

OVER DE VLOER

TGLS JUBILEUMMAGAZINE

**VAN ZOLDERKAMER
NAAR SUPERMARKTEN,
AUTOSHOWROOMS EN
VLIEGVELDEN**

**ALL-INCLUSIVE
NAAR CIRCULAIRE
VLOER**

10 JAAR
TEGELWIJSHEID

**TERUG NAAR
DE EERSTE TEGEL**

ALTIJD GENOEG
VOORRAAD VOOR
GROTE GELE M

INHOUDSOPGAVE

04

Terugblikken met Patrick en Joop

De oprichters over 10 jaar TGLS



Tegelzetter Richard van de Minkelis

Het uithangbord van TGLS

“We zijn met ze meegegroeid en mede dankzij TGLS zelf ook groot geworden.”

14

Project: Rotterdam The Hague Airport 18

Gewoon open tijdens werkzaamheden



08 Tijdlijn

Tegel voor tegel

10 Paul Rockx

Allereerste klant aan het woord

“Die persoonlijke benadering is uniek en maakt het zo leuk om met TGLS te werken.”

20



Vaste tegelpartner McDonald's

Voldoende voorraad voor Nederland en België

Tegeltje, tegeltje aan de wand

10 jaar tegelwijsheid in 16 spreuken

24



TGLS Over de vloer is onder eerlijke omstandigheden geproduceerd, met grondstoffen die volledig herbruikbaar zijn in nieuwe producten of als voeding voor de natuur. Alle materialen (het papier, de inkt en het hechtingsmateriaal) zijn goedgekeurd door milieuonderzoeksinstituut EPEA.

26

Project: CarPort Rotterdam

Bijzondere locatie met opvallende historie

“We begonnen met een vertraging die ons het hele project heeft achtervolgd.”

Reisleider in duurzaamheid en mvo

Met pijlers people, planet, profit en partnership



Tegelwerken voor grote retailmerken

Vaste partner voor A-spelers

36 “Joop heeft eigenlijk altijd wel een plan B of C in z'n hoofd.”

Innovatie van de lange adem

De weg naar circulaire tegelvloeren

40

De koppies achter de tegels

Maak kennis met het team

42

45



Collectief Circulair Innovatie Partners

Samen werken aan circulaire retailbouw



Terugblikken met Patrick en Joop

In het najaar van 2012, op hole 18 van de Zoetermeerse golfclub, slaan Patrick de Winter en Joop Goedhart de handen ineen: ze gaan voor zichzelf beginnen. In het clubhuis bezegelen ze hun plannen met een biertje. Twee weken later staan ze bij de Kamer van Koophandel en op 16 november is TGLS in beton gegoten: het tegelbedrijf dat de eerste jaren wordt gerund vanuit Patricks zolderkamer in Hooglanderveen en al snel uitgroeit tot dé regelaar en betegelaar van vliegvelden, ziekenhuizen, autoshowrooms, restaurants en de grootste retailers van Nederland.

'Als we ooit voor onszelf beginnen, dan doen we dat samen', beloven Patrick en Joop elkaar bij het tegelbedrijf waar ze elkaar leren kennen en een kantoor delen. Joop is een jaar of 18 als hij daar begint; Patrick zit er al een tijdje en is bezig op te klimmen van vakantiekracht tot adjunct-directeur. Ze ontdekken er hun gezamenlijke kracht: hun sterke rolverdeling, waarin ze elkaar goed aanvullen. Patrick richt zich op de commercie, Joop excelleert in de operationele kant. 'En we weten wat de taken van de ander inhouden', voegt Patrick toe.

"Ons uitgangspunt is altijd: samen uit, samen thuis. Daarmee vormen we een fris gezicht in de tegelwereld."

De zolderkamer

De maandagochtend na die bewuste dag bij de Kamer van Koophandel stapt Joop in de trein. Bestemming: Amersfoort Vathorst, en vanaf daar te voet naar Hooglanderveen. Ze maken lange dagen en avonden op de zolderkamer. Patrick's vrouw Everieke neemt de administratie voor haar rekening en Joop past af en toe op hun kinderen. Met een zelfgemaakt planbord houdt hij het overzicht over alle klussen die Patrick binnenhaalt. Voor ieder project is er een kartonnen kaartje, dat er pas af mag als het project volledig is afgewikkeld. Joop: 'Zo'n systeem hebben we nu nog, maar dan digitaal.'

De eerste vrijmibo op zolder

De eerste tegel

Het werk zelf is ook wennen: offertes, facturen, contracten met onderaannemers en andere administratieve zaken hadden ze niet eerder allemaal zelf geregeld. 'Bij het eerste project was het geld al op voordat we begonnen', geeft Patrick toe. Het betreft de Pieceswinkel in het Belgische Sint-Niklaas, voor projectmanager Paul Rockx. 'Waar we voorheen dagelijks supermarkten van 2.000 vierkante meter deden, stonden we nu met klamme handjes voor een winkel van 40 vierkante meter.' Tegelzetter Leen van de Minkelis legde daar de allereerste tegel van TGLS. 'Zijn zoon Richard is inmiddels ons uithangbord, onze steun en toeverlaat.'

Lees hoe Paul Rockx zich deze eerste klus herinnert op pagina 10. Richard van de Minkelis blikt terug op pagina 14.

Die klus in België is dan al geen uitzondering wat afstand betreft. Joop heeft een oude Renault op de kop getikt en Patrick een Volvo V40 met een lam achterwiel. 'Daarmee reden we per persoon bijna 100.000 kilometer per jaar.' En niet voor niets, want de zaken lopen meteen goed. Hoe dat komt? 'We doen het anders dan onze concurrenten', vermoedt Patrick. 'Die zijn meer van de oude garde. Wij zijn open en transparant over waar de tegels vandaan komen, hoe we ze vervoeren en hoe we het allemaal gaan doen. We leggen alle kaarten op tafel. Ons uitgangspunt is altijd geweest: samen uit, samen thuis. Daarmee vormen we een fris gezicht in de tegelwereld.'



Via Bunnik naar Nieuwegein

Na drie jaar wordt de zolderkamer te klein. Om personeel te kunnen aannemen, huren ze vanaf 15 oktober 2015 een kantoor met opslagruimte in Bunnik. Boven maken ze een 'fancy kantoor met veel glazen wanden'. Ze zitten er met vier, later vijf man. Dat wordt al snel te vol, dus maken ze in de opslagruimte beneden nog twee kantoorplekken voor zichzelf. 'En voorin een bar, die we nooit hebben gebruikt omdat we na een jaar of twee alweer op zoek gingen naar meer groeiruumte.'

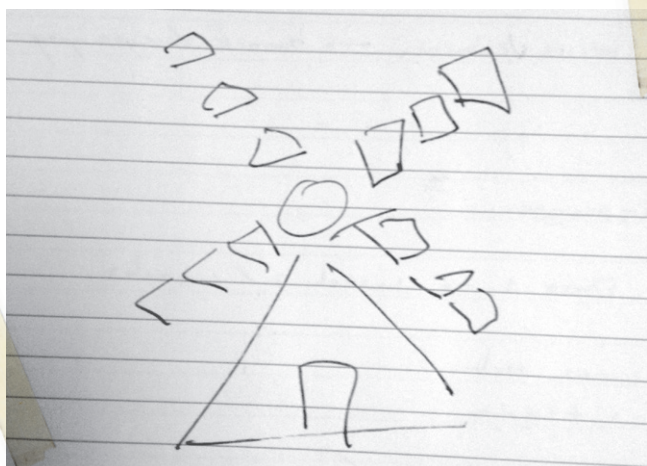
In Bunnik is niets te vinden, dus komt een bevriende architect met de locatie van het huidige kantoor in Nieuwegein. Centraal gelegen, met uitzicht over het water en brede toegangswegen, geschikt voor zwaar transport. Het pand is helemaal volgens de duurzaamheidsambities van TGLS gebouwd: zonder gasaansluiting en volledig zelfvoorzienend met een dak vol zonnepanelen. In 2018 verhuist het bedrijf naar het eigen pand, opnieuw met veel glazen wanden en daarnaast een enorme tegelopslag.

"Ondertussen komen we op de mooiste plekken. Altijd met het besef van al die voeten die over onze vloeren gaan."

Eenmaal in Nieuwegein groeit TGLS snel van vijf naar vijftien vaste medewerkers. 'De tegelzetters zelf zouden we liever ook in dienst nemen', erkent Patrick, 'maar de branche werkt nu eenmaal met zzp'ers.' Het zou TGLS niet zijn als ze daar geen uitzondering op maakten. 'Service en onderhoud doen we grotendeels zelf, doordat we een tegelprofessional in dienst hebben die zich helemaal stort op de nazorg.'



Patrick en Joop



De eerste schets van het logo werd getekend op een kladblokje

Met fijn team op de mooiste plekken

Onderweg zijn ze wel wat mensen kwijtgeraakt. 'We zijn twee ongeleide projectielen en die tien jaar vlogen in sneltreinvaart voorbij', geeft Joop toe. 'Goed inwerken schoot er weleens bij in. Dat proberen we nu anders te doen en we hebben inmiddels een fijn team opgebouwd, dat taken van ons overneemt.' Daardoor hebben de twee steeds meer tijd voor dat waar ze zo goed in zijn: nieuwe plannen maken. Zoals laatst nog een eigen merk tegellijm en een herbruikbaar kliktegelsysteem.

Lees meer over de uitdagende zoektocht van TGLS naar circulaire tegelvloeren op pagina 40.

Innovaties als die laatste zijn de toekomst van de tegelbranche, verwachten ze. Vanwege de aandacht voor duurzaamheid, maar ook omdat projecten steeds sneller klaar moeten zijn. 'De bouw is verhard in de afgelopen tien jaar', merkt Patrick op. 'De tegels worden

steeds groter en de doorlooptijden korter. Waar je vroeger twee weken voor een supermarkt had, moet je tegenwoordig in twee dagen klaar zijn. Er zijn ook minder vakmensen: de jongere generatie is theoretisch goed onderlegd, maar heeft weinig praktijkervaring.'

Bovenal zijn ze allebei trots op wat ze hebben neergezet in tien jaar tijd. 'Je begint vanaf nul, vanaf een zolderkamer met niks', blikt Joop terug. 'Dat was een mooie tijd, we hadden veel lol en plezier. Tegenwoordig moeten we ervoor waken dat we tijd voor elkaar blijven vrijmaken en niet te veel worden meegesleurd in de waan van de dag. Dat lukt steeds beter dankzij ons huidige team. En ondertussen komen we op de mooiste plekken: achter de douane op het vliegveld, in ziekenhuizen, de Bijenkorf en autoshowrooms... Altijd met het besef van al die voeten die over onze vloeren gaan. We zouden eigenlijk vaker moeten terugkijken.'

TGLS Tijdlijn

2012-2022

Wybertjes

16 november 2012 is er sowieso eentje voor de annalen: in het Belgische Sint-Niklaas legt TGLS in een Pieceswinkel de eerste tegelvloer, met meteen een ingewikkeld wybertjespatroon bij de entree.



Hole in one

Najaar 2012 geven Patrick de Winter en Joop Goedhart elkaar een hand op hole 18 van de Zoetermeerse golfclub. In het clubhuis proosten ze op hun plannen en op 16 november 2012 is TGLS een feit.



Eerste tegelwijsheid

'Een goed begin is het halve tegelwerk' of 'Het is nooit te vroeg voor een mooie voeg': de meningen zijn verdeeld over wat de allereerste tegelwijsheid was. Het begin van een mooie traditie, daar is iedereen het over eens.

Regelt & Betegelt

Regelen en betegelen, dat doen ze al sinds de allereerste dag. Vanaf augustus 2015 staat het met grote letters onder het logo.

Eigen vloer

Op 15 oktober 2015 ondertekenen Patrick en Joop het huurcontract voor hun eerste kantoor. Het staat in Bunnik en heeft een opslagruimte op de begane grond.



Eind 2012

Januari 2014

Begin 2013

Najaar 2012

November 2012

Augustus 2015

Oktober 2015

2016

Wát voor garantie?!

Nee, niet de stroopwafelgarantie. De Triple G: Gegarandeerd Geen Gedoe. (Of 'Gezeik', afhankelijk van wie je het vraagt.) Het is maar een van de opvallende eigenschappen waarmee de Pietje Bell van de tegelwereld de vloer op stormt.



Eerste T-shirts

Bijna tien jaar later is een origineel exemplaar met de tekst 'Tegelzetters doen het op hun knieën' een veelgevraagd collector's item.

TGLS Projecten

Om utiliteitsbouwprojecten nog beter te faciliteren wordt TGLS Projecten opgericht.



Springbok

TGLS hoort bij de snelst groeiende bedrijven van Nederland en is een van de winnaars van de FD Gazellen 2018.



Energieneutraal in Nieuwegein

Het kantoor in Bunnik wordt te klein. In 2018 laat TGLS een energieneutraal pand met magazijn neerzetten in Nieuwegein: lekker centraal.



Busje komt zo

Geheid op tijd was het bij TGLS altijd al. Met een eigen vrachtwagen gaat het allemaal nog sneller.

Eerste huurtegelvloer

In september legt TGLS een circulaire kliktegelvloer in een tijdelijke Jumbo-supermarkt. Jumbo huurt de vloer: een unicum in Nederland. En misschien wel wereldwijd. Wanneer de tijdelijke supermarkt niet meer nodig is, wordt de vloer uit elkaar gehaald en opgeslagen tot het volgende gebruik.



Over de grens

Op 16 november 2022, precies tien jaar na het begin, richten Patrick en Joop met TGLS International een nieuw bedrijf op. Want Hollandse nuchterheid op de werkvloer, daar is ook over de grens vraag naar.

2018

2018

2019

2019

2021

2022

2022



TGLS België

Voor projecten in België wordt een Belgische bv opgericht: de bvba. (Die trouwens sinds 1 mei 2019 gewoon 'bv' heet, net als in Nederland.)



IUNIQ

Onder deze treffende naam werkt TGLS aan een unieke innovatie: een circulair tegelvloersysteem. Op pagina 40 lees je meer over IUNIQ en andere circulaire tegeloplossingen.

Paul Rockx, de eerste klant: “Je kunt altijd op TGLS rekenen”

Patrick en Paul gaan ruim twee keer zo lang mee als TGLS bestaat. Hoe ze elkaar kennen, kan Paul zich niet precies herinneren: ‘Dat ging via via, ik had zijn naam ergens gehoord.’ Al snel bleek er ook een vriendschappelijke klik, die inmiddels al goed is voor zo’n duizend winkelvloeren. De projectmanager en oprichter van Rockx Bouwprojectmanagement blikt terug én vooruit op zijn samenwerking met TGLS.



Paul Rockx

ZEEMAN

Hoe kwamen jullie met elkaar in contact?

'Ik haalde Patrick erbij voor mijn eerste Zeeman, in het Woerdense winkelcentrum Snel & Polanen, precies twintig jaar geleden. Ik had met mijn grote mond geroepen dat ik die winkels wel goedkoper kon bouwen. Samen met Patrick is het gelukt om die belofte na te komen. Sindsdien hebben we honderden Zeemannen samen gebouwd.'

Dat was toen Patrick nog bij tegelbedrijf Unimar werkte, toch?

'Klopt ja, voordat hij voor zichzelf begon, hebben we een paar honderd projecten samen gedaan voor veel verschillende klanten in de retail. Nu werken we alweer tien jaar samen via TGLS, waar wij zijn allereerste opdrachtgever waren.'

Wat maakte dat je ze hun eerste TGLS-project gunde en toevertrouwde?

'De zakenrelatie was er al en ik wist dat Patrick altijd doet wat ie zegt en zegt wat ie doet. Dus met dat vertrouwen zat het wel goed. Het was ook meteen een vrij gecompliceerde en veelomvattende opdracht: de Pieceswinkel in het Belgische Sint-Niklaas. Veel lastig tegelwerk, zoals bij de entree kleine tegeltjes in een wybertjespatroon. En het moest binnen kort tijdsbestek gelegd, omdat een andere tegelzetter ons op het laatste moment had laten zitten. Patrick en Joop hebben dat toen ontzettend snel opgeleverd.'



“Die persoonlijke benadering is uniek en maakt het zo leuk om met TGLS te werken.”



Waaraan merkte je dat het hun eerste eigen klus was?

‘Iedereen die dicht bij ze stond werd erbij betrokken. De vader van Joop kwam materiaal brengen als er wat ontbrak. Die persoonlijke benadering is uniek en maakt het zo leuk om met TGLS te werken. Dat komt ook doordat het een klein bedrijf is. Ik ken iedereen bij naam, op één of twee nieuwe medewerkers na. Zelfs de tegelzetters die ze inhuren zijn vertrouwd.’

Wat typeert TGLS nog meer, naast dat persoonlijke?

‘Ze hebben oog voor kwaliteit en detail, en denken verder dan hun eigen discipline. Een bouwproject begint met de vloer, daarna komt de hele riedel van elektriciens, stukadoors en loodgieters eroverheen.

Bij TGLS zijn ze zich daar altijd van bewust: ze geven het door als er een kabel losligt of als we ergens voorzichtig mee moeten zijn. Ze kijken echt met je mee, en denken van tevoren overal goed over na.’

Van welke prestatie van TGLS was je het meest onder de indruk?

‘In Denemarken hadden we een klus in een winkelcentrum met een grote ronde pui: een complex project op grote afstand. Dat verliep net zo soepel als projecten dicht bij huis. We hebben echt op de gekste plekken gewerkt, in Duitsland, Luxemburg, ooit nog in Frankrijk... Ongeacht de afstand, je kunt altijd op TGLS rekenen. Dat vind ik een mooie prestatie.’

Je kent Patrick goed. Hoe is het om met hem samen te werken?

‘Ik ben zelfs op z’n bruiloft geweest en we hebben allebei een dochter die Maud heet. Gelukkig kunnen we zakelijk en privé goed gescheiden houden. Als zakenpartner is Patrick betrouwbaar en energiek; hij bruist van de ideeën, is attent en weet iedereen erbij te betrekken. Daarom mag ik ‘m zo graag. Hij heeft veel aandacht voor de contactfase, die juist ook bij zakelijke afspraken zo belangrijk is. Patrick wil altijd eerst levelen met iedereen, en dat doet ie op een leuke, natuurlijke manier.’

Hij betreft je nu ook bij zijn ontwikkelingen en innovaties op het gebied van duurzaamheid.

‘Ja, daar is hij veel mee bezig en ik ben ervan overtuigd dat ie dat goed van de grond gaat krijgen. Op dat gebied zijn we een waardevolle kennisbron voor TGLS. Patrick polst bij ons hoe de retailers erin staan, want wij kennen onze opdrachtgevers beter dan ze zichzelf kennen. We werken al tig jaar voor dezelfde winkelketens, en op de interne bouwafdelingen is er niemand die er langer dan tien jaar zit. Die kennis delen we graag met TGLS, zodat ze hun producten daarop kunnen afstemmen. Dat resulteerde bijvoorbeeld in de klikvloeroplossing die we nu bij de Zeeman in Gent

gaan leggen. Net als kliklaminaat kun je de tegels in elkaar klikken en weer uit elkaar halen, en dus hergebruiken.’

Hoe zie je vanuit jouw expertise de toekomst van de tegelbranche?

‘Ik denk dat oplossingen voor hergebruik, zoals zo’n klikvloer, een vlucht gaan nemen. Dat is echt hot in de bouw, mede vanwege het grote tekort aan bouwmaterialen op dit moment. Winkels krijgen ook een meer tijdelijk karakter: het worden bijvoorbeeld pop-upstores, of de verhuurder wil het pand flexibel inzetten, waardoor winkeleigenaren het pand weer moeten opleveren in oorspronkelijke staat. Dan is zo’n kliksysteem een ideale oplossing.’

Wat is de grootste succesfactor van de combinatie Rockx en TGLS?

‘Dat we altijd met elkaar in gesprek blijven. En dat we allebei niet in problemen maar in oplossingen denken. Daar vinden we elkaar altijd in. Dat is denk ik ook de grote overeenkomst tussen Patrick en mij: hoe lastig of hoe groot het probleem ook is, we gaan iedere uitdaging aan en vinden altijd een goede oplossing. Daarmee hebben we inmiddels al zo’n duizend vloeren gelegd. En wat mij betreft volgen er nog minstens zoveel.’

“Patrick bruist van de ideeën, is attent en weet iedereen erbij te betrekken.”





Tegelzetter Richard van de Minkelis: het uithangbord van TGLS



Een nieuwe klant of moeilijke vloer of wand? Daar sturen ze bij TGLS stevast tegelzetter Richard van de Minkelis op af. 'Dan weten we zeker dat het goed gaat', prijst Patrick zijn onderaannemer. 'Hij verstaat het ambacht als geen ander, en overal waar hij komt, gaat de zon schijnen.'

De steun en toeverlaat van TGLS leerde het tegelvak van z'n vader Leen, die het weer van zijn vader leerde en bovendien de eerste TGLS-tegel legde. Inmiddels geeft Richard het ambacht door aan zijn zoon en de jonge jongens die hij als werkgever onder z'n hoede heeft. 'Mijn bedrijf is groot geworden mede dankzij TGLS', zegt de geboren tegelzetter.

Snelle jongen

Het begon allemaal op station Den Haag Centraal, nog voordat TGLS bestond. Richard zat voor het station tussen een paar hekjes een proefstukje voor een nieuwe opdrachtgever te betegelen – zeg vooral geen 'bestraten': stratenmakers maken alleen vloeren en Richard doet als allrounder ook wanden. 'Kwam er een dikke BMW aangescheurd, die stopte voor mijn neus', herinnert hij zich. 'Er stapte een snelle jongen uit, met van die gelakte schoentjes. Dat vonden wij maar apart. Hij kwam z'n kaartje afgeven: Patrick de Winter van Unimar. Of we wilden komen kijken bij Mercedes Rotterdam, konden we daar een vloer lijmen en later ook een wand. Die ondergrond was hartstikke slecht.'

Patrick en Joop herinneren zich hun eerste afspraak in de Rotterdamse bouwkeet nog goed. 'Richard kwam aanlopen met zo'n grote aluminium rei in z'n hand, om de vlakheid van de ondervloer te controleren. Zo'n ding is tot het plafond hoog. Komp wel goe, zei die

op z'n Alblasserwaards, komp wel goe.' En dat kwam het ook. De samenwerking tussen TGLS en Richard is inmiddels al goed voor pak 'm beet 500.000 vierkante meter tegelvloeren en -wanden door heel het land en daarbuiten.

Aan de keukentafel in Giessenburg

Richards tweede klus voor Patrick en Joop, een ziekenhuis in Utrecht, was ook meteen de laatste voor tegelbedrijf Unimar, waar de twee TGLS-oprichters toen nog in dienst waren. 'Ik wist dat Patrick wegging daar, maar hoe het precies zat heb ik nooit geweten', geeft Richard toe. 'Ineens was Joop ook weg en was ik ze allebei kwijt.' Een paar maanden hoorde hij niets van ze, tot vlak voor kerst Joop aan de lijn hing. Of ze konden praten. 'Prima', vond Richard, 'als het maar aan de keukentafel is.' Dus togen Patrick en Joop naar Giessenburg.

Bij het eerste echte TGLS-project, de Pieceswinkel in het Belgische Sint-Niklaas, bracht Richard z'n vader Leen mee. 'Pa is er niet veel later mee gestopt; hij is nu 71 en met dit werk moet je vanwege je gezondheid op een gegeven moment gewoon stoppen.' Maar die eerste TGLS-klus vroeg om een paar ervaren handen. 'Het was een lastige, met een moeilijk wybertjespatroon en weinig tijd, maar samen is het prima gelukt.'

"We zijn met ze meegegroeid en mede dankzij TGLS zelf ook groot geworden."





Meegegroeid

Sindsdien heeft Richard zijn opdrachtgever 'gigantisch groot' zien worden. 'We zijn met ze meegegroeid en mede dankzij TGLS zelf ook groot geworden.' Samen met zijn vrouw heeft hij zijn eigen tegelzetbedrijf voor zowel de particuliere als de zakelijke markt. Sinds kort leert zijn zoon het vak ook. 'Die is 21, net afgestudeerd en wist niet wat ie wilde, maar dit vindt ie leuk.'

Richard bewandelde zelf een vergelijkbaar pad. 'Ik heb eerst een tijdje gemetseld voordat ik rond m'n twintigste in de weekenden en avonden bij m'n vader begon. Ik heb altijd met m'n handen gerommeld. Thuis ben ik aan het klussen of met de dieren bezig. We hebben van alles: schapen, koeien, paarden, kippen, een hond, een kat...' Aan administratie heeft hij een broertje dood. 'Dat regelt m'n vrouw allemaal. Ik schrijf de rekeningen op een papiertje; zij voert ze in.'

Ziekenhuizen, autoshowrooms en supermarkten

Het meest trots is de tegelzetter op de grootschalige bouwwerken, zoals het Reinier de Graaf Gasthuis in Delft en het AMC. 'Die ziekenhuizen bleven gewoon operationeel toen wij daar bezig waren; ontzettend goed geregeld.' De Bijenkorf in Utrecht en de Porsche-showroom in CarPort Rotterdam zal hij ook niet snel

vergeten. 'Bij zulke megaklussen moet je van tevoren goed nadenken en heb je vaak veel verschillende soorten tegels. Als je daar de tijd voor krijgt, is dat hartstikke mooi werk.'

"Een supermarkt is gewoon prachtig: binnen twee dagen alles erin klappen."

Toch maak je hem het meest blij met een supermarktvloer. 'Een supermarkt is gewoon prachtig: binnen twee dagen alles erin klappen. Vaak is dat wel in het weekend of 's avonds, al komt nachtwerk gelukkig niet heel vaak voor. Dat breekt je dag wel.'

Grotere tegels, strengere regels

In zijn carrière als tegelzetter heeft hij niet alleen TGLS en zijn eigen bedrijf zien veranderen, maar ook de tegelbranche zelf. 'De tegels zijn groter geworden: eerst was 60x60 de standaardmaat, nu zie je steeds vaker 90x90, 100x100 en zelfs 120x120. Die zijn veel zwaarder en dus niet per se sneller om te leggen. Het maakt het werk vooral intensiever.' Daarnaast zijn er allerlei regeltjes bijgekomen. 'Je moet nu je VCA halen en soms heb je een pasje nodig om de bouwplaats op te komen. Het zal ergens goed voor zijn, maar ik vind het vaak maar geneuzel.'

Gelukkig zijn er ook leuke ontwikkelingen, zoals de innovaties waar Richard veel bij wordt betrokken. Hij is nu met operationeel manager Joop een nieuwe lijmmachine aan het uitproberen. 'Da's altijd leuk, even kijken hoe zoiets werkt.' En laatst probeerde hij een klikvloersysteem uit bij een supermarkt in Leiden. 'Dat ging anders dan verwacht, maar ik geloof wel in die systemen. Ik weet natuurlijk niet wat zo'n tegel doet als je 'm eruit haalt om te hergebruiken, maar ik denk dat dit de toekomst wordt. Het maakt het werk sneller en lichter.'

Lees meer over deze en andere innovaties op pagina 40.

'Pietertje'

Naast die ondernemerszin is Richards grootste meerwaarde om voor TGLS te werken de persoonlijke band. 'Patrick doet de ene uitvinding na de andere en we trappen een hoop lol. De jonge gasten kijken tegen Patrick en Joop op; voor mij zijn het ook maar gewoon jongens op de werkvloer. Dan roep ik 'Hé Pietertje, doe je best!' en zie je die jonge jongens denken 'Wat roept ie nu?' Die bijnaam, Pietertje, stamt nog uit de begintijd. 'Zaten we op vrijdagmiddag bij mij thuis, kwam Patrick's BMW de oprit oprijden. 'Daar heb je Pietertje weer!' riep ik dan, vanwege die popiejopie uitstraling van 'm. Op een goede manier hoor.'

"Ik roep altijd dat ik nog eens zo'n megasupermarkt wil doen van 10.000 vierkante meter."

Bij die hechte band hoort ook eerlijk advies. Zo zegt Patrick regelmatig dat Richard een stapje terug moet doen, dat ie z'n werk anders geen tien jaar meer volhoudt. 'Dat valt niet mee', geeft de tegelzetter toe. 'Ik wil overal zelf bij zijn, zodat ik zeker weet dat het goed gaat.' Z'n ambities helpen ook niet mee om dat advies op te volgen. 'Ik roep altijd dat ik nog eens zo'n megasupermarkt wil doen van 10.000 vierkante meter, zoals je die in Frankrijk hebt. De grootste die ik heb gedaan was 3.600 vierkante meter.'

Maar als dat er niet meer van komt, is hij minstens zo tevreden. 'Het is prachtig wat we allemaal met elkaar hebben gedaan. We leggen nu al zo'n 50.000 vierkante meter per jaar en daarbij gaat zeer weinig mis. We maken geintjes, nodigen elkaar uit op de BBQ; dat is het beste wat je kan hebben.'



Dik 2.000 keramische kanjers vol in de boter

Renovatie en uitbreiding Rotterdam The Hague Airport

Absoluut een mooie tegel, de antracietkleurige Mosa 5104V. Maar in 90x90-formaat heb je twee man nodig om 'm te tillen. Voor de renovatie en uitbreiding van de vertrekhal van Rotterdam The Hague Airport betegelden we 1.864 vierkante meter met deze knoepers. Dat zijn er dik 2.000. De onvermijdelijke spierpijn hadden we ervoor over, want het resultaat is om over naar huis te schrijven. Vanaf je vakantiebestemming, uiteraard.



Logistieke uitdaging

Na de securitycheck lopen ze rechtdoor de nieuwbouw in, de 1,7 miljoen passagiers die op jaarbasis worden verwacht. De vertrekhal is ruim opgezet en de hoge glazen gevels laten van alle kanten een overvloed aan daglicht binnenvallen. Ze lijken wel versmolten, de gerenoveerde terminal uit 1970 en de uitbreiding. Nou zijn wij bevooroordeeld, maar de doorlopende vloer vormt zeker een verbindende factor in het geheel. Naast 1.864 vierkante meter in 90x90-formaat betegelden we 510 vierkante meter met dezelfde tegel in een patroon van afwisselend 20x60, 30x60 en 40x60. Een logistieke uitdaging, temeer omdat het vliegveld tijdens de werkzaamheden operationeel bleef.

All-inclusive

Voor de aannemer maakten we er een aantrekkelijke all-inclusive van. We schuurden en egaliseerden in totaal 1.666 vierkante meter bestaande vloerdelen en brachten 708 vierkante meter zandcementdekvloer aan. Vanzelfsprekend verzorgden we het tegel- en kitwerk. Na afloop gaven we de volledige 2.374 vierkante meter een 0-beurt om de cementslur en ander hardnekkig bouwvuil te verwijderen. Onze werkzaamheden bestonden uit vier fases, waarvan er eentje 's nachts plaatsvond. Normaal gesproken is het dan uitgestorven, maar op een vliegveld lopen op elk tijdstip veel mensen rond. Samen met de bouwpartners zijn we erin geslaagd om de overlast tot het minimum te beperken.



Tijdens de werkzaamheden bleef het vliegveld operationeel met minimale overlast voor de passagiers

Neus in de boter

Alles bij elkaar was het een prachtig project, met interessante uitdagingen waar we graag onze tanden in zetten. De logistiek werd al genoemd, maar ditmaal vroeg ook de verwerkingsmethode onze onverdeelde aandacht. Vanwege het grote formaat van de tegels hebben we gekozen voor de buttering-floatingmethode. Hierbij breng je met de vlakke kant van de spaan tegellijm aan op de gehele onderkant van de tegel. Op de ondergrond breng je volledige lijmrillen aan. Door op deze manier dubbel te verlijmen creëer je 100 procent lijmcontactvlak voor een optimale hechting. Zeker bij een groot formaat als 90x90 is dat van belang.

Nog lang niet met pensioen

De bestaande luchthaventerminal uit 1970 werd aan airside, waar de vliegtuigen opstijgen en landen, over de volledige lengte van 100 meter uitgebreid met 10 meter. De oude vertrekhal werd gedeeltelijk gesloopt en een deel van de bestaande bouw werd in de uitbreiding geïntegreerd.

Naast een nieuw securitycentrum en nieuwe ruimtes voor de bagageafhandeling is de luchthaven verfraaid met twee panoramaterrassen, een groen sedumdak en intelligente ledverlichting voor minimaal stroomverbruik. De nieuwe vertrekhal werd geopend op de 65e verjaardag van het vliegveld: op 1 oktober 1956 ging Zestienhoven, zoals het in de volksmond bekendstond maar nooit officieel heette, open.

Rotterdam The Hague
Airport

Altijd voldoende tegels voor meerdere restaurants op voorraad

TGLS vaste tegelpartner van McDonald's Nederland en België

Weleens gezwicht voor een McFlurry of Big Mac? Grote kans dat je over een TGLS-vloer bent gelopen, want voor ruim dertig McDonald's-restaurants in Nederland en België verzorgde TGLS de vloeren en wanden. Barbara van der Kolk, Manager Construction

New Stores & Design bij McDonald's Nederland, en Jan De Block, Construction Manager van het Belgische hoofdkantoor, vertellen waar een McDonald's-vloer aan moet voldoen en waarom TGLS daarvoor de ideale tegelpartner is.





Franchisenemers die een nieuwe McDonald's openen of een huidig restaurant willen verbouwen en moderniseren, kunnen kiezen uit negen interieurconcepten met verschillende prijsniveaus. De concepten variëren in meubels, indeling, afwerkstijlen en materialen, waaronder verschillende tegelsoorten voor de vloeren en toiletwanden. Barbara en Jan adviseren de franchisenemers over een geschikt concept, afgestemd op onder meer de locatie. 'Restaurants langs de snelweg vragen een andere look-and-feel dan die op de woonboulevard of een waar kinderfeestjes worden gehouden', vergelijkt Barbara. 'Op bedrijventerreinen adviseren we een zakelijkere uitstraling.'

Welk interieurconcept een Nederlandse of Belgische franchisenemer ook kiest, de tegels komen sinds 2020 altijd uit voorraad van TGLS. Meestal verzorgen ze naast de levering ook de betegeling, maar het staat de aannemer vrij om te kiezen voor een andere tegelzetter. Barbara: 'Het fijne aan werken met TGLS is dat je nooit misgrijpt, aangezien er altijd voldoende tegels op voorraad zijn.' Voor projecten in Wallonië kiest haar Vlaamse collega wel lokale tegelzetters, vanwege de afstand en de taal.



Duurzame tegels van Mosa

Via verschillende aannemers die al met het tegelbedrijf uit Nieuwegein werkten, kwam Barbara in contact met TGLS. 'Ik wilde onze tegelkeuzes aanpassen aan onze duurzaamheidsambities', vertelt ze. 'TGLS had goede contacten met de Maastrichtse tegelfabrikant Mosa, die een uniek circulair productieproces hanteert. Er komt geen chemie aan te pas.' Hiervoor is Mosa als eerste fabrikant van keramische tegels ter wereld beloond met het keurmerk Cradle to Cradle Certified® Gold. 'Onze keuze voor Mosa draagt bij aan hogere duurzaamheidsscores van onze restaurants.' In ieder interieurconcept verving ze daarom zoveel mogelijk tegelmerken door Mosa.

"TGLS is straightforward en no-nonsense."

– Jan De Block, Construction Manager McDonald's België





“De leveringsgarantie van TGLS bespaart ons een hoop zorgen.”

– Barbara van der Kolk, Construction Manager McDonald's Nederland

Vanwege bepaalde inkoopafspraken kon haar vorige leverancier niet inkopen bij Mosa. TGLS kon dat wel, en daarom besloot Barbara alle tegels, ook die van andere fabrikanten, te laten inkopen door TGLS. Dat geeft haar één vast aanspreekpunt op tegelgebied. ‘We hebben samen met België vastgelegd dat TGLS al onze tegels voor de komende drie jaar inkoopt en op voorraad houdt, met vaste prijzen en leveringsgarantie. Dat bespaart ons een hoop zorgen, zeker in deze tijd van prijsstijgingen en lange levertijden.’ Speciaal voor McDonald's heeft TGLS extra opslagruimte gecreëerd, waar van ieder concept minimaal één restaurant aan tegels op voorraad ligt. In de bestaande opslag in Nieuwegein ligt nog eens voor vijf restaurants aan vloer- en wandtegels.

Directe beschikbaarheid

Inmiddels heeft TGLS een speciaal McDonald's-projectteam samengesteld met een eigen mailbox. ‘Dat zorgt voor korte lijnen en snel schakelen’, merkt Barbara op. Jan vult aan: ‘Zeker met onze korte doorlooptijden is dat waardevol; we hebben maar zo’n tien tot twaalf weken vanaf de eerste bouwtekening tot het lintje knippen.’ De directe beschikbaarheid van de tegels geeft eveneens veel zekerheid. ‘Op het moment dat de aannemer start, moeten alle tegels binnen een maand beschikbaar zijn. TGLS biedt ons de garantie dat dat lukt.’



Barbara is blij met de betrokkenheid van TGLS voorafgaand aan en na afloop van de levering en eventuele plaatsing. 'Ze denken mee bij het samenstellen van de concepten, bijvoorbeeld over welke voegkleur bij het tegelwerk past. En als er een probleem is met de tegels of een franchisenemer een stuk vloer wil vervangen, sturen we daar altijd TGLS op af.' Daarnaast spreekt de ondernemersmentaliteit van het bedrijf haar aan. 'Ze zijn altijd bezig met innovaties. Wij werken daar graag aan mee als testpartner.'

Zo gaat McDonald's mogelijk een nieuw klikvloer-systeem bij een nieuwbouwrestaurant testen en leveren ze plastic afval van lege frituurvetflessen aan voor de productie van de duurzame wandtegels die TGLS ontwikkelt. 'Onze samenwerking op het gebied van innovatie ligt helemaal in lijn met onze eigen duurzaamheidsambities.'

Lees meer over deze en andere innovaties op pagina 40.

Meer dan 100 projecten in 10 jaar

In de plannen van McDonald's België voor het komende decennium is een grote rol weggelegd voor TGLS. 'Er staan een vijftigtal nieuwbouwprojecten op

de planning en een zestigtal renovaties', concretiseert Jan. 'Daarbij zijn vaste partners nodig die dat volume aankunnen. TGLS kan dat.' Ook in België weegt het duurzaamheidsaspect steeds zwaarder. 'Het is overall een hot topic. In de nieuwbouw- en renovatieprojecten dragen we ons steentje bij door zonnepanelen, goede isolatie en de vloer- en wandtegels van Mosa.'

De samenwerking tussen TGLS en McDonald's zit al goed sinds het eerste telefoontje, zowel met de Belgische als de Nederlandse delegatie. 'TGLS is straightforward en no-nonsense', vindt Jan. 'Iedereen is er open in de communicatie. Kan het? Dan gaan we ervoor. Zo niet, dan zeggen ze dat eerlijk. Dat schept veel duidelijkheid.' Barbara waardeert de snelheid en flexibiliteit. 'Ze zijn ver in het vinden van alternatieve oplossingen.'

Een ander voordeel vindt ze dat TGLS zowel de inkoop als de verwerking verzorgt. 'We hebben daardoor nooit gedoe met garantie of verantwoordelijkheid. TGLS is een kleine organisatie met korte lijnen, je weet bij wie je moet zijn. Dat werkt heel prettig.' Jan vat afsluitend samen: 'Genoeg redenen om onze samenwerking met TGLS de komende jaren verder uit te bouwen en nog veel restaurants samen van een nieuw en duurzaam jasje te voorzien.'







Wie kiest
voor tapijt
verdient het
ergste verwijt.



Tegelzetters
doen het
op hun
knieën.



Mensen
die klagen
maken
lange dagen.



Het is nooit
te vroeg
voor een
mooie voeg.



Over tapijt
kun je niet tegelen,
maar andersom
is best te regelen.



Met een
vrolijke vaart
is de klus
snel geklaard.



De zorg voor
het gereedschap
verraadt de liefde
voor het vak.



Staat de wijn
scheef in je glas?
Dan ligt de vloer
niet waterpas.

**VOLG TGLS OP LINKEDIN
OF INSTAGRAM VOOR
ONZE MAANDELIJKE
#TEGELWIJSHEID**

Drie autoshowrooms ineen in CarPort Rotterdam

17.500 vierkante meter tegels en met staalvezel versterkte ondervloer

In gezelschap van Bentley en Lamborghini verhuisde Porsche Centrum Rotterdam begin 2022 naar de compleet gerenoveerde CarPort Rotterdam, pal naast de A20. Ieder merk met z'n eigen signatuur, doorgevoerd tot in de tegels. We adviseerden over een

ondervloer met voldoende draagkracht en brachten die aan in barre omstandigheden. Hierna betegelden we alle verdiepingen met niet minder dan negen voorgeschreven merktegels. Met een planning zo strak als de vloer zelf.





“We begonnen met een vertraging die ons het hele project heeft achtervolgd.”

Welke van de 868 Porsche-dealers ter wereld je ook binnenstapt, je loopt altijd over dezelfde tegel, om precies te zijn de stijlvolle New Black Factory van 60x120 cm. Het interieurontwerp werd ruim twintig jaar geleden ontwikkeld door het Delftse architectenbureau cepezed en vormt nog steeds de basis van iedere nieuwe showroom, met een vaste tegelcombinatie als ondergrond voor de bolides. Het ontwerp van de tegelvloeren lag dan vast, het ontwerp van het interieur zelf was een heel ander verhaal. Hierdoor ontstonden er tijdens de uitvoering een aantal flinke hobbels, die we met een team tegelprofessionals net op tijd wisten te tackelen.

Bouw- en ontwerpproces tegelijk

Het project was al in volle gang toen projectmanager Paul Roomer van aannemersbedrijf To Build Projects werd ingeschakeld. De vorige aannemer had zich op het laatste moment teruggetrokken. ‘Het interieurplan was op dat moment nog niet volledig uitgewerkt en zelfs de cascobouw was nog niet klaar’, vertelt hij. ‘Het was niet wind- en waterdicht, er lag nog geen dekvloer in... In principe kregen we de opdracht voor de hele afbouw van CarPort Rotterdam, inclusief de constructieve dekvloeren voor de begane grond en eerste drie verdiepingen. De casco-aannemer wilde die niet voor zijn rekening nemen vanwege de complexiteit ervan.’

Met als gevolg dat de voorbereiding en uitvoering door elkaar liepen. ‘Terwijl het bouwproces al gestart was, moesten hele onderdelen opnieuw worden ontworpen’, herinnert ook leverancier Andor de Haan van Tegelgroep Nederland zich. ‘We begonnen met een vertraging die ons het hele project heeft achtervolgd. Een goede communicatiedriehoek, met To Build Projects, TGLS en Tegelgroep Nederland, was daarom onmisbaar. Met elkaar hebben we het goed opgepakt en weten te voltooien.’

Grootste Mercedes-showroom van Europa

Ruim dertig jaar lang huisvestte de opvallende locatie langs de A20 de grootste Mercedes-showroom van Europa. Twee blauw-witte sterren prijken op de gevel, aan weerszijden van de naam van de eigenaar: Van Dijk.

De showroom haalde regelmatig de kranten met anekdotes over opmerkelijke klanten: van een Arabier die op eerste kerstdag de volledige showroom leegkocht tot Toon Hermans, die pas om vijf uur 's ochtends vertrok in z'n fonkelnieuwe Mercedes. In 1999 hing justitie er gratis camera's op om onderwereldfiguren die er maar wat graag hun geld uitgaven in de gaten te houden.

Aan de verhalen kwam in 2013 abrupt een eind toen het bedrijf failliet ging. De logo's werden van de gevel gehaald en het pand raakte in verval. Pas zo'n zes jaar later vroeg nieuwe eigenaar Frame Vastgoed de bouwvergunning aan voor de huidige CarPort Rotterdam.

Hartje winter zonder isolatie

Aangezien de vloer nog niet was afgewerkt, vroeg To Build Projects ons om advies voor de ondervloer. Hij koppelde ons daarvoor aan ingenieursbureau ABT, dat een met staalvezels versterkte betonvloer adviseerde. Om dit mogelijk te maken, legden we direct op de constructievloer 3.500 vierkante meter IsoPearl, een unieke vorm van vloerisolatie die bestaat uit mineraalgebonden mortel met bolletjes polystyreenschuim. Voor het staalvezelbeton schakelden we het Culemborgse bedrijf Twintec in, specialist in staalvezelwapening. Zelf bleven we verantwoordelijk voor het waterpas en tegelklaar maken van de vloer en voor voldoende dilatatie ruimte in alle vloerlagen.

Op de vier verdiepingen adviseerden we een anhydrietgietvloer voor onder de merktegels, vanwege de hogere buigsterkte dan gangbare cementdekvloeren. Nadeel: het was hartje winter op het moment dat we de gietvloer aanbrachten in het nog niet geïsoleerde gebouw. Bij lage temperaturen en veel luchtvochtigheid zet anhydriet uit. Door gecontroleerd te verwarmen, voortdurend vocht te meten en het droogproces constant in de gaten te houden, is het gelukt om de vloer precies passend te maken en goed te laten uitharden.

Iedere tegel uniek

Hoewel de drie automerken het dak en de ondervloer delen, blijven de showrooms, werkplaatsen en magazijnen strikt gescheiden. Ieder merk heeft z'n eigen tegels, in lijn met de merkidentiteit. De aanlevering van die tegels verliep al evenmin vlekkeloos. Leverancier Andor: 'Een van de belangrijkste Porsche-tegels is diepantraciet gekleurd met een vleug erin. Bij zo'n grote oppervlakte krijg je onvermijdelijk kleine uiterlijke verschillen tussen de tegelbatches, zoals een andere tint of glansgraad. Het productieproces blijft een chemische reactie van gebakken klei, onder invloed van verschillende externe factoren, zoals luchtvochtigheid, omgevingstemperatuur en fluctuaties in de oventemperatuur. Dat maakt iedere tegel uniek. We moesten alle batches op tint sorteren voordat ze door de opdrachtgever werden geaccepteerd.'



Daarnaast werden er tijdens het bouwproces nog enkele ruimtes toegevoegd, die voorzien moesten worden van een van de Lamborghini-tegels. En die extra tegels had de fabrikant niet op voorraad. 'Ook hierbij was de goede onderlinge communicatie onze redding', vermoedt Andor. 'Iedereen was snel geïnformeerd, zodat de juiste tegels op tijd werden nabesteld in de juiste aantallen en tinten. Het lukte daardoor om bijna alle tegels op tijd te leggen.'

9 tegelsoorten

In totaal liggen er negen verschillende tegelsoorten in CarPort Rotterdam, variërend van 20x20 tot 100x150 cm. Alleen in de drie werkplaatsen en magazijnen ligt dezelfde tegel: de speciaal voor Porsche ontworpen 30x30-tegel van de Duitse fabrikant Argelith. In de vloeren van de Porsche-showroom en ontmoetingsplek Porscheplatz op de eerste verdieping voerden we de huisstijl door met de 100x100 Maxfine Cluster van het Italiaanse merk FMG.

“Achteraf is het altijd leuk om te zien hoe we aan zulke uitdagingen weer een draai weten te geven.”



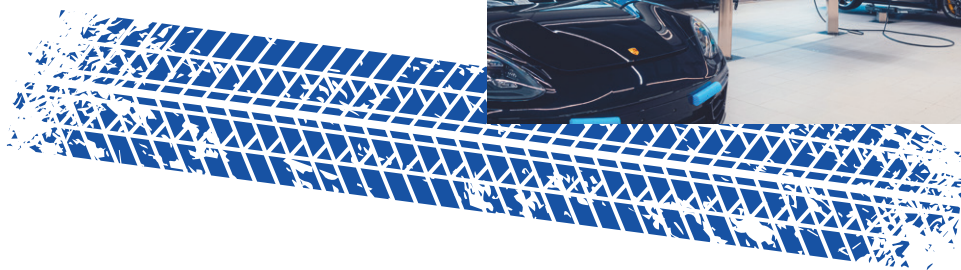
Op de tweede verdieping showen de drie merken hun occasions. De occasionsshowroom van Porsche werkten we af met de Argelith-tegel, en die van Lamborghini met de donkerbruin gemêleerde Graniti Fiandre in de opvallende uitvoering van 100x150 cm. De tegels geven de nieuwe ontmoetings- en inspiratieplekken een exclusieve hightechuitstraling, in lijn met de unieke merkidentiteiten.

Flexibiliteit, expertise en vakmanschap

Projectleider Paul Roomer is blij dat hij TGLS bij deze omvangrijke klus heeft betrokken. 'Patrick en Joop weten wel raad met zulke projecten. Ze voorzien ons van concrete informatie, al vanaf de netjes uitgewerkte offerte. Patrick kijkt met z'n commerciële inslag, Joop heeft de technische kennis en kunde. Daarin vullen ze elkaar perfect aan, en dat versoepelt het project.' Andor prijst ook het werk van Richard, onze vaste tegelzetter: 'Een fijne vent, die het hoofd koel houdt bij stresssituaties. En die waren er genoeg. Richard moest constant opletten dat er niemand over de natte vloeren liep. Dat valt niet mee.'

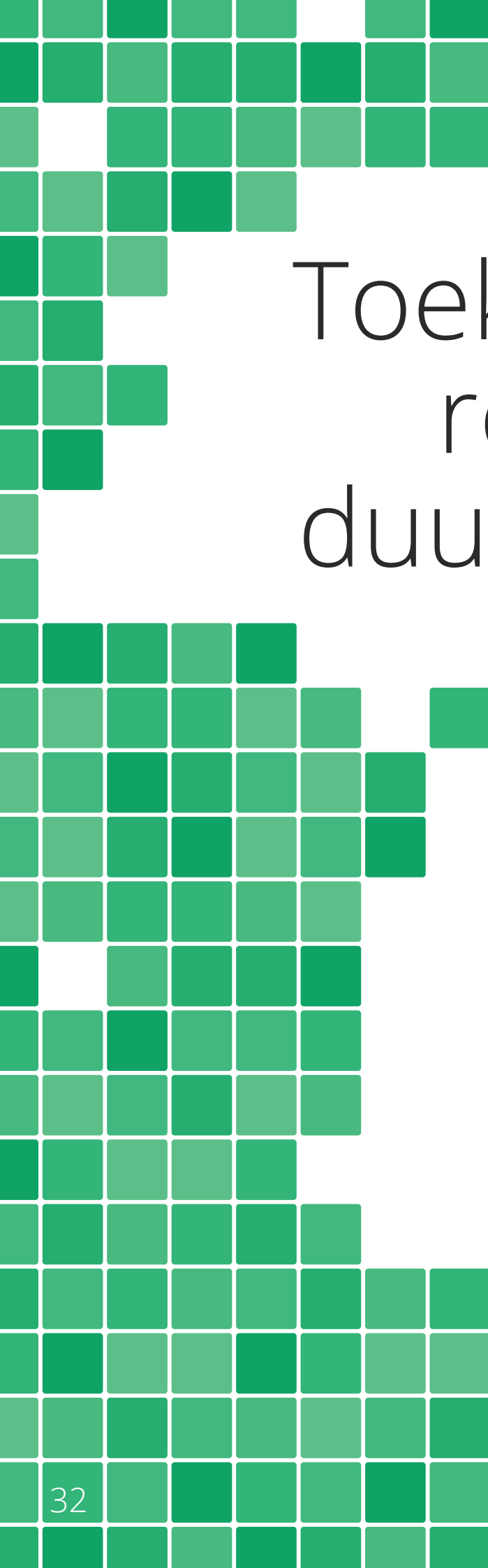
Met zo'n partner kan hij aankomen bij een veeleisende klant als Pon Luxury & Performance Cars, waar de drie dealers onder vallen. 'TGLS is flexibel en brengt een berg expertise mee. Dat merk je aan hun snelle oplossingen bij onvoorziene zaken – bij dit project geen overbodige luxe. Achteraf is het altijd leuk om te zien hoe we aan zulke uitdagingen weer een draai weten te geven en zo voorkomen dat het nog maanden duurt.'

Het waren volgens onze partners dan ook ons vakmanschap en onze ervaring die maakten dat het project relatief vlot verliep. 'Het was een lastig project, maar we zijn er met z'n allen goed uitgekomen', blikt Paul terug. 'En met een mooi resultaat, dat nu veel media-aandacht krijgt en waar de opdrachtgever over te spreken is.' Ondanks de tegenslagen was de vloer zo goed als volledig begaanbaar voor de opening in januari 2022. Daarmee bewees dit project opnieuw de waarde van onze kennis en ervaring, en bovenal van een toegewijd en goed op elkaar ingespeeld team.









Toekomstvisie: reisleider in duurzaamheid en mvo

Naast terugkijken op de eerste tien jaar richt TGLS in dit magazine ook de blik vooruit, op de komende decennia.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo) is daarin een essentieel en onvermijdelijk thema, onderverdeeld in de pijlers duurzaamheid, mensen en welvaart. Waar staat het ambitieuze tegelbedrijf op die gebieden en welke strategie volgen de tegeltovenaars?



Als het gaat om duurzaamheid, heeft de bouw nog een flinke inhaalslag te maken ten opzichte van andere sectoren. Hergebruik en recycling van materialen komen pas nu op gang en ook onderzoek naar vergroening van de materiaalsamenstelling van bijvoorbeeld lijm en voegmiddel staat nog in de kinderschoenen. TGLS loopt graag voorop. Zeker op het gebied van innovatie en circulariteit: twee thema's die nog verre van vanzelfsprekend zijn op de bouwplaats.

Maar duurzaam ondernemen gaat over meer dan alleen de producten en materialen. Wie maatschappelijk verantwoord onderneemt, hanteert vaak de zogeheten triple-P-benadering: gericht op economische prestaties (*profit*), met aandacht voor het sociale aspect (*people*), binnen de ecologische randvoorwaarden (*planet*). Aan de hand van deze drie pijlers vormt TGLS de missie en strategie voor de komende jaren, gekoppeld aan vier van de zeventien Sustainable Development Goals (SDG's) van de Verenigde Naties.



Pijler 1: people / Gezondheid en veiligheid voorop / SDG 8



8

EERLIJK WERK EN ECONOMISCHE GROEI

Bevorder aanhoudende, inclusieve en duurzame economische groei, volledige en productieve tewerkstelling en waardig werk voor iedereen

De eerste mvo-pijler betreft de mensen met en voor wie TGLS het doet: klanten, medewerkers, partners en onderaannemers. Hun gezondheid en veiligheid zijn voorwaarden om het bedrijf draaiende te houden. TGLS uit regelmatig waardering voor hun inzet en zet zich in voor een fijne werkomgeving. Zo is er afgelopen zomer zonwerende folie op de kantoorramen aangebracht, waardoor het zonder airconditioning al enkele graden koeler is. Iedere eerste vrijdag van de

maand worden luxe broodjes besteld voor de lunch: het Broodje van de maand.

En om medewerkers de kans te geven te groeien in hun vak, kunnen zij een cursus of opleiding volgen die aansluit bij hun functie. Of ervoor kiezen om een assessment te doen en begeleiding te krijgen bij de verbeterpunten waaraan ze graag willen werken. Zodat zij zich net als TGLS zelf kunnen ontwikkelen in de richting die ze voor ogen hebben.

Pijler 2: planet / Reisleider in duurzaamheid / SDG 12



12

VERANTWOORDE CONSUMPTIE EN PRODUCTIE

Verzeker duurzame consumptie- en productiepatronen

De stip aan de horizon is duidelijk. En al best dichtbij: over een kleine vijf jaar, in 2027, wil TGLS het meest duurzame bedrijf van de tegelbranche zijn. En daarmee fungeren als reisleider op dit gebied. Om zo het bewustzijn van circulariteit te vergroten

en het gebruik van schadelijke materialen te verminderen. Daarmee ligt de focus op milieubescherming door bewust gebruik van grondstoffen en reductie van het aantal transportbewegingen per project.

Pijler 3: profit / Financieel fit met fatsoenlijk en lokaal werk / SDG 9



9

INDUSTRIE, INNOVATIE EN INFRASTRUCTUUR

Bouw veerkrachtige infrastructuur, bevorder inclusieve en duurzame industrialisering en stimuleer innovatie

Welvaart betekent voor TGLS financiële gezondheid, lokaal inkopen en openheid over prijzen. Onderaannemers worden altijd eerlijk betaald en niet tegen elkaar uitgespeeld; TGLS wil ook niet dat zij dit onderling doen. TGLS gunt iedere partner, medewerker en onderaannemer een fatsoenlijk inkomen en maakt zich daar hard voor.

Het tegelbedrijf heeft bijvoorbeeld al jaren een sterke band met fabrikant Mosa, die net zo Nederlands is als TGLS zelf. Daarmee investeren ze in duurzaamheid én in de lokale omgeving. Bovendien gaat een deel van de winst van het regel- en tegelwerk naar duurzame innovaties en het behalen van de mvo-doelstellingen.

Pijler 4: partnerships / Reisleider van de tegelbranche / SDG 17



17

PARTNERSCHAP OM DOELSTELLINGEN TE BEREIKEN

Versterk de implementatiemiddelen en revitaliseer het wereldwijd partnerschap voor duurzame ontwikkeling

Drie P's? Voor TGLS is er een vierde: partnerships. Als reisleider van de tegelbranche wil TGLS niet alleen vooroplopen op het gebied van duurzaamheid en mvo, maar de bouwwereld daarin meenemen.

Onder meer door kennis te delen en partnerschappen te vormen, of zich daarbij aan te sluiten. Met het collectief CIP (Circulair Innovatie Partners) zet TGLS hierop in. Lees meer over CIP op pagina 45.

Duurzame innovaties en de R-ladder

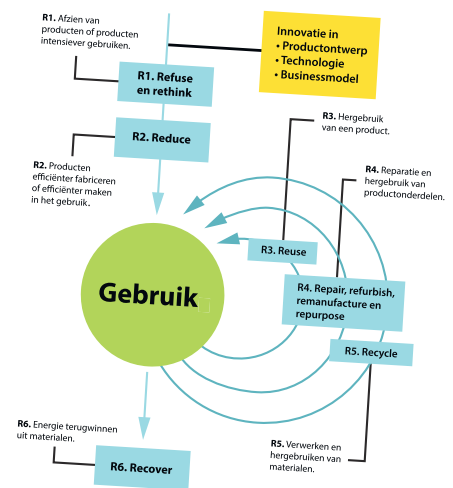
Bij TGLS zitten ze niet stil. Zeker niet als het gaat om circulaire vloersystemen en andere tegelinnovaties. De komende jaren willen ze die verder uitwerken en bij klanten toepassen, waaronder de **TGLS Click & Klaar**-vloer en de **TGLS Tegelmat**. Iedere innovatie wordt langs de zogeheten R-ladder gelegd, een veelgebruikt model om de mate van circulariteit te bepalen. Hoe hoger op de ladder, hoe hoger de circulariteit, waarbij R6 de laagste score is en R1 de hoogste.

Op de **TGLS Click & Klaar**-vloer zijn treden 1 tot en met 4 van toepassing:

- R1 Refuse & Rethink: het systeem gaat minimaal 16 jaar mee
- R2 Reduce: er is geen lijm of ander milieubelastend materiaal nodig
- R3 Reuse: de tegels zijn opnieuw te gebruiken
- R4 Repair: een beschadigde tegel is eenvoudig te vervangen zonder schade aan andere vloerdelen

De **TGLS Tegelmat** valt onder treden 2 tot en met 5, waarbij de eerste drie overeenkomen met die van de Click & Klaar-vloer. R5 staat voor Recycle: zowel de kleefbare ondergrond als de voeg is volledig recyclebaar. Bij een keuze voor de cradle-to-cradle-gecertificeerde tegels van fabrikant Mosa zijn de tegels zelf ook recyclebaar.

R-ladder met strategieën van circulariteit





Tegelwerken voor de grote retailmerken

Vaste partner voor A-spelers



Veel vierkante meters waren het niet, de eerste vloer die TGLS tien jaar terug betegelde. Een krappe veertig, maar wel met flinke haast. De winkelaafmetingen namen snel toe en het jonge tegelbedrijf ontwikkelde zich tot expert in retailvloeren. Inmiddels zijn de grote drie (Albert Heijn, Jumbo en PLUS) vaste klant, samen met grote spelers als Zeeman en de Bijenkorf. En de haast? Die is onverminderd groot.

Iedere dag dat een supermarkt gesloten is, kost omzet. Bovendien: hoe langer je dicht bent, hoe groter de kans dat klanten overstappen naar de concurrent. Die zich steeds vaker ook online bevindt. Daarom vindt elke supermarkt- of winkerverbouwing onder grote tijdsdruk

plaats. De operatie wordt met militaire precisie gepland en uitgevoerd, zodat alle betrokken partijen elkaar niet in de weg lopen. Met de vloer als potentieel struikelblok: zolang die niet beloopbaar is, ligt de boel stil.

In 2 à 3 dagen klaar

TGLS is zich terdege bewust van die verantwoordelijkheid. Operationeel directeur Joop Goedhart: 'We onderhouden korte lijnen met de fabrikanten. Zodra de vloertegel is uitgezocht, kunnen we razendsnel aan de slag. Een gemiddelde supermarkt heeft een winkelloppervlakte van 1.500 vierkante meter, en een dagproductie van 700 tot 800 vierkante meter is voor ons normaal. Dan zijn we in twee, drie dagen klaar.' Wat je ook ziet, is dat de winkelruimte wordt verdeeld over de verschillende bouwpartijen. 'In dat geval voeren we het werk uit in fases, zodat de andere bouwpartners na ons al kunnen aanvangen met hun werkzaamheden.'

"Een dagproductie van 700 tot 800 vierkante meter is voor ons normaal."

Net voor de winkel opengaat, vindt een laatste controle plaats. 'Eventuele laatste puntjes lossen we ter plekke op', vertelt Joop. 'Speciaal voor de nazorg hebben we Teus, onze tegelprofessional in het team.' Die paar dagen dat de verbouwing heeft geduurd, vormen het slotstuk van een proces dat zo veertig weken in beslag kan nemen. TGLS schuift graag vroeg in het traject aan bij het ontwerp- of bouwmanagementbureau dat de werkzaamheden coördineert. 'Hoe meer er vooraf duidelijk is, hoe soepeler de uitvoering verloopt. Daarom doen we altijd zeer zorgvuldig opname op de locatie.'

Huur een tegelvloer

TGLS Click & Klaar is interessant voor winkels, winkelcentra en showrooms, maar ook voor tijdelijke locaties. Helemaal uniek is de huurconstructie waarbij je de tegelvloer huurt voor de periode dat je gebruikmaakt van de tijdelijke locatie. Na afloop haalt TGLS de vloer uit elkaar en worden de tegels ergens anders opnieuw gelegd of opgeslagen voor een volgende keer.

Lees meer over circulaire tegelvloeren op pagina 40.

Dag eerder open met duurzame vloer

'Duurzaamheid en zo snel mogelijk weer open na een verbouwing zijn voor supermarkten dé actuele topics', merkt Patrick de Winter, Joops compagnon. Met TGLS Click & Klaar heeft TGLS een mes dat aan twee kanten snijdt: een herbruikbare kliktegelvloer – zonder lijm of voegmiddel – waarmee een supermarkt minimaal een dag eerder weer open kan. Doordat de tegels niet worden verlijmd, gaat het leggen sneller en is de vloer meteen begaanbaar. Patrick: 'Met onze kliktegels is duurzaamheid wat betreft de vloer een realiteit.'



Niet gebonden aan standaardproduct

Een retailvloer is net als de rest van de winkelinrichting aan trends onderhevig. Zo zijn de meeste organisaties overgestapt naar tegels van 60x60 cm. 'Een klein aantal werkt nog met het 45x45-formaat, maar die gaan er op termijn uit', verwacht Joop. 'Dat bespreken we, want straks is het niet meer mogelijk om die tegels te vervangen. De overstap naar een nieuwe tegel vraagt nu weliswaar een hogere investering, maar voorkomt problemen in de toekomst.'

Aan het begin van het traject wordt een tegel gekozen met een uitstraling die past bij de huisstijl van de organisatie. Dat hoeft geen bestaande tegel te zijn. 'We weten waar we de juiste producten vandaan kunnen halen en dankzij onze goede relaties met Europese fabrikanten is ook maatwerk een optie.' Dan gaat het niet alleen om visuele aspecten als de kleur en uitstraling, maar ook om functionele, zoals een afwijkende maatvoering, stroefheid, slijtweerstand en krassvastheid.

Life Time Tile

Een interessante nieuwe ontwikkeling is de Life Time Tile, een tegel die minimaal twintig jaar kan blijven liggen. Geïnspireerd door de onverslijtbare tegels die in kerken de eeuwen trotseren. Patrick: 'Daar zijn we nu mee bezig. Wanneer tegels langer hun esthetische kwaliteit en functionele eigenschappen behouden, hoeft een vloer niet elke tien jaar te worden vervangen. Hiermee bieden we retailers die nog niet klaar zijn voor onze klikvloer vanuit het duurzaamheidsperspectief ook al een alternatief.'

Maatwerktegel voor Zeeman en Boon's

Het keuzeproces voor een nieuwe tegel verloopt soms op verrassende wijze. Zoals die keer met Zeeman, nog in het vorige kantoor in Bunnik. 'Zeeman had toentertijd overal marmercomposiet en wilde naar keramische tegels', herinnert Patrick zich. 'Eugèn Scherrenberg, architect en constructiemanager bij de textielsuper, kwam langs en tijdens het gesprek viel zijn oog op onze vloer. Of ze die tegel niet ook konden krijgen, vroeg ie. Samen met fabrikant Mosa hebben we dat toen mogelijk gemaakt.' Tot op de dag van vandaag vind je die tegel in alle Zeemanfilialen. Op vergelijkbare wijze hielp TGLS supermarktketen Boon's Markt aan een chique tegel met betonlook.

De kennis en ervaring van TGLS bewijzen juist bij maatwerktegels hun meerwaarde. 'Retailvloeren en dan vooral supermarktvloeren hebben het zwaar te verduren', weet Joop. 'Vieze schoenen, winkelkarretjes, zware pompwagens en stellingen, producten die kapotvallen... Dan wil je een robuuste tegel die

R-waarde, slijtweerstand en krasvastheid

Voor supermarkten raadt TGLS een keramische tegel aan met R9 of R10, PEI 4 en minimaal 7 Mohs. Wat betekenen deze getallen en afkortingen?

R-waarde: de R staat voor het Duitse 'rutschhemmend' en geeft de mate van stroefheid of antislip van de (natte) tegel aan. Als een proefpersoon op een schuine ondergrond staat met een hellingshoek van 6-10° en niet wegglijdt, dan hebben de tegels een antislipwaarde van R9. Glijdt de proefpersoon niet weg bij een hellingshoek van 10-19°? Dan hebben ze antislipwaarde R10.

PEI-norm: dit staat voor Porcelaine Enamel Institute en geeft de slijtvastheid en bestendigheid tegen krassend vuil weer. PEI 4 betreft tegels die geschikt zijn voor zwaar belopen ruimtes als supermarkten. PEI 5 is de zwaarste klasse: vorstbestendig en geschikt voor zeer intensief gebruik binnen en buiten.

Mohs: de schaal van Mohs geeft de relatieve hardheid van een mineraal aan. Bij 1 Mohs heeft een oppervlak dezelfde hardheid als talk, bij 10 Mohs die van diamant. Topaas heeft een hardheid van 8 Mohs, kwarts van 7 Mohs. Wanneer je een tegel kunt bekrassen met een topaas, maar niet met kwarts, heeft de tegel een relatieve hardheid van 7 Mohs.

TGLS werkt nauw samen met IACT, een ingenieursbureau met bijna dertig jaar ervaring in het testen en beoordelen van bouwkundige meerlagensystemen zoals vloeren en gevels. Dankzij het onafhankelijke oordeel van IACT zijn de opdrachtgevers van TGLS verzekerd van een vloer die aan alle bouwkundige eisen voldoet.



voldoende bestand is tegen slijtage en krassen. De vloer mag niet te glad zijn, ook niet als de tegels nat worden. Maar bij een te hoge antislipwaarde zijn de tegels niet makkelijk schoon te maken. Je moet dus een afweging maken waarbij je rekening houdt met alle variabelen.'

Veel regelen voor het tegelen

Als de specificaties van de tegel vastliggen, laat TGLS monsters maken door de fabrikant. Wanneer die zijn goedgekeurd, wordt een testvloer aangebracht. Bij akkoord volgt het inplannen van de productie. Joop: 'Tijdens de opname, een aantal weken van tevoren, bekijken we of de ondervloer voldoet, waar de vloerluiken komen en de dilataties.' Die laatste zorgen ervoor dat de vloer onder invloed van de temperatuur kan werken zonder dat er barsten optreden. Compagnon Patrick bezoekt ondertussen de fabrikant in Spanje of Italië om de kwaliteit van de tegels te controleren.

"Joop heeft eigenlijk altijd wel een plan B of C in z'n hoofd."

Er moet heel wat worden geregeld voordat er kan worden getegeld. En regelmatig moeten Joop en z'n team een dringend beroep doen op die andere belangrijke eigenschap: flexibiliteit. 'Bij de start van de verbouwing, tijdens de eerste dag van de sloopwerkzaamheden, blijkt weleens dat de vloer er veel slechter aan toe is dan tot dan toe was gedacht', verklaart Joop. 'Moet er alsnog een nieuwe dekvloer in? Dan krijg je te maken met droogtijd van de vloer. Zulke onverwachte werkzaamheden zijn niet ingepland, maar de planning kan niet worden aangepast. Dus passen wij ons aan, in de keuze van verwerkingsmaterialen en de inzet van mensen.' Joop brengt nog tal van onverwachte uitdagingen in herinnering, zoals die keer dat een paar dagen voor de opname een heel stuk vloer eruit was gehakt. 'Dat moet je dan uitvullen of egaliseren.'

Of neem CarPort Rotterdam: 'Hartje winter en het casco was verre van wind- en waterdicht. De plassen stonden op de vloer!' Patrick heeft veel bewondering voor de flexibiliteit van zijn compagnon: 'Joop heeft eigenlijk altijd wel een plan B of C in z'n hoofd. Hij weet nog iemand die beschikbaar is, of slaagt erin mensen te schuiven tussen verschillende klussen, zodat het werk op tijd klaar is. Er is nog nooit een winkel later opengegaan doordat ze op ons moesten wachten.'

Lees het verhaal over CarPort Rotterdam op pagina 26.

Voorraad en voorfinanciering

Een andere nieuwe ontwikkeling is het op voorraad houden van tegels. Patrick: 'Het bakken van de tegels vormt een groot deel van de kostprijs. Begin 2022 zagen we de energieprijzen stijgen en dan is het een kwestie van tijd voordat dit doorwerkt in de inkoopprijs. Daarom hebben we verschillende grote klanten aangeboden om hun tegels in te kopen, zodat ze die de komende periode nog tegen de toenmalige, niet-verhoogde prijzen kunnen afnemen.' In sommige gevallen heeft TGLS nu voor de komende twee jaar tegels op voorraad. En prijsstijgingen zijn niet het enige wat Patrick en Joop met hun vooruitziende blik wisten te voorkomen: de eerste fabrieken hebben de productie al stilgelegd omdat ze de hoge energiekosten niet meer kunnen opbrengen.

Reisleider voor retail

Door mee te denken en kennis te delen, door steeds weer maatwerkoplossingen mogelijk te maken, door de ontwikkelingen nauwlettend te volgen en zelf voortdurend te innoveren, heeft TGLS zich de afgelopen tien jaar ontwikkeld tot 'reisleider van de tegelwereld' voor retailpartners. Een reis die zich het komende decennium steeds meer zal richten op duurzaamheid en de circulaire economie. Met het voortdurende belang van snelheid en flexibiliteit als grote constanten.

Innovatie van de lange adem

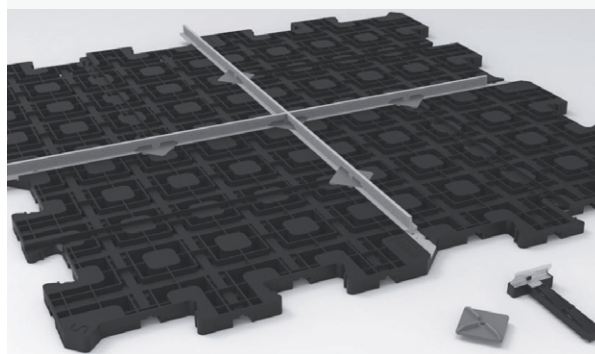
Als de reisleader van de tegelbranche werkt TGLS al enige tijd aan een all-inclusive naar de bestemming 'circulaire tegelvloer'. Een flinke uitdaging, waarbij meerdere concepten en prototypes onderweg sneuvelden. Nu lijkt er dan toch een winnend idee te zijn. En zelfs meer dan een.

De tegeltovenaars uit Nieuwegein willen vooroplopen als het gaat om duurzaamheid, en daarom zijn circulaire tegelvloeren een oude wens van het bedrijf. Waar de bouwsector steeds meer overgaat op herbruikbare materialen en bouwprocessen zonder schadelijke emissies naar lucht, water en bodem, vormt de tegelvloer een hardnekkige horde. Recyclen kan wel, door de tegels los te breken en ze te vermalen tot grondstof voor nieuwe tegels. Alleen is dat een veel minder hoogwaardige vorm van hergebruik, die bovendien veel energie kost.

Ogenschijnlijk is de oplossing eenvoudig: bevestig de tegels zonder ze met de ondergrond te verlijmen en zonder traditionele voeg. Makkelijker gezegd dan gedaan, want hoe zorg je dat de tegels niet breken of gaan schuiven bij zware belasting? TGLS is lang niet de enige organisatie die zich op deze uitdaging heeft gestort. Overal ter wereld werkten en werken partijen aan een oplossing. Om die reden hebben ze in Nieuwegein niet alleen oog voor hun eigen ideeën, maar ook voor de uitvindingen van andere bedrijven.

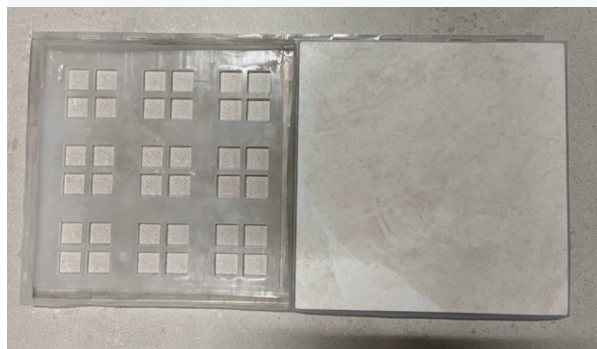
luniq

Alweer een paar jaar terug ontving TGLS een patent op een kliksysteem met de naam luniq, dat in 2020 werd geïntroduceerd op de bekende retailbeurs EuroShop. Het systeem bestaat uit een modulaire kunststof mat waarvan je de onderdelen eenvoudig aan elkaar klikt. De tegels klik je vervolgens vast op de mat, waarna je een kunststof voeg aanbrengt. Ondanks de veelbelovende patenttoekenning en de vele positieve reacties op de beurs en vanuit het veld, is het project stopgezet. Het lukte niet om het prototype door te ontwikkelen tot een levensvatbaar product dat aan de strenge eisen van zwaarbelaste retailvloeren voldoet.



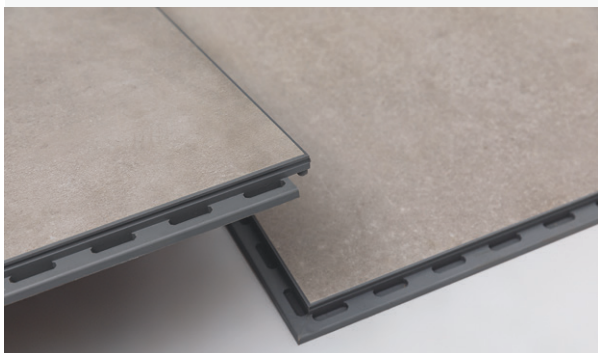
Tegelschoen

Vastbesloten een werkbare oplossing te vinden, ging TGLS aan de slag met een nieuw concept: de Tegelschoen. Zoals je een voet in een schoen doet, zo plaats je de tegel in de kunststof Tegelschoen. De opstaande randen van de schoen houden de tegel op zijn plaats en vormen meteen de voegen. De kunststof schoenen met tegel erin worden vervolgens aan elkaar geklikt. Om de tegel in de schoen te krijgen, mag deze niet te stijf zijn. Maar om voldoende belasting aan te kunnen, mag het kunststof ook niet te flexibel zijn. Aan een materiaal dat deze twee tegenstrijdige eigenschappen in zich verenigt wordt hard gewerkt en TGLS ziet absoluut kansen voor de Tegelschoen.



TGLS Click & Klaar

Innovatie betekent ook: leentjebuurt spelen. In dit geval bij de Italiaanse fabrikant Emilgroup, bekend van Emilceramica en andere tegelmerken. Hun oplossing is om de kunststof schoen om de tegel heen te spuitgieten. Zo heeft het kunststof, meer een harnas dan een schoen, de benodigde stijfheid. De tegels worden inclusief kunststof harnas geleverd en op locatie aan elkaar geklikt. Hergebruik van de gehele vloer is geen probleem, net als het vervangen van een enkele tegel. TGLS heeft een exclusieve samenwerking bekomen met de importeur voor de Nederlandse markt. De eerste retailvloeren van geharnaste kliktegels worden al druk belopen.



Minimaal dag eerder weer open

Wanneer je tegels niet verlijmt en voegt, hoeft er niets te drogen of uit te harden. De vloer is daardoor veel sneller begaanbaar, wat de doorlooptijd van het leggen aanzienlijk verkort. Met de nieuwe circulaire tegelvloeren van TGLS kan een supermarkt minimaal een dag eerder weer open dan bij de gelijmde en gevoegde variant.

Dat maakt nogal een verschil, want iedere dag dat de winkel dicht is, wordt er niks verkocht. Het vervangen van tegels is bovendien vele malen eenvoudiger, wat scheelt in de onderhoudskosten. En doordat het onderhoud zo eenvoudig is, gaat de vloer langer mee. Zo snijdt het duurzaamheidsmes aan twee kanten: de aarde sparen en kosten besparen.

TGLS Tegelmat

De Tegelmat is een dunne pvc-mat met een kleeftant. Die leg je op de vlakke ondervloer met de kleeftant naar boven. Daarop worden de tegels gelegd, waarna je een kunststof voeg aanbrengt. De pvc-mat biedt voldoende kleeftkracht om de tegels op hun plaats te houden, ook bij zwaar gebruik, maar niet zoveel dat het onmogelijk is om de tegels weer los te halen. De kleeftlaag blijft daarbij intact, zodat je een tegel eenvoudig kunt vervangen. Momenteel wordt de kleeftmat grondig getest en de eerste resultaten zijn ronduit veelbelovend.

De Tile: wandtegels van gerecycled plastic

Toen offshorebedrijf Heerema besloot een bijdrage te leveren aan het opruimen van plastic zwerfvuil in Angola, bedacht de Fries Daan Levy een manier om van oude petflessen tegels te maken. Deze kunststof tegels zijn op hun beurt volledig te recycleren naar nieuwe tegels. Het Angolese project was zo'n groot succes, dat Daan besloot zijn idee naar Nederland te halen. Waar de conservatieve bouwbranche zich moeilijk liet overtuigen, gold dat niet voor TGLS: die zagen meteen de potentie van New Marble, zoals het bedrijf heette.

De naam verwees naar het marmerpatroon dat de eerste generatie tegels kenmerkte. Inmiddels heet het bedrijf De Tile en participeert TGLS in het initiatief. Een van de eerste klanten die TGLS benaderde met het idee om plastic afval te transformeren naar kunststof tegels is McDonald's. Plastic afval hebben ze daar wel, bijvoorbeeld de flessen waarin het frituurvet wordt aangeleverd. In een pilot wordt dit plastic eerst versnipperd, daarna gewassen en ten slotte tot wandtegels verwerkt.

Doordat de kunststof wandtegels veel minder wegen dan de keramische variant, kun je ook deze met een kleeftlaag bevestigen. En net als bij de kleeftmat zijn de tegels eenvoudig te vervangen. Naast de proef bij McDonald's onderzoekt TGLS ook met andere klanten de mogelijkheid om hun plastic afvalstromen te upcyclen naar kunststof tegels.

Innovatie gaat niet altijd over uitvindingen en hoeft niet altijd hightech te zijn. Met een centrale opslaglocatie, zoals in Nieuwegein, sla je al een flinke deuk in het aantal gereden kilometers en daarmee in de uitstoot van CO₂, stikstofdioxide en fijnstof. Met dat idee in het achterhoofd bood TGLS verschillende grote retailpartners aan om hun tegels centraal op te slaan. Niet alleen voor opdrachten waarvoor TGLS het tegelwerk verzorgt, maar ook wanneer andere partijen dat doen. Zo profiteert iedereen van een centrale opslaglocatie en is de totale milieuwinst stukken groter.



Winst op onverwachte plekken

De koppies ac



'Je kunt beter één dag leven als tijger, dan duizend jaar als schaap.'

Patrick de Winter

Directeur



'Ik had het tegelvirus al vroeg te pakken, dankzij een vakantiebaantje in 1994. Ik klom op tot adjunctdirecteur, maar vond dat het anders kon en moest. Dus richtte ik met Joop TGLS op, de Pietje Bell van de tegelwereld.'



'Laat iedereen doen waar ie goed in is. Dat is het succes van TGLS.'

Vincent Schoonebeek

Commercieel medewerker



'TGLS is nog best jong, maar daar merk je niets van. Alles is goed geregeld en we werken voor mooie klanten en grote namen. Dat regelen we toch maar even met een relatief klein clubje.'



'Je hoeft niet groot te zijn om groot te doen.'

Boudewijn den Braber

Werkvoorbereider



'Wat we met zo'n klein team aan werk verzetten is niet mis. Patrick en Joop moet je wel even leren kennen. Het zijn goeie gasten en ze doen alles voor je, maar dat verwachten ze ook van jou.'



'Heb plezier in wat je doet, dan gaat alles makkelijker.'

Mark Rietveld

Magazijnchef en vrachtwagenchauffeur



'Mijn werk bij TGLS is geen standaard chauffeursbaan: ik kom op hooguit drie locaties per dag, spreek er de tegelzetters en zie van ieder project de voor- en na-situatie. Superknap hoe snel ze dat doen.'



'Heb respect voor elkaar en geniet van de kleine dingen in het leven.'

Teus Speksnijder

Tegelprofessional



'Bij TGLS kan ik doen wat ik het leukst vind: alles wat te maken heeft met aftersales. Reparaties, onderhoud, service, nacontroles... Lekker met m'n handen werken, dingen maken, nadenken over de techniek en veel bij klanten over de vloer komen.'

hater de tegels



Daan Rietveld

Commercieel medewerker



'Ik zoek graag alles tot op de bodem uit en daar is TGLS een fijne plek voor. Het kantoor straalt veel rust uit en je kunt er goed focussen. Dat ik niets afwist van tegels toen ik hier binnenstapte, was geen enkel probleem.'

'Hoe meer details en specifieke info je hebt, hoe makkelijker de uitvoer en hoe beter je de klant van dienst kunt zijn.'



Gina van Doorn

Managementassistent & marketingcoördinator



'Ik noem mezelf ook wel professioneel bemoeial: snel schakelen tussen het werk van Patrick en dat van Joop, en tegelijkertijd TGLS op de juiste manier aan de buitenwereld presenteren. Ik kan mijn creativiteit erin kwijt, zeggen wat ik vind en helemaal mezelf zijn bij TGLS.'

'TGLS Regelt & Betegelt. We zeggen wat we doen en we doen wat we zeggen.'



Joop Goedhart

Operationeel manager



'Als projectleider maakte ik kennis met keramiek, natuursteen en composiet in al hun variaties en verschijningsvormen. Al snel sloeg mijn beroepsmatige interesse om in onvervalste tegelliefde.'

'Alleen ben je sneller, samen kom je verder.'



Chris Froger

Projectleider



'Mijn werk is een mooie mix van advies, begeleiding, aansturing en het maken van een technisch product. En ik kom op veel plaatsen, want bijna overal zit wel een supermarkt waar TGLS de vloeren verzorgt.'

'Mensen stappen letterlijk over een vloer heen, maar zo vanzelfsprekend is dat niet: de vloer vormt de basis waarop alles wordt gebouwd.'



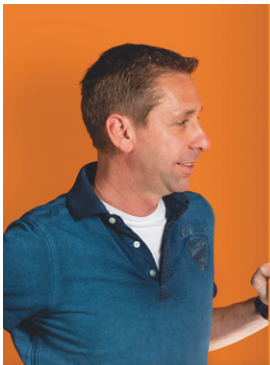
Ton Schreuders

Projectleider



'TGLS is een kleine, familiale omgeving met korte lijnen, waarin iedereen elkaar weet te vinden, omringd door de grote namen waarvoor we werken. Daar ben ik trots op.'

'Een paar tegeltjes maken nog geen vloer.'



'Een vloer van hout of tapijt? Het is en blijft een tegel die het minste slijt.'

Corstiaan Wilbrink
Projectleider



'Met TGLS kom ik overal. De ene keer op een vliegveld, dan weer in een supermarkt, autoshowroom of woontoren. We zijn een klein bedrijf, maar een best grote speler op de markt.'



'Als je dan toch denkt, denk dan groot.'

Renzo Loos
Werkvoorbereider



'Dankzij het team van TGLS vergeet ik vaak dat ik de jongste medewerker ben. Ik probeer zoveel mogelijk mee naar buiten te gaan, de vloer op, om uiteindelijk door te groeien tot projectleider.'



'Als je je werk keurig en betrouwbaar doet, dan zit je bij TGLS behoorlijk goed.'

Harm Zwart
Financiële administratie



'Er wordt hier hard gewerkt, omzet gedraaid en gelet op de marges. Ontzettend leuk om de kasstromen van de toko in kaart te brengen en mijn kennis te delen.'



'Een succesvol tegelproject regel je niet alleen, maar met een team dat zo leuk en divers is als dat van TGLS.'

Sabina Pasman
Commercieel medewerker



'Mijn werk is een leuke, afwisselende en uitdagende puzzel. En die mag ik oplossen voor een bedrijf dat in korte tijd een mooie naam heeft opgebouwd in tegelland.'

Samen bouwen aan volledig circulaire winkels

Al jaren voor de eerste tegel van TGLS werd gelegd, werkten oprichters Patrick en Joop nauw samen met Trea Klaarenbeek, CEO van Retail Bouw Management (RBM). In een loopbaan die meerdere decennia omspant ontwikkelde zij een uitgesproken en toekomstgerichte visie op de regierol van de bouwmanager. Die visie vertaalde

Gerard Pruijn, bij RBM verantwoordelijk voor marketing en sales, twee jaar geleden naar het collectief CIP: Circulair Innovatie Partners. De partners werken aan het gezamenlijke doel om vanaf 2024 volledig circulair bouwen in de retail mogelijk te maken.





100% herbruikbaar of recyclebaar

RBM ontzorgt grote retailklanten in het complete proces van nieuwbouwvestigingen en verbouwingen. Van ruwbouw tot en met de service na oplevering. Daarbij houdt RBM rekening met de duurzame ontwikkelingsdoelstellingen voor 2030 en 2050, met circulariteit als speerpunt. Het managementbureau stelt zich daarin steeds meer op als verbinder en regisseur. 'We brengen innovatieve partijen als TGLS bij elkaar om kennis te delen en elkaar te versterken', verduidelijkt Gerard. 'Met onze keypartners om tafel, ieder met z'n eigen expertise, kunnen we veel grotere stappen zetten dan ieder voor zich.'

'Alles wat we in een winkel zetten, moet zoveel mogelijk herbruikbaar of recyclebaar zijn om tot een nieuwe grondstof te komen', concretiseert hij het doel van CIP. 'Het nieuwe klikvloersysteem van TGLS past perfect in die doelstelling: de tegels zijn opnieuw te gebruiken in een andere winkel, en een kapotte tegel is te recycleren tot nieuwe grondstof. Dat willen we bereiken met alle onderdelen van een nieuwbouwwinkel.'

Lees meer over de TGLS Click & Klaar-vloer en andere tegelinnovaties op pagina 40.

"We pellen ieder bouwitem af tot de oorspronkelijke grondstoffen, om betere keuzes te maken voor de toekomst."

Afpellen tot oorspronkelijke grondstof

Naast TGLS en RBM maken ook de bedrijven Warmtebouw en Carrier deel uit van het collectief, beide gespecialiseerd in klimaatbeheersing. Gerard: 'Zij lopen in hun vakgebied voorop als het gaat om circulariteit.' Technisch dienstverlener SPIE begeleidt klanten in de energietransitie en bij de verduurzaming van hun industriële activiteiten. Een zesde partner in het collectief is aannemersbedrijf Fried van de Laar. 'Ook zij kijken altijd vooruit, naar nieuwe ontwikkelingen en duurzame innovaties.'

“We brengen innovatieve partners als TGLS bij elkaar om kennis te delen en elkaar te versterken.”

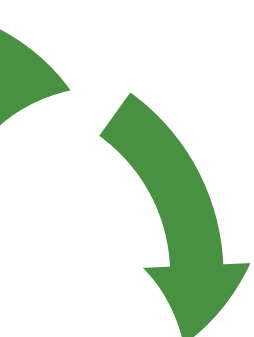
Met alle partners werkt RBM al jarenlang samen aan projecten voor gemeenschappelijke retailklanten. CIP intensificeert die contacten. ‘Als projectmanagers hebben we maar weinig zicht op de samenstelling en grondstoffen van bouwmaterialen’, licht Gerard toe. ‘Om te verduurzamen heb je die kennis wel nodig. Samen met onze leveranciers willen we die boven water halen: zij kennen de eigenschappen van hun product als geen ander. We vragen dan bijvoorbeeld aan TGLS waar een tegel is gemaakt, waar de klei vandaan komt en wat de samenstelling ervan is. Zo willen we ieder bouwitem afpellen tot de oorspronkelijke grondstoffen, om betere keuzes te maken voor de toekomst.’

Digitaal paspoort van 7.000 bouwitems

Om alle gegevens van de leveranciers in kaart te brengen, schakelde RBM twee experts in op het gebied van circulariteit en VANG (Van Afval Naar Grondstof). ‘Samen met hen bouwden we een database met zo’n 7.000 bouwitems van een nieuwbouwsupermarkt,

zodat ieder item een digitaal paspoort heeft.’ Daarin worden alle relevante data verzameld: hoeveel ervan nodig is, wat de grondstoffen zijn, hoeveel CO₂-uitstoot het bespaart ten opzichte van alternatieven, hoe je het na een verbouwing opnieuw kan inzetten en tot welke grondstof je het kan verwerken. ‘Dat maakt de mate van circulariteit en de verbetermogelijkheden van het project inzichtelijk. Op die manier ontstaat een interessant financieel businessmodel én berekenen we vooraf wat we in de toekomst met de materialen kunnen doen.’

Het collectief kan gezamenlijk al voor 80 procent circulair bouwen, dankzij de inbreng van circulaire materialen, gerecyclede grondstoffen, slim energiebeheer en geavanceerde warmtetechnieken door de verschillende partners. ‘We zijn volop aan het onderzoeken en ontwikkelen met elkaar, om zo vanaf 2024 volledig circulair te kunnen bouwen.’ Maar de reis ernaartoe is net zo interessant: ‘Het is ontzettend leuk om ermee bezig te zijn met onze partners en van elkaar te leren. Dat geeft een enorme kick.’



In 10 jaar van Pietje naar Pippi

We hebben onze website opnieuw gelegd

We begonnen als de Pietje Bell van de tegelwereld. Sindsdien hebben we ons ontwikkeld tot de reisleader van de tegelbranche.

We deden tal van prachtige bestemmingen aan en dat blijven we doen. Maar de komende tien jaar nemen we je ook mee op reis naar circulaire tegelvloeren, kunststof tegels van gerecycled plastic en nog veel meer spannende innovaties.

En wat we bedoelen met 'Van Pietje naar Pippi'?
Dat lees je op onze nieuwe website: www.tgls.nl

