



Wauthier, Joseph en
Michel de Corawarein

‘Bakstenen zijn eigenlijk een ecologisch product’

Wie ‘steenbakkerij’ zegt, denkt doorgaans in eerste instantie aan de Rupelstreek. De Boomse klei heeft zich een zekere reputatie bijeengebakken, maar ook in de Noorderkempen worden sinds jaar en dag bakstenen geproduceerd. In Steenbakkerij Floren uit Sint-Lenaarts staat intussen de vierde generatie aan het roer. En nog steeds blijkt dat ook in deze traditionele sector innovatie geen loos begrip is. Net als maatwerk.

TEKST: LUDWIG VAN LIERDE | BEELDEN: WIM KEMPENAERS

Toen men in de Noorderkempen in 1866 startte met het uitgraven van het Kanaal Dessel-Turnhout-Schoten, stootte men in Brecht al snel op een laag zuivere Kempische oud-kwartaire klei die uitstekend geschikt is voor sterke en weinig poreuze keramische gevelstenen. Ooit telde Sint-Lenaarts, een deelgemeente van Brecht, twaalf steenbakkerijen, waarvan negen gelegen vlakbij het kanaal.

‘Na Vande Moortel uit Oudenaarde zijn wij de oudste actieve steenbakkerij van het land’, zegt Wauthier de Corswarem, een telg uit de vierde generatie die aan het roer staat van Steenbakkerij Floren. De fabriek werd opgericht in 1896 door Jules Floren, wiens dochter Maria zou huwen met Clement de Corswarem uit het Limburgse Peer. Hun zonen Jules en Joseph zullen het bedrijf veertig jaar lang laten groeien en bloeien, vooraleer het in 2009 over te dragen aan de vierde generatie: Wauthier en Michel, zonen van Joseph.

NIEUWE INZICHTEN

Zijn Wauthier en Michel opgegroeid tussen klei en bakstenen? ‘Niet echt’, zegt Michel de Corswarem. ‘Ik

heb toegepaste economie gestudeerd en mijn broer rechten en bedrijfseconomie. Bovendien werkten we respectievelijk twaalf en zeven jaar in de banksector. Wel volgden we een postuniversitaire opleiding keramiek in Nederland om onze technische kennis op peil te brengen.’ En Wauthier vult aan: ‘Het kan helemaal geen kwaad om een andere achtergrond te hebben. Dat heeft ons trouwens al heel wat nieuwe inzichten op onze bedrijfsvoering opgeleverd.’

En vader Joseph? ‘Ik ben intussen al drie jaar met pensioen. Maar eerlijk gezegd: ik kom nog elke dag op het bedrijf. Intussen heeft men mij ook gevraagd om *KamerAmbassadeur* te worden voor de gemeente Brecht. Ik ben daardoor het lokale aanspreekpunt voor bedrijfsleiders uit de gemeente Brecht voor Voka – Kamer van Koophandel Antwerpen-Waasland.’

Tot midden vorige eeuw werd er in een steenbakkerij vooral handwerk verricht: het uitgraven van de klei, het vormen van de stenen, het stapelen in de droogtunnels (waar de stenen ‘in de wind’ konden drogen) en in de bakovens ... ‘Op dat vlak is er heel wat

veranderd', zegt Joseph de Corswarem. 'In 1964 deed de mechanisering hier zijn intrede, zowel aan de pers als in de kamerdrogerijen. De klei komt via transportbanden in de persmachine die de klei onder vacuüm naar buiten perst. Nadien wordt de streng in de gewenste lengte versneden. Dit strengpersprocédé zorgt voor stenen van zeer hoge kwaliteit, uitgedrukt in een hoge druksterkte en een lage wateropname.'

VORMELINGEN

De 'vormelingen' – ja, ook in deze sector wordt een specifiek jargon gebruikt – worden vervolgens gemiddeld 2,5 dagen in droogkamers geplaatst. Dit droogproces gebeurt uiterst voorzichtig om te voorkomen dat er scheuren ontstaan. De gedroogde stenen worden vervolgens op ovenwagens geplaatst en ruim drie dagen in een volledig geautomatiseerde tunneloven gebakken. 'Het eerste deel van de tunneloven dateert uit 1970. Acht jaar later werd de drogerij uitgebreid en de tunneloven verlengd. Ten slotte volgde in 2000 de volledige automatisering van het bakproces, en in 2010 van de drogerijen', zegt Joseph nog. En Wauthier vult aan: 'Toen werd ook het ovendek vervangen waardoor hogere temperaturen mogelijk zijn. Daardoor kunnen we veel meer kleuren aanbieden. In 2012 ontwikkelden we een nieuw naverwerkingsproces waarmee we stenen kunstmatig kunnen verouderen zodat ze het uitzicht krijgen van recuperatiesteen.'

Bakstenen zijn dus niet altijd rood ... 'Rood is de natuurlijke kleur van onze gebakken klei. Maar afhankelijk van het soort gevelsteen mengen we natuurlijke mineralen door de klei', legt Michel de Corswarem uit. 'We bieden nu een zestigtal soorten gevelsteen aan, telkens in vijf of zes formaten.' Of er van modetrends sprake is? 'Jazeker. In de jaren zestig werd zowat overal dezelfde steen gebruikt', herinnert Joseph zich. 'Pas later ontstond er steeds meer variatie.'

Joseph de Corswarem: 'Men heeft mij gevraagd KamerAmbassadeur te worden voor de gemeente Brecht. Ik ben daardoor het lokale aanspreekpunt voor bedrijfsleiders uit onze regio.'

Michel de Corswarem: 'De markt evolueert continu en daarom ontwikkelen we geregeld nieuwe series. Sommige stenen blijven amper vijf jaar in ons gamma, andere gaan twintig jaar of langer mee. Zo blijft de rustieke steen een klassieker. Waar we uniek in zijn, en dat kan enkel omdat we een relatief kleinschalig familiebedrijf zijn, is het maatwerk: we kunnen op vraag van de bouwheer of architect elke steen uit ons gamma anders bewerken of kleuren, of zelfs een unieke steen ontwikkelen. Zo kunt u een huis bouwen in een steen



Wauthier, Joseph en Michel de Corswarem

die niemand anders heeft, of voor een renovatie een steen laten reproduceren die momenteel niet meer op de markt beschikbaar is.'

VISVIJVERS

De klei voor de Floren-stenen komt uit de lokale ondergrond. Hiervoor beschikt het bedrijf over eigen kleigroeven die vlakbij de steenbakkerij gelegen zijn. 'De oude kleiputten rondom de fabriek worden intussen gebruikt als visvijvers', weet Joseph. 'Andere locaties werden industriegebied.' En Michel: 'Er is ook heel wat omgevormd tot natuurgebied – wij overleggen geregeld met het Agentschap voor Natuur & Bos over nabestemming en beheer.'

In 1976 is er op het gewestplan een nieuw 'kleigebied' aangeduid. 'Wij kopen in dat gebied gronden aan, en na het afgraven van de klei worden de putten opnieuw gevuld. Het opvullen van leeggehaalde kleiputten is zeer streng gereguleerd. Enkel niet-verontreinigde grond mag worden aangewend, en nadien dient de toplaag op dezelfde manier als voorheen hersteld te worden', leggen Michel en Wauthier uit.

Michel de Corswarem: 'De duurzaamheid van baksteen is enorm. Een gemiddelde woning blijft 130 jaar in gebruik. Zelfs bij een zware renovatie blijft de gevelsteen doorgaans behouden.'

Het interview vindt plaats in de showroom van Floren. Maar toch is dit niet dé plaats waar de volledige jaarproductie van 20 miljoen bakstenen verkocht wordt. 'In onze sector werken we traditioneel met tussenhandelaren, zeg maar de bouwhandels die gevelstenen van verschillende producenten aanbieden. De gevelsteen wordt gekozen door de bouwheer in samenspraak met architect en aannemer, maar hoe langer hoe meer ook op basis van door de klant verzamelde informatie op internet of op beurzen als Batibouw. Toch krijgen we nog particuliere klanten bij ons over de vloer die hier hun keuze maken en vervolgens een bestelling plaatsen bij hun lokale bouwhandel', overloopt Michel. 'Voor ons is het belangrijk om zowel op beurzen als bij de handelaar zichtbaar aanwezig te zijn, maar ook de aannemers, promotoren en architecten te benaderen.'

CYPRUS EN LITOUWEN

'Nog steeds is 60 % van onze omzet bestemd voor particuliere bouwprojecten, maar het aandeel van bouwpromotoren of grote projecten zoals rusthuizen stijgt behoorlijk snel', zegt Wauthier. 'Ook export wint aan belang. De kost van het wegtransport neemt echter gevoelig toe naarmate de afstand groter wordt, en kan zelfs belangrijker worden dan de waarde van de lading. Zodra je containers per schip kan versturen, wordt het echter opnieuw voordeliger. Zo hebben we ook

al geleverd in Litouwen en Cyprus.' Waarom zou een Litouwer of Cyprioot in Sint-Lenaarts bakstenen kopen? 'Voor een deel is dat prestige, maar het gaat ook om de kwaliteit. Onze gevelstenen zijn uiterst geschikt voor landen met grote temperatuurschommelingen.'

Het lijkt misschien verrassend, maar bakstenen zijn een ecologisch product. 'De duurzaamheid van baksteen is enorm. Er staan na eeuwen nog altijd middeleeuwse en gotische bakstenen gebouwen overeind. Daarnaast blijft een gemiddelde woning 130 jaar in gebruik. Zelfs bij een zware renovatie blijft de gevelsteen doorgaans behouden', weet Michel.

'Omdat we daarenboven lokale grondstoffen gebruiken, beperken we de *footprint* van ons product. Ook intern proberen we zoveel mogelijk energie te besparen en duurzaam te werken. Alleen al door de automatisering van de drogerij besparen we 20 % op ons elektriciteitsverbruik', voegt Wauthier eraan toe.



En Michel opnieuw: 'Na de personeelskost weegt voor ons de energierekening het zwaarste door. We proberen ons wel in te dekken met langlopende contracten, maar moeten toch rekening houden met gemiddeld steeds stijgende energieprijzen.'

HUIZEN WORDEN KLEINER

Floren heeft 23 medewerkers: 16 in de productie en 7 in de administratie, de verkoop en het bestuur. Samen zetten ze 20 miljoen stenen per jaar in de markt. Omgerekend aan gemiddeld 13.500 stenen per woning, gaat het om een equivalent van een 1.500 eengezinswoningen. 'Huizen zijn gemiddeld wel wat kleiner dan vroeger: als er vroeger 20.000 stenen nodig waren voor een huis, zijn er dat nu, afhankelijk van woningtype, tussen 11.000 en 17.000', rekt Joseph voor. 'Maar omdat we steeds meer produceren voor grote bouwprojecten, compenseert dat de lagere verkoop per particuliere klant', vult Michel aan.

Wauthier de Corswarem: 'Innovatie kan ook in onze sector. In 2012 ontwikkelden we een nieuw naverwerkingsproces waarmee we stenen kunstmatig kunnen verouderen zodat ze het uitzicht krijgen van recuperatiesteen.'

En de conjunctuur? 'De Belgische bouwsector daalde vorig jaar met 10 tot 15 % en het einde is nog niet in zicht. Er zijn nu immers 20 % minder bouwaanvragen

dan vorig jaar. Wij lopen als sector hoe dan ook de conjunctuur achterna. Maar dankzij onze flexibiliteit als nichebedrijf hebben we die krimp nog niet te erg gevoeld', concludeert de familie de Corswarem. □

Personeel: 23

Omzet: 4 miljoen euro

Productie: 20 miljoen bakstenen per jaar – goed voor zo'n 1.500 eengezinswoningen.

WAT IS EEN KAMERAMBASSADEUR?

Onze Kamer stelde 46 KamerAmbassadeurs aan om de interactie tussen het gemeentebestuur en de ondernemers te verbeteren. De taak van de KamerAmbassadeurs is tweeledig. Enerzijds zijn ze lokale antennes en signaleren ze eventuele knelpunten om zo in overleg met het gemeentebestuur een oplossing te bieden. Anderzijds vormen ze een klankbord voor het gemeentebestuur om beleidsbeslissingen af te toetsen.

We hebben in elk van de 30 Antwerpse en 7 Wase gemeenten en de 9 Antwerpse districten een ondernemer die de taak van KamerAmbassadeur vervult. Met dit initiatief versterken we onze lokale aanwezigheid en kunnen we nauw contact houden met de vele bedrijven in de regio. Via deze KamerAmbassadeurs wordt gestreefd naar een goede samenwerking met de lokale stads-, gemeente- en districtsbesturen in de Antwerps-Wase regio.

belangenbehartiging.aw@voka.be voor meer informatie



Michel Joseph en
Wauthier de Corswarem