

DRIEMAANDELIJKS MAGAZINE -08 - JUNI 2023

FECAMO

Magazine van de Belgische Tegel- en Mozaïekwereld

PROCARRO



WEDSTRIJD DE BESTE TEGELZETTER 2023



2023



FECAMO

PROCARRO

Uitgave van de
Belgische Tegel-
en Mozaïek
Federatie

Kunstlaan 20
1000 Brussel

Afgiftekantoor
BrusselX
Post P927188

MEMBER OF



Embuild



Samen bouwen aan een **DUURZAME** toekomst



NU KUN JIJ ER OOK VOOR KIEZEN OM TE LEVEN ZONDER IMPACT* OP DE KLIMAATVERANDERING

Kies bij het plaatsen van keramische tegels voor lijmen en voegmiddelen waarvan de resterende CO₂-uitstoot volledig wordt gecompenseerd door hernieuwbare energie en herbebossingsprojecten. Een juiste keuze voor nieuwe constructies en steeds duurzamere herwaarderingsprojecten door zich te richten op het welzijn van het milieu, de planeet en de toekomstige generaties. **ZERO impact op het klimaat, de volledige kwaliteit van Mapei.**



EVERYTHING'S **OK**
WITH **MAPEI**

meer info op mapei.be



INHOUD



- | | |
|--|--|
| 03 Inhoud | 12 In 2025 bestaat Verhelst 100 jaar! |
| 05 Woord van de Voorzitter:
We moeten mensen
(nog steeds) laten dromen... | 16 Kenneth Decruw : winnaar van de wedstrijd
'Beste Tegelzetter 2022' - categorie
Standaard-formaat |
| 06 VV Carrelage: Ontmoeting
met Valentin Vandeburie | 18 Prijzsherziening in tijden van (economische)
onzekerheid |
| 09 Technisch Comité: 'Harde muur-
en vloerbekledingen': werkprogramma | 20 VTI Roeselare en bouwsector werken
samen aan opleiding tegelzetter |
| 10 Technisch Comité: 'Steen en marmer':
werkprogramma | 22 Jongeren ontdekken het beroep |

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)



TRAINING POWERED BY
VANGEEERSDAELE BJÖRN



tileXpert
PROFESSIONAL SERVICE

AUTHENTIC ITALIAN TILING TECHNOLOGY

montolit.com



SINCE 1946

WOORD VAN DE VOORZITTER

We moeten mensen (nog steeds) laten dromen...

Het is inacceptabel een maatschappij te aanvaarden waarin de sociale balans geblokkeerd lijkt, omdat we op die manier een onoverbrugbare sociale kloof creëren. De hedendaagse bediende zou alle beslissingen aangaande het dagelijks leven mogen en kunnen nemen, terwijl een arbeider slechts een bijrol in de balans zou spelen. Desondanks zijn het wel die arbeiders die de fundering vormen van onze sector. Een beperkte appreciatie van hun technische en praktische kennis kan leiden tot problemen die geen enkele ingenieur, controleur of inspecteur kan opsporen, voorkomen en/of beheersen.

In het verleden volgde men steeds in de voetsporen van de vader, zij het als metselaar, tegelzetter of timmerman. Tegenwoordig adviseren vaders (en moeders, natuurlijk) om "altijd" hoger onderwijs te proberen. Deze beperkte visie verplicht ons echter werknemers steeds verder weg te zoeken, waardoor veel jonge (en minder jonge) mensen bepaalde soft skills ernstig missen om zich in het actieve (beroeps)leven te lanceren.



Het programma Erasmus Pro (of +), dat wordt gesteund door de vereniging "Euro App Mobility" onder voorzitterschap van Jean Arthuis, betreft een goede manier om deze problematiek aan te pakken. Dit Europese programma biedt jongeren de mogelijkheid een opleiding te volgen, met name in de bouwsector en bij openbare werken, maar stelt hen ook in staat zichzelf te ontwikkelen, een nieuw land te ontdekken en uiteindelijk in contact te komen met andere talen en technieken, en een andere cultuur.

Dromen is het begin van alles en het programma helpt hierbij. Verwelkom in de toekomst deze jongeren in uw bedrijven, zorg voor een goede begeleiding en laat ook uw studenten op uitwisseling gaan in het buitenland.

Met collegiale groeten,

Gino Vanhaverbeke
Voorzitter FECAMO



VV Carrelage

06

VV Carrelage: Ontmoeting met Valentin Vandeburie

Als lid van FECAMO hadden wij de gelegenheid om Valentin Vandeburie, manager van VV Carrelage, te ontmoeten.

Kunt u ons iets vertellen over uw carrière tot nu toe?

Valentin Vandeburie : Ik kom oorspronkelijk uit het dorp Hollain, gelegen in de regio Doornik. Als zoon van een houthakker bij wie ik op zaterdagen en tijdens de vakanties werkte, was ik al snel gebeten door de waarde van het werk en wilde ik graag handwerk doen. Ik wilde vooral werken en mezelf nuttig maken.

Omdat ik niet warm liep voor het traditionele onderwijssysteem, besloot ik een stage te volgen op de tegelafdeling van l'Institut wallon de Formation en Alternance et des indépendants et Petites et Moyennes Entreprises (IFAPME) in Drogenbos.

Daar begon ik me eindelijk ten volle te ontwikkelen, progressie te maken en de arbeidsmarkt te betreden.

Beetje bij beetje ontdekte ik een zeker talent in het vak en een van mijn leraren in de praktijklessen merkte mijn capaciteiten en vaardigheden op. Hij moedigde me aan om deel te nemen aan een eerste regionale wedstrijd in Brussel en ik werd eerste. Omdat ik tegelijkertijd geen geschikte werkgever kon vinden, begon ik als zelfstandige te werken. Op 20-jarige leeftijd ben ik nu de jongste zelfstandige tegelzetter in België.

Daarna nam ik deel aan andere regionale en nationale wedstrijden. Het doel van mijn leraar was om me mee te nemen naar de internationale Worldskills-wedstrijd, dus gingen we in 200 eerst als publiek naar Finland. Twee jaar later vertegenwoordigde ik België op dezelfde wedstrijd, deze keer in Japan.

Omdat ik toen zelfstandige was, vormde het werk in mijn bedrijf een deel van de training voor de wedstrijden. Daarnaast waren er regelmatig trainingsuren in het IFAPME-centrum na de werkuren. Door deze wedstrijden heb ik mezelf zowel fysiek als mentaal en ook qua vaardigheden in mijn beroep overtroffen. Het stimuleerde me om te zoeken naar snelheid en precisie, een goede stressbeheersing en om probleemoplossend te handelen.

Het is ook belangrijk te onderstrepen dat de druk rond deze wedstrijd van wereldklasse enorm was. Ook de financiële en persoonlijke investering die ik voor deze wedstrijd moest doen (materieel, tijd, ...) was kolossaal. Het was een vrij korte periode in mijn leven waarin ik alles heb gegeven. Daarna was het vrij moeilijk om terug te keren naar een normaal leven.

Ik werd gedwongen om mijn zelfstandige status op te geven en terug te keren naar een leven als werknemer. Maar na een paar jaar voor een werkgever te hebben gewerkt, werd de drang naar vrijheid te groot en maakte ik opnieuw de overstap naar het zelfstandig ondernemerschap. Als ik terugkijk op de weg die ik al af-

gelegd heb en mijn evolutie vandaag, is het zonder twijfel een van de beste beslissingen uit mijn beroepsleven.

Kunt u de activiteiten van VV Carrelage toelichten?

Wij zijn gespecialiseerd in binnen- en buitentegels, mozaïek leggen, chape leggen en bestraten. Wij verzorgen de opbouw van het project van de klant van a tot z, van afbraak tot eindafwerking. Wij leggen ook XXL-formaten zoals tegels van 1m x 1m of zelfs 1m x 3m. Tegelzetten is dan ook onze voornaamste expertise.

Het team van VV Carrelage bestaat uit twee fulltime tegelzetters, één fulltime arbeider en een parttime administratief medewerker. Een geweldig team waardoor het bedrijf elke dag een beetje meer kan groeien.

Wat is de kracht van uw bedrijf?

Allereerst gebeurt het contact met klanten tijdens een bezoek ter plaatse altijd met de zaakvoerder, in dit geval mezelf. De klant de verschillende fasen van het project uitleggen, de materialen en technieken die zullen worden gebruikt, waarom hij het ene materiaal moet kiezen in plaats van het andere, samen met de klant een beeld vormen van het gewenste eindresultaat ... Al deze punten zijn voor mij essentieel zodat de klant zich zeker voelt en het geleverde werk volledig naar wens is.

Ik maak er ook een erezaak van ervoor te zorgen dat de basis van ons werk (dekvloer, betegeling ...) onberispelijk is, maar ook dat de afwerking zo nauwkeurig mogelijk gebeurt. De



technieken van het vak, de ontwikkeling en het gebruik van vakmanschap zijn voor mij ook essentieel. Ik leer mijn arbeiders voeling te krijgen met het materiaal waarmee zij werken en ik leer hen werken volgens de regels van de kunst.

Elke taak die mijn arbeiders uitgevoerd hebben, heb ik zelf ook al meerdere keren gedaan door mijn meer dan 20 jaar ervaring in het vak, zowel als arbeider en als zaakvoerder. In dit vak vind ik het essentieel dat de zaakvoerder alles wat hij van zijn personeel vraagt, zelf beheerst. Als er een probleem is, weet het personeel dat ze op je kunnen rekenen. In feite zien mijn werknemers mij als de persoon die nooit een probleem heeft, alleen oplossingen.

Vervolgens probeer ik mij zo pedagogisch mogelijk op te stellen, zodat ze blijven leren, evolueren en hun comfortzone verlaten. Ik vind het zeer fijn om mijn passie, mijn kennis en mijn vaardigheden door te geven.

Tot slot, een ander punt dat deel uitmaakt van mijn bedrijf - maar meer specifiek betrekking heeft op mezelf - is het ambacht. Omdat ik gepassioneerd ben door dit prachtige vak en al zijn facetten, houd ik erg van technische en artistieke uitdagingen.


Ik heb aan projecten gewerkt die deel uitmaken van openbare ruimte zoals de fontein op de Place Saint-Etienne in Luik, een kunstwerk op het kerkhof van Hollain, de thermen van Spa, een badkamer in de toren van een kasteel ... Ik heb ook een mozaïefresco gemaakt in de kerk van La



Glanerie, de identieke reconstructie van een oude vloer in een oud postkantoor in Ronse ... Hoe complexer de opdracht, hoe meer ik ervan geniet.

Bestaan er voldoende opleidingsmogelijkheden voor het beroep als tegelzetter?

Absoluut niet. Er is een aanzienlijk en zorgwekkend tekort aan opleidingen in de sector en ook aan kandidaten voor een opleiding. Je kunt geen tegelzetter worden door een korte opleiding van een paar maanden te volgen. Er moeten opleidingscentra komen die het beroep waardig zijn, met ervaren opleiders die zeer goed zijn in hun vak.

In mijn regio (Doornik) wordt geen enkele geldige opleiding aangeboden. Dit stimuleert de kandidaten uiteraard niet om een opleiding te volgen. De stageprogramma's zijn zeer goed. Ze worden echter nog te vaak in een kwaad daglicht gesteld en slecht beoordeeld in vergelijking met de traditionele opleidingen." 



'Harde muur- en vloer- bekledingen: werkprogramma


Buildwise heeft onlangs de werkprogramma's van al zijn Technische Comités (TC) voor 2023 en de daaropvolgende jaren gepubliceerd in een document dat voor iedereen toegankelijk is op de website buildwise.be (rubriek 'Technische Comités').



Het werkprogramma 2023 van het Technisch Comité 'Harde muur- en vloerbekledingen' bevat drie hoofdthema's:

- dekvloeren, door een herziening van TV's 189 en 193
- milieu en circulariteit, door een studie van de circulaire oplossingen en het afvalbeheer
- plaatsing van tegels en hun waterdichtheid, door een voorstelling van de digitale tools en de regels voor de uitvoering en door de ontwikkeling van 3D-details.

In het werkprogramma vind je ook meer details over de verschillende **acties**, de manieren om deze te **valoriseren** en hun verwachte **impact** op de bouwsector.

Er wordt ook dieper ingegaan op de **toekomstige thema's** waarover het TC zich zal buigen met het oog op komende concrete acties. 



'Steen en marmer': werkprogramma


Buildwise heeft onlangs de werkprogramma's van al zijn Technische Comités (TC) voor 2023 en de daaropvolgende jaren gepubliceerd in een document dat voor iedereen toegankelijk is op de website buildwise.be (rubriek 'Technische Comités').



Het werkprogramma 2023 van het Technisch Comité 'Steen en marmer' bevat drie hoofdthema's:

- de algemene principes in verband met de toepassingen van natuursteen in de bouw, door de opstelling van materiaal fiches ter aanvulling van TV 228
- vloeren uit natuursteen, door een update van TV 213
- gevelbekledingen uit natuursteen, door de optimalisering van hun dimensionering (zie TV 146).

In het werkprogramma vind je ook meer details over de verschillende **acties**, de manieren om deze te **valoriseren** en hun verwachte **impact** op de bouwsector.

Er wordt ook dieper ingegaan op de **toekomstige thema's** waarover het TC zich zal buigen met het oog op komende concrete acties. 

SOLIDOR LEVELLING SOLUTIONS

Innovatie, kracht en stabiliteit
in 1 product

STRUCTUSOL



MADE IN BELGIUM



www.solidor.be • Instagram: [solidor_adjustablepedestals](#) •
Facebook: [@solidoradjustablepedestals](#) • LinkedIn: [SolidorProducts](#)



In 2025 bestaat Verhelst 100 jaar!

Bij deze gelegenheid hadden wij de eer Jurgien Christiaen, Afdelingshoofd en categoriemanager Verhelst Tegels en Chape, te ontmoeten.

12

In 2025, bestaat Verhelst 100 jaar!

Kunt u ons de voornaamste capaciteiten van Verhelst toelichten?

In 2025 bestaat Verhelst 100 jaar! Sinds 1925 timmeren we aan onze expertise, steeds afgestemd op de noden van de bouwprofessionals.

Verhelst mag zich fier dé multispecialist noemen, waar de stielman (m/v/x) centraal staat.

Onze activiteiten in een notendop:

- handelaar in alle bouwmaterialen & tegels, gespreid over 9 vestigingen in Vlaanderen
- fabrikant prefabbeton : breedplaten, dubbele wanden en architectonisch beton
- fabrikant van maatwerk natuursteen
- plaatsingsdienst chape en betegeling
- (inter)nationaal transport
- havenoverslag

Wat maakt Verhelst zo'n sterk bedrijf?

Meer dan ooit is performantie in de bouwketen een must. Verhelst wil in dit traject de motor zijn voor elke bouwprofessional. Samen adviseren, produceren en leveren we met passie bouwmaterialen zodat elke professional zich kan focussen op zijn vakmanschap.

Met een ruim en relevant gamma, de vele bereikbare locaties, onze oplossingsgerichte vakmensen en een goed georganiseerde logistiek streven we ernaar dé ontzorgende partner te zijn, online (www.verhelst.be) en offline. Dat doen we bij Verhelst #Gedreven #Positief en #Samen, met onze #GPS.

◀ In de steeds sneller veranderende wereld moeten bedrijven sneller schakelen en flexibel zijn, zoals bvb. bij corona en de energiecrisis. ▶

Wat is het voordeel van een showroom? Kunt u uitleggen waarom?

In onze unieke showrooms van Oudenburg, Knokke-Heist, Brugge, Veurne en Kuurne staan bruisende ideeën en beleving voorop. In de belevingscorners is het makkelijker een beter inzicht te krijgen van het uiteindelijk resultaat. De tegelshowroom en het buitentoonpark zijn dé ideale plek om de juiste kwalitatieve tegelkeuze te maken. Zo ontzorgen we de bouwprofessional (promotoren, binnenhuisarchitecten, installateurs, aannemers, ...) door zijn/haar eindklant te inspireren en te adviseren, zowel op esthetisch als technisch vlak.

In deze digitale wereld zijn onze showrooms zeker een meerwaarde. De vloer van je leven, dat kiest niemand zomaar in één twee drie. We verlichten de keuzestress rond formaten, kleuren, legpatronen, stijlen, de opbouw, ...



Onze experts maken voldoende tijd om te luisteren en vereenvoudigen zodoende het belangrijke keuzetraject, op maat van het project.

Wat zijn de grootste uitdagingen voor de tegelsector in de komende jaren? Hoe ziet u de toekomst van de sector?

Het blijft een uitdaging om voor een zwaar beroep als chaper/vloerder mensen aan te werven. De instroom vanuit opleiding is steeds kleiner aan het worden.





Met de evolutie van steeds groter wordende tegels, is het belang van ergonomische hulpmiddelen (denk maar aan tafels, zuignappen, ...) toegenomen.

De bouwsector is op vandaag nog vrij traditioneel. De stijgende kosten dwingen ons wellicht ook om te schakelen en de innovatieve switch te maken naar efficiëntere plaat-singstechnieken, met tijds-winst.

Ook duurzame bouwoplossingen vinden de weg naar de markt; we merken dat onze fabrikanten steeds meer inzetten op een duurzamer en circulair productgamma. We willen dit gamma absoluut tot bij de stielman (m/v/x) brengen.

Hoe kunnen we de stijgende materiaal-prijzen het hoofd bieden?

Hoe goed zijn we nog om de toekomst te voorspellen? In de steeds sneller veranderende wereld moeten bedrijven sneller schakelen en flexibel zijn, zoals bvb. bij corona en de energiecrisis.

Langetermijnvisies van 10 jaar worden herleid naar 3 jaar. Op die manier wil ook Verhelst sneller schakelen en zich wapenen tegen onvoorziene omstandigheden.

Met een toekomstgerichte visie en strategie stellen we ons wendbaar op zodat we onze klanten kunnen blijven ontzorgen en streven naar duurzame samenwerkingen.



THE ART OF OMNICOL



THE ORIGINAL 1985 – HEDEN

De originele alleskunner voor het verlijmen van alle formaten
wand- en vloertegels, zonder of met vloerverwarming,
in natte en droge ruimtes.

OMNICOL VERBINDT



WWW.OMNICOL.EU

Kenneth Decruw: winnaar van de wedstrijd 'Beste Tegelzetter 2022': categorie Standaard-formaat

Als winnaar van de wedstrijd 'Beste Tegelzetter', georganiseerd door FECAMO, hadden we het voorrecht om Kenneth Decruw, Beheerder van Kenneth Decruw Vloerwerken, te ontmoeten.

Allereerst willen wij u feliciteren met het winnen van de wedstrijd "Beste tegelzetter 2022" in de categorie Standaard-formaat. Kunt u ons vertellen over het project waarvoor u zich heeft ingeschreven?

Dank u voor de felicitaties, het project waarvoor ik me had ingeschreven ging over een totaalrenovatie van een badkamer in een privéwoning te Roeselare. In overleg met de klant maakte ik de combinatie van een keramische parketvloer met een keramische wandtegel namelijk de Marble Calacatta extra Matte. Zo creëerde ik een sfeervolle landelijke badkamer.



De wanden van zowel douche als bad werden geplaatst met bouwplaten van een premium merk. Zo garandeer ik een ondergrond die zowel waterdicht als warmte-isolerend is.

De tegelwerken werden volgens de regels des kunst uitgevoerd. Zowel vloer als wandtegel werden dubbel verlijmd. Voor de keramische parket-tegel gebruikte ik de Ardex X 78 die zowel vezel versterkt als schuifspanning compenserend is. Voor de wandtegels Ardex X 77 W.

Hierbij dit alles maakte ik ook gebruik van het levelsysteem van Raimondi. Alles werd nadien ingevoegd met epoxy kleur op kleur.

Wat betekent deze prijs voor u?

Toch wel een zekere trotsheid, beroepsfierheid en erkenning van zowel de professionele jury als de concullega's.

Wat maakt Kenneth Decruw Vloerwerken zo'n sterk bedrijf?

Passie voor het vak, het blijven streven naar meer en beter ,mezelf omringen met andere toppers waarvan ik telkens nog kan bijleren en een goede helpende hand!



Wat zou u zeggen tegen jongeren die aarzelen om in de tegelbranche te stappen?

Niet twifelen! Alles begint met te starten, daarna groeien in uw vakgebied dit gaat gepaard met vallen en opstaan en blijf jezelf bijscholen.

Is er voldoende opleiding beschikbaar om tegelzetter te worden? Zo ja of zo nee, wat zijn uw suggesties?

Er zijn voldoende opleidingscholen beschikbaar, het probleem bevindt zich in de instroom van jongere tegelzetter. Hierbij kan ik al meegeven dat ik vanaf volgend schooljaar zelf opnieuw 1 dag les zal geven in het VTI/CLW van Oostende dit onder het Duaal leren Tegelzetter. Zo kan ik mijn passie voor het vak meegeven aan de volgende jongere generatie en hoop ik zo mijn tegeltje bij te dragen. ■■■



Prijsherziening in tijden van (economische) onzekerheid:

belangrijkste aandachtspunten

Als we één les kunnen trekken uit onze recente geschiedenis, dan is het wel dat een geglobaliseerde maatschappij zoals de onze bijzonder vatbaar is voor mondiale en internationale crisissituaties. Daar waar de strijd tegen Covid-19 heeft geleid tot nooit eerder geziene financiële ondersteuningsmaatregelen aan 'de vraagzijde' van de economie, heeft de Oekraïne-crisis 'de aanbodzijde' van de economie grondig verstoord. Het onevenwicht tussen vraag en aanbod, gekoppeld aan de huidige energieprijzen, heeft de voorbije maanden een perfecte inflatiestorm gecreëerd die het consumenten – en ondernemingsvertrouwen op haar grondvesten heeft doen daveren.

Voormelde omstandigheden hebben ertoe geleid dat tal van producten, grondstoffen en bouwmaterialen – naast schaarser – ook opvallend duurder zijn geworden. Dit is de reden dat de kranten de voorbije maanden bol stonden van artikelen waarin de steeds toenemende prijzen van (ver) bouwprojecten aan de kaak werden gesteld en dit zowel door particulieren als andere ondernemingen. Vandaag de dag is het dus belangrijker dan ooit om als bouwonderneming duidelijke afspraken te maken over de wijze waarop (en de mate waarin) de prijzen van lopende en toekomstige contracten kunnen worden herzien. Maar hoe doet u dit nu precies? Wat is de beste wijze waarop u kan omgaan met prijschommelingen in private opdrachten? Wij overlopen hieronder de voornaamste principes die u in ere dient te houden bij het toepassen van een prijsherzieningsclausule.

Voornaamste aandachtspunten bij het gebruik van een prijsherzieningsclausule in private contracten (B2C, m.u.v. Wet Breyne)

In private aannemingscontracten wordt vaak gebruik gemaakt van zgn. 'prijsherzieningsclausules'. Dit zijn clausules waarin de kostprijs van bepaalde materialen worden aangepast op het moment van facturatie en dit in functie van een officiële Index (Index I-2021), dewelke gebaseerd is op een aantal objectieve economische parameters.

Hoewel een prijsherzieningsclausule vaak tot de beste en meest evenwichtige oplossing leidt voor beide contractspartijen, stelt men in de praktijk helaas vast dat bepaalde prijsherzieningsclausules niet kunnen worden toegepast omdat zij niet voldoen aan de (strengere) wettelijke voorwaarden die daaraan gekoppeld zijn. In private contracten kunnen prijsherzieningsclausules slechts rechtsgeldig gebruikt worden in zoverre zij (1) betrekking hebben op maximaal 80% van de eindprijs (wat betekent dat 20% van de eindprijs steeds vast en onveranderlijk moet zijn), (2) de gebruikte parameters verwijzen naar de

reële kosten en (3) de clausule duidelijk en evenwichtig is opgesteld, wat betekent dat de prijs steeds (en in dezelfde mate) zowel naar boven als naar beneden moet kunnen worden aangepast.


Tip:

in tijden van economische onzekerheid doet een onderneming er goed aan om de mate waarin de prijs kan worden herzien te moduleren. In die zin kan gedacht worden aan een prijsherzieningsclausule waarbij de prijsaanpassing (zowel naar boven als naar beneden) begrensd wordt tot een bepaald maximum (bijv. 10%) en/of dat de prijsherziening pas wordt toegepast vanaf een welbepaald grensbedrag.

Prijsherzieningsclausules die niet voldoen aan voormelde voorwaarden zijn van rechtswege nietig, wat betekent dat zij niet langer kunnen worden toegepast. In de praktijk heeft dit vaak tot gevolg dat de overeengekomen prijs niet langer kan worden herzien en aldus 'vast en onveranderlijk' is geworden, met alle gevolgen van dien.

CONCLUSIE:

De huidige economische omstandigheden hebben ondernemingen en particulieren ertoe aangezet om reeds in het vroegste stadium van de onderhandelingen duidelijke afspraken te maken over de manier waarop (en de mate waarin) prijsschommelingen en andere onvoorzienbare omstandigheden dienen te worden afgehandeld. Uit de praktijk blijkt dat contracten waarin hieromtrent geen (duidelijke of evenwichtige) afspraken werden gemaakt vaak het voorwerp zijn van uitgebreide juridische discussies, onzekerheid en frustratie, reden waarom ondernemingen er goed aan doen om hun contracten op een doordachte en evenwichtige wijze op te stellen.

Embuild en de Federatie van Algemene Bouwaannemers beschikken over de nodige kennis en expertise om aangesloten ondernemingen bij te staan in het opstellen en het nakijken van voormelde contracten, waarop vrijblijvend een beroep kan worden gedaan. 



VTI Roeselare en bouwsector werken samen aan opleiding tegelzetter

Het aantal leerlingen dat kiest voor een bouwopleiding daalt, en dat terwijl de bouwsector nog steeds handen te kort komt. Zowel de scholen als de gehele sector moeten dus werken aan het imago van beroepen in de bouw. Dat beseft ook het VTI Roeselare, dat onder meer zijn opleiding tegelzetter promoot op sociale media. Er wordt ook nauw samen gewerkt met de sector voor bijscholing van leerkrachten. Het doel is dat de leerlingen bij het afstuderen steeds mee zijn met de laatste trends.

“Ik denk dat de tegelwereld, maar ook de bouwsector in het algemeen, voor een geweldige uitdaging staat”, vertelt Gino Vanhaverbeke, Voorzitter van FECAMO. “Ten eerste is er de prijsstijging van de materialen, maar ook de stijgende lonen en het gebrek aan instromende jongeren. De prijzen zijn gestegen door de oorlog in Oekraïne en er is een algemeen tekort aan materialen. Wat mij ook opvalt is dat tijdens de coronapandemie de vraag groter was dan het aanbod, iets wat we momenteel nog altijd aan het wegwerken zijn. De ambitie van FECAMO is om de instroom van de

jongeren vergroten. Maar momenteel is de uitstroom groter dan de instroom en zijn er maar liefst 15.000 vacante plaatsen in de bouwsector. We moeten opleidingscentra aanspreken, maar ons ook richten op mensen uit andere sectoren die een nieuwe weg willen inslaan. En uiteraard moeten ook werklozen gemotiveerd worden om voor de bouwsector te kiezen.”

Social media

“We maken onze opleidingen te weinig bekend bij het grote publiek”,

aldus Luc Maddens, technisch adviseur afdeling bouw binnen VTI Roeselare. *“Op sociale media zetten wij daarom grote stappen en doen we grote inspanningen om onze boodschap bij de juiste personen te krijgen. Wij tonen aan het grote publiek wat mogelijk is.”*

Een van de gespecialiseerde opleidingen die het VTI aanbiedt, is die van tegelzetter. En daar komen heel wat technische aspecten bij kijken die sterke basisvaardigheden vereisen. *“Wandtegelzetter is bij ons een vak apart”,* vertelt Steven Platteeuw, leerkracht afwerking bouw binnen het VTI Roeselare. *“Wij moeten millimeterwerk afleveren en leerlingen bij ons leren hoe ze een project moeten aanvatten, welke soorten tegels er allemaal op de markt zijn, hoe vloerverwarming te integreren en de verschillende manieren om chape te gieten. Dat proberen we allemaal bij te brengen zodat de leerlingen met kennis gewapend zijn voor ze stage gaan lopen.”*



Bijscholen

Ook leerkrachten moeten zich geregeld bijscholen. Daarvoor wordt nauw samengewerkt met de sector. Het doel is dat leerlingen bij het afstuderen op de hoogte zijn van de laatste trends. Luc Maddens: *“Ze leren wand- en vloertegels plaatsen, in alle formaten die nu courant zijn. Dat betekent dus ook dat ook onze leerkrachten zich steeds moeten bijscholen en daarvoor is de samenwerking met de sector broodnodig. Materialen, ondergronden, verlijmings- en plaatsingstechnieken ... alles evolueert. Op die manier blijven de leerkrachten up-to-date en kunnen cursussen aangepast worden.”*

Mede dankzij al die inspanningen zit de opleiding tegelzetter weer in de lift. Het is en blijft een mooi beroep, waarbij het resultaat door de klant sterk gewaardeerd wordt. Luc Maddens: *“We bevinden ons in de sector van de afwerking, het moment om aan de bouwheer te tonen dat er iets heel moois gerealiseerd is. Klantentevredenheid is dan ook zeer belangrijk en nauwkeurig en proper werken is een attitude die we onze leerlingen heel erg willen bijbrengen”*


Leerling Keanu Muylle is alvast een trotse student: *“Ik heb gekozen voor de opleiding tegelzetter omdat het leuk en interessant is. Het is fijn werk met veel variatie, zowel binnen als buiten.”* Collega-student Lars van Loocke bevestigt: *“Als je goed vloert, dan zie je meteen een mooi resultaat!”*



Jongeren ontdekken het beroep

Tijdens dit eerste kwartaal van 2023 organiseerde het IFAPME-centrum van Gembloux samen met Constructiv en onder auspiciën van het Instance Bassin Namurois, 6 dagen “Des métiers au bout des doigts”.

Deze dagen worden al 4 jaar georganiseerd, maar dit was de eerste samenwerking tussen IFAPME en Constructiv. Deze eerste gezamenlijke editie gaf ongeveer 120 leerlingen van 12 tot 14 jaar de kans om via de praktijk het beroep van dakdekker en tegelzetter te ontdekken.

Drie docenten hebben gedurende de zes dagen de workshops gecoördineerd. Wij danken hen voor hun moeite, beschikbaarheid en professionaliteit ten opzichte van de potentiële jonge tegelzeters. 

In het geval van het beroep tegelzetter/pleisteraar konden de jongeren verschillende beroepspraktijken uitproberen, zoals het verlijmen van de ondergrond, het leggen van tegels/mozaïek, het voegen, maar ook het maken van een dekvloer en het leggen van tegels op een verse dekvloer. Naast deze praktische activiteiten kregen zij waardevolle informatie over het vak zelf en over het gereedschap en de beschermingsmiddelen die hen in staat stellen in goede omstandigheden te werken.



Wedstrijd De Beste Tegelzetter 2023 !

Dit jaar organiseert Fecamo een wedstrijd voor de Beste Tegelzetter 2023. Met deze wedstrijd worden de knowhow en de expertise van de leden van de Federatie beloond.

Elke tegelzetter die lid is van Fecamo kan aan de wedstrijd deelnemen en zo een bron van inspiratie zijn voor wie op zoek is naar een gekwalificeerde tegel- of mozaïekzetter. Per categorie (mozaïek, standaardformaat, XXL-formaat en junior) wordt een winnaar gekozen.

23

Wedstrijd De Beste Tegelzetter 2023 |

WEDSTRIJD
DE BESTE
TEGELZETTER
2023



Een professionele jury zal de finalisten van elke categorie bezoeken en de projecten vanuit esthetisch en technisch oogpunt beoordelen. Daarna wordt een gouden medaille en certificaat uitgereikt aan de winnaars binnen elke categorie.

Wil u meer weten?

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

SOLIDOR LEVELLING SOLUTIONS

Buildwise

DE BOUW
KIJKT
VERDER

BENOR
TROUW AAN Kwaliteit

**Schlüter
Systems**

MONTOLIT
ENGINEERING

OMNICOL

MAPEI

Embuid

Aan u de keuze!



MyDesign by Schlüter-Systems

Profielen en SHELF exclusief in uw kleur

Met MyDesign by Schlüter-Systems kunnen nu individuele kleurwensen gerealiseerd worden! Vanaf nu is –als aanvulling op ons uitgebreide kleurenpalet van TRENDLINE en poedercoatings – een groot aantal producten ook in een persoonlijk gewenste kleur verkrijgbaar. Er kan nu worden gekozen uit een brede waaier van maar liefst 190 tinten uit het RAL-Classic kleurenpalet.



qr.schluter-systems.nl/mydesign.aspx



[schlutersystemsbenelux](https://www.schlutersystemsbenelux.com)