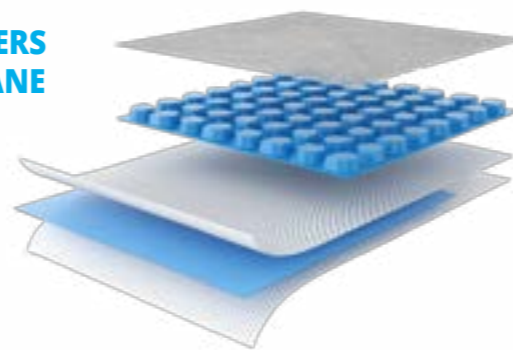


Discover Prodeso Drain!!

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

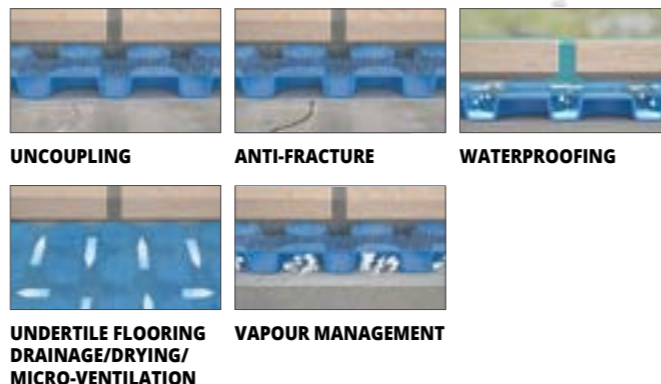
PATENTED

**5 LAYERS
MEMBRANE**



PRODESOS® DRAIN SYSTEM

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



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



ÉÉN MISSIE. ÉÉN PARTNER. EEN HELE NIEUWE WERELD AAN OPTIES

WELKOM AAN DE ORANJE EVOLUTIE

Vanaf nu zullen de HTC producten en oplossingen beschikbaar zijn onder de Husqvarna merknaam: state-of-the-art vloerschuurmachines, stofzuigers, diamantgereedschappen, vloeistoffen en totaaloplossingen voor vloeren.



www.husqvarnacp.com

CONTACT INFO

bds.customerservices@husqvarnagroup.com of 068/251.362

husqvarnacp.com

Giacomini: vloerverwarmingsystemen met beperkte inbouwhoogte

Tekst: Jesse Van Daele – Foto's: Giacomini

Water e-motion, zo luid het motto van Giacomini. Hun producten geven leven aan water en leveren daarmee nuttige diensten en welzijn aan de mens. Thuis, op kantoor, in de fabriek, op elke plaats waar water in beweging is, opgewarmd of afgekoeld wordt, is er een product van één van de wereldleiders in de productie van bestanddelen en systemen voor de distributie van verwarming, koeling, sanitair water voor gebruik in de residentiële, industriële en tertiaire sectoren.

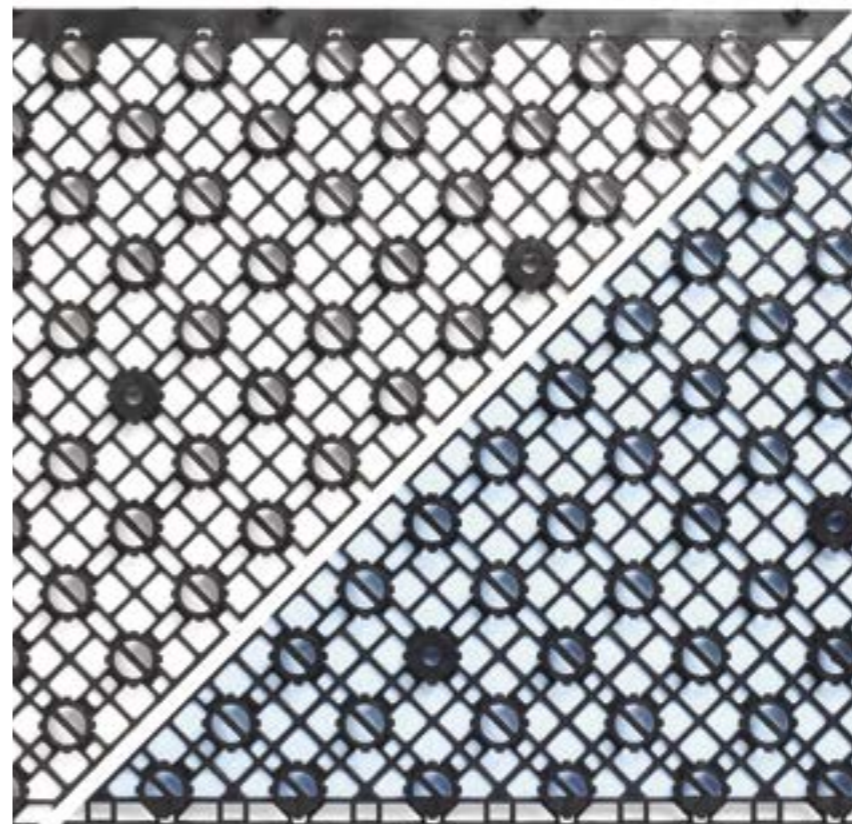
Water als warmteregelaar

"In de toekomst zullen gebouwen steeds minder 'daken die beschutting bieden' zijn en steeds meer plaatsen worden die essentieel zijn voor onze gezondheid, onze persoonlijke en professionele relaties, ons welzijn en het welzijn van onze planeet", vertelt Wim Gijbels, Business developer Vlaanderen - Nederland van Giacomini. "Bijgevolg zullen ze meer betekenen dan louter eenvoudige gebouwen. Er wordt nu optimaal gebruik gemaakt van licht, warmte, koeling en water met het oog op zuinig energieverbruik en lange termijn ontwikkeling."

"In dit opzicht willen wij ons opstellen als leidinggevend bedrijf op het gebied van de productie van componenten en systemen die het water gebruiken als warmteregelaar, die het water in situ beheren voor individueel verbruik, die het water gebruiken om branden te blussen. En dat met een minimum aan energieverbruik."

Spider & Mini Spider

"Eén van de vele oplossingen die we hiervoor ontwikkelden zijn de Spider en Mini Spider. De draagstructuur van de Spider R979S is vervaardigd uit versterkt polipropyleen en wordt gebruikt in systemen voor vloerverwarming en vloerkoeling met beperkte inbouwhoogte in nieuwbouw en renovatieprojecten."



Door de gebrevetteerde 3-dimensionele structuur worden de leidingen vastgeclipd tijdens de plaatsing en raden volledig geïntegreerd in de dekvloer, zodat een uniforme verdeling van de warmte en een lage thermische inertie van het systeem kunnen worden gegarandeerd. Bovendien laat de open structuur zowel het gebruik toe van een traditionele dekvloer met zand en cement (nieuwbouw) als van een vloeibare of zelfnivellerende dekvloer (renovatie).

De noppen zijn uitgerust met vier haken zodat de leidingen gelegd kunnen worden zonder gebruik te maken van bijkomende clippen, zelfs in de bochten, en beschermen de leidingen tegen beschadiging tijdens de montage van het vloersysteem en de plaatsing van de dekvloer. Tot slot garandeert het zijdelings verankeringssysteem een stevige onderlinge verankering tussen de verschillende panelen.

www.benelux.giacomini.com/nl

Mortelfabrikant Weber Belgium

Duurzaamheid in ál haar dimensies

Duurzaamheid is in vele sectoren een bijna vanzelfsprekend begrip geworden. Onze sector echter, lijkt soms moeilijk te rijmen met duurzaamheid. Of toch? We vroegen aan An Mertens van mortelfabrikant Weber Belgium hoe zij dit zien. Het resultaat? Een blik op duurzaamheid in ál haar dimensies.

Wat betekent duurzaamheid voor Weber Belgium?

An Mertens: "Wat een moeilijke vraag om mee in huis te vallen! Als je aan 10 mensen vraagt wat duurzaamheid betekent, zal je ongetwijfeld 10 verschillende antwoorden krijgen. Vaak wordt wel, bij het vallen van het woord 'duurzaamheid', in de eerste plaats aan ecologie gedacht. Bij Weber houden we van de definitie: 'de eigenschap om lang goed te blijven of te blijven bestaan' omdat dit zich niet tot slechts één dimensie beperkt. Onze zorg gaat uiteraard uit naar het ecologische, maar eerder nog stellen we duurzaamheid in contacten en relaties voorop. Dit doel voor ogen, leidt ons immers automatisch naar andere aspecten met betrekking tot duurzaamheid, maar dan wel vanuit de behoeftes van die contacten en relaties en niet als doel op zich."

Elk bedrijf streeft ongetwijfeld naar langdurige relaties, maar dat heb je natuurlijk niet altijd zelf in de hand?

An Mertens: "Klopt, maar niettemin streven we hier alle dagen met heel ons team naar. Zonder collega's, klanten, leveranciers zouden we immers niet bestaan. We zijn dan ook fier dat de helft van de collega's al meer dan 10 jaar bij ons in dienst is en dat 80% van onze klanten al meer dan 15 jaar met ons werkt. Dat sterkt ons als bedrijf. Het is de beste motivator."

Hoe verklaren jullie die lange samenwerkingen dan?

An Mertens: "Zoals ik al zei, zijn het de behoeftes van en/of gevolgen voor alle betrokkenen (handelaars, gebruikers, collega's...) die bij elke ontwikkeling vooropgesteld worden:

Hoe kunnen we ervoor zorgen dat onze producten het lichaam (dat nog lang mee moet gaan en waarvoor dus zorg moet gedragen worden!) van onze magazijniers en klanten zo min mogelijk belasten?

Eens verwerkt, zullen onze producten de tand des tijds doorstaan?

Stellen onze innovaties onszelf en onze klanten in staat om te groeien en te blijven bestaan?

Welke impact heeft het maken van onze producten, van grondstof tot afgewerkt product, op onze dichte omgeving en het milieu? Hoe krijgen we de

grondstoffen op een zo slim mogelijke manier tot bij ons en de afgewerkte producten op de werf. Slim in de zin dat we het aantal transportbewegingen zo veel mogelijk willen beperken in het kader van CO-uitstoot, maar ook om zo min mogelijk hinder te creëren voor de inwoners van Grimbergen, onze centraal gelegen thuis. Hoe gaan we onze producten verpakken teneinde de afvalberg te reduceren?



tot aangename samenwerkingen waarbij iedere partij zich gerust voelt."

Kan je een concreet voorbeeld geven van een ontwikkeling waarvan de basis bij de klant en/of andere betrokkenen ligt?

An Mertens: "Ik denk aan onze vloeibare chape. Zowel chapebedrijven als vloerders die regelmatig zelf 'chappen' zullen het eens zijn dat het plaatsen van een traditionele chape zeer arbeidsintensief en belastend is voor het lichaam. In veel gevallen leidt dit tot fysieke klachten, in het ergste geval tot arbeidsongeschiktheid. Een paar collega's, die vroeger zelfstandig tegelzetter waren, hebben dit aan den lijve ondervonden. Zij, en vele andere vloerders, waarmee we nauwe contacten onderhouden, liggen aan de basis van deze vloeibare chape. Het is een oplossing die het lichaam enorm ontlast (uit te gieten en rechtopstaand af te werken in plaats van op de knieën vlak te trekken en te schuren), maar bijkomend ook een groter rendement oplevert: de chape is 30% sneller klaar en heeft een kortere droogtijd."

Mag ik nog een voorbeeld geven?"

Ga uw gang.

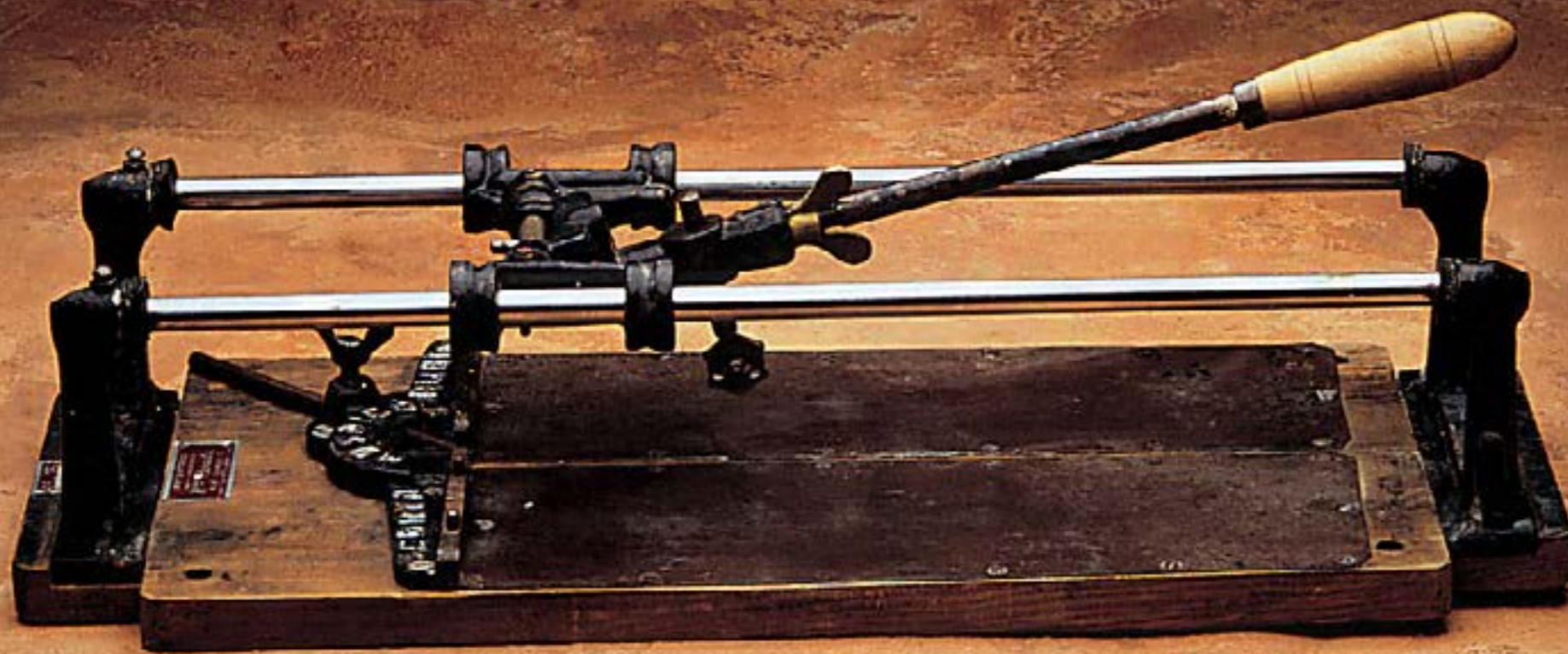
An Mertens: "Ook de ontwikkeling op Weber Benelux niveau van het 3D betonprinten biedt een antwoord op een aantal problematieken waar onze klanten mee geconfronteerd worden, waaronder bijvoorbeeld bouwafval, maar het zorgt er vooral voor dat we onze werknemers en klanten nauw kunnen betrekken bij de evoluties die zich in onze sector afspelen. De bedreigingen die deze evoluties soms lijken te hebben, omzetten in opportuniteiten, zowel voor ons bedrijf als voor onze klanten, daar gaan we voor!"

Over dat 3D printen had ik graag nog wat doorgevraagd, maar we moeten dit interview hierbij helaas afronden. Hoe kunnen onze lezers en wijzelf hier meer over te weten komen?

An Mertens: "Op onze website go.be.weber/3d_betonprinten vind je meer uitleg over 3D printen én over een aantal projecten die reeds gerealiseerd werden. Project Milestone, een reeks van 5 huizen waarvan één al afgewerkt en bewoond is, toont aan dat 3D printen geen science fiction is, maar een daadwerkelijke oplossing in volle ontwikkeling."



Verder wijt ik onze duurzame relaties aan wederzijds vertrouwen en transparantie. Op productniveau bijvoorbeeld houdt dit het verstrekken van volledige en gedetailleerde technische informatie in. Daar horen ook de gebruikslimieten bij! Dit vermijdt twijfels en leidt



Met deze snijplank begon het allemaal zeventig jaar geleden

Gereedschap en plaatsing

Rubi: 70 jaar vakmanschap voor de tegelbranche

Het begon ooit heel simpel met een tegelsnijplank. Zeventig jaar later staat het Spaanse merk Rubi nog steeds als een huis. In hun assortiment zit werkelijk alles wat een tegelzetter nodig heeft om de klus te klaren. We trokken naar Breda om de jarige proficiat te wensen en om samen naar de toekomst van het tegelzetten te kijken.

De hoofdzetel van Rubi voor de Benelux is gevestigd in Breda. In de inkomhal hangt een grote foto van de allereerste snijplank die de broers Boada zeventig jaar geleden uitvonden in het Spaanse dorpje Rubi. Met hun brommertje gingen ze hun uitvinding verkopen op de bouwerven in de streek. Hoogstwaarschijnlijk hadden ze toen nooit kunnen vermoeden wat een hoge vlucht hun uitvinding zou nemen. Rubi is vandaag als wereldmarktleider aanwezig in 120 landen. Intussen staat de derde generatie Boada klaar om het over te nemen. Want Rubi is opmerkelijk genoeg nog steeds een familiebedrijf.

Pro, Superpro, Premium

In Breda treffen we Engbert Broekman, de algemeen directeur voor de Benelux. Hij vertelt ons met veel plezier het verhaal van Rubi. "Vroeger sneedt men de tegels uit de hand en recht blijven was niet eenvoudig. De broers Boada bedachten in hun schuurtje in het dorpje Rubi een oplossing met twee buizen en een kraspen. Intussen hebben we 100 soorten tegelsnijders als we alle maten meetellen tussen 20 en 1.500 euro."

Het merk richt zich dus op iedereen, van de topprofessional tot de doe-het-zelver. "Daarom maken we een onderscheid in ons gamma tussen Pro, Superpro en Premium. Goed, beter, best zeg maar. De verpakking van Pro is grijs, die van

Superpro rood en Premium zwart. En er staat een cijfer op tussen 1 en 5, zo kan je zien in welk stadium van het tegelzetten je het gereedschap nodig hebt. Dus we hebben een breed aanbod dat verschilt in kwaliteit en prijs."

Technologie uit de Formule 1

De visie van Rubi is heel duidelijk. Het wil zo dicht mogelijk bij de tegelzetter staan en hem of haar de oplossing aanbieden voor alles wat er op zijn pad komt. Veel ideeën voor nieuwe producten komen trouwens uit België en Nederland. "Hier vind je toch echt het mooiste tegelwerk", zegt Engbert. "Ook qua design loopt de Benelux voorop. In België is het deel natuursteen nog wel wat verder ontwikkeld, maar beiden landen staan heel hoog als het gaat om kennis en tegelverwerking, dus de Benelux is heel inspirerend voor Rubi."

"Innovatie vinden wij heel belangrijk en daarvoor werken we ook nauw samen met de tegel-lijmfabrikanten om te kijken welke evoluties er allemaal gaande zijn. In het dorpje Rubi werkt 50 man aan product vernieuwing want wij willen vooruitstrevend zijn en blijven. Het is ook een voordeel dat wij wereldwijd werken. Wij zien veel en kunnen ook veel analyseren. Zo ben ik bijvoorbeeld heel fier op onze nieuwe TX Max tegelsnijder. Die is gemaakt met software uit de



Eén van onze meest succesvolle productgroepen is het assortiment levelsystemen

MACHTIGE MACHINES ... met advies montage training & service in Benelux

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

B-2990 WUUSTWEZEL

00 32- 492 101 824 Geert Vanmarcke

ONZE EXCLUSIEVE MERKEN sinds vele jaren :



En weer een ALL-IN ONE 5 assige cnc machine van **OMAG** in de Benelux : montage opstart training met ons team in uw taal !

sterker dan ooit...

www.projectburo.be



Josep Munn, (Group General Director) en Carles Gamisans (Group Deputy General Manager) bij Rubi

WE LANCEERDEN HET SLAB SYSTEEM, EEN COMPLEET GAMMA DAT DE VAKMAN VEILIGHEID EN EFFICIËNTIE GARANDEERT BIJ DE BEHANDELING EN HET VERVOER VAN GROOTFORMAATTEGELS

CEO's Rubi over innovatie

Josep Munné (Group General Director) en Carles Gamisans (Group Deputy General Manager) bij Rubi over innovatie en de toekomst bij Rubi.

formule 1 om het gewicht, de manier van breken en de krachtberekening perfect te maken. Dus daar is goed over nagedacht."

Opleiding

Naast innovatie zet Rubi ook veel in op opleiding. "We werken samen BITA/NITA en met heel wat bouwscholen. De crisis van 2008 heeft ervoor gezorgd dat er heel wat goede tegelzetter iets anders zijn gaan doen. Er zijn er wel teruggekeerd, maar we zien toch meer generalisten op de markt. Het probleem is dat de jeugd niet staat te roepen dat ze tegelzetter willen worden. Al zien we wel een kentering in vergelijking met tien jaar geleden, want toen wilde iedereen programmeur worden en spelletjes maken. Door corona zijn mensen ander werk gaan zoeken, dus die worden misschien toch weer tegelzetter, want de vraag is heel groot."

Blogs

Rubi ziet de toekomst alvast positief tegemoet. Naar aanleiding van hun zeventigste verjaardag staken ze hun gamma ook in een nieuwe kledde. Het logo werd aangepast. En er ging ook heel wat aandacht naar hun website. "Die ziet er nog beter uit", lacht Engbert. "We zijn digitaal heel erg aanwezig. Daar hebben we veel tijd en energie ingestoken, zodat we goed vindbaar zijn. Op die manier komen ook veel doe-het-zelvers bij ons terecht. We zijn drie jaar geleden gestart met een blog en merken dat die steeds meer gelezen wordt. We willen er echt zijn voor de tegelzetter. Hoe meer een tegelzetter weet, hoe beter hij wordt, hoe sneller hij kan werken en hoe meer hij kan verdienen. Dus wij proberen hen te helpen."

Galinier

abrasifs



Rue Corps Franc du Sidobre
B.P. 90033 - 81210 LACROUZETTE
Tél. : +33 (0)5 63 50 67 03
Fax : +33 (0)5 63 70 40 38
E-mail : abrasifs.galinier@abrasifs-galinier.fr

Fabricant.

Produit dans
notre atelier.



Engbert Broekman

1. Aan welke behoeften op het gebied van tegelzetten heeft RUBI in de afgelopen jaren voldaan?

Een belangrijke trend die de laatste jaren zichtbaar is in de markt, is het gebruik van grootformaat tegels, wat een uitdaging is geweest voor zowel de tegelzetter als voor merken zoals RUBI, die hier de oplossingen voor moeten bieden. Bij RUBI lanceerden we twee jaar geleden het Slab Systeem, een compleet gamma dat speciaal werd ontworpen om de vakman veiligheid en efficiëntie te garanderen bij de behandeling en het vervoer van deze tegels, met een maximumformaat van 360 x 160 cm.

Eén van onze meest succesvolle productgroepen is het assortiment levelsystemen. Bij RUBI hebben we de laatste jaren drie verschillende systemen ontworpen om de professionele tegelzetter zoveel mogelijk van dienst te kunnen zijn: het TILE LEVEL, het DELTA LEVEL en het CYCLONE LEVEL systeem. De belangrijkste functie van de levelsystemen van RUBI is om oneffenheden tijdens de plaatsing van keramische tegels te voorkomen, zowel op vloeren als op wanden. De levelsystemen voorkomen ook het bewegen van de tegels tijdens de uitharding van de lijm.

2. Hoe bereidt RUBI zich voor op de komende jaren in de bouwsector?

Onze doelstelling: "Better professionals, Better places" is onze leidraad om te blijven bijdragen aan de professionalisering van de sector en om een beter milieu en betere plaatsen van leven te creëren.

Tegelijkertijd heeft onze voortdurende innovatie, waardoor we met de eindgebruiker steeds op zoek zijn naar nieuwe oplossingen, ons ertoe gebracht onze huidige slogan (Building together) te veranderen in "Building the future together".

PROLINE

OUR SPECIALISTS



Uncompromisingly high quality, so that your projects succeed down to the last detail.

PROBOX

Wall niches



PROSHELF

Shower shelves



PROSTILT

Pedestal and slab supports



PROSTILTadvance

Aluminium subconstruction system



Vooruitlopen op de trend!
Dat is belangrijk voor ons

PCI
Für Bau-Profis

PCI Flexmörtel® S1 Flott – De vloerspecialist
De flexibele vloerlijm, speciaal voor groot formaat vloertegels.

- Consistentie naar eigen behoeften variabel instelbaar
- Optimaal verwerkingsgemak - lange verwerkingstijd tot 3 uur, korte uithardingstijd

www.pci-afbouw.nl

A brand of **MBC GROUP**

Kort nieuws

Mohamed Belbaz keert terug naar Proline

“Wat goed is, komt altijd terug”. Met dat motto kondigde Proline, gekend voor zijn profiel-, sealing-, drainage-, koel- en vloerverwarmings-systemen, de terugkeer van Mohamed Belbaz aan. Hij neemt met onmiddellijke ingang zijn oude job in het exportdepartement weer op. Belbaz werkte al voor Proline van 2011 tot 2017 en zal ook nu verantwoordelijk zijn voor de Benelux, Frankrijk, Zwitserland en een aantal Arabische landen.

Belbaz is een expert in bouwoplossingen en zit al meer dan twaalf jaar in het vak. Recent nog werkte hij voor DURAL. “Verkoopsactiviteiten afstemmen op de specifieke noden van een land of regio blijft ook na al die jaren een uitdaging”, zegt hij zelf. Het is bedoeling dat Mohamed Belbaz ook op zoek gaat naar nieuwe opportuniteiten en nieuwe klanten.

www.proline-systems.com

Please contact us!
Mohamed Belbaz · Phone: +49 163 65 66 018
E-mail: m.belbaz@proline-systems.com



www.proline-systems.com

In memoriam

Respect en dankbaarheid

Julien Vanhollebeke: afscheid van een krachtpatser

Tekst: Lies Paelinck – Foto's: Julien Vanhollebeke

"Lies. Ik wil je bedanken." Het waren de eerste woorden van wat zijn laatste zinnen aan mij gericht zouden worden. "Neen Julien. Het is aan mij om j'ou te bedanken." Het was het meest vreemde telefoongesprek uit mijn leven, en samen met mij vast ook dat van vele anderen.

Ik heb Julien nooit gekend zoals velen onder jullie hebben gedaan. Toch is er een band tussen deze, door passie en verlangen gedreven natuursteenman en mij ontstaan, en dit al sinds de eerste keer dat ik hem interviewde, nu zo een vier jaar terug.

Zijn vurigheid liet me zijn liefde voor de steensector niet misverstaan. Maar achter al die recht-door-zee-woorden, begeleid door op tafel kloppende vuisten en een rood aanlopend gezicht, klonk ook de vaderlijke zachtheid van een man met een warm hart.

Dat warme hart mocht ik tot ons beider genoegen vorig jaar diepgaand interviewen toen ik de nieuwe rubriek 'De Praatstoel' lanceerde in Polycaro. Hierin pols ik naar de mens achter het verhaal dat iedereen reeds kent. Julien was aan-

vankelijk terughoudend. Had hij wel zin om zijn diepe zielenroerselen te delen met de sector? Zijn ongenadige ziekte deed me echter hopen. Hij hapte toe. Het werd een zeer warm gesprek dat buiten het bestek van het interview, nog lange tijd doorging. Daarin hadden we het over het leven. Over de dood. Over de betekenis van ziekte. Over de kracht van de geest. Ik reed die dag naar huis met een vervuld en dankbaar hart. Al kon ik niet bevatten dat deze mens, waar de levensenergie bijna zichtbaar uitspatte, zo terminaal ziek kon zijn.



zei dat het hem en zijn familie veel vreugde had gebracht.

Vandaag is het aan mij om dankbaar te zijn. Dankbaar dat jullie talrijke reacties ertoe hebben bijgedragen dat deze uit natuursteen gehouwen krachtpatser is kunnen heengaan met een gevoel van wederzijds respect. Zijn hoogste goed. Dankbaar ook voor onze ontmoetingen, en voor zijn onverbeten inzet teneinde de natuursteensector naar een hoger niveau te tillen. Een niveau van eenstemmigheid en co-creatie, ten goede van allen.



Enkele weken later ontmoetten we elkaar opnieuw. Zomaar, voor nog zo eens 'een diepe babbel' waar hij deugd van had gehad. "Jij doet me stilstaan bij het feit dat er nog andere dingen zijn in het leven dan steen alleen", had hij glimlachend gezegd. We maakten een wandeling in een groot bos. Het interview was intussen gepubliceerd en Julien was zichtbaar geraakt door de immens talrijke reacties die het had losgeweekt bij zowel 'vriend als vijand' uit de sector. Het leek alsof hij zich voor het eerst echt gezien, gewaardeerd en gerespecteerd wist. En laat respect net datgene zijn wat hij -te lezen in het artikel- als grootste waarde in zijn leven naar voren schoof.

In dat bewuste Praatstoel-artikel vroeg ik hem ook naar datgene waar hij dankbaar voor was in het leven. Het kostte hem toen verrassend veel moeite om een zinnig antwoord bijeen te sprokkelen. Enkele weken terug echter, in zijn laatste woorden naar mij -en naar ik vermoed in zijn laatste woorden naar velen onder jullie-, was Julien Vanhollebeke voelbaar dankbaar. Hij sprak geëmotioneerd, kwetsbaar, klein. Maar temidden van die kwetsbaarheid klonk ontzettend veel schoonheid. En puurheid. Hij was dankbaar dat ik hem had overgehaald voor dat verdomde interview. Dankbaar dat Polycaro hem die kans had gegeven. Hij

Julien Vanhollebeke

CEO en oprichter van de groothandel Stone Consulting (commerciële naam: Stone Senses)

Zaakvoerder tegelspecialzaak Ceramico

Aandeelhouder/Mede-partner/Consultant in diverse landen zoals Vietnam, Marokko, Tunesië, India, China, Egypte, Turkije

Ondervoorzitter Febenat

Tip

Graag het Praatstoel-artikel 'Julien Vanhollebeke, een ongeveerinsde dialoog vanuit het hart' herlezen? Dat kan online via www.polycaro.be of in het reeds verschenen magazine Polycaro n° 69.

NIEUW
bij **NG** Découpes

NG
Stone

**WASTAFELTABLETTEN
DOUCHEBAKKEN**

GRANIET, MARMER EN COMPOSIT

**KWALITEIT
VERZORGD WERK
KEUKENWERKBLAD**

**CORRECTE TERMIJNEN
ALLE MARMERBEWERKINGEN**

**VENSTERBANKEN
LEVERING SAMEN MET
PLINTEN MOGELIJK**



SCHLÜTER®-BEKOTEC-THERM

Voor perfecte tegelvloerverwarming

Vloerverwarming wordt meestal benaderd vanuit de HVAC-sector, meer in het bijzonder vanuit de sanitaire branche, terwijl het steevast de tegelplaatser is die geconfronteerd wordt met een al dan niet geschikte ondergrond. Dankzij het Schlüter® BEKOTEC-THERM noppenplaatensysteem bestaat er gelukkig een vloeropbouw om een perfect schadevrije, verwarmde tegelvloer te realiseren.

Rudy Stabel, zaakvoerder van het natuursteenverwerkingsbedrijf 'Elite Stone – Stone Lights' in Lier, wilde vorig jaar zijn nieuwe toonzaal en zijn privé-appartement van vloerverwarming voorzien. Schlüter®-Systems bleek de ideale partner voor de perfecte systeemoplossing mét garantie op de vloerbekleding.

Adam Nobels, commercieel technisch adviseur regio Antwerpen: "Rudy Stabel staat bekend omwille van zijn streven naar perfectie. Daarom werd geopteerd voor het systeem van Schlüter®BEKOTEC-THERM, een watervoerende vloerverwarming in een noppensysteem."

Ook toepasbaar in ongewone omstandigheden

"Omdat het bij dit project om een staalconstructie ging, zou een klassiek vloerverwarmingssysteem niet kunnen omwille van het gewicht", stelt Adam Nobels. "Maar niet alleen is het Schlüter® BEKOTEC-THERM-systeem erg dun, bovendien weegt het slechts 57 kg/m de helft minder dan een klassieke vloerverwarming. Daardoor kon ons systeem prima in het appartement worden toegepast. Vermits de eigenaar actief is in de natuursteensector, zijn schadevrije tegels voor hem erg belangrijk. Hij waardeerde het dan ook dat Schlüter® hem in zijn visie volgde en de nodige ondersteuning bood."

"Dankzij het Schlüter® noppenplaatensysteem kunnen wij een vloeropbouw aanbieden om een schadevrije tegelvloer te realiseren. Voor dit project werden natuursteentegels van 150x150cm gebruikt, een formaat dat volgens velen niet compatibel zou zijn met vloerverwarming. Met het Schlüter® BEKOTEC-THERM noppenplaatensysteem is men steeds verzekerd van een gegarandeerd perfecte vloeropbouw."

Lage aanvoertemperatuur

"Het Schlüter®-noppenplaatensysteem maakt een dunne chapelaag mogelijk", vertelt Adam Nobels. "Terwijl het bij andere vloerverwarmingssystemen vereist is om minimaal 5cm chape boven de leidingen te voorzien, is dit bij Schlüter®-BEKOTEC-THERM niet vereist. Integendeel, dankzij de noppendekking van minimum 8mm ontstaat er een spanningsvrije chape, en dit zelfs zonder bewegingsvoegen. Bijkomend voordeel van de dunne chapelaag, is dat de warmte zich beter en sneller verspreidt."

Door te werken in zones, kan de warmtevoorziening individueel slim worden aangestuurd om efficiënter te verwarmen. Tevens is een lagere aanvoertemperatuur bij het Schlüter®-noppenplaatensysteem mogelijk dan bij een klassiek systeem. Want dankzij de geringe dikte van de dekvloer boven de verwarmingsbuizen, ontstaat er nagenoeg geen inertie. Met een snel reagerend verwarmingssysteem tot gevolg.

"Zo ken ik werven waar de aanvoertemperatuur 26°C bedraagt en de ruimte wel 21° warm is. Dat is een interessant gegeven bij gebruikmaking van warmtepompen, maar ook met reguliere gaswandketels kan met een relatief lage aanvoertemperatuur een uitstekende comforttemperatuur verkregen worden."

Bijkomende pluspunten

Naast de Schlüter®-garantie op een schadevrije vloerbekleding, heeft het Schlüter®-BEKOTEC-THERM systeem nog andere voordelen.

Adam Nobels: "Zo is er de korte verwerkingstijd. In tegenstelling tot een klassiek vloerverwarmingssysteem, dient er bij deze oplossing geen droogtijd van de dekvloer

gerespecteerd te worden. Na het aanbrengen van de leidingen, kunnen de chapewerken uitgevoerd worden. Na een wachttijd van 1 à 2 dagen kan de Schlüter® DITRA 25 er overheen en vervolgens de tegels. Gecombineerd met een tegelbekleding, fungeert Schlüter®-DITRA 25 als afdichtingslaag, als dampdrukknivillingslaag bij restvocht uit de ondergrond en als ontkoppelingslaag bij probleemondergronden. Dat is een bijkomend systeemproduct om, in combinatie met tegels, de totale garantie op de vloeropbouw te garanderen. Want in dekvloeren kunnen steeds vervormingen, zoals uitzettingen en krimp, optreden. Deze DITRA-mat neutraliseert deze vervormingen. Bij het gebruik van Schlüter®BEKOTEC-THERM zorgt Schlüter®-DITRA 25 er verder ook voor dat, dankzij geïntegreerde luchtkanaaltjes, de warmte gelijkmatig verspreid wordt.

Dat er zo snel gewerkt kan worden heeft als voordeel dat, in theorie, één man in één week de volledige vloeropbouw kan realiseren", besluit Adam Nobels.

Tekst: Wouter Peeters – Foto's: © Schlüter® BEKOTEC-THERM



Schlüter®-Systems KG
BeNeLux Bureau
Schotelven 28
B-2370 Arendonk
Tel.: +32 14 44 30 80
Benelux@Schlueerde
www.BEKOTEC-THERM.com

Productnieuws

Een duurzaam terras

door technische ondersteuning van Storax Belgium

Samen met de lente komt natuurlijk de zin om te genieten van een terras. Thuis of elders, al of niet met een lekkere pint of een goede barbecue. Een betegeld terras oogt niet alleen mooi, het is ook gemakkelijk in onderhoud. Maar van zo'n grote investering verwachten we ook dat die een tijdje kan meegaan. En we weten uit ervaring dat dat niet altijd zo is! We zien dikwijls al snel na de plaatsing de eerste problemen opduiken. Het is nu niet de bedoeling dat we in dit artikel uitgebreid gaan vertellen hoe een terras moet opgebouwd worden. Dit is bovendien afhankelijk van alle details van de ondergrond en de afwerking. Maar Storax kan voor uw project technisch advies geven, eventueel na een vrijblijvend plaatsbezoek, om vervolgens de gepaste producten te leveren voor het opbouwen van het terras.

Schlüter drainage- en ontkoppelingsmatten

Zeker bij een ondoorlatende ondergrond is het belangrijk de chape te draineren. Dit om opstapeling van infiltrerend water te vermijden. Dat water zorgt voor uitbloeiingen in de zomer en voor vorstschade in de winter. Een Troba mat van Schlüter Systems kan op dat vlak veel problemen helpen voorkomen. De chape op een drainagemat wordt beschouwd als een zwevende dekplaat en dient dus minimum 50 mm dik én gewapend te zijn. Een goed afschot ter hoogte van de afgewerkte vloer en een drainagemat onder helling

geplaatst, zijn heel belangrijk. Dit zorgt voor een bepaalde opbouwhoogte waar in het begin rekening mee gehouden moet worden.

VPI tegellijmen

Louis Vicat is de uitvinder van de Portland- cement in 1817 en dus de eerste en tevens oudste fabrikant van dat materiaal en van de VPI- tegellijm. Vicat produceert in Europa, Afrika, India en in de Amerika's. Vicat- VPI weet dat de steeds terugkerende problemen op terrassen dikwijls te wijten zijn aan het degraderen van de lijm; het zich afscheiden van de tegellegzijde bij de minste hygrothermische schok. Daar waar andere lijmleveranciers hun oplossing zoeken in het aanbieden van een steeds hogere performante lijm

(C2.S1 en zelfs C2.S2 lijmen) adviseert Storax een VPI basislijm (C2.E) die vezelversterkt is: de Collimix Terrasse V390 (V392 beige, voor witsteen). De V390 tegellijm verliest zelfs bij langdurig contact met water haar treksterkte niet. De inzet van de Collimix Terrasse V390 heeft zijn degelijkheid al lang bewezen in Frankrijk. Een land waar zeer wisselende weersomstandigheden te vinden zijn, van de Noordzeekust, de Côte d'Azur, tot de Alpen.



STORAX

Storax tegeldragers

Tegeldragers worden door meerdere factoren steeds vaker toegepast. Allereerst is er de angst voor het plaatsen van tegels op een lijm/mortelbed. Ten tweede hebben dakterrassen te maken met een steeds dikkere isolatie en daardoor onstabielere ondergrond en ten derde de evolutie van keramische tegels van 20 mm dikte. Storax speelt in op deze trend met tegeldragers met een hoge drukweerstand, die zeer eenvoudig in hoogte te stellen zijn.

Daarnaast bieden wij accessoires waardoor de Storax regelbare tegeldrager zeer eenvoudig en snel te plaatsen is.

Meer weten over onze mogelijkheden? Of technische ondersteuning nodig voor uw terras?

Neem dan vrijblijvend contact met ons op.
STORAX BELGIUM
Dompel 3 2200 Herentals
Tel : +32 (0) 14 71 35 82
storax@storax.be



Schlüter
Systems

ICBA
Schlüter-TROBA

VPI

actua

Tekst: fiscaal- en boekhoudkantoor Mon3aan (www.mon3aan.be)

Fiscaal

Tijd voor wederopbouw!

De crisis is misschien nog niet helemaal voorbij, maar een goed ondernemer denkt vooruit. We lichten hieronder twee nieuwe fiscale/financiële instrumenten toe, die in het teken staan van 'wederopbouw'.

1. Wederopbouwreserves

De Wet van 19 november 2020 voerde een wederopbouwreserve voor vennootschappen in. De wet voorziet in de mogelijkheid voor vennootschappen om onder bepaalde voorwaarden een vrijgestelde reserve aan te leggen tot beloop van het verlies dat zij geleden hebben in het boekjaar dat afsluit in 2020 (nieuw art. 194quater/1 WIB 1992). Die wederopbouwreserve wordt bijgevolg niet als winst aangemerkt binnen de grenzen en onder de hierna gestelde voorwaarden. Middels deze wet is een bijkomende maatregel genomen binnen de vennootschapsbelasting.

De insteek van de wet is dat de winsten in de vennootschap blijven om de geleden verliezen ten gevolge van de coronacrisis te compenseren. Vennootschappen kunnen hun solvabiliteitspositie terug geleidelijk aan herstellen.

De wederopbouwreserve laat toe om toekomstige winsten, vanaf aanslagjaar 2022, fiscaal gunstig in de vennootschap te behouden door deze vrij te stellen om zo de vennootschap, mits ze haar eigen vermogen en haar tewerkstellingspeil behoudt, zo snel mogelijk terug over een gelijkwaardig eigen vermogen te laten beschikken van vóór het COVID-19-tijdperk.

De grote lijnen zijn als volgt:

- de wederopbouwreserve kan aangelegd worden op het einde van het boekjaar met betrekking tot de aanslagjaren 2022, 2023 of 2024;
- het maximumbedrag van deze wederopbouwreserve is in principe beperkt tot het bedrijfsverlies van het boekjaar op de afsluitdatum van het boekjaar in 2020, met als maximum 20 miljoen euro. Een onderneming waarvan het bedrijfsresultaat van het boekjaar afge-

sloten in 2020 niet in verlies is, kan dus niet genieten van de regeling;

- de wederopbouwreserve is onderworpen aan de onaantastbaarheidsvoorwaarde, dit betekent dat deze vrijgestelde reserve belastbaar wordt uiterlijk bij het sluiten van de vereffening;
- de vennootschappen die banden hebben met belastingparadijzen worden uitgesloten van het voordeel van deze vrijstelling;
- de wederopbouwreserve, worden geheel of gedeeltelijk aangemerkt als winst van het belastbare tijdperk indien de vennootschap in dat belastbare tijdperk: een inkoop van eigen aandelen verricht; een dividenden toekent of uitkeert; enz.

U bent mee, een belangrijk instrument in de toekomstige fiscale planning van uw vennootschap! Een overweging die daarbij ongetwijfeld kan meespelen, is dat de nieuwe vrijstelling niet definitief is; zij is slechts voorwaardelijk. De vrijgestelde wederopbouwreserve zal vroeg of laat hoe dan ook belast worden. Contacteer uw fiscaal specialist om alle voorwaarden te overlopen.

2 Heropstartlening

De Europese Commissie heeft op 26 april 2021 haar fiat gegeven voor de heropstartlening van de Vlaamse regering. Die moet ondernemingen de kosten helpen dragen van hun heropstart na de coronacrisis. Het water staat immers aan de lippen. Financiering op korte termijn is noodzakelijk. De heropstartlening tracht hieraan tegemoed te komen en biedt perspectief.

Enkel ondernemingen die intrinsiek gezond waren voor de crisis (situatie 31/12/2019) komen in aanmerking. De onderneming dient wel haar exploitatiezetel te hebben in het Vlaamse Gewest.

De leningen worden toegekend op het niveau van de onderneming of vennootschap met volgende rechtsvormen:

- een natuurlijke persoon die zelfstandig een beroepsactiviteit uitoefent;
- een vennootschap van privaatrecht met rechtspersoonlijkheid;
- een verenging zonder winstoogmerk;
- een buitenlandse onderneming met een juridisch statuut dat gelijkwaardig is aan de drie voorgaande rechtsvormen.

Via de heropstartlening kunnen ondernemers die handelsgoederen moeten aankopen zoals kleinhandelaars en horeca-uitbaters met een concrete liquiditeitsnood een lening afsluiten voor de financiering van de aankopen van handelsgoederen, voorraden en overige heropstartkosten.

De lening wordt verstrekt voor twee of drie jaar met een rente van 1 procent. De omvang van de heropstartlening wordt beperkt tot 25% van de geboekte aankopen van handelsgoederen in het referentiejaar 2019. De looptijd van de lening is beperkt tot 24 maanden voor leningen tot € 50.000. Voor leningen boven de € 50.000 bedraagt de looptijd 36 maanden. De terugbetalingen gebeuren vanaf de 12de maand na datum van de leningsovereenkomst. De heropstartlening heeft een minimumbedrag van € 10.000 en een maximumbedrag van € 750.000.

De heropstartlening is zo een goed instrument voor de wederopbouw van de ondernemer. De ondernemer die een lening nodig heeft om handelsgoederen aan te kopen bij zijn (zoveelste) heropstart kan hier nuttig gebruik van maken. Over het hoe kan uw adviseur u meer vertellen.

Raadpleeg uw juridisch en fiscaal adviseur voor begeleiding op maat! Raadpleeg uw juridisch en fiscaal adviseur voor begeleiding op maat!

COLLIMIX TERRASSE V390 / V392

Terrassen die de tand des tijds doorstaan

STOFVRIJ

VOCHTWEREND



Binnen- & buitenvloer



Max. formaat tegels



Max. opvulhoogte

TOT 30 mm

VEZELVRESTERKT

STORAX EXCLUSIEF VERDELER VOOR BELGIË

Dompel 3, 2200 Herentals
+32 14 71 35 82
storax@storax.be

UNE ENTREPRISE
DU GROUPE

VICAT



Showroom

”
HIER STAAN 144 PLATEN
OP HUN GROOTST. DAT IS
IN TOTAAL 700 VIERKANTE
METER

de next level van presenteren. Beleving is echt wel belangrijk. Het keuzeproces van klanten is enorm veranderd, dus ook de rol van een showroom is anders dan een paar jaar geleden. Mensen gingen vroeger naar een showroom om zich te laten informeren. Nu zoeken ze hun informatie op voorhand op internet en komen ze eerder om zich te laten inspireren en adviseren. Wij begeleiden hen graag bij de juiste keuze. De functie van een Flagship Store zoals die van ons neemt daardoor alleen maar aan belang toe. We merken dat ons dealernetwerk steeds meer beroep doet op ons.”

Wat waren jullie wensen?

“We vonden dat het commercieel moest blijven. Dat wil zeggen een evenwicht tussen het speciale, exclusieve en het verkoopbare. Want ook in de grote platen verkoopt de gewone klassieke witte marmerlook nog steeds best. Al wat een beige of grijze betonlook heeft behoort tot de verkoopstoppers. Daar halen we ons volume. Anderzijds is er op het eind van het jaar geen enkele plaat die we niet verkocht hebben, ook niet de

hele speciale. We wilden ook zoveel mogelijk toepassingen tonen van wat je allemaal kan doen met die tegels. Een keramische tegel is een zeer technisch materiaal. Het ziet er goed uit, maar het kan ook enorm veel. En die boodschap willen we blijven herhalen, want niet iedereen beseft dat.”

Hoe hebben jullie het concreet aangepakt?

“Zo'n grote plaat weegt toch makkelijk 70 à 80 kilo. We hebben geprobeerd om van iets heel zwaars iets heel licht te maken, dus lieten we zes speciale kasten ontwikkelen met zwevend panelen. Want in een normale display kan je die grote platen niet bewegen. Hier staan 144 platen op het hun grootst. Dat is in totaal 700 vierkante meter en die kan je allemaal een voor één uit de kasten schuiven. Daarnaast hebben we ook nog 6 inspirerende sfeerboxen die samen een volledige woning vormen. We gebruiken de keramische platen in het meubilair en de decoratie. Zo maakten we zitjes die je doorheen de showroom vindt, maar ook kasten, tafels en bijzettafels. Uiteraard ontbreken de keukenwerkbladen niet. Er zijn ook andere

Nieuwe Superlarge Showroom Tyles

Next level op alle vlakken

Tekst: Hilde Van Malderen – foto's: Tyles

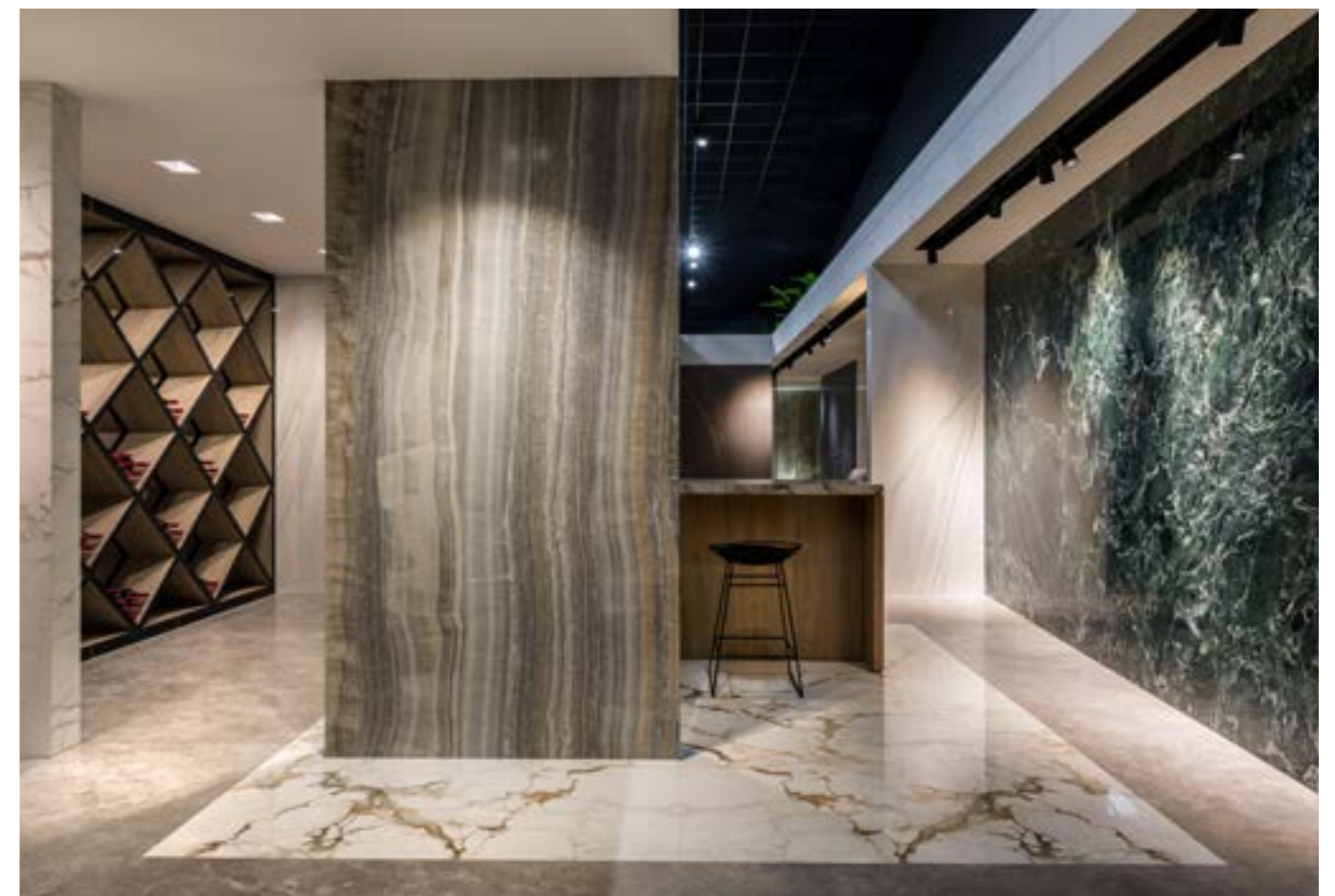
De nieuwe Superlarge Showroom van Tyles beschrijven in één woord? Wauw! Het lijkt wel of je in een andere wereld binnenstapt waar alles kan. De presentatie van al dat moois is meer dan geslaagd en dan zwijgen we nog over het enorme aanbod dat je er kan bewonderen. Op 4, 5 en 6 mei werd de nieuwe showroom geopend tijdens de Superlarge Inspiration Days.

We moeten trouwens nog eens wauw zeggen, want op drie maanden tijd werd de oude showroom helemaal verbouwd. Een echt huzarenstukje. De make-over kwam er niet zomaar, maar maakt deel uit van een zorgvuldig uitgedokterde strategie. We legden ons oor te luister bij de zaakvoerders Guy, Fabienne en Paul Royaux.

Waarom wilden jullie de Superlarge showroom veranderen?

“Wij zijn van origine een groothandel. Tien jaar geleden kwamen de Superlarge tegels op de markt en een vijftal jaar geleden braken die echt door, maar het grootste pijnpunt was de manier van presenteren

bij onze klanten. Hun showrooms waren beperkt net als die van ons. Hiernaast hadden we een outletmagazijn dat weinig werd gebruikt en dat had de ideale hoogte. Vorig jaar in april kregen we de vraag van Ariostea om hier te investeren in een nieuwe showroom. We hebben dat samen met hen bekeken want we wilden



originele toepassingen zoals een wijnbar of het bed in de slaapkamer en dat zijn maar een paar voorbeelden. We hebben ook speciale aandacht besteed aan het licht. In het centrale gedeelte is het kouder licht, omdat we daar het daglicht wilden benaderen. Want je kan zo'n grote plaat nu eenmaal niet even mee naar buiten nemen. In de sfeerboxen hebben we met warmer licht gewerkt, zodat het meer aansluit bij de verlichting die mensen thuis hebben."

Wat is het doel van deze nieuwe showroom?

"Onze dealers kunnen hun klanten naar hier sturen, omdat wij het volledige assortiment tonen. Wij begeleiden hen bij de keuze en bezorgen de keuze aan de dealer die het verkoopproces dan verder overneemt. Dat verandert dus niet. Maar we willen met onze Superlarge Showroom ook meer (interi-

eur)architecten bereiken. Centraal in de showroom staat bijvoorbeeld een ellips installatie. Zo ziet een architect dat het materiaal zowel convex als concaaf kan geplaatst worden. Terwijl een particulier meer zal denken in looks. Het is ook de bedoeling om onze fabrieksreizen naar Italië te beperken. Normaal doen we ieder jaar een bedrijfsbezoek met een honderdtal architecten en dealers. Maar eigenlijk is dit een volledige showroom van Ariostea, dus nu kunnen ze alles gewoon hier bekij-

Ariostea investeerde mee

Ariostea investeerde mee in de nieuwe Superlarge Showroom van Tyles. Je vindt er hun hele gamma. 'Naast de verschillende combinaties van de Superlarge tegels, zie je ook de courante toepassingen', klinkt het bij het Italiaanse merk. 'Wij hebben heel veel verschillende stijlen in ons gamma zitten. Minimalistisch, chique, luxueus of meer traditioneel, alles kan. In eerste instantie worden onze materialen gebruikt voor vloeren en muren, maar Ariostea kan eigenlijk overal gebruikt worden. Denk maar aan keukenbladen, lavabo's, boekenkasten, meubels enzoverder. Wie kiest voor Ariostea kiest voor kwaliteitsvolle keramiek die zeer waterbestendig is, makkelijk schoon te maken is en goed bestand is tegen de hitte. Bij Tyles kan je zien dat we staan voor innovatie, precisie en onze aandacht voor details.'

”
OP DRIE MAANDEN TIJD
WERD DE OUDE SHOWROOM
HELEMAAL VERBOUWD



Showroominrichting & Displays

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



ken. Op die manier bereiken we een veelvoud aan (interieur)architecten wat toch een groot doelpubliek is van onze nieuwe showroom."

Hoe zien jullie de evolutie van de XXL-tegel in de markt?

"Het is zeker bekender geworden, onder andere door onze inspanning. Toch denken we dat er nog vooruitgang kan geboekt worden. Het blijft natuurlijk een niche-markt, maar het product is wel toegankelijker dan vroeger. In het begin had je enkel de grootste formaten. Nu heb je ook al subformaten en commerciële maten zoals 120x270. De prijzen van het materiaal zijn ook met 20 à 25 % gedaald in vergelijking met vijf jaar geleden. De mozaïeken zijn daar een beetje het slachtoffer van. Het publiek dat vroeger een Bisazza mozaïek van 150 euro en meer kocht, kiest vandaag resoluut voor een superlarge tegel. Doordat je minder voegen hebt, vraagt het veel minder onderhoud. En je kan er toch een mooi statement mee maken."

Tips voor het onderhoud van granieten keukenbladen

Bij het kiezen van een keukenblad komt graniet er vaak als favoriet uit. Dat heeft natuurlijk te maken met het uitzicht en het onderhoud. Graniet is duurzaam, maar zoals alle oppervlaktes, is het zaak om ze goed te onderhouden. We zaten samen met enkele experts zodat de juiste tips aan klanten kunnen meegegeven worden.

“Graniet is één van de makkelijkste stenen die je kan kiezen in huis”, zegt Galen Roth, van Roth Restoration. “Als we al de vraag krijgen om granieten werkbladen te restaureren dan zijn het er van 10 à 15 jaar oud die wat dof zijn geworden rond de gootsteen of de werkzones. Maar anders hebben ze eigenlijk heel weinig onderhoud nodig. Het is vooral een goede keuze voor een keuken, omdat het niet gevoelig is voor de meeste huishoudelijke zuren. Als het werkblad gepolierd is, verliest het nauwelijks zijn glans.”

Dagelijks onderhoud

Roth adviseert klanten vooral om er een gewoonte van te maken om het werkblad iedere dag met een neutraal schoonmaakmiddel af te vegen. “Meer heeft het niet nodig. Je hebt geen harde zeep nodig, omdat er bijna niets aan het oppervlak blijft kleven.”

Adviseer je klanten wel om de labels te lezen op hun schoonmaakproducten. Heel wat merken verkopen ook producten die afgestemd zijn op stenen oppervlaktes. “Een schoonmaakproduct voor natuursteen voor dagelijks gebruik mag geen residu achterlaten op de steen”, zegt Brian Kornet van Fabra-Clean. Hij merkte dat heel wat mensen toch producten gebruiken die hij niet aanraadt. “Zeep heeft een vetzuur dat een vettig laagje achterlaat. Zo kan je steen dof worden of blijven er strepen achter. Dat krijg je niet met de juiste dagelijkse reiniger.”



Lithofin

Natuursteen beschermen

Meer online:

AZ 213 Impregnering, BNLS.21

The Professional Solution

EUROSIL BV, • B-2640 Mortsel
(B) Tel. 0800 90 092 • (NL) Tel. 0800 022 7245
E-Mail: info@eurosil.be www.lithofin.be



Andere simpele voorzorgsmaatregelen om een granieten keukenblad langer te laten meegaan:

Raad klanten aan om snijplanken, onderzetters en koelrekken te gebruiken. Kornet raadt ook aan om gemorste vloeistoffen en vocht zo snel mogelijk op te ruimen. “Als je flessen schoonmaakvloeistoffen hebt, zoals afwasmiddel, bewaar ze dan in een schaal”, zegt hij. “Droog regelmatig onder de borden en gebruik onderzetters met glazen. Als je niet elke dag de tijd neemt om het water rond de kraan en armaturen af te vegen, zul je zien dat het water begint te verkalken en wit wordt.” Houden klanten dat niet in de gaten, dan heb je op lange termijn toch een restauratie.

Jaarlijks onderhoud

Experts raden aan om de meeste granieten één keer per jaar te impregneren, maar het aantal keer kan variëren afhankelijk van het product en het gebruik van de keuken. “De keuken is het hart van het huis en wordt elke dag gebruikt”, zegt Jacqueline Tabbah van International Stoneworks. “Impregneren zorgt ervoor dat het een goede weerstand heeft tegen water, olie en vet.”

Druk je klanten ook hier op het hart dat ze de aanbevelingen over de werkwijze goed moeten lezen voor ze een product gebruiken. Wanneer is het nodig om te impregneren? “Laat een beetje heet water op een

zone liggen voor 10 à 20 minuten en veeg het dan weg”, zegt Brian Kornet. “Als de steen donkerder wordt, dan absorbeert het vocht en moet je het behandelen. Zoniet, is het nog goed beschermd.”

Ook hier geldt: niet iedere steen is dezelfde. Sommige granieten zijn poreuzer dan anderen. Sommige stenen hebben dit zelfs niet nodig. Andere hebben meerdere lagen nodig. Als je het goed onderhoudt, hoeft je ook minder te impregneren.”



STONE uit Olsene

Flagstones zijn helemaal terug!

Flagstones zijn helemaal terug! Ze zijn de ontbrekende puzzelstukken in in- of outdoor zones. En je vindt ze bij STONE nv uit Olsene in alle mogelijk soorten en kleuren. Eigentijds, landelijk of cottage, stedelijk, van binnen naar buiten. In kwartsiet, leisteen, zandsteen of kalksteen. En liever felgekleurd of in zachte aardetinten?

Flagstones, natuurstenen met onregelmatige en grillige vormen met brutere oppervlakken, maken deel uit van het DNA van natuursteen groothandel STONE nv uit Olsene. "Al sinds de beginjaren waren we overtuigd van het unieke karakter van flagstones en hadden we dit altijd in het aanbod zitten voor binnen- en buitenbevoering. Zelfs enkele wand- en gevelbekledingen werden er doorheen de jaren mee uitgevoerd", zegt CEO Rinaldo Castelli.

Als pionier in Scandinavische, Braziliaanse en Indische natuurstenen, ontsloot STONE deze materialen voor haar klantennetwerk in de Benelux en ver daarbuiten. Dankzij de diepgewortelde relaties met de groeves en exclusieve deals, wil STONE meer dan ooit de referentie zijn voor flagstones.

Ontginning

Sinds enige tijd is STONE aangesloten bij het Internationaal MVO Initiatief TruStone en engageert het zich voor een duurzame en verantwoorde ontginning en handel van haar natuursteen. Door de keten tot op groeveniveau nog beter in kaart te brengen en transparanter te maken, wil STONE meewerken aan de verdere groei van de natuursteenhandel waarbij de natuurlijke rijkdommen, die de basis vormen van haar activiteiten, op een maatschappelijk verantwoorde manier hun weg vinden tot bij de eindklant. "Het samenwerken met NGO's, vakbonden en stakeholdersgroepen



wereldwijd, leert ons dat we vandaag een verantwoordelijkheid hebben als ondernemers die veel verder reikt dan dat we op het eerste zicht zouden denken", aldus Kristof T'Sjoen, Product en Marketing Manager.

Als groothandel houdt STONE stevast ook de vinger aan de pols om het reilen en zeilen te kennen in en rond de groeves waarmee het werkt. De COVID pandemie maakte de bezoeken misschien iets moeilijker, maar intussen zijn TEAMS en ZOOM ook goed ingeburgerd. Al moet je soms wel rekening houden met de uurverschillen tussen bijvoorbeeld Indië of Brazilië en België.

”

WE ZIJN OVERTUIGD VAN HET UNIEKE KARAKTER VAN FLAGSTONES EN HEBBEN DIT ALTIJD IN HET AANBOD ZITTEN VOOR BINNEN- EN BUITENBEVLOERING

Binnen- en buitenbeleving

Binnen- en buitenruimtes met elkaar verbinden lijkt al even geen tendens meer, maar eerder een evidentie. Vandaag wordt interieurontwerp en buitenaanleg in één adem genoemd. Logisch toch? Zo trek je je buitenbeleving een stukje naar binnen of vergroot je je leefruimte door een uitbreiding naar buiten te voorzien. Dit principe geldt zowel voor de residentiële sector (private woningen en appartementen) als voor de projectmarkt (kantoren, HoReCa,...).

Mogelijk is dat een logisch gevolg van de kleinere bewoonbare oppervlaktes bij huizen en appartementen en de toegenomen interesse voor outdoor beleving. Dat zagen we bovendien heel duidelijk het afgelopen jaar in de verkoopresultaten. Woningen en appartementen met een tuin of terras deden het merklijk beter dan wanneer er geen buitenruimte was.

Buitensalons, -keukens, -bars, -klasjes... je vindt ze allemaal. Het lijkt daarom een evidentie dat ook de bevoering dit gepersonaliseerd stukje me-space invult. Een hele uitdaging dus om creatief aan de slag te gaan met materialen en uitvoeringsoplossingen te vinden.

Flagstones hebben het grote voordeel dat ze zowel binnen als buiten kunnen gebruikt worden, omdat er alternatieve diktes tot zelfs gekalibreerde versies te verkrijgen zijn. Het is gewoon kwestie van de materialen juist te positioneren en ze mee in de hedendaagse (landschaps)architectuur te integreren. "Gelukkig hebben we een breed netwerk aan enthousiaste tuin- en (interieur)architecten die het materiaal goed aanvoelen en weten te gebruiken. YUST Antwerpen en Luik, Securex Gent, Ter Hills Maasmechelen, Dommelslag Overpelt zijn maar een paar mooie referenties", zegt Kristof T'Sjoen.

Uitvoering

Flagstones zijn door hun grillige vorm en variabele diktes een uitdaging voor de plaatser. Niet alleen het in elkaar puzzelen van de stukken en het bijsnijden waar nodig, maar ook de opbouw vraagt de nodige aandacht om een mooi eindresultaat te garanderen. Echt een materiaal waar het ware vakmanschap tot zijn recht kan komen en uitvoerders hun toegevoegde waarde kunnen bewijzen. Om hen daarbij te assisteren, stelde STONE plaatsingsadviezen ter beschikking die ze samen met ARDEX ontwikkelden. Dit

lag voor de hand aangezien ze met ARDEX al regelmatig samenwerkten op projectbasis. Zo kan STONE professionele ondersteuning bieden, ook voor complexere opbouwen in combinatie met vloerverwarming.

Wereldwijd fenomeen

STONE is ook buiten de BeNeLux actief en verdeelt haar materialen wereldwijd. De exportdivisie fungeert daarbij als

de spilfiguur tussen de groeves en de eindklanten. Export Manager Jurgen Nauwelaers kan daarbij door-to-door of voorraadoplossingen aanbieden aan de klanten uit Japan, Australië, USA, Italië, Duitsland, ... Vandaag is vooral beschikbaarheid, snelheid van respons en betrouwbaarheid 'key' in het whatsapp-online-one-click-away tijdperk.



ISOX

iSOX, zoveel meer dan bouwplaten

Botament
www.botament.com

www.isoxx.be



BELTRAMI

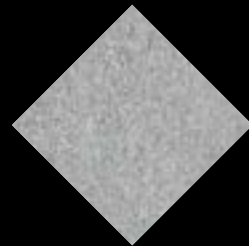
Brachot Family Member

ONTDEK
ONZE PASSENDE
ZWEMBAD-
BOORDEN

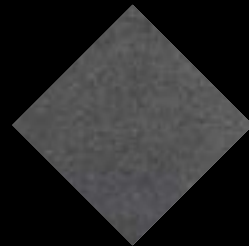
NIEUW! KERAMISCHE BUITENTEGELS

Beltrami is een creatieve innovator in tegels voor vloer- en wandbekleding, binnen en buiten. Voortaan vind je bij dit Brachot Family Member naast tegels in natuursteen, ook een uitgebreid aanbod aan keramische buitentegels in de collecties OCS en Manifattura Italiana. Stuk voor stuk kwalitatieve materialen met unieke designs en bijhorende buitenafwerkingen. Bij OCS vind je vier collecties met elk hun eigen look-and-feel in verschillende patronen, kleuren en formaten. Voor de hieronder afgebeelde OCS designs zijn ook bijpassende zwembadboorden beschikbaar.

OCS
Pepper Dark



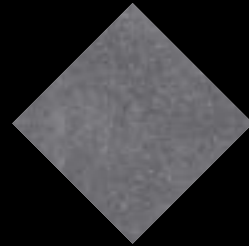
OCS
Basaltino



OCS
Bluestone Light Grey



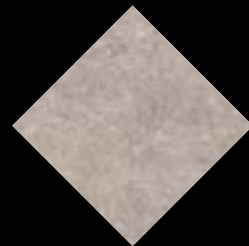
OCS
Bluestone Grigio



OCS
Biscuit Beige



OCS
Biscuit Grey



OCS
Travertino



OCS
Cemento Light



Het volledige gamma OCS en Manifattura Italiana bestel je eenvoudig en snel
via www.stoneasy.com.

www.beltrami.be

Brachot Family Member

+32 56 23 70 00

info@beltrami.be


BRACHOT

Landscape
& Surface
Materials