

KOPSTUKKEN IN DE BOUW

Met de serie "Kopstukken in de bouw" laat BOVATInfo een aantal smaakmakers in de bouw aan het woord over de tegelbranche. Waar doen we het in hun ogen goed, waar liggen kansen? In eerdere edities spraken we onder andere BNA-voorzitter Willem Hein Schenk, directeur BAM Utiliteitsbouw Henk Bol, Dura-Vermeer CEO Job Dura, BNI-voorzitter Peter Dautzenberg en Tjeerd Hobma van Vlandis. In deze editie een Nederlands 'kopstuk' uit de internationale keramiekwereld: mr. E.L.J. (Ewald) van Hal, jurist, Amsterdammer, in een ver verleden de motor achter de 'Winterschilder' en tegenwoordig directeur van de vereniging Koninklijke Nederlandse Bouwkeramiek (KNB).

EWALD VAN HAL (KNB): "LOBBY MET WARM HART VOOR VERWERKERS"



Vrijwel ieder product, ieder ambacht heeft zijn belangenorganisatie. BOVATIN staat voor de tegelzetters. Maar wie staat er voor de gebakken tegels? De belangen van de keramische tegelfabrikanten zijn op Nationaal niveau verenigd in de vereniging Koninklijke Nederlandse Bouwkeramiek (KNB), waar overigens ook andere keramische bouwproducten als metselbaksteen, straatbaksteen en de keramische dakpan de aandacht hebben. We kwamen Ewald van Hal, directeur van de KNB, al tegen op de Bouwbeurs. En, zoals de belangen van de tegelzetters ook op Europees niveau in 'onze' EUF (de Europese federatie van tegelzettersbonden, red.) aan de orde komen, zo hebben de keramische tegelfabrikanten European Ceramic Tiles (CET). 'Nou, van harte gefeliciteerd', zult u misschien denken, 'Maar ik heb hier nog wat meters te maken...'. En toch... ook zulke organisaties kunnen ineens 'iets moois' betekenen voor uw dagelijks werk. Zoals Ewald van Hal in een eerdere functie één van de meest succesvolle bouwcampagnes ooit heeft uitgerold: de 'Winterschilder'. Kent u 'm nog? En wist u dat het die campagne was die leidde tot een blijvend laag, 6% BTW-tarief voor schilderwerk maar ook stukadoorswerk...?

VAN HARNAS NAAR REGENJAS

"Baksteenmetselwerk heeft in de afgelopen decennia een functieverandering 'van harnas naar regenjas' ondergaan. Al kent op de Europese markt de metselbaksteen, in allerlei formaten, nog steeds een nadrukkelijke constructieve toepassing! Nee, niet als Waalformaat, dat is echt iets van hier in de lage landen. Wat je ziet is dat in de markt de metselbaksteen, van vol formaat tot aan de 'ultra-smalle' baksteen toe, nog steeds succesvol is. Zo worden de ultra-dunne bakstenen nu vaak in combinatie met harde isolatie als systeem toegepast. Ideaal in die situaties waar geen ruimte of functie is voor 'gewone' volle bakstenen. KNB heeft onlangs een onderzoek afgerond dat aantoont dat je ook met baksteenmetselwerk een hoge Rc-waarde kunt realiseren. En dat terwijl in publicaties van het Lentekoörd nog werd beweerd dat dat niet zou kunnen ... Met zorgvuldig werk, nieuwe isolatietechnieken en goede detaillering kan

De Nederlandse keramische industrie omvat anno 2017 19 nationale en internationale ondernemingen met 44 productielocaties. De keramische industrie verschaft werk aan circa 2.500 mensen en realiseerde in 2016 een omzet van ruim 500 miljoen Euro.

het dus WEL. Kortom, de baksteen is ook in de toekomst van waarde. De gebakken steen is er voor allerlei toepassingen: steens, halfsteens en smalle muren en als ultradunne strip! Daarmee is er dus een antwoord op zo ongeveer alle vragen... Dat geldt ook voor de verwerking waarin het gerobotiseerd bouwen nieuw is. Al zie ik zo'n robot nog niet op een bouwplaats staan, metselrobot SAM bestaat al wel, en hij wordt doorontwikkeld. Voor prefab verwerking in een fabriekshal is zo'n robot prima. Vergelijk het maar met Mosa Panel dat ook met robots prefab wordt gemaakt."

'NIET ZONDER REDEN'

"Voorlopig wordt de baksteen, en ook de tegel, nog op de nu bekende manier verwerkt. En gemaakt want doorbraaktechnologieën voor de productie zijn nog ver weg. Als je daarover nadenkt, dan bekruipt je wel een paar twijfels: 'de industrie maakt noodzakelijkerwijs gebruik van fossiele brandstoffen, emiteert broeikasgassen, bij de verwerking van klei en de tegel kan respirabel kwartsstof vrijkomen...- en als het over bakstenen gaat - die worden vaak geproduceerd in Natura 2000-gebieden,' Als je niet beter weet dan is de vraag - waar moet dit heen? Maar het gebeurt allemaal 'niet zonder reden', vul ik dan altijd aan: deze eeuwenlang vertrouwde materialen hebben niet voor niks een bewezen verleden. Kleiwinning leidt tot nieuwe natuur en wordt niet voor niets gebakken, dat heeft te maken met ons klimaat. Net als hout dat door verf moet worden beschermd of staal dat eerst een oppervlaktebehandeling moet hebben anders roest het weg. Maar juist keramiek kan in principe prima en oneindig hergebruikt worden. Als het over gebakken tegels gaat - de functionele gebruikswaarde is oneindig. Tegels worden vooral vervangen omdat de mode verandert. En, al werkt Koninklijke Mosa - overigens één van de leden van KNB- volgens het Cradle2Cradle-

principe, de meeste gebakken tegels komen na sloop vooral nog als puin onder de snelweg terecht.. Dat zal niet lang meer duren want het moet echt anders. Echt, er komt een tijd dat de tegelzetter niet alleen tegels vakkundig zet, plakt, lijmt of klikt maar ze ook vakkundig weer verwijderd. En wel zo dat ze hergebruikt kunnen worden of als secundaire grondstof voor nieuwe tegels kunnen dienen. In de industrie wordt al aan allerlei modellen gewerkt om dat hergebruik mogelijk te maken. KNB heeft recent ook het Grondstoffenakkoord ondertekend: we vinden namelijk dat de gebakken materialen uit onze industrie, gemaakt met natuurlijke en soms hernieuwbare grondstoffen, prima in een circulaire economie passen. Onze sector neemt verantwoordelijkheid voor wat het doet. Denk ook aan de deelname als sector aan de ETS/CO2 emissiehandel, de Meerjaren Afspraken Energie-Efficiëntie (MJA3), allemaal met als doel om efficiënter met energie om te gaan, processen effectiever te maken en producten te verbeteren. En we starten onderzoek of het mogelijk is om gaandeweg van aardgas naar groen gas over te stappen. Dat vergt tijd, geld, inspanning, maar we doen het!"



TIEN REDENEN WAAROM DE KERAMISCHE TEGEL 'BLIJVEND GOED' IS

1. Gebruik van natuurlijke grondstoffen
2. Klei, een ruim voorradige grondstof
3. Kleiwinning met respect voor flora en fauna
4. Verantwoord productieproces
5. Gunstig milieuprofiel
6. Lange levensduur zonder onderhoud
7. Voor dierbare toepassingen
8. Voor een gezonde en hygiënische leefomgeving
9. Resistent en onbrandbaar
10. Goede hergebruiksmogelijkheden

Op de navolgende pagina's wordt verder ingegaan op de bovengenoemde 10 punten van meerwaarde van Nederlandse keramische tegels.

7. VOOR DIERBARE TOEPASSINGEN

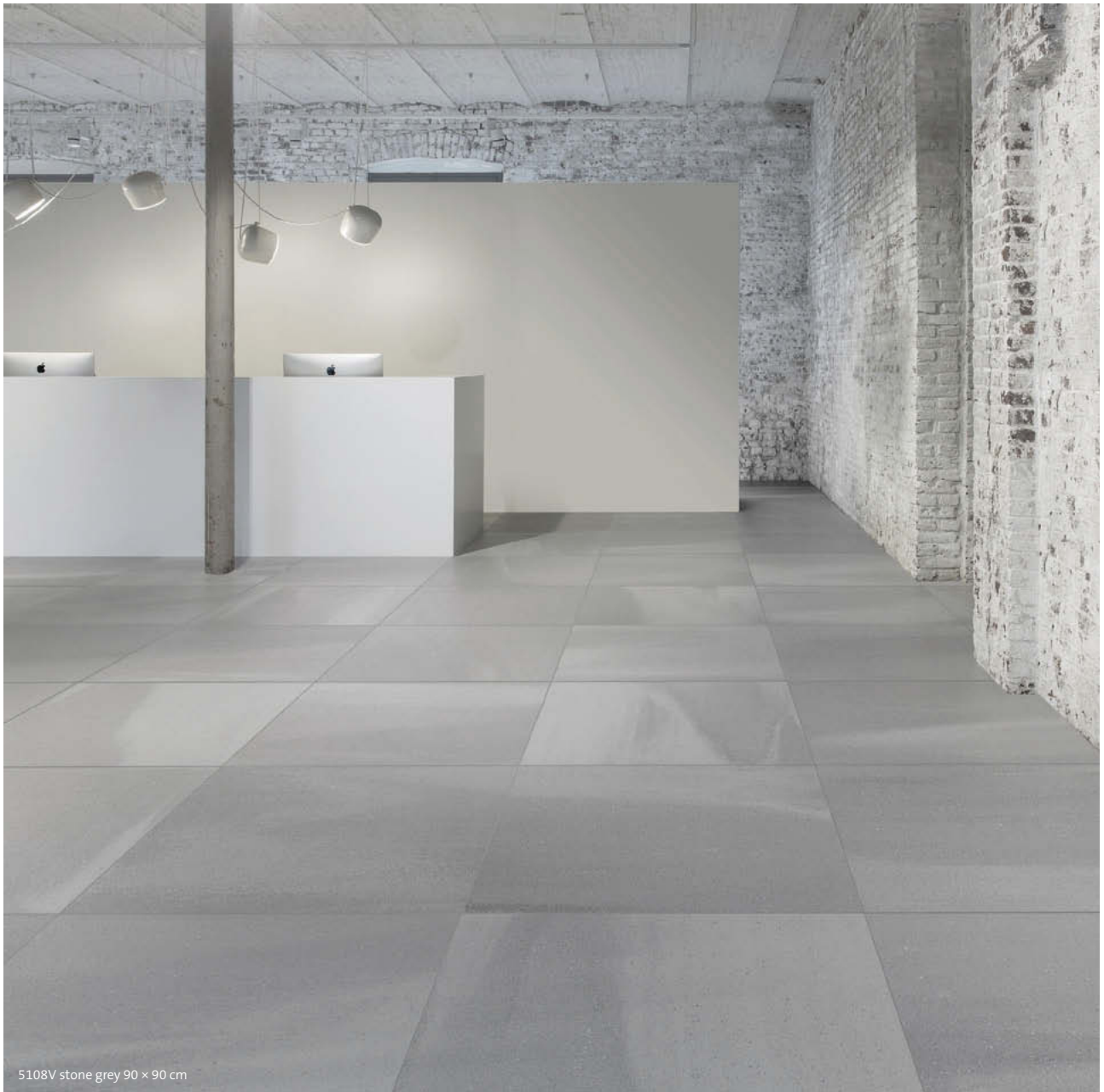
Gebouwen krijgen steeds vaker het predicaat duurzaam, maar daarmee zijn ze lang niet altijd geliefd. Het creëren van een aangename, dierbare leefomgeving met mooie ruimten die lang meegaan vormt naast energiegebruik een belangrijk aspect binnen duurzaamheid. De belevingswaarde van producten en gebouwen is voor de levensduur doorslaggevend. In tegenstelling tot de gebruikswaarde en de technische waarde, is de emotionele waarde de enige waarde die in de loop van de tijd kan stijgen.

Keramische tegels prikkelen de zintuigen. Ze ogen mooi, voelen goed aan, en er worden zeer fraaie en functionele gebruiksruiden mee gerealiseerd.

NIET ALLEEN 'DUTCH TILES FIRST'!

"Je weet, ik vertegenwoordig de Nederlandse tegelindustrie ook in European Ceramic Tiles (CET), de Europese koepel van fabrikanten van gebakken tegels. En ga er maar van uit dat er vanuit dat buitenland behoorlijk jaloers gekeken wordt naar onze Nederlandse tegelindustrie. Concepten als Cradle-2Cradle leven daar gewoon nog niet of nauwelijks... Nee, als het om zaken gaat als kennisoverdracht naar de branche, respect voor een circulaire economie, gezondheid van mensen, hergebruik en fair trade, dan doen wij het in Nederland echt enorm goed en beter dan landen als China, Turkije en – eerlijk gezegd – ook beter dan veel andere Europese landen. De Nederlandse industrie weet precies wat er aan grondstoffen in onze tegels zit, dus een opdrachtgever die hecht aan dit soort waarden neemt een goede beslissing bij keuze voor een Nederlandse tegel! En ook de tegelzetter - die immers mede adviseert over de keuze van materialen – doet er goed aan om zich te realiseren dat opdrachtgevers, architecten e.d. steeds vaker ook beslissen aan de hand van milieurekenmodellen. Daarin worden milieu-informatie en kosten van milieuschade verwerkt.. En let wel, Nederlandse tegels zijn de enige tegels die in de beste – eerste - milieucategorie van de Nationale Milieu Database vallen. Dat komt omdat die informatie is gevalideerd dus objectief en onafhankelijk door derden werd vastgesteld...! Dus, als een architect met zogenaamde "milieuschaduwkosten" moet rekenen, dan komt die voor Nederlandse tegels uit op € 1,41 per vierkante meter, beduidend lager dan de € 3,88 voor buitenlandse ongeglazuurde vloertegels. Voor die architect kunnen de lagere milieuschaduwkosten dan net de doorslag geven om een gebakken binnenlandse tegel te kiezen in plaats van hout, laminaat, natuursteen of een buitenlandse tegel!" →





5108V stone grey 90 x 90 cm

Solid power Larger impact **Mosa.**

Solide betekent dat het materiaal sterk is, niet vervormt en dat het zijn intrinsieke waarde behoudt. Dit materiaalkarakter is vertaald naar een tegelcollectie met een robuuste uitstraling en functionaliteit: Mosa Solids. Elke tegel uit de Mosa Solids collectie heeft een eigen textuur. Door de variatie in gesproeidroogde granulaten en fijne en grove vlokken wordt optisch diepte gecreëerd. De tegel kan er zowel ruw als luxueus uitzien, al is het oppervlak egaal. Net als in de natuur zorgen subtiele kleurgradaties voor een rijke variatie en daarmee voor een levendig en dynamisch oppervlak. De collectie is nu vergroot; de impact van Solids in 60 x 60 cm is toegenomen. Solids in 90 x 90 cm geeft ruimtes een sterke identiteit. Levendig en luxueus. Solid power. Large impact.

www.mosa.com/solids

→ LOBBY? INFORMEREN!

Een lobbyorganisatie zorgt voor de juiste informatie op het juiste moment op de juiste plek, en dat is ook precies wat KNB doet. Van Hal: "KNB is geen promotie-organisatie. Maar we hebben wel, binnen het thema "Blijvend Goed voor Duurzaam Bouwen" een informatiefolder over keramische tegels. Met die leaflet helpen we beslissers aan gevalideerde informatie. Dat kan omdat wij aan de bron van veel van die informatie staan. Dat heeft te maken met het feit dat wij in de vorm van kennis mee-investeren in BRL's, URL's, standaardisaties, testnormen, milieucertificaten, enzovoorts. En nou zal het een gemiddelde tegelzetter misschien niet zoveel uitmaken of hij Nederlandse of buitenlandse tegels verwerkt - als ze maar goed zijn - maar in het orderproces dat aan zijn opdracht voorafgaat, kan het zomaar zijn dat een opdrachtgever niet voor laminaat maar voor gebakken tegels - en dan ook nog Nederlandse - gekozen heeft omdat KNB vooraf de beroepsgroepen van juiste informatie heeft voorzien. Maar KNB spant zich, en dat is vrij onzichtbaar,

er ook voor in dat zowel producenten als verwerkers kunnen werken met zinvolle arbo-grenswaarden, bijvoorbeeld voor silica. In Nederland geldt zoals je weet een dagnorm van $75 \mu\text{g}/\text{m}^3$. Veel landen hebben zo'n grenswaarde niet. Let wel, terwijl wij hier nu zitten te praten wordt er in Brussel gewerkt aan een nieuwe algemeen geldende Europese grenswaarde voor silica. Dat kan zo maar ineens de verkeerde richting opgaan... Zo bleek nog maar heel recent dat een Europarlementariër het voor elkaar leek te gaan krijgen dat die grenswaarde verlaagd wordt naar $50 \mu\text{g}/\text{m}^3$. Dat is, bij de huidige stand der techniek, onwerkbaar. Velen ontging dit voorstel, maar ons niet aangezien wij sterke lijnen hebben naar Europa, de Europarlementariërs, de Raad en de Commissie. Let wel, ik zeg dat werknemers gewoon veilig moeten kunnen werken en dat zij goed moeten worden beschermd tegen de risico's van blootstelling aan respirabel kristallijne silica. Maar die risico's ondervang je niet met een onwerkbare grenswaarde, daarmee creëer je schijnzekerheid...!"



RESPECT!

"Naast zeggen hoe het niet moet, zeggen we ook hoe het wel moet! Als voorzitter van het VNO-NCW Platform Silica probeer ik samen met anderen het Europese NEPSI Agreement (www.nepsi.com) handen en voeten te geven. Het is een vrijwillige maar niet vrijblijvende 'handleiding' met Goede Praktijken en allerlei protocollen; veel beter dan een grenswaarde op een zinloos niveau. Dat NEPSI agreement gaat over PBM's, over gereedschap, over instructie en over gerichte PMO's (periodiek medisch onderzoek, red.), enzovoorts.

Tsja, en dan lees ik in jullie ledenblad over dat voorval waarbij een tegelzetter naar een buitenlandse fabrikant belde voor een vraag over verwerkingsinformatie, en als enige reactie kreeg dat hij toch zeker de tegelzetter is, en het maar moet uitzoeken...! Wat een minachting, wat een disrespect wat een ondoordacht omgaan met alles wat je markt inhoudt... Daar word ik ook nu nog steeds boos over. Het zal er mee te maken hebben dat ik in een eerdere baan, toen ik voor de brancheorganisaties voor de stukadoors- en schildersector werkte, vervuld ben geraakt met respect voor de topprestatie die de vakmensen toch maar in weer en wind neerzetten. ... Je staat toch SAMEN voor die klus, als producent en verwerker! De 'Bouwagenda', die kort geleden is gepresenteerd, brengt ons gezamenlijk in transitie, daagt uit tot nieuwe opgaven die de bouw raken, zoals het verduurzamen van woningen en het nog effectiever omgaan met bouwgrondstoffen. Hoe je het ook keert of draait, ook die Bouwagenda met veel verheven taal kan niet zonder het uitvoerend vakmanschap in de bouw. En neem de Wet Kwaliteitsborging: een wet die zich bezig houdt met de kwaliteit van bouwwerken, daar hoort tegelwerk dus ook bij. Die wet zal de start worden van een nieuwe reeks aan voorschriften en kwaliteitsinstrumenten die uiteindelijk zowel de particulier als de professionele opdrachtgever beter gaan beschermen. Het is een goede push voor zowel de opdrachtgever als voor de opdrachtnemer: immers, de opdrachtnemer moet staan voor wat en hoe hij aflevert (niet meer OPlevert!), maar de opdrachtgever moet wel duidelijk zijn in wat hij of zij verwacht! De wet staat nu in beginsel op de lijst 'controversiële onderwerpen' van de Eerste Kamer. Dat gebeurt niet waardevrij. Realiseer je dat de grote aannemerij dicht tegen het CDA aan zit met Maxim Verhagen (ex CDA-minister, nu voorzitter Bouwend NL) en Joba van den Berg (nu Tweede kamerlid CDA maar tot een paar weken terug directeur bij Bouwend Nederland). Positief is dat vooral door het laatste de relatie tussen de bouwsector en de politiek is versterkt. Vanuit het perspectief van BOVATIN zijn het echter wel de klanten van de leden die in de politiek nu een steviger positie krijgen. In lobbyland horen dit soort observaties thuis.!"

VAKVITAAL

"Erkenningsregelingen zijn niet het kwaliteitsinstrument geworden waar de sectoren destijds, na het afschaffen van de Vestigingswet Bedrijven 1954, op gehoopt hadden en waar de overheid op vertrouwde. Als het gaat om bouwwerken functioneert de 'tucht van de markt' immers niet echt: 'volgende keer een andere kapper' werkt niet in de bouw, want opdrachten zijn vaak eenmalig, de kosten hoog en de risico's groot. Toch zouden erkenningsregelingen binnen de Wet kwaliteitsborging nog wel eens een nieuwe toekomst kunnen ingaan, met alle voordelen van dien voor vakbekwame,



bonafide en gezonde bedrijven. Een alternatief traject is dat van resultaatgerichte prestaties. In de jaren '90 is daarin baanbrekend werk verzet door de vastgoedonderhoudssector, nu georganiseerd binnen Onderhoud.NL. In deze filosofie is de klant geen regisseur van het proces, maar klant van het resultaat. De klant – een woningcorporatie, VvE of particulier – bepaalt daarbij aan de hand van een meetbare en objectief vast te stellen kwaliteit vooraf wat hij na afloop wenst – zoals een functioneel goede badkamervloer, op basis van kenmerken zoals waterdichtheid, slipvastheid, voegbreedte enzovoorts. De opdrachtnemer zoals de tegelzetter zorgt dan voor de middelen en toepassing daarvan, en garandeert het eindresultaat. Het is de tegelzetter die bepaalt wat en hoe een en ander moet gebeuren, maar deze is ook aanspreekbaar op het eindresultaat. Een derde optie is het beroeps- of brancheregister waarin staat of iemand zijn kennis onderhoudt. Het heeft mij namelijk altijd verbaasd dat iemand met een relatief korte periode op school een 'businessplan voor het leven' denkt te hebben! Geen bedrijf denkt of handelt zo...! Ofwel, wie zijn vak bijhoudt, wie tussentijds opleidingen volgt en vakvitaal blijft - zet dat in zo'n register, en maak bekend dat het bestaat. Daar heeft iedere klant voordeel van - en de goede bedrijven, die immers werken aan hun kennis, ook."

NU OOK OVERLEG MET CET!

"Ik heb jullie suggestie om een gezamenlijke vergadering te organiseren van de EUF met het Executive Committee van CET, ingebracht bij collega's in deze commissie. Men vond het een prima idee om elkaar te ontmoeten. Zeker nu er een nieuwe Board of

Directors is bij EUF met jullie voorzitter Gerard Reus als vice-president en Bob Howard als president. Onderwerpen zouden – naast natuurlijk een eerste kennismaking – zaken kunnen zijn als opgaven in het licht van een goede verwerking en duurzaamheid. En een gesprek over hoe we tijdig aandacht zouden kunnen besteden aan uitvoeringsaspecten in de ontwerpfase van een nieuwe tegel. Ik denk aan die enorme keramische platen van 3600x1200 millimeter; wil dat goed geplaatst worden, dan moet vooraf alles duidelijk zijn, zoals verwerking, voorschriften, instructeurs, enzovoorts. Ook van belang zijn: normalisatie- en standaardisatietrajecten, ISO. Het is alleen maar goed als de industrie en de verwerkers van elkaar horen over wat belangrijk is, welke normen wel en niet interessant, haalbaar, realistisch en noodzakelijk zijn. Bouw eerst de relatie op! Door wisseling van de wacht bij EUF lijkt de tijd daar simpelweg rijp voor. Echt, dat is belangrijk! Weet overigens dat er ook een World Ceramic Tile Forum is, opgezet door CET vanuit Europa. De belangrijkste tegellanden ontmoeten elkaar daar – Spanje, Turkije, Italië, Duitsland, India, China, Indonesië, Australië, Brazilië ... De Europese industrie is baanbrekend innovatief: we hebben aanzien in de rest van de wereld, en terecht.

TOCH EVEN DIE 'WINTERSCHILDER'...

Opvallend in het resumé van Ewald van Hal is dat hij, destijds werkzaam bij onder andere de schilderbranche, de motor was achter misschien wel de meest succesvolle promotiecampagne ooit: de 'Winterschilder'. "Het was een collectieve promotieactie, gefinancierd uit de Schilders-CAO en de bedrijfschapshellingen, met als doel spreiding van werk en tegengaan van seizoenswerkloosheid onder schilders. In die tijd was ongeveer een derde van de schilders, zo'n 12.000 man, in de winter namelijk werkloos terwijl het in de zomer topdrukte was. Met een Deltaplan Schilders heb ik toen, in nauwe samenspraak met de vakbonden en de werkgeversorganisaties, drie sporen uitgezet. Eén spoor voorzag in de ontwikkeling van speciale 'doorwerkverven', doorwerkkleding en afschermingsmaterialen voor buitenwerk. In het tweede spoor werd de overheid aangesproken op voorbeeldig opdrachtgeverschap: laat afgeschermd buitenonderhoudswerk juist in de winter plaatsvinden! Hebben we ook allerlei proefprojecten en conferenties over georganiseerd... En - al lijkt dat er een beetje bijgesleept – in het derde spoor hebben we het lage BTW-tarief voor onderhoudsschilderwerk weten binnen te slepen. Dat was eind jaren '90."

"Dat binnenslepen ging niet echt makkelijk. Een toenmalig Tweede Kamerlid noemde het trekken aan een dood paard. Dat had ermee te maken dat BTW-tarieven Europees zijn gereguleerd. Op enig moment werd een experiment mogelijk om de werkgelegenheid in arbeidsintensieve sectoren te stimuleren met een laag BTW-tarief. Het 'informele circuit' werd dan minder aantrekkelijk... Ik kwam voor de schilders toen al vaak in Brussel, begreep van het experiment maar kreeg er ook lucht van dat België een laag BTW-tarief domweg al hanteerde terwijl in Nederland de toenmalige regering riep dat het allemaal niet zou kunnen en mogen. Toen dat werd weerlegd was het argument opeens: 'te duur'...! Dat kwam doordat in die jaren ook woningcorporaties dat lage tarief zouden kunnen gaan gebruiken... Na vele koppen koffie met half politiek Nederland is toen een ondergrens gekozen van 'gebouwen van

tenminste vijf jaar oud', een politiek compromis voor de bühne, want onderhoud aan een gebouw gaat pas na pakweg vijf jaar spelen. Het werd toen een uitdaging om naast schilderen ook het stukadoren onder een laag tarief te krijgen! Geloof het of niet, via een discussie over de 'laagdikte' van verf, verwijzingen naar werkingsfeerbepaling van de toenmalige bedrijfschappen en NEN-normen kwamen uiteindelijk ook stukadoorwerk onder de laag BTW-regeling. Er zijn veel verhalen te vertellen over hoe het daarna ging, maar de essentie zit 'm in het maken van goede inschattingen en het op het juiste moment kiezen van de goede vrienden.

TOT SLOT...

Tot slot nog een laatste tip voor de tegelbranche? "Zelfbewustzijn van de sector! Houd je rug recht, en profileer je vakmanschap! Dan dwing je een gerespecteerde rol af, één waarin je wat kunt 'ruilen'. En jullie hebben als tegelzetters echt iets moois in de aanbieding... Om precies diezelfde reden staat bij KNB's Nationale Metselkampioenschappen ook niet zozeer het 'mooiste' of 'snelste' metselwerk centraal, maar vooral beroepshouding, veiligheid, omgaan met je omgeving, je gereedschappen en materialen!" ■

www.knb-keramiek.nl
<http://cerameunie.eu>

