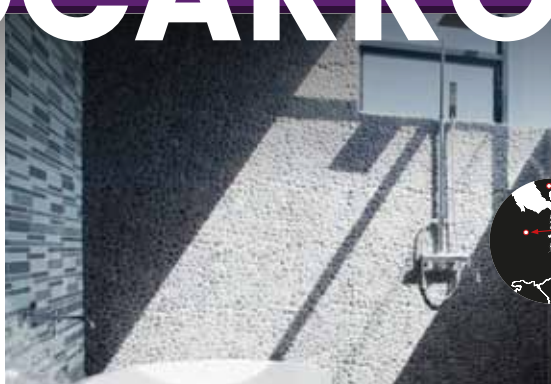


DRIEMAANDELIJKS MAGAZINE -04- JUNI 2022

FECAMO

Magazine voor de Belgische Tegelzetter en Mozaïekwerkers

PROCARRO



WEDSTRIJD DE MOOISTE REALISATIE



2022



FECAMO

PROCARRO

Uitgave van
De Federatie voor
de Tegelzetter en
Mozaïekwerkers

Kunstlaan 20
1000 Brussel
Afgifttekantoor
BrusselX
Post P927188



Confederatie Bouw
Bouw, energie & milieu

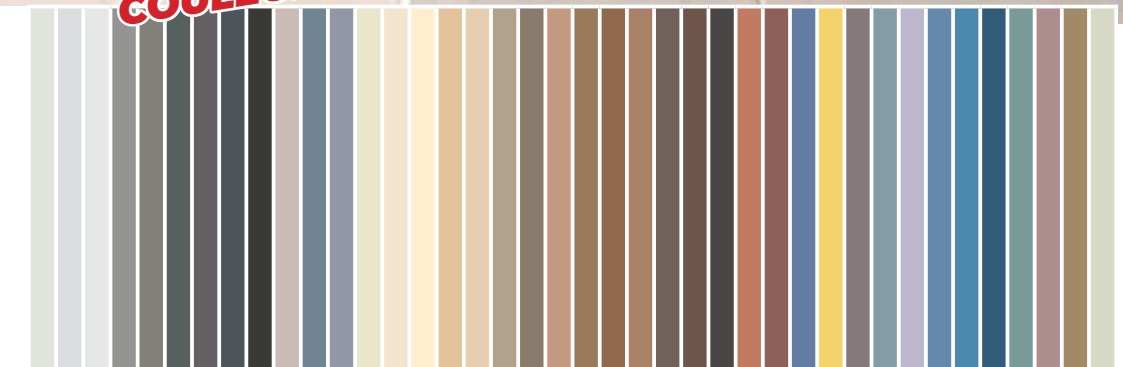


Kerapoxy Easy Design

De meest gemakkelijk aan te brengen epoxyvoeg.



41
COULEURS



INHOUD



- 03** Inhoudstafel
- 05** Woord van de voorzitter:
Onze mooie ambachten
naar waarde schatten
- 06** Interview Dieter Crombez:
“Jongens en meisjes vroeger warm
maken voor job in bouwsector”
- 09** Fecamo was aanwezig
op Stone & Tile
- 11** Wedstrijd: de mooiste realisatie 2022
- 12** Bertrand: Interview Marie Compère
- 15** Gebruik je gereedschap op een
efficiënte manier met de 5S-methode
- 18** Schade vermijden bij het verlijmen van
volkeramische tegels op buitenterrassen.
- 20** Eerste hulp bij de inning van onbetaalde
facturen: welke stappen zet u het best?
- 22** Maatwerk dankzij grondige opvolging:
het succesrecept van Schlüter-Systems

COLOFON

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER
**De Federatie voor de Tegelzeters
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

-10%* OP UW VERZEKERINGSPAKKET



VOOR EEN BESCHERMING OP MAAT

Nu exclusief CADEAU voor u, als lid van de Confederatie Bouw: een werfradio!**

Met **Build-Safe** geniet u van een **flexibel** verzekeringspakket op maat! En **-10%** op uw polissen! En als lid van de Confederatie Bouw krijgt u daar nu een **exclusief cadeau** bovenop: een **stevige werfradio!****

Ontdek Build-Safe en uw voordeel op go.federale.be/build-safe-confed



De verzekeraar die zijn winst met u deelt

* Actievoorwaarden op go.federale.be/build-safe-confed. ** Aanbod geldig t.e.m. 30/06/2022 of zolang de voorraad strekt. Federale Verzekering - V.U.: Tom De Troch - Stooftstraat 12 - 1000 Brussel. www.federale.be. - Coöperatieve Vennootschap voor Verzekering tegen Ongevallen, Brand, Burgerlijke Aansprakelijkheid en Diverse Risico's CV. Financieel rekeningnummer: BIC: BBRUBEBB IBAN: BE31 3100 0723 3155 - RPR Brussel. BTW BE 0403.257.506 - Gemeenschappelijke Kas voor Verzekering tegen Arbeidsongevallen. Financieel rekeningnummer: BIC: BBRUBEBB IBAN: BE19 3100 7685 5412 - RPR Brussel. BTW BE 0407.963.786

WOORD VAN DE VOORZITTER

Onze mooie ambachten naar waarde schatten

De wedstrijd voor de beste tegelzetter en zijn/haar mooiste werk is gelanceerd! Hou dus uw foto toestel klaar en stuur ons een foto van een recent project (niet ouder dan één jaar -vanaf 1 januari 2021), en zet zo uw kwaliteiten in de kijker. Onze kinderen, klanten, collega's, vrienden, concurrenten, producenten, distributeurs ... kijken toe en wachten op u. Badkamers, inkomhallen, keukens, zwembaden, terrassen ... in alle kleuren en formaten. Laat uw creativiteit de vrije loop.

Ik kijk ernaar uit u allen te ontmoeten op de dag van de uitreiking, op 18 oktober 2022. Dan zullen we, in aanwezigheid van de professionele en algemene pers, de top, de crème de la crème, de besten onder ons onthullen. Wij zullen uw knowhow, passie, professionalisme, liefde voor dit prachtige beroep en voor het uitstekend geleverd werk in



de kijker zetten, samen met de technieken die ons zoveel jaren hebben gekost om ze onder de knie te krijgen. Wij zullen onze (toekomstige) klanten er ook aan herinneren dat het leggen van tegels en mozaïek een kunst is die verloren gaat, maar die, eenmaal onder de knie, kan leiden tot sublieme resultaten!

Met mijn beste wensen,

Gérard Mahaux
Voorzitter Fecamo

“Jongens en meisjes vroeger warm maken voor job in bouwsector”

Al meer dan 15 jaar profileert Dieter Crombez bvba zich in Roeselare en omstreken als specialist in alle soorten tegelwerken. Vloeren, wandtegels, faiences, terrassen, opritten ... Alle projecten worden met grote zorg en tot in de puntjes uitgevoerd met materialen als keramische tegels, natuursteen of kleiklinkers. *“Al van jongs af werd ik gebeten door de bouwmicrobe”*, aldus zaakvoerder Dieter Crombez, tevens bestuurslid van Fecamo, op nationaal niveau en in West-Vlaanderen.

06

Interview Dieter Crombez



Dieter Crombez,
zaakvoerder van
Dieter Crombez BVBA

Natuursteenvloeren, cementtegels, kleine en grote keramische tegels, puzzels ... Traditioneel in de mortel of verlijmd op vloerverwarming. Met ruime ervaring als vloerder en door continue bijscholing kunnen Dieter Crombez en zijn medewerker alle mogelijke vloerwerken deskundig uitvoeren. Ook voor wandbetegeling, terrassen en opritten zijn de mogelijkheden onbeperkt. Kortom, een allesomvattende expertise op het vlak van tegels. En voor de kiem daarvan moeten we al aardig terug in de tijd.

Hoe bent u in de tegelsector terechtgekomen?

Al van jongs af werd ik gebeten door de bouwmicrobe. Toen ik een jaar of 8 was, wilde ik voor onze lieve buurvrouw al een nieuw huis zetten. Mijn ouders keken dan ook niet vreemd op toen ik na het lager onderwijs naar het VTI in Roeselare wilde gaan om te leren metselen. Samen met een goede schoolkameraad voerden

we kleine projecten uit. Zo pleisterden we samen na schooltijd het huis van mijn oudste zus, legden we samen een terras tijdens de studiemiddagen in de examenperiode en voegden we tijdens de zomervakantie een schuur. Onze eerste vloer in betondallen ligt zelfs nog steeds bij ons in de schuur.

Na mijn secundaire opleiding volgde ik nog een specialisatiejaar restauratie en renovatie, en tegelijkertijd startte ik met een tweejarige avondopleiding als tegelzetter bij Syntra West. Na enkele jaren werken voor een aantal werkgevers, ben ik op mijn 22ste als zelfstandige begonnen. Met af en toe een tegenslag bouw ik intussen al 18 jaar een mooi portfolio op. Vijf jaar geleden kwam werknemer Kevin erbij, die ook elke dag het beste van zichzelf geeft om mooie projecten te realiseren. Uiteraard mag ik zeker ook mijn vrouw, die het administratieve luik voor haar rekening neemt, niet vergeten.

Dat het bedrijf teert op de expertise van een klein team, ziet u dat als een pluspunt?

Doordat we een klein bedrijf zijn, kunnen we doorgaans gemakkelijk schakelen en er af en toe een opdracht tussennemen. We werken gericht naar de particulieren en voeren hier en daar ook vloerwerk uit in onderaanneming. Met enkel Kevin als werknemer ben ikzelf bijna elke dag aanwezig op de werf, wat het persoonlijk contact met de klanten natuurlijk alleen maar bevordert. En daar hecht ik veel belang aan, want deze klanten zijn ook mijn uithangbord voor hun kennissen en familie. Een mooi voorbeeld hiervan is een



klant die enkele jaren later bij een verhuis opnieuw een beroep deed op mij voor de vloerwerken. Daarna volgde ook nog een project bij zijn zoon en intussen hebben we ook bij de kleindochter de vloerwerken uitgevoerd.

Hoe zou u de sterktes van uw bedrijf omschrijven?

Door jarenlange ervaring hebben we steeds meer oog voor detail. Die details moeten bij het vloerwerk of wandtegels perfect zijn afgewerkt. Ook een nette en verzorgde werf vinden wij een pluspunt. We krijgen vaak te horen van onze nieuwe klanten dat ze nog maar zelden zulke propere vakmannen aan het werk hebben gezien. Dit draagt natuurlijk bij tot een goeie mond-tot-mondreclame. Door af en toe op een bouwbeurs aanwezig te zijn, komen we ook in contact met veel nieuwe potentiële klanten.

Welke impact had/heeft de coronapandemie op de werkzaamheden?


In het begin van de pandemie was het moeilijker om bij particulieren binnen te werken, zeker wanneer de klanten zelf thuis waren. We probeerden hier een mouw aan te passen door ramen en deuren open te zetten en klanten te vragen om niet langs te komen om het contact zoveel mogelijk te beperken. We reden ook steeds apart naar de werf en omwille van corona konden we ook niet op de bouwbeurzen terecht. Dat laat zich nu toch wat voelen in het orderboekje voor het komende najaar en voor 2023. De constante prijsstijgingen hebben daar natuurlijk ook veel mee te maken. Ik hoop dat deze vicieuze cirkel op korte termijn vertraagd of omgebogen kan worden. Anderzijds zien we dat er nog steeds mensen zijn die er zeer veel belang aan hechten om hun thuis en tuin tot in de puntjes af te werken. Dat stelt mij toch wel gerust voor de komende tijd.

Is een showroom essentieel in uw sector?

Ik heb zelf geen showroom. Enerzijds omdat ik nog steeds graag fysiek bezig ben, anderzijds denk ik dat er betere verkopers zijn dan mezelf. Mijn taak bestaat er voornamelijk uit om vooraf de klanten te informeren bij hen thuis. Wat is mogelijk? Wat kunnen wij betekenen voor de klant? Vervolgens laat ik de klant een keuze maken bij Top Tegel 04 in Geluveld. Deze familiale onderneming heeft een mooie en uitgebreide showroom.



Vindt u dat er genoeg opleidingen zijn voor mensen die tegelzetter willen worden?

Als bestuurslid van Fecamo op nationaal niveau en in West-Vlaanderen merk ik dat onze bijscholingen en infoavonden toch nog steeds op een groot aantal geïnteresseerden kunnen rekenen. Het is dan ook belangrijk dat we dit op nationaal vlak kunnen uitbouwen om zoveel mogelijk tegelzeters te kunnen bereiken en om hen te kunnen aansporen om op regelmatige basis een opleiding te volgen. Dit kan het professionalisme van de tegelzetter enkel maar ten goede komen. Persoonlijk zie ik de toekomst van tegelzetter jammer genoeg niet zo rooskleurig. Reeds enkele jaren ben ik ook actief als externe jury bij het eindwerk van de zesdejaars afwerking (vloerders en stukadoors). Zowel in het VTI Kortrijk als in het VTI Roeselare zie ik toch het aantal leerlingen aanzienlijk dalen. We vinden zelden nog goeie werkkrachten. Daarom denk ik dat we als federatie onze pijlen niet enkel op de jongvolwassenen moeten richten, maar reeds in het lager onderwijs de jongens en meisjes warm moeten maken voor een job in de bouwsector. Er zal immers steeds handwerk nodig zijn om van elk vloerproject een pareltje te maken. 



Fecamo was aanwezig op Stone & Tile

Op 17 en 18 maart waren wij aanwezig op Stone & Tile, één van de grootste beurzen in de Benelux voor de natuursteen- en keramieksector. Dit was de perfecte gelegenheid om een aantal van jullie te ontmoeten en een praatje te maken bij een drankje op onze stand!



Wij willen iedereen bedanken die onze stand heeft bezocht. Verder willen wij ook graag Mapei en het WTCB bedanken voor hun hulp bij onze informatiesessie: "Wat je moet weten over terrassen op volle grond". Enkele foto's:



THE ART OF OMNIBOL



ZEER HOOG FLEXIBELE S2 POEDERTEGELLIJM

GEEN ONTKOPPELINGSMAT NODIG ■ JONGE CEMENTDEKVLOR
VERVANGT BUTTERING-FLOATING METHODE ■ VERHOOGD RENDEMENT

OMNIBOL VERBINDT

OMNIBOL

WWW.OMNIBOL.EU

Wedstrijd: de mooiste realisatie 2022

Dit jaar organiseert Fecamo een wedstrijd voor de mooiste realisatie van 2022. Met deze wedstrijd worden de knowhow en de expertise van de leden van de Federatie beloond.

Elke tegelzetter die lid is van Fecamo kan aan de wedstrijd deelnemen en zo een bron van inspiratie zijn voor wie op zoek is naar een gekwalificeerde tegel- of mozaïekzetter.

WEDSTRIJD DE MOOIESTE REALISATIE 2022



Per categorie (mozaïek, standaardformaat, XXL-formaat en junior) worden drie winnaars gekozen. Een professionele jury zal de finalisten van elke categorie bezoeken en de projecten vanuit esthetisch en technisch oogpunt beoordelen. De prijzen: een bronzen, zilveren of gouden medaille!

www.fecamo.com

Wil u meer weten?

Bezoek onze website, www.fecamo.com, en schrijf u in voor de wedstrijd.





Marie Compère,
commercieel
directeur

Bertrand: deskundige totaalservice, van betegeling tot natuursteen

Het familiebedrijf Bertrand werd in 1945 opgericht in Charleroi door André Bertrand. Vandaag staat de derde generatie aan het roer. De onderneming wordt in België beschouwd als een referentie op het vlak van betegeling, natuursteen en bewerking.



12

Bertrand: Interview Marie Compère

Door de nadruk te leggen op deskundig advies begeleidt Bertrand professionals en particulieren bij hun bouw- en renovatieprojecten, om zo tot een resultaat te komen dat gebaseerd is op de nieuwste technologie en dat inspeelt op de laatste trends. *“Wij investeren fors in onze winkels, onze werkplaatsen en hun uitrusting om een optimale service te kunnen bieden”*, vertelt Marie Compère, commercieel directeur bij het bedrijf.

stukken op maat in onze ateliers, op basis van natuursteenelementen (keramiek, kwarts). Wij zijn het enige bedrijf in België dat al deze diensten onder één dak aanbiedt. Bovendien proberen wij ons aanbod zo actueel mogelijk te houden. Wij volgen de laatste trends en innovaties in de sector op de voet en stellen onze nieuwste producten tentoon in onze showrooms in Waver en Gosselies, zodat onze klanten – zowel professionals als particulieren – alle toepassingsmogelijkheden met eigen ogen kunnen aanschouwen.

Hoe onderscheidt Bertrand zich van andere verdelers in deze steeds concurrentiëlere sector?

In de eerste plaats beschikken we over een zeer ruim assortiment tegels, natuursteenvloeren en plaatstechnieken en -accessoires. Daarnaast spitst Bertrand zich ook toe op bewerking: wij maken

Tijdens de coronacrisis nam de het-zelven een hoge vlucht, zeker ook op het vlak van betegeling. Is het aantal particuliere klanten in jullie showrooms toegenomen?

Ja, heel duidelijk. De “Do It Yourself”-trend is wijdverbreid geraakt door de lockdowns en de sterkere focus op wooncomfort. Als gevolg daarvan

hebben wij merklijk meer particulieren over de vloer gekregen in onze winkels. Al zijn ze er over het algemeen nog steeds van overtuigd dat hun producten moeten worden geplaatst door een vakman. Onze producten vergen een zekere investering voor particuliere klanten, die dan ook niet bereid zijn om te bekknibbelen op installatie of afwerking, wat zeer begrijpelijk is. Gezien de toegevoegde waarde van onze producten raadt Bertrand nadrukkelijk aan om ze te laten installeren door een professionele tegelzetter. Het merendeel van de zelfbouwprojecten zien we bij de inrichting of aanleg van buitenruimtes, zoals terrassen, wat haalbaar is voor goed geïnformeerde en piekfijn uitgeruste particulieren.

Hoe verlopen jullie contacten met professionals precies?

Op twee verschillende manieren. De aannemer of tegelzetter die hoofdzakelijk op particuliere werven werkt, zal zijn klanten over het algemeen voorstellen om onze winkels te bezoeken, waar wij hen informatie en advies kunnen verschaffen voor hun projecten. Vervolgens sturen wij de referenties van de gekozen producten naar de aannemer, die al de rest voor zijn rekening neemt. Op werven die verband houden met grootschalige vastgoedontwikkeling of openbare werken is de aanpak helemaal anders, aangezien er rekening moet worden gehouden met het bestek en een reeks eisen, wat uiteraard impact heeft op het werk van onze commercieel vertegenwoordiger.

Geven jullie opleidingen of demonstraties voor professionals en particulieren?

Enkele jaren geleden hebben wij de 'B-Academy' opgericht, die professionals elk jaar diverse informatie- en opleidingssessies over zeer specifieke onderwerpen aanbiedt. Zo hebben wij bijvoorbeeld al opleidingssessies gegeven over het leggen van XXL-platen of plaatsing op tegeldragers. Deze sessies worden ook vaak georganiseerd in samenwerking met een gespecialiseerde partner.

Hebben de opeenvolgende crisissen – eerst op gezondheidsvlak door de coronapandemie en vervolgens op geopolitiek gebied door het Russisch-Oekraïense conflict – invloed gehad op jullie activiteiten?

De coronacrisis is de bouwsector ten goede gekomen, in tegenstelling tot andere sectoren die er zwaar onder hebben geleden. De mensen hadden meer tijd om bouw- en renovatiewerken uit te voeren en konden er meer middelen voor vrijmaken, vermits andere pleziertjes (vakantie, hobby's) onmogelijk waren. Bovendien brachten zij veel tijd thuis door, waardoor er een nieuwe drang naar interieurcomfort ontstond. Wij hebben net twee uiterst succesvolle jaren achter de rug, wat geleid heeft tot een aanzienlijke stijging van de verkoop. Door de oorlog in Oekraïne worden we vandaag helaas geconfronteerd met problemen bij de levering van bepaalde grondstoffen en stijgende energiekosten.



Uiteindelijk heeft corona een nieuwe manier van werken met zich meegebracht, vooral wat het contact met de klant betreft. De gevolgen van de oorlog in Oekraïne hebben tot een onvermijdelijke prijsstijging van de producten geleid, maar wij hebben vooral geleerd om ons te behelpen met wat beschikbaar is. Om de hinder te minimaliseren, heeft Bertrand de laatste maanden ingezet op 'overstocking', zodat we zonder onderscheid zoveel mogelijk producten kunnen leveren aan onze klanten, ongeacht of het verdelers, aannemers of particulieren zijn. Als je in een crisis zit, moet je uit je comfortzone treden en snel reageren. ■■■



A colorful cartoon illustration for 'Fecamo-Familiedag in Walibi'. The scene is set against a red background with white stars. In the foreground, a large concrete mixer truck is shown from a side profile, with a family of four (a man, a woman, and two children) riding in a yellow and blue roller coaster car. The man is holding a smartphone and waving, the woman is waving, and the children are also waving. To the right, another family is shown riding a different roller coaster. The text 'Fecamo-Familiedag in Walibi' is written in a large, bold, white font with a black outline at the top. Below it, 'Zondag 28 augustus 2022' is written in a smaller white font. At the bottom left, the 'FECAMO' logo is displayed in purple and green. At the bottom right, there is a green logo for 'Confederatie Bouw' with the text 'Bouw, energie & milieu' below it. A small signature '© Leendert 2022' is visible on the right side of the illustration.

Gebruik je gereedschap op een efficiënte manier met de 5S-methode

T. Vangheel, ir., senior hoofdadviseur, afdeling Communicatie en vorming, WTCB

T. Vissers, ing., adjunct-afdelingshoofd, afdeling Beheer en kwaliteit, WTCB

B. Coemans, ing., senior hoofdadviseur, afdeling Beheer en kwaliteit, WTCB

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

Op bouwplaatsen worden vaak verspillingen vastgesteld (zie de **WTCB-Dossiers 2019/3.7**) die onvermijdelijk tot een vermindering van de rendabiliteit leiden. Door het gereedschap efficiënter te gebruiken, zal er echter minder verloren tijd in het dagelijkse werk sluipen en zal de flow van de werken gegarandeerd kunnen worden (zie de **WTCB-Dossiers 2020/3.7**). Hiervoor kan men zich baseren op de 5S-methode van het lean bouwen (zie de **WTCB-Dossiers 2018/2.15**). Deze bestaat uit vijf stappen en reikt bedrijven een werkstructuur aan die hen in staat moet stellen om systematisch en op al hun bouwplaatsen een **kwaliteitsvolle werkomgeving** te creëren. Deze moet functioneel, proper, makkelijk te onderhouden en veilig zijn.

Onoverzichtelijke inrichting van een bestelwagen.



©Peter Goegebeur

15

Gereedschapsgebruik op een efficiënte manier



Stap 1: scheiden

De eerste stap van de 5S-methode bestaat erin om ervoor te zorgen dat **alleen nuttige en bruikbare voorwerpen op de werkplek aanwezig** zijn. Het is dus belangrijk om je materieel regelmatig na te kijken en indien nodig te vervangen.

Zo moet een lijmkam waarvan de tanden te ver afgesleten zijn door de voortdurende wrijving met de ondergrond, vervangen worden. De lijmrollen die met een dergelijke versleten lijmkam aangebracht worden, zullen immers dunner zijn dan verwacht waardoor er na het aandrukken mogelijks onvoldoende lijm aanwezig is om een continue lijmlaag te bekomen. Hierdoor zal ook het contactoppervlak ontoereikend worden.

Een lange rei die niet meer recht is, zal op zijn beurt leiden tot bulten en holtes, waardoor het te betegelen oppervlak onvlak zal worden.

Als je voelt of hoort dat het snijwiel-tje van je tegelsnijder niet meer soepel over de tegel gaat, dan zet je er best een nieuw op. Het is ook aangeraden om je zaagbladen en boren regelmatig eens op te scherpen. Bij het gebruik van onvoldoende scherpe snij- of zaagmaterialen loop je immers het risico om gekartelde snijranden te bekomen die misschien niet door de plint bedekt worden.

Het is ook belangrijk om het materiaal enkel te gebruiken voor de taken waarvoor het bedoeld is. Indien je met je gereedschap moet wringen of er overdreven kracht op moet zetten, dan betekent dit dat het niet geschikt

is voor de opdracht in kwestie en kies je beter voor een ander werktuig.

Stap 2: schikken

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

Door je gereedschap in koffers of vakken op te bergen, voorkom je dat er stof bij kan. Wanneer het materieel in de bestelwagen goed opgeborgen of vastgemaakt is, dan loopt het bovendien minder kans op schade bij bochten of bruske manoeuvres.

Aangezien het snijwiel-tje van de tegelsnijder tijdens het transport beschadigd kan raken, is het aangeraden om de snijwiel-tjes uit je tegelsnijder te verwijderen alvorens deze op te bergen en te vervoeren.

Stap 3: schoonmaken

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



en leiden tot klonters in het lijmengsel. Bovendien zijn aangekoekte lijmresten veel moeilijker te verwijderen dan verse lijm.

Wanneer de tegels niet voldoende vlak en ondersteund op je tegelsnijder liggen, dan kunnen ze anders breken dan verwacht. Bijgevolg moeten de

tegelresten onder de breekplaten uit gehaald worden en moet het stof van de tegelsnijder verwijderd worden.

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

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

Stap 4: standaardiseren

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

Stap 5: standhouden

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



Schade vermijden bij het verlijmen van volkeramische tegels op buitenterrassen.

Buitenterrassen vormen nog steeds één van de grootste categorieën van schadegevallen waar tegelijmfabrikanten mee geconfronteerd worden. Vandaar dat de Federatie der Belgische producenten van industriële cementgebonden mortels (FEMO) tijdens een rondetafelgesprek een aantal aandachtspunten en tips ter sprake bracht die zijn samengevat in onderstaand artikel. Deelnemers aan dit gesprek zijn de leden-fabrikanten van tegellijmen.

We beschrijven een klassiek schadebeeld bij terrassen, namelijk de onthechting van de tegels. We bespreken hierbij mogelijke oorzaken die aan de basis kunnen liggen van onthechting van tegels. De onderliggende oorzaak van onthechting is steeds terug te brengen tot vorstschade en/of spanningen.

- 1. Vorstschade:** water dat onder het tegelwerk blijft staan zorgt voor uitzetting en loskomen van tegels.
- 2. Thermische spanningen:** weersinvloeden zoals opwarmen en afkoelen van tegelwerk zorgen voor spanningen in de ondergrond die, als er te weinig uitzetting kan zijn, in de onderliggende lagen scheuren veroorzaken, wat uiteindelijk kan leiden tot onthechting.
- 3. Bouwfysische spanningen:** uitzetten en krimpen van de ondergrond.

OORZAKEN:

• Niet voldoende contactoppervlak


In buitentoepassingen wordt altijd 100% contactoppervlak tussen tegel en ondergrond geëist. Hierdoor ontstaan er geen holle ruimtes onder het tegelwerk, waardoor water niet kan komen vast te zitten. 100% lijmoverdracht bekomt men door de buttering/floating- techniek of dubbelzijdige verlijming toe te passen. Zowel de ondergrond als de tegels dienen te worden ingestreken met lijm. Het gebruik van een vloeibedlijm kan ook voor een 100% lijmoverdracht zorgen, mits deze correct wordt toegepast en de overdracht regelmatig gecontroleerd wordt. Opgelet met het gebruik van tegelniveleersystemen!

• Foute lijkam

Het tegelformaat en de vlakheid van de ondergrond spelen hierbij een rol. Best wordt er steeds met een minimum vertanding van 10 mm gewerkt. Het gebruik van versleten lijkammen kan ook leiden tot te weinig contactoppervlak en schade.

• Correct gebruik tegelniveleersysteem (TLS)

Wat we regelmatig fout zien gaan, is dit: veel tegelzetters leggen de tegel in de lijm, plaatsen de clips en stellen de tegels op hoogte. Hierna brengen ze de volgende tegel op dezelfde manier aan. Dit is niet de juiste werkwijze. Onderzoek heeft aangetoond



dat de tegel dan meer óp de lijm komt te liggen dan erin. Het lijmcontactvlak neemt dan zomaar met 50 procent af. Ons advies is om de tegel volgens de buttering/floating-methode in de lijm te plaatsen, heen en weer te schuiven en dan pas de clips te plaatsen. Hierdoor verbreek je een eventueel vliesje op de lijm en krijg je een goede hechting van de tegel mét een goed lijmcontactvlak.

- **Het ontbreken van een drainage-systeem of een vochtafdichting**

Het is van cruciaal belang dat het water dat op een terras terecht komt, wordt afgevoerd en dat verhinderd wordt dat het in de onderliggende lagen trekt. Water dat onder het terras blijft staan en ingesloten zit, zal door de vorst uitzetten en bijgevolg schade veroorzaken aan het tegeloppervlak.

Er kan geopteerd worden voor een drainage onder de dekvloer door een drainagesysteem/drainagemat. Er kan ook gekozen worden voor een vochtafdichting van de dekvloer net onder het tegelwerk. Dit kan in bepaalde gevallen met een ontkoppelingsmat of door een cementgebonden (flexibele) contactafdichting. Primordiaal is dat het water wordt afgevoerd.

- **Perforaties in de vochtafdichting**

Indien er een vochtafdichting werd geplaatst, mag deze nooit worden doorboord door bv. het plaatsen van hekwerk, bloembakken, bouten, leuning... Hierdoor kan er immers vocht in de ondergrond terechtkomen met alweer vorstschade tot gevolg.

- **Foutieve uitzetvoegen of het ontbreken ervan (dilataties)**

Buitentegelwerk krijgt extreme temperatuurschokken te verwerken. Denk maar aan een zomerse onweersbui op een heet geworden terras of een winterzon op een koud terras. Het aan-


brengen van uitzettingsvoegen is dan ook onontbeerlijk. De problematiek van het aanbrengen van dergelijke voegen is complex. Er zijn alvast een aantal vuistregels die in acht genomen moeten worden:

- Tussen het terras en het bouwwerk steeds een uitzetvoeg plaatsen.
- Een terras mag nooit 'ingesloten' liggen, ook hier steeds omtrekvoegen voorzien.
- Het oppervlak indelen in vloervlakken van max. 4×4m (3×3m aan de zuidkant), liefst in vierkante vlakken dus.
- Uitzetvoegen kunnen geplaatst worden met aangepaste profielen of met een voegkit.

- **Afwijkende tegelverbanden**

Er wordt aangeraden om geen afwijkende verbanden te plaatsen in buitenbetegeling. Geschrankte verbanden en diagonalen geven meer kans op schade. Eventueel kunnen er mits het aanbrengen van een ont koppeling tussen dekvloer en tegelwerk wel afwijkende verbanden worden toege staan. Raadpleeg hiervoor uw tegel lijmleverancier

- **Foutief gebruikte producten**

Er wordt aanbevolen om een cementgebonden poedertegellijm te gebruiken, die beantwoordt aan de S1-eis inzake flexibiliteit (EN 12002). Houd rekening met de sterk wijzigende producteigenschappen zoals de opentijd van de lijmmortel, die sterk beïnvloed zal worden door temperatuur, wind... Het opvoegen van het tegelwerk gebeurt best met een sterk gemodificeerde voegmortel van het type CG2 ArW (waterwerend en slijtvast). Een traditionele, zelf samengestelde mortel wordt steeds afgeraden bij het plaatsen van een terras, evenals het opvoegen met zand en cement. 



Eerste hulp bij de inning van onbetaalde facturen: welke stappen zet u het best?

Voor een ondernemer zijn er weinig zaken zo frustrerend als een factuur die gedurende meerdere weken of maanden onbetaald blijft en dit vaak zonder enige gegronde reden. In de praktijk dient een ondernemer soms verscheidene herinneringen of aanmaningen te sturen om hun klant alsnog te overtuigen om tot betaling over te gaan, wat helaas niet altijd tot het verhoopte resultaat leidt. Hoe pakt u een dergelijke situatie eigenlijk het beste aan? Waar moet u als ondernemer zeker rekening mee houden? Wij overlopen hieronder een aantal stappen die uw kansen op een gunstige uitkomst verbeteren.

Stap 1: Voorkomen is beter dan genezen

Wees proactief: maak duidelijke afspraken met uw klant

Om de risico's en de gevolgen van wanbetaling te beperken, doet u er als onderneming goed aan om op voorhand duidelijke afspraken te maken met uw klant. Deze afspraken kunnen verscheidene vormen aannemen, maar komen vaak neer op de betaling van een voorschot, het werken met tussenfacturen, het geven van een korting bij voorafbetaling, een clause van eigendomsvoorbehoud, het voorzien van een klachtenprocedure en sancties in het geval van overschrijding van de betaaltermijnen...

Indien u deze afspraken in een later stadium wenst te kunnen afdwingen, dan is het van belang dat u kan aantonen dat deze afspraken op een duidelijke en on-dubbelzinnige wijze aan uw klant werden gecommuniceerd.

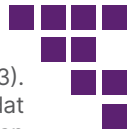
Let op: Indien uw klant een particulier (consument) is, dan kan het van belang zijn dat de klant ook expliciet (bij voorkeur: schriftelijk) akkoord gaat met de gemaakte afspraken, zodat hij daar later moeilijker op kan terugkomen. In het geval uw klant een andere onderneming is,

dan kan het akkoord ook afgeleid worden uit bepaalde, feitelijke omstandigheden (een zgn. 'impliciet' akkoord).

In de praktijk worden voormelde afspraken meestal opgenomen in de algemene voorwaarden, dewelke kunnen worden teruggevonden op de offerte, op de factuur of op de website van de onderneming zelf. U doet er als onderneming dan ook goed aan om uw algemene voorwaarden op punt te zetten, waarvoor u een beroep kan doen op de modeldocumenten van de Confederatie Bouw of één van haar experts.

Wees voorzichtig: controleer steeds de solvabiliteit of financiële toestand van uw (professionele) klant

In het geval uw klant een professional of andere onderneming betreft, dan doet u er steeds goed aan om even de balans van de onderneming erbij te nemen en na te kijken of het gaat over een financieel gezonde onderneming of niet. Hoewel u voor de meeste solvabiliteitsanalyses een beroep zal moeten op de (betalende) diensten van een informatiekantoor, kan u er ook voor kiezen om zelf de jaarrekening van de onderneming te raadplegen op de website van de Nationale Bank van België (vrij raadpleegbaar en gratis).



Wees correct en stipt: volg uw administratie op regelmatige basis op

Onbetaalde facturen kunnen in sommige gevallen ook het gevolg zijn van een gebrekkige administratieve opvolging, waardoor bepaalde documenten verkeerd worden opgesteld, laattijdig (of helemaal niet) worden verstuurd, waardoor de klant uiteraard ook niet kan gehouden worden tot betaling. Als onderneming doet u er dan ook goed aan om uw administratie steeds regelmatig op te volgen, zodat dergelijke fouten kunnen worden vermeden.

Stap 2: De buitengerechtelijke of minnelijke invordering (B2B versus B2C)

Wees constructief: probeer een geschil steeds zonder de tussenkomst van de rechtbank op te lossen

Gelet op de kosten, de doorlooptijd en de onzekerheid die gepaard gaat met een gerechtelijke procedure, doet een onderneming er in eerste instantie steeds goed aan om te proberen om het conflict op buitengerechtelijke of minnelijke wijze op te lossen. Afhankelijk van de feitelijke omstandigheden, kan een dergelijke oplossing op één of meerdere van de hiernavolgende wijzen worden nagestreefd:

- Het verzenden van betalingsherinneringen of aanmaningen, gevolgd door een formele ingebrekestelling;
- Het voorstellen van een alternatieve oplossing (bv. een afbetalingsplan);
- Het inschakelen van externe professionals (zoals een incassobureau of een systeem van factoring);
- ...

Indien de klant niet akkoord gaat met uw voorstel of gewoonweg uw factuur (om al dan niet gegronde redenen) betwist, dan dient u zich als onderneming te wenden

tot de bevoegde rechtbank (zie stap 3). Hetzelfde principe geldt in het geval dat de klant niet reageert, tenzij het zou gaan over een professionele klant (lees: B2B), in welk geval u zich eventueel nog kan beroepen op een speciale, buitengerechtelijke procedure die strekt tot de invordering van onbetwiste facturen

Wees u bewust van het bestaan van een aantal speciale procedures: de invordering van onbetwiste facturen in de relatie B2B (de zgn. IOS-procedure)

Om een beroep te kunnen doen op de speciale IOS-procedure, dienen de hiernavolgende voorwaarden te zijn vervuld:

- Het moet gaan over een factuur die werd uitgeschreven tussen ondernemingen onderling (B2B);
- Het moet gaan over een zgn. ‘onbetwiste’ factuur, wat betekent dat er tussen de partijen geen conflict mag bestaan aangaande de grond of de inhoud van de factuur.

Indien aan beide voorwaarden werd voldaan, dan kan de factuur rechtstreeks worden geïnd via de gerechtsdeurwaarder en dit zonder de tussenkomst van de rechtbank. Het voordeel van deze procedure is dat deze niet alleen véél sneller en goedkoper is dan een gerechtelijke procedure, maar eveneens dezelfde bindende kracht heeft als een gerechtelijke uitspraak (uiteraard op voorwaarde dat de procedure succesvol werd doorlopen).

Stap 3: De gerechtelijke procedure

Indien er geen minnelijke of buitengerechtelijke oplossing kan worden gevonden, dan zal u zich helaas tot de bevoegde rechtbank moeten wenden. Hiervoor doet u het best een beroep op een advocaat, die zich vanaf dit ogenblik over de zaak zal ontfermen. ■■■

BESLUIT

Uit het voorgaande volgt dat u er als onderneming goed aan doet om reeds van bij het begin te anticiperen op de potentiële risico's en gevolgen van wanbetaling en dit door duidelijke (bij voorkeur: schriftelijke) afspraken te maken met uw klant. Indien er zich toch nog problemen zouden voordoen, dan geniet het vinden van een minnelijke oplossing (afbetalingsplan, uitstel van betaling...) steeds de voorkeur boven een gerechtelijke procedure, die in de meeste gevallen zeer duur en tijdrovend is. In het geval de gerechtelijke procedure niet kan worden vermeden, dan laat u zich best begeleid door een advocaat met voldoende kennis van zaken.



Rudy Genon, Sales and Technical Advisor

Oplossingen op maat dankzij grondige opvolging: het succesrecept van Schlüter-Systems



22

Het succesrecept van Schlüter-Systems

Schlüter-Systems bestaat al meer dan vijftig jaar en is een begrip op het vlak van afwerkingsprofielen voor badkamers en technieken voor de plaatsing van betegeling en natuursteen. De Duitse groep heeft zijn gamma in de loop der jaren uitgebreid tot een breed scala van producten, waaronder afdichtings-, ontkoppelings-, afvoer- en vloerverwarmingssystemen – zowel hydraulisch als elektrisch – en doucheafvoer. Al decennialang onderscheidt dit familiebedrijf zich door zijn uitmuntende klantenservice, en dat al vanaf de eerste bouw- of renovatiefases van een project. “Het menselijke aspect is essentieel voor ons”, benadrukt Rudy Genon, Sales and Technical Advisor bij Schlüter-Systems.

Hoe ziet het dagelijks leven van een consultant bij Schlüter-Systems eruit?

Wij ondersteunen alle professionals – van verkoop tot installatie – door aanvullende informatie te verstrekken voor een bepaald project of door de oplossing voor te stellen die het best aan de behoeften van de klant voldoet. Wij bezoeken ook werven, op vraag van de architect, de aannemer of zelfs de bouwheer, om hen te adviseren over geschikte oplossingen voor de plaatsing van bekledingen, aangezien al onze producten verband houden met die specifieke activiteit. Wij zijn al vanaf de ontwerpfase van bouw- of renovatieprojecten betrokken om een kwalitatieve toepassing van onze oplossingen te garanderen.

Doe-het-zelfbouw is de laatste jaren sterk in opmars. Heeft de nieuwe golf van 'amateurtegelzetters' jullie manier van werken veranderd?

Absoluut niet. Wij hadden al de gewoonte om onze professionele én particuliere klanten van nabij te begeleiden bij hun projecten. De toename van het aantal 'amateurtegelzetters' of mensen die beginnen als professionele tegelzetter heeft onze ondersteunende service zelfs nog versterkt.

Het is noodzakelijk om plaatsers de nodige opleidingen te bieden en te informeren. Vandaar dat wij zo vaak aanwezig zijn op werven: soms om hen op het juiste spoor te zetten, soms om het gebruik of de installatie van een nieuw product te demonstreren of gewoon in het kader van een grondige opvolging. Wij organiseren ook tal van opleidings evenementen die voor iedereen toegankelijk zijn: in ons kantoor in Arendonk, in ons opleidingscentrum in Iserlohn, de WorkBox, op opendeurdagen of presentatieavonden bij onze klanten. We hebben net een demonstratietournee in de Benelux achter de rug met een oplegger die was ingericht als showroom, de 'WorkBox on Tour'. We hebben verschillende klanten bezocht om onze nieuwe oplossingen in de praktijk te kunnen demonstreren.

We organiseren ook infoavonden, bijvoorbeeld in samenwerking met het IFAPME-netwerk, om een thema uit een van de zes vakgebieden te belichten. Voor de laatste sessie was ik uitgenodigd door Gérard Mahaux, de voorzitter van Fecamo.

Hoe kunnen jullie zich het best aanpassen aan de voornaamste evoluties die zich op het vlak van betegeling voordoen?

Je moet zo reactief mogelijk zijn om technologische ontwikkelingen en trends op de voet te volgen of – beter nog – erop te anticiperen. Bij Schlüter-Systems hebben we een internationale Product Management-afdeling die concepten analyseert die zijn ontwikkeld in de verschillende landen waar we actief zijn en die ze aanpast aan de standaarden van andere landen. Zo werd een van onze oplossingen voor doucheafvoer, die in Engeland werd ontwikkeld om aan een nationale norm te voldoen, nadien internationaal ter beschikking gesteld omdat wij er zo tevreden over waren. We hebben ook een nieuwe thermostaat ontwikkeld voor onze elektrische verwarmingsoplossingen, die compatibel is met spraakassistentietoepassingen zoals Google of Alexa.

Hebben de stijgende materiaal- en energieprijzen een impact op jullie verkoop?

Wij worden geconfronteerd met prijsstijgingen voor allerlei grondstoffen, zoals staal of aluminium voor onze profielen. We hebben echter het geluk dat we over een grote voorraad beschikken, waardoor wij van 1 januari tot 31 december vaste jaarprijzen kunnen garanderen. Bovendien wordt er momenteel een nieuw opslagcentrum gebouwd. Dat zal een capaciteit hebben van 50.000 cassettes (waarin profielen en accessoires worden opgeslagen), waardoor wij nog beter in staat zullen zijn om vaste prijzen aan te bieden en optimaal in te spelen op de vraag. ■■■

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

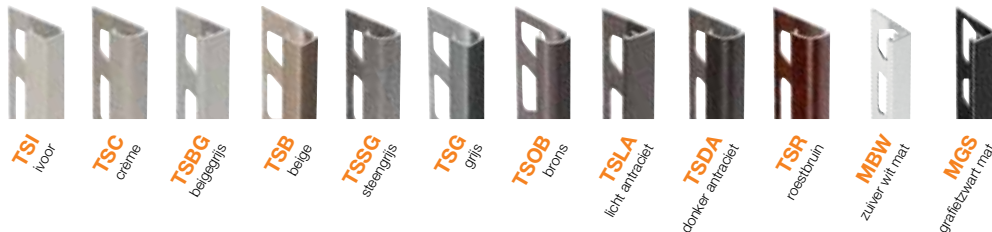


Nieuwigheden bij Schlüter-Systems:

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
ivoor

TSC
cremte

TSBG
belegrijs

TSB
beige

TSSG
sleegrijs

TSG
grijs

TSOB
brons

TSLA
licht antraciet

TSDA
donker antraciet

TSR
roestbruin

MBW
zuiver wit met

MGS
grafietzwart met