

TYPISCH

OBIMEX

HÉT MAGAZINE VOOR DE AFBOW

EDITIE 1 • JAARGANG 6

EEN DAG OP PAD MET:
HERMEN DE HEK
VAN TBA

IN GESPREK MET
MARCEL JANSSEN
VAN OWA

VAN MILLENNIAL NAAR MILJOENENOMZET:

**HOE ZIEN AFBOWWERS
DE TOEKOMST?**

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!



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.

T +31 (0)13 544 98 59
WWW.STEELFRAME.NL

ROB NIJHUIS FOTOGRAFIE
Architectuur-Interieur-
Bedrijfsfotografie

+31 6 23553395
info@robnijhuisfotografie.nl
www.robnijhuisfotografie.nl

**Trotse Partner
Obimex**

6

VAN MILLENNIAL NAAR MILJOENENOMZET:
HOE ZIEN AFBOUWERS
DE TOEKOMST?

18 | **MARCEL JANSSEN VAN OWA:**
'FLEXIBILITEIT IS EEN GROOT GOED'

22 | **JACK TELGENKAMP**
MET PENSIOEN

26 | **EEN DAG OP PAD MET:**
HERMEN DE HEK VAN TBA

34 | **PROJECT UITGELICHT:**
ST. FONDS SLACHTOFFERHULP

36 | **MILLER 3 IN 1 PASTA:**
DE ALLESKUNNER!

38 | **OBIMEX COLLEGE**
PROMAT MASTERCLASS

44 | **VAN TEKENTAFEL TOT PRAKTIJK**
DE HISTORIE VAN GIPSPANELEN

COLOFON

Redactie: Maaike 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.

Voor informatie over deze uitgave vragen we je contact op te nemen met Obimex. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd 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.



vandaglas
expert partners in glas

Onafhankelijk advies voor de juiste glaskeuze

Als onafhankelijk glasbedrijf met kennis van glas én de glasmarkt hebben wij altijd een maatwerk glasoplossing bestaand uit de beste en state-of-the-art basisproducten die beschikbaar zijn.

Onze mensen zijn betrokken glasprofessionals die luisteren, observeren, begrijpen. Onze teams denken in mogelijkheden en helpen uw uitdagingen om te zetten in succesverhalen.

vandaglas, de glas-expert partner van Obimex voor letselveilige en/of geluidswerende volglazen scheidingswanden.

www.vandaglas.com

Altijd zelfverzekerd, dus.



Risico- en Verzekeringsspecialist
Bouw & Afbouw

Fidus De Bilt / NOA Verzekeringssdienst
Utrechtseweg 2
3732 HB De Bilt

debilt@fidus.nl
030 - 264 91 91

NOA

Fidus Altijd zelfverzekerd **fidus.nl**

FIDUS DE BILT / NOA VERZEKERINGSDIENST

Binnen de bouw & afbouw is het bedrijf Fidus De Bilt / NOA Verzekeringssdienst de aangewezen risico- en verzekeringsspecialist.

Kernwaarden als persoonlijke aandacht, deskundig advies en optimale service staan hoog in het vaandel.

Fidus De Bilt maakt deel uit van het landelijke Fidus-netwerk met ca 25 kantoren die elke ondernemer/bedrijf/particulier van dienst wil zijn op het gebied van verzekeringen, risicomanagement, hypotheek en pensioenen.

Op zoek naar helder advies, een frisse blik of wil je weten of je goed verzekerd bent?

Neem dan gerust contact met ons op. We plannen graag een afspraak op een moment dat jou goed uitkomt.

Fidus.nl
> debilt@fidus.nl > 030-2549191

VOORWOORD

Soms is het verfrissend om even door een andere bril naar je eigen vakgebied te kijken. In deze editie van Typisch Obimex doen we dat samen met een nieuwe generatie afbouwers. We gaan aan tafel met drie jonge professionals, midden in hun professionele ontwikkeling, met een heldere visie op hun organisatie én de afbouwmarkt waarin we samen opereren.

Wat mij persoonlijk fascineert, is hoe scherp en genuanceerd zij hun wereld beschrijven. Naast volop kansen in de afbouw, bijvoorbeeld op het gebied van circulariteit, benoemen ze tegelijkertijd de beperkingen van regels en beschikbare materialen. Ze zijn ambitieus, maar ook realistisch: regeldruk in de bouw en het tekort aan vakmensen vormen serieuze uitdagingen richting de toekomst.

Wat in alle gesprekken terugkomt, is het belang van balans en de menselijke maat. Natuurlijk speelt prijs een rol, een duurzame samenwerking draait echter om meer dan dat alleen. Relatie, vertrouwen en wederzijds begrip zijn minstens zo bepalend. Kennis, kunde en vakmanschap mogen - en moeten - daarin worden gezien en gewaardeerd.

Voor ons als Obimex is het enorm waardevol om te horen hoe deze generatie naar de toekomst kijkt. Het helpt ons om scherp te blijven: waar kunnen wij écht het verschil maken voor de afbouwers van morgen? Hoe sluiten we naadloos aan op hun behoeften, ambities en uitdagingen?

Laat je in dit magazine meenemen in hun verhalen en inzichten vanuit de andere gesprekken. Wie weet lees je dingen die je nog niet wist van Marcel Janssen - al jarenlang werkzaam in het veld onder de hoede van OWA of pik je iets op uit de dagelijkse werkzaamheden van Hermen de Hek, die als technisch adviseur namens Technisch Bureau Afbouw de markt voorziet van schadediagnoses, verwerkingsvoorschriften en beoordelingsrichtlijnen. Of ben je geïnteresseerd in waar het ontstaan van een veelzijdig toegepast bouw materiaal - de gipskartonplaat - zijn oorsprong vindt?

Dit en meer in deze eerste editie van 2026.

Ik hoop dat het je net zo inspireert als mijzelf!

Maikel Eshuis
Commercieel Manager



'Wat in alle gesprekken terugkomt, is het belang van balans en de menselijke maat.'

VAN MILLENNIAL NAAR MILJOENENOMZET:

HOE ZIEN AFBOUWERS DE TOEKOMST?

In de eerste editie van *Typisch Obimex* als magazine spraken we met afdouwers over de toekomst. Over innovatie, de energietransitie en het doorslaggevende karakter van het bedrag onder aan de streep. Waar liggen de kansen en uitdagingen in een markt die zowel traditioneel als vernieuwend is? Vijf jaar later maken we opnieuw de balans op. Dezelfde stellingen, andere bouwers. Elk vanuit hun eigen perspectief. Een gesprek met 'Generatie Y' over bijsturen, luchtkastelen en samen bouwen.

EVEN KENNIS MAKEN MET DE AFBOUWERS:



JACCO ELDERING

Duidelijker dan bij Jacco Eldering (36) - mede eigenaar van Bosma Plafonds en Wanden uit Drachten, wordt het niet. Zijn vriendin kreeg al snel te horen: 'Ik ben ondernemer, dit is mijn leven en als je dat niet leuk vindt dan kun je het maar beter meteen zeggen.' Als alles goed gaat, daar leer je niks van volgens Jacco. Met zijn voeten in de klei is hij doorgroeid in de bedrijfsvoering en sinds drie jaar mede-eigenaar van een bedrijf dat meer doet dan afdouwen. De kunst is de kwaliteit van de mensen hoog te houden: 'Investeren in opleiding en kennis, innoveren in werkwijze vanuit de overtuiging dat het bedrijf met goede handen wel doordraait.' Naar eigen zeggen kwam Jacco op het juiste moment en vol enthousiasme bij Bosma terecht. 'Ik ben begonnen met 1 dag in de week vrijwillig te werken.' Een bewuste stap die uitgroeide tot een plan om het bedrijf uiteindelijk volledig over te nemen.

'DE KUNST IS DE KWALITEIT VAN DE MENSEN HOOG TE HOUDEN.'

MANON VAN DE KERKHOF

Met een vader als afdouwer pur sang, groeide Manon van de Kerkhof (39) helemaal op in de materie. Om zichzelf uit te dagen, werkte ze na haar opleiding eerst een aantal jaar in het bankwezen. Al snel ging zij terug naar de afdouwen. 'Als het bouwvirus je eenmaal te pakken heeft, kom je er niet meer vanaf'. Volgens Manon is de afdouwen een ons-kent-ons wereld, altijd in beweging en uitdagend. 'Ik geloof er sterk in een verbinder te zijn. Iets voor elkaar over hebben, daar heb je uiteindelijk het meeste profijt van.' Sinds 2010 werkt Manon bij de SRBA Group - Smart Reliable Building Achievements - toen nog opererend onder de naam Muller Complete Afdouwen. Vandaag de dag is ze bedrijfsleider van de divisie SRBA Modules en sinds kort verantwoordelijk voor de inkoop van de Construction tak van de SRBA Group. 'Met SRBA Modules maken we constructieve oplossingen voor de droge afdouwen.' Als vrouw in de bouw trekt ze net zo makkelijk zelf de stalen neuzen aan. 'De machines heb ik zelf ingesteld toen ik bij mijn vader werkte. Ik vond dat reuze interessant en daardoor weet ik nu wel precies hoe alles werkt.'



PAUL STRIJBIS

Geluk bij een ongeluk. Zo noemt hij zijn enkelblessure waardoor hij op kantoor terecht kwam in het afdouwenbedrijf van zijn vader Peter en compagnon. Paul Strijbis (34) - eigenaar van Punt Systeembouw uit Heerhugowaard - ruilde zijn ambitie om automonteur te worden definitief in voor de afdouwen. 'Na een eerdere snuffelstage wist ik het zeker. Op mijn twaalfde werkte ik al in het magazijn bij mijn vader en rolde al snel door naar het montagewerk'. Paul volgde Bouwkunde aan de MTS en behaalde zijn aannemersdiploma. 'In die tijd heb ik veel geleerd en een goede band opgebouwd met de jongens'. De stap naar projectbegeleiding en uitvoering is een logische voor Paul. 'Vorig jaar was echt ons transformatiejaar. We kregen er een nieuwe uitvoerder bij en het kantoor is grondig verbouwd'. Het werk wordt verzet door circa 60 medewerkers buiten, een flexibele schil en 10 man op kantoor. Vader en zoon vullen elkaar goed aan. 'Mijn vader heeft het bedrijf in ruim 25 jaar gevormd tot het professionele afdouwenbedrijf dat het nu is. Mijn rol is om die stevige basis verder uit te bouwen richting de toekomst.' →

STELLING 1

ALLEEN INNOVATIEVE AFBOUW- BEDRIJVEN HEBBEN DE TOEKOMST

Voor Jacco Eldering is ondernemen onlosmakelijk verbonden met doen. Innovatie ziet hij als belangrijk, maar zeker niet als het enige fundament onder de toekomst van de sector. 'We kunnen de economie niet alleen op innovatie laten draaien,' is zijn nuchtere kijk. Volgens hem zijn juist ook de traditionele afbouwbedrijven nodig die de stapel met werk wegzetten en de productie draaiende houden. Waar grotere partijen ruimte hebben om te onderzoeken en innoveren, ligt bij andere bedrijven de focus op uitvoeren. Innovatie komt in die gevallen vaak via leveranciers, bijvoorbeeld bij de verduurzaming van een systeemwand. Voor Jacco zit de kracht dan ook in mensen: investeren in kennis en vakmanschap, zodat het bedrijf blijft draaien - ook zonder voortdurend voorop te lopen.

**'WE KUNNEN DE ECONOMIE
NIET ALLEEN OP INNOVATIE
LATEN DRAAIEN.'**

Paul Strijbis kijkt daar met een iets andere blik naar. Opgegroei in het familiebedrijf ervaart hij dat stilstand achteruitgang is. Tegelijkertijd laat zijn dagelijkse praktijk zien dat innoveren met spanning gepaard gaat. Bij een groot hotelproject met honderden kamers koos hij ervoor om te werken met voorgebogen gipsconstructies. Een uitdagende keuze die de nodige slapeloze nachten met zich meebracht. Door een proefopstelling te maken en de klant daarin mee te nemen, wist hij het plan toch gerealiseerd te krijgen. Ook raakte hij overtuigd van het gebruik van prefab houten schenkels, waarmee je hout kunt afstellen om fouten te beperken en efficiënter te werken. 'We hebben op het proces gereflecteerd en bijgestuurd.' Voor Paul hoort dat erbij. Innovatie betekent proberen, leren en verbeteren. Nieuwe technologieën zoals AI ziet hij als kans, bijvoorbeeld bij het verwerken van aanvragen, maar hij blijft kritisch: vakkennis en gevoel voor het werk blijven leidend.



**'HET GAAT ER OM
PRODUCTINNOVATIES TOE TE
VOEGEN DIE HET WERK
SLIMMER EN SNELLER MAKEN.'**

Manon van de Kerkhof sluit zich deels bij beide perspectieven aan. Als verbinder binnen SRBA Modules ziet zij innovatie vooral als iets dat functioneel moet zijn. Noodzakelijk, maar het moet nooit een doel op zich worden. Niet vernieuwen om het vernieuwen, maar verbeteren waar het nodig is. In haar werk ligt de nadruk onder andere op prefab oplossingen, waarbij complexe onderdelen in de werkplaats worden voorbereid. Een project zoals het AFAS Experience Center in Leusden, met honderden unieke details in het koefwerk, illustreert dat. Door alles vooraf uit te werken en prefab in de werkplaats te produceren, hoefde er op de bouwplaats alleen nog gemonteerd te worden. 'Dat bespaart enorm veel tijd, voorkomt fouten en geeft veel voldoening wanneer alles precies past.' Tegelijkertijd signaleert Manon dat kennis

op de werkvloer onder druk staat. Architecten ontwerpen steeds uitdagender, terwijl de praktijk het mag uitvoeren. Juist daarom pleit zij ervoor de afbouwer én fabrikant vaker steeds vroeger te betrekken. Daarnaast kennis te borgen door mensen te blijven uitdagen zelf na te denken, ook in een tijd waarin AI een steeds grotere rol speelt.

Deze visies laten zien dat innovatie belangrijk is, maar niet op zichzelf staat. Het gaat er om productinnovaties toe te voegen die het werk slimmer en sneller maken en aan de voorkant goed te bekijken of het een werk is waar dat goed uitpakt. De toekomst ligt niet alleen bij de koplopers, maar juist bij bedrijven die weten wanneer ze moeten innoveren en wanneer te vertrouwen op hun kracht. →

STELLING 2

IN 2030 IS NEDERLAND VOLOP AAN HET BOUWEN MET CIRCULAIRE PRODUCTEN

De ambitie is helder: in 2030 moet circulair bouwen voor 50% de norm zijn. Maar wie de praktijk van de afbouwsector erbij pakt, ziet dat die werkelijkheid nog niet zo eenvoudig is. Manon herkent de ambitie, maar ziet vooral de uitdagingen. Vanuit haar rol is zij al intensief bezig geweest met circulaire processen en weet hoe complex ze zijn. Ze noemt een traject waarbij gipsplaten zorgvuldig uit constructies worden gehaald, vervoerd, op maatvoering worden terug gesneden en vervolgens weer worden toegepast. 'Het is ontzettend arbeidsintensief, legt ze uit. En dus ook kostbaar.

Daarnaast is er de administratieve druk. Registreren, certificeren, vastleggen. 'Het komt er allemaal bij en het is niet zo dat je daarmee meer werk verzet.' Volgens Manon is de keuze in de praktijk dan ook vaak nog simpel: prijs bepaalt. Zolang circulaire oplossingen duurder zijn dan nieuwe materialen, blijft de vraag beperkt. Ze ziet dan ook meer kansen in renovatieprojecten, waarbij materialen ter plekke worden geoogst en hergebruikt. 'Hier zie ik meer in dan in het grootschalige afzetten van circulaire producten aan nieuwe klanten.'

Bij Jacco begint het besef door te dringen. 'Iedereen wordt ermee geconfronteerd en anno nu moet je er zeker mee aan de slag,' zo stelt hij. Toch merkt hij dat de vraag vanuit de markt nog achterblijft. Zijn bedrijf is er nog niet intensief mee bezig, simpelweg omdat aanvragen vaak nog traditioneel worden ingestoken. Volgens Jacco liggen de eerste kansen juist in kleine, praktische stappen, zoals standaardisatie in hoogtes bij de glazen wanden. Dat maakt hergebruik in de toekomst eenvoudiger.

Echt circulair werken, materialen demonteren en opnieuw toepassen, komt hij in de praktijk dan ook nog nauwelijks tegen. Niet alleen vanwege de kosten, maar ook door een gebrek aan capaciteit. 'Je hebt er simpelweg de handjes niet voor,' zegt hij. Circulair bouwen vraagt om een totaal andere

werkwijze en manier van denken. Monteurs, werkvoorbereiders en directie moeten allemaal dezelfde pet op hebben. Volgens Jacco kunnen vakmensen dat prima, maar alleen als er duidelijke keuzes worden gemaakt. Zolang circulair bouwen duurder is dan nieuw, blijft het lastig om die keuze commercieel te verantwoorden. Hij verwacht dat overheidssturing nodig is om echt verschil te maken. De doelstellingen voor 2030 noemt hij ambitieus: 'In de praktijk voelt het soms nog als een luchtkasteel, die meer de uitzondering dan de regel is.'

Ook Paul plaatst kanttekeningen bij het ideaalbeeld. Hij ziet zeker kansen, maar waarschuwt dat men de circulaire gedachte soms te rooskleurig presenteert. Eerlijk: 'We houden onszelf ook een beetje voor de gek. 'Circulariteit klinkt goed, maar in de praktijk brengt het vaak extra transportbewegingen met zich mee, wat de duurzaamheid weer beïnvloedt.' Toch gelooft hij wel in concrete toepassingen, zoals het hergebruiken van gipsplaten. Volgens Paul zit de winst vooral in slimme optimalisaties binnen bestaande processen, in plaats van grootschalige, complexe circulaire systemen.

Daarnaast wijst hij op een breder aspect: 'We leven nog wel in een maatschappij die sterk gericht is op wegwerpen en vervangen.' Kleine aanpassingen, zoals lichtere betonconstructies kunnen al bijdragen aan duurzamer bouwen. Voor Paul ligt de toekomst in dit soort praktische verbeteringen. Volop circulair bouwen in 2030 is nog niet zo vanzelfsprekend. De wil is er en de eerste stappen zijn gezet, maar in de huidige praktijk wordt de ambitie vaak nog in de weg gezeten door kosten, capaciteit en complexiteit. De toekomst van circulair bouwen lijkt dan ook te liggen in bewegingen die 'hapsnap'-beschikbaar zijn en in een vaste arbeidsgang mee kunnen gaan. Naast de bespoedigende werking van regelgeving geeft dat de grootste kans van slagen. →

PAUL:

DE WINST ZIT VOORAL IN SLIMME OPTIMALISATIES BINNEN BESTAANDE PROCESSEN, IN PLAATS VAN GROOTSCHALIGE, COMPLEXE CIRCULAIRE SYSTEMEN.



STELLING 3

OVER EEN PAAR JAAR IS ER GEEN GOEDE MONTEUR MEER TE VINDEN

De schaarste aan goede monteurs is een onderwerp dat de afbouwsector blijft bezighouden. Voor Jacco is het antwoord duidelijk: het probleem zit niet zozeer in het aantal mensen, maar in gebrek aan vakmanschap. 'Er zijn genoeg mensen die willen werken, maar niet genoeg die het écht kunnen,' stelt hij. Volgens hem vereist vakmanschap, verder denken in het werk en projecten een vaardigheid die vraagt om ervaring, opleiding en inzicht, iets wat je niet zomaar opbouwt. Paul herkent het probleem in de stelling zeker. 'Dan heb je ons nog,' zegt hij met een knipoog. Ook hij ziet dat het steeds moeilijker wordt om mensen te vinden die echt gemotiveerd zijn. Hij schetst het beeld van jongeren die starten in het vak, investeren in gereedschap, maar dan snel afhaken omdat het werk toch niet bevalt. Hoewel hij denkt dat het wel weer terug komt, dicht hij een grote rol toe aan de gemaks-cultuur waarin we nu leven.

Volgens Jacco lijkt de bereidheid om fysiek werk te doen af te nemen. 'Wie wil er nog zweten en eelt op de handen krijgen?' vraagt hij zich hardop af. En dat terwijl het werk in de afbouw

juist zo mooi is en vraagt om inzet en doorzettingsvermogen. Daarbovenop komt de planning, druk en strengere regelgeving. Nieuwe eisen rondom kwaliteitsborging, veilig werken, kilometerheffing: volgens Jacco maakt dit het ondernemerschap er niet aantrekkelijker op. Hij vreest zelfs dat middelgrote bedrijven op termijn verdwijnen, omdat de risico's te groot worden. Ondanks zijn optimistische aard merkt hij dat deze ontwikkelingen hem soms somber stemmen. Toch blijft hij zoeken naar oplossingen, bijvoorbeeld door nieuwe manieren - zoals het opnemen van een promotiefilmpje met een nieuwe leerling monteur - te bedenken om jongeren te enthousiasmeren voor het vak. Elkaar opzoeken ziet hij daarbij als essentieel: 'Samen staan we sterk om de uitdagingen het hoofd te bieden.'

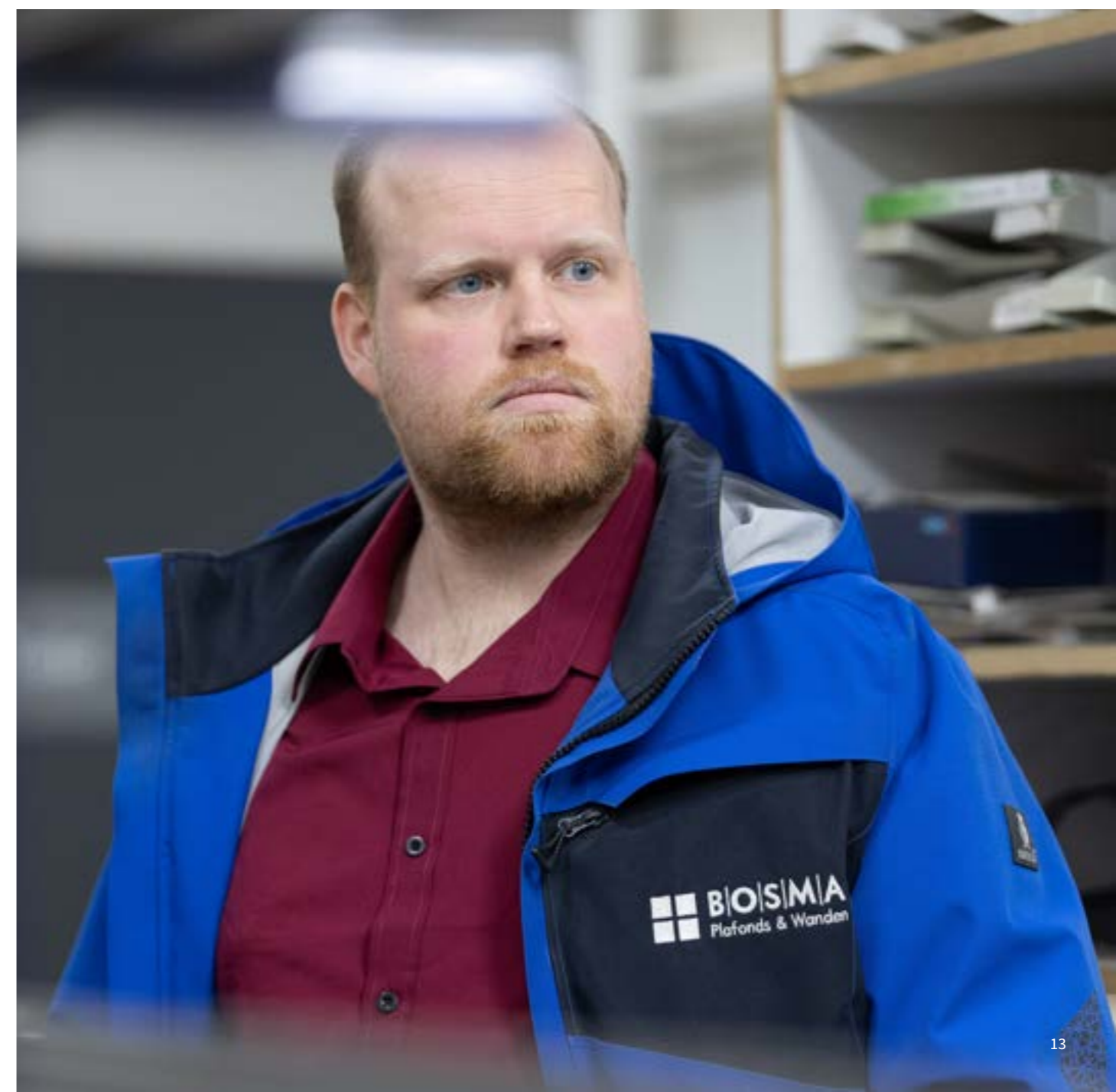
Paul zoekt zijn oplossing dichterbij huis. Lokale betrokkenheid blijkt volgens hem cruciaal. Jongeren uit de regio, die het vak van dichtbij kennen, blijven vaker hangen. Daarnaast zet hij in op trots en beleving. Door afgeronde projecten samen met monteurs te bezoeken, vooral als het om werken

gaat die eruit springen, maakt hij zichtbaar wat er is bereikt. Het vieren van successen en het tonen van vakmanschap zorgen voor meer betrokkenheid. 'Als er onder tijddruk iets moois is neergezet, daar word ik blij van,' zegt hij. Aandacht geven aan de gezamenlijke prestatie is volgens hem een belangrijke sleutel om mensen te binden.

Ook Manon ziet de uitdaging groeien, maar benadrukt de waarde van het vak. Volgens haar begint de liefde voor de afbouw vaak al vroeg. 'Het zit vaak in het bloed,' ze merkt het al op bij haar eigen kinderen. Tegelijkertijd ziet ze veel kennis verdwijnen met het pensioen van de oudere generatie. Dat maakt het des te belangrijker om nieuwe mensen op te leiden en warm te maken voor het vak. 'In de volgende generatie waarin alles te vroeg, te koud en te zwaar is, vind ik dit wel

echt een uitdaging,' stelt ze. Toch schuilt ook daarin een kans. Wie als projectleider, uitvoerder of monteur beschikt over technische kennis en praktische vaardigheden, wordt volgens Manon alleen maar waardevoller. 'Goede vakmensen en specialistische kennis worden goud waard,' stelt ze. 'Dat vraagt wel om bewustwording: mensen mogen gaan inzien wat het vak inhoudt en welke kansen het biedt.'

Een tekort aan goede monteurs is niet zwart-wit. De uitdaging ligt niet alleen in het vinden van mensen, maar vooral in het opleiden, enthousiasmeren en behouden ervan. In dat opzicht hangt de toekomst van de afbouw niet alleen af van innovatie of regelgeving, maar misschien wel het meest van de mensen die het werk daadwerkelijk uitvoeren. →



STELLING 4

DE PRIJS IS ALTIJD DOORSLAGGEVEND

De stelling dat prijs altijd het laatste woord heeft in de afbouwsector, krijgt van Manon een genuanceerd antwoord. 'De prijs is zeker een groot aspect bij een verkoop, maar een sterke relatie doet gelukkig ook nog heel veel.' Voor Manon gaat het om een gezond spanningsveld waaraan een goede onderbouwing en een goede relatie ten grondslag ligt: prijs versus kwaliteit, kennis en vertrouwen. 'Als je al een paar keer hebt samengewerkt, gaat een klant eigenlijk altijd in gesprek,' legt ze uit. Door samen te werken en elkaar scherp te houden, kunnen projecten succesvol worden uitgevoerd zonder dat de goedkoopste optie altijd wint. Tegelijkertijd waakt ze voor wat ze 'cowboys' noemt: partijen die zonder voldoende kennis of voorbereiding starten waarvan het werk later rechtgezet moet worden. Daar is uiteindelijk niemand bij gebaat.

Paul ziet in de praktijk dat prijs een belangrijke rol speelt, zeker in samenwerking met aannemers, maar waarschuwt voor de gevolgen van te veel besparen. Tijd- en kostendruk leiden volgens hem regelmatig tot kwaliteitsverlies. Voor jongere monteurs kan het demotiverend zijn als ze hun eigen werk weer moeten herstellen door bezuinigingen elders in het project. Paul ziet de afbouwpartner als de rode lijn in het proces die zorgt voor een gezond evenwicht: kosten beheersen zonder het vakmanschap en de kwaliteit van het werk te ondermijnen.

Dat zijn opdrachtgevers een aanbod niet vaak vergelijken op andere aspecten als duurzaamheid of garantie is voor Jacco dagelijkse realiteit. Voor hem geldt dat de prijs nog steeds een belangrijke factor is, vooral op korte termijn. Inflatie en stijgende materiaalkosten maken dat opdrachtgevers scherp blijven op het financiële plaatje. 'Als de wasmachine stuk is, koop je ook niet meteen de duurdere variant,' zegt hij nuchter. Toch speelt persoonlijke relatie ook volgens hem minstens zo'n grote rol. Klanten kiezen niet alleen op basis van prijs, maar omdat ze vertrouwen hebben in zijn vakmanschap, de organisatie en de logistiek van zijn bedrijf. Vaste aannemers en terugkerende opdrachtgevers doen zaken met hem vanwege dat goede gevoel, het vertrouwen dat het werk goed wordt uitgevoerd. Jacco zoekt de transparantie op en is ervan overtuigd dat de menselijke kant van afbouwrelaties de komende jaren steeds belangrijker wordt. 'Ik zie daarin ook de nieuwe generatie opstaan', stelt hij. De samenwerking opzoeken en het gesprek aangaan zijn voor Jacco sleutels tot succes, vaak belangrijker dan de laagste prijs.

De prijs is dus wel degelijk een factor, maar niet altijd het doorslaggevende criterium. In de praktijk is het een samenspel van factoren. Vooral in een sector die veel met vaste partners werkt, zorgt die wisselwerking ervoor dat projecten soepel verlopen en langdurige samenwerking mogelijk is.



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).

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

CREËER EEN PLAFONDEILAND OP MAAT MET ROCKFON® ONEFRAME

Rockfon OneFrame een complete oplossing voor de omkadering en/of randafwerking van akoestische plafondpanelen. Met dit modulaire systeem creëer je snel en eenvoudig een plafondeiland of (semi-)vrijhangend plafond op maat.

De starterskit bevat de profielen en hulpstukken voor een eiland van 1.800 x 1.800 mm. Met de extension kits met 600 tot 3.600 mm lengteprofielen kun je grotere eilanden realiseren.

Het kader is verkrijgbaar in de kleuren mat wit en mat zwart en te combineren met vlakke inleg, doorzak of verdekte plafondpanelen (A, E, X en DznI-kant), gemonteerd in een compatibel ophangstelsel. Bekijk voor meer informatie de installatierichtlijnen op de website van Rockfon en download de gratis brochure.

Ontdek meer op rockfon.nl/oneframe.

Obimex
FAMILIEBEDRIJF SINDS 1975

OBIMEX ONTZORGING CENTRUM

- ✓ Het bewerken van uw hout- en plaatmateriaal.
- ✓ Het frezen van gips, hout en plafondpanelen.

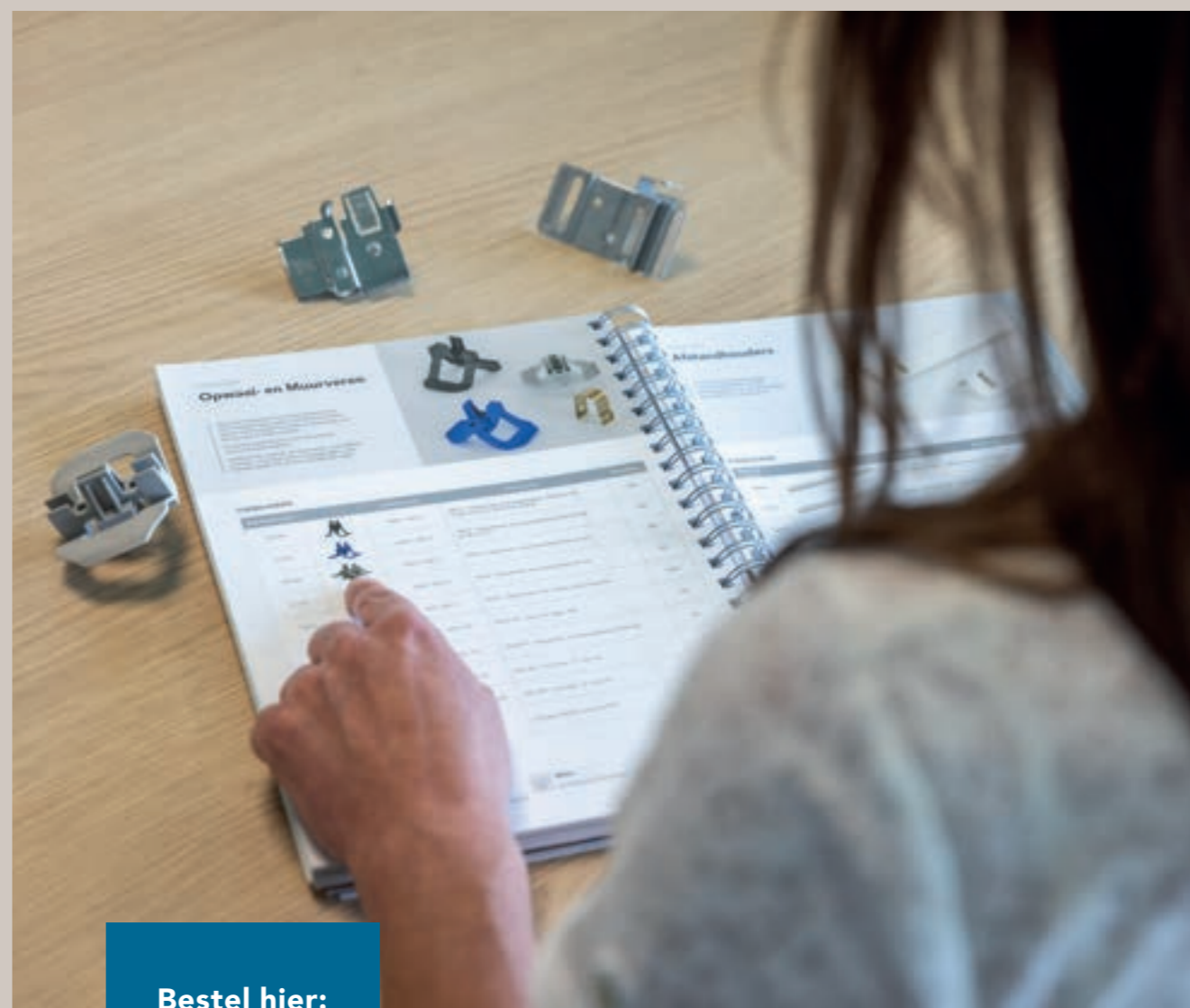
ALTIJD EEN STAP VERDER

WWW.OBIMEX.NL



Part of ROCKWOOL Group

Alles bij de hand. Bestel de gratis Rockfon Catalogus.



Bestel hier:
rockfon.nl/catalogus



Sounds Beautiful

MARCEL JANSSEN VAN OWA:

‘FLEXIBILITEIT IS EEN GROOT GOED’

Gedreven, jong van geest en een pietje precies. Marcel Janssen - Salesmanager Nederland bij OWA - voelt zich als een vis in het water binnen het van oorsprong Duitse familiebedrijf. En dat al ruim 35 jaar lang. Niet voor niets noemt hij de afbouwbranche een persoonsgebonden markt. ‘Soms is het belangrijker wie je kent, dan wie je bent’, stelt hij. Hoe zich dat vertaalt in de dagelijkse gang van zaken? Dit en meer in een gemoedelijk gesprek over warme banden, loyaliteit én innovaties.

TRADITIONEEL VERLOOP

Er was een tijd dat het werkveld van Marcel zich meer binnen dan buiten de muren van het kantoor afspeelde. Begonnen als uitzendkracht voor de balieverkoop werd al snel duidelijk dat er sprake was van een goede match. ‘Mijn loopbaan bij OWA kent een traditioneel verloop’, vertelt Marcel. ‘Na vertrek vanuit mijn tijdelijke en eerste volwassen baan aan de balie werd ik een paar maanden later op dezelfde positie terug gevraagd. Sindsdien ben ik gebleven. Van daaruit groeide ik door naar de verkoop binnendienst binnen het bedrijf dat destijds nog de naam Bomatex droeg. OWA pakte steeds meer de rol op van fabrikant en het leveren van materialen via handelskanalen. Vanuit mijn leidinggevende functie binnen trok ik er steeds meer op uit. Proeven waar de behoeftes liggen in de markt en de handelspositie onderzoeken en verstevigen.’

ADVISERENDE ROL

Om vraag te creëren vanuit voorschrijvende partijen kwam er voor Marcel nog een dag in de week naar buiten bij. ‘Voor partijen als architecten wil ik me graag opstellen als een op lange termijn adviserende gesprekspartner,’ vertelt Marcel. ‘In de breedte van alle disciplines in de afbouw is het uitdagend om op elk vlak technisch echt de diepte in te gaan. Daarin willen wij dicht naast de klant staan.’ Voor de technische knowhow leunt het team op de kennis en expertise van collega Leon Spijkers. Zijn adviserende rol en vermogen om de juiste producten te koppelen aan een vraag, is van grote toegevoegde waarde voor zowel de afbouwer als handelaars. Volgens Marcel weten zij OWA steeds beter te vinden.

‘Naast standaard werk dus ook voor de meer speciale oplossingen.’

Met de toename van werkzaamheden buiten is er minder tijd beschikbaar voor de leiding aan de binnendienst. Deze wordt aan de vertrouwde handen van collega Robert Aafjes overgedragen. Voor Marcel ontstaat er een mooie combinatie van binnen en buiten. Intussen staat er een stevige buitendienst van vijf man voor de Benelux en vier specifiek voor de Nederlandse markt. Waar Marcel er in het gebied Noordwest Nederland één van is. Een ontwikkeling die hem trots maakt. ‘Binnen de persoonsgebonden markt die de afbouw is, is warme banden creëren en onderhouden de basis voor succesvol zaken doen. Ons verkoopteam is in staat snel te anticiperen. In principe kunnen we in ons gebied overal binnen een uur zijn. Vlotte beschikbaarheid van onze producten en informatie is daarmee gewaarborgd.’

Binnen de organisatie legt Marcel een reis af van ontdekken, energie en groeien: ‘Naast mij zijn er binnen OWA meer loyale werknemers met een dergelijke staat van dienst. Om de paar jaar ontstaan er nieuwe uitdagingen op een stabiele en vertrouwde basis die in tact blijft. Zo groeien we samen.’ →

‘SOMS IS HET BELANGRIJKER WIE JE KENT, DAN WIE JE BENT’

‘IK WIL ME GRAAG OPSTELLEN ALS EEN OP LANGE TERMIJN ADVISERENDE GESPREKSPARTNER!’



Marcel Janssen van OWA

PROJECT-GEDREVEN ORGANISATIE

Geen dag is hetzelfde. Vaak bestaat deze uit een mix van bezoeken aan de bouwplaats, handelaar, afdrukker en architect. Marcel streeft ernaar binnen 24 uur de administratieve taken uit te voeren die uit de bezoeken komen. 'Vaak gaat het om de details uit een gesprek. En zijn juist die zaken cruciaal om tijdig en correct op te volgen.' Daar komt toch de Duitse pünktlichkeit om de hoek kijken. 'Mijn collega's noemen me vaak een pietje precies', lacht hij. 'Daarin kan ik ze geen ongelijk geven. We zijn een project-gedreven organisatie die meer is dan een vraagbaak en denken mee met alle betrokkenen. Wie is waarmee bezig. Wat zijn de wensen. En wat kunnen we aandragen om gezamenlijk te komen naar het eindresultaat dat de opdrachtgever voor ogen heeft. Vanuit dat uitgangspunt vind ik het belangrijk midden in de markt te staan. Het is mijn kracht om goed te zien hoe de lijntjes lopen tussen projecten, architect, aannemers en de afbouw. In mijn ogen is daarin meebewegen nodig om de klant optimaal te bedienen en wens en de beschikbare oplossingen naadloos op elkaar aan te laten sluiten.'

BREED ASSORTIMENT

Dat het bedrijf in handen is van Duitse families heeft volgens Marcel invloed op een bepaalde manier van werken. Snel schakelen, regelen en korte lijnen. In onze branche is flexibiliteit een groot goed. Daarnaast staan producten met een Duitse oorsprong van oudsher bekend om hun kwaliteit en lange levensduur. Tegenwoordig gebeurt er veel op het gebied van productontwikkeling en duurzaamheid. Het familiebedrijf gaat mee met de ontwikkelingen en neemt tegelijk niet snel afscheid van goede producten die hun weg blijven vinden in de markt.

'Hierdoor kunnen wij onze klanten een bijzonder breed en toekomstbestendig productassortiment bieden: van een complete akoestische range vliesplaten tot hygiëne-oplossingen, OWAcolor, baffles, wand-absorbers, eilanden en ons ophangstelsel.'

'VOOR ELKE RUIMTE EN ELKE UITDAGING BIEDEN WIJ EEN PASSENDE OPLOSSING'

BRILLIANTO 100

- 100% Geluidsabsorptie
- 100% Aantrekkelijk geprijsd
- 100% Recyclebaar en duurzaam

Bezoek de website voor meer informatie en de volledige collectie plafondoplossingen:



VOORDELEN

Het vlies op de zichtzijde is hetzelfde gebleven waardoor de plaat richtingloos te monteren is. Aanhalen op een bestaand plafond met de voormalige 90/95 Brillianto platen is daardoor mogelijk. 'Door in ons assortiment van twee soorten naar één te gaan, wordt er qua opslag bespaard op palletplaatsen. Bovendien maakt het lichtere gewicht de van geperst mineraal-wol gefabriceerde plaat makkelijker te snijden.' Bijkomend voordeel is de hogere overlans isolatie. Contactgeluid van de ene ruimte naar de andere wordt tot een absoluut minimum beperkt. De Brillianto100 is 15mm dik. Leverbaar in 600x600mm en 600x1200mm in inleg- en doorzakuitvoering en naast wit in nagenoeg alle RAL- en NCS kleuren.

Steeds vaker wordt de Brillianto100 toegepast in combinatie met het OWA Construct ophangstelsel. 'Naast aantrekkelijke mogelijkheden geeft de combinatie van twee kwalitatieve producten bepaalde zekerheden qua garantie en wordt de optie ook prijstechnisch ondersteund.'

De intensivering van de samenwerking tussen OWA en Obimex - nu gepositioneerd als officieel OWA dealer in de markt - stemt Marcel positief. 'Het prettige contact was er al en naar mijn idee staan we met een laagdrempelige benadering en een oplossingsgerichte mentaliteit op 1 lijn. Hoewel we aan de andere kant van het land gevestigd zijn,

delen we de nuchtere "Niet lullen, maar poetsen", of zoals ze in Twente zeggen "met de poten in de klei" mentaliteit. Ik zie dan ook een vruchtbare toekomst tegemoet.' Voor nu ziet Marcel vooral veel kansen in het jezelf blijven bewijzen in de markt. 'Mijn grootste leermoment vanuit mijn gehele loopbaan is dat je nooit achterover moet leunen. Niets als vanzelfsprekend moet beschouwen en dat een bundeling van krachten van levensbelang is voor de toekomst. Met OWA wil ik me vast blijven bijten in het kwaliteitsniveau van onze producten en dienstverlening en juich ik het van harte toe het afbouw vak meer aantrekkelijk te maken als opleidingskeuze voor de jongere garde die het stokje straks van ons mag overpakken!'

GREEN CIRCLE: HERGEBUIK DOOR RECYCLING

Wist je dat..

- > Alles wat door OWA na 1998 is geproduceerd is te recyclen
- > Grondstoffen terug gaan naar de fabriek voor nieuwe hoogwaardige OWA producten
- > OWA de duurzaamheidsambities over 10 tot 20 jaar nog steeds wil waar maken

IN HET ZONNETJE!

JACK TELGENKAMP MET PENSIOEN

Wanneer een loyale medewerker na een indrukwekkende staat van dienst van zijn oude dag gaat genieten, laat je dat natuurlijk niet zomaar voorbij gaan. Sinds 1978 was hij nauw betrokken bij de groei en ontwikkelingen binnen Obimex. Met 48 jaar op de teller dan nu een welverdiend pensioen voor - wie kent hem niet - binnendienst medewerker Jack Telgenkamp.

Op donderdag 19 maart was het zover. Jack zwaaide uit en dat verliep uiteraard niet onopgemerkt. In de ochtend verscheen Michel Verweg aan het bureau van Jack en gaf hem namens het gehele bedrijf de felicitaties en een mooie bos bloemen. De rest van de ochtend was het een komen en gaan van relaties die hem nog even persoonlijk wilden bedanken en feliciteren. Eén klant had zelfs de moeite genomen om helemaal vanuit Limburg naar Obimex af te reizen. Uiteraard vergezeld van de beste vlaaien, waar dit deel van ons land zo bekend om staat. Er waren meer bijzondere cadeaus, zoals die van Sylvia (daarover later meer) en een grote spiegel bedrukt met het logo van 'zijn' club Heracles.

In de avond was er een gezellig feest in de recreatieruimte met het voltallige personeel. Zoals altijd goed verzorgd met de nodige drankjes en hapjes. Speciaal voor Jacks pensioen was er een liveband en kon iedereen genieten van muziek van bijvoorbeeld Prince.

Uiteraard blikte Michel terug op de loopbaan van Jack en een paar mooie en persoonlijke momenten in zijn carrière. Jack, een klankbord voor iedereen en altijd goedgehumurd. De schouders eronder, ook wanneer het wat zwaarder was. Een fijne collega, betrokken en altijd bereid om te helpen wanneer er iets werd gevraagd. Ook als dat niet tot zijn taken behoorde. Het antwoord was eigenlijk altijd: ja.

Ook Maikel noemt hem voor velen een leermeester. 'Hij maakte ons wegwijs in de afbouw. Jack gaf nooit zomaar een antwoord en liet ons eerst op onderzoek uit gaan. Nieuwelingen stuurde hij net zo makkelijk het magazijn in om op zoek te gaan naar plintentrapjes of verwijderingsbijdrages. Dan belde Jack de andere collega's en die speelden dan ook mee. Dan waren ze zo een tijdje weg en werden ze dus door de andere collega's het hele magazijn doorgestuurd. Uiteindelijk kwam de nieuwelings onverrichter zake terug en lagen we met z'n allen dubbel. Dat was Typisch Jack...!' →



Moie woorden van Michel Verweg

Jack zelf kijkt terug op veel mooi herinneringen zoals: 'Alle leuke uitstapjes die we hebben gehad met het hele bedrijf zoals naar Valencia - de foto in de gang hebben we vast allemaal al eens gezien - Euro Disney en de Efteling. Wandelen door de bergen in Oostenrijk. De diverse reizen naar het buitenland om vanuit de productontwikkeling te onderzoeken waar de kansen lagen. Ook de fabrieksbezoeken met relaties, die altijd naast leerzaam ook ontzettend leuk waren.'

Het succes van vandaag heeft men niet cadeau gekregen en dat is precies de beweging waar de binding en loyaliteit van Jack zich bevindt. 'Ik herinner me nog goed hoe we de werving hebben aangepakt. Hoe we een paar jaar lang met een groepje na werktijd 's avonds hebben zitten bellen. Om potentiële klanten te vragen of we iets voor ze konden betekenen.' Het siert hem ook hoe Jack zijn werkdag het liefst begint. 'Voor mezelf rustig opstarten, dat vind ik prettig. Rond 07:15 uur ben ik op de zaak terwijl ik officieel om 08:00 uur moet beginnen. Er zijn er meer hoor, die dat zo doen. Lekker even een kop koffie drinken samen. In mijn ogen zegt dat wel iets over de betrokkenheid en is dat tekenend voor Obimex. In deze momenten maak je het bedrijf eigen.' Qua loopbaan heeft Jack het hele bedrijf doorlopen. Van montage tot uitvoering, tot projectleider en bedrijfsleiding. Je kunt wel stellen dat Jack Obimex van A tot Z kent. 'Ik heb altijd heel veel plezier in het werk gehad. De materie spreekt me aan en de ontwikkelingen in het bedrijf gingen daar mooi in mee. Nieuwe producten samen ontwikkelen,

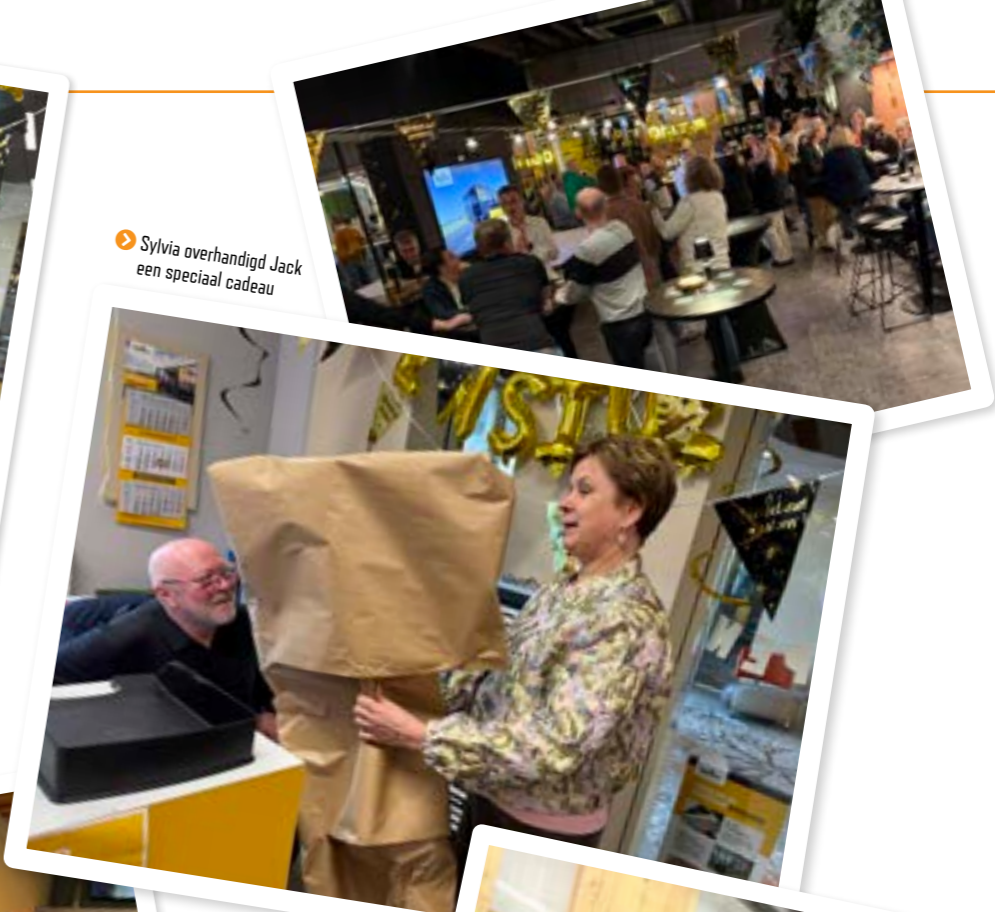
dat geeft een heel voldaan gevoel. Het meest trots ben ik op alle testen en certificeringen waarbij ik nauw betrokken ben geweest. En de verlichtingslijn die we hebben opgezet. Het is mooi dat je dat neer hebt kunnen zetten voor de markt en daaraan hebt kunnen bijdragen. Ja, dat stemt mij tot op de dag van vandaag heel tevreden, dankbaar én trots.'

Voor de komende tijd liggen er voor Jack wat klusjes thuis op hem te wachten. 'Daar ben ik inderdaad ooit aan begonnen met het idee als ik straks met pensioen ben, dan maak ik het op mijn gemak allemaal af.' Daarnaast zijn hij en zijn vrouw gek op reizen en dan vooral riviercruises over de Rijn of de Donau. 'Het is een heel relaxte manier van vakantie vieren. Met een aantal bevriende stellen gaan we zo'n twee keer in het jaar op vakantie. Begin april staat de eerste al gepland en de volgende volgt in het najaar. Daar kijk ik nu al naar uit! Ik kijk er sowieso naar uit om te gaan doen waar ik zin in heb. Al vind ik het jammer dat ik wegga, zo'n pensioen is er niet voor niets. Ik ben er eigenlijk wel aan toe, voor mezelf!'

Jack heeft altijd erg fijn samengewerkt met zowel de klanten en collega's. 'Door goed contact te hebben met de klant konden zij van mijn expertise gebruik maken en vond er een wisselwerking plaats. De relatie was wederzijds altijd heel prettig. En daar ben ik iedereen enorm dankbaar voor. Ik zal zeker nog een keer langsfietsen, we wonen slechts twee kilometer van de zaak. Uit het oog, maar niet uit het hart!'



Sylvia overhandigd Jack een speciaal cadeau



Jack kreeg vlaaien van een klant uit Limburg



EEN NIEUW VERVOERSMIDDEL EN EEN GROTE POT SNOEP VOOR JACK

Sylvia: 'Ik ken Jack al 45 jaar en ik heb zelfs op zijn kinderen gepast. Hij is de oom van mijn vriendin en ik ging vroeger vaak op zaterdagmiddag mee naar zijn moeder. Na mijn schooltijd ben ik bij Obimex komen werken, maar niet via Jack. Op de één of andere manier blijf je toch verbonden. Bijna 38 jaar lang hebben we samengewerkt. We stuurden elkaar de laatste tijd geregeld foto's over heksen, bezems en vliegen. Of mannen die de bezem van hun vrouw lenen en bezems die tegen een muur geparkeerd staan. Een grapje en onderonsje dat een heel eigen leven is gaan leiden.'

Beste Jack, dit was dan ook hét moment om je op de heksenbezem te zetten en een mooi exemplaar in elkaar te knutselen waar je je mee kunt vermaken tijdens je pensioen. Ook zaten we soms te dollen hoe we wilden dat de bezem eruit zou zien. Daarom voor jou dit exemplaar met zadel, stuur én een gedicht. Humor was het zeker!'

Collega Erik Sap, heeft Jack een grote pot snoep teruggegeven. Hij was degene die altijd snoepjes uit zijn lade stal. Van die Napoleons. Jack gebruikte ze voor de droge mond. En daar profiteerden ze allemaal van mee!'

JACK, NAMENS ONS ALLEMAAL:

'HET GA JE GOED!'

EEN DAG OP PAD MET: HERMEN DE HEK VAN TBA

TBA: KENNIS OP DE BOUW-PLAATS IS CRUCIAAL

Het ultieme doel van Technisch Bureau Afbouw (TBA) is de sector continu op een hoger niveau te tillen. Als technisch adviseur reist Hermen de Hek voor deze missie het hele land door. Onderdeel van de taken naast technisch advies is het ontwikkelen van montage- en verwerkingsvoorschriften, beoordelingsrichtlijnen en normen.

Daarnaast voert hij technische-, en kwaliteitscontroles uit en stelt hij schadediagnoses op. Hermen: 'Ook zijn we altijd alert op het proeven en zien van trends en wat er in de markt gebeurt.' Waar liggen de struikelblokken en hoe zijn deze te voorkomen?

Het TBA bestaat al vanaf 2013 met als voorloper het Bedrijfschap Afbouw. De huidige diensten bestaan uit twee delen: CAO taken en Techniek. De techniek-tak van TBA financiert zichzelf en verricht veel werk naar aanleiding van inspecties op de bouwplaats. Op basis van wat daar wordt waargenomen wordt bijvoorbeeld gereageerd in de vorm van het opstellen van kennispapers (snel) en het vaststellen

van richtlijnen (langere trajecten) die voor alle verwerkers gelden. Het opstellen van richtlijnen vindt altijd plaats op basis van onderzoek en in samenspraak met de sector.

In het vaststellen van een richtlijn gaat men ver. Vastleggen is hierbij het toverwoord. Zoals bij de richtlijn 'beoordeling verplaatsbare systeemwand'. 'Zit er bijvoorbeeld een wit puntje op een zwart kozijn: dan wordt omschreven wanneer je het mag zien, op welke afstand, is het probleem optisch of technisch. Mag je het plaatselijk bijwerken.' Op deze manier geeft een richtlijn duidelijk richting in hoe een probleem opgelost dient te worden en door wie.

De TBA-diensten zijn voor iedereen beschikbaar: van particulier tot de kleine stukadoor tot de grotere afbouwbedrijven. Een paar voorbeelden:

KWALITEIT EN BEOORDELING GIPSWANDEN

Verwerkingsvoorschriften van gipsplaatsystemen en naadloze akoestische plafonds zijn generieke documenten die een afbouwer kan doorzetten naar de opdrachtgever. Daarin bijvoorbeeld: we willen geen grote temperatuurverschillen en geen vocht in het pand om tot een goed resultaat te komen van het werk. Bij elke mail kunnen de richtlijnen meegeesturd worden richting de opdrachtgever. Op het moment dat de omstandigheden niet kloppen, dan kun je hierop beroepen.

TBA TOTAALPAKKET: MOMENTOPNAME IN HET WERK

Dit pakket betreft 5 tussentijdse controles van +/- 1 uur. Ideaal als kwaliteitsbewaking tijdens alle fases in het bouwproces. In een rapportage wordt vastgelegd wat men op locatie tegenkomt. Van regelwerk tot klimatologische omstandigheden. Hiermee worden afwijkingen gesignaleerd en problemen en schades voorkomen. Eén belletje naar kantoor en er komt iemand langs.

CURSUS VEELVOORKOMENDE SCHADES IN DE DROGE AFBOW

Met enige regelmaat wordt deze vakgerichte training verzorgd op locatie of binnen het kantoor van een bouwbedrijf. Hermen is verantwoordelijk voor wand- en plafondmontage. De op maat gemaakte cursus biedt de mogelijkheid tegen een aantrekkelijke dagprijs de kennis bij te spijkeren. →

**'ALLE TBA-RICHTLIJNEN
ZIJN GRATIS TE DOWNLOADEN
VIA ONZE WEBSITE'**

➔ Hermen de Hek van TBA.

08:00

DE DAG OPSTARTEN

Als liefhebber van een bourgondische levensstijl en gezelligheid - Hermen houdt

van het maken van lekker eten met vooral veel sous-vide in de voorbereiding - start hij de dag rustig op met een bak koffie en een boterhammetje aan de laptop. 'Ik ben geen sporter dus ik schakel direct door naar het checken van mijn mail en kijken waar ik naar toe mag.' Vandaag staat er vlakbij een geluidsmeting op het programma. 'In de bouw is planning het magische woord,' stelt Hermen. 'Op het moment dat dit woord valt, gaat de kwaliteit de deur uit. Als we niet opletten, gaat alles ten koste van de planning.' Hier komen de momentopnames om de hoek kijken. Om niet onder die druk te bezwijken, is het volgens Hermen zaak achter de kwaliteit van het werk te blijven staan.

Geef de aannemer aan wat wél kan. 'Het klinkt zo eenvoudig, maar hoe vaak ik niet zie dat de installateur door gaat met bouwen en de onderaannemer daarin meeneemt. Het kan ook zo: is het gebouw nog open, dan kunnen we wél het metaal installeren. Zit er folie op de ramen en zijn er goede omstandigheden qua vocht, dan kunnen wél de gipsplaten plaatsen. Bij het voegen van de gipswanden, zorg ervoor dat het gebouw geconditioneerd is. Doe de voegafwerking zo laat mogelijk. En let op met stoken! Als in één keer de kachel vol aan gaat, gaan de voegen scheuren.'

09:00

GELUIDSMETING

Op naar Ridderkerk naar een productiehal met kantoorgebouwen. Hermen verzorgt op

aanvraag een geluidsmeting en -opsporing met een camera. 'Men heeft het vermoeden van geluidstekken en deze willen we in kaart brengen.' Aan de ene kant van de wand wordt een geluid geproduceerd door middel van een geluidsbron. De opstelling maakt ruis welke wordt gemeten aan de andere kant van de wand. 'Vaak zien we dat er een lek is bij de gevelaansluitingen en bovenlangs het plafond. De wandenbouwer wordt er vaak op aangesproken. Terwijl het lek soms zit in de bestaande gevelelementen, zoals de aluminium kokerprofielen van een glasgevel. Wij kijken net even wat verder dan de standaard geluidsbureaus en komen met passende oplossingen waar makkelijk overheen wordt gekeken. Zoals het dichtzetten van een kabelgoot boven het plafond.

Onze taak is in kaart te brengen wat de oorzaak is en om mogelijke oplossingen toe te passen.' Hermen maakt gebruik van een geluidscamera die met 64 microtoontjes geluidsgolven opvangt en dit omzet in beeld. 'Door de camera wordt wat je hoort bevestigd. Het lek wordt als het ware optisch gemaakt. De rapportage die daarop volgt is heel erg inzichtelijk. Het is heel fijn voor bedrijven om te zien waar het probleem ligt en hoe en door wie het opgelost kan worden.' →

**Brillianto100**

100% geluidsabsorptie
100% recyclebaar
100% aantrekkelijk geprijsd

Akoestisch plafondpaneel Brillianto100 is lichter, duurzamer, richtingloos én met maximale geluidsabsorptie. Perfect te combineren met de OWAconstruct ophangsystemen.



OWAconstruct
Ophangsystemen

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 afdouwbedrijven in Nederland vol vertrouwen voor het assortiment van OWA kunnen kiezen.

Kijk voor meer informatie over producten en projecten op www.owa.nl.

OWA

12:00

WERKMOMENT

Er volgt een korte stop bij Van der Valk voor een overleg en werkmoment. Er is een

vraag over een recente schadediagnose die om beantwoording vraagt. 'Er is veel vakkennis weggevoerd vanwege de oude garde die is opgestapt', stelt Hermen. De manier van opleiden is anders, nieuwe aanwas een uitdaging en er zijn veel monteurs voor zichzelf begonnen. Daarbij kan het in bepaalde schadegevallen enorm waardevol zijn een derde onafhankelijke partij te betrekken die geen belang heeft bij het bouwproject. De afbouwer wordt net als de leverancier van de materialen niet altijd geloofd en staat met onderbouwing van een dergelijke onafhankelijke partij sterker in zijn schoenen.'

14:00

RAPPORTAGE OPSTELLEN

In het pand in Ridderkerk zijn op meerdere plekken

metingen gedaan. Eenmaal thuis is het moment om de geluidsmeting en camera uit te lezen en de resultaten om te zetten in een rapport. Hermen beoordeelt welke beelden bruikbaar zijn bij het samenstellen van een rapportage. Wat volgt is een omschrijving van de geluidslekken en een hersteladvies.

'ER IS VEEL VAKKENNIS WEGGEVLOEID VANWEGE DE OUDE GARDE DIE IS OPGESTAPT.'

15:00

KENNISPAPERS

Deze documenten zijn bedoeld om een trend of veelvoorkomend probleem inzichtelijk te maken. Iets dat recent

veel langskomt is het toepassen van houten (spaan)plaat achter gipswanden. De achterliggende gedachte hierbij is dat je dan iets aan de wand kunt ophangen. Het materiaal heeft echter een verschillende werking onder invloed van omstandigheden, waardoor het krom kan trekken tussen de stijlen in. 'Zo zag ik in de praktijk pas nog een verschil van 2cm op een afstand van 60 cm.' Vaak kan er door op de omstandigheden te letten al worden bijgestuurd.

Een kennispaper fungeert dus als waarschuwing om schade te voorkomen. Recent is er een kennispaper opgesteld die het aanbrengen van een waterdichte laag (membraan) op een gipsplaten ondergrond in natte ruimtes behandelt en lekkages achter tegelwerk voorkomt. 'In het kader van het bouwbesluit moet een gebouw beschermd worden tegen water- en vochtindringing. Interessant voor stukadoors en

wandenbouwers in bv zorginstellingen, onderwijs en sport-scholen.' Kennispaper 5 scheidt duidelijkheid in de eeuwige discussie achter behangklaar of sausklaar. Vandaag werkt Hermen aan de versies over scheurvorming bij inbouwreservoirs en schimmelvorming bij gipsplaten.

Alle kennispapers en richtlijnen zijn gratis te downloaden op de website:

www.tbafbouw.nl

16:00

DAG AFRONDEN

Hermen kijkt geen televisie maar mag wel graag naar bouw gerelateerde YouTube

filmpjes kijken. Zoals een Fransman die een kasteel opknaapt. 'Mijn handen jeuken', zegt hij. Het appartement van dochter is hij opnieuw aan het opbouwen. 'Klussen is heel ontspannend, door met je handen bezig zijn ben je uit het hoofd. Je zit met je gedachten ergens anders.'



SLIMME KEUZES VOOR EEN VLOTTE AFBOW

Ook onze samenwerkingspartners zitten niet stil en blijven hun producten en tools doorontwikkelen. Hier lees je een aantal nieuwtjes die iedere afbouwer moet weten. Wil je tijd en geld besparen in de montage of werkvoorbereiding? In één oogopslag ben je op de hoogte van actuele handigheden die jouw werk eenvoudiger en efficiënter maken. Alles voor een vlotte afbouw!

KNAUF: KIEZEN WORDT EENVOUDIG MET DE HERAKLITH COMBIPANELEN WIJZER

Voor de afbouwer die via Obimex met Heraklith werkt, is er een praktische Combipanelen Wijzer: een helder overzicht van drie combipanelen van Heraklith (een merk van Knauf Insulation) voor specifieke toepassingen. Denk aan parkeergarages, balkons en loggia's. In één oogopslag zie je de totaaloplossing bestaande uit bijpassende afbouwpanelen, sluit strips en bevestigingsmaterialen. Alles netjes bij elkaar in één overzicht. Bovendien helpt de Combipanelen Wijzer met het eenvoudig vergelijken van de producten op bepalende kenmerken zoals brandklasse en geluidsabsorptie, zodat je snel ziet welke plaat past bij de situatie en eisen

op jouw bouwplaats. Dat scheelt zoeken en helpt bij een vlotte werkvoorbereiding! De wijzer is verrijkt met handige weetjes, bijvoorbeeld dat de panelen mooi vlak worden gemonteerd dankzij de tand- en groefverbinding. Ook bij montage met slechts twee bevestigings.

WIL JE SNEL HET JUISTE COMBIPANEEL KIEZEN?

Scan de QR-code en ga direct naar de wijzer. Zo maak je in slechts enkele minuten een onderbouwde keuze voor jouw parkeergarage, balkon of loggia. Eenvoudig, duidelijk en praktisch!



Specialist in: poedercoaten, natlakken en chemisch voorbehandelen



Beschermen en
verfraaien is ons vak!

 **Jonkman
coating** jonkman-coating.nl

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**

Houtwolplaten en combipanelen

KNAUFINSULATION

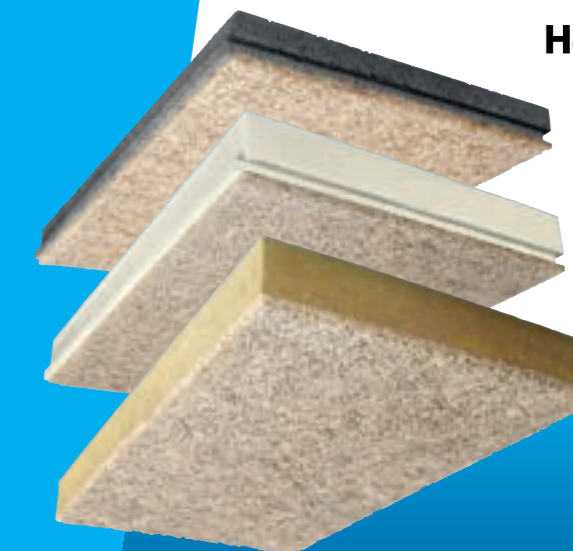
Heraklith.

Isoleren en afwerken in één.
Kies wat jouw project nodig heeft:

-  Brandwerendheid
-  Geluidsabsorptie
-  Thermische isolatie

**Ideaal voor parkeergarages, kelders
en andere betonnen constructies.**

Build on us.



**Tip! Gebruik de handige
combipanelen wijzer!
Scan de QR.**



ONZE PASSIE VOOR METAAL; EEN SOLIDE VAKMANSCHAP.

Metaalbewerking is pas compleet
als het metaal een functie krijgt.

METAALBEWERKING
BEHA

Bedrijvenpark Twente 98,
7602 KD Almelo
T +31 (0) 546 491 875

www.behametaal.nl

PROJECT UITGELICHT

ST. FONDS SLACHTOFFERHULP IN DEN HAAG

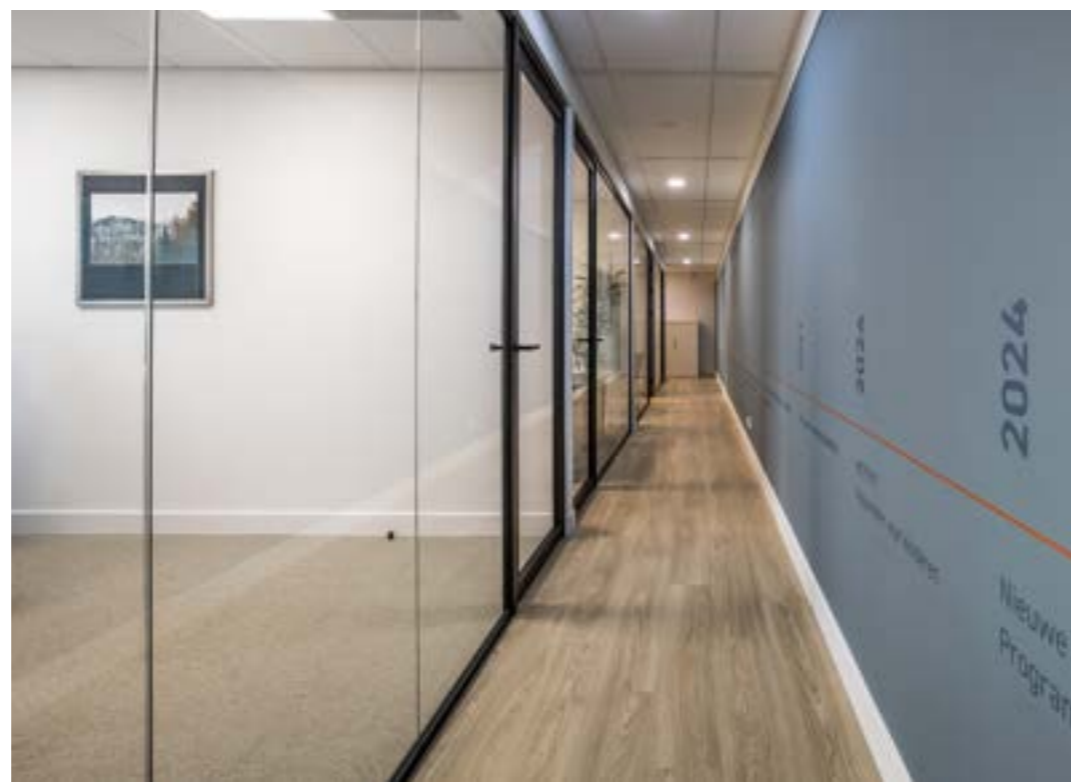


AFBOUWER:

> About Projects, Almere

MATERIALEN:

- > Obi 600 Pro volglas wand
Voorzien van 66.2 glas
- > Obi 600 Deurkozijnen
voorzien van kaderdeuren.
Afmeting: 930 x 2400 mm
- > Uitgevoerd in Ral 9005 Fijnstructuur



MILLER 3 IN 1 PASTA:

DE ALLESKUNNER!

Op de beurvloer van de Afbouw Vakdagen in oktober vorig jaar introduceerde de webshop van Afvoegen.nl onder andere de kant en klare Miller 3 in 1 pasta. Deze alles in 1 pasta is geschikt voor het vullen en finishen van gipskarton wanden en maakt het Miller assortiment compleet.

'Het is een kant en klare pasta met zeer goed vullend vermogen', stelt productspecialist Marc Struis. 'Bovendien is het materiaal naar eigen wens op dikte te maken door water toe te voegen.' In de afgelopen maanden is het product zorgvuldig getest door de eerste gebruikers. De reacties zijn enthousiast!

Hoe fijn is het om op de bouwlocatie met 1 product uit de voeten te kunnen. Een soepele en goed smeerbare pasta die zowel te gebruiken is als filler en finisher. Marc: 'Dat was in grote lijnen de aanleiding om op onderzoek uit te gaan. We hebben deze pasta zelf laten ontwikkelen. Onze wens was een product te bieden dat in staat is 3 handelingen in 1 te combineren.' Het resultaat is niet te missen en staat in duidelijke letters op de verpakking: vullen - finishen - Klasse-A (afwerking). 'Geen gedoe meer met verschillende producten. Met dit product kun je alles.'

➤ Miller Grip Tape en Mesh tape.

OPTIMALE PRIJS-KWALITEITVERHOUDING

De ingrediënten zijn bovendien zo samengesteld dat er een aantal voordelen zijn aan het gebruik van de Miller 3 in 1 compound. Eigenschappen die de efficiëntie van het werk ten goede komen door tijd te besparen in droogtijd en de verschillende handelingen als smeren en schuren. De professionele verwerker die kwalitatief goed werk wil leveren, kan rekenen op:

- Snelle verwerking
- Minimale krimp
- Licht te schuren

De Miller 3 in 1 compound is de meest recente toevoeging op het Miller assortiment waarmee er een complete range aan producten beschikbaar is voor het afwerken van gipskartonwanden. Na de introductie zijn de eerste testemmers door het land verspreid. Waarbij de gebruikers werd gevraagd om feedback te geven. Een aantal maanden later en enthousiaste reacties verder is de testperiode afgerond waarmee het product inmiddels verkrijgbaar is in de markt.



WAT VINDEN GEBRUIKERS VAN DE MILLER 3 IN 1 PASTA?

ANTON - RENOFLEX HENGELD:

'De pasta is soepel, mooi glad en dekt gelijk op. Een goed product voor een zeer goede prijs!'

RITCHIE - AMSTERDAM:

'Droogt lekker snel en krimpt niet. De pasta is goed vettig maar niet TE. Werkt heerlijk, zowel met de hand als met de voegbak en de banjo. Top product voor een goede prijs!'

MEER METERS MAKEN

Kort gezegd is makkelijker werken meer meters maken. Meer meters is meer verdienen. Naast de introductie van 3 in 1 pasta hebben we onlangs een aantal verbeteringen doorgevoerd,' vertelt Marc Struis. We zetten ze hier nog eens kort op een rijtje:

NIEUW: MILLER GRIP TAPE

De glasvliesrollen zijn een nieuwe toevoeging als alternatief op papier. Glasvlies heeft de toekomst. Het wordt één met het materiaal (de voegpasta) door de open structuur en dat maakt dat het sterker is dan papier. Verkrijgbaar in een breedte van 52mm en op rollen van 75 en 150 meter. De diameter van de rol is geschikt voor gebruik met automatic taper en de banjo taper van Level5.

KRACHTIGE KLEEFKRACHT: MILLER MESH TAPE

De vernieuwde versie van dit gaasband met verbeterde lijm-laag plakt beter. Bovendien behoort loslaten van de eerste banen en rafelvorming na het afsnijden met het voegmes tot het verleden. Minder irritatie in het werk dus. De tape komt in een breedte van 50mm met 90 meter op een rol.

STEVIGER EN STRAKKER STAAL: MILLER FLEXCORNER

De Flexcorner is gemaakt van steviger en strakker staal en blijft hierdoor beter rechtop staan. Vanwege de minimale ruimte tussen de twee stroken staal, creëer je de meest strakke hoekafwerking in een handomdraai. De Flexcorner is exact op maat af te knippen en zit in een handzaam doosje met 30 meter op een rol.

Deze producten én de Miller 3 in 1 pasta zijn verkrijgbaar op verschillende verkooppunten in Nederland. Meer informatie of een Miller product uitproberen?

Neem contact met je accountmanager of productspecialist of bel met Marc op telefoonnummer **06 - 55 26 59 95**.





IN DE MASTERCLASS WORDEN DRIE PUNTEN BESPROKEN:

- > Staalbekleding
- > Dak-wandaansluiting
- > Schachtwanden

NIEUW IN OBIMEX COLLEGE:

PROMAT MASTERCLASS

Bouwkundige brandpreventie is niet alleen de verantwoordelijkheid van de aannemer. Sterker nog, een aannemer zal het vaak prettig vinden om één partij te hebben die zowel de werkzaamheden van staalbekleding als de afbouw voor zijn of haar rekening neemt. Niet zelden is deze tak van sport nog redelijk onbekend terrein en dat kan voor een afbouwer een barrière zijn om dit deel van het werk mee te nemen in de offerte. Om die reden is in samenwerking met Promat een Masterclass ontwikkeld, welke wordt aangeboden binnen het programma van Obimex College.

Het doel van de Masterclass is helder: de afbouwer bekend maken met het brandwerend bekleden van stalen liggers en kolommen. Daarnaast komt ook de montage van vlamschermen aan bod en het aanbrengen van doorvoeringen in een schachtwand. Volgens Marc Struis, productspecialist Bouwkundige Brandpreventie bij Obimex, sluiten deze onderdelen mooi aan op de bestaande werkzaamheden. 'Meer dan ze zelf denken', stelt hij. 'Met deze verdieping in kennis is de afbouwer in staat een completer aanbod van werkzaamheden aan te bieden richting de opdrachtgever.'

**'IN JANUARI HEBBEN WE EEN PILOT
GEDRAAID MET EIGEN MEDEWERKERS
WAARMEE DE BASIS STAAT.'**

SUCCESVOLLE PILOT

De eerste editie heeft inmiddels plaatsgevonden. 'In januari hebben we een pilot gedraaid met eigen medewerkers waarmee de basis staat' vertelt Marc trots. De inhoud is gericht op de afbouwer die niet persé alleen in brandpreventie werkzaam is, maar juist diegene die de vraag erbij krijgen. 'Onbekend maakt onbemind. De intentie is deze tak van sport meer eigen te maken. Een groot deel van het werk ligt in dezelfde lijn van de bestaande werkzaamheden, denk aan de opbouw van een brandwerende lichte scheidingswand. Het is een kwestie van kennis verruimen zodat de juiste werkzaamheden op de juiste manier worden uitgevoerd. Zodat er later minder problemen zijn in de brandwerende afwerking zoals faalkosten door onjuiste montage of aanpassingen van de constructie.' →

Eerst wordt er een stuk theorie behandeld door middel van een duidelijke presentatie die op maat is gemaakt voor deze drie pijlers en wordt verzorgd door Henk Winkels, Area Sales Manager bij Promat. In dit theoretische deel zal hij de diverse onderwerpen stapsgewijs behandelen. Henk: 'Aan de hand van testrapporten laten we zien wat de juiste manier van montage is in verschillende situaties. Er komen ook praktische tips aan bod. Zoals dat het van belang is vooraf te informeren bij de opdrachtgever wat je tegenkomt, bijvoorbeeld bij dakconstructies. Tijdens de verbouw van een bestaand pand komt vaak de staalconstructie vrij die vervolgens volgens de hedendaagse eisen bekleed moet worden. Het komt voor dat de afbouwer zijn handen daar niet aan wil branden, terwijl dat werk juist mooi in lijn ligt van de afbouwer en dat kan met materialen waarmee ze

gewend zijn te werken. De inhoud is volledig gericht op de afbouwer, dus voor hen het advies; ga er open in!

Na het theoretische deel verplaatsen de deelnemers zich naar de speciaal hiervoor ontworpen trainingsruimte en wordt de Masterclass aangevuld met voorbeelden uit de praktijk. Marc: 'Aan de hand van de theorie laten we zien hoe de montage in zijn werk gaat. Juist deze combinatie van het zien wat je net hebt gehoord, versterkt het effect van de Masterclass enorm.' Het maakt dat de theorie achter de praktijk beter blijft hangen. 'Het is met name een kwestie van het totale plaatje zien', stelt Henk. 'Het gaat niet alleen om een wand met de juiste opbouw, maar ook de aansluiting op bestaande constructies.'



'HET IS MET NAME EEN KWESTIE HET TOTALE PLAATJE ZIEN'

Henk Winkels, Area Sales Manager bij Promat



Marc Struis, productspecialist
Bouwkundige Brandpreventie bij Obimex

WAT NEEM JE MEE UIT DE PROMAT MASTERCLASS?

PIJLER 1 - STAALBEKLEDING

In dit onderdeel ontdek je hoe met behulp van de Promat selector uitgerekend kan worden welk materiaal en welke dikte je toepast om aan de gestelde brandwerendheidseis te voldoen.

Daarnaast leer je:

- hoe kun je het beste inmeten met gebruik van het inmeetblok en klosmaatje
- de klossen op de juiste manier te plaatsen
- welke nieten te gebruiken en op welke afstanden er moet worden geniet
- hoe een aansluiting van stalen balken op plafond of vloer wordt afgewerkt

PIJLER 2 - DAK-WANDAANSLUITING

Een belangrijk onderdeel is de montage van vlamschermen als onderdeel van de volledige dak-wandaansluiting. Vaak is alleen een vlamscherm monteren niet afdoende. Wat moet er aan de dakconstructie gebeuren? Is er sprake van een dragende steenachtige wand of is er een stalen bouwconstructie? De antwoorden op deze vragen bepalen mede hoe de gestelde brandeis kan worden behaald.

Er wordt ingegaan op:

- wanneer moet je een vlamscherm plaatsen
- hoe monteert je een vlamscherm op de juiste manier
- complete uitleg van een dak-wandaansluiting

PIJLER 3 - SCHACHTWANDEN

Hieronder verstaan we een wand die aan één zijde bekleed wordt. Een dergelijke wand wordt vaak opgebouwd door het vastschroeven van twee lagen gips. Later worden er doorvoeringen in de wand gemaakt, bijvoorbeeld voor de afvoer van een toilet of een wastafel. Dan voldoet de wand niet meer. Een belangrijk aandachtspunt dus om hier voortijdig aandacht aan te besteden.

Ook wordt behandeld:

- hoe standaard doorvoeringen er uit zien en hoe deze brandwerend zijn af te dichten
- de kenmerken en mogelijkheden van Promat beplating
- welke plaat je in welke situatie gebruikt

Heb je te maken met een project waarbij bouwkundige brandpreventie een onderwerp is? Of wil je daar proactief in optreden richting je opdrachtgever? Henk: 'De praktijk leert ons dat hier soms te weinig aandacht aan wordt besteed. Obimex en Promat kunnen gezamenlijk meedenken over de beste oplossingen zodat de afbouwer samen met de opdrachtgever een stuk veiligheid kan bieden en van toegevoegde waarde kan zijn door de juiste informatie te delen. Hiervoor is vakkennis nodig en daarin voorzien wij graag! →

TOT SLOT NOG EEN PAAR PRAKTISCHE TIPS VAN HENK:

TIP 1

'Wees je bewust tijdens de montage van een lichte scheidingswand bij een geprofileerd staal dak waarbij er een brandeis is gesteld aan de wand. In geval van brand kan de lichte scheidingswand het gewicht van het dak niet dragen en wordt de brandscheiding teniet gedaan. Het is van belang in het voortraject hier al aandacht aan te besteden door in overleg te gaan. Vaak zien we dat achteraf aanvullend staal aangebracht moet worden terwijl het efficiënter en veiliger is dat direct te doen.'

TIP 2

'In een situatie van een niet dragende brandwerende lichte scheidingswand in combinatie met een stalen ligger boven de wand, moet je de stalen ligger boven de wand eerst bekleden en de wand daar op aansluiten. Vergeet daarbij ook de kolommen niet. Die onderdelen hebben allemaal invloed op de brandscheiding. Alle facetten moeten met elkaar kloppen in de volgende drie stappen: de brandwerende voorzieningen bovendaks, het in pandig aanbrennen van PROMATECT® beplating en cannelurevullingen boven de wand, brandwerend bekleden van de dragende staalconstructie.'



PROMATECT®-XS

Promatect®-XS is een brandwerende plaat ontwikkeld voor het beschermen van stalen kolommen en liggers die moeiteloos brandveiligheid, efficiëntie en gebruiksgemak combineert.

Meer weten? Bel met Marc Struis van Obimex via telefoonnummer 06 - 55 26 59 95 of vraag een sample aan.

EEN PROMAT MASTERCLASS VOLGEN? KIK HIER VOOR DE EERSTVOLGENDE DATA:



KNAUF

Knauf is jouw maatstaf.

Gegarandeerde kwaliteit.
Ook in de plafonds van Knauf.

Met Knauf plafonds kies je voor snelle montage én topkwaliteit. Al jarenlang zijn we een toon-aangevende naam in de bouwsector, bekend om onze hoogwaardige materialen. Ons uitgebreide assortiment plafondoplossingen – van mineraal en metaal tot houtwol en gips – is slim ontworpen voor een efficiënte en zekere installatie. Hierdoor bespaar je tijd en werk je met vertrouwen aan een perfect eindresultaat. Ontdek zelf waarom men kiest voor Knauf en ervaar het verschil.

Meer informatie
knauf.com/nl-nl



Build on us.



OBIMEX WK-POULE: SPEEL MEE EN WIN!

Wegens groot succes tijdens de EK van 2024 presenteren we dit jaar de Obimex WK-poule. Of je nu werkzaam bent in de plafonds, wanden, een afvoeger bent of werkt in de bouwkundige brandpreventie is welkom in dé poule voor afbouwers in Nederland. Ben jij de meestervoorspeller van de afbouw? Doe mee en maak je WK-ervaring nog memorabeler met de Obimex WK-Poule!

DIT KUN JE WINNEN

Voor de afbouwers die de voetbalwedstrijden goed weten te voorspellen, zijn er fantastische prijzen te winnen zoals een Kamado, pizza oven en meer. Zie jij jezelf al zitten deze zomer?

HOOFDPRIJS: KAMADO BBQ 13" (MET BBQ BENODIGDHEDEN)

- > 2e Prijs: Pizza oven Pellet Kitchen Brothers (pizza benodigdheden)
- > 3e Prijs: Muse bouwradio met Bluetooth 20W met FM-radio
- > 4e Prijs: Airfryer
- > 5e Prijs: Norlander Koelbox 24 liter

HOE WERKT HET?

In een paar eenvoudige stappen:

- > Stap 1 - Meld je aan bij de Sport poule en voeg jezelf toe aan de Obimex WK-poule
- > Stap 2 - Vul jouw wedstrijd voorspellingen in voor de groepsfases.
- > Stap 3 - Vergeet niet de volgende rondes te voorspellen! Of stel je voorspellingen gedurende het WK bij.

Zodra de winnaars bekend zijn, brengen we je natuurlijk op de hoogte. De prijzen worden persoonlijk langsgebracht door de Obimex account managers, zodat je kunt genieten van de overwinning en prijzen. De WK-poule wordt mede mogelijk gemaakt door onze partners Rockfon, Siniat en Promat. Samen zorgen we voor een poule met mooie prijzen en vooral een sportieve en sociale WK-periode! Deelname is exclusief voor klanten, leveranciers en relaties van Obimex.

NB. Hierdoor kan Obimex mensen zonder link en/of relatie met Obimex uitsluiten van deelname.

Meer informatie: www.obimex.nl/wk-poule



VAN TEKENTAFEL TOT PRAKTIJK

DE HISTORIE VAN GIPSPANELEN IN DE AFBOUW

Gips is een belangrijk materiaal in de afbouw wat na oplevering niet meer als zodanig zichtbaar is. Het fungeert als veilig fundament achter een eenvoudige, snelle en nette afwerking van wanden en plafonds en weggewerkte installaties. Er wordt dan ook extreem veel mee gewerkt in nieuwbouw en renovatie. Waarom? Hoe komt dat en hoe is dat ontstaan? Egbert Zeef is ad interim planmanager bij Etex Building Performance en neemt ons mee in een stukje van die reis tot nu.

STAP 1 DE ONTDEKKING

De ontdekking van gips stamt van origine uit de oudheid in Egypte. 'Door een vuurtje te stoken en het vuur later te blussen met water, ontdekte men dat het materiaal hard werd,' vertelt Egbert. In de twintigste eeuw zijn de eerste stappen gezet in de doorontwikkeling tot bouw materiaal. 'Men ontdekte dat er een reactief materiaal ontstond door gips wat uit de natuur komt, eerst te branden bij een temperatuur rond de 150 graden Celsius. Het reactieve gips, wil graag terug naar de originele status. Door het weer toevoegen van water en additieven ontstaat er een oneindig lange plaat die gevormd wordt in de vorm van een gipsplaat.'

Vanuit het oogpunt woningen brandveiliger te maken bedacht Augustin Sackett in 1890 dat hij gips tussen twee vellen vilt papier kon gieten. Daarbij werd gebruik gemaakt van een houten rad met een diameter van maar liefst zes meter. Voor deze uitvinding vroeg Sackett, met zijn bedrijf Sackett Wall Board Company, patent aan dat in mei 1894 werd toegekend. Zo werd de eerste gekartonnerde gipsplaat geboren. In 1916 werd er een eerste fabriek gebouwd waarmee de basis voor de productie van de gipskartonplaat is gelegd. Na Tweede Wereldoorlog verscheen het zogenaamde British plasterboard als eerste op de Europese markt.



Luchtfoto fabriek Etex

STAP 2 UITVINDING

Gezien het lichte gewicht en de efficiënte verwerking, bleken de gipsplaten in Nederland een welkom alternatief voor het traditionele metselen met stenen en cement en de latere blokken. Vanaf de jaren '60 werden er meer fabrieken gebouwd, wat heeft geleid tot de professionele toepassing van de gipskartonplaat als zodanig. Tot zover een stukje geschiedenis.

Waarom en in welke situaties wordt gips zo veelvuldig toegepast? Volgens Egbert zit het waarom hem vooral in de vele mogelijkheden in combinatie met andere bouwmaterialen. 'Bovendien is gips geschikt voor gebruik door meerdere klantengroepen. Denk aan de Doe-het-zelver en de afbouwer dan wel aannemer die het product verwerkt op bouwprojecten en in (prefab) woningen. De industrie koopt gipsplaten in om ze te veredelen. Tenslotte zijn er natuurlijk de bouwbedrijven die een project hebben ergens in het land. Zij laten samengestelde pakketten neerzetten op etages van een flat-, of kantoorgebouw om het gips te verwerken.'

Gips is een vrij uniek materiaal en er zijn niet veel materialen die kunnen concurreren op kwaliteit en prijs. Egbert noemt

het materiaal 'Fit for use'. 'Men kan snel een wand opbouwen met regulerende en isolerende eigenschappen. Een gipsplaat is vochtstotend of extra brandwerend te maken door additieven toe te voegen in de kern. Naast geluidsabsorberend zijn er platen die extra hard zijn. Allemaal voorbeelden van toepassingen die in de loop der jaren zijn ontwikkeld. Het aanbod is qua karakteristieken veel groter geworden. En dus wordt het product, met een scala aan toepassingen door veel klanten afgenomen.'



STAP 3 VERWERKING

Er zijn geen constructieve toepassingen bij het gebruik van gips. We zien de verwerking veel in de binnenbouw en de afbouw. 'In renovatie bijvoorbeeld is een gipsplaat ideaal voor het maken van scheidingswanden en het bekleden van plafonds en kolommen. Bovendien, als er een technische installatie achter de gipswand zit dan kun je van een inspectie gebruik maken.'

De hoogte van gebouwen is door de jaren heen nogal veranderd. Daarnaast is het bij renovaties niet ongebruikelijk dat er voor een gebouw een afwijkende maatvoering is vastgelegd. Volgens Egbert heeft de industrie daar goed op ingespeeld en zijn alle gebouwen te voorzien van bepaalde lengtes. 'Naast de standaard afmetingen - 400-600-900-1200mm

- zijn er specifieke maatvoeringen mogelijk bij voldoende afname. De langste plaat die wij kunnen leveren heeft een lengte van 4,80 meter.' De dikte van een gipsplaat gaat van 6mm tot 25mm, waarbij de dunste variant wordt gebruikt om te buigen en rondingen mee af te werken.

Daarnaast zijn er panelen met akoestische eigenschappen op de markt. Deze zijn voorzien van gaatjes om extra geluid te absorberen en zien we terug in bijvoorbeeld concertgebouwen of klaslokalen. Ook in zorgomgevingen kennen gipsplaten een unieke toepassing. Bijvoorbeeld op de afdeling Radiologie. Aan de voorkant een normaal uiterlijk, aan de achterzijde is de plaat voorzien van een laagje lood. →

STAP 4 ONTWIKKELINGEN VANAF DE JAREN '80 TOT NU

In de afgelopen jaren hebben een aantal belangrijke ontwikkelingen plaatsgevonden die een effect hebben gehad op de kosten en milieubelasting. Onder invloed van marktwerking zijn de prijzen onder druk komen te staan wat een gewichtsvérlaging van de gipsplaat tot gevolg had. Daarnaast vond er na een grootschalig Europees onderzoek nog een ingrijpende wijziging plaats: de overstap van natuurgips naar rookgas ontzwavelingsgips.

DEZE STAP HAD DRIE COMPONENTEN IN ZICH: KOSTEN, DUURZAAMHEID EN VEILIGHEID:

1. Minder gips is minder water nodig, is minder water te verdampen
2. Minder CO2 uitstoot in de bewerking
3. Minder plaatgewicht is betere arbeidsomstandigheden voor de verwerker

Als bewijs van recycling als significant onderdeel van de (her)productie kwamen er producten op de markt die het predicaat Cradle2Cradle dragen.

Meer oog voor het duurzame aspect in de gehele bouwketen. De gipsplaat is in de loop der jaren veel lichter geworden en er wordt steeds minder energie gebruikt om de plaat te maken. Het gipskarton wat gebruikt wordt om de gipsplaat te maken wordt tegenwoordig van volledig gerecycled karton gemaakt.

GRONDSTOFFEN BESCHIKBAARHEID

Het gips is niet oneindig voorradig en werd tot voorheen enkel gehaald uit mijnen. Na de Industriële revolutie bepaalden de overheden dat de uitstoot van zwavel in de lucht zo niet meer langer kon. 'In de jaren '80 kwam er een beweging op gang waarbij gips niet langer een afvalproduct was in de reactoren maar werd omgezet tot grondstof.' Zo ontstond er een nieuwe bron vanuit de centrales waar kolen werden verbrand. 'Wat volgde was een complete omschakeling in de fabrieken om het zogenaamde rookgasontzwavelingsgips te produceren en het opnieuw uitvoeren van alle testen. Sinds eind jaren '90 gebruiken we alleen dit type gips.'

STAP 5 HET MODERNE BOUWPROCES

We kunnen stellen dat de toepassing van gips past in het plaatje van een toekomstgericht bouwproces. Het product evolueert mee op zo'n manier dat het zo duurzaam mogelijk wordt geproduceerd en de verwerker er met oog op fysieke belasting, op een meer duurzame manier projecten mee afwerkt. Wat maakt Etex Building Performance een sterke partij in het moderne bouwproces? Volgens Egbert is er een verschuiving gaande van gericht zijn op productie en de kosten naar samenwerking. 'Dit werkt door in alle processen. We worden gezien als bedrijf met goede leverprestaties. Punctueel en snel leveren en snel problemen oplossen. De kracht zit hem in de organisatie en dit wordt goed in de strategie tot uiting gebracht.'

De visie van Etex Building Performance is de klant laten groeien. 'In alle facetten van klantcontact komt dit terug. We willen meedenken hoe de klant kan ontwikkelen en groeien. Daarom bouwen we aan vertrouwensrelaties. Zo kijken we gericht naar wat de klant wil en hoe we kunnen helpen daar te komen.'

MEER WETEN OVER DE SINIAT PRODUCTEN EN DIENSTEN VAN ETEX BUILDING PERFORMANCE?

Bel met je vertegenwoordiger of via Obimex op telefoonnummer **0546 - 455 513**.

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

CURA GLASS
WIJ ZORGEN
VOOR GLAS.

www.cura-glass.nl



10 miljoen unieke mogelijkheden in gelaagd glas

LaDura Premium

De ultieme gipsplaat die alle prestaties combineert

- ▶ Verhoogde breukweerstand
- ▶ Brandwerendheid & zeer hoge akoestische prestaties
- ▶ Toepassing van consolelasten
- ▶ Duurzame keuze



**Stootvast
Akoestisch
Brandveilig**