

Nederlandse ambassadeur voor **Belgische Blauwe Hardsteen**





Met enige zin voor overdrijving en om even een flauw stereotiep beeld te gebruiken zou je Rolph Van Dijck een atypische Nederlander kunnen noemen: de bescheidenheid zelve, allesbehalve luidruchtig en bovendien de Franse taal machtig. Dat laatste heeft alles te maken met het feit dat hij sinds jaar en dag woont en werkt in Wallonië. Als zaakvoerder van een succesvol natuursteenbedrijf -Van Dijck in Milmort- dat trouwens in grote hoeveelheden Belgische Blauwe Hardsteen verwerkt. Aan een tempo van 2 blokken per dag, il faut le faire!

TEKST: ALEXANDER BOUCKAERT
FOTO'S: VAN DIJCK





KASSEIEN EN MAATWERK

Maak u geen illusies: Rolph Van Dijck (43) mag dan al z'n hele leven in België wonen, hij voelt zich in de eerste plaats nog steeds Nederlander. Dat de man een leven leidt in Wallonië, heeft hij te danken aan zijn vader, Adrianus van Dijck. Aangezien die vroeger met z'n broer een (Nederlands) wegenbouwbedrijf runde en er steeds meer opdrachten uit België binnenliepen, beslisten die op een blauwe maandag om een Waalse groeve te huren: enerzijds voor stockage, anderzijds omdat ze natuursteen moesten kunnen breken die nodig was voor de onderlaag van de wegen. In 1969 verhuisde het gezin Van Dijck naar Wallonië om er uiteindelijk nooit meer weg te gaan. "Mijn vader is toen gaandeweg begonnen in kasseien, zowel gebruikte als nieuwe soorten", vertelt Rolph Van Dijck. "Pas in 1995, toen hij samen met mij en m'n zus opnieuw begon onder de naam Van Dijck nv -op 800 meter van onze huidige locatie- kwam daar ook maatwerk in blauwe hardsteen bij."

DRIE SITES

In 2000 verhuisden alle activiteiten naar een bedrijfsterrein van twee hectare in Milmort, nabij Herstal. Daar werd een eerste hal gebouwd die nog altijd dienst doet als werkplaats. Het reeds bestaande machinepark verhuisde uiteraard mee. Negen jaar geleden kocht Rolph Van Dijck alle aandelen van het bedrijf en werd zo alleen zaakvoerder. Zijn eerste investering was in 2006 met de bouw van de huidige burelen en toonzaal. Snel daarna volgde de aankoop van nieuwe productiemachines.

Uitbreiding van het machinepark kan uiteraard enkel als de productievloer in oppervlakte toeneemt: dat gebeurde een eerste keer in 2008, de tweede spectaculaire uitbreiding kwam er in 2011. Maar dat is nog niet alles want even verderop in de straat kocht Rolph Van Dijck voor de opslag van kasseien een tweede terrein van nog eens 1,5 hectare. En de site waar het in 1995 voor dit bedrijf allemaal begon, werd vorig jaar heropend. Om er onder de naam 'Van Dijck Garden' allerlei materialen voor tuindecoratie aan te bieden: zaken als siergrind, zandsteen,

Hier is Cobra. Wie durft?



Ontdek het compacte assortiment afwerkingsproducten voor de vloerder

Coba. Een nieuwe naam? Nee hoor. Wel een gloednieuw assortiment in België. Topkwaliteit tegen een eerlijke prijs. Exact afgestemd op de wensen van de vloerder. Lijmen, voegen, egaliseren, cementeren en de noodzakelijke toebehoren. Alles wat een echte vakman nodig heeft. Niets meer, maar zeker ook niets minder.

Coba kent de praktijk. Denkt mee. En maakt uw werk gemakkelijk. Met een compleet, maar overzichtelijk assortiment. Zo vindt u meteen wat u nodig hebt. Want een vakman wil snelle leveringen, duidelijke afspraken, correcte prijzen. **En dat is Cobra. Zonder meer.**

Durft u ons testen? Eenvoudig: neem even contact op. Onze producten en een héél verleidelijk testaanbod vindt u op cobazondermeer.be.



Coba afwerkingsproducten voor de vloerder. **Zonder meer.**

kiezels, schanskorven, enzovoort. Je vindt er zelfs een hoek met alleen Belgische grindsoorten.

BELGISCHE BLAUWE HARDSTEEN

Maatwerk produceert de firma uit Milmort (bijna) uitsluitend in Belgische Blauwe Hardsteen. Die koopt het aan bij de Carrières du Hainaut, hoofdzakelijk in blokken. Om die dan zelf tot platen te

verzagen. Zaakvoerder Rolph Van Dijck wil het niet gezegd hebben -daarvoor is de Nederlander te bescheiden- maar wij hebben een donkerbruin vermoeden dat we hier te maken hebben met één van de grotere afnemers van de bekende groeve in Soignies. Hij wil wel het volgende kwijt: "Bijna iedere dag krijgen we een oplegger met blokken van de Carrières du Hainaut. Die hebben we op één dag verwerkt.

Heel uitzonderlijk gaat er eens een tablette in marmer of graniet de deur uit maar voor de rest verzagen we enkel en alleen Belgische Blauwe Hardsteen. En als we eens sporadisch een granieten of composieten blad verkopen, zullen we dat uitbesteden. Onze klanten vragen er ook niet naar, zij weten waar onze sterke punten liggen. Het gebeurt dat we eens een partij tegels voor een binnenvloer verzagen, maar het overgrote deel van ons zaagwerk is voor exterieurtoepassingen."

NON-STOP TEGELS VERZAGEN

Tot voor kort waren de twee draadzaagen van Pellegrini -waarmee de blokken tot platen worden verwerkt- de grootste eyecatchers in de productieafdeling. Maar sinds december 2014 heeft de natuursteenfirma er dankzij de 4-assige cnc-zaagmachine met lopend bandsysteem van CEI by Zipor een nieuw paradepaardje bij. Een goed overwogen investering die het bedrijf toeliet zijn productiecapaciteit voor de natuursteentegels gevoelig te verhogen. "Sindsdien verwerken we met deze nieuwe machine elke dag minstens één blok Belgische Blauwe Hardsteen tot tegels en/of ander maatwerk", preciseert Rolph Van Dijck. "We hebben veel voorraad nodig om heel snel te kunnen leveren. Onze nieuwste aanwinst werkt tweeënhalve keer sneller dan een traditi-



WATERJET : te verkrijgen in vrije lengte en breedte :
Onze nieuwste referentie in Benelux : 10 x 2,2 meter
met twee laad- en loszones = **MINIMALE STILSTAND**



Waterjet 5 assig met perfect **VERSTEK**
standaard camera + nesting - pomp 4.000 bar
inox waterbak RVS - KMT techniek
zeer **eenvoudige visuele bediening** !
alle afmetingen mogelijk zoals
4000 x 2000 mm langse of dwarse uitvoering
verlengbaar met dubbele zone : laden /lossen

**VERONA BEURS
HAL 4 STAND A3**

w w w . p r o j e c t b u r o . b e
machines montage training & service ...



onele brugzaag. Met slechts één operator! De hele dag door kunnen we tegels verzagen. Aan de lopende band, want de machine staat nooit stil. Het is continu laden, verzagen, en lossen, zonder oponthoud.”

“Bij numeriek aangestuurde machines heb je zodanig zoveel parameters die storingsgevoelig zijn dat ik toch altijd een beetje bang was dat er iets fout zou gaan”, zegt Rolph Van Dijck. “Na deze aankoop diende ik mijn mening echter te herzien. En moest er alsnog iets misgaan, is er nog altijd de fabriek in Portugal waar ze de besturing van de machine meten kunnen overnemen en uitvissen waar het precies is fout gelopen.”

TWEE CONSOLES

Omdat er bij tegels geen verstek zaagwerk aan te pas komt, volstond voor Van Dijck een 4-assige versie. Maar de machine bestaat ook in een 5-assige uitvoering, zoals bij Lion Stone in Tilburg waar distributeur Projectburop al vier machines van CEI by Zipor mocht leveren. Aanpassingen en extra opties zijn dus al-

tijd mogelijk, afhankelijk van de specifieke noden van de eindgebruiker.

Ander voordeel: automatisch stockbeheer. De machine houdt bij hoeveel platen er uit de stock verdwijnen zodat men deze niet vergeet aan te vullen. Er zijn twee 2 consoles. De eerste dient om de orders in te geven en laat -nadat de plaat op de kiptafel digitaal is gefotografeerd- zien welke stukken bruikbaar zijn en welke niet. De tweede console dient enkel om te bevestigen welke stukken al

dan niet zijn verzaagd.

De volautomatische zaaglijn, die dus ook kan worden ingezet voor ander maatwerk zoals dorpels, krijgt de gewenste afmetingen en aantallen

steeds doorgestuurd uit het orderbestand op kantoor. De operator hoeft dus zelf niets in te voeren.

“Zouden we enkel tegels van 50x50cm uit een plaat van 140 cm kunnen verzaagen, dan zit je met 40 cm afval wat natuurlijk veel te veel is”, geeft Rolph Van Dijck aan. “Met onze CEI by Zipor kunnen we een plaat in verschillende tegelformaten verzagen, als waren het allemaal puzzelstukjes die netjes in elkaar passen. Daardoor kunnen we veel meer uit een

“Onze CEI by Zipor werkt tweeënhalve keer sneller dan een traditionele brugzaag. Met slechts één operator!”

- Rolph Van Dijck





plaat halen en gaat geen enkel bruikbaar stukje verloren! Kortom, maximaal rendement, zowel in snelheid van uitvoering als qua materiaalverbruik. Alvorens de tegels op de rolband terecht komen, gaat de machine ze eerst nog eens borstelen, spoelen en droog blazen."



NAUWELIJKS AFVAL

Aanvankelijk had Van Dijck nooit de intentie om zelf ook natuursteentegels te produceren, die kocht de firma in het verleden altijd aan bij de Carrières du Hainaut. "Maar toen de vraag vanuit Nederland naar maatwerk in Belgische Blauwe Hardsteen steeds minder werd, hebben we die activiteit ongeveer twee jaar geleden opgestart. Met de bedoeling om al onze mensen aan het werk te kunnen houden. En kijk waar we vandaag staan! Voor het uitbreken van de crisis was één derde van al ons maatwerk in blauwe hardsteen bestemd voor de Nederlandse markt, terwijl dat nu veel minder is. Was dat niet gebeurd, dan waren we wellicht nooit begonnen met het verzagen van tegels. Dat dit zo'n groot succes zou worden, overtreft onze stoutste verwachtingen. Maar voor hetzelfde geld ziet de situatie er binnen twee jaar weer helemaal anders uit, zo iets valt niet te voorspellen."

Puur qua omzet heeft de handel in kasseien nog altijd een streepje voor, maar dat is gewoon omdat er minder werk bij komt kijken. echter, ook voor het maatwerk slaagt Van Dijck erin de kostprijs laag te houden. "Doordat we alles -van

blok tot afgewerkt product- in eigen huis kunnen doen, haal je de tussenschakels in de keten er tussenuit en vermindert het aantal kostenposten. Bovendien gaat bijna niets van de blok verloren, wat ook een groot verschil maakt. De resterende stukken worden verknipt tot mozaïeksteentjes en ook de korstplaten, de ruwe buitenkant van een natuursteenblok, krijgen we verkocht. Dat maakt dat er naar materiaalgebruik toe bijna geen afval is."

VEEL EXPORTLANDEN

Het cliënteel van Van Dijck bestaat hoofdzakelijk uit aannemers en professionele plaatsers. "De eindklant voor onze producten is vaak de particulier. Vandaar dat we over een eigen toonzaal beschikken", zegt de zaakvoerder. "Deze wordt druk bezocht: door professionelen die hun klanten meebrengen of door particulieren die zijn doorverwezen naar onze showroom. Een eigen plaatsingsdienst is er nooit geweest, omdat we niet in het vaarwater van ons eigen cliënteel willen

zitten. Zo kunnen we ons ook 100% concentreren op productie en verkoop.. De meeste klanten komen hun bestellingen zelf ophalen, maar we kunnen ook leveren via een externe transporteur."

"De groei is wat minder geworden, maar voor de rest kunnen we eigenlijk niet klagen", zegt Rolph Van Dijck als vragen welke impact de crisisjaren tot dusver had op de groei van de onderneming. "België blijft geweldig goed gaan maar daarnaast doen we ook veel export. Met Frankrijk op nummer één maar ook in landen als Duitsland, Nederland, Groothertogdom Luxemburg, Turkije, en zelfs in Amerika en Japan hebben we al jaren trouwe afnemers. Nochtans sturen wij geen vertegenwoordigers op de baan en nemen we zelden of nooit deel aan beurzen. Het is de mond-tot-mond reclame die het hem doet. De allereerste die ooit bij mijn vader kasseien kocht is nog steeds klant. Daar ben ik best fier op."