

# Polycaro

editie 75 | september 2021 | € 12

Het vaktijdschrift in de Benelux voor natuursteen, keramiek & composiet



**ONTDEK ONZE NIEUWE STONE GALLERY IN ITALIË**

In september opent Brachot in de buurt van Verona de allereerste Italiaanse vestiging met een Stone Gallery voor platen, blokken en tegels. De Stone Gallery is de absolute blikvanger van de nieuwe vestiging: een grote selectie natuursteenplaten en samengestelde materialen wordt er gepresenteerd in een moderne, overzichtelijke omgeving. De opening van deze locatie trekt het indrukwekkende internationale groeitraject van Brachot verder door. Daarbij wordt ook de positie van wereldspeler op het vlak van landschaps- en bekledingsmaterialen in natuursteen en samengestelde materialen verder versterkt.

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

Brachot Italië  
Via Paganella, 79 / 37020 Dolcè (VR)  
Fraz. Volargne, Italië  
+39 045 683 34 44 • [info.italy@brachot.com](mailto:info.italy@brachot.com)

Landscape  
& Surface  
Materials

Polycaro editie 75 – september 2021



# Communicatie

Het passeert wel eens als een running gag. Dat vrouwen eigenlijk 'ja' bedoelen als ze 'neen' zeggen. En dat daardoor heel wat communicatie verkeerd loopt. Want tussen de lijnen lezen is niet altijd even evident. Ach, ik kan wel lachen met zo'n kleine grapjes. Omdat er toch altijd een grond van waarheid inzit. Echt open communiceren is niet altijd ons sterkste punt, maar wij zijn niet alleen, ondervond ik al. En dat kan vervelende gevolgen hebben...

Zo zat ik dit jaar volop in een verbouwing en ging ik op tegel-, badkamer- en keukenjacht. In tegelzaak A werd mij verzekerd dat de tegel die ik wilde ALTIJD in stock was. Tot ik effectief wilde bestellen en het plots meer dan acht weken zou duren. Dus ging ik voor keuze nummer 2 in tegelzaak B. 'HONDERD PROCENT zeker dat de tegel binnen 4 à 5 weken zal geleverd worden, waarschijnlijk zelfs vroeger', verzekerde de vriendelijke

verkoper me. Nu weet ik wel dat de leverings-termijnen in de bouwsector fors oplopen, maar gesterkt door de overtuiging van de verkoper bestelde ik. Vijf weken later, geen tegel te zien. Zes weken later mochten we hem zelf ophalen. 'Ze zijn er, ik sta er hier naast', werd

me gezegd. Ik regelde transport, tot mijn aannemer bij tegelzaak B toekwam en de tegel toch niet geleverd was.

En toen moest de miserie met mijn badkamermeubel met die mooie marmeren lavabo's nog komen. Besteld in april. Begin juli stond alles in het depot kreeg ik te horen. Midden juli bleek... de bestelling nog niet eens doorgegeven. En de afsluiting voor mijn vijver die mijn tuinman in april besteld had, was er niet in augustus. Of neen, ook hij had zelf de bestelling nog niet doorgegeven.

En toen werd het eind augustus en stond ik op straat. Maar in mijn verbouwde huis lag nog geen vloer, was er nog geen badkamer... leuk is anders. Gelukkig heb ik een fantastische familie die me heeft opgevangen.

Wie zonder zonde is werpe de eerste steen. Natuurlijk kan het fout lopen. In de tegelsector en elders. Maar ik heb liever dat iemand tegen mij zegt: 'Eigenlijk weten we het niet zeker'. Mijn huis was even goed niet klaar geweest, maar het had me dan toch wat frustratie bespaard. Dus daarom een warm pleidooi voor een open communicatie. Want tegelzaak B en mijn badkamerzaak hebben mij op korte termijn gewonnen als klant, maar op lange termijn verliezen ze misschien potentiële andere klanten, hen echt aanraden zal ik niet doen. Dus laat een ja een ja zijn en een neen een neen. En een 'ik weet het niet' is niet eens zo erg. Lekker makkelijk toch?

# Inhoud

## 06 **Leading Lady: Eline Vandorpe (Uzin Utz)**

Nog geen dertig jaar en al Managing Director

## 12 **Tilers & Tools**

Wat drijft de heren van Atelier Ciré?

## 22 **Bad en Douche by VETA**

'Zo'n waterjet, dat geeft een kick.'

## 30 **Expert aan het woord**

Holle klanken onder tegels zijn geen goed nieuws

## 38 **Familiebedrijf Maris Natuursteen**

Marktleider in het recupereren van kasseien

## 44 **Wodiam**

Pascal-10-S: vernieuwd zaagblad met spectaculair resultaat

## 72 **MBI**

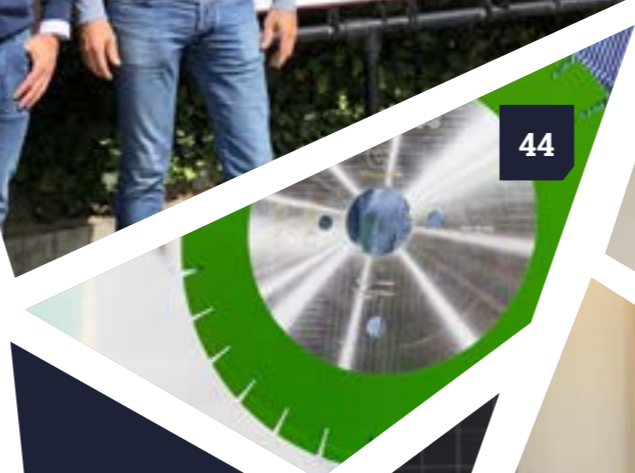
Pleidooi voor keramische tuintegels

## 90 **De opinie van Joachim Verhanneman**

De overheid moet nu ingrijpen in het onderwijs



22



44



90



12



72



06



38

30



Leading lady

# Eline Vandorpe van Uzin Utz België

Tekst: Hilde Van Malderen – Foto's: Uzin Utz

## Powerwoman van nog geen dertig

Je bent jong en je wil wat. Zo zou je Eline Vandorpe (29) kunnen samenvatten. Ze is nog geen dertig maar wel al managing director van de Belgische afdeling van Uzin Utz, een wereldspeler die totaaloplossingen aanbiedt voor de installatie van elk type vloer. Wij gingen op bezoek en polsten hoe zo'n 'jonkie' het doet in een wereld die gedomineerd wordt door mannen.

Ze oogt misschien frêle maar Eline Vandorpe is zonder twijfel een powerwoman. In een stijlvol rood ensemble heet ze ons welkom in haar kantoor. Een lady in red die weet wat ze wil. "Als kind zei ik al dat ik de baas wilde worden", antwoordt ze met de glimlach op onze eerste vraag wat ze vroeger wilde worden. "Dus zolang ik het mij kan herinneren ambieerde ik een leidinggevende functie. Ofwel wilde ik zelfstandige worden, zoals mijn ouders, ofwel wilde ik leiding geven in een bedrijf. Een specifieke sector waarin ik wilde werken, had ik toen nog niet in gedachten."

### Hoe kwam je dan uiteindelijk bij de vloeren terecht?

"Ik heb handelswetenschappen gestudeerd, met een specialisatie in marketing. Na mijn studies startte ik in Brussel bij het uurwerkenmerk Rodania. Totaal iets anders dus. Ik zocht iets dichterbij huis, zo simpel is het. In 2015 begon ik hier op de marketingafdeling. Onze vorige directeur kreeg de vraag om zijn opvolging al voor te bereiden. Na assessments in 2016 werd ik geselecteerd."

### Heb je zelf een idee waarom net jij werd geselecteerd?

"Omdat ik heel volhardend ben. Als ik iets wil, ga ik ervoor. Maar ik kan me ook heel flexibel opstellen en sta altijd open om dingen bij te leren, want je kan niet in alles meteen de beste zijn. Dat ik aangaf dat ik nog veel te leren had, speelde volgens mij in mijn voordeel. De interne concurrentie was niet keihard, maar het ging wel om mensen die hier al veel langer zaten dan ik. Sommigen al 15 of 20 jaar. Ik betrek hen nu heel nauw bij wat ik doe, want ik wil me omringen met mensen die de beste zijn in wat ze doen."

### Op het moment van die assessments was je eigenlijk nog piepjong.

"Ja en daar ben ik ook fier op. Want als vrouw is dat toch niet te onderschatten. Omdat het een mannenwereld is, maar ook omdat we deel uitmaken van een Duitse groep en daar is die cultuur nog veel klassieker: daar is een vrouw na haar bevalling twee jaar thuis! Een leidinggevende functie is meestal niet weggelegd voor een vrouw op zo'n jonge leeftijd. Ze hebben me de vraag niet letterlijk



gesteld, simpelweg omdat het niet mag, maar ik weet heel zeker dat ze zich afvroegen of ik privé niet nog bepaalde wensen had. We hebben echt al onze overtuigingskracht moeten bovenhalen. Gelukkig geloofde de vorige directeur in mij. Hij wou me die kans geven en heeft me ook toegelaten om af en toe met mijn kop tegen de muur te lopen.”

“Omdat hij al zo vroeg begonnen is met zijn opvolging, heb ik ook de tijd gekregen om me in te werken, want dit traject is gestart in 2016. Op dat moment had ik enkel nog maar op een marketingafdeling gewerkt. Maar om een bedrijf te leiden is er natuurlijk wat meer nodig. Om me te bewijzen kreeg ik de leiding over verschillende projecten zoals

het leiden van de bouw hier. Twee jaar geleden zijn we naar dit gebouw verhuisd. De inrichting hebben we zelf gedaan. Ik heb alles gecoördineerd, van ruwbouw tot afwerking. Ik was bij elke afspraak met de architect en binnenhuisarchitect, met de aannemer en de onderaannemers, ... Daardoor heb ik ook ontzettend veel geleerd over de verschillende stappen en aspecten in een bouwproces, waardoor ik de dagelijkse activiteiten maar ook de uitdagingen van onze klanten beter heb leren begrijpen. Een ander groot project was het in de markt zetten van ons gietvloerenmerk, Arturo. Dat was echt een proces van A tot Z: eerst een marktonderzoek, daarna een



JE MOET GOED VOOR JEZELF ZORGEN,  
DAN VIND JE RUST EN DAT IS ESSENTIEEL  
OM DE JUISTE BESLISSINGEN  
TE NEMEN.




businessplan met duidelijke doelstellingen, een duidelijke visie en een uitgebreide strategie. In 2018 zijn we dan gestart met de verkoop van Arturo en sindsdien zijn we erg succesvol. Die lancering van Arturo was echt een mooie leerschool: ik moest het grotere geheel zien en alle aspecten van bedrijfsvoering erbij betrekken. Heel tof!”

#### Waarom werk je graag in deze sector?

“Het is heel veelzijdig. Want wij doen niet alleen tegelvloeren. We kunnen ons steentje bijdragen bij elke nieuwbouw of elke renovatie. En dat het een mannensector is, vind ik leuk. Ze zijn het niet gewend dat er een vrouw op de werf verschijnt. Ik heb me technisch goed moeten inwerken. Want je vroeg me net in welke sector ik me als kind zag werken. Wel zeker niet in deze. En ik ben ook serieus op de proef gesteld. Sommigen wisten al genoeg wanneer ze me één technische vraag stelden. Maar je had er ook die me wel vijf of tien technische vragen stelden vooraleer ze wilden geloven dat ik er iets van kende. Maar als je toont dat je de know how hebt, krijg je als vrouw nog net dat tikkeltje meer waardering. Want dat een man iets van de bouwsector afweet, wordt als een evidentie gezien.”

#### Hoe zou je jezelf omschrijven als baas?

“Dat is een zoektocht geweest en ik heb daar verschillende opleidingen voor gevolgd. Van nature uit heb ik een sterk karakter. Dus ik heb nogal snel de neiging om te bepalen wat er moet gebeuren.



kwartsiet Gaultier Fantasy

Ontdek meer exclusieve materialen  
in onze magazijnen!!!

KLEIN RAVELS 87  
B-2380 RAVELS  
info@tuytelaers.be

T +32 (0) 14 - 65 44 44  
www.tuytelaers.be

**Tuytelaers**  
NATURAL STONE

”

## IK HEB INTUSSEN OOK GELEERD DAT IK EEN PROBLEEM WAARSCHIJNLIJK NIET MEER KAN OPLOSSEN OM 10 UUR 'S AVONDS.

Maar intussen weet ik dat het zo niet goed werkt. Soms helpt het als je eens op tafel slaat, maar het is beter als de oplossingen en de motivatie van mijn medewerkers zelf komen. Daarom probeer ik hen nu tools aan te reiken om die oplossingen zelf te vinden. De enneagramtraining die ik gevolgd heb, komt daarbij goed van pas. Het is een persoonlijkheidsmodel dat mensen in negen verschillende types indeelt, die elk hun eigen sterke en minder sterke punten hebben. Dat was zeer verhelderend, omdat dit model mensen helpt zichzelf en anderen te begrijpen, en in het bijzonder waarom mensen op een bepaalde manier op elkaar reageren. Door uit te zoeken met welk type persoon we te maken hebben, kunnen we ons gedrag of onze manier van communiceren aanpassen aan die persoon en zullen we krijgen wat we willen. Dat is niet alleen voor mij als leidinggevende interessant, maar ook voor collega's onder elkaar: Ik geloof sterk in het gezegde "teamwork makes the dream work", dus al mijn medewerkers hebben deze training mogen volgen omdat ik er gewoon echt van overtuigd ben dat het een meerwaarde voor het bedrijf is. Vergeet niet: een bedrijf runnen kan je niet alleen. Het is belangrijk dat de zestien mensen die hier werken achter mij staan én er ook voor elkaar zijn."

### **Je bent nog jong en al managing director. Waar liggen je verdere ambities nog?**

"Op dit moment is het mijn ambitie om Uzin Utz België verder groot en bekend te maken. Dit jaar moeten we 8,5 miljoen euro omzet realiseren. In 2025 ligt er al 12 miljoen op tafel. We hebben verschillende merken, maar zijn enkel met Uzin marktleider. Met Codex bijvoorbeeld, ons merk voor de plaatsing van tegels en natuursteen, moeten we nog een doorstart maken. Dat is een verdomd competitieve markt. Ik wil manieren zoeken om dat toch te doen werken. Daarnaast hecht de groep heel veel belang aan het resultaat, dus ik wil blijven zoeken naar mogelijkheden om te optimaliseren. En een eigen productie in België, why not? Er zijn nog veel mogelijkheden binnen dit bedrijf wat mijn ambitie betreft. Dat heb ik ook zo benoemd tijdens mijn presentatie aan the Board in Duitsland. Want ik kon me wel inbeelden dat

ze zich afvroegen: ze is zo jong en staat al op die positie, wat wil je dan nog?"

### **Het is niet zo dat je binnen tien jaar nog eens naar een totaal andere sector wil?**

"Op dit moment heb ik daar geen behoefte aan. Ik ben niet voor de onpersoonlijkheid bij multinationals. Ik zal niet zeggen dat we hier één familie zijn, maar het scheelt niet veel. Die nabijheid, zowel bij de medewerkers als bij onze klanten, vind ik belangrijk. De meerderheid van mijn medewerkers werkt hier al lang en dat creëert een band. Bij multinationals hoor ik sommige mensen zeggen dat ze al een jaar niet naar kantoor geweest zijn tijdens corona. Ik kan me dat niet inbeelden. Van zodra het mocht, ging ik terug naar kantoor, naar werven of bij klanten op bezoek."

### **Hoe zie je jouw sector de volgende jaren evolueren?**

"Dat is natuurlijk afhankelijk van merk tot merk. Voor Uzin, ons grootste merk momenteel, zie ik de grootste uitdagingen. De evoluties in de markt zijn namelijk niet in ons voordeel. We gaan meer naar zelfklevende vloerbekledingen dus dat vakmanschap gaat er wat uit. Dat vind ik jammer. Anderzijds moet je ondergrond dan perfect zijn en die producten hebben we ook. Maar er zal een change of mind nodig zijn. R&D en productieafdelingen in de verschillende landen zullen mee op de kar moeten springen door bijvoorbeeld ook aan te leveren aan andere fabrieken of synergieën aangaan."

"Voor codex zie ik nog veel mogelijkheden voor de tegelvloeren, omdat we op dat vlak nog heel klein zijn. Al vind ik het wel jammer dat we daar in een neerwaartse spiraal zitten wat prijs betreft. Daar zijn we aan het zoeken naar manieren om innovatie te brengen zodat we dat kunnen counteren. En gietvloeren is nog steeds een groeiende trend, dus daar heb ik vertrouwen in. Parket is dan weer een moeilijke want ook daar zit je met een trend van afgewerkt parket. Ook daar zullen we afwerkingsproducten industrieel moeten kunnen aanbieden."

“En voor de hele bouwsector zitten we nu natuurlijk met grondstoftekorten. Dus misschien zullen we nog een dip krijgen. Ik merk nu al dat er veel ruwbouw stilvalt. Onze producten zijn nodig in de afwerkingsfase, dus dat effect zullen we binnen een paar maanden voelen. Ik verwacht daarom nog wel wat hobbels. Maar elke uitdaging biedt ook opportuniteiten.”

### Hoe ziet jouw week eruit? Kan je makkelijk een scheiding maken tussen werk en privé?

“Ik woon intussen in Antwerpen en dat heeft als voordeel dat ik 's morgens een uur onderweg ben. Pas als ik in mijn auto zit, plan ik mijn dag. En als ik hier 's avonds vertrek, is het een uur of anderhalf uur rijden vooraleer ik thuis ben. Tegen dan is alles in mijn hoofd geklasseerd en kan ik de bladzijde omslaan. Wat nodig is, want ik ben niet voor half acht thuis. Ik probeer het werk zoveel mogelijk los te koppelen. Alhoewel ik 's avonds nog wel vijf keer mijn mails check. Behalve in het weekend. Dan heb ik mijn gsm bewust minder vaak bij me. Ik trek me alles heel hard aan, maar ik heb intussen ook geleerd dat ik een probleem waarschijnlijk niet meer kan oplossen om 10 uur 's avonds. Dus is het beter om me 's avonds te ontspannen en zodat ik de volgende dag weer veel energie heb om dat probleem met frisse moed te bekijken.”



goed in te werken in mijn nieuwe functie, want ik kom nog elke week dingen tegen die nieuw zijn voor mij. Zoals de rapportage. Uzin Utz is beursgenoteerd, dus dat moet ik strikt opvolgen.”

### Waar geniet je van?

“Van simpele dingen. Een cava drinken met mijn beste vriendin. Een mooi liedje dat ik voor de eerste keer hoor. Of een plaats waar ik nog nooit geweest ben. Mijn vrienden en vriendinnen zitten allemaal in een andere sector, niemand doet iets technisch, dus we praten niet zo vaak over het werk.”

### Zijn er mensen naar wie je opkijkt?

“Mijn ouders. Mijn moeder zat in zak en as na het faillissement van haar drie schoenenwinkels. Ze heeft uitgezocht wat ze wou doen en is een schildersbedrijf begonnen. En mijn papa heeft een tijdje in Engeland gewoond, maar kon daar ondanks zijn universitair diploma niet meteen een job vinden. Dus ze hebben elk wel hun watertjes doorzwommen. Zij hebben me geleerd om door te zetten en om de dingen zelf in handen te nemen. Het geluk moet natuurlijk ook wel een beetje aan je kant staan. Maar uiteindelijk moet je goed voor jezelf zorgen, dan vind je rust en dat is essentieel om de juiste beslissingen te nemen. Dan mag je nog zoveel tegenkanting krijgen, als je recht in je schoenen staat en een duidelijk beeld hebt van wat je wil, dan geraak je er wel!” ♦

### Wat doe je om je te ontspannen?

“Een paar maand geleden heb ik een oude liefde opgepikt. Ik ben opnieuw beginnen te tennissen. Ik ben nochtans niet zo sportief. Maar ik merk dat het toch deugd doet om op dat balletje te kloppen en er weer achter te lopen. En je zou het niet zeggen, als je me ziet, maar ik eet heel veel. Ik vind veel rust in koken. Het excuus dat ik daar tijd moet voor hebben, gebruik ik niet meer. Desnoods eten we wat later. Dus ook om half negen begin ik nog te koken. Altijd gezond, want

van die bereide maaltijden uit een pakje kan ik niet genieten. Ik ben ook plusmama van drie kinderen. Als zij bij ons zijn, heeft mijn partner wel al gekookt, dan durf ik me soms wel schuldig maken aan easy food uit een pakje dat mijn partner dan al opwarmt, anders zou het voor de kinderen te laat worden.”

### Wil je zelf ook nog kinderen?

“Ja, dat heb ik altijd gezegd. Ik wou eigenlijk een jonge mama worden, maar mijn levensloop heeft daar anders over beslist. Nu wil ik eerst de tijd nemen om me



## CODEX UX 430 OPTIMALE ONTKOPPELING BIJ MAXIMALE ROLBELASTING



### Over Uzin Utz

“Wij zitten in de bouwchemische sector en heel simpel uitgelegd doen wij alles wat onder –zoals reparatiemortels, egalisaties, lijmen voor alle types vloeren, etc.- of boven –zoals afwerkings- en onderhoudsproducten voor parket, voegmiddelen voor tegelvloeren, etc.- ligt. Met uitzondering van gietvloeren, dat zijn de vloeren zelf. Wij leveren rechtstreeks aan plaatsers van vloeren, van eenmanszaken tot grote bedrijven. We maken deel uit van de Duitse groep Uzin Utz AG die wereldwijd zo'n 1.400 medewerkers telt en in 2020 een omzet draaide van 385 miljoen euro. Met de nieuwe bedrijfsstrategie “PASSION 2020” ligt het ambitieuze plan op tafel om eind 2025 de kaap van 550 miljoen euro omzet te bereiken.”

# Op bezoek bij Atelier Ciré

## Specialist in microtopping en tegelwerk

Atelier Ciré is een Antwerps ambachtsbedrijf dat wordt voortgestuwd door twee gepassioneerde ondernemers: Niko De Pooter en Christophe Van Deuren. Het geoliede duo specialiseert zich in origineel tegelwerk en moderne microtopping waarmee ze elke woning onderdompelen in een uniek bad vakmanschap voor een eigentijds interieur. Wij waren nieuwsgierig naar wat de heren dagelijks drijft en hoe ze hun kennis en kunde in de wereld zetten.

Tekst: Lies Paelinck — Foto's: Lucid © en Atelier Ciré



### Atelier Ciré, een leuk klinkende naam. Hoe zijn jullie ontstaan?

Niko De Pooter: "Ciré komt van beton-ciré, wat de algemene naam is van het product waarmee wij microtopping aanbrenge. Microtopping beslaat momenteel 80% van onze bezigheden dus de verwijzing ernaar in onze bedrijfsnaam is niet onlogisch. En 'Atelier' maakt dat het iets ambachtelijker klinkt. Zowel Christophe als ikzelf houden van met de hand gemaakte dingen, van het ambacht."

Een jaar geleden startten we samen onze zaak op. We hadden elkaar tijdens vorige projecten ontmoet en werkten reeds 3 jaar intensief samen. Zo is de bal aan het rollen gegaan. Christophe was al zijn hele leven bezetter en heeft ongeveer 8 jaar geleden de omslag gemaakt naar de decoratieve stuc technieken. Daarenboven is hij heel sterk in het technische aspect. Hij is reeds een slordige twintig jaar zelfstandig, daar waar ik me pas vijf jaar geleden waagde aan een hoofdberoep op zelfstandige basis. Voorheen was ik actief in

een totaal andere branche, de drankensector meer bepaald. Uit pure interesse startte ik enkele jaren geleden de opleiding 'Aannemer vloer- en tegelwerken' bij Syntra Turnhout. Ik vond dat een fijne hobby, een leuke ontspanning voor enkele avonden in de week. Het toeval wou dat ik, bijna gelijktijdig met het afronden van de opleiding, mijn ontslag kreeg. Het leek wel 'meant to be'. Zonder dat ontslag had ik het waarschijnlijk nooit aangedurfd om de stap te zetten van loondienst naar zelfstandige, in een totaal andere sector

"  
WE LEGGEN DE LAT HOOG  
VOOR ONSZELF. ZO KRIJG JE  
HET ALLERBESTE RESULTAAT

nog wel. Maar ik kan je voor de volle 100% zeggen dat ik er nog geen minuut spijt van heb gehad."

### Waarin specialiseert Atelier Ciré zich?

Niko: "Atelier Ciré is een ambachtsbedrijf dat hoofdzakelijk gespecialiseerd is in moderne microtopping, decoratieve stuc technieken en allerhande tegelwerk. Van keramische tegel tot cementtegels, natuursteen of mozaïek, wij plaatsen alle

formaten en soorten met het nodige vakmanschap. Ook buitenwerk zoals het plaatsen van terrassen kan, hoewel mijn voorkeur uitgaat naar originele vloer- en wandbekledingen binnenshuis. Ik hou wel van 'speciallekes', zeg maar: Handgemaakte zelligetegeltjes bijvoorbeeld, of glasmozaïek, parelmoertegeltjes, enz."

### En hoe zit het met het 'hot topic' uit de tegelwereld: XXL-formaten?

Niko: "Grootformaattegels plaatsen is niet onze specialiteit noch onze focus. Maar als klanten het vragen, doe ik het wel. Het is slim om in dergelijke gevallen je goed te laten informeren en bijstaan. Ik bel bijvoorbeeld naar de vertegenwoordiger van Ardex om meer informatie te vragen over de juiste lijm zoals de S28 voor grote formaten. Of ik werk samen met een andere vloerder uit de regio die me bijstaat bij grotere projecten. Ook heb

ik naast mijn opleiding en kennis die ik opdeed in het vak zelf, extra opleidingen gevolgd zoals bijvoorbeeld bij Technical, Azuleo, e.d.

Maar goed, zoals gezegd is het plaatsen van grootformaattegels niet onze focus want het leeuwendeel van onze business bestaat vandaag uit het plaatsen van microtopping. Je zou kunnen stellen dat we daarmee zelf onze grootformaattegels maken. Met microtopping kunnen wij immers tot 40m<sup>2</sup> gaan. Dat is natuurlijk iets anders dan de tegels zelf, maar je haalt er wel prachtige resultaten mee."

### Wat is microtopping eigenlijk?

Niko: "Microtopping wordt volledig handmatig en naadloos aangebracht op vloeren, wanden en zelfs meubels. Het heeft het uitzicht van gepolierde beton en is dankzij een eindeloze variatie aan pigmenten verkrijgbaar in alle denkbare





”

**ELK PROJECT PRATEN WE NA. WAAR ZATEN DE MOEILIKHEDEN? HOE HEBBEN WE DAT OPGELOST? HOE KAN DAT VOLGENDE KEER NOG BETER? ZO EVOLUEER JE STEEDS MEE MET DE MARKT.**

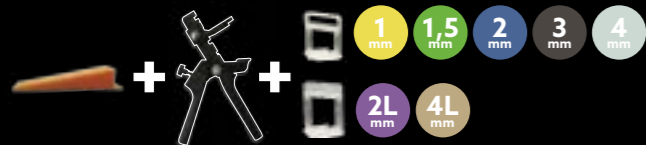


# TILING Levelit TO PERFECTION

Aanwezig op de  
**BELGIAN STONE DAY**  
op 23/11/2021  
PLAATS N9

- Grote tegels  
eenvoudig plaatsen
- Perfect vlakke  
oppervlakken
- Sneller plaatsen
- 100%  
klanttevredenheid
- Parkettegels:  
perfecte plaatsing
- Terrastegels  
tot 25 mm

ONTDEK ONS  
UITGEBREID  
ASSORTIMENT  
<<< HIER >>>



www.levelit.eu

# TILING HELIX TO PERFECTION



interview

kleurvariëteiten. Het geeft een interieur een zeer unieke en eigentijdse look en dankzij de beperkte opbouwhoogte is microtopping uiterst geschikt voor renovaties. Indien de bestaande tegels nog goed zijn en niet opgebroken moeten worden, brengen wij een juiste primer aan en bereiden de ondergrond voor door bijvoorbeeld het plaatsen van een wapeningsnet over de tegels. De microtopping wordt dan over deze tegels aangebracht en in amper vier tot vijf dagen heeft de klant een totale makeover van zijn ruimte. Dankzij het gebruik van een polymeer als aanmaakvloeistof is het product waterdicht en perfect te gebruiken in natte ruimtes zoals bijvoorbeeld de badkamer. Ook herstelwerk is gemakkelijk uit te voeren in microtopping."

**Je lijkt helemaal gebeten door het product. Hoe verhoudt het zich qua prijs t.o.v. andere materialen?**

Niko: "De materiaalprij is niet goedkoop, anderzijds is het uitbreken van tegels en

het opnieuw bezetten ervan dat ook niet. Hoewel het zich schikt voor ieder klantensegment, moeten we zeggen dat ons klantenprofiel zich eerder in het hogere segment situeert. Onze klanten vinden meestal de weg naar ons via mond aan mond reclame, we besteedden nog nooit geld aan het maken van publiciteit voor Atelier Ciré. We werken met een aantal grote aannemers, en met architecten en interieurarchitecten. Hierdoor zijn onze opdrachten verspreid over België en Nederland.

Zowel Christophe als ikzelf volgden opleiding bij onze fabrikant van microtopping, Ideal Work. Dat is trouwens verplicht indien je met hun producten wil werken. Vervolgens is het gewoon 'doen'. Al doende leert men en een goede raad is om niet beschaamd te zijn om aan iemand anders advies te vragen. Wij sturen onze plaatsingsmethodes voortdurend lichtjes bij. Alles evolueert. Elk project praten we na, wat waren de moeilijkheden, hoe hebben we dat opgelost, hoe kan dat

## DE DAG DAT JE TEVREDEN BENT VAN JE WERK, GA JE ACHTERUIT

volgende keer nog beter of efficiënter, enz. De dag dat je tevreden bent van je werk, ga je achteruit. We leggen de lat hoog voor onszelf. Zo krijg je het allerbeste resultaat."

**Hoe wordt microtopping geplaatst?**

Niko: "Je start met eenzelfde basis als wanneer je tegels zou plaatsen: zijnde een chape of een cementbezetting. Een waterdichting wordt geplaatst, we egaliseren deze uit, naden worden uitgeplamuurd. De microtopping wordt in verschillende lagen en in verschillende korreldiktes opgebouwd en geschuurd. De lagen en korrels worden steeds fijner en tot slot wordt alles afgewerkt met drie

## Aanpasbaar.

Schlüter®-KERDI-LINE VARIO: lijnafvoergoot met profiel



reddot winner 2021

De nieuwste generatie lijnafvoergoten: Schlüter-KERDI-LINE-VARIO is de combinatie van een krachtige KERDI-afvoertechniek met de elegante Schlüter-designprofielen. Waarom Vario? Omdat de afwateringsprofielen naar wens kunnen worden ingekort en omdat de installatie heel flexibel is door de golfvormige, 360° draaibare afvoer.



Schlüter  
Systems



schluetersystemsbenelux



**Uw specialist in het veilig plaatsen van XXL tegels dankzij onze microtec technology!**



www.ardex.eu



lagen watergedragen vernis. We starten steeds met een witte basis waaraan wij zelf een kleurpigment hebben toegevoegd. De mogelijkheden zijn eindeloos en het resultaat is telkens weer uniek!"

**Laat ons even terugkeren naar jouw kennis als tegelzetter. Van welke opdrachten word jij blij?**

Niko: "Ik vind het steeds een zaligmakend gevoel om bij aanvang van een project binnen te stappen in een kaal gebouw, en om datzelfde gebouw na afloop van de werken buiten te stappen waarbij je iets moois hebt verwezenlijkt. Ik werk graag met verfijnde materialen die iets creativiteit en uniciteit uitstralen. Klanten die op zoek zijn naar iets speciaal stuur ik graag richting Dominique Desimpel in Knokke. Hij heeft een prachtig gamma: niet goedkoop, maar wel speciaal. Ook De Tegel BV in Breda heeft mooie materialen.

Laatst realiseerde ik een mooi project in een zwarte badkamer. De muren werden bekleed met glasmozaïeken parelmoer-tegeltjes van 4x8 cm op netjes. Voor de vloer koos de klant een kiezelmozaïek in natuursteen op netjes van 30x30 cm. Alle tegeltjes werden uitgekozen bij Dominique Desimpel en alles werd gelijmd met Ardex lijm. De wanden werden eerst uitbekteld met Wediplaten om alles mooi recht te krijgen."

**Wat was er bijzonder aan dit project?**

Niko: "De architect wenste de muren te bekleden tot 1 m hoogte en wou dat zich bovenaan volle tegels bevonden. Daarom hebben we de Ardex X77 gebruikt om er ons van te vergewissen dat de tegeltjes niet naar beneden zouden zakken. We dienden immers van bovenaan te starten en zo naar onder toe te werken, wat niet erg gebruikelijk is. Dankzij deze lijm lukte dat perfect.

We werken veel met Ardex, ook voor sneldrogende chapes of het lokaal bijwerken van muren, enz. Ik vind de technische ondersteuning heel goed en ben heel tevreden van hun producten. Qua prijs is Ardex misschien iets duurder maar de kwaliteit primeert bij ons. Andere producten geven toch soms een minder resultaat zoals droge resten onderaan je emmer wanneer je opmixt bijvoorbeeld."

**Is er nog een project dat je graag toelicht?**

Niko: "In een ander project plaatsten we een keukenwand met groene zelligetegels. Voor de plaatsing van de tegeltjes aan de zijanten van het raam dienden alle tegeltjes in verstek te worden gezaagd. Dat was een tijdrovend huzarenstukje!

Verstek zagen doe ik steeds manueel met een flex slijpmolen. Het slijpschijftype maakt me niet zoveel uit. Ik koop bijna al mijn materiaal bij VDW Tools & Technics in Lier, daar vind je echt alles voor de tegelzetter. Met mijn slijpmolen werk ik even snel dan met een waterzaag. Dat vind ik te omslachtig. Een slijpmolen creëert misschien wel meer stof maar meestal zijn wij in een ruwbouw aan het werk of gaan we buiten slijpen waardoor de stofhinder tot een minimum wordt herleid.

Misschien nog deze tip voor wie in verstek wil zagen: als je tegel 10 mm dik is, probeer ik steeds 1 mm onder de rand te blijven en mijn verstek iets groter te maken dan 45 graden, en dat op twee kanten. Als je te kort gaat op de hoek, kunnen er stukjes afspringen. Door die millimeter heb je iets meer stevigheid. Wanneer je nadien invoegt, is dat proper, recht en mooi afgewerkt."

**Tegelzetten is echt een late roeping geworden. Wat maakt dat jij dit zo een boeiend vak vindt?**

Niko: "Het is elke dag iets anders. Elk project schenkt je een nieuwe uitdaging. Het is een foute perceptie dat tegelzetter elke dag op hun knieën zitten. Je werkt met grote en met kleine tegels, met zelliges, met visgraatmotieven, enz. Dan heb je uiteraard het contact met de klant, het gaan verdedigen van je offerte, de variatie in

## MTM 700/4

MACHINE VOOR HET VERZAGEN VAN BAKSTENEN IN STRIPS

INDUSTRIAL  
LINE

## MTR 500/2

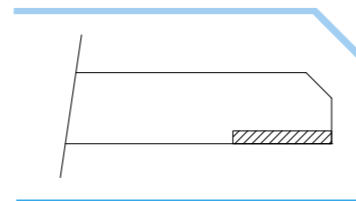
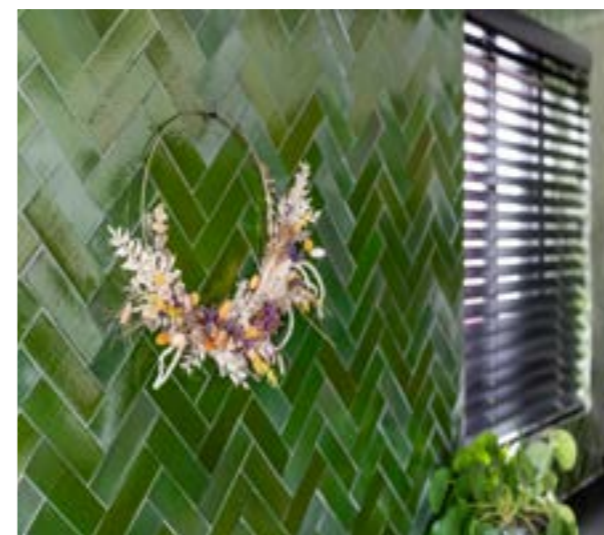
ZAAGMACHINE MET 2 ZAAGBLADEN

ROBUS  
TUS

NEW

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

Compactline®

50  
YEARS  
1969-2019FERRARI & CIGARINI  
VERY ITALIAN TECHNOLOGYTel. +39 0536 941510  
sales.dpt@ferrari-cigarini.com  
www.ferrari-cigarini.comwww.projectburo.be  
exclusieve machines  
e-mail info@projectburo.be  
tel +32 (0) 3 663 67 28  
mob +32 (0) 495 340 350  
b-2990 wuustwezel - bredabaan 825

inschatting te maken van de te verwachten tijdsinvestering, van de benodigde materialen, enz. Offertes toelichten bij de klanten over de materialen waarmee je wil werken, dat hoort bij de job en dat maakt het voor mij net leuk en uitdagend. De goeie klanten volgen ons advies, daar wordt zelden over gediscussieerd!"

**Zien jullie Atelier Ciré uitbreiden in de toekomst?**

Niko: "Atelier Ciré hoeft zeker niet groter te worden. We hebben het even geprobeerd om met personeel te werken. Hierdoor kregen we het idee dat we achteruit gingen in plaats van vooruit. We hebben lange tijd gezocht naar iemand met ervaring, maar die zijn schaars en duur. Financieel was dat direct een grote stap. Maar iemand die niks kan en waar je alles vier keer moet uitleggen, dat was het dan ook weer niet. Dus vandaag werken we met onderaannemers."

We houden het liever klein, zo hebben we het zelf in de hand. Ons kwaliteitslabel aanhouden, dat is voor ons prioritair!"

**Ter afsluiting: welke gouden raad geef je een startende tegelzetter graag mee?**

Niko: "Wees niet beschaamd om informatie of hulp te vragen."

Benieuwd naar Atelier Ciré? Je vindt het duo in Halle-Zoersel of op [www.atelierciré.be](http://www.atelierciré.be). ♦

de opdrachten, het eindresultaat, en het aspect dat je fier kan zijn op het resultaat van je werk. Ik denk dat wij beiden enorm veel passie in ons werk leggen, en dat we dat uitstralen. Daardoor weet de klant dat hij waar voor z'n geld krijgt, en dat ze in goede handen zijn."

**Vind je het moeilijk om prijzen te verdedigen bij de klant?**

Niko: "Ik heb nooit meegedaan met een prijzenslag, zelfs niet toen ik pas opstartte. Wanneer men mij vroeg naar mijn vierkantemeterprijs, dan haakte ik meestal al af. Er zijn genoeg cowboys te vinden in de markt die enkel volumes willen draaien tegen om het even welke prijs. Het is een jammerlijke zaak maar het is zo. Bij ons is elke situatie anders, dus het is belangrijk om een goede



Joeri Decatelle van GMT en Johan Vergauwen van VETA

# Johan Vergauwen (VETA) opende nieuwe toonzaal voor badkamers

'Zo'n waterjet, dat geeft een kick.'

Zeven jaar geleden twijfelde Johan Vergauwen nog: een luxewagen kopen of een waterjet van CMS Brembana. De zaakvoerder van keukenbouwer VETA koos voor optie twee en heeft daar nog geen seconde spijt van gehad. Intussen zit hij zelfs al aan zijn tweede waterjet. We gingen een kijkje nemen in de nieuwe toonzaal van Bad en Douche by VETA waar je sinds kort ook terecht kan voor een nieuwe badkamer.

Tekst: Hilde Van Malderen – Foto's: VETA (Bad en Douche) en GMT

Joeri Decatelle van Granite & Marble Technologie (GMT), de verdeler van CMS Brembana in België, vergezelt ons bij ons bezoek. Hij leverde zeven jaar geleden de

eerste waterjet aan VETA, drie jaar geleden kwam er al een opvolger: "Johan is eigenlijk geen typische klant van ons, omdat hij een keukenbouwer is", vertelt Joeri bij de ken-

nismaking. "Ons cliënteel zit voornamelijk in de steenkapperij. In de bouw of in de interieurwereld. We hebben quasi geen klanten die eindafwerking doen. Maar hij



Eigentijdse badkamer waarbij de muren volledig bekleed zijn met grote keramische platen.



De hoeken achter het toilet zijn perfect in verstek gesneden, dus er zijn geen afwerklatjes nodig.

wou zijn keukenbladen zelf maken, en dan vooral in keramiek. Daar zag hij toekomst in en dat bleek een juiste zet."

Johan Vergauwen knikt instemmend. "Toen ik voor het eerst de grote keramische platen zag, dacht ik meteen: dit materiaal heeft alle voordelen en quasi geen nadelen ten opzichte van graniet en composieten. Gewicht was daarbij een belangrijke factor. Onze keukenbladen werden tot dan toe gemaakt door een drietal externe bedrijven. Maar toen ik hen de vraag stelde om keramiek te verzagen, lag dat moeilijk. En bij wie al een waterjet had, was de machine volzet."

## Waarom wilde je zo graag zelf die keukenbladen maken?

Johan: "Tijd. Als keukenbouwer zetten wij kasten. Dan moesten we wachten op een

extern bedrijf dat het keukenblad kwam opmeten en nog wat later installeren. En dan pas konden wij terug voor de eindafwerking. Als we nu starten aan een keuken, werken we ze ook meteen af. Dat is veel efficiënter, zo moeten we ook maar één keer uitpakken en opruimen. Intussen zitten we aan 90 procent keukenbladen in keramiek. Het is niet de bedoeling om de andere materialen niet meer aan te bieden, alleen composiet doen we niet meer."

## Heeft die waterjet je beslissing beïnvloed om ook met badkamers te beginnen?

Johan: "Ja, daar is het voordeel van die waterjet nog groter, want in een badkamer zijn er heel veel uitsparingen. Daar moet je nog meer op maat werken. De buitenhoe-

ken zetten wij ook allemaal in verstek, dat is niet met een latje aluminium voor."

Joeri: "In een badkamer biedt keramiek een nog groter voordeel. De douchewanden die meegaan met de vloer, kalk, ... een badkamer is qua onderhoud toch intenser dan een keuken."

En het moet gezegd: de badkamers die Johan allemaal zelf installeerde in zijn nieuwe toonzaal zijn pareltjes waar details echt voor dat tikkeltje meer klasse zorgen. Hij leidt ons dan ook met plezier rond. Alle wanden zijn hier bekleed met grote keramische platen die wel lijken uitgewerkt door heel fijnevoelige schilders. "En voor die platen moet je uitgerust zijn", legt Johan uit. "Tegelzetter die grote platen snijden met een slijpschijf, dat loopt op een sisser af. Daarom werken ze niet graag met grote platen. De kans op breuk is te groot en dat is een grote kost. Terwijl die waterjet dat allemaal kan. Dat geeft een kick. Zo'n waterjet, dat is waanzin. Het is nu ons doel om nog meer interieurarchitecten te bereiken, want die zijn tuk op al die speciale dingen die wij kunnen bieden, maar ze vinden geen verwerkers. Ons voordeel is ook dat wij alles doen met eigen mensen. Hoeveel man heb je anders nodig? Iemand die de chappe legt, een vloerder, een elektricien, iemand voor het sanitair. Krijg dat maar allemaal op elkaar afgestemd. Mensen vinden is wel het grootste probleem. Wij leiden ze zelf intern op vanop nul. Tom, die onze waterjet bedient, stapte hier op een dag binnen. Hij is vertaler-tolk, maar vroeg of ik werk had voor hem. Intussen is hij bijna getrouwd met zijn machine. Want het gaat niet enkel over het bedienen op zich. Je moet ook programmeren. En het gaat ook over snelheid, druk, ... Dus ik had iemand nodig met voldoende brains, twee rechterhanden en gedrevenheid. En Tom wil daar echt in excelleren."

## Wat maakt de waterjet van CMS Brembana zo goed?

Joeri: "Zij zijn een pionier op het vlak van waterjets, net zoals Johan een pionier is in het werken met grote keramische platen in de keukenbranche. CMS Brembana beheerst de vijfassige technologie als geen ander. En ze maken hun eigen machines, maar ook hun eigen software, hun eigen

LIVE THE FUTURE.  
**RIGHT NOW**



**MAR** 29 SEPT  
**MO+** 02 OCT  
**MAC** 2021  
Verona  
Italy

Hall 3  
Stand B47-C50

# HET MEEST TOONAANGEVENDE GAMMA STEENBEWERKINGSMACHINES



CNC BRUGZAGEN

FREESMACHINES

COMBINATIE ZAAG / WATERJET MACHINES

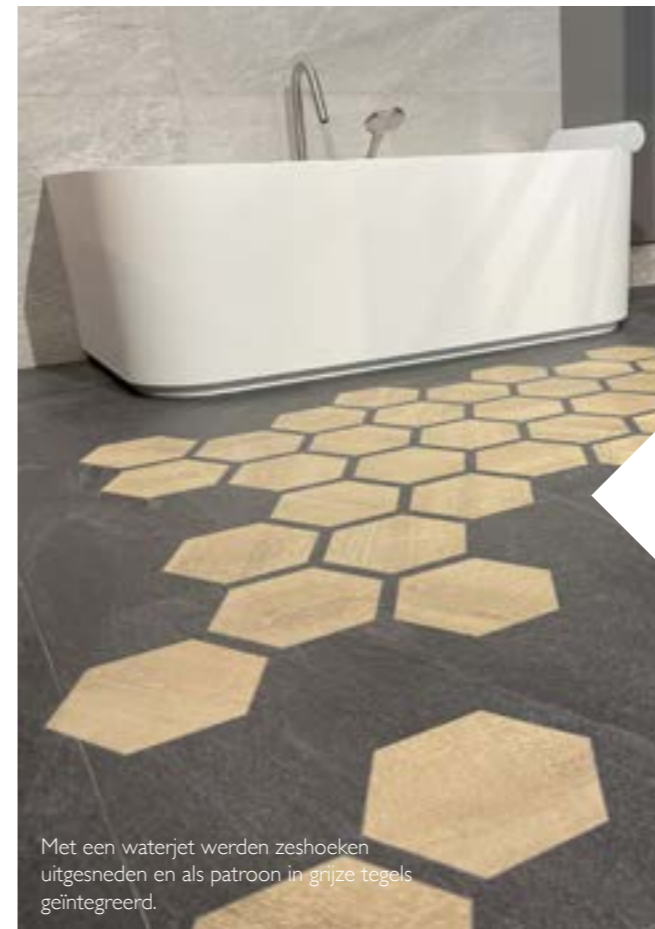
WATERJET SNIJMACHINE



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



Met een waterjet werden zeshoeken  
uitgesneden en als patroon in grijze tegels  
geïntegreerd.



De keramische platen lijken  
wel het werk van een schilder.



Waterjet

pompen. Johan heeft de machine zien staan op een beurs in Italië, waar hij rechtstreeks met de mensen van CMS Brembana heeft gesproken. We zijn ook samen gaan kijken bij een andere klant om de werking te bekijken. Wat hij toen in zijn hoofd had, deed CMS al met de machines. Het is ook een beetje trial and error. Je mag nog zo'n goede machine kopen, het resultaat is maar zo goed als de operator die ze bedient. Dat was ook een sterk punt van Johan. De eerste twee jaar stond hij zelf aan die machine."

Johan: "Iedere zaterdag en zondag"

Joeri: "Hij heeft alles uitgeprobeerd, geperfectioneerd en dan doorgegeven aan nieuwe mensen in de firma. Want het is geen kof-fiezet hé. Er komt wel wat bij kijken."

**Intussen heb je je eerste water-jet al vervangen door een nieuw exemplaar.**

Johan: "Ja, ook al gaat die eigenlijk veel langer mee. Maar na vier jaar is de machine

afgeschreven en heeft die nog een grote waarde. Dus heb ik hem verkocht. De vraag naar die machines is groot. Een iets kleinere steenhouwer kan zo ook een waterjet kopen en hun ding mee doen. En wij hebben nu een nieuwe waterjet die nog performanter is. Als mensen voor een keuken of een badkamer komen kijken, lopen we ook altijd eens langs de waterjet, omdat het zo spectaculair is. Dat heeft iets. Klanten zien dat alles hier echt gemaakt wordt en dat geeft vertrouwen."

Joeri: "Daarom investeert Johan natuurlijk, want tussen de technologie van zeven jaar terug en die van twee jaar terug zijn er al verschillen. Het gaat niet over het mechanische, maar over de communicatie en het brein van de machine. Dat zijn de details... Daarom praat je over de Ferrari onder de machines. Ik merk echt dat klanten die een waterjet kopen, binnen de twee, drie maand waterjetjunkies worden. Ze kunnen niet meer zonder. Het geeft echt zo'n grote impact in een productie. Het is

quasi onmisbare technologie. De productie wordt ook gericht naar de waterjet. Men zoekt efficiëntie, rendabiliteit en precisie."

**Hoe zien jullie de toekomst? Voor welke uitdagingen staan jullie? Of welke evoluties zien jullie?**

Johan: "Ik denk dat de toepassingen van keramiek nog verruimd zullen worden. Ik heb net een plaat verkocht om een gang mee te bekleden. Die mevrouw vond dat handig met haar kleinkinderen die met hun handen en schoenen overal tegen zaten. Ik zie nog meer toepassingen. Omdat er ook hele andere prints komen."

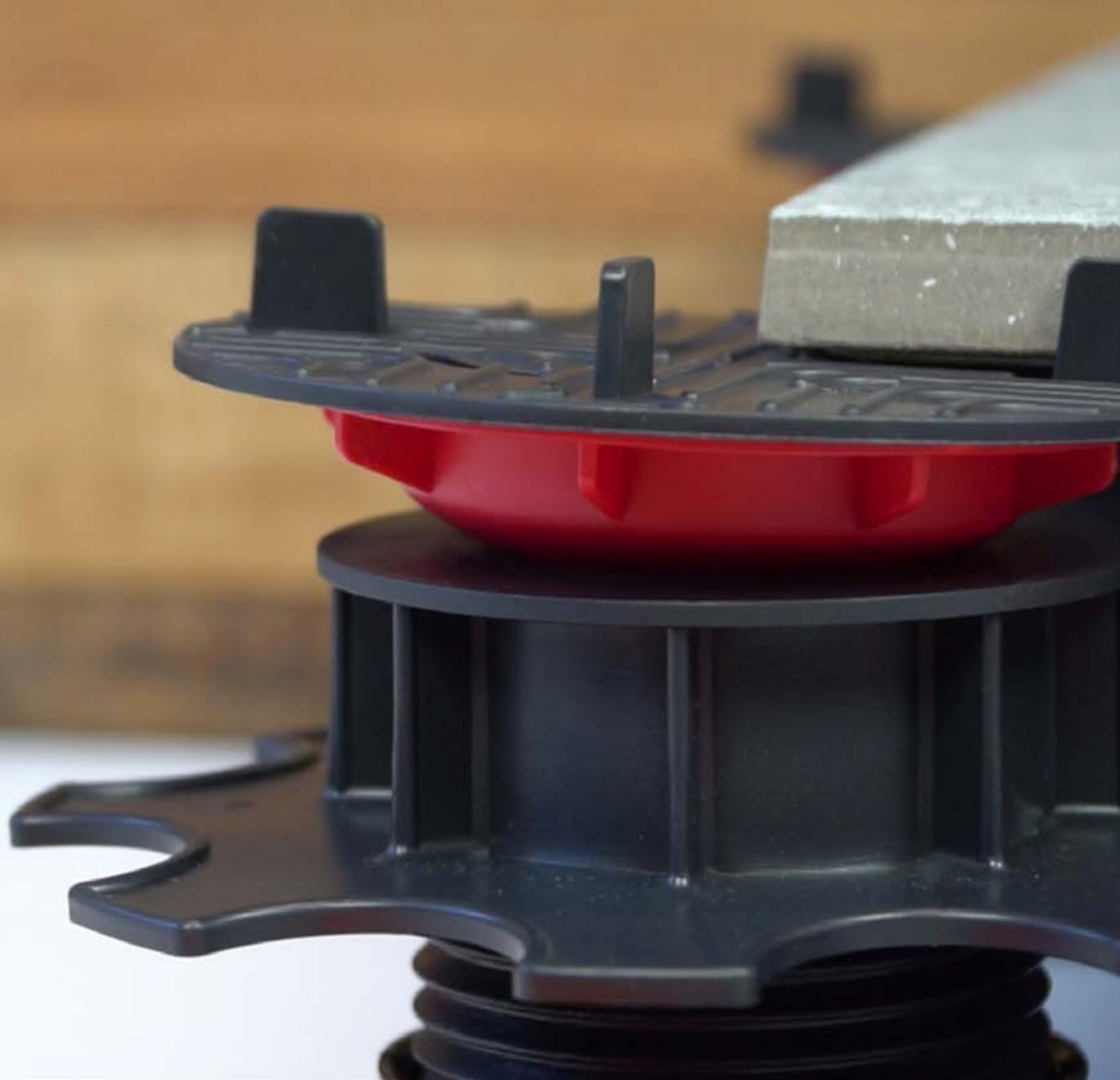
Joeri: "De markt heeft het goed gedaan. Iedereen heeft goed gedraaid. Wat mensen konden besteden aan persoonlijk vertier hebben ze gependend aan persoonlijk comfort en renovaties. Die trend zal zich nog wat doorzetten. Er is een andere mindset. Eerst thuis in orde en dan zien ze wel!" ♦

# SOLIDOR

## Nieuwigheden bevestigen rol van pionier

De aanleg van terrassen complexloos, kwalitatief en ecologisch maken is al meer dan veertig jaar de drijfveer van SOLIDOR. Als pionier in de ontwikkeling en fabricage van terrasdragers blijft het bedrijf zijn imago trouw en investeert het verder in baanbrekende technologie. De jongste voorbeelden daarvan zijn de automatische hellingcorrector en een stormbestendige hechting. Beide zijn op en top producten van Belgische makelij die het werk van de tegelzetter aanzienlijk verlichten en verfijnen.

Auteur & Foto's: Solidor





Geen twee terrassen zijn gelijk, maar tegelzetters staan steeds voor de uitdagende taak om een feilloos en hoogwaardig resultaat af te leveren. Daarom heeft SOLIDOR zijn gamma verrijkt met twee belangrijke innovaties: de automatische hellingcorrector HA5 en de stormbestendige hechting Sticksol.

#### Compatibel en vertrouwd

SOLIDOR had al een verbeteraar, maar met vast instelbare hellingshoeken. De nieuwere automatische versie kan elke hoek aannemen voor hellingen tussen 0 en 5%. Dus zelfs op de steilste glooiingen maken ermee uitgeruste dragers een perfect vlak terras mogelijk. Snel en efficiënt, ongeacht de ondergrond. De corrector neemt een deel van het anders zo tijdrovende meet- en paswerk, letterlijk, uit handen.

Henri Dejans, business development manager bij SOLIDOR, legt uit: "Een grote troef van HA5 blijft de modulariteit. We willen tegelzetters niet door de leercurve van een nieuw product sturen. Voor een optimaal gebruiksgemak is de automatische hellingverbeteraar daarom een accessoire dat helemaal compatibel is met onze bestaande productlijn. Voor vaste klanten is het meteen een vertrouwd hulpstuk, makkelijk te herkennen aan zijn rode kleur."

## DE NIEUWERE AUTOMATISCHE VERSIE KAN ELKE HOEK AANNEMEN VOOR HELLINGEN TUSSEN 0 EN 5%

De automatische hellingcorrector bestaat uit een schoteltje, vervaardigd uit gerecycleerde kunststof, dat met behoud van de draagkracht tussen de bovenplaat en het verlengstuk van de drager zit. HA5 compenseert de hellingshoek door te kantelen, maar zonder dat het de hoogteverstelling van het voetstuk beïnvloedt. "Op die manier is de tegelzetter zeker dat hij elke oneffenheid millimeterprecies kan uitvlakken.", aldus Henri.

#### In vorm na de storm

De tweede innovatie van SOLIDOR is bedacht als remedie tegen het aantal onvoorspelbare seizoensstormen dat toeneemt en niet zelden terrassen beschadigt. "Vooral onder lichtere kera-



mische tegels kan de wind door onderdruk een tillend effect uitoefenen en zo breuken veroorzaken.", verduidelijkt Henri.

SOLIDOR heeft daarom een esthetischer, duurzamer en sterker alternatief voor siliconen en lijm ontwikkeld. Sticksol bestaat uit een component met meer dan genoeg kleefkracht om tegels bij zwaar weer op hun plek te houden. Een klapperend terras is verleden tijd, terwijl de voegen netjes open blijven en deze stormbestendige hechting niet verduurt.

Sticksol is een klavervormige, zelfklevende bitumensticker die zich op de bovenplaat van de terrasdrager bevindt. Vooraf geïnstalleerd moet de plaatser enkel de beschermfolie weghalen. "Het resultaat is een zeer standvastige structuur, omdat de vastgemaakte hoeken van de tegels met hun gewicht elkaar versterken. Dat geeft het terras extra stabiliteit", vervolgt Henri.

SOLIDOR liet Sticksol uitvoerig onderzoeken vooraf, met erg bemoedigende resultaten. De ingenieurs van Voxdale hebben de hechting getest in hun professionele windtunnel in Beringen, terwijl er ook proeven volgden in winderige streken. Daaruit is gebleken dat Sticksol windsnelheden tot 11 Beaufort aankan, wat bijna overeenkomt met de kracht van een orkaan. Alleen de buitenlijn van het terras verkleven zorgt trouwens al voor een opmerkelijk grotere doeltreffendheid.

Zelfs in het buitenland zijn de kwaliteiten van Sticksol de bouwsector niet ontgaan. Op het 'L'election des Produits du BTP' in Parijs heeft deze innovatie van SOLIDOR een productprijs in de wacht gesleept. "Een welverdiende beloning die ook op ons hoofdkantoor is blijven plakken." ♦





# Expertise

## Holle klanken onder tegels zijn zelden goed nieuws

Tekst + foto's: tileXpert

Hoeveel keer komt het niet voor dat na de plaatsing van een vloer verschillende tegels hol klinken? Dit kan zich zowel binnen als buiten manifesteren, zowel direct na de voegwerken als een bepaalde periode na de afwerking. Een expertise is dan meestal een noodzakelijk kwaad om de oorzaak van dit fenomeen te kunnen achterhalen.

### Overdracht of contactoppervlak

Het WTCB (Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf) heeft bijvoorbeeld in de TV (Technische Voorlichting) nummer 237 (2009) een alinea voorzien dat holle klanken onder een tegelwerk in beperkte mate toelaat.

Wij citeren onder hoofdstuk 7.3 'Oplevering – Holle klank': "Naarmate de tegels groter zijn, verhoogt ook de kans op een plaatselijke holle klank bij contact van het tegeloppervlak met een hard voorwerp. Deze klank wordt doorgaans veroorzaakt door de aanwezigheid van luchtinsluitingen onder het tegeloppervlak die te wijten zijn aan vlakheidsgebreken in de dekvloer en/of tegel (geen 100 % contactoppervlak). Zo eist men voor mortellijmen voor binnentoepassingen bijvoorbeeld een contact of overdracht van minimum 70 %, terwijl men bij een traditionele uitvoering een contactoppervlak van minimaal 60 % eist. In beide gevallen moet het plaatsingspro-



duct zo homogeen mogelijk aangebracht worden. Een holle klank is bijgevolg geen afdoende reden om een betegeling af te keuren, tenzij er zich hierdoor ook andere problemen voordoen, zoals het loskomen van de tegels en/of een degradatie van voegen. Indien toch een volledig contactoppervlak gewenst is (bv. bij trapbekledingen of vloerbekledingen

die blootgesteld worden aan vallende voorwerpen), dient men een dubbele verlijming voor te schrijven".

Intussen is de trend van vooral keramische tegels in die mate geëvolueerd dat men niet alleen grote tot supergrote tegels op de markt heeft gebracht, maar vooral ook dunne exemplaren. Dat

impliceert niet alleen extra aandacht bij transport en manipulatie, maar vooral ook bij de plaatsing ervan. Hoe dunner een tegel is, hoe voller hij geplaatst dient te worden. Dit was een van de standpunten van het EITA (European Innovative Tile Academy)- XXL-team, waarbij in het nieuwe ontwerp van de XXL-plaatsingsrichtlijnen men aanbeveelt om te streven naar een 100% contactoppervlak tegel/ondergrond. Men gaat er sowieso vanuit dat de te betegelen ondergrond binnen de strengste toegelaten tolerantie vlak moet zijn en met een parallelle inbedding van de tegellijm bij een dubbele verlijmingstechniek  $\pm 90\%$  in de praktijk perfect haalbaar is.






### Degradatie van vloertegels

Een verzameling van anomalieën omtrent holklinkende tegels via de expertisebureaus van tileXpert leidde tot het vaststellen van verschillende oorzaken. Opvallend is dat een groot -zoniet het grootste- percentage soortgelijke schadegevallen zich voordoet bij grotere tegels op vloerverwarming. Vaak gaan tegels die hol klinken gepaard met plaatselijke tot volledige onthechting. Niet alleen bij traditioneel cementgebonden gestabiliseerde zandbedding maar vooral bij verwarmde vloeren moet men erop toe zien dat de dekvloer voldoende dik en gewapend is, zodat (thermische) krimp kan opgevangen worden.

Hier is het opdelen van grote vloervelden door middel van voldoende brede randstroken en uitzettingsvoegen van kapitaal belang. Een wapeningnet in de dekvloer zorgt er voor dat krimpen en trekspanningen gelijkmatig over de vloer verdeeld worden. Soms worden cementgebonden dekvloermortels versterkt met een aantal gram vezels met  $m^3$ , maar die vervangen de eigenschappen van een netwapening niet. Men moet ook rekening te houden met het feit dat elk ander materiaal een verschillend uitzettingscoëfficiënt heeft. Bij temperatuurverschillen zal de dekvloer anders gaan bewegen dan een daarop verlijmd natuursteentegel bijvoorbeeld. Bij vloerverwarming zal de temperatuur in de dekvloersamenstelling ook nooit

# 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

## Kracht en schoonheid tussen de ruimten

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

Made In Italy

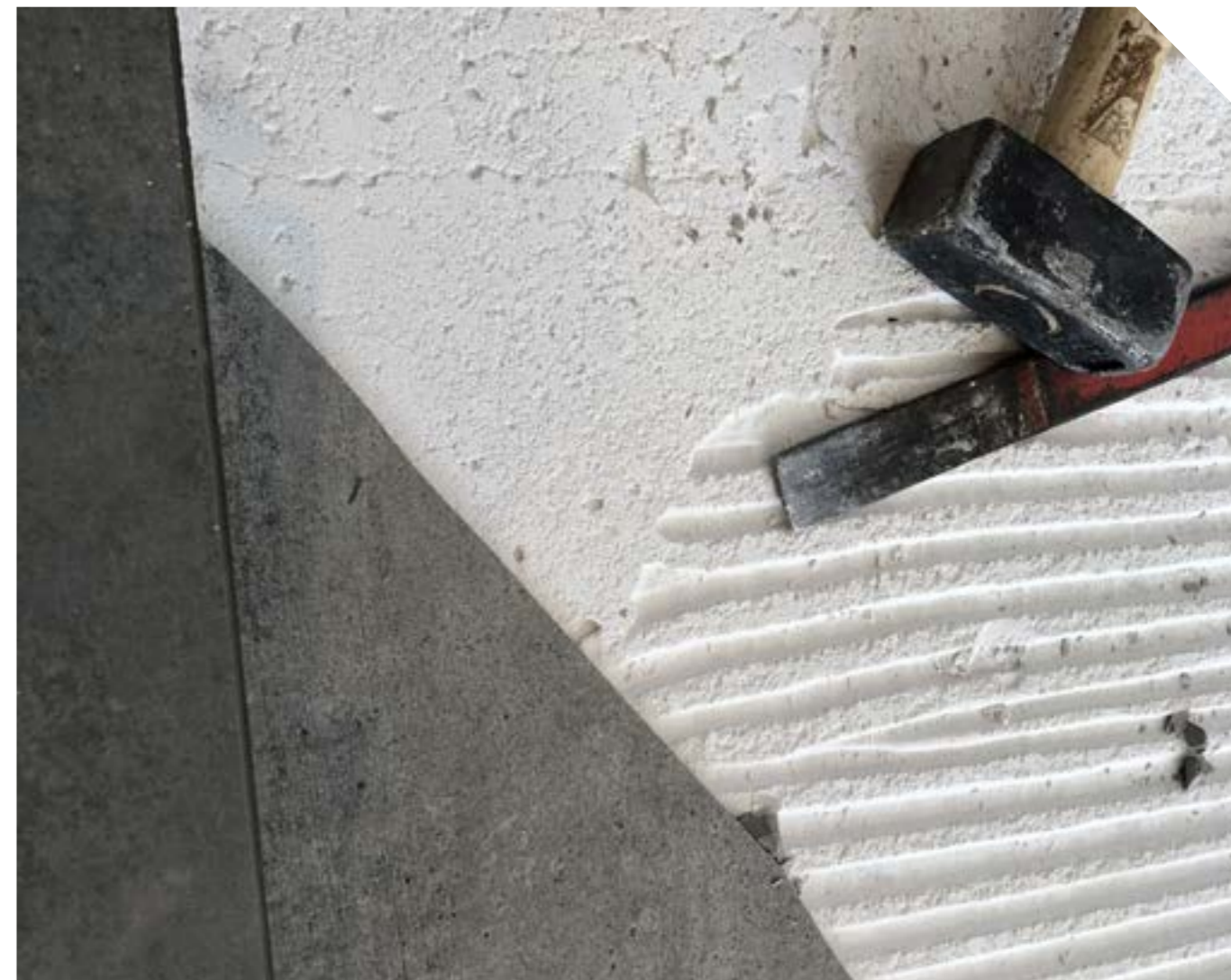


Product met een zeer lage VOS-emissie, zoals voorzien door GEV-Emicode van de Franse regelgeving.



**LITOKOL**  
HI-PERFORMANCE BUILDING PRODUCTS

www.litokol.it



overal gelijk zijn. De vloeropbouw zal dan nooit gelijkmatig thermisch vervormen. Dit noemt men differentiële krimp van het vloercomplex. Het risico van degradatie van tegels zal zeker hoger zijn naarmate het formaat groter is. Spanningen in de vloeropbouw moeten dus in toom gehouden worden door vooral de vloer vrij te laten bewegen (de nodige uithardings- en/of droogtijd bij verlijmingstechnieken steeds te respecteren). Ook doorbuiging of onstabiliteit van de ondergrond kan nefast zijn voor de duurzaamheid van het aangebrachte tegelwerk.

Andere veel voorkomende fenomenen tot onthechting van tegels, zowel in keramisch materiaal als natuursteen, zijn onder meer:

### 1. Bij traditionele plaatsingen

- Zwakke samenstelling van de plaatsingsmortel: ongeschikte zandkorrelgrootte, W/C-factor
- Onvoldoende overdracht tegel/gestabiliseerd zandbed: zwak contactoppervlak (cohesie)
- Te hard aankloppen van de tegel: uitgeperst aanmaakwater zorgt voor een verminderde hechtsterkte van de legmortel.

- Ongunstige weersomstandigheden: vooral bij terrasbouw dient men te letten op verstreken open tijden, enzovoort.

De uiteindelijke hechtsterkte van mortelsamenstellingen op basis van cement zal doorgaans 0,03N/mm<sup>2</sup> zijn (ref. WTCB), wat voor de plaatsing van extreem dicht geperste keramiektegels bijvoorbeeld in wezen veel te weinig is. Het gebeurt frequent dat de tegelzetter van dienst een willekeurige hoeveelheid hechtverbeteraar toevoegt of zelfs lukraak tegellijm mengt met de mortelspecie. Het is dan ook zeer belangrijk en aanbevolen om de juiste informatie bij de fabrikant in kwestie in te winnen en zijn richtlijnen strikt te volgen. Het zomaar vermengen van eender welke soort versterkingsmiddel of tegellijm met een traditionele mortelsamenstelling is niet direct het beste idee. De tegelzetter speelt dan zelf voor fabrikant en indien het naderhand fout loopt, zal de verantwoordelijkheid ontegensprekelijk rechtstreeks bij deze inventieve vloerlegger gelegd worden.

Sommige natuurstenen moeten best eerst voorgestreeken worden met een door de leverancier aanbevolen harsverrijkte aanbrandlaag om de zogenaamde "hechtbrug" te verzekeren.

## 2. Bij verlijmingstechnieken op verharde dekvloer

- Te veel aanwezig restvocht in de dekvloer-massa: mag maximum 2,5% zijn (2% in geval van vloerverwarming).
- Een foute keuze van de te gebruiken tegel-lijm: onvoldoende hechtsterkte, vlekvorming in natuursteen
- Het verkeerdelijk aanmaken van de lijm-poeder: niet gedoseerd aanmaakwater; mixselheid, rusttijd, omgevingstemperatuur, relatieve luchtvochtigheid...
- Het verzaken van de dubbele verlijming (buttering/float): rechte lijmrillen zowel op de ondergrond als op de tegelzijde zorgen voor een correcte verdeling van de klefmortel
- Het gebruik van de verkeerde lijmkam-grootte: mede in functie van de vlakheids-toestand van het te betegelen oppervlak dient de juiste lijmkammaat gekozen te worden
- De verlijmingstechniek zelf: parallelle inschuifdruk zorgt voor het beste resultaat
- De werfomstandigheden: temperatuur, tocht, ...
- Te bruske opstart van de vloerverwarming, enzovoort



**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 member of **M&C GROUP**



De effectieve hechtsterkte van tegellijmen na uitharding zal doorgaans ten minste 1N/mm<sup>2</sup> zijn (C2). Het contactoppervlak dient steeds maximaal te zijn. Hiervoor moeten de dimensionale eigenschappen van tegel en vlakheid van de ondergrond optimaal zijn. Het te betegelen oppervlak dient evenzeer te voldoen aan de nodige vereisten om een perfecte verkleving van het geheel te garanderen. Denk maar aan gipsresten en ander vuil. Ingeval men een vloer moet plaatsen op een anhydriet ondergrond, dient de aanwezige bindmiddel huid (onder de tegelzetter's soms ook de "sinterlaag" of "melklaag" genoemd) afgeschuurd, gestofzuigd en geprimeerd te worden.

### Definitieve beoordeling

Een expert, hetzij in minnelijke opdracht (minnelijke expertise), hetzij aangesteld door de Rechtbank (gerechtelijke expertise) kan op de werkvloer nooit een holklinkend tegelwerk beoordelen op zicht. Een betrouwbare indicatie dat de ernst van het probleem kan opgeven is barstvorming rond en in de voegen. Tegervoegen zijn doorgaans cementgebonden en we kunnen twee soorten scheurvorming onderscheiden:

- Krimpscheuren: deze worden meestal veroorzaakt door uitdrogingskrimping en kunnen verschillende dwarsliggende barstjes vertonen.
- Spanningsscheurtjes: dit zijn typische scheuren langs de tegelranden die op lange termijn al dan niet in diverse stukken volledig kunnen degraderen.
- Om het zekere voor het onzekere te nemen dient de deskundige enkele tegels te (laten) verwijderen om defi-

## Keep singin' in the rain met de Weber waterdichtingen onder tegels



Een (inloop)douche, terras of zwembad betegelen? Laat **insijpelend vocht en de gevolgen ervan** je project en humeur niet vergallen! Het **webersys dry/weberdry** assortiment *makes you happy again*.

Voor een compleet overzicht, surf naar [go.be.weber/waterdichtingondertegels](http://go.be.weber/waterdichtingondertegels)



nitief uitsluitel omtrent de grondigheid van de klacht te kunnen geven. Verschillende zaken kunnen dan onderzocht worden zoals onder meer (de 5 belangrijkste opmerkingen):

1. De kleur van het gebruikte hechtmiddel. Dit kan belangrijk zijn bij plaatsingen van vlekgevoelige natuursteentegels.
2. De overdracht of het contactoppervlak van de uitgeharde tegellijm. Het vereiste percentage contact van de tegellijm met de ondergrond en tegellegzijde dient steeds te worden gehaald tijdens en na de uitvoering (na volledige uitharding!).
3. De lijmrilrichting. Op die manier kan nagegaan worden of de plaatsingsmethode correct werd toegepast (detectie druk- en schuifbeweging).
4. De grootte van mogelijke overgebleven lijmslakken. Het gebruik van de juiste lijmkam is steeds van zeer groot belang in functie van het tegelformaat en de toestand van de ondergrond.
5. De vochtigheidsstoestand van de onderliggende lagen. Het gebeurt vaak dat bij aanvang van de plaatsingsactiviteiten de dekvloer onvoldoende droog was en dit een negatieve invloed met zich meebrengt tijdens het verloop van het bindingsproces van de aangewende tegellijm.

Een destructief onderzoek is dus steeds het noodzakelijke kwaad om de werkelijke oorzaak van anomalieën in een tegelwerk te kennen. Partijen kunnen dan meteen overleggen wat de eventuele herstel mogelijkheden zijn en in voorkomend geval vooral in de toekomst holle klanken in hun tegelwerk vermijden. ♦



Gerecupereerde kasseien

Natuursteen

# Maris Natuursteen

Tekst: Hilde Van Malderen  
Foto's: Maris Natuursteen

## Waar de (herbruikbare) kassei koning is

Waarom nieuwe kasseien uit de groeves halen, als je ze evengoed kan recyclen? Met die duurzame gedachte in het hoofd groeide het familiebedrijf Maris Natuursteen uit Heist-Op-den-Berg uit tot de Belgische marktleider op het vlak van de recuperatie van kasseien.

Kleine toevalligheden in het leven kunnen soms grote gevolgen hebben. Vraag maar aan Jos Maris. Toen hij in 1985 een grote partij kasseien kocht voor de aanleg van zijn oprit, had hij heel wat stenen over. Hij plaatste een bordje 'Te koop'. Binnen de kortste keren waren alle kasseien verkocht en was de trein vertrokken.

Maris Natuursteen groeide uit tot een vooraanstaande speler in de wereld van de natuursteen, zowel voor particuliere als voor openbare werken. In hun assortiment zitten meer dan 100 stenen die snel leverbaar zijn. Daarmee leggen ze opritten, paden en terrassen aan, maar ook straten, pleinen, markten en andere omgevingswerken. De pater familias van Maris Natuursteen gaf de fakkel intussen door aan zijn zoon Peter. En met Cedric Maris zette ook de derde generatie al stappen in het familiebedrijf.

### Marktleider

Als marktleider in recuperatie van kasseien beseften ze bij Maris Natuursteen al snel dat daar de toekomst lag. "Er is een grote vraag naar hergebruik van Belgische materialen zoals boerenkassei, Belgische porfier, Belgische grès, oude platinnes, Rossekoppen...", zegt zaakvoerder Peter Maris.

"Onze Belgische porfier heeft al meer dan 100 jaar zijn diensten bewezen. Porfier is de hardste en meest degelijke natuursteen die je voor bestrating kan gebruiken. Dit schitterend materiaal dat beter is dan gelijk welke andere natuursteen die elders ontgonnen wordt, hebben wij hier in grote hoeveelheden ter beschikking. Jaarlijks geven we tienduizenden tonnen kasseien een nieuwe bestemming. De opgebroken kasseien worden bij ons gereinigd, gesorteerd en

al dan niet in originele vorm herbruikt in nieuwe projecten. Er worden ook veel kasseien verzaagd. Zo maken we van een "bolvormige" kassei een kassei met een perfect vlakke bovenzijde. Gezaagde kasseien zijn esthetisch mooi maar ook zeer comfortabel om over te wandelen en/of te rijden. Onze Belgische porfier-kassei is trouwens ook ideaal om te verzagen."

Op die manier wil Maris Natuursteen inzetten op duurzaam ondernemen want de natuursteen moet niet ontgonnen worden en ook het transport vanuit verschillende buitenlandse groeves valt weg. Reken uit de winst voor de natuur en het milieu. Een sterk staaltje van duurzaam ondernemen.



Cedric, Jos en Peter Maris



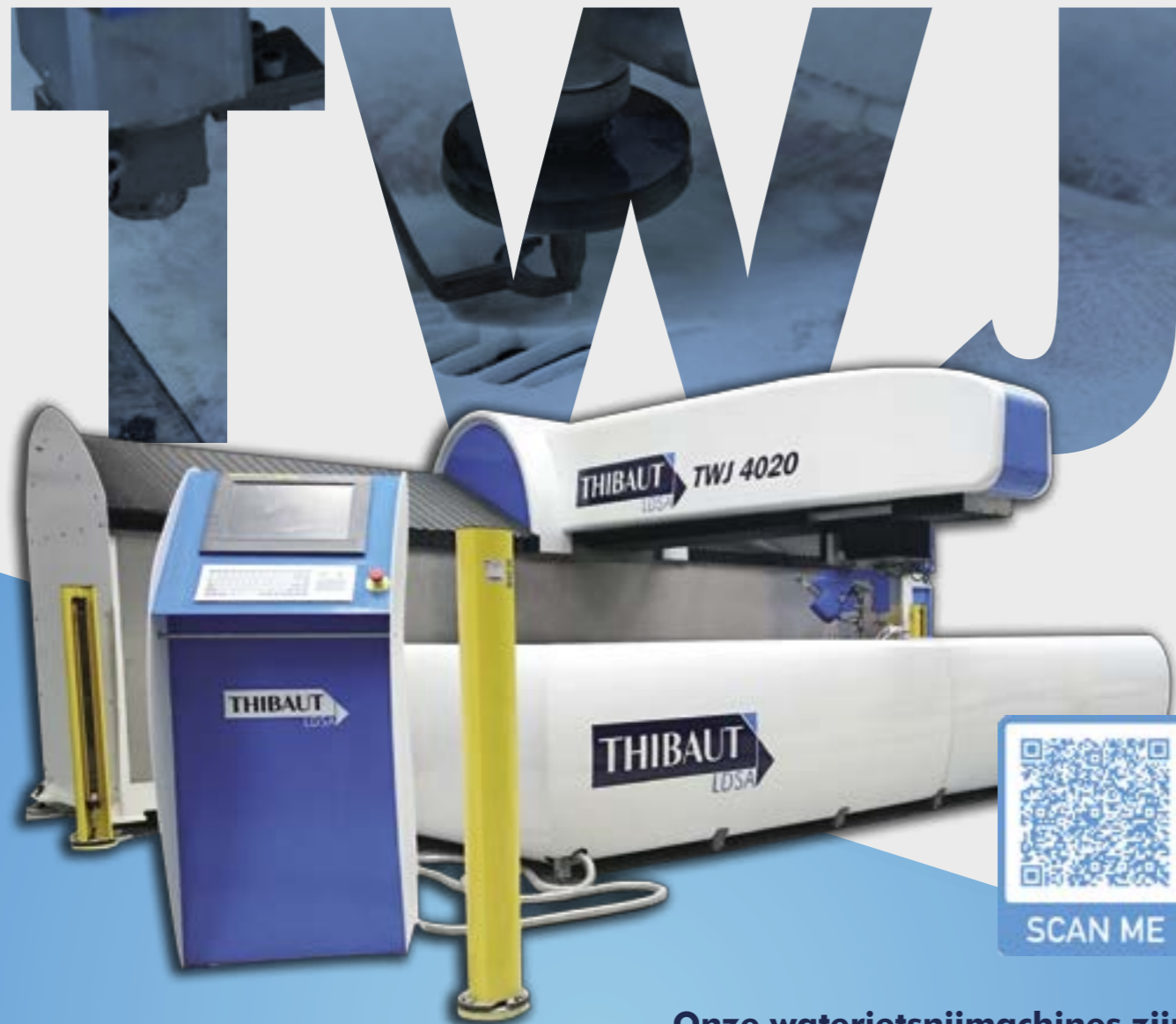
Gezaagde Spaanse graniet in Diest

Ethische en eerlijke natuursteen is dan ook een 'hot' item waar Maris Natuursteen veel aandacht aan besteed.

"Natuursteen uit een aantal Aziatische landen heeft een kwalijke reputatie als het over ethische waarden gaat", legt Peter Maris het engagement uit. "Worden de regels en richtlijnen die door diverse internationale instanties zijn opgelegd wel gerespecteerd? Om zeker te zijn dat onze klanten natuursteen kunnen aanschaffen die ethisch verantwoord is, hebben wij ervoor gekozen om een licentieovereenkomst te onderschrijven met Xertifix. Met deze overeenkomst zijn wij zeker dat de regels en de richtlijnen die opgelegd worden door de Verenigde Naties, door de Internationale Arbeidsorganisatie en door de Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling gerespecteerd worden. We waren ook één van de eersten om het Vlaams-Nederlandse convenant TruStone te ondertekenen."

### Prijzen transport door het dak

Gezien de huidige situatie blijkt de keuze voor recyclage de juiste weg om te volgen. "Kijk maar eens in welke toestand we vandaag verzeild zijn geraakt", zegt Peter Maris. "De containertrafiek tussen het verre Oosten en Europa zit danig in de knoop. De prijzen van het transport van de containers zijn enorm gestegen. Dit heeft grote gevolgen voor de kost van natuursteen. Natuursteen, en in het bijzonder keien en tegels met een dikte



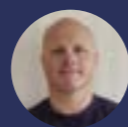
# WATERJET MACHINES MET 3 OF 5 ASSEN

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

*Come to see us at  
MARMO+MAC in Verona (Italy)  
from 29<sup>th</sup> sept. to 2<sup>nd</sup> oct. 2021*



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



**Raf GEERINCKX**  
Techniek

[www.thibaut.fr](http://www.thibaut.fr)

**TOGETHER WE SHAPE  
INNOVATION.**



Gezaagde porfier in Leuven



De sorteerstraat voor kasseien



”

**WE WAREN ÉÉN VAN DE EERSTEN OM HET  
VLAAMS-NEDERLANDSE CONVENANT TRUSTONE  
TE ONDERTEKENEN**

tussen 8 en 14 cm worden quasi onbetaalbaar: Begin 2020 bedroeg de transportkost vanuit China voor een materiaal met een dikte van 10 cm ongeveer 17,00/m<sup>2</sup> euro. Nu bedraagt de transportkost voor datzelfde materiaal ongeveer 90,00/m<sup>2</sup> euro. Zulke meerprijs is niet te verantwoorden naar onze klanten toe. Bijkomend hebben we te kampen met het onregelmatige verloop van de aanvoer van de containers. Containers gevuld met loodzware producten zoals keien en natuursteen worden door de rederijen geweerd en worden pas veel later dan voorzien geladen, of helemaal niet geladen. Dit brengt uiteraard de afgesproken leveringstermijnen in het gedrang.

### **Terug naar oerdegelijke materialen van eigen bodem.**

“Indische platines werden vaak gebruikt als alternatief voor Belgische herbruikkasseien. Nu we kasseien verzagen en ze als comfortabele vlakke keien aanbieden, en nu de transportprijzen van de Indische keien niet stabiel zijn, worden onze oerdegelijke Belgische kasseien op hun beurt weer een mooi alternatief voor het alternatief. Ook graniet uit Portugal en Spanje is een populaire natuursteen voor bestrating. Deze materialen worden in bulk verscheept en komen via het zeekanaal Brussel-Schelde naar onze depot in Grimbergen. Van daaruit vertrekken deze kasseien naar de diverse werven. Ook deze materialen worden frequent in gezaagde vorm geleverd en geplaatst.”

### **Water, energie, geluid**

Ook op de eigen terreinen doet het familiebedrijf er alles aan om duurzaam te ondernemen. “Wij beschikken bijvoorbeeld over een hemelwaterbufferbekken van ongeveer 750 m<sup>3</sup>”, legt Peter

Maris uit. “Het water wordt gerecycleerd zodat het meermaals in het productieproces kan ingezet worden. We gebruiken het trouwens ook om het opvliegend stof van onze voorraad recuperatiekeien te reduceren. We zijn bezig met de bouw van een nieuwe bedrijfshal en ook daar wordt een bufferbekken voor hemelwater voorzien. We willen ook niet dat er geluidsoverlast is, dus die nieuwe bedrijfshal waar onze zaagmachines komen, absorbeert het geluid. Verder hebben we net zonnepanelen geplaatst op onze daken, daarmee kunnen we jaarlijks 70.000kW opwekken. En we scheiden ons afval volledig. Het wordt naar erkende recyclagecentra in de buurt getransporteerd. Zo creëren we een transparante afvalstroom waar recuperatie van alle materialen van primordiaal belang is.”

“Op dit moment zijn er onderzoeken en analyses aan de gang op het vrijgekomen slib dat ontstaat na het verzagen van kasseien. Er wordt onderzocht of zelfs dit restant ook nog kan gebruikt worden in bepaalde toepassingen zodat de “recyclage-cirkel” volledig rond is.

Ook het welzijn van de eigen werknemers wordt niet uit het oog verloren, want het sorteren van kasseien is fysiek zeer zware arbeid. “Daarom besteden we veel aandacht aan ergonomie”, legt Peter Maris uit. “Een aantal zaken binnen het verwerkingsproces worden geautomatiseerd. Zowel in de sorteerlijn als in de zaaglijnen zijn bandhoogtes ingesteld op het niveau zodat de arbeid minder belastend is voor de werknemers.”

Het mag duidelijk zijn: Maris Natuursteen is klaar voor de toekomst. ♦



# 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

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

**eurocol**

Redefining Surfaces.  
Redefining Kitchens.

**DEKTON**<sup>®</sup>  
designed by COSENTINO



Homes evolve, they become social spaces in which we do not only cook, but live in.

We have created a resistant and durable material with unlimited designs, to create spaces without labels.

New Dekton

**INDUSTRIAL**

Flooring Dekton Lunar

Exterior Dekton Kreta

Kitchen Island Dekton Soke & Kreta Slim 4mm

Find out more about the 25 year Dekton warranty, look out inspiration and find resources at [www.cosentino.com](http://www.cosentino.com)

COSENTINO BELGIUM

Koeweidestraat 44 | 1785 Merchtem | +32 (0)52-216673 | info.be@cosentino.com

Follow us on Facebook and Instagram: @CosentinoBelgium

**ESPAÑA**  
Expo Dubái 2020

A product designed by COSENTINO

# Wodiam Pascal-10-S

## Als een warm mes door de boter

Vanwege hun hoge hardheid zijn Dekton en keramiek voor professionele zaagmachines een uitdaging van formaat. Maar met het zaagblad Pascal-10-S heeft Wodiam een doeltreffende oplossing ontwikkeld. Niet alleen gaat het blad door elk gangbaar materiaal, het kan ook onophoudelijk Dekton en keramiek verzagen, presteert drie keer sneller en springt eruit door een onovertroffen uithouding.

Dekton en keramiek zijn aan een niet te stuiten opmars bezig, vooral voor de afwerking van keukenbladen. Hun hoge gebruiksvriendelijkheid is een droom voor de eindgebruiker, maar niet zelden een nachtmerrie voor de verwerker. Door hun bikkelharde structuur is het verzagen van Dekton en keramiek een tijdrovende en vaak frustrerende karwei.

Wodiam komt de markt tegemoet met een vernieuwd, polyvalent zaagblad: Pascal-10-S. Het blad gaat geen

enkel materiaal uit de weg, maar zet vooral graag zijn tanden in ultrahard Dekton en keramiek. "Pascal-10-S haalt in Dekton 3 meter per minuut met een zuivere snede, tot zelfs het dubbele in andere keramieken.", legt de zaakvoerder van Wodiam, Quinten Van Gils, uit. "Maar we zijn er vooral trots op dat de verwerker het non-stop op Dekton en keramiek kan inzetten, terwijl de levensduur drie tot vier hoger ligt dan bij de concurrentie. Het is ook

een ideale partner voor het verzagen van zwembadtegels."

Een hoogtechnologische oplossing als Pascal-10-S heeft alleen maar baat als ook de gebruiker er alles kan uithalen. En omdat elke bewerker zijn eigen installaties heeft, voert Wodiam een persoonlijke service met advies hoog in het vaandel. Vinden ook de klanten dat Pascal-10-S het warme mes is dat Dekton en keramiek in boter verandert?

### Tom de Winter

#### De Winter Natuursteen

##### "Verzagen is zo gemakkelijk geworden"

Arduin, marmer, graniet, composiet... Het familiebedrijf De Winter Natuursteen uit Sint-Katelijne-Waver is van alle markten thuis. Dankzij een modern machinepark en vier gemotiveerde werkrachten pakt de steenhouwerij de meest uitdagende ontwerpen aan. Het zaagblad Pascal-10-S neemt een prominente plek in bij het bedrijf.

##### Werken jullie al lang met Pascal-10-S?

Al sinds het begin. We hebben het vrij snel geadopteerd. Voordien zorgde elk order voor een keukenblad uit keramiek voor de nodige stress: het moest met de juiste machine, de juiste operator enzovoort. Met Pascal-10-S zijn



al die kopbrekens voorbij. Het heeft ervoor gezorgd dat we onze keramiekbladen en onze zwembadtegels net zo makkelijk door de productie kunnen sturen als elk ander blad. Vroeger moest keramiek zelfs soms extern worden verwerkt. Allemaal voorgoed verleden tijd.

##### Kan je het blad vergelijken met een ander uit het gamma van Wodiam?

"Ja, want we werken uitsluitend met Wodiam. Het andere zaagblad voor

keramiek, Wendy, gebruiken we voor makkelijkere toepassingen. Vanaf het ogenblik dat het moeilijk en risicovoller wordt schakelen we over op Pascal-10-S."

##### Oefent de snelheid een invloed uit op jullie productieproces?

"We zijn een familiebedrijf dat project per project werkt. Naar ineens tien keukens meer per week zijn we niet gesprongen. Maar het sneller verzagen is merkbaar, en dat is natuurlijk

een bonus. Vooral het vertrouwen is gegroeid. Ik verzaag zelf ook, maar op eieren lopen of testen vooraf hoeft niet meer: met Pascal-10-S ben ik verzekerd van een goed resultaat."

##### Hoe verliep de wisselwerking met Wodiam?

"Wodiam is een bedrijf dat graag innoveert en dat werkt altijd inspirerend. Daarnaast hebben ze een zeer oplossingsgerichte en toffe aanpak, niet in het minst omdat ze zo bereikbaar zijn. Zulke service is een groot pluspunt."

### Tim Culot

#### Louis Culot Natuursteenbedrijf



te verzagen, dus speelt een performant zaagblad een hoofdrol!"

##### Pascal zal wel trots zijn dat hij met een naar hem vernoemd blad kan werken?

"Ja. Het was trouwens niet de eerste keer. Ook het blad Wim is naar een van onze mensen vernoemd. We zijn een dankbare testomgeving omdat we zoveel Dekton verwerken. Met Wodiam hebben we uren en uren geïnvesteerd om het blad de juiste eigenschappen te geven. Pascal was tester van het eerste uur."

##### Ondertussen werken jullie al een dik jaar met het blad, komt de ontwikkeling zijn belofte na?

"Het grote voordeel is dat we nu voortdurend Dekton kunnen verzagen. Voordien moesten we voor de scherpte van de bladen af en toe pauzeren door over te schakelen op ander materiaal zoals composiet of natuursteen. Maar door de degelijke binding kunnen we met Pascal-10 S blijven doorgaan. Het blad is ook vergeeflijker. Zelfs op een minder goed afgestelde kop blijft de zaagsnede zuiver. Pure winst."

##### "Eindelijk kunnen we zonder onderbreking Dekton verzagen"

De titel van 'Beste Dektonverwerker van Europa' krijg je niet zomaar. Het is door hun geroemde vakkennis en jarenlange ervaring dat Louis Culot Natuursteenbedrijf uit Puurs die beker op hun mantelschouw mag zetten. Met meer dan veertig werknemers in dienst is het bedrijf de grootste Dekton-verwerker van België, in hoofdzaak gericht op keukenwerkbladen voor zowel

de particuliere als de zakelijke markt. De naam van het blad is ontleend aan een van de mensen die hier op de loonlijst staat.

##### Hoe komt het dat de wieg van het zaagblad Pascal 10-S bij jullie staat?

"We zien de jongste jaren een aanzienlijke stijging van het materiaal Dekton. Vanaf dag één hebben we Dekton in onze armen gesloten. Helaas is het heel lastig



**Met welk argument zou jij twijfelaars over de streep trekken?**

**Simon van Lit  
Dominicus**

**“Hogere snelheid komt tegemoet aan hogere vraag”**

Gevestigd in Westkapelle, Nederland, profileert Dominicus zich al ruim 45 jaar als een specialist in natuursteen. In de steenhouwerij buigen tien medewerkers zich over een brede waaier aan producten: keukenbladen, grafstenen, haardplateaus, badkamertegels en wastafels.

In de afdeling keukenbladen heeft het bedrijf een paar maanden geleden de overstap gemaakt naar Wodiam Pascal-10 S, waarmee het bedrijf materiaal tussen 12 en 30 millimeter verzaagt.

**Welke rol speel jij binnen Dominicus, Simon?**

“Samen met mijn twee vennoten ben ik mede-eigenaar. Ik geef leiding aan de afdeling productie. De machines vallen dus onder mijn directe verantwoordelijkheid.”

**Hoe verliep de overstap naar Pascal-10 S?**

“We hebben een test gedaan in twee fasen. Een kwaliteitsonderzoek, dat we samen met Wodiam hebben verricht, en daarna een duurttest. De resultaten waren overtuigend. Maar het werd pas helemaal top, toen Wodiam op onze vraag het blad van 400 mm naar 350 mm heeft verkleind. Op onze zaagma-

chine trilde het grotere zaagblad teveel, waardoor soms onzuiverheden ontstonden. Met de kleinere versie loopt het als een trein. Dat is niet alleen welkom maar ook van groot belang, want we kunnen de vraag naar keukenbladen amper bijhouden.”

**Is het gebruikelijk dat een zaagbladproducent de wensen van een specifieke klant inwilligt?**

“Aanpassingen op maat zijn niet ongebruikelijk, maar doorgaans neemt het ontwikkeltraject veel tijd in beslag. De reactiesnelheid en de persoonlijke aanpak van Wodiam is wél

leken met de voorloper Wendy, sneller slijt. Maar tegen de betere efficiëntie en de hogere precisie weegt dat niet op.”

bijzonder. Hun knowhow in zaagbladen in combinatie met hun afstelvaardigheid in machines is de reden waarom we met hen in zee zijn gegaan. Het is een bedrijf dat meedenkt. Dat is ook ons advies naar de buitenwereld: nodig die jongens uit en laat ze gewoon eens testen op jouw machinepark. Dat levert zeker resultaat op.”

**Persoonlijk advies is iets wat Wodiam nauw aan het hart ligt...**

“Het is ook héél waardevol. Met de regelmaat van een klok krijgen we aanbiedingen binnen van zaagbladproducenten, maar in plaats van de prijs is het vooral de hulp en de kennis die het verschil maken. Want het zaagblad is altijd hetzelfde, de machines en de operatoren altijd anders.” ♦



Productnieuws

## Orac Decor® plinten

Voor elke vloerder en tegelzetter die op zoek is naar een waterbestendige, stootvaste en gemakkelijk te installeren plint.



**Wat zit er nu in de enveloppe?**

In de enveloppe bij dit magazine kan je 2 van de 35 Orac Decor® plinten ontdekken. De staaltjes zijn vervaardigd uit gepatenteerd Duropolymere® – een geëxtrudeerde en impactbestendige polystyreenmix van hoge dichtheid. Het zal u meteen opvallen dat de plinten schok- en waterbestendig zijn, én uiterst licht. Je kan de plinten mee schilderen met de muur of accentueren door ze in een andere kleur te zetten. In ieder geval: onmisbaar in elke ruimte. Of het nu gaat over een badkamer, slaapkamer, hotellobby of kantoor. ♦

**Aan de slag met Orac Decor® plinten?**

Orac Decor® plinten in een volgend project? **Vraag voor 30/10/2021 uw gratis Skirting Sample Box aan via [benelux@oracdecor.com](mailto:benelux@oracdecor.com).**

Een schok- en waterbestendige plint om je interieur dé finishing touch te geven. Een stijlelement dat ontsierende kabels discreet wegbergt. Een overzetplint om oude plinten slim te camoufleren. Of een flexibele plint om gebogen wanden aan te kleden.

Met 50 jaar ervaring in binnenhuisafwerking weet het Belgische Orac Decor® als geen ander wat de juiste plint voor jouw interieur kan betekenen.

Of nieuwsgierig naar de rest van het gamma? Ze helpen je graag verder!

ORAC Benelux  
+32 59 80 32 52  
[benelux@oracdecor.com](mailto:benelux@oracdecor.com) — [www.oracdecor.com](http://www.oracdecor.com)

Tekst: Jesse Van Daele – Foto's: Rewah

# Rewah Monulime

## Innovatieve kalkgebonden herstmortel voor natuursteen en baksteen

“De gevel is het visitekaartje van een gebouw. En je krijgt maar één kans op een goede eerste indruk. Wanneer beschadigingen je gevel ontsieren, moet je dus best ingrijpen”, stelt Technical Sales Director Wim Dombrecht van Rewah. “Bij Rewah kan je terecht voor een professioneel productengamma voor een echte restauratie waarbij het authentieke karakter van de gevel gerespecteerd wordt. Monulime is hiervan een prachtig voorbeeld. Natuur- en baksteen worden met deze mortel duurzaam hersteld en piekfijn afgewerkt. Zo krijgen gebruikers, bezoekers en passanten weer voor jaren een goede impressie.”

### Beter dan het origineel

Monulime is een innovatieve kalkgebonden herstmortel voor de restauratie van natuur- en baksteen. Het product wordt gebruikt voor plastisch natuursteenherstel, maar varianten zijn ook gietbaar of kwastbaar.

“Het is eigenlijk de vervanger van Monulit. Deze vroegere zinkoxidemortel is nu niet meer verkrijgbaar vanwege de definitieve onbeschikbaarheid van een essentiële grondstof. Maar niet getreurd, de opvolging was reeds verzekerd. Meer nog, de nieuwe Monulime heeft zelfs meer troeven dan zijn voorganger.”

### Eerste realisaties

“Toen we begin dit jaar de eerste stalen uitdeelden aan restaurateurs, kregen we onmiddellijk enthousiaste reacties. De mortel werd intussen toegepast bij de restauratie van onder andere de Sint-Pauluskerk in Antwerpen, Runcvoorthof in Merksem en de Begijnhofkerk in



Hoogstraten, alsook vele realisaties in Nederland en Frankrijk.”

Monulime wordt geleverd in poedervorm, verpakt in emmers van 10 kg. Makkelijk hanterbaar en goed afsluitbaar. Het product wordt daarbij (meestal) vooraf ingekleurd. “De mortel is verkrijgbaar in 16 basiskleuren die bovendien makkelijk te mengen zijn. Zo kunnen we elke kleurschakering van het natuursteengamma perfect kunnen nabootsen.”

### Toepassing

Monulime werd specifiek ontworpen voor het restaureren van de zachtere natuursteensoorten. Natuursteentypes met een te dichte kristalstructuur zoals marmer en graniet kunnen niet met het product worden hersteld. Baksteen kan dan weer wel. De herstmortel wordt gebruikt voor plaatselijke herstellingen van vlakwerk, profielwerk, ornament en beeldhouwwerk.

De mortel op basis van natuurlijke hydraulische kalk, hydraulische bindmiddelen en geselecteerde minerale vulstoffen kan aangebracht worden in grote laagdiktes. Ze wordt ingekleurd met compatibele, alkalibestendige pigmenten.

### Vorbereiding op de werf

Eerst wordt het volledig steenoppervlak grondig gecontroleerd op loszittende schilfers, scheuren en delen die wegens erosie elke cohesie verloren hebben. Erosiekorsten en onzuiverheden worden

verwijderd en het oppervlak gereinigd. Vervolgens wordt elke schadeplaats uitgediept en ruw gemaakt tot op de gezonde steen en tot op minimum 0,5 cm onder het omringend steenoppervlak.

“Bij grotere herstellingen worden ankerstaafjes of houtschroeven in roestvrij staal of messing vastgezet in het contactoppervlak. Het herstelloppervlak wordt vooraf ook grondig bevochtigd. Bij weinig poreuze ondergronden kan je best het oppervlak voorprimeren met Cemgrip S, 1:3 verdund met zuiver water.”

“Het aanmaken van de steenrestauratiemortel zelf is supereenvoudig. Er zijn geen 2-componenten nodig. Voeg gewoon per kilogram poeder 330 tot 350 ml water toe (vooral bij donkere kleuren mag je meer water toevoegen). Meng gedurende 5 minuten tot een smeùige, egale mortel bekomen wordt. Toevoegen van pigmenten kan ook op dat moment, maar meestal kleuren we de mortel reeds vooraf juist in.”

“Ook het aanbrengen gaat erg vlot. Dat doe je met een spatel of truweel op een voorbenatte ondergrond. Bij het aanbrengen in meerdere lagen (omwille van de grote totale dikte), moet nat in nat gewerkt te worden. Bij dunne lagen moet de mortel gedurende 24 uur licht bevochtigd worden om te snelle droging te voorkomen. Je gereedschap is trouwens makkelijk te reinigen, opnieuw gewoon met water vooraleer de mortel doorgehard is.”

### Afwerking

“Na voldoende doorharding (afhankelijk van de temperatuur en luchtvochtigheid, duurt dit één à twee dagen) wordt de gewenste oppervlaktetextuur bekomen door, net zoals bij natuursteen, het oppervlak te bewerken met beitels, steenschaaf of steenrasp, of door het oppervlak op te schuren, te boucharderen of te voorzien van een frijnslag.”

“Een waterwerende behandeling is mogelijk na volledige doorharding. En zijn er eventuele kleurverschillen? Dan kan een dunne laag Monulime aangebracht worden om te uniformiseren. Meng daarbij het poeder niet met water, maar met Top Liquid tot een kwastbare massa en breng aan op een ondergrond, gepriemd met diezelfde Top Liquid.3

### Belangrijke aandachtspunten

- De definitieve eindkleur wordt pas bekomen na volledige droging.
- Alleen werken op gesteente dat vrij is van stof, verf of hydrofobering.
- De omgevingstemperatuur en oppervlaktetemperatuur moet min. 10 °C bedragen, en max. 30 °C.
- Bescherm de aangebrachte mortel tegen directe zon en wind.
- Breng niet aan op ondergronden die gips bevatten.
- De laagdikte bedraagt tussen enkele mm tot maximum 5 à 6 cm. ◆

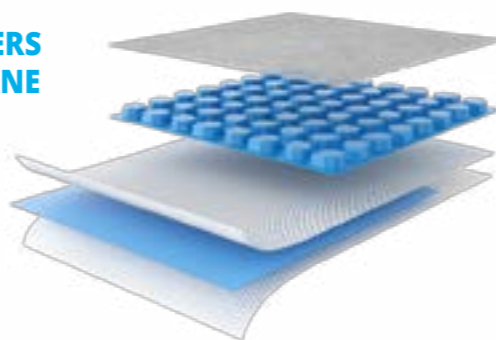
With an eye always oriented towards the future

### Discover Prodeso Drain!!

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

PATENTED

5 LAYERS MEMBRANE



## 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.



UNCOUPLING

ANTI-FRACTURE

WATERPROOFING



UNDERTILE FLOORING DRAINAGE/DRYING/MICRO-VENTILATION



VAPOUR MANAGEMENT



Gereedschap

# Gebruik je gereedschap op een efficiënte manier

met de 5S-methode



Bij het uitvoeren van werken gebruik je verschillende soorten gereedschap. Hierbij is het belangrijk om je materiaal correct aan te wenden en te onderhouden om de levensduur ervan te verlengen. Bovendien zal het efficiënt inzetten van je gereedschap ook een grote invloed hebben op de kwaliteit van je werk en de rendabiliteit van je bouwplaats.

Tekst: T. Vangheel, ir., senior hoofdadviser, afdeling Communicatie en vorming, WTCBT. Vissers, ing., adjunct-afdelingshoofd, afdeling Beheer en kwaliteit, WTCB. B. Coemans, ing., senior hoofdadviser, afdeling Beheer en kwaliteit — WTC Bron: WTCB

Op bouwplaatsen worden vaak verspillingen vastgesteld die onvermijdelijk tot een vermindering van de rendabiliteit leiden. Door het gereedschap efficiënter te gebruiken, zal er minder verloren tijd in het dagelijkse werk sluipen en zal de flow van de werken gegarandeerd kunnen worden. Hiervoor kan men zich baseren op de 5S-methode van het lean bouwen. Deze bestaat uit vijf stappen en reikt een werkstructuur aan die hen in staat moet stellen om systematisch een kwaliteitsvolle werkomgeving te creëren. Deze moet functioneel, proper, makkelijk te onderhouden en veilig zijn.

## Stap 1: scheiden

De eerste stap van de 5S-methode bestaat erin om ervoor te zorgen dat alleen nuttige en bruikbare voorwerpen op de werkplek aanwezig zijn. Het is dus belangrijk om je materieel regelmatig na te kijken en indien nodig te vervangen. Zo moet een lijkam waarvan de tanden te ver afgesleten zijn door de voortdurende wrijving met de ondergrond, vervangen worden.

De lijmrollen die met een dergelijke versleten lijkam aangebracht worden, zullen immers dunner zijn dan verwacht waardoor er na het aandrukken mogelijks onvoldoende lijm aanwezig is om een continue lijm laag te bekomen. Hierdoor zal ook het contactoppervlak ontoereikend worden. Een lange rei die niet meer recht is, zal op zijn beurt leiden tot bulten en holtes, waardoor het te betegelen oppervlak onvlak zal worden.

Als je voelt of hoort dat het snijwiel van je tegelsnijder niet meer soepel over de tegel gaat, dan zet je er best een

nieuw op. Het is ook aangeraden om je zaagbladen en boren regelmatig eens op te scherpen. Bij het gebruik van onvoldoende scherpe snij- of zaagmaterialen loop je immers het risico om gekartelde snijranden te bekomen die misschien niet door de plint bedekt worden. Het is ook belangrijk om het materiaal enkel te gebruiken voor de taken waarvoor het bedoeld is. Indien je met je gereedschap moet wringen of er overdreven kracht op moet zetten, dan betekent dit dat het niet geschikt is voor de opdracht in kwestie en kies je beter voor een ander werktuig.

## Stap 2: schikken

Of het nu gaat om klein gereedschap (zoals een lijkam, een mixer of een lasermeter) of om grotere zaken (zoals tegelsnijders, slijpmachines of zelfs je bestelwagen): orde en netheid zijn belangrijk. Daarom is het aangeraden om je bestelwagen en je opslagplaats praktisch en overzichtelijk in te richten. Als alles een vast plekje heeft en steeds netjes op zijn plek opgeborgen wordt, dan vind je immers snel wat je nodig hebt. Bovendien straalt een opgeruimde bestelwagen professionaliteit uit.

Door je gereedschap in koffers of vakken op te bergen, voorkom je dat er stof bij kan. Wanneer het materieel in de bestelwagen goed opgeborgen of vastgemaakt is, dan loopt het bovendien minder kans op schade bij bochten of bruuske manoeuvres. Aangezien het snijwiel van de tegelsnijder tijdens het transport beschadigd kan raken, is het aangeraden om de snijwieltjes uit je tegelsnijder te verwijderen alvorens deze op te bergen en te vervoeren.

**Stap 3: schoonmaken**

Verder kan men op de bouwplaats veel tijd winnen door ervoor te zorgen dat al het materiaal proper en gebruiksklaar is. Daarom is het aangeraden om na elk gebruik je kuip, mixer; truwheel en lijmkam grondig te reinigen. Opgedroogde lijmresten kunnen bij een volgend gebruik van het gereedschap immers loskomen en leiden tot klonters in het lijmengsel.

Bovendien zijn aangekoekte lijmresten veel moeilijker te verwijderen dan verse lijm. Wanneer de tegels niet voldoende vlak en ondersteund op je tegelsnijder liggen, dan kunnen ze anders breken

dan verwacht. Bijgevolg moeten de tegelresten onder de breekplaten uit gehaald worden en moet het stof van de tegelsnijder verwijderd worden.

Bij gebruik van een elektrische tegelzaagmachine (bv. brug-zaagmachine of zaagmachine met duwtafel) moet men erop toezien dat de kogellagers van de brug of van de duwtafel zuiver blijven. Indien dit niet het geval is, dan loop je het risico dat de tegels scheef verzaagd worden, waardoor je tegelwerk een onregelmatige voegbreedte kan vertonen.

Voor gereedschap dat gesmeerd moet worden, is het aangeraden om op regelmatige basis een smeerbeurt in te plannen en hierbij gebruik te maken van een geschikt smeermiddel (bv. vet, olie of grafiet). Deze smeerbeurten worden best afgestemd op de gebruiksfrequentie en -duur van het materiaal. Hoe langer en hoe vaker je een bepaald gereedschap gebruikt, hoe vaker je met andere woorden zo'n smeerbeurt moet inplannen.

**Stap 4: standaardiseren**

Om de praktische invoering van de voorgaande stappen te vergemakkelijken, moeten ze consequent en uniform toegepast worden. Dit kan bijvoorbeeld opgenomen worden in de controle tijdens een werfrondgang.

**Stap 5: standhouden**

De laatste stap van de 5S-methode bestaat erin om erover te waken dat de voorgaande stappen systematisch volgehouden worden.◆



*Trailers Traders*  
Sinds 2006

**VERKOOP - ONDERHOUD -- KEURINGEN**

Dé plek waar onze kennis van de bouwsector u helpt om de juiste aanhangwagen te kiezen.

*we focus on quality & service*

[www.TrailerTraders.be](http://www.TrailerTraders.be)

Liersebaan 206 - 2240 Massenhoven (BE) [info@trailertraders.be](mailto:info@trailertraders.be) +32 3 206 10 20

Onderhoud

# Hoe moet je marmer onderhouden?

Marmere vloeren, badkamers of keukenbladen ogen prachtig, maar het onderhoud schrikt wel eens af. Bovendien circuleren er op het internet allerlei waarschuwingen of tips die niet echt blijken te kloppen. Nochtans zijn er een aantal simpele basisregels om marmer mooi te houden.



## Ken het verschil tussen etstekens en vlekken

Marmer is poreus en er kunnen vlekken opkomen als het vloeistoffen absorbeert. Vlekken komen meestal voor in marmere keukens, veroorzaakt door vet, hoewel make-up en lotions ook voor vlekken kunnen zorgen in marmere oppervlakken in de badkamer. Vlekken verkleuren marmer en hebben een donkere uitstraling.

Een etsmerk is anders: het is een chemische corrosie van de oppervlaktelaag van de steen, in plaats van een ingesijpelde vlek. Etsen wordt veroorzaakt door de zuren die worden aangetroffen in de meeste huishoudelijke schoonmaakmiddelen en in stoffen als tomatensaus, citroensap en alcohol. Etssporen zijn vaak onzichtbaar als je er recht naar kijkt, maar onder een hoek

||

ER IS EEN GEMAKKELIJKE MANIER OM HET VERSCHIL TE ZIEN: ALS EEN PLEK LICHTER IS DAN DE OMRINGENDE STEEN, IS DIT HOOGSTWAARSCHIJNLIJK EEN ETSTEKEN. ALS EEN VLEK DONKERDER IS DAN DE OMRINGENDE STEEN, IS HET WAARSCHIJNLIJK EEN VLEK.

Lithofin

Meer online:

QR code

Natuursteen beschermen

VLEKSTOP II

Vlekstop PLUS

FVE

LIANETOP

■ 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

AZ-215 Imprægnerung\_BNL.E.21



Kies net als de echte Mapei kampioenen het beste product voor de **waterdichting van al uw terrassen en balkons.**



A. Tafi

J. Museeuw

**Mapelastix Turbo**

- Elastische 2-componenten cementmortel
- Eenvoudig toe te passen
- Sneldrogend
- Voor **het waterdicht maken van terrassen en balkons**
- Kan in alle klimaat-omstandigheden gebruikt worden (zelfs lage temperaturen)

BEKIJK DE VIDEO OP  
 **YouTube**

[www.mapei.be](http://www.mapei.be)



**RUIM AANBOD INTENSIEVE REINIGERS**

KERAMISCHE TEGELS

Ontdek alle producten op [www.berdy.be](http://www.berdy.be)

Bekijk onze handige instructievideo's

**De specialist in het onderhoud van vloeren**  
Bvba Berdy - Krommebeekstraat 23 - 8930 Menen - T +32 56 30 60 10 - [www.berdy.be](http://www.berdy.be)

Natuursteen | Keramische tegels | Parket | Outdoor | Indoor

lijken ze dof en minder glanzend dan het omringende oppervlak.

Veel mensen denken dat etstekens vlekken zijn, zoeken vervolgens op Google hoe ze te verwijderen en krijgen volledig verkeerde informatie. Er is een gemakkelijke manier om het verschil te zien: als een plek lichter is dan de omringende steen, is dit hoogstwaarschijnlijk een etsteken. Als een vlek donkerder is dan de omringende steen, is het waarschijnlijk een vlek.

Om vlekken te verwijderen, wordt best een soort compress met een pasta van zuiveringszout en water gemaakt, dat verkrijgbaar is bij een speciaalzaak. Verspreid het op de vlek, bedek het gebied vervolgens met plasticfolie en houd het vast met schilderstape. Veeg het de volgende dag voorzichtig af. Als de vlek er nog steeds is, maar merkbaar lichter is, moet het opnieuw gedaan worden. Als het net zo erg is als het

was, kan enkel een professionele restaurateur hulp bieden.

**Raad de juist pH-waarde aan**  
Dat zuren de belangrijkste vijand zijn van marmer, moeten we waarschijnlijk niet meer vertellen. Raad klanten af om reinigingsmiddelen te gebruiken die azijn of citrus bevatten of schurende poeders en crèmes, want die kunnen krassen. Zeer sterke huishoudelijke reinigingsmiddelen zoals toiltreinigers, metaalreinigers of ovenreinigers kunnen onherstelbare etsen of blijvende kleurveranderingen in de steen veroorzaken. Raad klanten een reiniger aan met een pH-waarde van minimaal 7 of 8, of er een te kopen die specifiek marmer vermeldt.

**Wat met een marmeren vloer?**

Een microvezeldweil is de belangrijkste verdedigingslinie voor een marmeren vloer. Een droge microvezeldweil trekt

droog haar en vuil aan. Voor een diepere reiniging wordt best een vochtige dweil gebruikt. De dunne microvezels, minder dan 1/200ste van de breedte van een mensenhaar, hebben kleine driehoekige wiggen die vet en olie optillen terwijl de dweil over de vloer glijdt. Ze kunnen uitstekend schoonmaken zonder chemicaliën te gebruiken. De kleine hoeveelheid water geeft geen vlekken op je marmer.

Komt er hard water uit de kraan, dan is een waterontharder een must. Minerale afzettingen bouwen zich langzaam maar zeker op en vereisen professioneel honen en polijsten om te verwijderen. En dan nog een laatste tip: raad klanten aan om een mat aan de voordeur te leggen en eentje binnen. Ze absorberen vuil en zand voordat het op de marmeren vloeren komt. ♦

Bron: [usenaturalstone.org](http://usenaturalstone.org)

# BITA

Tekst + foto's: TECNO TILE NEWS

## Zet 5 kaarsjes op de verjaardagstaart

Het bestuur van BITA bleef ondanks de tegenstribbelende coronaperikelen hard werken achter de coulissen. Met het oog op de mogelijkheid om binnenkort weer veilig uit de opleidingsstartblokken te kunnen schieten, werd een langverwachte nieuwe workshop in het BITAatelier te Zedelgem georganiseerd. BITA-topdocent Lars Vandewiele kon na het bouwverlof de spits afbijten met een praktijkcursus 'Verstekken en Tegelanden afwerken'.

### Korte historiek

Begin 2016, toen Peter Goegebeur nog actief Nationaal Voorzitter van FECAMO (Fédération des CARreleurs et MOsaïstes) was, diende hij een voorstel in om een tegelzettersschool op te richten in de schoot van deze federatie. Dit idee werd toen door de Raad van Bestuur verworpen. Men toonde geen interesse om te investeren in dergelijk project.

Peter gaf toen al volop avondles en bedrijfsopleidingen voor tegelzetters, waaronder bij Vilvordit (nu TYLES). Op de prachtige site van dit vooraanstaand tegelimportbedrijf ontstond samen met de technisch adviseur van RUBI, Bert Uittenhove, het toen lumineuze idee om samen een innovatieve tegelzettersacademie op te richten. Op 12 augustus van hetzelfde jaar (2016) was het al zo ver. Na verschillende succesvolle dagopleidingen 'Manipuleren, bewerken en plaatsen van grootformaattegels' bij TYLES werd tussen pot en pint in primeur de Belgische Innovatieve Tegel Academie geboren! Met de toenmalige hulp van ondertussen heel bekende tegelzetters zoals Steve Lavrijssen, Wim Verkinderen, Patrick Holderick, Mathieu Devriese, Björn Vangeersdale, Kenneth Decruw, en Lars Vandewiele, kon deze

exclusieve school voor tegelzetters (in spe) met een sterk team debiteren.

### Doelstelling van BITA vzw

Het doel van deze tegelschool was (en is nog steeds...) algemene diensten verlenen aan derden, fabrikanten, tegelzettersbedrijven, sympathisanten, scholen, enzovoort. Het pakket houdt onder meer in: het verzamelen van informatie, verlenen van advies met betrekking tot het beroep, opstellen van syllabussen en doceren met powerpointvoorstellingen, verzorgen van technologische cursussen en praktijkopleidingen, organiseren van activiteiten met betrekking tot de ruwbouw afwerking, organiseren van workshops en training-days, opleiden van docenten en instructeurs, begeleiden van toegepaste technieken en innovatieve systemen, verzorgen van demonstraties, organiseren van roadshows, organiseren van bedrijfsbezoeken in binnen- en buitenland, bestuderen van binnen- en buitenlandse technisch/wetenschappelijke plaatsingsrichtlijnen, onderzoeken van producten en systemen en uitvoeren van objectieve testen met betrekking tot plaatsingsmaterialen- en gereedschappen in samenwerking met onder meer het WTCB (Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het



Bouwbedrijf), verbeteren van systemen met betrekking tot efficiëntie en veiligheid, bemiddelen in expertises, maken van foto- en filmreportages, en uitgeven van een BITA- infoblad, wat inmiddels via Polycaro is bewaarheid geworden.

Een terugblik bevestigt dat al meer dan 90% van de vooropgestelde doelen vandaag zijn bereikt, dankzij de ondersteuning van de vele prominente partners, stuurgroepleden en sympathisanten die nog dagdagelijks op de werkvloer staan, en het geloof in dit voor de tegelzetter prachtige project. Vandaag geslaagd? Zeer zeker! Temeer BITA ook de vervelende en lange COVID-19-periode heeft overleefd en nooit bij de pakken is blijven zitten.

### BITAatelier en TegelzettersAtelier

Een gevolg van het ganse BITA-verhaal is het zien groeien van beginnende tegelzetters en tegelzettersbedrijven tot volwaardige specialisten in hun vak. De meesten hebben het prille begin en ook de positieve evolutie van BITA meegemaakt, vele opleidingen en workshops gevolgd, en hun "zeg" kunnen doen in de jaarlijkse open stuurgroepvergaderingen. Dankzij hun vele partners en sponsors heeft BITA sinds kort zijn eigen opleidingscentrum kunnen bouwen in Zedelgem bij Brugge, gedoopt "BITAatelier". De ruwbouw van het geïntegreerde theorie-lokaal werd mede gerealiseerd door Tom Verstaen (Staenis) en voornoemde bestuursleden.

Onder leiding van een drietal onder-tussen alom bekende professionals uit het tegelzetterslandschap worden er regelmatig innovatieve workshops georganiseerd. De ondersteunende partners kan u terugvinden via [www.BITAcademy.be](http://www.BITAcademy.be).

Ook de facebookgroep 'Tegelzetters-Atelier' groeit zienderogen, dank zij de stuwmotor van BITA. Met zijn reeds

2000 (!) leden beweegt het tegelzettersgebeuren als ooit tevoren. Niet alleen krijgt de beroepsfierheid terug een plaats in het tegelzetterslandschap, ook de verzuchtingen van de tegelzetter worden er met arendsogen opgevolgd. In het najaar 2021 zal BITA zijn kersvers opleidingsprogramma bekend maken, waar rekening zal gehouden worden met de wens van de tegelzetter. In de wandelingen hoorden we geruchten over een nieuwe opleidingspartner. Benieuwd? Dan kijkt u best uit naar de volgende editie van Polycaro, numero 76! ♦

### De huidige Raad van Bestuur van BITA (2021) ziet er uit als volgt:

- Bert UITTENHOVE, Nationaal Voorzitter; co-founder
- Nancy CATTEEUW (FR), Ondervoorzitter
- Peter GOEGERBEUR, Schooldirecteur, Expert, Voorzitter EITA (European Innovative Tile Academy), Voorzitter WTCBTC HMV
- Marie-Jeanne COLSOUL, Penningmeester
- Gina HUYS, Directiesecretaresse
- Nick DEVINCK, Commissaris
- Lars VANDEWIELE, Voorzitter BITA Technisch Comité
- Ton BORREBERGS, Expert, Voorzitter NITA (Nederlandse Innovatieve Tegel Academie)
- Giamma Gaetan PONZO (FR), Président BITA Francophone

Tekst + foto's: tileXpert

# Nederland zet in op jonge tegelzetter

Dat Ton Borrenbergs (Voorzitter NITA) en Peter Goegebeur (Directiesecretaris BITA) twee handen op één buik zijn, hoeft geen betoog meer. Deze docententandem buigt zich al jaren over de nood aan opleidingen voor tegelzetter in de BeNeLux. Maar om kwaliteitsvolle scholingen te kunnen organiseren zijn op de eerste plaats bekwaame en gedreven leraars nodig. En of die nog te vinden en gemotiveerd zijn om vooral jongeren voor dit knelpuntberoep warm te maken, konden we zien, voelen en horen in de ateliers van de NOA te Veenendaal (NL).

## Over NOA

NOA is dé brancheorganisatie voor ondernemers in de afbouw in Nederland. Aannemers in tegels en terrazzo, natuursteenbewerking, plafond- en wandmontage, stukadoors en all-round afwerkers kunnen zich er aansluiten. NOA fungeert er niet alleen als sterke gesprekspartner namens de branche, maar zet zich ook in als het gaat om opleidingen, personeel, incasso, juridisch advies, reclame en nog veel meer. Het bestuur van deze vereniging behartigt tezamen met een professioneel secretariaat alle collectieve en individuele belangen van aangesloten ondernemers. Ze hebben zo'n kleine 2000 leden/belangrijke bedrijven die gezamenlijk representatief zijn voor tenminste twee derde van de totale omzet in de afbouw- en natuursteenbranche.

Daar waar individuele bedrijven te klein zijn, kan NOA namens het collectief een sterke vuist maken. Samen met alle aange-



sloten ondernemers houden ze de naam en het niveau in onze branche hoog. NOA ondersteunt die zaken waar je je niet alle dagen mee bezighoudt, maar die wél heel belangrijk zijn voor het bedrijf. Een beetje zoals in België de Bouwunie en Confederatie Bouw zeg maar, waar FECAMO (Fédération des Carreleurs et Mosaïstes) en FEDECOM (Federatie van de Complementaire Ondernemingen van het Bouwbedrijf) in ondergebracht zijn.

In Nederland is spiegelbeeld BOVATIN een onderdeel van NOA geworden en kan dan ook gebruik maken van alle bijkomende faciliteiten, zoals onder meer het ter beschikking stellen van de praktijkateliers voor hun opleidingen 'Tegelzetter', die door hun vaste opleidingspartner NITA (Nederlandse Innovatieve Tegel Academie) worden verzorgd. Een logische constructie die efficiënt werkt en waar eenieder zijn verantwoordelijkheid draagt.

## VMBO versus BSO

Het Vlaamse schoolsysteem in vergelijking met het Nederlands beroepsonderwijs ziet er kort samengevat als volgt uit.

De meeste leerlingen die in Nederland naar het VMBO (voorbereidend Middelbaar BeroepsOnderwijs) zouden gaan, moeten een traject van 4 jaar te doorlopen dat 4 leerwegen kent. Deze leerwegen verschillen van elkaar in niveau en omvang van beroepsgericht en theoretisch onderwijs.

### 1) Theoretische leerweg (vmbo-t):

In deze leerweg volgen leerlingen over het algemeen alleen algemeen vormende (AVO-) vakken. AVO staat voor "Algemeen

Vormend Onderwijs" met vakken zoals Nederlands, aardrijkskunde, geschiedenis, lichamelijke opvoeding, enz.

### 2) Gemengde leerweg:

In deze leerweg volgen leerlingen over het algemeen 1 avo-vak minder. In plaats daarvan krijgen ze 4 uur beroepsgericht onderwijs. De avo-vakken zijn van hetzelfde niveau als in de theoretische leerweg.

### 3) Kaderberoepsgerichte leerweg (vmbo kader):

In deze leerweg volgen leerlingen zo'n 12 uur beroepsgericht onderwijs. De avo-vakken zijn van een iets lager niveau dan in de gemengde en de theoretische leerweg.

### 4) Basisberoepsgerichte leerweg (vmbo basis):

In deze leerweg volgen de leerlingen zo'n 12 uur beroepsgericht onderwijs. De avo-vakken zijn van een iets lager niveau dan in de kaderberoepsgerichte leerweg.

In België daarentegen gaan de leerlingen naar het beroeps secundair onderwijs (BSO) en doorlopen dan een traject dat 6 jaar duurt. Het is vooral een praktische onderwijsvorm, waarin stages en praktijk zelfs meer dan de helft van het lessenrooster kunnen omvatten. Theoretische vakken dienen hier louter ter ondersteuning van de praktijk. Dit moderne en meest ideale 'dual leren' is quasi gelijktijdig vaardigheden ontwikkelen op school én op de werkvloer. Een 7<sup>de</sup> specialisatiejaar is steeds mogelijk, maar daar zitten naar onze informatie de stukadoors en tegelzetter nog steeds samen...

Op de Nederlandse vmbo-scholen daarentegen kunnen er sinds kort binnen de sector keuzevakken worden aangeboden. In voorkomend geval 'Bouw' met keuzevak 'Tegelzetter'. Hier kunnen 12- tot 16-jarigen officieel tot 100 uur specifiek onderwijs krijgen met betrekking tot het tegelzetterberoep. Het gaat hem hier natuurlijk nog altijd om de basic skills voor jongeren. Voor de échte vakmanschapsopleiding komen ze in Nederland uiteindelijk dan bij het middelbaar beroepsonderwijs (mbo) terecht.

## Speciaal trainingsprogramma

In het kader van het nieuwe Nederlandse initiatief voor jonge tegelzetter, moesten ook de leraars bijgeschoold te worden. De meeste vakdocenten op het vmbo beheersen namelijk het tegelzettervak nauwelijks of zelfs niet. Maar door bereidwilligheid om zich ook verder in dit afwerkingsberoep te willen ontwikkelen, werden de NITA en de BITA ingeschakeld om als opleidingsorganisatie voor dit toekomstig leraarsequipe te fungeren.

Een specifieke cursus 'Tegelzetter' werd voor deze groep zorgvuldig ontwikkeld en zo geschiedde het. Verschillende dagopleidingen werden georganiseerd met als thema "Basis Tegelzetter voor Praktijkdocenten". Zowel theorie, technologie als praktijkoefeningen kwamen ruimschoots aan bod. De nadruk werd niet alleen gelegd op de techniciteit maar ook op de specifieke manier van stapsgewijze kennisovergave. Nauwkeurig gepland en met oog voor detail werden de 12 tegelzetterdocenten in spe door experts Ton Borrenbergs en Peter Goegebeur begeleid en opgeleid in een apart ingericht hardware gedeelte van het professionele en moderne atelier van NOA.

Na afloop van verschillende goed georganiseerde sessies logen de evaluatieformulieren er niet om met een gemiddelde score van maar liefst 95% voor programma en begeleiders! Elke deelnemer bereikte zonder probleem de eindstreep en werd met enige fierheid bezitter van een zeer begeerd 'ITA'-diploma. ♦



Tegelzetter voor docenten is enkele jaren terug ontstaan binnen het Technisch Comité van het EUF (<https://www.euf-federation.com>) onder het motto 'Teach the Teacher'. Elk jaar opnieuw wordt er in een van de aangesloten landen een tweedaagse cursus georganiseerd. EUFTC-voorzitter Peter Goegebeur voorziet een 'Special Edition' begin 2022 in Sassuolo (IT) en een vervolg in Pilzen (CZ) in samenwerking met EITA (European Innovative Tile Academy) en zijn business partners.

Info programma's: [eita@eita.eu](mailto:eita@eita.eu) (najaar 2021)



Husqvarna

## UNIVERSELE UITDAGINGEN. BETONSTERKE OPLOSSINGEN.

### HET GLOEDNIEUWE GAMMA VLOERSCHUURMACHINES VAN HUSQVARNA

Hoogperformante prestaties. Hermetische bedrijfszekerheid. Intuïtief gebruiksgemak. Met het gloednieuwe gamma vloerschuurmachines van Husqvarna is het menens. Deze robuuste en compacte schuurmachines zijn ontworpen en gebouwd om er elke dag opnieuw met het volste vertrouwen tegenaan te gaan, omdat u kunt rekenen op de kracht en het gebruiksgemak van een Husqvarna-machine. En kunt focussen op wat u te doen staat.

[concreteanswers.husqvarnacp.com/be-nl/](https://concreteanswers.husqvarnacp.com/be-nl/)

[www.husqvarnacp.com](https://www.husqvarnacp.com)

### EEN HELE NIEUWE SERIE VLOERSCHUURMACHINES

3 FORMATEN 8 MODELLEN

HOOGPERFORMANTE  
PRESTATIES  
GEBRUIKSGEMAK  
BEDRIJFSZEKERHEID



# Natuursteen in de kijker

## Blauwe hardsteen in de diepte

Blauwe hardsteen is waarschijnlijk het best gekende gesteente in België, toch? Iedereen kent de dorpels, platen, tegels, bestrating of de fijn afgewerkte tafel- en keukenbladen. Blauwe hardsteen kan alles, zeg maar. Maar wie ként de steen ook echt? Laten we eens een kijkje nemen van dichtbij.

Tekst: Tim De Kock (ARCHES UA Antwerpen; Inspect BV) – foto's: Brachot

### Tropische zee

Wanneer ik natuursteen introduceer bij mijn studenten, start ik de les stevast met het tonen van een blokje blauwe hardsteen en de bijhorende vraag 'wie kan me wat vertellen over dit stuk steen?'. De antwoorden zijn legio: 'dorpel' en 'arduin' (in de volksmond – eigenlijk wil dit zeggen 'hard gesteente').

En dan komt het. Op het bord projecteer ik een foto van een tropische zee, met enigszins vreemde organismen. Het is een reconstructie van de zeebodem meer dan 340 miljoen jaar geleden, die door geologen Carboon werd genoemd. Dit is niet zomaar een stukje steen, dit is een fossiele (sub)tropische zee, geboren vóór het tijdperk van de dinosauriërs. België, en eigenlijk de hele noordwest Europese regio, ligt op dat moment nog

onder water ten zuiden van de evenaar, in een (sub)tropisch klimaat.

Op land heersen de flora en de eerste insecten en het water kent een ongebreidelde diversiteit aan leven. In een ondiep stukje van de zee floreren diverse organismen en het is belangrijk om er minstens één van te introduceren: de crinoïde of de zeelie, een organisme verankerd aan de bodem. Met zijn stengel en bladvormige kelk ziet het er uit als een plant, maar eigenlijk is dit een dier. Tussen de vele crinoïden vinden we allerlei schelpen, koralen, algen en zo meer. Wanneer ze afsterven, blijven hun skeletjes achter op de kalkrijke zeebodem. Daar worden ze snel bedekt door de volgende generatie. Zo ontstaan meerdere pakketten van fossielen in een kalkmodder, die na wat geologisch krachtenspel zo diep worden begraven dat ze compacteren en verharderen.

Deze lagen uit het Carboon spreiden zich uit in de ondergrond van Zuid-België tot Engeland en Ierland. In België komen ze aan de oppervlakte in de provincies Henegouwen en Namen. In Ierland wordt een gelijkaardige gesteentesoort ontgonnen in het graafschap Kilkenny. Aziatische blauwe steen heeft geologisch geen connectie met deze afzettingen.

### Crinoïdenkalksteen

De blauwe hardsteen is dus een kalksteen. De steen is zo belangrijk, dat het de moeite loont om even in te zoomen op dit specifieke type. De aanwezigheid



Steenhouwersmeek op blauwe hardsteen

van fossielen uit zich als witte tekeningen in een fijne, donkere kalkmatrix. De witte tekeningen kunnen soms glanzen, waardoor de geologen in de 19<sup>e</sup> eeuw de vergelijking maakten met een graniet en het gesteente ook 'petit granit' noemden. Tegenwoordig spreken we van een crinoïdenkalksteen, vanwege het veelvuldig voorkomen van deze fossielen.

De doorgedreven compactie zorgde ervoor dat blauwe hardsteen een densus en 'hard' gesteente is, met een bijkomend fenomeen: stylolieten. Dit zijn fijne adertjes in een zaagtandpatroon die eigenlijk

een gesteentelitteken voorstellen. Op de plaats van zo'n litteken is een gesteentepakket zeer traag opgelost en zijn de onoplosbare bestanddelen, de kleien, geconcentreerd achtergebleven. In vakjargon worden ze ook zwarte lijnen genoemd in dwarse doorsnede, en zwarte vlekken in parallelle doorsnede. Ze vormen geen probleem wanneer er oordeelkundig en vakkundig mee wordt omgegaan.

### Veelzijdig erfgoed

Blauwe hardsteen heeft zich een eigen identiteit aangemeten. De regio rond

Soignies, waar tegenwoordig de grootste Belgische groeves nog actief zijn – Écaussines en Feluy hebben zich ontwikkeld in en rond oude ontginningen. Hier vinden we nog steeds de relictten in het landschap, die we als landschappelijk erfgoed kunnen beschouwen.

In de stadskernen vinden we materiële en immateriële relictten van hele steenhoudersfamilies en -tradities. De steen wordt al enkele eeuwen gebruikt in verschillende monumentale toepassingen, maar de grote nationale doorbraak komt er vanaf de 19<sup>e</sup> eeuw. Sindsdien is



In Ierland wordt een gelijkaardige gesteentesoort als de blauwe hardsteen ontgonnen in het graafschap Kilkenny.

# 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 !  
 Nog 3 onderweg...



Geologie anglo-brabant massief



Bestrating met Belgische blauwe hardsteen in Nijvel

de steen niet meer weg te denken uit het straatbeeld. En het erfgoed zit hem soms in de details: in eeuwenoude toepassingen vinden we soms de unieke merken terug van de steenhouwer die de steen bewerkt heeft.

### Afwerking

Blauwe hardsteen kan op alle manieren afgewerkt worden, van ruwe oppervlakteafwerking tot helemaal gepolijst. Het uitzicht van de steen verandert daarbij van mat blauwgrijs voor ruwe oppervlakken tot diepblauw, glanzend zwart voor gepolijste oppervlakken. Naarmate de steen vlakker wordt afgewerkt, komen ook de witte tekeningen beter tot uiting. De diep donkere kleur heeft de steen te danken aan de fijne kalkmatrix. Bij langdurige blootstelling gaat het koolstof in de buitenste millimeters oxideren en krijgt de steen een grijzer patine. Dat is echter een proces van vele jaren en wisselende klimatologische omstandigheden, waardoor dit geen bedreiging vormt voor hoogwaardige binnenafwerking.

### Toepassingsgebieden en onderhoud

Blauwe hardsteen heeft niet echt beperkingen zolang er oordeelkundig omge-

sprongen wordt met de natuurlijke structuren, zoals stylolieten en aders, die in de steen zitten. Het WTCB heeft een Technische Voorlichting gemaakt voor de Belgische markt: TV 220: Belgische Blauwe Hardsteen of "petit granit" uit het Tournaisiaanse geologische tijdperk. Het moet een geoloog van het hart... het Tournaisiaan is geen tijdperk maar een etage. Dat doet echter geen afbreuk aan de inhoudelijke kwaliteit van deze Technische Voorlichting. De steen wordt gebruikt in openbare ruimte en private woningen, constructief en decoratief, in binnen- en buitentoepassingen en is bestand tegen vorst. Ondanks zijn hoge mate van compactheid en hoge sterkte, blijft het een kalksteen. Dit wil zeggen dat de steen gevoelig is aan zuren. Zure huishoudproducten of -artikelen zijn dus te mijden. Gepolijste afwerkingen kunnen mat worden bij intensief gebruik, of krassen vertonen van zand in de schoenen of metaal op een werkblad. ♦

sterker dan ooit...

www.projectburo.be





Het zwembad Oostende zit in de projectenportfolio van SikaCeram

Productnieuws

# SikaCeram

## The sky is the limit

We schrijven 7 jaar geleden: Het Zwitserse bedrijf Sika was één van de grootste spelers ter wereld in de markt van bouwchemie. In België had het tot dan voornamelijk naam en faam verworven in de wereld van waterdichting, betonhulpstoffen, lijmen en kittens, dakdichting, balkon- en gevelrenovatie en industriële gietvloeren. Maar daar is intussen serieuze verandering in gekomen.

Zoals dat bij multinationals gaat, kreeg Sika de kans een overname te doen van enkele fabrieken in afwerkingsproducten: de fabrieken van Schönox® in Duitsland, Cégécol® in Frankrijk en Technokolla® in Italië werden verwelkomd in de groep. Enkele jaren later werd de groep Parex®, in België voornamelijk bekend met het merk Seifert®, ook overgenomen. Hierdoor werd Sika in een groot deel van de wereld een leidende fabrikant in tegellijmen, voegmiddelen en hulpmiddelen voor

tegelzetters. Anders dan in de buurlanden hadden deze merken nog geen grote merkbekendheid opgebouwd bij tegelzetters in België. Gezien de sterke technische reputatie van het merk Sika® werd er geopteerd om de nieuwe merknaam SikaCeram® naar voor te schuiven.

### Sterke prestaties

Om zich op de markt van de mortellijmen te diversifiëren werd getracht om de SikaCeram®-producten de

beste prijs / kwaliteit verhouding van België te geven. Er werd voornamelijk beroep gedaan op de high end recepten die in de fabriek van Schönox® in Rosendahl samengesteld werden. Sterk presterende mortels waar hechtcracht optimaal gecombineerd wordt met flexibiliteit en een heel hoog gebruiksgemak voor de tegelzetter. Tegellijmen die smeren als boter en die sterke thixotrope eigenschappen tonen op wanden. Verpakkingen die door middel van een soort ritsluiting

even eenvoudig openen als een doos cornflakes en waar de stofproductie tot een minimum beperkt wordt.



Door de ritsluiting openen verpakkingen even eenvoudig als een doos cornflakes.



Trowel SikaCeram-500 Ceralastic

Met een beperkte catalogus lijmen kunnen deze producten toch een oplossing bieden voor 99% van de vraagstukken waar tegelzetters dagelijks mee geconfronteerd worden. Deze oplossingen werden in een handige matrix gegoten zodat de tegelzetter steeds weet welk product optimaal is voor welke toepassing.

### Primeurs

Dankzij de combinatie van kennis en ervaring van de laboratoria van Sika en haar overnames kon SikaCeram® een aantal primeurs in België invoeren. Zo werd met SikaCeram® - 500 Ceralastic een lijm ontworpen die bij het aanbrengen met een speciale kam op horizontale vlakken in 1 handeling als waterdichting én als lijm gebruikt

kan worden. Een ideaal systeem om toe te passen op terrassen waar het water niet gedraineerd wordt in

### De ondergrond.

Een andere primeur was de eerste S2 tegellijm waarmee een ontkoppelingsmat in vele gevallen kan vermeden worden. SikaCeram® - 295 StarS2 is een lijm waarmee XL, XXL en parketimitatietegels kunnen verlijmd worden op een zand-cementchape met vloerverwarming zonder gebruik van ontkoppelingsmat. Deze technologie wordt na enkele jaren testen in het buitenland al 3 jaar toegepast in België, met heel goede technische resultaten als gevolg. In vergelijking met verlijming op ontkoppelingsmat is de hechtingsterkte veel hoger, klinken er minder holle geluiden en is er minder breuk in de tegel door impact. Daarnaast is er ook een belangrijke tijds- en kostenbesparing. ♦

Keramische tegel (min. 8mm dikte) / Vochtgevoelige gecalfibreerde natuursteen (A1-enotoegassing)		SikaCeram® 254 Medium	SikaCeram® 250 StarFix	SikaCeram® 260 StarFlex	SikaCeram® 270 MultiFlow	SikaCeram® 290 StarLight	SikaCeram® 295 StarS2	SikaCeram® 500 Ceralastic	
Ondergrond	Formaat	C2TE	C2TE S1	C2TE S1	C2TE S1	C2TE S1	C2TE S2	C2E S2	
Vloer	zand-cementchape zonder vloerverwarming	≤ 30 x 30							
		≤ 60 x 60							
		≤ 100 x 100							
	zand-cementchape met vloerverwarming	≤ 30 x 30							
		≤ 60 x 60							
		≤ 100 x 100							
houten ondergronden	≤ 45 x 45			primer	primer	primer	primer		
Wand	onverfde bestaande tegelvloeren zonder vloerverwarming	≤ 30 x 30	primer	primer					
		≤ 100 x 100	primer	primer					
	onverfde beton (min. 3 maanden oud) zonder vloerverwarming	≤ 30 x 30	primer	primer					
		≤ 100 x 100	primer	primer					
	gipskarton, gipsblokken, gipsleer	≤ 45 x 45	primer	primer	primer	primer	primer	primer	mits ondersteuning
		≤ 100 x 100	primer	primer	primer	primer	primer	primer	mits ondersteuning
cellenbeton, metselwerk, keramische tegels	≤ 45 x 45	primer	primer	primer	primer	primer	primer	mits ondersteuning	
	≤ 100 x 100	primer	primer	primer	primer	primer	primer	mits ondersteuning	
cementering, bouwplaten, afdichtingen	≤ 45 x 45							mits ondersteuning	
	≤ 100 x 100							mits ondersteuning	

sneldrogend (ja / nee) voorkeur

dubbele verlijming (ja / mogelijk)

ontkoppelingsmat (neen / niet mogelijk)

**SIKAFLOOR®-01 PRIMER** Verpakking: bus 10 kg - 5 kg - 1 kg. Poreuze en niet-poreuze ondergronden. Uiterst geschikt voor cementgebonden vloeren, gips, beton en hout.

**SIKAFLOOR®-02 PRIMER** Verpakking: emmer 12 kg - 5 kg. Niet-poreuze ondergronden. Uiterst geschikt voor keramiek, natuursteen, gladde beton, metalen en elastische bekleding.

**SIKAFLOOR®-03 PRIMER** Verpakking: bus 10 kg. Poreuze en niet-poreuze ondergronden. Uiterst geschikt voor armydiet dekvlies en isolatievlies.

Handige matrix zodat de tegelzetter steeds weet welk product optimaal is voor welke toepassing.

Fiscaliteit

# Opvolging binnen een familiebedrijf

Binnen een familiebedrijf stellen ondernemers zich vaak een aantal specifieke vragen: Wat met de familiale opvolging van binnen het bedrijf? Geef ik alles reeds weg of werk ik nog mee? Hoe kan ik dit het best voorbereiden en hoe zorg ik ervoor dat de volgende generatie niet gebukt gaat onder zware erfbelastingen? Kan ik nog enige controle behouden binnen het bedrijf?

Door het uitstippelen van een vermogensplanning creëert u gemoedsrust voor uzelf, maar ook de familie. U bespaart belastingen en u kan de onderneming onverdeeld laten vererven zodat de continuïteit niet in het gedrang komt. Er bestaan verschillende mogelijkheden om dit te realiseren, met behoud van een minimale controle. Zo kan je het bedrijf (of de aandelen) gewoon schenken, maar kan je ook werken met een maatschap of een private stichting.

Er zijn wel een aantal voorwaarden gekoppeld aan dit gunsttarief, onder andere met betrekking tot het aandeelhouderschap en de economische activiteiten van het bedrijf. Deze voorwaarden dienen ook nog enkele jaren na de overdracht nageleefd te worden om van het gunstregime te kunnen genieten.

### Besluit

Vermogensplanning is constant in evolutie: niet alleen is er wijzigende wetgeving, maar uw persoonlijke omstandigheden kunnen ook steeds wijzigen. Daarom kan het interessant zijn om de huidige regeling eens te herbekijken en eventueel bij te schaven waar nodig.

Zit u met wat vragen rond familiale opvolging en vermogensplanning? Aarzel dan niet om uw boekhouder te contacteren. ♦

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

### Maatschap of private stichting

Dit zijn vehikels die worden opgezet om de beslissingsmacht over het familiebedrijf bij één of meerdere personen te leggen, bijvoorbeeld de pater familias samen met de opvolger. De opbrengsten uit het bedrijf zelf komen wel toe aan de grotere groep van familieleden.

### Fiscaal aspecten van de bedrijfsschenking

Er bestaat een fiscale gunstregeling voor het schenken van een familiale vennootschap of onderneming aan de volgende generatie. In Vlaanderen kan je bij leven het bedrijf schenken aan een tarief van 0 %. Bij vererving bedraagt dit tarief 3 %.



**SLABINCK**  
DISPLAYS & SHOWROOMS



## 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



# MBI

## Het succes van keramische tuintegels

In Polycaro kijken we ook graag eens over de grens. We hadden een goed gesprek met Mirjam Rosman van MBI De Steenmeesters, een Nederlands familiebedrijf, met in het verre verleden ook een productiefaciliteit in België (Gent). MBI kent haar oorsprong in beton maar sinds enkele jaren veroveren ze de Nederlandse markt met keramiek.

Foto's: Mirjam Rosman

Om een goed beeld te geven van wat MBI voorstelt in Nederland: het is een grote speler in de sierbestratingsmarkt. Via gespecialiseerde tegelhandels worden hun producten verkocht aan plaatsers en aan particulieren.

### De oorsprong van keramiek

Ongeveer 12 jaar geleden werd de eerste container met keramische tuintegels vanuit Italië aangevoerd. "Best spannend voor een productiebedrijf om een 100% handelsproduct op de markt te brengen", vertelt Mirjam. "Maar de voordelen van keramiek voor de gebruiker waren echt zo overduidelijk dat we er geloof in hadden dat dit succesvol zou zijn op de tuinmarkt."

Inmiddels is het materiaal niet meer weg te denken als vloerbedekking. De onderhoudsvriendelijkheid is dé grote troef. Keramische tuintegels zijn kleur- en krasvast en zeer makkelijk schoon te maken. Daarnaast zijn de designs zo goed dat het een waardig alternatief voor natuursteen is geworden.

In het assortiment heeft MBI keramiek van 2cm dik en van 3cm dik. "De dikte van keramiek is van belang voor de draagkracht", aldus Mirjam. "In Nederland wordt anders gestraat dan in België. Nederlanders plaatsen tuintegels het liefst op een zandbed, omdat het daarmee geen vaste vloer wordt en makkelijk op te nemen is. Met 2 centimeter keramiek is een onderbouw van waterdoorlatende mortel absoluut noodzakelijk. Met 3 centimeter kan mogelijk een minder vaste onderbouw



volstaan. Al zijn wij daar minder voorstander van en adviseren altijd een stabiele fundering te creëren voor keramiek."

### Hybride product combineert het beste van twee werelden

De keramische buitentegels sloegen eigenlijk direct goed aan. MBI zag wel dat er problemen ontstonden met de verwerking. "Het was een nieuw product en plaatsers waren niet gewend om met drainagemortel en verlijming te werken. Als de waterdoorlatendheid niet goed is, kunnen de tegels losvriezen. En ook de voegen vriezen dan snel kapot. Onze servicedienst heeft de eerste jaren heel wat ondersteuning moeten bieden." Hierdoor komt MBI op het spoor van de ontwikkeling van GeoCeramica®, een product dat beton en een keramische plavuiz combineert.

Keramiek met de looks van natuursteen. Belangrijk: Keramische buitentegels zijn wezenlijk anders qua hardheid en stroefheid dan binnentegels.



De doorsnede van GeoCeramica®. Een speciale Stabikorn® onderlaag gecombineerd met een 10mm dikke keramische plavuis.]

### GeoCeramica®

Om het plaatsingsgemak te vergroten heeft MBI drie jaar gewerkt aan de ontwikkeling van GeoCeramica®. De speciale waterdoorvoerende onderlaag moet natuurlijk onlosmakelijk verbonden zijn met de tegel. Deze mag niet loskomen, onder welke weersomstandigheid dan ook. "Dit jaar verkopen wij



▲ Keramiek leent zich ook perfect voor allerlei verschillende designs. MBI heeft meer dan 180 verschillende kleuren en designs

▼ De verwerking van GeoCeramica® op een gestabiliseerd zandbed. De tegels zijn verkrijgbaar in 7 verschillende formaten, met als grootste formaat 100x100cm

onze 4 miljoenste vierkante meter dus wat dat betreft zit het wel goed!", zegt Mirjam trots. De keramische plavuizen worden nog steeds aangevoerd uit Italië. Op een vernuftige manier wordt in de fabriek de onderlaag samengesmolten met de plavuis en zo verlaat een kant-en-klare tegel de fabriek.

Deze tuintegel combineert daarom de voordelen van de verwerking van een standaard betontegel en de unieke gebruikersvoordelen van keramiek. De aanlegkosten zijn hierdoor sterk verminderd en er is minder risico voor de plaatser. In Nederland zijn er veel zettingsgevoelige gebieden die niet geschikt zijn voor normaal keramiek. Deze tuintegel is op elke ondergrond te plaatsen en geschikt voor alle soorten voegmiddel. Het is niet voor niets dat de vraag naar GeoCeramica® dan ook enorm snel is gestegen.



Nieuw



Verrassend

in zijn eenvoud

ACO SHOWERDRAIN S+

De nieuwe kaderloze douchegoot "ShowerDrain S+" staat helemaal in het teken van eenvoud. **Verrassend slim, onderhoudsvriendelijk en puur sierlijk.** In een leven waar alles ingewikkeld lijkt, is streven naar eenvoud in producten waardevol.

Meer info?  
[www.acodouche.be](http://www.acodouche.be)



ACO. creating  
the future of drainage



### Duurzaamheid ten opzichte van 'normaal' keramiek

Een ander bijkomend voordeel is dat het benodigde keramiek 50% tot 77% dunner is. "Wat overigens niets afdoet aan de lange levensduur", wil Mirjam graag benadrukken. "Keramiek kent best een hoge CO-voetprint. Die wordt hiermee ook gehalveerd. De productie van de onderlaag gebeurt op een duurzamere wijze en hiervoor worden ook gerecycleerde materialen gebruikt die de CO-voetprint lager houden."

### Meer informatie

Wil je na het lezen van dit verhaal meer informatie over GeoCeramica®? Stuur dan een e-mail naar [marketing@mbi.nl](mailto:marketing@mbi.nl). MBI staat open voor samenwerkingen in België. ♦



# TruStone

## en het hobbelige pad naar een ethische natuursteensector

Een verantwoorde keten voor natuursteen, dat is de missie van het initiatief TruStone. Sommige groeves in de ontginningsgebieden kampen met een bedenkelijke veiligheid en een nefaste impact op mens en milieu. Maar klanten krijgen steeds meer oog voor de oorsprong van de producten die ze kopen. Polycaro blikt samen met Isabel Gruwez, coördinator van het Benelux Natural Stone Association (BNSA), terug op het eerste werkingsjaar van TruStone. 'Dit is het begin. En alle begin is lastig.'

Tekst: Piet Andries



”

WE MERKEN DAT AFNEMERS ELKE DAG MEER EN MEER GEWICHT GEVEN AAN DE OORSPRONG VAN DE MATERIALEN EN DE PRODUCTEN DIE ZE KIEZEN



ginning van natuursteen. De sector verkoos toen een oplossingsgerichte aanpak in plaats van een argumentenstrijd. “We wilden onze hakken niet in het zand zetten, maar iets ondernemen”, verduidelijkt Isabel, “Daaruit is TruStone gegroeid. Het is een samenwerking tussen natuursteenbedrijven, ngo's en de overheid, gebaseerd

wordt vervaardigd. Als lid van Trustone engageer je je niet door zomaar geld te doneren, er staat een screening, of due diligence, tegenover.

Een van de hamvragen passeerde al. Kan én wil een kleinere verwerker überhaupt bezig zijn met een kwestie die hij zelf moeilijk kan bespelen? “Voor hen valt de werklust heus mee. Invoerders van natuursteen staan voor een grotere inspanning. Zij moeten mensen en middelen inzetten om hun leveranciers door te lichten en moeten lokaal gaan monitoren (het doel is om een totaalinzicht van 56% in de keten te verwerven, nvdr.) Het klopt dat de meeste zelfstandige verwerkers verre van multinationals zijn. Maar als lid betalen ze zo'n 400 euro per jaar en in ruil krijgen ze zekerheid over de herkomst van hun materiaal. Dat lidmaatschap is echt een actueel marketingmiddel, dat kan ik niet genoeg benadrukken. We merken dat afnemers elke dag meer en meer gewicht geven aan de oorsprong van de materialen en de producten die ze kiezen.” Voor dat gebrek aan tijd en urgentie heeft de Sociaal Economische Raad (SER) trouwens alle begrip. Bedrijven kunnen desnoods bij hen aankloppen voor ondersteuning.

Die afnemers zijn trouwens niet alleen particulieren. Belangengroepen als architecten en overheden, zoals gemeentes, die TruStone leren kennen, duwen het steeds vaker als voorwaarde naar voren. De verwachtingen zijn dat dat in de toekomst alleen maar meer zal gebeuren.

### Geen melding van kinderarbeid

Hoe dan ook, een initiatief als Trustone moet zijn geloofwaardigheid als revers verdienen, en daar is meer voor nodig

Het initiatief TruStone wordt stilaan bekend in de wereld van natuursteen, maar het is nog geen naam die vlot over de lippen gaat. De organisatie, opgericht in 2019, zit nog in de pampers. Bovendien hebben veel zelfstandige verwerkers en kmo's krijsender katten te geselen dan hun leveranciers en fabrikanten te analyseren op ethische werkmethodes. Zo verdwijnt het onder de radar. Want er kruipt wel wat werk in het blootleggen van een keten.

Anderzijds is de tijdsgeest volop aan het veranderen. Goodwill en business kunnen best hand in hand gaan. In navolging van de visserij en de houtsector wint daarom ook bij natuursteenverwerking het belang van een duurzaamheidsinitiatief aan kracht. Veel steden en gemeenten hebben zich al bij TruStone aangesloten en vermelden het als een vereiste in hun lastenboek.

### Uit de mist

De wortels van TruStone liggen in de vroegere debatten over de dubieuze ont-

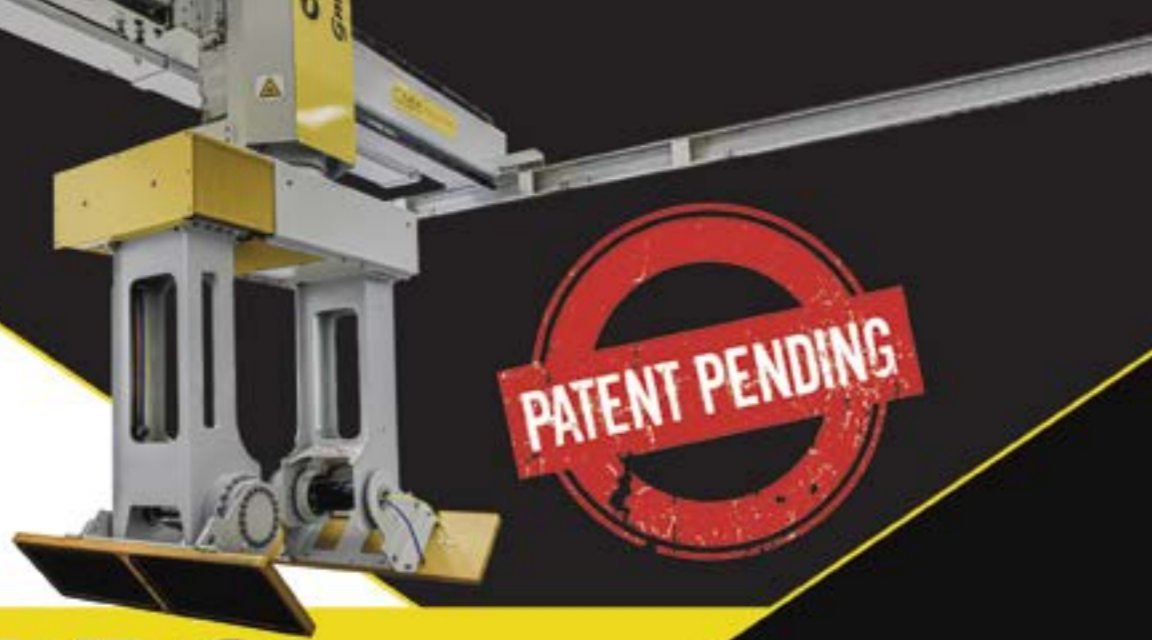
op een akkoord over een verantwoorde inkoop en productie van natuursteen.”

De bedoeling is om de oorsprong en de omstandigheden waarin die natuursteen wordt verwerkt uit een mist van uitbuiting en onveiligheid te halen. Trustone wil een betere inkijk en meer kennis van de herkomst in risicogebieden. Een regio als Indië is daar een voorbeeld van. China is de grootste exporteur van graniet, veruit de meest gebruikte steensoort in de Benelux, maar hun groeves staan door hun arbeidsomstandigheden niet altijd in een gunstig daglicht. “Als organisatie komt het erop aan geen politieman te spelen. Je wil die lokale producenten vooral helpen, zodat iedereen op het einde van de rit er beter van wordt.”

### Zekerheid over herkomst

Voor aangesloten bedrijven houdt TruStone de verantwoordelijkheid in dat ze zelf moeten nagaan waar hun product precies vandaan komt. En hoe het

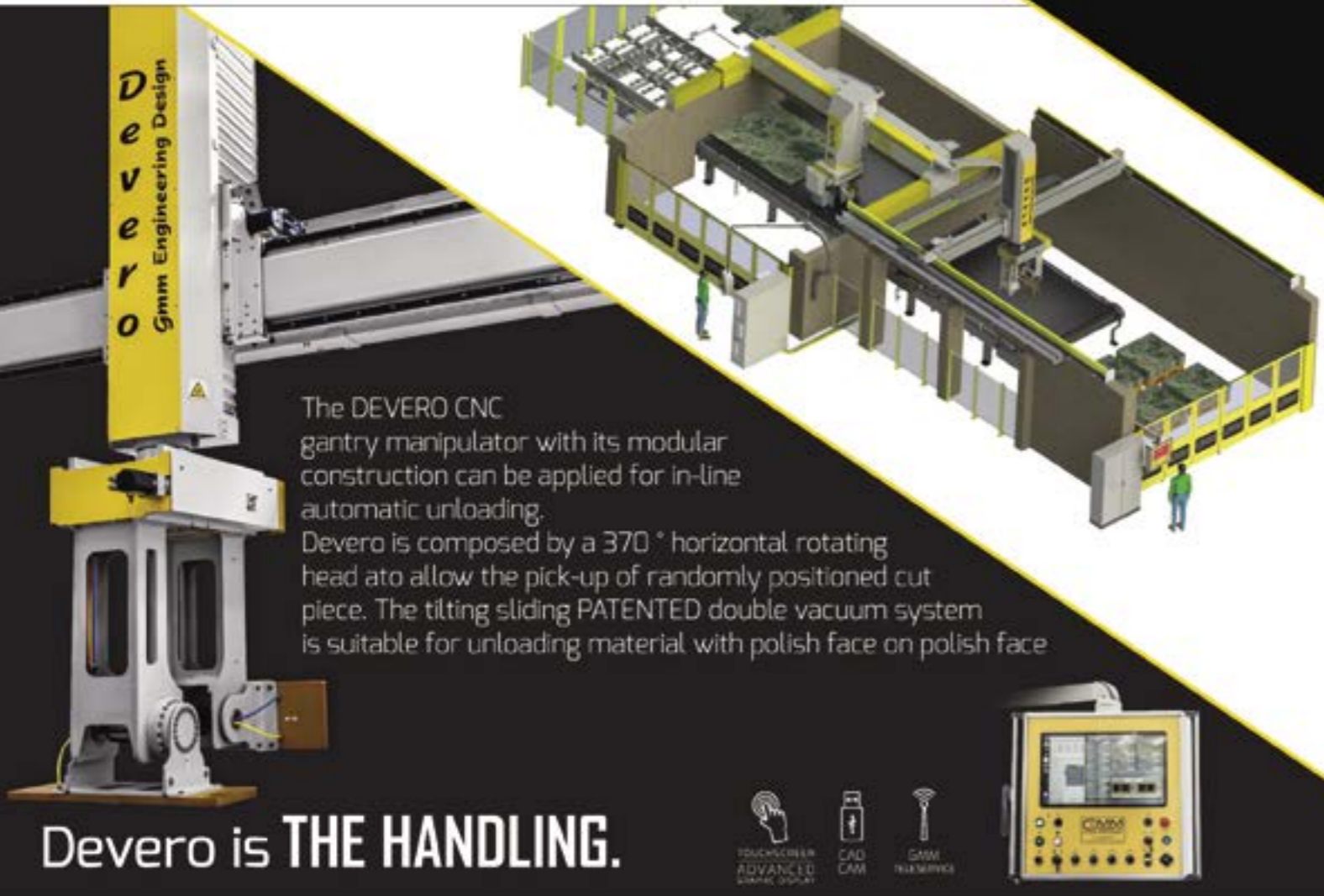
4.0  
INDUSTRY  
READY



# DEVERO CNC

**GMM**  
STONE MACHINERY

THE GANTRY MANIPULATOR



The DEVERO CNC gantry manipulator with its modular construction can be applied for in-line automatic unloading. Devero is composed by a 370° horizontal rotating head to allow the pick-up of randomly positioned cut piece. The tilting sliding PATENTED double vacuum system is suitable for unloading material with polish face on polish face

Devero is **THE HANDLING.**



**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



ISO 9001:2015 - Certificato N°17234871



“**WIJ WILLEN GEEN POLITIEMAN SPELEN, MAAR DIE LOKALE PRODUCENTEN VOORAL HELPEN**”

dan een mooi logo. “Vooral een vertegenwoordiging ter plekke is noodzakelijk. Die moet meer doen dan alleen controleren, maar ook invloed uitoefenen.” TruStone rekent daarvoor op z'n

partners, de ngo's met plaatselijke afdelingen, maar ook de aangesloten bedrijven zelf rapporteren over risico's. In alle anonimiteit, via een speciale webtool.

Uit het eerste jaarverslag blijkt dat zowat de helft van de leden een melding deed, meestal over veiligheid en gezondheid.

Daarna volgen signalen over

wanttoestanden als leefbaar loon en dwangarbeid. Geen van de bedrijven stelde in hun keten kinderarbeid vast. Maar daarom is het niet automatisch uitgesloten. Onder tijdsdruk wendden leveranciers zich soms tot derde producenten, waarvan de invoerder geen weet heeft.

Isabel erkent dat cultuurverschillen deel van de problematiek zijn. “Zelf was ik op bezoek bij een Indische producent die me tijdens de lunch op het hart drukte dat op zijn productiesite geen enkele onregelmatigheid voorkwam. De dag nadien brachten we daar een bezoekje en zagen we tot onze verbazing geen enkele arbeider met persoonlijke beschermingsmiddelen.” Het maakt duidelijk dat het idee van een veilige werkplek niet in elk land hetzelfde is.

### ‘Steek-maar-op’

De weg naar een verantwoorde natuursteenketen ligt vol rotsen en kuilen. En dat telt ook voor de ledenwerving. Uit het jaarverslag blijkt dat de organisatie maar de helft van het beoogde aantal leden kon inschrijven. Een tegenvaller? “Kijk, corona is een makkelijke ‘steek-maar-op’. Wie gebruikt hem niet? Maar door de lockdowns hebben we op beurzen ons gezicht niet kunnen tonen, onze campagnes voor naambekendheid bleven uit en bedrijven hielden uit onzekerheid de boot af. Dat speelde ons parten. Dit is het begin. En alle begin is lastig.”

Daarmee heeft Isabel ook haar voornaamste ambitie voor de tweede jaargang van TruStone beet: de ledenwerving verder opkrikken, zodat overheidssubsidie niet langer nodig is als een navelstreng. In zijn derde jaargang wil de organisatie volop inzetten op het helemaal blootleggen van de natuursteenketen.

Alle aangesloten leden tonen zich positief over de start. De Nederlandse werkbladenproducent Arte, een van de spilbedrijven binnen TruStone, benadrukt dat deelnemende bedrijven een helderder inzicht hebben gekregen in het herkomstverhaal. De groep merkt ook dat het door dit initiatief actief kan bijdragen aan verbeterde werkomstandigheden. ♦





# Nieuwe tentoonstelling over Belgische art nouveau wandtegels

## Van avant-garde tot massaproduct

De Belgische art nouveau-architectuur staat – met het werk van architecten en ontwerpers als Henry Van de Velde en Victor Horta – internationaal in hoog aanzien. Dat de Belgische tegelindustrie toen eveneens internationaal aan de top stond, is minder bekend. Het Gilliot- & Roelants Tegelmuseum in Hemiksem verzamelde een mooie selectie van alle belangrijke Belgische fabrieken in een tijdelijke tentoonstelling.

Tekst en illustraties: dr. Mario Baeck

### Art nouveau

Art nouveau is een internationale stijl, of minstens een internationale kunstbeweging, die – zoals de naam suggereert – gezien wordt als nieuw of vernieuwend. Architecten en kunstenaars uit deze artistieke beweging wensten vanuit hun 'strijd tegen de lelijkheid' te komen tot een stijl waarin kunst doordrong tot het dagelijkse leven, waarbij alle kunsten werden verenigd en het onderscheid tussen de schone kunsten – met name schilderkunst, beeldhouwkunst en architectuur – en de toegepaste of decoratieve kunsten werd opgeheven.

Voor België staat de periode 1893-1905 bekend als de bloeitijd van de Art nouveau. Het beginjaar situeert men bij de bouw van



Tegels in art nouveau-stijl uit het aanbod van Boch Frères (Collectie Roberto Pozzo/KBS)



Stand van de Majoliques de Hasselt op de wereldtentoonstelling van 1897 in Brussel en één van de daar getoonde tegels (Foto M. Baeck – Collectie Roberto Pozzo/KBS)



Tegels van Gilliot & Cie in florale en meer geometrische art nouveau uit het standaardaanbod (Collectie Roberto Pozzo/KBS)

het Hotel Tassel door Victor Horta en de eigen woning van Paul Hankar; als einddatum neemt men de start van de bouw van het Palais Stoclet door Josef Hoffmann en het team van de Wiener Werkstätte.

### De start van de Belgische wandtegelsindustrie in art nouveau

Als in 1893 de art nouveau-architectuur in België doorbreekt, had de Belgische kera-

mische industrie – en de tegelindustrie in het bijzonder – in de hieraan voorafgaande decennia belangrijke ontwikkelingen ondergaan. Naar het voorbeeld van Engeland – en net als in Duitsland en Frankrijk – was van in het midden van de negentiende eeuw, naast de traditionele meer ambachtelijke productie, stilaan een moderne aardewerkindustrie tot stand gebracht. Ook de wandtegelsproductie was daarbij sterk geëvolueerd.

Nadat enkele glazeniers in de jaren 1860-1870 met veel succes experimenteerden met het beschilderen van ongedecoreerde keramische tegels in hun emailleerovens voor glas-in-loodramen, startten zowel Boch Frères in La Louvière als de Faïencerie de Nimy vanaf de jaren 1880 voorzichtig met de productie van decortegels in de transferdruktechniek. Ze bleven gedurende meer dan een decennium de enige Belgische producenten. Maar met de doorbraak van de

# 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



geschiedenis

Toonzaal van het Maison Helman in Brussel rond 1905 (Collectie M. Baeck)



art nouveau in de architectuur kwamen diverse nieuwe bedrijven op de markt. Boch en Nimy gingen weliswaar mee met de nieuwe tendensen, maar moesten al snel het marktleiderschap aan nieuw gecreëerde en meer gespecialiseerde bedrijven afstaan.

Zo liggen de wortels van de Belgische industriële wandtegel- en bouwawardewerkproductie in art nouveau-stijl voor een belangrijk deel bij de Manufacture de Céramique de Cureghem-lez-Bruxelles Henri Baudoux & Cie. Kort na de oprichting in 1893 behaalde deze 'Manufacture de briques et de carreaux émaillés' – met zijn kwalitatief hoogstaand aanbod aan gegoten tegels en bouwornamenten in neostijlen – reeds een belangrijke onderscheiding op de wereldtentoonstelling te Antwerpen in 1894.

Door dit succes gestimuleerd en om verdere commerciële groei te kunnen realiseren, werden kennis en materiaal naar Hasselt overgebracht waar in 1895 onder de firmaam S.A. Manufacture de Céramiques Décoratives – Majoliques de Hasselt een nieuwe en grotere aardewerkfabriek werd opgestart. Door deze overplaatsing konden Henri Baudoux, Arille de Gallaix samen met hun zakenpartner Célestin Helman zich op slag een veel betere marktpositie verwerven in een sector van de keramische tegelindustrie die in deze periode dankzij het gunstige economische klimaat en de nieuwe architecturale opvattingen tot grote bloei kwam. De fabriek bracht al snel prachtige art nouveau-standaardtegels en op maat gemaakte decoratieve panelen op de markt.

De ingenieur Henri Baudoux bleek als directeur van de nieuwe fabriek een uitstekend

promotor voor zijn producten maar verliet rond 1900 de Hasseltse fabriek om een tegelfabriek in Duitsland uit te bouwen en startte na zijn terugkomst in België rond 1903 met een succesvol verkoopbureau van bouwmaterialen en eigen tegelontwerpen.

Ook de architect-landmeter Célestin-Joseph Helman – net als Baudoux aandeelhouder van de Majoliques de Hasselt – die vanaf 1897 in Brussel aanvankelijk het verkoopkantoor van de Hasseltse fabriek leidde, ging zijn eigen weg. Het verkoopbureau werd vanaf 1902 verzelfstandigd als Maison Helman Céramiques d'art en dit initiatief groeide na de uitbouw van een eigen fabriek in Sint-Agatha-Berchem rond 1906 uit tot één van de belangrijkste Belgische producenten van decoratieve tegelpanelen met een groot internationaal succes.

### S.A. Manufactures Céramiques d'Hebixem, Gilliot Frères

Eveneens in 1897 legde Georges Gilliot in Hemiksem aan de Schelde de basis voor de bijzonder succesvolle vloer- en wandtegelabriek S.A. Manufactures Céramiques d'Hebixem, Gilliot Frères, een bedrijf met een enorm gedifferentieerd aanbod van drooggeperste standaard wandtegels en tegelpanelen. De nodige kennis hiervoor werd uit het buitenland binnengehaald in de persoon van John Salt – als keramiekexpert in Sèvres opgeleid – die tot technisch directeur werd aangesteld. Het bedrijf kende een snelle expansie. Zo steeg het aantal ovens van 4 in 1900 tot 46 in 1913. Parallel daarmee groeide het aantal werknemers



Tegelpaneel Gilliot & Cie naar ontwerp H. Bonnerot (Collectie Roberto Pozzo/KBS)

**NG** SPRL  
DECoupES

Industriezone van Mettet / Rue Saint-Donat 37 / 5640 METTET  
Tel. +32 71 74.49.82 / Fax +32 71 74.49.85 / info@dg-decoupes.be  
www.dg-decoupes.be

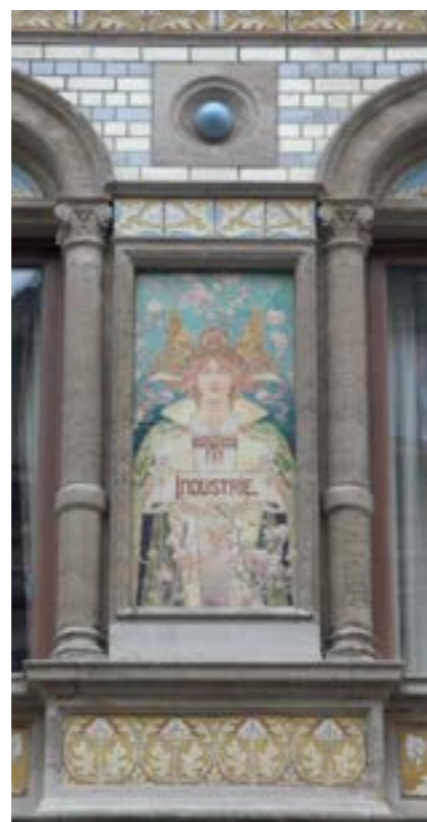
aan van 50 in 1900 tot 900 in 1913. Een catalogus uit deze laatste periode vermeldt zelfs een dagelijkse productie van niet minder dan 250.000 stuks waarvan 35.000 vloertegels, 135.000 ongedecoreerde en 55.000 gedecoreerde wandtegels. Het zijn tot de verbeelding sprekende cijfers. Daarmee was Gilliot de grootste tegelfabriek op het Europese continent.

Een niet onbelangrijk deel van het aanbod van deze firma – zowel standaardtegels als tegelpanelen en bouwormentementen uitgevoerd in diverse technieken – vertoont typische art nouveaukenmerken. Diverse ontwerpen uit de beginperiode werden daarbij overgenomen van de S.A. La Majolique, een kortstondig initiatief rond de beeldhouwer Jean Parentani met fabriek in Emptinne. Verschillende latere ontwerpen zijn van de hand van de Fransman Henri-André Bonnerot, een door zijn vroege dood aan het front in de Eerste Wereldoorlog lang ongeïdentificeerd gebleven kunstenaar met grote kwaliteiten. Het overgrote deel is echter anoniem. Toch is het aanbod in zijn geheel vrij herkenbaar. De florale art nou-

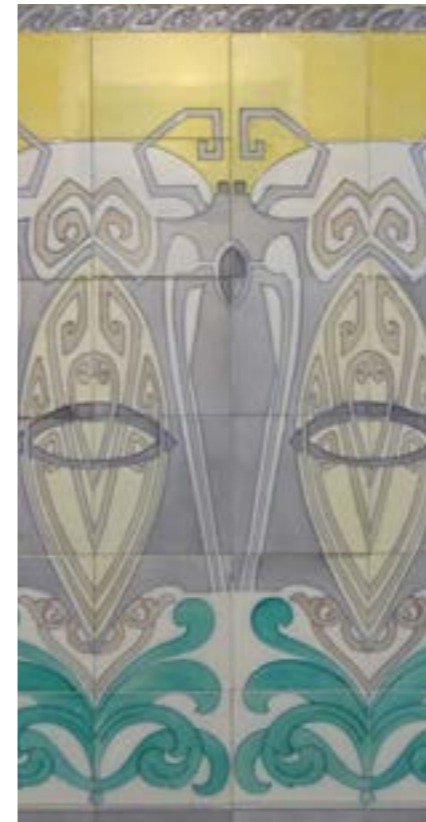
veaurichting overheerst daarbij duidelijk, al is de geometrische variant hier eveneens beperkt aanwezig. Deze diversiteit in aanbod bleek een grote troef. Mede hierdoor, samen met zowel de omvang als de technische en esthetische kwaliteit van de productie en de gunstige ligging dichtbij de Antwerpse haven werd Gilliot & Cie al snel internationaal enorm succesvol. Daarvan getuigen vandaag nog altijd prachtige betegelingen in art nouveau-stijl van Latijns-Amerika over Europa tot het Midden en Verre Oosten toe.

### De Belgische art nouveau wandtegel: een commercieel succes

In een belangrijk deel van de gebouwen in België werden rond 1900, vaak door jongere en minder bekende architecten, de diverse mogelijkheden van de industriële wandtegel op een esthetisch hoog niveau benut. In gevels of in portieken en nissen van handelszaken en woningen gaat het daarbij om vaak unieke en speciaal op maat gemaakte tegelensembles en -panelen. In het interieur vinden we zowel standaardtegels als decoratieve wandpanelen; in winkelruimtes en bij



Tegelpaneel van Boch Frères uit ca. 1897 voor het Grande Maison de Blanc aan de Kiekenmarkt 20-32 in Brussel, naar ontwerp van Privat Livemont (Foto M. Baeck)



Ingangzone van het Gilliot & Roelants Tegelmuseum met diverse lambriseringselementen en één van de aantrekkelijke decoratieve panelen (Foto M. Baeck – Collectie Roberto Pozzo KBS)

woningen – niet alleen in keukens of badkamers, zoals vandaag, maar veel zichtbaarder in de toegangsruimtes als koetsdoornit of traphal, en in vaak prachtige wintertuinen.

De grote vraag naar decoratieve wandtegels leidde tot de stichting van nog een 10tal andere gespecialiseerde Belgische tegelfabrieken waaronder de S.A. Compagnie Générale des Produits Céramiques – Saint-Ghislain, de Société Générale de Produits Réfractaires et Céramiques de Morialmé, de S.A. Produits Céramiques de la Dyle in Wijgmaal bij Leuven, de S.A. La Céramique Poulet, de S.A. Faïenceries des Pavillons te Florennes; de S.A. Faïenceries de Bouffloux en de S.A. La Céramique de Herent opgericht.

Alle boden in hun catalogi een enorme variatie aan kleurrijke en zeer aantrekkelijke ontwerpen aan. Ze werden in grote aantallen gekocht en internationaal geëxporteerd. Dit commerciële succes was te danken aan de hoge kwaliteit van uitvoering en ontwerp. Wie voor het eerst met deze productie kennismaakt, is ook vandaag nog vaak overdonderd.

### Een aantrekkelijke tentoonstelling

Uit de indrukwekkende tegelcollectie van Roberto Pozzo, eigendom van de Koning Boudewijnstichting – met meer dan 9.000 tegels -, die sinds 2016 beheerd wordt door het Gilliot & Roelants Tegelmuseum in Hemiksem, zijn een 30-tal decoratieve panelen en zowat 300 tegels geselecteerd die tot de mooiste voorbeelden van de Belgische productie behoren. Laat u verrassen, want de gepresenteerde selectie is een waar feest voor het oog. De vaste collectie van het museum is zelf meer dan de moeite van het ontdekken waard, net als de prachtige abdij-site. En wie nog meer van het Belgische tegelverleden wil zien, kan de Gilliotwandeling doen, en daarbij kennismaken met diverse restanten van het rijke tegelverleden van Gilliot & Cie.

Naar aanleiding van de tentoonstelling is de rijk geïllustreerde brochure *Van avant-garde tot massaproduct. Gilliot & Cie en de Belgische art nouveau tegel* gepubliceerd. Ze is te koop in het museum (€ 10) en kan toegezonden worden (€ 15). Bestellen kan via de website van het museum – [gilliottegelmuseum.be](http://gilliottegelmuseum.be) – waar u alle verdere praktische informatie vindt. ♦



**verimpex**  
MATTING

CIRCULAIRE DEURMATTEN OP MAAT

[www.verimpex.eu](http://www.verimpex.eu)

Polycaro

Wees welkom op onze stand in Kortrijk Xpo

**ARCHITECT @WORK**

21 & 22 OKTOBER 2021

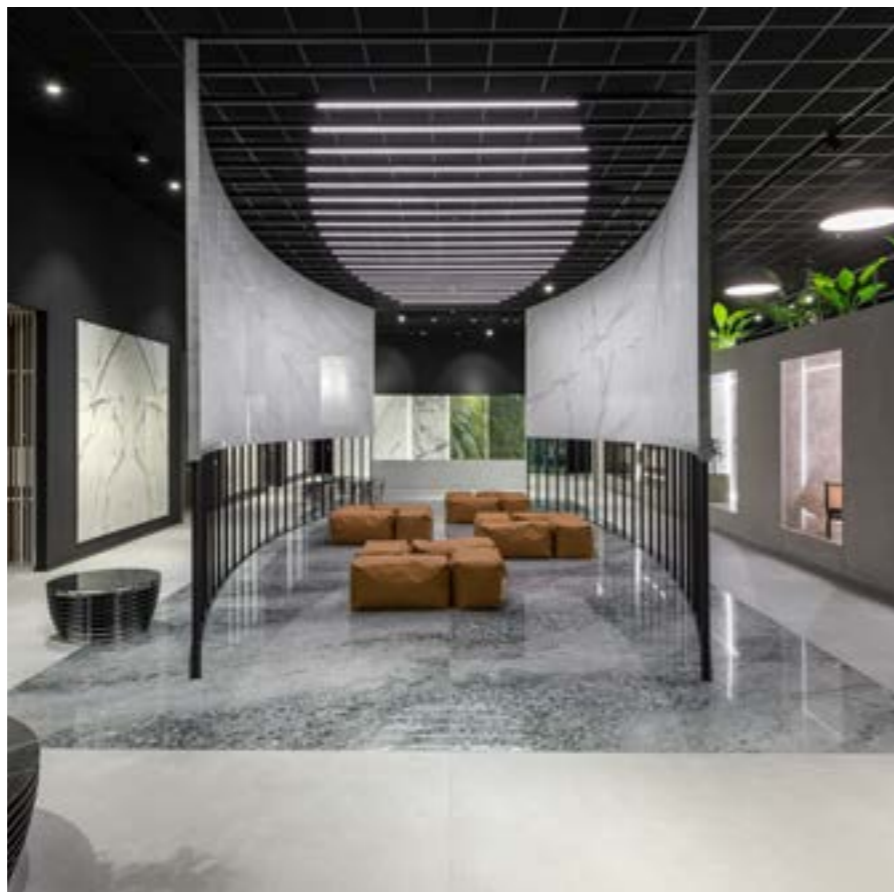


Decoratieve landschapstaferelen van Gilliot & Cie uit een keuken in Geraardsbergen (vaste collectie Gilliot & Roelants Tegelmuseum)

Polycaro

## Boek je afspraak voor de Tyles Flagship Store nu online

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. Wil je deze next-level showroom bezoeken? Boek dan online je afspraak in de Flagship Store in Zellik via [www.tyles.be](http://www.tyles.be)! ♦



## Beurzen Cersaie en Marmomac terug na onderbreking

We hebben er even op moeten wachten, maar in september is het dan weer zover. Na een jaartje onderbreking kan je weer terecht op Cersaie (27 tot 1 oktober) en Marmomac (29 tot 2 oktober) voor bakken inspiratie en nieuwigheden.

### Cersaie

Professionals van over de hele wereld zakken weer af naar het expositiecentrum in Bologna voor de International Exhibition of Ceramic Tile and Bathroom Furnishings ofwel de meeste prestigieuze keramiekbeurs ter wereld. Goed voor maar liefst 161.000 m<sup>2</sup> expositieruimte.

Ondanks het moeilijke coronajaar liet de organisatie weten dat alle expositieruimte voor de editie van 2021 zo goed als uitverkocht is. 40 procent van de exposanten komt trouwens van buiten Italië. Cersaie zal ook voor het eerst toonaangevende spelers verwelkomen uit de vastgoed- en aannemerssector. Zij zullen dit jaar een eigen fysieke ruimte hebben in de Contract Hall.



### Marmomac

Vorig jaar was er alleen een digitaal event, maar gelukkig gaat de natuursteenvakbeurs Marmomac deze keer toch door in Verona. 660 exposanten tonen wat ze in huis hebben op 60.000 m<sup>2</sup> expositieruimte, waarvan een deel buiten. Voor deze editie introduceert Marmomac een nieuwe netwerkformule met een speciaal digitaal portaal voor professionals uit de natuursteensector: Marmomac Plus is een virtueel platform dat door de organisatie omschreven wordt als een 'showcase voor de internationale markt' waar bedrijven hun merken, hun topproducten en hun projecten kunnen kenbaar maken aan collega's uit de sector. Op die manier wil het ook buiten de fysieke beurs zelf een community organiseren waar iedereen altijd terecht kan. ♦

## santamargherita presents PALAZZO LINE marble composite



**DIAMANTI**



**DUCALE**



**FARNESE**



**FOSCARI**



**FARNESE**



**REALE**



**MAFFEI**



**MAZZANTI**



**PISANI**



**REALE**

**AVAILABLE IN SLABS - 305 cm X 124 CM — thickness 1,2 | 2 | 3 | 4 cm**  
**AVAILABLE IN TILES - different sizes — thickness 1,2 or 2 cm**

**DISCOVER OUR RANGE ONLINE**

### In memoriam Jean Franz Abraham



Helaas bereikte ons het droevige nieuws dat Jean Franz Abraham plots overleden is op 2 augustus 2021, op 72-jarige leeftijd. Jean Franz Abraham was gedelegeerd bestuurder van Les Carrières de la Pierre Bleue Belge tot aan zijn pensionering in 2014. Daarna was hij voorzitter van de raad van bestuur bij Les Carrières de la Pierre Bleue Belge.

"Maître de carrières" en gepassioneerd door zijn beroep, werkte hij verder aan de ontwikkeling van zijn bedrijf en dit door de verschillende sectoren te doorlopen alvorens hij eind jaren '70 zijn vader, Lucien Abraham, opvolgde aan het hoofd van de groeve "Gauthier & Wincqz". In 2000 was hij ook diegene die de overname van de groeve "Le Clypot" leidde. In 2006 werd onder zijn impuls de eerste afgraving gedaan met de opening van de groeve "Tellier des Prés".

Naast de belangen van zijn bedrijf was hij zeer gevoelig voor de ontwikkeling en promotie van de monumentale steen. Hij ijverde voor het behoud van erfgoed en voor de overdracht van zowel de technische als manuele kennis van dit ambacht.

Hij heeft tevens bijgedragen aan de oprichting van vele organisaties en verenigingen zoals de vzw "Pierres et Marbres de Wallonie", de "CéFoMéPi", WorldSkills Belgium, de "Union des Industriels de Soignies" en ten slotte "Pôle de la pierre". Deze laatste is ondergebracht in de oude geclasseerde gebouwen "Wincqz" in Soignies.

We wensen de familie Abraham veel sterkte bij dit plotse afscheid. ♦



NATURAL STONE ■ SLABS ■ TILES

# BEMARMI

Stone is our Passion

**Distributed by BEMARMI BV**

Industrial zone Harelbeke Zuid C 1070  
 Politieke Gevangenenstraat 40, 8530 Harelbeke  
 T +32 56 23 72 70 | F +32 56 23 72 71  
[info@bemarmi.be](mailto:info@bemarmi.be) | [www.bemarmi.be](http://www.bemarmi.be)





# Stone&Tile en RenoResto in maart 2022

Het is geweldig uitkijken naar de Stone & Tile new look 2022, want de organisator koos een nieuwe datum in maart voor de vierde editie en nam de wijze beslissing om die simultaan te laten plaatsvinden met het b2b-event RenoResto. Alleen maar winnaars.

“Kunnen wij corona nu stilaan achter ons laten en opnieuw met een frisse blik naar de nabije toekomst kijken?” vraagt organisator Erwin Ooghe ons wanneer we bij hem langsgaan voor heugelijk nieuws. “Het wordt tijd om weer in gesprek te gaan met voorschrijvers, uitvoerders en handelaars die wij veel te lang hebben gemist. Niets gaat boven een persoonlijk contact, een technisch onderbouwde uitleg of een felle maar constructieve discussie. Vergeet niet dat wij ons in een b2b-markt bewegen waar enige toelichting over producten, technieken of aanpak toch wel vereist is. Online ga je dit niet oplossen. Reden ook waarom ik niet in virtuele beurzen geloof.”

“Eindelijk kan en mag het weer en daarom kijken wij geweldig uit naar de volgende editie van Stone & Tile in hal 8 van Flanders Expo Gent in maart volgend jaar. Dichter bij huis, want niet elke vakman in de Benelux bezoekt straks Cersaie of Marmomac in Italië. Er blijven op vandaag trouwens nog altijd

twijfels bestaan over hoe het er daar in de praktijk aan toe zal gaan. Bovendien ontbreken een aantal vaste aanbieders net omwille van die vele onzekerheden. Dit komt de exposant én de bezoeker niet ten goede en daarom zijn wij er



om er in maart voor te zorgen dat professionals in de Benelux binnen hun vakgebied weer op een ongedwongen manier zaken kunnen doen, bijpraten, kennismaken, banden aanhalen of nieuwe trends en ontwikkelingen ontdekken. Vergeet ook niet dat het volgend jaar vrijwel 3 jaar geleden is dat Stone & Tile doorging, dus de appetijt zal ongetwijfeld wel aanwezig zijn.”

## Hoe verging het de markt tijdens corona?

“Iedereen weet ondertussen dat tegelzetters, vloerders, terrasleggers, gevelplaatsters, keukenbouwers en andere professionele uitvoerders binnen onze sector meer dan de handen vol hadden.

De orderboekjes waren stevig gevuld en, niet eens overdreven, mogen we stellen dat sommigen deze pandemie amper hebben gevoeld. Integendeel, voor velen was het alle hens aan dek om alle opdrachten en projecten tot een goed einde te brengen. En ook de marktontwikkelingen stonden niet stil: ondertussen zijn er weer tal van nieuwe producten, technieken en systemen die ruime aandacht verdienen. Hier bieden wij een platform voor.”

## Waarom simultaan met RenoResto?

“Heel wat exposanten op Stone&Tile hebben er alle belang bij om de vele



doelgroepen die wij op de 2 voorbije edities van RenoResto mochten ontvangen óók te ontmoeten. Dan gaat het hier over onder andere architecten, studiebureaus, bouwheren, opdrachtgevers, overheidsdiensten, projectontwikkelaars, adviseurs, patrimoniumbeheerders en -bezitters, technische diensten van steden en gemeenten... RenoResto staat integraal in het teken van restaureren, renoveren en herbestemmen van gebouwen. Dit betekent niet alleen voor de exposant op Stone & Tile toegevoegde waarde, maar voor de bezoeker evenzeer. Al wie interesse heeft in natuursteen, keramiek of composiet vaart hier wel bij. Ja, zelfs de leveranciers van machines of gereedschappen voor natuursteenbewerking. Ik haal graag het voorbeeld aan van Groep Monument Vandekerchove die op RenoResto opnieuw als exposant aanwezig is: dit bedrijf heeft een eigen steenkapperij!”

## Welke nieuwe initiatieven worden er genomen tijdens het event?

“Er zijn nog heel wat gesprekken aan de gang, maar wat zeker doorgaat zijn de non-stop demo's en opleidingen die door BITA-experten worden georganiseerd, er zijn de vele gastlezingen die op de beursvloer plaatsvinden (nvdr in een volgende editie meer hierover), er is een speciale zone afgebakend voor erkende

ambachtslieden en er is de aanwezigheid van zowel Fecamo als van de recent opgerichte Vakgroep Erfgoedrestauratie onder de koepel van Confederatie Bouw die hoofdzakelijk uit aannemersbedrijven bestaat. Maar ook toonaangevende instanties en organisaties zijn van de partij zoals Participatie Maatschappij Vlaanderen, Koninklijke Historische Woonsteden & Tuinen, Monumentenwacht Vlaanderen, Herita, Agentschap Onroerend Erfgoed en vele anderen.” ♦

**STONE & TILE**  
vakbeurs voor de natuursteen- en tegelsector

4<sup>de</sup> editie Stone&Tile simultaan met  
3<sup>de</sup> editie RenoResto

Op 17 & 18 maart 2022 in Hal 8  
Flanders Expo Gent (B)

Meer info: [www.stone-tile.be](http://www.stone-tile.be) of  
[www.renoresto.be](http://www.renoresto.be)

T +32 2 669 78 00

[info@stone-tile.be](mailto:info@stone-tile.be)





## De opinie van...

### Joachim Verhanneman

Vanaf nu geven we in elke editie het woord aan iemand uit de sector met een uitgesproken mening.

"Het is bijna onmogelijke geworden om Belgische vloerders aan te trekken. De overheid moet dringend iets doen want de kloof met het onderwijs is te groot. Al is het een complex probleem dat verder gaat dan het onderwijs alleen.

Sinds het erkenningsnummer afgeschaft is, mag een kapper zich bij wijze van spreken morgen tegelzetter noemen, zonder de minste opleiding. Dat is hallucinant als je ziet wat er allemaal komt kijken bij het leggen van een vloer. Dat er in België bij grote projecten vooral naar de prijs als parameter wordt gekeken om een project toe te kennen, doet er ook geen goed aan. Ik zag onlangs een klant die absoluut niet tevreden was van een aannemer. Maar bij zijn volgende project koos hij toch weer voor die goedkopere vloerder. Dus dan begrijp je wel dat zo iemand weinig moeite zal doen om zich bij te scholen en het vak beter te leren, als er toch vooral naar de prijs wordt gekeken. Omdat hun prijs zo laag is, werken ze veel te snel om volume te halen. Wat een verschil met landen als Italië en Oostenrijk, maar ook met onze buurlanden waar veel meer moeite gestoken wordt in de opleiding met een focus op kwaliteit. Ik merk ook dat de beroepsfierheid daar veel hoger ligt.

Dus ik pleit ervoor dat het probleem aan de basis wordt aangepakt. Want ik hoor dat vloerders en stucadoors in de middelbare school vaak samen in één richting zitten. Nadien kunnen ze wel

een specialisatiejaar volgen, maar dat is te beperkt als ik zie waar wij allemaal rekening mee moeten houden: ondergronden, grootte van tegels, verlijmings-technieken... De overheid moet ervoor zorgen dat leerlingen die ervoor kiezen om het vak te leren, de kans krijgen om het echt goed aan te leren zodat ze specialist worden. We zien dat de meeste goede tegelzeters opgeleid zijn bij een bedrijf of bij een andere goede tegelzetter. Van die stielkennis die ze op de werkvloer leren, zouden ze eigenlijk al 30 tot 40 procent om school moeten leren. Pas op, het is normaal hé dat jongeren die van school komen, nog niet alles kennen. Ik was ook onwetend toen ik van school kwam.

Ze zouden het beroepsonderwijs ook meer moeten aanmoedigen. Want het is ook een beetje onze schuld, als maatschappij. Iedereen wil zijn kinderen in het ASO. Een herwaardering van de mensen in de bouw zou ons helpen. Mensen motiveren en hun begeleiden om tegelzetter te worden. Workshops organiseren in het beroepsonderwijs. Of iemand uit het vak laten spreken. Foto's tonen van mooie projecten.

Want ik krijg mijn vacatures niet meer ingevuld. Vroeger wilde ik liefst met Belgische mensen werken, maar ik vind ze niet meer. Nu werk ik uit noodzaak ook met buitenlandse werkkrachten. Ik heb hen leren kennen als harde werkers met veel stielkennis. Ze doen het heel

goed, dus dat is een positief verhaal geworden.

Maar buitenlandse aannemers zijn geen oplossing op lange termijn. We beginnen nu al te merken dat Poolse werkmensen niet altijd meer naar België terugkeren, omdat de Poolse grootsteden soms al verder staan dan hier. Op bouwtechnisch gaat het daar vooruit.

Dus we hebben echt meer intelligentie nodig in onze sector. Anders vrees ik voor de toekomst en wordt het een ramp." ♦

Joachim Verhanneman zit al meer dan twintig in de stiel en heeft sinds 2011 een eigen bedrijf met showroom in Brugge. Ze leveren en plaatsen vloeren, wandtegels en terrassen in keramiek en natuursteen.

Heb je zelf een interessante mening die je graag deelt met de sector? Mail naar [Hilde@polycaro.be](mailto:Hilde@polycaro.be)

## MODERN EN COMPACT

De kantenpolijsters uit de Faster-reeks voor het spiegelglad polijsten van de vlakke kanten van marmer, graniet, kwarts, gesinterde materialen en keramiek. Dankzij zijn compacte afmetingen is Faster de ideale oplossing voor elke werkplaats: van de kleine steenhouwer met beperkte ruimte tot het grote steenbewerkingsbedrijf.



**Pieterman**   
GLAS- EN STEENTECHNIEK

Pieterman Glas- en Steentechniek nv  
Industrieweg 111 · 3583 Paal-Beringen  
T +32 11 42 17 75 · F +32 11 42 07 92  
[pieterman-steentechniek.com](http://pieterman-steentechniek.com)

MONTRESOR.NET

**MONTRESOR**  
EDGE POLISHERS - SINCE 1958

# terra crea

DE NIEUWE KRONOS-SERIE



## KRONOS

CERAMICHE



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