

03

DRIEMAANDELIJKS
MAGAZINE
MAART 2022

Magazine voor de Belgische Tegelzetter en Mozaïekwerkers

FECAMO



FECAMO

PROCARRO

Uitgave van
De Federatie voor
de Tegelzetter en
Mozaïekwerkers

Kunstlaan 20
1000 Brussel

Afgiftekantoor
BrusselX
Post P927188



Confederatie Bouw
Bouw, energie & milieu

De premium voeg met
het beste gebruikersgemak



PCI Nanofug[®] Premium

Flexibele voegmortel voor alle tegels en
alle soorten natuursteen.

- Fijn oppervlak en fraaie kleuren voor
hoogwaardige voegen
- In 28 kleuren
- Brandt niet aan op de tegel

INHOUD



- 03** Inhoudstafel
- 05** Woord van de voorzitter:
Een actieplan vol ambities
- 06** Interview Gino Vanhaverbeke:
“Liever één tegel perfect
dan vijf halfslachtig”
- 09** Fecamo zal aanwezig zijn op
Stone & Tile op 17 en 18 maart!
- 10** Juridisch:
Administratieve vereenvoudiging
- 13** Interview Georges Pardon:
“Fecamo wil banden met leden
opnieuw versterken”
- 16** EPS-mortels als uitvullaag
- 20** Interview Rodolphe Nicolas (Mapei)
“Een goed contact tussen aannemers
en fabrikanten is essentieel”
- 22** Carisel, meer dan 65 jaar ervaring

COLOFON

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER
**De Federatie voor de Tegelzetter
en Mozaïekwerkers**

Kunstlaan 20, 1000 Brussel
Tel. : 02 545 57 70
BTW : BE 409.355.044
www.fecamo.com - www.pro-carro.be

VERSCHEIJNINGSFREQUENTIE/OPLAGE
4x per jaar / 800 exemplaren (FR+NL)

REDACTIE
Gaetan Cuttaia
Conny De Vriese
Patrice Dresse
Thijs Eeckhaut
Liesbeth Geerts
Vanessa Mondelaers
Nina Nguyen
Robbert Thierens
Fabian Miesse

IN SAMENWERKING MET :
Redactie en vertaling
Redactie bureau Palindroom

Lay-out
Ramdesign

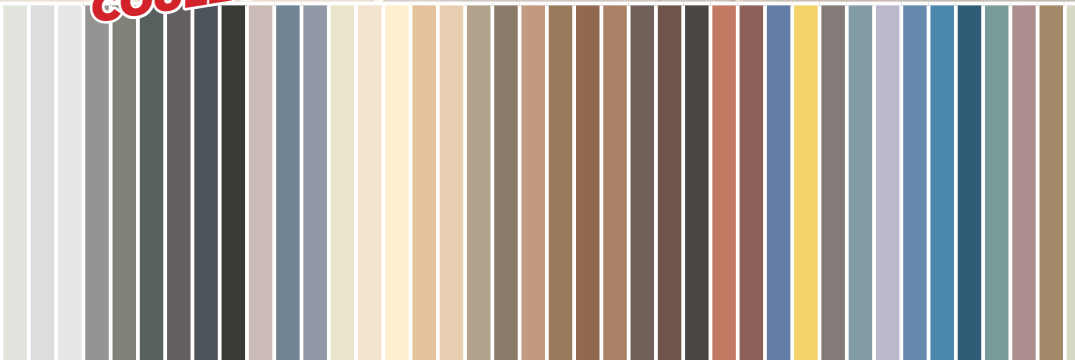


Kerapoxy Easy Design

De meest gemakkelijk aan te brengen epoxyvoeg.



41
COULEURS



WOORD VAN DE VOORZITTER

Een actieplan vol ambities

Hier zijn we weer voor een jaar vol projecten en kansen, maar ook met onzekerheden en moeilijkheden. De duizelingwekkende stijging van de materiaal-, loon- en energieprijzen en de daling van de orders in een aantal sectoren (bijvoorbeeld zwembaden) doen twijfels of zelfs angst rijzen. Maar pas op voor moedeloosheid! De bouwsector is goed hersteld van de coronacrisis, het Europese herstelplan moet nog worden uitgevoerd en de beurs van Wall Street in New York toont zich zeer optimistisch. Een kleine correctie is niet te vrezen. Een terugval in onze sector is dus zeker niet gelijk aan een abrupte crash.

Laten we ons ondertussen verheugen over de heropleving van onze Federatie, Fecamo, die dit jaar met rasse schreden is begonnen! Ons actieplan is ambitieus. Binnenkort gaat onze grote wedstrijd voor de mooiste realisatie in 2022 van start. Doe mee en laat het grote publiek zien hoe mooi ons beroep is. Ik verheug me er ook op u te zien op 17 en 18 maart in Gent (we hebben net onze algemene vergadering gehouden in Grâce-Hollogne) voor de Stone & Tile-beurs. Of op zondag 28 augustus in Walibi (gratis!). En uiteraard drinken we samen een drankje tijdens Batibouw dat later dit jaar, van 21 tot 29 mei 2022, doorgaat.



Onze nieuwe website www.fecamo.com heeft u al gezien en op dit moment houdt u ons nieuwe tijdschrift in uw handen. En er zullen in de komende weken nog meer verrassingen volgen.

Met mijn beste wensen

Gérard Mahaux
Voorzitter Fecamo

“Liever één tegel perfect dan vijf halfslachtig”



Gino Vanhaverbeke.

Al decennialang is Gino Vanhaverbeke actief in de bouwsector. Niet alleen voor ruwbouwwerken, maar ook voor binnen- en buitenbevoering kan je een beroep doen op de expertise van de sympathieke West-Vlaming, die in zijn provincie ook naast de werf een voortrekkersrol speelt als voorzitter van FECAMO West. “Zo geef ik bijvoorbeeld om de aantal maanden een demo voor iedereen die het aanbelangt over nieuwe, innovatieve producten op de markt”, aldus Gino Vanhaverbeke.

Zijn professionele carrière begon Gino in de transportsector. Het waren familiebanden die hem naar de werf brachten. “Ik werkte 13 jaar in de internationale transportsector. Mijn oom was aannemer en hij trok steeds harder aan mijn mouw om voor hem te komen werken. Op een bepaald moment, ik was toen 32 jaar, besloot ik om de stap te zetten”, vertelt Gino Vanhaverbeke, die vandaag tegen de pensioengerechtigde leeftijd aanleunt.

Hoe beleefde u die eerste jaren in de bouwsector?

Het bedrijf Vanhaverbeke fungeerde toen al als een algemene ruwbouw-aannemer. Ik heb twee jaar meegedraaid om alle knepen te leren en toen mijn oom stopte heb ik de activiteiten verdergezet onder dezelfde naam. Algemene ruwbouwwerken is



“Mij kan je onmogelijk straffen door mij een dag te laten werken”

de corebusiness van Vanhaverbeke, dat blijven we ook na al die jaren met evenveel goesting doen. Die ruwbouwwerken combineren we vaak met vloerwerken. Dit doe ik zelf of ik geef de opdracht aan mijn zoon of aan een vertrouwde onderaannemer gespecialiseerd in vloerwerken.

Uiteraard kunnen we ook louter voor vloerwerken ingeschakeld worden. Dit hoeft zeker niet gekoppeld te zijn aan een groter ruwbouwproject. Mijn zoon is overigens ook helemaal thuis in de badkamerrenovatie en domotica.

Houdt u de firma alleen draaiende?

We hebben lange tijd uit een team van vier mensen bestaan. Vandaag ben ik alleen, maar ik ben uiteraard vaak op pad met mijn zoon en/of onderaannemers. En ik kan ook rekenen op de grote steun van mijn vrouw op het vlak van administratie en papierwerk. Op deze manier blijf ik zeker nog enkele jaren werken, tot aan mijn pensioen. Al denk ik daar voorlopig zeker nog niet aan. Daarvoor doe ik het nog te graag. Mij kan je onmogelijk straffen door mij een dag te laten werken. En wat je graag doet, dat doe je doorgaans goed. Omwille van de grote drukte is het wel mijn zoon of een van de onderaannemers die zich doorgaans over de vloerwerken ontfermt. Ik heb, zoals iedereen, maar twee handen (lacht). En op mijn onderaannemers kan ik echt wel bouwen.

U leunt tegen de pensioenleeftijd aan. Is de opvolging van Vanhaverbeke al verzekerd?

Wat mijn opvolging betreft, liggen er een aantal pistes op tafel. Mijn zoon



ziet het niet zitten om de zaak alleen verder te zetten, maar er zijn uiteraard onze betrouwbare onderaannemers waarmee we de toekomst kunnen bekijken. We hebben nog ruim de tijd om dit te concretiseren.

Waarin onderscheidt uw bedrijf zich van de concurrentie?

Klantentevredenheid is voor mij hoofdzaak nummer één en maand-aan-mondreclame vind ik zeer belangrijk. Wanneer je kwalitatief en correct werk levert, dikt het klantenbestand vanzelf aan. Ik leg liever één tegel perfect dan vijf tegels halfslachtig. Voor klanten is het bovendien ook een grote troef dat we naast de pure ruwbouwwerken ook een gedeelte afwerking aanbieden. In de meeste gevallen haal ik die bijkomende werken ook binnen. Voor de klant betekent

dit maar één aanspreekpunt voor verschillende werken en dat is zeker een meerwaarde die wij hebben ten opzichte van een aantal concurrenten.



In hoeverre hebben de coronapandemie en de stijgende materiaalprijzen een invloed gehad op uw werkzaamheden de voorbije twee jaar?

Van corona hebben wij eigenlijk geen hinder ondervonden. Dit had nauwelijks effect op ons orderboek. Niet in de negatieve zin, maar ook niet in de positieve. Het is niet zo dat mensen plots massaal hun vloeren zijn beginnen renoveren omdat ze meer thuis waren. Ook de stijging van de materiaalprijzen heeft ons vooralsnog niet hard geraakt. We werken al jarenlang met dezelfde leveranciers, Groep Verhelst voor de bouwmaterialen en Inter-Ceram voor de tegels. Zij kunnen ons steeds tijdig materialen leveren.

Wat de vloerwerken betreft, beschikt u zelf niet over een showroom. Hoe pakt u dit aan met klanten die nog geen goed idee hebben van wat ze willen?

Ik ga met mijn klanten al 30 jaar naar Inter-Ceram, een groothandelaar met een showroom van drie verdiepingen. Daar vindt de klant alles wat hij of zij nodig heeft om de juiste keuzes te kunnen maken. Want mijn taak bestaat

ook voor een belangrijk deel uit de klant informeren. Welke tegels? Welk materiaal? Welk formaat? Ik luister naar de wensen van de klant om dan samen tot de beste oplossing te komen. Die bredere klantenservice vind ik heel belangrijk. Ik ben ook een grote voorstander van face-to-face contact. Een offerte zal ik nooit via mail sturen, ik ga altijd ter plaatse. De eerste ontmoeting is cruciaal, dan voel je meteen of het vertrouwen goed is. Ook stiptheid vind ik essentieel. Ik sta nog liever ergens tien minuten te wachten dan dat ik één minuut te laat ben.

Met welke uitdagingen krijgt de tegelsector vandaag te maken?

De grootformaattegels, die steeds populairder worden, vormen wel een uitdaging. Met een dikte van vaak amper 3 tot 4 millimeter zijn deze tegels op het vlak van transport, manipulatie en uitvoering geen sinecure. Verder blijft uiteraard het vinden van goede, betrouwbare vakmannen een groot probleem. Ik heb jaren gezocht naar goeie krachten en ik heb er zelf ook een aantal opgeleid, maar na enkele jaren werden ze weggeplukt. Ik heb zelf 20 jaar lesgegeven bij Syntra West-Vlaanderen, dus opleiding draag ik zeker een warm hart toe. Net als innovatie en vernieuwing. Als voorzitter van FECAMO West geef ik om de aantal maanden een demo over innovatieve producten die op de markt komen. Daar komen steeds 50 tot zelfs 100 geïnteresseerden op af. Wat dat betreft hebben we in West-Vlaanderen een zeer actieve groep die wil bijleren. Ik vind het zelf cruciaal om die voortrekkersrol te spelen. Alleen zo kan ik de kwaliteit van mijn werken blijven optimaliseren en garanderen. 



Fecamo zal aanwezig zijn op Stone & Tile op 17 en 18 maart!

In samenwerking met het WTCB, zal Fecamo een eigen stand hebben op Stone & Tile op 17 en 18 maart. Wil u ons ontmoeten en een praatje maken bij een drankje? Aarzel niet om ons te bezoeken op onze stand: ST40!



Op 17 maart om 14.00 uur organiseren wij in samenwerking met het WTCB en Mapei ook een informatiesessie over de technische voorlichting 276 met betrekking tot de leidraad voor de goede uitvoering van terrassen en garage-inritten op volle grond.

Denk maar aan scheurvorming in de voegen en/of tegels, de opwelling en onthechting van de afwerking, en ook vlekvorming en vergroening. Tijdens dit seminarie worden de correcte opbouw en uitvoering van buitenvloeren aan de hand van foto's en bouwdetails toegelicht. Er wordt stilgestaan bij de materiaalkeuze en hun plaatsingstechnieken en er worden ook enkele schadegevallen besproken. De uiteenzetting is gebaseerd op de Technische Voorlichting 276 "Leidraad voor de goede uitvoering van terrassen en garage-inritten op de volle grond" die in mei 2021 verscheen.

Deze presentatie zal worden gegeven door **Johan Van den Bossche** (Senior hoofdadviser afdeling Technisch Advies & Consultancy van het WTCB) en **John Standaert** (Technisch Verantwoordelijke Vlaanderen van Mapei), die zijn expertise uit de praktijk zal inbrengen.



Ondanks alle zorg die besteed wordt aan de uitvoering, wordt de afdeling Technisch Advies van het WTCB nog vaak gecontacteerd over schadegevallen bij terrassen op volle grond.

Deze informatiesessie zal enkel in het Nederlands gehouden worden!

Wil u de presentatie bijwonen of wil u ons komen ontmoeten? Aarzel niet en schrijf u in op: www.stone-tile.be



Administratieve vereenvoudiging: afschaffing btw-attest voor renovatie- of herstellingswerken aan private woningen

10

Juridisch Administratieve vereenvoudiging

Wanneer u als aannemer renovatie- of herstellingswerken uitvoert aan een private woning, dan kan uw klant onder bepaalde voorwaarden genieten van een verlaagd btw-tarief van 6%. Als aannemer was u daarom tot voor kort onderworpen aan een zgn. 'attesteringsplicht', wat er in de praktijk op neerkwam dat u uw klanten steeds een btw-attest moest bezorgen op basis waarvan zij konden 'nagaan' of 'attesteren' of de werken aan hun woning al dan niet konden worden aangerekend aan het verlaagde tarief.

In de praktijk werd echter herhaaldelijk vastgesteld dat aannemers (of hun klanten) vergaten om deze ad-

ministratieve formaliteit te respecteren, wat er in het geval een btw-controle vaak toe leidde dat de aannemer het verschil in btw zelf moest bijpassen. Om in de toekomst dergelijke situaties te kunnen vermijden, heeft de wetgever beslist om een administratieve vereenvoudiging door te voeren waarvan wij de voornaamste principes hieronder samen met u overlopen.

De oude regeling: attesteringsplicht in hoofde van de aannemer

Onder bepaalde voorwaarden zijn renovatie- en herstellingswerken aan oudere woningen onderworpen aan een verminderd btw-tarief van 6%. Eén van de voorwaarden betreft de leeftijd van de woning (minstens tien jaar, te rekenen vanaf het moment van de eerste ingebruikname) en het gebruik voor (hoofdzakelijk) privé-

doeleinden. Voorheen moest de aannemer door zijn klant een attest laten ondertekenen waarin die klant aangaf dat de woning voldoet aan de voorwaarden voor de toepassing van het verlaagde btw-tarief van 6%.

Nieuwe maatregel: attesteringsplicht moet vanaf 1 juli 2022 vervangen worden door een vermelding op de factuur

Vanaf 1 januari 2022 kan de aannemer ervoor kiezen om het btw-attest te vervangen door een vermelding op zijn factuur. Meer specifiek gaat het over een uitgebreide standaardverklaring, dewelke vanaf 1 juli 2022 verplicht op iedere factuur dient te worden vermeld:

“Btw-tarief: Bij gebrek aan schriftelijke betwisting binnen een termijn van één maand vanaf de ontvangst van de factuur, wordt de klant geacht te erkennen dat (1) de werken worden verricht aan een woning waarvan de eerste ingebruikneming heeft plaatsgevonden in een kalenderjaar dat ten minste tien jaar voorafgaat aan de datum van de eerste factuur met betrekking tot die werken, (2) de woning, na uitvoering van die werken, uitsluitend of hoofdzakelijk als privéwoning wordt gebruikt en (3) de werken worden verstrekt en gefactureerd aan een eindverbruiker. Wanneer aan minstens één van die voorwaarden niet is voldaan, zal het normale btw-tarief van 21% van toepassing zijn en is de afnemer ten aanzien van die voorwaarden aansprakelijk voor de betaling van de verschuldigde belasting, interesten en geldboeten.”

Wanneer uw klant de factuur met voormelde standaardvermelding heeft ontvangen, krijgt hij één maand te tijd om de toepasselijkheid van het verlaagde btw-tarief schriftelijk (en bij voorkeur: aangetekend) te weerleg-

gen, wat de aannemer een hele hoop administratieve ellende bespaart.

Voordelen van de nieuwe regeling: verschuiving van de verantwoordelijkheid van de aannemer naar de klant

Deze nieuwe regeling legt de verantwoordelijkheid voor de correcte toepassing van het verlaagd tarief volledig bij de klant. Dit betekent dat het vanaf 2022 niet langer de verantwoordelijkheid is van de aannemer om toe te zien of het recht op het verlaagde tarief van toepassing is.

Met andere woorden, als bovenvermelde verklaring vermeld staat op de factuur én de klant de factuur niet schriftelijk betwist binnen de termijn van een maand (te rekenen vanaf de ontvangst van de factuur), dan kan de aannemer niet meer gehouden worden tot de betaling van btw-verschil indien later zou blijken dat de woning niet voldoet aan de vereisten inzake ouderdom of private bestemming. ■■■

Conclusie: bezint eer ge begint

De afschaffing van de attesteringsplicht voor renovatie- of herstellingswerken aan private woningen is een vereenvoudiging die aannemers en hun klanten heel wat administratieve zorgen zal besparen. Het dient evenwel te worden benadrukt dat particuliere klanten – nu meer dan ooit – zullen moeten verifiëren of hun project al dan niet in aanmerking komt voor het verlaagde btw-tarief. Doen zij dit niet, dan zullen zij in het geval van een controle geconfronteerd worden met de gevolgen, dewelke niet langer zullen kunnen worden afgeschoven op de aannemer.



Houtimitatie tegels blijven erg in trek ...

Houtimitatietegels zijn niet de gemakkelijkste tegels om te plaatsen, zeker in combinatie met vloerverwarming. De temperatuurverschillen zorgen in dit geval voor spanningen in het tegelwerk, waardoor je voorheen eerst een ontkoppelingsmat moest plaatsen om deze spanningen op te vangen. Met **webercol XXL** is **ontkoppelen overbodig** en ben je zeker dat er geen barsten optreden.

webercol XXL is ook uitermate geschikt voor het **plaatsen van XL- en XXL-tegels**, en is beschikbaar in wit én grijs.

Ontdek **webercol XXL** op www.goweber/webercolxxl

Georges Pardon:

“Fecamo wil banden met leden opnieuw versterken”



Georges Pardon

De Federatie voor de Tegelzetters en Mozaïekwerkers (FECAMO) verenigt aannemers die actief zijn in de tegel- en mozaïeksector, zowel op nationaal als internationaal niveau. Maar dat verenigen gebeurt vandaag anders dan pakweg 50 jaar geleden.

Wij spraken hierover met Georges Pardon, sinds 1977 bestuurder van Fecamo en in het verleden onder andere ook ondervoorzitter van de Vlaamse Confederatie Bouw en voorzitter van de Europese Tegelzetterfederatie (EUF).

FECAMO heeft als doel om de activiteiten van aannemers die in deze sector actief zijn te bevorderen en de positie van deze ondernemingen te versterken

door het uitwisselen van ervaringen, kennisontwikkeling, dienstverlening en de behartiging van hun belangen. Overigens niet alleen voor de aannemers, maar ook ten overstaan van groothandels en producenten waar in het verleden al verschillende contactvergaderingen zijn geweest. De Federatie verleent niet alleen bijstand, maar ziet er ook op toe dat haar leden de hoogste normen op het gebied van kwaliteit, professionalisme en solvabiliteit in acht nemen. Dit betekent dat alleen bedrijven die aan een aantal strikte eisen voldoen, lid kunnen worden. De Federatie steunt vele initiatieven om de tegel- en mozaïekindustrie te verbeteren. In dit verband wordt bijzondere aandacht besteed aan de verbetering van de vertrouwensrelatie tussen de particulier enerzijds en de onderneming die zijn wensen



uitvoert anderzijds. Een hele boterham aan doelstellingen waar Georges Pardon al decennialang zijn tanden inzet.

Wanneer heeft u het roer van FECAMO overgenomen?

Dat was in 1977. Na het overlijden van mijn vader werd gevraagd om zijn plaats in te nemen. Het was best een bijzondere situatie. Ik was toen een prille dertiger tussen allemaal doorwinterde zaakvoerders, mensen die oud genoeg waren om mijn vader te kunnen zijn. Psychologisch was dat dus een nogal aparte situatie.

Vandaag bent u zelf doorwinterd. Hoe kijkt u terug op die beginjaren als bestuurder? Hoe zag de tegelsector er eind jaren zeventig, begin jaren tachtig uit?

Zowel de tegelhandel, de uitvoering van de werken, als de federatie zelf hebben een serieuze evolutie doorgemaakt. Vroeger, en dan spreek ik over de eerste decennia na de oorlog, waren er op de markt voornamelijk tegels van Belgische, Luxemburgse, Nederlandse, Franse en Duitse fabrikanten. En de tegelbedrijven kochten hun tegels rechtstreeks bij die fabrikanten. Het was zelfs zo dat er een conventie “céramique en faïence” bestond waarin iedere fabrikant zijn bevoorrechte klanten kenbaar maakte.

Wat zorgde dan voor een kentering?

Doordat er tegels vanuit andere landen, zoals Italië en Spanje, op de markt verschenen en zeer prijscompetitief, verdwenen stelselmatig de fabrieken uit onze contreien. Ondertussen verscheen er op de markt ook de groothandel. Verschillende van deze Belgische firma's waren vroeger fabrikanten van cement- en marmeren agglomeraattegels. Een markt die ook verdween ten voordele van keramisch materiaal. Door het grote aantal 'doorverkopers' die vandaag op de markt zijn, is er een marktverstoring. Iedereen wil een stukje van de taart.

U vertelt dat ook de uitvoering van de werken een evolutie heeft doorgemaakt. Wat bedoelt u daarmee?

De tegelzettersbedrijven zijn meer te vergelijken met vroeger. Het afschaffen van de vestigingswet was geen goede zaak. Iedereen, zonder de minste kennis, kan een tegelzaak opstarten. Daarnaast hebben buitenlandse werkrachten die naar ons land kwamen en in eerste instantie werkten in onderaanneming van de vloerderbedrijven, zich na verloop van tijd als onafhankelijke firma's op de markt geprofileerd. Deze firma's werken nu rechtstreeks in onderaanneming voor een hoofdaannemer of projectleider. De prijzen en

14

Interview Georges Pardon



werkvoorwaarden die daaraan gekoppeld zijn, zijn moordend. Zij zijn ook bereid om enkel hun 'arbeid' te verkopen. Gezien de aanbestedingen bovendien nog zelden in afzonderlijke loten gebeuren, is de erkenning van aannemers geen wapen of troef meer.

En de federatie zelf, hoe is die geëvolueerd?

Ook hier is de situatie met toen ik actief lid werd van de beroepsfederatie niet te vergelijken met de huidige gang van zaken. Communicatie gebeurde toen nog fysiek of per briefwisseling. En vergaderingen werden in een vaste regelmaat georganiseerd, vooral voor het uitwisselen van informatie. De noodzaak voor de leden om elkaar fysiek te ontmoeten was toen ook nog zeer sterk aanwezig, zowel op regionaal als nationaal niveau. Dat creëerde een band tussen leden.

Een band die er nu niet meer is?

Vandaag verloopt die communicatie helemaal anders. Vroeger waren er geen informaticatools voorhanden en moesten we elkaar fysiek treffen. Dat is anno 2022 uiteraard niet meer het geval. Het fysieke contact is naar de achtergrond gedreven. Dat is vandaag voor FECAMO ook een van de belangrijkste uitdagingen: ons

aanpassen aan de moderne tijden en ingrijpen op de noden van vandaag. De huidige administratieve cel van FECAMO moet proberen de brug te slaan tussen de federatie en de leden. Het is belangrijk dat we de leden proberen te motiveren om, vooral regionaal, een actieve rol op te nemen. Die spoeling van actieve leden is momenteel erg dun. Vroeger gebeurde er beduidend meer vanuit de lokale organisaties en van daaruit vloeide dat door richting Brussel. Nu zijn er nog maar weinig regionale banden die regelmatig vergaderen en de kar trekken.

Zijn FECAMO en de voordelen die bij het lidmaatschap komen kijken dan te weinig gekend bij de leden?

De vragen die we ons moeten stellen zijn: hoe willen bedrijven die lidmaatschap betalen hun wensen ingevuld zien? En hoe kunnen we de leden aanzetten tot een actieve medewerking? Het is logisch dat bedrijven die een bijdrage betalen ook iets terug verwachten. Maar ik twijfel oprecht of veel leden die via de Confederatie Bouw bij FECAMO zijn aangesloten, het bestaan van FECAMO effectief kennen. Dat moet dringend veranderen. Het is cruciaal dat onze leden goed weten wat wij als federatie voor hen kunnen doen. De banden met de leden weer versterken is dan ook prioriteit nummer één voor de nabije toekomst. ■■■



EPS-mortels als uitvullaag:



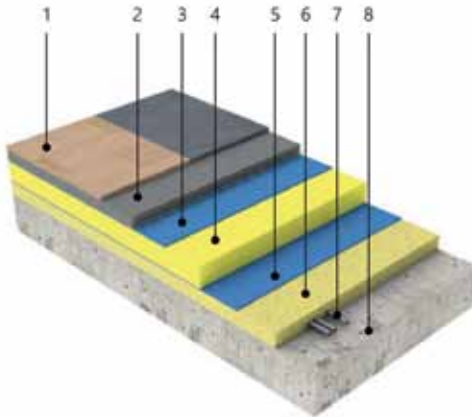
De uitvullaag is niet meer weg te denken uit de hedendaagse vloeropbouw. Een van de materialen die hiervoor gebruikt kunnen worden, zijn met polystyreenkorrels aangrijke mortels. In dit artikel wordt stilgestaan bij het normatieve kader en bij enkele uitvoeringsaspecten

Functies van de uitvullaag

De uitvullaag of onderlaag bevindt zich in de hedendaagse vloeropbouw tussen de draagvloer en de dekvloer (zie afbeelding 1). Deze laag heeft onder meer tot doel om **oneffenheden** (bv. leidingen) weg te

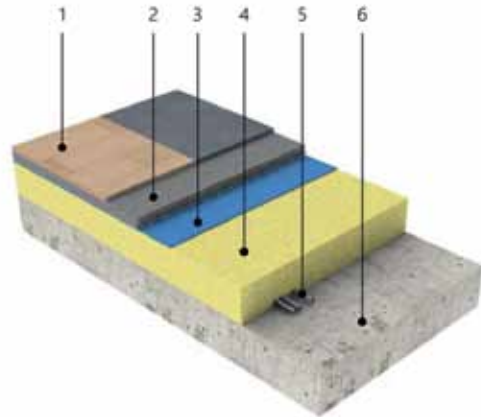
werken. Het bovenvlak ervan moet voldoende vlak afgewerkt worden, zodanig dat de isolatieplaten die doorgaans op de uitvullaag aangebracht worden (zie afbeelding 1A), zo goed mogelijk ondersteund zouden kunnen worden. Deze vlakke afwerking is evenzeer noodzakelijk om al te grote **dikteverschillen** te vermijden indien de dekvloer rechtstreeks op de uitvullaag uitgevoerd wordt (zie afbeelding 1B).

De mechanische prestaties van uitvullagen voor vloeren liggen doorgaans lager dan deze van dekvloeren. Daarom zijn uitvullagen meestal niet geschikt om er rechtstreeks een vloerbedekking op aan te brengen.



A. Opbouw met isolatieplaten

- | | |
|------------------------|---------------|
| 1. Afwerkingsmateriaal | 5. PE-folie |
| 2. Gewapende dekvloer | 6. EPS-mortel |
| 3. PE-folie | 7. Leidingen |
| 4. Isolatieplaten | 8. Draagvloer |



B. Opbouw zonder isolatieplaten

- | | |
|------------------------|---------------|
| 1. Afwerkingsmateriaal | 4. EPS-mortel |
| 2. Gewapende dekvloer | 5. Leidingen |
| 3. PE-folie | 6. Draagvloer |



Dit betekent echter gezinszins dat hun mechanische prestaties van ondergeschikt belang zouden zijn: aangezien ze gebruikt worden in vloeropbouwen, moeten ze over een toereikende drukvastheid beschikken om de vervorming ervan te vermijden of toch op zijn minst te beperken.

EPS-mortels als uitvullaag

De uitvullaag kan uitgevoerd worden met schuimbeton, met mager beton of met mortel. Doorgaans worden er ook traditionele of lichte granulaten aan toegevoegd. Een lichte vulstof die in deze context vaak gebruikt wordt, zijn **EPS-korrels**. Deze al dan niet gerecycleerde korrels (bij niet-gerecycleerde korrels spreekt men ook van parels) worden gemengd met water, cement, hulpstoffen en eventueel ook met zand.

Met EPS-korrels aangerijkte mortels hebben de laatste jaren een bijzondere evolutie doorgemaakt. De fabrikanten zijn er namelijk in geslaagd om de **thermische-isolatie waarde** ervan te verbeteren zonder al te veel te hoeven inboeten op druksterkte en volumieke massa. Dit was onder meer mogelijk door het doorvoeren van een aantal innovaties zoals het optimaliseren van de parels (korrelvorm, oppervlak...) en het toevoegen van grafiet (als omhulling van de EPS-korrels of als hulpstof).

Op de Belgische markt zijn er momenteel EPS-mortels met druksterktes van 0,1 tot meer dan 3,0 N/mm² beschikbaar.

Productnormen

Er bestaan twee productnormen voor EPS-mortels, meer bepaald de normen NBN EN 16025-1 (eisen voor

fabrieksmatig voorgemengde droge EPS-mortels) en NBN EN 16025-2 (verwerking en door de uitvoerder te realiseren controles).

Tot op heden wordt er in het officiële publicatieblad van de Europese Commissie nog niet verwezen naar de norm NBN EN 16025-1. Dit impliceert dat de CE-markering van deze producten vooralsnog niet verplicht is.

EPS-mortels met een ATG

Op de Belgische markt zijn er intussen wel al verschillende EPS-mortels te vinden die beschikken over een Technische Goedkeuring (ATG). Deze ATG's bevatten de volgende informatie:

- de mortelsamenstelling
- een tabel met de mortelkarakteristieken (volumieke massa, druksterkte, λ -waarde...)
- voorschriften voor de aanmaak en de verwerking die strikt opgevolgd moeten worden om de in de tabel vermelde karakteristieken te kunnen behalen
- de beoogde toepassing (bv. daken, vloeren)
- de eraan gekoppelde certificatie met bijhorende controles.

De EPB-productgegevensdatabank

Voor meer informatie omtrent EPS-mortels kan men ook terecht in de door de **Gewesten aangeboden EPB-databank**. Deze laatste bevat immers informatie over isolatiematerialen die noodzakelijk is in het kader van een EPB-aangifte. De focus ligt hierbij op de thermische prestaties (de λ -waarde) van de isolatiematerialen.



Uitvoering van een uitvullaag uit EPS-mortel

18

EPS-mortels als uitvullaag

Opgelet: indien het op de bouwplaats gebruikte cementgehalte afwijkt van het gehalte dat gehanteerd werd voor de proeven die uitgevoerd werden in het kader van de EPB, dan zullen ook de materiaaleigenschappen anders zijn.

Aandachtspunten voor de uitvoering

De **λ -waarde** van EPS-mortels schommelt tussen 0,04 en 0,12 W/mK, afhankelijk van de beoogde toepassing in vloeren of platte daken. Dit kan dus enkele malen groter zijn dan de λ -waarde van isolatieplaten en gespoten isolatie. Dit impliceert

dat EPS-mortels soms in een grotere dikte (een factor 3 of meer ten opzichte van gespoten PUR) aangebracht moeten worden om een gelijkaardige **warmteweerstand** te verkrijgen. We willen erop wijzen dat deze benodigde hoogte niet altijd beschikbaar is. Dit geldt met name bij renovatiewerken.

EPS-mortels moeten aangebracht worden op een droge, draagkrachtige en – indien nodig – van een primer voorziene ondergrond.

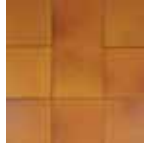
Wanneer er hieromtrent geen bijzondere afspraken gemaakt werden, dan stemmen de toleranties op het peil en de vlakheid van een uitvullaag uit EPS-mortel overeen met de (normale) toleranties op een draagvloer volgens de TV 189. Verder moeten plaatselijke onvlakheden van de uitvullaag vermeden worden.

Bij uitvullagen met grotere diktes moet er rekening gehouden worden met een langere droogtijd.

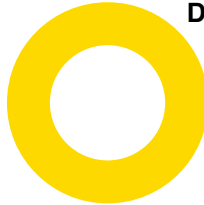
Om te vermijden dat er vanuit de uitvullaag vocht zou gaan migreren naar de bovenliggende isolatie, dient men tussen de uitvullaag en de isolatieplaten in een PE-folie te voorzien (zie afbeelding 1A). Er moet ook een folie aangebracht worden tussen de uitvullaag en de dekvloer (zie afbeelding 1B).

Gelet op hun ontoereikende oppervlaktehechtsterkte zijn uitvullagen uit EPS-mortel doorgaans niet geschikt voor de onmiddellijke aanbrenging van een vloerafwerking. Er moet dus in een traditionele dekvloer voorzien worden.

Vind allerlei
soorten
hergebruikte tegels
op Opalis.eu



OPALIS



De online
gids voor
professionele
leveranciers van
gerecupereerde
bouwmaterialen



Terracotta
tegels



Keramische
tegels



Cement-
tegels



Gegla-
zuurde
tegels



Op Opalis vindt u eveneens:

- **technische documentatie** over veelvoorkomende hergebruikmaterialen.
- **inspirerende realisaties** waar er hergebruikmaterialen werden geïntegreerd.
- omkaderende informatie om nog **meer te weten komen**





Rodolphe Nicolas


Rodolphe Nicolas:

“Een goed contact tussen aannemers en fabrikanten is essentieel”

De tegel- en mozaïeksector is voortdurend in beweging. Technologische evoluties creëren nieuwe mogelijkheden die producenten dwingen om zich elke dag aan te passen. Wij spraken met Rodolphe Nicolas, die als commercieel directeur voor Wallonië ook verantwoordelijk is voor het Belgische keramiekgamma van de Mapei-groep. Er kwamen verschillende thema's aan bod: zijn dagelijks leven op de werkvloer, de belangrijkste ontwikkelingen in de sector, de contacten met de aannemers en de ongeziene prijsstijgingen.

Wat houdt uw job precies in?

Ik ben commercieel directeur voor Wallonië en ben eveneens verantwoordelijk voor heel het Belgische keramiekgamma. Wij verdelen onze producten zowel naar materiaalhandelaars als tegelshowrooms. We komen vaak over de vloer bij aankoopcentrales, op werven, bij aannemers enzovoort. Ook al hebben we een vijftiental productlijnen, tegels blijven onze corebusiness. Tijdens onze bezoeken proberen we ons assortiment te promoten door middel van demonstraties of proeven. Samen met mijn team probeer ik alles te overzien op Waals niveau en daar-



naast ook op Belgisch niveau voor ons keramiekgamma.

Hoe zou u de evolutie van de sector omschrijven? Wat kunnen de nieuwe producten op de markt teweegbrengen?

Het staat vast dat de productie van tegels sterk is geëvolueerd. Technologie maakt tegenwoordig veel mogelijk. Zo kunnen we haast alles nabootsen – zelfs parket of natuursteen – en zijn we in staat om een zeer specifieke look-and-feel creëren. Als fabrikant moeten wij ons aanpassen aan deze producten en alle technologische ontwikkelingen op de voet volgen om te voldoen aan de verwerkingsmethodes voor de nieuwe generatie tegels die op de markt komt.

Hoe verloopt het contact met de aannemers?

Voor de coronacrisis organiseerden we veel opleidingsavonden, waarbij telkens circa veertig tegelzetteren aanwezig waren. Daarnaast trokken we zelf naar onze klanten (tegelshowrooms of materiaalhandelaars) om onze producten er live te demonstreren, van de primer tot de sneldrogende dunne dekvloer en het aanbrengen van de voeg. Daarbij gaven we ook uitleg over de verschillende kleefstoffen en andere technische kwesties. Sinds de pandemie is dat allemaal veel minder evident. We organiseren wel nog steeds werkbezoeken om onze producten te demonstreren en nieuwigheden toe te lichten, maar dat zijn individuele contacten waarmee we geen groot publiek bereiken. De aanpak is dus anders, maar we doen ons best en tot nu toe werkt dat heel goed. We hopen binnenkort opnieuw meer mensen te kunnen terugzien en bij elkaar te kunnen brengen, want het is cruciaal om close te zijn met de aannemers die onze producten toepassen, zodat we hen de nodige technische ondersteu-


ning kunnen bieden. Het contact met de tegelzetteren op het terrein is erg belangrijk.

De pandemie heeft veel mensen ertoe aangezet om als tegelzetter te beginnen. Welke risico's houdt dat in voor klanten?

Voorzichtigheid is geboden, want sommige nieuwkomers gebruiken niet de juiste producten en uitvoeringstechnieken. Zij gebruiken evenmin de aanbevolen kleefstoffen voor bepaalde formaten en beschikken niet over de vereiste technische kennis. De technologie wordt steeds ingewikkelder, dus je kunt er niet zomaar blindelings aan beginnen. Wij blijven echter gespaard van die problemen, aangezien wij vooral werken met betrouwbare professionals die al jaren goed werk leveren.

Heeft de stijging van de materiaalprijzen een invloed op jullie verkoop? Op jullie voorraad? Op jullie prijzen?

Het merendeel van onze producten is cementgebaseerd en de prijs van cement stijgt enorm. Dus net als iedereen hebben we kopzorgen op het vlak van productie. Maar ook de stijging van de gas- en transportprijzen is een probleem voor ons, aangezien wij geen productie-eenheid in België hebben. Op dit moment kampen we nergens met voorraadtekorten, hoewel sommige fabrieken overspoeld worden door de vraag. Dus het tegelgamma doet het voorlopig prima.

Wat me het meest beangstigt, zijn de particulieren. We zien hun gas- en elektriciteitskosten verdubbelen of zelfs verdrievoudigen. Er is paniek bij de materiaalhandelaars: zal de consument nog voldoende financiële middelen hebben om in zijn of haar woning te investeren? Het is erg moeilijk te voorspellen... 



Carisel

meer dan 65 jaar ervaring

22

Carisel meer dan 65 jaar ervaring

Carisel werd in 1955 opgericht door Roger Ribant en kon in de beginjaren dankzij een klein multidisciplinair team zeer vernieuwende projecten ontwikkelen en uitvoeren. Vandaag wordt het bedrijf geleid door de zoon, Charles Ribant, die we konden strikken voor een interview. Charles Ribant legt grote nadruk op de kwaliteit van het door zijn bedrijf uitgevoerde werk en hamert op het belang van het positief in de markt zetten van de bouwnijverheid.

Wat is de kracht van uw bedrijf? Op welk gebied onderscheidt u zich?

Ons bedrijf werd in 1955 door mijn vader opgericht. Onze eerste activiteit was het leveren en plaatsen van tegels, wat vandaag de dag nog steeds onze kernactiviteit is. Hoewel er jaren zijn geweest waarin andere activiteiten de overhand hadden, zoals flexibele vloeren en meer recent parket. Ik probeer al onze sectoren nieuw leven in te blazen, wat goed lukt. Onze grootste kracht is dat we kwaliteit garanderen, wat er ook gebeurt. Wij zijn gespecialiseerd in grote projecten. Het grootste deel van onze omzet wordt behaald met klasse 8, maar ondanks ons grote aantal projecten verliezen wij de kwaliteit van ons werk nooit uit het oog. Wij beweren niet de goedkoopste te zijn, maar wij staan erom bekend dat wij net dat beetje meer doen en onberispelijk werk afleveren.

Heeft de coronacrisis ertoe geleid dat mensen meer in hun huis investeren?

Dat hebben we niet echt gemerkt. Aangezien we bijna 90 % B2B doen en weinig B2C. Toen corona arriveerde, was onze orderportefeuille lopende en gingen de investeerders door met de ontwikkeling van hun projecten. We waren bang voor een plotselinge stop, maar die vrees bleek ongegrond.

Heeft de prijsstijging van de materialen een effect op uw verkoop en voorraad?

Om een voorbeeld te geven: wij zijn momenteel een deel van het station van Namen aan het renoveren en het graniet dat wij daar gebruiken komt van heel ver. Voor de containers en de leveringen hebben wij grote problemen gehad. Hetzelfde geldt voor hout: wij werken in Luik aan een site in massief parket en wij hebben heel wat besprekingen gevoerd om de prijzen stabiel te houden. Sinds 1 januari 2022 hebben alle leveranciers hun prijzen over het algemeen met ten minste tien procent verhoogd. Is dit een harde realiteit of hebben sommigen er misbruik van gemaakt? Dat is een andere vraag.

Omdat wij werken van aanbesteding tot uitvoering, dienen wij soms twee of drie jaar voor de uitvoering prijzen in. Het is niet evident om onze prijzen te moeten herzien vóór de ondertekening van het contract. We hebben dit probleem nu al enkele maanden regelmatig.

Ik denk echter dat deze situatie uiteindelijk zal kalmeren. Iedereen heeft de stap genomen met deze prijsverhoging en sommige mensen hebben er misbruik van gemaakt. Maar an-

dere zaken indachtig, is het belangrijk af te wachten. Ik neem het voorbeeld van de energieprijzen, die de fabrieken waarmee wij samenwerken dwingen hun prijzen te herzien. De tegels worden gebakken in een oven van 1300°, daar kunnen we niet over discussiëren. Het is een probleem waar iedereen mee te maken heeft. De tijd zal zijn werk doen, het is nodig dat de prijzen consistent blijven.

Is er voldoende opleiding voor het vormen van goeie tegelzetters?

Zeker niet. België hinkt achterop en we blijven klagen. Ik vind dat het opleidingsaanbod totaal hervormd moet worden, het niveau is erbarmelijk. Het eerste punt dat moet worden verbeterd is het in de markt zetten van dit opleidingsaanbod en wel vanaf de lagere school. Er bestaat een zeer stereotiep beeld van handenarbeid: als je niet goed scoort op school, eindig je als vakman. Deze visie is nooit veranderd en het is het imago van deze studies die de nodige aandacht vereist. Het is vandaag moeilijk om Belgische geschoolde tegelzetters in te huren en dat vind ik jammer. Ik betreur ook de opleidingen die leiden tot kwalificaties die, naar mijn mening, niet aan de normen voldoen.

Handarbeid biedt zeer goede verloning en het is heel gemakkelijk om snel vooruit te komen als we het juist aanpakken. We moeten de trots rond ons beroep doen heropleven.

Hoe groot is de meerwaarde van een eigen showroom?

In zijn tijd had mijn vader als tegelzetter al deze reflex. Hij vond het interessant om zijn eigen showroom te hebben. Ik denk niet dat het 100 % essentieel is, maar het is zeker een groot pluspunt 

Schlüter®-Systems innoveert



Schlüter®-KERDI-LINE-VARIO

Lijnafvoergoot met profiel
Flexibel. Slim. Mooi.



reddot winner 2021



Schlüter®-SHELF-E



Schlüter®-SHELF-N



Schlüter®-SHELF-W

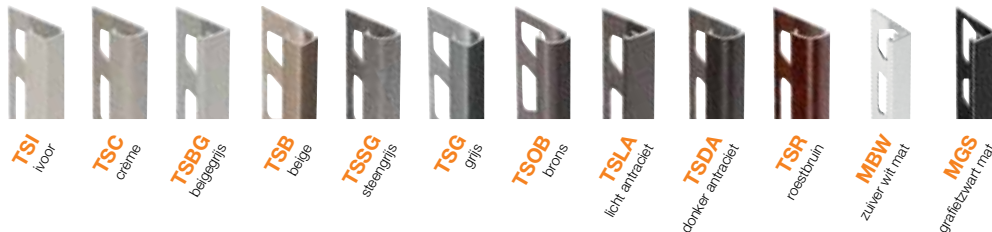


Nieuwigheden bij Schlüter-Systems:

Schlüter-KERDI-LINE-VARIO is een nieuw systeem voor lineaire inloopdouches, die een individuele flexibiliteit en een minimalistisch design samenbrengt. Schlüter-SHELF is een creatieve oplossing voor praktische afgegruimtes aan betegelde wanden. Dit handige planchet is nu verkrijgbaar in drie nieuwe elegante designs PURE, SQUARE en WAVE.

Hierdoor ontstaan er nog meer ontwerp mogelijkheden voor praktische afgegruimtes.

Zowel Schlüter-KERDI-LINE-VARIO als Schlüter-SHELF zijn verkrijgbaar in geborsteld roestvast staal en in aluminium met een TRENDLINE-poedercoating.



TSI
vloer

TSC
creme

TSBG
beige grijs

TSB
beige

TSSG
steen grijs

TSG
grijs

TSOB
brons

TSLA
licht antraciet

TSDA
donker antraciet

TSR
roestbruin

MBW
zilver wit met

MGS
grafisch zwart met