TYPISCH OBIMEX

HÉT MAGAZINE VOOR DE AFBOUW

EDITIE 2 • JAARGANG 6

FIREVAULT:
GROEIEN BEGINT BIJ MENSEN

EEN DAG OP PAD MET:
ERNST UNINGE VAN UNIPÉ

GROOT PROJECT AFBOUW STEEKT NEK UIT:

VOLLEDIG CIRCULAIR PROJECT IN HOORN

Fraai magazine hè?

Wij realiseerden voor Typisch Obimex een passende vorm bij een sterke inhoud.

alfabetreclame.nl

Kijk snel wat wij nog meer in onze mars hebben!

alfabet creatieve fabriek

Wij creëren sfeer en functionaliteit om werken en wonen bijzonder te maken.

Bezoek onze showroom en laat je inspireren door de laatste trends

Wij geven je graag de aandacht die je verdient.
Maak daarom snel een afspraak. De koffie staat klaar!

Bel voor een afspraak 0546 811 198

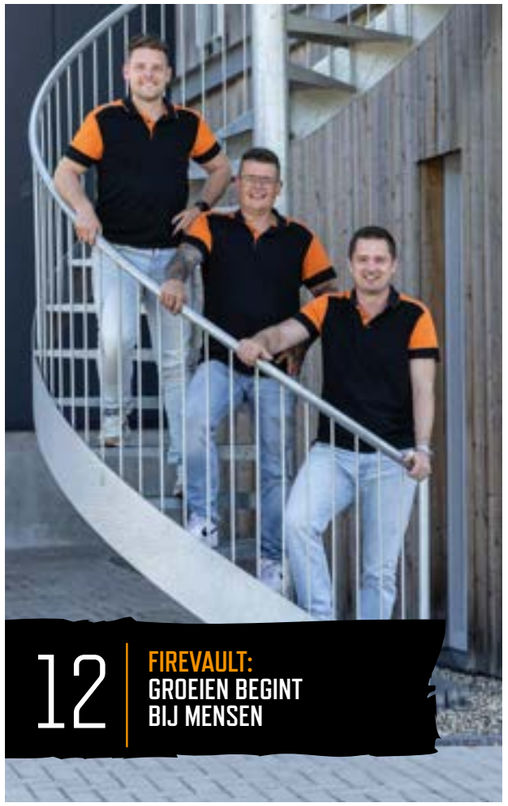
Wij zijn er voor je

op kantoor in huis in de zorg
in de horeca op school bij de overheid

Ter Horst
Wonen & Projecten

Showroom Windmolen 7 / Almelo
www.terhorstprojecten.nl

6 GROOT PROJECT AFBOUW STEEKT NEK UIT: VOLLEDIG CIRCULAIR PROJECT IN HOORN



12 FIREVAULT: GROEIEN BEGINT BIJ MENSEN

18 EEN DAG OP PAD MET: ERNST UNINGE VAN UNIPÉ

30 OBIMEX: ONTZORGEN IN WERKVOORBEREIDING EN TEKENWERK

24 PROJECT UITGELICHT: PRINCE FIBER, KAMPEN

26 ROCKFON: BEGRIJPEN VOORDAT JE STUURT

34 PROJECT UITGELICHT: BREMAN, GENEMUIDEN

36 VOGL DECKENSYSTEME: VAN PERFORATIE TOT PRESTATIE

COLOFON

Redactie: Maaike Hoogenboom, Maikel Eshuis
Fotografie: Rob Nijhuis Fotografie
Vormgeving en lay-out: Alfabet Creatieve Fabriek, Chris Froon

Hoewel dit magazine door Obimex met zorg is samengesteld kan zij ter zake de inhoud van de daar in opgenomen stukken (druk- en zetfouten daaronder begrepen) geen enkele aansprakelijkheid aanvaarden.

Voor informatie over deze uitgave vragen we je contact op te nemen met Obimex. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, geluidsband, elektronisch of op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van Obimex.

Copyright © 2026 Obimex B.V.

VOORWOORD

De zomer ligt alweer bijna achter ons. Een periode waarin we even konden opladen, maar waarin ook weer genoeg gebeurde om over na te denken. Een mooi moment om vooruit én achterom te kijken.

Afgelopen weken werd er volop gepraat over sport. Het WK voetbal leverde helaas niet het succes op waar we in Nederland op hoopten. Spanje liet uiteindelijk zien dat aanvallend voetbal nog altijd kan worden beloond. Onze eigen Obimex-voetbalpoule was gelukkig wél weer een groot succes. Met een recordaantal deelnemers bleef het tot de laatste wedstrijden spannend. Mooi om te zien hoe zo'n traditie collega's, klanten en relaties met elkaar verbindt. Misschien was het wel Mathieu van der Poel die mij het meest inspireerde. Zijn historische overwinning in de laatste etappe van de Tour de France liet opnieuw zien wat overtuiging en doorzettingsvermogen kunnen betekenen. Na uren koers, meerdere momenten waarop je denkt dat het niet meer gaat, tóch nog een keer aanzetten. Alles geven. Vasthouden aan je plan. Dat is een mentaliteit waar ik enorm veel bewondering voor heb.

Diezelfde mentaliteit zie ik regelmatig terug in onze branche. In deze editie volop mooie verhalen. Kijk naar de overtuiging van Ernst met Unipe Afbouw en zijn projecten. Vastbesloten en vastberaden! Of het bijzondere project in Hoorn, waar voor het eerst een wand is gerealiseerd met een volledig gerecyclede gipsplaat. Een prachtige samenwerking tussen aannemer, Groot Project Afbouw, Siniat en Obimex. Vernieuwing begint immers met mensen die ergens in geloven. Een stap durven zetten. En vasthouden aan een plan. Een primeur waar we trots op zijn en vooral een voorbeeld van wat er mogelijk wordt wanneer partijen samen de stap vooruit durven te zetten.

Misschien is dit wel de richting waarin onze sector zich ontwikkelt. Niet omdat het moet, maar omdat we samen geloven dat het slimmer, innovatiever, duurzamer en toekomstbestendiger kán.

Ik wens je een fijne nazomer en vooral veel leesplezier met deze nieuwe editie van Typisch Obimex.

Eelco-Jan Bruinsma
Directeur Obimex

'Vernieuwing begint immers met mensen die ergens in geloven. Een stap durven zetten.'

GROOT PROJECT AFBOUW STEEKT NEK UIT:

VOLLEDIG CIRCULAIR PROJECT IN HOORN

Waar circulariteit voor Obimex vanaf 2020 een belangrijk issue is, zijn er de laatste jaren branche-breed belangrijke stappen gezet. Voor Mark Groot, eigenaar van Groot Project Afbouw in Zwaag, is circulair bouwen vooral een kwestie van doen: 'Ga het gewoon proberen, anders kom je nooit tot die stap'. In Hoorn krijgt het voormalige gemeentehuis een nieuwe functie voor de huisvesting van vluchtelingen uit Oekraïne. In een paar maanden tijd wordt het pand door Team Groot volledig circulair afgebouwd in samenwerking met Ooijevaar | bevlogen bouwers. Een project waarmee Groot uit het conservatieve stapt en zich laat leiden door gezonde ambitie en een brede blik.

Die ambitie zat er altijd al in, vanaf het moment dat Mark in 2007 vanuit de landmacht voor zichzelf begon. 'De hiërarchie paste me niet en als ondernemer heb je voor een groot deel zelf invloed op keuzes en beslissingen. In 2018 ontstond Groot Project Afbouw en inmiddels werken we met een vast team van tien man en een flexibele schil van zo'n dertig monteurs aan de mooiste projecten.' Het bedrijf is vooral actief in de nieuwbouw en renovatie én twee keer per week is het team in de sportschool te vinden. 'Tijdens een Crossfit training bouwen we samen aan onze conditie en gezondheid. Naast gevoel voor het werk vinden we ook dát belangrijk', stelt Mark.

KETENAMBITIE

Bij het project in Hoorn werd Groot vrij vroeg in het proces betrokken. In de transformatie van kantoorbestemming naar tijdelijke woonfunctie sprak aannemer Ooijevaar | bevlogen bouwers uit Alkmaar richting de Gemeente uit zo duurzaam mogelijk te bouwen. 'Deze ambitie zat in de gehele keten, zowel bij de opdrachtgever, aannemer en bij ons als uitvoerende partij,' vertelt Mark. 'Op basis van een warme relatie zijn we de uitdaging gezamenlijk aangegaan. Bij meerdere leveranciers is de vraag neergelegd, zijn voorstellen bekeken en in samenspraak knopen doorgehakt. Dit vertrouwen, naast inspraak en intensief overleg hebben dit traject tot een succes gemaakt.' Vier verdiepingen worden volledig circulair afgewerkt met een totaal van 11.000 vierkante meter aan gipswanden, systeemplafonds, kozijnen en aftimmering. De benadering van een project als dit vraagt om een andere manier van kijken. Mark: 'We hebben ons in het proces telkens afgevraagd welke circulaire materialen kunnen we naast de traditionele producten leggen. Welke alternatieven zijn er nog meer. Uitgangspunt bij elke materiaalkeuze is de balans tussen verwerkbaarheid en bio-based eigenschappen. En is het product recyclebaar.'

PILOT IN ISOLATIE

Dat de partijen open staan voor alle mogelijkheden blijkt uit het feit dat er bewust voor is gekozen drie soorten isolatie toe te passen. 'In verschillende delen wordt een ander materiaal gebruikt,' legt Mark uit. We hebben het over Gramitherm (bermgras), Pavaflex (houtvezel) en het grootste deel met Métisse (katoen). 'In dat opzicht kunnen we zeggen dat het project een pilot is. Naast aanvoelen hoe de materialen zich gedragen in het werk, willen we ook ervaren hoe het scoort op duurzaamheid en hoe een product zich gedraagt met de tijd. Waar een fabrikant zijn nek uitsteekt en nieuwe producten ontwikkelt, is het onze taak deze producten een kans te geven om zich te bewijzen in de praktijk.' Natuurlijk is er een spanningsveld in verwerkbaarheid. En op dit project ook dat de materialen op tijd op de bouw moesten liggen. Toch voldeed de gebruikelijke calculatienorm en verliep alles vlot. 'Als verwerker wil ik blijven leren en niet vastzitten in de markt,' stelt Mark. 'Daarbij voel ik me beschermd door normering en zie ik de noodzaak om stappen te zetten op circulair gebied.' →

'GA HET GEWOON PROBEREN, ANDERS KOM JE NOOIT TOT DIE STAP.'

Mark Groot, eigenaar van Groot Project Afbouw

WANDEN EN PLAFONDS

Zo komt de aannemer met het voorstel om geoogst hout te gebruiken in de Metalstud wanden. De houten staanders zijn op een locatie elders teruggezaagd en op het project verwerkt in de wanden. Soms vraagt dat iets meer onderzoek aan de voorkant, toch is dat voor Mark geen belemmering. ‘Door de stijlen iets meer uit elkaar te plaatsen, past de isolatie er beter tussen. Op deze manier zijn we in staat een tweede of derde leven te geven aan hout na het zijn van een afvalproduct. Al het afval op deze bouw wordt gescheiden ingezameld en krijgt een nieuwe bestemming. En dus heb ik dat voorwerk er voor over.’ Voor de systeemplafonds wordt gebruik gemaakt van een circulaire witte 600x600mm tegel van Circq. Tijdens ons bezoek liggen er stapels klaar om verwerkt te worden op de verdiepingen.

PRINTS OP DE BOUWVLOER

Wat bijzonder is, is dat de aannemer iedere verdiepingsvloer heeft uitgerust met een printer. De bouwtekeningen worden op de vloer geprint. Hiermee wordt een deel van het proces omgedraaid. Door dit goed te coördineren en tijdig te doen is deze manier van werken een efficiencyslag die een enorme tijdswinst oplevert. Bovendien zijn de monteurs tevreden over het snijden, hanteren en monteren van de circulaire materialen waarmee zij in aanraking komen. Dat is natuurlijk een vereiste, het moet werkbaar zijn voor de mannen - of vrouwen - die het werk verzetten. ‘In het voortraject zijn we zorgvuldig omgegaan met alle afwegingen. Om tafel met de producent, materialen voelen, samples beoordelen en experimenteren middels proefopstellingen op locatie.’

Etienne Born van Siniat

VIVACYCLE: EERSTE GIPSPLAAT VAN 100% GERECYCLED MATERIAAL

Voor de afwerking van de wanden is lopende het project producent Siniat aangehaakt, in de persoon van Area Sales Manager Etienne Born. De uitvoering is op traditionele wijze, maar wel met een zo duurzaam mogelijk product. Met de productie van Vivacycle - een gipskartonplaat die volledig is gemaakt van gerecycled gips en karton - ziet het bouwteam de kans om aan de gemaakte duurzaamheidsbelofte te voldoen. Etienne: ‘Hoewel we voor de officiële lancering op de Nederlandse markt uit liepen, konden we deze kans niet voorbij laten gaan. Samen hebben we alles op alles gezet om de platen tijdig naar Nederland te halen en door Obimex te laten leveren.’ Een unicum voor Mark en zijn team: ‘Er was zelfs nog geen artikelnummer,’ lacht hij. ‘We zijn blij dat het uiteindelijk is gelukt en dat wij het vertrouwen hebben gekregen om de plaat op dit project als eerste in Nederland toe te passen. De montage is perfect verlopen en de plaat voldoet aan alle eisen qua densiteit en gladheid.’

Een eerste stap is gezet en volgens Etienne is het zaak na het introduceren en de afname van een toekomstbestendig product als Vivacycle door te schakelen naar de productie van meerdere maten, liefst vanuit Nederland. ‘Dit om de afvalstroom en transportbewegingen zoveel mogelijk te beperken.’

Voor Mark geldt dat men elkaar ergens moet vinden in de samenwerking: ‘Je kunt dingen niet alleen. Waar we worden afgerekend middels EPG-scores en waar geld wordt vrijgemaakt om duurzamer te bouwen en de levensduur van panden te verlengen, is de keuze prijstechnisch verdedigbaar. Op productniveau is er zo veel te zien, vinden en te vertellen. Het omarmen van die ontwikkelingen juich ik enorm toe. Aan de fabrikanten- en leverancierskant de taak ons door de bomen het bos te laten zien. Praktisch mee te denken qua distributie, duurzaam testen van systemen. Benut elkaars kennis!’ →

CREATIEF KIJKEN

Daarnaast heeft Mark een realistische kijk op zaken. ‘Natuurlijk kent het pad uitdagingen en kosten de ontwikkelingen tijd en geld, maar als er geen afname is gaat het niet ontwikkeld worden. Daarom zijn projecten als deze zo belangrijk. Probeer eens creatief te kijken naar hoe je circulaire keuzes in kunt passen. Zet stappen en accepteer dat iets misschien nog niet 100 procent de uitkomst is. Je kunt één aspect pakken en dat beter doen dan de vorige keer, dan ben je over een paar jaar een heel ander pand aan het neerzetten!’

> **Meer weten over Vivacycle of andere circulaire afbouwproducten?**
> Bel met je Obimex contactpersoon via telefoonnummer 0546 - 455 513.

VIVACYCLE

wordt geproduceerd volgens de Europese norm EN 520 en is CE-gemarkeerd. Vooralsnog is de plaat beschikbaar in de maat 1200x3000mm met een dikte van 12,5mm.

MEER INFORMATIE:

FIREVAULT:

GROEIEN BEGINT BIJ MENSEN

Voor Jasper Nijkamp, eigenaar van Firevault uit Almelo, is ondernemen vooral een kwestie van beginnen met niets en iets opbouwen met elkaar. Niet door overal bovenop te zitten, maar juist door mensen verantwoordelijkheid te geven, kennis te delen en samen te bouwen aan een organisatie waarin iedereen betekenis heeft. 'Als dat maakproces lukt, dan krijg ik daar kippenvel van,' vertelt hij.

In nog geen drie jaar tijd groeide het jonge aannemersbedrijf uit tot een gevestigde specialist in brandpreventie. Wie Jasper hoort vertellen, merkt al snel dat groei voor hem nooit een doel op zich is. Binnen Firevault draait het meer om leergierigheid, samenwerking en het ontwikkelen van mensen dan om omzet of omvang. Ambitieus, bescheiden en met een duidelijke visie op hoe je een organisatie bouwt, kijkt hij voortdurend vooruit. Bij Firevault begint duurzaam groeien met de juiste mensen om je heen. Mensen die zichzelf serieus nemen.

LEERGIERIGHEID ALS GRAADMETER

Met een achtergrond in hotel- en facilitymanagement én acht jaar ervaring in het opbouwen van twee eerdere bedrijven, maakte Jasper tweeënhalf jaar geleden de stap naar Firevault. Sinds de start van het bedrijf is het bedrijf gegroeid naar 15 medewerkers. De ambitie is om Firevault stap voor stap verder te ontwikkelen tot een zelfsturende organisatie. Tot die tijd wil Jasper binnen zijn team het maximale uit ieder halen.

Daarom wordt er bewust gezocht naar een bepaald type mensen. 'Je kunt niet meteen alles weten, maar een bepaalde mate van leergierigheid vind ik belangrijk.' Een mooi voorbeeld zijn onze werkstudenten Timo en Pello van de opleiding Integrale Veiligheidskunde. 'Voor onze werkvoorbereiding benaderde ik Saxion en het ROC van Twente voor jong talent. Zij zagen onze informatie en benaderden mij om hun kansen op de arbeidsmarkt te vergroten door relevante werkervaring op te doen. Dát is vooruitdenken. Voor mij was het niet de vraag óf, maar wannéér ze konden beginnen.' Inmiddels ondersteunen zij de werkvoorbereiding bij repeterend werk. →

Jasper Nijkamp

'ALS DAT MAAKPROCES LUKT, DAN KRIJG IK DAAR KIPPENVEL VAN.'

v.l.n.r. Kas Kroon, Pascal Belt, Jasper Nijkamp

ONTZORGEN VRAAGT VERTROUWEN

Firevault werkt daarbij nauw samen met Brandplan, een adviesbureau op het gebied van brandveiligheid dat ondersteunt bij complexe of bouwkundig bijzondere vraagstukken. Voor de uitvoering van projecten wordt inmiddels tot twee jaar vooruit gepland. Denk aan het verbeteren van voordeuren, vervangen van glas, plaatsen van scoot-mobiel stallingen, brandwerende puien en vrijloopdrangers om veilige vluchtwegen te waarborgen. ‘De kern van onze werkzaamheden betreft brandveiligheidswerkzaamheden, waarvan een deel wordt meegenomen in het verduurzamen van gebouwen. Onze opdrachtgevers willen hun huurders zo min mogelijk overlast bezorgen. Daarom worden disciplines als verduurzaming, brandveiligheid en bijvoorbeeld schilderwerk zo veel mogelijk in één keer uitgevoerd.’

‘We werken veel voor woningcorporaties waarbij we via vaste contracten of raamovereenkomsten werkzaamheden projectmatig uitvoeren,' vertelt Jasper. 'Soms zijn dat enkele dagen, in andere complexen zijn we maanden aan het werk. Negentig procent van ons werk vindt plaats in bestaande bouw, vaak in bewoonde situaties. Huurderstevredenheid is dan ontzettend belangrijk. Daarom nemen wij het contact met bewoners volledig over en proberen we werkzaamheden zoveel mogelijk op één dag uit te voeren. We gaan er schoon in en schoon er weer uit. Bij het vervangen van glas of een woningvoordeur, schilderen we het netjes af zodat de opdrachtgever niet later nog een schilder langs moet sturen.'

Volgens Jasper onderscheidt brandpreventie zich van de reguliere bouw door het aansprakelijkheidsgevoel dat opdrachtgevers voelen. 'Mocht er bijvoorbeeld brand ontstaan in een woning, dan mogen de buren daar binnen 30 minuten geen last van hebben,’ zegt hij. 'Het is aan ons om ervoor te zorgen dat een brand beheersbaar blijft en mensen veilig kunnen vluchten totdat de brandweer arriveert. Daarom willen opdrachtgevers zeker weten dat alles is gedaan om de veiligheid zo goed mogelijk te borgen.’ Door langdurige samenwerkingen leert het bedrijf opdrachtgevers goed kennen. Firevault gaat daarin ver. Zo traint Firevault de vaklieden van technische diensten bij woningcorporaties, zodat zij eenvoudige aanpassingen zelf kunnen uitvoeren. 'Voor ons is dat niet meer dan logisch. Zo werk je samen.' Ook bij de besteding van beschikbare budgetten denkt Firevault actief mee. 'Stel ons de vragen,' zegt Jasper. 'Dan kijken we samen hoe je met de beschikbare middelen de grootste verbetering kunt realiseren. Pak je één gebouw volledig aan of verlaag je de grootste risico's in meerdere panden?'

'IK MAG DAN WEL DE EIGENAAR ZIJN, OP HUN ONDERDEEL MOETEN DE MEDEWERKERS BETER ZIJN DAN IK BEN.'

SAMEN KOM JE VERDER

Door veranderende regelgeving, strengere eisen en voortdurende productontwikkelingen neemt de behoefte aan specialistische kennis toe. Regelmatig werkt Firevault op één project samen met andere gespecialiseerde partijen. Juist daarin zoekt Firevault bewust de samenwerking op. 'Door hetzelfde doel voor ogen te houden, werkzaamheden op elkaar af te stemmen en kennis te delen, bereik je uiteindelijk meer en zijn we in staat het beste met elkaar waar te maken.’

Ook met Promat werkt Firevault intensief samen. Niet alleen vanwege de producten, maar vanwege de kennis. 'In bestaande en monumentale gebouwen komen we regelmatig uitzonderlijke situaties tegen die niet als zodanig zijn getest. Dan is Henk Winkels, Area Sales Manager van Promat, de eerste die wij bellen. Hun onderbouwde adviezen geven ons én onze opdrachtgever vertrouwen dat we de veiligheid zo goed mogelijk waarborgen. Ook met leverancier Obimex zijn de lijnen kort. Door dagelijks met dezelfde materialen te werken en praktijkervaringen met elkaar te delen, ontstaan oplossingen die direct toepasbaar zijn op de bouwplaats.’ Die kennis vertaalt zich direct naar de praktijk. ‘Alle monteurs volgen twee keer per jaar een praktijktraining in het brandpreventietrainingscentrum van Promat bij Obimex.’ Maandelijkse toolboxmeetings en kwartaaltrainingen houden het kennisniveau hoog. Voor Jasper is dat vanzelfsprekend: 'Alles wat we doen, moeten we exact op de juiste manier doen.'

IN DIENST VAN DE RELATIE

Misschien zegt juist dat het meeste over de manier waarop Firevault is opgebouwd. De overtuiging is dat de eigenaar niet overal de beste in hoeft te zijn, maar anderen helpt beter te worden. 'Ik mag dan wel de eigenaar zijn, op hun onderdeel moeten de medewerkers beter zijn dan ik ben.' Die overtuiging zie je binnen Firevault duidelijk terug. Iedere projectleider onderhoudt zijn klantrelaties en krijgt daarin veel verantwoordelijkheid. Stellig: 'Wij hebben de relatie met onze opdrachtgevers, maar uiteindelijk moeten zij het doen.’

Alles staat uiteindelijk in dienst van de relatie. 'Een relatie moet je nooit voor lief nemen. Het is een kwestie van moeite blijven doen.' Daarin ligt de verklaring waarom Firevault in korte tijd is gegroeid. Niet omdat groeien het doel was, maar omdat Jasper gelooft dat een organisatie pas echt sterker wordt wanneer mensen de ruimte krijgen om het maximale uit zichzelf te halen. →

Kas Kroon (links) en Pascal Belt

KAS KROON:

PERSOONLIJKE RELATIES ZIJN LEIDEND

Voor projectleider Kas Kroon draait brandpreventie geen dag om standaardwerk. 'In renovatie kom je voortdurend verrassingen tegen. Vrijwel alles wijkt af van de standaard. Dan moet je ter plekke kunnen schakelen en samen de beste oplossing bedenken.'

Juist daarom zijn communicatie en korte lijnen volgens hem zo belangrijk. Niet alleen binnen het team, maar ook met opdrachtgevers en leveranciers. 'Persoonlijke relaties zijn daarin leidend. Op elkaar kunnen bouwen maakt uiteindelijk het verschil.' Kas waardeert de proactieve manier waarop Firevault samenwerkt met leveranciers. 'Zo hebben we samen met Obimex verschillende assortimentsaanpassingen doorgevoerd. Dat is precies wat ik bedoel met samenwerken: niet wachten tot iets misgaat, maar vooruitdenken.' Problemen worden liever vóór dan tijdens de uitvoering opgelost. 'Dat geeft vertrouwen en zorgt ervoor dat je kwaliteit kunt leveren.'

PASCAL BELT:

NIET HARD WERKEN, MAAR SLIM WERKEN

Projectleider Pascal Belt begeleidt zijn eigen projecten van voorbereiding tot uitvoering. Juist die voorbereiding bepaalt volgens hem het succes op de bouwplaats. 'Je denkt vooraf na over de planning, bewaakt de bouwvolgorde, bestelt tijdig de juiste materialen en stelt een ploeg samen waarin iedereen tot zijn recht komt. Hoe beter de voorbereiding, hoe minder verrassingen en gaten in de planning tijdens de uitvoering. De langdurige samenwerking met partners als Obimex en Promat zorgt ervoor dat kennis direct beschikbaar is wanneer de praktijk daarom vraagt.

Daarbij draait het volgens hem niet alleen om organiseren, maar om blijven communiceren. 'Je houdt veel ballen tegelijk in de lucht. Dan moet de communicatie onderling gewoon meer dan goed zijn.' Zijn uitgangspunt is helder: behandel anderen zoals je zelf ook behandeld wilt worden. 'Als je goed met elkaar omgaat, verwachtingen uitspreekt en afspraken nakomt, kom je samen het verst.'

‘WAT JE HOORT OP DE WERKVLOER, IS DE WAARHEID.’

EEN DAG OP PAD MET: ERNST UNINGE VAN UNIPÉ

ONDERSCHEIDEND OP EIGEN WIJZE

Wat je leert tijdens een dag op pad met een bedrijfseconoom die zijn weg heeft gevonden in de droge afbouw, lees je in deze editie van Typisch Obimex. Volgens Ernst Uninge, eigenaar van Unipé Afbouw uit het Drentse Peize begint goed bouwen met benoemen en duidelijke communicatie. Dezelfde taal spreken en de urgentie inzien. ‘Wat je hoort op de werkvloer, is de waarheid’, stelt hij. Met mensenkennis en analytisch vermogen zorgt hij voor rust in een organisatie die nooit stilstaat.

Van elkaar leren en kennis in mensen naar boven halen, is een grote kracht van het bedrijf dat Ernst op 29-jarige leeftijd van zijn vader overnam. Waar Unipé voor een vaste klantenkring van onder andere bouwkundige aannemers, onroerend goed bedrijven en MKB-bedrijven werkt, ontstond er met de bouw van een eigen kantoor in 2005 fysieke ruimte voor groei. ‘Het pand hebben we zelf gebouwd’, vertelt Ernst. ‘We werken met vijf vaste voorlieden, vier medewerkers op kantoor en dagelijks is er een tweede schil van zo’n 25 tot 30 onderaannemers op weg die de montage in de gehele droge afbouw verzorgt, van (glas) wanden tot plafonds.’ Ernst zorgt ervoor dat het treintje doorloopt, de juiste materialen op tijd zijn waar ze moeten zijn en het de monteurs aan niets ontbreekt. ‘Onze mannen staan geen minuut stil’, zegt hij. Hoe hij dat doet?

FLEXIBILITEIT IN DE BOUW

Volgens Ernst is dat vooral een kwestie van mensen leren kennen en het proces door hebben. ‘Ja, bouw breed is er een tekort aan handen,’ zo stelt hij. ‘Wanneer de werkprocessen echter efficiënt zijn ingericht, komt het wel eens voor dat je sneller gaat dan andere disciplines op de werkvloer. Door vooruit te kijken, kruispunten van te voren te zien, kun je verbanden leggen en op voorhand snel schakelen. Bijvoorbeeld door een monteur even op een ander werk te zetten. Begin dit jaar zijn we teruggegaan naar de basis en hebben we ons afgevraagd wat onze klant precies wil. Dat is een ‘blauw shirtje’ - zo noemen we de voorlieden - en dan het liefst met een rugnummer. Zij bewaken het totaalplaatje en zijn het aanspreekpunt op de bouw. Daarom matchen we onze vaste monteurs met de klant en kijken we bewust wie bij wie past.’ →

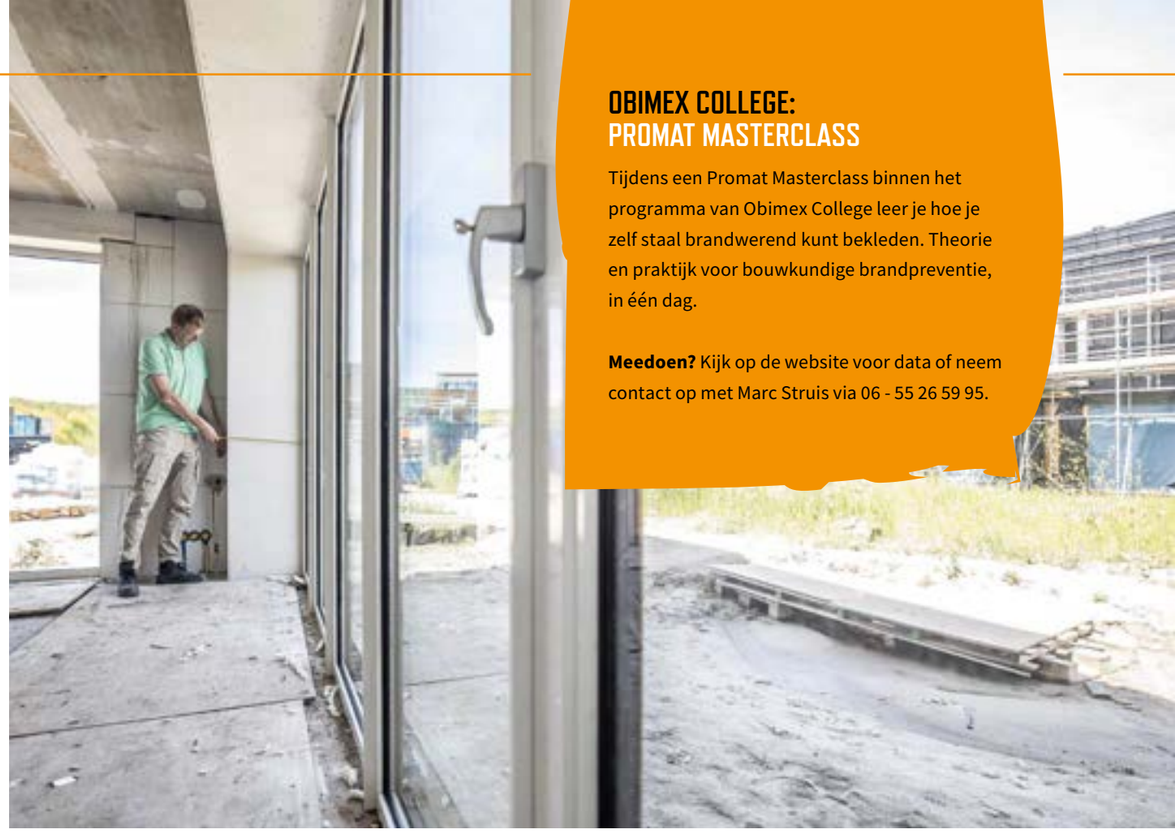
07:00 OPSTARTEN OP KANTOOR

Structuur en regelmaat zorgen ervoor dat Ernst zijn werkdag vrijwel altijd rond dezelfde tijd en op dezelfde wijze start. Een bak koffie op kantoor met de calculator en dan de administratie bijwerken, bestellingen en mails wegwerken. Als financieel toezichthouder op de projecten besteedt hij een groot deel van zijn tijd aan het bouwen van spreadsheets. Het stelt hem in staat dieper in de materie te kijken en tot op accessoire niveau te sturen. ‘Ik doe haast niet anders dan het maken van analyses en ben ervan overtuigd dat ieder bouwbedrijf dit nodig heeft. Op gedoe loop je leeg. Als een werk tijdens het uitwerken te wazig wordt, dan doen we het niet.’ Het calculatieprogramma dat Ernst en zijn collega gebruiken is gemaakt door een plafondbedrijf. Het bewaakt tevens de manuren, koppelt documentatie aan het juiste ‘poppetje’ en brengt daarnaast alle budgetten in kaart. ‘Het programma helpt ons enorm in het managen van ieder bouwproces.’

09:00 PROJECTBEZOEK VAN DER VALK LEEUWARDEN

Nagenoeg iedere dag neemt Ernst ook de tijd voor één of meerdere bouwbezoeken, waarbij hij een logische route aflegt. Vandaag staat het Van der Valk hotel in Leeuwarden op de planning. ‘Hier is het weekend doorgewerkt,’ vertelt Ernst. ‘In deze laatste fase voor oplevering zijn we nog bezig met de montage van de systeemplafonds in de gangen bij de hotelkamers op vier verdiepingen.’ Aan hem de taak om de voortgang te beoordelen. Met de uitvoerder neemt hij de planning en de verwachtingen door en checkt hij wat er nog nodig is. Volgens Ernst is de daarbij behorende social talk met de mannen op de vloer minstens net zo belangrijk.

'ALS FINANCIEEL TOEZICHTHOUDER OP DE PROJECTEN BESTEEDT HIJ EEN GROOT DEEL VAN ZIJN TIJD AAN HET BOUWEN VAN SPREADSHEETS.'



OBIMEX COLLEGE: PROMAT MASTERCLASS

Tijdens een Promat Masterclass binnen het programma van Obimex College leer je hoe je zelf staal brandwerend kunt bekleden. Theorie en praktijk voor bouwkundige brandpreventie, in één dag.

Meedoen? Kijk op de website voor data of neem contact op met Marc Struis via 06 - 55 26 59 95.

10:30 PROJECTBEZOEK WONINGBOUW

Exact naast het hotel bouwt Unipé aan vijf blokken van elk vier woningen. Het credo ‘Meten is weten’ is dit project op het lijf geschreven. Ernst: ‘We zijn gevraagd om koven te maken en de aftimmering te verzorgen in de woningen met brandwerend materiaal. Aan de hand van foto’s en scenario’s en vanwege het specialistische karakter heb ik direct Henk Winkels van Promat benaderd voor advies. Vervolgens hebben we de onderaannemer uitgenodigd op de zaal en uitleg gegeven over de werkmethode zodat hij het werk kan aansturen. De controle voer ik zelf uit.’

Er is voor het eerst gewerkt met nieuwe beplating, de Promat XS. ‘Vandaag beoordeel ik of er is gebouwd zoals we bedacht hadden. Mijn timmermansoog komt goed van pas bij het checken van de lijnen tot op de millimeter nauwkeurig.’ Bij een klus als deze werk je echt samen als partners volgens Ernst. ‘Niek Stegeman - binnendienstmedewerker bij Obimex - bewaakt het proces binnen Obimex richting Unipé en ik weer naar de klant. Voor mij voelt dat als een prettig 1-2tje waarbij gekeken wordt naar hoe het proces makkelijker en soepeler kan verlopen. Het is belangrijk wanneer een leverancier alles rondom het leveren van het pakketje naar de bouw als geheel ziet.’

12:30 LUNCHTIJD

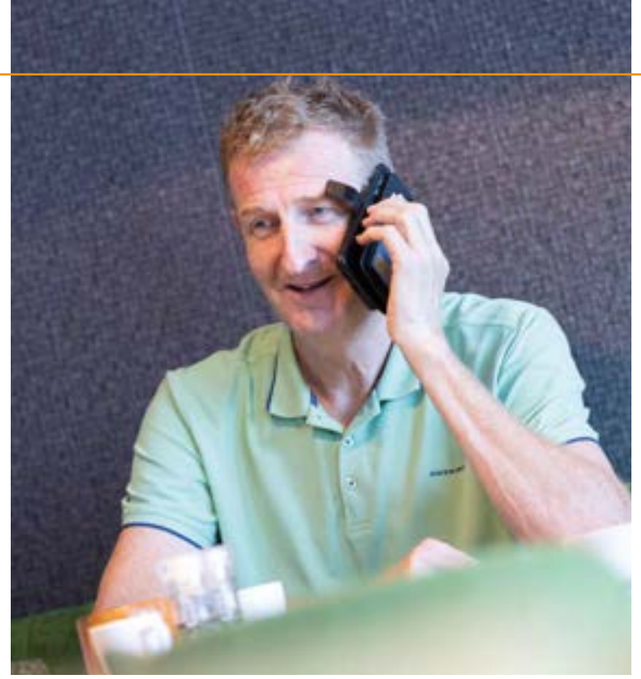
De gezamenlijke lunch op kantoor wordt benut om zaken te delen die ter ore zijn gekomen en te filosoferen over ideeën. Ook worden valkuilen besproken die men in de praktijk is tegengekomen, zoals het dikteverschil tussen een loden deur en de sponning. Ernst: ‘In ons vak maakt 5 millimeter veel uit. Van het delen van ervaringen met collega’s valt altijd te leren. Gezamenlijk kom je tot de meest haalbare oplossingen. Dan gaan de lampjes branden.’

Ernst is altijd bezig het negatieve te minimaliseren en het maximale uit de onderneming te halen. ‘Ons uitgangspunt is het bouwproces aan de achterkant zo in te richten dat we niet voor verrassingen komen te staan. Bijvoorbeeld door projectfoto’s zorgvuldig te documenteren en het op afroep laten klaar zetten van materiaal. In onze ervaring betaalt deze investering zich altijd terug.’ →

'ERNST IS ALTIJD BEZIG HET NEGATIEVE TE MINIMALISEREN EN HET MAXIMALE UIT DE ONDERNEMING TE HALEN.'

14:00 FUNCTIONERINGS-GESPREKKEN

In de middag staan er twee functioneringsgesprekken in de agenda. Bij Unipé werken mensen met passie en daarin wordt op allerlei manieren geïnvesteerd. Eerder dit jaar is het niveau van de voorlieden omhoog gebracht middels persoonlijke gesprekken. ‘Hierin hebben we ieders wensen in kaart gebracht,’ vertelt Ernst. ‘Er zijn antwoorden gegeven op vragen als “hoe lang wil je op een klus zitten” en “welke soort klussen passen je het beste”. Daar houden we rekening mee. Het mag onze mensen niet aan betrokkenheid ontbreken. Dat zien we terug in de toolbox- en kwaliteitsmeetings, fabrieksbezoeken, kleding en andere manieren waarop we hen graag in de watten leggen.’ Dit gegeven vertaalt zich door tot in de kleinste details van de werkvoorbereiding. ‘Niemand gaat koud naar de bouw.’



16:00 ADMINISTRATIEVE RONDE

De dag wordt afgesloten met het uitschrijven van productiebonnen, het bijwerken van het mandagenregister en het finetunen van de planning. Ernst: ‘Daar pak ik twee momenten voor, maandag en donderdag. Ik noem het mijn bord leeg vegen en alles sluitend maken. Door het proces gecontroleerd te laten verlopen tot aan de afronding, hebben we zelden opleverpunten.’
Tenslotte legt Ernst een laatste hand aan het manifest “Werken bij Unipé” dat hij aan het schrijven is. ‘Hoe meer zichtbaarheid over hoe we werken, hoe meer duidelijkheid er is. Met een dergelijke basis is het makkelijker om binnen de kaders te blijven.’ Tegelijk, zo stelt hij tevreden en gedreven, “Wat goed is, is goed”.

De dag is alweer om. Er gebeurt veel in de bouw, is onze indruk van deze dag. Vaak onder druk van tijd en met een continue doorontwikkeling op productniveau. Een soepel proces is daarom van belang. Evenals een goede partner die je daar doorheen loodst. Een samenwerking waarbij je aan één woord of vlot contact genoeg hebt om zaken snel en correct te regelen, zoals Ernst beschrijft. Spreadsheets en analyses doen aan de achterzijde veel. Aan de voorzijde blijft bouwen mensenwerk waarbij duidelijke communicatie cruciaal is. Met de juiste schakels, kan Ernst snel schakelen in zijn projecten en de uitvoerende handen aansturen.

De boodschap van Ernst: ‘Hoe groter het belang, hoe groter de druk. Werk daarom samen als partners, laat ieder in zijn waarde en laten we elkaar scherp houden. Een puzzelstukje valt altijd!’

So much more than a sound barrier - Excellence you don’t see, silent comfort you do feel.

Verder bouwen op bewezen prestaties.

De oplossingen van Nofisol combineren hoogwaardige akoestische prestaties met aantoonbare duurzaamheid en een gezond binnenklimaat.

De **Nofisol Barriers** zijn **Cradle to Cradle Certified® Silver v5.0** en geclassificeerd volgens **Eurofins Indoor Air Comfort Gold**. Hiermee voldoen ze aan strenge eisen op het gebied van materiaalveiligheid, lage emissies en duurzame toepassing.

Via **Obimex** kiest u voor gecertificeerde kwaliteit en innovatieve oplossingen waarop u kunt blijven bouwen.

PROJECT UITGELICHT

PRINCE FIBER, KAMPEN

MATERIALEN:

- Obi 600 Glaswand uitgevoerd met robuuste plakstrips en dichte zwarte folie
- Kaderdeuren met robuuste plakstrip en zwarte folie
- Kaderdeur uitgevoerd als pendeldeur.
- Op maat gemaakte kaderschuifdeur
- Troldtekt Tiles 8, Ultra fijn in de kleur grijs
- Vogl Voglfuge 8-15-20 rond met zwart rugvlies

BEGRIJPEN VOORDAT JE STUURT

HOE FRANS VAN DER GRAAF MENSEN, MARKT EN RESULTAAT VERBINDT

Nog voordat het gesprek echt op gang komt, wordt duidelijk waar voor Frans van der Graaf de nadruk ligt. Vrijwel ieder antwoord begint niet bij hemzelf, maar bij de mensen om hem heen. Collega's, klanten, architecten, verwerkers; steeds gaat het over samenwerken, vertrouwen en de relatie. Misschien zegt dat wel het meeste over de manier waarop hij naar zijn werk kijkt.

Als Country Sales Manager Nederland bij Rockfon stuurt Frans een landelijk salesteam van acht mensen aan en vormt hij de schakel tussen de markt en organisatie. Na ruim 23 jaar kent hij de branche door en door. Toch is het niet de techniek, het product of de omzet die hem iedere dag opnieuw motiveert. Het zijn de mensen. Voor Frans begint commercie niet bij verkopen, maar bij begrijpen. Hij past zijn benadering aan op de persoon tegenover zich, zonder zichzelf te veranderen. Relativeren, een flinke dosis humor en af en toe wat zelfspot horen daar vanzelfsprekend bij. 'In de combinatie van commercie , techniek en esthetiek blijft het uiteindelijk mensenwerk,' vertelt hij. En precies die overtuiging vormt de rode draad in zijn werkwijze.

IEDERE DAG DRAAIT OM MENSEN

Geen werkdag van Frans ziet er hetzelfde uit. De ene dag staat in het teken van een MT-overleg en strategie, de volgende is hij onderweg naar klanten, architecten of projecten. Hoe verschillend zijn agenda ook is, één rol keert iedere dag terug: die van mentor. 'Ik beweeg voortdurend op het snijvlak van operationeel en strategisch,' vertelt hij. 'De ene keer ben ik bezig met de koers voor de langere termijn, het volgende moment help ik iemand uit mijn team of sluit ik aan bij een vraag uit de markt.' Die combinatie typeert zijn rol: vooruitkijken en richting bepalen, maar tegelijkertijd operationeel dichtbij de markt blijven. Juist in dat contact ontstaat het inzicht dat nodig is om de juiste keuzes te maken. Die afwisseling maakt dat hij nog altijd met plezier aan zijn werkdag begint. 'Een architect, dealer, leverancier, eindklant of verwerker; ze zijn me allemaal even lief', stelt hij. Volgens Frans begint een goed gesprek altijd met oprechte interesse. Authenticiteit speelt daarin een belangrijke rol. 'Je bent zoals je bent. Op basis daarvan voer je gesprekken en bouw je warme relaties op.'
In een branche waarin uiteindelijk gewoon resultaten moeten worden behaald, lijken dat misschien zachte waarden. Toch ziet Frans juist daarin de basis voor duurzame samenwerkingen en succesvolle trajecten. 'In combinatie met het feit dat er natuurlijk ook gewoon 'centjes' verdiend moet worden, maakt dat mijn werk iedere dag weer interessant.'

VERTROUWEN BEGINT BIJ BEGRIJPEN

Een team aansturen begint volgens Frans dan ook niet bij het opleggen van een werkwijze, maar bij het begrijpen van de mensen die erin werken. Zijn uitgangspunt is helder: vertrouwen geven, maar ook duidelijke kaders scheppen. 'Mensen moeten weten wat het pad is en waarom we de dingen doen die we doen. Binnen die kaders geef ik graag ruimte.' →

'EEN ARCHITECT, DEALER, LEVERANCIER, EINDKLANT OF VERWERKER; ZE ZIJN ME ALLEMAAL EVEN LIEF'

'ER WORDT IN DE MARKT HARD GEZOCHT NAAR MENSEN DIE ERVOOR GAAN.'

Die ruimte betekent niet dat iedereen dezelfde aanpak krijgt. Juist het tegenovergestelde. Frans gelooft dat iedere medewerker een andere aanvliegroute nodig heeft. 'Met mensenkennis en inlevingsvermogen stem ik mijn aanpak af op de denktrant van iemand. Waar de één behoefte heeft aan richting, heeft de ander juist ruimte nodig om zelf tot oplossingen te komen.' Die persoonlijke benadering typeert ook de manier waarop zijn team samenwerkt. Frans kent zijn collega's niet alleen als professionals, maar ook als mensen. 'We weten veel van elkaar, ook op persoonlijk vlak. Ik weet nog net niet hoe de goudvissen heten,' zegt hij met een glimlach. Dit zie je terug in het team: een hechte groep mensen met eigen meningen en verantwoordelijkheidsgevoel. Frans: 'Een team dat niet zomaar volgt, maar kritisch meedenkt en ook aan de andere kant van de medaille durft te kijken. Dat vind ik juist mooi. Ze staan voor hun eigen zaak, maar wel binnen het grotere geheel.'

DE WEG NAAR HET RESULTAAT

Sales wordt vaak gekoppeld aan het moment waarop een opdracht wordt binnengehaald. Voor Frans begint het proces veel eerder. 'Uiteindelijk is sales het meest concrete meetinstrument van alle activiteiten die een organisatie onderneemt. Natuurlijk moet je resultaten behalen. Daar zijn we verantwoordelijk voor. Maar de weg ernaartoe is minstens zo belangrijk als het resultaat.' Die weg begint vaak al voordat een project daadwerkelijk zichtbaar wordt. Een vraag vanuit een architect, een gesprek met een opdrachtgever of contact met een partner kan uiteindelijk uitgroeien tot een project dat de hele bouwkolom doorloopt. Daarbij vraagt ieder traject om een eigen aanpak. Sommige projecten vragen om direct schakelen, andere om geduld en een lange adem. 'Er zijn trajecten waarin je moet doseren, afstand nemen en op het juiste moment weer aanhaken,' stelt Frans. 'Dan gaat het niet alleen om de inhoud, maar vooral om gevoel.' Juist daarin ziet Frans de kracht van sales. Het gaat niet alleen om zichtbaar zijn op het moment dat een beslissing wordt genomen, maar om begrijpen wat er speelt, relaties onderhouden en weten wanneer je welke stap moet zetten. 'De ideale balans zit uiteindelijk tussen input en output. In het weten wanneer je gas geeft, maar ook wanneer je ruimte laat.'

HET VAK MOET MOOI BLIJVEN

Als Frans vooruitkijkt naar de toekomst van de afbouwbranche, gaat het niet alleen over producten, innovatie of nieuwe ontwikkelingen. Zijn aandacht gaat vooral uit naar de mensen die het vak maken. 'Ik gun de markt dat de manier van zakendoen behouden blijft,' vertelt hij. 'Je ziet dat er op de bouwvloer soms een verharding ontstaat. Minder voor elkaar over hebben, een ander werkethos. Juist dat menselijke aspect vind ik belangrijk om te behouden.' Volgens Frans is afbouwen een vak om trots op te zijn. Tegelijkertijd ziet hij dat de druk op prijzen invloed heeft op de manier waarop er naar projecten wordt gekeken. 'Prijzen eroderen, dat maakt het vak soms minder leuk en dat er niet altijd ruimte voor innovatie is. Terwijl de liefde voor het vak en de mensen die het uitvoeren juist zo belangrijk zijn.' Daarin ziet hij een belangrijke rol voor iedereen in de keten. Goede mensen maken uiteindelijk het verschil. Mensen die passie tonen en verantwoordelijkheid nemen. 'Er wordt in de markt hard gezocht naar mensen die ervoor gaan. Het is belangrijk dat de markt recht overeind blijft staan en we deze mensen aan ons weten te verbinden.'

Ook innovatie verdient volgens Frans die ruimte. In een behoudende branche is het soms zoeken naar de juiste balans tussen vertrouwde oplossingen en nieuwe mogelijkheden. 'We moeten blijven staan voor innovatieve producten. Soms sneuvelen die nog te snel wanneer keuzes vooral vanuit budget worden gemaakt.' Voor Frans gaat het daarom om het vinden van die balans: ruimte houden voor vernieuwing, binnen een markt waarin de mens centraal staat. 'De toekomst van de branche gaat niet alleen over wat er gebouwd wordt, maar vooral over hoe we dat samen blijven doen.'

MET BEIDE VOETEN IN HET NU

Na ruim twintig jaar ervaring in de commerciële wereld staat Frans nog altijd met beide voeten in het nu. Hij haalt energie uit zijn werk, de mensen om hem heen en de dynamiek die daarbij ontstaat. 'Mensen om me heen kijken soms op de kalender en vragen zich af wat de volgende stap is. Daar ben ik eigenlijk helemaal niet zo mee bezig. Ik heb juist het gevoel dat ik nu in de bloei van mijn carrière zit, zowel professioneel als privé.'

De aandacht voor mensen beperkt zich niet tot zijn werk. Zo wil hij zijn betrokkenheid bij Humanitas weer verder oppakken, een organisatie waarbij hij eerder als bestuurslid betrokken was. 'Vanuit je werk neem je natuurlijk ervaring mee, maar het mooie is dat je daar op een heel andere manier van betekenis kunt zijn. Dat geeft voldoening.' Wanneer hem wordt gevraagd wat hij hoopt dat men over hem onthoudt, noemt hij geen resultaat, functie of prestatie. 'Ik vind het belangrijk om onafhankelijk in het leven te staan. Dat hetgeen wat op je pad komt een bevestiging is van wie je bent.'

Diezelfde overtuiging vormt de rode draad in zijn manier van werken. Eerst begrijpen, dan handelen. Eerst kijken naar de mens tegenover je, voordat je richting geeft of verwachtingen uitspreekt. Of het nu gaat om een klant, bouwpartner of iemand uit zijn eigen team: voor Frans begint iedere samenwerking met aandacht voor de ander.

Marcel Striezenau

OBIMEX:

ONTZORGEN IN WERKVOORBEREIDING EN TEKENWERK

Vanuit de strategie steeds meer naast de klant te gaan staan, heeft Obimex het ontzorgingscentrum ingericht. De afbouwprofessional wordt ondersteund met diensten die het bouwproces versnellen en vereenvoudigen. Het centrum richt zich op het voorbereiden, op maat maken en zodanig aanleveren van bouwmaterialen dat de monteurs sneller en overzichtelijker hun werk kunnen uitvoeren.

'NIET ALLEEN DE HANDJES OP DE WERKVLOER ZIJN SCHAARS, VAAK IS ER OOK EEN GEBREK AAN MANKRACHT OP KANTOOR.'

Sinds het centrum is opgericht, staat de productie stevig in de schoenen en lopen de processen soepel. Denk aan het prefab maken van bouwmaterialen, het zagen van plaatmateriaal, het maken van sparingen en achterhout et cetera. Door deze handelingen verloopt het afbouwproces sneller en efficiënter. 'We willen innovatief zijn en pionieren op het gebied van de afbouw,' aldus Maikel Eshuis - Commercieel Manager bij Obimex. 'Binnen Obimex zijn we altijd bezig met de vraag "Wat kunnen wij doen om de behoefte te vervullen". Nu het centrum draait en goede reacties oplevert, is dit het juiste moment om de balans op te maken: hoe wordt de klant nu in dit proces ontzorgt. En welke mogelijkheden zien wij om dit nog verder te optimaliseren'.

Deze reflectie heeft ervoor gezorgd dat er een extra stap is bijgezet en wel op het gebied van de fysieke werkvoorbereiding. 'Niet alleen de handjes op de werkvloer zijn schaars, vaak is er ook een gebrek aan mankracht op kantoor,' gaat Maikel verder. 'Waar daarnaast voor een gedegen werkvoorbereiding ook nog investeringen aan tekensoftware nodig zijn, zien wij een mooie mogelijkheid om daarin bij te staan.' Met de komst van collega Marcel Striezenau is er een freelance werkvoorbereider beschikbaar die de klant helpt met het vertalen van tekeningen naar materialen. 'We hebben hierbij niet de intentie op de stoel van de werkvoorbereider te gaan zitten, maar we bieden het aan om sneller samen aan tafel te zitten en de flow te vereenvoudigen.'

KENNIS VANAF DE WERKVLOER

Voordat deze extra stap werd gezet, is tegen het licht gehouden hoe het traject er uit zou kunnen zien. Eén ding was daarbij enorm belangrijk: kennis vanaf de werkvloer. Maikel: 'We zijn erg blij dat Marcel deze rol binnen Obimex oppakt. Hij komt letterlijk vanaf de werkvloer en heeft mét de bouwproducten op de vloer gestaan. Marcel is binnengekomen als tekenaar van de OBI systeemwand en maakte een soepele overgang naar het tekenprogramma waarmee je meer details kunt tekenen. Een deel van zijn tijd vult hij met het bijstaan van klanten in de werkvoorbereiding binnen Stap 1 van het ontzorgingscentrum.'
Aan de hand van de ingeladen bouwtekeningen worden de verschillende type plafonds en wanden ingetekend aan de hand van kleuren. Hierbij wordt onderscheid gemaakt in type materialen. Het tekenwerk verschaft een legenda en duidelijk zicht op hoeveelheden. De tekeningen worden per bouwlaag opgebouwd.

Het stelt de klant in staat om:

- sneller een offerte uit te brengen;
- tekening en renvooi mee te geven aan de monteurs;
- voor zichzelf goed inzicht te hebben in de inkoop.

PROJECT-KLAAR AANLEVEREN

Door de voorbereiding op deze manier te verzorgen, is er tevens inzicht vergaard in de indeling en het bouwproces van het betreffende project. Denk aan bouwlagen, planning en volgorde in de uitvoering. 'Dankzij deze ontzorgende aanpak ontstaat een efficiëntere werkstroom en kunnen we eenvoudiger passende aanbiedingen doen in de derde stap,' zegt Maikel. Zoals het per verdieping aanleveren en pakketteren van materialen. Zo is er minder opslag op de bouwplaats en worden faalkosten voorkomen. 'Onze ambitie is te blijven transformeren van leverancier naar meedenkend partner met antwoord op de vraag: hou bouw je en hoe wil je het door ons aangeleverd hebben.'

'DE PRAKTIJK WIJST UIT DAT IK IN STAAT BEN TEKENINGEN HEEL SNEL TE LEZEN.'

MARCEL STELT ZICH VOOR:

Zo'n 19 jaar geleden is Marcel voor zichzelf begonnen als plafond- en wandmonteur: 'Als zzp-er heb ik alles gedaan wat met afbouw te maken heeft. Vanaf de corona-tijd ben ik wat meer gaan zoeken naar wat ik wilde gaan doen met de toekomst. Na een val vanaf de steiger, kon ik helaas niet meer doen wat ik altijd deed. Met Obimex had ik altijd warme contacten. Op een goed moment werd mij de vraag gesteld of ik interesse had als tekenaar aan de slag te gaan. Daar ben ik in augustus 2025 mee begonnen. Het programma heb ik me eigen gemaakt en al snel had ik het gevoel 'dit ligt me gewoon'. De praktijk wijst uit dat ik in staat ben tekeningen heel snel te lezen: daar begint alles mee. Dankzij de ervaring vanaf de vloer kan ik problemen signaleren en met een tegenvoorstel komen. In deze functie ben ik meer bezig met de eisen van producten ed. Dat maakt het interessant, daar zit voor mij de leercurve en variatie. Het is een zelfstandige functie waarin ik alle kennis en ervaring kwijt kan. Bovendien heb ik mijn connectie met de afbouw weer terug. Dat had ik toch erg gemist!'

VINCENT TIMPERS VERTELT OVER EEN VOORBEELDPROJECT:

In verband met een zieke werknemer op kantoor vroeg een klant om hulp bij het uittrekken van een bouwtekening: 'We hebben hem eerst uitgenodigd op de zaak voor een overleg samen met Marcel. Daarna zijn de eerste lijnen op papier gezet. Het ging om een redelijk omvangrijk project met wanden en plafonds. De bouwtekeningen zijn ontvangen in DWG welke Marcel heeft omgezet naar ons programma Bluebeam - daaraan gekoppeld is een bibliotheek waarin alle types plafonds en wanden zitten. De ruimtes zijn ingevuld met de materialen en het programma rekent uit wat er allemaal nodig is. Vervolgens wordt dit uitgewerkt in een werkstaat. Het mooie van Marcel is dat hij de taal van de werkvloer spreekt. De klant was tevreden: het traject overzichtelijk, de communicatie goed en het klopte. Hierdoor heeft hij het project toch naar zich toe kunnen trekken en kunnen uitvoeren.'

Heb je interesse in ondersteuning op het gebied van werkvoorbereiding?
Maak dit kenbaar bij je binnendienstmedewerker en zij leggen het contact.

DE KLANT WAS TEVREDEN: HET TRAJECT OVERZICHTELIJK, DE COMMUNICATIE GOED EN HET KLOPTE.

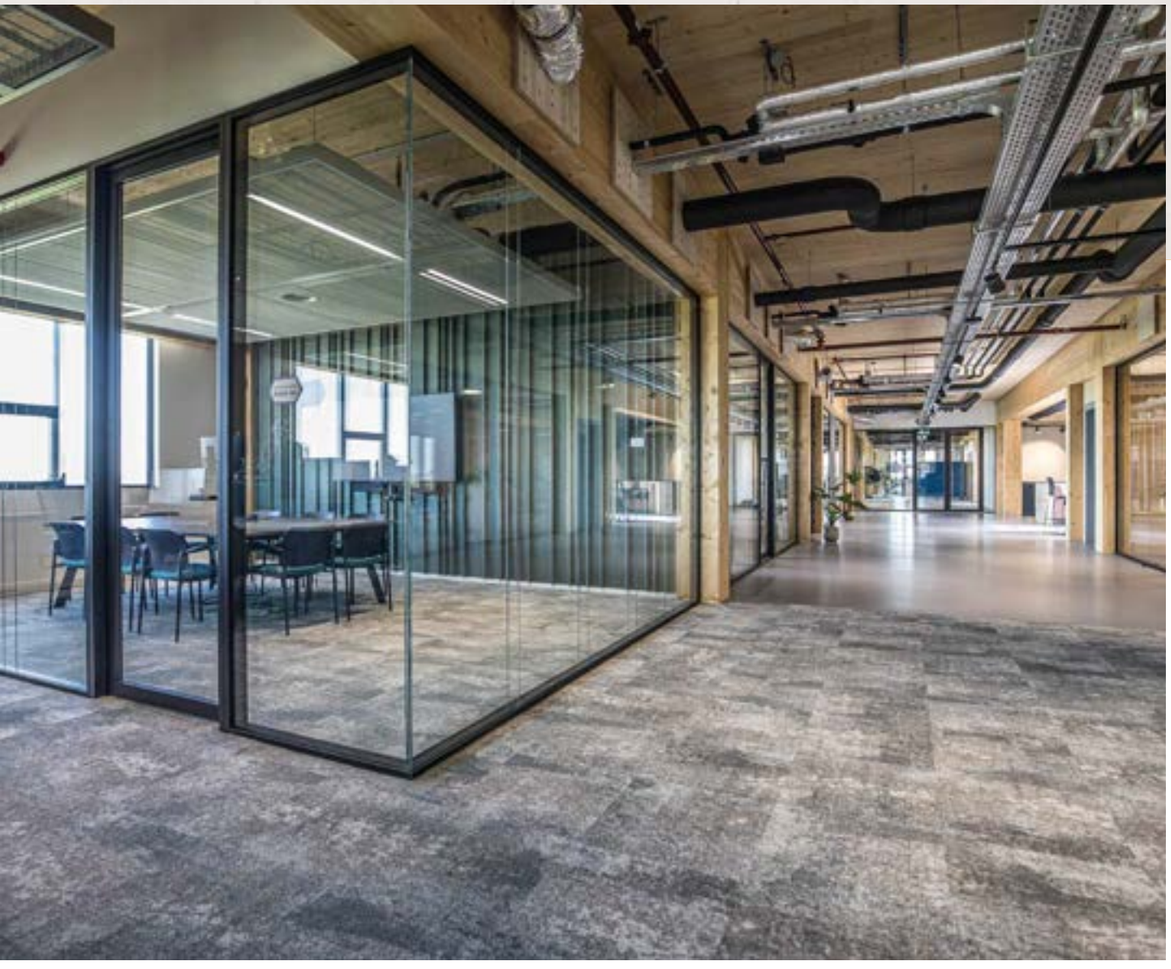
VINCENT

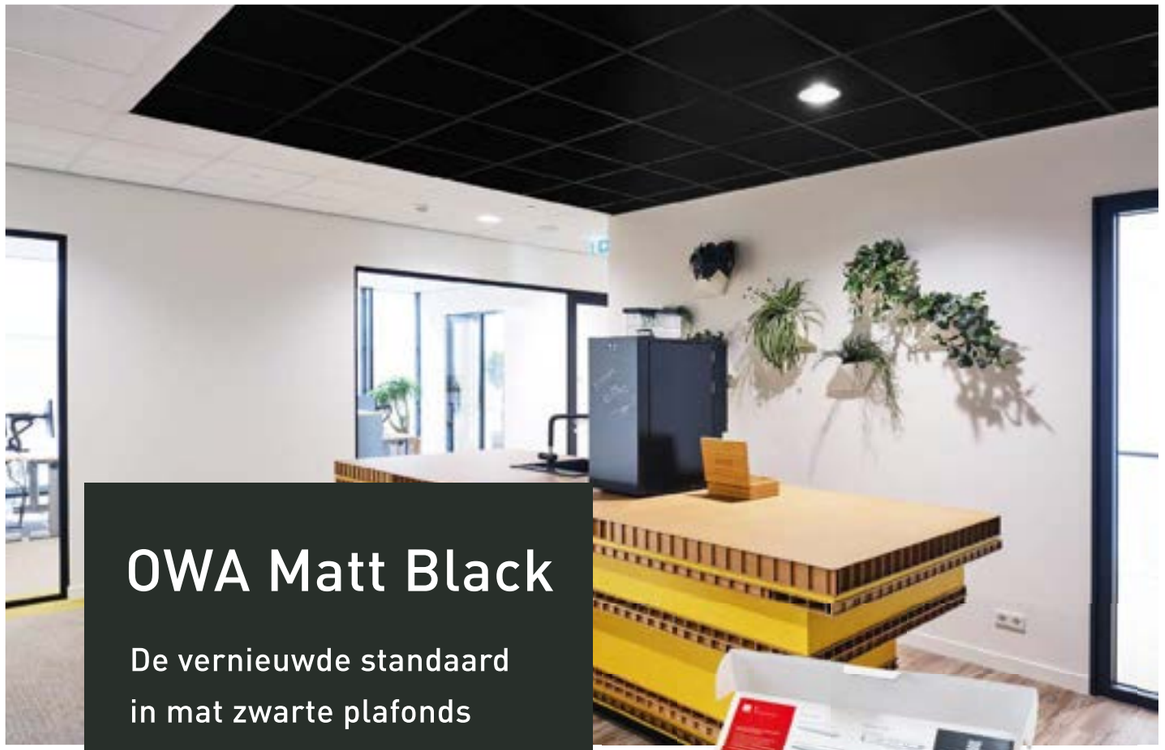
PROJECT UITGELICHT

BREMAN, GENEMUIDEN

MATERIALEN:

- Obi 800 Glaswanden met dubbel glas
  Kleur: Ral 9005 Fijnstructuur
  Type glas: 66.2 gelaagd glas
  Verdiepingshoge kaderdeuren





OWA Matt Black

De vernieuwde standaard in mat zwarte plafonds

Ga voor een intens zwart plafond met vlekvrije montage en een stijlvolle, homogene uitstraling: combineer **OWA Sinfonia Matt Black** plafondpanelen met **OWAconstruct N100 Matt Black** ophangprofielen. Het vernieuwde paneelvlies en de extra matte ophang-profielen met AF-coating* beperken lichtreflectie tot het absolute minimum.

* Anti-Fingerprint coating

Scan de QR-code om direct een Matt Black samplebox te bestellen.

OWA BENELUX B.V., SLUISPOLDERWEG 54, 1505 HK ZAANDAM, + 31 (0) 85 026 16 16, INFO@OWA.NL

Als afbouwer wil je werken met A-merken die altijd voorradig zijn en tijdig worden geleverd. Tegen een goede prijs en met uitstekende servicevoorwaarden. We zijn blij met de rol die Obimex vervult op dit vlak. En met ons hechte partnership, waardoor vooraanstaande afbouwbedrijven in Nederland vol vertrouwen voor het assortiment van OWA kunnen kiezen. Vraag vrijblijvend een Matt Black samplebox aan, of kijk voor meer informatie over onze producten en projecten op **www.owa.nl**.

OWA

VAN TEKENTAFEL TOT PRAKTIJK

VOGL DECKENSYSTEME: VAN PERFORATIE TOT PRESTATIE

Een goed plafond valt nauwelijks op. Totdat de akoestiek precies doet wat hij moet doen. Achter die prestatie schuilt een uitgekiend ontwikkelproces. Voor deze editie schuiven we aan bij Frank Brinkhaus van Vogl Deckensysteme. Al achttien jaar vormt hij de schakel tussen ontwikkeling, handel en verwerker. Aan de hand van vijf belangrijke stappen laat hij zien hoe een idee uitgroeide tot een compleet akoestisch plafondsysteem dat vandaag de dag wereldwijd wordt toegepast.

Vanuit zijn rol als Area Sales Manager adviseert Frank architecten, handelspartners en afbouwers in Nederland en een deel van Duitsland over de toepassing van de plafondsystemen. Hoewel veel contact tegenwoordig online verloopt, is hij jaarlijks nog altijd zo'n 60.000 kilometer onderweg om projecten en relaties te bezoeken. Vogl Deckensysteme ontwikkelt en produceert complete akoestische plafondsystemen op basis van gips. Het assortiment loopt uiteen van geperforeerde plafondplaten in monolithische-, en systeemplafond systemen tot vormdelen, kant en klare koof elementen, 2 en 3D elementen en prefab elementen. Opvallend is dat het volledige ontwikkel- en productieproces in eigen huis plaatsvindt. Zelfs de stempels waarmee de karakteristieke perforatiepatronen worden aangebracht, worden door Vogl zelf ontwikkeld en geproduceerd.

STAP 1 HANDWERK EN PERFORATIE TECHNIEK

Wie een geperforeerde gipsplaat ziet, staat er nauwelijks bij stil hoeveel ontwikkeling eraan voorafging. Toch begint dit verhaal niet in de bouw, maar in de machinebouw. In de jaren vijftig richtte oprichter Anton Vogl zich met zijn bedrijf op de auto-industrie. De kennis van stanstechnieken die daar werd opgebouwd, zou later de basis vormen voor een heel andere toepassing. ‘In het begin werden de perforaties letterlijk met de hand geboord,’ vertelt Frank. ‘Dat was arbeidsintensief en bood weinig ruimte voor variatie. Door in de zestiger jaren stansmachines te ontwikkelen voor gipsplaten, met als doel de bouw te bedienen, konden we naast efficiënter produceren ook veel nauwkeuriger werken.’ De eerste ronde perforaties van 18-15-20 millimeter werden al snel aangevuld met vierkante gaatjes en uiteenlopende patronen. Niet alleen de techniek ontwikkelde zich, ook de vraag uit de markt veranderde. Architecten en opdrachtgevers vroegen steeds vaker om nieuwe vormen en designs, waardoor er een assortiment ontstond met een diversiteit aan platen.

Volgens Frank was het nooit de techniek alleen die de ontwikkeling bepaalde. ‘De vraag uit de markt gaf richting aan onze innovaties,’ aldus Frank. ‘Goede akoestiek bleef altijd het uitgangspunt, maar er kwam steeds meer behoefte aan vrijheid in uitstraling. Die combinatie heeft ervoor gezorgd dat we zijn blijven ontwikkelen, gevoed door de ervaringen van verwerkers op de bouwplaats.’

Frank Brinkhaus

STAP 2 VAN LOSSE PLAAT NAAR COMPLEET PLAFONDSYSTEEM

De ontwikkeling van geperforeerde gipsplaten bracht niet alleen nieuwe esthetische mogelijkheden, maar ook een nieuwe uitdaging: hoe zorg je ervoor dat het geheel als systeem functioneert op de bouwplaats? In de jaren negentig werd die vraag steeds urgenter. De losse plaat maakte plaats voor een geïntegreerd plafondsysteem, waarin niet alleen de gipsplaat zelf, maar ook de onderconstructie en toebehoren op elkaar moesten aansluiten. Daarbij werd teruggegrepen op kennis uit de auto-industrie, waar stans- en productietechnieken al langer werden toegepast in metaalconstructies. Om die systeemgedachte verder uit te werken, werden ook architecten nadrukkelijker betrokken bij het ontwikkelproces en de technische ontwerpen. Zo ontstond een C27/60 systeem waarbij niet alleen de techniek leidend was, maar juist de vertaling naar de praktijk.

Het staal voor de onderconstructies werd in eigen beheer gestanst en bewerkt, terwijl ontwikkeling en productie steeds nauwer samenwerkten om alle onderdelen van het systeem op elkaar af te stemmen. ‘We merkten dat je niet alleen een goede plaat nodig hebt, maar een goed doordacht systeem,’ vertelt Frank. ‘Alles moet op elkaar aansluiten, anders ontstaan er problemen in de uitvoering op de bouwplaats.’ Die systeemgedachte werd bepalend voor de verdere groei van Vogl. Richting de jaren 2000 is het bedrijf dusdanig doorontwikkeld om als leverancier van complete plafondsystemen de markt te betreden onder de naam Vogl Deckensysteme.

'DE ONTWIKKELING VAN GEPERFOREERDE GIPSPLATEN BRACHT NIET ALLEEN NIEUWE ESTHETISCHE MOGELIJKHEDEN, MAAR OOK EEN NIEUWE UITDAGING.'

STAP 3 DE VERWERKER CENTRAAL

Naarmate de systemen verder werden ontwikkeld, ontstond er binnen Vogl een steeds duidelijker inzicht: de toepasbaarheid van een product wordt uiteindelijk bepaald door de manier waarop het op de bouwplaats wordt verwerkt. ‘Niet het product, maar de verwerker zelf is het uitgangspunt in de ontwikkeling,’ aldus Frank. Hoe maak je die systemen vervolgens eenvoudiger, sneller en vooral beter uitvoerbaar voor de verwerker?

In de praktijk betekende dat jarenlang werken met afstandhouders om de juiste voegbreedte te garanderen. Daarna volgde het vullen van naden van vier tot vijf millimeter, om het geheel vervolgens af te werken met voegmiddel. Een nauwkeurig, maar arbeidsintensief proces waarbij iedere extra handeling invloed had op tijd, foutgevoeligheid en het eindresultaat. Met Vogl-Fuge werd daarom een andere benadering geïntroduceerd. Deze werkmethode is zo ontwikkeld dat afstandhouders niet meer nodig zijn. De platen kunnen strak tegen elkaar worden geplaatst, waardoor het afvoegen van brede naden vervalt. Dat levert niet alleen een strakker eindresultaat op, maar ook een aanzienlijke tijdswinst in de montage, tot wel 30 procent. Doordat de platen direct en “koud” tegen elkaar worden geplaatst, blijft het patroon bovendien perfect doorlopend. Bij gebruik van afstand houders bestaat het risico dat de lijnvoering verspringt of extra controle vraagt tijdens de montage. Dat valt hiermee weg.

De afwerking verschuift vervolgens van het vullen met voegmiddel naar werken met papierband. Schroefgaten worden eerst gedicht met een hulpmiddel, waarna de naad wordt genivelleerd, afgeplakt met band en afgewerkt door schuren en finishen. Het proces wordt daarmee minder bewerkelijk en beter voorspelbaar. Er ontstaat een constanter eindresultaat, ongeacht de ervaring van de verwerker op de bouwplaats. ‘We kijken niet alleen naar het product, maar vooral naar hoe we de verwerker sneller en eenvoudiger kunnen laten werken. Dat is uiteindelijk waar het verschil wordt gemaakt.’

'NIET HET PRODUCT, MAAR DE VERWERKER ZELF IS HET UITGANGSPUNT IN DE ONTWIKKELING.'

STAP 4 AKOESTIEK ALS UITGANGSPUNT

Met een geoptimaliseerd systeem en efficiënte verwerking verschuift de focus naar wat het plafond in de ruimte doet. In veel projecten is akoestiek geen extra eigenschap, maar een harde eis die direct bepalend is voor comfort en gebruik. De kracht van de systemen van Vogl zit in die voorspelbaarheid: verschillende perforatiepatronen en opbouwen maken het mogelijk om akoestische prestaties vooraf te bepalen, zonder dat dit ten koste gaat van de verwerkbaarheid op de bouwplaats. Waardoor ook de afbouwer kan vertrouwen op een voorspelbare verwerking, ongeacht het type project.
Zo ontstond ook het eerste geperforeerde gipspaneel wat tot één strak monolithisch geheel wordt afgewerkt, onder de productnaam Toptec. In combinatie met een glasvliesafwerking ontstaat een vlak plafondbeeld, terwijl de hoogwaardige akoestische werking behouden blijft. ‘Daarmee hoef je als architect niet meer te kiezen tussen een strak plafond en goede akoestiek,’ stelt Frank.

De keuze voor het systeem wordt daarmee niet alleen een ontwerpvraag, maar ook een functionele beslissing in het gebruik van ruimtes waar akoestiek van belang is. De volgende stap richt zich op de afwerking zelf: hoe maken juist de kleinste details het verschil in uitstraling en eindresultaat.

STAP 5 OPTIMALISATIE VAN DE AFWERKING

Na systeem, verwerking en akoestiek verschuift de aandacht naar de afwerking. Juist hier wordt zichtbaar hoe groot het verschil kan zijn in eindkwaliteit, uitstraling en verwerkingssnelheid. Binnen Vogl is daarom ook op detailniveau doorontwikkeld. Zoals met de verdere optimalisatie van een esthetische voeg- en randafwerking, waarbij het tapesysteem Vogl-Friestape (papierband) zorgt voor een strakker eindresultaat. Er wordt gewerkt met een droge verwerking, in verschillende breedtes die eenvoudiger te controleren is en waarin kleine afwijkingen worden beperkt.

Het resultaat is een plafond dat niet alleen sneller te verwerken is, maar vooral visueel rustiger en strakker oogt. Ook in dit stadium blijft de gedachte hetzelfde: het werk voor de verwerker eenvoudiger maken, zonder concessies aan kwaliteit of uitstraling. Daarmee komt de cirkel rond. Van eerste perforatie tot strak afgewerkt plafond draait het proces steeds om één vraag: hoe maken we het werk in de praktijk beter uitvoerbaar?

AAN FANTASIE GEEN GRENZEN

Naast de standaard systemen laat Vogl zien dat er ook in maatwerk en speciale toepassingen veel mogelijk is. Wat een architect of ontwerper bedenkt, kan in veel gevallen worden vertaald naar een uitvoerbaar product. Met behulp van mallen en specifieke productietechnieken worden vormen gerealiseerd die exact aansluiten op het ontwerp, vaak versterkt met glasvezel voor extra stabiliteit.

Binnen die speciale productierichting geldt eigenlijk hetzelfde uitgangspunt als in de rest van het proces: aan verbeelding zijn nauwelijks grenzen, zolang techniek en praktijk hand in hand gaan.

OBIMEX ALS TROTSE DEALER VAN DE VOGL PRODUCTEN IN NEDERLAND

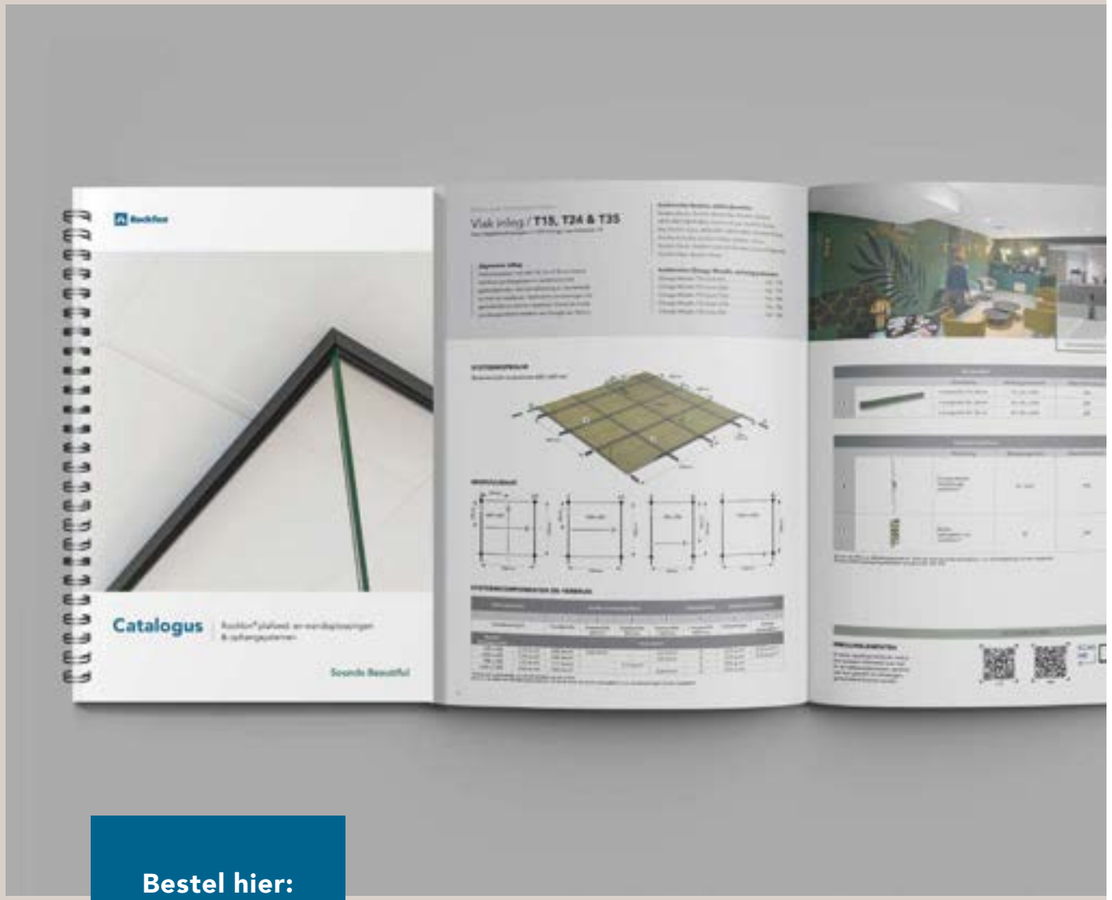
Maikel Eshuis: ‘Op basis van jarenlange ervaring weten we dat de hoogwaardige kwaliteit van Vogl geperforeerde gipsplafonds hand in hand gaan met een snelle verwerking voor een aantrekkelijke prijs. De Vogl kwaliteit heeft zich in vele mooie en gezamenlijke projecten bewezen. Speciaal voor deze producten willen we een training binnen Obimex College ontwikkelen, zodat afbouwers de kwaliteit en verwerking ook zelf kunnen ervaren. Deze training wordt in 2027 verwacht!

Meer weten over de producten van Vogl Deckensysteme?
Bel met Obimex op telefoonnummer 0546 - 455 513.

Rockfon

Part of ROCKWOOL Group

Alles bij de hand.
Bestel de gratis Rockfon Catalogus.



Bestel hier:
rockfon.nl/catalogus

Sounds Beautiful

CURA GLASS
WIJ ZORGEN VOOR GLAS.

www.cura-glass.nl

10 miljoen unieke mogelijkheden in gelaagd glas

NIEUWE ROCKFON KRIOS®+ VERHOOGT DE STANDAARD VOOR SYSTEEMPLAFONDS

Al meer dan 20 jaar is Rockfon Krios dé betrouwbare keuze voor systeemplafonds. Met de verbeterde Rockfon Krios+ introduceert Rockfon vanaf 1 september een nieuwe generatie akoestische plafondpanelen die de standaard nog verder verhoogt.

Dankzij het unieke Uniform360®-oppervlak blijft het plafond er egaal wit uitzien vanuit elke hoek, perfect te combineren met een Mat Wit 11-ophangsysteem voor een premium uitstraling. Ook biedt het robuuste vlies nog betere presta-ties op het gebied van duurzaamheid.

Ontdek alle pluspunten op rockfon.nl/kriosplus

SAINT-GOBAIN

DUURZAME INNOVATIE!

MET HET GYPROC SMART WANDSYSTEEM SCOOR JE LEKKER LAAG!

De wand waarmee je hoog inzet op systeemprestaties, laag scoort op schaduwkosten en de montagehandelingen flink vermindert.

40% LAGERE MKI*

Vraag een gratis Gyproc® Systeembox aan!

gyproc.nl/smart

ZEKER. gyproc SAINT-GOBAIN

* t.o.v. Gipskartonplaat systeemwand 100 mm, dubbel beplaat met glaswol isolatie met vergelijkbare prestaties (NBVG - categorie 2 milieuverklaring #nmd_93090 – peildatum: oktober 2024).