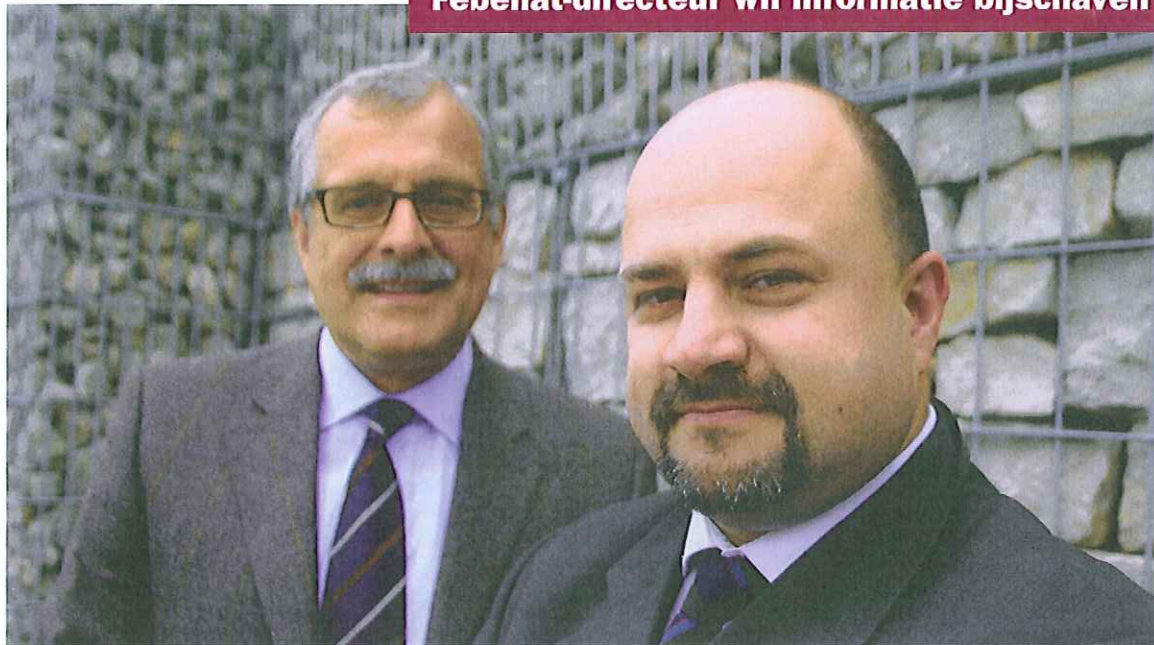


Frontsoldaat

Febenat-directeur wil informatie bijschaven



Directeur Geert Legein (rechts), hier met voorzitter Rinaldo Castelli, treedt voor Febenat letterlijk op de voorgrond.

De Federatie van de Belgische Natuursteengroothandelaars, Febenat, heeft sinds 1 augustus een directeur: Geert Legein. Aan hem de schone taak de federatie te profileren en de versnipperde natuursteenmarkt beter op de kaart te zetten.

Zie Geert Legein als een frontsoldaat: als enig personeelslid van Febenat mag hij ervoor zorgen dat de federatie haar bewegingsruimte goed benut, haar invloed beter kan uitoefenen en de informatie omtrent natuursteen kan optimaliseren. Dat laatste is een absoluut speerpunt, betoogt Rinaldo Castelli, managing director van Stone en voorzitter van Febenat. "Het is de terugkerende frustratie van hetgeen we in woontijdschriften lezen over natuursteen: die informatie is vaak onvolledig. Dat willen we voorkomen door de keten verder te professionaliseren, van de groeve tot aan de consument."

Febenat is opgericht in 2001 en heeft acht leden: Beltrami, BMB, Brachot-Hermant, Merbes-Sprimont, Stone, StoneWest, Tuytelaers en

Westvlaams Tegelhuis. Het ontbrak de federatie tot nu toe aan tijd om meer te doen dan haar doelstellingen in grote lijnen uit te zetten. "De leden zijn allemaal groothandelaar in natuursteen", vertelt Castelli. "Wij hebben Febenat destijds opgericht om de informatie rond natuursteen bij te schaven. Om onze doelstellingen verder uit te diepen, is er echter iemand nodig die fulltime zijn volle gewicht ertegenaan gooit en zijn schouders eronder zet. Met Geert Legein hebben we die persoon gevonden."

Praatjesmakers

Als afgestudeerd bouwkundige was natuursteen voor Legein niet de eerstgedachte branche waarin hij zou terechtkomen. "Ik begon als atelierleider in een klein bedrijf en

vond natuursteen direct zeer boeiend", vertelt hij. "Ik kan met mijn handen goed uit de voeten, dus ik heb binnen het bedrijf van alles gedaan: afwerken en plaatsen, maar ook laden en lossen. Dat deed ik zodat ze me later niks konden wijsmaken. Ik hoef me niet te laten overrompelen door praatjesmakers, die vandaag de dag nog steeds in de branche actief zijn."

Omdat hij naar eigen zeggen werkte bij een bedrijf van naam, leerde Legein veel mensen in de natuursteenbranche kennen. Het was dan ook niet onlogisch dat hij voorgedragen werd voor de functie van directeur bij Febenat. "Ik begin vanuit een sterke, neutrale positie", zegt Legein. "Ik ken een aantal bedrijven binnen Febenat vrij goed, maar ik heb vanouds geen band met een of

meerdere leden. Dat is zeker extern van groot belang." Onder extern verstaat de Febenat-directeur ook het buitenland. "Vanaf 2011 moeten we produceren volgens Europese maatstaven. Deze CE-markering moet technisch worden opgevolgd. Dat zal geen problemen opleveren. Maar waar we wel aandacht aan moeten besteden is de tweede eis, namelijk dat de producent ook moet verklaren dat hij de CE-markering technisch opvolgt. Als federatie kunnen wij op onder meer dit vlak meer invloed uitoefenen op partijen uit bijvoorbeeld China en India. Want het is voor een individueel lid niet altijd gemakkelijk om de regels uit te leggen aan een buitenlandse leverancier."

Meersporenbeleid

Ook in het binnenland is er voor Legein werk aan de winkel. Hij constateert dat de gebrekkige informatie over natuursteen mede een gevolg is van de versnipperde natuursteenmarkt in België. "Febenat wil haar invloed aanwenden om natuursteen uit de marge te halen van kleine handelaren en verschillende agenten." Met dit voornemen zet Febenat een meersporenbeleid in werking. De federatie biedt al de nodige praktische informatie, maar wil deze versnellen. Zo organiseert Febenat in samenwerking met het Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf (WTCB) testen op stenen. "De gegevens hiervan worden opgenomen in technische fiches, die vervolgens worden gebundeld in ons vademecum", vertelt Castelli. "Wij brengen begin volgend jaar een vernieuwd vademecum uit met vernieuwde fiches." Op deze ontwikkeling sluit de vernieuwde Febenat-website aan. "Deze site moet het technische luik worden van de sites van de leden", zegt Castelli. Ook promotie is een onderdeel dat het nodige gewicht in de schaal legt. "Er zijn architecten die de toepassing van natuursteen een te groot risico vinden", zegt Castelli. "Dat beeld ontstaat meestal doordat de verwerking van bijvoorbeeld natuursteentegels niet goed gebeurt. Een tegel gaat niet vanzelf kapot; er is



Rinaldo Castelli (links) met Geert Legein: "De vervelendste concurrenten zijn degenen die andere spelregels hanteren, oftewel het spel bederven."

altijd een externe factor die negen van de tien keer is te vermijden." Febenat wil een aantal misverstanden over natuursteen uit de wereld helpen. Castelli haalt de vermeende hoge onderhoudsinterval van natuursteen aan: "Dat is maar hoe je het bekijkt. Natuursteen dekt een hele lading aan verschillende producten: je koopt ook het verhaal eromheen. Het is een natuurproduct, net als een wollen trui of een leren bank. Daar moet je ook zorgvuldiger mee omspringen."

Mede daarom wil Febenat in de loop van 2010 opleidingen gaan opzetten. Legein: "Die moeten wat ons betreft geschikt zijn voor verkopers in de toonzaal en atelierleiders, maar ook voor beginners. Niemand mag een verkeerde kijk op natuursteen krijgen." De introductie van een kwaliteitslabel is ook iets wat Febenat in de toekomst voor elkaar wil krijgen. "Zo'n label moet ons helpen om de juiste informatie over te dragen naar particulier en architect", verklaart Legein. "Veel verkopers hebben de achtergrondkennis niet om genoeg uitleg te geven over natuursteen."

Nauwere samenwerking

Legeins agenda vermeldt ook het nauwer samenwerken met vergelijkbare partijen in de buurlanden. "We moeten van elkaar willen en kunnen leren", stelt de directeur. "Zo zijn in

Nederland de wetten en reglementen veel strenger. Die kunnen wij wellicht overnemen, zodat we de charlatans uit het geheel kunnen filteren." Nederland is voor Febenat het gemakkelijkst te benaderen, aangezien er geen taalbarrière is. Castelli: "Febenat heeft zijn zwaartepunt in Vlaanderen. Wallonië heeft de steengroeven, Vlaanderen de meeste natuursteengroothandelaars." Wanneer het volle programma van Legein echt van de grond komt, betekent dit volgens Castelli dat het betalen van een fulltime directeur voor Febenat een goede investering is geweest. "Als ieder lid zelfstandig moet gaan werken aan opleidingen, CE-markering, het uitvoeren van testen enzovoorts, dan zit je rap aan je kosten. Nu delen we die." Legein vult aan: "Bovendien kunnen we als Febenat sneller handelen." Binnen Febenat heerst volgens de voorzitter een goede, coöperatieve sfeer. "Natuurlijk, we zijn concurrenten van elkaar, de een wat meer dan de ander. Maar we zijn geëngageerd met betrekking tot het juist informeren van de markt en het zo snel mogelijk oplossen van eventuele problemen met een geleverd product. Iedereen hanteert dezelfde spelregels en dat is prettig. Want de vervelendste concurrenten zijn degenen die andere spelregels hanteren, oftewel het spel bederven." ■