

# TYPISCH

## OBIMEX

HÉT MAGAZINE VOOR DE AFBOW

EDITIE 2 • JAARGANG 5

UNICUM:  
EERSTE BRANDPREVENTIE  
TRAININGSCENTRUM IN  
NEDERLAND!

EEN DAG OP PAD MET:  
ETIENNE BORN  
VAN SINIAT

ONDERZOEK SAXION

CIRCULAIRE ONTWIKKELINGEN  
IN DE AFBOW

# De gelaagd specialist

Meer dan 10 miljoen combinaties!



600 soorten glas

30 standaard folies

CURA Magnetic Whiteboard

imagine the possibilities

www.cura-glass.nl

## STEEL FRAME

Als marktleider in Nederland produceert Steelframe een compleet assortiment aan stalen wand- en plafondprofielen ten behoeve van totaaloplossingen in zowel nieuwbouw- als renovatieprojecten.

Onze profielen voldoen aan de kwaliteitsnorm DIN 18.182, de bepalingen zoals vastgelegd in de NEN-EN 14195 (EU), de voorwaarden voor CE-markering conform NEN-EN 14195 (EU) 2005 en de Verordening bouwproducten: EU 305/2011.

Het gehele productieproces is gedocumenteerd en geïmplementeerd aan de hand van de internationale kwaliteitsnorm NEN-EN-ISO 9001:2015 en voldoet bovendien aan de internationale milieunorm NEN-EN-ISO 14001:2015.

ISO 9001

ISO 14001

T +31 (0)13 544 98 59

WWW.STEELFRAME.NL



## Mobiliteit van een ander niveau

Baan Twente, het mobiliteitscentrum voor personenwagens, bedrijfswagens en trucks. Wij bieden een compleet scala aan mobiliteitsoplossingen. Van verkoop, leasing, carsharing, schadeherstel en onderhoud.

baan twente

www.baantwente.nl

6

OBIMEX  
VOORUITZIENDE INNOVATOR MET DE  
WAARDEN VAN EEN FAMILIEBEDRIJF



12

INTERVIEW MET MAURITS JANSEN  
OVER AMBITIES EN ALTIJD  
JEZELF BLIJVEN



16

TERUGBLIK OP DE  
MARATHON VAN  
KOPENHAGEN 2025



20

EERSTE BRANDPREVENTIE  
TRAININGSCENTRUM  
IN NEDERLAND!

24 | EEN DAG OP PAD MET:  
ETIENNE BORN VAN SINIAT

30 | PROJECT UITGELICHT:  
MULTRASHIP, TERNEUZEN

COLOFON

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

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.

32 | VERNIEUWD MILLER ASSORTIMENT:  
MEER VOOR HETZELFDE

38 | VAN TEKENTAFEL TOT PRAKTIJK  
TOPIQ® ALPHA

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

Copyright © 2025 Obimex B.V.



# Lichtgewicht bouwen, duurzame toekomst

- ▶ Geavanceerde droge-afbouwoplossingen voor zowel klassieke als modulaire constructies
- ▶ Duurzame producten die bijdragen aan een groenere toekomst
- ▶ Veiligheid en akoestisch comfort in elke ruimte
- ▶ Gipsplaten - voegmiddelen - toebehoren

Meer info? [www.siniat.nl](http://www.siniat.nl)

## VOORWOORD

**Met trots delen we de nieuwste editie van ons vertrouwde magazine Typisch Obimex! Dit keer draait alles om jonge mensen die hun stempel drukken op de droge afbouw - van systeemplafonds en glaswanden tot verlichting en brandpreventie.**

Zo gingen vier studenten van de minor Circulaire Economie van Saxion in Enschede voor ons aan de slag. Hun frisse blik op circulaire producten laat zien dat duurzaamheid nieuwe kansen biedt voor onze branche. We praten na over het onderzoek en de bevindingen. En het vervolg hiervan.

Ook binnen Obimex zien we beweging. Onze collega Maurits Jansen maakt de stap van binnendienst naar buitendienst - een mooi praktijkvoorbeeld van wat groei en impact kan bewerkstelligen. En niet alleen bij ons: Ook in de afbouwmarkt staan nieuwe gezichten en initiatieven op. Jonge mensen en ondernemers met frisse inzichten en innovatieve werkwijzen. Zij kijken anders aan tegen materialen, processen en arbeid. Zo houden we elkaar scherp en blijven we bij de les.

Zetten we soms een stap die best spannend is, maar waarvan we voelen dat de behoefte in de markt zo groot is dat het ons motiveert iets unieks mogelijk te maken. We hebben het over het eerste brandpreventie trainingscentrum in Nederland.

Kortom: dit nummer laat zien hoe de toekomst van de droge afbouw wordt gevormd door ambitie, energie en vernieuwing. Daarnaast: wil je lezen hoe beweging er binnen Obimex uit ziet wanneer we deze heel letterlijk nemen? Sla deze editie dan vooral snel open.

**Wij wensen je veel leesplezier!**

*Eelco Jan Bruinsma*

Directeur



‘Dit nummer laat zien hoe de toekomst van de droge afbouw wordt gevormd door ambitie, energie en vernieuwing.’

## OBIMEX:

# VOORUITZIENDE INNOVATOR MET DE WAARDEN VAN EEN FAMILIEBEDRIJF

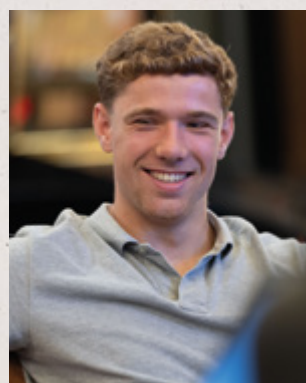
Een circulair alternatief vinden voor de bestaande producten binnen het traditionele assortiment van de droge afbouw, zonder in te leveren op kwaliteit en producteigenschappen: dat is het uitgangspunt waarmee vier studenten van het Saxion College te Enschede aan de slag gingen voor Obimex.

**‘WAT DACHT JE BIJVOORBEELD VAN KOEMEST EN HENNEP VERWERKT ALS WANDPANEEL’**

Elke student nieuw in de bouw en met oog voor een circulaire toekomst. Yakup: ‘Het brede karakter van de materie heeft me een heel andere kijk gegeven op materialen en veel respect voor de afbouw!’

Ze doen het vooronderzoek van waaruit op termijn een nieuwe, circulaire Obimex productcatalogus verschijnt. Het vierkoppige onderzoeksteam studeert circulaire economie aan het Saxion. ‘De minor waaronder deze opdracht valt, is eigenlijk een kleine studie binnen de eigen studie’, vertelt Sten. ‘Het is een verplicht onderdeel van de opleiding en duurt een half jaar’. De brede blik wordt gegarandeerd door de verschillende studierichtingen van waaruit de studenten aan de opdracht werken. Hoewel ze elkaar nog niet kennen, vinden ze elkaar al snel in visie, aanpak en ambitie. Dat maakt het proces en de samenwerking extra bijzonder. →

## MET WIE ZITTEN WE AAN TAFEL? EEN KORTE VOORSTELRONDE:



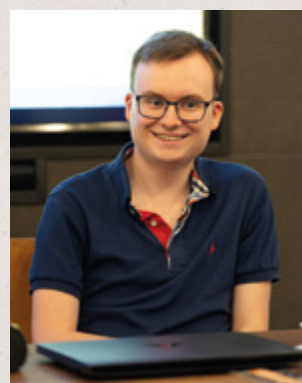
STEN

studeert International Business met relevantie op duurzaamheid op internationaal niveau.



YAKUP

studeert Accountancy en vindt aansluiting op zijn vakgebied in de verplichting aan bedrijven om te rapporteren over duurzaamheid.



THIJMEN

studeert Finance & Control en ziet steeds meer vraag naar circulariteit op veel vlakken.



TYCHO

studeert Klimaatmanagement en ziet de minor als een nuttige uitbreiding van de eigen studie.

**‘HET IS EEN ONDERWERP WAAR ONZE GENERATIE HOE DAN OOK MEE TE MAKEN KRIJGT.’**



Toch is er naast de eigen specialisaties en kennis een gemene deler: relevantie voor de toekomst. Voor de wereld, de bouw én de eigen loopbaan. ‘Het is een onderwerp waar onze generatie hoe dan ook mee te maken krijgt. Voor ons allemaal was deze opdracht de eerste keuze en we zijn daar ook achteraf heel blij mee’, stelt Sten. Het is even wennen, maar na een eerste les en kennismaking trekt de groep al snel naar elkaar toe. Vanaf week één is de grote houten tafel in de trainingsruimte bij Obimex, iedere maandag de vaste werkplek. Maar ook thuis en tijdens lessen op school wordt er gewerkt aan het onderzoek. ‘Dat ging heel natuurlijk,’ vertelt Yakup. ‘Er is hier zo’n laagdrempelige sfeer. Niemand keek van ons op. Maikel liep zelfs een keer even kort een vergadering uit om ons op weg te helpen. Dat zegt genoeg!’

### ZONDER BELEMMERINGEN AANPAKKEN

Het heeft geen zin om in belemmeringen te denken wanneer je als student aankomt in een bedrijf als Obimex, zonder ervaring in de bouw. Dat vraagt om aanpakken. Bijvoorbeeld in hoe je aankijkt tegen de materie als we het hebben over materialen. Hoe dat ging? Sten: ‘Dat was in het begin best moeilijk. Je moet veel productkennis opdoen en onderscheid maken in wat wel relevant is en wat niet. Dat stuk is voor mij persoonlijk erg leerzaam geweest’. Tycho noemt het verdiepend: ‘Ik had geen idee en was niet echt bouwtechnisch onderlegd, maar herken nu direct het verschil tussen een metalstud wand en een systeemwand’.

De opdracht om met circulaire alternatieven te komen op bestaande producten, vraagt om je eerst te verdiepen in het bedrijf en het assortiment. Yakup: ‘Aan deze tafel hebben we

een presentatie gehad van Maikel Eshuis en Mariëlle Alferink - wie is Obimex en wat doen wij - en een rondleiding door het bedrijf. Vervolgens documentatie doorgenomen, gekeken naar de markt en hoe de branche eruit ziet. Ook kregen we een globale uitleg over de producten en hebben we kennis opgedaan vanuit de website en catalogi. En ja, daarbij hebben we ook veelvuldig door het magazijn gestruind’.

### VOLDOEN AAN DE VRAAG

Daar kwam een leidraad uit die de opmaat was voor de volgende stap. ‘We hebben gewerkt aan de hand van drie fases: Definitie, Ontwerp en Resultaat’, vervolgt Sten. ‘Tijdens de ontwerpfase hebben we een business model uitgewerkt. Met als uitgangspunt; wat wil de afbouwer hebben wanneer diens opdrachtgever om een circulair alternatief vraagt. Welke nieuwe bio-based producten zijn er mogelijk én interessant? Het team maakt gebruik van Extended toetsing en houdt interviews met relevante externe bedrijven zoals leveranciers en afbouwbedrijven.

Thijmen vervolgt: ‘Zo is Siniat zorgvuldig uitgevraagd over het proces achter de recyclingservice. En hebben we dat ook met andere potentiële samenwerkingspartners op het gebied van gips recycling gedaan. Deze gesprekken zijn uiteraard verwerkt in de uitkomst van het onderzoek. Net als de weekopdracht die vanuit het college (de naam zegt het al) wekelijks is afgegeven.’ Om alle bevindingen heen is een adviesrapport gebouwd én een opzet voor de catalogus gemaakt. ‘De vormgeving pak ik vanuit hier verder op, maar wat er ligt is zeker een mooie start’, stelt Mariëlle.



## WAT IS HET OBIMEX FAMILIEGEVOEL VOOR JOU?

### STEN:

Laagdrempelig in contact

### TYCHO:

Ruimte om zelfstandig te leren

### THIJMEN:

Comfortabel en behulpzaam, ontzorgen

### YAKUP:

Ondersteunend en meedenkend



### THIJMEN:

‘ZO IS SINIAT ZORGVULDIG UITGEVRAAGD OVER HET PROCES ACHTER DE RECYCLINGSERVICE.’

### TIPJE VAN DE SLUIER

De kracht van het team ligt ook in de onbevangenheid. Gesprekspartners worden aangemoedigd alles op tafel te leggen. De studenten onderling moedigen elkaar aan kritisch te blijven. Mariëlle licht een tipje van de sluier op: ‘We zijn producten tegengekomen die we allemaal kennen, maar die door sommige fabrikanten dusdanig anders worden geproduceerd. Met grondstoffen waar je normaliter niet aan zou denken om te gebruiken. Wat dacht je bijvoorbeeld van koemest en hennep verwerkt als wandpaneel?!’

Enerzijds wordt er vanuit de uitstoot gekeken, is dit geschikt voor een nieuw product en vermindert circulair gebruik daadwerkelijk de uitstoot van iets dat heel vervuילend is? Daarnaast stuit je op biologische ingrediënten in iets dat er toch al is, waar vervolgens een nieuw product uit komt. Sten: ‘Waar we tegenaan liepen, is dat je nu nog veel moet doen met aannames in het vergelijk van een nieuw product met een traditioneel product. Uit welke cijfers blijkt die verminderde CO2 uitstoot dan? ‘Dat is een kwestie van

waken op greenwashing,’ volgens Tycho. Dat is doen alsof het duurzamer is of je duurzamer voordoen dan je bent’. Je mist de harde statistieken. Keiharde cijfers en feiten.

### ANDERS LEREN KIJKEN

Los van de uitkomsten en wat straks het tastbare resultaat is voor de klant van Obimex in de vorm van de circulaire catalogus en nieuwe producten, heeft zich daadwerkelijk een shift voorgedaan. Allen: ‘We hebben anders leren kijken naar grondstoffen en bestaande producten. Hoe ziet de structuur eruit en waar kunnen we die structuur ook van maken? Welke kleur heeft een materiaal en welke grondstof kunnen we daar ook voor pakken?’ En bovendien: In het gebruik van circulaire producten komt nog zo veel meer kijken dan alleen het product zelf. Zoals de hele logistieke kant en het hele bedrijfsproces. ‘Bij toetsing aan de R-ladder (maatstaf voor de mate van circulariteit van een product) komen sommige circulaire producten vaak nog beter uit de bus qua eigenschappen als akoestiek dan het oorspronkelijke product’, vult Tycho aan. →

## VOORSORTEREN OP DE VRAAG

Kortom: een nuttige Minor die een mooi vervolg gaat krijgen. 'We zijn bij dat het Saxion ons heeft benaderd met het verzoek deze Minor in te vullen', stelt Mariëlle. 'Veel bouwbedrijven geven aan bezig te zijn met circulair afbouwen en gaan dat nog veel meer doen. Daarnaast is momenteel nog weinig bekend. De statistieken en onderbouwing ontbreken vaak. Met welk product zit je nu goed. Je merkt dat het in de gehele keten nog wat in de kinderschoenen staat. Wij willen voorkomen dat de klant straks alles zelf moet uitzoeken. Daarom sorteren we met dit onderzoek voor op de vraag die gaat komen vanuit de klant. Zodat zij mee kunnen met de ontwikkelingen in de markt en de gehele bouwkolom.' Achter de schermen wordt dan ook hard gewerkt aan dit item.

## CIRCULAIRE PRODUCTCATALOGUS

In de catalogus kun je straks álles vinden voor je bouwprojecten. Van alle producten waar nu al mee wordt gewerkt komt een duurzaam alternatief tegenover te staan. Krijg je als afbouwer dus de vraag om een circulaire variant in materialen voor wanden, plafonds of hout? Voilà. 'Hier is je brochure!'

## WIL JE MEER WETEN OF HEB JE VRAGEN OF TIPS RONDOM DIT ONDERWERP?

Bel met je accountmanager van Obimex of met de dames van de receptie op **0546 - 455 513**.



## DE VISIE VAN OBIMEX OP CIRCULAIRE ONTWIKKELINGEN

**Mariëlle Alferink:** 'In 2022 zijn we binnen Obimex begonnen met het vormgeven van circulaire afbouwproducten. Gezien de toekomstvisie vanuit het kabinet om de Nederlandse economie in 2030 voor 50% circulair te laten zijn, is het een on-going proces om steeds meer circulaire producten en diensten toe te voegen. Typerend voor Obimex is dat wij altijd bezig zijn met vooruitdenken. Met wat wij verwachten waar de markt naartoe gaat. En waar onze klant behoefte aan heeft. In de bouw zien we een toenemende vraag naar circulaire oplossingen. Van daaruit willen we de klant de juiste tools geven om aan die behoefte te voldoen'.

## INTERVIEW MET MAURITS JANSEN

OVER AMBITIES EN  
ALTIJD JEZELF BLIJVEN

**Bijna zeven jaar geleden stapte Maurits Jansen, via een gezamenlijke connectie, bij Obimex binnen. Hij vond zijn plek in de verkoop binnendienst, waar hij zijn commerciële drive en plezier in het opbouwen van langdurige klantrelaties kwijt kon. Sinds 2019 is hij een vertrouwd gezicht binnen het team. Ambitie en de wil om te blijven leren vormen een duidelijke overeenkomst tussen Maurits en Maikel. Nu is het tijd voor de volgende stap: naar buiten, de afbouwwereld in!**

Maikel: 'Vanuit Obimex zijn we heel blij te kunnen vertellen dat Maurits vanaf september aanstaande de rol van Accountmanager voor de regio Noord gaat vervullen. Daarmee wordt hij verantwoordelijk voor alle afbouwbedrijven in die regio. Denk aan zaken als relatieonderhoud van bestaande klanten, projectbeheer en klachtenafhandeling. Maar ook het zoeken naar en benaderen van afbouwbedrijven die voor ons nieuw zijn'. Maurits: 'Na een overstap vanuit de vloerenhandel heb ik me de afgelopen zes jaar vanuit de binnendienstfunctie enorm kunnen ontwikkelen binnen Obimex. Bijna iedere dag waren er nieuwe dingen te leren. De productkennis die ik heb opgedaan door de vele technische vragen, wil ik meenemen naar buiten om ook daar de klanten goed van dienst te zijn bij projectbezoeken en adviesgesprekken.

Daarnaast heb ik me de afgelopen twee jaar actief beziggehouden met de specialisaties in brandpreventie en (auto-) voeggereedschap. Beiden een opkomende tak van sport binnen de afbouw waarin de ontwikkelingen snel gaan. In mijn nieuwe rol hoop ik klanten daar actief in te kunnen begeleiden en sturen zodat zij het voordeel ervaren als verwerker van deze producten'.

Maikel: 'De kennis van de specialisaties gaan we op de binnendienst overbrengen naar de collega's Davey Wiggers en Roan de Vos, die dit als tweetal gaan oppakken. Zo zorgen we voor continuïteit op kantoor en zal er altijd iemand aanwezig zijn met kennis van zaken. De overstap van Maurits kent een soepel verloop via een zorgvuldige

geplande inwerkperiode. Met Maurits verwachten we weer fulltime en nadrukkelijk aanwezig te zijn in het rayon. We zijn ervan overtuigd dat hij samen met de doelen van de organisatie in zijn nieuwe rol een eigen manier van werken zal vinden'.

EEN MOOIE STAP EN BEST EEN VERANDERING;  
VAN BINNEN NAAR BUITEN. HOE KIJK JE DAAR  
TEGENGAAN?

Maurits: 'Voor mij is het zeker iets nieuws en natuurlijk brengt dat ook wat gezonde spanning met zich mee, maar ik zie het vooral als heel positief. Ik kijk er erg naar uit buiten de muren van Obimex te gaan. Mijn vriendin ziet het helemaal zitten en is super blij voor me. Mijn moeder is trots en denkt dat het me helemaal past. Voor de zomer heb ik een paar meeloopdagen gehad met buitendienst collega Vincent Timpers in zijn regio Midden-Nederland. Dat geeft al een goed beeld van wie de klant is die bij ons koopt. We hebben gekeken naar wat het werkveld inhoudt en daar word ik eigenlijk alleen maar nog enthousiaster van. Het is een functie die veel vrijheid kent en vraagt om zelfstandig werken. Je bent veel aan het bellen met elkaar en met de klant zelf. Er is veel overleg en afstemming onderling, dus het contact met de organisatie verlies je niet. Dat vind ik een belangrijk aspect. Je blijft gewoon onderdeel van het geheel en van het hele team. De sterke verbinding die ik door al die jaren heen heb opgebouwd met de binnendienst verdwijnt niet, die gaat gewoon mee naar buiten toe!' →

‘IN MIJN OGEN  
BEN JE NOOIT  
UITGELEERD.  
IK WIL VOORAL  
HEEL GRAAG DE  
HORIZON  
VERBREDEN’

- MAURITS

## MAURITS JANSEN

Maurits begon op zijn twaalfde al met werken bij een transportbedrijf. Eerst met vegen, auto's wassen en daarna zelf rijden op de vrachtwagen. Na de logistieke branche kwam hij in de wereld van de verkoop terecht. Het sociale aspect - Maurits vond het jammer dat hij zijn klanten na het schudden van de hand niet meer zag - sprak hem aan en zag hij graag op een andere manier ingevuld. In 2019 werd Maurits medewerker op de binnendienst bij Obimex en een belangrijke schakel die het treintje aan de gang houdt. Voor Maurits gloort er veel nieuws aan de horizon: een carrièremove, de aankoop van een nieuwbouwwoning en mooie bouwprojecten die op zijn betrokkenheid mogen rekenen.

## EEN HECHT TEAM, DAT IS DUIDELIJK. WAAR IS DIE VERBINDING NOG MEER IN TERUG TE VINDEN?

Maikel: 'Wat voor Maurits denk ik hetzelfde blijft, is de schakel te zijn in een ondersteunende rol. Zowel binnen als buiten gaat het om de connectie te zijn tussen de klant met haar behoeftes en de organisatie met haar processen. Of je nu in de binnen- of buitendienst werkt, het is zaak om bepaalde bedrijfsprocessen op elkaar af te stemmen. Op allerlei vlakken ben je een verbindende factor. De nieuwe rol is breder en ik denk dat dát precies is waar Maurits nu aan toe is'. Maurits: 'Je doelt denk ik op de positie van de buitendienstmedewerker, als contact tussen de markt en de producent'. Maikel: 'Precies. Je gaat nu nog meer in de driehoek werken van de klant, fabrikant en Obimex als leverancier. Op het gebied van facetten als logistiek, scholing, klachtafhandeling, projectbeheer-, en ondersteuning, prijsstelling en de voorwaarden bepalen'. Maurits: 'Ik moet ineens denken aan dat Michel Verweg de binnendienst altijd het hart van de organisatie noemt. Eigenlijk verplaats ik me van daar naar de handen en voeten óf de ogen en oren van de organisatie'. Maikel: 'Ja, mooi gezegd!'

## VANUIT DIE PLAATS IN HET HART VAN HET BEDRIJF, HOE WIL JE DE NIEUWE ROL GAAN VORMGEVEN?

Maurits: 'Waar ik erg naar uitkijk is het leren kennen van nieuwe mensen. Natuurlijk ga ik veel verschillende verhalen horen. Daarbij ben ik een voorstander van toegankelijke en laagdrempelige communicatie. Respect naar elkaar toe staat bij mij hoog in het vaandel. Ik hou van positiviteit en wil graag processen optimaliseren. Daar hadden we het al even over, procesoptimalisatie. Doordat ik veel posten ken binnen het bedrijf denk ik dat ik dat ook goed geordend en gestructureerd kan doen'. Maikel: 'Ja, daar komt toch

de perfectionist weer in je naar boven'. Maurits: 'Zeker en die staat altijd open voor nieuwe dingen. In mijn ogen ben je nooit uitgeleerd. Ik wil vooral heel graag de horizon verbreden. Handel voeren en nog meer kennis opbouwen. Het gezicht naar buiten zijn binnen de regio en de klanttevredenheid hoog houden.

Naast de perfectionist zie ik mezelf als betrouwbaar. Dingen die me lief zijn zou ik daar nooit voor laten vallen. De ambitie om naar buiten te gaan was er altijd al. In Obimex vind ik een fijne werkgever die me heeft geholpen naar deze functie toe te groeien. De uitdaging ligt in het onder de knie krijgen van het nieuwe deel accountmanagement. Tegelijk vallen in mijn ervaring veel dingen achteraf mee. Je leert van hoe situaties verlopen. Veel klanten zeggen me te gaan missen op de binnendienst, dat maakt me best wel trots'. Maikel: 'Je moet ook niet vergeten dat je wel wat meebrengt aan tafel. De verwachting van klanten kan je heel mooi spiegelen naar de binnendienst. Daarnaast telt je ervaring in expeditie en logistiek'. Maurits: 'Dat is waar en bovendien een mooi stuk belangrijke bagage wat de betrouwbaarheid ten goede komt. Mijn insteek is altijd te kijken naar mogelijkheden. Ik zal niet snel zeggen dat iets niet mogelijk is. Tegelijk zal ik geen toezeggingen doen die ik niet kan waarmaken'. Maikel: 'Ik durf inderdaad wel te zeggen dat je uitdagingen durft aan te gaan. Ook samen met klanten in mooie projecten. Maurits: 'Absoluut! Wat dat betreft blijf ik mezelf: Ik ga ervoor dat de klant het gevoel krijgt bij Obimex dat alles op rolletjes verloopt'.

### ➤ Maurits gaat vier dagen op pad in de regio en heeft één kantoor dag in de week.

Vragen? Bel met 06-20372110 of mail via [maurits.jansen@obimex.nl](mailto:maurits.jansen@obimex.nl)



**Obimex**  
FAMILIEBEDRIJF SINDS 1975

VOLG ONS OP: [f](#) [in](#) [@](#)

# ÉÉN ORDER... ALLES GEREGELD!

**Slimmer bouwen begint bij Obimex: hout, plaatmateriaal, verlichting en prefab-oplossingen onder één dak en snel geleverd.**

## Waarom tijd verspillen met zagen, snijden of schakelen tussen leveranciers?

Bij Obimex vind je alles wat je nodig hebt om direct meters te maken op de bouw. Van schroeven tot prefab oplossingen.



### ✓ ALLES IN ÉÉN LEVERING

Bestel direct ook je schroeven, verlichting en hout bij ons mee. Eén order, één levering, geen gedoe.

### ✓ PREFAB OP MAAT

Wij maken jouw houten plaatmateriaal, vuren regels en plafondpanelen op maat. Inc. spargen voor verlichting of ventilatie.

### ✓ DIRECT AAN HET WERK

Alles netjes gelabeld: Geen tijdverlies op de bouw. Je kunt direct aan de slag met alle bouwmaterialen die je nodig bent.

Informeer bij je contactpersoon of kijk op [obimex.nl](http://obimex.nl)



**ALTIJD EEN STAP VERDER**



De groep hier nog fris aan de start.

## TEAMSPIRIT EN DOORZETTINGSVERMOGEN:

# TERUGBLIK OP DE MARATHON VAN KOPENHAGEN 2025

**Wat begon als een wild idee tijdens een zomerborrel op het terras werd een grandioze ervaring om nooit te vergeten. Van letterlijk meters maken op onverlichte paden tot toegejuicht worden door volslagen vreemden in de straten van een Europese stad. Dit verhaal gaat over dromen, doelen en doorzetten op karakter. Oh en over blessures en biertjes, dat ook. Obimex toppers Eelco Jan Bruinsma, Maikel Eshuis, Vincent Timpers en Maurits Jansen praten na over een sportieve prestatie!**

## HOE IS DIT PLAN PRECIES ONTSTAAN EN WAS ER EEN PERSOONLIJKE DRIJFVEER?

Dat moment is nog heel helder: het was tijdens de zomerborrel met samenwerkingspartner Rockfon. Eelco Jan: 'Maikel en Vincent hadden wel eens een halve marathon gelopen en daar leefde de wens ooit nog eens een hele te doen. Na een paar biertjes heb ik gezegd, dan doe ik ook mee! Het is mooi om een vinkje te zetten en een doel te bereiken. Ik dacht, dan ondersteun ik ze. We hieven het glas en zo was het beklonken'. Google werd geraadpleegd en er vielen wat marathons af op basis van het moment in het jaar. 'We wilden in de winter trainen en het mocht nog niet te warm zijn', vertelt Eelco Jan. De datum 10 mei 2025 kwam goed uit en zo werd Kopenhagen geprikt. Vervolgens deed Maurits het wonderbaarlijk goed op de YU MAN RACE (een Obstacle Run) later dat jaar. Hij werd meegevraagd als vierde teamlid en via een wild card kon hij ook nog ingeschreven worden.

## DE INSCHRIJVING LIEP VLOTJES. HOE BEREID JE JE VOOR OP 42 KM HARDLOPEN?

Thijs Blikmans van De Sporthal in Almelo werd betrokken voor de training. Er werd een schema gemaakt voor de laatste 16 weken voor de marathon. Maikel: 'Daar zijn we in oktober mee gestart. De basis was dat we voor Kerst met gemak een



Later moest er ook wat worden afgezien.

halve marathon konden lopen. Rond Sinterklaas hebben een adem gas analyse gehad, dit heeft te maken met je hartslag-zones en dat ligt voor iedereen anders'. De trainingsschema's waren gelijk, maar werden individueel gevolgd. Drie keer in de week gingen de mannen op pad. 'Je moet de meters maken', zegt Vincent. 'Verlichte paden zoeken in de winter. Regen, hagel, sneeuw, bladeren in je gezicht. We hebben alles doorstaan'.

Toch gaat al dat trainen je niet in de koude kleren zitten. Voor Maurits betekende dat een scheenvliesontsteking, irritatie door overbelasting. 'Die zat warm bij de kachel', grapt Maikel. 'Nee hoor, hij heeft gestreden om toch te kunnen trainen'. In overleg met de fysio is hij een week of zes voor de marathon afgehaakt. Maurits werd reiscoördinator en regelde alles tot in de puntjes. Van sportvoeding tot ruimte in het programma voor werk en ontspanning. Maikel: 'Niets dan lof voor de organisatie. Lachend - Naast de suffe gids bij de fietstocht'.

Eelco Jan liep helaas ook van blessure naar blessure. Een week of vijf van te voren haakte hij af. Totdat hij twee weken voor de marathon een verrassend goed lange duurloop liep. 'In die euforie ben ik toch gestart' →

## EN DAN BEN JE KLAAR VOOR DIE DROOM. HOE IS DAT GEGAAN?

Maikel: 'Donderdags gingen wij er naar toe. Vrijdag en zaterdag acclimatiseren om zondag te lopen. Vrienden en familie kwamen zaterdag als support. Op die dag haal je ook je startnummer op en bereid je je voor op wat komen gaat'. Denk aan klinkerweggetjes en asfalt. Water met toegevoegde koolhydraten en sapjes. Een extra pannenkoek hier en daar en tja, misschien ook nog wat biertjes. Maurits beslist vrijdag toch ook het nummer te halen en te starten. 'In zo'n startvak te midden van 22 duizend deelnemers bouwt de spanning zich wel op', vertelt Maurits.

De supporters staan in stappen van 5 km langs de mooie route die als een klaverblad door de stad cirkelt. Van de 42 km staat er wel 38 km rijen dik publiek. En dat is nodig. Want, alles in je lichaam zegt op een gegeven moment STOP volgens Vincent. 'Het is echt een strijd tussen je hoofd en lijf. Kindjes die je een high-five geven en de muziek geven afleiding en slepen je er doorheen'. Ook Maurits had het moeilijk, al liep hij hem wel uit. 'Bij 30 kilometer was alle energie uit me getrokken. Dan begint de eenzame strijd. Vanaf daar ben ik 100 meter gaan wandelen om er weer 900 te hardlopen'. Door goed op de hartzones te letten, kwam dat steeds dichterbij elkaar. 'Bij 30 geef je niet meer op', stelt Vincent. Maar dat geldt niet voor iedereen. Eelco Jan lacht: 'Ho ho, ik ging met een ander doel. Ik wilde niet wandelen, het is geen vierdaagse'.

## NU ZIJN WE EEN PAAR MAANDEN VERDER: HOE KIJK JE TERUG OP DE PRESTATIE?

Vincent: 'Het uitlopen en de medaille om krijgen, geeft enorm veel voldoening. De dag zelf is de beloning! Al hebben je benen na de finish het gevoel dat je nog loopt. Je wil alleen maar gaan liggen in het gras.' Hij en Maikel zijn de gehele route bij elkaar gebleven. Handig als één van de twee een drankpunt miste en kon delen met de ander. Vloeibaar voedsel en sportgelletjes doen de rest. 'Dat was helemaal niet de bedoeling', vertellen beiden. 'We liepen hetzelfde tempo en gingen hand in hand over de eindstreep. En he-le-maal kapot!' Eelco Jan: 'Vanaf 26 km ben ik door gestrompeld tot 36 km. Op het moment dat ik moest gaan wandelen ben ik gestopt. Maar, een nieuwe poging is al in de maak. Volgend jaar in Wenen maak ik een comeback, samen met mijn dochter!'

Op het werk geeft het een extra onderwerp om over te praten. En elkaar te prikken. Maikel: 'Het helpt dat je het met een groep doet'. Eelco Jan vervolgt: 'Je volgt elkaar op Strava met de trainingen en wilt niet achterblijven'. Dat is een stok achter de deur en motiveert wel, volgens Vincent. 'Dan zie je dat de anderen al zijn geweest dan denk je, ja ik moet ook nog even. Al is dat met een jong gezin wel een heel geregeld en ge-plan'.

## 'DE DAG ZELF IS DE BELONING!'



## TENSLLOTTE: ZOU JE HET WEER DOEN?

Vincent is blij met het vinkje maar zegt stellig 'Voorlopig niet!' Ook voor Maikel is het lastig om alles goed georganiseerd te doen qua voorbereiding, dus is het even goed zo. Hoewel de rest vindt dat Maurits met een voorbereiding van 'lik mijn vestje en dan zo'n tijd neerzetten' zeker nog een keer zou kunnen, is de ervaring voor hem een verhaal op zich en een gesloten hoofdstuk. 'Ik loop echt aan tegen al dat trainen, door de blessures deed het hardlopen eigenlijk altijd pijn. Meer plezier haal ik uit de YU MAN RACE met de collega's onderling'.

**Eelco Jan sluit veelbelovend af:**  
'Ik moet nog! We gaan het zien!'

## WAT BLIJFT JE HET MEEST BIJ?

**Maikel**

het super voldane gevoel  
als je finished (knipoog)

**Maurits**

de opbouwende wedstrijdspanning

**Vincent**

de trots dat je het gehaald hebt

**Eelco Jan**

de sfeer en onderlinge teamspirit

## DE EINDTIJDEN:

**MAIKEL > 3:49:15 UUR**

**MAURITS > 4:18:6 UUR**

**VINCENT > 3:49:15 UUR**

**EELCO > DNF (WORDT VERVOLGD)**

UNICUM:

# EERSTE BRANDPREVENTIE TRAININGSCENTRUM IN NEDERLAND!

Soms zijn er van die ontwikkelingen die je gerust een mijlpaal kunt noemen. In alle bescheidenheid; dit is er zo eentje. Vanaf nu faciliteert Obimex het eerste brandpreventie trainingscentrum, inclusief praktijkruimte in Nederland. Ondersteund door Promat. 'We merkten dat dit er niet was in het land en er was wel degelijk een behoefte,' stelt Marc Struis - Productspecialist Bouwkundige Brandpreventie bij Obimex. Met dit initiatief krijgen bedrijven de kans om naast theorie ook de praktijkkant te beoefenen in brandwerende afwerking. Onder begeleiding van specialisten in een volledig daarvoor ingerichte ruimte.

Een mooi voorbeeld van faciliteren op klantbehoefte. 'Met het praktijkdeel van het trainingscentrum willen we echt een toevoeging zijn op de theorie', stelt Marc. Juist dat stuk praktijk biedt een goede aanvulling om de juiste combinatie van producten te gebruiken. 'Neem bijvoorbeeld de A-kit en AG-kit waarbij het wel degelijk van belang is om te weten in welke situatie je welke kit moet gebruiken. Het is een tak van sport waarin steeds scherper wordt gecontroleerd op wetgeving die regelmatig wijzigt. Soms is er een grijs gebied en dus is het goed om duidelijkheid te scheppen en de kennis up to date te houden'. Na het proeven van de behoefte aan training in de markt is doorgepakt. Op praktijk én theorie.

## INVESTEREN IN KENNIS

Met dit centrum kunnen bedrijven hun eigen medewerkers laten trainen door experts in dit vakgebied. Zie het als een In-company training buiten de deur. Marc: 'Promat is een A-merk en het bedrijf beschikt over zeer kundige mensen. Het stelt ons in staat een programma op maat te bieden. Laat ons weten wat je besproken wilt hebben en wij zorgen ervoor dat dit terugkomt in jouw training'. In overleg met de klant is de dag naar wens in te vullen. 'Feitelijk vragen we de

deelnemers alleen om een dag of dagdeel te investeren in kennis. Hier zijn alle voorzieningen aanwezig en precies voor dit doel ingericht. Vaak zie je een betere focus wanneer je op een andere locatie bent. Natuurlijk wordt er ook de innerlijke mens gezorgd. Kortom; Geen rommel. Geen omkijken. Geen kosten. Je hoeft alleen aanwezig te zijn en aandacht voor het vak mee te nemen. Wij ontzorgen je in de rest'. →



Manchetten



## WAT KAN DE DEELNEMER VAN EEN CUSTOM-BUILD TRAINING VERWACHTEN?

Aan het woord is Henk Winkels - Area Salesmanager bij Promat: Gezien de constructieve samenwerking met Obimex van waaruit dit initiatief is ontstaan in ieder geval veel gezamenlijke energie om de klant een mogelijkheid te geven de kennis te vergroten. Vanuit Promat zullen wij een stuk regelgeving presenteren en ervoor zorgen dat de montage aansluit bij de geteste oplossingen. Waarbij iedere monteur de neus dezelfde kant op heeft staan.

## WAT WE GAAN LEREN

Een vast onderdeel waarmee iedere training begint is de theorie; denk aan onderwerpen als wet- en regelgeving, montage instructies, productuitleg en eventuele vernieuwingen. Marc benadrukt: 'Uiteraard krijgen de deelnemers de ruimte om situaties uit de praktijk in te brengen'. Vervolgens wordt er ingegaan op de theoretische afwerking van doorvoeringen volgens testrapporten. Ondersteund door montagevideo's van handelingen die later op de dag in de praktijkruimte worden uitgevoerd. 'We gaan alle drie de methodes als kitten, manchetten en verven onder begeleiding in de praktijk brengen', stelt Marc.

De verschillende doorvoeringen die je op elke bouw tegenkomt van PVC-buis, staal tot kabelgoot worden beoefend. In de praktijkruimte zijn volledige trainingswanden opgebouwd waarin dit is geïntegreerd. Daarbij worden er ook tips op het gebied van staalbekleding met plaatwerk

meegenomen. 'Zo zorgen we ervoor dat de deelnemers met een stuk meer bagage de deur uit gaan dan dat ze binnen komen', aldus Marc. Een aantal jaren geleden is Obimex begonnen met zich te verdiepen in de materie van bouwkundige brandpreventie. Inmiddels spreken we van een volwassen productgroep binnen het assortiment. Marc: 'De tak is sterk groeiend en hoewel het trainingscentrum voor de klant is ontwikkeld, sluiten we daar ook zelf graag bij aan. Onze medewerkers leiden we verder in de materie op. As we speak worden de eerste trainingen gegeven. Ik ben dan ook erg trots om deze service onder het dak van Obimex aan te kunnen bieden in samenwerking met Promat'.

## HEB JE VRAGEN OF INTERESSE IN EEN TRAINING?

Neem dan contact op met **Marc Struis** via 06 - 55 26 59 95. NB. Er geldt een max. aantal deelnemers van 20 personen per training.

# ADVERTEREN IN TYPISCH OBIMEX

Bereik meer dan 5.000 afbouwers!  
Van de harde werkers op de bouw tot harde werkers op kantoor.



Informeer naar de aantrekkelijke tarieven: **T 0546 455 513**

**Obimex**  
FAMILIEBEDRIJF SINDS 1975

WIJ STAAN OP DE  
**AFBOUW  
VAKDAGEN**  
ZIEN WE JE DAAR?

**29 & 30 OKTOBER 2025**  
**EVENEMENTENHAL GORINCHEM**

**ecophon**

**STRAK DESIGN,  
SLIMME MONTAGE**

ECOPHON FOCUS DT™

Ons nieuwe plafondsysteem waar design en functionaliteit samenkomen. Deze unieke oplossing in de markt, biedt een modern lijnenspel dankzij een zichtbare profielrand in goud of aluminium kleur. Snelle montage dankzij het Precision Lock-systeem.

Laat je inspireren op [www.ecophon.nl](http://www.ecophon.nl)

VOOR MEER INFORMATIE SCAN DE QR-CODE:



## ECOPHON FOCUS DT: DESIGN EN FUNCTIONALITEIT IN ÉÉN SYSTEEM

Ecophon Focus™ Dt combineert akoestisch comfort met een onderscheidend design met deze unieke oplossing binnen de markt. Dankzij het verdeckte ophangstelsel met decoratief aluminium profiel tussen elk paneel ontstaat een strak en ritmisch plafondbeeld. De randen met aluminium of goudaccent geven het geheel een verfijnde afwerking. Focus Dt is ontworpen met het oog op flexibiliteit: het modulaire systeem is eenvoudig te monteren, volledig demonteerbaar en biedt ruimte voor integratie van verlichting en ventilatie. Dit maakt het bijzonder geschikt voor kantoren, onderwijs en andere segmenten waar zowel design als praktische eisen tellen. Het innovatieve Precision Lock-systeem garandeert een snelle en strakke installatie. Met absorptieklasse A levert Focus Dt topprestaties op het gebied van akoestiek.

Bezoek onze productpagina voor meer info op  
[www.ecophon.nl](http://www.ecophon.nl)



**‘VOORTIJDIGE AFSTEMMING  
VOORKOMT ONNODIGE  
DISCUSSIES’**

- ETIENNE

EEN DAG OP PAD MET: **ETIENNE BORN VAN SINIAT**

# DE SLIMME KRACHT VAN SAMEN AFBOWEN

**Vandaag volgen we een speler die nauw betrokken is bij het dagelijkse werk van de afbouwer in Nederland. We gaan op pad met Etienne Born - Area Sales Manager bij Siniat. De overkoepelende les: efficiënt afbouwen is geen kwestie van op de automatische piloot werken, maar samen de schouders eronder zetten. De afbouw biedt eindeloze mogelijkheden. Om het bouwproces van begin tot onderaan de streep succesvol te laten verlopen, is het essentieel kennis en kunde te combineren. Hoe trek je samen op in de wereld van product- en materiaalkeuzes, montagevoorschriften en wetgeving? Door als team te opereren. We nemen een kijkje op de werkvloer!**

**06:00**

## STRUCTUUR IN DE DAG

Voor Etienne start de werkdag volgens een vast ritme: ‘Na het uitlaten van de hond en een kop koffie gaat de laptop open. ‘In alle rust wat mail wegwerken, offertes maken en de dag doornemen. Dit tijdstip is daar perfect voor’, volgens Etienne. Vanaf 07.00 uur zijn de binnendienst en buitendienst collega’s bereikbaar voor zaken die hij nog moet weten. Soms zijn er meetings online, zo niet dan stapt hij in de auto. Plannen doet hij zelf. Omdat Siniat ervoor heeft gekozen de buitendienst in te delen op specialisme, bezoekt Etienne klanten door het hele land en zit hij aan tafel bij de afbouwer en specialistische groothandel.

## STAGNATIE VOORKOMEN

Een groot deel van de dag vult zich met advisering over de toepassing van producten. ‘Vrijwel dagelijks ontvang ik een technische vraag over de opbouw van een wand’, vertelt Etienne. ‘In de bouw ontstaat een vraag vaak in het werk

en heeft dus haast. Mijn prioriteit is een klant snel van een antwoord te voorzien. Stagnatie willen we voorkomen’. De kennis van de afbouw, de technische kant van wanden en plafonds én de brede productkennis van Etienne komen daarbij goed van pas.

## OP VOORHAND BETREKKEN

Etienne wordt graag op voorhand betrokken bij een project. Het geeft hem de kans een project op basis van de techniek te bekijken. En advies uit te brengen op basis van onderbouwde brandtechnische oplossingen. ‘Dat is belangrijk en mag zeker eerder én vaker’, stelt Etienne. ‘Iedere situatie is uniek en je mist kansen wanneer het werk vanuit een ontwerp te globaal wordt bekeken. We zien veel architecten knippen en plakken vanuit een bestek waarbij er (terecht) veel oog is voor criteria als duurzaam, circulair en bio-based bouwen. De kracht van Siniat is te beoordelen of het brand technisch ook nog klopt. De veiligheid van de gebruiker staat bij ons voorop’. →

10:00

**PROJECTBEZOEK  
BASISSCHOOL  
ROTTERDAM-ZUID**

We komen aan bij een bouwproject dat in volle gang is. Afbouwer ASTA bv uit Breda werkt in opdracht van aannemer Lagendijk & Stout uit Sliedrecht aan de afbouw van de Prinses Margriet school. Een buiten de standaard basisschool, met de nodige uitdagingen. Etienne heeft een adviserende rol op zich genomen binnen het project en gaat na twee maanden poolshoogte nemen.

‘We hebben voortijdig een ronde gedaan met de uitvoerder en een advies uitgebracht op het gebied van brand-, stabiliteit-, en geluidseisen. Elke brandscheiding is zorgvuldig nagelopen. De wanden en plafonds worden verwerkt met Siniat producten, geleverd door Obimex.’

Het bezoek heeft als doel de kwaliteit van het werk te borgen. Hoe wordt er gebouwd? En voldoet het werk aan de montagevoorschriften die zijn afgegeven? ‘Dit is een vrij complexe bouw met veel hoogte in de Metalstud wanden’, vertelt Etienne. ‘Er zijn schuine plafonds, verspringingen en

veel hoeken. Typisch een voorbeeld van hoe de voortijdige afstemming onnodige discussies voorkomt, bouwtijd en -kosten scheelt en tot een betere kwaliteit van het werk leidt’.

In de lokalen wordt gewerkt met een akoestische oplossing van Siniat - CREATEX - een gipsplaat met willekeurige perforatie en voorzien van een vlies dat het behalen van de hoogste normen inzake geluidsabsorptie waarborgt’. De plaat bestaat uit een gipskern en is bekleed met wit geprimed papier. De randen zijn ook voorzien van een primer, wat zorgt voor een perfecte hechting van het voegmiddel. Na het verlijmen en afwerken van de naden worden de gipsplaten gesausd.

In de schachtwanden is Novlam - de innovatieve roze gipsplaat - toegepast. Deze met glasvezel versterkte, brandwerende gipsplaat voldoet aan de brandreactieklasse A2-s1, d0 volgens de NBN EN 13501-1 norm. In de toegangsluiken naar de installaties en in de toiletgroepen is de vochtwerende Hydro (groen) verwerkt. Etienne is tevreden met wat hij ziet. In de bouwkeet worden nog wat kleine aanpassingen in het werk doorgenomen met de uitvoerder. Natuurlijk mét een bakkie koffie.



12:00

**WERKLUNCH  
LANGS DE ROUTE**

Tijd om richting Breda te gaan. Onderweg bespreken

we de afwachtende houding in een redelijke stabiele markt. Etienne: ‘Grotere bouwprojecten schuiven op in de tijd, er worden minder vergunningen afgegeven en we hebben te maken met de huurwet. Als we het hebben over de bundeling van kennis is de combinatie van Siniat en Promat heel sterk. We zitten bij adviesbureaus aan tafel, maar ook de verwerker van onze producten kan ons altijd bellen met vragen. Zoals mijn kinderen steevast antwoorden op de vraag, wat doet je vader voor beroep? Bellen!’, grapt hij. We maken een pitstop bij Van der Valk. ‘Zo kunnen we de tijd nuttig besteden’. Intussen wordt de volle mailbox gescreend op zaken die hij snel kan afhandelen of ter informatie kan aannemen. →

**‘WE ZITTEN BIJ ADVIESBUREAUS AAN  
TAFEL, MAAR OOK BIJ DE VERWERKER  
VAN ONZE PRODUCTEN.’**

**DE SAMENWERKING MET OBIMEX**

‘De samenwerking met Obimex verloopt heel prettig en met wederzijds respect. Regelmatig hebben we contact met zowel de binnen- als buitendienst. Soms is dat op kantoor in Almelo. Of op locatie van de afbouwer of het project. Regelmatig lopen we de actuele status van de projecten door om de leveringen vloeiend te laten verlopen. Hierin zie je dat een dealer en fabrikant elkaar echt kunnen ondersteunen. Waarbij de klant centraal staat!’

13:30

**KLANTBEZOEK BIJ  
ASTA IN BREDA**

Met een flexibele schil van vijftien tot dertig monteurs en een gezonde dosis nuchterheid zijn de twee Friezen, Durk Minkema en zijn kompaan Jorrit Poelman, neergestreken in Brabant. De mannen staan intussen vier jaar aan het roer van Asta bv. 'We werken veel in scholen en kantoren', vertelt Durk. Daarbij hebben we het voornamelijk over het plaatsen van (glazen) systeemwanden en systeem- en gipsplafonds. De spanning zit voor hen meer in de verscheidenheid van handelingen, vormen en verwerkingen dan in volume bij repeterend werk.

**'IK KAN NIET ZONDER  
OBIMEX. EN DE KLANT NIET  
ZONDER MIJ. ZO IS HET  
CIRKELTJE ROND!'**

- DURK

**VAAK BEN JE TE BANG**

Durk is te spreken over de technische know-how van Siniat. Etienne: 'Vaak bouwen de verwerkers van onze producten een wand of plafond op zoals ze gewend zijn. Wanneer je samen in gesprek gaat, blijken er soms andere oplossingen te zijn die het mogelijk maken sneller en efficiënter te bouwen'. Een voorbeeld: een 60-minuten brandwerende wand wordt meestal opgebouwd met een dubbele plaat aan beide kanten. De Novlam 15mm biedt dezelfde veiligheid met een enkele plaat per kant. Dit scheelt een handeling, dus tijd, dus kosten. 'Vaak ben je te bang', stelt Durk. De uitspraak prikt ook op een fotowand in het kantoor. 'Je moet durven en vooral kunnen bouwen op de expertise en een fijn contact en goede connectie met zowel de opdrachtgever als je samenwerkingspartners. Het stelt ons in staat flexibel te zijn. In de modulaire unitbouw wijzigt bij ons tot de laatste minuut wel eens iets. Flexibiliteit is écht onze kracht'.

**HET HEILIGE BOEKJE**

De Siniat product catalogus is een systeemboek waarin alle producten, maatvoeringen en eigenschappen op het gebied van brand-, akoestiek en stabiliteit van een systeem staan vermeld. Durk krijgt de nieuwste versie van 'het heilige boekje' overhandigd. 'Je kunt precies uitlezen hoe een systeem zich gedraagt onder invloed van temperatuur', vult Etienne aan.

**De Siniat product catalogus ontvangen?**

Vraag hem direct aan!

Bel Obimex of Etienne op 0546 - 455 513 of

06 - 21 668 236 of mail naar [info@obimex.nl](mailto:info@obimex.nl)

**PERSOONLIJK DASHBOARD**

De online MySiniat omgeving is jouw eigen persoonlijke dashboard. Het is mogelijk projecten in te voeren en projectbladen of een downloadbaar projectboek te maken. 'Dit is heel goed te gebruiken in een voortraject door als item mee te sturen met een offerte', zegt Etienne. 'Weinig moeite en het voorkomt gedoe, vooral bij projecten die nét even anders zijn dan standaard'. Durk is enthousiast en gaat het eens proberen.

**Het invoeren van projecten en maken van  
projectboeken was nog nooit zo eenvoudig!**

Meld je aan via de paarse knop rechtsboven op de website [www.siniat.nl](http://www.siniat.nl)

Tenslotte duiken de mannen nog in een bestek voor een specifieke aanvraag waar een offerte voor uitgebracht moet worden. Het gaat om de brandwerendheid van een schachtwand in combinatie met een woning scheidende wand en contactgeluid. 'Werk de schachtwand af met 2x 15mm Novlam', zegt Etienne terwijl hij het detail tekent. De technische afdeling pakt dit verder op.

15:30

**THUIS AFRONDEN**

We zeggen gedag, maar niet voordat we elkaar de hand hebben geschud. De dag afronding vindt rustig thuis plaats: bezoekerapporten maken, mails opvolgen en vervolgaacties uitvoeren en uitzetten. Klaar voor de dag van morgen!

## PROJECT UITGELICHT

# MULTRASHIP, TERNEUZEN



### AFBOUWER:

- Maas Afbouw uit Terneuzen

### MATERIALEN:

- Obi 800 dubbele volglaswand in Ral 9005 fijnstructuur met 66.2 glas
- Kaderdeur en kozijnen voor de Obi 800 wand
- Rockfon Color-all Stone A24 met Chicago Metallic 2850 in de kleur Stone



## VERNIEUWD MILLER ASSORTIMENT:

# MEER VOOR HETZELFDE

**Zeg je Afvoegen. Dan zeg je Miller. Voor veel professionele afvoegers omvat het Miller assortiment belangrijke producten die in de dagelijkse gang van zaken worden meegenomen. Onder het motto meer voor hetzelfde is dit voor Marc Struis, productspecialist binnen de webshop Afvoegen.nl, reden genoeg een optimalisatieslag op kwaliteit door te voeren. Zonder iets aan de prijsstelling te wijzigen. Het resultaat is een verbeterde versie van de Flexcorner en gaasband én een nieuw product genaamd Grip Tape (glasvliesband).**

### FEEDBACK VANAF DE WERKVLOER

Als we kijken naar een kwalitatief hoogwaardig product voor een goede prijs, dan is de webshop met het Miller assortiment al jaren lang succesvol in de afvoegmarkt. In die tijd is er goed geluisterd naar de tevreden en tegelijk positief kritische klant op de bouw. Marc: 'Tijdens mijn bezoeken door heel Nederland heen hoor ik veel feedback vanuit de markt. Door die gesprekken vielen me zaken op waarop de producten konden worden verbeterd. Zoals de opmerkingen over de Flexcorner. Op een gegevens moment ontstond er 'banaanvorming' en boog deze weg. Natuurlijk zijn we met deze opmerkingen aan de slag gegaan'. En zo ontstond er ruimte te optimaliseren op kwaliteit.

Op het moment dat Marc ons bijpraat over de laatste ontwikkelingen is de eerste volle container met een verscherpt en uitgebreid assortiment aan Miller producten nét binnengekomen. 'Ons uitgangspunt is altijd goed samen te werken met goede producten', stelt Marc. 'Kort gezegd is makkelijker werken meer meters maken. Alles wordt duurder. Maar de vierkante meter prijs gaat aan de verkooppkant nauwelijks omhoog. Daarom zijn we zo trots op het feit dat we een verbeterde versie van het product kunnen leveren voor dezelfde prijs'. Waar zitten de verbeteringen hem dan precies in?

➤ Het vernieuwde Miller assortiment



### MEEST STRAKKE HOEKAFWERKING IN EEN HANDOMDRAAI: MILLER FLEXCORNER

De Flexcorner is gemaakt van steviger en strakker staal en blijft hierdoor beter rechtop staan. Zo kun je meerdere items achter elkaar knippen en tegen de muur aan klaar zetten. Daarnaast is specifiek gekeken naar een esthetische afwerking van de hoeken. Vanwege de minimale ruimte tussen de twee stroken staal, creëer je de meest strakke hoekafwerking in een handomdraai. De Flexcorner komt in een doosje met 30 meter op een rol. Het staal is exact op maat af te knippen en geeft dus minder afval. Bovendien zijn de handzame doosjes veel makkelijker te vervoeren. En is manoeuvreren op de bouw een stuk eenvoudiger dan met de vaste hoeken in lange lengtes. ➔



➤ Steviger en strakker staal



➤ Handzame doosjes



➤ Meerdere items achter elkaar knippen



➤ Blijft beter rechtop staan



➤ Meest strakke hoekafwerking in een handomdraai

## KRACHTIGE KLEEFKRACHT: MILLER MESH TAPE

Een beproefde werkwijze voor veel verwerkers is eerst de naden op de wanden te voorzien van gaasband en dan te starten met smeren. De kleefkracht van het band moet sterk genoeg zijn om ervoor te zorgen dat de eerste banen blijven hangen totdat dit droge werk is afgrond. 'Regelmatig zag ik de banen aan de bovenkant naar beneden krullen. Daarom is er een verbeterde lijmlaag toegevoegd aan het band die meer kleefkracht heeft'. Vervolgens wordt het gaasband afgesneden met een voegmes. Rafelvorming ligt op de loer. 'De rollen kon je vaak niet meer gebruiken als er rafels op rafels zitten', stelt Marc. Ook hier is naar gekeken. De Mesh Tape plakt beter, geeft minder rafelvorming en dus minder irritatie in het werk. De tape komt in een breedte van 50mm met 90 meter op een rol.

**'ER IS EEN VERBETERDE  
LIJMLAAG TOEGEVOEGD  
AAN HET BAND DIE MEER  
KLEEFKRACHT HEEFT'**

## NIUW IN HET ASSORTIMENT: MILLER GRIP TAPE

De glasvliesrollen zijn een nieuwe toevoeging als alternatief op papier. Volgens Marc heeft glasvlies de toekomst. 'Het is sterker dan papier door de open structuur. Bovendien wordt glasvlies één met het materiaal (de voegpasta) en dat maakt dat het sterker is. Papier is een laag tussen een laag (pasta-papier-pasta)'. De Grip Tape is verkrijgbaar in een breedte van 52mm op rollen van 75 meter en 150 meter. Speciaal gemaakt voor gebruik in combinatie met de automatic taper van Level5. 'Dit heeft te maken met de afstand van de wieltjes, die moet 'm wel pakken', legt Marc uit. 'Bijkomend voordeel van de 150 meter rol is dat je deze dan niet zo snel hoeft te wisselen'.

Daarnaast blijft natuurlijk de Miller Paper Tape verkrijgbaar. Ook in 52mm breedte op rollen van 75 en 150 meter voor de mensen die hiermee werken. Papierband is vlak te verwerken en bruikbaar om een hoek mee te maken.

## VERKOOPLOCATIES

De Miller producten en verkooplocaties zijn ook te vinden op de website van Afvoegen.nl. Brochures en het bijbehorende promotiemateriaal zijn in de maak.

### Wil je meer weten of een specifiek product proberen?

Bel met Marc Struis op 06 - 55 26 59 95 en hij brengt het graag bij je langs.

## OBIMEX COLLEGE AFVOEGEN

Op 10 oktober aanstaande vindt een Obimex College Afvoegen plaats. 'Tijdens deze studiedag voor afvoegers kunnen de deelnemers met deze producten werken en oefenen. Op dit moment zijn er nog plaatsen beschikbaar!', zegt Marc enthousiast.

Natuurlijk wordt het College herhaald in 2026.

Nieuwe data zijn te vinden op de website.



Marc Struis productspecialist Afvoegen.nl en Bouwkundige Brandpreventie

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

# 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

**Obimex**  
FAMILIEBEDRIJF SINDS 1975



## ONZE NIEUWE WEBWINKEL IS LIVE

HEB JIJ HEM AL GEPROBEERD?



OBIMEX.NL

## BESTEL JOUW GRATIS ROCKFON CATALOGUS!

Ben je op zoek naar een handig en compleet naslagwerk voor plafond- en wandoplossingen? Onze Rockfon Catalogus is dé gids voor plafondmontagebedrijven. Met 314 pagina's boordevol informatie over systeemoplossingen, montagegemak en designmogelijkheden helpt deze Catalogus je snel en efficiënt de juiste keuzes te maken.

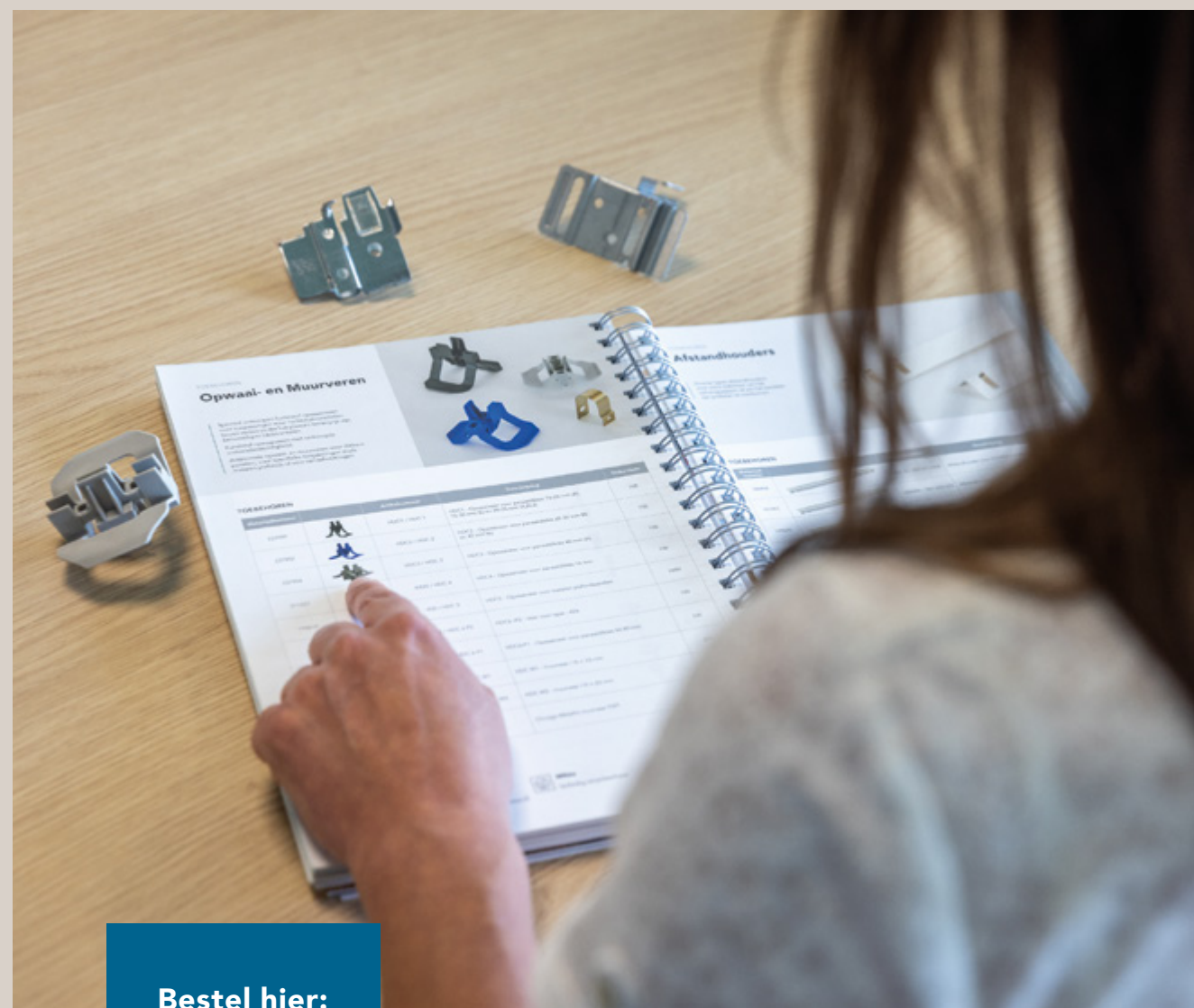
Dankzij de duidelijke structuur vind je moeiteloos wat je zoekt: het complete assortiment Chicago Metallic ophangsystemen en Rockfon panelen, samenstelling van een systeem, verbruik per systeem, meer informatie over kantafwerkingen of akoestiek. Met de Rockfon Catalogus heb je alles bij de hand.

Bestel gratis op [rockfon.nl/catalogus](http://rockfon.nl/catalogus) en ontdek hoe Rockfon jouw projecten naar een hoger niveau tilt!

**Rockfon**

Part of ROCKWOOL Group

## Alles bij de hand. Bestel de gratis Rockfon Catalogus.



**Bestel hier:**  
[rockfon.nl/catalogus](http://rockfon.nl/catalogus)



Sounds Beautiful

## VAN TEKENTAFEL TOT PRAKTIJK

# TOPIQ® ALPHA: HOMOGEEN EN RICHTINGLOOS OPPERVLAKE

In deze rubriek doen we een klein stapje terug in de tijd om daarna snel terug te gaan naar het heden. In 2019 fuseerden Knauf AMF en Armstrong Ceiling Solutions. Het erfgoed van twee wereldberoemde merken veranderde in één markt leidende naam: Knauf Ceiling Solutions. Per 1 januari 2025 zijn de salesorganisaties vloeren, wanden en plafonds samengevoegd in Knauf BV te Utrecht. Met als resultaat? Een nog beter landelijke dekking onder één gezamenlijk dak.

Natuurlijk gaat zo'n integratie niet van de een op de andere dag en gaat daar het nodige werk aan vooraf. Door de centralisatie van diensten verdubbelt de capaciteit van het salesteam en kan de verwerker blijven rekenen op een uniek productportfolio gedreven door innovatiekracht en een duurzaam hart. Zo lagen de laatste twee kenmerken ten grondslag aan de introductie van TOPIQ® Alpha. Een heden-daagse versie van TOPIQ® Efficient Pro en Prime.



## STAP 1 VERPLAATSTEN PRODUCTIEFACILITEIT

De aanleiding voor deze innovatieslag is de ontwikkeling van de nieuwe productiefaciliteit in Illange (Frankrijk). De verplaatsing van de op steenwol gebaseerde productie heeft vooral als doel CO2-uitstoot te verminderen en transportbewegingen te beperken. Er is een geheel nieuwe plafond productielijn gerealiseerd. De fabriek is in totaal 25.000m² groot. De plannen voor de nieuwbouw gaan zo'n drie jaar terug. Van grondaankoop tot eindresultaat: een nieuwe ultramoderne productiefaciliteit in het hart van Europa.

Erik Borger, Commercieel Technisch Adviseur bij Knauf BV vertelt: 'De isolatiefabriek in Illange wordt gezien als hart van de organisatie door de centrale ligging. Met het eraan vast bouwen van de nieuwe productiefaciliteit voor de plafond-producten is meteen van de gelegenheid gebruik gemaakt een efficiencyslag te maken en vast te stellen waar wij ten opzichte van ons eigen product willen innoveren'. Als Multi Material producent streeft Knauf BV ernaar een volwassen aanbod te faciliteren. Voor dit specifieke product wordt dat gedaan vanuit een strategisch gelegen productiefaciliteit. →



## STAP 2 AANPASSINGEN IN KAART BRENGEN

In eerste instantie is het aan de mensen in het lab om zich te buigen over waar deze verbeteringen dan te maken zijn. De voorlopers van TOPIQ® Alpha zijn al vele jaren op de markt. Op welke punten mag een product veranderen om nog beter te passen in de wensen en eisen van deze tijd? En welke ingrediënten zijn daarvoor nodig? 'Er is kritisch gekeken naar de technische producteigenschappen en verbeterpunten gerelateerd aan het machinepark wat geheel nieuw is ingericht,' stelt Erik. Denk aan significante zaken als strakheid van het vlies en akoestische eigenschappen. Uitgangspunten bij de verbeterde TOPIQ® Alpha zijn een zuiver witte uitstraling en een richtingloos en vlak oppervlak.

## DE NIEUWSTE TOPIQ® ALPHA 15 EN 20:

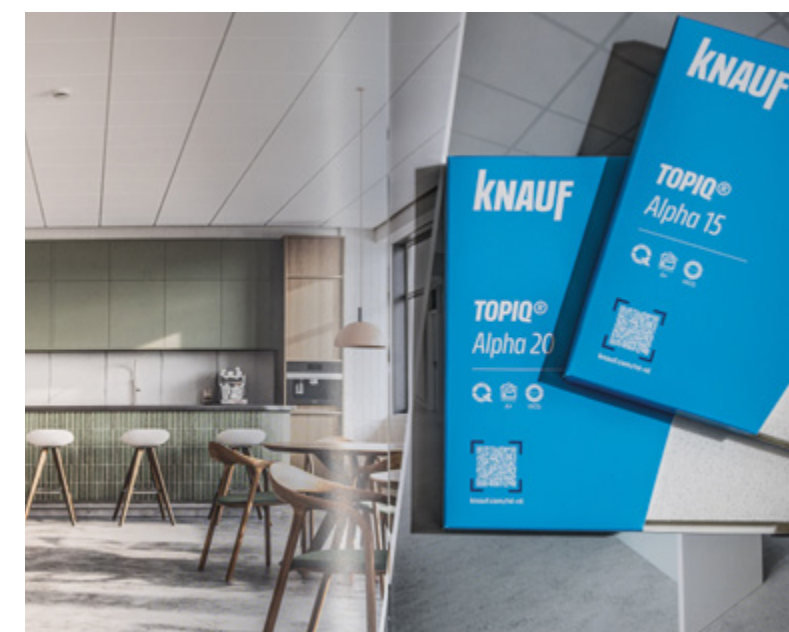
- Klasse A geluidsabsorptie
- Brandklasse A1
- Zuiver witte uitstraling
- Homogeen en richtingloos oppervlak

Bovendien zorgt de hoge lichtreflectie van 86% voor meer licht in de ruimte en blijft de levensduur met 100% vochtbestendigheid zelfs in de meest uitdagende omstandigheden gewaarborgd.



## STAP 3 PASSEND MAKEN IN AANBOD

In deze fase stapt de afdeling Marketing naar voren. Het product positioneren in de markt en bepalen waar het product binnen het totale assortimentsaanbod valt. Erik: 'TOPIQ® Alpha is een product uit ons Advanced segment, wat betekent dat de TOPIQ® Alpha multifunctioneel toepasbaar is met uitstekende technische prestaties. Het product valt onder de productgroep mineraal en vervolgens de subgroep zacht mineraal. Het portfolio van Knauf BV kent een uniek karakter: plafondoplossingen van meerdere materialen onder een dak. Dit Multi Material aspect wordt samengebracht binnen het plafondhuis. De afbeelding die Erik laat zien maakt de toegevoegde waarde van dit aspect in één oogopslag duidelijk. Er is een plafondoplossing voor elke behoefte. Met verschillende ontwerpen, hoog technische prestaties en voor diverse segmenten. Op de achtergrond wordt ook het terrein van de faciliteit aan de buiten- en binnenkant ingericht. Alles wordt in het werk gesteld om de markt een tijdige distributie te garanderen.



## STAP 4 UITDRAGEN VAN DE INNOVATIE

Inmiddels er om de productlancering heen een campagne gebouwd. Met als doel de TOPIQ® Alpha online voorbij te laten komen bij distributeurs en bij de markt zelf. Dat gebeurt via de eigen kanalen van Knauf BV, maar ook via diverse vaste internet- en mediaportalen na de officiële introductie in juni. De medewerkers die in direct contact staan met de markt zijn getraind op het hoofdkantoor in Utrecht.

### WAAR VOOR JE GELD

Nieuwe promotiematerialen zijn beschikbaar en tevens wordt intern alles ingeregeld om architecten, distributiepartijen en afbouwmontage bedrijven in de markt actief en fysiek te bezoeken met de nieuwe TOPIQ® Alpha 15 en 20mm. 'Bij laatstgenoemde dikte is de dB waarde zelfs verhoogd naar 28dB,' stelt Erik. 'De term Alpha staat voor uitstekende geluidsabsorptie in combinatie met het meest vlakke oppervlak uiterlijk in deze productcategorie. Bovendien voldoet de plafondtegels aan brandklasse A1 en is 100% vochtbestendig. De lichtgewicht plafondpanelen zijn makkelijk hanteerbaar en geschikt voor verschillende marktsegmenten als kantoren, onderwijs, retail, leisure en hospitality. Waar voor je geld, dus!' →



## STAP 5 OP DE MARKT BRENGEN

Het nieuws aan de wereld is helder: wanneer je op zoek bent naar een zuiverwit, vlak en richtingloos plafond is in de prijscategorie en -klasse TOPIQ® Alpha de beste keus. 'Ook vanwege de grote verkrijgbaarheid en om het bedrijf', vult Erik aan. 'Uiteraard kan de klant rekenen op onze vertrouwde service, maar dan op een vernieuwd niveau. Door deze stap te zetten in combinatie met ons uitgebreide toeleveringsnetwerk kunnen we zorgdragen voor geavanceerde productie en tijdige distributie. De eerste projecten zijn inmiddels voorzien van de vernieuwde plafondoplossing en de reacties over een soepele montage zijn binnen!'



### MEER WETEN OVER TOPIQ® ALPHA?

Bekijk de productbrochure of bel met Obimex op tel. 0546 - 455 513 óf met je Knauf contactpersoon.



**'UITERAARD KAN DE KLANT  
REKENEN OP ONZE VERTROUWDE  
SERVICE, MAAR DAN OP EEN  
VERNIEUWD NIVEAU'**

## REIS MEE! TOPIQ® ALPHA TOUR IN FRANKRIJK:

Koop jij dit jaar voor minimaal 5.000 vierkante meter aan Knauf TOPIQ® Alpha zacht minerale plafondtegels? Meld je dan aan en ga in het tweede kwartaal van 2026 mee op een meerdaagse, exclusieve reis inclusief fabrieksbezoek in Illange samen met andere professionals.

**SCAN VOOR DEELNAME  
EN ACTIEVOORWAARDEN  
DE QR-CODE:**



ONTDEK  
ALLES OVER  
DE INNOVATIEVE  
TOPIQ® ALPHA  
IN DIT  
MAGAZINE!

# DE NIEUWE TOPIQ® Alpha

Zet de nieuwe prestatie- en kwaliteitsstandaard  
voor een hoogwaardig minerale plafonddesign.

- Zuiver wit en meest vlakke oppervlak
- Hoge geluidsabsorptie klasse A
- Brandklasse A1
- Vochtbestendigheid 100% RH
- Verkrijgbaar in 3 randafwerkingen



**Build on us.**

**KNAUF**

© Matthias Groppe