

DRIEMAANDELIJKS MAGAZINE -05 - SEPT 2022

FECAMO

Magazine voor de Belgische Tegelzetters en Mozaïekwerkers

PROCARRO



FECAMO

PROCARRO

Uitgave van
**De Federatie voor
de Tegelzetters en
Mozaïekwerkers**

Kunstlaan 20
1000 Brussel

Afgiftekantoor
BrusselX
Post P927188

MEMBER OF



Embuild

THE ART OF OMNICOL



ZEER HOOG FLEXIBELE S2 POEDERTEGELLIJM

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

OMNICOL VERBINDT



WWW.OMNICOL.EU



INHOUD



03 Inhoudstafel

05 Woord van de voorzitter:
Zelfs een slecht akkoord
is beter dan een goed proces!

06 Interview James De Smet:
Tegelzetter in hart en nieren

08 Toegang tot en correcte uitoefening
van het beroep van aannemer

10 Twee IFAPME-studenten geëerd

12 Omnicol: Interview Bruno Roten

15 Fecamo aanwezig op
Dag van de Afwerking 2022

16 3 aandachtspunten voor de waterdichte
aansluiting van een douchebak

20 Interview Philippe Corioni: Majerus

22 Vergezel ons naar Cersaie in
Bologna op 27 en 28 september

23 Alternatieve geschillenbeslechting
in de bouwsector

COLOFON

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER
De Federatie voor de Tegelzetters
en Mozaïekwerkers

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

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

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

IN SAMENWERKING MET :
Redactie en vertaling
Redactie bureau Palindroom

Lay-out
Ramdesign

Majerus

The original



Le spécialiste en outillage et matériaux pour la pose des revêtements des murs et des sols

De specialist in gereedschap en techniek voor het plaatsen van vloer en wandbekledingen



www.majerus.be

f in

WOORD VAN DE VOORZITTER

Zelfs een slecht akkoord is beter dan een goed proces!

Hoeveel negatieve energie verspillen wij niet aan alledaagse discussies, spanningen en conflicten? En aan het eind van de dag, hoeveel van de tijd die we hierin geïnvesteerd hebben, is het echt waard geweest en wat heeft het ons bijgebracht? De voldoening van gelijk hebben? Zijn we daar echt zeker van?

Een tegel- of mozaïekzetter heeft zelden tijd om zich bezig te houden met slechtgehumeurde klanten, onbetrouwbare leveranciers, blunderende besturen... Dat is niet zijn specialiteit, zijn corebusiness, zijn dagelijks brood... Natuurlijk kan hij altijd een beroep doen op zijn federatie (Fecamo) of het Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf (WTCB) om dergelijke mensen op hun plaats te zetten. Maar het bloed stijgt snel naar je hoofd, een confrontatie loert vaak om de hoek... Met alle risico's van dien: gelijk hebben, je zaak winnen... Het is een wereld van verschil.



Zoals haar site www.bouwverzoening.be aangeeft, bestaat de rol van de Verzoeningscommissie Bouw uit voorkomen én genezen. Alvorens aan (vaak zeer dure) juridische procedures te beginnen, is het altijd verstandig om met elkaar te praten en te proberen om tot een akkoord te komen. In een artikel in dit tijdschrift wordt uitgelegd hoe u een beroep kunt doen op deze commissie. Een verwittigd man (of vrouw) is er twee waard!

Collegiale groeten

Gérard Mahaux
Voorzitter Fecamo



Tegelzetter in hart en nieren:

“Kwaliteit en vakmanschap staan voorop”

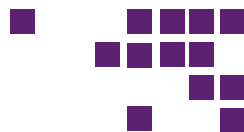
James De Smet profileert zich al jaar en dag als partner voor tegelwerken en mozaïek in Oost- en West-Vlaanderen, voor zowel binnen, buiten als in zwembaden. Zijn grote specialiteit: mozaïeken, van glas tot natuursteen, en dunne grootformaattegels. Dat James een tegelzetter in hart en nieren is, blijkt ook uit zijn engagement binnen Fecamo als nationaal ondervoorzitter en Oost-Vlaams voorzitter. Wij spraken met James De Smet, die na ruim 2 decennia in de sector nog steeds even gepassioneerd is.

Hoe bent u in de wereld van de tegelzetters terechtgekomen?

Ik ging als ‘hobby’ al een tijd mee met vloerders voordat ik in 2003 officieel gestart ben in bijberoep. In die tijd was dat prima doenbaar. Ik ging steeds mee met de vaste vloerders en moest op dat moment nog veel leren. Van 2005 en 2007 heb ik het tegelen gecombineerd met nachtposten in een bedrijf. Overdag was ik dan actief in de bouw. Maar zowel voor mezelf als voor het gezinsleven was dat niet meer houdbaar. In 2007 heb ik dan de stap gezet naar een eenmanszaak, om mijn klanten beter te kunnen bedienen. Ik nam loopbaanonderbreking bij het bedrijf waar ik nachtwerk deed en dat was een extra motivatie om te slagen als zelfstandige. In 2010 ben ik dan overgeschakeld van eenmanszaak naar een vennootschap en dat is vandaag nog altijd zo. Met als specialisme mozaïekwerken en grootformaattegels volg ik steeds de laatste trends en innovaties op de voet.

Heeft u vandaag vloerders in dienst?

Ik heb even geprobeerd om met personeel te werken, maar dat lag me minder. Mijn beide zonen zijn wel ingeschreven en helpen waar nodig. Zij beogen geen toekomst in de sector, maar ze kennen de knepen van het vak en zijn voor mij momenteel een grote meerwaarde. Daarnaast zijn er ook nog drie vaste onderaannemers waar ik geregeld een beroep op doe.



Het gewone vloerwerk is wel te doen alleen, maar voor het mozaïekwerk en zeker de grootformaattegels is het toch handig om samen met werken met iemand die jou perfect aanvoelt. Om de kwaliteit te garanderen is het belangrijk dat je goed op elkaar bent afgestemd. Omgekeerd help ik hun ook geregeld een handje natuurlijk. Met twee werk je uiteindelijk vlotter dan alleen. Vooral de grootformaattegels zijn met twee makkelijker te manipuleren.

Welke waarden zijn voor u als tegelzetter belangrijk?

Kwaliteit en vakmanschap staan voor mij bovenaan. Alles wat met de hand kan gebeuren, wil ik ook zo doen. Daarom snijden en zagen wij alles zelf op de werf. Op die manier kan je ook ter plaatste nog corrigeren en aanpassen. Dat is veel minder evident wanneer alles op voorhand al machinaal is voorbereid. Door het vakmanschap hoog in het vaandel te dragen, kunnen we de klant ook een optimale kwaliteit en uitvoering garanderen.

Bent u nog altijd even gepassioneerd als toen u begon?

Dat kan je wel zeggen, ja. Mijn dagelijks leven draait rond vloeren. Op sommige momenten zou het wat minder mogen zijn, maar dat is nu eenmaal de aard van het beestje. Ook wanneer ik thuiskom, blijf ik met mijn werk bezig. Offertes opvolgen, relaties met klanten en partners onderhouden, werven voorbereiden,

administratie, boekhouding... Door velen wordt het leven van een zelfstandige nog steeds onderschat.

Is het beroep van tegelzetter de voorbije 20 jaar hard veranderd?

Voor de laatste 15 jaar. In de periode rond 2005 werden de grote, dunne tegels steeds populairder en ik ben meteen mee op die kar gesprongen. Sindsdien zijn zowel de materialen als de plaatsingstechnieken sterk veranderd. Zo werd er vroeger veel vaker in mortel betegeld, terwijl er nu vooral verlijmd wordt. Een ander mooi voorbeeld van de evolutie is de douchebak, die veel minder geplaatst wordt. Ongeveer 9 op 10 douches vandaag zijn inloophouches.

Ondanks de drukke werkzaamheden vindt u toch nog tijd voor Fecamo, als Oost-Vlaams voorzitter en nationaal ondervoorzitter. Hoe belangrijk is dat engagement voor u?

Het is geen geheim dat Fecamo een moeilijke periode kende als organisatie. Maar dankzij de nieuwe structuur en meer communicatieve en administratieve ondersteuning, sinds we zijn toegetreden tot de cluster, is er veel meer duidelijkheid. We hebben steeds goede voorzitters gekend, maar door het ontbreken van ondersteuning moesten zij alles zelf doen en dat was onbegonnen werk omdat we ook allemaal nog een eigen zaak hebben. Nu verloopt alles veel beter, zowel de communicatie intern als naar de leden toe. 



“Toegang tot en correcte uitoefening van het beroep van aannemer: de cruciale administratieve verplichtingen die u zeker niet uit het oog mag verliezen”

I. Inleiding

Belgische (bouw)ondernemingen dienen zowel bij de oprichting als tijdens de uitoefening van hun werkzaamheden te voldoen aan een hele reeks administratieve verplichtingen en formaliteiten. Ondernemers en bedrijfsleiders ervaren dit ‘administratief proces’ vaak als overdreven bureaucratisch, onduidelijk en overbodig, reden waarom er in de praktijk vaak niet de nodige tijd en aandacht aan wordt besteed.

Hoewel bepaalde administratieve ‘vergetelheden’ kunnen worden weggelachen of met de mantel der liefde kunnen worden bedekt, zijn er toch een aantal administratieve verplichtingen die u als ondernemer niet zomaar naast zich neer mag leggen. Hieronder overlopen wij een aantal van deze verplichtingen, hoe u kan verifiëren of u al dan niet aan deze verplichtingen voldoet en wat de mogelijke gevolgen zijn van een schending.

II. Toegang tot het beroep: bepaalde activiteiten kunnen enkel worden uitgeoefend mits u bepaalde competenties of ervaring heeft verworven

De toegang tot het beroep van aannemer wordt geregeld in de zgn.

‘Vestigingswet’. Deze wet schrijft voor dat (bouw)ondernemingen hun activiteiten slechts op rechtsgeldige manier kunnen uitoefenen indien (1) kan worden aangetoond dat de onderneming en diens professionele activiteiten op een bekwame manier kunnen worden geleid en uitgevoerd en (2) de werknemer(s) over de vereiste sectorale beroepsbekwaamheid beschikken.

De basiskennis van bedrijfsbeheer en de beroepsbekwaamheid kan door de bedrijfsleiding worden bewezen aan de hand van een diploma of op basis van ervaring. De Kruispuntbank der Ondernemingen (hierna: KBO) eist een ervaring van minimaal drie jaar om toegang te krijgen tot het beroep. Wat de sectorale beroepsbekwaamheid betreft, volstaat het dat één van de werknemers of geassocieerden hierover beschikt om het bedrijf in zijn geheel toegang te kunnen verlenen tot het beroep.

Let op: sinds 1 januari 2019 is de Vestigingswet enkel nog van toepassing op bouwondernemingen waarvan de maatschappelijke zetel gevestigd is in het Brussels Hoofdstedelijk of het Waals Gewest. Een bedrijf waarvan de maatschappelijke zetel gevestigd is in het Vlaams



Gewest dient aldus niet aan de verplichtingen van de Vestigingswet te voldoen.

Om na te gaan of een onderneming al dan niet voldoet aan voormelde voorwaarden, volstaat het om de toepassing '*KBO Public Search*' te openen en na te gaan of de correcte competenties werden opgenomen onder de rubrieken 'Ondernemingsvaardigheden' en 'Toelatingen'.

Let op: ondernemingen die vóór 29 januari 2007 werden opgericht kunnen in bepaalde gevallen genieten van een vrijstelling van voormelde verplichtingen, in welk geval voormelde competenties en bekwaamheden worden omschreven als 'verworven rechten'.

III. Registratie van uw professionele activiteiten in de KBO: het belang van de juiste NACEBEL-code(s)

Elke (bouw)onderneming moet erop toezien dat zij onder de juiste NACEBEL-code(s) is ingeschreven in de KBO. Hoewel dit op het eerste zicht een eenvoudige zaak lijkt te zijn, is het niettemin van cruciaal belang dat een onderneming hieraan voldoende tijd en aandacht besteedt. Een onderneming die activiteiten uitoefent waarvoor zij niet in de KBO is ingeschreven stelt zich nl. bloot aan een hele reeks sancties en andere ongewenste gevolgen, waarop hieronder verder wordt ingegaan.

Als aannemer actief in de sector van Tegel – en Mozaïekwerken doet u er goed aan om te verifiëren of uw activiteiten correct werden ingeschreven in de KBO. Dit kan u doen door uw onderneming en vestigingen op te zoeken via de toepassingen '*KBO*

Public Search' of '*My Enterprise*' en na te gaan of de correcte code(s) aan uw onderneming werden toegeschreven. In het geval u zich zuiver beperkt tot het plaatsen van Vloer – en Wandtegels, dan zou u bijvoorbeeld (minstens) de code 43.331 'Plaatsen van Vloer – en Wandtegels' moeten zien verschijnen.

Tip: indien u vaststelt of vermoedt dat er codes ontbreken of foutief zijn, dan doet u er vaak ook goed aan om contact op te nemen met *het ondernemingsloket* en hen te vragen om het nodige te doen om deze fout of vergetelheid recht te zetten.

IV. Mogelijke gevolgen

a. Schending van de vestigingswet

Bovenop de (administratieve en strafrechtelijke) sancties voorzien in de wet in geval van inbreuk, spreekt de rechtspraak de nietigheid uit van de gehele aannemingsovereenkomsten gesloten door aannemers die niet over de vereiste toegang tot het beroep beschikken. Het gaat hier over een absolute nietigheid die op geen enkele manier kan worden gedekt of rechtgezet en ambtshalve door de rechter moet worden uitgesproken. Ingevolge de uitspraak van de rechter wordt een dergelijke overeenkomst geacht 'nooit te hebben bestaan', wat betekent dat partijen in hun oorspronkelijk toestand moeten worden hersteld en dat de klant integraal dient worden terugbetaald.

b. Onvolledige of incorrecte registratie van de bedrijfsactiviteiten in de KBO

De incorrecte of onvolledige registratie in de KBO wordt niet alleen bestraft met geldboetes, maar kan

eveneens aanleiding geven tot een aantal juridische en fiscale problemen. Zo zijn er tal van overheidsdiensten (RSZ, FOD Financiën...) die zich baseren op de gegevens van de KBO om na te gaan welke belastingen dienen te worden aangerekend, welke kosten kunnen worden afgetrokken en van welke subsidies een onderneming mogelijks kan gebruik

maken. Ook bij de selectie van te controleren dossiers kan de fiscus een onderneming weerhouden omdat de ingediende cijfers in de fiscale aangifte logischerwijze niet overeenkomen met in inschrijving in de KBO, wat er in de praktijk toe leidt dat bepaalde ondernemingen véél vaker worden gecontroleerd dan anderen.

BESLUIT

Uit het voorgaande blijkt dat u er als onderneming alle belang bij heeft om de nodige tijd en aandacht te besteden aan het vervullen van voormelde administratieve verplichtingen. Een correcte administratieve opvolging is niet alleen belangrijk op het moment van de oprichting, maar ook lopende de verdere ontwikkeling en groei van het bedrijf. U doet er dan ook steeds goed aan om – in het geval van twijfel of bij de vaststelling van een fout – steeds contact op te nemen met uw ondernemingsloket met het oog op een eventuele rechtzetting, zodat u op een later tijdstip niet voor onaangename verrassingen komt te staan. 

10

Uitreiking Fecamo-prijs

Twée IFAPME-studenten geëerd!

Op woensdag 29 juni was Fecamo aanwezig op de diploma-uitreiking voor de laatstejaarsstudenten van de IFAPME-afdeling Tegeltzetten: "Apprentissage" en "Chef d'entreprise".

De twee beste studenten werden in de bloemetjes gezet en mochten een tegelsnijder van Majerus in ontvangst nemen, uitgereikt door de voorzitter van Fecamo, de heer Gérard Mahaux!



Wij feliciteren Sophie Weibel (afdeling "Chef d'entreprise") en Jordan Houyoux (afdeling "Apprentissage") met hun prestaties. De tegelindustrie gaat een mooie toekomst tegemoet!

Van links naar rechts: Joachim Fraselle (Coördinator IFAPME Gembloux), Gérard Mahaux (Voorzitter Fecamo), Sophie Weibel (Chef d'entreprise), Mauro Crapiz (Pedagogisch Adviseur IFAPME) en Jordan Houyoux (Apprentissage)

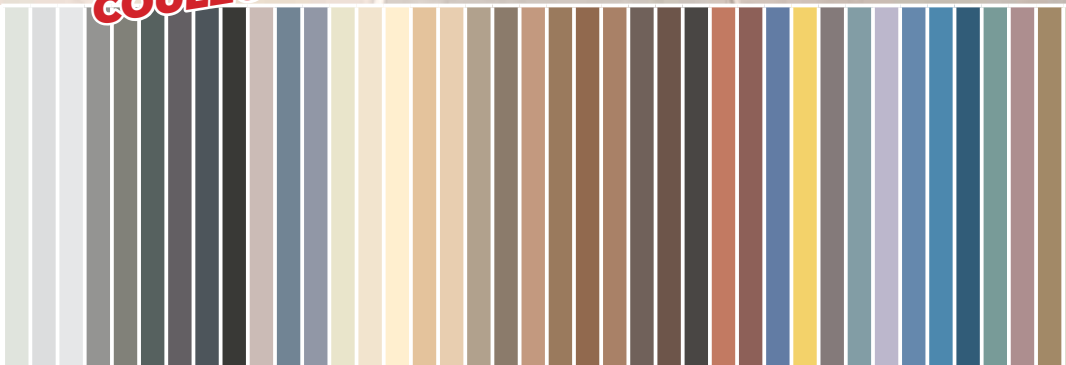


Kerapoxy Easy Design

De meest gemakkelijk aan te brengen epoxyvoeg.



41
COULEURS



Betrouwbaar, oplossingsgericht en steeds met oog voor kwaliteit

Sinds de oprichting in 1956 profileert Ommicol, producent van onder andere tegellijmen en voegmortels, zich als een familiebedrijf. *“Doen wat je belooft en klantgerichtheid zijn belangrijk. “Wij staan bekend als een betrouwbare partner die oplossingsgericht te werk gaat”, klinkt het enthousiast.*



Bruno Roten,
directeur Ommicol

Die filosofie wordt beoefend vanuit het hoofdkantoor in Weelde (België), waar ook de productie en R&D huist. Vanuit de verkoopkantoren in Ham (België), Hedel (Nederland) en Marokko vinden de producten hun weg naar de klant. Wij spraken met de directeur van Ommicol Belgium, Bruno Roten, over het reilen en zeilen van een tegellijmproducent.

Hoe ziet het dagelijks leven van een tegellijmproducent eruit?

Het dagelijkse - professionele - leven van een producent van tegellijmen is danig door elkaar geschud tijdens de coronacrisis. De wereld is echt veranderd. Qua productieplanning staan we voortdurend voor uitdagingen om de toelevering van grondstoffen op een vlotte manier te laten doorgaan. Er heerst immers

schaarste en ook de prijsstijgingen op de markt van de grondstoffen maken het niet makkelijk. We moeten dus regelmatig op zoek naar alternatieven voor bepaalde grondstoffen die tijdelijk niet beschikbaar zijn. Dat heeft ook zijn invloed op onze R&D-afdeling en op onze kwaliteitscontrole. Nieuwe ingrediënten worden namelijk uitvoerig getest op kwaliteit alvorens we ze gebruiken in onze recepturen. Er is regelmatig overleg op alle niveaus van het bedrijf om te zorgen dat onze klanten dagelijks hun goederen ter beschikking krijgen.

Een voorbeeld van een recente dag? 's Morgens eerst overleg met de logistieke afdeling. We kijken wat de productie gepland heeft en wat er beschikbaar is of gaat komen. Verder checken we de voorraden, levertijden, klant-specifieke vragen en vermijden we bottlenecks. Kortom, zorgen dat de operationele werking loopt. Daarna volgt het checken van mails en het af-



handelen van de dringendste items. Met de salesmanager overlopen we de cijfers en nemen we de openstaande punten door. In de namiddag volgt dan overleg met onze marketingafdeling over onder andere de digitalisering van ons werkveld en hoe we hierop anticiperen, maar ook de introductiecampagne van een revolutionaire pastaategellijn voor vloertegels en ons partnership voor het komende veldritseizoen staan op de agenda. Er is ook contact met de projectmanager over een Omnicol Flooring project, onze nieuwe afdeling van cementgebonden vloechapes en renovatiemortels. Verder werken we de to-dolijst af, die steeds opnieuw aangroeit, en brengen we de administratie in orde.

Hoe zou u de evolutie van de markt samenvatten?

Enerzijds zien we een trend waarbij onder impuls van prijsdruk goedkopere en exotische tegellijnen op de markt komen en dat deze gebruikt worden in risicovolle toepassingen. Soms beantwoorden deze tegellijnen niet aan de norm. Vandaar dat we met Femo (de Belgische Federatie van mortel -en lijmfabrikanten, red.) een initiatief op poten zetten om de Europese richtlijnen inzake EN-normering, maar ook inzake verpakings- en informatieverplichtingen te doen naleven. Anderzijds zien we ook dat er kwaliteitsvolle producten door diverse fabrikanten geïntroduceerd worden. De tegels worden steeds groter, waardoor de eisen voor de tegellijnen ook verhogen. Bij Omnicol zien we een toename naar de vraag van onze toppers PL 85 en PL 200. We zien ook gelukkig een toenemende vraag naar projectbegeleiding en projectadviezen. De opdrachtgevers

en ontwerpers zijn best kritisch geworden en eisen kwaliteitswerk met kwaliteitsproducten. Iets waar de aan-nemer en de uitvoerder rekening mee moet houden. Daarnaast is ook snelheid van opleveren meer en meer een issue. Hiervoor ontwikkelde Omnicol een hele lijn met snelproducten, zoals cementgebonden gietdekvloeren die na 2 uur beloopbaar en na 12 uur te betegelen zijn, snel verhardende renovatiemortels voor wand en vloer en natuurlijk ook snel verhardende tegellijnen en voegmortels. Zo kan je op 24 uur bijvoorbeeld een hele badkamer renoveren. De bouwnijverheid gaat op termijn ook meer en meer conceptueel denken en bouwen, denk maar aan prefab en hele woonfabrieken die op gang worden getrokken. Recent werkten we nog mee aan een project waarbij op 4 maanden tijd een hele woon-toren werd opgebouwd.

Hoe verloopt het contact met de professionelen?

Omnicol houdt heel erg de vinger aan de pols met alle actoren in de bouw zoals handelaars, architecten, hoofdaannemers maar vooral de verwerkers, waar we zo dicht mogelijk bij proberen te staan. De reflex van de tegelzetter moet zijn: bij twijfel, even Omnicol bel-len. Op die manier beperk je in grote mate de risico's op schade. We proberen pragmatische oplossingen voor te stellen. Op onze website vind je al heel wat standaardadviezen, maar bij speciale aanvragen komen we op de werf kijken en geven we een gegarandeerd advies. We proberen ook zo snel mogelijk in het bouwproces mee aan tafel te zitten. Liefst zelfs bij de ontwerp-fase, zo kan je problemen die zich bij de uitvoering zouden stellen al vooraf tackelen en op die manier kosten besparen.

Als je via onze kanalen -website, Facebook, LinkedIn- abonneert op onze nieuwsbrief, krijg je regelmatig nieuws heet van de naald over producten of zaken die je moet weten als bouwprofessional. Af en toe merken we dat bouwprofessionals schroom hebben om vragen te stellen, terwijl wij niks liever hebben dan dat men een beroep doet op onze expertise.

De pandemie heeft veel spelers aangemoedigd om als tegelzetter te beginnen. Wat is het risico hiervan voor de klant?

Het is een goede zaak dat er interesse is in het vak van tegelzetten. Er zijn immers handen te kort in de bouw. Maar deze situatie kan resulteren in kwaliteitsverlies. We zien bijvoorbeeld dat er veel buitenlandse werkkrachten actief zijn op onze werven. Dikwijls spreken ze niet de lokale taal, wat de communicatie wel bemoeilijkt. Het is van belang voor de klant om de professionaliteit van de uitvoerder te verifiëren. Zo kan je bijvoorbeeld referentieprojecten opvragen bij de uitvoerder. Opleidingen vinden wij belangrijk. Daarom investeerden we het afgelopen jaar in een gloednieuw emissievrij opleidingscentrum bij onze fabriek in Weelde (Turnhout). Daarnaast houden we soms roadshows of infodagen bij onze verdelers en hebben we een Youtube-kanaal waarop er regelmatig nieuwe instructievideo's verschijnen.

Heeft de stijging van de materiaalprijzen een impact op uw verkoopcijfers/prijzen?

We worden sinds de aanvang van de coronacrisis geconfronteerd met wispelturige prijzen. De oorlog in Oekraïne is olie op het vuur en de daarmee gepaard gaande energiecrisis en schaarste leidt tot extreme prijsstijgingen. Omdat we goed beseffen dat deze prijsstijgingen zeer vervelend zijn voor onze klanten, hebben we geopteerd om gefaseerd onze prijzen aan te passen. Dat betekent dat we niet ineens alle prijsopslagen die wij van onze leveranciers per direct krijgen doorberekend, gaan doorrekenen naar de markt en gaan wij dus tijdelijk een deel van de stijging zelf absorberen. Als de grondstoffen en de productiekosten zo blijven stijgen zal dit zeker zijn weerslag hebben op de materiaalprijzen. We zijn ook in België het slachtoffer van ons eigen sociaal stelsel. Als de prijzen stijgen, dan stijgen ook de lonen door de loonindexering, waardoor de productiekosten weer stijgen, wat leidt tot nog hogere prijzen. Op die manier komen we in een opwaartse spiraal van prijsstijgingen tot de consument beslist om niet meer te kopen waardoor er overschotten zullen ontstaan en de prijzen weer zullen dalen. Belgische bedrijven die exporteren worden hierdoor benadeeld omdat elders die indexering niet bestaat en de buitenlandse klanten hier geen oren naar hebben.

Vooralsnog doet de bouw het goed. De vraag naar betaalbare woningen is groot, maar er is nog heel wat werk voor de overheid om te investeren in betaalbaar wonen. Er liggen aardig wat uitdagingen op ons te wachten en zeker als lokale fabrikant zitten we in hetzelfde schuitje als onze klanten. Maar samen kunnen we veel aan.



Fecamo aanwezig op Dag van de Afwerking 2022



Fecamo zal op 18 oktober met verschillende stands aanwezig zijn op de Dag van de Afwerking 2022 in Brussels Kart Expo!

Dag van de Afwerking?

Steeds meer huiseigenaars besteden veel aandacht aan de manier waarop hun huis is afgevoerd of ingericht. Op de beurs 'Dag van de Afwerking', die gericht is op professionals, tonen verschillende fabrikanten daarom een overvloed aan nieuwe producten om een woning mee af te werken. U ontdekt er alle trends en nieuwe technieken.

In 2021 bezochten niet minder dan 2400 professionals de beurs!

Doe met ons mee!

Fecamo heeft verschillende stands op de beurs. Aan stand 1 en 2 vindt u allerlei brochures en andere info én kan u speciale bieren drinken aan onze bar. Stands 9, 10, 13 en 14 voorziet Fecamo dan weer als demonstratieruimte voor haar leden en partners en voor de prijsuitreiking van de wedstrijd waarbij Fecamo op zoek ging naar de mooiste realisatie van 2022.

Volg onze nieuwtjes en kom zo het volledige programma van de Dag van de Afwerking te weten. We kijken er naar uit om u op één van onze stands te verwelkomen. 

3 aandachtspunten voor de waterdichte aansluiting van een douchebak



J. Van den Bossche, ing., senior hoofdadviseur,
afdeling 'Technisch advies en consultancy', WTCB

Om vochtdoorslag doorheen de betegelde muren van een douche te vermijden, moet er achter de betegeling een waterwerende cementering of een dichtingssysteem aangebracht worden (zie ook TV 227). Daarnaast is het ook belangrijk dat er tussen dit dichtingssysteem en de douchebak een waterdichte aansluiting gerealiseerd wordt door de douchebak goed te ondersteunen, een aparte dichtingsstrook te voorzien en de soepele voegen tussen de betegeling en de douchebak zorgvuldig te onderhouden.

Goede ondersteuning van de douchebak

Wanneer de randen van de douchebak bij belasting kunnen bewegen (zakken of doorbuigen), zal de soepele voeg tussen de betegeling en de douchebak herhaaldelijk uitrekken en weer samengedrukt worden. Dit kan na verloop van tijd leiden tot een breuk, waardoor er gemakkelijk vocht achter deze soepele voeg terecht kan komen.

Om dit te vermijden, is het aangeraden om de randen van de douchebak goed te ondersteunen. Dat kan bijvoorbeeld met latjes uit behandeld hout of metalen profielen. Deze **horizontale ondersteuning** moet op haar beurt verticaal ondersteund worden om doorbuiging te voorkomen. Hiertoe moeten er onder de hoeken en aan de randen van de douchebak om de 50 cm **verticale steunen** geplaatst worden.

De correcte plaatsing van de douchebak behoort tot de taken van de loodgieter.

Gebruik van een aparte dichtingsstrook

De meeste fabrikanten van dichtingssystemen voor doucheruimten voorzien een aparte dichtingsstrook om een waterdichte aansluiting tussen de douchebak en het dichtingssysteem te realiseren. Hierbij is het belangrijk dat er vooreen systeemoplossing gekozen wordt en dat de richtlijnen van de fabrikant nageleefd worden.

Alvorens de aparte dichtingsstrook aan te brengen, moet de rand van de douchebak goed proper gemaakt en ontvet worden om een goede hechting te garanderen.

De dichtingsstrook kan op twee manieren op de douchebak gekleefd worden:

- op de bovenrand (zie figuur 1)
 - tegen de zijkant (zie figuur 2).
- In dat geval moet de strook aangebracht worden (door de tegel-



zetter of de loodgieter) voordat de douchebak geplaatst wordt (door de loodgieter). Goede afspraken en een goede coördinatie zijn hierbij dus essentieel.

Sommige fabrikanten schrijven voor om eerst de aparte dichtingsstrook uit te voeren en vervolgens 'pansgewijs' het dichtingssysteem erover aan te brengen. Bij andere systemen wordt eerst het dichtingssysteem op de muren geplaatst en nadien de aparte dichtingsstrook erbovenop aangebracht (zie afbeeldingen 1 en 2).

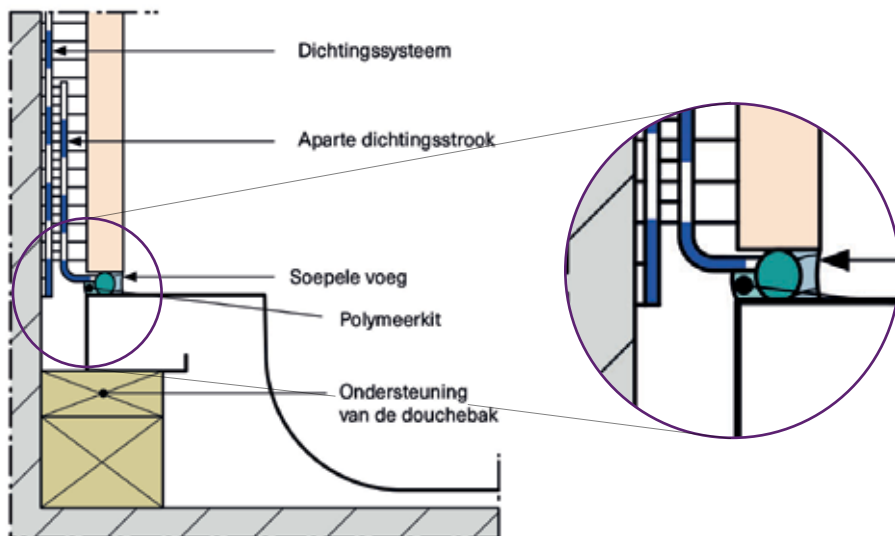
De aansluiting van de aparte dichtingsstrook op de douchebak moet afgedicht worden met een dichtingskit (in het algemeen een polymeer- of een polyurethaankit) om een volledige waterdichtheid te realiseren.

Zorgvuldig onderhoud van de soepele voegen

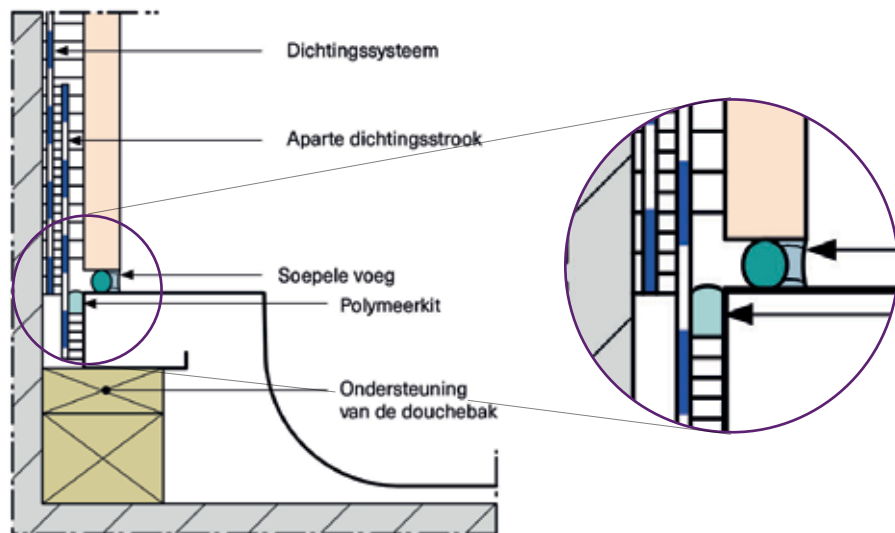
Bij de plaatsing van de muurtegels moet er tussen de betegeling en de douchebak de nodige ruimte (min. 6 mm) gelaten worden om een soepele voeg te voorzien (indien mogelijk op een rugvulling). Hiervoor moet er gebruikgemaakt worden van een sanitaire kit.

Hoewel een dergelijke kit de waterdichtheid niet volledig zal waarborgen, vormt deze wel een eerste barrière tegen vochtindringing. Het is dan ook belangrijk dat deze voeg regelmatig onderhouden wordt. In de 'Onderhoudsgids voor duurzame gebouwen' van het WTCB wordt aangegeven dat soepele voegen tussen muurbetegelingen en douchebak-

ken op permanente basis onderhouden moeten worden. Er moet ook een jaarlijkse controle van de kit uitgevoerd worden. Bij eventuele gebreken (bv. loskomen van de kit) is een ogenblikkelijke vervanging nodig. Het onderhoud van de kitvoegen is de taak van de bouwheer.



Figuur 1: Verkleving van de dichtingsstrook op de bovenrand van de douchebak



Figuur 2: Verkleving van de dichtingsstrook tegen de zijkant van de douchebak.



**Schlüter-
JOLLY**
nu in 90°
verkrijgbaar.

NIEUW

Profiel met verbeterde
geometrie (hoek van 90°)
Ook leverbaar in 3 m

ELEGANT

Vlak en smal oppervlak
in de bekende JOLLY-Look

SCHLÜTER-LIKE

Profiel- en hoek-verbindingen
in Schlüter-Orange

DOORDACHT

Opnamekanaal voor steekverbinding
voor de bevestiging van een hoekstuk
of de verbinding van profielen

INNOVATIEF

Hoekstuk met steekverbinding
naar profiel



Philippe Corioni:

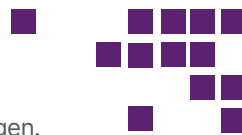
*Philippe Corioni-
zaakvoerder van Majerus*

“Toen ik zaakvoerder van Majerus werd, ging een jarenlange droom in vervulling”

Het bedrijf Majerus, een bekende naam in het betegelingswezen, wordt sinds bijna twee jaar geleid door Philippe Corioni, nadat hij er zeventien jaar als commercieel afgevaardigde had gewerkt. Vandaag kan Majerus bogen op de grootste voorraad Schlüter-producten in België en produceert het zijn eigen tegelkaders. Wij spraken met Philippe Corioni, die ons alles vertelde over zijn professionele loopbaan en het laatste nieuws uit de sector.

Wat is uw geschiedenis binnen Majerus? Hoe bent u op het idee gekomen om het bedrijf over te nemen?

Ik was zeventien jaar lang in dienst als commercieel afgevaardigde. Toen de familie Majerus drie jaar geleden besliste om het bedrijf te verkopen, zei ik tegen mezelf: waarom niet? Hoewel er andere kandidaat-kopers met meer financiële middelen waren, waagde ik mijn kans. En het wonder geschiedde... Mijn financiële partners en de familie Majerus hebben me enorm gesteund. Het was een jarenlange droom om zaakvoerder te worden van zo'n bedrijf. Ik weet zeker dat sommige mensen zich afvragen hoe ik het voor elkaar heb gekregen.



Ik heb bijna een jaar lang erg hard gewerkt om dit dossier rond te krijgen, met de steun van verschillende financiële partners. Ik ben heel trots om te staan waar ik nu sta. Ik kan de mensen die me daarbij geholpen hebben niet genoeg bedanken.

Wat is de dagelijkse gang van zaken bij een verdeler van gereedschap voor tegelzetters?

Mijn dagelijks leven is stilaan dat van een bedrijfsleider geworden. Ik zorg ervoor dat al onze leveringen op tijd zijn, dat alles in orde is. Ik probeer tevens mijn commerciële feeling te behouden, ook al breng ik veel minder tijd op de weg door dan vroeger. Ik probeer twee keer per week op de baan te gaan om klanten en producenten te ontmoeten.

Je moet weten dat ik het bedrijf overnam net voor de coronacrisis uitbrak, dus het was een ingewikkelde situatie. Iedereen kent het oude Majerus, dat een zeer goede reputatie had, maar het nieuwe Majerus is door omstandigheden nog niet echt uit de verf gekomen. Er liggen nog grote uitdagingen voor ons.

Hoe verloopt het contact met de professionals (lees: de aannemers)?

Zeer positief, al draag ik niet meer dezelfde pet als in het verleden. Ik was zeventien jaar lang commercieel afgevaardigde voor het bedrijf, waardoor het soms moeilijker was om in contact te komen met klanten. Vandaag word ik anders onthaald door aannemers en vind ik het makkelijker om contacten te leggen. Desondanks is alles altijd op een respectvolle manier verlopen en

ben ik nooit slecht ontvangen. Maar mijn rol als zaakvoerder opent meer deuren, zoveel is zeker.

Biedt u klanten opleidingen en/of demonstraties aan? Met de hulp van uw producenten?

Dankzij onze partners (Schlüter, Lux Elements, Raimondi, Montolit...) kunnen wij van tijd tot tijd kleine demo's organiseren. Maar wat wij elk jaar op regelmatige basis doen, is rechtstreeks bij hen in Duitsland opleidingen bijwonen (vooral bij Schlüter en Lux Elements). Dat gaat als volgt in zijn werk: we krijgen een datum en brengen een aantal klanten samen. We worden ter plaatse in het hotel verwelkomd en de dagen erna volgen we opleidingen over de nieuwe producten van onze partners. Al is dat niet altijd een sinecure, want we krijgen vaak last minute afzeggingen binnen.

Heeft de stijging van de materiaal-prijzen een invloed op uw verkoop, voorraad en prijzen?

Dat heeft uiteraard gevolgen voor onze prijzen, maar vooral ook voor onze organisatie. We zouden bijna iemand fulltime moeten aanwerven om onze prijzen up-to-date te houden. Er is nauwelijks een bestelling die binnenkomt zonder prijsverhoging, het zijn complexe tijden. Sommige producenten sturen ons bijvoorbeeld een lijst met al hun prijsupdates, waarna wij zelf moeten nagaan welke van onze producten al dan niet duurder zijn geworden. Dat brengt veel extra werk met zich mee. Elke dag moeten we alles opnieuw bekijken. Als ik het me kon veroorloven om iemand in te huren die dat in goede banen zou kunnen leiden, zou ik niet twijfelen. 





CERSAIE

OPEN TO EVOLUTION

Bologna, 26 - 30 September 2022

Vergezel ons naar Cersaie in Bologna op 27 en 28 september

Kom op 27 en 28 september naar Cersaie! Het is ons genoeg om u daar te ontmoeten en samen een aangename tijd te beleven.

Wij nodigen u ook graag uit op onze Belgische avond, op 27 september om 20.30 uur, in restaurant Victoria (Via Augusto Righi, 9c, 40126 Bologna)!

Wil u deelnemen aan deze avond? Laat het ons uiterlijk op 15 september weten via gaetan.cuttaia@confederatiebouw.be We kijken er naar uit om u daar te zien! 

22

Cersaie 2022

Alternatieve geschillenbeslechting in de Bouwsector: de meerwaarde van de Verzoeningscommissie Bouw

Recente cijfers tonen aan dat wanneer bouwheren (lees: de particulier of consument) en bouwprofessionals (aannemers, architecten...) tijdens de uitvoering van hun werkzaamheden worden geconfronteerd met een geschil, zij er steeds vaker voor kiezen om dit zonder de tussenkomst van een rechter op te lossen. Een dergelijke vaststelling hoeft niet te verbazen, nu het gros van de Belgische Bevolking een gerechtelijke procedure niet alleen aanziet als duur, maar ook als tijdrovend, reden waarom er in de praktijk steeds vaker wordt gekozen voor alternatieve (lees: buitengerechtelijke) vormen van geschillenbeslechting.

In het geval een bouwgeschil haar oorsprong vindt in een probleem van technische aard, dan kunnen bouwheren en bouwprofessionals een beroep doen op de expertise van de zgn. 'Verzoeningscommissie Bouw'. Dit gespecialiseerd orgaan werd opgericht door de vertegenwoordigers van de Bouwsector, de consumentenbeschermingsorganisaties en de FOD Economie en is samengesteld uit verscheidene deskundigenbemiddelaars die het geschil op een objectieve manier benaderen en trachten op te lossen.

Wanneer en hoe kan u terecht bij de Verzoeningscommissie Bouw?

De Commissie komt tussenbeide in alle technische geschillen die rijzen tussen de bouwheer en de architect en/of de aannemer(s) die betrokken zijn bij particuliere bouw- of renovatiewerken, mits deze partijen schriftelijk zijn overeengekomen dat hun geschil dient te worden voorgelegd aan de Verzoeningscommissie.

Dit kan op twee manieren gebeuren:

- (1) Via een bepaling in het contract dat werd afgesloten tussen de bouwheer en de bouwprofessional; OF
- (2) (Wanneer voormelde clause niet werd opgenomen in het contract) een navolgend akkoord tussen de bouwheer en de bouwprofessional.

Concrete meerwaarde

De Verzoeningscommissie garandeert de betrokken partijen een snelle en efficiënte behandeling van hun geschil. Partijen die een beroep doen op de verzoeningscommissie kunnen zich derhalve niet verschuilen achter allereerste procedureslagen die het geschil nodeloos lang rekken en de kosten ervan opdrijven.

Bovendien kan het resultaat van de procedure voor de Verzoeningscommissie – zelfs al leidt deze niet tot een oplossing of een verzoening – nog steeds enorm nuttig zijn en dit omwille van het feit dat het technisch verslag dat door de Commissie wordt opgemaakt bindend is voor de partijen. Hieruit volgt dat de rechter in een latere gerechtelijke procedure vaak niet meer dient over te gaan tot het aanstellen van een gerechtsdeskundige, wat enorm veel tijd en kosten kan besparen.

BESLUIT

Een procedure voor de Verzoeningscommissie Bouw vormt een mooi alternatief op de klassieke vorm van geschillenbeslechting, m.n. de gerechtelijke procedure. Over het algemeen is zij veel goedkoper, sneller én behept met minder formaliteiten, wat in de praktijk vaak tot een beter resultaat leidt.



DAG VAN DE AFWERKING

18 OKT 2022
dagvandeafwerking.be



U wil kijken, ontmoeten en bijleren?

Geen betere gelegenheid dan een vakbeurs en netwerkevent om alle nieuwe trends en technieken op het vlak van interieur en afwerking te ontdekken.

Voor wie is het?

Alle professionals die bezig zijn met afwerking.
Van plaatser tot ontwerper.

Waar is het te doen?

In de ruime hallen van de Brussels Kart Expo in Groot-Bijgaarden, van 9u30 tot 19u00.

Wat valt er precies te beleven?

Er zijn ruim 140 standen en een demotent. En je geniet er van een gemoedelijke sfeer met gratis buffetten en drank.

Meer informatie voor dit unieke evenement via
www.dagvandeafwerking.be



Embuild

AFWERKING



Embuild

THE BELGIAN CONSTRUCTION
ASSOCIATION