

“Jongens en meisjes vroeger warm maken voor job in bouwsector”

Al meer dan 15 jaar profileert Dieter Crombez bvba zich in Roeselare en omstreken als specialist in alle soorten tegelwerken. Vloeren, wandtegels, faiences, terrassen, opritten ... Alle projecten worden met grote zorg en tot in de puntjes uitgevoerd met materialen als keramische tegels, natuursteen of kleiklinkers. *“Al van jongs af werd ik gebeten door de bouwmicrobe”*, aldus zaakvoerder Dieter Crombez, tevens bestuurslid van Fecamo, op nationaal niveau en in West-Vlaanderen.

06

Interview Dieter Crombez



Dieter Crombez,
zaakvoerder van
Dieter Crombez BVBA

Natuursteenvloeren, cementtegels, kleine en grote keramische tegels, puzzels ... Traditioneel in de mortel of verlijmd op vloerverwarming. Met ruime ervaring als vloerder en door continue bijscholing kunnen Dieter Crombez en zijn medewerker alle mogelijke vloerwerken deskundig uitvoeren. Ook voor wandbetegeling, terrassen en opritten zijn de mogelijkheden onbeperkt. Kortom, een allesomvattende expertise op het vlak van tegels. En voor de kiem daarvan moeten we al aardig terug in de tijd.

Hoe bent u in de tegelsector terechtgekomen?

Al van jongs af werd ik gebeten door de bouwmicrobe. Toen ik een jaar of 8 was, wilde ik voor onze lieve buurvrouw al een nieuw huis zetten. Mijn ouders keken dan ook niet vreemd op toen ik na het lager onderwijs naar het VTI in Roeselare wilde gaan om te leren metselen. Samen met een goede schoolkameraad voerden

we kleine projecten uit. Zo pleisterden we samen na schooltijd het huis van mijn oudste zus, legden we samen een terras tijdens de studiemiddagen in de examenperiode en voegden we tijdens de zomervakantie een schuur. Onze eerste vloer in betondallen ligt zelfs nog steeds bij ons in de schuur.

Na mijn secundaire opleiding volgde ik nog een specialisatiejaar restauratie en renovatie, en tegelijkertijd startte ik met een tweejarige avondopleiding als tegelzetter bij Syntra West. Na enkele jaren werken voor een aantal werkgevers, ben ik op mijn 22ste als zelfstandige begonnen. Met af en toe een tegenslag bouw ik intussen al 18 jaar een mooi portfolio op. Vijf jaar geleden kwam werknemer Kevin erbij, die ook elke dag het beste van zichzelf geeft om mooie projecten te realiseren. Uiteraard mag ik zeker ook mijn vrouw, die het administratieve luik voor haar rekening neemt, niet vergeten.

Dat het bedrijf teert op de expertise van een klein team, ziet u dat als een pluspunt?

Doordat we een klein bedrijf zijn, kunnen we doorgaans gemakkelijk schakelen en er af en toe een opdracht tussennemen. We werken gericht naar de particulieren en voeren hier en daar ook vloerwerk uit in onderaanneming. Met enkel Kevin als werknemer ben ikzelf bijna elke dag aanwezig op de werf, wat het persoonlijk contact met de klanten natuurlijk alleen maar bevordert. En daar hecht ik veel belang aan, want deze klanten zijn ook mijn uithangbord voor hun kennissen en familie. Een mooi voorbeeld hiervan is een



klant die enkele jaren later bij een verhuis opnieuw een beroep deed op mij voor de vloerwerken. Daarna volgde ook nog een project bij zijn zoon en intussen hebben we ook bij de kleindochter de vloerwerken uitgevoerd.

Hoe zou u de sterktes van uw bedrijf omschrijven?

Door jarenlange ervaring hebben we steeds meer oog voor detail. Die details moeten bij het vloerwerk of wandtegels perfect zijn afgewerkt. Ook een nette en verzorgde werf vinden wij een pluspunt. We krijgen vaak te horen van onze nieuwe klanten dat ze nog maar zelden zulke propere vakmannen aan het werk hebben gezien. Dit draagt natuurlijk bij tot een goeie mond-tot-mondreclame. Door af en toe op een bouwbeurs aanwezig te zijn, komen we ook in contact met veel nieuwe potentiële klanten.

Welke impact had/heeft de coronapandemie op de werkzaamheden?

In het begin van de pandemie was het moeilijker om bij particulieren binnen te werken, zeker wanneer de klanten zelf thuis waren. We probeerden hier een mouw aan te passen door ramen en deuren open te zetten en klanten te vragen om niet langs te komen om het contact zoveel mogelijk te beperken. We reden ook steeds apart naar de werf en omwille van corona konden we ook niet op de bouwbeurzen terecht. Dat laat zich nu toch wat voelen in het orderboekje voor het komende najaar en voor 2023. De constante prijsstijgingen hebben daar natuurlijk ook veel mee te maken. Ik hoop dat deze vicieuze cirkel op korte termijn vertraagd of omgebogen kan worden. Anderzijds zien we dat er nog steeds mensen zijn die er zeer veel belang aan hechten om hun thuis en tuin tot in de puntjes af te werken. Dat stelt mij toch wel gerust voor de komende tijd.

Is een showroom essentieel in uw sector?

Ik heb zelf geen showroom. Enerzijds omdat ik nog steeds graag fysiek bezig ben, anderzijds denk ik dat er betere verkopers zijn dan mezelf. Mijn taak bestaat er voornamelijk uit om vooraf de klanten te informeren bij hen thuis. Wat is mogelijk? Wat kunnen wij betekenen voor de klant? Vervolgens laat ik de klant een keuze maken bij Top Tegel 04 in Geluveld. Deze familiale onderneming heeft een mooie en uitgebreide showroom.



Vindt u dat er genoeg opleidingen zijn voor mensen die tegelzetter willen worden?

Als bestuurslid van Fecamo op nationaal niveau en in West-Vlaanderen merk ik dat onze bijscholingen en infoavonden toch nog steeds op een groot aantal geïnteresseerden kunnen rekenen. Het is dan ook belangrijk dat we dit op nationaal vlak kunnen uitbouwen om zoveel mogelijk tegelzeters te kunnen bereiken en om hen te kunnen aansporen om op regelmatige basis een opleiding te volgen. Dit kan het professionalisme van de tegelzetter enkel maar ten goede komen. Persoonlijk zie ik de toekomst van tegelzetter jammer genoeg niet zo rooskleurig. Reeds enkele jaren ben ik ook actief als externe jury bij het eindwerk van de zesdejaars afwerking (vloerders en stukadoors). Zowel in het VTI Kortrijk als in het VTI Roeselare zie ik toch het aantal leerlingen aanzienlijk dalen. We vinden zelden nog goeie werkkrachten. Daarom denk ik dat we als federatie onze pijlen niet enkel op de jongvolwassenen moeten richten, maar reeds in het lager onderwijs de jongens en meisjes warm moeten maken voor een job in de bouwsector. Er zal immers steeds handwerk nodig zijn om van elk vloerproject een pareltje te maken. 