

# Altijd op zoek naar exclusieve natuursteen

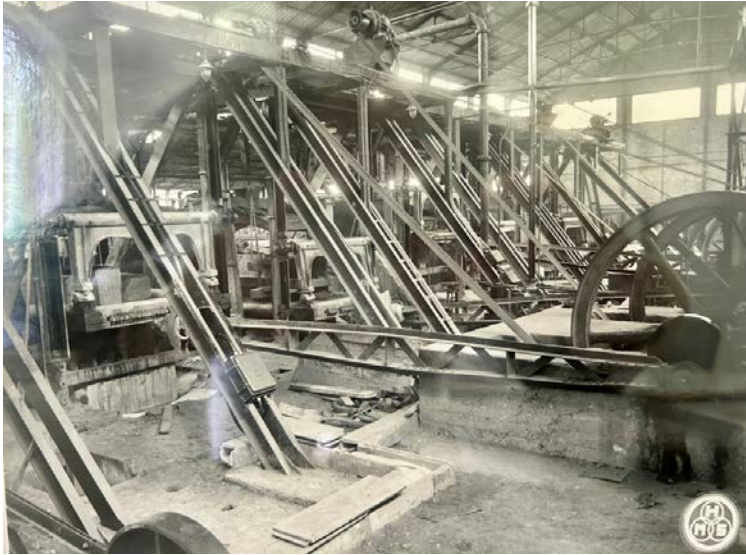
## Cromarbo, Rhisnes

Op zo'n vijfhonderd meter van een oude Noir de Mazy groeve liggen de burelen en hallen van Cromarbo. Het bedrijf dankt het ontstaan aan deze zwarte marmersoort. Inmiddels – bijna negentig jaar later – komen de natuursteenbedrijven naar Rhisnes voor de prachtigste natuursteenplaten. Bruno Croonenberghs, die samen met zijn zus Isabelle als vierde generatie aan het roer van het familiebedrijf staat, is altijd op zoek naar exclusieve natuursteensoorten. Persoonlijke aandacht voor de klant noemen beide als meerwaarde van hun bedrijf.

TEKST Wilbert Leistra FOTO'S Cromarbo

1





2

- 1 **Natuursteen-groothandel Cromarbo uit Rhisnes levert exclusieve platen natuursteen voor prestigieuze projecten.**
- 2 **Het Belgische bedrijf was oorspronkelijk zagerij van de zwarte marmersoort Noir de Mazy.**
- 3 **De vierde generatie Croonenberghs aan het roer van Cromarbo; Bruno en Isabelle.**

Op foto's aan de muur van een van de kantoren in Rhisnes, onder de rook van Namen, zijn beelden te zien van de geschiedenis van Cromarbo. Eigenaar Bruno Croonenberghs vertelt het verhaal erbij. "De geschiedenis van het bedrijf gaat eigenlijk terug naar het jaar 1900. In dat jaar treden Armand Croonenberghs, mijn overgrootvader, en Marie Bayot in het huwelijk. Mijn overgrootmoeder was de dochter en kleindochter van steengroeve-exploitanten uit de streek van Samber en Maas, op de rand van de provincies Henegouwen en Namen, ten zuiden van de stad Charleroi. In 1937 sticht Armand een marmerzagerij in Rhisnes. In de werkplaats draaien de imposante raamzagen, zoals op de foto te zien is, dag en nacht. Armand kreeg bij de groeve van Noir de Mazy voorrang om de mooiste blokken uit te zoeken. De zagerij was tot in de jaren zeventig van de vorige eeuw actief. Toen besloot mijn overgrootvader dat er niet meer in zaagmachines werd geïnvesteerd. Hij ging over op de rechtstreekse handel in gepolijste marmerplaten. Niet alleen van de groeve van Noir de Mazy, maar ook uit die van Merbres Sprimont en op den duur uit alle uithoeken van Europa."

### Expertise

In een deel van de hal van Cromarbo zijn nog resten te zien van de polijststraat die het bedrijf opgesteld had staan. "De wateropslagtank was gekoppeld aan zes polijstmachines. De tafels waren aan elkaar gekoppeld", legt Croonenberghs uit. Het bedrijf uit Rhisnes was in die tijd dé specialist in het polijsten van Noir de Mazy. "De zwarte marmer is een zuiver materiaal dat heel krasgevoelig is en moeilijk te polijsten. Er springen gemakkelijk kantstukjes af en de bewerking is tijdrovend. Dat kun je niet gemakkelijk met een machine. Je moet daar echt expertise in hebben en die was bij Cromarbo volop aanwezig."

De lokale ontginning van de Noir de Mazy stopte mettertijd en de natuursteenmarkt werd steeds internationaler. Daardoor zag Cromarbo zich genoodzaakt om de horizon te verbreden, vertelt Croonenberghs. "De kentering in de geschiedenis van

het bedrijf kwam in 1995. In dat jaar fuseerde Cromarbo met de Firma Bollero, die al sinds eind jaren twintig van de vorige eeuw in Italiaanse marmers handelde. Deze fusie heeft geleid tot waar het bedrijf nu staat, onder leiding van mijn zus Isabelle en mij."

### Virus

De toekomst van Bruno Croonenberghs lag niet vanzelfsprekend in de natuursteensector. Hij volgde een aantal commerciële studies, maar had naar eigen zeggen altijd interesse in het materiaal natuursteen. "Het is een soort virus, het materiaal doet iets met je. Ik kan niet zeggen dat ik op een marmerplaat ben geboren, maar ik heb er wel een enorme passie voor. En die passie wordt iedere keer weer gevoed als ik de meest prachtige natuursteenblokken en – platen ga selecteren. Mijn zus Isabelle heeft kunstgeschiedenis gestudeerd. Zij heeft de contacten met de architecten die de mooie materialen willen uitkiezen. Wij zijn door deze rolverdeling complementair aan elkaar."



3

Croonenberghs loopt door de hal waar de platen staan opgesteld. Af en toe wijst hij naar een plaat. Op de platen staan de eigenschappen van de steen. Ook wordt een voorbeeld van een toepassing gegeven. Prijzen zijn niet te zien, wel een indicatie volgens een sterrenstelsel. "Vijf sterren is een dure, vaak exclusieve natuursteensoort", legt hij uit. "En via het scannen van een QR-code kan alle technische informatie worden bekeken. Voorlichting over de steen is erg belangrijk. Dat doen wij naar de architect én naar het natuursteenbedrijf, die de uiteindelijke keuze maakt. Je moet het juiste product met de juiste klant zien te matchen."



4

Als je de wens van de klant weet, dan weet je ook welke steen erbij kan horen. Je moet eerlijk zijn over de voor- en nadelen van een bepaalde steensoort. Iedereen kan bij ons terecht voor advies, behalve de keukenhandelaren die langskomen en uiteindelijk rechtstreeks met Portugese bedrijven in zee gaan. Daar werken wij niet mee samen”, zegt hij stellig.

### Meerwaarde

In vergelijking met concurrerende natuursteengroothandels als BMB en Brachot is Cromarbo qua schaal een kleinere speler in het veld. Maar daarin schuilt volgens Croonenberghs juist de kracht. “De persoonlijke aandacht voor de klant is onze meerwaarde. Wij begeleiden de klant tijdens het hele proces van idee, selectie tot en met levering. De levering geschiedt uitsluitend aan natuursteenbedrijven, maar nu natuursteen steeds populairder wordt bij (interieur) architecten, zijn wij ook steeds meer een partner voor de architect. Wij houden ons niet bezig met de bewerking van het materiaal. Wij beschermen juist de sector van natuursteenbedrijven, de steenhouwers. Het vakmanschap moet in ere blijven. Momenteel zijn de kwartsieten – bijvoorbeeld uit Brazilië – erg populair. Een prachtig materiaal, maar dat moet door vakmensen worden bewerkt. Niet alleen met behulp van machines, ook het handwerk is belangrijk, én het inzicht in het materiaal. Wij hebben veel geïnvesteerd in het opdoen van kennis over kwartsieten en in de kwaliteitselectie van het materiaal. En we zijn nu bezig met de bouw van een nieuwe hal, waar de platen beter kunnen worden gepresenteerd.”

### Enthousiasme

Croonenberghs vertelt met veel enthousiasme over de nieuwe ontwikkelingen van het bedrijf. “We zijn volop bezig. We hebben een grote voorraad en elke week

komt er weer een nieuwe lading uit Italië. Maar er komen ook rechtstreekse leveringen uit India, Brazilië, Portugal en ook uit Turkije, waar tegenwoordig prachtige marmers vandaan komen. En we zijn erg flexibel. Hebben we een bepaalde door de klant



5

**4 De kentering in de geschiedenis van het bedrijf kwam in 1995 toen Cromarbo fuseerde met de Firma Bollero, die al sinds eind jaren twintig van de vorige eeuw in Italiaanse marmers handelde.**

**5 Goede voorlichting en persoonlijke aandacht voor de klant**

**6 Bruno: “Ik ben altijd op zoek naar de exclusieve natuursteensoort, maar heb ook oog voor goedkope alternatieven als dat voor een bepaald project interessanter is.”**

gewenste steen niet op voorraad, dan zorgen we voor een snelle levering.”

Het hart van de Croonenberghs ligt weliswaar bij natuursteen, maar de groothandel volgt de markt op de voet. Dat betekent volgens de eigenaar dat Cromarbo ook kwartscomposieten en keramische materialen levert. “We leveren zo’n 70 procent natuursteen. Daarnaast leveren we exclusief kwartscomposieten van het Spaanse Compac en Lumina Stone – dit laatste merk alleen in België – en keramische materialen van Sapienstone en Fondovalle uit Italië. En zeer binnenkort gaan we nieuwe materialen presenteren, vooral ook voor de Nederlandse markt. Die worden ook in de nieuwe hal opgesteld.”

### Prestigieuze projecten

Volgens Croonenberghs geeft het hem iedere keer weer een kick als de door hem met zorg geselecteerde natuursteen wordt toegepast in prestigieuze projecten. “Kijk, bij de echt grote projecten gaan architecten en opdrachtgevers rechtstreeks naar de groeves toe om zelf de materialen te selecteren. Maar er zijn genoeg projecten van naam waar onze materialen zijn toegepast. Zo hebben we een groot deel van het marmer geleverd voor het Corinthia Brussels hotel, het voormalige befaamde Grand Hotel Astoria dat sinds 2007 gesloten was en binnenkort onder de nieuwe naam opent. Daar is natuursteen toegepast in de circa honderdvijftig badkamers.”

Croonenberghs kan nog veel meer voorbeelden noemen, maar de essentie is voor hem de zoektocht naar de geschikte steen. “Zo was er bij een project de wens om een witte en grijze marmer toe te passen.

### Nederlandse vertegenwoordiger

Sinds september 2023 richt Cromarbo zich steeds nadrukkelijker op de Nederlandse markt. Hiervoor heeft het bedrijf Jan Geerts als vertegenwoordiger aangesteld, een oude bekende in de natuursteen-sector. Geerts heeft zijn sporen in de branche onder andere verdiend als specialist export bij natuursteen-groothandel Brachot en als zelfstandig agent gespecialiseerd in Belgische blauwe hardsteen.



Dan kun je natuurlijk voor de beroemde Italiaanse marmers kiezen, maar ik vond via een leverancier een Turkse marmer met net zo’n goede technische eigenschappen, maar prijstechnisch interessanter. En daar gaat het mij om als ik de wereld over reis. Ik ben altijd op zoek naar de exclusieve natuursteensoort, maar heb ook oog voor goedkope alternatieven als dat voor een bepaald project interessanter is.”

