



Hovenier, weet wat je doet!

Een keramisch tegel is prachtig, maar het leggen vraagt verstand van zaken

Wil uw klant een keramische tegel in de tuin of oprit, dan kijkt hij of zij naar het design. Dat is logisch. Maar u als vakman weet dat dit niet de juiste start is voor de zoektocht naar de juiste tegel. Want het uitgangspunt is het gebruik van de ruimte; daaruit komt de keuze voor het type tegel voort en pas daarna komt het design. Mirjam Rosman legt het uit: 'Als hovenier kan en moet je hierbij een adviserende rol op je nemen. Keramiek is anders en werkt anders.'

Auteur: Heidi Peters



3 min. leestijd

Keramik voor buiten is nu zo'n tien jaar op de markt. Het is er in diverse diktes, afmetingen en prints. Maar ook is er onderscheid in stroefheid – onmisbaar voor gebruik buitenshuis – en de weersomstandigheden die de tegel aankan. Rosman, manager marketing en communicatie bij MBI BV: 'Keramische tegels voor binnen zijn heel anders dan voor buiten. Allereerst is "keramiek" een verzamelnaam voor een productgroep die veel varianten, kwaliteiten en verschillende manieren van produceren kent. Tegels buiten krijgen te maken met verschillende weersomstandigheden en moeten stroef zijn. Ook hierin vind je op de markt nuanceverschillen, afhankelijk van de producent.'

Niet alleen mooi, maar vooral geschikt

Rosman: 'Bij keramiek heeft de hovenier meer een adviserende rol dan bij andere bestratingsproducten. Het gaat niet alleen om mooi, maar ook om geschiktheid. Kijk, in een achtertuin kan bijna alles wat je mooi vindt, mits goed gelegd. Voor een oprit wordt het al anders, zowel voor het plavuysformaat als voor de dikte en de fundering. Dus vraag door bij de opdrachtgever en ga vervolgens zelf op zoek naar kennis bij de bestratingsvakhandel. Dat zijn de mensen die je goed kunnen adviseren. Met de nieuw verworven informatie ga je terug naar de opdrachtgever, wijs je op eventuele risico's en komt dan samen tot het beste product. Dit moet altijd de weg zijn als je met een voor jou nieuw product werkt.'

KERAMISCHE TEGELS

Drie-eenheid

Traditionele bestrating wordt gelegd op een zandbed en is niet zo veeleisend als het om een voegmiddel gaat. Keramik is hard en glad en neemt geen vocht op. Het is heel belangrijk om te weten en te onthouden dat keramiek, de ondergrond en het voegmiddel een drie-eenheid vormen. Als de ondergrond en de steen geen water doorlaten, moet de voeg dat ook niet doen. Sowieso is afwatering erg belangrijk. Als de waterafvoer niet goed geregeld is, bijvoorbeeld met goten, en er blijft water in de tussenlaag staan, kan de tegel bij een cementgebonden fundering losvriezen.'

MBI

MBI bestaat al 75 jaar en begon destijds met de productie van beton. Sinds de jaren 80 behoort tuinbestrating tot het assortiment en sinds 2009 ook keramiek. Anno nu heeft het bedrijf vier productielocaties en bijna 400 medewerkers. MBI produceert en levert via dealers aan de hovenier. Voor de keramische tegel is veel belangstelling, merkt het bedrijf. Rosman: 'Keramiek heeft een grote acceptatie; mensen geven er veel geld aan uit. Voor hoveniers ligt hier ook een interessant verdienmodel, mits de aanleg goed gaat. Het risico op fouten is bij deze productgroep groter. Het gaat om de drie-eenheid, waar men nog te weinig van weet. Wij hebben daar na lang onderzoek en testen in 2016 iets op gevonden.'

GeoCeramica

Omdat de drie-eenheid van tegel, ondergrond en voegmiddel niet altijd bekend of duidelijk was, zeker in de beginjaren van keramiek, ging MBI op zoek naar een toegankelijke methode. Die is gevonden in een van de eigen locaties, die eigenlijk op het punt van omvallen stond. 'We produceerden daar betontegels, maar de marge daarop werd zo klein, dat het financieel niet meer te doen was. Tijdens onze zoektocht naar een oplossing voor het toegankelijker maken van de keramische tegel, ontdekten we dat nieuwe betonmachines het product dat wij voor ogen hadden niet konden maken. Onze oude machines konden dat echter wel.' Hoe zit het in elkaar? 'We verbonden zelf een keramische toplaag aan een betontegel, zodat deze verwerkt kan worden als betontegel. Het product heet GeoCeramica. Sinds de lancering in 2016 heeft MBI er al bijna 3 miljoen vierkante meter van geleverd. De betreffende locatie, waar inmiddels een voor ons ontwikkelde machine staat, is nu de meest florerende.'



MBI leverde al bijna drie miljoen m² GeoCeramica.



Keramik is er in talloze patronen.



'Buiten is net zo trendgevoelig geworden als binnen, als hovenier kun je daar profijt van hebben, zorg dat je die kennis in huis haalt!'

Het is een enorm succes, omdat GeoCeramica functionele problemen oplost.'

Rosman vervolgt: 'De ontwikkeling vergde een lange adem, want zoals ik in het begin al vertelde, valt het niet mee om keramiek op de juiste manier te verwerken. Dus ook voor ons was het zoeken naar een manier om beton goed te verbinden aan de keramische plavuiz. Dat is uiteindelijk gelukt met een speciale methode, machine en pasta, die gebruikmaakt van de eigenschappen van zowel beton als keramiek. Inmiddels hebben we warme, koude en natte zomers en winters gehad, maar het blijft goed.'



Weet waar je materiaal vandaan komt

'Als MBI staan we garant voor onze producten. Zeker bij keramiek is het belangrijk te weten uit welke bron en welk land je de tegels haalt. Dat zegt iets over de kwaliteit. Keramiek is een importproduct; dan weet je dat vaak niet precies.

Strakke tegel, strakke organisatie

Rosman wil nogmaals het belang van afwatering benadrukken. 'We zien steeds meer nette afwateringsgoten. Waterafvoer is echt iets om rekening mee te houden. Ook daarover kun je je laten informeren bij de vakhandel. Zelf

adviseren wij afwateringgoten van Aco.' Ze sluit af met de opmerking: 'Keramiek is niet meer weg te denken uit de branche; er wordt door mensen in geïnvesteerd. Je ziet steeds meer dat "buiten" net zo trendgevoelig wordt als "binnen". Daar kun je als hovenier profijt van hebben. Zorg dat je die kennis in huis haalt!'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!