

Polycaro

Magazine voor de sector van natuursteen, composiet en keramiek

Editie 90, juni 2025
Afgiftekantoor Gent X - P309201



Interview

STONE neemt afscheid van icoon, de opvolging brandt van ambitie

Interview

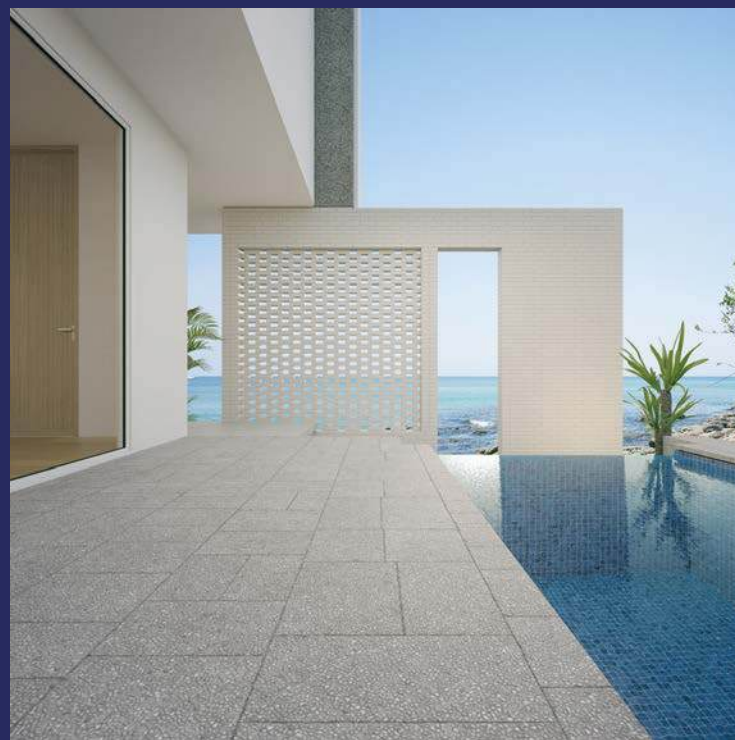
iSOX: badkamer bouwen of renoveren? Kies eco-vriendelijke materialen!

Event

Reno Summit 2026: duurzame renovatie, restauratie en herbestemming



Elke
tegel
telt.



COMPLETE OPLOSSINGEN VOOR BETEGELEN VAN ELKE WAND OF VLOER.

- ✓ Compleet all-round assortiment
- ✓ Duurzaam en esthetisch resultaat
- ✓ Maximaal thermisch comfort
- ✓ Een naadloos eindresultaat
- ✓ 10 jaar garantie op projecten



Polycaro

Een uitgave van
oola bv
Nokeredorpstraat 55
9971 Kruisem (NOK)
+32 50 250 170
info@oola.be

Hoofredacteur
Wim Vander Haegen

Technisch hoofredacteur
Peter Goegebeur

Vormgeving
oola media

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

Vertaling
Joalis bvba

Drukwerk
Perka nv
Industrielaan 12
9990 Maldegem
+32 50 716 071

Doelgroepen
Tegelzetters, natuursteen- &
marmerbewerkers, keukenbouwers,
architecten, interieurarchitecten en
designers, tegelspecialisten,
bouwmaterialenhandels,
machinehandelaren, fabrikanten &
toeleveranciers

Copyrights
Alle rechten voorbehouden. Dit
tijdschrift is auteursrechtelijk
beschermd: uit deze uitgave mag
analoog of digitaal niets
gereproduceerd, verspreid of
meegedeeld worden zonder
schriftelijke toestemming van de
uitgever. Uitgever en auteurs
verklaren dat dit magazine op
zorgvuldige wijze en naar beste
weten is samengesteld; evenwel
kunnen uitgever en auteurs op geen
enkele wijze instaan voor de
juistheid of volledigheid van de
informatie. Uitgever en auteurs
aanvaarden dan ook geen enkele
aansprakelijkheid voor schade, van
welke aard dan ook, die het gevolg is
van handelingen en/of beslissingen
gebaseerd op bedoelde informatie.
Lezers worden met nadruk
aangeraden deze informatie niet
afzonderlijk te gebruiken, maar af te
gaan op hun professionele kennis en
ervaring en de te gebruiken
informatie te controleren.



MIX
Papier | Ondersteunt
verantwoord bosbeheer
FSC® C014697

Technologie en duurzaamheid

Net als in andere bouwsectoren ondergaat ook de steenindustrie ingrijpende veranderingen als gevolg van technologische vooruitgang, verschuivende marktvraag en mondiale economische trends.

De invoering van geavanceerde technologieën zorgt vandaag voor een revolutie in de steenindustrie, historisch gezien een sector die sterk afhankelijk was van handmatige arbeid en traditionele methoden. Die 'oude wereld' ondergaat nu een grondige transformatie dankzij de opkomst van onder meer kunstmatige intelligentie (AI). Een van de meest zichtbare invloeden van AI in de steenindustrie is de automatisering van productieprocessen. Geavanceerde AI-algoritmes, die geïntegreerd zijn in robots en machines, worden gebruikt om (natuur)steen met precisie te bewerken. Snijden, polijsten en graveren, die traditioneel tijdrovend en arbeidsintensief waren, gaan nu preciezer en sneller. AI maakt gebruik van beeldherkenning om de structuur en dichtheid van een steen te analyseren. Op basis van deze gegevens kan de machine met uiterste nauwkeurigheid snijlijnen bepalen, wat leidt tot minder verspilling en lagere kosten. Door AI kunnen fabrikanten ook maximaal gebruik maken van elk stuk steen, wat bijdraagt aan een efficiënter gebruik van grondstoffen. Met het toenemende milieubewustzijn in de steenindustrie speelt AI verder een cruciale rol in het bevorderen van duurzame praktijken. Met het groeiende milieubewustzijn richt de steenindustrie zich meer op duurzame praktijken en hergebruik van materialen. Er is zelfs een sterk groeiende trend om eerder geïnstalleerde steen te verwijderen en opnieuw te kalibreren en te installeren, of te vermalen en te mengen tot terrazzo.

Technologisch én ecologisch gezien mag het dan rooskleurig ogen, het is helaas niet allemaal rozegeur en maneschijn. Transportproblemen en inflatie bijvoorbeeld hebben nog steeds een negatieve invloed in vergelijking met het pre-corona tijdperk. De levertijd van goederen is verder toegenomen, evenals de kosten die stilaan de pan uit swingen. De conflicten in Oekraïne en het Midden-Oosten hebben aanzienlijke gevolgen voor de sector in de vorm van hogere energieprijzen en langere transporttijden (en -prijzen) tussen Azië en Europa. Maar ook andere mondiale economische factoren, zoals de onduidelijke situatie inzake handelsbeleid en de fluctuerende invoerheffingen, hebben invloed op de prijzen in de toeleveringsketen.



Wim Vander Haegen
Hoofredacteur
wim@oola.be



f i schluetersystemsbenelux

Bij Schlüter-Systems zien we innovatie als een antwoord op de behoeften van iedereen die dagelijks met onze producten werkt. Van doordachte profielen en intelligente afvoersystemen tot efficiënte verwarmingssystemen en praktische installatiehulpmiddelen – de oplossingen van Schlüter-Systems komen voort uit de praktijk en garanderen de beste mix van functionaliteit, precisie, design en installatiecomfort. schlueter-systems.nl



De **Ultracare** lijn van professionele producten voor het **reinigen, onderhouden** en **beschermen** van oppervlakken in keramiek en natuursteen is ontstaan uit de jarenlange technische ervaring van Mapei. Een **compleet en effectief systeem** om oppervlakken te verzorgen en hun functionaliteit gedurende lange tijd te behouden.



Inhoud

Jaargang 25 - editie 90 - juni 2025



STONE neemt afscheid van icoon, de opvolging brandt van ambitie 6



Restaurant Koumkan: een meesterwerk van natuursteen en design 15



Assen bepalen veelzijdigheid en complexiteit van CNC-brugzaagmachines 40



Ontdek Reno Summit 2026: Hét event voor duurzame renovatie, restauratie en herbestemming 50

6	Interview STONE neemt afscheid van icoon, de opvolging brandt van ambitie	31	Actua Onzichtbare kwaliteit in wellness Thermen Berendonck	46	Actua Industrie en onderwijspartners slaan handen in elkaar voor sterkere praktijkopleidingen
12	Project De Oslo Opera: Een marmeren meesterwerk van architectonische harmonie	32	Artikel Uitvoering van een binnentrap uit natuursteen: de te volgen stappen	49	Actua Cersaie 2025 breidt concept van architectonische ruimte uit
15	Artikel Restaurant Koumkan: Een meesterwerk van natuursteen en design in het Semiramis Hotel	34	Artikel Ontwerp en uitvoering van een scheurvrij keukenblad	50	Artikel Ontdek Reno Summit 2026: Hét event voor duurzame renovatie, restauratie en herbestemming
20	Project Ariostea & Lindt Home of Chocolate: Italiaanse keramiek ontmoet de wereld van chocolade	36	Artikel Voor- en nadelen van kwartscomposiet werkbladen	52	Actua Marmomac 2025: De wereld van natuursteen verzamelt opnieuw in Verona
23	Actua Erfgoed en duurzaamheid verenigd in restauratie Menenpoort	38	Partner content Complete oplossingen voor het betegelen van elke wand of vloer	54	Partner Content Modulair terrassysteem dat zich aanpast aan elke situatie en omgeving
25	Actua RG Tegel bundelt krachten met UTB	40	Artikel Assen bepalen veelzijdigheid en complexiteit van CNC-brugzaagmachines	56	Actua Te lang en te complex vergunningsproces leidt tot economische verliezen
26	Interview Badkamer bouwen of renoveren? Kies eco-vriendelijke materialen!	44	Partner content De juiste oplossing voor elke toepassing		

STONE neemt afscheid van icoon, de opvolging brandt van ambitie

Als een van de meest vooraanstaande bedrijven in de sector een wijziging in de managementstructuur aankondigt, roept dat onverwijd vragen op. Dat is ook het geval bij STONE, waar CEO Rinaldo Castelli na een lange en succesvolle carrière de fakkel doorgeeft aan Jeltsin Neckebroek.

Tekst: Wim Vander Haegen - Foto's: oola media, STONE



© oola media

Jeltsin is een jonge, energieke ondernemer die zijn professionele strepen al verdiende in de financiële wereld, maar niet bepaald affiniteit had met de steensector. Tot nu, want de nieuwe CEO en co-owner steekt boordevol plannen die hij samen met het ervaren team van STONE wil realiseren. Wij spraken met zowel de 'oude' als de 'nieuwe' CEO en met product & marketing director Kristof T'Sjoen. Het moge duidelijk zijn: dit team is vastberaden en heeft een duidelijke visie over de weg die het wil bewandelen.

Waarom Rinaldo Castelli na bijna dertig jaar afscheid neemt van 'zijn kind', is de eerste vraag

aan onze gesprekspartners. "Om daar kort op te antwoorden: de leeftijd begint te spelen", lacht Rinaldo. "Bovendien heb ik geen kinderen in de zaak die de opvolging binnen de familie op zich willen nemen. Zij kozen hun eigen weg in het professionele leven en daar sta ik ook 100% achter. Ik ben nu op een leeftijd gekomen dat mijn tijdshorizon niet meer 'onbeperkt' is. In de businesswereld van vandaag kun je niet langer de zaken gewoon laten lopen. Je moet plannen, zeker als je weet dat er in onze sector veel verandert, nu en in de toekomst. Toen ik de juiste mensen had ontmoet, rijpte het plan om de zaak over te laten."

De 'juiste mensen' betekent in dit geval CIM Ventures, onderdeel van investeringsbedrijf CIM Capital, én Jeltsin Neckebroek. "Ik zocht iemand die verder kon bouwen op wat er vandaag is, want STONE is een gezonde onderneming die het ook in deze snel veranderende tijden goed doet. Ik blijf nog een tijdje aanwezig om een vlotte overgang mee te faciliteren, maar ik heb er alle vertrouwen in dat Jeltsin, samen met het bestaande team, de bedrijfsfilosofie succesvol verder zullen zetten. Ze hebben alle middelen om dat te doen, ook financieel, voorhanden. Ik neem dus met een gerust hart afscheid."



© oola media

Enerzijds blijft het team van STONE aan boord, anderzijds zijn zowel de nieuwe CEO als mede-investeerder CIM Capital niet meteen bekende namen in de sector. Is dat geen nadeel, Jeltsin?

"Hoewel ik een jonge dertiger ben (lacht), heb ik toch al flink wat ervaring opgedaan in de bedrijfswereeld, vooral dan in de 'finance'. Ik ben ook burgerlijk ingenieur van opleiding, de bouwwereld is mij dus zeker niet vreemd. Ik was meteen heel erg geïnteresseerd en dat is alleen maar toegenomen na talloze gesprekken met Rinaldo. Het was voor mij snel duidelijk dat ik dit heel graag wilde verder zetten, maar dat betekende ook dat er een investering moest gebeuren. Ik was in de mogelijkheid om een deel daarvan op mij te nemen, maar een mooi bedrijf zoals STONE kun je niet in je eentje dragen. Dus nam ik contact met CIM Capital en CIM Ventures die er een speerpunt van gemaakt heeft om als private equity firma bedrijven een nieuw elan te geven en verder te laten groeien. Ze zijn niet alleen kapitaalkrachtig, maar ook heel verstandige mensen. Om dit verhaal te consolideren én er ook een mooie toekomst aan te geven, was er kapitaal nodig en dat hebben we samen opgebracht."

Je investeert niet alleen, je neemt nu ook effectief de taak van CEO op jou?

"Dat klopt, maar dat doe ik dus niet alleen. Ik heb een paar enorm sterke mensen om me heen die de onderneming door en door kennen, zowel op vlak van product marketing, sales als financiën. En dat is heel belangrijk om de gekende service aan onze leveranciers en klanten te blijven geven, maar ook om te kunnen groeien. Groei betekent, zeker in de 'steenwereld', meer kapitaal opbouwen en meer kapitaal kunnen inzetten om dat in een



© oola media

periode van maanden of soms zelfs jaren terug te verdienen. Ik heb mijn achtergrond in management en finance, Kristof staat in voor product, sales en marketing. Maar dat is niet alles : met Jurgen Nauwelaers in export en Marino Delmotte in productie hebben we enkele echte rocksterren in ons team. Ik kom dus niet onbeslagen op het ijs en laat me goed omringen. Of dat veel van mijn tijd zal kosten? Graag zelfs, ik heb sinds kort geen matras meer, ik slaap voortaan op graniet (lacht)."

We merken toch een verschil in strategie, Rinaldo?

"Dat is net wat mij aanspreekt, al sinds de eerste gesprekken. Het oorspronkelijke team wordt behouden en met de nieuwe CEO komt er niet alleen vers geld, maar ook frisse ideeën. Dat betekent een verdere uitbouw van de netwerken omtrent klanten."

Jeltsin vult aan: "De combinatie van externe investeerders met cash geld en de ervaring van onze eigen mensen is sterk contrasterend met wat er gebeurt in de sector op vlak van consolidatie. Ik doel daarbij de marktdynamiek die we zien in België, waar bedrijven die niet enkel de omzet maar ook de marges zien dalen een zogenaamde 'buy and build' doen. In dat geval wordt één plus één niet twee of drie zoals bij ons, maar slechts één en half, omdat er op korte en middellange termijn wordt gewerkt en er extreem op kosten moet worden bespaard. Die deal wordt eigenlijk in aandelen gedaan. Mensen worden dus niet uitbetaald. Mensen kunnen niet genieten van een mooi pensioen. Mensen worden als het ware betaald in 'Monopoly geld'. In beide gevallen gaat het om een investeringsverhaal, dat klopt, maar er is een duidelijk verschil in strategie."



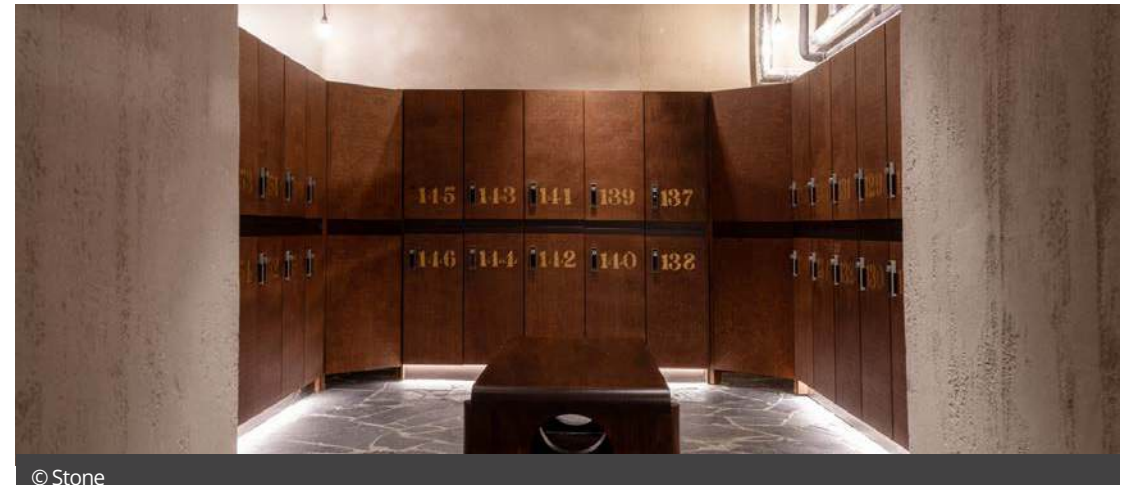
© Jonah Samyn



© Stone



© oola media - Rinaldo Castelli, Jeltsin Neckebroek en Kristof T'Sjoen (vlnr)



© Stone



© Stone

We weten allemaal dat de markt vandaag een uitdaging is, wat is jullie visie daarop of hoe maakt STONE het verschil?

“Als je onze projecten bekijkt, kun je stellen dat wij verder gaan, waar anderen stoppen. Als anderen beslissen niet meer mee te kunnen, omdat zij de knowhow of het craftsmanship niet hebben, komen wij in het vizier. Noem ons maar gerust de ‘special forces’ van de industrie. Wij nemen op wat voor veel anderen te moeilijk is, qua projectwerk, maar ook qua maatwerk. Dat is heel expliciet uitgesproken, dat weten we, maar de talloze projecten die wij al hebben gerealiseerd, bewijzen keer op keer dat wij effectief dingen realiseren die andere mensen niet kunnen.”

Hoe komt het dat dat STONE dat wel kan en anderen niet?

“Dat heeft te maken met vakmanschap, maar ook en vooral met onze unieke productmix. Wij nemen projecten aan die qua omvang en exclusiviteit vragen om verschillende producten met zowel natuursteen, composiet als keramiek. Projecten waar er vraag is naar diverse ‘matching’ producten uit verschillende groeves, geografisch soms heel uiteenlopend. Qua kennis, opvolging en expertise is dit enorm moeilijk en net daar kunnen we ons enorme netwerk uitspelen. Je moet zoveel connecties hebben, verschillende contracten afsluiten en veel mensen kennen om

al die uiteenlopende producten samen te kunnen brengen. En dat is nu net onze commerciële kracht. Noem het ons verdedigingsmechanisme, maar ook onze aanvalskracht. Wij kunnen een combinatie bieden van composiet, keramiek en natuursteen, van leveranciers van veel verschillende groeves, van ons eigen merk, van ons private label Stone, ... en dat ook nog eens tegen een hoeveelheid die andere partijen niet kunnen.”

Dat heeft ook met jullie verleden te maken, veronderstellen we?

“Onze roots gaan inderdaad meer dan 100 jaar terug in de tijd. In 1923, 1959 en 2006 werd de eerste steen gelegd voor respectievelijk Bomarbre, Stone en Cerabos. In 2018 hebben we deze drie krachtige bedrijven samengebond tot één gevestigde waarde: STONE. Terrazzo, natuursteen en keramiek, dat zijn drie materialen en drie activiteiten die allemaal samenvloeien in STONE. Door toonaangevende bedrijven in elk van die domeinen samen te brengen, kunnen we veel meer crossovers doen. Dat is ook het antwoord op de vraag hoe de architect vandaag denkt. Die denkt heus niet alleen in natuursteen of keramiek. Die zoekt een partner die mee over de grenzen heen denkt en op vlak van ‘steen’ is dat exact wat STONE doet. ‘Tailor made’ in plaats van een soort box movement solution”, vertelt Rinaldo fier over het mooie parcours dat STONE al reed onder zijn hoede.

Kristof beent hem bij. “Wij hebben altijd geprobeerd om vanuit onze eigen sterkte oplossingen op maat aan te reiken, zowel voor de projectmarkt als voor de distributie. Daarbij gaan we uit van ons DNA en dat is om een solution provider te zijn met een zeer breed portfolio en productmix. Natuurlijk houdt dat ook een zekere complexiteit in voor ons, want je moet alle mogelijkheden en alle opties ten gronde kennen, in de breedte en in de diepte. Maar dat geeft ons wel de mogelijkheid om een totaaloplossing te bieden, los van een bepaald materiaal. En dat levert een veel bredere actieradius op, waarbij we concepten kunnen uitbouwen die technisch én esthetisch beantwoorden aan de marktvraag. Wij werken nauw samen met architecten, interieurarchitecten en opdrachtgevers die we uitnodigen om materialen af te toetsen. Zij zijn voor ons de belangrijkste graadmeter om te weten wat er vandaag speelt. Wij kunnen proberen trends en tendenzen te volgen, maar dat is niet de bedoeling. STONE is een entiteit die liever tendensen zet dan ze volgt. En dat kunnen we dankzij ons netwerk van architecten in binnen- en buitenland. Wij zitten op de eerste plaats om zo'n dingen mee aan te sturen. Soms zelfs zo exclusief dat het nog geen naam heeft, omdat we het eerst willen aftoetsen met ons netwerk van mensen die enorm veel verstand hebben van zaken. Niet enkel commerciële, maar ook architecturale kennis.”

Architecten, projectontwikkelaars, distributie, ... wie zijn dan jullie belangrijkste klanten, Kristof?

“Wij spreken niet in termen van ‘belangrijkste’. Elke klant verdient onze volle aandacht. Maar om op de vraag te antwoorden: wij hebben eigenlijk een dubbele werking. STONE werkt zowel top-down als bottom-up. Dat wil zeggen dat wij enerzijds de architect, interieurarchitect en het ganze cascadesysteem van de bouwprofessional volgen. Omdat ons productportfolio zo breed en complex is, moeten wij top down werken om dat naar de markt te kunnen brengen. Dus besteden wij heel veel aandacht aan voorschrijvers en opdrachtgevers om al die materialen daar te krijgen. Het gros van ons portfolio komt niet in distributie terecht, dat is daarvoor te complex en te breed. Anderzijds is het wel zo dat wij op een bepaald moment selecties uit die portfolio standaardiseren of beschikbaar maken voor een breed publiek. Dat is dan weer het bottom-up verhaal, waarbij we een vertaalslag maken naar de distributie. Wij beroepen ons op een relatief breed netwerk van distributeurs die de meerwaarde van een samenwerking met STONE inzien. Het een kan perfect tot het andere leiden. Een selectie van gestandaardiseerde materialen in de distributie kan als satelliet fungeren voor complexere dossiers. Distributeurs kunnen met hun klanten naar hier komen of

doorverwijzen. Zij beseffen dat ze niet alles dat wij hier doen in hun showroom kunnen presenteren. Dat is ook de noodzaak of de vraag niet. Als ze daarmee geconfronteerd worden, kunnen ze ons inschakelen om te assisteren. Dat doen we met veel plezier.”

Hoewel STONE ook bij de (eind) consument goed gekend is, profileren jullie STONE toch vooral als een B2B speler?

“Bekendheid bij de klant van onze klant houdt niet in dat je geen B2C communicatie mag voeren. Al is dat uiteindelijk wel een beperkte vorm van communicatie, want onze main focus ligt niet daar. Voorheen moesten mensen op locatie gaan naar een mooie residentie, een mooie horecazaak, een wellness of een hotel om te gaan kijken wat STONE kan. Nu kan dat wereldwijd ‘van thuis uit’ via sociale media. En natuurlijk zijn die mensen ook welkom om hier in de showroom te komen kijken hoe dat eventueel kan vertaald worden naar hun persoonlijke situatie. Wij moedigen dat zelfs aan. De showroom focust wel op het product omdat mensen dat graag eens ‘voelen’ en niet alleen op foto's willen afgaan. Je vindt hier ook geen tien keukens en twintig badkamers, het gaat puur om het materiaal zelf en hoe dat eruit ziet en aanvoelt en welke kleuren mogelijk zijn. Maar wij werken wel met een tussennetwerk van

professionals om de verkoop en die projecten te kunnen realiseren. Noem het eerder B2C communicatie in de breedte, om op die manier een aanzuigefect voor onze rechtstreekse klanten te creëren.

Kristof, hoe kunnen we jullie kijk op de markt van vandaag omschrijven?

“Zoals we al kort hebben aangehaald, is het zeker geen gemakkelijke markt. Ik ben hier zelf begonnen in 2008 en sindsdien hebben we bijna een aaneenschakeling van financiële en andere crisissen gehad. Je kunt dat lijdzaam ondergaan, maar dat is niet waar STONE voor staat. Elke crisis biedt mogelijkheden en uitdagingen en daar gaan wij graag op in. Voor elk van de materialen die wij verkopen, zijn er specifieke pijnpunten. De keramische wereld is een enorme industrie met een groot volume dat men kwijt moet op heel korte termijn. Het moet allemaal veel te snel gaan en dat zorgt er soms voor dat een aantal klantenrelaties vertroebeld raken. Daarbovenop hebben we in die sector het klassieke distributiesysteem met al die merken met veel tussenechelons, maar ook met veel parallelimport die dat allemaal bemoeilijkt. Hoe je daarmee omgaat? Dat bepaalt iedereen voor een stuk voor zichzelf. Terrazzo is dan weer een heel specifiek gegeven. Eerder een nichemarkt, zeker op vandaag, maar wij kennen wel alle spelers. STONE is daarin met voorsprong de

meest gespecialiseerde speler. Wat elders soms moeilijk te vinden is, hebben wij wél in huis omdat we nu eenmaal een wereldwijd vertakt netwerk hebben.”

Jullie worden uiteraard ook geconfronteerd met prijsbrekers?

“Dat is zo, maar we weten ook dat, als men blijft duwen op de prijs, dat vroeg of laat een kwalitatieve repercussie heeft. Wij houden dat op onze manier beheersbaar door te blijven inzetten op topkwaliteit en service. En dan is er de natuursteen waar de markt de laatste jaren enorm is geëvolueerd. Onder meer de containerprijzen zijn de lucht ingeschoten en dat heeft ervoor gezorgd dat de supply chains anders moeten worden georganiseerd. Vroeger was STONE ook gefocust op landen zoals Indië, China, Vietnam en Brazilië. Wij hebben moeten kijken hoe we lokaler kunnen sourcen en hoe we die ‘time to market’ beter onder controle kunnen krijgen. En hoe we misschien ook meer kunnen focussen op een aantal materialen waarbij dat we dat soort schrikeffecten beter onder controle kunnen houden. Voor elk van die materialen is de complexiteit toegenomen. Aan verkoopzijde zien we dat vooral de distributie onder druk staat. Dat is overigens niet alleen het geval voor tegels en natuursteen, dat is overal zo. Je moet dan bekijken hoe dat distributienetwerk precies in elkaar zit en hoe je daar mee omgaat.”

Hoe probeert STONE daarin zijn weg te zoeken?

Kristof: “Door te focussen op dossiers waarbij onze unieke productmix en de complexiteit daarvan een meerwaarde heeft. We moeten daar eerlijk in zijn: dat volgt niet altijd het klassieke distributiesysteem. Het is geen klassieke ‘box moving’. Wij hebben voor onszelf uitgezocht hoe we dit soort dossiers op een zo efficiënt mogelijke manier kunnen aanpakken. We proberen dat te doen door de hele keten, van architecten en opdrachtgevers over algemene aannemers tot uitvoerende aannemers van in het begin aan tafel te brengen. Als je het met mode vergelijkt, kiezen wij voor couture in plaats van prêt-à-porter, waar de prijzen onder druk staan. Onze uitgekiende productmix heeft gezorgd voor een gezonde diversificatie, waardoor we minder onderhevig zijn aan die zogenaamde marktdynamieken. Het heeft ook met ervaring te maken. En die hebben wij in huis, zeker met Rinaldo, die al iets langer in het vak zit (lacht).”

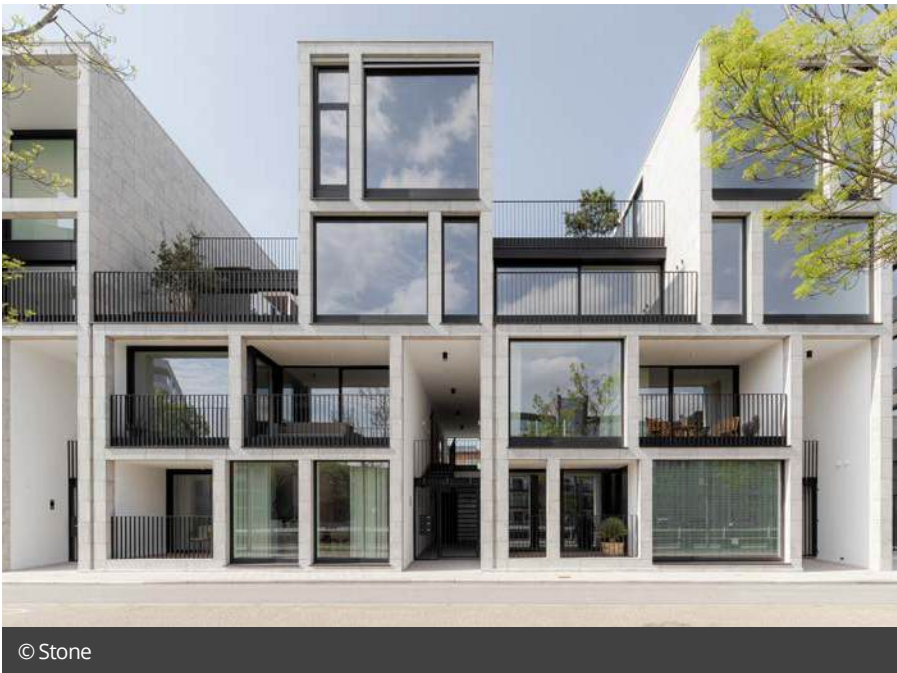
“Daardoor kunnen we de dingen die rondom ons gebeuren kritisch evalueren. We zijn ook altijd bereid geweest om ons, na een correcte inschatting, aan te passen aan veranderende marktsituaties. Die strategie heeft ons geen windeieren gelegd. Zeggen dat de markt moeilijk is, klopt eigenlijk niet. De markt verandert gewoon. Op vandaag is het grootste volume aan het verschuiven van B2C naar B2B en je kunt alleen maar proberen om in dat krimpend landschap meer volume te nemen en dat doen de meeste spelers door op de prijs te spelen. Wij hebben

die switch niet nodig, want wij hebben een lange expertise in B2B. Voor ons is de marktsituatie geen probleem, maar juist een opportuniteit om daar verder in te gaan. Een mooi voorbeeld daarvan is onze jongste aanwinst in de showroom. Veel andere bedrijven zouden wellicht een ‘gewone’ verkoper of verkoopster aannemen. Wij doen dat niet, wij hebben gekozen voor iemand die een master heeft in architectuur. Iemand die de noden en wensen van onze professionele klant kent. Ook dat toont weer aan dat wij verdergaan waar anderen moeten stoppen. Niet enkel omdat we iets proberen te verkopen, maar omdat we de juiste vak kennis in huis hebben. Ook de aannemers waar wij mee werken, worden meer en meer geconfronteerd met die groeiende complexiteit van hedendaags bouwen. Dat zorgt er dan weer voor dat wij moeten meedenken om hen de juiste materialen én de juiste technische

ondersteuning te bieden om dat de gerealiseerd te krijgen. Wij weten niet alleen welke leverancier de beste optie is, maar ook wat er technisch gezien bij komt kijken. Zijn die groeves groot genoeg? Kunnen zij die de levertermijnen aan? Kunnen zij die kwaliteit aan? Ja, wij weten dat. Omdat we ervaring hebben met al die spelers over gans de wereld.”

Residentieel of projectmarkt: hoe zit het met die verdeling en hoe willen jullie daar in de toekomst op inzetten?

Kristof: “Die vraag is ook voor ons een vraag. Het antwoord is zeer complex, want wat is nu wel een project en wat is geen project? Wij hebben hier particulieren voor een privé villa die op identiek dezelfde manier worden opgevolgd zoals wij dat doen voor bijvoorbeeld een school, een ziekenhuis of een projectontwikkeling.



Vandaag ligt de belangrijkste klemtoon op de projectmarkt, dat is gezien de portfolio van onze materialen ook niet anders mogelijk. Maar wij hebben in ons verhaal ook de distributie nodig. Wij hebben ervoor gekozen om een beperkt netwerk van distributeurs op te bouwen die eigenlijk een vertaling zijn van onze bedrijfsfilosofie naar een breder publiek toe. Het één kan niet zonder het ander. Naarmate wij meer specifieke dossiers doen, zien we dat ook doorsijpelen in de distributie. Wij zijn bijvoorbeeld altijd productspecialist geweest in Braziliaans kwartier. We hebben dat in hoofdzaak in zeer specifieke dossiers gestopt, maar op een bepaald moment zien we datgene dat wij gebouwd hebben, ook een breder publiek kan aanspreken. Dat het dus ook via distributie kan verlopen. Of het nu een project is of residentieel, je hebt beide kanalen nodig om bepaalde producten naar de markt te brengen. Er is wel een verschil met de ‘grotere spelers’, vooral in de keramiek, die aan klassieke box moving doen. Zij werken met 200 toonzalen en stalendiensten en rijden dagen rond om overal panelen te gaan plaatsen. Dat is onze focus niet. Onze materialenmix dient daar niet voor, dat zit niet in ons DNA. Wij werken met een geselecteerd productgamma en een geselecteerd distributienetwerk om onze klanten de garantie te geven dat ze daar daadwerkelijk in geholpen en beschermd worden.”

Zijn er marketing-gewijs andere richtingen die jullie willen ingaan, Jeltsin? We denken daarbij aan de digitale weg ...

De energieke Jeltsin zat al even klaar om terug in te pikken. “Daar schuilt inderdaad een grote opportuniteit in voor STONE en daar werd ik ook heel warm van werd toen duidelijk werd dat ik mocht overnemen van Rinaldo. Voorheen

moesten mensen fysiek onze realisaties gaan bekijken om te zien hoe mooi het was. Je moest effectief de auto of fiets nemen om dat te gaan bekijken. Wij hebben tot op vandaag qua digitale marketing bewust weinig tot niets gedaan. Dit is iets dat in de toekomst, zeg maar heel binnenkort, sterk zal veranderen. Waarom? Omdat wij zo’n mooie portfolio van realisaties hebben en de digitale technologie mensen toelaat om heel nauwkeurig te kunnen zien wat wij allemaal hebben gerealiseerd. Hoe dat concreet omgezet zal worden in verkoop, is het voorwerp van lead marketing, dat is Kristof zijn ‘ding’.”

“Tot hertoe hebben wij in hoofdzaak quasi één op één gewerkt. Veel van het werk dat wij deden, gebeurde niet via massacommunicatie. Wij hebben altijd relaties opgebouwd met mensen waarbij wij aan tafel uitgenodigd werden, waarbij mensen ons dossiers doorstuurden en wij gevraagd werden om mee te zoeken naar oplossingen. Gezien de breedte van ons portfolio willen we in de toekomst ook meer gaan focussen op het tonen van wat wij precies kunnen en kunnen betekenen. Wij willen mensen inspireren, zowel top down als bottom up, dus ook in de distributie. We willen aantonen wat de meerwaarde is van de ‘STONE approach’ en het mixen en matchen van materiaal.”

Rinaldo Castelli mag dan afscheid nemen van STONE, een definitieve ‘goodbye’ is het niet. Hij blijft met plezier ter beschikking om zijn rijke ervaring te delen, al hebben we er na dit uitgebreide gesprek alle vertrouwen in dat zijn opvolging in goede handen is. De heren zullen elkaar ongetwijfeld nog terugzien in een van de toprestaurants die met de STONE-materialen werden gerealiseerd...

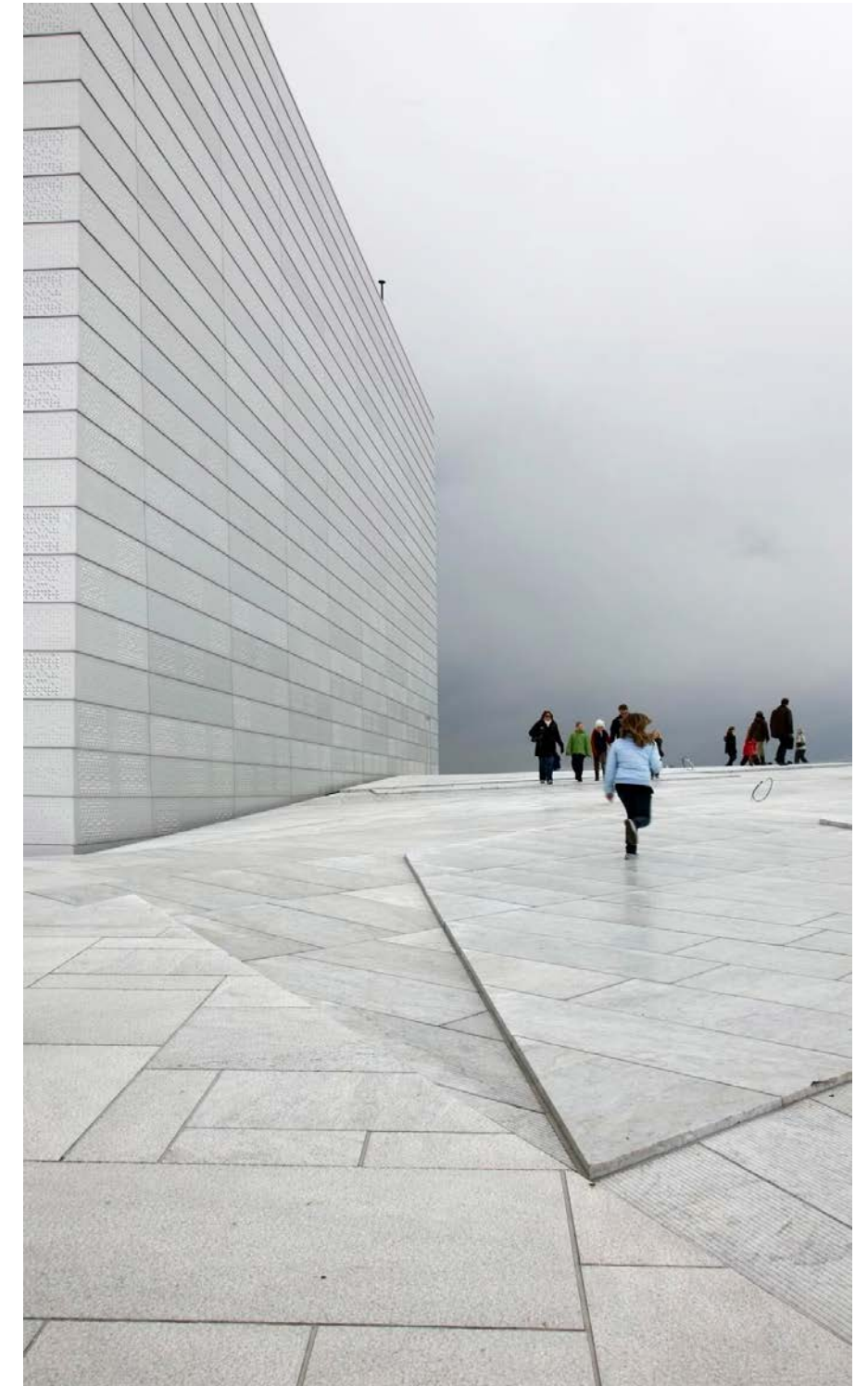
Exquise boetiek voor topchefs

Onze drie gesprekspartners vergelijken hun aanpak en de showroom in Zulte graag met een toprestaurant. Niet dat er topgerechten worden geserveerd, dat is niet de taak van STONE, maar je vindt er wel de “ingrediënten” om die “culinaire” hoogstandjes te realiseren. “Wij hebben het geluk om veel toprestaurants in onze portfolio te hebben. In het verleden mochten we al tal van topchefs helpen bij de inrichting van hun zaak. Onze showroom kun je beschouwen als een exquise kruidenboetiek of ingrediëntenzaak. We hebben hier heel specifieke en zelfs exclusieve zaken die ze nergens anders zullen vinden. Wij gaan van een aantal van die ingrediënten wel suggesties doen van wat de kok daarmee eventueel kan doen, maar wij gaan zelf geen menu's maken. Wij bieden de mogelijkheden, de ‘onderdelen’ en de chefs gaan daarmee aan de slag.”

STONE

Stone Olsene
Grote Steenweg 13
9870 Zulte (Olsene)
België

+32 9 388 91 11
info@stone.be
www.stone.be



PROJECT

De Oslo Opera: Een marmeren meesterwerk van architectonische harmonie

Tekst: Wim Vander Haegen - Foto's: Snøhetta

Sinds de opening in 2008 is de Oslo Opera uitgegroeid tot een iconisch baken van moderne architectuur en stedelijke transformatie. Ontworpen door het Noorse architectenbureau Snøhetta, combineert het gebouw op meesterlijke wijze natuurlijke materialen, innovatieve vormen en publieke toegankelijkheid. Centraal in dit ontwerp staat het gebruik van natuursteen, met name de kenmerkende witte Carrara-marmer, die zowel esthetische als functionele doeleinden dient.

Architectonische opbouw: een samenspel van materialen

De Oslo Opera is opgebouwd uit drie hoofdmaterialen: natuursteen, hout en metaal. De witte Carrara-marmer vormt het 'tapijt' van het gebouw, dat zich uitstrekt over het dak en de entree, waardoor een continu en toegankelijk landschap ontstaat. Deze marmer, afkomstig uit Italië, staat bekend om zijn zuiverheid en duurzaamheid, en behoudt zijn kleur en glans zelfs onder de wisselende weersomstandigheden van Scandinavië. Binnenin het gebouw zorgt eikenhout voor een warme en uitnodigende sfeer, met name in de foyer en de hoofdzal. De metalen elementen, voornamelijk aluminium, vormen de gevels van het dak en dragen bij aan de moderne uitstraling van het gebouw.

Marmer als functioneel en esthetisch element

Het gebruik van Carrara-marmer is niet louter esthetisch; het speelt een cruciale rol in de functionaliteit van het gebouw. De marmeren bekleding reflecteert zonlicht en water, waardoor het gebouw gedurende de dag van uitstraling verandert en een dynamische interactie met de omgeving aangaat. Bovendien is de marmer bestand tegen het ruige Scandinavische klimaat, wat bijdraagt aan de duurzaamheid van de structuur.

Het dak van de opera, bedekt met marmer, is ontworpen als een openbaar plein dat bezoekers uitnodigt om te wandelen en te genieten van het uitzicht over de Oslofjord. Deze benadering van publieke toegankelijkheid weerspiegelt het Noorse concept van 'allmannsretten', het recht om vrij te bewegen in de natuur, en past dit toe op stedelijke architectuur.

Integratie van kunst en architectuur

De Oslo Opera is niet alleen een podium voor uitvoerende kunsten, maar ook een kunstwerk op zich. Het gebouw herbergt acht kunstprojecten van zeventien kunstenaars, waarbij kunst naadloos is geïntegreerd in de architectuur. Een opvallend voorbeeld is het marmeren dak, ontworpen door kunstenaars Kristian Blystad, Kalle Grude en Jorunn Sannes, dat fungeert als een 20.000 m² groot kunstwerk.

Conclusie

De Oslo Opera is een toonbeeld van hoe natuursteen, architectuur en publieke ruimte samenkomen in een harmonieus geheel. Het gebruik van witte Carrara-marmer is zowel een esthetische keuze als een functionele oplossing die bijdraagt aan de duurzaamheid en toegankelijkheid van het gebouw. Voor professionals in de natuursteensector biedt de Oslo Opera een inspirerend voorbeeld van hoe traditionele materialen kunnen worden ingezet in innovatieve en moderne architectonische ontwerpen.



ARTIKEL

Restaurant Koumkan: Een meesterwerk van natuursteen en design in het Semiramis Hotel

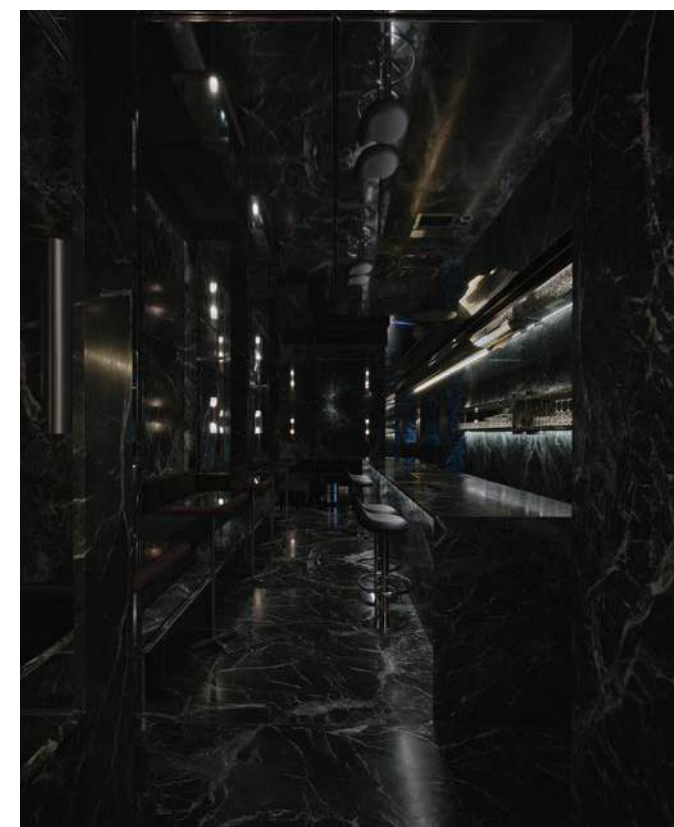
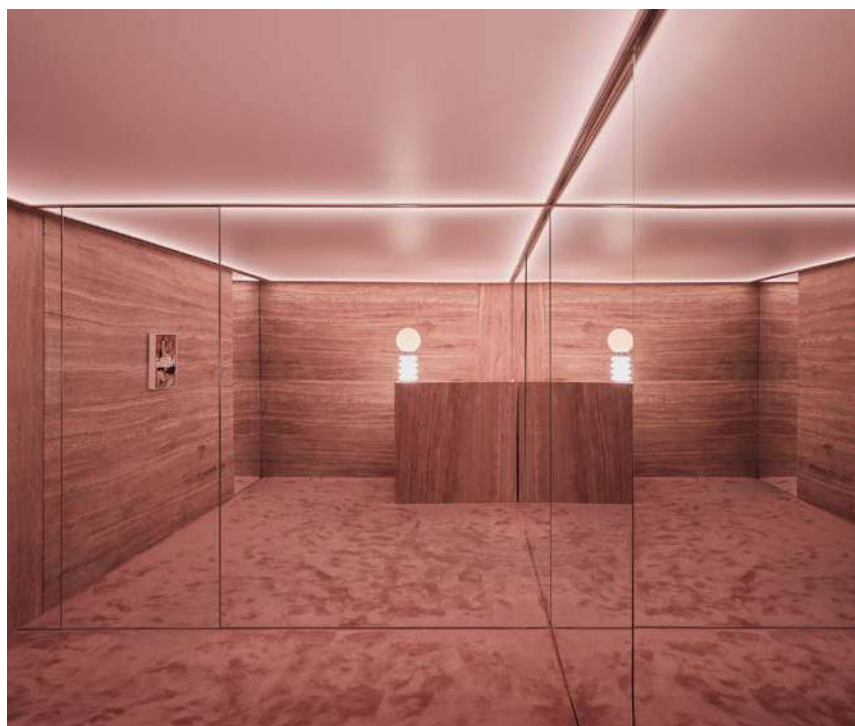
Tekst: Wim Vander Haegen - Foto's: Manhattan Project



In het chique Kifisia, een groene wijk in Athene, bevindt zich het iconische Semiramis Hotel, oorspronkelijk ontworpen door Karim Rashid. Het hotel onderging een ingrijpende transformatie, waarbij de loungebar en het restaurant Koumkan werden gecreëerd door de architecten Andreas Kostopoulos en James McNally van MPNYC. Dit project verenigt kunst, design en natuursteen op een unieke manier.

Een reis door natuursteen

Bij binnenkomst in Koumkan worden bezoekers begroet door een imposante travertinen trap die leidt naar een zachtroze foyer. De muren zijn bekleed met travertine in een blush-tint, wat een kalme en poëtische sfeer creëert. Deze natuursteen vormt de basis van het ontwerp en begeleidt de gasten door verschillende ruimtes met uiteenlopende sferen.



De 'Parlor' bar is volledig bekleed met groen marmer uit Tinos, een Grieks eiland. Dit marmer, oorspronkelijk beschouwd als restmateriaal vanwege zijn onregelmatige adering, is hergebruikt voor het barblad, de banquettes, de DJ-booth en zelfs de voetsteunen. De spiegelen-de plafonds versterken de sculpturale aanwezigheid van het marmer en creëren een bijna theatrale ruimte van minimalistische luxe.

Het hart van Koumkan is de 'Grande Salle', een lounge, cocktailbar en restaurant onder een kaleidoscopisch spiegelplafond. Hier vinden we een 'banana bar' van roze travertine, die de ruimte verankert en een levendig materiaalverhaal vertelt. De travertine vloert de 'Grotto', een semi-overdekte lounge die aansluit op het zwembad van het hotel. De muren zijn bekleed met terracotta in visgraatmotief, wat zorgt voor een mediterrane geïnspireerde setting waar dinerende gasten oog in oog zitten met zwemmers.

Een brug tussen traditie en innovatie

In Koumkan is natuursteen meer dan een visuele keuze; het is een brug tussen tijdperken, culturen en esthetiek. Het groene marmer en de travertine weerspiegelen zowel de geologische identiteit van Griekenland als de evoluerende wereldwijde ontwerpstyl. Door deze zorgvuldige integratie eert de ruimte de traditie terwijl ze innovatie omarmt.

Koumkan is niet slechts een horecagelegenheid; het is een eerbetoon aan natuurlijke materialen, waar architectuur, kunst en design samenkomen om een veelzijdig, ervaringsgericht verhaal te vertellen – geworteld in Athene, maar met een uitstraling die ver daarbuiten resoneert.



Ariostea & Lindt Home of Chocolate: Italiaanse keramiek ontmoet de wereld van chocolade

Statuario Altissimo tegels bepalen de ruimten bij Lindt Home of Chocolate in Zürich en creëren tijdloze sferen waar materialen, architectuur en design samenkomen.

Tekst: Wim Vander Haegen - Foto's: Lindt

Het Lindt Home of Chocolate in Zürich is een waar paradijs en een internationaal referentiepunt voor chocoladeliefhebbers. Gelegen naast het hoofdkantoor van Lindt & Sprüngli en de historische productiegebouwen uit 1899, dompelt het bezoekers onder in een meeslepend parcours dat het verhaal, het productieproces en de culturele waarde van chocolade vertelt. Als Zwitsers museum gewijd aan deze lekkernij en als onderzoekscentrum dat openstaat voor het publiek, combineert het een zintuiglijke ervaring met educatie en biedt het een fascinerende reis tussen traditie en innovatie.

Het gebouw, ontworpen door het Zwitserse architectenbureau Christ & Gantenbein, kenmerkt zich door een strakke vormtaal die aansluit bij de geometrie van de productiegebouwen. Een uitgesneden uiteinde met concave vormen definieert het centrale atrium en creëert een publieke ruimte, waarmee de dialoog tussen architectuur en de omgeving wordt benadrukt. Binnenin vormt het monumentale atrium het hart van het project – een indrukwekkende ruimte van 64 meter lang, 15 meter hoog en 13 meter breed – waar betonnen kolommen met uitwaaiende vormen, zwevende loopbruggen en royale wenteltrappen in elkaar grijpen. Dankzij de synergie tussen vooruitstrevend design en een nauwgezette aandacht voor bouwkundige details, zijn structurele elementen geïntegreerd in liften, hellingen en terrassen, wat resulteert in een vloeiend en dynamisch geheel. Het atrium wordt gedomineerd door een spectaculaire chocoladefontein van 9 meter hoog en vormt de toegangspoort tot de museumervaring. Het gebouw, dat bestaat uit drie verdiepingen, herbergt op de eerste verdieping een interactieve en boeiende tentoonstelling. Op de derde verdieping bevinden zich kantoren, vergaderruimtes en een chocolaterie waar cursussen en evenementen worden georganiseerd.

In het kader van het project werd Ariostea geselecteerd om de keramische materialen te leveren, en speelde zo een belangrijke rol in de vormgeving van de binnenruimtes. Voor de realisatie van het Lindt Home of Chocolate werd in totaal 3.000 vierkante meter Statuario Altissimo Silk geleverd, in het formaat 300x150 cm, dat nadien op maat werd versneden. Meer specifiek werd 2.168 vierkante meter gebruikt voor de vloeren, terwijl de resterende 832 vierkante meter werd toegepast in het trappenhuis. De plaatsing gebeurde volgens een wildverband met tegels van 300 cm lengte, in de formaten 300x90, 300x75 en 300x60 cm, die naadloos achter elkaar werden



gelegd om een harmonieus en doorlopend effect te creëren. De Statuario Altissimo-opervlakken doen denken aan een van de meest kostbare marmersoorten uit de Italiaanse traditie en stralen een klassieke elegantie uit die in een eigentijdse stijl wordt herinterpreteerd, dankzij het zuivere wit en de uitgesproken grijze aders die diepte aan de ruimtes geven.

Als uiterst performant materiaal combineert de technische keramiek van Ariostea een hoge slijtvastheid en schokbestendigheid met een verfijnde uitstraling, waardoor ze perfect geschikt is voor prestigieuze en drukbezochte omgevingen zoals het Lindt Home of Chocolate. Dankzij de waterdichtheid is het materiaal

hygiënisch en gemakkelijk te reinigen — een essentiële voorwaarde voor het welzijn van de bezoekers. De duurzaamheid ervan garandeert dat de esthetische en functionele kwaliteiten van de oppervlakken ook op lange termijn behouden blijven, wat zorgt voor een veilige en betrouwbare oplossing.

Het gebruik van Statuario Altissimo in dit project toont aan hoe innovatie en onderzoek kunnen leiden tot ruimtes met een grote culturele waarde. De porseleinen keramische oppervlakken van Ariostea gaan een dialoog aan met het licht en de geometrie van de architectuur, waardoor een versterkt gevoel van continuïteit en diepte ontstaat.



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

De krachtige, veelzijdige en flexibele poedertegellijmen van Forbo Eurocol

- Uitstekende verwerkingseigenschappen
- Hoge aanvangskleeftkracht 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



Eurocol is part of the Forbo Group

eurocol

ACTUA

Erfgoed en duurzaamheid verenigd in restauratie Menenpoort



De restauratie van de Menenpoort in Ieper, uitgevoerd tussen 2023 en 2025, heeft het iconische oorlogsmonument in zijn volle glorie hersteld. De focus lag op het behoud en de vernieuwing van de bouwelementen, met respect voor de historische waarde en architecturale details.

Tekst: Wim Vander Haegen



Restauratie met respect voor erfgoed

De bakstenen en natuurstenen gevels zijn grondig gereinigd, hersteld en hervoeegd. Decoratieve elementen, waaronder de leeuw en de sarcofaag op het dak, zijn minutieus geres-taureerd. Gespecialiseerde steenrestaurateurs inspecteerden de naampanelen van vermiste soldaten nauwgezet en voerden waar nodig restauraties of correcties uit.

Het dak en ook de waterdichting ervan is volledig vernieuwd. Vervolgens werd het monument voorzien van een groendak, wat bijdraagt aan de ecologische waarde van het geheel. Het is bijzonder dat een historisch herdenkingsmonument zoals de Menenpoort zo'n duurzame ingreep

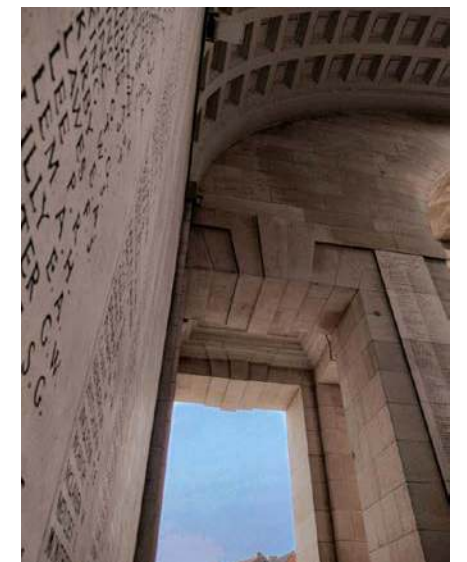


ondergaat. Deze vernieuwing combineert op unieke wijze duurzaamheid met cultureel erfgoed.

Interieur en technische vernieuwing

Binnenin zijn de betonnen gewelven en plafonds opnieuw geschilderd, nadat asbesthoudende pleisterlagen zijn verwijderd. De metalen trappen in de torens alsook de oculi, balustrades en verlichting zijn gerestaureerd en indien nodig hersteld.

De volledige verlichting is vernieuwd met energiezuinige LED-verlichting, ontworpen om de architectuur van het gebouw te versterken. Daarnaast zijn loopbruggen geïnstalleerd die inspectie, onderhoud en de traditionele poppy drop mogelijk maken.



Planning en uitvoering

De restauratie had een kostenplaatje van zo'n 6 miljoen euro en werd uitgevoerd door Group Monument-Vandekerckhove uit Ingelmunster, met Bressers Architecten als partner. De werken zijn enerzijds gefinancierd door de Commonwealth War Graves Commission (CWGC) en haar zes lidstaten. Anderzijds kon het project ook rekenen op steun van De Vlaamse overheid en Stad Ieper.

Met deze restauratie is de Menenpoort klaar voor haar honderdjarig bestaan in 2027, en blijft ze een waardig herdenkingsmonument voor de meer dan 54.000 vermiste soldaten van het Britse Gemenebest uit de Eerste Wereldoorlog.



ALLE MARMERWERKEN

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



NEEM CONTACT MET
ONS OP VOOR MEER
INFORMATIE

BEL
0474 99 16 99



ALL-INCLUSIVE PLINTEN

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

RG SPRL
DECOUPES

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

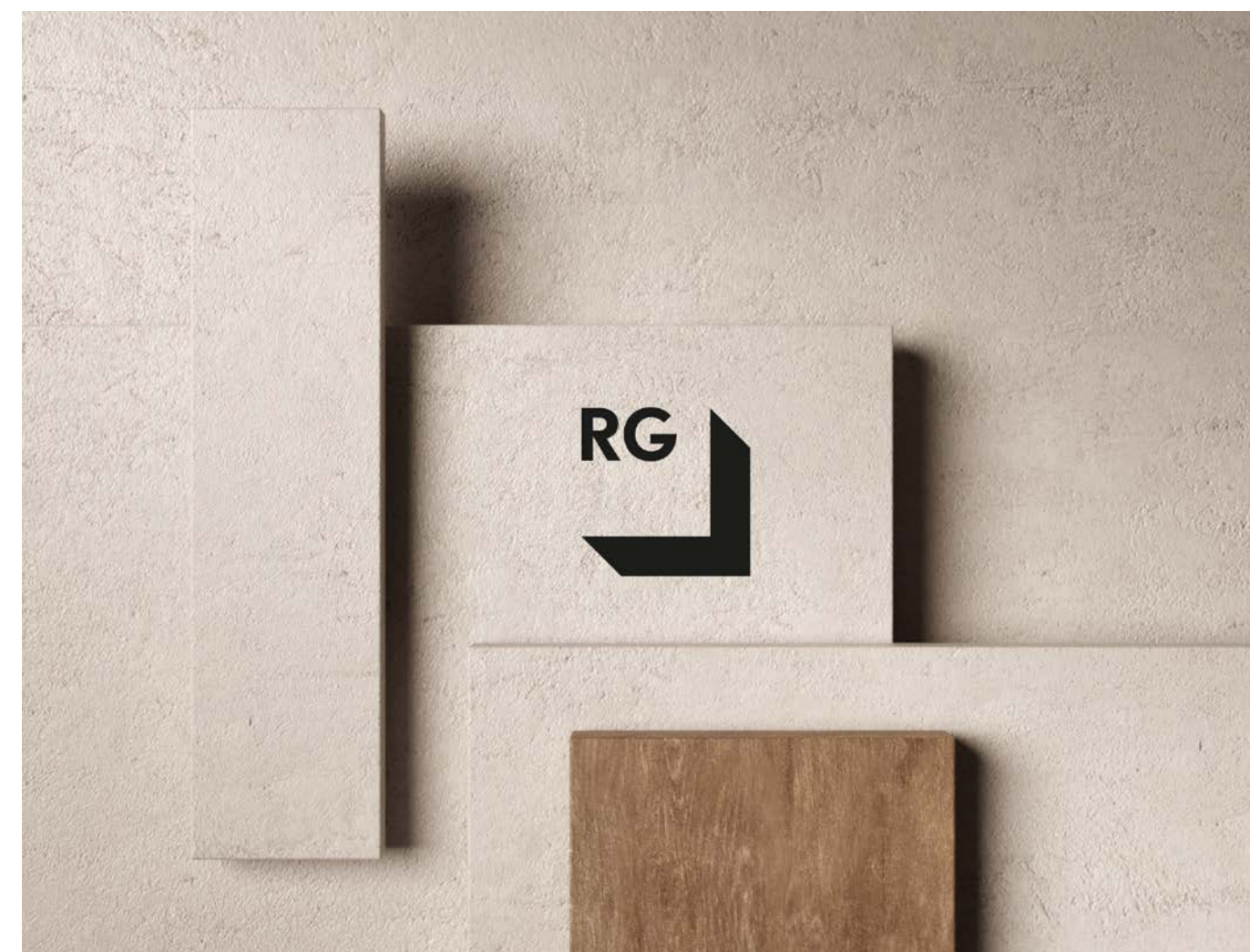


ACTUA

RG Tegel bundelt krachten met UTB

Spraakmakend nieuws uit het kamp van RG Tegel: “We zijn verheugd om jullie te informeren over een belangrijke stap in ons verhaal: we bundelen de krachten met United Tiles Belgium (UTB), de grootste professionele tegelgroep in België. Samen bouwen we voortaan verder onder de vlag van UTB — een groep die net als wij inzet op kwaliteit, betrouwbaarheid en duurzame relaties.”

Tekst: Wim Vander Haegen



Nieuwe opportuniteiten

UTB is een jonge naam met vertrouwde gezichten: het is de nieuwe groep die ontstaan is uit de samenwerking tussen Sedco, Daldecor, Tegelcentrum en de overname van Intercarro. “Dat maakt het een solide en toekomstgerichte partner, met sterke lokale verankering en nationale slagkracht. RG Tegel past perfect binnen dit verhaal — door onze focus op klantgerichtheid, service en technische kennis zijn we een natuurlijke match. Onze leidende marktpositie met een jaaromzet van 77 miljoen euro met 14 fysieke vestigingen en een aanwezigheid in 217 toonzalen maakt dat we onze klanten nog breder en

sneller bedienen in alle regio's van het land. Dat biedt nieuwe opportuniteiten, meer stabiliteit en een efficiëntere samenwerking. UTB wil een betrouwbare en toekomstgerichte partner zijn — vandaag én morgen.

Continuïteit in aanpak en cultuur

Het voltallige managementteam van RG Tegel, Caroline Vergauwen, Katleen Lemmens, Jonathan Daniels en Nick D'Joos, treedt toe tot het management van UTB, en worden samen met CEO Jef Huet en COO Cedric Thimmesch actieve aandeelhouders van UTB, samen met de familie Donners-Schelfhout die referentie-aandeelhouder blijft.

Die complementariteit biedt niet alleen strategische meerwaarde, maar ook continuïteit in aanpak en cultuur.

Voor de klanten van RG Tegel, verandert er weinig in de dagelijkse werking. “Onze partners blijven samenwerken met dezelfde mensen, op dezelfde locatie, met dezelfde toewijding en dit samen met onze nieuwe aankoopverantwoordelijke Dieter Cochez die we graag eerstdaags aan U voorstellen. We willen al onze klanten bedanken voor het vertrouwen in RG Tegel de voorbije jaren. We kijken ernaar uit om ook binnen UTB met hen verder te bouwen aan een sterke samenwerking.”

Badkamer bouwen of renoveren?

Kies eco-vriendelijke materialen!

Het voorbereiden van een waterdichte badkamer of natte ruimte begint bij het kiezen van de juiste bouwmaterialen én -systemen. iSOX biedt al meer dan 10 jaar een totaalpakket van hoogwaardige, innovatieve systemen voor de opbouw van waterdichte wanden en vloeren, zowel binnen als buiten. Met THE GREEN WATERPROOF bracht iSOX een eco-vriendelijk gamma waterdichte producten op de markt. “Met iSOX willen we het verschil maken, en de CO₂-uitstoot van de bouwsector aanpakken”, aldus Niels Buyl; Technisch Adviseur bij iSOX.

Foto's: iSOX

Renovatieproject

In het kader van een grootschalig renovatieproject in Zuid-West-Vlaanderen worden 300 sociale woningen voorzien van vernieuwde badkamers, a rato van 50 per jaar.

Daarbij viel de keuze op de duurzame oplossingen van iSOX THE GREEN WATERPROOF. We gingen luisteren naar het verhaal van de bouwhandelaar Bjorn Maes van vloeren groot-handel 4floors en aannemer Kevin Decavel.

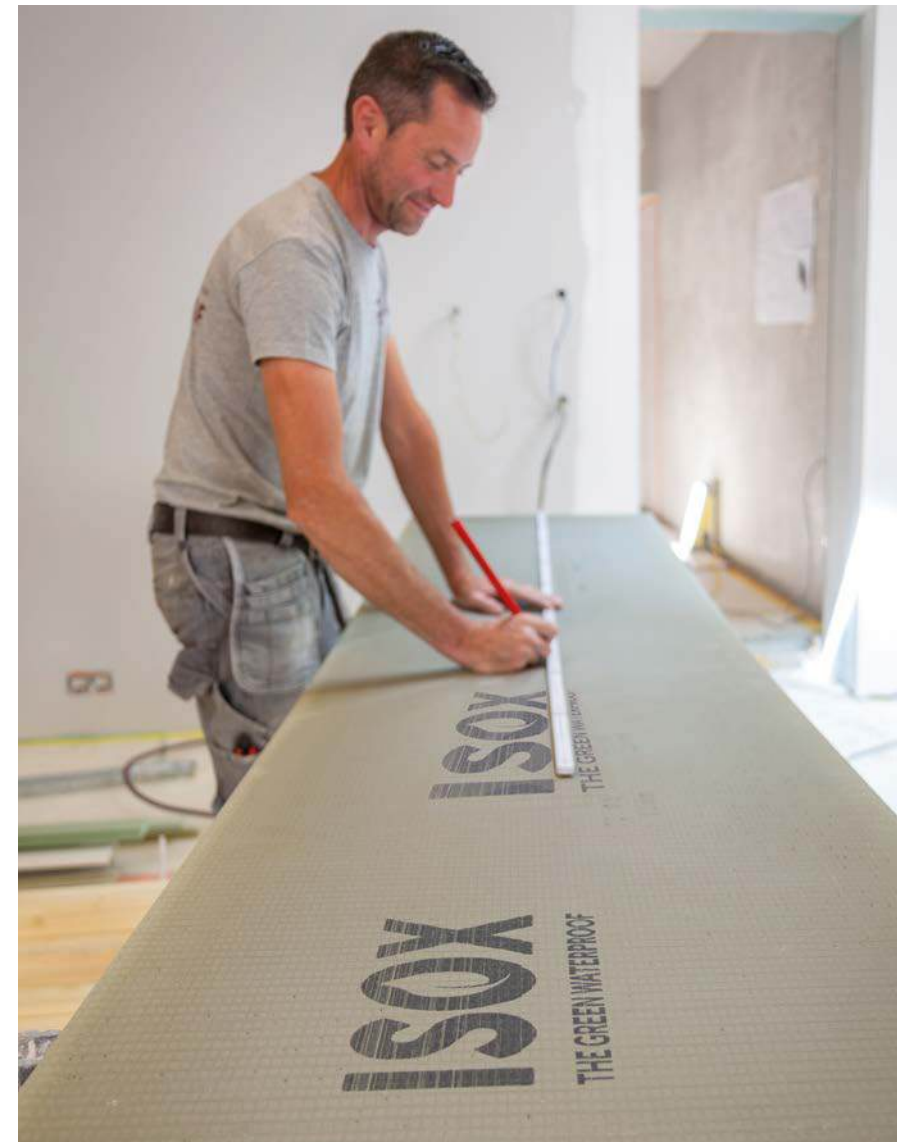
4floors, partner vanaf het prille begin.

De juiste oplossingen vinden in de bouw betekent vaak verder kijken dan het standaard-aanbod. Voor Bjorn Maes, die zowat gelijktijdig met iSOX zijn zelfstandige zaak 4floors opstartte, bleek die klik er vanaf dag één.

“We leerden iSOX kennen bij één van onze eerste projecten in het buitenland,” vertelt Bjorn. “We zochten een specifieke oplossing, en iSOX bood meteen het juiste antwoord. Sindsdien is het vertrouwen alleen maar gegroeid.”

Service op één

Waarom de producten van iSOX een vaste plek kregen in het aanbod van 4floors? Daar hoeft Bjorn niet lang over na te denken: “Service staat absoluut op de eerste plaats. Zowel praktisch als technisch kunnen we op de mannen van iSOX rekenen. En net dat maakt het verschil als je je klanten écht wilt ondersteunen.” En die technische ondersteuning is geen loze belofte. “Bij niet-alledaagse uitdagingen kunnen we onze aanpak aftoetsen met hun advies. Dat geeft ons extra zekerheid en het nodige vertrouwen richting de aannemer en eindklant.”



Duurzaamheid met meerwaarde

Ook het 'groene' gamma van iSOX, THE GREEN WATERPROOF, vult intussen de rekken. “Ik wil bewust en duurzaam omgaan met de rots waar we allemaal op leven,” zegt Bjorn. “En als ik daar, hoe klein ook, een steentje aan kan bijdragen door eco-vriendelijkere alternatieven aan te bieden, dan vind ik dat mijn taak, of zelfs mijn plicht.”

Wat het nog sterker maakt? “iSOX heeft er bewust voor gezorgd dat deze ecologische keuze geen prijsimpact heeft. Dat maakt de overstap voor mij en mijn klanten een evidente keuze.”

Een Belgische troef

Dat iSOX een Belgische onderneming is, speelt zeker mee. “De lokale ondersteuning, van bereikbaarheid tot leverbetrouwbaarheid is hun grote troef.” Ook voor wie liever zelf aan de slag gaat, biedt iSOX ondersteuning. “De technische catalogus van iSOX met volledige bouwsystemen is handig om eindklanten te informeren en te overtuigen.

Al reken ik zelf vooral op hun medewerkers, die zijn goud waard!

Van test tot vaste waarde

En de aannemers? “Wie één keer met iSOX werkt, wordt dankzij de volledige service en ondersteuning meestal snel 'believer'. De producten zijn van hoge kwaliteit, makkelijk te verwerken en technisch sterk onderbouwd. Dat maakt het verschil.”

Als het gamma compleet is? “Met de recente aanvullingen wel. En als we toch ergens op botsen, weten we dat iSOX met ons meedenkt. Dat is geen leverancier meer, dat is een partner.”

Aannemer Kevin Decavel deelt zijn ervaring

In de bouw telt elke keuze. Niet alleen voor kwaliteit en uitvoering, maar ook voor duurzaamheid. Aannemer Kevin Decavel weet waar hij voor staat: sterke materialen, eenvoudig in gebruik én met oog voor de toekomst. Daarom werkt hij met iSOX, en sinds kort ook met hun groene productlijn, THE GREEN WATERPROOF.

Kennismaking via vakmanschap

“Mijn eerste kennismaking met iSOX kwam er via 4 Floors, een tegelhandel die bekend staat om hun kwaliteit. Zij raadden iSOX aan voor

Het verhaal van iSOX

iSOX biedt al meer dan 10 jaar een totaalpakket van hoogwaardige, innovatieve systemen voor de opbouw van waterdichte wanden en vloeren, zowel binnen als buiten.

The Green Waterproof

In 2025 lanceerde iSOX het eco-vriendelijk gamma 'THE GREEN WATERPROOF'. Hiermee brengt het Belgisch bedrijf bouwproducten die geproduceerd worden met een drastische CO₂ reductie, of met gerecycleerde materialen.

Botament als partner

De Duitse partner bouwchemie, Botament, speelt een pioniersrol in de productie van beton zonder cement en de productie van tegellijmen, coatings, primers,... met een CO₂ vermindering tot 30% bij de productie.

Groene belofte

Neem hierbij nog de 100% waterdichtheidsgarantie, de grote druksterkte, de isolerende eigenschappen en het grote gebruiksgemak, en je hebt met iSOX THE GREEN WATERPROOF het eco-vriendelijk neusje van de zalm van bouwsystemen voor natte ruimtes en gevels.

toepassingen in onder andere zwembaden en douches, maar ook voor lijmen, gootjes en andere bouwmaterialen. Omdat ik hun vakkennis waardeer, ben ik hun advies gevolgd, en daar heb ik nog geen moment spijt van gehad.”

“

De materialen van iSOX zijn eenvoudig aan te brengen, maar verliezen niets aan sterkte. Dat is voor mij als vakman heel belangrijk.

Kevin Decavel
Aannemer



Een logische stap naar duurzaam bouwen

Kevin schakelde bewust over naar het THE GREEN WATERPROOF gamma van ISOX. “We moeten in de bouwsector onze verantwoorde-lijkheid nemen voor het milieu. ISOX laat zien dat duurzaamheid perfect kan samengaan met kwaliteit. En de prijs? Die is gelijk gebleven, wat het extra aantrekkelijk maakt.”

Ambassadeur voor kwaliteit

Zijn enthousiasme over ISOX houdt Kevin niet voor zichzelf. “Ik heb al verschillende collega's en architecten gewezen op het groene productgamma van ISOX. De combinatie van duurzaamheid, goede prijs en Belgische kwaliteit is gewoon een overtuigend verhaal. Daarmee laat je als aannemer een professionele indruk achter.”

Lokaal vertrouwen

Tot slot speelt ook de herkomst een rol. “Het feit dat ISOX een Belgische onderneming is, geeft mij extra vertrouwen. Korte lijnen, snelle communicatie, en producten die ontwikkeld zijn met onze markt in gedachten. Wat wil je nog meer?”

Innovatie met impact, Niels van iSOX vertelt

Technisch adviseur Niels Buyl van iSOX laat geen twijfel bestaan over de koers van het bedrijf: innovatie en duurzaamheid gaan hand in hand. Niels vertelt gepassioneerd hoe iSOX met nieuwe materialen en systemen de CO₂-uitstoot drastisch verlaagt, zonder in te boeten op kwaliteit of prestaties.

Van XPS naar circulair XPS

“De bekende XPS-bouwplaat waarmee het voor ISOX ooit begon, hebben we onder de loep genomen,” vertelt Niels. “We wilden de ecologische voetafdruk verlagen, zonder aan prestaties in te boeten. Het resultaat? Een XPS-kern met 85% post-consumer en 15% post-production gerecycleerd styreen. Daarmee verlagen we de CO₂-uitstoot met 20% ten opzichte van onze standaardplaat, en toch blijft ze 100% waterdicht.”

Gamechanger: PET-bouwplaat voor buitengebruik

Tijdens diezelfde zoektocht botste ISOX op een andere innovatie: een PET-schuimkern. “We beslisten al snel om hier ook een bouwplaat van te maken,” aldus Buyl. “En die bleek een echte gamechanger: 2,5 keer druksterker dan XPS, temperatuurbestendig tot 150°C (waar die bij XPS 70°C bedraagt) en met minimale uitzetting. Zonder dat we het meteen beseften, hadden we de eerste bouwplaat voor buitentoepassingen gelanceerd, ideaal voor uitbekleden van trappen, gevelbekleding of verlijming van steenstrips bij oversteken.”

Nieuwe tegellijmen hertekenen de norm

Ook op het vlak van tegellijmen gaat iSOX de groene toer op. “Met BotaGreen GreenHero en GreenRocket verwelkomen we twee gloednieuwe tegellijmen waarbij een deel van het cement en de bindmiddelen werd vervangen door milieuvriendelijke grondstoffen. Het gevolg is een CO₂-reductie van 30%”, legt Niels uit. De

Groene eigenschappen

- **iSOX Green afdichtingsdoek 0.2:** 60% post-consumer gerecycleerde grondstoffen
- **iSOX Green PET bouwplaat:** binnenkern van 100% gerecycleerde PET
- **iSOX Green reXPS bouwplaat:** schuimkern van 100% gerecycleerde grondstoffen
- **BotaGreen Primer:** +30% gerecycleerde en organische grondstoffen
- **BotaGreen GreenHero (C2TES1):** ca.30% CO₂ reductie bij de grondstoffen, de bindmiddelen
- **BotaGreen Megaflow:** klimaatvriendelijke egaline met Green Boost-Technologie, 20% CO₂ reductie bij de grondstoffen
- **BotaGreen Multiproof:** 30% gerecycleerde grondstoffen, no waste bij gebruik



ontwikkeling van deze nieuwe tegellijmen liep niet van een leien dakje, maar MC Bauchemie, het bedrijf boven Botament, en pionier in de ontwikkeling van beton zonder cement bleef volharden. En het werk heeft geloond. “Met BotaGreen GreenHero & GreenRocket hebben we momenteel dé beste tegellijmen die in de markt aanwezig zijn.” Niels klinkt overtuigd: “We durven zeggen dat we de tegel-ijm heruitgevonden hebben. De verwerkbaarheid en veelzijdigheid zijn ongezien. Elke vloerder die ermee werkt, is overtuigd.”

Pionieren met partners

Voor de marktintroductie werkt iSOX samen met geselecteerde bouw- en tegelhandels. “We zoeken partners die mee hun schouders willen zetten onder dit verhaal.” “Onze salesmensen ondersteunen hen actief en we richten ons nadrukkelijk ook op architecten.”

“

Ook al ligt de focus op duurzaamheid, we verliezen onze core business niet uit het oog

Niels Buyl

Technisch adviseur iSOX

Waterdichting blijft N°1

Niels besluit: “De schade door foutieve waterdichting in badkamers en douches is nog altijd groot. Daarom maken wij er een punt van de aannemer te informeren over onze innovatieve totaalsystemen wet room solutions. Duurzaam én betrouwbaar, dat is waar iSOX voor staat.”



Scan en ontdek meer



iSOX
THE GREEN WATERPROOF

iSOX

Pitantiestraat 120
8792 Waregem
België

+32 (0)56 70 66 61
info@isox.be
isox.be

ISOX
THE GREEN WATERPROOF

**35%
CO₂
REDUCTIE**

U beslist mee hoe duurzaam we leven.

**GROENE BOUWMATERIALEN
VOOR ECHTE PROFESSIONALS**

Eco-vriendelijke productoplossingen
voor de voorbereiding en renovatie
van natte ruimtes.

PIONIER IN EUROPA

OPTIMAAL GRONDSTOFFENGEBRUIK

100% WATERDICHT

COMPROMISLOOS IN KWALITEIT

MAXIMAAL GEBRUIKSCOMFORT

BotaGreen
Die ökologische Marke von Botament

www.isox.be

Volg ons



ACTUA

Onzichtbare kwaliteit in wellness Thermen Berendonck

Een unieke beleving; dat is het uitgangspunt voor een dag wellness bij Thermen Berendonck in Wijchen (bij Nijmegen, Nederland). De perfecte staat van alle wellnessruimten is een basisvereiste. Elf Bostik producten zorgen in de sauna's, binnen- en buitenbaden, zoutbaden en rustruimten voor een idyllische uitstraling van wanden en vloeren. Bijzondere onzichtbare productkwaliteiten worden door de unieke uitstraling van wanden en vloeren zichtbaar.

Tekst: Wim Vander Haegen - Foto's: Bostik

Het project

Ultrabath uit Urk betegelde de meeste wellnessruimten en gebruikte Bostik-producten voor voorbereiding, verlijming en afwerking. Sjon van Dokkum van Ultrabath noemt dit het ultieme project van hun zeventienjarig bestaan. Producten moeten bestand zijn tegen hoge temperatuurschommelingen en zorgen voor een lange duurzaamheid. Elke smet of loshangende tegel verstoort het unieke beeld van Thermen Berendonck. De voorbereiding, bevestiging en afwerking zijn net zo belangrijk als de keuze van de tegels, vaak afkomstig uit landen zoals India.

Bij complexe projecten als dit steunt Bostik de verwerker met kennis en een projectadvies. In goed overleg werd gezocht naar de beste aanpak en duurzame oplossingen. De experts van Bostik komen ook langs op het project voor praktijkondersteuning.

Toegepaste producten

Elf Bostik producten dragen bij aan de ultieme wellnessbeleving. Bij iedere vraag en ieder tegelproject wordt samen met de bouwprofessional gekeken naar de meest duurzame keuze.

Vorbereiden

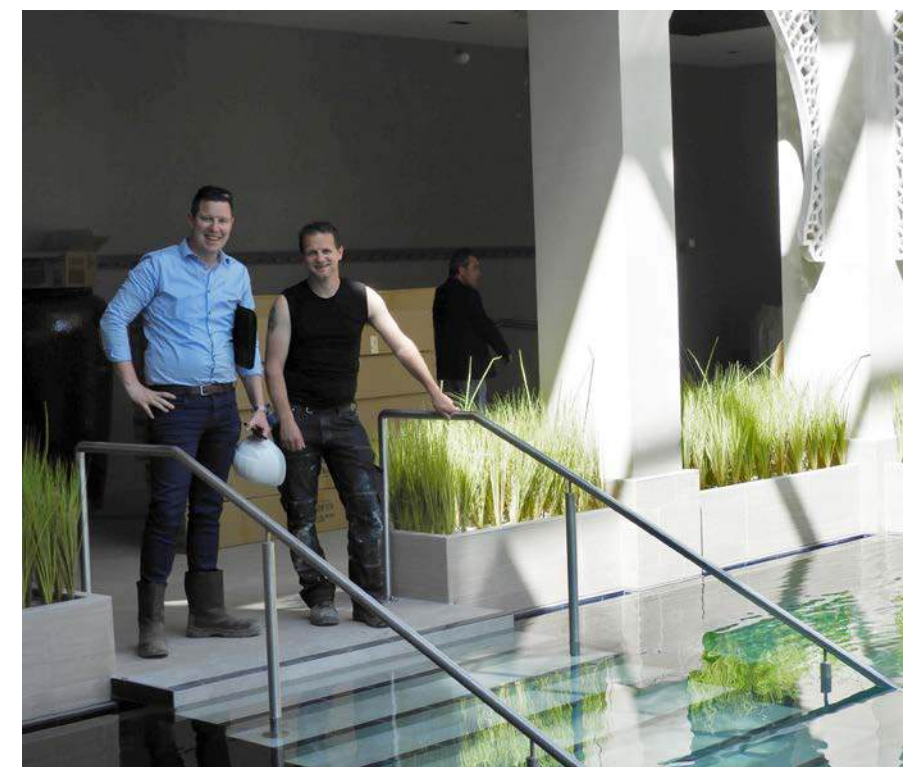
- **Ardagrip Classic:** Voorbehandelingsmiddel voor poreuze ondergronden.
- **Stucco W-140:** Snelafbindende lichtgewicht uitvlakmortel.
- **Ardatec Membraan:** Vervormbare, scheuroverbruggende afdichtingsmat.

Verlijmen

- **Ardaflex Marmor:** Flexibele dunbedmortel voor leisteen-tegels.
- **Ardaflex Flexmortel:** Lijm voor keramische tegels.
- **Ardaflex Turbo:** Snelle poederlijm voor keramische tegels.
- **Ardaflex S2 Premium:** Dunbedmortel voor groot formaat vloertegels.

Afwerken

- **Ardacolor Flex:** Voegmiddel voor keramische wand- en vloerbekledingen.
- **Ardacolor Xtrem Easy:** Hoog belastbare gekleurde epoxyhars.



Scan en ontdek
meer

Scan de QR-code
en lees uitgebreide
informatie over
het project

Uitvoering van een binnentrap uit natuursteen: de te volgen stappen

De uitvoering van een trap is een complexe taak waarbij rekening gehouden moet worden met heel wat criteria. Het is daarom essentieel om goed na te denken over het ontwerp. Hierbij moeten bepaalde algemene dimensioneringsprincipes gerespecteerd worden, vooral wanneer de trap afgewerkt zal worden met natuursteen.

Tekst: M. Van Beneden - Bron: Buildwise

Dimensioneringsregels

Trappen moeten gedimensioneerd worden met het oog op comfort en veiligheid. Voor binnentrappen kan hiervoor gebruikgemaakt worden van de formule van Blondel:

$$2O + A = 600 \pm 30 \text{ mm}$$

waarbij:

- O: de optrede of de hoogte van de treden
- A: de aantrede of de diepte van de treden.

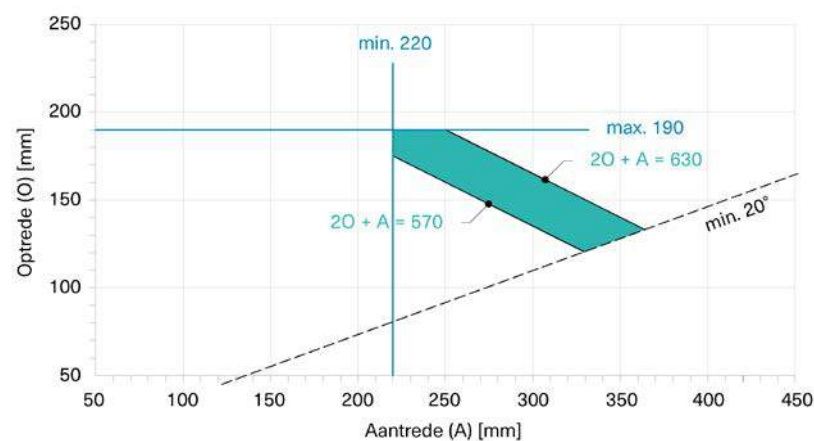
Deze formule volstaat op zich echter niet om een trap correct te ontwerpen. Volgens de huidige herziening van TV 198 over houten trappen, moet deze aangevuld worden met:

- een hellingspercentage
- een minimale afmeting voor de aantrede (minstens 220 mm om een toereikend steunvlak te garanderen)
- een maximale afmeting voor de optrede (maximum 190 mm om struikelen te voorkomen).

De toepassing van deze waarden resulteert in een maximale helling van 40,8°, terwijl de minimaal vereiste helling 20° is.

Trappen die gebruikt worden als **evacuatiewegen** in gebouwen waarvoor brandvoorschriften gelden, moeten voldoen aan strengere dimensionale eisen: een minimale aantrede van 200 mm en een optrede van 180 mm, wat leidt tot een maximale helling van 37°.

Het groene vlak in onderstaande grafiek illustreert het aanbevolen bereik voor de dimensionering van de aan- en optrede, rekening houdend met de formule van Blondel en de veiligheidscriteria.



1 Aanbevolen waarden voor de dimensionering van een trap.

Uitvoering van de draagstructuur en plaatsing van de natuursteenafwerking

Hoewel de uitvoering van de draagstructuur van de trap de verantwoordelijkheid is van de ruwbouwaannemer en niet van de natuursteenwerker, kunnen de stenen niet gelegd worden zonder correctie van de betonnen ondergrond.

Bij deze voorbereidende stap wordt de aantrede aangepast met gestabiliseerd zand bestaande uit wit cement, om vlekken op de steen te voorkomen. De opvulling moet echter beperkt worden tot maximaal 50 mm onder de treden en 30 mm achter de stootborden (zie afbeelding 2). Als grotere aanpassingen nodig blijken te zijn, moet de bouwheer hiervan op de hoogte gebracht worden.

Vóór de plaatsing van de afwerking moet er rekening gehouden worden met de volgende punten:

- valincidenten treden meestal boven- en onderaan de trap op (zie Buildwise-artikel 2024/03.01 over de verlichting van trappen). Daarom moet er bijzondere aandacht besteed worden aan de afmetingen van de eerste en laatste trede, die kunnen variëren naargelang de afwerking van de tussenbordessen
- het is belangrijk om te controleren dat alle zichtbare randen van de stenen een afschuining van 2 tot 3 mm hebben. Als er onder de steen een net zit, moet dit bij alle uitstekende delen (bv. de tredeneus) verwijderd worden
- bij heel diepe treden is het soms niet nodig om een tredeneus te voorzien. Vaak is dit echter toch aangeraden voor de veiligheid en de bescherming van de stootborden. Voor aantredes tussen 220 en 240 mm worden doorgaans tredeneuzen aanbevolen van 25 tot 40 mm. In alle gevallen mag een waarde van 50 mm niet overschreden worden.

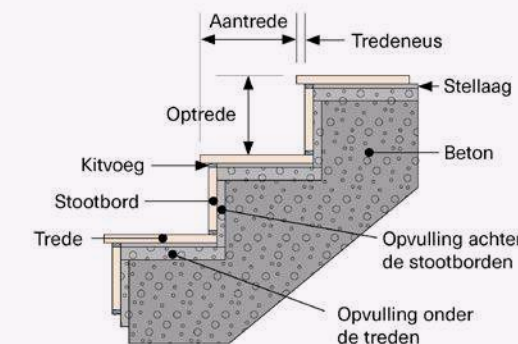
De plaatsing van de afwerking begint met het aanbrengen van de steen op de trede (bv. op mortellijm), gevolgd door die op het stootbord. Vervolgens wordt de ruimte tussen het beton en het stootbord opgevuld. Deze stappen worden herhaald tot bovenaan de trap.

Dimensionering van de afwerkingen

De dimensionering van de natuursteenelementen kan niet alleen gebaseerd worden op de afmetingen van de aan- en optrede van de draagstructuur, omdat deze enigszins zullen verschillen nadat de afwerkingen aangebracht zijn. De juiste afmetingen van de stenen kunnen bepaald worden door:

- voor de lengte van de steen van de trede, de aantrede van de draagstructuur op te tellen bij de lengte van de tredeneus en de dikte van de steen van het stootbord
- voor de hoogte van het stootbord, de dikte van de steen van de trede en de dikte van de voeg tussen de trede en het stootbord af te trekken van de hoogte van de trede van de draagstructuur.

Dus als de aantrede van de draagstructuur 210 mm diep is, met een tredeneus van 40 mm en een stootbord van 30 mm dik, zal de uiteindelijke lengte na de plaatsing van de stenen 280 mm bedragen, wat overeenkomt met een toename van zo'n 30 %.



2 Opbouw van een natuurstenen trap op een betonnen draagstructuur.

2 mm!

Alle afmetingen van de treden van een trap (aantrede, optrede en tredeneus) moeten identiek zijn, met een maximale afwijking van ± 2 mm ten opzichte van de voorziene afmetingen. Deze strikte tolerantie garandeert de **veiligheid van de trap**.

Als de trap tussen twee muren staat, moet er tussen de treden en de muren een voldoende grote voeg voorzien worden om schade door de uitzetting van de steen te voorkomen (zie TV 213, § 3.3.1.5). Als één zijde vrij is, vormt de uitzetting minder een probleem en is er meer flexibiliteit in de keuze van de afwerkingen. Een voorafgaande coördinatie van de werken is essentieel om de afwerkingen tussen de treden en de muren te definiëren, vooral bij een uitvoering zonder plint.

Ontwerp en uitvoering van een scheurvrij keukenblad



De sterkte van een keukenblad is een essentieel aspect waarmee rekening gehouden moet worden bij het ontwerp. Deze hangt rechtstreeks af van de materiaalkeuze, de dikte van het werkblad en de gebruikte draagstructuur. Het is belangrijk om te beoordelen of het werkblad versterkt of ondersteund moet worden in functie van de dikte van het gekozen materiaal. Daarnaast moet er ook toegezien worden op de correcte uitvoering van de uitsparingen om scheuren en breuken te vermijden en op de naleving van de aanbevolen afstanden tussen de uitsparingen en de randen.

Tekst: D. Nicaise - Bron: Buildwise

Dikte van het werkblad

De dikte van het werkblad speelt een centrale rol in de sterkte, esthetiek en duurzaamheid ervan. Over het algemeen zijn werkbladen uit natuursteen 3 cm dik en die uit composiet en keramiek 2 cm dik. Andere diktes kunnen overwogen worden in functie van het gewenste design, de technische beperkingen of het budget. Dunner materiaal is weliswaar lichter en vaak goedkoper, maar heeft een groter risico op scheuren.

Wanneer voor een dunner werkblad gekozen wordt dan de aanbevolen dikte, is het essentieel om het werkblad te versterken door een kader of draagplaat. Deze voorzorgsmaatregel wordt nog belangrijker als het werkblad grote oppervlakken beslaat of veel uitsparingen bevat, zoals voor een gootsteen of kookplaat. De aanbevolen dikte van het geheel

werkblad en kader of werkblad en draagplaat bedraagt voor natuursteen en composiet dan respectievelijk 40 en 30 mm (zie tabel A). Bij dikkere werkbladen dan de aanbevolen waarden kan een versteviging nodig zijn om de stabiliteit te garanderen.

Draagstructuur

Een geschikte ondersteuning is essentieel om de duurzaamheid van het werkblad te waarborgen. Dit blad mag nooit als draagstructuur gebruikt worden. Een fundamenteel principe bij de installatie is om ervoor te zorgen dat de onderliggende kast dienstdoet als draagstructuur en een perfect vlak oppervlak vormt. Onvoldoende ondersteuning kan de duurzaamheid en kwaliteit van het werkblad op lange termijn in het gedrang brengen.

A Doorgaans aanbevolen dikte van het werkblad in functie van het gekozen materiaal.

Materiaaltype	Aanbevolen minimale dikte van het materiaal [mm]	Aanbevolen minimale dikte op een versterkte draagstructuur [mm]	Dikte van het geheel [mm]
Natuursteen	30	20	40
Composiet	20	12	30
Keramiek	20	12	33



Uitsparingen en hoekradius

Uitsparingen voor gootstenen, kookplaten of andere toestellen verzwakken de structuur van het werkblad. Een foute uitvoering van deze uitsparingen kan leiden tot scheuren, breuken of een gebrekkige installatie. Voor fragiele materialen, zoals marmer of keramiek, is het sterk aangeraden om snijmachines met hoge precisie te gebruiken, zoals snijmachines met waterstraal of computergestuurde machines (of CNC voor Computer Numerical Control). Met dit gereedschap kunnen zorgvuldige uitsparingen gemaakt worden, waardoor de kans op beschadiging afneemt en een nauwkeurige afwerking gegarandeerd wordt.

Scherpe hoeken, met name in uitsparingen, zijn zwakke punten, omdat de spanningen daar samenkomen en scheuren doen ontstaan. Daarom is het essentieel om de hoeken af te ronden. Hiertoe is het aangeraden om vóór de uitvoering van de uitsparingen in elke hoek een gat te boren met een geschikte radius, zodat er een natuurlijke afronding ontstaat (zie afbeelding hieronder). Deze techniek elimineert scherpe hoeken en verhoogt de sterkte van het werkblad. Tabel B geeft de aanbevolen minimale radius voor elk type uitsparing, ongeacht het materiaal.

Er moet opgemerkt worden dat hoe groter de radius is, hoe beter de spanningen over het volledige werkblad verdeeld worden.

Afstanden tussen de uitsparingen

De afstand tussen de uitsparingen is cruciaal voor de sterkte van het werkblad. Elke uitsparing vermindert de totale sterkte van de steen. Naarmate het aantal of de omvang van de uitsparingen toeneemt, groeit ook het belang van de ondersteuning van het werkblad. Uitsparingen die te dicht bij de randen of in niet-ondersteunde zones uitgevoerd worden, kunnen het werkblad verzwakken en scheuren veroorzaken. Een zorgvuldige en doordachte plaatsing van de uitsparingen is dus essentieel om zwakke plekken te voorkomen.



Uitvoering van een uitsparing door in elke hoek een gat te boren

B Aanbevolen minimale radius voor elk type uitsparing, ongeacht het materiaal.

Type uitsparing	Minimale radius [mm]
Binnenhoek: kookplaat of enkele gootsteen	10
Binnenhoek: dubbele gootsteen of gootsteen met druiplblad	15
Binnenhoek ter hoogte van een kolom, muur ...	5-10
Binnenhoek voor een L-vormig werkblad (als er geen voeg mogelijk is)	10

Voor ingebouwde gootstenen en kookplaten is het aangeraden voldoende materiaal rond de uitsparingen te laten om de sterkte van het werkblad te vrijwaren.

Overkraging

De overkragingen van een keukenblad verwijzen naar de delen van het werkblad die uitsteken ten opzichte van de kasten of de onderliggende structuur. Ze bieden een bijkomende werkruimte of tafel, maar zijn ook een punt waar spanningen kunnen samenkomen door het gewicht van het materiaal en het dagelijks gebruik. Een overkraging mag nooit groter zijn dan een derde van de totale zijlengte of een derde van de breedte van het werkblad. Is de overkraging toch groter, dan is het cruciaal om het materiaal te ondersteunen

Het belang van het opstartprotocol bij verwarmde betegelde vloeren

Een goed opstartprotocol voor vloerverwarming is essentieel om schade aan de vloer, zoals scheuren en loskomen, te voorkomen. Hierbij is het belangrijk dat de opwarming en afkoeling van het systeem langzaam en gefaseerd verloopt om de spanningen in de vloer geleidelijk op te bouwen. Dit protocol moet ook volledig doorlopen worden voordat de vloerafwerking aangebracht wordt.

Tekst: T. Vangheel - Bron: Buildwise

Het bestaande opstartprotocol

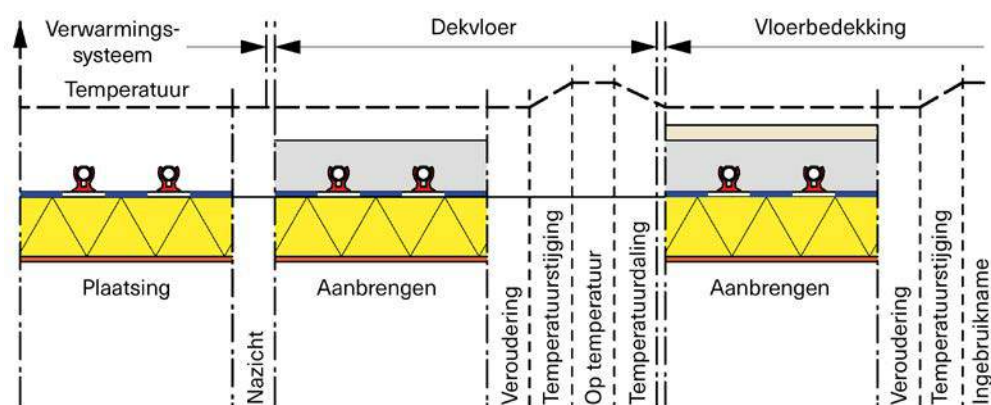
Een vloerverwarmingssysteem kan na de installatie niet zomaar opgestart worden. Een gefaseerde opstart is essentieel om schade aan de vloer, zoals scheuren of loskomen, te vermijden. Het standaardopstartprotocol wordt beschreven in TV 273 en bestaat uit de volgende stappen:

- **wachttijd:** na het aanbrengen van de dekvloer moet er lang genoeg gewacht worden voordat de vloerverwarming in gang gezet wordt. Deze wachttijd bedraagt minstens 28 dagen voor cementgebonden dekvloeren en minstens 7 dagen voor calciumsulfaatdekvloeren
- **langzame opwarming:** de opstart van de vloerverwarming gebeurt geleidelijk aan. De watertemperatuur in het systeem wordt dagelijks met 5 °C verhoogd, te beginnen van een lage temperatuur (ongeveer 20 °C). Dit proces wordt voortgezet totdat de maximale

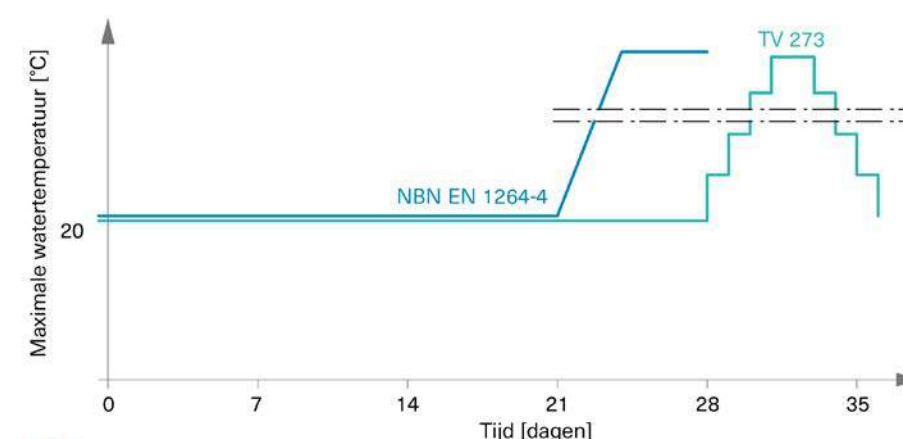
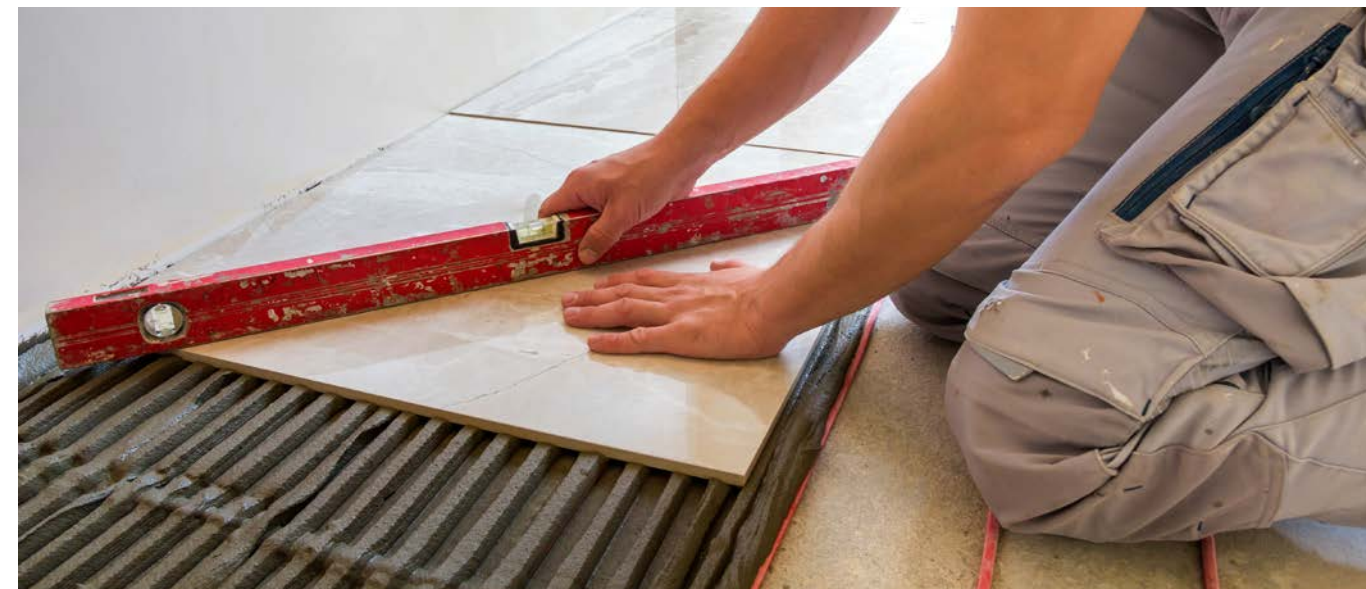
werkingstemperatuur van het water bereikt is. Opgelet, deze temperatuur moet lager liggen dan de maximaal toegelaten temperatuur voor het bindmiddel van de dekvloer

- **handhaving:** de maximale temperatuur wordt gedurende minstens vier dagen aangehouden
- **langzame afkoeling:** na deze handhavingfase wordt de temperatuur langzaam weer verlaagd, met 5 °C per dag
- **controle:** na de opwarming en afkoeling moet de vloer gecontroleerd worden op eventuele tekenen van schade, zoals scheurvorming
- **documentatie:** het is aangeraden om de doorloop van het startprotocol te documenteren (data, grafiek, observaties ...).

Pas na het volledig doorlopen van het opstartprotocol en de uitvoering van een drukproef, mag de vloerafwerking geplaatst worden.



1 Coördinatie van de werkzaamheden.



2 Vergelijking van de curves uit TV 273 en de norm NBN EN 1264-4 voor de maximale watertemperatuur in functie van de tijd.

Vergelijking met de norm NBN EN 1264-4

Sinds enkele jaren bestaat er een Europese norm, meer bepaald de norm NBN EN 1264-4, die de technische eisen en proefmethodes voor vloerverwarmingssystemen met water als warmteoverdrachtmedium beschrijft. Deze norm legt ook een gestructureerd opstartprotocol vast. Dit verschilt echter in meerdere opzichten van het eerder beschreven protocol. Een eerste verschil is het ontbreken van de geleidelijke opwarming: de temperatuur wordt na drie dagen in één keer opgedreven tot de maximale watertemperatuur en wordt gedurende vier dagen aangehouden. Een tweede verschil is de afwezigheid van de afkoelingsfase. Deze fase is net belangrijk om scheuren te voorkomen.

Omwille van bovenstaande redenen kan er besloten worden dat de in de norm voorgeschreven temperatuurcurve geen ideaal temperatuurverloop beschrijft dat een dekvloer op geleidelijke wijze zijn spanningen laat op- en afbouwen.

Voorgeprogrammeerde opstartprotocollen in thermostaten

Veel recente thermostaten bevatten meerdere voorgeprogrammeerde opstartprotocollen. Deze temperatuurprofielen zijn doorgaans gebaseerd op de aanbevelingen uit normen (bv. de norm NBN EN 1264-4) en andere referentiedocumenten, zoals Technische Voorlichtingen, richtlijnen van fabrikanten en beroepsorganisaties, maar ook op bouwpraktijken uit onze buurlanden.

Wat je moet onthouden

- De uitvoering van het opstartprotocol bij verwarmde vloeren **vermindert in grote mate het optreden van schade zoals scheuren** en loskomen.
- Soms is de elektriciteit nog niet aangesloten op het moment dat het protocol opgestart moet worden. Een **goede communicatie en planning** van de werken van de installateur, de elektricien, de vloerder en de dekvloerder zijn dus van groot belang.
- Aangezien er meerdere opstartprotocollen bestaan, die bovendien sterk van elkaar verschillen, is het nuttig om ook **afspraken te maken over de keuze van de te volgen curve**. Het is vooral belangrijk dat er zowel bij de opwarming als bij de afkoeling geen al te grote temperatuurverschillen optreden op korte termijn. Dit kan immers scheuren veroorzaken in de dekvloer.
- In het ideale geval wordt er bij elke heropstart van het vloerverwarmingssysteem na een lange periode van uitschakeling een protocol met een **progressieve temperatuurstijging** gevolgd om het risico op schade aan de vloerbetegeling en de ondergrond te beperken.
- Ten slotte is het belangrijk dat de vloerder de **besteding** krijgt dat de opstartprocedure doorlopen werd voordat hij de vloerafwerking plaatst.

Voor- en nadelen van kwartscomposiet werkbladen

Kwartscomposiet werkbladen, ook bekend als kwarts keukenbladen of composiet werkbladen, zijn gemaakt van een van de hardste mineralen ter wereld en kunnen zowel keukens als badkamers een elegante en praktische toets geven. De gladde en naadloze oppervlakken combineren de robuustheid van steen met de finesse van moderne technologie. Maar hoe verhoudt kwartscomposiet zich nu tot andere populaire keuzes, zoals graniet of marmer?

Tekst: Wim Vander Haegen

Esthetisch en veelzijdig

Aanrechtbladen van kwarts bestaan meestal uit ongeveer 90% tot 95% gemalen kwarts, een natuurlijk hard mineraal, en 5% tot 10% harsen of polymeren (kunststof) en pigmenten. Dit mengsel wordt in mallen gegoten en onder intense hitte en druk tot platen gevormd, wat resulteert in een sterk en compact materiaal. Een van de opvallendste eigenschappen van kwarts is zijn esthetische veelzijdigheid. Hoewel het materiaal het uiterlijk van natuursteen zoals graniet of marmer kan nabootsen, biedt het ook een verscheidenheid aan kleuren en ontwerpen die niet in natuursteen te vinden zijn. Dit komt door de pigmenten die tijdens de productie worden toegevoegd, variërend van subtiele, aardse tinten tot gedurfde, hedendaagse tinten.

Afwerkingen

De manier waarop het werkblad tijdens het productieproces gepolijst wordt, bepaalt het uitzicht: hoogglans, matglans ('gezoet') en geborsteld ('satin'). Hoe gladder het oppervlak, hoe meer glans en hoe dichter de toplaag.

een hoogglans afwerking heeft het voordeel dat het oppervlak sterk afgedicht is waardoor het minder gevoelig is voor vlekvorming. een matte afwerking (gezoet of satin) staat voor een robuuste uitstraling, maar is gevoeliger voor vlekvorming omdat de toplaag minder gepolijst is en dus relatief open is van structuur. Hoe langer het keukenblad in gebruik is, hoe minder deze gevoeligheid voorkomt.

Kwaliteit

In een keukenblad van composiet worden de beste eigenschappen van kunststof en natuursteen met elkaar verenigd. De kwaliteit van het composietmateriaal wordt hoofdzakelijk bepaald door de verhouding natuursteen, hars en kunststof. De kwaliteit van kwartsafwerkingen is in de

loop der jaren enorm verbeterd, waardoor er vandaag meer opties dan ooit zijn. Geen adering, weinig of veel adering, er zijn opties die passen bij verschillende stijlen. Het is een ijzersterk materiaal dat waterdicht, krasbestendig, stootvast en goed hittebestendig is. Bij hoge temperaturen kan composiet wel verkleuren. Grote temperatuurverschillen van koud naar warm kunnen in het slechtste geval ook scheuren doen ontstaan. In welke mate de zogenaamde 'thermo-shock' optreedt, is afhankelijk van de kwaliteit van het composiet werkblad. Sowieso zijn beschermende accessoires zoals onderzetters altijd aangeraden. Een composiet keukenblad is ook iets minder vlekbestendig dan een inox (RVS) werkblad.

Duurzaamheid

De laatste jaren is er ook bij de productie van kwartsworkbladen steeds meer aandacht voor duurzaamheid. Veel merken verwerken nu gerecycled materiaal, zoals teruggewonnen kwarts of glas, in hun aanrechtbladen. Deze aanpak vermindert afval en maakt van kwarts een milieuvriendelijke optie in vergelijking met traditionele materialen. De duurzaamheid van kwarts betekent ook dat het niet zo vaak vervangen hoeft te worden als andere materialen, waardoor de ecologische voetafdruk nog kleiner wordt.

Kostprijs

De gemiddelde prijs varieert tussen 600 euro en 700 euro de vierkante meter, al zijn er ook goedkopere en duurdere oplossingen. Een duurdere plaat levert doorgaans wel een rijkere kleur en textuur op. Omdat kwarts aanrechtbladen niet poreus zijn, hoeft men ze niet jaarlijks te laten behandelen ('verzegelen'). Daar staat tegenover dat kwartsworkbladen een hogere initiële investering vereisen dan alternatieven, zoals houtblokken of tegelwerkbladen. Door hun gewicht en de precisie die nodig is voor een perfecte pasvorm vereisen ze ook een deskundige installatie.



Onderhoud

Om composiet aanrechtbladen schoon te maken is een eenvoudige oplossing van water en een mild afwasmiddel voldoende. Het werkblad moet na elke schoonmaakbeurt goed worden gedroogd. Voor een grondiger reiniging kan men eventueel natuurazijn verdund met water gebruiken. Reinigen met azijn helpt om het oppervlak te ontsmetten zonder het materiaal aan te tasten. Voor hardnekkiger vlekken bestaan er reinigers die speciaal werden ontworpen voor kwarts en effectief reinigen zonder het oppervlak te beschadigen. Vermijd sterk alkalische schoonmaakproducten zoals chloor, gootsteenontstopper, vaatwastabletten, ovenreinigers en verfoplosmiddelen. Deze middelen kunnen het pigment in de composiet afbleken.

Kwarts vs andere oplossingen

Kwarts vs. graniet: In tegenstelling tot kwarts is graniet poreus en moet het regelmatig worden verzegeld om vlekken te voorkomen, wat de kosten op de lange termijn kan verhogen. Hoewel beide materialen duurzaam zijn, ziet kwarts er

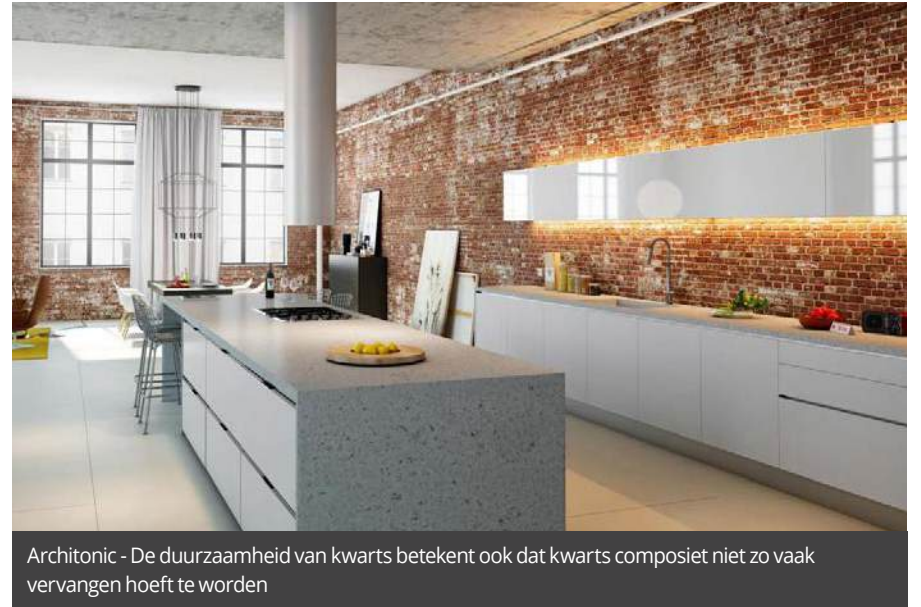


© Global Fair - Hoogglans afwerking

uiterlijk van marmer nabootsen zonder dezelfde onderhoudsvereisten, ideaal voor mensen die van het uiterlijk van marmer houden, maar het onderhoud willen vereenvoudigen.

Kwarts vs. laminaat: laminaat aanrechtbladen zijn een budgetvriendelijke optie en bieden een grote verscheidenheid aan kleuren en patronen. Laminaat is echter gevoeliger voor krassen en hittede schade en is niet zo duurzaam als kwarts. Hoewel laminaat vandaag het uiterlijk van steen of hout goed kan nabootsen, mist het de diepte en textuur van kwarts, dat gemaakt is om meer steenachtig aan te voelen en eruit te zien.

Kwarts vs. hout ('slagersblok'): houten aanrechtbladen kunnen warmte en natuurlijke schoonheid toevoegen aan de keuken. In tegenstelling tot kwarts vereisen ze regelmatig onderhoud, waaronder oliën en schuren, om schade door water en hitte te voorkomen.



Architonic - De duurzaamheid van kwarts betekent ook dat kwarts composiet niet zo vaak vervangen hoeft te worden

consistenter uit en biedt het een breder scala aan kleuren en patronen.

Kwarts vs marmer: marmeren aanrechtbladen staan synoniem voor luxe en raken nooit uit de mode. Ook marmer is echter poreuzer dan kwarts, waardoor het gevoeliger is voor vlekken en aantasting door zure stoffen. Kwarts kan het



Stone King - Kwarts composiet scoort uitstekend in vergelijking met andere materialen

Complete oplossingen voor het betegelen van elke wand of vloer



Het betegelen van een vloer of wand vraagt om vakmanschap, een gedegen voorbereiding én de juiste producten. Welk gewicht en formaat hebben de tegels die je wilt verwerken? Gaat het om vloer- of wandtegels? Wat is hun functie/belasting? En wat is de scherf? Wordt gewerkt met klei, grès, natuursteen, marmer of glasmozaïek? En is de ondergrond voldoende vlak, schoon, droog, stabiel en normaal poreus? Om eventuele risico's voor te blijven, moeten exact de juiste primer, lijm, voegmiddelen én technieken worden toegepast. Bostik biedt professionals met het assortiment Tegeltechniek alles wat je nodig hebt voor het plaatsen van tegels. In drie heldere stappen krijg je gegarandeerd een goed resultaat: de voorbehandeling van de ondergrond, het verlijmen van de tegels en de finishing touch van het tegelwerk met voegen en afdichtingen.

Tekst & foto's: Bostik



© Bostik - Tegeltechniek: Voegmortels



© Bostik - Ardaflex XXL Toepassing



© Bostik - Tegeltechniek: Ardatec membraan



© Bostik - Tegeltechniek: verlijmen

Voor elk tegelproject de juiste keuze

Of je nu een ruimtelijke woonkamer, een luxe badkamer, een winkelcentrum of een zwembad gaat betegelen: bij Bostik begrijpen we de unieke eisen van elke ruimte en helpen we je graag op weg. Bostik staat voor je klaar met vakkundig advies van onze tegeltechniekers en een helder en volledig stappenplan.

Wie kiest voor Bostik tegeltechniek kiest voor:

- Een allround assortiment voor vrijwel alle typen tegels, zoals keramiek, porselein, natuursteen, metaal en glas.
- Op elkaar afgestemde producten voor voorbehandelen, verlijmen en afwerken volgens de hoogste Europese normen.
- Een duurzaam en esthetisch resultaat dat jarenlang blijft stralen.
- Technische ondersteuning en 10 jaar projectgarantie voor extra gemoedsrust.

Elke tegel telt!

Tegelzetters vertrouwen al jaren op Bostik vanwege de constante hoge kwaliteit en het uitgebreide assortiment voor elke stap van het tegelzetproces: voorbehandelen, verlijmen, afwerken. In stap 1 gebruik je de juiste cleaner, primer, een vochtweringsmembraan en uitvlakmortel of egaline. Bij de 2e stap – het verlijmen – pas je afhankelijk van de tegel en de ondergrond een dispersie- of cementgebonden lijm toe. In stap 3 tot slot, werk je perfect af met een voegmortel en afdichtingskit.

Technische ondersteuning

Bostik Tegeltechniek biedt u hoogwaardige producten volgens de hoogste Europese normen. Bovendien kunt u voor projecten vanaf 350 m² een beroep doen op de technische begeleiding van Bostik én komt u in aanmerking voor 10 jaar Bostik projectgarantie.

We nodigen u graag uit om een kijkje te nemen op de website ElkeTegelTelt.nl. Daar vindt u een schat aan (product)informatie, waaronder brochures, kennisartikelen, een handige dauwpunttabel en instructievideo's.



Bostik Benelux
Denariusstraat 11
4903 RC Oosterhout
Nederland

+32 9 255 17 17
verkoop.benelux@bostik.com
www.bostik.com/belgium

Assen bepalen veelzijdigheid en complexiteit van CNC-brugzaagmachines

In de wereld van de steenbewerking is CNC-brugzaag een onmisbare machine om maatwerk in bewerking mogelijk te maken. De machine zorgt voor nauwkeurige zaagsneden en vormen en laat de steenbewerker toe doelgericht, tijd- en arbeidsbesparend te werken. Afhankelijk van de beoogde toepassing kunnen we kiezen uit 3-assige, 4-assige en 5-assige brugzaagmachines die elk hun eigenschappen en troeven hebben.

Tekst: Wim Vander Haegen



© Helios - Taglio-inclinato



© Biesse - Master series CNC brugzaag

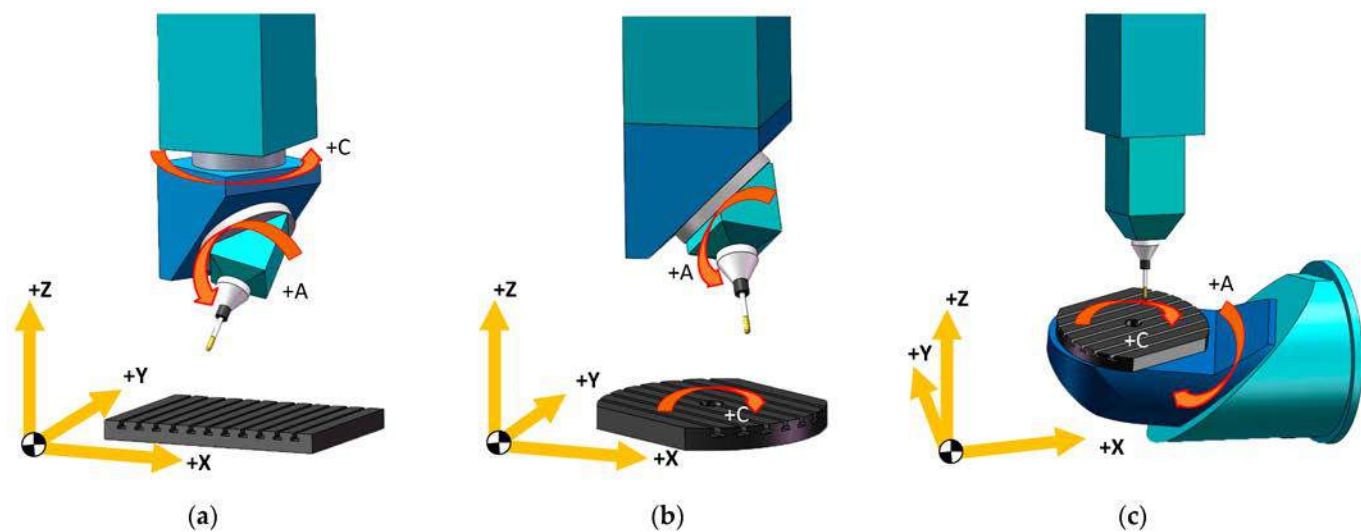
Wat is CNC-bewerking?

CNC staat voor Computer Numerical Control en verwijst naar het gebruik van geautomatiseerde machines die door computercodes worden aangestuurd om materialen zoals metaal, hout en steen te bewerken. Het aantal assen dat een machine heeft, bepaalt de complexiteit en flexibiliteit van de bewerkingen die kunnen worden uitgevoerd.

- 1 Drie-assige CNC-bewerking:** bij 3-assige CNC-machines beweegt de brugzaag langs drie hoofdasen: horizontaal (X), verticaal (Y) en in de diepte (Z). Deze machines zijn geschikt voor eenvoudige bewerkingen zoals het snijden van rechte lijnen, het boren van gaten of het frezen van egale oppervlakken. Voor steenbewerking betekent dit dat deze machines gebruikt worden voor standaard taken zoals het op maat zagen van stenen platen of het aanbrengen van eenvoudige, rechte sneden. 3-assige machines zijn kosteneffectief en efficiënt voor basisprojecten, maar minder geschikt voor complexe ontwerpen die meerdere hoeken of detailwerk vereisen. Een beperking is dat de hoek van het snijgereedschap uniform blijft, waardoor het moeilijker wordt om delen van het materiaal weg te snijden op moeilijk bereikbare delen van het werkstuk. Ook kan het nodig zijn om meerdere opstellingen uit te voeren voor een onderdeel dat de productiviteit drastisch vermindert.
- 2 Vier-assige CNC-bewerking:** de 4-assige CNC-machine voegt een extra dimensie toe door een rotatie-as te introduceren. De bewerking roteert verder langs de X-as (ook wel de A-as genoemd). Door deze extra as kan de 4-assige CNC-bewerking functioneren in situaties waarbij gaten moeten worden geboord of uitgesneden. Het werkstuk kan worden gedraaid, wat ideaal is voor het bewerken van cilindrische of gebogen vormen. In steenbewerking komt dit vooral van pas bij het creëren van ronde kolommen, boogvormige randen of andere complexe geometrische vormen. Deze machines bieden dus meer veelzijdigheid dan 3-assige varianten en zijn een

uitstekende keuze voor projecten die meer detail en precisie vereisen, zonder de complexiteit van een 5-assige machine.

- 3 Vijf-assige CNC-bewerking:** 5-assige CNC-machines zijn 'het summum' van precisie en veelzijdigheid. Naast de drie lineaire assen (X, Y, Z) en één rotatie-as, voegen ze een tweede rotatie-as toe. Op een 5-assige CNC-bewerking bewegen de spil en het snijgereedschap langs drie assen. Er zijn echter nog andere rotaties op de X-as (de A-as genoemd), de Y-as (de B-as genoemd) en de Z-as (de C-as genoemd). 5-assige machines kunnen twee van deze rotatieassen gebruiken, afhankelijk van hun configuratie. Dit maakt het mogelijk om een werkstuk vanuit vrijwel elke hoek te bewerken zonder het opnieuw te hoeven positioneren. Voor steenbewerking betekent dit dat 5-assige machines worden ingezet voor de meest complexe en gedetailleerde projecten, zoals het maken van sierlijke sculpturen, ingewikkelde gravures of architecturale details met een hoge mate van nauwkeurigheid. Deze machines bieden weliswaar een ongeëvenaarde flexibiliteit, maar komen ook met hogere kosten en een meer geavanceerde leercurve. Omdat de 5-assige machine in verschillende hoedanigheden kan worden ingezet (frezen, draaien, etc.) heeft men wel maar één machine nodig om aan meerdere onderdelen te werken.
- 4 3+2-assige CNC-bewerking:** het 3+2-assige bewerkingsproces is een subtype van het 5-assige bewerkingsproces en is een soort 'middenweg' tussen de eenvoudige 3-asser en de complexe 5-asser. Soms wordt dit ook aangeduid als 'positionele 5-assige bewerking'. Bij 3+2-assige bewerking verandert de hoek van het snijgereedschap niet als de spil of tafel rond de twee extra assen draait. Als gevolg hiervan staat het snijgereedschap niet altijd loodrecht op het onderdeel en maakt het niet altijd perfecte sneden. Om dat tegen te gaan is een vorm van 3+2-assige bewerking die 'geïndexeerde 3+2-assige bewerking' wordt genoemd. In deze vorm kan de hoek van het snijgereedschap tussen de sneden handmatig worden aangepast.



Principe van de assen op meer-assige CNC machines

De 'assen' in het kort

De XYZ-assen geven de bewegingsrichting van de CNC-machine weer. De X-as toont de bewegingen naar links en naar rechts. De Y-as geeft de voorwaartse en achterwaartse beweging weer en de Z-as geeft de op- en neerwaartse beweging weer. 4-assige en 5-assige CNC-bewerkingen werken op basis van deze as met een roterend effect op het deel van de as. Voor 4-assige CNC-bewerkingen wordt een roterend effect gezien op de X-as, terwijl voor 5-assige CNC-bewerkingen een roterend effect wordt gezien in twee van de assen. Kort samengevat:

- **X-as** (longitudinaal): regelt de beweging van het zaagblad langs de lengte van het materiaal.
- **Y-as** (lateraal): regelt de beweging van het zaagblad over de breedte van het materiaal.
- **Z-as** (verticaal): regelt de beweging van het zaagblad op en neer en bepaalt de diepte van de snede.
- **A-as** (kantelen): regelt de kantelhoek van het zaagblad, waardoor schuine zaagsneden mogelijk zijn.
- **C-as** (rotatie): regelt de rotatie van het werkstuk, waardoor gebogen of contoursneden kunnen worden gemaakt.



© Techni - Een CNC-brugzaag gebruikt een roterend zaagblad, een waterjet werkt met een waterstraal onder extreem hoge druk

Keuzecriteria

In de steenproductie overheersen 4-assige en 5-assige CNC-bewerkingen. Ze immers handig bij het maken van mallen met diepe holtes, het creëren van complexe 3D-vormen en het bewerken van gekantelde oppervlakken van een onderdeel zonder afbreuk te doen aan de precisie. Bij de keuze zijn er drie belangrijke dingen waarmee men rekening moet houden:

- 1 **Budget:** het spreekt voor zich dat 5-assig duurder dan 4-assig, dat op zijn beurt ook duurder is dan 3-assig.
- 2 **Specifieke vereisten:** voor complexe onderdelen kiest men best voor de 5-assige CNC-bewerking. Voor projecten gericht op het produceren van kleine en eenvoudige onderdelen zijn 3-assig en 4-assig ideaal.
- 3 **Operationele procedures:** hoe hoger het as-nummer, hoe complexer de bediening. Basistaken kunnen met een 3-assige machine worden uitgevoerd, 4-assige machines bieden een ideale balans tussen veelzijdigheid en kosten. Voor de meest uitdagende ontwerpen en gedetailleerde steenbewerking is een 5-assige machine de onbetwiste keuze.

Brugzaag of waterjet?

Bij de bewerking van natuursteen spelen zowel CNC-brugzagen als waterjets een belangrijke rol. Hoewel beide machines precisie en maatwerk bieden, verschillen ze aanzienlijk in hun werking, toepassingen en geschikt materiaal.

- Een **CNC-brugzaag** is ontworpen voor het zagen van natuursteen, keramiek en andere harde materialen. Het apparaat maakt gebruik van een diamantzaagblad dat nauwkeurige, lineaire sneden mogelijk maakt. CNC-brugzagen zijn ideaal voor toepassingen zoals het zagen van rechte lijnen, eenvoudige geometrische vormen en het verwerken van grote platen. Deze machines zijn veelzijdig met 3-, 4- en 5-assige configuraties, waardoor het mogelijk is complexe sneden en afwerkingen te realiseren.
- Een **waterjet** is een machine die een krachtige stroom water onder hoge druk gebruikt, vaak vermengd met een abrasief zoals zand, om door harde materialen te snijden. Waterjets staan bekend om hun vermogen om complexe en organische vormen te snijden zonder het materiaal te verhitten, wat thermische schade voorkomt. Dit maakt ze zeer geschikt voor delicate materialen en gedetailleerd werk.

Belangrijkste verschillen

- **Snijtechniek:** een CNC-brugzaag gebruikt een roterend zaagblad, terwijl een waterjet werkt met een waterstraal onder extreem hoge druk.
- **Precisie:** waterjets kunnen complexere en fijnere details snijden dan brugzagen.
- **Materiaaltoepassing:** brugzagen zijn ideaal voor harde materialen zoals marmer en graniet, terwijl waterjets ook zachtere of dunnere materialen aankunnen zonder beschadiging te maken.
- **Thermische effecten:** waterjets snijden zonder hitte, waardoor ze geschikt zijn voor materialen die gevoelig zijn voor temperatuurveranderingen. Brugzagen kunnen daarentegen warmte genereren tijdens het snijden.
- **Snellheid:** CNC-brugzagen zijn vaak sneller voor rechte en eenvoudige sneden, terwijl waterjets meer tijd nodig hebben voor complexe ontwerpen.



© Breton - De combinatie van klassieke (CNC) brugzaag en waterjet komt stilaan in opmars

Kies oordeelkundig

De keuze tussen een CNC-brugzaag en een waterjet hangt ook nu weer af van de specifieke behoeften. Voor rechte sneden en hoge productiesnelheden biedt de CNC-brugzaag een uitstekende oplossing. Voor ingewikkelde ontwerpen of materialen die gevoelig zijn voor hitte, is de waterjet de betere keuze. Maak samen met de

leverancier vooraf een grondige analyse van processen en materialen zodat u de beste investering voor uw natuursteenbedrijf kan maken.

De keuze hoeft ook niet per se, want er bestaan nu ook machines die beide oplossingen in één bieden.

Lithofin

Betoncoating -black-

Kleurversterkende coating

Gebruiksklare coating op acrylaatbasis. Verbetert het uitzichten maakt betonsteen oppervlakken gemakkelijker te reinigen. Vormt een beschermende film en kleurt het oppervlak in een elegante zwarte tin.

Scellant à base d'eau pour raviver les couleurs

Vitrification prête à l'emploi à base d'eau améliore l'aspect et rend les surfaces en blocs de béton plus faciles à entretenir. Forme un film protecteur et colore la surface d'une élégante teinte noire.

Nieuw! Nouveau!

The Professional Solution

EUROSIL B.V. | B-2640 Mortsel | Tel. 0032 (0)3 366 39 09

www.lithofin.be

De juiste oplossing voor elke toepassing

Exact 50 jaar geleden bracht de oprichter Werner Schlüter de Schlüter-SCHIENE op de markt en het werd veel meer als louter een profiel. Het is uitgegroeid tot een algemeen begrip, met een eigen marktsegment, dat staat voor veiligheid en precisie bij het plaatsen van tegels. Schlüter-Systems is een gerenommeerde partner voor de ganse tegelsector, dankzij zijn hoogwaardige profielen en systemen. Met meer dan 12.000 producten zorgt het programma voor zekerheid bij alle aspecten die met het plaatsen van tegels en natuursteen te maken hebben. Schlüter-Systems blijft trouw aan het motto van oprichter Werner Schlüter: "Uit de praktijk, voor de praktijk", iets wat Jeremy De Vos van Carrelages De Vos uit Binche naar waarde weet te schatten.

Tekst & foto's: Schlüter-Systems

Eén aanspreekpunt

Aan ervaring geen gebrek bij Jeremy, telg van een familiebedrijf dat al drie generaties lang bestaat. "Ik heb het bedrijf van mijn vader overgenomen en ook mijn grootvader was al sinds 1958 professioneel tegelzetter. Wij zijn actief in zowel nieuwbouw als renovatie, binnen én buiten, en wenden onze expertise aan om elke wand of vloer te creëren die past bij de persoonlijke smaak van de klant en de woning. Wij werken niet alleen rechtstreeks voor de eindklant, maar ook voor verschillende algemene bouwbedrijven, waar wij een complete service voor renovatie en interieurverbouwing aanbieden. Voor de opdrachtgever is dat gemakkelijk: er is maar één aanspreekpunt voor uw hele project."

Badkamerrenovatie

Wat houdt die 'service' dan precies in? "Van de plaatsing van vloerbekleding – zowel keramisch, natuursteen als parket – binnen en buiten de woning over water-gevoerde en elektrische vloerverwarming, thermische en akoestische isolatie tot en met grondwerken. Ook voor de eventuele, afbraak kunnen wij desgewenst instaan. Kortom: wij leveren een service van A tot Z, met inbegrip van loodgieterswerk of de elektriciteit als we bijvoorbeeld een badkamerproject integraal afwerken. Hoewel wij een breed programma kunnen realiseren, is badkamerrenovatie een van onze specialiteiten."

Vloerverwarming

Wanneer we Jeremy spreken, is hij, samen met mijn medewerker, een huis volledig aan het renoveren. "We zijn hier begonnen met het verwijderen van de oude vloer, gevolgd door de vloerverwarming waarbij we het Schlüter-BEKOTEC-THERM systeem als watergedragen vloerverwarming hebben toegepast. In dit huis nemen we ook de hele badkamerinrichting en het terras voor onze rekening. Dat kan allemaal omdat we zelf over het nodige materiaal beschikken: een containertruck, een kraan van 2,6 ton, een verreiker, een minigraafmachine die door deuren van een meter breed kan, ... we zijn goed geëquipeerd."

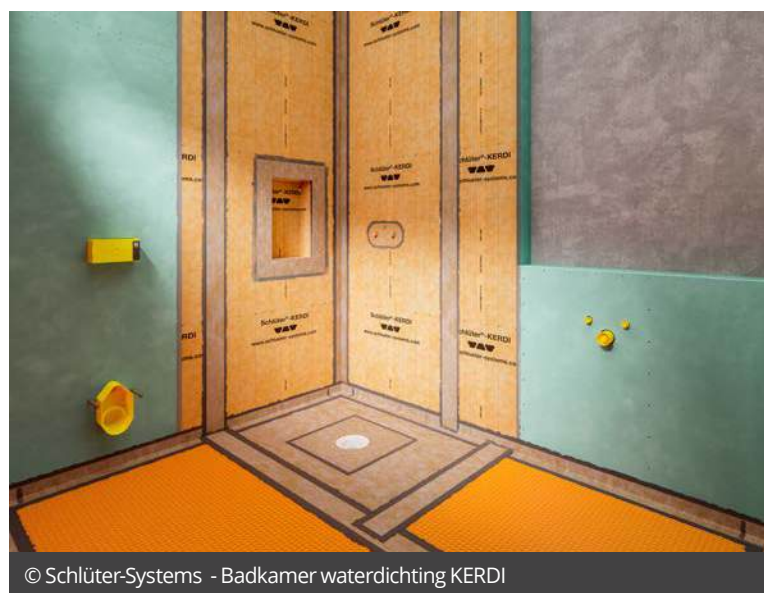
Vanuit de praktijk

Hoelang werkt Jeremy dan al met Schlüter Systems? "Altijd al, ik ben in 1999 begonnen met werken bij mijn vader. Ik was toen amper een jaar of vijftien. Mijn vader werkte toen al met de producten van Schlüter-Systems. In het begin waren dat niet echt zoveel producten, maar door de jaren heen is



© Schlüter-Systems - BEKOTEC-THERM

systeem voor watergedragen vloerverwarming



© Schlüter-Systems - Badkamer waterdichting KERDI



© Schlüter-Systems - life Systembad Rohbau



© Schlüter-Systems - LIPROTEC: profielen met LED-module



© Schlüter-Systems - LIPROTEC met handige plug & play insteekverbinding

daar steeds meer bijgekomen. Telkens er iets nieuws is, willen we dat ook meteen leren kennen, omdat we weten dat het vanuit de praktijk is ontwikkeld en niet zomaar van de tekentafel komt. Er wordt altijd grondig overleg gepleegd met professionele tegelzetters. Niets komt 'zomaar' op de markt, het is allemaal heel doordacht. Voor de badkamer hier werken we met LIPROTEC, omdat de klant hier bepaalde lichtaccenten wil. Die kunnen we perfect realiseren dankzij de profielen met LED-module die een moeiteloze installatie garanderen, niet in het minst dankzij de plug & play insteekverbindingen."

Kwalitatief hoogstaand

Wat zijn dan precies de voordelen van het werken met een Schlüter-systeem? "Kwalitatief is het top, dat hoeft zelfs niet meer bewezen te worden. Het zijn beproefde systemen, alles wat we ermee doen, verloopt stevast vlekkeloos. En als we informatie nodig hebben, bel ik gewoon even met

Dimitri of Rudy die beide werkzaam zijn als technisch/commercieel adviseur bij Schlüter-Systems. Rudy ken ik al heel lang. Samen vinden we altijd een oplossing voor wat er moet gebeuren, of het nu buiten voor de juiste opbouw van balkons en terrassen is of binnen bij het renoveren van badkamers en het plaatsen van vloerverwarming. "Dat is zeker interessant om te melden is de waterdichtheid, ook dat is dankzij Schlüter-Systems nooit een probleem."

Vakopleiding

Er is niet alleen de service op de werf, Jeremy trok ook al naar het hoofdkantoor in Iserlohn (D) voor opleidingen. "Dat is zeker interessant voor de professional, want je leert er niet alleen de nieuwe producten in de praktijk toepassen, maar je krijgt ook een interessant inzicht in hoe ze ontworpen en vervolgens gemaakt worden. Dat is altijd nuttig, want tegenwoordig kom je nog zelden in fabrieken. De tijd ontbreekt me helaas om dat meer te

doen, maar ik kan het iedereen uit de sector aanraden, zeker als het om nieuwigheden gaat die op de markt komen. Ze proberen zich steeds verder te ontwikkelen met nieuwe profielen en nieuwe afwerkingen. Zoals ik al zei: altijd met het oog op de juiste systeemoplossing voor elke toepassing die je als tegelzetter nodig hebt."



Schlüter Systems - Benelux bureau

Schotelven 28
2370 Arendonk
België

+32 14 44 30 80
benelux@schlueter.de
schlueter-systems.nl



Scan en ontdek meer

Scan de QR-code voor meer info over Schlüter-Systems



Scan en ontdek meer

Scan de QR-code voor meer info over Carrelages Devos



ACTUA

Industrie en onderwijspartners slaan handen in elkaar voor sterkere praktijkopleidingen

Op vraag van Vlaams minister van Onderwijs Zuhail Demir slaan verschillende industriesectoren de handen in elkaar met de onderwijsnetten en -koepels om te komen tot sterkere praktijkopleidingen. Het gaat om studierichtingen met een zogenaamde arbeidsmarktfinaliteit of dubbele finaliteit, het vroegere beroeps- en technisch onderwijs (bso en tso). Met een specifiek actieplan willen industrie- en onderwijspartners de aantrekkelijkheid van deze opleidingen vergroten om zo in te spelen op de groeiende nood aan technisch en praktisch geschoold talent.

Tekst: Wim Vander Haegen - Beelden © Domotex

Uitgebreid actieplan

Binnen het Vlaams industrieforum, het structureel overlegplatform tussen de Vlaamse regering en de vier grootste industrieorganisaties Agoria (technologie), essenscia (chemie en life sciences), Fedustria (hout, meubel en textiel) en Fevia (voeding), vroeg minister Demir aan de industriesectoren om de samenwerking tussen bedrijven en scholen verder te versterken. Met een uitgebreid actieplan, uitgewerkt in samenwerking met Voka, het Vlaams netwerk van ondernemingen, worden stevige bruggen gebouwd tussen onderwijs en arbeidsmarkt.

Concrete engagementen

Het plan omvat diverse initiatieven om de betrokken praktijkopleidingen naar een hoger niveau te tillen en de instroom van jong talent te verhogen. Zowel de bedrijfswereld als het onderwijsveld komen met concrete engagementen, opgebouwd rond 5 centrale thema's: positionering en opwaardering van de studierichtingen, curriculumontwikkeling, partnerschappen met de industrie, schoolkosten en infrastructuur, en personeelsbeleid. Enkele voorbeelden maken dit tastbaar.



EuroSkills - Voor elke opleiding wordt bekeken welke samenwerkingsvorm het meest relevant is



EuroSkills - Het actieplan biedt leerlingen in praktijkgerichte opleidingen de beste voorbereiding op een boeiende loopbaan

- Delen van topinfrastructuur: met gedeelde moderne ateliers en lesmateriaal van scholen, opleidingscentra én bedrijven zorgen we voor een leeromgeving en topinfrastructuur die aansluit bij de realiteit van de arbeidsmarkt.
- Het curriculum wordt vanuit een sterk partnerschap tussen industrieën en onderwijsverstrekkers ingevuld via een gefaseerde aanpak. Zo komen de verwachtingen en de ambities van de industrie en het onderwijs op een evenwichtige manier tot op de klasvloer.
- Professionalisering van leerkrachten: er wordt sterker ingezet op de professionalisering van praktijkleerkrachten op zowel vakinhoudelijk als didactisch vlak. Industrieën en onderwijsverstrekkers versterken elkaar daarin.
- Aangepaste trajecten voor leerlingen met risico op schooluitval.
- Inzet op verschillende vormen van werkplekleren: meer leerlingen krijgen de kans om praktijkervaring op te doen in bedrijven. Daarvoor zetten de partners verschillende vormen van werkplekleren in, zoals bedrijfsbezoeken, stages, lessen door gastleerkrachten en duaal leren. Voor elke opleiding wordt bekeken welke samenwerkingsvorm het meest relevant is.

Sterk partnerschap

Deze hechte samenwerking tussen onderwijs en industrie moet niet alleen de instroom van jong talent in praktijkgerichte studierichtingen verhogen, maar garandeert ook dat afgestudeerden over de juiste competenties beschikken als ze de arbeidsmarkt betreden. Zo dragen ze met hun skills en vaardigheden bij om de industrie in Vlaanderen competitief en toekomstbestendig te maken.

Kris Bosch en Nele Plas, adviseurs onderwijs en arbeidsmarkt bij essenscia Vlaanderen: "Door de demografische en technologische evoluties heeft de sector van de chemie, farma en kunststoffen nood aan goed opgeleid technisch talent. Met dit actieplan versterken we de samenwerking met het onderwijs om de instroom van jongeren te vergroten in praktijkgerichte studierichtingen die heel wat jobkansen bieden."

Het actieplan bevat heel wat speerpunten waar de sectoren al jaren mee werk van maakt: duaal leren, de zevende specialisatiejaren, het systeem van gastleerkrachten, de samenwerking met sectorale competentiecentra en Regionale Technologische Centra (RTC's), enzovoort. "Dit is de start van een langdurig partnerschap, waarbij we onze plannen en acties zullen bijsturen waar nodig."

De beste voorbereiding

"Met dit actieplan neemt ieder zijn rol op, en bieden we leerlingen in praktijkgerichte opleidingen de beste voorbereiding op een boeiende loopbaan", zeggen onderwijsverstrekkers Katholiek Onderwijs Vlaanderen, Gemeenschapsonderwijs GO!, Provinciaal Onderwijs Vlaanderen, Onderwijsvereniging van Steden en Gemeenten en Overleg Kleine Onderwijsverstrekkers. "Tezelfdertijd maken we de opleidingen aantrekkelijk voor de toekomstige generaties. Zo zetten we samen met de industrie onze schouders onder kwaliteitsvol praktijkgericht onderwijs."

De industrie- en onderwijspartners vragen Vlaams minister van Onderwijs Zuhair Demir nu om rond de vijf thema's in het plan een sterk flankerend en ondersteunend beleid uit te stippelen.

ACTUA

Cersaie 2025 breidt concept van architectonische ruimte uit

Cersaie heeft het affichebeeld voor de 42e editie van de Internationale Tentoonstelling van Keramische Tegels en Badkamermeubels, die van 22 tot 26 september 2025 plaatsvindt in Bologna, voorgesteld. Onder de noemer 'A Space For Architectural Design' versterkt de afbeelding van dit jaar de identiteit van de tentoonstelling als een ruimte voor architectonisch ontwerp, een concept dat het evenement de afgelopen jaren heeft gedefinieerd en dat zich richt op verantwoord en geïntegreerd ontwerp voor zowel binnen- als buitenomgevingen.

Tekst: Wim Vander Haegen



Multipolaire visie

Architectonisch ontwerp dringt door in alledaagse ruimtes en is nauw verbonden met de manier waarop we leven, werken en reizen. De 2025 visual, een evolutie van het concept van vorig jaar, omarmt een breder, driedimensionaal perspectief, een multipolaire visie die zich over meerdere lagen en gezichtspunten ontvouwt en de huidige en toekomstige behoeften van het hedendaagse leven vastlegt.

Crossculturele invloeden

De processen van globalisering, snelle mobiliteit en migratie hebben steden en locaties gecreëerd waar verschillende culturen, tradities en levensstijlen naast elkaar bestaan, waardoor crossculturele invloeden ontstaan die nieuwe gewoonten creëren en de prioriteiten van de gebouwde omgeving opnieuw bepalen. Het visuele concept dat Interpromex voor Cersaie 2025 heeft ontworpen, geeft deze evolutie symbolisch weer door middel van een compositie van volumes op meerdere niveaus en gekleurde vlakken die onderling verbonden en dynamische ruimtes genereren.

Divers ecosysteem

De afbeelding op de poster vertaalt deze visie in een grafisch en conceptueel verhaal dat weergeeft wat bezoekers op Cersaie kunnen vinden: een divers ecosysteem van designoplossingen, variërend van keramische tegels tot badkamerinrichting, niet-keramische oppervlakken, meubelaccessoires en interieurfwerking. Samen voorzien deze producten in de behoeften van architecten, aannemers, interieurontwerpers en distributeurs van over de hele wereld.

Ontdek **Reno Summit 2026** Hét event voor duurzame renovatie, restauratie en herbestemming

Op donderdag 26 november 2026 strijkt Reno Summit neer in Flanders Expo Gent. Reno Summit belooft een bruisend ontmoetingsmoment te worden voor professionals uit de sector van duurzame renovatie, restauratie en herbestemming.

Tekst: oola media



Waarom Reno Summit?

België kampt met een van de oudste gebouwenbestanden van Europa. Meer dan 80% van onze gebouwen is verouderd en onvoldoende energie-efficiënt.

Reno Summit speelt hierop in door alle sleutelfiguren in de renovatiesector samen te brengen: van architecten, aannemers en energie-experts tot beleidsmakers, vastgoedeigenaars en facility managers.

Samen bouwen aan toekomstbestendig vastgoed

Reno Summit focust op drie complementaire sectoren:

- **Renovatie:** inspelen op klimaatdoelstellingen, digitalisering en circulair bouwen.
- **Restauratie:** het erfgoed van morgen duurzaam bewaren en transformeren.
- **Herbestemming:** innovatieve oplossingen tegen leegstand en veranderend ruimtegebruik.

Bezoekers kunnen zich laten inspireren door lezingen over energietransitie, houtbouw, biobased materialen, slim onderhoud, hergebruik en meer.

Waarom deelnemen aan Reno Summit 2026?

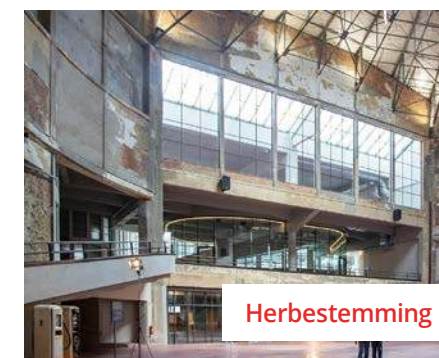
- **Directe toegang tot beslissingsnemers:** Ontmoet een unieke mix van professionals, waaronder architecten, aannemers, overheden, beleidsmakers, gebouwbeheerders, facility managers, installateurs,

“

Volgens schattingen van de Europese Commissie zal in 2050 nog 85% tot 95% van het gebouwenbestand overeind staan. Deze schatting benadrukt het belang van het renoveren van bestaande gebouwen om de klimaatdoelstellingen van de EU te bereiken

Frans Timmermans

Voormalig uitvoerend vicevoorzitter van de Europese Commissie



Grote vraag naar renovatie- en restauratieoplossingen

De renovatie- en restauratiesector in België staat voor enorme uitdagingen en dit biedt heel wat kansen:

- **Renovatieverplichting:** Strengere energievoorschriften en de renovatieverplichting voor oude gebouwen maken renovatie en herbestemming noodzakelijk.
- **Erfgoedbeheer:** De schat aan historische gebouwen en erfgoedsites in België vraagt om gespecialiseerde restauratietechnieken, kennis en materialen.
- **Leegstand en herbestemming:** De groeiende leegstand van gebouwen creëert een vraag naar innovatieve herbestemmingsconcepten.
- **Duurzaamheid en circulair bouwen:** De focus op duurzaamheid, hergebruik van materialen en circulair bouwen biedt kansen voor bedrijven met innovatieve oplossingen.

Synergie met Edubuild Summit

Op dezelfde dag vindt in de aangrenzende hal de 9de editie van Edubuild Summit plaats, het netwerkevent voor decision-makers uit de sector scholenbouw, sportinfrastructuur en semi-openbare gebouwen. Deze synergie zorgt voor een nog groter bereik met complementaire doelgroepen.

Profileer jouw bedrijf in deze groeiemarkt

Door deel te nemen aan Reno Summit positioneer je jouw bedrijf als een sleutelspeler in de transformatie van gebouwen en speel je in op de groeiende vraag naar duurzame renovatie- en restauratieoplossingen.

Ontdek alles op reno-summit.be.

Heb je interesse of een vraag? Contacteer Simon Ooghe via simon@oola.be of bel +32 50 250 170



Scan en ontdek alles over Reno Summit



Marmomac 2025: De wereld van natuursteen verzamelt opnieuw in Verona



Van 23 tot 26 september 2025 verandert Verona opnieuw in het kloppend hart van de internationale natuursteenindustrie. Dan strijkt Marmomac neer in de beurshallen van Veronafiere, een jaarlijkse afspraak waar producenten, ontwerpers, architecten en vakmensen uit de hele wereld samenkomen rond hun gedeelde passie: natuursteen in al zijn vormen.

Tekst: Wim Vander Haegen - Foto's: Marmomac



Een vaste waarde met internationale uitstraling

Marmomac is al jaren een vaste waarde voor iedereen die professioneel met natuursteen werkt. De vorige editie verwelkomde meer dan 50.000 bezoekers uit 140 landen – cijfers die nogmaals onderstrepen hoezeer dit evenement leeft bij een internationaal publiek. Ook dit jaar wordt er opnieuw een brede waaier aan bedrijven verwacht, van steengroeven tot verwerkers en machinebouwers.

Marmomac kijkt verder dan Europa

2025 is een bijzonder jaar voor Marmomac. In februari vond in São Paulo de allereerste editie van Marmomac Brazil plaats – een strategische stap waarmee organisator Veronafiere inspeelt op het groeiende belang van de Braziliaanse natuursteenmarkt. De beurs lokte meteen 15.000 bezoekers en vormde een stevige opstap naar de hoofdeditie in Verona dit najaar.

Wat mogen we verwachten in Verona?

Hoewel het gedetailleerde programma voor 2025 nog niet bekendgemaakt is, mogen bezoekers zich alvast verheugen op vier dagen vol vakkennis, netwerkmogelijkheden en internationale inspiratie. Traditiegetrouw staat Marmomac garant voor een sterke mix van zakelijke ontmoetingen en innovatieve productpresentaties. Zodra er meer informatie beschikbaar is over exposities of lezingen, zal die worden gepubliceerd via de officiële kanalen van de beurs.

Praktisch

Wie erbij wil zijn, kan zich nu al registreren via deze link. Daar vind je ook alle praktische informatie rond tickets, exposantendiensten en nieuws over het programma van 2025.

Modulair terrassysteem dat zich aanpast aan elke situatie en omgeving

Een solide en esthetische (outdoor)oplossing voor de installatie van effen terrassen op elke ondergrond? Het kan perfect dankzij de modulaire terrasdragers van SOLIDOR. Naast een hoge afwerkingsgraad en modulaire inzetbaarheid zijn de producten vervaardigd uit duurzame, onderhoudsvriendelijke en ecologisch verantwoorde materialen.

Tekst & foto's: Solidor



Gebruiksgemak en toegankelijkheid

Het modulaire systeem is inzetbaar in de meest complexe situaties en omgevingen en dat biedt niet alleen de uitvoerder, maar ook de voorschrijver een brede waaier aan mogelijkheden. "Er worden vandaag de dag veel terrassen geplaatst op terrasdragers", vertelt architect Piet Goddeeris van Bureau Goddeeris Architecten. "Dat komt door het gebruiksgemak en de toegankelijkheid. Mensen willen graag 'vlak' en zonder hindernissen van binnen naar buiten naar hun terras of balkon en omgekeerd stappen. En dat is heus niet alleen het geval bij oudere mensen, ook jongere bewoners weten dat voordeel naar waarde te schatten. Om probleemloos die 'overgang' te nemen, moet je een regelbaar terras hebben, maar een effen terras alleen volstaat niet. Je moet ook een terras met open voegen hebben zodat

het eventueel aanwezige water onder de tegels weg kan. En dat kan allemaal met SOLIDOR."

Sidesol afwerkingsprofielen

De open voegen hebben als gevolg dat je met 'open randen' zit die vanzelfsprekend netjes afgewerkt moeten worden. "Ook daar heeft SOLIDOR met Sidesol de juiste oplossing voor. Sidesol is een afwerkingsprofiel met een dikte van 2 mm dat specifiek ontwikkeld werd voor terrassen op terrasdragers en maakt dat de zichtbare randen strak kunnen worden afgewerkt. Vroeger had je daar een soort inox profielen voor, maar daar was best veel werk aan. Nu gaat dat veel vlotter, aangezien het SOLIDOR systeem van regelbare terrasdragers in combinatie met de Sidesol profielen een naadloze montage met een heel strakke afwerking toelaat. Met behulp van



de SC Connector kunnen de verschillende profielen probleemloos met elkaar geconnecteerd worden. Je hebt bovendien de keuze uit drie verschillende profiel-afmetingen én verschillende kleuren zoals zwart, grijs en cortenstaal look. Voor ons betekent dat een zekere ontwerpvrijheid, ook al omdat er verschillende tegelformaten mogelijk zijn, waar wij dan weer andere patronen kunnen op ontwerpen."



Over de terrasdragers

De SOLIDOR terrasdragers zijn beschikbaar in verschillende uitvoeringen. Het systeem bestaat uit verschillende onderdelen en accessoires, specifiek gericht op de uitdagingen van zowel tegelterrassen als houten terrassen. De combinatie van de verschillende onderdelen zorgt voor modulariteit en flexibiliteit, en garandeert een hoge afwerkingsgraad.

- Het Comfort gamma bestaat uit vaste (vanaf 10 mm) en regelbare terrasdragers (vanaf 23 mm). De regelbare dragers zijn traploos verstelbaar vanaf 23 mm tot 100 mm hoogte.
- Het Premium gamma is een modulerbaar systeem van 17 mm tot 150 mm.
- Structusol is een innovatief aluminium draagsysteem dat compatibel is met de Comfort en Premium terrasdragers. Verschillende verbindingstukken garanderen een vlotte opbouw, terwijl handige voegstukken voor een beter watermanagement zorgen.
- Onder de noemer Firesol zijn er modulaire vlamwerende terrasdragers, met een hoogte van 35 mm en tot 220 mm. Firesol is vlamwerend en voldoet aan Euroklasse A1, beschikt telkens over een blokkeringsring (=niveauregelaar) en heeft een hoge draagkracht (3.000 kg/m²).
- De Sidesol hoogwaardige afwerkingsprofielen zijn speciaal ontworpen voor de afwerking van zichtbare randen op terrassen die ondersteund worden door terrasdragers. Deze profielen bieden niet alleen een esthetische waarde, maar zorgen ook voor extra duurzaamheid en bescherming van de terrasdragers en de terrasinstallatie.

Meer info: www.solidor.be

Ecologisch

Een ander voordeel is de duurzaamheid dankzij het gebruik van 80% lokaal gerecycleerd aluminium. "Maar dat is niet het volledige verhaal", stipt Piet Goddeeris aan. "De terrasdragers en het profiel passen ook in het verhaal van de demonteerbaarheid, wat dan weer een pluspunt is op vlak van CO2 uitstoot. Dat is een van de redenen waarom wij het SOLIDOR systeem al lang voorschrijven, maar ook het innovatieve aspect sprak ons al meteen aan. Bovendien blijft het systeem evolueren met de tijd, steeds met het oog op een nóg stabielere terras. Een ander voordeel is dat je voor het complete terras met een perfect op elkaar passend gamma van

producten kunt werken. Het is niet nodig verschillende leveranciers aan te spreken.

Iedereen tevreden

Nog een belangrijk punt: de uitvoerders zelf zijn ook tevreden van het systeem. "Het gebeurt vaak dat wij als architect producten voorschrijven, maar dat de uitvoerder met een eigen voorstel afkomt met zijn geprefereerde product. Op zich is dat misschien logisch, maar voor ons is dat soms vervelend, niet alleen op esthetisch vlak, maar ook en vooral naar verantwoordelijkheden toe. Met SOLIDOR hebben we dat probleem niet, omdat zowel wij als de uitvoerder ervoor kiezen."

SOLIDOR

SOLIDOR

Kouterstraat 11 B
8560 Wevelgem
België

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

Te lang en te complex vergunningsproces leidt tot economische verliezen

In ons land duurt het gemiddeld tussen de 20 en de 30 maanden om een vergunning te krijgen voor een bouwproject. En dan houden we niet eens rekening met eventuele beroepsprocedures, die steeds talrijker worden. Uit onderzoek van Embuild blijkt dat 81% van alle bouwbedrijven hun activiteit zien afnemen door te lange vergunningsprocessen. Bij bedrijven die infrawerken verrichten is dat zelfs 100%.

Tekst: Wim Vander Haegen

Negatieve impact

“Nochtans heeft ons land nood aan 375.000 extra woningen tussen nu en 2030 en is onze infrastructuur (wegen, gebouw, energie) erg verouderd, waardoor een grondige upgrade zich opdringt”, zegt Niko Demeester, CEO van Embuild. “Een soepeler vergunningsproces is daarbij essentieel. Werven mogen in eerste instantie wel zorgen voor hinder, lawaai en stof, uiteindelijk leiden ze tot grondige verbeteringen op het vlak van wonen en leven.”

Die lange vergunningsprocedure heeft bovendien ook een negatieve impact op de activiteit van de bouw- en installatiebedrijven. Zo ziet 81% van alle ondernemingen uit de sector hun activiteit hierdoor dalen. De doorlooptijd van vergunningen moet volgens Embuild veel efficiënter worden en beroepsprocedures moeten enkel nog kunnen voor wie persoonlijk en rechtstreeks getroffen wordt door een bepaald bouwproject.

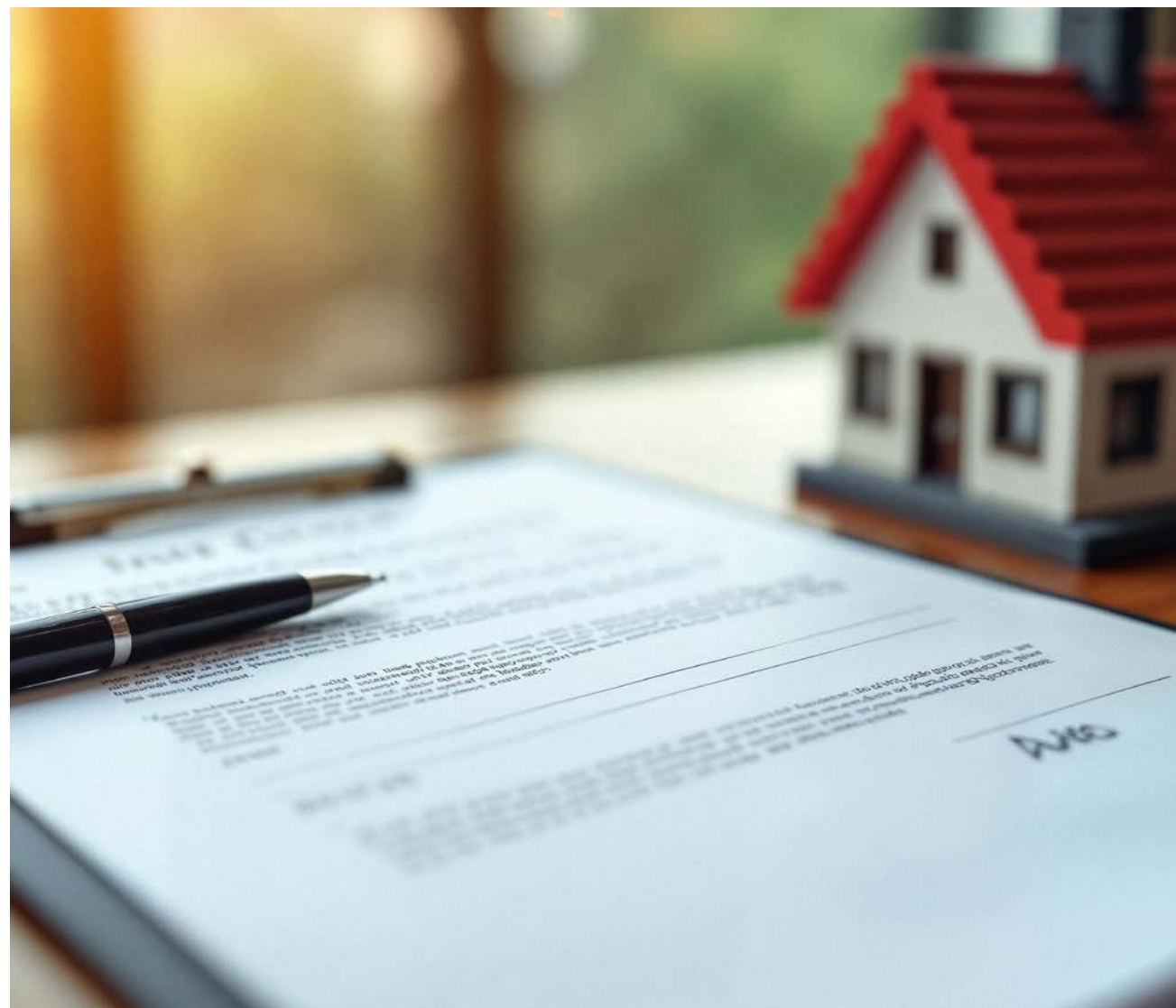
NIMBY-syndroom

Bouwvergunningen zijn noodzakelijk om bouwprojecten te kunnen realiseren maar in België is de doorlooptijd van de vergunningsprocedure enorm lang. De verkrijgingstermijn varieert tussen de 20 en 30 maanden, en dan nog zonder met de eventuele beroepsprocedure rekening te houden. Die worden door het NIMBY-syndroom ('Not In My Backyard') of zelfs het BANANA-syndroom ('Build Absolutely Nothing Anywhere Near Anything') steeds talrijker. “Dat is bijzonder nefast, want we staan voor de grootste bouwopgave in ons land sinds de Tweede Wereldoorlog. Tussen nu en 2030 hebben we elk jaar nood aan 75.000 extra woningen om de demografische ontwikkelingen (meer singles, meer éénoudergezinnen, meer senioren die thuis blijven wonen) aan te kunnen. Daarnaast bevindt onze infrastructuur zich voor een groot stuk aan het einde van haar levenscyclus en is ook daar een inhaaloperatie nodig. Een ‘Rebuild Belgium’ dringt zich op.”

“

Ons land heeft tussen nu en 2030 jaarlijks nood aan 75.000 extra woningen en ook onze infrastructuur moet een grondige update krijgen... dat lukt niet indien het vergunningsproces niet soepeler wordt

Niko Demeester
CEO Embuild



82% van de woningbouwers ziet hun activiteit afnemen door te lange vergunningsprocessen



Beroepsprocedures moeten enkel nog kunnen voor wie persoonlijk en rechtstreeks getroffen wordt

Economische verliezen

De te lange doorlooptijd van vergunningen in België heeft een enorme en onverantwoorde economische impact. De ermee gepaard gaande rechts-onzekerheid kost massa's geld aan alle actoren die betrokken zijn bij de uitvoering van een bouwproject. 82% van de woningbouwers ziet hun activiteit afnemen door te lange vergunningsprocessen. Bij de bedrijven gespecialiseerd in woningrenovatie bedraagt dat aantal 72%. Een overgrote meerderheid van de bouw- en installatiebedrijven leidt met andere woorden economische verliezen door de complexe en langdurige vergunningsprocedure.

Drastische vereenvoudiging

Daarom pleit de sector voor een drastische vereenvoudiging van de vergunningsregels en het opheffen van tegenstrijdige visies op verdichting tussen het regionale en het lokale beleidsniveau. “Ook is het noodzakelijk om de beroepsprocedures bij te sturen. Enkel mensen die persoonlijk en rechtstreeks getroffen worden door een project zouden daarbij nog in beroep mogen gaan. Er moet een beter evenwicht komen tussen het privébelang van 1 persoon en het algemeen belang van een project. Zoals al gezegd, heeft ons land tussen nu en 2030 jaarlijks nood aan 75.000 extra woningen en ook onze infrastructuur moet een grondige update krijgen. Dat lukt niet indien het vergunningsproces niet soepeler wordt.”

Sectorpartners

STONE

Stone Olsene
Grote Steenweg 13
9870 Zulte (Olsene)
België

☎ +32 9 388 91 11
✉ info@stone.be
🌐 www.stone.be

SOLIDOR

SOLIDOR
Kouterstraat 11 B
8560 Wevelgem
België

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

COSENTINO DEKTON

Cosentino City Antwerpen
Kloosterstraat 96
2000 Antwerpen
België

☎ +32 2 789 70 05
✉ antwerpcity@cosentino.com
🌐 www.consentino.com

ISOX

iSOX
Pitantiestraat 120
8792 Waregem
België

☎ +32 (0)56 70 66 61
✉ info@isox.be
🌐 isox.be

BOSTIK

Bostik Benelux
Denariusstraat 11
4903 RC Oosterhout
Nederland

☎ +32 9 255 17 17
✉ verkoop.benelux@bostik.com
🌐 www.bostik.com/belgium

MAPEI

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

☎ +32 04 2397070
✉ mapei@mapei.be
🌐 www.mapei.be

TAU

TAU Ceramica
Carrer del Toll 18
12200 Onda, Castellón
Spanje

☎ +34 964 65 54 84
✉ tau@tauceramica.com
🌐 www.tauceramica.com

Pieterman

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

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

LITOKOL

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

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

dermul

Dermul
Moortelstraat 5
9160 Lokeren
België

☎ +32 9 348 23 27
✉ info@dermul.com
🌐 www.dermul.com

Vanhulle

Tegelcenter Vanhulle
Karreweg 54
9870 Zulte
België

☎ +32 (0)9 242 91 70
✉ info@tegelcenter-vanhulle.be
🌐 www.tegelcenter-vanhulle.be

GMM

GMM S.p.A.
Via Nuova, 155
28883 Gravellona Toce (VB)
Italië

☎ +39 0323 864381
✉ gmm@gmm.it
🌐 www.gmm.it

Schlüter Systems

Schlüter Systems - Benelux bureau
Schotelven 28
2370 Arendonk
België

☎ +32 14 44 30 80
✉ benelux@schlueter.de
🌐 bekotec-therm.nl

STORAX

Storax Belgium
Bannerlaan 83 Unit B 2280
Grobbendonk
België

☎ +32 14 71 35 82
✉ storax@storax.be
🌐 www.storax.be

weber

Weber Belgium
Oostvaardijk 10
1850 Grimbergen
België

☎ +32 22547854
✉ info@weber-belgium.be
🌐 www.belgium.weber/nl

RG

RG Tegel
Liersebaan 206
2240 Massenhoven
België

☎ +32 3 485 50 35
✉ info@rgtegel.be
🌐 www.rgtegel.be

EUROSIL

Eurosil bv - Lithofin Benelux
Heirbaan 50
2640 Mortsel
België

☎ +32 3 366 39 09
✉ info@eurosil.be
🌐 www.eurosil.be

DG SPRL DECOUPES

DG Decoupes
Rue Saint-Donat 37
5640 Mettet
België

☎ +32 71 74 49 82
✉ info@dg-decoupes.be
🌐 www.dg-decoupes.be

BRACHOT

Brachot
Venetiëlaan 22
8530 Harelbeke
België

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

GALINIER ABRASIFS

Galinier Abrasifs
10 Rue Corps franc du Sidobre B.P. 90033
81210 Lacrouzette
Frankrijk

☎ +33 5 63 50 67 03
✉ abrasifs.galinier@abrasifs-galinier.fr
🌐 outils-granit.com

NB Bagnara

Bagnara
Via Madonna del Riposo 34
39057 Appiano
Italië

☎ +39 471 66 21 09
✉ info@bagnara.net
🌐 www.bagnara.net

BRACHOT

Brachot
E3-laan 86
9800 Deinze
België

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

eurocol

Forbo Eurocol Nederland B.V.
Industrieweg 1-2
1521 NA Wormerveer
Nederland

☎ +31 75 627 16 00
🌐 www.forbo.com/eurocol/nl



Resato Waterjet Technology

Duitslandlaan 1
9403 DL Assen
Nederland

+31 612816313
raymondwennink@resato-waterjet.com
resato-waterjet.com



OMAG SpA

Via Stezzano 31
24050 Zanica (BG)
Italië

+39 035 670070
info@omagspa.it
www.omagspa.it



TERATO

Vaartstraat 79
2235 Hulshout
België

+32 (0)15 23 09 89
info@terato.be
www.terato.be



Viekmachines

Gotevlietstraat 20
8000 Brugge
België

+32 (0) 50 72 05 87
info@viek-machines.com
www.viek-machines.com



THIBAUT S.A.S

Avenue de Bischwiller
14508 VIRE Cedex
Frankrijk

+33(0)2 31 66 68 00
thibaut@thibaut.fr
www.thibaut.fr



Dumoumat bv / Philip Dumoulin

Beversesteenweg 151
8800 Roeselare
België

+32 (0)51 24 20 09
info@phd.be
www.phd.be



LASSELSBERGER, s.r.o.
Cornelis Bootsman

Telefoon: +420 378 021 111
E-mail: info@rako.eu
Website: www.rako.eu



G.M.T. bvba

Nieuwe Pontstraat 11
9600 Ronse
België

+32 (0)55 38 99 99
info@gmtbvba.be
www.gmtbvba.be



Donatoni Machine Srl

Via Napoleone, 14 - 37015
Sant'Ambrogio di Valpolicella
Italië

+39 045 686 25 48
info@donatonimacchine.eu
www.donatonigroup.com



Odoo

Roderveldlaan 3
2600 Antwerpen
België

+32 3 361 54 30
www.odoo.com



CB-Machines

Bredabaan 411
2930 Brasschaat
België

+32 497 82 28 74
info@cb-machines.com
Volg ons op social media



Cinnova

Paardemaat 29
7942 KA Meppel
Nederland

+31 5 22 78 47 02
verkoop@cinnova.nl
www.cinnova.nl



Dumoumat bv / Philip Dumoulin

Beversesteenweg 151
8800 Roeselare
België

+32 (0)51 24 20 09
info@phd.be
www.phd.be



Burkhardt-Löffler LA GmbH

Postweg 12
91799 Langenaltheim
Duitsland

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



BIESSE S.P.A.

Via della Meccanica 16
61122 Pesaro
Italië

+39 721 439100
www.biesse.com



Master

Master Multi Up S MS

De meest veelzijdige machine in het atelier

Master Multi Up S MS – de robuuste 5-assige alleskunner voor natuursteen, keramiek en composiet. Deze multifunctionele CNC-machine is speciaal ontworpen voor het bewerken van alle soorten steen en biedt maatwerkoplossingen voor uiteenlopende sectoren zoals keukenbladen, interieurafwerking en grafmonumenten.



Pieterman
GLAS- EN STEENTECHNIEK

Ontdek Biesses vernieuwde
machineportfolio bij Pieterman.
info@pgv-be.com
+32 11 42 17 75
www.pieterman-glastechniek.com

SIDESOL

DE STRAKSTE EN MEEST DESIGN-VOLLE AFWERKING VOOR UW TERRAS



- Discrete strakke lijn van 2mm dik langs rand tegel
- Onzichtbare bevestiging tussen de 2 elementen - voorkant blijft er strak uitzien
- 3 kleuren, 3 hoogtes en voorgemaakte hoeken

BESCHIKBARE HOOGTES:

