

DRIEMAANDELIJKS MAGAZINE -06 - DECEMBER 2022

FECAMO

Magazine voor de Belgische Tegelzeters en Mozaïekwerkers

PROCARRO



FECAMO

PROCARRO

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

Kunstlaan 20
1000 Brussel

Afgiftekantoor
BrusselX
Post P927188

MEMBER OF



Embuild



Bertrand.

Carrelages | Marbrerie | Pierres



Gosselies :

📍 straat Robesse, 2
6041 Gosselies

☎ +32 (0) 71 85 03 05

✉ gosselies@granitinter.com

Waver :

📍 Namen steenweg, 69
1300 Waver

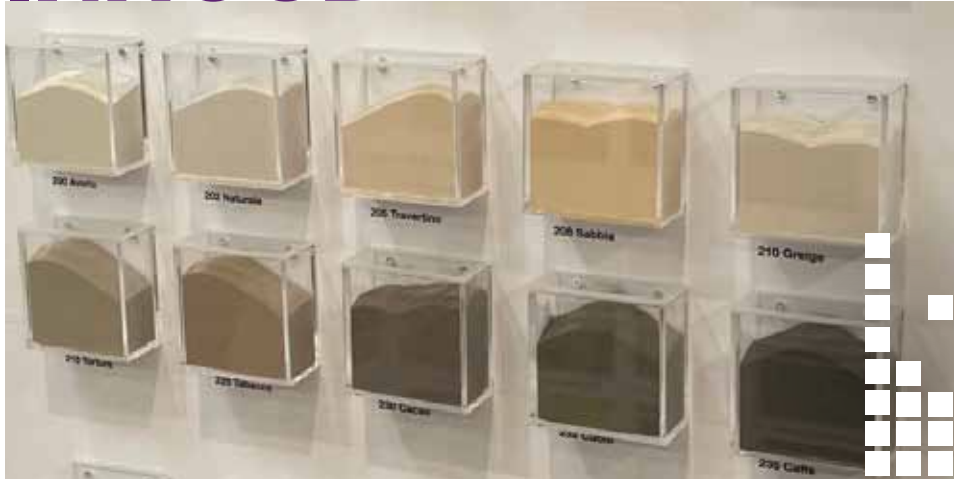
☎ +32 (0) 10 23 39 39

✉ wavre@granitinter.com

U kunt ons terug vinden op : beaucommebertrand.com



INHOUD



- 03** Inhoudstafel
- 05** Woord van de voorzitter:
Een druk jaar 2022 ...
- 06** De Dag van de Afwerking
- 08** Verminderde akoestische prestaties
van zwevende dekvloeren
- 12** Interview : Vincenzo Montoli
- 16** Een complete vloerservice:
van advies tot uitvoering
- 18** Een echte tegelzetter is meer dan
een poët: false advertising wordt
in rekening genomen bij interpretatie
van contracten
- 20** Persbericht : De sectoren van
de tegels en de mozaïek nog steeds
even populair bij de Belgen
- 22** Zoom op Cersaie 2022
- 23** De Belgische avond in Bologna

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
Nina Nguyen
Robbert Thierens
Fabian Miesse
Celia Dolore
Mewen Binamé

IN SAMENWERKING MET :
Redactie en vertaling
Redactie bureau Palindroom

Lay-out
Ramdesign

Schlüter®-DITRA-HEAT-E

Elektrische oppervlakteverwarming
voor tegels en natuursteen



- ✓ Aangenaam woonklimaat, ook geschikt voor mensen met een allergie
- ✓ Exacte en precieze sturing.
- ✓ Voordelig, duurzaam en onderhoudsvrij
- ✓ Nu nog eenvoudiger te snijden en te plaatsen
- ✓ Ontkoppelt de bekleding van de ondergrond
- ✓ Extra contactgeluidsisolatie met Schlüter-DITRA-HEAT-DUO beschikbaar
- ✓ Ook als afdichting geschikt



WOORD VAN DE VOORZITTER

Een druk jaar 2022 ...

Beste lid,

We zijn aan het einde gekomen van een druk jaar 2022 voor Fecamo. Na het sluiten van een overeenkomst - eind juni 2021 - met een nieuwe Embuild Cluster heeft onze Federatie een grondige transformatie ondergaan op initiatief van een dynamische Raad van Bestuur, gekoppeld aan een sterke steun van haar Secretariaat. Nieuwe website, lancering van een magazine, deelname aan twee vakbeurzen (Stone & Tile en Completion Day), iVox-enquête ronde de publieke opinie over de rol van de tegelprofessionals, hervorming van de statuten en samenstelling van onze organen (waaronder uiteindelijk onze vertegenwoordigers bij Buildwise), lancering van de wedstrijd Beste tegelzetter 2022, ondersteuning van scholen en opleidingscentra, lokale Fecamo-verenigingen die activiteiten organiseren, lancering van promotiefilms via Canal Z of met de steun van Confedustria Ceramica, deelname aan Cersaie en Marmomac ...

Aan de vooravond van de crisis die voor de bouwsector dreigt, wil Fecamo ook representatiever optreden voor alle onderdelen van de sector: installateurs, aannemers, distributeurs (showrooms en agen-



ten) maar ook producenten van lijmen, materialen, apparatuur, gereedschap Deze koerswijziging moet ons in staat stellen de toekomst met een verjongde en meer verenigde Raad van Bestuur tegemoet te treden. Aarzel dus niet om je bij ons aan te sluiten!

Met de welverdiende feestdagen in zicht wil ik van deze gelegenheid gebruik maken om u en uw gezin het allerbeste toe te wensen. Laten we elkaar opnieuw ontmoeten in 2023, vol hoop en projecten ondanks een onzekere internationale context: het beste moet nog komen!

Met mijn beste wensen,

Gérard Mahaux
Voorzitter Fecamo

De Dag van de Afwerking

Fecamo deed het dit jaar in stijl op de Dag van de Afwerking, de beurs die doorging in Brussels Kart Expo op 18 oktober.

presenteerde Kerapoxy Easy Design en Ultraplan Renovation, de demonstratie van Schlüter-Systems ging over waterdichtheid en Montolit-TileXpert gaf tekst en uitleg bij zijn s nijstechniek. Ook Solidor was aanwezig op de demonstratiestand, om meer te vertellen over de Structosol-oplossing. Isox vertelde dan weer meer over de verschillende oplossingen op het vlak van waterdichtheid van interieurelementen op basis van de norm DIN18534. U leest het, er was heel wat interessants te ontdekken op de demonstratiestand.

De Dag van de Afwerking wordt jaarlijks georganiseerd. Voor Fecamo is het telkens "een waar genoegen om er leden te ontmoeten en interessante discussies te voeren over trends en ontwikkelingen in de sector.



De Beurs

De federatie was aanwezig op de beurs met twee standen. De eerste, voorzien van een gezellige bierbar, was bedoeld om te netwerken. De tweede was nieuw dit jaar en bood de partners van Fecamo de mogelijkheid om demonstraties te geven van hun producten. De gedroomde locatie voor bezoekers dus om mensen uit de tegel- en mozaïekindustrie te ontmoeten.

Gedurende de hele dag konden geïnteresseerden niet minder dan tien demonstraties van verschillende bedrijven ontdekken. Zo presenteerde Omical zijn snelle een veelzijdige renovatiepleister en Akemi zijn oplossing voor verstekverlijming van keramische tegels en de verlijming van keramiek op Isox-bouwplaten. Mapei





Wedstrijd

Fecamo had zoals elk jaar ook een wedstrijd uitgeschreven waarin het op zoek ging naar de mooiste realisaties in de sector of dus de beste tegelzetter van 2022 en de prijsuitreiking vond traditiegetrouw plaats op de Dag van de Afwerking. Dit jaar vielen er drie winnaars te noteren.

In de **categorie Mozaïek** ging de prijs naar Christophe Arnould en zijn team. Zij werken voor het bedrijf AR Carrelage. In de **categorie Standaard-formaat** ging Kenneth Decruw van Kenneth Decruw Vloerwerken met de oppergaai aan de haal. Het werk van Toon Bernaert ten slotte, won in de **categorie XXL**.

De voorzitter van Fecamo, de heer Gérard Mahaux, en Gino Vanhaverbeke van de gelijknamige bouwonderneming overhandigden de drie laureaten een medaille en een certificaat ter bevestiging van hun overwinning. Ze kregen ook alle drie een waardebon uit handen van Bernard de Pauw (Vloerpunt en Palto).

Fecamo wil langs deze weg nogmaals de winnaars feliciteren en iedereen bedanken die aan de wedstrijd heeft deelgenomen.

De federatie hoopt u volgend jaar opnieuw te mogen verwelkomen op een van haar standen op la Journée du Parachèvement of op de prijsuitreiking van de Beste Tegelzetter van 2023!



Verminderde akoestische prestaties van zwevende dekvloeren

C. Crispin, lic. Fysica, hoofdprojectleider, afdeling 'Akoestiek, gevels en schrijnwerk', Buildwise



Akoestische zwevende dekvloeren kunnen minder efficiënt worden wanneer de elastische tussenlaag begint te verouderen. Uit een proefcampagne blijkt dat de contactgeluidsisolatie van deze dekvloeren na één jaar met ongeveer 1 dB en na tien jaar met wel 4 dB kan verminderen!

Zwevende dekvloeren verminderen de overdracht van contactgeluid naar andere ruimten in een gebouw door middel van een **elastische tussenlaag**. Hoewel de initiële akoestische prestaties van deze dekvloeren duidelijk vermeld worden in de technische productfiches (zie de **contactgeluidsniveaureductie ΔL_w** , uitgedrukt in dB), is hun verouderingsgedrag minder goed

gekend. De kwaliteit van de meeste elastische tussenlagen neemt echter langzaam af (zetting, uitdroging van het bindmiddel, verpulvering ...), waardoor ze verstijven. Welke invloed hebben ze op de akoestische prestaties van de zwevende dekvloer? Buildwise tracht deze vraag te beantwoorden aan de hand van een proefcampagne op lange termijn..

Dit artikel werd opgesteld in het kader van de door de FOD Economie gesubsidieerde Normen-Antenne 'Akoestiek' en de door Innoviris gesubsidieerde Technologische Dienstverlening C-Tech.



Afbeelding 1: Belasting van de proefstalen (200 × 200 mm) met een stalen plaat van 8 kg over een periode van iets meer dan een jaar.

Proefcampagne

Door de **evolutie van de dynamische stijfheid s'** (uitgedrukt in MN/m^3) van de elastische tussenlagen te meten, kon nagegaan worden hoeveel de waarde ΔL_w varieert in de tijd. Hoe hoger de stijfheid, hoe minder flexibel de tussenlaag en hoe minder doeltreffend ze de contactgeluidstransmissie kan verminderen.

Daarom werd deze eigenschap over een periode van iets meer dan een jaar maandelijks gemeten op stalen van 200 × 200 mm, die belast werden met een stalen plaat van 8 kg. Op die manier werd een typische belasting van $200 \text{ kg}/\text{m}^2$ gesimuleerd, wat overeenkomt met een traditionele dekvloer waarop meubilair geplaatst wordt en

personen circuleren (zie afbeelding 1). Op basis van een eenvoudige theoretische extrapolatie konden we de maximaal mogelijke toename van de dynamische stijfheid van de elastische tussenlagen over een langere periode bepalen.

Résultats de la campagne d'essais

De afname van ΔL_w kan berekend worden op basis van de dynamische stijfheid met behulp van een empirische formule die terug te vinden is in bijlage C van de norm NBN EN ISO 12354-2. De tabel op de volgende pagina toont de afname van de waarde ΔL_w voor verschillende soorten elastische tussenlagen.

A Afname van de waarde ΔL_w voor elastische tussenlagen die belast worden met 200 kg/m².

Aard van de tussenlaag	Dichtheid [kg/m ³]	Dikte [mm]	Toename van s' na 1 jaar [%]	Toename van s' na 10 jaar [%]	Afname van ΔL_w na 1 jaar [dB]	Mogelijke afname van ΔL_w na 10 jaar [dB]
Minerale wol met een hoge dichtheid	100	20	0,9	3,2	-0,1	-0,1 tot -0,2
Gerecycleerd polyurethaanschuim (20 mm)	85	20	3,4	9,5	-0,2	-0,2 tot -0,6
Vertakt polyolefineschuim met glad oppervlak	35	15	10,6	28,3	-0,6	-0,6 tot -1,5
Vernet polyolefineschuim met gestructureerd oppervlak 1	28	5	8,2	29,3	-0,5	-0,5 tot -1,6
Vilt op basis van polyestervezels met een lage dichtheid	40	20	9,9	29,8	-0,6	-0,6 tot -1,6
Vilt op basis van textielvezels met een hoge dichtheid	134	12	10,3	37,9	-0,6	-0,6 tot -2,0
Gerecycleerd polyurethaanschuim (10 mm)	85	10	9,9	41,8	-0,6	-0,6 tot -2,2
Polyethyleenschuim + vilt op basis van polyestervezels 1	35	12	17,6	53,4	-1,0	-1,0 tot -2,6
Niet-verniet geëxtrudeerd polyethyleenschuim 1	33	6	13,8	56,5	-0,8	-0,8 tot -2,8
Vernet polyolefineschuim met gestructureerd oppervlak 2	33	3	25,7	76,0	-1,4	-1,4 tot -3,5
Niet-verniet geëxtrudeerd polyethyleenschuim 2	20	5	27,8	84,8	-1,5	-1,5 tot -3,8
Rubber met een ruw oppervlak	507	5	20,6	84,9	-1,2	-1,2 tot -3,8
Polyethyleenschuim + vilt op basis van polyestervezels 2	46	9	18,5	90,8	-1,0	-1,0 tot -4,0

Daaruit blijkt dat de **waarde ΔL_w na één jaar met 0,1 tot 1,5 dB kan afnemen en na tien jaar met 4 dB**. In het algemeen worden de grootste prestatieverliezen waargenomen bij dunne producten met een lage dichtheid, die een hoog zettingsrisico vertonen. Hoewel het product op basis van rubber een hoge dichtheid heeft, neemt zijn ΔL_w -waarde na tien jaar af met 3,8 dB. Deze daling kan eerder verklaard worden door de uitdroging dan door de zetting van het bindmiddel.

Extra opmerkingen

De vermindering van de akoestische prestaties van zwevende dekvloeren varieert ook naargelang van de **omgevingsomstandigheden** (temperatuur, vochtigheid ...) en de **uitgeoefende belasting**. Bij gerecycleerd polyurethaanschuim (10 mm) is de afname van ΔL_w

bijvoorbeeld bijna dubbel zo groot wanneer de belasting verdubbeld wordt.

Een product dat na verloop van tijd stijver wordt, kan echter wel nog steeds goede akoestische prestaties blijven behouden. Uiteraard hangt dit af van de oorspronkelijke prestaties van het product.

Een afname van 1 dB blijft onopgemerkt. Wanneer het echter om 4 dB gaat, wordt het akoestische prestatieniveau teruggebracht tot een lagere klasse (volgens de huidige herziening van norm NBN S 01-400-1, die later dit jaar zal verschijnen).

In de toekomstige Technische Voorlichting over dekvloeren zal de akoestische dimensionering van zwevende dekvloeren aan bod komen, rekening houdend met de afname van ΔL_w na verloop van tijd.



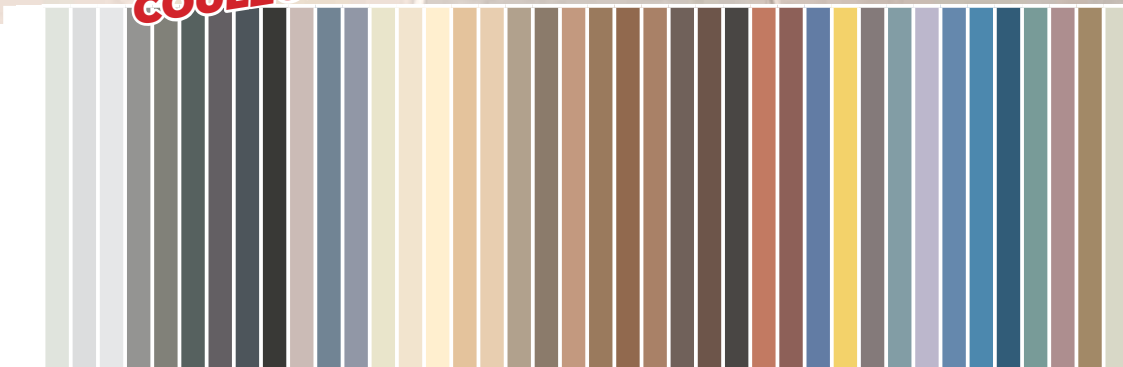


Kerapoxy Easy Design

De meest gemakkelijk aan te brengen epoxyvoeg.

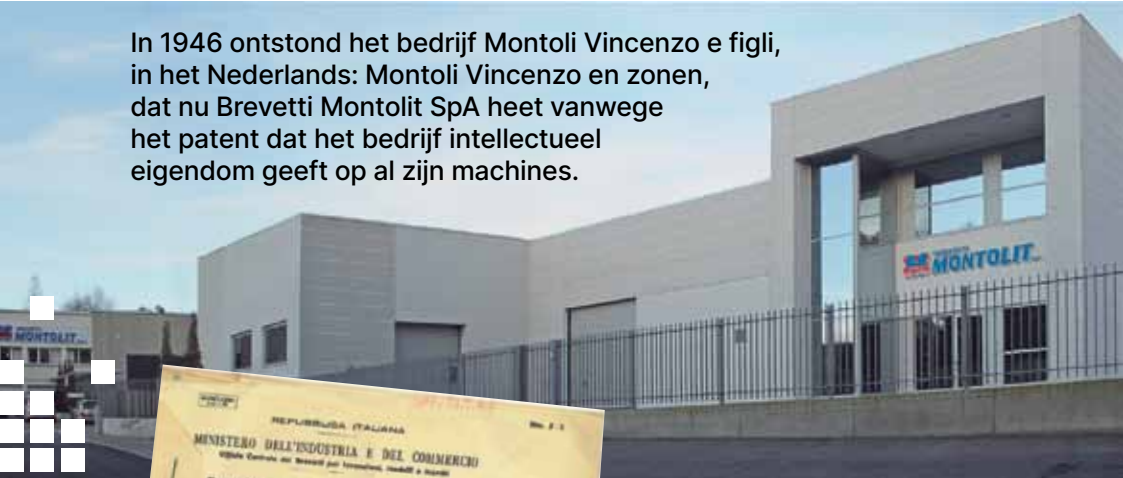


41
COULEURS



Interview : Vincenzo Montoli

In 1946 ontstond het bedrijf Montoli Vincenzo e figli, in het Nederlands: Montoli Vincenzo en zonen, dat nu Brevetti Montolit SpA heet vanwege het patent dat het bedrijf intellectueel eigendom geeft op al zijn machines.



12

Interview Vincenzo Montoli



Tijdens ons bezoek aan de vakbeurs Cersaie in Bologna hadden wij de gelegenheid de heer Montoli te ontmoeten. Hij verteld ons meer over het bedrijf dat door zijn grootvader werd opgericht en dat in België reeds goed bekend is.

Kunt u ons vertellen over de oprichting van uw bedrijf?

Montoli Vincenzo e figli is opgericht in 1946, op de grens tussen Italië en Zwitserland. Het bedrijf werd opgericht door mijn grootvader en initieel maakten wij niet de machines die u nu kent, maar andere apparatuur die eerder bedoeld was voor het snijden van staal. Geleidelijk aan kwam mijn grootvader in de bouwsector terecht, een sector die voortdurend verandert. Na de Tweede Wereldoorlog was het nodig om alles weer op te bouwen en daar focuste mijn grootvader zich dan ook op. Wij zijn trots op het feit dat hij een uitvin-





der was, want al onze apparatuur, althans het grootste deel ervan, wordt beschermd door een patent. Dit maakt deel uit van onze traditie. Onze machines hebben allemaal iets bijzonder dat hen onderscheidt van andere producten.

Mogen we spreken van een echt familiebedrijf?

Toen het bedrijf ontstond, uiteraard. Mijn grootvader had twee zonen: mijn vader en mijn oom, die beiden kinderen hadden. Vandaag sta ik aan het hoofd van het bedrijf en mijn schoonbroer en neven werken ook in Brevetti Montolit SpA, zodat de kern een familiestructuur is gebleven. Maar gezien de constante evolutie van het bedrijf en zijn aanwezigheid in vele landen is het duidelijk dat wij niet meer alleen als familie kunnen werken.

Welke diensten biedt het bedrijf aan?

Wij produceren professionele apparatuur voor de tegelzetmarkt. Dat wil zeggen al het gereedschap voor het snijden, bewerken en boren van keramiek, maar ook steen en graniet. Hoewel wij met distributeurs werken, trachten wij altijd dicht bij de eindgebruikers te staan, dat wil zeggen de tegelzetters. Dit doen we door aanwezig te zijn op alle beurzen waar wij ons assortiment en onze eigen oplossingen kunnen presenteren. Zij kunnen dan onze producten in de detailhandel kopen. In België hebben we een goede distributieketen. We zijn er al 50 jaar aanwezig en België

is een van de eerste landen waar we onze producten verkochten.

Met wie werken jullie samen? Vanwaar komt de grootste vraag?

Wij exporteren naar ongeveer 100 landen en 70 % van onze omzet komt uit de export. De landen waar wij het meest aanwezig zijn, zijn ongetwijfeld de Europese landen, maar ook de Verenigde Staten en Canada. Echt, we exporteren over de hele wereld. In feite vind je in Europa overal tegels en keramiek. In keukens, badkamers en woonkamers. Het is een zeer trendy materiaal voor Europeanen. Dit is zeker de reden voor het hoge exportpercentage.




Sommige van uw machines zijn exclusief. Kut u ons vertellen welke?

Al onze machines en gereedschappen zijn bijzonder. Vroeger werden tegels beperkt tot ongeveer tien centimeter en waren ze gemakkelijker te snijden. Tegenwoordig zijn er allerlei soorten en formaten. Sommige tegels kunnen zelfs tot drie meter lang zijn. Daarom hebben wij onze producten aangepast aan de veranderingen op het gebied van tegels en keramiek. Wij willen het werk van tegelzetter vergemakkelijken en daarom zijn onze machines geschikt voor alle soorten tegels. Onze bestseller is altijd de handmatige machine geweest waarmee we tegels en keramiek van elk formaat kunnen snijden. Maar we hebben ook een elektrisch gamma. Het volledige aanbod vind je op onze website of in de catalogus.

Hoe houden tegelzetter de vinger aan de pols van de evolutie binnen de sector?

Laten we zeggen dat er veel scholen voor beroepsopleidingen ontstaan en deze scholen proberen tegelzetter op te leiden met een focus op alle nieuwe technologieën van tegelzetter en keramiek. Het is voor klanten die besluiten hun huis te betegelen van groot belang dat zij garantie krijgen op het uitgevoerde werk. Het is logisch dat wij als klant vragen dat een tegelzetter gecertificeerd is en dat ook het werk gecertificeerd is. Brevetti Montolit SpA werkt samen met beroepsscholen over de hele wereld. Ook met Belgische scholen. Wij hebben de mogelijkheid om samen te werken met deze scholen, die

cursussen aanbieden om tegelzetter niet alleen te leren hoe ze onze producten moeten gebruiken, maar ook en vooral om alle nieuwe technieken te leren om tot de meest artistieke resultaten te komen. En dat is voor mij het belangrijkste: blijven evolueren en bijleren. 



THE ART OF OMNICOL



ZEER HOOG FLEXIBELE S2 POEDERTEGELLIJM

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

OMNICOL VERBINDT

OMNICOL

WWW.OMNICOL.EU



Een complete vloerservice: van advies tot uitvoering

Terend op de ervaring die hij opdeed in het tuinaannemingsbedrijf van zijn vader, startte Bernard De Pauw onder de BV Palto – de bijnaam die hij sinds zijn jeugd draagt - enkele jaren geleden zijn eigen vloerbedrijf. Vloerpunt Palto Maldegem richt zich naar professionelen in de vloer en tegelsector. “Wat wij voor de professional betekenen? Professional tools, tegelijm, waterdichting, tegels ... Met alle vragen kan je bij ons terecht”, aldus De Pauw.

Van advies tot uitvoering. Wat vloeren betreft kan je van a tot z terecht bij Vloerpunt Palto Maldegem. Advies is zelfs volledig vrijblijvend en gratis, maar je kan ook meteen een afspraak maken in de toonzaal in Maldegem. De winkel is overigens ingericht met een digitaal afhaalsysteem en afhalen kan van 6u tot 22u. Zowel voor de import, levering als plaatsing binnen én buiten beschikt Vloerpunt Palto Maldegem over een ruime expertise in alle soorten vloeren. Van kerami-

sche parket- en XXL-tegels tot mozaïek en natuursteen (terrazzo). “We streven steeds naar de beste service voor onze klanten”, aldus Bernard De Pauw. “En naar een zo duurzaam mogelijke vloer die bovendien ook voor een gevoel van thuiskomen zorgt. Kwaliteit staat bij ons voorop en om die te kunnen garanderen werken we samen met enkele gerenommeerde merken binnen de vloerindustrie.”

Hoe bent u in de vloersector beland?

Ik besloot enkele jaren geleden een vloerbedrijf op te richten. De ervaring die ik op het vlak van buitentegels al opdeed in het tuinaannemingsbedrijf van mijn vader, kwam daarbij heel goed van pas. Tijdens het werken voor mijn vader is mijn interesse in vloeren en tegels heel erg gegroeid. Het was dan ook een bewuste keuze om mijn eigen weg te gaan en iets vanaf de grond op te starten.

“ De kracht van een showroom niet onderschatten ”

Met Vloerpunt Palto Maldegem richt u zich vandaag specifiek op vloerafwerking. Is dat altijd de focus geweest?

Toen ik vijf jaar geleden mijn eerste bedrijf 'Bernard De Pauw' oprichtte, focuste ik nog op een totaaloplossing. Dus niet alleen vloerafwerking, maar ook de betonstructuur, isolatie, chape... Daar ben ik vanaf gestapt en sinds de opstart van Vloerpunt Palto Maldegem enkele jaren geleden richt ik mij volledig op de afwerking. Binnen die afwerking profileert Vloerpunt Palto Maldegem zich wel als een totaalpartner. Van advies, tegel- en materiaalkeuze tot een piekfijn afgewerkte vloer. En dat zowel voor binnen als buiten.

Voor alles met betrekking tot vloeren kan je bij Vloerpunt Palto Maldegem terecht?

Klopt. We werken met de beste merken, fabrikanten en leveranciers. En de klant kan met alle soorten vragen bij ons terecht. Vertrouwen en kwaliteit staan bij Vloerpunt Palto Maldegem bovenaan. Die kwaliteit garanderen we ook door samen te werken met de beste onderaannemers en partners voor de plaatsing van de vloeren. Het bedrijf leiden doe ik zelf, samen met mijn vrouw, die zelf ook nog een zaak heeft. We ondernemen beiden heel graag en op die manier zijn we ook heel erg nauw betrokken met elkaar.

Wat zijn de grootste uitdagingen waarmee de vloersector vandaag te kampen krijgt?

Voet aan de grond krijgen in de sector en iets waardevol kunnen betekenen voor elkaar blijft een uitdaging. Zeker voor een nieuw bedrijf is dat niet evident. Een klantenbestand uitbreiden en de weg vinden in die sector kost tijd en energie, maar met voldoende passie is alles mogelijk.

Hoe belangrijk is een showroom volgens u?

Dat belang mag zeker niet onderschat worden. We hebben er bewust voor gekozen om te investeren in een showroom om de klant iets extra te kunnen bieden. Ik weet dat twijfel is over het bestaansrecht van showrooms, maar ik geloof erin. We beschikken over een ruimte van 280 m² die we momenteel aan het inrichten zijn. Die inrichting is vooral eenvoudig, duidelijk en heel overzichtelijk. Geen overdaad aan keuzemogelijkheden, maar wel een heel gericht en allesomvattend assortiment.

Waarin onderscheidt Vloerpunt Palto Maldegem zich van andere vloerbedrijven?

Goede afspraken maken goede vrienden. Daar geloof ik heel erg in. Alleen zo kan je een duurzame relatie opbouwen. Met het Oost-Vlaamse Maldegem als uitvalsbasis willen we in de toekomst over heel België actief zijn en waardevolle engagementen aangaan. Ik ben ervan overtuigd dat, zeker regionaal, ook onze showroom daartoe zal bijdragen.

Meer info: www.vloerpunt.be



Een echte tegelzetter is meer dan een poëet :

false advertising wordt in rekening genomen bij interpretatie van contracten

Bij het kwalificeren van een contract en welke verplichtingen daaruit voortvloeien, houdt de rechtspraak rekening met verschillende elementen. Een element dat steeds meer naar voor komt is de mate van specialisatie. Een aannemer die onterecht aangeeft over een bepaalde specialisatie te beschikken zal contractueel worden beoordeeld als een echt vakman.

Bijgevolg kan de verbintenis die men aangaat ook zwaarder zijn wanneer men een zekere specialisatie vermeldt op een website of dergelijke. Die rechtspraak heeft tot doel dat in de toekomst enkel de echt gespecialiseerde ondernemingen zich kenbaar maken als vakman. Op die manier steunt men de bonafide ondernemingen tegen de malafide maar ook, en vooral, de bouwheer.

In een aantal arresten van zowel de hoven & rechtbanken van Brussel als van Antwerpen wordt verwezen naar het hanteren van specialisatie op websites en andere publicaties. Net zoals bij een sollicitatiegesprek




wordt tegenwoordig bij de interpretatie van bouwcontracten gekeken naar ervaring en expertise en tevens of u die correct vermeld. Op een moment dat op uw CV ervaring of kennis wordt vermeld waarover u niet beschikt, dan zal tijdens het gesprek al snel duidelijk worden dat u niet de geschikte kandidaat bent.

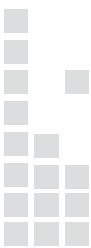
De laatste jaren wordt ook dergelijke manier van redeneren dus ook gehanteerd in de bouwsector, alleen pas in de fase van een procedure en niet voorafgaand. Het contract dat wordt aangegaan door de bouwheer en de aannemer zal geïnterpreteerd worden aan de hand van het profiel dat de aannemer schetst in zijn of haar publicaties. Onder meer op basis van uw (zogezegde) specialisatie zal de rechtbank bepalen of er sprake is van een middelen- of een resultaatsverbintenis.

Aangaande de bewijslast is dit interessant vermits bij een resultaatsverbintenis de bouwheer alleen maar moet aantonen dat het resultaat niet is bereikt, terwijl bij een middelenverbintenis de bouwheer zal moeten aantonen dat niet alle mogelijke middelen werden gehanteerd om het project te doen slagen.

Zoals gezegd is specialisatie dus een van de elementen om de aard van het contract te bepalen. Van een gespecialiseerde aannemer mag men met name meer verwachten. Het specifieke en interessante voor de sector is dat de rechtbanken niet alleen kijken naar de effectieve specialisatie, maar tevens naar de specialisatie die men weergeeft op

verschillende publicaties. Indien iemand zonder ervaring in de tegel- en mozaïeksector dus op zijn website het tegenovergestelde vermeldt, dan bestaat de kans dat zijn of haar contracten door de rechter worden beoordeeld in die laatste hoedanigheid. Als bronnen gelden niet enkel voor websites, maar ook voor lastenboeken, briefhoofding en alle andere documenten waarmee verwachtingen worden gecreëerd in hoofde van de bouwheer. Zelfs als het contract in eerste instantie doet denken aan een middelenverbintenis, dan is het mogelijk dat aan de hand van de zogezegde expertise wordt beslist dat het een resultaatsverbintenis betreft. Voor een bonafide onderneming is dit op zich geen probleem, vermits hij of zij wel degelijk over de benodigde bagage beschikt om verscheidene situaties op te lossen. Voor de malafide onderneming is dit echter minder rooskleurig vermits de expertise ontbreekt en zonder kennis van de verschillende opties, het moeilijk is om aan te tonen dat men alle paden heeft bewandeld.

Zeker in een sector zoals Fecamo is dit uitermate van belang. Vermits het plaatsen van tegels een secuur en nauwgezet werk betreft, is het contracteren met een specialist ter zake niet alleen een meerwaarde, maar vaak gewoon een noodzaak om problemen te vermijden. In de toekomst hoopt men hiermee 'false advertising' te vermijden en zo zullen enkel Fecamo leden nog hun expertise kunnen benadrukken, wat alleen maar leidt tot een grotere waardering van de sector. 





Persbericht : De sectoren van de tegels en de mozaïek nog steeds even populair bij de Belgen

20
Persbericht

De Federatie van Tegelzetteren en Mozaïekwerkers (Fecamo) heeft, in samenwerking met het studie bureau iVOX, een enquête gelanceerd bij Belgische eigenaars om te weten hoe zij staan tegenover tegels en mozaïek. In 2021 werd er zo'n 25,6 miljoen vierkante meter aan tegels en mozaïek geplaatst in België. 84 % van de Belgen zegt tegels of mozaïek te hebben in hun eigendom. De internationale tegel- en mozaïekbeurs Cersaie vindt deze week plaats in Bologna.



"Tegels worden het meest geplaatst in de badkamer en de keuken", legt Gérard Mahaux, Voorzitter van Fecamo, uit. "De helft van de eigenaars zegt dat ze ook tegels hebben in hun salon, hetgeen mij helemaal niet verbaast. Met tegels kun je alle kanten uit." 49% van de bevrageden zegt immers tegels in het salon te hebben, en maar liefst 65% geeft aan dat de keukens en de badkamers twee ruimtes zijn die vaak eveneens betegeld zijn. Op de voet gevolgd door het toilet en de inkomhal, met 58% en 52%.



Over het algemeen is het mevrouw die het laatste woord heeft bij de keuze van de tegels. Uit de enquête blijkt dat bij de keuze van de tegels in 62,8% van de gevallen de beslissing wordt genomen door een vrouw. De tegels van 30 tot 49 centimeter (standaardformaat) zijn in ieder geval het bekendst bij de deelnemers van de enquête. Vooral bij de oudsten onder hen. De jongeren lijken eerder een voorkeur te hebben voor grotere afmetingen (XXL).

Na de gewenste tegels te hebben gekozen, moeten de tegels geplaatst worden. Hoewel 15% van de eigenaars zelf hun tegels geplaatst hebben, geeft 64% aan dat ze contact hebben opgenomen met een professional voor het plaatsen van de tegels.

Uit de enquête blijkt dat 69% hun tegels hebben gekocht in een private showroom en 6% op het internet. Eén op drie van de mensen die hun tegels online hebben gekocht, zegt helaas moeilijkheden te hebben ondervonden tijdens of na de plaatsing, tegen slechts één op de tien in het algemeen, ongeacht de gekozen weg voor de aankoop van de tegels.

"In 2021 werd er 25,6 miljoen vierkante meter aan tegels geplaatst in België. Dit is een stijging met bijna 5 miljoen vierkante meter ten opzichte van 2020 (20,7 miljoen). Deze stijging is te vinden in de talrijke mogelijkheden die tegels bieden: "De tegels gaan nog een mooie toekomst tegemoet", zegt Patrice Dresse, Algemeen Directeur van Fecamo. "Dankzij de nieuwe technologieën kan er eindeloos gevarieerd worden qua kleuren en nabootsing van al-

lerlei materialen. Er is voor ieder wat wils. De energiecrisis heeft echter een zware impact op deze sector, op het vlak van de productie, die erg energie-intensief is. Er mag worden aangenomen dat bepaalde productgamma's in de komende jaren niet meer zullen worden geproduceerd en dat we zullen terugkeren naar een grotere standaardisatie van het aanbod."

Wil u meer weten over tegels en de nieuwste ontwikkelingen in dit verband? Dan zijn er twee afspraken die u niet mag missen! Eerst en vooral is er Cersaie (de grootste aardewerkbeurs van Europa), van 26 tot 30 september in Bologna. U kunt er alle nieuwe producten en trends ontdekken. En dan is er ook de Beurs van de Afwerking, op 18 oktober aanstaande. Fecamo zal er trouwens aanwezig zijn en er de prijzen uitreiken van haar wedstrijd "De Mooiste realisatie 2022". Een goede gelegenheid om de beste tegelzetters van het jaar op de voorgrond te plaatsen en hun werk te belonen. De prijsuitreiking vindt plaats om 12u30, en wij verwachten u in groten getale! 



Zoom op Cersaie 2022



**Eén ding is zeker:
de 2022 editie van Cersaie over-
treft glansrijk die van vorig jaar!**

voor de badkamer en decoratieve wandtegels ... De gangpaden van de show stonden vol met nieuwe producten en eyecatchers. Wandelend door de beurs konden we een groot aantal grondstoffen, nieuwe oppervlakken en zelfs installatietechnieken (her)ontdekken.

Cersaie 2022 telde 624 exposanten en bijna 91.300 bezoekers verspreid over de 5 beursdagen, een stijging van ongeveer 50 % ten opzichte van 2021. Dit jaar kwamen ongeveer 44.200 buitenlandse bezoekers en 240 buitenlandse exposanten naar Bologna.

Als je het evenement hebt gemist, bekijk dan deze foto's!

We kijken nu al uit naar de 40e editie van Cersaie, die van 25 tot 29 september 2023 weer in Bologna plaatsvindt. ■■■

Na een vorige editie die door de post-pandemieperiode enigszins was uitgedund, stond de 39e editie van Cersaie - de internationale beurs voor keramische tegels en sanitair die van 26 tot 30 september in Bologna plaatsvond - tot groot genoegen bol van de bezoekers, exposanten en deelnemers.

Ruim 600 exposanten bezetten de 15 paviljoens van de BolognaFiere, goed voor in totaal 140.000 m² tentoonstellingsruimte.

Als een van de grootste beurzen in de sector waren wij er natuurlijk bij. Van douchemozaïeken tot vloertegels

De Belgische avond in Bologna

Nadat men de Cersaie beurs had bezocht te Bologna, kwamen verschillende leden en partners van de Federatie van Tegelzetters en Mozaïekwerkers (Fecamo) bijeen in een Italiaans restaurant om de "Belgenavond" te vieren, in aanwezigheid van de heer Ivan Raimondi, Voorzitter van Raimondi S.p.A., de heer Gérard Mahaux, de Voorzitter van de Federatie en andere ondernemers uit de sector.



Pasta, Risotto, Pizza, ... Wie Italië zegt, zegt lekker eten! Men heeft de maaltijd genuttigd in het restaurant Victoria en het heeft uiteraard gesmaakt (Via Augusto Righi, 9c, 40126 Bologna).

Het diner was de perfecte gelegenheid om elkaar (opnieuw) te ontmoeten en samen te genieten van een heerlijke maaltijd, maar ook het perfecte moment om de belangrijkste kwesties te bespreken waarmee de tegel- en mozaïeksector wordt geconfronteerd. ■ ■ ■



GENIET VAN TIJDWINST EN GELDBESPARING



SikaCeram®-295 StarS2

REVOLUTIONAIRE TEGELLIJM VOOR REDUCTIE VAN SPANNING

- Uiterst flexibele tegellijm
- Geschikt voor vloerverwarming, zwembaden, intensief gebruik, industriële vloeren
- Uitermate geschikt voor verlijming van XL-tegels en parketimitatie op vloerverwarming
- Al na 2 tot maximaal 5 dagen verse chape betegelen
- Geen ontkoppelingsmat nodig: bespaar tijd en materiaal
- Verbeterd rendement: meer vierkante meter per kg
- Voor alle soorten tegels: keramisch, natuursteen (vochtongevoelig), parkettegels ...
- Voor binnen en buiten
- Zakken van 25 kg