

**“Zelfs de mooiste natuursteen  
verliest zijn schoonheid indien  
hij slecht wordt geplaatst”**





Onderzoek heeft ooit aangetoond dat familiebedrijven niet zijn gericht op korte termijnprestaties maar veeleer investeren in de diepte, zelfs in tijden van recessie. Een stelling die zeker ook opgaat voor vloer- en natuursteenbedrijf NV Luc Bury in Moerbeke (Geraardsbergen). Sinds de verhuis van de productie-afdeling naar Lessines, ten zuiden van de taalgrens, in 1999 werd het atelier jaar na jaar gemoderniseerd en uitgebreid met de meest geavanceerde CNC-gestuurde bewerkingsmachines. "Dat heeft ertoe geleid dat we vandaag alle soorten maatwerk in natuursteen kunnen produceren en zowel particulieren als aannemers tot ons trouw cliënteel mogen rekenen."

**Tweede of vierde generatie**  
Familialer kan een onderneming haast niet zijn: naast echtgenote Marita (54), zoon Dimitri (36) en dochter Nathalie (34) draaien ook Serge (38) en Wendy (34), de twee schoonkinderen van Luc Bury, voltijs mee in het vloer- en natuursteenbedrijf dat reeds vier generaties bestaat, afhankelijk van hoe je het bekijkt. Want eigenlijk was Luc Bury de eerste in zijn familie die ook natuursteen verkocht, maar op het vlak van keramische tegels behoort hij strikt genomen tot de derde generatie. Wetende dat de helft van het 12-koppige personeel tegenwoordig uit familie bestaat, kunnen we gerust stellen dat de vierde generatie klaar staat om de fakkel over te nemen. "Was de opvolging er niet geweest, dan had ik de voorbije jaren nooit zo'n zware investeringen gedaan", windt Luc Bury er geen doekjes om.

Hoe lang denkt de 57-jarige bedrijfsleider er eigenlijk nog mee door te gaan? "Een moeilijke vraag waar ik zelf het antwoord nog niet op ken. Maar sowieso laat ik alle beslissingen over aan de volgende generatie. Mijn kinderen zijn de toekomst van

dit bedrijf, samen met hun partner zullen zij de komende jaren moeten bekijken welke de groeimogelijkheden zijn en nieuwe investeringsplannen maken." "Wanneer mijn echtgenote en ik er enkele dagen tussenuit knijpen, worden mijn taken -voornamelijk is dat opvolging van de werven- plichtsgetrouw overgenomen door Serge of Dimitri. Het feit dat zij dat heel goed doen, misschien zelfs beter, stelt me gerust met het oog op de toekomst."

#### Atelier in Wallonië

Het was de grootvader van Luc Bury die eind jaren '40 begon met vloerwerken: de firma maakte in en rond Geraardsbergen naam met de verkoop en plaatsing van keramische en granitotegels. "Activiteiten die mijn vader daarna voortzette en uitbreidde met algemene ruwbouwwerken. Zijn eerste grote investering was een kleine zaagmachine waarmee hij onder andere tabletten in natuursteen verzaagde. Na meerdere revisies is die trouwens nog altijd operationeel. In 1976 ben ik zelf in de zaak gestapt. Kort na het overlijden van mijn vader in 1984 besliste



Luc Bury (midden), met zoon Dimitri (links) en schoonzoon Serge (rechts)

Nathalie Bury (foto) doet samen met schoonzus Wendy de toonzaalverkoop



ik algemene bouwwerken waarmee hij destijds was begonnen stop te zetten. Het bedrijf moest zich in de eerste plaats verder profileren als specialist in vloerwerken en bewerking van natuursteen. Keramische vloeren doen we nog steeds maar laat ons zeggen dat 75% van onze business toch natuursteen is."

In de beginjaren diende Luc Bury zich te behelpen in een atelier van 400m<sup>2</sup> met daarnaast een kleine showroom van 150m<sup>2</sup>. Het bedrijf was toen nog gevestigd in het centrum van Moerbeke wat uitbreiding onmogelijk maakte. De huidige toonzaal ging open in 1986, op de gelijkvloerse verdieping van het huis waar Luc Bury en diens vrouw nog steeds wonen. De verhuis van de productie-afdeling vond pas vele jaren later plaats. "Net toen mijn zoon Dimitri en schoonzoon Serge in 1997 officieel mee in de zaak stapten, stonden we op het punt een nieuwe machine aan te kopen", herinnert Luc Bury zich. "Helaas was daar in ons oude atelier helemaal geen plaats en dus was uitwijken naar een locatie met meer ruimte en extra mogelijkheden een logische volgende stap. Aanvankelijk werd nog gezocht in de buurt van Geraardsbergen maar uiteindelijk is het Wallonië geworden. Op het industrieterrein van Lessines, een twintigtal minuten rijden van onze toonzaal, kochten we een grond van 8.000m<sup>2</sup> waarop een nieuwe hangar werd neergepoot. Het resultaat is dat we nu over een atelier van 1.250m<sup>2</sup> met een extra afwerkzone van 65m<sup>2</sup> beschikken waar in 1999 de productie werd opgestart."

#### Jarenlange investeringen

Mede door de vele investeringen in de jaren die daarop volgden, ging het vanaf dan behoorlijk snel voor het natuursteen- en tegelbedrijf uit Moerbeke. "Op het moment dat die nog voor een natuursteenbedrijf werkte, leerde ik ene Jan Neufcourt kennen", doet Luc Bury zijn verhaal. "Toen hij op een dag besliste om op de Belgische markt agent te worden voor verschillende machinemerken was ik één van zijn eerste klanten. Ongeveer 90% van de machines die op onze productievloer staan, werden bij GMT (Granite & Marble Technology, het bedrijf van Jan Neufcourt en Joeri Decatelle in Ronse, nvdr) aangekocht: een kantenspolijster, brugzaag, bovenschuurmachine, draaibank en CNC-freesmachine. Daarnaast beschikken we over een waterzuiveringinstallatie waarmee we alle productiewater recycleren. De laatste aankoop was dit voorjaar: een litox CNC-brugzaag van GMM met 5 geïnterpoleerde assen voor de productie van bijvoorbeeld sierlijsten en keukenbladen."

"In ons atelier is zeker nog plaats over maar momenteel hebben we voor elke bewerking de gepaste machine staan, dus kunnen we nog wel een tijdje voort. Trouwens, was er van opvolging geen sprake geweest, dan had ik al die investeringen nooit gedaan! Maar nu het bedrijf 100% zeker in familiehanden blijft, konden we niet anders dan mee zijn met de nieuwste technologieën om concurrentieel te blijven. Onvoorstelbaar wat die moderne natuursteenbewerkingsmachines allemaal kunnen!"

### Badkamers en trappen

Op het industrieterrein van Lessines, een stadje in de provincie Henegouwen, worden onder de deskundige leiding van Dimitri en Serge verschillende natuursteensoorten (blauwe hardsteen, marmer, graniet, composiet, Franse steen,...) tot trappen, raamtabletten, badkamerbekledingen, vloeren- en wandtegels, terrassen en opritten, dorpels, venster- en deuroplijstingen, sierschouwen, grafzerken, brievenbussen, huisnummers, gevelpanelen, bloembakken, tafels, keuken- en andere werkbladen, gootstenen, douche- en wasbakken,... Een opsomming die doorheen de jaren steeds langer werd. "Dankzij onze moderne machines en bekwaam personeel kunnen we vandaag in principe alle maatwerk in natuursteen realiseren", zegt Luc Bury met enige trots.

"Veel klanten willen hun badkamer vernieuwen en het bad laten vervangen door een inloofdouche in natuursteen. Een andere belangrijke activiteit van deze onderneming is de realisatie van trappen. Zo hebben we onlangs een draaitrap gemaakt en geplaatst die omwille van de complexiteit van de uitvoering een grote uitdaging was. Dankzij dit soort moeilijke realisaties halen wij zoveel voldoening uit deze job."

Ongeveer 25 tot 30% van alle productiewerk is bestemd voor de particuliere markt, de rest zijn voornamelijk orders van aannemers. En in onderaanneming werkt NV Luc Bury veel voor steenkappers en groeves.

"Aannemers kunnen bij ons terecht om zelf de ideale trap in beton te gieten. Wij bezorgen een gedetailleerd plan zodat er achteraf geen kap- of breekwerk hoeft te gebeuren bij de bezetting van de treden. Wanneer de trap toch al is gegoten, kunnen Dimitri en Serge met behulp van hun trappenprogramma de ideale looplijn bepalen om eventuele aanpassingen uit te voeren."

### Draaiwerk en keukenbladen

Intussen specialiseerde het natuursteenbedrijf zich ook in draaiwerk: natuurstenen bollen, ballusters, zuilen, arcaden, pilaren, tafelpoten, enzovoort. "Toen ik ooit bij een natuursteenbedrijf zeventig balusters bestelde, moest ik twee maanden wachten om ze geleverd te krijgen. Om dergelijke lange wachttijden te vermijden hebben wij dan maar beslist zelf een draaibank aan te schaffen. Een goede investering, zo bleek later, want daar is veel vraag naar."

"Voor het draaiwerk van kolommen kunnen we tot 2.900mm lengte en 58cm diameter gaan. Eerst wordt het profiel in CAD getekend, die tekening gaan we vervolgens op diskette zetten om ze vervolgens te importeren in de Roto 100 machine die in 'rough' of 'finish' modus kan werken."

"Sinds de aankoop van een Brembana CNC-machine behoort het maken van keukenbladen, al dan niet met verlek, eveneens tot één van onze specialiteiten. Hiermee kunnen we ook allereerste 3D-werk vervaardigen. In keukenwerkbladen is er op dit moment veel vraag naar witte materialen. Bijvoorbeeld in kwartscomposiet, een materiaal dat het we sinds een drietal





jaar kunnen aanbieden. Een andere opmerkelijke trend is dat klanten niet enkel hun keukenwerkblad in kwartscomposiet kiezen maar in datzelfde materiaal ook de spoelbak in verstek willen laten verza- gen."

#### Graniet en blauwe hardsteen

Luc Bury weet dat sommige steenkappers pertinent weigeren met composiet te werken, maar volgens hem is de vraag dusdanig groot dat zijn bedrijf die trein zeker niet wilde missen. "Je merkt duidelijk dat het een materiaal is dat sterk wordt gepromoot door binnenhuisarchitecten die op hun beurt door de fabrikanten worden benaderd. Ondermeer omdat composiet niet onderhevig is aan kleurschakeringen durven klanten al eens sneller voor dit soort materiaal kiezen, zeker bij moderne interieurs. Extra troef is de onbegrensde keuze aan kleuren, nog elk jaar komen er nieuwe tinten bij."

Ondanks alles heeft Luc Bury niet het gevoel dat de populariteit van de composietmaterialen ten koste van natuursteen gaat. "Voor keukenbladen misschien wel, maar bij badkamerinrichting zoals inloopdouches kiezen mensen nog vaak graniet of blauwe hardsteen. Al kan ik niet ontken- nen dat de vraag naar granietmaterialen de laatste jaren wat afgenomen is."

"De enige constante is blauwe hardsteen, nog steeds het meest verkochte materiaal in onze business. Sommige klanten blij-

ken echter afgeschrikt door de buitenlandse soorten en zijn net daarom bereid wat dieper in de geldbeugel te tasten voor Belgische blauwe hardsteen, die in hun ogen garant staat voor de beste kwaliteit."

#### Maximale klanttevredenheid

NV Luc Bury is veel meer dan louter producent van maatwerk in natuursteen, ook de plaatsing wordt door de firma zelf verzorgd: in 90% van de gevallen is dat bij particuliere klanten, zowel voor nieuwbouw als renovatie. "We kunnen daarvoor rekenen op vier ervaren specialisten die niet anders doen dan natuursteen, keramiek en kwartscomposiet plaatsen. Wie goed vertrouwd is met het plaatsen van natuursteenvloeren, kan zonder probleem ook keramische tegels verlijmen. Belangrijk want een mooi product dat slecht wordt geplaatst, verliest een groot stuk van zijn schoonheid."

"Een badkamerrenovatie is zijn geld pas waard wanneer er over de ganse lijn, vanaf de productie tot en met de plaatsing, goed werk wordt geleverd. Klanten zijn terecht veeleisender geworden, zelfs kleine foutjes worden niet langer getole- reerd. Prima, want van dat permanente streven naar perfectie hebben wij ons handelsmerk gemaakt."

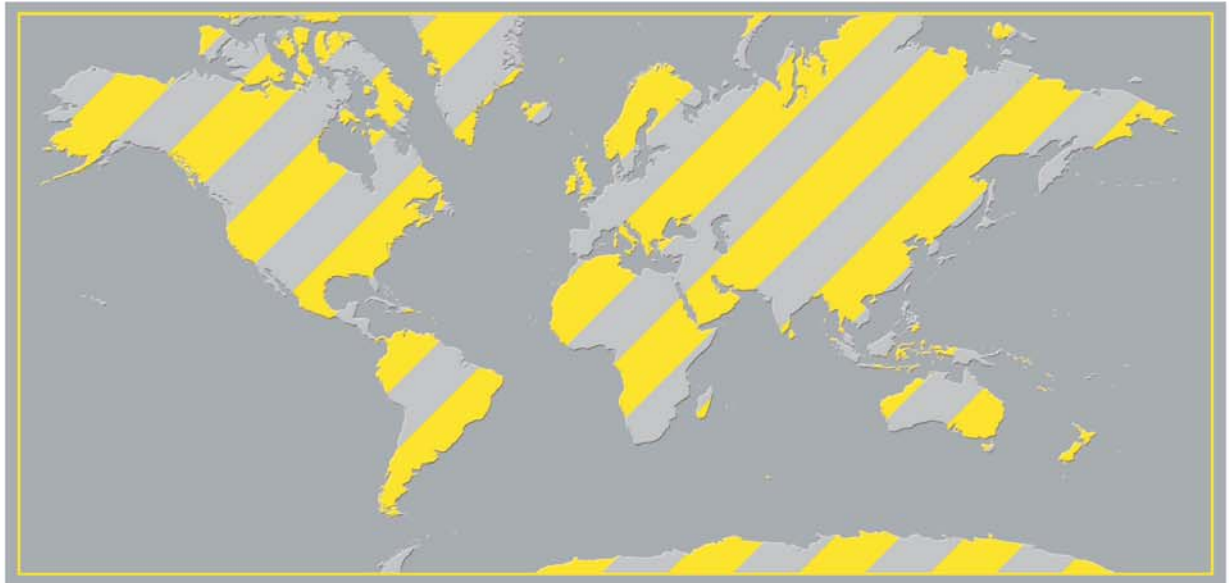
Tijdens het gesprek wordt steeds meer duidelijk dat ook Luc Bury enkel met het beste genoegen neemt. "Dat klopt. Net

als in het productieproces en in de show- room leg ik ook voor onze plaatsingsacti- viteiten de lat bijzonder hoog. Ik verwacht van iedereen dat men altijd en overal streeft naar maximale klanttevredenheid. Eerlijk gezegd heb ik liever dat onze plaatsers een uurtje langer bezig zijn dan dat ze onder tijdsdruk snel iets willen af- werken en daardoor in de fout gaan. Dankzij de eigen plaatsingsdienst heb ik dat allemaal veel meer in de hand. Dat bij een correcte plaatsing ook een goede voorbereiding en de juiste materialen horen, spreekt voor zich."

#### Fysieke arbeid

Een generatiekloof tussen Luc Bury en zijn opvolgers is er nooit geweest, ondanks het leeftijdsverschil tussen vader en (schoon)kinderen. "Dat we bijna altijd op dezelfde golflengte zitten, komt omdat ik bij elke beslissing rekening hield met de mening van zowel Serge als Dimitri. De laatste aankoop hebben zij zich aange- trokken, gewoon omdat ze meer afweten van die CAD/CAM-systemen. Met de CNC-gestuurde machines die we de laat- ste jaren in huis haalden, kunnen die gas- ten verbazend goed overweg. Toen ik zelf nog in het atelier stond, werd natuursteen nog manueel bewerkt. Dat was toen zware arbeid waar ik heel wat fysieke klachten aan heb overgehouden. Be- paalde afwerkingen doen we nog steeds met de hand maar de zware bewerkingen worden nu volledig door die volautomati-

## The world is turning grey and yellow



In the last **18 years** GMM has produced and installed over **6,000 machines**.

With clients on **6 continents**, in **80 countries**, across **22 time zones** – at any given moment of any given day, there are **GMM** machines working worldwide.

The machines you invest in, can define the **quality** of your work.

There is **strength** in numbers – **choose the truly global supplier of bridge saws and polishing machines**.



1993



2011



sche machines uitgevoerd. Dit is het begin van een nieuw tijdperk voor natuursteenbewerking."

"Elke nieuwe werf betekent een andere uitdaging", merkt Luc Bury op. "Dat ik Dimitri en Serge daar van in het begin bij betrek, is logisch. Per slot van rekening zijn zij het die elke dag in het atelier staan en alle tekenwerk voor hun rekening nemen. Afwisselend gaat één van ons drie opmeten bij de klant. Als dat trappen en keukenwerkbladen zijn, gaan Dimitri en Serge meestal met z'n tweetjes aan de slag: na alles in AutoCAD te hebben uitgetekend, begint de ene met het verzagen van de natuursteenplaat in de juiste afmetingen en legt de andere de keukenbladen op een andere machine voor het uitfrezen van verlekken."

#### Toonzaalbegeleiding

Het eerste contact met de klanten vindt plaats in de toonzaal, waar ze met de glimlach worden onthaald door twee sympathieke dames: Nathalie Bury en schoonzus Wendy. "Een goede begeleiding van de klant start reeds in de toonzaal. Het verschaffen van correcte informatie is immers essentieel bij de keuze van het materiaal", zegt Nathalie Bury die er intussen is komen bij zitten. "We wijzen de klant er bijvoorbeeld op dat ze rekening moeten houden met het feit dat geen enkele natuursteentegel- of plaat identiek is. Belangrijke informatie

die eveneens op onze offertes staat vermeld. Ook wat onderhoud betreft, krijgt de klant nuttige tips."

"Veel klanten weten al voor ze hier binnenkomen welk product ze gaan kopen maar je hebt er evenveel die even graag door ons begeleid worden", vertelt Nathalie Bury. "Bij mensen die eigenlijk geen idee hebben van het gewenste materiaal, laten we ons advies afhangen van bestaande elementen in hun interieur: welke kleuren hebben de kasten of het raamwerk, is er veel lichtinval in de kamer, ... Het is dus zeker niet zo dat de toonzaalbezoeker aan zijn lot wordt overgelaten. Iedereen die hier iets koopt, moet met een positief gevoel de winkel verlaten."

#### Opendeurdagen

Sinds twee jaar worden in de toonzaal in Moerbeke opendeurdagen georganiseerd, iets wat de familie Bury vroeger nooit deed. "Aan de reacties van de bezoekers merk je heel goed dat veel mensen ons bedrijf wel van naam kennen maar bijvoorbeeld niet wisten dat wij ook keramische tegels verkopen", beweert Nathalie Bury. "Enkel als we zien dat ergens een nieuwbouwproject wordt opgestart, durven we al eens een foldertje in de bus steken. Maar voor de rest maken we niet echt veel reclame." "Met prijs gaan we nooit klanten voor ons proberen winnen, enkel met kwaliteit en

service. Veel hangt echter af van de materialen waarmee je werkt: wil de klant eerste, tweede of derde keuze?"

#### Eigen import

In Moerbeke en Lessines ligt een voorraad natuursteen en keramisch materiaal tussen 2.000 en 3.000m<sup>2</sup>. "Onze drie grootste leveranciers voor natuursteen en kwartscomposiet zijn Beltrami, BMB en Cosentino. Voor keramische vloer- en wandtegels zijn dat Cedexsa, Bevalith en Anseeuw & Despriet", geeft Luc Bury nog mee. "Een tweetal jaar geleden hebben we ons voor het eerst gewaagd aan rechtstreekse import van blauwe steen, graniet en kalksteen uit China, Vietnam en India. Samen met mijn vrouw ben ik vier jaar terug ter plaatse geweest om de beste leverancier te selecteren. Dan heb ik het over de meest courante materialen die we als afgewerkt product laten overkomen: tegels maar ook kleine kasseien voor opritten en buitenterrassen."

"Voor ons bedrijf zie ik dit als een nieuwe, leuke uitdaging. Maar het zijn voor alle duidelijkheid zeker niet de goedkoopste producten die wij rechtstreeks importeren want zoals meermaals aangehaald laten wij altijd en overal kwaliteit primeren!"

Wil u nog meer te weten komen over dit familiale natuursteenbedrijf? Ga dan zeker eens een kijkje nemen op hun vernieuwde website: [www.lucburi.be](http://www.lucburi.be)