

# Polycaro

Magazine voor de sector van natuursteen,  
composiet en keramiek

Editie 86, juli 2024  
Afgiftekantoor Gent X - P309201

STONE

## 5 AXIS MACHINE EVOLUTION

Monoblock CNC 5-axis sawing machine combines extreme ease to use of concept and intuitive programming. **EXTRA 480** offers cad cuts, contouring, profiles and shapes, drilling, coring, bas-reliefs and lettering, offline programming.



+ SIDE SPINDLE



### design

Attractive, innovative and totally integrated design

### connection

LAN connection, USB port remote service system

### technology

Can be equipped with a high-speed vertical side spindle and 4 position patented magnetic tool changer

### control panel

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



## Polycaro

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

Hoofdredacteur  
Wim Vander Haegen

Technisch hoofdredacteur  
Peter Goegebeur

Vormgeving  
OOLA bv

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

Vertaling  
Joalis bvba

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

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

**Copyrights**  
Alle rechten voorbehouden. Dit tijdschrift is auteursrechtelijk beschermd: uit deze uitgave mag analogo 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.

## Efficiënter werken

Uit het halfjaarlijkse rapport van de Nationale Bank blijkt dat de Belgische woningmarkt het minder goed doet dan verwacht. Volgens de huidige statistieken bleven de woninginvesteringen inkrimpen tot eind 2023 en in de voorjaarsprognoses herstellen ze zich pas geleidelijk en onvolledig tegen het einde van de projectieperiode. Net terwijl er heel grote investeringen nodig zijn om de vastgelegde, stapsgewijze klimaattransitie van het Belgische woningenpark bol te werken. Tegelijk is een verdere uitbreiding van het woningaanbod nodig om de woningmarkt toegankelijk te houden. Een verklaring van de dalende trend moet gezocht worden in de duurdere materiaalprijzen en de gestegen hypotheekrente. Elke analyse, enquête of gesprek met woningbouwers de afgelopen maanden leidt tot dezelfde conclusie: bouwen en verbouwen is niet alleen door de hoge bouwmaterialenprijzen en de hoge rentevoet, maar ook door de hoge loonindexering vorig jaar gewoon duurder geworden.

Nochtans lanceert de bouwsector zelf voortdurend voorstellen om een kentering in te zetten. Het verlaagd btw-tarief van 6 procent voor sloop en heropbouw zonder beperkingen is daar één van, net als het idee om 15 procent van alle bouwuitgaven en -investeringen aftrekbaar te maken van het belastbaar inkomen (met een plafond van 9.000 euro). Voorts blijven renovatie- en andere premies, subsidies of leningen nodig en die moeten nog versterkt worden. Andere mogelijkheden om het aanbod te vergroten, krijgen dan weer onvoldoende kansen omwille van strenge vergunningsprocedures of veelvuldige beroepsprocedures. Mede door emotionele bezwaren en het zogenaamde 'Not-In-My-Backyard'-syndroom (NIMBY). Inbreiding en alternatieve woonvormen zoals het opsplitsen van woningen, cohousing of tiny houses kunnen evenzeer meehelpen om de problemen een halt toe te roepen. Bouworganisaties pleiten er ook voor om RUP's en verordeningen op alle niveaus maximaal op elkaar af te stemmen en om de afwijkingmogelijkheden tot het absolute minimum te beperken. Werk aan de winkel dus voor de nieuwe regeringen die er nu hopelijk zo snel mogelijk aankomen. Niemand heeft er baat bij dat politieke partijen als haantjes om elkaar heen draaien. Wie nu wel of niet de grootste is, maakt niet uit, het is op alle niveaus tijd voor actie!

En niet alleen om de woningmarkt aan te zwengelen, ook andere problemen vragen om een kordate(re) aanpak. Uit een recente bevraging blijkt bijvoorbeeld dat het reduceren van de administratieve lasten voor bouwbedrijven als topprioriteit naar voor wordt geschoven. De wetgeving moet bouw- en renovatiemogelijkheden ondersteunen en niet beperken zoals vandaag maar al te vaak het geval is. Er zijn (veel) te veel regels die de goede werking vertragen. Ook aan de sociale dumping en oneerlijke concurrentie wordt volgens de sector weinig tot niets gedaan, waardoor de kansen van bonafide Belgische ondernemingen nog meer deuken oplopen. Politici hebben de mond vol over 'efficiënter werken'. Ze hebben gelijk, maar tussen woorden en daden gaat vooral nog een grote kloof ...



**Wim Vander Haegen**  
Hoofdredacteur Polycaro  
wim@oola.be

# Inhoud

Jaargang 23 - editie 86 - juli 2024

Aan u de keuze!



Koppel vakkennis aan passie en je komt uit bij TERATO



Keukens De Abdij wil mensen hun keuken laten beleven



Marmomac 2024 focust op technologische vooruitgang natuursteen



Natuursteenproeven: mechanische sterkte

- |  |  |   |
|--|--|---|
| <b>11 Interview</b><br>Koppel vakkennis aan passie en je komt uit bij TERATO                       | <b>33 Actua</b><br>Cosentino lanceert EARTHIC® by Silestone®XM in samenwerking met Formafantasma   | <b>47 Artikel</b><br>Er gebeurt een ongeval tijdens jouw opendeurdagen: wat nu?               |
| <b>16 Interview</b><br>Keukens De Abdij wil mensen hun keuken laten beleven                        | <b>34 Column</b><br>"Werkgever: investeer in de vaardigheden van de toekomst"  | <b>48 Artikel</b><br>Natuursteenproeven: mechanische sterkte                                  |
| <b>21 Actua</b><br>Cersaie 2024 verkent interacties tussen architectonische ruimte, design en mens | <b>36 Artikel</b><br>Van fabrieksvloeren tot de wandeldijken aan de Belgische kust: slijtvaste Waalse fabrieksdallen en plavuizen uit de 19e en vroeg-20e eeuw | <b>51 Artikel</b><br>Als ondernemer word je "bedrogen" bij een aankoop: wat nu?               |
| <b>22 Interview</b><br>Het juiste product voor elke toepassing, met correct advies                 | <b>43 Artikel</b><br>Nieuw: notariële akten nu ook digitaal ondertekenen   | <b>53 Actua</b><br>Gids voor tegelzetters en natuursteenbewerkers                             |
| <b>26 Vakkennis</b><br>Moeten grootformaattegels ontkoppeld worden of niet?                        | <b>44 Project</b><br>"Doe mij maar een paar zakskes, dan zullen we wel 's kijken"  | <b>53 Actua</b><br>Cevisama 2024 laat een stijging van 23% in bezoekersregistraties optekenen |
| <b>30 Actua</b><br>Marmomac 2024 focust op creatieve en technologische vooruitgang van natuursteen |  |   |



## MyDesign by Schlüter-Systems Profielen en SHELF exclusief in uw kleur

Met MyDesign by Schlüter-Systems kunnen nu individuele kleurwensen gerealiseerd worden! Vanaf nu is –als aanvulling op ons uitgebreide kleurenpalet van TRENDLINE en poedercoatings – een groot aantal producten ook in een persoonlijk gewenste kleur verkrijgbaar. Er kan nu worden gekozen uit een brede waaier van maar liefst 190 tinten uit het RAL-Classic kleurenpalet.



[qr.schluter-systems.nl/mydesign.aspx](https://qr.schluter-systems.nl/mydesign.aspx)



schluetersystemsbenelux



### Bezoek de Cosentino City showroom

Scan de QR-code en maak een afspraak in de showroom in Antwerpen om je te laten inspireren voor je volgende project



PARTNER CONTENT COSENTINO

# Herdefinieer de Badkamerervaring met Cosentino's C-Bath Collectie

Bij Cosentino geloven we dat de badkamer een heiligdom is, een plek waar functionaliteit en esthetiek hand in hand gaan om een omgeving van rust en welzijn te creëren. Met onze C-Bath collectie hebben we een baanbrekend aanbod ontwikkeld dat de manier waarop we badkamerontwerpen benaderen, compleet transformeert. Laten we een duik nemen in de innovatieve en inspirerende wereld van Cosentino's badkameroplossingen.

Tekst & foto's: Cosentino



## Een Holistische Visie op Badkamerontwerp

Cosentino's benadering van badkamerdesign is holistisch en geïntegreerd. Onze C-Bath collectie biedt een ongeëvenaarde esthetische continuïteit door gebruik te maken van een enkel materiaal voor vloeren, wandbekleding, wastafels en douchebakken. Dit zorgt voor een naadloze en harmonieuze uitstraling die de badkamer tot een serene oase maakt.

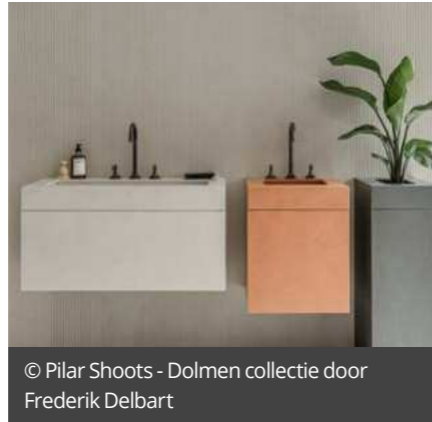
Met grootformaat tegels en minimalistische voegen creëren we een ruimtelijk effect dat zowel visueel als functioneel indrukwekkend is.

Cosentino bekleedt vloeren in **Dekton®** met verschillende afwerkingen en kleuren. Met glans of zonder, in een effen tint of met een natuursteen, stucco of neutrale look – de meer dan 100 mogelijkheden bieden voor ieder wat wils.

Dekton® tegels bestaan in verschillende formaten, vormen en diktes (0,8 cm voor binnen en 1,2 cm voor buiten). Met de grotere formaten (vanaf 106 x 71 cm, consumenten prijs vanaf €102 exclusief BTW en plaatsing) heb je een minimum aan voegen en creëer je een bijna naadloos geheel. Voor wandbekleding wordt het Dekton Optimma formaat geadviseerd (280

x 100 cm) in 4 cm dik. Ideaal te versnijden en hanteren ter plekke. De ontwerpmogelijkheden zijn zowaar eindeloos.

Daarnaast zorgt de nieuwe Dekton® Grip+ -technologie ervoor dat oppervlakken die antislip vereisen (denk aan badkamers, wellnesscentra en zwembaden) gelijk overlopen in de rest van de vloerbekleding. En ook voor trappen blijkt het materiaal de perfecte partner. Het stermmateriaal van Cosentino biedt voor zowat iedere vloertoepassing de juiste oplossing; functioneel, esthetisch en volledig op maat.



© Pilar Shoots - Dolmen collectie door Frederik Delbart

### Over Cosentino

Cosentino Group is een wereldwijd Spaans familiebedrijf dat hoogwaardige innovatieve, ecologische en duurzame oppervlakken produceert en distribueert voor de wereld van design en architectuur. Het bedrijf werkt zij aan zij met zijn klanten en partners om oplossingen te bieden die design en waarde bieden en het leven van veel mensen inspireert. Het bedrijf creëert toonaangevende merken zoals; Silestone, Dekton en Sensa by Cosentino, die als doel hebben om vernieuwende en functionele oplossingen aan te dragen voor woningen en openbare ruimtes. Dit allemaal met grote aandacht voor design, innovatie en respect voor het milieu. Tegenwoordig is het Spaanse bedrijf internationaal aanwezig, met vestigingen in een veertigtal landen.



© Pilar Shoots - Dolmen collectie door Frederik Delbart

### Innovatie in Materialen: Dekton en Silestone

De sleutel tot de duurzaamheid en schoonheid van Cosentino's badkameroplossingen ligt in onze geavanceerde materialen. Dekton en Silestone zijn ontworpen om de uitdagingen van de badkameromgeving aan te gaan, zoals vochtigheid en de behoefte aan hygiënische oppervlakken. Bovendien is Dekton bestand tegen chemische middelen en externe invloeden, waardoor het zijn schoonheid en functionaliteit op de lange termijn behoudt.

**Silestone** biedt een perfecte combinatie van elegantie en duurzaamheid. Het materiaal is bekend om zijn weerstand tegen vlekken en krassen, wat essentieel is in een omgeving waar hygiëne voorop staat. Silestone's uitgebreide

wastafel en douchebakken aanbod maakt het mogelijk om badkamerontwerpen te creëren die zowel trendy als tijdloos zijn.

### The Batelier: Samenwerking Met Ontwerpers

Een van de hoogtepunten van de C-Bath collectie is onze samenwerking met gerenommeerde ontwerpers, zoals **Frederik Delbart**. Tijdens de Antwerp Design Week introduceerden we "Dolmen", een collectie modulaire wastafels ontworpen door Frederik Delbart. Deze collectie maakt gebruik van de Dekton® Kraftizen-collectie in de kleuren Umber, Nacré en Micron, en wordt afgewerkt met Dornbracht's Vaia kranen in Brushed Dark Platinum.



Scan om in te schrijven

Scan de QR-code en schrijf je gratis in om de training te volgen

### Training XXL Dekton tegels plaatsen

We nodigen professionele tegelzeters uit voor een hands-on Dekton training georganiseerd door **BITA** (Belgian Innovative Tile Academy) en **Cosentino**. Tijdens de theorie en praktijk training leer je hoe je Dekton tegels op groot formaat efficiënt kunt versnijden, verlijmen en plaatsen. BITA's ervaren instructeurs zullen je begeleiden tijdens een praktijk sessie zodat je de technieken en tips zelf in de praktijk kunt toepassen. Scan de QR-code en schrijf je in om te deel te nemen aan de training en leer meer over Dekton.



### Cosentino City Antwerpen

Kloosterstraat 96  
2000 Antwerpen  
België

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

# C-Bath

ONTDEK DE BADKAMER COLLECTIE VAN COSENTINO®

COSENTINO®

INNOVATIEVE BADKAMER ONTWERPEN IN GROOT FORMAAT WAND- EN VLOERTEGELS MET EEN MINIMUM AANTAL VOEGEN, MINIMALISTISCHE WASTAFELS EN DOUCHEBAKKEN.

Ultramoderne en kwalitatieve materialen zoals Silestone, Dekton en Sensa. Geef je badkamer een nieuwe uitstraling.

Laat je inspireren via [cosentino.com](https://www.cosentino.com)



Bezoek onze Cosentino City showroom:  
Kloosterstraat 96, 2000 Antwerpen  
antwercity@cosentino.com  
+32 2 789 70 05



# Koppel vakkennis aan passie en je komt uit bij TERATO

Als ervaren partner in de natuursteensector staat groothandel TERATO elke dag opnieuw paraat om professionele vloerders en afwerkingsbedrijven en hun klanten te begeleiden bij de selectie van de meest geschikte natuursteensoorten en keramische tegels. Ervaring, vakkennis en klantenservice staan centraal bij het bedrijf uit HULSHOUT dat bovendien praat op een heldere communicatie.

Tekst: Wim Vander Haegen - Foto's: TERATO

## Drie generaties

TERATO staat vandaag onder leiding van Dave Dils, maar de geschiedenis van de familiale onderneming gaat een stuk verder in de tijd. "Het begon met mijn grootvader die in het begin van de jaren zestig een groothandel in natuursteen uit de grond heeft gestampt. Omdat grootvader drie kinderen had, splitste het bedrijf zich later op in meerdere entiteiten die nu eens één geheel vormden en dan weer elk hun weg gingen. Uiteindelijk ben ik met mijn vader alleen verdergegaan en heb ik het na zijn pensioen officieel van hem overgenomen. Kort geschetst zijn we dus al drie generaties lang gespecialiseerd in de import van natuursteen.

Aanvankelijk was dat vooral natuursteen van Europese herkomst, maar sinds eind jaren 90 zijn we ons meer en meer gaan toespitsen op import van natuursteen uit Azië. Dat was destijds een opkomende markt, maar is vandaag wereldwijd uitgegroeid tot een van de belangrijkste regio's die natuursteen leveren voor zowel

binnen als en buitentoepassingen. In 2001 ben ik mij samen met mijn vader echt gaan toespitsen op de groothandel van afgewerkte producten in de vorm van terrastegels, opritten materiaal, binnenvloeren en zwembadranden voor professionals."

## 'Steengoede' Aziatische natuursteen

Dave is regelmatig te gast in het Verre Oosten waar hij nadrukkelijk op zoek gaat naar de beste natuursteen. "Ik bezoek regelmatig onze leveranciers in het buitenland en speur op beurzen naar nieuwe materialen en technieken. Dankzij ons netwerk zijn we er zeker van dat onze natuursteen enkel uit het beste deel van de groeve komt en dat onze materialen worden geselecteerd op basis van de hoogst mogelijke standaard."

Waarom nu precies Azië? "Omdat in de regio gewoon heel veel kwalitatieve natuursteen voorhanden is én, niet onbelangrijk, beschikbaar is tegen redelijke prijzen. Wij verkopen

vanzelfsprekend ook onze Belgische blauwe hardsteen, maar daar hangt vandaag een prijskaartje aan vast. Terecht overigens, want de voordelen zijn ongeëvenaard, maar helaas niet voor ieders portemonnee geschikt. Let wel, ook Aziatische steen is 'steengoed' en daarmee kunnen we ook klanten bedienen die een kwalitatieve natuursteen willen, maar budgettair iets beperkter zijn. We werken voornamelijk samen met India, Cambodja en Vietnam en de natuursteen daar is twee tot drie keer goedkoper. Bij de vergelijking stappen klanten snel over naar Aziatische steen, dat merken we elke dag. De klassieke Italiaanse en Spaanse markt, die we dertig jaar geleden nog volop aanboorden, is trouwens sterk achteruitgegaan. De tijd dat bijvoorbeeld carrara marmer vlot de deur uitging, ligt achter ons. Als de vraag komt, kunnen we daar natuurlijk aan voldoen, maar dat komt niet echt veel meer voor."

## Maximaal ontzorgen

De pandemie zorgde wereldwijd, onder meer door de enorm gestegen transportkosten, voor hogere prijzen. "Dankzij onze ruime voorraad en uitstekende relaties met onze leveranciers hebben we dat bij TERATO altijd binnen de perken kunnen houden. Hoewel er nu opnieuw een stijging merkbaar is, spreken we momenteel toch van een gestabiliseerde markt."

Omdat TERATO als gezonde onderneming de markttrends volgt, zijn daar in 2015 ook keramische terrastegels aan toegevoegd. "Maar natuursteen is en blijft onze corebusiness. Sinds vorig jaar luidt onze nieuwe naam dan wel TERATO, maar de kern van de zaak blijft onze ervaring en onze hoge graad aan expertise. Die kennis en hoogstaande expertise combineren we met een passie voor het product én 'steengoed' advies. We willen onze klanten – dat zijn hoofdzakelijk vloerenleggers hoveniers, tuinaannemers/tuinarchitecten en zwembadbouwers – maximaal ontzorgen, daar streven we letterlijk elke dag opnieuw naar."



© TERATO - Dave Dils (r), samen met zijn vader (midden) en vertegenwoordigster Sofie Engels

“

Ik bezoek regelmatig onze leveranciers in het buitenland en speur op beurzen naar nieuwe materialen en technieken. Dankzij ons netwerk zijn we er zeker van dat onze natuursteen enkel uit het beste deel van de groeve komt en dat onze materialen worden geselecteerd op basis van de hoogst mogelijke standaard

Dave Dils  
Zaakvoerder TERATO



© TERATO



© TERATO



© TERATO



© TERATO



© TERATO



© TERATO

“

Toon mij een huis met keramische tegels en ik zal je meteen kunnen zeggen uit welke periode de tegels dateren. Trends komen en gaan. Vandaag zijn de beige kleuren populair, morgen weer iets anders. Natuursteen daarentegen is tijdloos en gaat generaties lang mee

Dave Dils  
Zaakvoerder TERATO



© TERATO - Dave Dils



© TERATO - Sofie Engels

### Begrijpen en inwilligen

Precies met dat advies, vooral op vlak van natuursteen, onderscheidt TERATO zich van veel andere bedrijven in de sector. “We maken er een erezaak van om de klanten uitstekend te informeren. Enerzijds via persoonlijke contacten, anderzijds via gedetailleerde infobladen per product. We hebben onder de noemer ‘Het pad naar succesvolle projecten’ ook een e-book uit met een schat aan informatie over zowel natuursteen als keramische oplossingen. Alles begint bij duidelijke informatie, daar kijken we niet vanaf. Enkel door echt te luisteren kunnen we de wensen van de mensen begrijpen en inwilligen.”

### Werkwijze

TERATO is een groothandel die zich richt op professionele klanten, maar in het ruime toonpark zijn ook eindklanten, al dan niet samen met hun aannemer, welkom.

“Ons tuintonpark is 24/7 toegankelijk, zodat iedereen er een kijkje kan nemen wanneer het past. Onze ervaren medewerkers stellen onze uitgebreide assortimenten graag voor. Heeft de eindklant een keuze gemaakt, dan geven we de selectie door aan onze klant/aannemer. Op zijn beurt plaatst die de bestelling bij ons en geeft de vereiste maten en hoeveelheden door. We werken dan de bestelling zo snel mogelijk af. Hebben we de gevraagde producten op voorraad, dan volgt normaal binnen de twee tot

drie dagen de levering. Klanten kunnen hun bestelling hier afhalen of op de werf laten leveren. Als de materialen niet voorradig zijn, bestellen we ze meteen bij onze leveranciers.”

### Idee-fixe ...

Natuursteen heeft het de laatste jaren wat moeilijker en dat vindt Dave onterecht. “Aan de kwaliteit ligt het beslist niet, want de prijs/kwaliteitsverhouding is ongeëvenaard, maar bij natuursteen denken de meeste klanten aan problemen met vlekken en een moeilijk onderhoud, terwijl dat helemaal niet klopt. Maar het is nu eenmaal een idee-fixe, er is heel veel desinformatie en dat proberen wij de wereld uit te helpen. Mensen hoeven heus niet bang te zijn voor vlekken, ook niet na een barbecue op het terras. De regen spoelt dat gewoon weg en na een paar weken zie je helemaal niets meer van. Bij mij thuis is alles in natuursteen en daar heb ik nog geen seconde spijt van gehad. Die zogenaamde ‘problemen’ duiken overigens ook op bij keramische tegels. Vlekken, voetafdrukken, hondenpoten, ... komen daar ook voor, maar om keramische producten te verkopen heb je nu eenmaal geen vakkennis nodig ...”

### Tijdloze kwaliteit

Ook een groot verschil is de tijdloosheid die natuursteen uitstraalt. “Toon mij een huis met keramische tegels en ik zal je meteen kunnen zeggen uit welke periode

de tegels dateren. Trends komen en gaan, wat vandaag hip is, is dat over vijf jaar niet meer. Vandaag zijn de bruin/beige kleuren populair, morgen weer iets anders. Natuursteen daarentegen is tijdloos en gaat generaties lang mee. Denk bijvoorbeeld aan Bourgondische dalen. Die waren er al toen ik geboren werd en ze zijn er nog steeds. Andere natuursteensoorten kunnen weleens wat naar de achtergrond verdwijnen, maar vroeg of laat keren ze terug. Travertin is daar een mooi voorbeeld van. Dat is een steen die mijn grootvader massaal verkocht, maar later uit de belangstelling is verdwenen. Vandaag merken we dat de steen aan een comeback bezig is, al blijft het een niche, maar net die nicheproducten zijn onze sterkte.”



**TERATO**  
Vaartstraat 79  
2235 Hulshout  
België

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

# Polycaro

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

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



Scan de QR-code en download de mediakit 2024

**Groot bereik in print**

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

**Tweetalig merk**

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

**Vernieuwd online platform**

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

**Focus op de lezer verhoogt jouw ROI**

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

## Kalender 2024

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

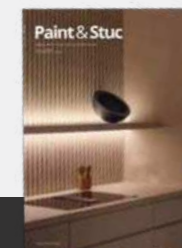


Communiceren over een project? Een nieuw product in de markt zetten? Gekwalificeerde leads ontvangen?



Scan de QR-code en download de mediakit 2024

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





# Keukens De Abdij wil mensen hun keukens laten beleven

Al 44 jaar een klinkende naam in de keukenwereld en ook nog steeds een volbloed familiebedrijf: Keukens De Abdij, vernoemd naar de 'Abdijpoort' naast het hoofdkantoor in Ninove, noemt zichzelf een trendsetter en doet er alles aan om dat elke dag opnieuw waar te maken. Polycaro sprak met Lukas De Groot en Frederik Vanbelle over de trends van vandaag en het concept van de belevingstoonaal.

Tekst: Wim Vander Haegen - Foto's: Keukens De Abdij

## Van meubelen naar keukens

Keukens De Abdij is vandaag een bekende naam in de keukensector, maar de 'roots' liggen eigenlijk in de meubelwereld. "De zaak is oorspronkelijk opgericht in 1980 door de vader van onze huidige zaakvoerder Bruno Van den Brande. Toen werden er voornamelijk meubelen gemaakt, maar nadien is dat stilaan geëvolueerd naar eerst interieurinrichting en later kwamen daar ook keukens bij. In die tijd heette het bedrijf overigens Living De Abdij, maar sinds de eeuwwisseling 2000 ligt de volle focus op keukens en is de naam veranderd in Keukens De Abdij. Naast het hoofdkantoor in Ninove, waar alle interne en administratieve diensten huizen, hebben we ondertussen twaalf belevingstoonzalen verspreid over Vlaanderen, waar de klanten terecht kunnen om kennis te maken met ons uitgebreide aanbod."

## Tijd maken voor de klant

Keukens De Abdij dankt de bekendheid ook aan de intensieve mediacampagnes. "Mensen kunnen ons dagelijks zien en horen, is het niet op radio of tv, dan zien ze ons online via de website en sociale media. Hebben ze interesse in ons werk, dan kunnen ze vrijblijvend langskomen in een van de toonzalen. Een afspraak mag, maar is zeker niet verplicht, al denken er velen dat het wel zo is. Onze medewerkers zijn uitstekend opgeleid en maken graag tijd om verder uitleg te geven en eventueel plannen te bespreken. Twee tot drie uur per klant is zeker

geen uitzondering, maar ook langer is geen probleem. Samen bekijken we het project dat ze voor ogen hebben. Stijl, kleur, materialen, inrichting, maten, ... alles wat ze nodig hebben om hun droom te realiseren wordt besproken. Eenmaal we weten wat de wensen zijn, gaat onze keukenadviseur een plan uittekenen in 3D. Dat wordt verder besproken met de klant en wordt de correcte prijs meegegeven."

## Elke fase heeft zijn specialist

Een blik op de website leert ons dat Keukens De Abdij prat mag gaan op een ruim aanbod. "We hebben inderdaad een zeer ruim, zo niet het ruimste aanbod in België. Niet alleen zijn er tal van voorbeelden in de vorm van afgewerkte keukens te bezichtigen, ook alle kleuren voor de fronten en alle werkbladen zijn te bezichtigen in onze stalencorner in de toonzalen. Samen met de klant gaan we kijken wat er precies wordt gewenst en wat allemaal mogelijk is, waarbij we uiteraard rekening houden met het beschikbare budget. We hebben zowel 'budget lijnen' als 'premium lijnen', we proberen dus echt iedereen te helpen."

"Als de klant akkoord is met het initiële voorstel, checken onze mensen van de controle of de klantgegevens, de prijzen en dergelijke allemaal



“

**Perfect maatwerk is een heel belangrijk element in onze benadering. Na de opmeting krijgt de klant een afspraak bij een persoonlijke interieurarchitect. Dat is iets waarin we ons duidelijk onderscheiden van de concurrentie**

Lukas De Groot

kloppen. We willen absoluut niet dat de mensen voor verrassingen komen te staan. Een duidelijke en heldere communicatie is bij ons geen loos begrip, daar waken we sterk over. Als het order getekend is, wordt er een afspraak gemaakt voor de opmeting ter plaatse zodat we de keuken tot op de millimeter kunnen maken. Perfect maatwerk is een heel belangrijk element in onze benadering. Na de opmeting krijgt de klant een afspraak bij een persoonlijke interieurarchitect. Dat is iets waarin we ons duidelijk onderscheiden van de concurrentie. Vaak is het bij de collega's zo dat één persoon het volledige keukentrajec van A tot Z opvolgt. Bij ons wordt elke fase in het traject toegewezen aan een specialist zoals de keukenadviseur, de opmeter, het team van de levering en plaatsing en de interieurarchitect. Deze laatste gaat bijvoorbeeld na of de kleur wel naar wens is en eventueel moet worden

aangepast. Heb je nood aan bepaalde extra functies in een inbouwtoestel? Heb je graag nog ergens ledverlichting ingewerkt? Wil je graag de grepen toch nog aanpassen? Extra stopcontacten? Daar wordt allemaal goed over nagedacht in samenwerking met de interieurarchitect. Als alles naar wens is van de klant, wordt de definitieve bestelling geplaatst."

"Van zodra de keuken klaar is voor plaatsing, krijgt de klant daar meteen melding van. De mensen van de logistiek in ons magazijn zetten alles klaar en wij gaan de keuken dan snel mogelijk laten plaatsen door onze eigen mannen. Alles wordt zo goed als mogelijk volledig afgewerkt. Het kan natuurlijk dat we al eens een toestel moeten naleveren of kleine zaken, zoals plintjes, moeten aanpassen of dergelijke meer. Die worden in de laatste fase afgewerkt

en dan is het aan de klant om eventueel nog tegeltjes aan te brengen of te schilderen."

## Voor iedereen de passende oplossing

Jezelf een trendsetter noemen, houdt een belofte in qua aanbod, maar ook de taak om de ontwikkelingen voortdurend in de gaten te houden. "Dat klopt helemaal. Van modern over landelijk tot Japans, van eigentijdse Ibiza keukens tot meer klassieker modellen, je vindt alles terug in onze toonzalen. De vraag kan zeer uiteenlopend zijn, dus proberen we voor iedereen de passende oplossing te vinden. Om de vinger aan de pols te houden, hebben we ons team van Project Managers. Zij staan in voor het inrichten en uitwerken van zowel bestaande als nieuwe toonzalen. Zij bezoeken jaarlijks alle toonaangevende internationale beurzen in Frankrijk, Duitsland, Italië, enz. om



de nieuwste keukentrends te ontdekken. Niet alleen op vlak van materialen en technieken, ze speuren ook naar de ontwikkelingen inzake stijlen en kleuren en kijken uit naar nieuwe toestellen, nieuwe functies en dergelijke meer."

"Belangrijk aandachtspunt is: wat gaan wij daarvan in ons aanbod opnemen? Wat is de vraag hier bij ons in België? Daarom houden we ook hier de markt scherp in de gaten. Ook onze eigen toonzalen of een blik bij onze noorderburen leveren nuttige info op. De combinatie van al die factoren laat ons toe enerzijds de laatste nieuwe trends op te volgen, maar ook antwoorden te bieden op de vragen van onze potentiële klanten. Ook onze zaakvoerder is daar enorm hard mee bezig. Het is dus beslist geen nattevingerwerk, onze mensen zijn daar dag in dag uit mee bezig."

#### Sober maar tijdloos

Wat is er dan vandaag trendy? De Scandinavische keuken is zeer populair. Wit in combinatie met lichte houttoetsen doet het goed, net als de Japanse stijl met zijn beige-bruinachtige kleur en vaak afgeronde vormen. De strakke, warm ogende Ibiza-stijl is evenzeer in opmars. Eerder sober dus, maar ook tijdloos. Dat keert ook terug in de kleuren van de fronten die we aanbieden. Anderzijds worden ook vaak donkere tinten zoals donkere eik en cognackleuren gevraagd, net als een deurtjes met ribbeltjes met fijne groefjes. Een blijver is dan weer de meer klassiek ogende landelijke keuken, weliswaar met een moderne toets, maar de basis blijft dezelfde.'

#### Twee jaar vaste-prijs-garantie

Onze volgende vraag richt zich meer op 'de klant van vandaag'. Zijn er specifieke eisen die de klanten stellen? Vaak horen we dat wat vandaag besteld wordt, eigenlijk gisteren al geleverd moest zijn ...

"Dat valt op zich best mee, de klant is zich er wel bewust van dat zijn keuze daar volgende maand niet kan staan. Daarom spreken we bij Keukens De Abdij ook van een 'keukentraject'. Onze manier van werken heeft een bepaalde doorlooptijd nodig om het echt goed te doen. We nemen ook liever onz tijd. We willen het echt kwalitatief en perfect afleveren. We hebben zelfs klanten die vandaag kopen op basis van onze 'twee jaar vaste-prijs-garantie'. Dat betekent dat ze bij bestelling vandaag binnen twee jaar nog even veel zullen betalen. Dat zijn dus mensen die vandaag al beslissen, maar de plaatsing mag gerust volgend jaar of binnen twee jaar zijn. Voor alle duidelijkheid: dat betekent niet dat wat er vandaag besteld wordt, over twee maanden kan geleverd worden en pas binnen twee jaar de betaling volgt. We vragen altijd de betaling voor de keuken wordt geleverd en geplaatst."

"Twee jaar vaste-prijs-garantie betekent dat als er prijsstijgingen zijn in het materiaal, wat de afgelopen jaren dus effectief gebeurd is, of er is een energiecrisis of iets anders dat de prijzen beïnvloedt, de klant geen euro meer zal betalen. Dat is een vorm van wederzijds vertrouwen. Als jij vandaag beslist om te tekenen en met ons in zee te gaan, garanderen wij u dat de prijs van uw keuken voor de keuze die je vandaag maakt twee jaar vaststaat. Dat houdt voor ons een zeker risico in, maar dat nemen wij dan graag op ons."

#### Hoogtechnologisch centrum

Duurzaamheid is tegenwoordig niet meer uit het nieuws te branden. Hoe uit zich dat bij Keukens De Abdij? "Daar kunnen we vandaag niet omheen en dat willen we ook niet. Onze fabriek ligt vol met zonnepanelen, we doen aan waterrecuperatie, hebben een luchtzuiveringsinstallatie en werken met gecertificeerd hout. Dat label spelen wij ook uit in onze toonzalen, we zijn echt sterk bezig met milieubewustzijn.

We hebben bijvoorbeeld ook onze Greenline collectie, een keuken die duurzaam, groen en milieuvriendelijk is. We zijn overigens ook bezig met een nieuw hoofdkantoor dat volgend jaar hier in Ninove zal komen. Dat wordt een hoogtechnologisch centrum met alle nieuwe technieken en is een project waar duurzaamheid een zeer grote rol in speelt. Ons huidige hoofdkantoor heeft door de jaren heen verschillende aanpassingen en renovaties gehad, maar het is en blijft een oud gebouw."

"Er is nood aan nieuwe infrastructuur en daar zijn we volop mee bezig. Ook ons aantal toonzalen breiden we nog verder uit. We hebben recent in maart en april twee nieuwe belevings-toonzalen geopend in Lochristi en in Kampenhout, maar er zijn nog een aantal 'blinde vlekken' in Vlaanderen, waar we ons graag willen op toeleggen. Ook daar maken we zeker werk van."

#### De keuken 'beleven'

Wat moeten we ons precies voorstellen bij 'belevingstoonzalen'? "Dat is een nieuw winkelconcept dat in de plaats komt van de klassieke toonzalen waar twintig tot dertig keukens naast elkaar gepropt staan. Wij doen daar niet meer aan mee. Een keuken is een investering die toch dertig jaar of langer meegaat, dus moet je daar als koper toch een zeer goed gevoel bij hebben. We kiezen nu bewust voor minder keukens in onze toonzalen, maar wel keukens die heel mooi zijn aangekleed, zodat mensen echt kunnen zien hoe het bij hen thuis zou kunnen zijn. We willen dat ze hun keuken bij ons kunnen 'beleven'. Het creëren van een wow-gevoel is daar een belangrijk element in. Wij willen aantonen dat wij dat ook met onze ontwerpen kunnen realiseren. Uiteraard zonder aan kwaliteit in te boeten, want ook daar staan we voor bekend en dat willen we graag zo houden."

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



# Cersaie 2024 verkent interacties tussen architectonische ruimte, design en mens

De internationale beurs van keramische tegels en badkamermeubels Cersaie, die dit jaar van 23 tot 27 september 2024 in Bologna wordt gehouden, maakt zich op om de status van de show als de belangrijkste bestemming voor professionals die innovatieve materialen willen ontdekken opnieuw te bevestigen.

## Architectonisch ontwerp

Cersaie 2024 is een evenement dat een wereldwijde weerklink vindt door de kwaliteit en innovatie van haar producten, de verscheidenheid van haar culturele en educatieve initiatieven en de netwerk mogelijkheden die het biedt aan 's werelds toonaangevende professionals uit de industrie.

Cersaie 2024 richt zich op alle gebieden van architectonisch ontwerp, van woonruimtes tot grootschalige contractprojecten, van particuliere bouw tot uitgestrekte stedelijke ruimtes. Als antwoord op de groeiende vraag naar expositieruimte van keramiek- en sanitairbedrijven, breidt Cersaie dit jaar uit met een zestiende expositieruimte. Deze uitbreiding onderstreept het internationale karakter van de beurs en de hoge kwaliteit van de exposanten, die stuk voor stuk toonaangevend zijn op het gebied van technologie en markttrends.

## Doelgroepen

Cersaie staat garant voor een uitgebreid ecosysteem van designproducten afgestemd op de behoeften van architecten, aannemers, interieurontwerpers en vakmensen uit de hele wereld.

**Architecten** vinden op Cersaie alle mogelijke keramische oppervlakken, wandbekleding, oppervlaktebekleding met andere materialen, en badkamermeubilair. Zij krijgen ook de kans om designideeën te ontdekken en kunnen er architectuurconferenties en trainingsevenementen bijwonen.

**Detailhandelaars** vinden hun gading op een ruimte van 155.000 m2 die specifiek gewijd is aan hun kernactiviteiten met alle toonaangevende bedrijven die de nieuwste trends in de keramische tegelsector presenteren.

**Aannemers/tegeltzeters** maken in de zestien tentoonstellingshallen kennis met de nieuwste producten van 's werelds beste bedrijven. Zij

ontdekken er de grootste selectie keramische oppervlakken, vloeren, wandbekleding, badkamerinrichting, open haarden, sauna's, designkranen, badkuipen en sanitair, zodat ook zij alles vinden wat nodig is voor hun projecten.

**Specifiek voor tegeltzeters** is er Tiling Town, een trainingsruimte waar men een meesters-tegeltzetter kan worden met aandacht voor de juiste voorschriften en legtechnieken.

**Interieurontwerpers** laten zich graag inspireren door de stimulerende en emotionele ruimtes en ontdekken op Cersaie de trends en ontwerpinnovaties in de wereld van keramische tegels en sanitair.

## Waarom keramisch?

De blijvende populariteit van keramische tegels is te danken aan hun consistente productiekwaliteit en het voortdurende onderzoek dat aan de basis ligt van hun innovatie. Dit heeft geleid tot een breed scala aan gedurfde ontwerpen, variërend van delicate micromosaïeken tot innovatieve oppervlakken van grote tegels. Diezelfde veelzijdigheid geldt ook voor de aankleding en inrichting van de badkamer, verkrijgbaar in verschillende vormen en maten. De echte kracht van deze producten ligt in hun enorme scala aan toepassingen en hun vermogen om te voldoen aan de creatieve behoeften in residentiële, openbare en commerciële projecten over de hele wereld.

Bezoekers aan Cersaie 2024 krijgen de kans om een route te volgen die de relatie tussen keramische productie en architectonische ruimte verkent.

## Bezoekerstips

Dit jaar wordt Spazio 19 gelanceerd, een speciale expo in Hal 19 die de ruimtes voor projectinrichting aanvult met een selectie exposanten uit aanverwante sectoren zoals keukens, binnen- en buitenafwerking, buitenverlichting, wellness, domotica en niet-keramische vloeren. Deze

geïntegreerde ruimte biedt uitgebreide oplossingen voor professionele bezoekers die hun zakelijke mogelijkheden willen uitbreiden. De Architectuurgalerij zal gastheer zijn voor een reeks conferenties met vooraanstaande internationale figuren, waaronder bijeenkomsten in het expositiecentrum en keynote lezingen in het Palazzo dei Congressi.

Hal 32 blijft de thuisbasis van Tiling Town, de locatie bij uitstek voor technische oplossingen en antwoorden op alle vragen die professionals in de sector kunnen hebben.

## Cersaie praktisch

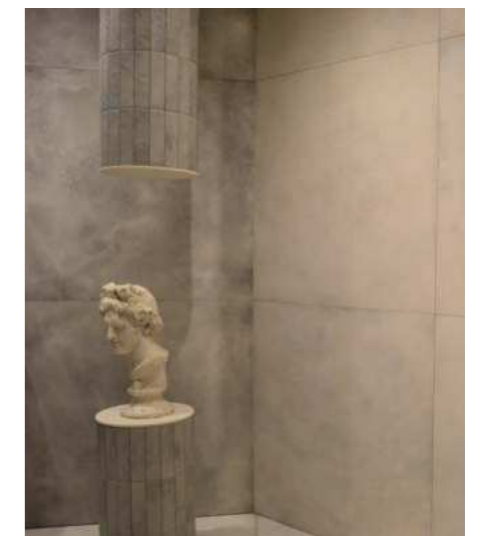
**Datum:** maandag 23 tot vrijdag 27 september 2024

**Locatie:** BolognaFiere, Bologna, Italië

**Aanbod:**

- Keramische tegels voor binnen en buiten
- Technische (vloer- en wand)oplossingen
- Projectinrichting
- Badkamerinrichting
- Conferenties, lezingen, ...

Meer info: [www.cersaie.it](http://www.cersaie.it)



# Het juiste product voor elke toepassing, met correct advies

Natuursteen en keramiek oordeelkundig plaatsen vergt het nodige vakmanschap, maar ook het correcte onderhoud achteraf mag nooit uit het oog worden verloren. Daarvoor kunnen we al jarenlang beroep doen op de gespecialiseerde producten van Lithofin. Naast een uitgebreid programma voor het reinigen, beschermen en onderhouden van keramiek, natuursteen en betonsteen, biedt de wereldspeler ook een assortiment aan hulpmiddelen voor de toepassing van die Lithofin producten.

Tekst: Wim Vander Haegen - Foto's: Eurosil



© Eurosil - De juiste tools voor het beste resultaat

## Het volledige plaatje

EUROSIL BV is al 40 jaar de invoerder/verdelers van de Lithofin producten in de Benelux. Wij spraken met oprichter Peter De Ryck en Sascha Klüsener die na de verkoop van het bedrijf aan Lithofin zelf de taak van Managing Director op zich neemt. "Als verdeler van de Lithofin producten focussen wij ons op harde materialen, maar dan wel voor alle toepassingen zoals vloeren binnen en buiten, gevelbekleding, afwerking rond zwembaden, keukens, badkamers, sauna's, ... Overall dus waar keramiek en

natuursteen wordt gebruikt. Belangrijk om te vermelden is dat wij de producten niet alleen verkopen, maar ook optreden als technische raadgever voor de tegel- en natuursteenhandel op het vlak van onderhoud en service. Bovendien kunnen de klanten ook bij ons terecht voor alle hulpmiddelen en machines. Wij vinden immers dat het gebruik van professionele kwaliteitsproducten gepaard moet gaan met even professionele materialen en niet met de eerste de beste doek of dweil. Pas

als het volledige plaatje klopt, kunnen we spreken van een perfect resultaat.

## Problem solvers

Eurosil richt zich tot iedereen die beroepsmatig met natuursteen en keramiek bezig is. "Wij verdelen onze producten via de groothandel en professionele bouwmarkt naar de vakman in de vorm van steenkappers, tegelzetters en aannemers die vloerwerken uitvoeren. De winkel van de groothandel is in feite onze toonzaal. Of wij ook aan particulieren



“

**Onze producten kunnen niet 'zomaar' verkocht worden. De bijbehorende informatie moet door de winkel worden gegeven en die wordt daartoe correct opgeleid zodat zij op hun beurt met kennis van zaken kunnen spreken**

Sascha Klüsener

verkopen? Neen, wij werken enkel via professionele kanalen. Uiteraard kan een particulier via die weg onze producten verkrijgen, maar wij houden eraan via de vakhandel te gaan, precies omdat het juiste advies zo belangrijk is. Onze producten kunnen niet 'zomaar' verkocht worden. De bijbehorende informatie moet door de winkel worden gegeven en die wordt daartoe correct opgeleid zodat zij op hun beurt met kennis van zaken kunnen spreken. De professionele klant kan overigens altijd bij ons terecht voor gespecialiseerd advies. Bijvoorbeeld op de werf gaan we kijken hoe situatie eruitziet en treden we op als 'problem solvers'. Door die doorlopende ondersteuning van de vakman en indirect ook de particulier op het vlak van onderhoud en renovatie onderscheiden we ons van andere aanbieders van chemische onderhoudsproducten. En uiteraard speelt ook de wereldwijde waardering van het merk Lithofin een aanzienlijke rol."

## Over duurzaamheid

Onze volgende vraag gaat over een vandaag constant optredend gegeven: hoe gaat Lithofin om met duurzaamheid? "Voor ons is duurzaamheid geen actueel onderwerp", verrast Peter. "Dat komt omdat wij daar al heel lang mee bezig zijn. Voor de fabriek in Duitsland is duurzaamheid al veertig jaar lang een onderwerp waar de ingenieurs dagelijks mee bezig zijn. Logisch, want het gaat over chemische

producten die gevoelig liggen op vlak van milieubelasting. We werken bovendien in een sector waar de problematiek van het onderhoud op een veel hoger niveau ligt dan wat de particulier meemaakt. Wij hebben altijd geopteerd voor biologisch afbreekbare concentraten en precies daar schuilt een grote meerwaarde op vlak van duurzaamheid, dankzij het veel lagere verbruik en daardoor ook de veel lagere belasting van het milieu. Wij worden bovendien heel streng gecontroleerd en moeten altijd voldoen aan de meest recente wetgeving. De normen zijn bijzonder zwaar en hoe sterk of geconcentreerd onze producten ook zijn, de biologische afbreekbaarheid proberen we altijd te behouden. Makkelijk is dat niet, vooral omdat de EU regelgeving zelf nog steeds 'groeierende' is. De regels zijn al 20 jaar in voege, maar zijn nog steeds de kinderschoenen niet ontgroeid. Er zijn constant veranderingen en wij moeten ons altijd heel snel aanpassen. Anderzijds praten wij hier over heel hoogwaardige producten, het is dus ook logisch dat wij als eerste worden gecontroleerd."

## Wisselwerking met de markt

Lithofin mag dan al jarenlang aan de top staan, dat betekent niet dat het bedrijf op zijn lauweren rust. Voortdurend wordt gewerkt aan het ontwikkelen en creëren van nieuwe producten die tegemoetkomen aan de eisen van de markt. "Het is niet zo dat wij zeggen: morgen gaan we

een nieuwe impregnatie op de markt brengen omdat we daar nu eenmaal goesting in hebben. Het gaat altijd om producten die gebaseerd zijn op een wisselwerking met de markt. Die informatie verkrijgt Lithofin door intensief samen met werken met vakmensen die dagelijks met beide voeten in de markt staan. Met andere woorden: als zij een bepaald probleem zien, gaan wij een product maken dat daar een adequate oplossing voor biedt. We zetten continu in op een gezond evenwicht tussen ontwikkeling en het toepassen in de praktijk door mensen die uit de branche komen."

### Continue kwaliteit

Net als elke producent moet ook Lithofin rekening houden met de stijgende grondstofprijzen. Gewoon alles doorrekenen aan de klant is geen optie. "We proberen veel te incasseren, want anders wordt het gewoon onbetaalbaar. Grondstoffen vormen gezien de huidige mondiale situatie een gigantisch probleem omdat je nooit zeker weet of je ze nog kan krijgen en aan welke prijs dat zal zijn. Wij kunnen ook niet zomaar snel een bepaald ingrediënt vervangen. Een andere grondstof betekent dat een van de producteigenschappen kan gaan veranderen en ook de kwaliteit anders kan zijn en dat kunnen wij in onze sector simpelweg niet maken. Je zou dan ook een nieuwe productnaam moeten registreren en nieuwe publiciteit maken, en dat kost allemaal geld, dus houden we liever de kwaliteit continu met de leveranciers die we hebben. In ons geval zijn dat trouwens high end leveranciers waar we uitstekende contacten mee hebben. Ook dat is heel belangrijk."

"Zoals iedereen zijn we genoodzaakt af en toe een prijsopslag te doen, maar we proberen dat zoveel mogelijk te beperken. Ook met de voortdurende stijging van de transportkosten moeten we rekening houden. We investeren zwaar in grotere opslagcapaciteiten zodat we nog grotere hoeveelheden grondstoffen kunnen aankopen bij onze leveranciers om de productie en levering van onze producten te blijven verzekeren. In Wendlingen (Stuttgart) worden momenteel extra magazijnen gebouwd en we implementeren ook nieuwe productielijnen waardoor we nog efficiënter kunnen gaan werken."

### Trends

We vroegen ons ook af of er vandaag bepaalde trends in de sector zijn die hun weerslag vinden in het programma van Lithofin. "Specifiek voor ons als leverancier van producten stippen we de introductie van een



© Eurosil - Degelijk impregneren in maatwerk productie



professioneel afwerkingssysteem in de natuursteenproductie aan. Daarnaast vormen ook aangepaste adviezen voor buitentoepassingen op ruwe keramiek een positieve wending in de sector. Een trend kunnen we het niet noemen, maar ook het volgen van EU richtlijnen waar we het eerder over hadden, is meer dan ooit een uitdaging en vraagt een extra grote inzet in de chemie. Maar tot op heden slaagt Lithofin er uitstekend in om, met de middelen die we hebben, kwaliteit en continuïteit te garanderen. Specifiek naar de steensector toe merken we dat poreuze materialen zoals natuursteen in

bepaalde toepassingen, vooral buiten de woning, sterk afgenomen is en meer en meer worden vervangen door keramische materialen. De afzet van keramiek in bijvoorbeeld de terrassenmarkt neemt fors toe ten nadele van natuursteen. En daar moeten wij uiteraard rekening mee houden want beide materialen hebben andere eigenschappen. Enerzijds is er bij keramiek minder absorptie, anderzijds is er sprake van een sterkere vervuiling door de afwerking van de tegels. In sommige gevallen moet er intensiever worden schoongemaakt, wat inhoudt dat wij een heel ander advies moeten geven naar onderhoud en schoonmaak toe. Bij maatwerk keukenbladen zien we dat kwartscomposiet en keramiek meer en meer worden toegepast en ook daar gelden dan weer andere regels op vlak van schoonmaak. In die optiek werken wij meer en meer naar systeemonderhoud toe, specifiek voor elk product en elke toepassing."

### Fysieke aanbieders ondersteunen

Zoals in elke sector en bij elke leverancier is er een toename in de online-verkoop. "EUROSIL verkoopt zelf enkel B2B, ook online, maar sommige van onze klanten verkopen B2C. Dat is een evolutie die we niet kunnen tegenhouden. Niettemin blijven wij op de eerste plaats de fysieke aanbieders ondersteunen - winkels en bouwmarkten - omdat na een samenwerking van decennia de klantondersteuning en de waardering nog steeds bij het overgrote deel van onze klanten de doorslaggevende factor blijft om Lithofin te verkopen. Het is bovendien een waarborg dat onze producten correct gebruikt worden. In de toekomst wordt het heel belangrijk dat de vakhandel met trouwe leveranciers blijft werken zodat zij de producten gegarandeerd in huis hebben én de bijbehorende service kunnen blijven geven. Als die klant het product niet meer kan meenemen, gaat hij het online bestellen en dan verdwijnt ook de klantentrouw ..."

### De toekomst

Over de toekomst van de sector zijn beide heren positief gestemd. "De vraag naar tegels, natuursteen en keramiek, blijft bestaan omdat het duurzame materialen betreft waarvoor een toekomst is weggelegd. Omdat wij de juiste producten aanbieden, kan ook Lithofin zowel in nieuwbouw als renovatie mee het verschil maken in de toekomst. Wij hebben altijd heel veel ingezet op service, klantenbinding en after-sales, ook al kost ons dat geld als bedrijf, maar daarmee hebben we ook een heel trouw klantenbestand opgebouwd en dat willen we graag zo houden."

Meer info: [www.lithofin.com](http://www.lithofin.com)



© Eurosil - Duurzaam Lithofin gebouw met 360° werksfeer



© Eurosil - vlnr Sascha Klüsener, Peter De Ryck en Garvin Stingel, ceo Lithofin

# Moeten grootformaattegels ontkoppeld worden of niet?

Het zou een straffe uitspraak zijn om kortdaat te adviseren dat het gebruik van ontkoppelingsmatten bij de plaatsing van XXL-tegels verplicht is, of net overbodig. Toch rijzen er meer en meer vragen rond het al dan niet noodzakelijk gebruik van scheidingssystemen om schade in een grootformaattegelwerk te voorkomen. Wij staken even ons licht op binnen de branche.

Tekst & foto's: Peter Goegebeur



© Peter Goegebeur - De belangrijkste functie van ontkoppelen is het scheiden van bewegingen.

## Zo werkt een ontkoppelingssysteem

Het ontkoppelen van een vloer betekent dat de tegels onafhankelijk moeten kunnen bewegen van de ondergrond waarop ze werden geplaatst. Met andere woorden, de voornaamste functie van ontkoppelen is het scheiden van bewegingen (lees: spanningsvelden) die zich tussen de ondergrond en de tegelbekleding kunnen manifesteren.

Bij drogingsfasen (krimpspanningen) of temperatuurschommelingen (thermische schuifspanningen) bijvoorbeeld zullen meerdere opbouwlagen ten opzichte van elkaar onvermijdelijk onderling verschillend van vorm veranderen. Elke laag van een vloeropbouw heeft immers een eigen uitzettingscoëfficiënt typisch voor het materiaal. Dat betekent dat elke opbouwlaag zich niet alleen anders zal gedragen tijdens het bindings- en uithardingsproces, maar dat deze ook na

volledige uitharding verschillend zal uitzetten of krimpen bij omgevingsveranderingen.

De oplossing? Het vooraf plaatsen van een ontkoppelingssmat, want deze heeft vooral een scheuverbrijdende functie. Wanneer spanningen in een vloercomplex sterk kunnen oplopen, is het raadzaam de nodige maatregelen te treffen. Een te snelle plaatsing van tegels op een cementgebonden dekvloer, plaatsingen op verwarmde chapes, zoninslag op een vloer ter hoogte van glaspartijen, terrasbouw, en zo meer geven mogelijks aanleiding tot (on)verwachte scheurvorming in het tegelwerk.

## Loskomende tegels

De meeste adviseurs raden in deze gevallen het gebruik van een ontkoppelingssmat aan. Vooral op vloerverwarming zetten de tegels tijdens de opwarmingsfase tijdelijk uit, wat spanning in de

vloerafwerking veroorzaakt. Daardoor kunnen op termijn holle klanken ontstaan, of degraderen de voegen. Tegels kunnen zelfs volledig loskomen, of ze barsten of breken. Dat gebeurt vooral waar ze rechtstreeks op de dekvloer zijn verlijmd. En hoe groter hun formaat, hoe groter de kans op schade - er zijn namelijk minder voegen die de spanningsvelden verdelen.

Bovendien streeft men naar (te) smalle voegen die veelal in wanverhouding staan tot het tegel formaat. Volgens specialisten kan de tegelzetter zulke schade grotendeels tot zelfs volledig uitsluiten door gebruik te maken van een ontkoppelingssmat. Deze wordt direct onder de tegels geplaatst. Vraag is echter in hoeverre de juistheid hiervan wetenschappelijk-technisch is bewezen?



© Peter Goegebeur - Deze betegeling in een oogartsenpraktijk vertoont scheurtjes, waarop een expertise werd gevraagd.

## Ontkoppelingssystemen, wat weten we vandaag?

Over het toepassingsgebied van ontkoppelingssystemen schrijft Buildwise in een eerder WTCB-Contact (2018/4): "Het is aangeraden om ontkoppelingssystemen toe te passen wanneer de spanningen in het vloercomplex sterk kunnen oplopen, zoals bij de toepassing van tegels van zeer groot formaat, een vroege plaatsing van de tegels, de aanwezigheid van vloerverwarming en het gebruik van donkere tegels in buitentoepassingen met een sterke bezonning.

Een eerste eigenschap waarover een ontkoppelingssmat moet beschikken, is - uiteraard - een zekere ontkoppelende werking. Deze moet ervoor zorgen dat de spanningen, horizontale en

“

**Vooraf waar tegels rechtstreeks op de vloer worden verlijmd kunnen ze scheuren of barsten vertonen**

Peter Goegebeur  
Technisch hoofdredacteur Polycaro

verticale bewegingen en trillingen gedeeltelijk (of helemaal niet) van de dekvloer naar de vloerbetegeling worden overgedragen, waardoor het risico op scheurvorming in en/of het loskomen van de betegeling beperkt wordt."

## Is het gebruik van een ontkoppelingssmat de enige optie?

De twijfels over het 'noodzakelijk kwaad' om een XXL-tegelwerk automatisch van een ontkoppelingssmat te voorzien wordt zowel bij de tegelhandelaar als bij de tegelzetter steeds groter. Kijken we naar ons buurland, Nederland, dan merken we dat ontkoppelingssystemen er nauwelijks worden gebruikt! En het aantal schadegevallen na plaatsingen met grootformaattegels, zijn in vergelijking met België heus niet omvangrijker!

Een tweede opmerkelijke vaststelling: de uitleg van sommige lijm- en systeemfabrikanten spreekt elkaar tegen. Het ligt eraan dat er ook geen specifieke norm bestaat die het gebruik van ontkoppelingssystemen verplicht bij het plaatsen van grootformaattegels.

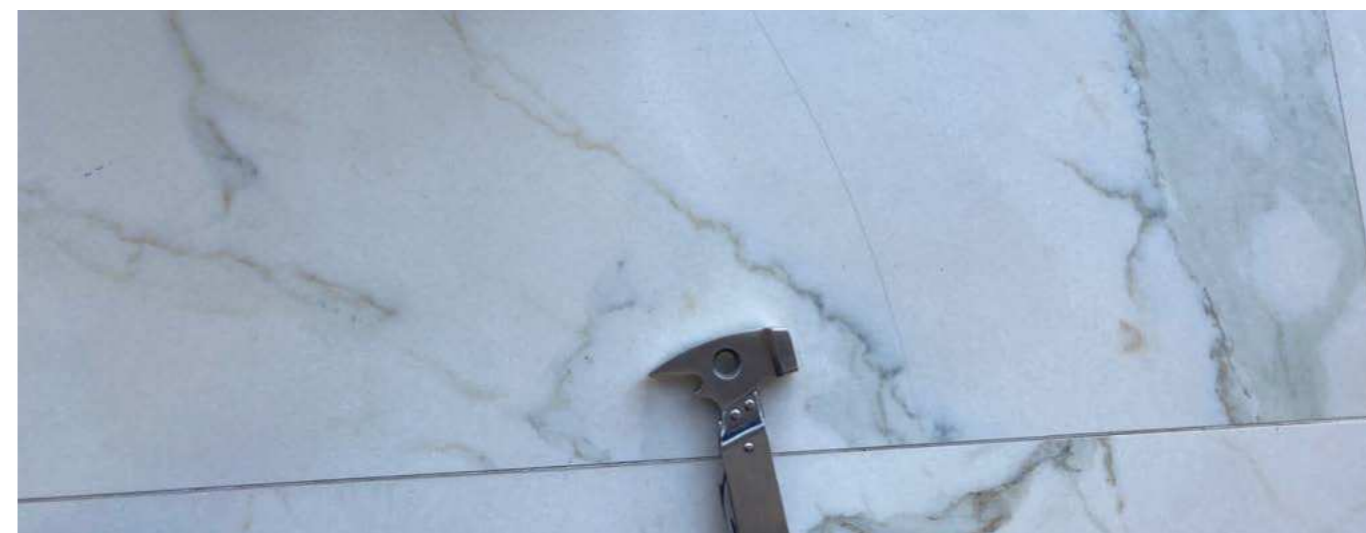
Desalniettemin zou het gebruik van een ontkoppelingssysteem de kans op schade drastisch kunnen verminderen. Het grootste euvel is veelal het eraan verbonden prijskaartje. Niet alleen het

materiaal maar ook de plaatsing van een mat betekent een niet te verwaarlozen meerprijs per vierkante meter... Het is dan ook raadzaam in functie van de plaatselijke omstandigheden te overwegen of het noodzakelijk is al dan niet een ontkoppelingssysteem te gebruiken. Objectief bekeken moet het technische aspect primeren op het commerciële. En nog iets: meer en meer lijmfabrikanten bieden tegellijmen aan die de ontkoppelingssmat verdringen. Wat is hun geheim? Ontkoppelende tegellijmen bestaan immers niet. Hoe kan een tegelijm dan een ontkoppelingssmat vervangen en dezelfde garanties bieden?

## Hoe plaats je correct een ontkoppelingssmat?

In de eerste plaats stel je het soort ondergrond vast en controleer je deze op vlakheid (egaliseer indien nodig), stabiliteit, hardheid (restvocht moet minder zijn dan 2,5% zonder vloerverwarming, en minder dan 2% mét) en reinheid. Voor dit laatste is het volledig stofvrij maken van de ondergrond van opperste belang. Het opvegen van stof of andere resten met een borstel volstaat niet. Stofzuigen is efficiënter om de dekvloer proper te maken, waarbij je eventueel nog eens met een halfnatte spons de laatste onreinheden verwijdert.

Verder moet je er ook voor zorgen dat de vaste delen zoals muren en kolommen voorzien zijn van een voldoende dikke randisolatieband. Dit voorkomt het vastzetten van - en bijgevolg onnodige spanningen - in de vloervelden. Bovendien vermijdt de aanwezigheid van randstroken contactbruggen. Denk maar aan appartementsgebouwen waar de isolatiestroken te vroeg werden afgesneden of zelfs volledig werden uitgetrokken, met alle ongewenste geluiden vandien.



Na het volledig schoonmaken van de basis, waarop de tegelzetter het ontkoppelingssysteem zal plaatsen, moet deze met een aangepaste lijm (compatibel met het vlies aan de legzijde van de mat) en lijmkam (doorgaans 4 mm x 4 mm) de ondergrond gelijkmatig en rechtlijnig in dezelfde richting inlijmen. Het voorschrapen van de dekvloer is hierbij ten zeerste aangeraden om een goede hechting van de mat te garanderen.

Een ontkoppelingssmat aanbrengen doe je aan de hand van drie middelen:

- 1 Het stevig aandrukken van de mat in het lijmbed met een voegspaan.
- 2 Het aanrollen van de mat met een daartoe geschikte roller. Deze kan worden belast met bijvoorbeeld een zak tegellijm.
- 3 Het aantrillen van de mat met een tegelvi-brator op lage frequentie.

Bij elk van deze drie systemen is het belangrijk dat de mat aan de vlieszijde in de richting van de lijmkanalen wordt gedrukt. Dit vermijdt vervellen van de luchtinsluiting. Want, waar lucht zit, zit geen lijm. En waar geen lijm is, is er uiteraard geen hechting...

Ook bij de verlijming van de tegels moet de oppervlaktestructuur van de ontkoppelingssmat eerst volledig worden verzadigd met tegellijm (met de platte kant van de lijmkam) vooraleer de definitieve lijmslakken erop aan te brengen. Ook hier is het belangrijk dat de tegels op de mat een optimaal contactoppervlak hebben.

Voorlopig op vloerverwarming streef je het best naar 100% (in de praktijk zal eerder een haalbaarheid van 90% realistisch zijn). Niet onbelangrijk nog: ter hoogte van verdeelvoegen in de dekvloer wordt ook daar de ontkoppelingssmat het best onderbroken, tenzij de fabrikant in kwestie het anders voorschrijft!

### Expertisegeval



Polycaro was te gast op een expertise in Waals-Brabant waar een binnenbetegeling in een oogartsenpraktijk, bestaande uit dunne grootformaattegels, her en der scheurtjes vertoonden. Volgens de informatie van de architecte was de vloer als volgt opgebouwd:

- 1 ± 10 cm PUR-isolatie op het gelijkvloers en ± 5 cm op het eerste verdiep.
- 2 Een traditioneel vloerverwarmingssysteem.
- 3 Een ± 10 cm dikke dekvloer met wapeningsnet 50/50/2.
- 4 Een meerlagige ontkoppelingssmat.
- 5 Een partij van een kleine 200 m<sup>2</sup> keramische tegels 100/100/0,6 cm, type 'Bla UGL' ((een dichtgeperste tegel met een waterabsorptiecoëfficiënt van minder dan 0,5%, niet geëmailleerd.) op een uitgehard cementgebonden tegellijmbed.

Na het inwinnen van meer informatie, kon niet worden bewezen dat het opstartprotocol van de vloerverwarming werd gerespecteerd. Het is namelijk zo dat er bij gelijk welk soort en formaat van tegel voor de aanvang van elke betegelingsactiviteit de vloerverwarming steeds met worden opgestart volgens het gebruikelijke opstartprotocol. De bedoeling hiervan is het voorkomen van directe schade door thermische spanningen in de vloeropbouw.

### Wat zegt Buildwise?

We citeren de bestaande richtlijnen van Buildwise (het vroegere WTCB, Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf), vermeld in het Buildwise-tijdschrift 1989-4.4.: "Het in werking zetten van de verwarming zal gebeuren door het systematisch opdrijven van de temperatuur met 5 K/24 h, vertrekkend van koude toestand tot de maximaal voorziene werkingstemperatuur van het verwarmingselement. Deze werkingstemperatuur moet lager zijn dan de maximaal toegelaten temperatuur voor de



## In Nederland worden ontkoppelingssmatten nauwelijks gebruikt en het aantal schadegevallen is er niet groter

Peter Goegebeur  
Technisch hoofdredacteur Polycaro

bindmiddelen gebruikt in de dekvloer. De terugkeer naar de begintemperatuur zal tevens progressief gebeuren, met andere woorden, met 5 K/24 h. De maximaal voorziene werkingstemperatuur wordt gedurende minimum 3 dagen aangehouden ten einde de dekvloer zijn maximale beweging te geven alvorens de vloerbedekking aan te brengen."

Verder stelt men in de infofiche 59 (09/2012): "Om grotere thermische spanningen bij de opstart van het vloerverwarmingssysteem te vermijden, is het belangrijk dat de temperatuur geleidelijk aan opgevoerd wordt bij de opstart (bv. in stappen van 5 °C per dag om ΔT te beperken). Men volgt hierbij nauwgezet het opstartschema van de fabrikant van het vloerverwarmingssysteem. Het is tevens aangewezen om het vloerverwarmingssysteem, vóór het aanbrengen van de betegeling, reeds een eerste maal een opwarmings- en afkoelingscyclus te laten doorlopen."

In de veronderstelling dat deze regel werd overtreden, controleerde de expert tegel per tegel op mogelijke holle klanken. Deze basistest werd in kaart gebracht waarbij men reeds kon afleiden dat minstens de helft van de tegels duidelijk holtes vertoonden. Een verontrustend resultaat dat onmiddellijk aanleiding gaf om een destructief onderzoek te bevelen.

### "Theoretisch onmogelijk" percentage restvocht

Na het verwijderen van een gebarsten tegel werd de situatie duidelijker. En tot ieders verbazing, in de wetenschap dat de cementgebonden dekvloer een maand de tijd had gehad om uit te harden vooraleer de plaatsing van de vloertegels plaatsvond, deed de expert van dienst instinctief toch nog een vochtmeting. Wat bleek? Onder de ontkoppelingssmat, die immers heel gemakkelijk kon worden losgerukt, werd een restvocht gemeten van om en bij de 90%! "Theoretisch onmogelijk", klonk het onder de aanwezige tegenpartijen.

In eerste instantie dacht men aan een lek in de leidingen. Maar het was quasi onmogelijk dat zowel op de beneden- als bovenverdieping hetzelfde fenomeen zich zou voordoen, temeer



© Peter Goegebeur - De vochtmeting vertoonde een "theoretisch onmogelijk" vochtpercentage.

de leidingen vooraf al onder druk werden getest. Na het uitkappen van een stuk uitgehard tegel en dekvloermortel stelden de experts vast dat het restvocht verminderde in de diepte. En in de wetenschap dat de meeste types ontkoppelingssmatten bestaande uit polypropyleen ook een waterdichte eigenschap hebben, liep de denkspite eerder in de richting van een nog te vochtige dekvloer bij de aanvang van de vloerwerken waardoor het restvocht vanuit de chape "gevangen" zat tussen de mat en het isolatiescherm.

Langdurig vocht kan een negatieve reactie op de tegellijm tot gevolg hebben waarbij de partikels (zand, cement en kunststofharsen) geen kans krijgen om op tijd te binden, laat staan overall gelijktijdig uit te harden. Misschien werd dan ook een niet-aangepaste (lees: onvoldoende kunststofmodificerende) tegellijm gebruikt die niet verenigd kon worden met onder meer het vlies aan de legzijde van de mat? Of werd de mengprocedure niet gerespecteerd? Of verstreek de open tijd? Of gebruikte de tegelzetter een verkeerde maat van lijmkam?

### Voorlopige conclusies

De expert van dienst trok na een eerste denkspite volgende voorlopige conclusies:

- 1 Volgens de tijdslijn van de architect zou in functie van de werkelijke dikte van de dekvloer deze onvoldoende uitgedroogd zijn bij aanvang van de vloerwerken. Er werd evenmin een voorafgaandelijke vochtmeting uitgevoerd. (bij vloerverwarming maximum 2%).
- 2 De vloerverwarming werd vermoedelijk niet opgestart vóór aanvang van de tegelwerken. Het is ook niet duidelijk of de vloerverwarming werd geactiveerd volgens de gebruikelijke opstartprocedure bij de ingebruikname van de vloer.
- 3 Er is geen zekerheid of alle uitzettingsvoegen in het tegelwerk perfect op hun plaats zitten conform het vloerverwarmingssysteem vanuit de dekvloer.
- 4 Snijstukken werden niet stressvrij verwerkt (geen voorafgaandelijke hoekboringen).

5 Er werden voor de tegellijm en voegmortel verschillende merken door elkaar gebruikt. Niet direct een relevante opmerking, maar het is een standaardprocedure dat een professionele tegelzetter steeds materiaal gebruikt van dezelfde leverancier en fabrikant om de compatibiliteit van alle componenten te garanderen en op die manier mogelijke negatieve reacties te vermijden.

6 Overgebleven lijmritsen toonden aan dat er een te kleine lijmkam werd gebruikt om de tegels op de mat te kleven. De schaarse lijmoverdracht is niet alleen het gevolg van het te weinig aandrukken van de tegel tijdens de plaatsing maar ook te weinig lijm massa om de treksterkte te verzekeren.

7 De mogelijkheid is evenzeer reëel dat de 'open tijd' van de tegellijm verstreken was, zowel op het moment van de plaatsing van de ontkoppelingssmat op de dekvloer als bij het indrukken van de tegels op de mat.

8 Er werd niet aangetoond noch bevestigd dat het aanmaakwater van de gebruikte tegellijm gedoseerd aangemaakt werd volgens de richtlijnen van de fabrikant. De tegelzetter kon niet overtuigend antwoorden op de vraag van de expert of een maatbeker werd gebruikt om de tegellijm aan te maken. Indien nodig kan dit gecontroleerd worden door het nemen van een staal voor labo-onderzoek.

### Tip: verlijm geen te grote velden in één keer

Voorlopig in de zomerperiode is het gevaar op het verstrijken van de 'open tijd' (de tijd tussen het uitstrijken van de lijmritsen en het aanbrengen van de tegels) van de lijm (meer dan 20 minuten) zeer groot, mede afhankelijk van de zuigcapaciteit van de soort ondergrond. Als de open tijd van de tegellijm verstreken is (zichtbaar aan het verkleuren van de bovenkant van de lijmritsen), moet de lijm massa opnieuw worden verwijderd en moet er een volledig nieuwe laag worden aangebracht!

Bij plaatsingen op meer poreuze ondergronden is het zelfs raadzaam om een primer te voorzien en een snellere lijm te gebruiken. Wel opletten bij het gebruik van F(ast)-lijmen: voorzie genoeg tijd om de mat in het verse lijmbed te plaatsen zonder de 'open tijd' te verstoren.



## De mogelijkheid is reëel dat in dit expertisegeval de open tijd verstreken was

Peter Goegebeur  
Technisch hoofdredacteur Polycaro

### Lastige positie tegellegger

Omdat hij geen afdoend antwoord kon geven op cruciale vragen verkeert de vloerlegger in voorkomend geval in een lastige positie. Herstelmogelijkheden worden momenteel nog overwogen omdat in deze oogartsenpraktijk, waar verschillende dokters werkzaam zijn, volledig stofvrij moet worden gewerkt.

Een volledige herbetegeling is niet wenselijk, temeer het hier over een gigantisch bedrag kan gaan door gedwongen sluiting en ontruiming van de artspraktijk gedurende de vernieuwingsactiviteiten van de volledige vloeropbouw. De vraag blijft dan wel hoe men op de "zwakke" plaatsen zowel de ontkoppelingssmat als de vloertegels terug vast kan krijgen zonder alles te moeten uitbreken?

In ieder geval was het niet de bedoeling van de expert om het zwaard van Damocles enkel over het hoofd van de tegelzetter van dienst te laten hangen. Ook de architect met toezicht, de binnenhuisinrichter en installateur van het vloerverwarmingssysteem werden op het matje geroepen.

# Marmomac 2024 focust op creatieve en technologische vooruitgang van natuursteen

Van 24 tot 27 september 2024 staat een van de belangrijkste beursevenementen in de natuursteensector op de planning in de hallen van Veronafiere in het Italiaanse Verona. Marmomac wil haar rol als zakelijk, educatief en cultureel platform voor de steensector nog verder versterken met een goed gevuld beursprogramma.

## Unieke etalage

Met elk jaar meer dan 1.500 exposanten biedt de beurs een unieke etalage voor een uitgebreid overzicht van de nieuwste innovaties op het gebied van natuursteenproducten, fabricage- en steengroeveapparatuur, gereedschappen en accessoires, en verzorgings- en onderhoudsproducten voor steen. Marmomac brengt ook een internationaal publiek samen: in 2023 kwam 66% van de bezoekers uit het buitenland. Wie dit evenement bezoekt, staat in het hart staan van de creatieve en technologische vooruitgang en ontdekt er hoe marmer blijft experimenteren om zijn tijdloze elegantie om te zetten in talloze toepassingen.

## Toegevoegde waarde

Marmomac vormt ook een belangrijke toegevoegde waarde voor architecten en ontwerpers. Allemaal kunnen ze op de beurs in Verona contacten leggen, inspiratie opdoen en nieuwe samenwerkingen ontwikkelen. "In de huidige context blijft natuursteen een prestigieus en veelzijdig materiaal, dat met zijn schoonheid en unieke eigenschappen waarde kan toevoegen aan elk architecturaal of designproject," zegt Raul Barbieri, marketing- en verkoopdirecteur van Veronafiere.

"Marmomac speelt een cruciale rol in het promoten van het innovatieve gebruik van dit materiaal, door de meest geavanceerde toepassingen ervan te benadrukken via zowel de exposanten als een reeks evenementen, waaronder tentoonstellingen, workshops en conferenties."

## A Matter of Stone

De editie van 2024 zal opnieuw 'A Matter of Stone' herbergen met een selectie van Italiaanse en internationale bedrijven die designproducties en -toepassingen tonen in een creatieve en stimulerende context. Paviljoen 10 - The Plus Theatre - herbevestigt zichzelf als het centrum van experimenten gewijd aan natuursteen.

Het thema van dit jaar is het materiaal als hoofdrolspeler binnen een echte wijk die zich ontwikkelt rond een centrale laan met tentoonstellingen en ontmoetingsruimtes. De individuele tentoonstellingen belichten de vele facetten van natuursteen, bieden een compleet en diepgaand beeld van het thema, vertellen over de constante relatie tussen steen en machines, en laten de ontelbare variëteiten zien die in de natuur en de modernste technologische processen aanwezig zijn.

## Walk of Stone

De tentoonstelling Walk of Stone is geïnspireerd op de beroemde Hollywood Walk of Fame, maar met natuursteen als hoofdrolspeler. Dit eerbetoon wil de buitengewone rijkdom van natuurlijke materialen - door hun kleurverschillen, texturen en details - benadrukken.

Met een loopbrug van ongeveer 300 vierkante meter biedt de opstelling een exclusieve etalage voor Italiaanse en buitenlandse bedrijven, waar ze één vierkante meter van hun beste creaties kunnen tentoonstellen en verbeteren. De selectie van natuurstenen, elk met een unieke identiteit en eigenschappen, vertegenwoordigt de werkelijke toegevoegde waarde van de installatie.

## Full/Empty

De tentoonstelling 'Full/Empty' brengt internationale ontwerpers en bedrijven uit de steenindustrie samen die de relatie tussen volheid en leegte zullen verkennen met een reeks marmeren werken gecreëerd in het tijdperk van de nieuwe digitale hulpmiddelen.

De overgang van het handmatige werk uit het verleden naar CNC-schurende frees- of diamant- en waterstraalsnijprocessen biedt vandaag de dag nieuwe mogelijkheden op het gebied van precisie, technische reproduceerbaarheid en het gebruik van afval.

## Ceci n'est pas un fossile

Daarnaast zijn er nog enkele tentoonstellingen die een specifiek doel nastreven. In het kader van 'Marmomac Meets Academies' stelt Giuseppe Fallacara 'Ceci n'est pas un fossile' samen, een expo die tot stand is gekomen dankzij de creativiteit van studenten van verschillende Italiaanse en internationale universiteiten met de steun van bedrijven uit de natuursteensector. Het project concentreert zich op het thema van de toekomst van steenontwerp, dat zich vooral richt op de nauwe relatie tussen kennis en knowhow, theorie en praktijk, vakmanschap en technologie.

Deze concepten zullen gestalte krijgen in een innovatieve opstelling die een hypothetische "ontwerpwerkplaats van de toekomst" voorstelt, waar computerontwerpen samengaan met digitale fabricage en ambachtelijke expertise met alle bijbehorende technische hulpmiddelen.

## Marmomac praktisch

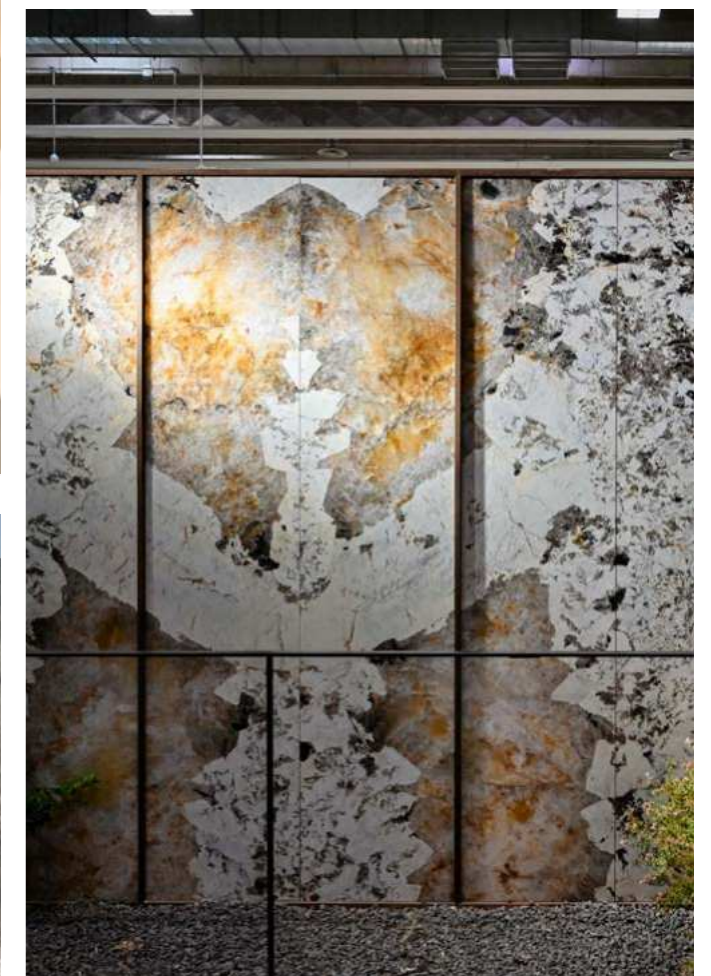
**Datum:** dinsdag 24 tot vrijdag 27 september 2024

**Locatie:** Veronafiere, Verona, Italië

### Aanbod:

- MARMER, NATUURSTEEN & DESIGN: marmer, graniet, natuursteen, ontwerpen met steen, ...
- BLOKKEN EN ONBEWERKTE STEEN: marmerblokken, granietblokken, onbewerkte steen, grote formaten, ...
- MACHINES EN UITRUSTING: werkplaatsmachines en -uitrusting, transport- en hefmidelen, besturingsmachines, ...
- GEREEDSCHAPPEN EN CHEMICALIËN: schuurmiddelen, diamantgereedschappen, technologieën om het architecturale erfgoed te beschermen, ...

Meer info: [www.marmomac.com](http://www.marmomac.com)







ACTUA COSENTINO

# Cosentino lanceert EARTHIC® by Silestone®XM in samenwerking met Formafantasma

EARTHIC® by Silestone®XM is het resultaat van een onderzoeksproject van Cosentino in samenwerking met het studio Formafantasma, dat het proces van het transformeren van gerecycleerde en duurzame materialen binnen de oppervlaktetechnologie radicaal vernieuwt.

Tekst: Cosentino



Cosentino, een wereldleider in de productie van duurzame oppervlakken voor architectuur en design, heeft EARTHIC® by Silestone®XM onthuld. Dit nieuwe oppervlakconcept combineert ongebruikelijke en hergebruikte materialen om een duurzame oppervlakte te creëren die een nieuwe norm stelt voor de industrie. Ontwikkeld in samenwerking met het iconische Italiaanse studio Formafantasma, versterkt EARTHIC® Cosentino's langetermijnverbintenis om een duurzamer bedrijf te worden en blijft het een weg banen om de impact van oppervlakken in de toekomst tastbaar te minimaliseren.

"EARTHIC® streeft ernaar bewustzijn te creëren over het belang van design voorbij esthetiek en geeft prioriteit aan duurzame productieprocessen", zeiden Andrea Trimarchi en Simone Farresin van Formafantasma. "Onze samenwerking met Cosentino is een poging om van binnenuit te ontwerpen - waarbij esthetische keuzes direct overeenkomen met ethische en duurzame keuzes."

EARTHIC® by Silestone®XM werd geïntroduceerd in april 2024. Als vertegenwoordiger van de volgende generatie van minerale hybride oppervlakken, onderscheidt Silestone®XM zich door kleuren en collecties met een maximale kristallijne siliciumdioxide-inhoud van 10%. Dankzij Cosentino's Hybriq+®-technologie wordt deze collectie ook geproduceerd met 100% hernieuwbare elektrische energie en 99% gerecycled water.

EARTHIC® is een capsulecollectie die een nieuw concept design biedt, met een geavanceerde samenstelling van tot wel 30% gerecyclede materialen, waaronder gerecycled glas, PET, biohars en Dekton®-fragmenten. Met EARTHIC® stellen Cosentino en Formafantasma een nieuwe en meer duurzame benadering van oppervlaktedesign voor. Door bijvoorbeeld gerecycleerde weggegooid Dekton®-fragmenten te gebruiken, wordt de winning van nieuwe grondstoffen vermeden. Bovendien worden bij de fabricage van de oppervlakken

post-consumer biohars (tussen 16% en 23%) gebruikt, afkomstig van plantaardige olie en gerecycleerde kookolie, evenals plastic flessen, die worden omgezet in kenmerkende schubben die hun unieke eigenschappen onthullen op het oppervlak.

EARTHIC® is onderverdeeld in twee kleurseries: **EARTHIC / FFROM X FORMAFANTASMA** Drie kleurseries die de oorsprong en herkomst van het materiaal weerspiegelen, evenals het proces van het transformeren van gerecyclede materialen tot iets nieuws

**EARTHIC / RAW X COSENTINO STUDIO** Patronen en kleuren die de essentie van het materiaal in zijn meest authentieke staat vastleggen, gecombineerd met vormen die een nieuwe esthetiek uitdrukken.

# “Werkgever: investeer in de vaardigheden van de toekomst”

‘Skills, skills, skills’ zo luidt de slogan van het arbeidsmarkt- en HRM-beleid van morgen. Er zijn immers jobs genoeg door de vergrijzing en vernieuwing op de arbeidsmarkt en er is in mijn ogen ook nog voldoende talent dat naar een job kan worden toegeleid. Het grote vraagstuk is of de (potentiële) medewerkers de juiste vaardigheden hebben om mee te kunnen met de veranderingen die zich afspelen in de samenleving en op de werkvloer (de verdergaande technologisering en digitalisering, de verkleuring van de beroepsbevolking, de klimaatverandering en de energietransitie, ...).

Tekst & foto's: Fons Leroy

Dat vereist een Keynesiaans opleidings- en vormingsbeleid. Overheden, bedrijven en medewerkers moeten volop investeren in opleiding en competentie-ontwikkeling. Gelukkig zijn bedrijven meer en meer overtuigd van de noodzaak om opleidingen te faciliteren voor hun medewerkers. Dat is een goede zaak, zo blijkt ook uit de recente werkbaarheidsmonitor van de SERV. Het lichtpunt in de vooruitgang inzake werkbaar werk zit juist in de toename van opleidingskansen. Die tendens moeten we aanhouden en versterken.

Die versterking is nodig omdat er nog vooral wordt geïnvesteerd in bedrijfs-, beroeps- of functiegebonden opleidingen. Die opleidingen richten zich op het bijbrengen van nieuwe skills ingevolge de introductie van nieuwe systemen, machines, processen, procedures, technieken, methodieken, etc .. En daar is niets mis mee. Maar dat soort opleidingen besteedt te weinig aandacht aan het aanleren van generieke vaardigheden die medewerkers in een VUCA-omgeving wendbaar en weerbaar houden. Het zijn juist die vaardigheden die zorgen dat een bedrijf, een organisatie niet alleen zijn doelen op een efficiënte en effectieve wijze kan bereiken maar ook de medewerkers duurzaam aan zich kan verbinden. Daarom zou elke opleiding ook moeten ‘inwerken’ op deze generieke vaardigheden omdat zij een lange termijn-perspectief waarborgen voor bedrijf én medewerkers.

Over welke generieke vaardigheden gaat het dan? Daarvoor grijp ik naar het ‘competentiewiel’ met de vaardigheden van de 21e eeuw. Hierin zitten de prioritaire generieke vaardigheden die iedere (toekomstige) medewerker moet hebben om goed te kunnen functioneren in snel veranderende werkomgevingen. Het betreft 14 sleutelvaardigheden, verdeeld in een vijftal competentie-clusters.

De **eerste (gele) cluster** omvat vaardigheden die je moet hebben wanneer je in een bedrijf werkt: samenwerkingszin, communicatievermogen en voldoende sociaal-cultureel kapitaal. Die vaardigheden moeten een goede teamwerking waarborgen, medewerkers leren omgaan met diversiteit en inclusie, interdisciplinair werken bevorderen. De bedrijven van morgen zullen immers veel kleurrijker zijn en voor het eerst zullen vier generaties op de werkvloer aanwezig zijn. Dat vergt andere skills van samenwerking en communicatie. De **donkerblauwe cluster** verwijst naar de vaardigheden die verbonden zijn met de toenemende rol van IT en digitalisering alsook de verdergaande robotisering en technologisering. De medewerker moet niet alleen IT-basisvaardigheden bezitten maar ook mediawijsheid en informatievaardigheden gelinkt aan de grotere impact van AI in bedrijven. Ze moeten ‘fake news’ kunnen onderscheiden, kennisbronnen aan mekaar kunnen koppelen, nieuwe inzichten kunnen verwerven, ..

Tot slot moet computational thinking zorgen voor een optimale relatie tussen mens en digitale toepassingen. ‘Digi-taal’ is immers de nieuwe moedertaal en dus moet elke taal leren spreken, lezen en begrijpen. De **derde, groene cluster** ‘zorgzaamheid’ mag dan wel klein lijken maar weegt zwaar door naar de toekomst toe. Deze vaardigheid moet instaan voor een duurzame attitude en vorm geven aan duurzame praktijken op de werkvloer zoals re-use, re-cycle en re-duce. Medewerkers moeten kunnen bijdragen in het realiseren van de duurzaamheidsdoelstellingen van hun organisatie. In de **rode cluster** zijn de vaardigheden gebundeld die innovatie, ontwikkeling en initiatiefzin stimuleren. Creativiteit, oplossingsgericht werken, een kritische ingesteldheid en ondernemingszin gaan samen met huidige transities in bedrijven zoals de omschakeling naar een ‘lean’ organisatie-model, het ‘ontschotten’ binnen bedrijven, de tendens van ‘autonoom’ werken, de innovatiedruk, de vraag naar maatwerk en holistische toepassingen, .. Deze vaardigheden vind je vandaag gelukkig al terug in de meeste vacatures.



De **vijfde cluster** kleurt lichtblauw en verwijst naar de generieke competenties die samenhangen met het bevorderen van de persoonlijke ontwikkeling van medewerkers.

Loopbaancompetenties en leergoesting zorgen voor medewerkers die zelf het stuur van hun loopbaan in handen nemen, zelf hun competenties bijspijkeren en hun leervermogen continu ontwikkelen.

Duurzame bedrijven investeren volop in het bijbrengen van deze 21e eeuwse vaardigheden omdat deze vaardigheden bijdragen tot duurzame werkrelaties met sterke medewerkers. Die aanpak past perfect in elke duurzaamheidsstrategie want er wordt op een duurzame wijze ingezet op talentontwikkeling. De overheid moet deze aanpak ten volle aanmoedigen en ondersteunen. Dat kan niet alleen door enkel opleidingen te erkennen en subsidiëren die minstens ook deels inzetten op deze generieke toekomstvaardigheden maar vooral ook door erop toe te zien dat jongeren deze vaardigheden ook al grotendeels meekrijgen in hun onderwijsparcours.

Hopelijk krijgen deze vaardigheden een stevige plaats in de leerdoelen van het secundair onderwijs want zonder deze set aan vaardigheden is duurzame inzetbaarheid niet gegarandeerd. Bedrijven en hun werkomgevingen worden immers geconfronteerd met voortdurende aanpassingen en dat vergt wendbare en weerbare medewerkers. De 21e eeuwse vaardigheden waarborgen juist deze wendbaarheid en weerbaarheid!

# Van fabrieksvloeren tot de wandeldijken aan de Belgische kust: slijtvaste Waalse fabrieksdallen en plavuizen uit de 19e en vroeg-20e eeuw

Okergele gladde rechthoekige of vierkante fabrieksdallen en de met diverse anti-slippatronen voorziene vierkante plavuizen, we treffen ze vandaag nog zeer geregeld aan in oudere fabrieksgebouwen, in koetsdoorritten en paardenstallen, in voortuinpaden en kasteelterrassen, in kazernes en ziekenhuizen of op wandeldijken aan de Belgische kust. Vanaf de jaren 1860 tot 1940 waren ze immers ongemeen populair als de ideale slijtvaste, vorstbestendige en hygiënische vloerbetegeling voor zwaardere toepassingen. De laatste jaren wordt vaak getracht om ze bij aanpassingen en restauraties maximaal te behouden. Omdat er bij architecten, aannemers en tegelhandelaars weinig kennis over bestaat, is het nuttig dit type tegel wat grondiger te bespreken.

Tekst en illustraties: dr. Mario Baeck

## Een succesvol product

Wie de oudere vakliteratuur erop naslaat, kan vaststellen dat men voor buitengebruik en voor zwaardere toepassingen haast steevast zowel steentegels van het 'genre Quaregnon' als van het 'genre Sarreguemines' aanbeveelt.

De eerste benaming verwijst naar de productie van de S.A. des Produits Réfractaires de Quaregnon, een vennootschap op 29 mei 1866 gesticht door Hubert Van Vreckom. Ze werden vervaardigd uit Belgische of Duitse kleisoorten waaraan veldspaat toegevoegd werd.

Het 'genre Sarreguemines' verwijst naar de productie bij Utzschneider & Jaunez uit Sarreguemines in Frankrijk, die vanaf 1876 ook een vestiging had in Jurbise. Hun tegels waren vervaardigd uit Duitse kleisoorten waaraan 'laitier', hoogovenmelk of slak toegevoegd werd.

Beide types bestonden in verschillende kleuren, vormen, formaten en diktes, al dan niet effen of met een reliëfversiering aan de bovenzijde. Ze werden vrij snel door een aantal andere fabrieken in België gemaakt.

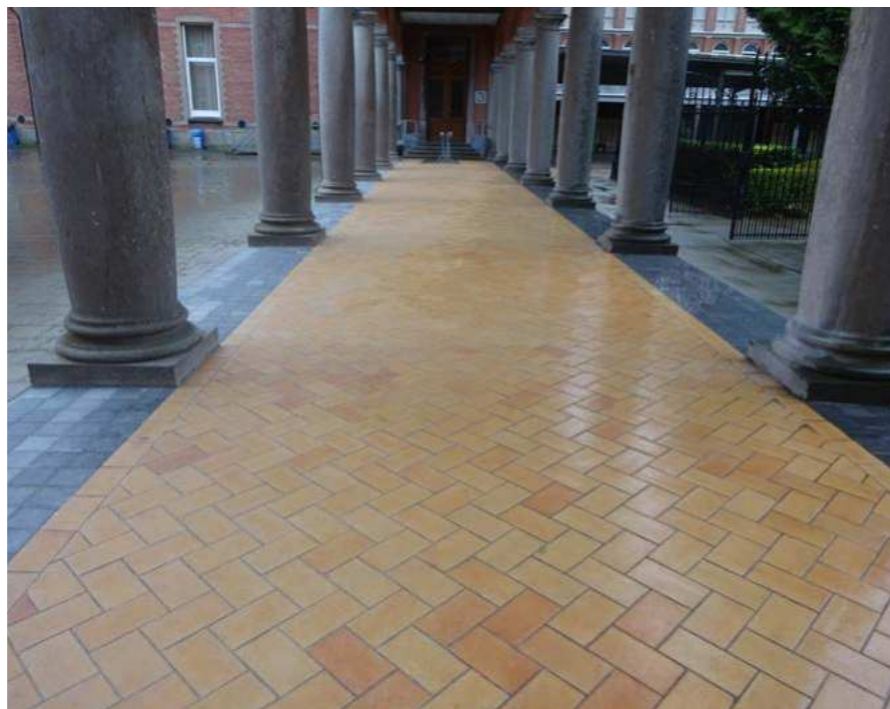
De belangrijkste producent naast Utzschneider & Jaunez in Jurbise was de fabriek van Louis Escoyez opgericht in 1842, met onder meer vestigingen in Tertre en Hautrage, waarover verder meer.

Kleinere bedrijven waren de Société (Anonyme) de(s) Produits Céramiques et Réfractaires de

Marchienne uit Marchienne-au-Pont, gesticht in 1852, de S.A. Produits Réfractaires et Grès Cérame in Bourlers-lez-Chimay, gesticht in 1862 en actief tot ca. 1978; de Produits Réfractaires et Céramiques de Baudour, in februari 1897 opgericht met Oscar Gérard als directeur en vanaf 1919 als nv actief, de S.A. Lebailly in

Hautrage met oorsprong in 1842 en nog actief tot 2020, en verder ook fabrieken in Sirault, Modave en enkele andere plaatsen in Wallonië.

De vier grootste bedrijven in de sector – de fabrieken in Baudour, Jurbise, Marchienne-au-Pont en Tertre – groepeerden zich vanaf 1



Vernieuwde bevoering met replica van de originele fabrieksdallen in het als monument beschermde Ursulineninstituut in Onze-Lieve-Vrouw-Waver (foto M. Baeck)

januari 1925 in de Société Coopérative du Comptoir Belge des Fabricants de Carreaux Céramiques gevestigd in Mons (Henegouwen). Zo werd de onderlinge concurrentie op vlak van prijszetting voor een zeer vergelijkbaar product vermeden. Dit samenwerkingsverband is aanwezig op de Exposition coloniale internationale de Paris in 1931.

Ook sommige Franse, Duitse - vaak onder de soortbenaming Keramit - en één Nederlandse firma (Alfred Regout uit Maastricht) leverden deze tegelsoorten. De productie was dan ook omvangrijk.

De tegels met een reliëfversiering komen vandaag zowat overal in ons land nog steeds zeer frequent voor in koetsdoorgangen, portieken, op open terrassen en bordessen, in stationsgebouwen, fabriekshallen en dergelijke meer. Grote bekendheid kregen zij als sterk weersbestendige en slijtvaste bekledingsmaterialen voor de zeedijken aan de Belgische kust.

De motieven voor de tegels voorzien van een reliëf zijn bij alle fabrieken nagenoeg identiek, al

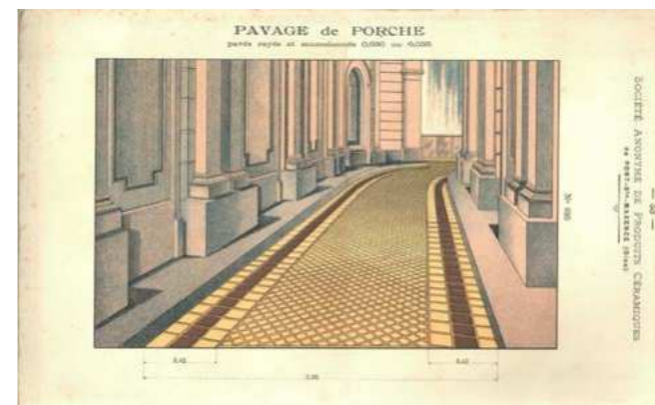
zijn er kleine verschillen in detaillering. Ze bleven ook ongewijzigd over de jaren heen.

Merkwaardig is wel dat één populair reliëfmotief – opgebouwd uit in kruisvorm ingeperste lijnen – op 14 oktober 1881 in Mons als handelsmerk werd gedeponeerd, een duidelijke – maar vergeefse poging om hierop exclusiviteit te verwerven. Het motief met 'en relief, des striées à la face supérieure du pavé' werd namelijk door zowat alle producenten op de markt gebracht en wordt vandaag omwille van de grote vraag voor restauraties opnieuw beperkt geproduceerd, zij het in andere maten en diktes.

De gladde, eenkleurige tegels werden geregeld gelegd in combinaties van diverse tinten en veelhoekvormen en in ingewikkelde geometrische patronen, die soms rechtstreeks teruggrepen naar middeleeuwse voorbeelden. Dat was vooral populair tot de jaren 1890 - toen werden tegels met ingelegd decor door massaproductie stilaan zeer betaalbaar - en opnieuw in de jaren 1930, onder invloed van de economische crisis en de stijgende arbeidslonen, waardoor de ingelegde motieftegels onbetaalbaar geworden was.



Plavuizen met anti-slippatronen in diverse maten en kleuren van diverse oorsprong (studiecollectie M. Baeck)



Presentatie van een koetsdoornit in een catalogus van een Franse fabrikant (collectie M. Baeck)

producenten van dit type tegels was zonder twijfel de vloertegelfabriek Utzschneider, Jaunez et Cie. De fabriek werd op 26 mei 1876 in Jurbise (Henegouwen) opgericht in het kader van de internationale expansie vanuit het gelijknamige bedrijf in Sarreguemines. Het moederbedrijf was in 1864-65 opgericht. In 1873 volgde na een eerdere overname een bijkomende vestiging in Wasserbillig (Luxemburg). Na Jurbise volgden Ehrang (1877, Duitsland), Pont-Sainte-Maxence (1881, Frankrijk) en Zahna (1890, Saksen-Duitsland).

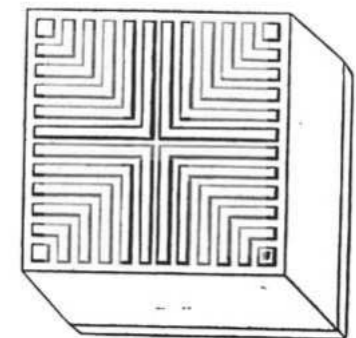
Het bedrijf was gunstig gelegen aan de Dender op 8 km ten noorden van Mons. De eerste directeur is de ingenieur Charles Michelet die ervaring had opgedaan in het filiaal van Wasserbillig en de hoofdvestiging in Sarreguemines. Het bedrijf behaalde voor zijn eenkleurige steengoedtegels en tegels voor zwaardere toepassingen succes op diverse wereldtentoonstellingen. Op een briefhoofd uit 1899 vermeldt de firma trots 8 bronzen, 8 zilveren, 4 gouden medailles en 3 erediploma's. De duurzaamheid en sterke vuur- en weersbestendigheid van de producten uit Jurbise was hiervoor de voornaamste reden.

Volgens de referentielijsten in enkele van hun catalogi had het bedrijf vóór de jaren 1880 al tegels geleverd voor kerken in Luik, Tienen, Neufchateau en Ghlin en verder voor een hele reeks kloosters en scholen, ouderlingentehuizen, inrichtingen voor geesteszieken, kazernes, forten en stationsgebouwen. Ook werden

## Utzschneider, Jaunez et Cie – CGCB - Cérabati, Jurbise

Het meest toonaangevend van alle

N° 11. — Le 14 du mois d'octobre 1881, à 10 heures du matin, les sieurs Utzschneider, Jaunez et C<sup>e</sup>, industriels, demeurant à Jurbise (province de Hainaut), se présentent au greffe du tribunal de commerce de Mons et y déposent un modèle en triple exemplaire de la marque ci-après :



Laquelle marque les sieurs Utzschneider, Jaunez et C<sup>e</sup> déclarent adopter pour être apposée sur leur pavé en grès artificiel. Cette marque représente, en relief, des striées à la face supérieure du pavé. Elle est employée dans les dimensions 0.143 sur 0.143.

Deponering van een anti-slippatroon als merk door Utzschneider, Jaunez & Cie in 1881 (collectie M. Baeck)

dijktegels voor de badstad Oostende geleverd en werd in 1880 ter gelegenheid van de Exposition Nationale Belge in het Jubelpark een vloer gerealiseerd die in de gebouwen van het huidige Legermuseum grotendeels bewaard is gebleven, met name op de binnenkoer waar jarenlang de tanks werden tentoongesteld.

In 1921, na toetreding van andere zusterbedrijven tot de S.A. Compagnie Générale de la Céramique du Bâtiment, wijzigt de naam in S.A. Compagnie Générale de la Céramique du Bâtiment anct. Utzschneider & Ed. Jaunez Steinezeugfabriken, Jurbise. De hoofdzetel bevond zich van dan af in Parijs. Om praktische redenen wordt de lange bedrijfsnaam doorgaans afgekort tot CGCB, later gewijzigd in Cérabati.

In 1958 is het bedrijf samen met Wasserbillig vertegenwoordigd op de wereldtentoonstelling in Brussel.

Eind 1984 worden alle activiteiten in Jurbise stopgezet. Er waren toen nog ongeveer 170 werknemers actief.

### Usines Louis Escoyez, Tertre & Hautrage

De Usines Louis Escoyez à Tertre et Hautrage (Belgique) et à Mortagne-du-Nord (France), een vennootschap onder gemeenschappelijke naam, gaan terug tot 1842. In dat jaar richt Nicolas Joseph Coubeau samen met zijn stiefzoon Louis-Joachim Escoyez in het Bois de Baudour in het latere Tertre (Henegouwen) een eerste fabriek voor vuurvast keramisch materiaal op. In 1858 wordt Escoyez alleen eigenaar. In 1880 komt nabij het station van Tertre een tweede fabriek tot stand, waar de productie van vuurvast materiaal wordt samengebracht. De fabriek in het Bois de Baudour specialiseert zich vanaf dan in de productie van fabrieksdallen en keramische tegels. In 1889 volgen hier grondige verbouwingen en uitbreidingen. In 1893 bouwt het bedrijf nog een derde fabriek, nu in Mortagne-du-Nord in Frankrijk.

In 1900 is de Usines Escoyez vermoedelijk veruit het belangrijkste bedrijf van zijn soort met 550 werknemers in 3 fabrieken. Kort daarna volgt nog een fabrieksvestiging in Hautrage (Henegouwen).

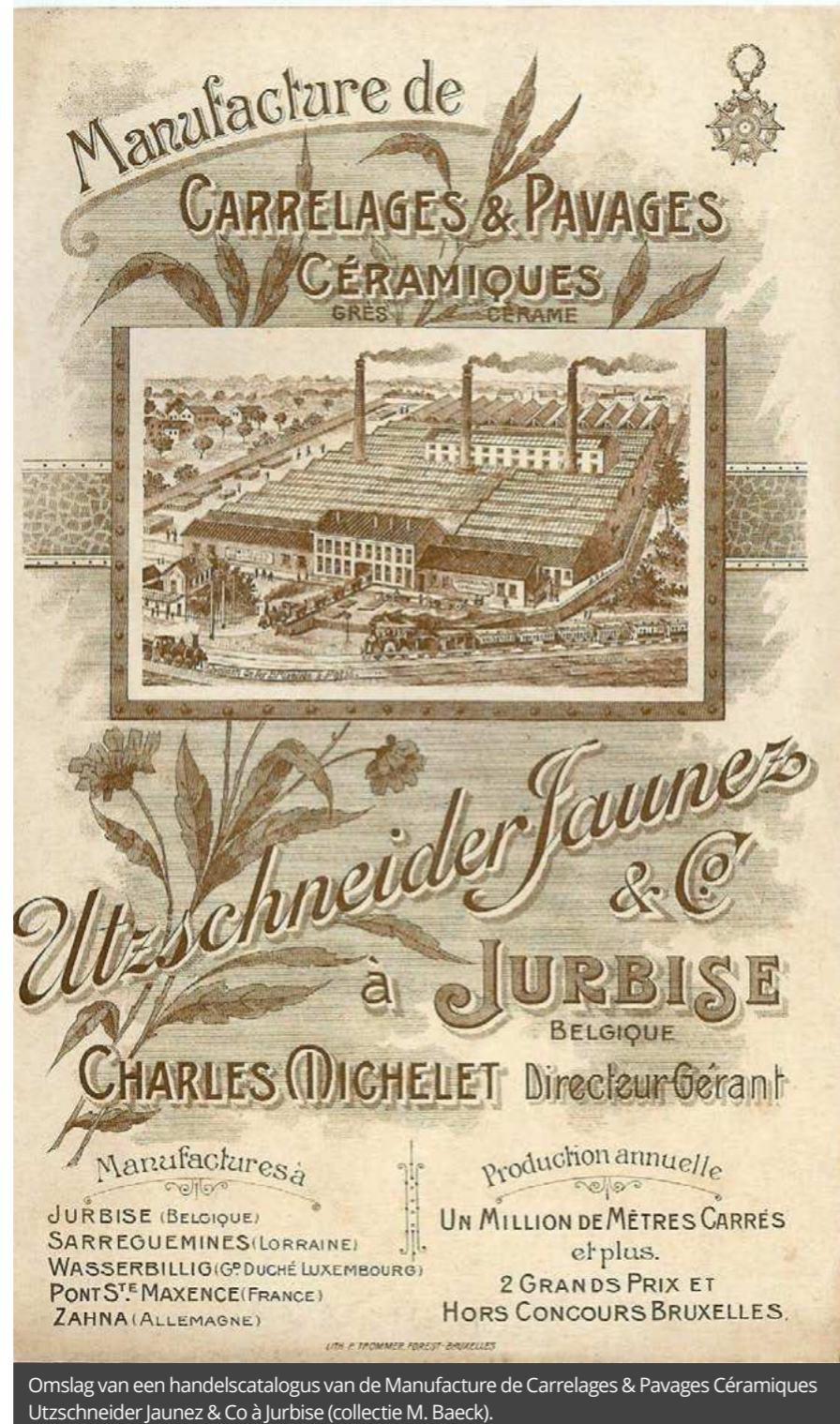
Na het overlijden van Louis sr. in 1899 zet zijn weduwe Clotilde Lantoin het bedrijf voort, tot haar dood in 1921. Daarna komt de leiding onder de gezamenlijke directie van Louis Philippe Escoyez, Edouard François Escoyez en Alexandre Staquet-Escoyez.

Tijdens de Eerste Wereldoorlog raakt de fabriek in Mortagne-du-Nord totaal vernield. Na de wederopbouw blijft het bedrijf daar actief tot vermoedelijk begin jaren 1960.

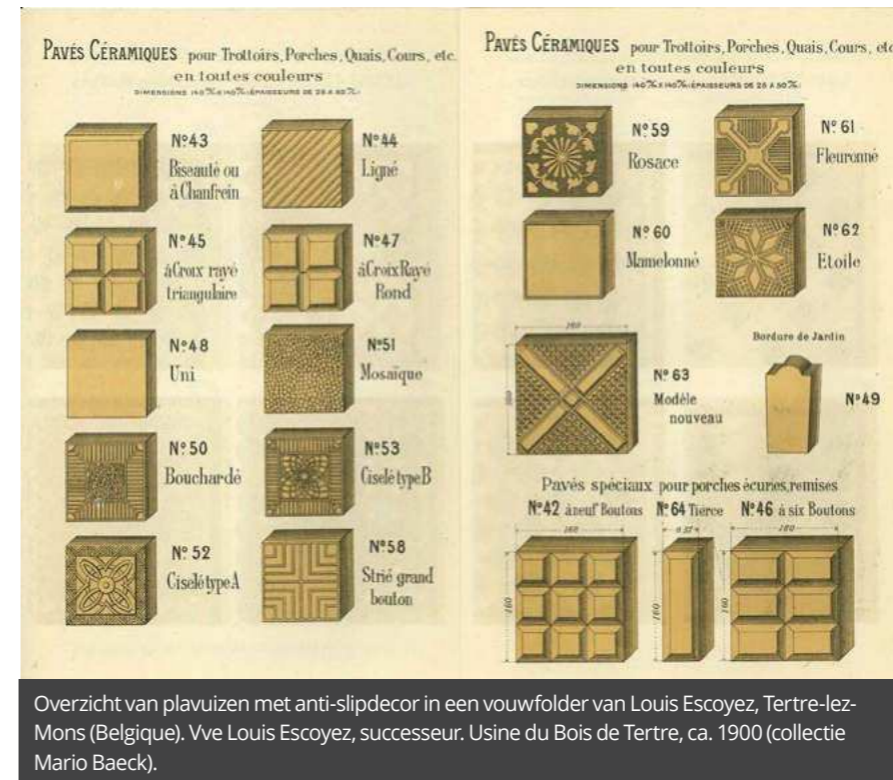
Vanaf 1 januari 1925 groepeerde Escoyez zich samen met de drie grootste concurrenten – de bedrijven in Baudour, Jurbise en Marchienne-au-Pont – en met een aantal concurrenten in de

Société Coopérative du Comptoir Belge des Fabricants de Carreaux Céramiques, gevestigd in Mons (Henegouwen).

Om uit onverdeeldheid te komen wordt het bedrijf in 1952 openbaar verkocht. De diverse fabrieken gaan daarbij over naar de verschillende familietakken. In de jaren die volgen krijgen de bedrijven het moeilijk en sluiten.



Omslag van een handscatalogus van de Manufacture de Carrelages & Pavages Céramiques Utzschneider Jaunez & Co à Jurbise (collectie M. Baeck).



Overzicht van plavuizen met anti-slipdecor in een vouwfolder van Louis Escoyez, Tertre-lez-Mons (Belgique). Vve Louis Escoyez, successeur. Usine du Bois de Tertre, ca. 1900 (collectie Mario Baeck).



De originele plavuizen op de wandeldijk in Oostende werden vervangen door analoge maar grotere en zwaardere plavuizen die een hogere belasting door het vrachtverkeer voor werken en leveringen allerhande toelaten (foto M. Baeck)

Escoyez vervaardigt speciale baksteen, ornamenten, plinten en vloertegels in 'demi grès' voor zware toepassingen of van het type Quaregnon en Sarreguemines. Een folder van rond 1894 maakt duidelijk dat deze tegels in zowat alle sectoren een afname kennen. Zo zijn er positieve referenties van eigenaars van brouwerijen, textielbedrijven, leerlooierijen, suikerfabrieken, melkbedrijven, zeepfabrieken, chicorei- en tabaksbedrijven, bakkerijen en magazijnen, glasfabrieken, steenkoolmijnen en nog een aantal andere bedrijven. Er is ook een productie van wandtegels, voornamelijk haardtegels en kleinere siertegels. Met deze kwalitatieve producten behaalt Escoyez heel wat succes op de wereldtentoonstellingen van Antwerpen 1885, Parijs 1889, Antwerpen 1894, Parijs 1900, Luik 1905, Milaan 1906, Brussel 1910, Charleroi 1911, Gent 1913 e.a.

### En vandaag?

De vraag naar fabrieksdallen en plavuizen met anti-slippatronen voor restauraties van historische ensembles is de laatste jaren sterk gestegen. Of het nu gaat om dijktegels in Oostende en bij de Paravang in Blankenberge, of om fabrieksdallen voor de galerijen van het ursulineninstituut in Onze-Lieve-Vrouw-Waver en de buitenbekleding van het modernistische Sanatorium in Tombeek, het blijkt meestal onmogelijk om de benodigde grote aantallen in de recuperatiehandel terug te vinden. Te meer omdat de restauratieaannemers bij het verwijderen van de oorspronkelijke betegelingen geen diamantzaagtechnieken toepassen en daardoor onnodig vaak komen tot 40-45 % verlies van oorspronkelijk materiaal. Gezien de grote vraag en het beperkte aanbod dient men dan ook meestal over te gaan tot het laten vervaardigen van passende replica.

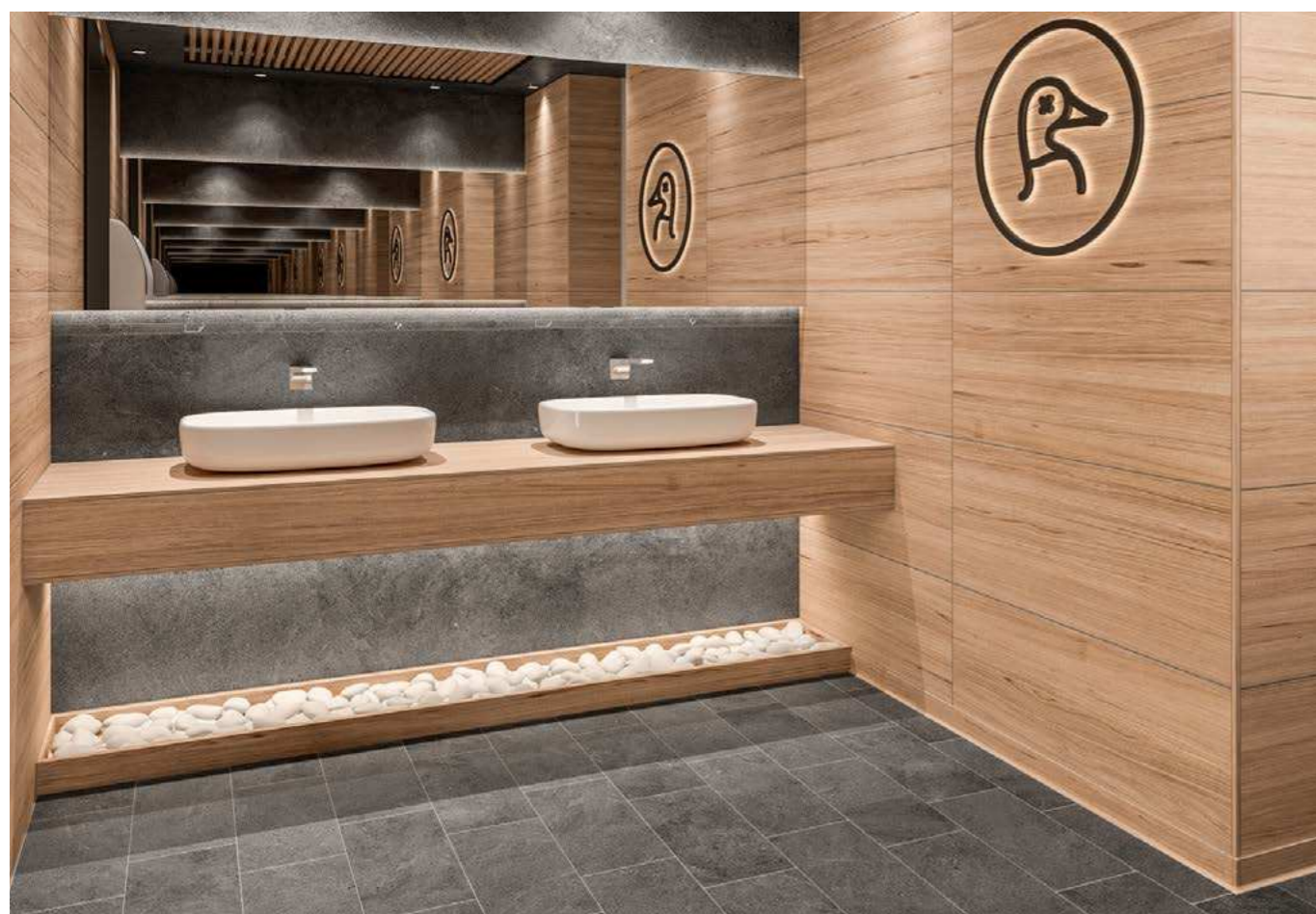
Na het faillissement in 2020 van de S.A. Lebailly in Hautrage is er in België geen grootschalige productie meer beschikbaar. Wel vervaardigt de in tegelreproductie gespecialiseerde keramiste en restauratrice Charlot De Bisschop handmatig nog degelijke replica, maar dit is enkel haalbaar voor kleine projecten.

Voor grotere projecten zijn er ondertussen goede alternatieven beschikbaar bij Vandersanden in Bilzen na overname van de AKA Oberlausitz Klinkerwerke, en verder bij Duitse firma's als Zahna Fliesen en Zieglelei Gima in Marklkofen. De ervaring daarbij is wel dat het haast altijd gaat om bijzonder maatwerk dat een langere ontwikkelingstijd vraagt en daardoor ook haast altijd de gewone standaardprijzen overstijgt. Passende oplossingen zijn dus perfect mogelijk, maar het vraagt tijd en een groter budget.

# Actuele tegeltrends en individueel design met Schlüter-Systems

Voor specifieke wensen zijn individuele oplossingen nodig. Daarom biedt Schlüter-Systems zijn klanten talrijke mogelijkheden om projecten een eigen accent te geven.

Tekst & foto's: Schlüter-Systems



## Inspelen op actuele tegeltrends

Schlüter-klanten kunnen al een geruime tijd kiezen uit een breed spectrum van gekleurde coatings voor aluminium profielen en Schlüter-SHELF planchetten – niet in het minst met de genuanceerde kleurtinten van de Schlüter-TRENDLINE serie. De kleuren spelen in op verschillende interieurtrends en zorgen voor een indrukwekkend visueel geheel van profiel en tegel. Dankzij de hoogwaardige poedercoating hebben alle tien oppervlakvarianten een gestructureerd oppervlak dat niet alleen mooi

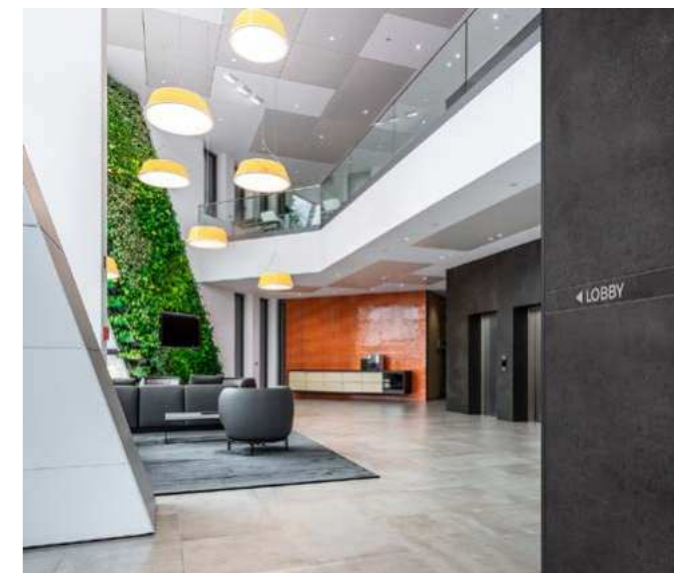
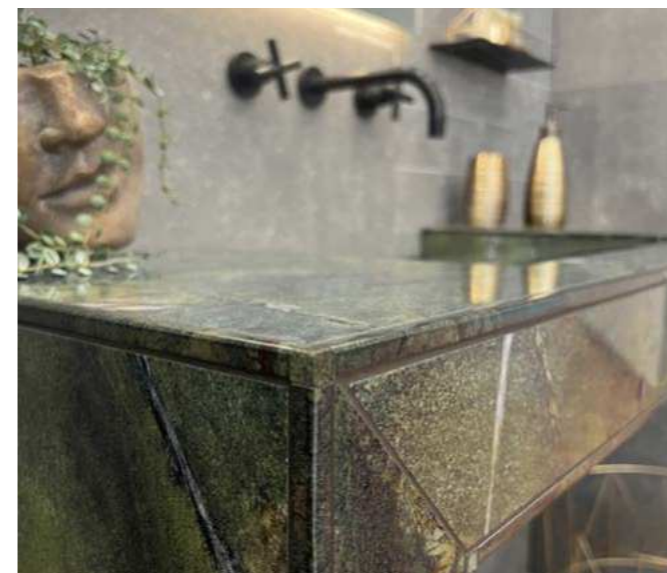
is om naar te kijken maar ook prettig om aan te raken.

Naast de tegelprofielseries SCHIENE, QUADec, RONDEC, JOLLY en FINEC zijn inmiddels ook talrijke andere producten uit het Schlüter assortiment in de TRENDLINE-oppervlakken verkrijgbaar, zoals het wandaansluitprofiel SHOWERPROFILE-R, het afschotprofiel SHOWERPROFILE-S, de praktische wandplanchetten Schlüter-SHELF en de douchedrain KERDI-LINE-VARIO. Geheel nieuw in de

TRENDLINE-familie is Schlüter-DECO-SG. Het decoratieve profiel kan als schaduwvoeg in de bekleding worden gebruikt en is bij uitstek geschikt voor het opnemen en fixeren van glaselementen in vloer en wand.

## Individuele wensen realiseren met MyDesign

Toch kan het gebeuren dat ontwerpers of opdrachtgevers kleuren buiten het Schlüter-assortiment wensen. Dat kan bijvoorbeeld het geval zijn, wanneer de corporate-richtlijnen van



bedrijven speciale kleuren voorschrijven of wanneer opdrachtgevers bijzondere ideeën willen uitvoeren. Met MyDesign van Schlüter-Systems kunnen deze individuele wensen gerealiseerd worden! Van douchegoten met een persoonlijke gravure, planchetten met individuele kleurcoatings tot profielen met een individuele print: veel van de producten van Schlüter kunnen precies aan de wensen van de klant worden aangepast.

## 190 RAL-kleuren

Als aanvulling op het uitgebreide kleurenpalet van TRENDLINE is een groot aantal van de Schlüter-producten ook in een individuele kleur verkrijgbaar. Hiervoor kan gekozen worden uit maar liefst 190 kleurtinten uit het RAL-Classic kleurenpalet. Van goudgeel over smaragdgroen tot blauwgrijs- de keuze is aan de klant! Naast verschillende tegelprofielen en de SHELF-planchetten kunnen ook de balkonrandprofielen BARA voorzien worden van een individuele kleurcoating.

## Individuele prints

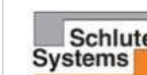
Maar niet alleen individuele kleuren behoren tot de mogelijkheid. Door middel van modernste printtechniek kunnen verschillende wand- en plintprofielen uit het Schlüter-assortiment optimaal aangepast worden aan het design van de tegels. Zo wordt een effectieve randbescherming perfect en harmonisch in het tegeloppervlak geïntegreerd. En ook het aanbrengen van accenten is met deze techniek mogelijk, bijvoorbeeld door een logo of een ander gewenst motief te laten printen. Dit biedt ontwerpers de kans om hun creativiteit vrije loop te laten.

## Gravure

Tenslotte biedt Schlüter naast de individuele kleurcoatings en prints de mogelijkheid om door middel van gravure de douchegoten te personaliseren. Denk bijvoorbeeld aan een hotel, dat zijn gasten onder de douche wil herinneren waar ze zich zo thuis voelen, of aan de vakman, die naast de fabrikant in herinnering wil blijven.

Met moderne lasermethode kunnen de roestvaststalen roosters en frames uit de KERDI-LINE serie voorzien worden van een logo, afbeelding of teksten.

**Meer informatie over de verschillende producten, prijsberekening en de bestelprocedure van MyDesign is te vinden op de website [schluter-systems.nl](https://www.schluter-systems.nl)**



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

+32 14 44 30 80  
[benelux@schluter.de](mailto:benelux@schluter.de)  
[schluter-systems.nl](https://www.schluter-systems.nl)

# Nieuw: notariële akten nu ook digitaal ondertekenen

De digitalisering zet zich door, ook in het notariaat. We zijn het altijd gewend geweest om een notariële akte te gaan ondertekenen in het kantoor van de notaris, in aanwezigheid van alle betrokken partijen. Maar hier komt sinds kort een “modernisatie” tot stand. Wat houdt dit precies in?

Tekst: Solange Tastenoye

## Het afsluiten van een contract

Vaak denkt men dat men niet eigenhandig kan overgaan tot het opstellen van een geldige overeenkomst en dat men hiertoe steeds de tussenkomst van een notaris of advocaat nodig heeft en dat het bovendien noodzakelijk is om een overeenkomst schriftelijk op te maken op een “officiële” manier, op deftig papier, eventueel gemaakt en ingevuld met de pc.

Niets is echter minder waar! Kom je met iemand (en klant of leverancier) tot een akkoord en wens je dit akkoord onmiddellijk te noteren, dan volstaat een gewoon velletje papier; als dit maar gedagtekend en ondertekend wordt door de betrokken partijen. Teken je met een gewone paraaf, dan is dat contract evenzeer geldig getekend. Onderaan op het einde van de overeenkomst kan je ook nog de woorden “gelezen en goedgekeurd” vermelden.

Belangrijk is echter dat eens het documentje (het velletje papier) door alle partijen werd ondertekend, zij zich ook allen aan deze overeenkomst moeten houden; eens getekend is iedereen er door gebonden.

## Toch naar de notaris

Het is echter wel zo dat voor bepaalde contracten wel de tussenkomst van een notaris noodzakelijk is; zo bijvoorbeeld bij de verkoop

of aankoop van een handelspand, een perceel grond, een woning, kortom dus voor de aan- of verkoop van onroerende goederen, een leningsovereenkomst, een schenking, enz...

## Nieuw: digitaal ondertekenen

Het persoonlijk paraferen van meerdere bladzijden en ondertekenen van een notariële akte hoeft echter sinds kort niet meer altijd te gebeuren. Een nieuwe “Wet houdende bepalingen inzake digitalisering van justitie en diverse bepalingen Ibis” van 27 maart 2024, brengt hier verandering in. De nieuwigheden zijn van toepassing sinds 8 april 2024.

Sindsdien is het mogelijk dat personen handelen met hun eigen notaris en zo samen via een videoconferentie de uiteenzetting van de akte volgen. Daarna kan de ondertekening dan gebeuren via ltsme of via de eID. Ofwel kunnen alle partijen die bij de akte betrokken zijn, samenkomen bij één notaris en aldaar dan allen de akte digitaal ondertekenen. Deze manier van ondertekening is mogelijk voor bijvoorbeeld een aankoopakte, een schenking, leningsovereenkomst.

## Opgepast

Dit digitaal ondertekenen is niet mogelijk voor alle akten. Zo zal dit niet mogelijk zijn voor

bijvoorbeeld testamenten. Deze moeten blijven ondertekend worden met de hand!

Lukt het niet voor een betrokken partij om elektronisch te ondertekenen, dan kan deze een volmacht geven aan een medewerker van het notariskantoor om de digitale akte te ondertekenen. Of alles kan gewoon afgehandeld worden, zoals vanouds, op papier.

## Een kopie bewaren?

Elke betrokken partij krijgt een exemplaar van de afgesloten akte. Dit kan nog steeds een papieren kopij zijn, maar er is sinds enige tijd ook de mogelijkheid om de akte op te nemen in Izimi, de digitale kluis. Het Belgisch notariaat biedt deze “digitale kluis” aan, aan elke burger. Dit is een kluis waarin je al je belangrijke documenten kan in opbergen en dit volledig gratis. Van zodra je op Izimi een account aanmaakt kan je al je documenten volgens je eigen patroon ordenen en er in bewaren.

## Hoe werkt Izimi?

Izimi is zeer gebruiksvriendelijk. Vooreerst moet je een account aanmaken en daarna kan je alles op een vertrouwelijke manier doen. Alle data worden er veilig in opgeborgen en alleen jij hebt toegang tot je kluis. Dit brengt ook met zich mee dat je gegevens nooit zullen kunnen gebruikt worden voor commerciële doeleinden en dat ook de overheid geen enkele mogelijkheid heeft om je documenten te consulteren.

Zoals aangehaald kan alleen jij inzage krijgen in je kluis bij Izimi, maar het is wel mogelijk dat je bepaalde mensen aanduidt waarmee je de inhoud van de kluis wenst te delen (bv een familielid of je notaris). Dit gaat echter niet zomaar; je moet er uitdrukkelijk je toestemming voor geven. Er werd ook een app ontwikkeld waardoor het nog eenvoudiger wordt om met Izimi aan de slag te gaan en zo kan je gewoon via je gsm alles doen wat je wenst bij Izimi.

# "Doe mij maar een paar zakskes, dan zullen we wel 's kijken"

In september 2023, tijdens de jaarlijkse 'Nazomeravond van BMN Tilburg', introduceerde accountmanager Ruud Vaessen de poedertegelijm 750 Multicol voor grootformaattegels. BMN Tilburg was direct enthousiast en ook Jos van der Steen van het gelijknamige tegelzettersbedrijf wilde deze nieuwe lijm weleens proberen. En zo bezochten we onlangs een tegelproject in Made én BMN Tilburg om te vragen naar hun ervaringen.

Tekst & foto's: eurocol



We hebben afgesproken in het dorpshart van het Brabantse Made, op een nieuwbouwproject van Breda Bouw uit Teteringen. Tegelzettersbedrijf Jos van der Steen uit Oisterwijk betegelt hier vijf badkamers van negen woningen, de overige vier worden casco opgeleverd. Het project is door Breda Bouw zelf ontwikkeld, in samenwerking met Oomen Architecten uit Breda. De herbestemming van de Bernarduskerk tot sociaal cultureel centrum maakt ook deel uit van het project en op de plek van voormalig sociaal cultureel centrum de Mayboom komen nog eens 26 appartementen. Uitvoerder Stijn Laarhoven van Breda Bouw ontvangt ons met koffie in de keet, waar ook Jos van der Steen zich meldt. Namens Forbo Eurocol zijn accountmanager Architecten, Facility Managers en DHZ Ruud Vaessen en Technisch-commercieel adviseur André Sikking aanwezig.

## Saoedi-Arabië en Sint Maarten

Voor we beginnen aan een rondleiding, vertelt Jos van der Steen eerst uitgebreid over zijn loopbaan. 'Ik begon op mijn zeventiende als tegelzetter in de bouw, net als mijn vader en

broer. Werk voor OGEM voerde ons in de jaren '80 naar Saoedi-Arabië en daarna kwamen we voor Ballast Nedam op Sint Maarten terecht. Eenmaal teruggekeerd in Nederland werkte ik eerst nog even in loondienst en daarna begon ik voor mezelf. Dat is nu zo'n 25 jaar geleden, mijn vrouw Anja doet de administratie. We werken met vier eigen tegelzetters, naar behoefte aangevuld met vaste zzp'ers.'

## Soepel en licht

Uitvoerder Stijn wijst ons de weg door de negen appartementen, waar een tegelzetter bezig is met het betegelen van een luxe badkamer. 'Hier komen 60 x 30-tiegels op de wand, de 120 x 60-tiegels voor de badwand en de wand voor de wastafel moeten nog worden geleverd.' 'Juist voor dat grootformaat werken we hier met de 750 Multicol, vult Jos aan. 'Maar ook voor 60 x 30- en de 60 x 60-tiegels op de vloer is het een prima lijm. Hij smeert lekker soepel en licht en heeft toch een heel goed standvermogen. Ik vind het echt een aanwinst in het Eurocol-tegelijmassortiment.' Later, tijdens ons bezoek

aan BMN in Tilburg, zal Jos nog vertellen hoe die keuze tot stand kwam.

## Logische keuze

Tijdens de rondgang door de woningen nemen Jos en Technisch-commercieel adviseur André Sikking wat technische vraagstukken door. Bijvoorbeeld over de toepassing van de 716 Eurodur HP in plaats van een epoxyvoeg in een bedrijfskeuken, die Jos in BouwSchool Breda gaat betegelen. Het geeft ons de gelegenheid om even bij te praten met uitvoerder Stijn. 'Breda Bouw werkt regelmatig samen met Jos van der Steen', legt hij uit. 'Het zijn zeer ervaren tegelzetters en hun manier van werken past goed bij ons. Nu ook met de 750 Multicol, speciaal voor grootformaat. Als Jos daarvoor kiest, weten wij dat het goed zit.' 'Wij zitten vooral in de utiliteitsbouw, waaronder veel scholen. Dit project in Made is best bijzonder voor ons omdat we dit helemaal zelf ontwikkeld hebben. Jos doet voornamelijk woningbouw, dus voor Breda Bouw was hij een logische keuze voor dit project.'



## Kritisch detail

Op de vraag aan Jos en André of er nog technische hobbels te nemen waren op dit project, noemt André de afwerking van het binnenspouwblad. 'Als je daartegenaan een douchehoek wilt plaatsen, is dat bouwfysisch gezien een kritisch detail. De opbouw van het spouwblad, met een dampdichte folie achter de Fermacell-plaatafwerking, vroeg om een extra voorbereiding voor het tegelwerk, om spanning door damptransport of restvocht te voorkomen. Hier zijn diverse opties voor, ik heb de toepassing van een polystyreenplaat geadviseerd, waarna je probleemloos kunt tegelen omdat dat materiaal vochtongevelig is.'

## Nazomeravond

Dan wordt het tijd voor ons tweede bezoek: een kijkje bij BMN in Tilburg, de plek waar het allemaal begon met de 750. Het hele gezelschap uit Made, behalve uitvoerder Stijn, schuift aan bij Frank van Rooij, tegeladviseur en commercieel medewerker showroom bij deze BMN-vestiging. Hij heeft gezorgd voor oer-Brabantse worstenbroodjes. Al gauw gaat het over de jaarlijkse Nazomeravond van BMN Tilburg, inmiddels een begrip in bouwend Tilburg en omstreken. 'Een drukbezocht evenement', zegt Frank, 'waar zaken, techniek en gezelligheid hand in hand gaan. Een goede gelegenheid om bij te praten met onze klanten en relaties, maar ook tussen hen onderling natuurlijk.' Ruud Vaessen: 'Een

mooi podium dus ook om onze kort daarvoor geïntroduceerde 750 Multicol onder de aandacht te brengen. BMN Tilburg had al een flink assortiment Eurocol-producten in huis en de 750 vormt hierop een mooie aanvulling. Ik sprak ook Jos die avond en die zag het wel zitten om de 750 eens te proberen.' Jos: 'Ik zei: doe mij maar een paar zakskes, dan zullen we wel 's kijken.'

## En, bevat het?

'Onze jongens zijn er zeer content mee', vervolgt Jos. 'En dat weegt uiteindelijk het zwaarst want als zij een lijm niks vinden, dan kun je hoog of laag springen maar dan laten ze hem mooi staan. Die 750 smeert lekker soepel en werkt licht, terwijl de lijm tegelijk een hoge aanvangskleefkracht en een prima standvermogen heeft. Precies wat je wilt hebben met grootformaattegels op de wand, want die worden alsmaar groter en zwaarder. Maar de lijm werkt zo prettig, dat we hem ook voor vloertegels gebruiken. Ik had eigenlijk ook niet anders verwacht. Al sinds 1988, toen ik na mijn terugkeer van Sint Maarten voor mezelf begon, werk ik met Eurocol, te beginnen met de 2000 Bouwpasta. Daarvoor had ik ook al goede ervaringen met het merk. Prima producten en vakkundige mensen erachter.'

## Veelzijdiger inzetbaar

Dan neemt Frank ons mee voor een kijkje in de magazijnen, langs de klein- en grootgoedstellingen. Als ex-tegelzetter weet hij waar hij over

praat en kan hij zijn klanten prima adviseren. 'Onze klanten zijn voornamelijk professionals, maar soms sturen aannemers ook klanten langs om bij ons tegels uit te zoeken. Ikzelf was als tegelzetter altijd dik tevreden over Eurocol-producten, Majolicol, 2000 Bouwpasta, noem maar op. Ik heb dan ook geen moment getwijfeld toen Ruud voorstelde om de 750 in ons assortiment op te nemen.' 'Daar doe je goed aan', zegt Jos, 'want de 750 is voor ons nog veelzijdiger inzetbaar. Waar we voorheen pallets 709 hadden staan, worden het straks pallets 750.'

## eurocol

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

+31 75 627 16 00  
[www.forbo.com/eurocol/nl](http://www.forbo.com/eurocol/nl)



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

## De krachtige, veelzijdige en flexibele poedertegellijmen van Forbo Eurocol

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

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

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

ARTIKEL JURIDISCH

# Er gebeurt een ongeval tijdens jouw opendeurdagen: wat nu?

Je organiseert opendeurdagen om je winkel/bedrijf in de kijker te zetten. Doch tijdens deze opendeurdagen doet er zich een ongeval voor met een bezoeker die zich hierdoor kwetst. Deze bezoeker meent dat je aansprakelijk bent voor de schade die hij opliep. Is dit mogelijk? Hoe bekijkt de rechter een dergelijk voorval in de praktijk?

Tekst: Solange Tastenoye

## Het uitgangspunt: de "foutaansprakelijkheid"

In een dergelijk geval moet er gekeken worden naar de wettelijke bepalingen die er ter zake in onze wetgeving van toepassing zijn. De artikels 1382 en volgende van ons oud Burgerlijk Wetboek stellen namelijk dat elke daad van de mens waardoor aan een ander schade wordt veroorzaakt, verplicht de schuldige persoon om de opgelopen schade te vergoeden. Bovendien is elk persoon aansprakelijk voor de schade welke hij door zijn daad heeft veroorzaakt, maar ook voor de schade welke ontstond door zijn nalatigheid of onvoorzichtigheid.

Kortom betekent dit dus dat diegene die door zijn fout of nalatigheid aan iemand anders schade toebrengt, deze schade zal moeten vergoeden.

## Een voorbeeld uit de praktijk De omstandigheden van het schadegeval

Zaakvoerder Omer organiseert opendeurdagen in zijn bedrijf. Deze opendeurdagen gingen door op de benedenverdieping alsook op de bovenverdieping. De toegang tot deze laatste gebeurde uiteraard met een trap, maar deze had geen leuning en was een gewone betonnen trap zonder enige bekleding. Tijdens de opendeurdagen is er echter een bezoeker, Victor, die van deze trap viel en hierbij een paar ribben brak. Victor meent dat Omer hiervoor aansprakelijk is aangezien er geen leuning was en dat de treden te hoog en te smal waren.

Hij steunt zich hiervoor op de artikels 1382 en 1384 van ons oud Burgerlijk wetboek. Artikel 1384 oud BW, stelt dat men aansprakelijk is, niet alleen voor de schade welke men veroorzaakt door zijn eigen daad, maar ook voor die welke veroorzaakt wordt door de daad van personen voor wie men moet instaan, of van zaken die men onder zijn bewaring heeft (in dit geval dus de trap). Volgens bezoeker Victor, is Omer hier de "bewaarder" van een trap die een "gebrek" heeft en moet zaakvoerder Omer daarom aansprakelijk gesteld worden voor de schade die hij opliep.

Volgens Omer is er niets mis met de trap en is zijn bezoeker Victor zelf aansprakelijk voor zijn val van de trap. Beiden komen niet tot een akkoord zodat uiteindelijk bezoeker Victor de zaak voor de rechter brengt.

## Wat beslist de rechter?

De rechter vindt dat deze trap moet vergeleken worden met een soortgelijke trap; een trap dus die in een bedrijfsgebouw staat waarin een verdieping werd gemaakt en waarbij de trap zich nog gewoon in beton) bevond en geen leuning heeft. De rechter vindt dat men in dit geval deze trap niet mag vergelijken met een compleet afgewerkte trap in bijvoorbeeld een woning.

De rechter meent dat het niet abnormaal is dat een trap in een showroom niet volledig bekleed is en/of geen leuning heeft. Bovendien stelt hij vast aan de hand van foto's dat van beide kanten van de trap een muur was zodat dit kon aanzien worden als een soort leuning.

De rechter beslist dat er geen sprake kan zijn van een "gebrekkige" trap. De trap heeft geen abnormaal kenmerk waardoor er aan Victor schade werd toegebracht. De rechter past artikel 1384 BW niet toe.

Wel gaat de rechter na of er eventueel toepassing kan gemaakt worden van artikels 1382 en 1383 BW (zie hierboven). Onder dit artikel moet Victor echter wel kunnen aantonen dat Omer een fout gemaakt heeft, of dat hij onvoorzichtig of nalatig geweest is. Uit de omstandigheden blijkt dat de muren langs beide kanten van de trap moeten aanzien worden als een

leuning en het niet juist is te stellen dat er helemaal geen leuning aanwezig was.

De rechter beslist dat indien Victor de trap naar de bovenverdieping onveilig vond, hij hem dan niet had moeten gebruiken. Tijdens een opendeurdag in een bedrijf, moet iedere bezoeker voor zich uitmaken of hij bereid is een dergelijke trap zonder leuning, te gebruiken. Ook hier beslist de rechter dat Omer geen enkele fout heeft gemaakt waardoor aan Victor schade werd berokkend. De vordering van Victor op basis van artikel 1382 BW wordt eveneens door de rechter afgewezen.

**Conclusie:** Victor krijgt ongelijk. Hij zal zelf moeten opdraaien voor zijn kosten. Zaakvoerder Omer kan niets verweten worden en is volgens deze rechter niet aansprakelijk voor de schade van Victor.





# Natuursteenproeven: mechanische sterkte

In de rubriek Natuursteen in de kijker werd de geologie van de grote gesteentegroepen besproken. Maar wat zijn nu de eigenschappen van gesteentes en hoe worden ze bepaald? In deze serie worden een aantal natuursteenproeven toegelicht.

Tekst & foto: Tim De Cock

## Kwaliteitscontrole

De mechanische sterkte van natuursteen is een van de basiseigenschappen die wordt gedeclareerd in technische fiches. Meestal gaat het om de druksterkte, maar ook buigsterkte, splijttreksterkte en de breukkracht aan een deugelgat zijn relevant. De sterkte is een van de meest voor de hand liggende indicators voor de kwaliteit van de natuursteen. Door middel van een steekproef kan er op regelmatige tijdstippen worden nagegaan of de geleverde steen wel voldoet aan de eigenschappen die vooropgesteld worden in de technische fiche. Daarnaast is een kennis van de sterkte ook bepalend voor de mogelijke toepassingen waar een structurele belasting heerst, bijvoorbeeld bij dragende structuren, bij windbelasting op gevelpanelen of bij vloeren. Voor elke toepassing wordt een veiligheidsmarge toegepast bovenop de vereisten.

## Soorten sterkte

De druksterkte is een maat voor de maximale druk die natuursteen kan weerstaan voor die bezwijkt, of met andere woorden een maat voor de belasting die de natuursteen kan dragen in een constructie. De druksterkte wordt gemeten door een belasting uit te oefenen op twee evenwijdige eindvlakken, waarbij de maximale belasting voor het optreden van breuk genomen wordt om de sterkte, de belasting per oppervlak, te berekenen. Deze wordt uitgedrukt in Newton per mm<sup>2</sup> of MPa. Hiervoor worden typisch equidimensionale cilinders of kubussen met diameter of ribbe 50 of 70 mm gebruikt. In rotsmechanica wordt echter geopteerd voor een lengte:diameter verhouding van twee in plaats van één zoals gebruikelijk is voor natuursteenhandel. Dit resulteert in een iets lagere druksterkte.

De buigsterkte is een maat voor de maximale buigspanning die natuursteen kan weerstaan voor die bezwijkt. Dit relevant bij overspanningen, zoals een linteel of bij zwevende vloeren. Net zoals bij druksterkte wordt deze uitgedrukt in Newton per mm<sup>2</sup> of MPa. De buigsterkte

wordt typisch gemeten op prisma's met een riblengte van 50 mm in doorsnede en lengte van 300 mm. De prisma's worden op hun uiteinden ondersteund terwijl ze centraal progressief belast worden. De maximale belasting voor breuk wordt dan gebruikt om de buigsterkte te berekenen.

Tot slot zijn ook splijttreksterkte en breukkrachten aan een deugelgat relevante eigenschappen. De splijttreksterkte is bijzonder relevant voor interne spanningen, bv. door ijs- of zoutkristallisatie. Deze wordt meestal gemeten op een indirecte manier, de Braziliaanse splijtproof, waarbij een drukbelasting wordt uitgevoerd op de mantel van een cilinder. De breukkracht aan een deugelgat is dan weer belangrijk voor de ophanging van gevelpanelen. Deze wordt gemeten door een drukkracht te laten aangrijpen op de deuvels. De gemeten sterkte hangt in dit geval af van de zwakste component in het geheel, nl. de buigsterkte van de deuvel, de sterkte van het chemisch anker of de mortel en de sterkte van de steen.

## Oorzaak van sterkte en variatie

Natuursteen heeft de hoogste weerstand tegen drukbelasting. Als een vuistregel kan je stellen dat de druksterkte ongeveer tien tot twintig keer groter is dan de buigsterkte en splijttreksterkte. Desondanks kan de werkelijke sterkte enorm verschillen tussen en zelfs binnen verschillende gesteentetypes. Magmatische en metamorfe gesteentes geven typisch de hoogste mechanische sterktes. Voor bijvoorbeeld graniet zijn druksterktes boven 100 MPa heel gebruikelijk. De meeste kalkstenen daarentegen hebben eerder druksterktes kleiner dan 100 MPa, voor sommige zelfs

kleiner dan 10 MPa. Een sterke variatie dus. Dit is afhankelijk van de textuur, porositeit en mineralogie van het gesteente en dus van de ontstaansgeschiedenis. Korrels of kristallen die sterk in elkaar verweven zijn, zoals bv. bij graniet of marmer, zullen leiden tot een hogere sterkte. Porositeit zal daarentegen aanleiding geven tot lagere sterktes, omdat de korrels ter hoogte van de poriën niet in elkaar kunnen aangrijpen. Scheuren en defecten die kunnen voorkomen in de gesteentelaag, of die het gevolg zouden zijn van de ontginningsmethode, zullen ook aanleiding geven tot lagere sterktes. En zelfs waterinhoud is van belang. Meestal worden de proeven uitgevoerd in droge omstandigheden, behalve bij de waterbouw, maar in natte condities zal de interne weerstand verminderen en dus ook de sterkte lager zijn.



# INSPECT

[www.inspect.rocks](http://www.inspect.rocks)

[info@inspect.rocks](mailto:info@inspect.rocks)

+32 (0)493 16 97 29



## Voor onderzoek van NATUURSTEEN BAKSTEEN en MORTEL

- Materiaalidentificatie;
- Microscopisch onderzoek;
- Vocht- en zoutanalyses;
- In-situ testen en proefbehandelingen zoals verhardingsonderzoek met DRMS;
- Karakteriseringsproeven;
- Prestatieproeven;
- Duurzaamheidsproeven.



## 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

ARTIKEL JURIDISCH

# Als ondernemer word je “bedrogen” bij een aankoop : wat nu?

Als ondernemer koop je uiteraard bepaalde goederen en materialen aan voor de werking van je bedrijf. Als nu al deze aangekochte goederen naar behoren werken, dan is er geen vuiltje aan de lucht, maar dat is spijtig genoeg vaak niet het geval. Wat staat er je te wachten indien je moet vaststellen dat uw pas aangekocht materiaal niet naar behoren werkt? Heb je enig verweer tegen de verkoper? Wat zegt onze wetgeving hierover? Hoe ga je best tewerk in zo'n geval?

Tekst: Solange Tastenoeye



koper overeengekomen zijn met betrekking tot de garantie.

### Is er een bepaalde termijn voorzien?

Tussen ondernemers voorziet onze wetgeving niet in enige termijn van garantie. Zo zal de leverancier liefst geen of zo weinig mogelijk garanties willen bieden, terwijl de koper er natuurlijk wel wenst te bekomen.

Om na te gaan of er enige garantie speelt moet er gekeken worden naar het contract dat ondertekend werd ten tijde van de verkoop. Tussen ondernemers wordt de garantie onderling overeengekomen en meestal staan er hierover clausules op de bestelbon of op de achterzijde van de factuur. Daar staat wellicht vermeld hoelang de garantie loopt en hoe de koper moet optreden in geval van mankementen tijdens deze periode.

### “Dwaling” bij aankoop

Ook voorziet onze wetgeving in de mogelijkheid om “dwaling” in te roepen wanneer de koper een goed heeft aangekocht dat niet overeenstemt met wat hij ervan mocht verwachten.

Dit betekent niet dat wanneer een zaak die men gekocht heeft niet voldoet, dit ook onmiddellijk een mogelijkheid is om de koop te vernietigen. Omdat de verkoop kan teniet gedaan worden op basis van “dwaling” moeten een paar voorwaarden worden voldaan. Zo moet de dwaling betrekking hebben op de zelfstandigheid van de zaak. Een kleine vergissing is dus niet voldoende.

Daarenboven moet de dwaling verschoonbaar zijn. Dit houdt in dat een redelijk mens voldoende voorzichtig moet geweest zijn alvorens hij zijn toestemming tot aankoop geeft. Iemand die niet nadenkt en onmiddellijk met de koop akkoord gaat, moet er de gevolgen van dragen. De koper zelf mag dus niet nalatig geweest zijn. Het is de rechter die in de praktijk zal oordelen of er bij de verkoop sprake kan zijn van een dwaling.

### Beschik je over een garantie?

Van zodra je overgaat tot de aankoop van een goed doe je er goed aan om na te gaan welke garantie de verkoper je geeft. Er bestaat binnen onze wetgeving de “wettelijke garantie” waarbij een particuliere koper steeds recht heeft op een garantie van twee jaar.

Maar... voor deze wettelijke garantie is het opleten. Volgens de ter zake geldende wetsregels is het zo dat verkopen gedaan door een professionele verkoper aan een consument extra “beschermd” worden (De Wet Consumentenverkoop). Zo bepaalt deze wet dat een goed dat door de verkoper aan een consument geleverd wordt, in “overeenstemming” moet zijn met wat koper en verkoper onderling zijn overeengekomen. Dit betekent dat het goed dat je kocht, geacht wordt in “overeenstemming” te zijn met wat je als koper met de verkoper afgesproken hebt en dat dit aangekocht goed voldoet aan de door de verkoper gegeven beschrijving.

De termijn van deze “wettelijke garantie” bedraagt twee jaar voor nieuw aangekochte goederen. Verder heeft de consument het recht om van de verkoper een passende prijsvermindering, een herstelling, een vervanging of de ontbinding van de koopovereenkomst te eisen indien het goed dat hij kocht niet in overeenstemming is met wat hij als koper ervan mocht verwachten:

### MAAR....Opgepast...

Belangrijk voor de toepassing van deze wettelijke garantie is dat het aangekochte goed gebruikt wordt voor privé doeleinden. Wordt het goed aangekocht bij een professionele verkoper door een koper die het goed beroepshalve wenst te gebruiken, dan is deze wettelijke garantie niet van toepassing! Ook bij verkopen tussen particulieren geldt deze wettelijke garantie niet! Dit betekent dat indien je bijvoorbeeld een nieuwe machine koopt voor je bedrijf, deze wettelijke garantie niet speelt. Maar koop je bijvoorbeeld een nieuw salon voor je privé woning, dan kan deze wetregel wel toepassing vinden.

### En hoe staat het dan met garanties tussen ondernemers?

Als ondernemer ben je niet een gewone “consument”, zodat bovenstaande wettelijke garantie geen toepassing vindt indien je koopt voor je bedrijf. Maar ook bij aankopen tussen ondernemers, is het noodzakelijk dat de leverancier een goed levert dat overeenstemt met datgene wat de koper ervan mag verwachten. De koper doet er goed aan om, vooraleer hij de koop aanvaardt, na te gaan welke garantie de verkoper hem geeft. En zo ja, wat deze garantie precies inhoudt. Een machine of enig ander goed dat stuk gaat, zal moeten hersteld of vervangen worden. Om na te gaan wie dit gaat betalen, zal er moeten bekeken worden wat leverancier en





## Lithofin 'PREMIUM' Producten

Voor een stralend en zuiver terras

### The Professional Solution

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

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

ACTUA

## Gids voor tegelzeters en natuursteenbewerkers

Als professionele tegelzetter of natuursteenbewerker ken je de kunst van je vak. Maar ongetwijfeld bots je weleens op problemen die je niet zomaar kan oplossen. Omdat de oorzaak niet meteen duidelijk is, bijvoorbeeld, of gewoon omdat je graag eerst advies inwint bij een expert. Daarom heeft Buildwise nu een praktische gids voor tegelzeters en natuursteenbewerkers samengesteld.

Tekst: Wim Vander Haegen

### Handleiding voor professionals

In de 'Gids voor tegelzeters en natuursteenbewerkers' lees je alles wat je moet weten over:

- **Werkvoorbereiding:** stel de juiste vragen aan klanten en andere professionals op de werf, maak de beste materiaalkeuze en ontdek hoe je snel en eenvoudige een correcte offerte maakt.
- **Ondergrond inspecteren:** aan welke eisen moet de ondergrond voldoen – en wat moet je doen als de ondergrond niet conform blijkt?
- **Uitvoering:** als professional weet je van aanpakken. Twijfel je toch ergens over? De

experten geven tips voor een uitstekende uitvoering.

- **Evaluatie en oplevering:** hoe werp je een kritische blik op je werk, en welke toleranties gelden er?

### Checklist

Op het einde van de gids vind je een checklist die je kunt afdrukken. Handig om mee te nemen naar de werf, zowel bij het eerste plaatsbezoek (voorbereiding offerte) als bij aanvang van de werkzaamheden (controle ondergrond).

Je kan de gids downloaden via [buildwise.be](http://buildwise.be)



ACTUA CEVISAMA 2024

## Cevisama 2024 laat een stijging van 23% in bezoekersregistraties optekenen

Cevisama 2024, gehouden van 26 februari tot 1 maart in Feria Valencia, vierde zijn 40-jarig jubileum met groot succes en hoge betrokkenheid van de keramiek- en badkamerindustrieën. Dit jaar zag het evenement een stijging van 23% in bezoekersregistraties vergeleken met het vorige jaar, wat een divers internationaal publiek aantrok uit regio's zoals Europa, Noord-Amerika en het Midden-Oosten.



Hoogtepunten van het evenement waren onder andere het Architectuur Forum en het New Architectonics Forum, die zich richtten op nieuwe trends in architectuur en duurzame bouw. Deze forums presenteerden prominente sprekers en besprekingen over onderwerpen zoals duurzaamheid, industrialisatie en digitale transformatie in de keramiekindustrie. De Alfa de Oro Awards en de CevisamaLAB Awards voor jong talent waren ook belangrijke evenementen, waarin innovatie en uitmuntendheid binnen de industrie werden gevierd.

Opvallende exposities waren onder meer de stand van Roca, die de tweede plaats won voor Beste Interieurontwerp, met een nieuw architectonisch concept geïnspireerd door de Japanse esthetiek. APE Grupo kreeg ook een

speciale vermelding voor hun innovatieve en ruime standontwerp, waarin hun nieuwste badkamer- en keramiekinnovaties werden getoond.

Al met al combineerde Cevisama 2024 met succes een rijk programma van activiteiten, door experts geleide forums en innovatieve tentoonstellingen, en bevestigde het zijn positie als een toonaangevende internationale handelsbeurs in de keramieksector.

De volgende editie van Cevisama vindt plaats van 24 tot 28 februari 2025 in Feria Valencia, Spanje.



### NU KUN JIJ ER OOK VOOR KIEZEN OM TE LEVEN ZONDER IMPACT\* OP DE KLIMAATVERANDERING

Kies bij het plaatsen van keramische tegels voor lijmen en voegmiddelen waarvan de resterende CO<sub>2</sub>-uitstoot volledig wordt gecompenseerd door hernieuwbare energie en herbebossingsprojecten. Een juiste keuze voor nieuwe constructies en steeds duurzamere herwaarderingsprojecten door zich te richten op het welzijn van het milieu, de planeet en de toekomstige generaties.

**ZERO impact op het klimaat, de volledige kwaliteit van Mapei.**



EVERYTHING'S OK WITH MAPEI  
meer info op [mapei.be](http://mapei.be)



# Sectorpartners



Scan de QR-code  
en download de  
mediakit 2024

## 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

**Cosentino**  
Kloosterstraat 96  
2000 Antwerpen  
België

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

## Levelit

**Levelit**  
Baeckelmansstraat 131 A-0001  
2830 Tiselt  
België

☎ +32 3 886 34 43  
✉ info@levelit.eu  
🌐 www.levelit.be

## LITOKOL

**Litokol S.p.A.**  
Via Giovanni Falcone, 13/1  
42048 Rubiera (RE)  
Italië

☎ +39 0522 622811  
✉ info@litokol.it  
🌐 www.litokol.it

## dermul

**Dermul**  
Moortelstraat 5  
9160 Lokeren  
België

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



**Rubi Benelux bv**  
Weidehek 70  
4824 AS Breda  
Nederland

☎ +31 76 572 9200  
✉ rubibenelux@rubi.com  
🌐 www.rubi.com/nl



**TAU Ceramica**  
Carrer del Toll 18  
12200 Onda, Castellón  
Spanje

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



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

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



**Weber Belgium**  
Oostvaardtdijk 10  
1850 Grimbergen  
België

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



**RG Tegel**  
Liersebaan 206  
2240 Massenhoven  
België

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



**Eurosil bv - Lithofin Benelux**  
Heirbaan 50  
2640 Mortsel  
België

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



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

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



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

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



**Storax Belgium**  
Bannerlaan 83 Unit B 2280  
Grobbendonk  
België

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



**Brachot**  
E3-laan 86  
9800 Deinze  
België

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



**Valipac - departement Clean Site System**  
Koningin Astridlaan 59 A bus 11  
1780 Wemmel  
België

☎ +32 2 456 83 10  
✉ info@cleansitesystem.be  
🌐 www.cleansitesystem.be



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

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



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

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



**Sika**  
Venecoweg 37  
9810 Nazareth  
België

☎ +32 9 381 65 00  
✉ info@be.sika.com  
🌐 bel.sika.com



**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



**Tegelcenter Vanhulle**  
Karreweg 54  
9870 Zulte  
België

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



**DG Decoupes**  
Rue Saint-Donat 37  
5640 Mettet  
België

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



**Bagnara**  
Via Madonna del Riposo 34  
39057 Appiano  
Italië

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

# Sectorpartners



**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**  
steengoed, natuurlijk  
Via 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



**Dumomat bv / Philip Dumoulin**  
Beversesteenweg 151  
8800 Roeselare  
België

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



**RAKO - LASSELSBERGER, s.r.o.**  
P.O. Box 240  
1130 AE Volendam  
Nederland

+31 299 323250  
cornelis.bootsman@lasselsberger.com  
www.rako.cz



**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

## Ook partner worden?

Wil je communiceren over een project? Een nieuw product of nieuwe dienst in de markt zetten? Gekwalificeerde leads ontvangen? Profileer dan jouw bedrijf in Polycaro, de meest geraadpleegde onafhankelijke nieuwsbron voor de sector van natuursteen, composiet en keramiek.



Neem contact op via [simon@oola.be](mailto:simon@oola.be)  
of bel ons op +32 50 250 170



Download de  
mediakit 2024

# Galinier abrasifs



outils-granit.com

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

Fabricant.

Produit dans  
notre atelier.



# PRIMUS

## ONBEPERKT PRODUCEREN

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

Ook verkrijgbaar met SERVOTRON:  
meer dan 25 % energiebesparing



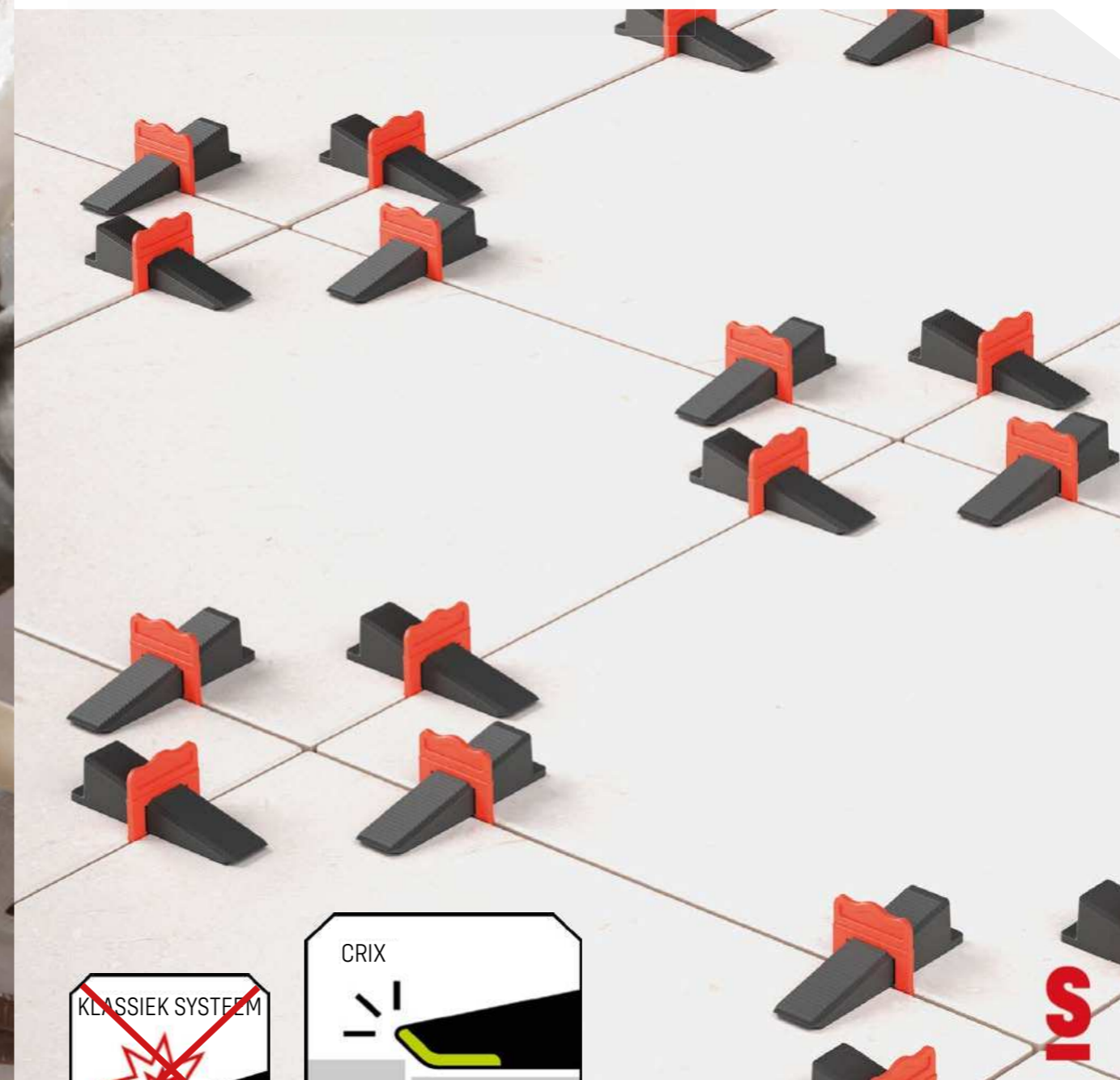
Primus 402

**Pieterman**   
GLAS- EN STEENTECHNIEK

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

**INTERMAC**

# CRIX®



## TEGEL NIVELLEERSYSTEEM 2.0

Voor een snelle en eenvoudige installatie



# Austral



**TAU** A CLASSY  
APPROACH TO  
PROGRESS

La puissance et la délicatesse des pierres précieuses transférées dans l'Austral.

Un bijou fait d'éclats et de petits points de lumière qui parviennent à capturer toute la beauté du lieu, transmettant élégance, sophistication et avant-garde.

