

DRIEMAANDELIJKS MAGAZINE -07 - MAART 2023

FECAMO

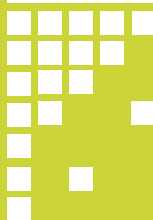
Magazine van de Belgische Tegel- en Mozaïekwereld

PROCARRO



FECAMO

PROCARRO
PROCESSEEREN VAN TEGEL EN MOZAÏEK



Uitgave van de
Belgische Tegel-
en Mozaïek
Federatie

Kunstlaan 20
1000 Brussel

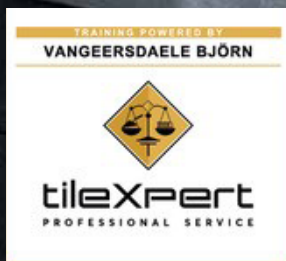
Afgiftekantoor
BrusselX
Post P927188

MEMBER OF



Embuild

P5
POWER



AUTHENTIC ITALIAN TILING TECHNOLOGY

montolit.com



SINCE 1946

INHOUD



03 Inhoud

05 Woord van de voorzitter:
Een nieuw jaar vol uitdagingen!

06 Gino Vanhaverbeke neemt
het roer van FECAMO over

08 Hoe de waterdichtheid
van betegelde zwembaden
garanderen?

12 Interview : Ivan Raimondi

16 AR Carrelage :
winnaar van de wedstrijd 'Beste
tegelszetter 2022' categorie Mozaïek

18 Een keten van onderaannemers?
Het belang van de rechtstreeks vordering!

20 Tegels blijven populair,
sector zoekt jonge vaklui

22 Algemene Vergadering 2023

03
Inhoud

COLOFON

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER
Belgische Tegel- en Mozaïek Federatie
(FECAMO)

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

REDACTIE
Patrice Dresse
Thijs Eeckhaut
Robbert Thierens
Fabian Miesse
Celia Dolore
Perrine Verhoyen
Kevin Gouyette

IN SAMENWERKING MET :
Redactie en vertaling
Redactie bureau Palindroom

Lay-out
Ramdesign

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

Ultralite

Innovatieve, lichtgewicht cementlijmen

- Ideaal voor **alle soorten keramische, mozaïek, natuursteen en dunne porseleintegels**

ENKEL VOORDELEN VOOR DE PROFESSIONAL

- **Eenvoudig** aan te brengen
- **Lichtere** zakken (15 kg) met een **praktisch handvat**
- **Minder vermoeiend** werk
- Tot **80% hoger rendement** vergeleken met andere lijmen
- Uitstekend **aansmerend** vermogen
- **Perfecte hechting** op alle gangbare soorten ondergronden
- **Lagere transportkosten**
- Bevat meer dan **20%** aan **gerecycleerde materialen**
- Volledig assortiment (S1, S2)



Ultralite
Technology.



WOORD VAN DE VOORZITTER

Een nieuw jaar vol uitdagingen!

Dit is de eerste keer dat ik het genoegen heb u toe te spreken als nieuwe voorzitter van FECAMO, de Belgische Tegel- en Mozaïek Federatie. Ik treed in de voetsporen van Dhr. Gerard Mahaux, die het Voorzitterschap van het Technisch Comité "Harde muur- en vloerbekledingen" binnen Buildwise op zich neemt. Samen kunnen we de sector beter ondersteunen en dit op alle niveaus: promotie van het beroep, technische aspecten, juridische bijstand, communicatie naar het grote publiek, opleiding en beurzen. Met een versterkte Raad van Bestuur reken ik op Gérard Mahaux, James De Smet, Hugo Arickx, Christophe Arnould, Dieter Crombez, Georges Pardon, Björn Vangeersdaele, Lieven Maes, Marcel Keulen, Pascal De Stobbeleir, Erik Brouwers en Danny Montaine om FECAMO verder te versterken in Vlaanderen, Wallonië en Brussel. Zij zijn onze ambassadeurs in elke provincie van het land. Aarzel niet om ons te vervoegen om het werk verder te zetten!

Met onze partners aangaande opleiding, productie en gereedschap, of zelfs showrooms in de sector, ben ik er zeker van dat we erin zullen slagen de opvolging te verzekeren om de tegel- en mozaïekzetters van morgen op te leiden en te trainen: met name, onze jonge ambachtslui die met trots mozaïeken, tegels of grote formaten zullen plaatsen. Doe dus vandaag nog mee aan onze wedstrijd voor de



Beste Tegelzetter 2023 - ook als je net begint in het vak. Wij willen de expertise en inspanningen van onze leden in the picture zetten. Het betreft namelijk eveneens een kwaliteitsgarantie voor uw klanten.

Samen zullen we op alle gebieden (zwembaden, badkamers, keukens, woonkamers, terrassen, enz.) onze expertise kunnen etaleren. In samenwerking met Buildwise, het Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf (ex. WTCB), zullen we kunnen blijven innoveren met behulp van nieuwe, vooral digitale, technieken. Met FECAMO behouden we de gezelligheid van onze professionele organisatie, voor, door en met de aannemers.

Met collegiale groeten,

Gino Vanhaverbeke
Voorzitter FECAMO

Gino Vanhaverbeke neemt het roer van FECAMO over



06

Gino Vanhaverbeke neemt het roer van FECAMO over

In december 2022 volgde Gino Vanhaverbeke Gérard Mahaux op als Voorzitter van FECAMO, de Belgische Tegel- en Mozaïek Federatie. Dankzij zijn uitgebreide ervaring zal hij een aanwinst zijn in deze functie.

Vandaag is hij reeds Zaakvoerder van de Bouwonderneming Vanhaverbeke Gino. Hieronder een overzicht van zijn loopbaan.

Deze oldtimerliefhebber is al heel lang op meerdere vlakken betrokken bij de tegelsector. Naast het runnen van zijn eigen bouwbedrijf is hij ook meermaals lesgever geweest: bij Escala, waar hij les gaf in praktijk straatverharding en betegeling, bij Vives, voor praktijklessen metselwerken en bekisting en tenslotte bij Syntra voor 20 jaar nu, voor ruwbouw en betegeling.

Vandaag is hij lid van de Raad van Bestuur van Embuild en van Syntra West-Vlaanderen. Hij was ook 3 jaar Penningmeester en 13 jaar Voorzitter van FECAMO West-Vlaanderen.

U bent onlangs voorzitter van FECAMO geworden, proficiat! Wat wilt u inbrengen in deze Federatie?

Gino Vanhaverbeke : Dat tegelproducenten, tegelaannemers, maar ook winkels die tegels of tegelgerelateerde materialen verkopen bij elkaar komen en proberen een rode draad te vinden, een dialoog aan te gaan. Ik ben al in gesprek met de verschillende partijen om die rode draad te vinden, en tevens een Raadgevend orgaan te vormen. In deze Raad zullen mensen zitten uit de gehele sector, zoals iemand uit de gereedschapsindustrie, iemand uit de tegelindustrie, maar ook aannemers. Twee aannemers uit de mozaïeksector, twee aannemers die gespecialiseerd zijn in grootformaat tegels en twee algemene aannemers, maar ook iemand die als projectleider werkt.

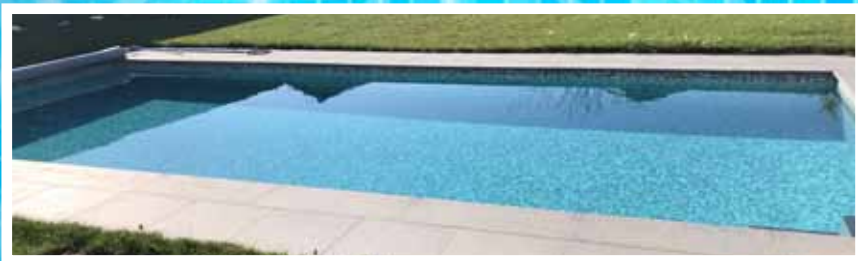
Het tweede belangrijke punt is om te proberen jongeren opnieuw in de tegelwereld te integreren. Dat kan ik natuurlijk niet alleen, dus ik heb al goede contacten met de Syntra-opleidingen, de VTI's in West-Vlaanderen (Vrij Technisch Instituut). Ik ben ook naar het VTI in Roeselare geweest, waar ik veel producenten heb ontmoet. Maar het probleem is dat de staat ons nauwelijks steunt en dat we bijna alles zelf moeten financieren.

Wat zijn volgens u de toekomstige uitdagingen voor de tegel- en mozaïek sector?

Zoals ik al eerder zei, is een van onze uitdagingen om onze industrie nieuw leven in te blazen. Om jonge mensen zover te krijgen dat ze in de tegelbranche willen gaan werken.

Ook moeten we werklozen omscholen en opleiden in deze beroepen. Dit zal natuurlijk gebeuren met de hulp van de juiste mensen, dus het is belangrijk voor mij om me met de juiste mensen te omringen. ■ ■ ■





Een zwembad moet een waterdichte kuip vormen. Deze waterdichtheid zal echter niet gegarandeerd kunnen worden door de betegeling of de betonnen kuip alleen. Daarom moet er achter de betegeling een waterdichte laag aangebracht worden.

Hoe de waterdichtheid van betegelde zwembaden garanderen?

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



Waterdichte laag tussen de kuip en de betegeling

Gemetselde wanden zijn niet waterdicht, zelfs niet wanneer ze uit holle elementen bestaan die gevuld worden met beton. Ook de uitvoering van een dikkere betonnen kuip (bv. 30 cm), is geen garantie voor de waterdichtheid. Hoewel beton als materiaal betrekkelijk waterdicht is, moet er immers rekening gehouden worden met mogelijke scheurvorming ten gevolge van verhinderde bewegingen van het beton en met de aanwezigheid van voegen in de constructie.

Op het niveau van de betegeling zelf kan een perfecte waterdichtheid evenmin gewaarborgd worden (ook niet bij harsgebonden voegen). Via fijne scheurtjes tussen de tegels en de voegen of in de voegen zelf kan er namelijk steeds een zekere hoeveelheid vocht achter de betegeling geraken. Om de voor zwembaden vereiste waterdichtheidsklasse 3 volgens de norm NBN EN 1992-3 (Eurocode 2) te bereiken, is het dan ook steeds noodzakelijk om tussen de kuip en de betegeling een bijkomende waterdichte laag te voorzien (zie TV 247). Daarvoor kan er



bijvoorbeeld gebruikgemaakt worden van een waterdichte bepleistering of waterdichtingsmortel (zie afbeelding 2 op de volgende pagina). Door de waterdruk volstaat de toepassing van ontkoppelingsmatten, die vaak in betegelde douchewanden gebruikt worden, niet om een toereikende waterdichtheid te realiseren. Langs de buitenzijde van de kuip moeten er soms ook maatregelen getroffen worden om waterindringing in de kuip te vermijden. Voorafgaandelijk aan de plaatsing van de waterdichting, moeten eventuele scheuren in de ondergrond gedicht worden. Dit kan door middel van (injectie)harsen. Het is ook aangeraden om alle doorvoeringen in de kuip te maken voordat de waterdichting aangebracht wordt, zodat deze waterdicht afgevoerd kunnen worden. Hierbij moet

erop toegezien worden dat er achter de ingewerkte elementen (skimmers, jets, verlichtingsarmaturen ...) voldoende ruimte gelaten wordt om de plaatsing van de waterdichting en de tegels toe te laten.

Als de doorvoeringen toch pas na het aanbrengen van de waterdichting gemaakt worden, moet de waterdichtheid van deze details opnieuw bestudeerd worden.

Ter hoogte van aansluitingen (bv. tussen de wanden en de vloer of aan de hoeken) kan het nodig zijn om een bijkomende versteviging (wapening) aan te brengen. Hierbij moeten de richtlijnen van de fabrikant van de waterdichting strikt opgevolgd worden.



Voor de waterdichting opteert men best voor cementgebonden waterdichtingsmortels die meerlaags op de kuip aangebracht worden. Deze zorgen niet alleen voor een goede waterdichting, maar vormen ook een bescherming tegen de migratie van chloor, waardoor de kans op corrosie van de wapening in de betonkuip beperkt wordt.

Een goede productkeuze

Voor de plaatsing van de tegels wordt er doorgaans gebruikgemaakt van cementgebonden lijmen (vaak een C2 TE (S1)-lijm), omdat deze hun mechanische sterkte niet verliezen in vochtige omstandigheden. Niet alle mortellijmen van dit type zijn echter geschikt voor toepassing in zwembaden, waar de lijm zich permanent in vochtige omstandigheden bevindt. In de technische fiche en de prestatieverklaring (Declaration of Performance of DOP) van de mortellijm moet bij het toepassingsgebied dan ook specifiek vermeld worden dat de lijm geschikt is voor deze toepassing. De tegels moeten goed in de mortellijm aangedrukt worden om een zo groot mogelijk contactoppervlak te realiseren. Dit zal gemakkelijker gaan bij kleinere tegel-

formaten. Afhankelijk van de karakteristieken van de mortellijm kunnen evenwel ook tegels van groter formaat gebruikt worden. Hier is het eveneens belangrijk om de richtlijnen van de lijmfabrikant te volgen. Voor het opvoegen van de tegels werd in Buildwise-artikel 2016/03.09 reeds gewezen op het belang van het calciumcarbonaatevenwicht van het zwembadwater om problemen met cementgebonden voegen te vermijden. Als alternatief kan het daarom interessant zijn om te opteren voor voegen op basis van epoxy, die vaak ook duurzamer zijn.

De verschillende producten voor waterdichting, lijm en voegmortel moeten compatibel zijn met elkaar. Daarom geldt het de voorkeur om te kiezen voor producten van éénzelfde fabrikant die de verenigbaarheid van de producten kan waarborgen.

Ten slotte is het ook zeer belangrijk dat er na het plaatsen en het opvoegen van de betegeling voldoende tijd gelaten wordt voor de droging en uitharding van alle materialen (minstens zeven dagen, in functie van de richtlijnen van de fabrikanten). Pas daarna mag het zwembad gevuld worden met water. 

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



Raimondi S.p.A : In gesprek met Ivan Raimondi

« Raimondi, dal 1974, innovazioni
per i professionisti della posa* »



12

Interview Ivan Raimondi



* Raimondi, sinds 1974, innovaties
voor professionele tegelzetters

Raimondi S.p.A bestaat bijna vijftig jaar. Het familiebedrijf groeide doorheen de jaren uit tot een mondiale speler met een van de meest complete gamma's professionele producten in de sector, die wereldwijd geëxporteerd worden. De zoon van de toenmalige oprichter van het bedrijf, Ivan Raimondi, liet ons nader kennismaken met de onderneming. Zijn antwoorden leest u in dit artikel.



In het begin was het inderdaad een echt familiebedrijf. Ik leerde de stiel van mijn vader en hij had het op zijn beurt geleerd van zijn vader. Aanvankelijk begonnen we in een garage van 37 m², dus we hadden niet verwacht dat we later zo succesvol zouden worden. Vandaag hebben we drie productievevestigingen die een totale oppervlakte van 15.000 m² bestrijken en achttien productlijnen met meer dan 12.000 artikelen.

Naar welke landen exporteren jullie? Waar is de vraag het grootst?

We exporteren 70% van onze producten, en dat naar alle uithoeken van de wereld. Onze voornaamste afzetmarkten zijn zeker Europese landen zoals Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, België, Spanje, Scandinavië en de Oost-Europese landen. Maar ook de Verenigde Staten, Canada en Australië zijn belangrijk. Als we 'vlaggen' op een kaart zouden zetten om onze export te illustreren, zouden er maar weinig landen blanco blijven.

Hoe en wanneer is jullie bedrijf geboren?

De eerste naam van het bedrijf was Raimondi Mirco en het werd opgericht in 1974. Mijn vader had ervaring met het leggen van tegels. Aangezien hij zelf tegelzetter was, was het niet meer dan normaal dat het bedrijf zijn naam droeg.

We begrijpen dus dat het een echte familieaangelegenheid is. Is dat voor jullie een sleutel tot succes?

U typeert uw werk als 'technologische innovatie'. Hoezo?

Dankzij ons hoofdkantoor in Modena – op 20 kilometer van Sassuolo, het centrum van de wereldwijde tegelproductie – hebben wij de evolutie op het vlak van betegeling op de voet kunnen volgen: van de formaten van 5×10 cm tot de huidige platen van 160×320 cm, van plaatsing met mortel tot plaatsing met lijm (cementlijm), van geglaazuurde biscuittegels tot porseleinen tegels ...

Elke fase bracht nieuwe problemen met zich mee. De benodigde machines en gereedschappen werden dan ook ontworpen om aan de behoeften van de sector te voldoen. Denk aan de 'LUPETTO'-tegeldoormachine, de 'TITINA'-vloerschuurmachine, de 'IPERBET'-lijmmenger, de 'PULIRAPID'-wasbak, de elektrische spons 'BERTA', de 'EXPLOIT'-tegelsaag, het zelfnivelleringsstelsel R.L.S., het 'RAIZOR'-tegelsnijstelsel enzovoort.

Ziet de toekomst van de tegel- en mozaïeksector er in uw ogen rooskleurig uit?

Ik ben misschien niet het best geplaatst om daarover te oordelen. Voor mij is het alleszins een vakgebied dat altijd al getypeerd werd door veel vitaliteit, verbeelding en voortdurend onderzoek, van het prille begin tot op de dag van vandaag. Dus ik zou zeggen dat dit in de toekomst alleen maar verder kan evolueren. 



OMNICOL

WWW.OMNICOL.EU



- ✓ VOOR VLOER- EN WANDTEGELS
- ✓ GEBRUIKSKLAAR
- ✓ GEEN PRIMER
- ✓ GEEN STOF
- ✓ GESCHIKT VOOR NATTE RUIMTES

TP4 ALL

DE STOFVRIJE ALLESKUNNER

- ✓ KIES VOOR TIJD- EN KOSTENEFFICIËNT WERKEN



AR Carrelage : winnaar van de wedstrijd 'Beste tegelzetter 2022' categorie Mozaïek

Als winnaar van de wedstrijd 'Beste Tegelzetter', georganiseerd door FECAMO, hadden we het voorrecht om Christophe Arnould, directeur van AR Carrelage, te ontmoeten.

Allereerst willen wij u feliciteren met het winnen van de wedstrijd 'Beste tegelzetter 2022' in de categorie Mozaïek. Kunt u ons vertellen over het project waarvoor u zich hebt ingeschreven?

Dank u, het gaat om twee stoomcabines. De eerste staat in de kelder en de tweede is in de master suite. Deze werden gemaakt in mozaïek in een privéwoning in Waals-Brabant.



Wat betekent deze prijs voor u?

Deze prijs zorgt uiteraard voor veel trotsheid, zowel voor mijn team als mezelf. Ons werk is het hele jaar door een uitdaging. Deze prijs is dan ook een grote beloning.



Toen u de prijs in ontvangst nam, stond u erop dat uw team ook aanwezig was. Wat is de kracht van uw team?

Ik vond het heel normaal dat zij aanwezig waren omdat zij mij het hele jaar door en gedurende vele jaren steunen, sommigen al meer dan 20 jaar. Het is elke dag een teamprestatie en het is voor mij ook een eer om hen naar voren te schuiven. We zijn trouwens van plan om in 2023 opnieuw deel te nemen in alle categorieën.

Wat zou u zeggen tegen jonge mensen die aarzelen om in de tegelhandel te stappen?

Ik zou hen zeggen: aarzel niet en ga ervoor. Maar zoals met alles moet het op een doordachte en moedige manier gebeuren.



Is er voldoende opleiding om tegelzetter te worden?

Het gaat de goede kant op, zowel in de scholen als in de beroepsopleidingscentra. De goede wil en motivatie van jongeren blijft essentieel, want we hebben een zeer fysiek beroep.



Een keten van onderaannemers?

Het belang van de rechtstreeks vordering!

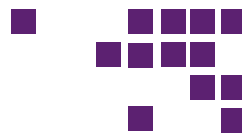
Door de verschillende actoren die vandaag de dag aanwezig zijn op een bouwwerf, kan men wel eens door de bomen het bos niet meer zien. De tijd dat op een bouwwerf maar één aannemer aanwezig was, is al lange tijd gepasseerd. Door de specialisatie en de volle orderboekjes wordt er dagelijks gesteund op verschillende niveaus van onderaannemers, waaronder ook betrouwbare tegelzetters.

Indien u als tegelzetter louter een vordering zou kunnen instellen tegen uw contractspartij dan zou dit wel eens tot eindeloze discussie kunnen leiden indien blijkt dat die aannemer de gerechtelijke reorga-

nisatie of het faillissement heeft aangevraagd. In het licht daarvan heeft de wetgever de figuur van rechtstreeks vordering toegelaten in het oud Burgerlijk Wetboek (BW) en nu ook voorzien in het nieuw.

De rechtstreekse vordering

De rechtstreekse vordering vormt een uitzondering op de basisregel dat een overeenkomst enkel gevolgen kent voor de partijen die hierbij zijn betrokken. De figuur is geldig voor een ruim aantal werven, waaronder ook overheidsopdrachten. De rechtstreekse vordering is van belang in een keten die kan bestaan uit een bouwheer die beroep doet op een hoofdaannemer, die op zijn beurt een tegelzetter contracteert voor de afwerking. Door de betalingsproblemen van de hoofdaannemer komt de keten in het gedrang.



Door de rechtstreekse vordering kan de tegelzetter één niveau springen en dus de bouwheer, met wie hij geen contractuele band heeft, aanspreken voor zijn nog openstaande vordering. Dit is slechts ten belope van één niveau, dus indien de tegelzetter gecontracteerd heeft met een onderaannemer, dan kan de vordering slechts lopen tot de hoofdaannemer en niet de bouwheer.

Het nieuw Burgerlijk Wetboek voorziet bijkomende duiding bij de figuur van de rechtstreekse vordering

De figuur in het nieuw BW is groten-deels gelijk gebleven, maar in tegenstelling tot het oud BW bespreekt het nieuw BW de rechtstreekse vordering op algemene wijze. Artikel 5.110 BW verduidelijkt de problematiek van de tegenwerpbaarheid van de verschillende verweermiddelen. Behoudens andere bepalingen in de wet voorzien, kan de bouwheer zich verweren tegen de onderaannemer – hier de tegelzetter – met behulp van alle excepties die de bouwheer heeft voorzien tegen zijn de hoofdaannemer. De voorwaarde is uiteraard dat de excepties voorafgaandelijk zijn gecreëerd. Dit kan een impact hebben vermits de tegelzetter niet altijd op de hoogte is van de contractvoorwaarden tussen de bouwheer en de hoofdaannemer. Tevens is het zo dat de bouwheer alle excepties kan invoeren van de relatie tussen de

hoofd- en onderaannemer, ongeacht of deze zijn ontstaan voor of na de uitoefening van de rechtstreekse vordering. Deze excepties zijn wel gekend, dus dit vormt minder een probleem.

Het instellen van een rechtstreekse vordering

Het is steeds belangrijk dat u uw eis tot betaling kan aantonen en dus dat u bewijs kan voorleggen van de rechtstreekse vordering en de datum wanneer u deze hebt ingesteld. Bijgevolg, en ondanks dat er geen formele vereisten zijn bij het instellen van een rechtstreekse vordering, is een aangetekend schrijven de meest interessante optie. In specifieke gevallen waar aangetekend schrijven te lang zou duren, kan dit ook via mail tegen ontvangstbewijs, of via betekening door de gerechtsdeurwaarder gebeuren. Indien zou blijken dat geen gevolg wordt gegeven aan het aangezekend schrijven, dan kan u de partij tegen wie de rechtstreekse vordering werd ingesteld schriftelijk vragen het bedrag te consigneren, wat een verplichting meebrengt voor die partij. In het algemeen wordt vooral geadviseerd snel maar correct te handelen wanneer u geconfronteerd wordt met betalingsproblemen van uw contractspartij. Om samenloop te vermijden kan men best een rechtstreekse vordering zo snel mogelijk instellen, maar een schriftelijk bewijs van de vordering en de datum van instellen zijn van cruciaal belang.





Tegels blijven populair, sector zoekt jonge vaklui

De meeste Belgen hebben tegels aangelegd in hun woning, vooral in de badkamer en de keuken. Dat blijkt uit een enquête van FECAMO. Een meerderheid heeft op z'n minst overwogen om voor de plaatsing van tegels en mozaïek een beroep te doen op een vakman. En dat blijkt ook de beste keuze.

Tine Vangheel van het WTCB licht toe: "Tegels blijven natuurlijk populair, zowel in de nieuwbouw als bij renovatie. De grote meerwaarde van een beroep te doen op een vakman is de kennis en de ervaring die hij kan bieden aan zijn klanten. De tegelzetter zal identificeren welke tegels hij gaat plaatsen op welk type ondergrond. Hij houdt bij die keuze ook rekening met een heel aantal andere factoren, zoals bijvoorbeeld de te betegelen ruimte. De intensiteit van de mechanische belasting is daarbij zeker van belang."

"Ook het latere onderhoud en het mogelijke langdurig contact met water, agressieve stoffen of vlekkenvormende producten zijn belangrijke factoren", gaat Vangheel verder. *"Bovendien is het in het geval van waterdichting van natte cellen ook heel belangrijk een beroep te doen op een vakman. Het is de vakman die op de hoogte is van de beschikbare waterdichtheidsproducten die kunnen gebruikt worden. In functie van de vochtbelasting, van de te betegelen ruimte en ook de watergevoeligheid van de ondergrond gaat hij de geschikte keuze kunnen maken. En dat is net de meerwaarde die een vakman kan bieden bij de uitvoering van betegeling in natte cellen."*

**DE BOUW
KIJKT
VERDER**



Dieter Crombez van Dieter Combrez bvba, voegt toe: *"Er wordt zo'n 25,6 miljoen vierkante meter tegels geplaatst in België. En acht op de tien mensen geeft aan dat er tegels liggen in hun huis. Daarvan wordt 64% gelegd door een erkende aannemer. Als dat niet zo is, is de kans reëel dat er na verloop van tijd problemen opduiken. Bijvoorbeeld in het geval van een waterdichting van een douche of bij de slechte plaatsing van verschillende tegels omdat de plaatser minder goed gekeken heeft naar bijvoorbeeld de ondergrond of de verschillende plaatsingstechnieken."*

Keuze van tegels

Niet enkel voor de plaatsing, maar ook bij de keuze van tegels, kunnen vaklui een duidelijke meerwaarde bieden. Crombez: *"Mensen die hun huis, keuken of badkamer willen vernieuwen, doen dat doorgaans niet meer dan twee of drie keer in hun leven. Daarom is het belangrijk dat wij hen als vakman kunnen ondersteunen in de juiste keuze van tegels."*



Gino Vanhaverbeke, zelfstandig bouwondernemer, bevestigt: *"Het is volgens mij een groot voordeel om een professional in te schakelen. Waarom? Omdat die mensen weten waar ze mee bezig zijn, scholing hebben gehad en zich ook nog laten zich bijscholen."*

Arbeidstekort

Dat tegels een populair bouwproduct blijven, heeft in de eerste plaats te maken met de lange levensduur, het onderhoudsgemak en het erg grote assortiment dat steeds wordt aangepast. Vanhaverbeke: *"En bovendien is alles mogelijk. Uitbreken, renoveren, nieuwbouw ... noem maar op."* Maar net als in de rest van de bouwsector ervaren ook de tegelzetters en mozaïekwerkers de jongste jaren dat er te weinig nieuwe vakmensen instromen in het beroep. Als sectorfederatie zet FECAMO daarom extra in op het aantrekken van jongeren. Dat gebeurt via gerichte acties in scholen en via eigen opleidingen. Vanhaverbeke: *"Dat is momenteel zeker een heikel punt in ons vak. Maar met FECAMO werken wij daar hard aan en bezoeken wij bijvoorbeeld scholen om het enthousiasme aan te wakkeren."* Combrez besluit: *"Als lid van de beroepsfederatie FECAMO kunnen wij te allen tijde rekenen op een goeie ondersteuning. Zowel op juridisch vlak als wat opleidingen betreft."*

Algemene Vergadering 2023



22

Algemene Vergadering 2023

De Algemene Vergadering van FECAMO vond plaats in de kantoren van Omnicol.

We maakten van de gelegenheid gebruik om Gérard Mahaux te bedanken voor zijn onvoorwaardelijke inzet als Voorzitter en tevens de nieuwe Voorzitter Gino Vanhaverbeke te verwelkomen.



Het was ook een gelegenheid om de verwezenlijkingen van het afgelopen jaar te bekijken en het actieplan voor 2023 te overlopen.

FECAMO zal opnieuw aanwezig zijn bij de Dag van de Afwerking 2023 en de beroemde wedstrijd van de Beste Tegelzetter organiseren. 

Laat de wereld
weten dat u een
**tegel- en mozaïek-
professional**
bent!

WEDSTRIJD
**DE BESTE
TEGELZETTER**
2023

Belgische Tegel-
en Mozaïek
Federatie

FECAMO

www.fecamo.com

SOLIDOR LEVELLING SOLUTIONS

 **Buildwise**

DE BOUW
KIJKT
VERDER



BENOR
TROUW AAN Kwaliteit

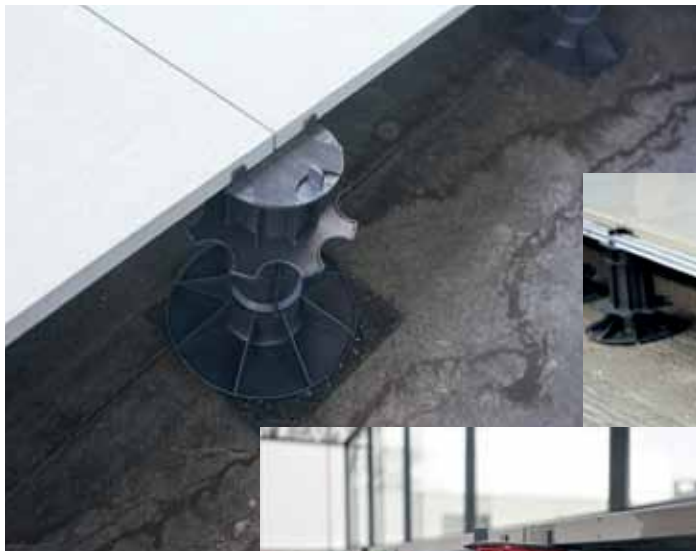
Schlüter
Systems

MONTOUIT
PROTECTING

OMNICOL

 **MAPEI**


Embuild



SOLIDOR **LEVELLING
SOLUTIONS**

**Pionier in de productie van
regelbare terrasdragers
sinds 1978**



MADE IN BELGIUM

