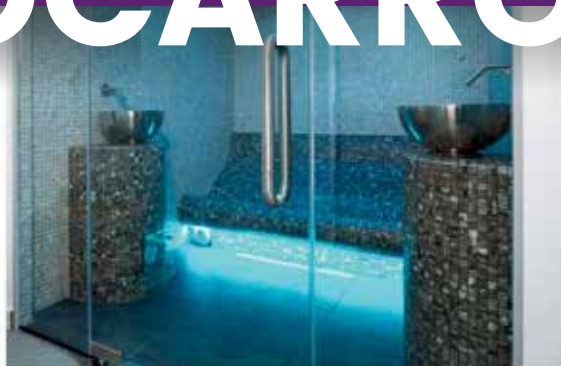


DRIEMAANDELIJKS MAGAZINE - 12 - JUNI 2024

FECAMO

Magazine van de Belgische Tegel- en Mozaïekwereld

PROCARRO



Wedstrijd DE BESTE TEGELZETTER 2024



FECAMO

PROCARRO

Uitgave van de
Belgische Tegel-
en Mozaïek
Federatie

Kunstaan 20
1000 Brussel

Afgiftekantoor
BrusselX
Post P927188

MEMBER OF



Embuild



Stop met zoeken
Start met bouwen!



www.quality2build.be



Quality2Build

De **zoekmachine** van bouwmaterialen
van gecertificeerde kwaliteit...

...die u helpt bij het
opstellen van uw **bestek!**



Scan om toegang
te krijgen tot Q2B

BENOR

TROUW AAN KWALITEIT



INHOUD



03 Inhoud

05 Woord van de voorzitter:

In partnerschap met scholen!

06 Conducto Tegels Temse: waar familie en kwaliteit samenkomen

08 Créations Gillet: een succesverhaal over twee generaties

10 Krachtige Samenwerking voor Duurzame Toekomst: Mosa's Initiatief

12 Durezza opent zijn nieuwe showroom!

14 Terugblik op de Algemene Vergadering van de EUF

16 Een onbetaalde factuur innen, hoe pakt u dat aan?

18 Het jaar rond beroepsopleiding met de steun van het sectorfonds Constructiv

22 Plaatsing van tegels op een verwarmde vloer

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

VERSCIJNINGSFREQUENTIE/OPLAGE

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

REDACTIE

Patrice Dresse

Thijs Eeckhaut

Perrine Verhoyen

Kevin Gouyette

Mewen Binamé

Thomas Robette

Bart Derous

Fien De Fauw

Laura Vanhoutte

Alix Demeur

IN SAMENWERKING MET :

Redactie en vertaling

Redactie bureau Palindroom

Lay-out

Ramdesign

 New Message!

f

**VOLG ONS
OP FACEBOOK**




FE **C**AMC



SAMEN STERK IN TEGELWERK



Abonneer u!!!! 



New Message!

**SCAN
ME**





WOORD VAN DE VOORZITTER

In partnerschap met scholen!

Geacht lid,

Terwijl Fecamo onlangs haar Fecamo Academy lanceerde om haar leden specifieke professionele opleidingen aan te bieden, blijft het bedrijf zich ook inzetten voor een langdurige relatie met scholen en opleidingscentra. Een voorbeeld hiervan is ons recente initiatief om Mapei bouwmaterialen te leveren, geschonken door Groupe Gobert. Laten we hopen dat deze ervaring door vele anderen zal worden gevolgd.



05

Woord van de Voorzitter

Het doorgeven van onze kennis, ook aan jonge mensen, is een van de hoekstenen van onze organisatie. Onze wedstrijd voor de Beste Tegelzetter staat daarom specifiek open voor een categorie "Junior". Maar ook scholen en beroepsopleidingscentra zitten vol initiatieven en dynamiek. Het is aan ons om ze onder de aandacht te brengen en de nodige netwerking tussen ondernemers en leerlingen mogelijk te maken. Allemaal in het voordeel van de sector!

Met collegiale groeten,

Gino Vanhaverbeke
Voorzitter FECAMO

Conducto Tegels Temse: waar familie en kwaliteit samenkomen



Een warme, familiale sfeer gecombineerd met kwalitatieve tegels en een persoonlijke service. Dat is precies wat je kunt verwachten bij Conducto Tegels Temse. We zijn een bloeiend familiebedrijf met meer dan 30 jaar ervaring, gelegen in het hart van het Waasland.

EEN FAMILIEBEDRIJF MET PASSIE VOOR TEGELS

Conducto Tegels is niet zomaar een tegelwinkel; het is een warm familiebedrijf dat gerund wordt door Didier en Marijke, samen met hun kinderen Yente en Kiara. Dit dynamische team begeleidt elke klant persoonlijk bij hun tegelkeuze. Met een toonzaal van maar liefst 1000m² en een assortiment van +5000 soorten tegels, biedt Conducto een ongeëvenaarde

ervaring aan zijn klanten. We spraken met Kiara Thibaut, die ons alles vertelde over dit trotse familiebedrijf!

EEN PERSOONLIJKE AANPAK EN UNIEK GAMMA

Wat maakt Conducto Tegels nu zo speciaal?

Kiara Thibaut: We gaan veel verder dan alleen tegels. Het is vooral onze allround aanpak die ons onderscheidt. Naast keramische tegels bieden we een uitgebreid gamma aan plaatsingsmaterialen, dunne renovatiematerialen, mozaïektegels en

meer. Om een uitstekende kwaliteit te garanderen, kiezen we eigenhandig de tegels bij onze vaste partners in Italië, Spanje, Portugal en Duitsland. Bij Conducto draait alles om de kwaliteit, en dat merk je vanaf het moment dat je de showroom binnenstapt.

DE NIEUWE GENERATIE BRENGT EEN NIEUWE WIND DOORHEEN CONDUCTO

In 2022 vervulde Yente en Kiara het team, wat een frisse wind door het bedrijf liet waaien. Als nieuwe generatie brengen ze nieuwe ideeën en energie in het bedrijf. "Deze evolutie is niet onopgemerkt gebleven, en daar zijn we trots op", benadrukt Kiara Thibaut.

PROJECTEN OM TROTS OP TE ZIJN

Kunt u ons iets vertellen over één of meer projecten waar jullie bijzonder trots op zijn?

Onze langdurige samenwerking van +- 10 jaar met Van der Valk Hotel Beveren, is ééntje om trots op te zijn. In 2022 leverden we opnieuw tegels aan, dit keer voor een volledig nieuwbouwproject van 64 kamers. Het

jaar daarna, in 2023, zetten we de samenwerking verder voor het renoveren van 60 bestaande kamers. De toekomstige samenwerking rond het vernieuwen van de wellness en het zwembad beloven minstens even indrukwekkend te worden.

EEN BELOFTEVOLLE TOEKOMST

Terwijl we met Conducto blijven groeien en evolueren, blijft er steeds één constante: de toewijding aan kwaliteit en persoonlijke service. De toekomst ziet er veelbelovend uit dankzij Yente die klaar staat om het bedrijf op termijn over te nemen. Met de blijvende steun van Didier, Marijke en Kiara, zal Conducto blijven streven naar uitmuntendheid en innovatie in de wereld van tegels en renovatie.

Conducto Tegels is dus niet zomaar een tegelwinkel. Met een unieke combinatie van kwaliteit, service en een persoonlijke aanpak, blijft Conducto een toonaangevend tegelbedrijf in het Waasland.

Voor iedereen die op zoek is naar tegels met een verhaal, is Conducto de ultieme bestemming.





Créations Gillet: een succesverhaal over twee generaties

In de wereld van het ondernemerschap worden succesverhalen vaak over meerdere generaties heen geschreven, waarbij elke nieuwe generatie haar eigen visie en energie aan het familiebedrijf toevoegt. Dit is precies wat er gebeurt bij Créations Gillet, een bedrijf dat de smelting van traditie en innovatie belichaamt, en dat zich door de decennia heen heeft ontwikkeld tot een belangrijke speler in zijn vakgebied.

Opgericht 35 jaar geleden door Marc en Marie-Luce Gillet, begon Créations Gillet, voorheen Carrelages Gillet, bescheiden in de kelders van het ouderlijk huis in Bastogne. Hun verhaal is er

een van onwankelbare vastberadenheid en totale toewijding, een avontuur dat begon met weinig middelen maar met een duidelijke visie en een onwrikbare wil om te slagen.

Vandaag de dag wordt het bedrijf geleid door hun kinderen, Sylvie, Benjamin en Stéphanie, die met lef en vastberadenheid het roer hebben overgenomen. In de afgelopen tien jaar hebben zij een nieuwe dynamiek in het familiebedrijf gebracht, het omgevormd tot een bloeiend en ambitieus kmo. Hun innovatieve aanpak en strategische visie hebben Créations Gillet in staat gesteld om nieuwe groeistadia te bereiken, terwijl ze het erfgoed en de waarden die door hun ouders zijn doorgegeven, hebben behouden.

De strategische koerswijziging die door de tweede generatie is doorgevoerd, is opmerkelijk geweest. Door de nadruk te leggen op de uitbreiding van de residentiële sector en te investeren in nieuwe gereedschappen en technologieën, zijn ze erin geslaagd het bedrijf te positioneren als een onbetwiste leider op het gebied van tegels en badkamerinrichting. Hun indrukwekkende showroom, met 1000m² tentoonstellingsruimte, is een referentiepunt geworden voor klanten die op zoek zijn naar inspiratie en kwaliteit.

Maar het succes van Créations Gillet beperkt zich niet tot commerciële prestaties. Als belangrijke werkgever in de regio speelt het bedrijf een cruciale rol in de stimulering van de lokale economie. Met meer dan 95 fulltime medewerkers, voornamelijk lokaal gerekruteerd, draagt Créations Gillet actief bij aan de welvaart van vele families in de regio Bastogne en daarbuiten.

De recente inauguratie van de logistieke hal van 2500m² getuigt van de voortdurende inzet van het bedrijf voor zijn expansie en toekomstige ontwikkeling. Deze nieuwe ruimte, ontworpen om te voldoen aan de groeiende behoeften van het bedrijf, vertegenwoordigt een belangrijke



stap in zijn evolutie en opent de weg naar nieuwe ambitieuze projecten.

De toekomst ziet er veelbelovend uit voor dit dynamische familiebedrijf. Met een toegewijd team, geavanceerde faciliteiten en een duidelijke strategische visie, is Créations Gillet klaar om de komende uitdagingen aan te gaan en zijn succesverhaal voort te zetten voor de volgende generaties. ■ ■ ■






Krachtige Samenwerking voor Duurzame Toekomst: Mosa's Initiatief

Mosa kondigt met trots zijn samenwerking aan met de Belgische Tegel- en Mozaïekfederatie (Fecamo).

In een bewonderenswaardig initiatief heeft Mosa overtollige of afgeschreven tegels gedoneerd, die anders opnieuw zouden worden gebruikt in de productie. Mosa omarmt zijn milieu-impact en geeft prioriteit aan afvalvermindering door actieve recyclingbevordering. Deze donatie gaat niet alleen over duurzaamheid; het gaat ook over het koesteren van vakmanschap en investeren in de volgende generatie.

Mosa hecht veel belang aan praktijkgericht leren en het voorzien van studenten van hoogwaardige materialen. Met dit gebaar streeft Mosa ernaar scholen te ondersteunen en tegelijkertijd een gevoel van trots en betrokkenheid te creëren bij jonge tegelzeters. In een tijd waarin materialen schaars zijn op opleidingscentra, neemt Mosa het voortouw om toekomstige vakmensen te ondersteunen. 

OMNICOL

WWW.OMNICOL.EU



- ✓ VOOR VLOERTEGELS
- ✓ GEBRUIKSKLAAR
- ✓ GEEN PRIMER
- ✓ GEEN STOF
- ✓ GESCHIKT VOOR NATTE RUIMTES



TP4 ALL

DE STOFVRIJE ALLESKUNNER

- ✓ KIES VOOR TIJD- EN KOSTENEFFICIËNT WERKEN



Durezza opent zijn nieuwe showroom!

Het bedrijf Durezza, gespecialiseerd in XXL-tegels en op maat gemaakte keramische producten, opent een nieuw hoofdstuk door zichzelf een gloednieuwe showroom te geven! Voorheen gevestigd in Staden, heeft Durezza nu zijn intrek genomen in Hooglede in West-Vlaanderen. Mevrouw Lien Vanparys, de manager, legt ons deze keuze uit...

“Tegel”, “bouw” en “renovatie” staat er op de gevel van het nieuwe gebouw waar het bedrijf Durezza gehuisvest is. Lien Vanparys legt uit dat het voor haar en mede-manager Toon Beernaert belangrijk was om de sleutelwoorden die de geest van hun bedrijf samenvatten

te benadrukken. Het nieuwe pand is dan ook met dit doel ontworpen: een representatieve ruimte die de “Durezza”-geest belichaamt en waar de volledige productlijn kan worden tentoongesteld. *“De showroom is drie keer zo groot als onze vorige locatie, waardoor we een breder scala aan producten kunnen presenteren”,* legt Lien uit. *“De showroom is zeer ruim, waardoor de grote XXL-tegels goed tot hun recht komen. Ons bedrijf onderscheidt zich door zijn op maat gemaakte projecten en grote formaten, wat een zekere ruimte vereist.”*

Ter herinnering, Durezza onderscheidt zich in de XXL-categorie, met name dankzij Toon Beernaert, gespecialiseerd in het leggen van



DUREZZA

TEGELS - BOUW - RENOVATIE

dit type tegels en die overigens de gouden medaille heeft ontvangen voor Beste Tegelzetter in de XXL-categorie in 2022.

Het paar was al enige tijd op zoek naar een ruimere locatie en ontdekte het gebouw bij toeval. *“De nieuwe showroom was een kans die we gewoon niet konden laten liggen,”* benadrukt Lien. De nieuwe locatie van Durezza is ideaal gelegen langs de Diksmuidesteenweg, een zeer drukke weg met veel verkeer, wat de zichtbaarheid ervan vergroot.

Bovendien bevat de nieuwe locatie een vergaderruimte waar het team discreet met klanten kan bespreken en hen optimaal kan adviseren bij de realisatie van hun verschillende projecten. Dit element was essentieel voor Durezza, dat er veel belang aan hecht om zijn klanten zo goed mogelijk bij te staan bij de keuze van de juiste vloer- of wandbekleding en hen zo veel mogelijk te helpen bij de realisatie en het ontwerp van hun projecten. *“We bieden een*

breed scala aan producten, waardoor verschillende opties beschikbaar zijn voor elke stijl, budget en ruimte,” aldus Lien. Toon en hun team geven klanten advies over de materialen die hun project vormen, evenals over het onderhoud ervan. Bovendien bezoekt het team vaak klanten om ervoor te zorgen dat er nauwkeurige metingen worden gedaan en om precies te kunnen bepalen wat het beste past bij het huis dat een project van Durezza zal huisvesten.

“Voor de toekomst hopen we een betrouwbare speler te zijn in het uitgestrekte landschap van tegels en vele mooie projecten te realiseren met ons team,” concludeert Lien Vanparys. Met zo'n showroom zijn we ervan overtuigd dat de wensen van Durezza zullen uitkomen!

Als je de ongelooflijke showroom van Durezza wilt ontdekken, nodigen we je uit in de **Diksmuidesteenweg 97b in Hooglede.**

13

Durezza opent zijn nieuwe showroom!



Terugblik op de Algemene Vergadering van de EUF

Op 24 april 2024 kreeg Fecamo de gelegenheid om deel te nemen aan de Algemene Vergadering van de EUF (The European Union of National Tile Installer Association), de Europese federatie voor tegelzeters. De algemene vergadering vond plaats in Aalborg, gedurende twee dagen waarin federaties uit verschillende Europese landen de EUF-projecten opnieuw konden (her) ontdekken en de leden van de verschillende delegaties konden ontmoeten of terugzien.

Die avond begon op woensdag met de vergadering waarin de verschillende

projecten van de EUF werden gepresenteerd, waaronder:

- De PCI-Alpencup, waarvan de volgende editie zal plaatsvinden op 4 & 5 juli in Bolzano (Zuid-Tirol, Italië).
- De technische commissies waarin de technische vertegenwoordigers van elke federatie samenkomen om problemen met technische moeilijkheden op de bouwplaats te bespreken en voorstellen te doen in die zin.

Daarna sloot Confindustria Ceramica (Italië) deze bijeenkomst af door de methoden te presenteren die worden gebruikt om de productie van tegels in een meer ecologisch en duurzaam proces in te bedden. Ze herinnerde ook aan de data van de onmisbare Cersaie, die plaatsvindt van 23 tot 27 september in Bologna.



De deelnemers kregen vervolgens de kans om Aalborg te verkennen, met name een lokale brouwerij: Søgaards Bryghus, een serieuze concurrent voor onze Belgische bieren. Tijdens het proeven van lokale dranken en gerechten was er gelegenheid om meer te leren over de verschillende aanwezige federaties en hun werking, wat onze toekomstige projecten kan inspireren.

De tweede dag van deze vergadering was een gelegenheid om thema's met betrekking tot de toekomst aan te snijden, zowel door presentaties van EUF-partners in Denemarken, Alfix en Wedi over hun werking en acties om hun bedrijf duurzamer te maken, als door een bezoek aan het Tech College. Deze ervaring was bijzonder verrijkend voor de deelnemers. Ze konden meer leren over het Deense onderwijsstelsel en hadden de gelegenheid om de werkateliers van de school te bezoeken, waar ze van dichtbij de praktische processen konden observeren die verband houden met de beroepen van tegelzetter en metselaars. Ze konden er ook praten met docenten en studenten van deze opleiding.

Fecamo en de andere federaties konden vervolgens een maritieme ervaring beleven aan boord van de LOA, een

meer dan 100 jaar oude zeilboot waarop ze samenwerkten om de zeilen te hissen. Vervolgens genoten ze van een lokale maaltijd terwijl ze luisterden naar de anekdotes over de boot en het werk van de 500 vrijwilligers om hem drijvende te houden. Een inspirerend voorbeeld van samenwerking en betrokkenheid.

Een vergadering vol uitwisselingen, kennisdeling en ontmoetingen die de deelnemers mooie herinneringen zal nalaten, samen met mooie toekomstige projecten.



Een onbetaalde factuur innen, hoe pakt u dat aan?

Het innen van een onbetaalde factuur is voor ondernemers vaak een grote bron van frustratie. Ondanks meerdere herinneringen en aanmaningen weigeren sommige klanten hun schulden te betalen. Wat kunt u doen om de betaling van uw factuur toch te krijgen? Welke voorzorgsmaatregelen kan een ondernemer best nemen in deze procedure? Hier zijn een en aantal maatregelen en tips om u zo goed mogelijk te beschermen.

vooral wanneer het gaat om particuliere klanten. Om geldig te zijn, moeten de algemene voorwaarden die vermeld staan in offertes, facturen of op de website van het bedrijf, duidelijk zijn en door de klant worden aanvaard. Het is raadzaam om deze documenten te bewaren op stabiele opslagmedia, zoals computerservers.

Controleer de solvabiliteit of financiële situatie van uw (professionele) klant

De solvabiliteit of financiële situatie van professionele klanten controleren kan in een later stadium problemen voorkomen. Ondernemers hebben gemakkelijk en gratis toegang tot deze informatie via websites zoals die van de Nationale Bank van België of de Kruispuntbank der Ondernemingen.

Volg uw dossiers altijd nauwgezet op

Een strikte administratieve opvolging is ook nodig om onbetaalde facturen door fouten of onoplettendheid te vermijden. Informatie zoals het btw-nummer van de klant, de verschillende bedragen, het bankrekeningnummer en de betalingstermijn moeten correct op de factuur vermeld staan.

2. De minnelijke schuldvordering

Geef de voorkeur aan minnelijke schikkingen boven gerechtelijke procedures

1. Beter voorkomen dan genezen

Maak duidelijke en precieze afspraken met uw klant

Het is van groot belang om vanaf het begin van de zakelijke relatie duidelijke en precieze afspraken te maken met uw klanten. Voorschotten vragen of tussentijdse facturen sturen, kan het risico op wanbetalingen verkleinen. Bovendien moedigen kortingen voor snelle betalingen klanten doorgaans aan om hun schulden snel te vereffenen. De integratie van een clause van eigendomsvoorbehoud in de overeenkomst en de bepaling van sancties voor het niet naleven van betalingstermijnen worden ook aanbevolen.

Het is van cruciaal belang om deze afspraken schriftelijk vast te leggen om de geldigheid ervan te garanderen in het geval van een geschil,





Een minnelijke schuldvordering geniet de voorkeur boven een gerechtelijke procedure, die lang kan duren en veel geld kan kosten. Acties zoals het sturen van betalingsherinneringen gevolgd door een ingebrekestelling, het voorstellen van afbetalingsplannen of het inschakelen van externe professionals zoals incasso- en factoringbureaus worden aanbevolen. Een buitengerechtelijke procedure om niet-betwiste schulden te innen is ook een bijzonder efficiënte en bindende verweermethode. Als deze aanpak mislukt, kunt u als laatste redmiddel juridische stappen overwegen, met de hulp van een advocaat.


3. Conclusie

Tot slot is preventie van essentieel belang bij het sluiten van handelsovereenkomsten. Duidelijke clausules en schriftelijke afspraken van bij het begin kunnen geschillen in de toekomst voorkomen. Als er geschillen ontstaan, genieten minnelijke schikkingen de voorkeur, maar soms zijn gerechtelijke procedures onvermijdelijk. In dat geval is het cruciaal om het advies in te winnen van een bekwaame advocaat om uw belangen zo goed mogelijk te verdedigen.

Meer weten?

Blijft uw klant de betaling van uw factuur betwisten ondanks uw pogingen om tot een minnelijke schikking te komen, dan kunt u niet anders dan naar de rechtbank stappen. Dit is tevens de laatste stap die u kunt nemen wanneer uw klant niet reageert, tenzij het om een bedrijf gaat. In dat geval beschikt u over de mogelijkheid om, met de hulp van uw advocaat, een buitengerechtelijke procedure te starten om openstaande schulden te innen. Deze buitengerechtelijke procedure kan door de onbetaalde ondernemer worden ingeroepen indien aan twee voorwaarden is voldaan:

- De factuur is gericht aan een ander bedrijf (het gaat met andere woorden om een B2B-situatie);
- De factuur wordt niet betwist, er bestaat geen conflict tussen de partijen over de motieven of de inhoud van de factuur (het stilzwijgen wordt niet beschouwd als een betwisting).

Indien aan deze twee voorwaarden is voldaan, kan de factuur rechtstreeks door tussenkomst van een deurwaarder worden betaald, zonder interventie van een rechtbank. Deze procedure verloopt bijzonder snel en is veel minder duur dan een gerechtelijke procedure. Zodra ze met succes is afgerond, heeft deze procedure echter dezelfde bindende kracht als een gerechtelijke beslissing! 

Het jaar rond beroepsopleiding met de steun van het sectorfonds Constructiv

De bouwsector is voortdurend in beweging. De behoefte aan renovatie en bouw van woningen en infrastructuur blijft snel groeien. Digitalisering en milieukwesties hebben eveneens geleid tot veranderingen in de sector. Om de toekomst van uw bedrijf veilig te stellen, moeten uw arbeiders zich voortdurend kunnen bijscholen en meegroeien.

Daarom kunnen uw arbeiders in samenwerking met Constructiv verschillende soorten opleidingen volgen. Om u als werkgever te ondersteunen, komt Constructiv tegemoet in de opleidingskosten van uw arbeiders. Bovendien kunnen de opleidingsuren op verschillende manieren worden ingepland, zodat uw arbeiders een bouwopleiding kunnen volgen wanneer het u past.

Opleidingen in de winterperiode

Tijdens de winterperiode (van 1 december tot en met 31 maart) kunt u uw arbeiders in “werkloosheid wegens slecht weer” plaatsen om geplande opleidingen te volgen, zelfs als de weersomstandigheden gunstig zijn! U hoeft dan de loonkosten niet te dragen en u geniet ook een financiële tegemoetkoming in de

opleidingskosten van € 10 per uur per arbeider.

De arbeider ontvangt zijn werkloosheidsuitkering, een dagelijkse sectortoelage van € 55 en een aanvullende vergoeding van Constructiv in functie van zijn of haar categorie. Dit mechanisme heeft geen invloed op het quotum van toegestane werkloosheidsdagen of het bedrag van de weerverletzegels. Dit is dan ook het ideale moment om arbeiders tot 160 uur opleiding te laten volgen!

Om die reden stellen structurele en/of geconventioneerde opleidingscentra u een heel brede waaier aan mogelijkheden voor, van standaardopleidingen tot opleidingen op maat. Deze periode is ook het ideale moment om uw arbeiders opleidingen te laten volgen die hun vaardigheden zullen verbeteren. Waarom zou u een arbeider niet de kans geven om beter te leren metselen? Of een toekomstige ploegbaas de kans geven om bouw-, wegen- en liggingsplannen beter te leren lezen? U kunt ook denken aan VCA-opleidingen, opleidingen over de energieprestaties van gebouwen (EPB), bekwaamheidstesten voor het besturen van bouwplaatsmachines, torenkranen, ...

Opleiding tijdens de werkuren

Voor opleidingen tijdens de werkuren (op weekdays) van minimaal



4 uur en maximaal 140 uur per schooljaar is voorzien in een sectorale tegemoetkoming van € 25 (per opleidingsuur per arbeider) in de opleidingskosten.

Voor opleidingen die in aanmerking komen voor subsidies van de gewestelijke overheid, kan een bijkomende tegemoetkoming worden toegekend. Het bedrag van deze bijkomende tegemoetkoming hangt af van het gewest waar de arbeider is tewerkgesteld.

Opleidingen tijdens de werkuren hoeven niet noodzakelijk extern georganiseerd te worden. U kunt uw arbeiders ook zelf opleiden en toch een sectorale tegemoetkoming genieten! Hiervoor heeft Constructiv een stappenplan (BIO) opgesteld, dat beschikbaar is op de website www.constructiv.be.

Opleiding op zaterdag

Het ligt niet altijd voor de hand om tijdens de werkuren een opleiding te volgen. Daarom voorziet Constructiv ook in tegemoetkomingen voor opleidingen op zaterdag. Als uw arbeider op zaterdag een opleiding volgt, hebt u eveneens recht op een tegemoetkoming in de opleidingskosten van € 10 per uur per arbeider. Dit type opleiding kan een onbeperkt aantal uren per schooljaar gevolgd worden. Bovendien ontvangen uw arbeiders een sectorale premie van € 55 per zaterdag.

Avondopleidingen

Naast tegemoetkomingen voor opleidingen op zaterdag biedt Constructiv ook tegemoetkomingen voor avondopleidingen aan. Voor avondopleidingen (max. 40 uur) hebt u recht op een tegemoetkoming in de opleidingskosten. Uw arbeiders ontvangen een premie van € 10/uur, een bedrag dat kan oplopen tot maximaal € 300 per arbeider per jaar.

	TIJDENS DE WERKUREN		BUITEN DE WERKUREN		
De arbeider volgt een opleiding	IN EEN OPLEIDINGS-CENTRUM	IN HET BEDRIJF	IN DE WINTER	'S AVONDS	OP ZATERDAG
van	1 september tot 31 augustus		1 december tot 31 maart	1 september tot 31 augustus	
Het bedrijf	betaalt het uurloon en de eventuele opleidingskosten	betaalt het uurloon	verklaart de arbeider tijdelijk werkloos wegens slecht weer en betaalt de opleidingskosten	betaalt het uurloon niet, betaalt de eventuele opleidingskosten	betaalt het uurloon niet, betaalt de eventuele opleidingskosten
Tegemoetkoming voor het bedrijf	€ 25/u /arbeider ³	€ 25/u /arbeider	€ 10/u /arbeider	€ 10/u /arbeider (400 € max/opleidingsjaar)	€ 10/u /arbeider
Premie voor de arbeider	--		€ 55 /dag	€ 10/u (€ 300 max/opleidingsjaar)	€ 55 /dag
Maximale tegemoetkoming	max. 140u		max. 160u	--	--

BRENG CONSTRUCTIV ALTIJD OP DE HOOGTE VOOR DE START VAN DE OPLEIDING!

Stuur alle gegevens naar uw regionale Constructivkantoor voor de start van de opleiding. Zo bent u er zeker van dat u geen financiële tegemoetkoming misloopt waarop uw bedrijf aanspraak kan maken.

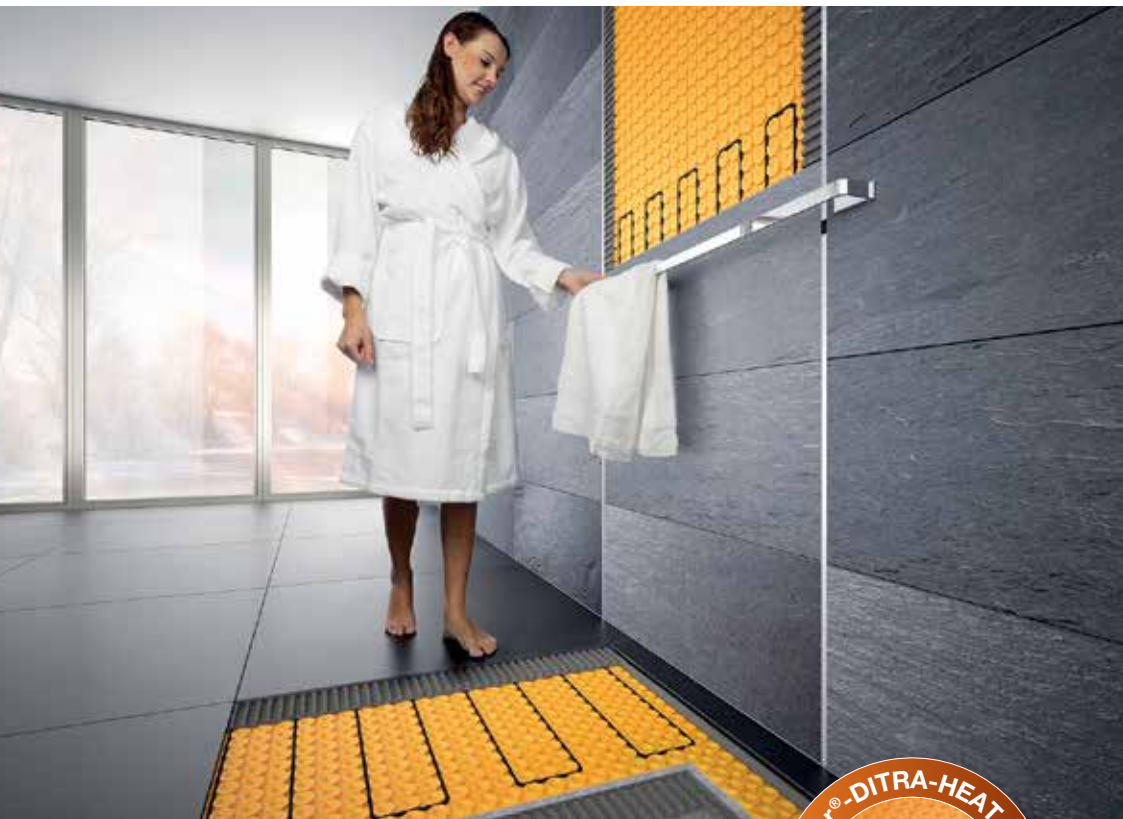


Twijfels, een vraag?

Neem contact op met uw Constructivkantoor en uw adviseur zal u door het proces begeleiden. <https://constructiv.be/nl-BE/Regios.aspx> 

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





Plaatsing van tegels op een verwarmde vloer

22

Plaatsing van tegels op een verwarmde vloer

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

 Buildwise

In de **Bouwgebreken-fiche 54** haalden we de maatregelen aan die men dient te treffen om de kans op loskomende vloertegels te beperken. Bij verwarmde vloeren zullen de opgewekte thermische spanningen in het vloercomplex echter groter zijn, waardoor men een aantal bijkomende maatregelen in acht zal moeten nemen om de kans op het loskomen van of scheurvorming in de vloertegels te beperken.

1. Gewapende dekvloer

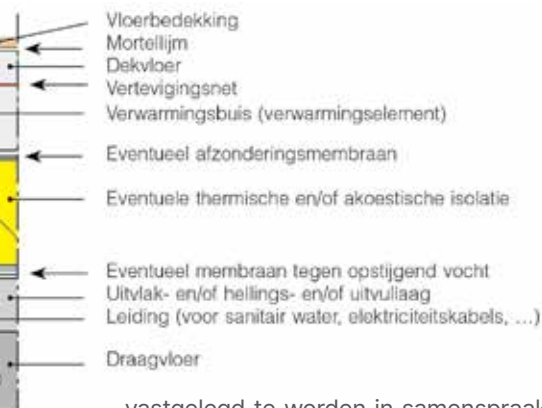
Bij verwarmde vloeren moet de betegeling aangebracht worden op een gewapende dekvloer (zie afbeelding 1). Een gestabiliseerd zandbed (traditioneel met ongeveer 150 kg cement per m³ zand) is immers niet geschikt om de bewegingen van de vloer over te brengen naar de randen uitzettingsvoegen en om de opgewekte spanningen te spreiden.

Om de spanningen te spreiden, maakt men gebruik van een correct gepositioneerd wapeningsnet, eventueel in combinatie met een vezelwapening.

Men dient in ieder geval de richtlijnen van de fabrikant strikt op te volgen (bv. in verband met het vezelgehalte). Ten slotte moet de dekvloer voldoende dik zijn. Indien de vloerverwarmingsleidingen onderaan de dekvloer geplaatst worden, dan dient de dikte van de dekvloer boven de leidingen minstens 5 cm te bedragen.

2. Klein vloerveld en tegelformaat

Zoals aangegeven in de TV 237, dient men de lengte van de vloervelden te beperken tot 7 m en de oppervlakte tot 40 m². De positionering van de bewegingsvoegen dient op voorhand



< Afb. 1

Opbouw van een verwarmde vloer (nat systeem)

Lijmkeuze

Men dient te opteren voor een lijm van het type C2S1 of C2S2 die geschikt is voor vloerverwarmingssystemen. De lijmfabrikant zal doorgaans een dubbele verlijming voorschrijven in combinatie met verwarmde vloeren.

vastgelegd te worden in samenspraak met alle betrokken partijen (bouwheer, architect en plaatsers van de vloerverwarming, dekvloer, tegels). Daarbij tracht men steeds rechthoekige velden na te streven met een lengte-breedte-verhouding van hoogstens twee.

Vermits grotere elementen grotere thermische spanningen met zich meebrengen, is het in het geval van verwarmde vloeren ook aangewezen om de afmetingen van de tegels te beperken. Teneinde de kans op het loskomen van of scheurvorming in de tegels enigszins te beperken, is het ons inziens aangewezen om geen grotere tegels dan 60 cm x 60 cm aan te wenden.

3 Opstart van het vloerverwarmingssysteem

Om grotere thermische spanningen bij de opstart van het vloerverwarmingssysteem te vermijden, is het belangrijk dat de temperatuur geleidelijk aan opgevoerd wordt bij de opstart (bv. in stappen van 5 °C per dag). Men volgt hierbij nauwgezet het opstartschema van de fabrikant van het vloerverwarmingssysteem. Het is tevens aangewezen om het vloerverwarmingssysteem, vóór het aanbrengen van de betegeling, reeds een eerste maal een opwarmings- en afkoelingscyclus te laten doorlopen. Het gedetailleerde protocol voor de initiële inwerkingstelling is opgenomen in de TV 273.

Vochtgehalte van de dekvloer

Vermits er bij de opstart van het vloerverwarmingssysteem nog een zekere migratie van restvocht naar het verdampingsoppervlak kan plaatsvinden, is het aangewezen om te wachten met het plaatsen van vochtgevoelige tegels (bv. bepaalde natuurstenen) totdat het massavochtgehalte van de cementgebonden dekvloer gedaald is tot 2 % (gemeten met de carbideflës). Bij anhydrietgebonden dekvloeren is het raadzaam om het massavochtgehalte te beperken tot 0,3 %, ongeacht het vloerbedekkingstype.

Legpatroon

Bij betegelingen op verwarmde vloeren is het aangewezen om de tegels te plaatsen met doorlopende voegen in beide richtingen. Op deze manier zal eventuele scheurvorming die ontstaat in de voegen tussen de tegels, beperkt blijven tot de voegen en zich niet doorzetten in de betegeling (zoals in afbeelding 2).

Afb.2 Doorlopende scheuren in de aangrenzende tegel.



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



SCAN ME

Wedstrijd
**DE BESTE
TEGELZETTER
2024**

Belgische
Tegel- en Mozaïek
Federatie

FECA MO

SAMEN STERK IN TEGELWERK



MAPEI

AKEMI

BENOR

TROUW AAN KWALITEIT
LA QUALITÉ EN CONFIANCE



Buildwise



STONE+



SF
STONEFIX

DE BOUW
KIJKT
VERDER



MEMBER OF



Embuild