



INTERVIEW

Peter Van Hoecke en Marc Vens maken de balans op

PAGINA 4



FESTOOL FINANCINGPLUS

Haal op een veilige, transparante en rendabele manier meer Festool in huis.

PAGINA 39



GEREEDSCHAPPEN

Onontbeerlijke machines voor de parketplaatser

PAGINA 16



PROWOOD

Lees alles over Prowood op **PAGINA 9**

[interviews](#) / [technische tips](#) / [smaakmakende projecten](#) / [innovaties en nieuwe producten](#) / [sector- & federatienieuws](#) / [zorgvuldig voor u geselecteerd](#)

Belgastormblocker



GRATIS ROL

OVERTUIG UZELF VAN DE KWALITEIT!

Ontvang gratis testrol **Belgastormblocker**
mail uw contactgegevens naar
test@belgaclima.be met subject
'Gratis rol Belgastormblocker'
niet cumuleerbaar . 1 testrol per bedrijf

ALL-IN-ONE RAAMAANSLUITFOLIE

- ✓ stormbestendig > 1800 Pa
- ✓ extreme kleefkracht
- ✓ 100% vochtvariabel
- ✓ luchtdicht
- ✓ ideaal alternatief voor EPDM

BEST TESTED



BELGAclima
A BRAND BY BELGA PLASTICS

LUCHTDICHTINGSSYSTEMEN VOOR RAAM, DAK EN GEVEL



www.belgaclima.be





Visit us - Hall 1 - Booth 1306

Free entry tickets available at:
www.optimat-group.com



Watervan 12 - 8501 Heule - België
+32 56 36 51 70
info@optimat-group.com
www.optimat-group.com

In deze editie ...



09



18



13



30

INVISIDOOR S

Onzichtbaar kader voor vlakliggende schuif-in-de-wand deuren



argenta

ARLU nv • Ter Vlucht 2, 8850 Ardoole - Belgium
+32 (0)51 27 05 00 • info@arlu.be • WWW.ARLU.BE



- 09 Prowood** Maak je klaar voor hét trefpunt voor de houtverwerkende nijverheid.
- 13 Een winnende combinatie** Circulair bouwen én betaalbaar wonen? Het kan!
- 18 Magistraal parket** De Hongaarse Punt is helemaal terug.
- 30 Veiligheid en welzijn** Hoe omgaan met houtstof en zaagbladen op toupies.

De een zijn dood is de ander zijn brood?

“Het herstel van de corona-uppercut verloopt sneller en beter dan iemand vorig jaar had durven te voorspellen”, bericht Bouwunie. In 2020 kleurde hun driemaandelijkse bouwbarometer nog dieprood, maar nu heeft weer 80% van de bouwbedrijven voldoende opdrachten om fulltime aan het werk te zijn. Het strookt met wat ik de afgelopen weken en maanden hoorde tijdens gesprekken: hoewel de crisis zich in sommige niches hard liet voelen, bracht ze voor andere vakmannen positieve neveneffecten met zich mee. Particulieren investeerden en masse in hun woning wat ook kersverse zelfstandigen – zoals onze starter in de kijker Pieter Hostyn – uit de startblokken hielp schieten. Helaas groeit een andere bedreiging nu wel in sneltempo uit tot een crisis van formaat: tekorten aan materialen en grondstoffen en de bijhorende prijsstijgingen laten zich doorheen de hele keten voelen. Steeds meer vakmannen vrezen dan ook dat klanten zullen afhaken en renovatie- of andere werken gaan uitstellen. Rendabiliteitsproblemen en inflatie hangen ons boven het hoofd.

Over de oorzaken zouden we enkele uren kunnen doorbomen, maar laat het ons erop houden dat bepaalde spelers in de keten het zien als een kans om er rijker of machtiger uit te komen. De een zijn dood... Het staat in schril contrast met de boodschap die Peter Van Hoecke brengt: als we schouder aan schouder staan, zelfs met onze concurrenten, komen we hier sterker uit. Kijk verder dan wat een klant je op korte termijn kan opbrengen, maar speel zo goed mogelijk in op zijn noden. Op lange termijn wordt alles en iedereen er beter van. Zijn verhaal deed me denken aan de Afrikaanse filosofie ‘Ubuntu’, die je zou kunnen samenvatten als ‘ik ben omdat wij zijn’. Ze gaat uit van evenwicht in geven en nemen, want als het goed gaat met de ander zal het met jou ook goed gaan. Een filosofie die ook Kamp C bij de bouw van het eerste circulaire kantoorgebouw in Vlaanderen lijkt te omarmen. Ze schreven een circulaire aanbesteding uit, waarbij niet de prijs het leidende criterium was bij de keuze van de bouwpartners, maar wel de mate waarin ze met innovatieve bouwoplossingen waarde konden toevoegen aan het geheel. Je leest er in deze editie alles over.

Binnenkort krijg je alvast de kans om letterlijk schouder aan schouder te gaan staan met branchege-noten: als alles volgens plan verloopt, kan je binnen enkele weken je hart ophalen tijdens Prowood. Het belooft een warm weerzien te worden!

wendy

COLOFON

Directie & verantwoordelijke uitgever
Erwin Ooghe
OOLA bv
Veldmeersdreef 3
9880 Aalter
+32 (0)50 250 170
info@omicron-media.be

Redactie
Wendy Thijs
Wim Vander Haeghen

Productie & lay-out
Veronique Robrechts

Vertaling
Joalis bvba

Periodiciteit
Verschijnt 4x per jaar:
maart - mei - oktober - december

Abonnementen
+32 (0)50 250 170
4 uitgaven: €10

Drukwerk
Perka NV
Industrielaan 12
9990 Maldegem
+32 (0)50 716 071

Reclame Acquisitie
OOLA bv
+32 (0)50 250 170

Version française sur demande

Copyright © 2021
Dit tijdschrift is auteursrechtelijk beschermd: uit deze uitgave mag analoge of digitaal niets gereproduceerd, verspreid of meegedeeld worden zonder schriftelijke toestemming van OOLA bv.

www.presscopyrights.be

Op de koffie bij Peter Van Hoecke en Marc Vens

Interview

Schouder aan schouder komen we er sterker uit

Na ruim anderhalf jaar coronacrisis en met de eerste sectorbeurs eindelijk voor de deur werd het tijd om de balans op te maken. Hoe ging en gaat het nu echt? Zal de toekomst roze kleuren? We leggen ons oor te luisteren bij twee heren die de sector door en door kennen en het kunnen weten: Marc Vens en Peter Van Hoecke.

Ze mogen dan wel in uiteenlopende takken van de branche actief zijn, hun doel is hetzelfde: vakmannen zo goed mogelijk ondersteunen en bedienen zodat zij topkwaliteit kunnen afleveren. Misschien waren ze het daarom ook zo vaak met elkaar eens tijdens het gesprek?

“WE ZITTEN NIET IN B2B, MAAR IN HUMAN-TO-HUMAN”

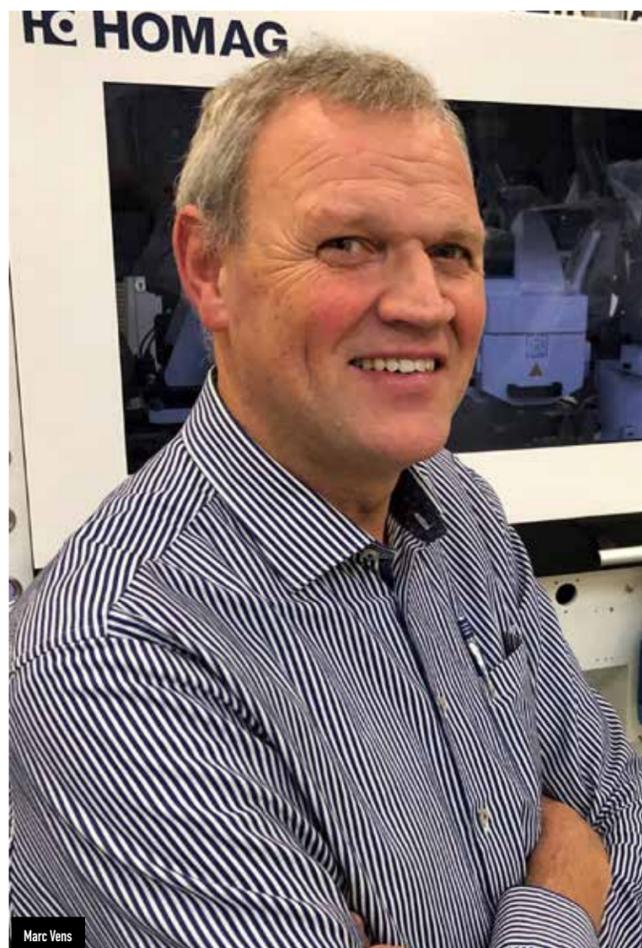
Zowel Marc als Peter zetelen in de Prowood adviesraad, maar de wortels van hun relatie liggen dieper. Hun vaders – Herman Vens en Luc Van Hoecke – waren beide pioniers in de sector, vertelt Peter Van Hoecke. “Schrijnwerkers die meubelbeslag nodig hadden, konden bij Van Hoecke terecht. De machines om ze te monteren, vonden ze bij Vens & Thiers.” In beide markten is er veel veranderd, maar je hebt ze vandaag als schrijnwerker nog steeds allebei nodig. Een beurs als Prowood biedt je de uitgelezen kans om alle relevante leveranciers persoonlijk te ontmoeten. De heren zijn het erover eens: de honger naar dat persoonlijke contact is groot. “Ik heb toch het gevoel dat zowel de expo-

santen als de bezoekers er veel zin in hebben”, aldus Peter Van Hoecke. “Aan de beslissing om de beurs te laten doorgaan gingen heel wat discussies vooraf, maar naarmate er steeds meer signalen kwamen dat beurzen weer konden, groeide het vertrouwen. Het ziet er ook naar uit dat er niet veel bijkomende maatregelen nodig zullen zijn zodat we de bezoekers op de oude en vertrouwde manier kunnen ontvangen. Ik ben voorstander van digitalisering, maar sommige zaken moeten het echt hebben van de menselijke interactie en een beurs is er daar zonder twijfel een van.” Marc: “Fabrikanten zaten niet stil. Ondanks corona zijn er heel wat nieuwe ontwikkelingen en digitale oplossingen die de sector zullen helpen evolueren naar Industrie 4.0. Een beurs blijft de plek bij uitstek om die nieuwigheden te ervaren. Hoe bedreven we nu ook zijn geworden op vlak van digitale communicatie, niets kan face-to-face contact evenaren.”

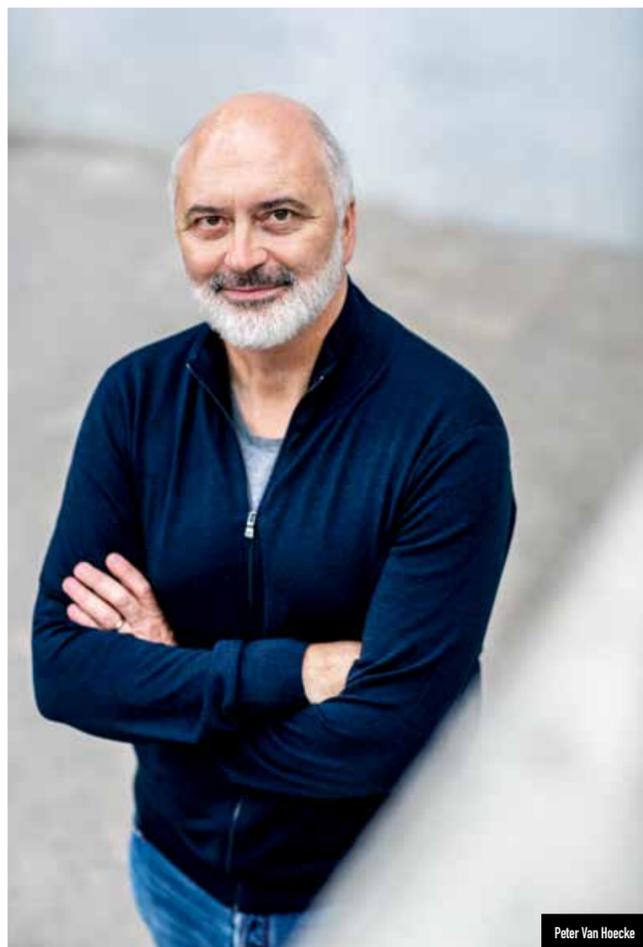
ANGST EN VEERKRACHT

De wereldwijde verspreiding van het coronavirus

had op beide bedrijven een grote impact, zij het op een andere manier. Peter: “13 maart 2020 zal altijd in mijn geheugen gegrift staan als de dag waarop we onze productie hebben stilgelegd omdat we de veiligheid van onze mensen niet voldoende konden garanderen. Om ‘lean’ te kunnen produceren, stonden onze mensen immers heel dicht bij elkaar. Het was een van de moeilijkste dagen uit mijn carrière en ik draai nu toch al even mee. De angst in de ogen van je medewerkers zien en iedereen naar huis moeten sturen. Je productie stilleggen wetende wat de consequenties daarvan zijn, en klanten moeten teleurstellen. We namen de juiste beslissing, maar het was vreselijk om ze te moeten nemen. Die periode heeft me wel geleerd dat er een enorme veerkracht in ons bedrijf zit. Enkele dagen later al zaten we rond de tafel om te bekijken hoe we op een veilige manier weer konden opstarten en na amper twee weken gingen onze deuren weer open. Er waren medewerkers die meteen stonden te springen om terug aan de slag te gaan, maar er zijn er evengoed die tot op vandaag nog wat angstig zijn. Bij onze klanten konden we eveneens op veel begrip en flexibiliteit rekenen.”



Marc Vens



Peter Van Hoecke



Van Hoecke België

Marc: “Wij zijn geen productiebedrijf en konden veel gemakkelijker de social distancing respecteren; ongeveer tweederde van onze medewerkers is dagelijks de baan op. Angst speelde vooral wanneer ze bij klanten kwamen die minder strikt met de maatregelen omgingen. Ze wilden wel service blijven leveren, maar moesten dat natuurlijk wel in veilige omstandigheden kunnen doen en dat was niet altijd evident.”

ONVERWACHTE NEVENEFFECTEN

De grote dip die iedereen in de sector verwachtte, bleef grotendeels uit. Peter: “In maart kregen we een tikje, in april een tik, in mei zaten we bijna terug op het niveau van het jaar voordien en in juni overschreden we dat alweer. Door het voortdurend thuiszitten leek iedereen te beseffen dat zijn huis wel op de een of andere manier een opknappertje kon gebruiken. Wie met zijn kinderen aan de keukentafel zat te werken, had plots een home office nodig. Logeerkamers en zolders werden omgebouwd tot bijkomende werk- of leefruimtes en keukens, waar plots veel meer in gekookt werd, kregen een upgrade. Geld dat niet aan reizen of restaurantbezoekjes werd gespendeerd, werd in het interieur geïnvesteerd en dat hadden we niet zien aankomen. Voor onze medewerkers stond de boog voortdurend gespannen met werkdagen van tien tot twaalf uur, zaterdagwerk en nachtploegen. Allemaal zaken die voor corona ondenkbaar waren. De orderboeken van onze klanten zijn voorlopig nog allemaal goed gevuld dus de eerstkomende maanden zie ik die situatie nog niet veranderen.” Peter raadt bedrijven die nu veel meer aanvra-

“Het is knokken voor de hele sector. Ik heb het gevoel dat we de rangen moeten sluiten en schouder aan schouder gaan staan met onze branchegenoten, zelfs al zijn het concurrenten.”

Peter Van Hoecke

griegen wel aan om selectief te blijven bij het aannemen van projecten. “Als je kwaliteit erdoor onder druk komt te staan, zal het je op langere termijn meer kwaad dan goed doen. Het is moeilijk om van de prooi af te blijven wanneer ze voor je voeten ligt, maar is het de indigestie wel waard?”

Marc: “Wij merken inderdaad ook dat heel wat klanten meer werk kregen en niet minder, zowel degenen die in interieurbouw actief zijn als in buitenschrijnwerk. Al gold het niet overal en hebben vakmannen die vooral in de professionele sector actief zijn – bijvoorbeeld in retail, standbouw, horeca, ziekenhuizen, zorginstellingen, scholen en hotels – zwarte sneeuw gezien. De positieve tendens in de residentiële sector vertaalde zich bij ons wel niet meteen in betere cijfers. Een vakman die meer aanvragen krijgt, heeft wel onmiddellijk meer grondstoffen, beslag en andere producten nodig, maar niet noodzakelijk nieuwe machines of extra software. Het ondernemersvertrouwen nam een flinke duik en de investeringsbereidheid leed daaronder. Zelfs bedrijven die het geld voor nieuwe machines hadden klaarliggen, gingen op de rem staan. Vooral het voorjaar en de zomer van 2020 waren moeilijk, de cijfers voor dit jaar zijn rooskleuriger. In Nederland was de terugval minder uitgesproken en durfden bedrijven wel nog investeren.”

Peter: “Vanuit angst hebben wij toen ook beslissingen genomen die ik vandaag niet meer zou nemen. Met het stilleggen van onze activiteiten zagen we onze inkomsten kelderen terwijl de vaste kosten wel gewoon doorliepen. We hebben toen voorraden en bestellingen gereduceerd en tijdelijke contracten niet verlengd. We durfden net als vele anderen geen grote risico's nemen en de effecten daarvan laten zich tot vandaag voelen. De grondstof- en materiaaltekorten, die volgens mij toch nog tot in het tweede kwartaal van het volgende kalenderjaar voelbaar zullen zijn, zijn mede hier het gevolg van.”

Marc: “Het tekort aan chips en elektronische onderdelen begint ons ook steeds meer parten te spelen. De levertermijnen worden langer en de prijzen stijgen. Ik denk eveneens dat we dit nog een tijd zullen voelen.”

“De woning van de toekomst is van hout, daar twijfel ik niet aan. Wie nu op de kar springt, kan zich aan een mooie groeicurve verwachten.”

Marc Vens

HET VENIEN ZIT IN DE STAART

Peter: “Ik verwacht zelfs een grote impact op de inflatie. Sinds ik in de sector actief ben, was er telkens om de twee à drie jaar een prijsstijging ten gevolge van stijgende grondstofprijzen. Nooit ging het om meer dan 5%, maar dit jaar hebben we al een prijsstijging van 4,5% en eentje van maar liefst 9% moeten doorvoeren, en daarmee dekken we nog niet alle bijkomende kosten af. Wat er vandaag in de staalsector gebeurt, is hallucinant. De prijzen zijn meer dan verdriedubbeld. Europa sloeg de bal mis, de staalfabrikanten spelen een lelijk spel en wij zullen het allemaal voelen. Hetzelfde speelt bij hout, kunststof en elektronische componenten. Miele moet bijvoorbeeld nog meer dan 200.000 achterstallige vaatwassers uitleveren en dat heeft grote gevolgen voor keukensbouwers. Wanneer ze keukens moeten afleveren zonder wigtoed laat ook de betaling van de laatste schijf op zich wachten. Steeds meer bedrijven zullen daardoor in liquiditeitsproblemen komen. Het brengt bovendien heel wat bijkomende kosten met zich mee, denk maar aan de kosten verbonden aan extra transport en werken om de toestellen later alsnog te gaan installeren. Het zou wel eens de laatste druppel kunnen zijn voor heel wat ‘zombiebedrijven’; bedrijven die het voor de coronacrisis al niet zo goed deden, die meer vreemd dan eigen vermogen hebben opgebouwd en overleefden dankzij de steunmaatregelen. Wanneer de steun wegvalt, vrees ik dat dergelijke bedrijven het heel moeilijk zullen krijgen.”

Marc: “We kunnen alleen maar hopen dat het domino-effect beperkt blijft. Voor leveranciers is enige voorzichtigheid geboden. Jezelf beschermen door klanten goed op te volgen en je voorwaarden

aan te scherpen, is volgens mij nu geen overbodige luxe.”

KLACHTEN ZIJN EEN GESCHENK

Waar beide heren het ook over eens zijn, is dat hun medewerkers enorm veel veerkracht aan de dag gelegd hebben. Peter: “En dat doen ze vandaag nog steeds. Door de materiaaltekorten moeten we nu zelfs met contingering werken en kunnen we klanten slechts 90% van wat ze vorig jaar bestelden, garanderen. Dat is geen fijne boodschap om te brengen en ik heb veel respect voor onze mensen in customer service en support die al maandenlang elke dag opnieuw van 's ochtends tot 's avonds problemen oplossen. We proberen het als een kans te zien. Ik gaf hen ooit allemaal het boek ‘A Complaint is a Gift’: wanneer er zich problemen voordoen, krijg je ook de kans om intens in contact te treden met je klant. Slaag je er dan in om hem op een oprechte manier te helpen, dan kan de relatie met je klant zelfs verbeteren. Helaas merk

REORGANISATIE VAN DE PRODUCTIE

Nu we toch uitzoemen, pikken de heren graag in op een tendens die zich de komende jaren volgens hen steeds sterker zal doorzetten. Marc: “Het is al gangbaar in sommige niches, maar ik denk dat we in de hele sector gaan naar een model waarin enkele bedrijven zich volledig toelagen op de productie terwijl anderen zich gaan onderscheiden op vlak van plaatsing. Met een eenvoudige toupie en pennensbank kun je bijvoorbeeld wel nog een houten raam maken, maar niet langer op een rendabele manier. Met de nieuwste technologie maak je het op een veel efficiëntere en toch ook flexibele manier, zodat maatwerk mogelijk blijft. Investeren in dergelijke machines is niet voor iedereen weggelegd en wanneer je het doet, moet je er wel voor zorgen dat de machines voortdurend kunnen draaien zodat je de investering kunt terugverdienen.”

Peter: “Als pionier in het maken en aanbieden van meubelcomponenten kunnen we dat bij Van Hoecke alleen maar bijtreden. Het tekort aan goede werk-

DURF INVESTEREN IN JE MERK

Marc: “Het onvoldoende investeren in hun naam is volgens mij een van de factoren die de Belgische meubelsector de das heeft omgedaan. Ik ken de namen van die meubelfabrikanten nog omdat het onze klanten waren, maar de meeste mensen hebben hun namen zelfs nooit gekend. Degenen die het vandaag nog steeds goed doen – zoals een Jori of een Durllet – verkopen geen meubel, maar een merk.”

Peter: “Heel wat meubelfabrikanten zijn ook de slaaf van de retailsector geworden. Je moet betalen om je meubelen in de toonzaal te mogen zetten en vervolgens levert de retailer nauwelijks inspanningen om ze te verkopen. Makers die nooit investeerden in verkoop laten zich verleiden door de verlokking van de grote aantallen, maar ze worden er al snel het slachtoffer van. Een toonaangevende Belgische meubelfabrikant trok er onlangs de stekker uit, begon rechtstreeks aan particulieren te verkopen en haalt daar na zes maanden hetzelfde rendement uit. Misbruik door de retailsector werd de doodsteek

CIRCULAIR MAATWERK?

Marc: “Als we de productie van het maatwerk uitbesteden aan efficiënte en gespecialiseerde meubelfabrieken, terwijl individuele schrijnwerkers meer investeren in hun merk kunnen we inderdaad een sterke positie innemen op de internationale markt. Andere landen bijten er hun tanden op stuk, maar in België zijn we heer en meester op vlak van maatwerk.” Of en hoe maatwerk te rijmen valt met de opkomst van circulair bouwen is een vraag die de sector de komende jaren stevig in zijn greep zal houden.

Peter: “Er is om te beginnen nogal wat verwarring omtrent de begrippen ecologisch, recycleerbaar en circulair en niemand weet goed wat hij precies met dit vraagstuk aanmoet. In Nederland gaan ze op een enorm ambitieuze manier met dit thema aan de slag en zijn er ook al enkele interessante initiatieven op vlak van circulaire keukens. BlueKitchen en Chainable streven ernaar om circulaire keukens te bouwen die vijftig jaar meegaan en in die tijd kunnen meegroeiën met de gebruikers. Maatwerk circulair maken is veel moeilijker dan iets dat volgens standaardafmetingen wordt gemaakt.”

Marc: “Als we het over circulariteit hebben, ligt de grootste winst volgens mij bij het circulair bouwen en dan met name bij de houtbouw. De woning van de toekomst is van hout, daar twijfel ik niet aan. Bouwen met hout is ecologisch en kan ook perfect op een circulaire manier. Er worden nu al houten woningen gebouwd die na een jaar of tien weer worden ontmanteld om in een andere vorm, eventueel met de nodige uitbreidingen, weer te worden opgebouwd. In de Benelux staat houtbouw nog in zijn kinderschoenen, maar als ik naar de situatie in Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland kijk, verwacht ik dat de markt ook bij ons snel zal groeien. Ik durf het wel eens te vergelijken met de opkomst van laminaatvloeren. Begin jaren '90 kenden we ze

amper en vandaag heeft laminaat een marktaandeel van ongeveer 50%. Wie nu op de kar springt, kan zich aan een mooie groeicurve verwachten. De omschakeling zal de bouw volgens mij ook helpen professionaliseren. De kwaliteit van het metselwerk is vandaag bijvoorbeeld afhankelijk van heel wat verschillende factoren. Het weer, de dag van de week, de fysieke, mentale of emotionele toestand van de metser, ... het zijn allemaal elementen die je niet in de hand hebt. Je hebt ook een hele schare werfleiders nodig om de werven correct op te volgen, en laat daar nu net een groot tekort aan zijn. Voor de bouw van houten woningen en gebouwen kan je een productieapparaat op poten zetten zodat je het bouwproces veel beter kunt controleren. Als er al fouten gemaakt worden, zullen die vroeger opgemerkt en opgelost worden en de uiteindelijke fase op de werf zal nog slechts enkele dagen duren.”

Peter: “Als ze in de bouw alles meteen goed zouden doen, zouden ze allemaal miljardair worden. Uit eigen ervaring, zowel door bouwprojecten voor Van Hoecke als persoonlijke bouwprojecten, weet ik dat de faalkosten enorme proporties kunnen aannemen. Circulair bouwen gaat ook over het bewust inzetten van je resources. Hier valt inderdaad nog veel winst te boeken.”

“Andere landen bijten er hun tanden op stuk, maar in België zijn we heer en meester op vlak van maatwerk.”

Marc Vens



Van Hoecke België

ik dat er in veel bedrijven een soort verlamming optreedt en dat mensen hun oren en ogen liever sluiten omdat ze niet weten hoe ze met de situatie moeten omgaan.”

Marc: “Onze service medewerkers hebben ook het beste van zichzelf gegeven. De planning stond en staat steeds weer op losse schroeven omdat leveringen en installaties van machines moeten worden uitgesteld. De extra ondersteuning van de machinefabrikant, waar we bij grote en complexe installaties op konden rekenen, viel plots weg. Gelukkig hebben we de voorbije jaren stevig geïnvesteerd in de ontwikkeling van onze eigen kennis en competenties zodat we ons op eigen kracht goed uit de slag konden trekken, maar het heeft wel wat van onze mensen gevraagd. De technologie heeft ons ook een handje geholpen, support op afstand was al een tijdje in opgang en daar hebben we de voorbije maanden dankbaar gebruik van gemaakt.”

Peter: “Het is knokken voor de hele sector. Ik heb het gevoel dat we de rangen moeten sluiten en schouder aan schouder gaan staan met onze branchegenoten, zelfs al zijn het concurrenten. Wanneer we een blok vormen, kunnen we de goede perceptie die klanten van onze sector hebben in stand houden. Het is een gedeelde verantwoordelijkheid.”

krachten werkt, naast de kapitaalintensiteit van dergelijke investeringen, deze beweging verder in de hand. Vind je dan toch nog een goede schrijnwerker dan moet je zijn vaardigheden en talenten ook echt benutten en dat doe je niet door hem aan een machine te zetten waar hij enkel op een knop moet drukken. Die arbeid kan je beter uitbesteden. Als ik me vandaag als startende schrijnwerker zou vestigen, zou ik me specialiseren in meubelontwerp en CAD-CAM om mijn klanten met mijn ontwerpen te kunnen overtuigen. De productie zou ik uitbesteden aan specialisten en ik zou me verder toelagen op een vlekkeloze plaatsing en installatie, tot een boekje bloemen voor de opdrachtgever toe. In het omgaan met klanten, met mensen, kan je wel nog het verschil maken. Op vlak van productie ligt dat moeilijker, maar een Belgische vakman investeert nu eenmaal graag in machines. Als ik twee schrijnwerkers in hetzelfde dorp hun zuurverdiende centen zie investeren in een vijfasser vraag ik me toch af of ze die investering niet beter samen hadden gedaan. Cohousing en coworking raken stilaan ingeburgerd, maar we zijn er toch nog niet helemaal aan toe om ons machinepark met anderen te delen. Nergens anders in Europa vind je zoveel vakmannen met perfect uigebalanceerde machineparken. Ze investeren vooral in wat er achter de schermen gebeurt, maar ze mogen zich meer laten zien op het podium door te investeren in hun merk en imago.”

“Misbruik door de retailsector werd de doodsteek van de meubelsector en als we niet opletten, gebeurt hetzelfde met de keukensector.”

Peter Van Hoecke

van de meubelsector en als we niet opletten, gebeurt hetzelfde met de keukensector. Multibrand keuken-showrooms zijn volgens mij geen goede evolutie. Gelukkig lijken steeds meer interieurbouwers zich bewust te worden van de waarde van hun eigen naam en kunnen. Wij proberen onze klanten daar ook in te ondersteunen, we hebben elkaar immers nodig. De gezondheid en groei van ons bedrijf is afhankelijk van de gezondheid en groei van onze klanten. Vandaag de dag moeten vakmannen echt in hun merk en verkoop durven investeren om voldoende klanten te blijven aantrekken. Zo vermijden we dat ze massaal naar Ikea of andere buitenlandse aanbieders overstappen.”



Optimat Group

OPTIMAT GROUP & VAN HOECKE

Vens & Thiers werd in 1990 door Marc Vens, zijn vader Herman Vens en Patrick Thiers opgericht. Vandaag is het bedrijf in de hele Benelux gekend als de Optimat Group en leveren ze de machines en software die je als schrijnwerker nodig hebt om hoogkwalitatieve producten te kunnen afleveren. De grote vernieuwingsgolf en rebranding die al voor de opmars van het coronavirus was gestart, werd in volle pandemie verder uitgerold. Daarnaast startte Marc ongeveer een jaar geleden een nieuw bedrijf op: RAS staat voor robotics, automation en software. Het bedrijf werd dan wel tijdens de crisis uitgerold, maar het idee was er al veel langer. “Software staat – net als bijvoorbeeld gereedschappen – los van het machineriek. Nu automatisering en robotisering in een stroomversnelling komen, willen we de kennis die we al hebben opgebouwd ook los van de machines en machineriek kunnen aanbieden aan allerhande bedrijven uit diverse sectoren.”

Peter Van Hoecke staat intussen meer dan 35 jaar aan het hoofd van het gelijknamige bedrijf Van Hoecke. Vader Luc Van Hoecke werd in 1967 leverancier van functioneel meubelbeslag en onder de impuls van Peter werd Van Hoecke naast beslagleverancier ook een productiebedrijf. Vandaag levert Van Hoecke alles wat nodig is om intensief gebruikte meubelonderdelen vlot te laten openen, sluiten, draaien en bewegen: scharnieren, lade- en klapdeursystemen. Van Hoecke bedient een 5.000-tal klanten en wekelijks rollen er ongeveer 13.000 voorgemonteerde lades van de band. Om een dergelijke groei te kunnen realiseren, investeert het bedrijf fors in automatisering en digitalisering, maar evengoed in zijn mensen.

LEADING MACHINES. ULTIMATE SERVICE.

Gespecialiseerd in verkoop, levering, installatie en onderhoud van alle klassieke tot CNC-gestuurde machines en totaalprojecten.

Focus op kwaliteit, duurzaamheid, machines van topmerken, ervaring en knowhow, een doorgedreven en uitgebreide service.

www.rogiers.be



17-21 OKTOBER
Flanders Expo, Gent
HAL 1 - STAND 1116, 1118 & 1120

FREE TICKET?
Go to www.prowood-fair.be/nl/register/company and use code **ROG879**



HOOFDZETEL

Henri Lebbestraat 150 • 8790 Waregem
T +32 56 60 13 45

FILIAAL & SERVICEPUNT

Dikberd 46 • 2200 Herentals
Route de Wasseiges 296 • 5022 Namur

De beurs voor en door de houtsector

Echte machines, echt meubelbeslag en echte mensen

De steeds veranderende regels om de coronacrisis te bedwingen zorgden lange tijd voor twijfel bij zowel de organisatie als de adviesraad van Prowood. Half augustus kwam dan eindelijk het verlossende bericht: de 7de editie van de beurs voor en door de Belgische houtsector, vindt van 17 tot 21 oktober 2021 plaats op de vertrouwde stek in Flanders Expo.

VRAAG IS GROTER DAN OOI

“Deze editie wordt ongetwijfeld een bijzondere editie”, opende Marc Vens (Vens & Thiers) als voorzitter van de adviesraad van Prowood de eerste ‘live’ persconferentie sinds lang. “We hebben barre tijden beleefd door COVID en werden heen en weer geslingerd tussen hoop en vrees. Dat bijvoorbeeld een Ligna, na eerst een verdaging naar september, uiteindelijk volledig afgelast werd, was daarbij uiteraard niet bemoedigend. Dankzij het vlotte verloop van de vaccinatiecampagne in België heeft de hoop uiteindelijk de bovenhand gekregen. Een belangrijk gegeven dat ons vertrouwen geeft, is dat de houtsector in het algemeen en de houthandel en interieurbouw in het bijzonder ondanks, of misschien dankzij de coronacrisis in goeden doen is. Door de opgelegde beperkingen inzake reizen en uitgaan en de verplichtingen inzake thuiswerk hebben de Belgen massaal geïnvesteerd in huis en tuin. Dit gegeven, samen met het feit dat Prowood wellicht één van de eerste beurzen voor de houtsector is die plaatsvindt sinds de aanvang van de coronacrisis, versterkt onze overtuiging dat de vraag naar een live sectorevenement en contactmoment groter is dan ooit. Uiteraard houden we er rekening mee dat er mogelijk nog een aantal “sanitaire” maatregelen van kracht zullen zijn. Maar nog belangrijker is dat u op Prowood echte machines kunt zien, echt meubelbeslag vastnemen en gesprekken voeren met echte mensen.”

ONTWIKKELINGEN IN DE SECTOR

Ondanks de coronacrisis is de wereld niet gestopt met draaien en zijn de ontwikkelingen in de houtsector verdergegaan. “Hierbij denken we in de eerste plaats aan het IIoT, het Industrial Internet of Things. Machines worden meer en meer geconnecteerd wat leidt tot een vlottere datastroom binnen de bedrijven maar ook tot een snellere en goedkopere ondersteuning door de leverancier. De digitalisering en informatisering zet zich overigens door op alle fronten. We kunnen maar best wennen aan termen als MES (Manufacturing Execution System), PPS (Production Planning System), AR (Augmented Reality). Een andere trend die ongetwijfeld nog versterkt uit dit verhaal komt is de opkomst van de robot in de houtsector. Dit is absoluut geen sciencefiction meer en is ook niet meer het exclusieve speelveld van de grote bedrijven. Dankzij de ontwikkelingen zowel qua systemen en prijzen als het gemak van bediening en programmatie wordt dit ook voor KMO's meer en meer een haalbaar, zeg maar noodzakelijk instrument binnen de productieomgeving. Ook in de toelevering is de informa-

tisering niet meer weg te denken. Elke zichzelf respecterende toeleverancier beschikt vandaag de dag over een webshop die de klant niet alleen een digitaal overzicht biedt van het volledige gamma maar ook toelaat om in enkele klikken hier meteen ook een bestelling aan te koppelen.”

VASTE WAARDE

Half september telt de beurs 174 exposanten en dat totaal groeit nog elke week aan “Dat betekent 12.500 m² netto oppervlakte (25.000 m² bruto), met andere woorden: de traditionele bezetting over hallen 1, 2 en 4 van Flanders Expo”, licht Olivier Claesens, organisator van Prowood, toe. “Een aantal exposanten twijfelt nog steeds of de beurs kan doorgaan – ja dus! - en of bezoekers ook zullen komen bezoeken. Zeker weten, de inschrijvingen via de website zijn open en beginnen vlotjes binnen te komen. Mensen hebben nood aan sociaal contact en dit is precies waarom beurzen hoog blijven scoren.”

“Voor 23 exposanten is Prowood 2021 hun eerste deelname”, gaat Anja Stuerbout, Sales Manager Prowood, verder. “Ook een kleine 20 Nederlandse bedrijven vinden de weg naar Prowood en we reputeerden een 10-tal exposanten van Prowood 2015 en eerder. Dit laatste is het beste bewijs dat exposanten Prowood toch zien als een vaste waarde. Naast de bedrijvigheid op de standen willen we van Prowood ook een leerrijke omgeving maken. Op zondag zal Bouwunie de spits afbijten met een lezing. Maandag, dinsdag en woensdag verzorgt Confederatie bouw voor de opening van de beurs telkens weer voor een interessant thema, gevolgd door een netwerkmoment en beursbezoek. Zo staan o.a. een lezing over ‘Brandverende doorvoering’ op het programma, alsook het zeer actuele thema

Buitenschrijnwerk en ETICS. Op dinsdag heeft FSC het over FSC-certificering van bedrijven. Zoals Marc al aanhaalde, komen ook IOT en Industrie 4.0 aan bod. Tijdens de beurs zullen we hier in samenwerking met Tapio en een aantal partner-exposanten aandacht aan besteden aan de hand van een Tapio-route. Bezoekers zullen dan op verschillende standen kunnen zien hoe een open-source software kan ingezet worden voor hun activiteiten. Nieuw is dat dit jaar op Prowood voor het eerst echt aandacht wordt besteed aan de parketsector. We hebben altijd al een mooi aanbod gehad, maar nu zal dat voor het eerst gegroepeerd worden.”

OPNIEUW EEN ‘PARKETBEURS’

Sinds 2018 heeft de Belgische parketsector geen eigen beurs meer. “Na EUROPARKET en EFWEX was er nood aan een alternatief”, vertelt Anthony Denoyel (Floorconcepts) die in de adviesraad Dé parketplaatsers vertegenwoordigt. “Vermits er in het verleden al merken/bedrijven succesvol hebben deelgenomen aan PROWOOD, was dit dé kans voor onze sector om als partner ons wagonnetje aan de PROWOOD trein te hangen. We kunnen terug zeggen dat er een “parketbeurs” zal zijn in België. Niet enkel merken/bedrijven zullen talrijk aanwezig zijn, ook Dé parketplaatsers zelf gaan een eigen bemande info stand voorzien samen met een demonstratiezone die zal ingevuld worden door ervaren parketplaatsers en vakscholen. Een afzonderlijke hoek die gevuld is aan restauraties van historische parketvloeren zal ook niet ontbreken. Gedurende de beursdagen staan ook verschillende infosessies door dé parketplaatsers op het menu.”

www.prowood-fair.be



© Prowood – De organisatoren en de adviesraad maken zich op voor een ‘uitzonderlijke’ Prowood

Circulair bouwen: 't Centrum

Eerste circulaire bedrijfsgebouw in Vlaanderen in volle opbouw

Chris Baert vatte bij het afronden van de eerste bouwfase perfect samen wat Kamp C met de bouw van dit kantoorgebouw voor ogen heeft: “'t Centrum is veel meer dan een gebouw. Het is een venster op een betere wereld waar we op een meer verantwoorde manier omspringen met de beperkte grond en grondstoffen die we ter beschikking hebben.”

KATALYSATOR VOOR CIRCULAIR BOUWEN

Kamp C, een autonoom provinciebedrijf van de provincie Antwerpen, wil de transitie naar duurzaam bouwen versnellen door te focussen op twee zaken: duurzaamheid en innovatie. Zo heeft Kamp C in 2020 de innovatieve techniek van het 3D-printen een flinke duw in de rug gegeven: toen werd op zijn terrein voor het eerst een woning met twee verdiepingen ter plaatse geprint. Vandaag wil Kamp C hetzelfde doen voor circulair bouwen. Daarom wordt op de site in Westerlo momenteel het eerste volledig circulaire bedrijfsgebouw van Vlaanderen gebouwd: 't Centrum. Bij de bouw wil men anders omgaan met grondstoffen en de afvalstromen minimaliseren. Daarnaast wordt er maximaal ingezet op een duurzame energievoorziening en waterhuishouding en op het reduceren van de energiebehoefte van de gebruikers.

Eind juni werd ter afronding van de eerste bouwfase bovenop de houtskelstructuur een meiboom geplaatst. Deze eeuwenoude traditie symboliseert voorspoed en de hoop dat het gebouw net zo sterk en stabiel mag worden als een boom.



“We willen als het ware bouwen met statiegeld op de onderdelen om hergebruik te stimuleren.”

Joeri Beneens

DOOR EN VOOR INNOVATIEVE ONDERNEMERS

De bouw werd na een intensieve circulaire aanbestedingsprocedure toevertrouwd aan 'Kamp Circulair', een consortium van zeven bedrijven en organisaties dat getrokken wordt door aannemersbedrijf Beneens uit Olen. Daarnaast maken TEN, Streng-th, Muurtuin, West Architectuur, Tenergy en VITO deel uit van het consortium. Als alles volgens plan verloopt, zal het gebouw volgende lente klaar zijn en kunnen de medewerkers van Kamp C er hun intrek in nemen. 't Centrum is er echter niet alleen voor de medewerkers van Kamp C. “Er is ruimte voor andere innovatieve ondernemers, die eveneens willen inzetten op de circulaire economie. Daarnaast wordt het een inspirerende showcase voor al wie meer wil weten over circulair bouwen of daar zelf mee aan de slag wil”, vertelt Kathleen Helsen, gedeputeerde voor Wonen van de provincie Antwerpen en voorzitter van Kamp C.

CIRCULAIR ONTWERP

In het gebouw vinden we twee vaste kernen met de trappen, liften en sanitaire blokken. Alles rond deze kernen kan gemakkelijk aangepast worden aan veranderende noden. Wat vandaag een kantoor is, kan morgen een ontmoetingsruimte worden. Kathleen Helsen: “Aanpasbaarheid en flexibiliteit zijn cruciaal als je gebouwen toekomstbestendig wil maken. Dit gebouw kan gemakkelijk aan nieuwe behoeften worden aangepast zonder dat daar veel extra energie of nieuwe materialen voor nodig zijn. Het ontwerp, de materialen en de verbindingen zijn er zelfs op voorzien dat het gebouw volledig gedemonteerd kan worden.” Dat laatste is meer dan een theoretische oefening: “We zullen dit ook effectief binnen afzienbare tijd op Kamp C realiseren. 't Centrum zal weer afgebroken en elders op de site heropgebouwd worden, eventueel in een andere vorm afhankelijk van de noden die er dan zullen zijn.” Op dat moment kunnen er dan ook weer nieuwe circulaire materialen geïntegreerd en uitgetest worden zodat wetenschappers, bedrijven en fabrikanten theorieën, systemen en modellen daadwerkelijk in de praktijk kunnen uittesten.

CIRCULAIRE FUNDERING

't Centrum zal drie bouwlagen tellen en 2.400 m² beslaan. “Om de milieu-impact van het gebouw te minimaliseren, moeten de bouwmaterialen hun waarde maximaal behouden. We willen als het ware

bouwen met statiegeld op de onderdelen om hergebruik te stimuleren. Omdat standaardisering de kans op hergebruik veel groter maakt, vertrokken we van een vaste gridstructuur van vijf op vijf meter. Op die manier blijven de kolommen, balken, vloeren en wanden in elke toepassing herbruikbaar”, vertelt Joeri Beneens, zaakvoerder van Beneens Bouw en Interieur. “Materialen met een hoge CO₂-uitstoot lieten we links liggen en we kozen stevast opties met een lage uitstoot of materialen die zelfs CO₂ capteren.” Voor de fundering bleek dit niet evident. “De milieu-impact van de betonproductie is hoog, maar er zijn weinig alternatieven die de overgedragen krachten zo goed kunnen opvangen. We zochten en vonden een oplossing via het URBCON-project dat inzet op de ontwikkeling van circulair beton. Het werd in 't Centrum voor het eerst op deze schaal toegepast en bestaat uit zand en granulaat dat gerecupereerd wordt tijdens afbraakwerken. In plaats van cement wordt er een afvalproduct uit de metaalverwerkende industrie gebruikt om het materiaal te binden.” De funderingen werden zo ontworpen en gedimensioneerd dat ze gemakkelijk gedemonteerd kunnen worden.

HYBRIDE CONSTRUCTIE

Er werd gekozen voor een houten constructie en een combinatie van verschillende bouwsystemen. De draagconstructie is opgetrokken uit gelamineerde balken en liggers en voor de vloeren en een

Project



deel van de wanden werd er gekozen voor Cross Laminated Timber of CLT-panels; dat zijn 3 of 5 lagen hout op elkaar waarbij de draadrichting van het hout telkens gewisseld wordt zodat het paneel sterker wordt. Voor de buitenwanden werd er gekozen voor houtskelbouw. “Het gaat om geprefabriceerde geïsoleerde buitenwanden; met aan de binnenkant Fermacell-platten en aan de buitenkant een Exie-bord met daartussen ingeblazen cellulose. Hout was een voor de hand liggende keuze gezien het CO₂-capturende karakter. De milieu-impact werd nog verder teruggedrongen door voor lokale houtskelbouw te kiezen zodat er nauwelijks transport nodig was. Er werden speciale verbindingen ontwikkeld zodat we de elementen gemakkelijk weer los kunnen maken. De connectoren die de balken en kolommen met elkaar verbinden zijn eenvoudig te monteren en te demonteren, met enkel en alleen twee borgmoeren. De hele structuur werd op vijf weken tijd opgetrokken.” De milieu-impact van grondstoffen en materialen correct inschatten, is geen sinecure. Het consortium gebruikte en ontwikkelde verschillende tools, maar Joeri Beneens benadrukt dat je eveneens moet durven vertrouwen op je buikgevoel en gezond verstand.

DEMONTABEL SCHRIJNWERK EN LOSLIGGENDE DAKCONSTRUCTIE

Grote gordijngelvels en vouwramen zorgen ervoor dat binnen en buiten maximaal in elkaar kunnen overlopen. Er werd gekozen voor houten vliesgelvels die aan de buitenzijde met een aluminium profiel worden afgewerkt. Projectleider Jurgen Vervoort van Beneens: “Op die manier halen we het beste uit beide materialen. Aan de binnenzijde ervaar je het natuurlijke karakter van het hout terwijl de buiten-

zijde heel duurzaam en onderhoudsvriendelijk is afgewerkt. De CW 50-On-Wood profielen van Reynaers Aluminium passen perfect binnen de circulaire strategie, ze worden immers eenvoudig op de houten achterconstructie geschroefd. De luchtdichtheidsfolie is het enige element dat na afbraak niet meer herbruikbaar zal zijn, verder werden er uitsluitend mechanische verbindingen gebruikt.” In de vliesgelvels worden aluminium toegangsdeuren geïntegreerd. De keuze viel op het Masterline 8 systeem van Reynaers. Naast

“'t Centrum zal weer afgebroken en elders op de site heropgebouwd worden, eventueel in een andere vorm afhankelijk van de noden die er dan zullen zijn.”

Kathleen Helsen

de vliesgelvels worden er ook vouwramen geïntegreerd. “Deze zijn volledig uit hout vervaardigd, op het aluminium geleidingsprofiel na. Omdat ze minder aan de zon worden blootgesteld, vragen ze minder onderhoud. Ze werden afgewerkt met Remmers 'Natur Effekt', die laat de mooie structuur van het larikhout zichtbaar, en biedt een langdurige bescherming tegen directe en indirecte weersinvloeden. Bij het ter perse gaan, zal het buitenschrijnwerk klaar zijn en is het dak aan de beurt. Het gaat om een volledig losliggende constructie waar geen lijm aan te pas komt. Op die manier is het dak eveneens



vollig demonteer- en herbruikbaar.

VAN BIM-MODEL NAAR MATERIALENPASPOORT

't Centrum werd met BIM (Bouwwerk Informatie Model) ontworpen, maar het consortium wilde ook hierin verder gaan. Joeri Beneens: “We wilden dat alle materialen traceerbaar zouden zijn. In samenwerking met OVAM bepaalden we parameters die we konden gebruiken om aan de materialen een bepaalde score toe te kennen, die mee in BIM geïntegreerd wordt. Het gebouw is daardoor letterlijk een opslagplaats van materialen. Bedrijven, scholen, architecten en andere geïnteresseerden die hier inspiratie komen opdoen, zullen met een iPad alle onderdelen van het gebouw kunnen bekijken, maar ook de manier waarop het gedemonteerd werd en gedemonteerd kan worden.” Dankzij een BEO-veld, warmtepomp en zonnepanelen op het dak zal 't Centrum heel energiezuinig verwarmd en gekoeld kunnen worden. Het energieverbruik zal worden gemonitord met een aan BIM gekoppeld beheerssysteem dat toelaat om via sensoren heel wat zaken op te volgen en bij te sturen.

ANDERS SAMENWERKEN

Bij de bouw van een dergelijk duurzaam kantoorgebouw hoort ook een meer duurzaam bouwproces, vond men bij Kamp C. Daarom wordt er ook geëxperimenteerd met nieuwe financierings- en verdienmodellen en alternatieve vormen van partnerschap. “We deden dit in de eerste plaats via een circulair aanbestedingstraject,” vertelt Chris Baert, directeur ad interim van Kamp C. “We stapten af van de typische procedure waarbij een waslijst van

technische specificaties wordt opgesteld waarna de wedloop naar de laagste prijs kan starten. In de plaats daarvan daagden we geïnteresseerde bedrijven uit om te bekijken hoe er binnen de aan ons opgelegde grenzen, zoals de fysieke grenzen van het terrein en het reglementaire kader, zo veel mogelijk waarde kon worden gecreëerd." Het bouwconsortium staat bovendien niet alleen in voor het ontwerp en de bouw, 't Centrum is ook een gezamenlijke investering van Kamp C, aannemer Beneens, West Architectuur en studiebureau Streng-th. De totale bouwprijs bedraagt om en bij de 3,2 miljoen euro, waarvan Kamp C 1 miljoen euro voor zijn rekening neemt. Het consortium zal ook instaan voor het toekomstige onderhoud en de energievoorziening: over een looptijd van 20 jaar wordt elk jaar ook nog 50.000 euro voorzien voor energie- en onderhoudskosten. Bouwpartijen blijven zo langer betrokken en worden getriggert om efficiënter om te gaan met producten en diensten.

www.kampc.be



© Kamp C en bouwconsortium Kamp Circulair plaatsen de meiboom ter afronding van de eerste bouwfase.

Lecot

ON

TOUR

8 OKT 2021

NEKKERHAL
MECHELEN

10.00 u - 22.00 u

lecotontour.be

POP-UP

Ontdek er de laatste nieuwe materialen en bestsellers uit ons ruime assortiment. NIEUWSTE MACHINES EN GEREEDSCHAPPEN TEGEN SPECTACULAIRE PRIJZEN

Deze pop-up is enkel te bezoeken op Lecot On Tour.

Lecot nodigt u uit voor de
**OUTLET
UITVERKOOP**

Grote kortingen en
scherpe prijzen.

WITGOED | MACHINES EN GEREEDSCHAPPEN | BOUWBESLAG
WERKKLEDING | TUINGEREEDSCHAP

Deze outlet verkoop is enkel te bezoeken op Lecot On Tour.

Duurzaamheid: circulair bouwen

Circulair Bouwen, Betaalbaar Wonen

Circulair bouwen klinkt mooi in theorie, maar is het ook haalbaar in de praktijk, vroeg architect Gwen Verlinden zich af. Een testcase in Berchem moest het uitwijzen. Met de steun van Vlaanderen Circulair en OVAM bouwde de architect en een uitgebreid projectteam een eengezinswoning die niet alleen circulair, maar ook heel betaalbaar moest zijn.

VAN THEORIE NAAR PRAKTIJK: EENGEZINSWONING IN BERCHEM

Toen architect Gwen Verlinden in 2018 haar studio TEKEN architectuur oprichtte, stond het voor haar vast dat ze als architect haar steentje wilde bijdragen aan een meer duurzame en circulaire bouwomgeving. Ze merkte dat er al heel wat alternatieve ideeën bestonden, maar dat ze nauwelijks werden toegepast. De open call van Vlaanderen Circulair en OVAM kwam als geroepen. De organisaties riepen op om projectvoorstellen in te dienen die zouden toelaten om de theorie van de circulaire economie in de praktijk uit te testen. Het 'Circulair Bouwen, Betaalbaar Wonen'-project (CBBW) werd uitgewerkt, ingediend en geselecteerd voor financiering. Samen met MikeViktorViktor architects, BOUD, Systember en Itho Daalderop ging Gwen Verlinden aan de slag om veranderingsgerichte ontwerp- en bouwstrategieën te toetsen aan de praktijk.

De bouw van een halfopen eengezinswoning in Berchem was de perfecte testcase. De opdrachtgevers kwamen met een beperkt budget en de wens om milieubewust te bouwen bij de architecten aankloppen. Geen van beide partijen wilde zich neerleggen bij de conclusie dat het budget ontoereikend was. Bouwen moet toegankelijk blijven en het team wilde nagaan of circulair bouwen dit zou kunnen faciliteren. Ze wilden daarnaast bekijken of de huidige circulaire bouwprincipes en constructiemethoden de praktijktoets kunnen doorstaan en bruikbaar blijven wanneer je rekening moet houden met andere praktische grenzen en beper-

kingen; zoals de wensen van de opdrachtgevers, stedenbouwkundige regels en energetische, architectonische en technische eisen.

In het project lag de klemtoon op demontabel bouwen zodat de woning na de gebruiksfase gemakkelijk uit elkaar kan worden gehaald en de bouwmaterialen hergebruikt kunnen worden. We bekijken het gebouw van kop tot teen, of liever van fundering tot dak, en gaan na in hoeverre het team in zijn circulaire opzet is geslaagd.

Fundering

Circulair: De funderingsvloer bestaat uit gerecycleerde glasgranulaten. Deze kunnen gemakkelijk worden 'opgeschept' voor hergebruik. Ze zijn bovendien thermisch isolerend, waardoor er geen of minder bijkomend isolatiemateriaal nodig is.

Drempel circulariteit: Betonnen funderingsvoeten onder de buitenmuren waren onvermijdelijk. Het beton voor de balken werd wel op een geotextiel gestort zodat het de ondergrond niet vervuult, en de balken terug uit de grond kunnen worden genomen indien nodig. De funderingsvoeten werden bovendien zo berekend dat ze zowel als balken en als structurele kolommen kunnen worden hergebruikt, mocht het gebouw inclusief fundering ooit moeten verdwijnen.

Draagconstructie

Circulair: De dragende wanden, de verdiepingvloer en het dak zijn opgetrokken uit een geprefabriceerd massief houtschakelbouwsysteem. Architect Gwen Verlinden: "Het Systember-systeem wist ons te overtuigen omdat het enerzijds demontabel is en anderzijds enorm eenvoudig, twee aspecten die we bij dit project als leidraad hanteerden om keuzes te maken." De houten balken worden vormstabiel met elkaar verbonden door stalen afstandhouders.



De balken van de Systember-constructie worden op maat gezaagd, geboord en gefreesd op de werf geleverd.

Project



In de tand en groef ingewerkte EPDM dichtingen garanderen een water- en luchtdicht geheel. Het systeem kan later eenvoudig gedemonteerd worden zodat de onderdelen hergebruikt kunnen worden.

Eigenaars Ritchie Sedeyn en Lis Goosens zagen de draagstructuur van hun woning op een week tijd verriszen en staken ook zelf de handen uit de mouwen. Met de hulp van twee vrienden en twee ervaren uitvoerders stond Ritchie mee in voor de montage en dat leverde een aanzienlijke besparing op de arbeidstijd op. Toch verwacht Gwen Verlinden niet dat zelfbouw op grote schaal zal worden toegepast in de transitie naar een circulaire maatschappij. "Hier was het zinvol, maar je haalt nooit de efficiëntie van een vakman. Werken met een bouwteam zien we als een belangrijke sleutel en daarbij is professionalisering belangrijk." Dat er alleen droge verbindingen gebruikt worden, is een bijkomende troef naar kostefficiënt bouwen toe. Weersomstandigheden en droogtijden hoeven de planning alvast niet te verstoren.

Drempel circulariteit: De houten balken werden op een kunststof rail gemonteerd. Deze rail rust op cellenbetonblokken en moet perfect waterpas staan. Een chemische verbinding bleek daarvoor noodzakelijk: een mortelbed zorgt ervoor dat de rail tijdens de montage op elk moment perfect waterpas gezet kan worden. Er leken geen demontabele oplossingen voorhanden om dit uit te voeren. Vanaf de kunststof rail naar boven toe is de constructie wel volledig demontabel.

Buitenschrijnwerk

Circulair: Het buitenschrijnwerk moest voor de eigenaars vooral duurzaam en onderhoudsvriendelijk zijn. De keuze viel op gepoedercoat aluminium met driedubbele beglazing. Dit systeem scoorde het beste in de levenscyclusanalyse van het NIBE (Nederlands Instituut voor Bouwbiologie en Ecologie). "We waren in eerste instantie wat verbaasd," licht Gwen Verlinden toe, "maar gepoederlakt aluminium blijkt een valabele keuze omdat aluminium relatief gemakkelijk gerecycleerd kan worden. Het recycleren van dit materiaal is vandaag de dag al gangbaar, waardoor de kans op een interessant levenseinde voor aluminium ramen geloofwaardig is. Hout heeft als voordelen dat het een hernieuwbaar materiaal is en dat de CO2-uitstoot initieel lager uitvalt, maar de gebruikte afwerkingsproducten bemoeilijken de recycling en hout bereikt ook sneller het einde van zijn levensduur. Beide materialen hebben hun



Een Systimber-constructie opbouwen, is een kwestie van dagen



Er werd gekozen voor ramen uit gepoedercoat aluminium met driedubbele beglazing

specifieke voor- en nadelen, die moeten worden afgewogen in samenspraak met de klant.”

Drempel circulariteit: De gekozen oplossing is niet demontabel. “We overwogen een demontabel systeem dat uit twee onafhankelijke frames bestaat. Aan de buitenkant wordt het kader op een vrij traditionele manier aan de buitenschil bevestigd, terwijl het tweede kader aan de binnenzijde gemakkelijk kan worden losgemaakt wanneer men het glas moet vervangen. Het bleek echter 15 à 20% duurder dan een traditioneel enkelvoudig kader en had nog enkele andere nadelen waardoor de baten hier niet opwegen tegen de extra kosten.”

Gevel Kurk

Circular: De zij- en achtergevel kregen een jasje van kurk. Enerzijds om hen thermisch te isoleren, maar ook ter afwerking. Een dergelijke homogene buitenschil, bestaande uit 18 cm kurk, verhoogt de kans op selectieve sloop aanzienlijk. Al het materiaal kan immers eenvoudig in één container weggevoerd worden. Gwen Verlinden maakt er wel een belangrijke kanttekening bij. “Kurk is een natuurlijk en duurzaam materiaal. Bomen hoeven er niet voor gerooid te worden en krijgen toch een economisch bestaansrecht. Tijdens het project ontdekten we wel dat deze bomen enkel in heel specifieke omstandigheden gedijen, dus grootschalige productie en gebruik zijn sowieso uitgesloten.”

Drempel circulariteit: Alles mechanisch bevestigen, was niet mogelijk. Om technische garanties te krijgen, moest de buitenste laag worden verlijmd. Het team bedacht hiervoor een tweeledige oplossing: door lijm op basis van kalk in plaats van cement te gebruiken, blijft het mogelijk de kurk te recycleren tot kurkgranulaten, en door de kurk in verschillende lagen te plaatsen blijft de achterste laag, goed voor 45%, gevrijwaard van de lijm zodat deze zich perfect leent tot hergebruik.

Baksteen

Circular: Om de eenvormigheid van het straatbeeld te respecteren, moest de voorgevel met een traditioneel ogende baksteen worden afgewerkt. Schijn bedriegt echter, want de steen maakt deel uit van een circulair gevelsteensysteem. De ClickBrick

gevelstenen van Wienerberger worden droog op elkaar gestapeld zodat ze gemakkelijk hergebruikt kunnen worden. Ze worden met roestvrijstalen verbindings- en verankeringsclips aan elkaar en op de achterstructuur bevestigd. Doordat er geen vermenging met andere materialen is, blijft de materiaalstroom zuiver.

Hardsteen

Circular: De hardstenen plint onderaan werd gerecupereerd bij de ontmanteling van de gebouwen van de Universiteit Antwerpen op de Paardenmarkt. Doordat de kostprijs voor het demonteren van de plint vergelijkbaar was met de prijs van een nieuwe waren zowel het bouwteam als de eigenaar bereid om het experiment aan te gaan. Op enkele gebruikssporen na zie je nauwelijks dat het om recuperatiemateriaal gaat. De voldoening dat het materiaal van de afvalberg werd gered, kreeg het team er gratis bij.

Dak

Circular: Op het dak werd een beproefd en grotendeels losliggend systeem toegepast. De massief houten draagconstructie van Systimber werd bekleed met een damp scherm, gevolgd door een laag houtvezelisolatie, EPDM en tot slot grind als ballast. Alleen op de randen en dakopstand werd de dakdichting verlijmd, maar verder kunnen de materialen gemakkelijk gerecupereerd, hergebruikt of gerecycleerd worden. Deze beproefde manier van dakdichting toont mooi aan dat circulair bouwen weldegelijk betaalbaar kan zijn. Het gaat veel sneller dan een systeem dat volledig verlijmd moet worden en is dus erg kostefficiënt. Bovendien moeten er geen dure lijmen worden aangekocht en zijn herstellingen gemakkelijker.

Afwerking

Circular: Dankzij de hoge kwaliteit van het hout van de draagconstructie waren gipsplaten en bepleistering overbodig. In de badkamer werd het hout behandeld met een waterdichte verf in functie van de waterbestendigheid. Om zo flexibel mogelijk te zijn, werd het gebouw ontworpen zonder binnenplan en werd er een circulair wandstelsel gebruikt om de ruimte te delen. De stalen kaders worden mechanisch bevestigd aan het plafond en rusten op de vloerafwer-

king. In het metalen frame zit een isolatielaag op basis van gerecycleerd katoen, die werd bekleed met Clickwall van Unilin. Dit circulaire systeem kan heel eenvoudig weer gedemonteerd worden. De bewoners kunnen op die manier hun woning telkens weer anders indelen als hun situatie hierom vraagt. In een latere fase kunnen de onderdelen ook gerecupereerd worden om in een ander gebouw hergebruikt te worden.

Naast de hardstenen gevelplint zijn ook enkele interieurelementen afkomstig van urban mining. Zo werden er deuren, spiegels, kranen, stopcontacten en schakelaars gerecupereerd en doen de eigenaars nu hun afwas in een gootsteen die vroeger dienst deed in het labo van de Universiteit Antwerpen.

Daarnaast gebruikten de eigenaars heel wat gerecupereerd hout bij de verdere afwerking van de woning. Ritchie Sedeyn: “Op dit terrein stond vroeger een garage en daarvan hebben we heel wat hout kunnen recupereren. We hebben er zelf keukens met meubels gebouwd en met de oude houten dwarsliggers maakten we zetels. De voeten van de zetels maakte we met restanten van het systimber-systeem, die te klein waren om nog binnen het systeem gebruikt te worden. De oude matrassen die we meenamen uit onze vorige woning doen nu dienst als kussens in die zetels.” Het keukenaan-



© Ritchie Sedeyn



recht is een echte eyecatcher geworden. Ritchie verzamelde en lamineerde allerhande houtresten tot een stevig en opvallend aanrecht. Het kleur- en lijnenspel dat daardoor ontstaat, oogt niet alleen mooi, maar is het perfecte bewijs dat esthetiek, ecologie en circulariteit perfect samen kunnen gaan. Een laagje vernis zorgt voor de nodige waterdichtheid.

Drempel circulariteit: de wanden werden ook aangeboden als een product-als-dienst, waarbij de producent ze na de gebruiksfase terugneemt, maar de eigenaars kochten ze liever op een traditionele manier aan. Gwen Verlinden: “We merken dat dergelijke overeenkomsten nog niet helemaal op punt staan. De incentive voor de gebruiker is vaak nog te beperkt.”

EEN BLIK OP DE TOEKOMST

Deze circulaire woning werd bijzonder snel gerealiseerd: op 15 oktober 2021 startten de graafwerken en op 25 februari 2021 werd de woning opgeleverd. Eind 2021 komt er een samenvattende publicatie met aanvullende informatie op de website, met onder andere een inventaris van de gebruikte mate-

rialen en een handleiding voor deconstructie. Het team leerde veel uit dit eerste project, maar het riep op zijn beurt weer nieuwe vragen op. Wordt dus ongetwijfeld vervolgd. Wie duurzaam wil bouwen en innoveren, mag bij deze zijn kandidatuur inzenden.

www.circulairbouwenbetaalbaarwonen.com

RITCHIE SEDEYN OVER ZIJN CIRCULAIRE ÉN BETAALBARE WONING:

Ritchie raakte overtuigd van het belang van anders bouwen bij de verbouwing van zijn vorige woning. “Ik was erg blij dat de woning al deels gerenoveerd was toen ik ze kocht. Op enkele kleinere aanpassingen na was ze wel klaar dacht ik, maar dat draaide anders uit. De woning werd volledig gestript, alleen de gevel en het dak bleven overeind. Toen ik de oude bakstenen in de container zag verdwijnen terwijl ik er nieuwe moest gaan kopen, werd ik me ervan bewust hoe absurd het is dat we zoveel bouwmaterialen gewoon weggooiden. Ik had geen kaas gegeten van verbouwen, maar mijn budget liet me ook niet toe om alles aan stielmannen over te laten. Ik heb toen veel leergeld betaald, maar het kwam me bij de bouw van deze woning goed van pas. De nodige kennis hebben om jezelf uit de slag te kunnen trekken, geeft ook veel voldoening. De lockdown kwam voor ons eigenlijk op een ideaal moment. Doordat ik niet kon werken, kwam er een zee aan tijd vrij die ik kon investeren in onze woning. We werkten zeven dagen op zeven, maar slaagden er daardoor wel in om de hele woning op vijf maanden tijd te realiseren.” Ritchie hielp niet alleen mee tijdens de ruwbouw, maar nam samen met zijn vrouw ook een groot deel van de interieurafwerking voor zijn rekening. Zo maakten ze zelf de keukens.

Ze kozen daarbij resoluut voor eenvoud. “Ik probeer zo inventief mogelijk om te springen met het materiaal en de gereedschappen die ik heb. Zo ga ik het hout niet in verstek zagen omdat ik dan gespecialiseerd gereedschap zou moeten huren. Wij vinden een dergelijke afwerking ook niet nodig. Ik denk dat mensen zich nog vaak vasthouden aan een soort standaard van wat mooi is, omdat ze het zo zien op foto's en in tijdschriften, maar wij kozen bewust een andere insteek en zijn meer dan tevreden met het resultaat. We hopen dat het ook anderen kan inspireren om de zaken anders aan te pakken. Met een portie creativiteit is alles mogelijk.”

Foto's:

© TEKEN architectuur
© MikeViktorViktor
© BOUD



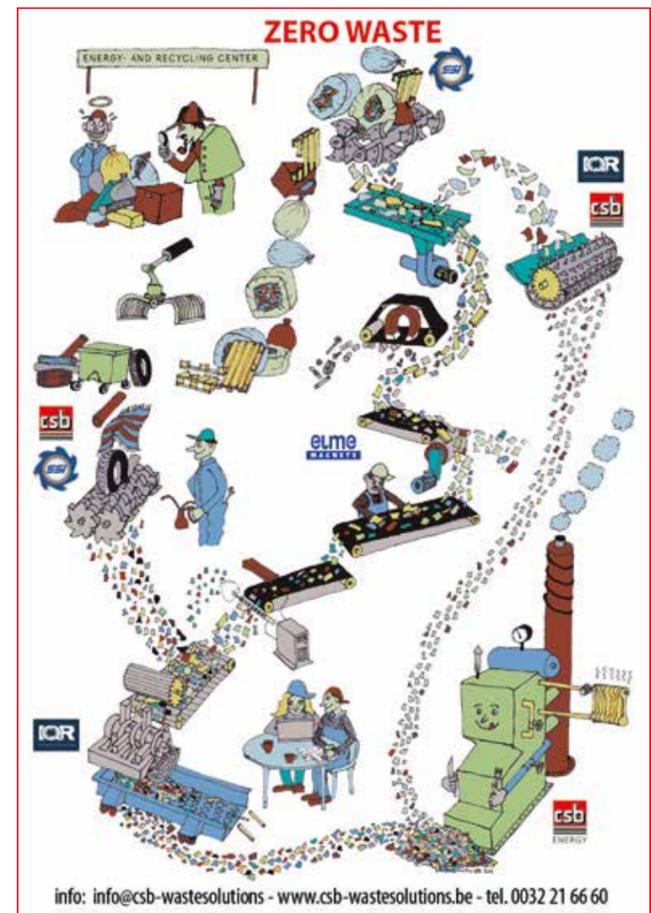
Dat aluminium zich relatief gemakkelijk laat recycleren, was één van de doorslaggevende factoren.

PROJECTTEAM

- Gwen Verlinden, TEKEN architectuur: onderzoeksleider en architect ontwerp
- Bart Melort, MikeViktorViktor architects: onderzoekspartner en architect uitvoering
- Francis Lauwers, BOUD: onderzoekspartner en algemeen aannemer
- Christophe Debrabander, Itho Daalderop: onderzoekspartner en technieken
- Karel Vervaeke, Systimber: onderzoekspartner en gespecialiseerd uitvoerder houtschakelbouw



De traditioneel ogende baksteen maakt deel uit van een circulair gevelsteensysteem.



info: info@csb-wastesolutions.be - www.csb-wastesolutions.be - tel. 0032 21 66 60

Aan de slag met het juiste gereedschap

Techniek

Vorbereiden en plaatsen van houten vloeren

De plaatsing van parketvloeren vergt niet alleen een nauwgezette voorbereiding, maar evenzeer de juiste materialen en machines. Vooraleer aan de slag te gaan met meetlat en zaagmachine, moeten we eerst zorgen dat de ondergrond geen nadelige invloed op het eindresultaat kan uitoefenen.

VLOERRENOVATIE

Bij oude cementdekvloeren moet er op gelet worden dat vóór verdere bewerking oude restlagen compleet verwijderd en goed afgezogen worden. Als oneffenheden niet verholpen worden, kan dit de correcte plaatsing volledig doen mislukken omdat de opbouw tot en met de verlijming niet meer draagkrachtig is. Oneffenheden en scheuren in de dekvloer moeten vakkundig worden verholpen, omdat er anders nabehandelingen nodig zijn en kosten ontstaan. Als een zwevende verlegging de voorkeur geniet, is een droog en stevig, maar wel effen vlak voldoende. In principe is het raadzaam om alle oude deklagen, alleen al om hygiënische redenen, compleet te verwijderen. Vaak gebeurt dat met behulp van boorhamers of haakse slijpers, maar een renovatiefrees is een comfortabelere oplossing om oude (lijm)resten door middel van een passende freesschijf efficiënt en stofarm te verwijderen.



© Festool

Scheuren in de dekvloer moeten gedicht worden. Afscheurde delen moeten met asverbinders en epoxyhars weer met elkaar verbonden worden. Ter voorbereiding van minerale bouwmaterialen zoals tegels, beton, cementdekvloer of droogbouwplaten worden vaak haakse slijpers gebruikt. Meestal is hierbij de stofproductie zeer hoog en dat houdt gezondheidsrisico's in. Om stofbelasting te vermijden, kunnen we met een doorslijpsysteem – een haakse slijper afzuigkap – bijna zonder stof werken.

NIEUWE DEKVLOER

Bij nieuw gestorte cementdekvloeren moet na de reinigende schuurbehandeling van de sinterlaag over het gehele oppervlak en het verwijderen van de hobbels aan de randen, ook het restvocht gecontroleerd worden. Deskundig en betrouwbaar wordt dit bepaald via een CM-meting, waarbij de dekvloer uitgehakt wordt tot op de onderliggende bouwvloer. Van het uitgehakte materiaal wordt het vochtpercentage met behulp van een speciaal CM-apparaat gemeten.

LIJMEN, NAGELN, NIETEN

Eenmaal de ondergrond goed voorbereid is, komt het erop aan de juiste materialen te gebruiken. In de eerste plaats zijn er de bevestigingsmaterialen zoals lijm, nagels, nieten en (in uitzonderlijke gevallen) schroeven. Om klassiek parket vast te leggen, gebruiken we lijm. Er zijn verschillende soorten lijmen verkrijgbaar, waarbij voor het verlijmen van parket op een spaanplaat ondervloer meestal dispersielijm wordt gebruikt. Voor het verlijmen van parket op zandcement is PU-lijm aangewezen. Poederlijm heeft het nadeel dat je het eerst moet mengen, MS-polymeer/silaan (hybride lijmen) is dan weer duur. Nagels gebruiken we als we tapisparket of planken vloerdelen 'van boven door' moeten vernagelen. In tegenstelling tot nieten maken deze nagels (met 'verloren kop') slechts minieme gaatjes in het hout. Nietten gebeurt als het parket extra stevig moet worden bevestigd. Dat moet 'schuin door de veer' (= blind vernagelen) zodat de nieten na afloop niet zichtbaar zijn.

MEET- EN TEKENGEREEDSCHAP

Voor het opmeten van grote ruimten gebruiken we een rolmaat met een meetlint dat zichzelf oprolt. Een duimstok is aangewezen voor het meten en aftekenen van maten tot 1 meter. Aansluitend past ook een stokpasser voor het trekken van grote cirkels in de gereedschapskist. Met een potlood tekenen we de maten af op vloerdelen af die men gaat paszagen. Met een winkelhaak tekenen we haakse lijnen af op de vloerdelen. Een verstekhaak is geschikt voor het



© Floorhouse

aftekenen en controleren van hoeken van 45 en 135 graden, een zwaaihaak voor het aftekenen van een in te stellen hoek. Voor het pasleggen van parket bij deurposten hebben we een profielmeter nodig die tegen de deurpost wordt geplaatst. Het profiel van de deur kan dan afgetekend worden op het parket. Mogen uiteraard ook niet ontbreken: afstandsblokjes om de vrije ruimte tegen de wand te verzekeren, afstandshouders voor als de muur niet helemaal recht is en een goede waterpas.

ZAAGGEREEDSCHAP

Bij het leggen van parket maken we gebruik van een invalzaag of kantenzaag of een handcirkelzaag en een tafelcirkelzaag. De invalzaag is nodig bij het paszagen van patroonvloeren met sluitrand, nadat de vloer is gelegd. Na het instellen van de maat op een geleider-rail zorgt ervoor dat je recht zaagt. De kantenzaag gebruiken we voor het op maat zagen van de parketvloer langs de wand. Dat kan met behulp van een geleider-rail of je maakt gebruik van de plint of de behuizing van de zaag. Een tafelcirkelzaag, waarbij men de maat op de tafel kan instellen, gebruiken we voor het afkorten en het over de lengte paszagen van het parket. Een decoupeerzaag leent zich perfect voor het op maat zagen van de parketvloerdelen. Met deze zaag kunnen we indien nodig ook bepaalde vormen zagen. Voor het zagen van inwendige en uitwendige hoeken bij plinten kun je een verstekzaag gebruiken. Is het nodig een gat of doorgang te maken in het parket, dan is het ook handig een boormachine (elektrisch of accu aangedreven) bij de hand te hebben.

HET LEGGEN

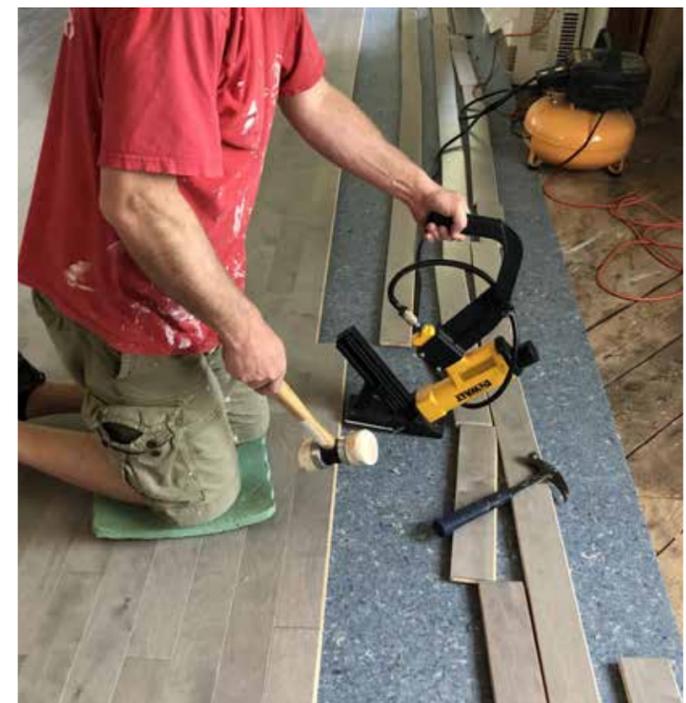
Parket moet vanzelfsprekend strak gelegd worden. Dat doen we met een aanslagijzer of aanslagblok en een hamer: een bankhamer voor het bevestigen van plinten en afdeklatten, een klauwhamer voor het boven aanbrengen of het drijven van nagels. Een rubberhamer zorgt ervoor dat we de gelegde delen goed in de lijm kunnen kloppen.

Voor het verlijmen zijn er verschillende lijmkammen beschikbaar. Lijmkammen worden met een nummer aangegeven waarbij het cijfer de hoogte van de lijmrillen aangeeft.

Om parket perfect af te werken moeten eventueel uitstekende nagels met een hamer en drevel onder het oppervlak 'gedreveld' worden.

Om parket te vernagelen, gebruiken we pneumatische

spijkerapparaten of 'tackers' die voorzien zijn van een slagpen om nagels en nieten in het parket te bevestigen. Om die spijkerapparaten aan te drijven, is ten slotte ook een compressor aangewezen, bij voorkeur een klein en draagbaar apparaat.



Vakmanschap in de kijker: plaats parket volgens de regels van de kunst

Hongaarse Punt brengt klasse in ieder interieur

Wie kiest voor parket, kiest voor klasse. Deze prachtige vloer in verouderde eik is daar het levende bewijs van. Wie kiest voor parket verwacht ook kwaliteit en duurzaamheid. Hout heeft weliswaar alles in zich om dat waar te maken, maar het moet wel correct geplaatst en onderhouden worden. We belichten graag enkele aandachtspunten.

PARKET ALS EYECATCHER

Deze woning in Sint-Martens-Latem draagt duidelijk de stempel van architect Benoît Viaene, die graag moderne en historische elementen combineert. Hier toont hij dat een Hongaarse Punt parket niet alleen weggelegd is voor Koninklijke en monumentale residenties, maar dat het ook in een eigentijds interieur de perfecte eyecatcher kan zijn. In de grote en open ruimtes werd er gekozen voor het Hongaarse Punt motief met kader, terwijl er in de hal en doorloop met brede planken werd gewerkt. Het parket werd gemaakt van verouderde eik, die door de subtiele slijtagesporen, afgebroken randen en kleurmuances even charmant oogt als een echt oude vloer. De architect deed hiervoor beroep op specialist in houten vloeren Axis; een familiebedrijf dat in 1906 werd opgericht en waar

zorgvuldig opgebouwde kennis en expertise sindsdien van generatie op generatie worden doorgegeven. De producent en verdeler van houten vloeren opende recent nog een wel heel bijzondere toonzaal in Sijsele-Damme waar je ook als vakman terecht kunt om je te laten inspireren door de verschillende houtsoorten, legpatronen en afwerkingen.

TIJDLOZE KLASSE MET VEROUWERDE HONGAARSE PUNT

Axis mede-eigenaar Anouck Lantsoght merkt dat het Hongaarse Punt motief de laatste jaren aan populariteit wint. "Het is een grote klassieker onder de traditionele Franse vloeren, die vanaf het begin van de 17e eeuw steeds vaker werd toegepast in Koninklijke residenties, herenhuisen, Haussmann appartementsen en andere majestueuze gebouwen.

Vandaag de dag past dit motief ook perfect in eigentijdse interieurs, waar we het net omwille van het tijdloze en stijlvolle karakter steeds vaker zien." Verwar het Hongaarse Punt motief niet met het Visgraat motief. "Het zijn de twee bekendste motieven en beiden zijn populair, maar ze verschillen sterk van elkaar. Het grootste verschil is dat het uiteinde van een Visgraat in een hoek van 90 graden wordt gesneden terwijl het uiteinde van een Hongaarse Punt in een hoek van 45 tot 60 graden wordt gesneden. Een Visgraat motief vertoont daardoor een 'zigzag'-patroon terwijl een Hongaarse Punt een V-vormig motief kent."

Project

GEPLAATST MET KENNIS VAN ZAKEN ...

Men zegt dat parket met de jaren mooier wordt, maar alles staat en valt met een correcte plaatsing. Axis was meer dan bereid om een aantal tips en te vervullen voorwaarden te delen. "Wie investeert in een houten vloer kiest voor een vloer die levenslang - of zelfs langer - kan meegaan, op voorwaarde dat deze volgens de regels van de kunst wordt geplaatst. De manier waarop het parket geplaatst dient te worden, is afhankelijk van het gekozen type parket en de ondergrond waarop het zal worden geplaatst. De condities verschillen bovendien van ruimte tot ruimte en van werf tot werf. Een goede plaatser heeft dus in de eerste plaats ervaring en een uitgebreide kennis nodig, zodat hij de juiste keuzes kan maken in functie van de omgevingsfactoren, de geldende bouwvoorschriften en andere belangrijke parameters."

Oog voor esthetiek is een andere noodzakelijke vaardigheid: "De legrichting van het parket heeft een grote impact op het optisch effect van de ruimte. Vaak wordt het parket gelegd in de richting van de hoofdlichtbron en de hoofdtoegang tot de desbetreffende ruimte. Met de legrichting kun je diepte creëren in een ruimte of de indruk wekken dat de ruimte groter is."

... EN VOLGENS DE REGELS VAN DE KUNST

Parket kan verlijmd, genageld of zwevend geplaatst worden. Wanneer pas je nu welke techniek toe? "Dat is steeds afhankelijk van het type parket en de ondergrond waarop het parket geplaatst wordt. Ook de functie van een ruimte en de aanwezigheid van vloerverwarming spelen een rol. Vernagelen

op houten balken is de traditionele manier voor het plaatsen van een massief houten vloer. Verlijmen is een meer hedendaagse techniek. We raden aan om te verlijmen op een onderparket, zeker wanneer er vloerverwarming in het spel is. Contacteer voor je start de leverancier van de vloerverwarming om je ervan te vergewissen dat een aantal noodzakelijke stappen doorlopen werden. Vloerverwarming moet bijvoorbeeld geleidelijk opgestart worden en ten laatste één week voor de plaatsing van het parket helemaal uitgeschakeld worden."

Er zijn nog enkele andere omgevingsfactoren die je als plaatser zeker in de gaten wilt houden, zodat de klant jarenlang van een vloer in topconditie kan genieten:

- Controleer de kwaliteit van de ondervloer; plaats parket alleen op een propere, droge, stevige en vlakke ondervloer. Meet ook het vochtgehalte in de dekvloer, het mag maximaal 2,5% bedragen.
- Laat de vloer goed acclimatiseren.
- Gebruik alleen kwalitatieve lijmen en afwerkingsproducten.
- Controleer het vochtgehalte van de bepleistering, deze mag niet meer dan 5% vocht bevatten.

GOEDE VERZORGING IS ONONTBEERLIJK

Met een kwalitatief parket dat zorgvuldig afgewerkt en professioneel geplaatst wordt, zit je alvast goed,

maar hout blijft een natuurlijk en levend materiaal dat ook op de juiste manier verzorgd en onderhouden moet worden. Zorg ervoor dat de klant weet dat hij hier een belangrijke rol te spelen heeft en geef hem de nodige informatie mee:

- Het lijkt voor de hand liggend, maar herinner de klant aan het belang van oppervlaktebescherming. Vilt onder stoelen en andere meubels plaatsen en nagels van huisdieren kort houden, zijn bijvoorbeeld eenvoudige ingrepen die wel degelijk het verschil maken.
- Zorg ervoor dat de klant weet met welke producten hij zijn vloer mag reinigen; weet welke producten je voor elk type parket moet aanbevelen. Parket mag gedweild worden, maar geef zeker aan dat de dweil goed moet worden uitgewrongen zodat deze niet te nat is.
- Wat wel eens over het hoofd gezien wordt, is het belang van vochtbeheersing en een optimale luchtvochtigheid. De ideale condities zijn een relatieve luchtvochtigheid van 45% à 60% bij een constante kamertemperatuur van 20°C. Een hygrometer is een handige tool om dit in de gaten te houden. Als de vochtigheid in de winter sterk daalt, kan een luchtbevochtiger een zinvol hulpmiddel zijn om de luchtvochtigheid op peil te houden.

www.axisbelgium.com



© Emile Descheemaeker



© Emile Descheemaeker



© Emile Descheemaeker



© Emile Descheemaeker

LET'S MEET AGAIN

Lecot is terug van nooit weggeweest! Onze najaarskalender staat vol boeiende evenementen en ontmoetingsmomenten. We staan meer dan klaar om jou terug te zien, jij ons ook?

SAVE THE DATE(S)!

BEURZEN

Naast onze eigen huisbeurs, is Lecot ook aanwezig op tal van professionele vakbeurzen, zoals Prowood, Polyclose,... Het bezoeken waard!

WORKSHOPS

Samen zorgen we voor een veiligere werkomgeving. Onze workshop "Veilig werken op hoogte" is daar alvast een goed startpunt voor. Kom zeker langs!

DEMODAGEN

Jouw favoriete vestiging kan jou eindelijk terug ontvangen op onze traditionele demodagen. Hapje, drankje, een goede babbel en natuurlijk knallende promoties!

Meer info over alle najaarsevenementen via

lecotontour.be

Lecot on Tour is terug!

Lecot on Tour – Nekkerhal Mechelen

Na meer dan een jaar kunnen we eindelijk onze vinger van de pauzeknop halen. Vorig jaar was er geen Lecot on Tour, maar dit jaar zijn we terug. En hoe!

Na het succes van de eerste editie in de Nekkerhal, kiezen we in 2021 nogmaals voor deze centrale locatie in België. Opnieuw zullen we bewijzen dat wij de grootste nationale speler zijn voor de bouw-industrie. Jouw sterke schakel op gebied van beslag, gereedschappen, bevestigingen en chemicaliën, persoonlijke beschermingsmiddelen en zo veel meer.

Noteer alvast in jouw agenda: 8 oktober 2021, van 10u tot 22u – Nekkerhal Mechelen.

STERKE SCHAKEL

Lecot on Tour is een innovatieve vakbeurs voor de professional actief in de bouw en industrie. Meer dan 80 (!) leveranciers zullen er hun productgamma, waaronder uiteraard heel wat nieuwigheden, aan de bezoekers voorstellen. Lecot on Tour en in het bijzonder Lecot, profileert zich niet zomaar als sterke schakel. Wij wensen de schakel te zijn die leveranciers in direct contact brengt met hun klanten. Deze beurs is dan ook een unieke gelegenheid om als gebruiker en verwerker rechtstreeks met leveranciers en/of fabrikanten van gedachten te wisselen over hun producten en specifieke toepassingen. Een correcte Nederlandse of Franse benaming voor dergelijk event, ligt niet voor de hand. In Duitsland gebruikt men daarvoor de term: PVH of Produktionverbindungshandel. Deze functie van professionele, sterke schakel tussen beide entiteiten is met andere woorden de essentie van het Lecot on Tour-concept en de Lecot-demodagen in de vestigingen.

DIRECT CONTACT

Deze informatieve contacten zijn er niet alleen voor bedrijfsleiders en aankoopverantwoordelijken, het is evenzeer de bedoeling dat ook jullie medewerkers naar de huisbeurs in de Nekkerhal komen. Zij zijn het immers die dagelijks met beslag, gereedschappen en veiligheidsartikelen omgaan. Hun mening hierover is erg belangrijk voor Lecot en haar leveranciers.

Dat maakt natuurlijk ook deel uit van het takenpakket van onze vertegenwoordigers, maar met meer dan 65.000 klanten en ruim 45.000 producten in de catalogus is dat niet zo evident. We hebben heel wat parate kennis over onze producten in huis, maar een leverancier kan als geen ander een detail benadrukken of verduidelijken.

In de dagen voor de beurs, zullen onze vertegenwoordigers en medewerkers van de commerciële binnendienst hun productkennis nog verder uitbreiden. Zo kunnen zij deze kennis bijschaven en optimaliseren om jou als klant nog beter bij te staan.

Dit verhaal past opnieuw bij de essentie van Lecot: de sterke schakel zijn. We noteren niet gewoon bestellingen, maar zijn een team probleemoplossers dat jou van A tot Z kan begeleiden.

Wat niet verandert, is onze zorgvuldige selectie van leveranciers, zodat we alle belangrijke namen uit

alle productgroepen kunnen aanbieden. We kozen opnieuw voor uniforme systeembouwstanden om iedereen in een aangenaam en rustig kader de kans te geven de klant te ontvangen.

OUTLET STORE

Ook dit jaar is er een Outlet-Store tijdens de beurs. De bezoekers vinden er volwaardige producten aan echte outlet-prijzen. Dit zowel in witgoed, machines en gereedschappen, bouwbeslag, werkkledij als tuingereedschappen.

Iedereen welkom

Of je nu uit West-Vlaanderen of uit hartje Limburg vertrekt, of de taalgrens oversteekt: al onze klanten zijn van harte welkom. Bezoekers worden niet alleen persoonlijk uitgenodigd via vertegenwoordigers en medewerkers in de winkel, maar kunnen ook alle informatie omtrent onze najaarsevenementen raadplegen op lecotontour.be

De toegang voor Lecot on Tour is gratis en exclusief voorbehouden aan professionals uit de bouw, industrie en schrijnwerkers. Lecot wil nog steeds de nodige voorzorgsmaatregelen treffen en plaatst



Opgelet: deze outlet vindt enkel en alleen plaats tijdens de beurs op 8 oktober. Bovendien geldt de regel OP = OP! Outlet-aankopen dienen contant betaald en meegenomen te worden. Betalen kan met cash, Bancontact of Visa.

de gezondheid van ieder voorop. Daarom vragen we om jouw bezoek op voorhand te registreren via onderstaande QR-code, of via

lecotontour.be/lecotontour

ONLINE VERKOOP

Lecot maakt van de gelegenheid gebruik om geïnteresseerden te laten kennismaken met zijn vernieuwd e-commerce-platform. Iedere klant kan op de beurs terecht op de e-commercestand voor extra toelichtingen of om nieuwe functionaliteiten te ontdekken. Online kun je als klant niet alleen bestellingen plaatsen, maar ook op ieder moment prijzen opvragen, facturen nakijken, lopende bestellingen opvolgen en zo veel meer. De stand is zeker een bezoekje waard.

Daarnaast zijn er nog vier interessante Lecot-standen: Optimont, waar de optimale montage van ramen en deuren centraal staat met een "one-stop-shop" concept. Ook STROXX presenteert zijn nieuwste producten met de beste prijs-kwaliteitverhouding en op de Protecta-stand ontdek je tal van verbeterde services. And last but not least, bezoek Lecot Fleet & Connect voor machinebeheer, asset management en track & trace-oplossingen.



PRAKTISCHE INFORMATIE

Vrijdag: 8 oktober 2021
Plaats: Nekkerhal Mechelen
Plattebeekstraat 1
2800 Mechelen
Openingsuren: van 10u tot 22u



Genieten van een zorgeloos beheer van jouw machinepark?

Dat is **Fleet** voor jou! Jouw voordelen:

- ✓ Gratis herstellingen en eenvoudige ophaling van het toestel
- ✓ Blijf steeds aan de slag met vervangmachines
- ✓ Beperkt financieel risico bij diefstal
- ✓ Eenvoudige online consultatie van jouw machinepark

Op elk moment weten waar jouw materiaal zich bevindt?

Dat is **Connect** voor jou! Jouw voordeel:

- ✓ Jouw machinepark en verbruiksgoederen online beheren
- ✓ Geen tijd verliezen met het opsporen van materiaal
- ✓ Jouw keuringen, certificaten en onderhoud steeds up to date

TOTALE ONTZORGING DANKZIJ

 **Fleet**

 **Connect**

Nekkerhal Mechelen

OPENINGSUREN
10.00 u - 22.00 u

lecotontour.be

 **Lecot**

ON

TOUR

..... **innovatieve vakbeurs**

voor bouw & industrie

8 OKT 2021



**REGISTREER
JOUW BEZOEK**

OUTLET UITVERKOOP

GROTE KORTINGEN
& SCHERPE PRIJZEN

WITGOED | WERKKLEDING | MACHINES EN GEREEDSCHAPPEN
BOUWBESLAG | TUINGEREEDSCHAP

POP-UP

NIEUWSTE MACHINES EN GEREEDSCHAPPEN TEGEN SPECTACULAIRE PRIJZEN

EEN PREMIUM IN GEBRUIKSGEMAK EN DUURZAAMHEID

- Ecologische verpakking voor hybride parketlijmen
- Hetzelfde product, dezelfde kwaliteit
- Makkelijker te recyclen
- Makkelijker stapelbaar, neemt minder plaats in



SODAL

BUILD THE FUTURE

Stofvrij nesten met Aerotech®

Advertorial

Maak komaf met stof tijdens het nesten

Nieuwe technologieën brengen meestal ook nieuwe noden met zich mee. Bij nesten is dat niet anders. Met Aerotech® opnamegereedschap maak je komaf met het vele stof en de spanen die tijdens de bewerkingen ontstaan.

NESTEN ZONDER ZORGEN

Niet alleen grote productiebedrijven, maar ook kleinere KMO's ontdekken de voordelen van de nestingstechniek. Waar de stukken vroeger eerst op de opdeelzaag verzaagd werden om vervolgens met een CNC bovenfrees te worden afgewerkt, neemt een nestingmachine gelijktijdig in één werkfase het opdelen en het aanbrengen van constructie- en/of rijboringen voor zijn rekening. Waar vroeger op de opdeelzaag een kleine verspaning plaatsvond (dikte zaagblad 3,2 mm), wordt dit nu overgenomen door een D12 of D14 frees, wat uiteraard meer stof

en spanen oplevert. Dat fijn stof slecht is voor je gezondheid is geen nieuws. Het kan ademhalings- of andere ernstige gezondheidsproblemen veroorzaken, die vaak pas jaren later ontdekt worden. Wereldwijd wijzen overheden er bovendien op dat formaldehyde, wat tijdens de bewerking van MDF kan vrijkomen, een van de grootste gezondheidsrisico's voor houtbewerkers inhoudt. Afzuiging aan de bron is van groot belang en daarom werd Aerotech® ontwikkeld.

STOF AFZUIGING AAN DE BRON

Aerotech® is een innovatief systeem dat een hoge precisie opnamegereedschap combineert met een afzuigturbine. Het verwijdert moeiteloos de stofschilfers die vrijkomen tijdens het nesten of frezen van MDF of spaanplaat. De tool zorgt ervoor dat het stof als het ware wordt opgeworpen waarna het centrale afzuigstelsel het overneemt. Naast een gezondere werkomgeving zorgt het ook voor:

01 Energiebesparingen

Aerotech® vraagt geen bijkomende energie en zorgt ervoor dat je minder perslucht nodig hebt. Dit levert een aanzienlijke energiebesparing op.

02 Meer productiviteit

Onderhoud en reparaties zullen minder tijd vragen en machinestilstand wordt gereduceerd. De tijd die je niet meer moet spenderen aan schoonmaken en het stofzuigen van de onderplaat kan je nu investeren in je productie.

03 Langere standtijd van het gereedschap

Vermindert het risico op verbanding van het werkstuk, omdat spanen onmiddellijk worden afgevoerd, zodat de frees zijn eigen spanen niet nog eens breekt tot stof. In de praktijk garandeert dit een langere levensduur (standtijd) van het snijgereedschap, hogere aanvoersnelheid en minder risico op breuk.

04 Minder onderhoud

Voorkomt dat het stof de correcte werking van de CNC belemmert, en zorgt ervoor dat er minder onderhoud nodig is. Lagere onderhoudskosten, minder servicekosten en dus meer financiële besparingen.

Er zijn verschillende Aerotech® modellen beschikbaar, voor elk bedrijf en elke toepassing is er wel de juiste tool.

Om een idee te geven: Aerotech® is uitgerust met een Ø14mm frees en wordt gebruikt voor de bewerking van MDF platen met een dikte van 18mm; op 3 ploegendiensten (220 productiedagen); verwijdert 8,4 ton stof en zorgt ervoor dat je geen perslucht en stofzuigers nodig hebt.

Bekijk de Aerotech® in actie:



www.robaco.be



© Robaco



© Robaco



© Robaco



Pieter Hostyn

Starter in de kijker

Vers Bloed

Pieter Hostyn gaat er op eigen kracht voor

Close Up News geeft starters in de sector graag een podium. Dit keer krijgt Pieter Hostyn de eer. Pieter wilde eerst fietsenmaker worden, maar rolde uit noodzaak in de bouw en heeft zich dat nooit beklagd. Met meer dan 29 jaar ervaring op de teller waagde Pieter vorig jaar de sprong naar een carrière als zelfstandig timmerman.

HOE BEN JE IN DE SECTOR TERECHTGEKOMEN?

“Ik ben in de bouw gerold omdat er, bij mijn afstuderen, in mijn streek te weinig werk was voor fietsenmakers. Ik leerde gyprocwanden en systeemplafonds plaatsen en ging later aan de slag bij een bedrijf dat aan houtskeletbouw deed. Ik had een heel goede chef die me alle kneepjes van het vak leerde. Bij slecht weer ging ik in het atelier aan de slag zodat ik ook alle machines leerde gebruiken en heel wat andere aspecten van de stiel in mijn vingers kreeg. Al doende leer je toch het meest. Na een rugoperatie maakte ik een zijsprong. De specialist had me namelijk aangeraden om een minder belastende job te zoeken, maar werken als magazijnier bleek echt niet aan mij besteed. De bouw zit in mijn bloed.”

WAAROM KOOS JE ER VORIG JAAR VOOR OM ALS ZELFSTANDIGE AAN DE SLAG TE GAAN?

“Ik heb de voorbije twee jaar de woning van mijn zoon helemaal gerenoveerd. De gevel bleef overeind, maar verder werd alles afgebroken en herbouwd. Dat allemaal zelf doen, gaf me zoveel voldoening. Toen ik nog in loondienst werkte, voerde ik mijn werk ook al uit alsof het voor mezelf was, maar de jonge gasten die ik voor mijn werkgever opleidde, hadden die ingesteldheid niet meer en dat vrat aan mijn motivatie. Ik heb nog geen moment spijt gehad van mijn keuze, integendeel, ik had het vijftien jaar eerder al moeten doen. Mijn omgeving verklaarde me toen voor gek. Je gaat een

mooie job met vast loon toch niet laten schieten? Ik ben blij dat ik nu toch de stap heb durven zetten. Ik mag mooie projecten uitvoeren, kan beginnen en stoppen wanneer ik wil en de zaken op mijn manier doen.”

EN HOE ZOU JE 'JOUW MANIER' OMSCHRIJVEN?

“Kwaliteit leveren en alles tot in de puntjes afwerken. Ik werk liever een uur of twee langer dan dat ik snel iets afwerk omdat de tijd begint te dringen. Dat heb ik vroeger zo van mijn chef meegekregen. Ik zal er daarnaast altijd voor zorgen dat mijn bestelwagen en de werkvloer er ordelijk bij liggen. Dat vraagt tijd, maar die win je later terug omdat je vlotter kunt doorwerken. In chaos kan ik niet werken. De keerzijde van de medaille is wel dat ik momenteel lange dagen maak. Mijn vrouw durft me er attent op maken dat ik nog wat moet leren doseren en af en toe ook eens neen mag zeggen, maar momenteel is dat nog niet aan de orde omdat er investeringen zijn die terugverdiend moeten worden. Ik wil nu ook wat reserve opbouwen zodat ik het later wel wat rustiger aan kan doen.”

WELKE INVESTERINGEN HEB JE ALLEMAAL GEMAAKT?

“Ik heb eerst en vooral geïnvesteerd in een degelijke bestelwagen en de nodige gereedschappen. De eerste maanden kon ik gebruik maken van het atelier van een vriend, en daarna had ik het geluk

dat er vlak bij mijn deur een atelier van een andere bevriende vakman vrijkwam omdat die zelf naar een groter atelier verhuisde. Ik ben het nu beetje bij beetje aan het inrichten met machines. Ik heb me bijvoorbeeld al een paneelzaag en afzuiginstallatie aangeschaft, maar ook verschillende werkbanken en een machine om potscharnieren te kunnen inboren. CNC machines zijn niet aan mij besteed. Geef mij maar het echt ambachtelijke timmerwerk van vroeger. Hoe rustieker een project mag zijn, hoe liever ik het heb. Ik kijk ook het meest op naar vakmannen die nog een beetje van de oude stempel zijn. Ik zie het ambachtelijke werk niet snel verdwijnen, volgens mij zal er altijd vraag naar zijn.”

VINDEN KLANTEN AL VLOT DE WEG?

“Ik mag absoluut niet klagen. De mond-tot-mondreclame doet zijn werk. Ondanks het feit dat ik nog geen website heb en weinig deel op Facebook vinden veel klanten zelf de weg. Steeds vaker doen architecten uit de buurt beroep op mij en daarnaast maak ik deel uit van een vriendengroep van een 6-tal vakmannen, die elk hun specialiteit hebben en regelmatig werk naar elkaar doorschuiven. Mijn projecten gaan van het leggen van laminaat, over het plaatsen van binnendeuren, ramen en deuren tot het zetten van volledige bijgebouwen. Zo mocht ik onlangs een groot bijgebouw met twee etages plaatsen en afwerken: van de ruwe beton tot de gyproc en het laminaat. Het was een heel fijne uitdaging. Voor alles

wat met hout te maken heeft, kunnen klanten bij mij terecht, en daarnaast plaats ik aluminium of stalen ramen en deuren. Grote bedrijven komen voor kleinere klussen de deur niet uit, maar voor mij zijn ze ideaal.”

IN WELKE RICHTING ZIE JE JEZELF DE KOMENDE JAREN EVOLUEREN?

“Ik zie mijn toekomst vooral in het binnenschrijnwerk. Ik ben nu 47 dus het zwaardere werk buiten zal ik niet altijd kunnen blijven doen. Ik hou me heel graag bezig met het fijnere binnenwerk en ik hoop me daar steeds meer op te kunnen toeleggen, en dat zowel met plaatmateriaal als met massief hout. Medewerkers zie ik me nog niet meteen in dienst nemen. Ik heb heel wat mensen opgeleid toen ik nog in loondienst werkte, het zou me dus zeker lukken, maar ik heb er geen zin meer in. Groeien om te groeien hoeft voor mij niet.”

WAT DOE JE WANNEER JE NIET AAN HET WERK BENT?

“Tegenwoordig ben ik ook op zaterdag aan het werk en doe ik mijn administratie op zondagnamiddag. Er blijft dus niet veel tijd over voor ontspanning, maar mijn zondagvoormiddag is heilig. Dan ga ik fietsen. Het steekt wel een beetje dat mijn fietsvrienden er vaker opuit kunnen trekken, maar ik hoop dat ik er binnen een paar jaar ook weer meer tijd voor vind. Nu hard werken is een bewuste keuze: na ons pensioen willen mijn vrouw en ik graag naar Spanje of Zuid-Frankrijk trekken om de zon op te zoeken. Druk of niet druk, als voetbalfan laat ik wel geen enkele match van Anderlecht aan mij voorbij gaan.

Als ik aan het werk ben, kan ik uiteraard niet kijken, maar dan zet ik toch op zijn minst de radio aan. Tot slot gaan mijn vrouw en ik graag regelmatig uit eten, want in de keuken heeft ze weinig aan mij. Alleen een ei of spaghetti koken, lukt nog net.”

www.facebook.com/schrijnwerkenhostyn.be



Pieter Hostyn



Pieter Hostyn

Hawa Porta 60/100 HMT voor nismontage met nieuwe voordelen

Advertorial

Primus in flexibiliteit en functionaliteit

De schuifdeurenspecialist uit Zwitserland heeft deze klassieker voor nismontage een update gegeven. De Hawa Porta 60/100 HMT is een erg flexibele en betaalbare oplossing voor het interieur. Met deze slimme uitbreiding profiteert u niet alleen van nieuwe functies, maar ook van meer comfort in combinatie met de gekende kwaliteit.

FLEXIBEL INZETBAAR EN SNEL GEMONTEERD

Door de minimale inbouwmaten kan dit schuifdeurbeslag eenvoudig in een nis, aan het plafond en nu zelfs geïntegreerd in het plafond gemonteerd worden. Met montagesets wordt de deur zonder rail, beslag en gereedschap probleemloos in de nis gemonteerd nadat de bouwwerkzaamheden zijn voltooid.

De deur wordt gereedschapsloos gemonteerd. Als de montagesets niet gebruikt worden, kan het beslag achteraf ingebouwd worden via de gekende en beproefde montageopening. Zo worden onzuiverheden en aanpassingen achteraf zoveel mogelijk vermeden. Voor verborgen looprails is er een plafondprofiel dat voor een nette en efficiënte verbinding zorgt tussen de looprail en het plafondelement. Op die manier verloopt de montage sneller en spaart u tijd en geld.

Hawa Porta 60/100 HMT is volgens DIN in de hoogste klasse gekeurd voor duurzaamheid en overbelasting. De test met 100.000 cycli (komt overeen met een gebruiksduur van ca. 25 jaar) werd met



© Hawa

glans doorstaan. Hawa Porta gaat dus een leven lang mee. De gebruiker is zeker van een veilige investering en de plaatsers zijn zeker van tevreden klanten. Als optie voor de allerbeste efficiëntie kan Hawa Porta 60/100 HMT als complete set geleverd worden.

SLANK DESIGN MET PUSH-TO-OPEN COMFORT

De Hawa Porta 100 HMT voor houten deuren tot 100 kg opent en sluit met een innovatieve Push-to-open bediening met zelfinloop. Die zorgt enerzijds

voor het zacht afremmen en inlopen van de deur en haalt anderzijds de deur uit de nis als je er zacht tegen tikt. Een robuust loopwerk met precisiekogel-lagers en rolgeleiders uit kunststof zorgen voor een gemakkelijke en rustige bediening.

Bij de Hawa Porta 60 HMT voor houten deuren tot 60 kg deurgewicht zorgt de beproefde veerbuffer voor de nodige ondersteuning. De deuren van nisoplossingen hebben in beide versies helemaal geen deurgrepen meer nodig. In combinatie met de in de looprail onzichtbaar geïntegreerde techniek zorgt dit voor elegante designconstructies met een erg harmonieus uitzicht.

Dankzij de minimale inbouwhoogte kunnen met Hawa Porta ook in veel andere toepassingen slanke en aantrekkelijke designopties worden gerealiseerd. Aantrekkelijke accessoire voor synchro- en telescopische schuifdeuren vullen het toepassingspectrum van deze uitgekende allrounder aan.

www.hawa.com

Eenvoudig
bediend,
gemakkelijk
gemonteerd

Hawa Porta 100 HMT

Nieuw met
Push-to-open

Comfort als nooit tevoren: met push-to-open bediening en soft-close demping laat de **Hawa Porta 100 HMT** de houten schuifdeuren tot 100 kg superzacht uit de wandnis schuiven. De vlakke plafondintegratie maakt nieuwe, aantrekkelijke designoplossingen mogelijk. En de innovatieve montageset zorgt voor een probleem loze werking van de deur omdat er tijdens de bouwfase geen vuil in het systeem komt. Voor meer details: zie hawa.com/en/hawa-porta-hmt

Bezoek ons van 17 tot 21 oktober op Prowood 2021, Hal 4, Stand 4126 of op www.hawa.com

Hawa
Sliding Solutions

Rogiers op Prowood

Laten we de draad terug oppikken op Prowood 2021

Van een heropleving gesproken! Ja, we mogen elkaar terug in levende lijve zien, en dat maakt ons gelukkig. Daarbovenop is er geen betere plek dan de Prowood beurs in Flanders Expo Gent – van zondag 17 tot en met donderdag 21 oktober - om onze passie voor hout opnieuw met elkaar te delen.

NOOD AAN EEN VAKBEURS

Er is nood aan contact, nood aan een vakbeurs, en ook wij voelen de drang om terug dichterbij onze klanten te gaan staan. Aan de deelname aan Prowood 2021 werd dan ook geen seconde getwijfeld. Met onze stand van maar liefst 1300 m² zijn we de grootste van de drie hallen, maar het is ons

kan rondwandelen. Op verschillende machines worden vrijblijvend demo's gegeven, zoals op de morbidelli m100 (CNC-center voor paneel), stefani kd (kantenlijmer), accord 25 fx (CNC-center voor massief) en de class px 350i (paneelzaag). Onze vertegenwoordigers, techniciërs en mensen van de

enkele Italiaanse specialiteiten, een drankje en een leuke babbel.

Wil u graag een kijkje komen nemen? Wij bieden u een gratis ticket aan! Ga naar www.prowood-fair.be/nl/register/company en gebruik code ROG879 om een ticket te bemachtigen.

Let op, u heeft ook een Covid Safe Ticket nodig om toegang te krijgen tot de beurs. Meer informatie over de installatie van de Covid Safe App en het ticket vindt u op covid-safe.be. Vergeet ook zeker niet om uw identiteitskaart mee te brengen.

See you soon at Prowood 2021!



OPENINGSUREN:

Zondag 17/10/2021 van 10:00 tot 18:00
Maandag 18/10/2021 van 12:00 tot 20:00
Dinsdag 19/10/2021 van 12:00 tot 20:00
Woensdag 20/10/2021 van 12:00 tot 20:00
Donderdag 21/10/2021 van 10:00 tot 18:00

Adres: Flanders Expo, Maaltekouter 1, 9051 Gent

zeker niet om die term te doen. Ons doel is om een zo volledig mogelijk aanbod te tonen, van de klassieke machines tot CNC's, voor zowel kleine schrijnwerkerijen als grote industriële bedrijven. We kunnen met onze klanten meegroeien, van de eerste paneelzaag tot een volledig geautomatiseerde installatie.

software zullen uw vragen met plezier beantwoorden. Voor een demonstratie op maat nodigen wij u graag uit in één van onze technologiecentra in Waregem, Herentals of Namen.

DEMO'S

Met de huidige situatie in gedachten voorzien we dankzij onze ruime stand ook voldoende ruimte tussen de machines zodat iedereen gemakkelijk

PRAKTISCH

De verscheidene machines van ons huismerk SCM kan u bezichtigen in hal 1 op stand nummer 1120. Andere merken zoals Tornado, Salvador en Plasticband zijn gegroepeerd op standen 1116 en 1118, eveneens in hal 1 in het verlengde van stand 1120. Aan de bar kan u altijd meegenieten van



Veilig omgaan met houtstof en zaagbladen op toupijs

Woodwize maakt komaf met grijze zones

Worden er in jouw atelier wel eens zaagbewerkingen uitgevoerd op een toupie? Kan dat eigenlijk wel?

En wat met houtstof? Ben je er zeker van dat je de juiste beschermingsmiddelen gebruikt en dat je stofafzuiging afdoende is? De kans is vrij groot dat je deze vragen eerder aarzelend zult beantwoorden en dat is ook Woodwize niet ontgaan. De sectororganisatie riep recent dan ook een stuurgroep in het leven die komaf moet maken met grijze zones als deze.

PREVENTIE EN WELZIJN IN DE HOUT- EN MEUBELSECTOR OP DE KAART GEZET

Woodwize zet al sinds de zomer van 2015 fors in op preventie en welzijn. Stefan Hinnekens werd toen aan boord gehaald om deze thema's sterker op de kaart te zetten in de bedrijven en de scholen. Waarom ook jij er een speerpunt van moet maken, vertelt hij ons tijdens een verhelderend gesprek. "Ik had al heel wat ervaring op zak toen ik bij Woodwize aan de slag ging. Gedurende meer dan 25 jaar doorliep ik alle geledingen in klassieke productieomgevingen: van jobstudent tot productie leider. Ik volgde bijkomend ook een opleiding preventieadviseur en had dus al heel wat affiniteit met de materie. Jammer genoeg waren niet al mijn ervaringen positief en helaas heb ik ook zware en zelfs dodelijke ongevallen weten gebeuren tijdens mijn carrière, maar deze ervaringen helpen me vandaag wel bij het uitvoeren van mijn job. Ik weet hoe het er in de bedrijven aan toe gaat, wat de struikelblokken zijn en hoe belangrijk het is om verantwoordelijk te sensibiliseren en te motiveren."

Voordat je een probleem kunt aanpakken, moet je het in kaart brengen en dat is precies waar Stefan zich het eerste half jaar intensief mee bezighield. "Ik heb meer dan zestig organisaties en instanties bevestigd; werkgevers, werkgeversorganisaties, vakbonden, werknemers, preventieadviseurs, onderwijs- en opleidingsinstanties, verzekeringinstellingen, toezichthoudende instanties, Het werd al vrij snel duidelijk dat het preventie-thema in veel bedrijven, van klein tot groot, onvoldoende leefde. Wanneer het gaat over hun productie en financiën, aarzelen zaakvoerders niet om zich te laten omringen door de beste specialisten, maar de gezondheid en de veiligheid van hun medewerkers is nog al te vaak een ver-van-mijn-bedshow."

NOOD AAN EERSTELIJNSHULP

Stefan trok vijf belangrijke conclusies uit de gesprekken die hij voerde:

- 01 Er is een gebrek aan overzicht. Van een coherent preventiebeleid is er vaak nauwelijks sprake, er wordt ad hoc ingegrepen als er zich problemen of gevaarlijke situaties voordoen en vervolgens worden er te weinig lessen uit deze ervaringen getrokken.
- 02 Hierdoor is er te weinig inzicht in de materie.
- 03 De voornaamste reden hiervoor is een gebrek aan motivatie.
- 04 Wie niet voldoende gemotiveerd is, zal moeite hebben om zich te organiseren. Het preventiebeleid is daardoor onvoldoende verankerd in de onderneming.
- 05 Wie toch de drive vindt om werk te maken van een gedragen preventiebeleid botst op een gebrek aan eerstelijnsadvies. Stefan merkte dat er nood was

aan een vertrouwelijk aanspreekpunt zodat je in alle kwetsbaarheid kunt toegeven dat je niet met alles in orde bent, zonder meteen op de vingers getikt te worden. Een instantie die ondersteuning biedt en je helpt om toch de nodige stappen te zetten zonder dat er meteen torenhoge consultancykosten aan verbonden zijn.

Met deze informatie ging Stefan aan de slag. "Tijdens de eerste vijf jaar van onze werking hebben we volop ingezet op sensibiliseren en informeren om op een laagdrempelige manier toch voor het nodige overzicht te zorgen en mensen te motiveren. We zijn gestart met het organiseren van infomomenten en opleidingen en maakten allerhande documentatie die geïnteresseerden gratis kunnen gebruiken en personaliseren, op maat van hun bedrijf. We richten ons zowel tot scholen als tot bedrijven; wie nu naar school gaat, is immers de werknemer van morgen. We mogen de kracht niet onderschatten van handvatten die jongeren al op school meekrijgen. Zo kan ik me bijvoorbeeld nog steeds voor de geest halen hoe mijnheer Thermote, mijn leerkracht in het derde middelbaar, zeer precies demonstreerde hoe hij zijn vingers plaatste op een werkstuk toen hij een machinale zaagbewerking uitvoerde. Ik doe het tot op vandaag zelf nog steeds op die manier. Ik zie zijn gezicht nog voor me, een mooi voorbeeld van hoe een eerste indruk vaak definitieve sporen nalaat. Bedrijven en scholen die bij ons aankloppen, kunnen erop vertrouwen dat we hun vragen anoniem behandelen en dat we hen snel verder kunnen helpen. We hebben intussen goede relaties opgebouwd met verschillende overheids- en andere relevante instanties." De rol van Woodwize bestaat erin dat ze je de weg wijzen naar de instanties die het best geplaatst zijn om jou te ondersteunen bij jouw specifieke preventievragen. Als je ervoor kiest om het preventiebeleid in eigen handen te nemen, reiken ze je de nodige documentatie aan.

OIRA 2.0

Woodwize zette ook van bij het begin de schouders onder het promoten van de Online interactive Risk Assessment tool 'OIRA Hout'. "Het Europees Agentschap voor Veiligheid en Gezondheid op het Werk nam het initiatief om deze tool uit te werken en ter beschikking te stellen van de verschillende lidstaten. OIRA Hout moet kleinere bedrijven, die toch het overgrote aandeel van onze sector uitmaken, helpen om de wettelijk verplichte risicoanalyses voor te bereiden en uit te voeren, maar we merken dat de tool steeds vaker ook door grote bedrijven gebruikt wordt. Het was een zeer mooi initiatief (de tool bestaat sinds 2014), maar er waren nog heel wat verbetermogelijkheden qua inhoud en gebruiksvriendelijkheid. Vanuit Woodwize namen we, samen met het Focalpoint OIRA België, het initiatief om OIRA Hout te herwerken zodat je de bevraging nu veel vlotter kunt doorlopen en deze nog beter aansluit bij de situaties die je daadwerkelijk op de werkvloer tegenkomt. We blijven

de tool ook verder aanpassen en aanvullen naarmate we merken dat het nodig is. De link naar OIRA Hout is, samen met een specifieke risicoanalyse voor machines, onder andere te vinden op de Woodwize website."

VERANDERING IN BEWUSTZIJN

Veiligheid en welzijn doen leven bij bedrijven is niet altijd een sinecure, maar gelukkig is het tij aan het keren. Stefan merkt dat we er als maatschappij anders tegenover beginnen staan. "Wie bijvoorbeeld in de jaren '80 of '90 oordopjes droeg, was een zwakke, maar nu vinden we het normaal, zowel in het uitgaansleven als op de werkvloer. Als volwassene aarzelen we soms nog om een helm en veiligheids-hesje te dragen op de fiets, maar voor onze kinderen is het de normaalste zaak van de wereld. Bedrijven zien vaak op tegen de investering van tijd en middelen, maar ik heb gezien dat een gebrek aan investering in preventiebeleid hen uiteindelijk veel meer kan kosten. Het klinkt misschien ouderwets, maar bij het nemen van beslissingen op vlak van veiligheid en welzijn, zouden bedrijven echt het principe van 'de goede huisvader' moeten hanteren. Investeren in preventie kan je ook zien als een vorm van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Zo krijg ik vaak de vraag hoeveel mensen een EHBO-opleiding moeten volgen en hoewel de wetgeving minder streng is, volgens mij iedereen. Je medewerkers zullen het je niet kwalijk nemen dat ze een paar werkuren moeten investeren in een dergelijke opleiding en het kan hen ook buiten het werk van pas komen. Op die manier draag je een steentje bij aan het creëren van een veiligere samenleving."

STAP VOOR STAP

Het gezegde 'traag maar zeker bereikt de slak de ark' is hier van toepassing. Een perfect preventiebeleid bereik je niet van vandaag op morgen, als perfectie al mogelijk is, maar vele kleine stappen brengen je steeds dicht bij je doel. "Af en toe laten we infomomenten en sensibiliseringsprogramma's doorgaan bij enkele grotere bedrijven met een indrukwekkend preventiebeleid. Zien wat mogelijk is, werkt inspirerend en zien dat het ook in grote bedrijven, die veel meer geld en middelen hebben, niet allemaal perfect verloopt, geeft moed aan de kleine(re) organisaties. Iedereen kan op zijn schaal actie ondernemen. Je moet het ook niet alleen doen, betrek er je medewerkers bij. Zij zijn je specialisten want ze weten als geen ander waar de risico's zitten. Vraag hen eens wat volgens hen de gevaarlijkste situaties zijn waarmee ze geconfronteerd worden. Met die antwoorden aan de slag gaan en erover terugkoppelen, komt het engagement op de werkvloer ten goede. Ook door duidelijk te communiceren over iets dat je niet meteen in de praktijk kunt brengen, verhoog je de betrokkenheid."

Veiligheid en welzijn

STUURGROEP TECHNISCHE VEILIGHEID

Na ruim vijf jaar merkte Stefan dat een aantal thema's zich in een grijze zone bevinden. Niemand kan heel precies vertellen hoe de vork in de steel zit en wat er nu wel en niet kan. Omdat uit onwetendheid weinig goeds kan voortkomen, riep Woodwize een stuurgroep "Technische veiligheid" in het leven. "In die stuurgroep willen we deze hete hangijzers aanpakken zodat er meer duidelijkheid en eensgezindheid ontstaat. Alle relevante stakeholders zijn dan ook in de stuurgroep vertegenwoordigd. Naast Woodwize, als vertegenwoordiger van de bedrijven, maken de verschillende onderwijskoepels, de FOD WASO - Toezicht op het Welzijn op het Werk (TWW) en de schoolinspectie er deel van uit. Vanuit de stuurgroep worden ad-hoc werkgroepen georganiseerd, die op zoek gaan naar duidelijke antwoorden en oplossingen. Momenteel lopen er twee werkgroepen: een die zich bezighoudt met het werken met zaagbladen op toupijs en een werkgroep die zich buigt over houtstof. De samenstelling van de werkgroep is afhankelijk van het thema. In de werkgroep rond zaagbladen zijn er bijvoorbeeld ook een machinefabrikant en een fabrikant van snijgereedschappen vertegenwoordigd. In de werkgroep rond houtstof zetelt dan weer een arbeidsarts."

Hoe zit het nu met zaagbladen op toupijs?

"Werken met zaagbladen op toupijs blijkt een complex vraagstuk. Hoewel ik had gehoopt dat we nu al meer concrete resultaten zouden hebben, ben ik vooral blij dat we het thema hebben durven aansnijden. Er is nog te veel onduidelijkheid. Het gebruik van zaagbladen op toupijs werd vroeger bijvoorbeeld afgeraden in de wetgeving, maar mits het uitvoeren van een specifieke risicoanalyse en het nemen van bijkomende maatregelen werd het toegelaten als het niet anders kon. Na een verstrenging

van de Europese normen moeten machinefabrikanten in de handleiding van nieuwe toupijs vermelden dat er geen zaagbladen op de machine mogen gebruikt worden. Op nieuwe toupijs kan het niet meer, maar wat doe je met al die oudere machines die nog in omloop zijn? En mag je nog groeven aanbrengen met je zaaggereedschap? We mogen ook niet blind zijn voor de realiteit. Je kunt de zaagbewerkingen inderdaad perfect uitvoeren op andere, complexere machines, maar startende schrijnwerkers hebben vaak niet de middelen om te investeren in bijvoorbeeld CNC-machines en een uitgebreid machinepark. We zijn er dus nog niet, maar ik heb er wel alle vertrouwen in dat we alles mooi zullen kunnen uitklaren en in duidelijke handvatten gieten. Dat kan een specifieke handleiding worden of codes van goede praktijk, die we stofferen met allerhande beeld- en videomateriaal."

En wat met houtstof?

"Houtstof is een echte sluipmoordenaar. Je merkt de gevolgen niet onmiddellijk, maar adem je het je hele carrière in zonder afdoende bescherming dan is de kans reëel dat je op het einde van je carrière geconfronteerd wordt met ernstige gezondheidsproblemen. Angst is op zich niet nodig, de oplossingen en beschermingsmiddelen zijn er, maar je moet wel weten wanneer welke middelen nodig zijn en hoe je ze op de juiste manier gebruikt. Opnieuw moeten we iedereen op dezelfde lijn krijgen. In sommige scholen vermijdt men bijvoorbeeld het werken met tropische houtsoorten omdat deze carcinogene stoffen bevatten, maar heeft dat zin als de leerlingen vervolgens tijdens een stage of op de werkvloer wel voortdurend met tropisch hout moeten werken? Nogmaals, houtstof en toxische stoffen in hout zijn niet gevaarlijk als je er op de juiste manier mee omgaat. Er correct mee omgaan, houdt ook in dat je

regelmatig nagaat of je bescherming nog afdoende is. Je kunt tien jaar geleden een state-of-the-art stofafzuiging geïnstalleerd hebben, als je sindsdien je machinepark gevoelig hebt uitgebreid, kan ze nog steeds goed zijn, maar niet meer afdoende. De werkgroep werkt momenteel een beslissingsboom uit die op een visuele manier weergeeft wanneer je welke middelen moet gebruiken. We maken er eentje op papier die vooral overzichtelijk en beknopt moet zijn, en een online versie waarbij je telkens kunt doorklikken naar meer gedetailleerde informatie. We zullen deze voor het eerst voorstellen op het seminarie rond houtstof dat we op Prowood organiseren."

www.woodwize.be

WOON HET SEMINARIE OVER HOUTSTOF BIJ

- **Wat:** tijdens enkele korte sessies worden de verschillende gezondheids- en veiligheidsproblematieken rond houtstof toegelicht, zodat je met meer kennis en enkele duidelijke actiepunten huiswaarts keert.
- **Wanneer:** 19/10/2021 van 9u30 tot 13u
- **Waar:** Prowood, Flanders Expo Gent

Gratis mits registratie: www.woodwize.be/nl/events/veiligheid_prowood.asp



noblesse
For Quality Solutions

NU VERKRIJGBAAR BIJ NOBLESSE BENELUX: HET VOLLEDIGE GAMMA VAN DE ALTENDORF GROUP

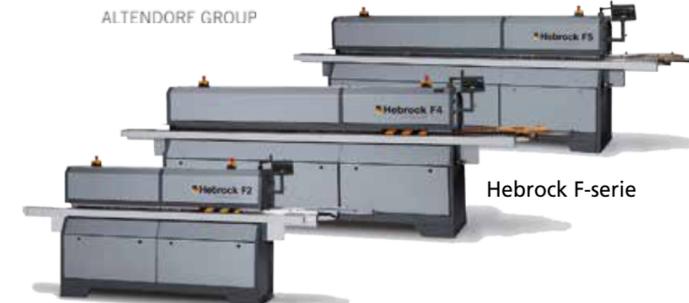
UW SPECIALIST VOOR FORMAATZAGEN EN KANTENLIJMERS

Wij hebben de juiste machine voor U!



Altendorf F45

De formaatzaag die iedereen wil!
Samen te stellen volgens uw specifieke wensen



Hebrock F-serie

Compacte, betrouwbare kantenlijmer met complete afwerking voor een zéér aantrekkelijke prijs.

Wenst U een demonstratie van de Altendorf oplossingen? Welkom in onze showroom te Londerzeel.

NOBLESSE BENELUX N.V. - INDUSTRIEPARK - NERINGSTRAAT 2 - 1840 LONDERZEEL

TEL.: +32 (0)52 30 09 81 - info@noblesse.be - www.noblesse.be



BEZOEK ONS OP PROWOOD 2021
VAN 17 T/M 21 OKTOBER, FLANDERS EXPO - GENT
EN ONTDEK HET UITGEBREIDE AANBOD
VAN BERMA OP STAND 2435



www.bermabru.be
www.bermadecor.com

BERMA
UW SPECIALIST
IN INTERIEUR- &
MEUBELBESLAG

Nieuws en advies van Bouwunie

Actua

Orderboeken zijn goed gevuld, maar prijsstijgingen zorgen voor onrust

De orderboeken van de bouwbedrijven zijn goed gevuld, zo blijkt uit de recente bouwbarometer van Bouwunie. Net nu worden de aannemers en (ver)bouwers geconfronteerd met stijgende prijzen en schaarste van materialen. Maar renovatiewerken uitstellen is geen goed idee, zo zegt de beroepsvereniging.

“Niemand kan voorspellen hoelang de problematiek nog zal duren en hoe de prijzen evolueren. Bovendien zijn er diverse steunmaatregelen waardoor energetische renovaties nog steeds interessant zijn, zelfs bij tijdelijk hogere prijzen van materialen”, aldus gedelegeerd bestuurder Jean-Pierre Waeytens.

Omwille van de onzekere levertermijnen pleit de beroepsvereniging bij de overheden wel voor extra soepelheid wat betreft de uitvoeringstermijnen en vraagt ze begrip aan particuliere bouwers voor mogelijke vertragingen. Het is voor Bouwunie ook tijd dat dat de federale regering de verlenging van het verlaagd btw-tarief voor sloop en heropbouw op tafel legt.

GOED HERSTEL NA CORONADIP

Het herstel van de corona-uppercut verloopt sneller en beter dan iemand vorig jaar had durven te voorspellen. De bouwbarometer, de driemaandelijkse conjunctuurindicator van Bouwunie, kleurt na een rood 2020 opnieuw overtuigend groen. 80% van de bouwbedrijven heeft opdrachten om fulltime aan het

werk te zijn voor minstens 3 maanden. Eind 2020 was dat 60%. 3 op 10 zit goed voor meer dan een half jaar. Eind 2020 was dat 21%.

Wel heerst er ongerustheid in de bouwsector door de oplopende prijzen en bevoorradingsproblemen. “Niemand weet hoe de prijzen binnen enkele maanden zullen evolueren”, aldus Jean-Pierre Waeytens. “Veel aannemers maken intussen in hun offerte gebruik van een prijsvoorbehoud en werken voor bepaalde materialen met dagprijzen.

(VER)BOUWEN BLIJFT INTERESSANT

“Wie renoveert kan bovendien gebruik maken van een aantal steunmaatregelen waaronder de renteloze lening en diverse premies. Bouwunie steunt dan ook ten volle de campagne reNУveren van de Vlaamse overheid. Energetisch renoveren blijft interessant voor de klant en is noodzakelijk voor het behalen van de klimaatdoelstellingen. Met doemberichten is nu niemand gebaat. Een voorafname doen wanneer de prijzen terug zullen dalen is gewoon niet mogelijk. Maar wie zijn renovatie uitstelt, stelt ook het extra comfort en de energiebesparing uit.”

VERLENG DE VERLAGING VAN HET BTW-TARIEF VOOR SLOOP EN HEROPBOUW

Wie wil genieten van het verlaagd btw-tarief van 6% voor sloop en heropbouw moet zijn plannen trouwens snel concreet maken, want deze regelgeving geldt vooralsnog maar tot eind 2022. Bouwunie is vragende partij om deze maatregel te verlengen.



Jean-Pierre Waeytens, gedelegeerd bestuurder Bouwunie

Wat te doen bij (onverwachte) prijsstijgingen van materialen

De voorbije maanden zijn de prijzen van bepaalde bouwmaterialen zeer sterk gestegen. Die plotse en onvoorziene prijsstijgingen wegen op uw rendabiliteit. Er zijn een aantal mogelijkheden om uw schade beperken, en zeker om ze te voorkomen voor uw toekomstige projecten.

De spelregels hieromtrent verschillen naargelang het gaat om een private opdracht (B2B of B2C), dan wel een overheidsopdracht. Voor private opdrachten kan u voor bepaalde producten werken met een dagprijs. Dit moet u dan wel als extra clause mee opnemen in uw contract. Of u kan een specifieke prijszherzieningsformule in uw contract zetten, op maat van uw concrete opdracht. In de uitvoeringsfase kan u, onder bepaalde voorwaarden, overmacht of onvoorziene omstandigheden inroepen.

Meer praktisch toepasbare informatie over het prijsvoorbehoud, de prijszherziening, en de begrippen ‘overmacht’ en ‘onvoorziene omstandigheden’ vindt u op www.bouwunie.be/prijsstijgingen



Het Asbestcharter

Bouwunie heeft samen met enkele partners een Asbestcharter uitgewerkt, in eerste instantie voor dakaannemers.

Wie het charter ondertekent, engageert zich om asbest op een correcte, veilige en praktisch haalbare manier te verwijderen en af te voeren. Dit is een voorwaarde voor Fluvius om uw klant in aanmerking te laten komen voor de asbestverwijderingspremie. Het gaat om een bijkomende premie van 8 euro per m2 voor wie de gevel of het dak van zijn of haar woning isoleert en tegelijkertijd het asbest dat erin zit, laat verwijderen.

Wie het Asbestcharter ondertekent, zet zich duidelijk in de markt als een asbestveilige aannemer.

Alle informatie op www.bouwunie.be/asbestcharter



www.lismont.be
T.: 02/390 99 91

Producten in de kijker

Productnieuws

De Festool geleiderail nog verder geperfectioneerd

Vanaf oktober kan je de nieuwe FS / 2-KP geleiderail van Festool bij je vakhandelaar vinden. Het origineel staat al tientallen jaren bekend om zijn perfect rechte geleiding van allerlei Festool-machines en voor splinterrijke zaagsnedes. Voortaan is dat niet meer alleen weggelegd voor vlakke werkzaamheden, je kunt de nieuwe geleiderail ook bij verticale toepassingen tegen een muur gebruiken dankzij de nieuwe, stevige kleefpads. Er werden nieuwe verbindingstukken ontwikkeld zodat geleiderails stabiel gekoppeld kunnen worden bij lange werkstukken. De zelflijpende functie zorgt voor een rechte verbinding. Daarnaast is er ook een nieuwe hoekaanslag waarmee hoeken van -60° tot +60° ingesteld kunnen worden, voor een volledige flexibiliteit. Wil je alles handig bij de hand hebben, dan is er nu ook de nieuwe geleiderail-accessoireset-Systemer, met de nieuwe hoekaanslag FS-WA, twee nieuwe verbindingstukken FSV/2, de nieuwe slangbeschermer FS/2-AW, twee schroefklemmen, een terugslagstop en een combi-inbusleutel. De werkstukken bevestigen je snel en veilig met de nieuwe MFT-snelspanklem.

www.festool.be



VAN HOECKE

Met onze merken, producten en services willen we onze klanten ondersteunen om sneller en gemakkelijker een optimaal resultaat te behalen. Kom onze services en de nieuwste productinnovaties ontdekken op Prowood!

www.vanhoecke.be/services



Orgalux



Klantenservice



Advies op maat



Van Hoecke app



PRO WOOD

Bezoek onze stand:
Hal 4 - stand 4311

Producten in de kijker

Metabo Werk snoerloos met de nieuwe accu-excenterschuurmachine

De nieuwe accu-excenterschuurmachine SXA 18 LTX 125 BL van Metabo is met zijn compacte uitvoering, zijn geringe gewicht en een unieke eigen afzuiging de ideale machine voor uiteenlopende schuurwerkzaamheden. De machine heeft een schuurcirkel van 2,0 mm, wat zorgt voor de beste kwaliteit van de oppervlakken en een goede schuurprestatie. De borstelloze motor garandeert constante toerentallen, zelfs onder grote belasting. Een afneembare protector voorkomt dat aangrenzende oppervlakken en onderdelen door het schuurpapier of de schuurplaat worden beschadigd. Je werkt stofvrij en dus gezond dankzij de geïntegreerde eigen afzuiging in combinatie met multi-perforatie-schuurplaten. Een stofzak vangt het stof op en kan gemakkelijk en snel worden geleegd. Voor nog meer veiligheid kan je eenvoudig een alleszuiger aansluiten.



www.metabo.com

Arlu

Argenta Invisidoor 2.0

Arlu lanceert 2 universele varianten profielen, een voor binnendraaiende en een voor buitendraaiende deuren. Die profielen – die voortaan ook met raamankers bevestigd kunnen worden – zijn zowel geschikt voor de slot- als de scharnierkant en het bovenprofiel van het deurkader. Een meegeleverde interne hoekverbinding spant zichzelf volledig op zodat je de verstekken eenvoudig en mooi kan laten aansluiten. In het U-profiel van het deurkader schuif je naar keuze de adaptoren voor Invisible Neo scharnieren en het deurslot op hun plaats. Zo vermijd je uitgefreesde slot- of scharniergaten. Opvullen tussen de adaptoren doe je door afdekprofielen in datzelfde U-profiel vast te klikken. De naad die zichtbaar blijft, kan je naar wens nog afkitten en vlak schuren. Zelfs na installatie is het nog steeds mogelijk om de scharnier- en slotkant van een Invisidoor 2.0 binnen-deurkader om te wisselen zonder te moeten demonteren. Of een deur links of rechts moet opendraaien, hoeft je dus niet op voorhand uit te maken.



www.arlu.be

Robaco

Excenterschuurmachine met flexibele schuurkop

ROBACO introduceert de MIRKA LEROS-S, een compacte borstelloze excentrisch roterende schuurmachine met een flexibele schuurkop, ontworpen voor het moeiteloos schuren van grote hout- en composietoppervlakken. De LEROS-S is licht, gebalanceerd en gemakkelijk te hanteren. Dankzij de grote schuurzool met een 5 mm uitslag kan er snel gewerkt worden met een gelijkmatig resultaat. Dit alles voor een hoge oppervlaktekwaliteit. Met twee speciale grijppunten heb je een veilige controle over het schuurproces. Als je meer bereik nodig hebt kan de LEROS-S worden uitgerust met een verlengstuk.



www.robaco.be

Productnieuws

Van Hoecke Nieuw design AVENTOS klapdeursystemen

De AVENTOS HF, HS en HL klapdeursystemen krijgen een nieuwe afdekkap die zorgt voor een perfecte integratie in alle moderne interieurontwerpen. Klapdeursystemen zijn niet alleen ergonomisch en handig, hoge kasten en bovenkasten met klapdeuren hebben ook het voordeel dat ze heel flexibel zijn in de hoogte en in de breedte. Je kunt ze perfect aanpassen naargelang de benodigde opbergruimte of het voegbeeld van de onderkasten. Het probleemloos openen en sluiten, al dan niet met mechanische of elektrische ondersteuning, blijft de grote sterkte van AVENTOS. Het nieuwe strakke design zagen we voor het eerst bij de AVENTOS HK top en viel toen al in de smaak. De AVENTOS HF, HS en HL zullen binnenkort trouwens ook in een kleinere topversie uitgevoerd worden. Daarnaast is het uitkijken naar de AVENTOS HKI beslag, dat net door zijn onopvallendheid zal opvallen.



www.vanhoecke.be

Lamello

Clamex P-14 Flexus met flexibele positioneerpen

Lamello AG uit Bubendorf wint op de Interzum beurs in Keulen de begeerde Interzum Award 2021 „Intelligent Materiaal & Design“ met haar nieuwe P-System verbinder „Clamex P-14 Flexus“. Bovenop deze onderscheiding ontvangt Lamello de „Best of the best“ award. De Clamex P-14 Flexus is een demonteerbare verbinder gebaseerd op de P-System verankering. Het beslag wordt door een verdraaibare hendel verbonden. Clamex P-14 Flexus biedt zo alle voordelen van het P-System: snelle montage zonder gereedschap, goede schuiftolerantie, wringvastheid en stapelbaarheid. Nieuw bij de Clamex P-14 Flexus zijn de flexibele positioneerpen.



www.lamello.be

Bostik

Bostik Premium Aware

Bostik Premium Aware omvat 8 producten die bijdragen aan de duurzaamheid van gebouwen. En dat niet alleen tijdens de bouwfase, maar ook in de periode van het gebruik. Duurzame gebouwen zijn beter voor het milieu en energiezuiniger in het gebruik dan die uit de traditionele bouw. En nog belangrijker, ze zijn gezonder voor de natuur, bewoners en gebruikers.

PREMIUM want: meest innovatieve kwaliteiten, perfecte oplossing voor iedere toepassing en een lange levensduur.

AWARE want: duurzaam; vriendelijk voor gebruiker en milieu; geschikt voor LEED- en BREEAM-projecten in voorschrijvende markten en hoogste emissie-certificeringen (EC1PLUS, A+ en/of M1).

www.bostikpremiumaware.com





Bekleden is verleden tijd:

Wandvormgeving
met **MeisterPanels!**

Het nieuwe panelenassortiment van MEISTER zit vol highlights!

Het duurzame **uiltpaneel MeisterPanels. style** van gerecyclede materialen heeft een geluiddempend effect (absorptieklasse D) en kan op verschillende manieren gemonteerd worden – ook met 3D-effect! Deze en andere nieuwe paneelproducten vindt u op www.meister.com
Nu verkrijgbaar bij uw Meister dealer.



Nieuws uit de sector

Websites Bermabru en Berma-Decor in een nieuw jasje

De vernieuwde website werd opgebouwd als een eigentijdse blokkendoos. Je vindt er enerzijds de vaak gereedplaaide catalogi, nieuwe producten en brochures, die overzichtelijk worden weergegeven in de vorm van bladcatalogi. Deze zijn eenvoudig in gebruik, makkelijk te delen of op te slaan om ze later te bekijken of op te nemen in een project. Alle publicaties worden bovendien maximaal interactief opgevoerd: indexen bladeren direct door naar de gewenste bladzijde en artikelnummers zijn rechtstreeks gelinkt met de webshop. Daarnaast vind je op de websites nu ook verschillende themapagina's die extra achtergrondinformatie verschaffen over bepaalde leveranciers of productgroepen. Zo krijg je een beter inzicht in de mogelijkheden van producten, toepassingen en technische eigenschappen. Met deze vernieuwing lanceert Bermabru een website die meer is dan een tool om te bestellen of technische informatie op te zoeken, het is ook een bron van commerciële en visuele informatie.



www.bermabru.be
www.bermadecor.com

Cras Woodshops plant zijn vlag in Brussel

Als je via de Leuvensesteenweg Brussel binnenrijdt, zie je het onmiddellijk: Cras Woodshops is neergestreken in de hoofdstad. Cras nam er vorig jaar de activiteiten van houthandel Steenhoudt over. De vroegere eigenaar Renaat Steenhoudt blijft een spijfiguur in de zaak. "Mijn nauwe betrokkenheid bij alle aspecten van het runnen van de houthandel is ook net wat ons onderscheidt van de collega's in de buurt. Ik durf zeggen dat onze reactiviteit bij de aanvragen van klanten echt het verschil maakt. We antwoorden liefst zo snel mogelijk op prijsaanvragen.

Soms gewoon via een kort telefoontje naar de klant, met nog een paar extra vragen om alles correct te kunnen beantwoorden. Meedenken, doorvragen, adviseren en corrigeren waar nodig... onze klanten zijn dat van ons gewoon", vertelt Renaat. "Dankzij de inbreng en structuur van Cras kunnen we onze klanten een nog breder assortiment en uitgebreide service aanbieden. Daar kan ik alleen maar blij om zijn."

www.craswoodshops.be



Hygiëne troef

Advertorial

Watervaste antibacteriële MEISTER laminaatvloeren



De laminaatvloeren van MEISTER zijn tussen 4 en 24 uur waterresistentie. Daarom lenen alle MEISTER laminaatvloeren met een minimale dikte van 8mm zich perfect tot gebruik in de badkamer.

Het AquaSafe systeem van de MEISTER laminaatvloeren bestaat uit meerdere elementen die de vloer tegen indringend vocht beschermen:

- een waterdoorlaatbaar melamineoppervlak;
- een nieuwe AquaStop kantenimpregnering;
- een verbeterde voegdichtheid;
- evenals een zwellingsverbeterende basisplaat.

De beide collecties LL 250 (S) en LD 250 hebben met hun 10 mm een bijzondere en stabiele productopbouw en beschikken, volgens de definitie van de Europese en Amerikaanse laminaatverbanden, over een waterresistentie van 24 uur.

Prijs-kwaliteit springt de LD 150 er uit. De techni-

sche eigenschappen, gecombineerd met prachtige designs, maken van deze 8 mm laminaatvloer met 4 v-groeven en een waterresistentie van 4 uur een absolute topper voor de badkamer.

De meeste mensen hechten veel belang aan hygiëne, met name in de eigen woning. Daarom heeft MEISTER zijn laminaatvloeren uitgebreid laten testen door onafhankelijke laboratoria. Het resultaat: op het oppervlak van laminaatvloeren van MEISTER voelen bacteriën zich absoluut niet thuis. Hierdoor mag MEISTER zijn laminaatvloeren nu officieel "antibacterieel" noemen. Het oppervlak remt de groei van bacteriën, en dat zonder extra coating – voor een goed en schoon gevoel.

www.meister.com

Het duurzame DNA van Schüco

Advertorial

Bouw circulair met aluminium buitenschrijnwerk

Schüco is vandaag betrokken bij heel wat circulaire bouwprojecten. Met de gevel van het nieuwe hoofdkantoor van de Vandemoortele Group toont de fabrikant wat er vandaag mogelijk is met aluminium schrijnwerk. Duurzaamheid is voor deze speler geen nieuw begrip, maar een waarde die diep in het DNA verankerd is.

DUURZAME MATERIAALKEUZE

Zet je de voordelen van aluminium op een rij dan kom je sowieso bij duurzaamheid uit. Aluminium is sterk, licht en gaat mits een minimum aan onderhoud lang mee. Het is bovendien 100% recycleerbaar en behoudt – in tegenstelling tot veel andere materialen – zijn eigenschappen tijdens het recyclageproces. Daardoor kan het eindelijk zonder kwaliteitsverlies gerecycleerd worden. De deur-, raam- en geveloplossingen van Schüco bestaan bijvoorbeeld voor de helft uit gerecycleerd materiaal. Schüco wil echter nog een stap verder gaan en houdt bij de ontwikkeling van zijn profielen niet alleen rekening met de mate waarin ze later gerecycleerd kunnen worden; upgraden, hergebruiken of herplaatsen moet eveneens tot de mogelijkheden behoren. “Alles start bij de materiaalkeuze en de productontwikkeling”, stelt Joep Römgers, head of engineering België & Luxemburg bij Schüco. “We staan in de eerste plaats voor kwaliteitsproducten die zo lang mogelijk op topniveau blijven. Aangaande de recycleerbaarheid zetten we volop in op een holistische benadering. We kijken naar meer dan alleen het aluminium, we houden ook rekening met het beslag, het rubber en het glas.” Om de levensduur te optimaliseren, kunnen de Schüco systemen voortaan uitgerust worden met een nieuw gamma producten die volledig geautomatiseerde meldingen versturen zodra het tijd wordt om een onderhoud in te plannen. Onderhoud is immers cruciaal bij circulair bouwen: zo treedt er zo min mogelijk waardeverlies op en wordt herhaaldelijk hergebruik bevorderd.

CIRCULAIRE SYSTEMEN EN BUSINESSMODELLEN

Wanneer je het aanbod van Schüco onder de loep neemt, merk je dat duurzaamheid in het DNA van het bedrijf zit. Maar liefst 47 systemen zijn Cradle to Cradle gecertificeerd, wat wil zeggen dat de grondstoffen niet op de afvalberg eindigen, maar steeds opnieuw kunnen worden gebruikt zonder aan waarde in te moeten boeten. BREEAM, DGNB, LEED en WELL zijn enkele van de duurzaamheidslabels die de ontwikkelaar met trots mag dragen. Heel wat producten kunnen vandaag al omkeerbaar geplaatst worden om hergebruik te faciliteren. Wil je hier meer over weten, dan vind je alle informatie – van duurzaamheidsrapporten tot geactualiseerde gebouwcertificaten – in het Schüco Docu Center. Schüco streeft ernaar van

circulairiteit een vaste leidraad te maken, zowel bij het ontwikkelen van producten als in de projecten waarbij het betrokken is. Om het circulaire gebruik van de producten te stimuleren, experimenteert het bedrijf vandaag met circulaire businessmodellen. In de eerste plaats gaat het om onderhouds- en hersteldiensten, maar er zijn daarnaast al enkele tweedehandsramen op de markt. Er wordt ook met het leasen van gevels geëxperimenteerd. Hoewel veel van deze initiatieven momenteel nog in een pilootfase zitten, kunnen ze in de toekomst een belangrijke hefboom worden voor circulair bouwen.

CIRCULAIR BOUWEN IN DE PRAKTIJK

Met het nieuwe hoofdkantoor van de Vandemoortele Group in Gent toont Schüco dat een circulaire aluminium gevel vandaag perfect mogelijk is. Het Amsterdamse architectenbureau RAU zorgde ervoor dat het nieuwe hoofdkantoor en ‘Food Experience Centre’ naast een flexibele en innovatieve werkplek ook een schoolvoorbeeld van duurzaamheid en circulair bouwen werd. Gevelbouwer Vorsselmans realiseerde een volledig de- en remontabele modulaire vliesgevel, opgebouwd met de Schüco FWS 50, met een stijldiepte van 150 millimeter. Zo kunnen onderdelen van het gebouw in de toekomst worden hergebruikt en met minimale aanpassingen uitgebreid.

Twee vereisten leverden een extra technische uitdaging op: de brandveiligheid en de hoge eisen op vlak van akoestische isolatie. Waar de gevel grenst aan de trappenhuisen is hij brandwerend uitgevoerd. Aan de zuidkant, waar het gebouw grenst aan de drukke Ottergemsesteenweg, werd akoestisch glas geplaatst. Nergens zijn deze aanvullende eisen zichtbaar aan de buitenkant van het gebouw. De gevel werd verder uitgerust met de Schüco ALB zonwering. Alles samen is de gevel van dit project een staaltje van toptechniek, perfect geïntegreerd in de duurzame visie van de architect. Een echt visitekaartje, en zo ziet de Belgische overheid het ook. Zij gebruikt dit gebouw als voorbeeld om circulairiteit te toetsen en te definiëren.

www.schueco.be



©Schüco Belgium NV-SA



©Schüco Belgium NV-SA

PROJECTFICHE

Project: Vandemoortele hoofdkantoor en ‘food experience center’
Plaats: Gent
Architect: RAU
Aannemer: Groep Van Roey
Gevelbouwer: Vorsselmans
Systeemleverancier: Schüco Belgium Aluminium NV/SA
Schüco Systemen: Schüco FWS 50 & Schüco ALB

Meer Festool, minder zorgen

Advertorial

Festool FinancingPLUS: haal op een veilige, transparante en rendabele manier meer Festool in huis.

Festool staat ervoor gekend om een fantastisch, maar ook duurder merk te zijn. Klopt dit beeld wel? We legden ons oor te luisteren bij Sandy van der Vreken, Marketing Manager van Festool Belgium.

KLOPT DE BEWERING DAT FESTOOL DUUR IS?

“Eigenlijk klopt dat helemaal niet”, vertelt een enthousiaste Sandy. “De startinvestering is er wel natuurlijk maar daarna wint de vakman elke dag heel wat tijd en bespaart hij geld dankzij de precisie en de kracht van de Festool-machines. Bovendien wordt elke machine na gratis registratie* gedekt door de Garantie-all inclusive. Zo is men er zeker van dat men de eerste drie jaar zonder bijkomende kosten kan werken. Alle eventuele herstellingen gedurende deze periode zijn gratis**, ook voor accu-packs en opladers. Bij diefstal wordt tegen een heel kleine vergoeding een nieuwe machine geleverd en we garanderen dat we gedurende 10 jaar alle onderdelen op voorraad houden, zelfs al zou Festool beslissen om de machine niet langer te produceren. De vakman is dus zeker van zijn investering. Bovendien lanceren we nu ook Festool FinancingPLUS, wat de vakman zeker zal helpen.”

WAT IS FESTOOL FINANCINGPLUS?

“Festool FinancingPLUS is het gloednieuwe leasingstelsel van Festool. Samen met onze financiële partner GRENKE, is het voortaan mogelijk om met lage vaste maandelijkse afbetalingen Festool-machines aan te kopen.”

EN HOE WERKT DAT DAN PRECIES?

“Heel eenvoudig: als professionele eindklant betaal je gedurende 36 maanden een vast maandelijks bedrag. Aan het einde van deze periode worden de machines, na het betalen van een klein restbe-

drag, volle eigendom van de klant. Gedurende de 36 maanden is de machine in alle veiligheid gedekt door alle voordelen van de Garantie all-inclusive. Het registreren van de machines voor deze Garantie all-inclusive maakt integraal deel uit van het pakket. Het zorgt er bovendien voor dat de klant om en bij € 250 bespaart omdat de verzekering die je anders bij leasing zou moeten afsluiten, vervalt.”

DE STARTINVESTERING WORDT MET ANDERE WOORDEN VERDEELD OVER 36 MAANDEN?

“Zo zou je het ongeveer kunnen stellen inderdaad”, vervolgt Sandy. “De maandelijkse afbetalingen geven de vakman financiële ruimte en meer liquiditeit omdat de eerste investeringen wegvallen. Bovendien kunnen de klantorders door de maandelijkse vaste afbetalingen beter worden gecalculeerd, wat zorgt voor meer transparantie bij het afschrijven van de machines en voor het correcter berekenen van offertes.”

KAN DE KLANT EEN EERSTE IDEE KRIJGEN VAN WAT HIJ PRECIES ZOU AFBETALEN?

“Ja hoor, hiervoor verwijs ik graag naar onze website. Op www.festool.be/financingplus vind je alle informatie over het systeem en kan je heel eenvoudig gratis zelf een volledig vrijblijvend financieringsvoorbeeld opmaken. Dit voorbeeld wordt berekend aan de hand van onze vrijblijvende adviesprijzen. Dit simulatievoorbeeld kan je naar believen aanpassen.”

EN HIERMEE GAAT DE KLANT DAN NAAR ZIJN VERTROUWDE VAKHANDELAAR?

“Dat is inderdaad de volgende stap. De deelnemende vakhandelaar maakt een concrete offerte en handelt het opstellen van het contract met onze financiële partner Grenke af. Na het afsluiten van de overeenkomst kan de klant meteen met zijn nieuw gereedschap naar huis en aan het werk.”

KAN DE KLANT BIJ ELKE VAKHANDELAAR TERECHT VOOR DEZE NIEUWE SERVICE?

“Festool rolt dit najaar de nieuwe Festool FinancingPLUS service uit bij een aantal grote dealers. Na deze inlooperperiode is het de bedoeling dat al onze vakhandelaars deze dienst zullen kunnen aanbieden”, aldus Sandy van der Vreken, Marketing Manager van Festool Belgium.

*Garantie all-inclusive geldt voor alle Festool gereedschappen die binnen 30 dagen na aankoop geregistreerd zijn. De Festool garantievoorwaarden gelden en kunnen worden bekeken via www.festool.be/service.

** “Volledige herstelling gratis” geldt ook voor accu-packs en oplaadapparaten, maar niet voor ander verbruiksmateriaal en toebehoren en zelf uit elkaar gehaalde apparaten alsook schade door ondeskundig gebruik, gebruik van niet-originele onderdelen en bij permanent sterk verslijtend gebruik.

www.festool.be/financingplus



Festool Financing PLUS

Operated by GRENKE



NIEUW! www.festool.be/financingplus

36 maanden perfect planbaar.
Vaste maandelijkse afbetalingen.
Daarna wordt het materiaal uw eigendom.
Geen extra kosten gedurende 3 jaar.

- + Meer liquiditeit
- + Meer transparantie
- + Meer veiligheid



Samen voor bv.
maandlijks
slechts

90,00 €*

*Het gaat hierbij om een voorbeeldberekening voor een looptijd van 36 maanden gebaseerd op een vrijblijvende adviesprijs (VAP) van de fabrikant. De bedragen zijn excl. btw. Prijzen van de vakhandelaar kunnen afwijken. Het financieringsmodel luidt "Leasing" en gebeurt volgens de op het tijdstip van het sluiten van de overeenkomst geldende voorwaarden en is onder het voorbehoud van een financieringsbedrag van minstens 500,00 € excl. btw, van een positieve kredietbeoordeling en van het aanvaarden van de overeenkomst door Grenke Lease SRL en wordt alleen aan ondernemers en ondernemingen aangeboden. Spreek met uw dealer over de mogelijkheden om de producten na het einde van de leasingperiode verder te gebruiken. Alle gegevens zijn zonder garantie.