

BRENTJENS

MAGAZINE

Relatiedagen 2019

ICT in transitie

Brentjens 2.0

Uitdagingen naar toekomst



DAAR KUNT U MEE BOUWEN





Mogen wij
een beetje
trots zijn?

**Voor u ligt het nieuwe
relatiemagazine van de Brentjens
Groep. Een magazine waarop wij
allen bijzonder trots kunnen zijn.
Wij willen u graag laten zien wat
onze toekomstvisie is en daarnaast
ook met u vooruitkijken naar
de nieuwe uitdagingen in onze
branche.**

Wij zijn een vooruitstrevend familie-
bedrijf met een historie die al ruim 50
jaar terug gaat. Van een handel in hout-
en plaatmaterialen zijn wij uitgegroeid
tot een totaalleverancier met een
breed assortiment bouwproducten en
bijbehorende diensten.

U als relatie, afnemer en ons
gekwalficeerde personeel zijn hierbij
de belangrijkste schakels in onze
dagelijkse bedrijfsvoering. Ook in de
verdere groei van ons bedrijf staan
wij samen voor de uitdaging om de
marktveranderingen te omarmen en te
implementeren in ons bedrijf. Met de
deelname en succesvolle samenwerking
binnen de SAKOL kunnen wij hier met
ons assortiment nog beter inspelen op
de nieuwe marktontwikkelingen.

Onze vakmensen zijn de ambassadeurs
voor ons bedrijf. Zij hebben veelal
direct contact met u om alles zo goed
mogelijk te regelen, te adviseren en in
te plannen. Juist met de kwaliteit van
ons personeel en de kennis van alle
producten en assortiment willen wij het
verschil maken nu en in de toekomst.

Met de interviews in dit magazine
nemen wij u graag mee. Zij vertellen
met trots, passie en bevoegenheid over
ons bedrijf.

De langjarige relaties, afnemers en
toeleveranciers maken dit glossy
magazine mogelijk en verrijken de
uitgave met hun reportages en hun
bijdragen.

Wij wensen u alvast veel leesplezier!

Huub en Ingrid Brentjens



colours.
textures.
trends.



UNILIN **evola**

Matching colours with music.



H852 / W03
ESSENTIAL OAK
NATURAL



U647 / CST
FROZEN BLUE



U649 / CST
ELECTRIC BLUE



U272 / CST
TIGER ORANGE



U640 / CST
LYCHEE

Een **inspirerende collectie decoratief plaatmateriaal** in 168 designs, beschikbaar in HPL, melamine en kantenband? UNILIN Evola belooft u levensechte houtdecoren en authentieke reliëf-structuren.

In combinatie met een verrassend palet effen kleuren bezorgt deze collectie u creatieve vrijheid voor elk interieurproject.

Zie en voel de echtheid van onze designs.
Vraag uw gratis stalen aan via www.unilinpanels.com

free.
sample.
service.



BRENTJENS

b o u w p r o d u c t e n

Vestiging Haelen

Hornerweg 1, 6081 PC Haelen
T + 31 (0)475 595959, E info@brentjens.nl
www.brentjens.nl

Vestiging Gronsveld

Veilingweg 11, 6247 EP Gronsveld
T +31 (0)43 408 33 33, E gronsveld@brentjens.nl
www.brentjens.nl

B HOME
LIVING

Jacob Romenweg 2, 6042 EZ Roermond
T + 31 (0)475 21 30 00, E roermond@bhomeliving.nl
www.bhomeliving.nl

Het Brentjens Relatiemagazine
is een uitgave van Van Hooren Media VOF.
Uitgever van o.a. Customized magazines
in print en digitaal.

Uitgever:

Van Hooren Media VOF
ENCI Businesscenter
Lage Kanaaldijk 115-3.03
6212 NA Maastricht
T 06 25 35 05 96
www.vanhoorenmedia.nl

Aan deze uitgave werkten mee:

Redactie:

Vivianne Rijnders
Stephan van Appeven

Fotografie:

Celine Braeken Fotografie
www.celinebraekenfotografie.nl
06 46 78 72 65
Peter van Hooren

Coördinatie:

Marcel Heijmans
Peter van Hooren

Algemene zaken:

Magda van Hooren

Vormgeving opmaak en druk:

Tonnaer meer dan drukkers
www.meerdandrukkers.nl

Oplage: 5.000 stuks

Auteursrechten

Niets uit deze uitgave mag worden geproduceerd en/of openbaar gemaakt d.m.v. druk, fotokopie, film of welke andere wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van de uitgever. De uitgever is niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden in deze uitgave.



www.brentjens.nl



Inhoudsopgave



Interviews

Brentjens bouwproducten florerend familiebedrijf.....	07
Marcel Heijmans verkoopleider, hoofd-inkoop.....	12
Harold Biemans, manager afhaalcenter.....	22
Paul Coppel, logistiek manager.....	27
John Bovendeerd, chef werkplaats.....	29
Math Braeken, manager van Brentjens bouwmaterialen in Gronsveld.....	37
Brentjens afbouwsystemen voor de totale binnenafbouw.....	43
Interieur beleven bij B Home living.....	46

Advertorials

Skylux: De magie van buiten, nu ook binnen.....	19
Siniat: Unieke spouwplaat in gips garandeert betrouwbare gevelschil.....	31
Thijs Logistiek: Brentjens' trouwe partner op logistiek gebied.....	54

Overig

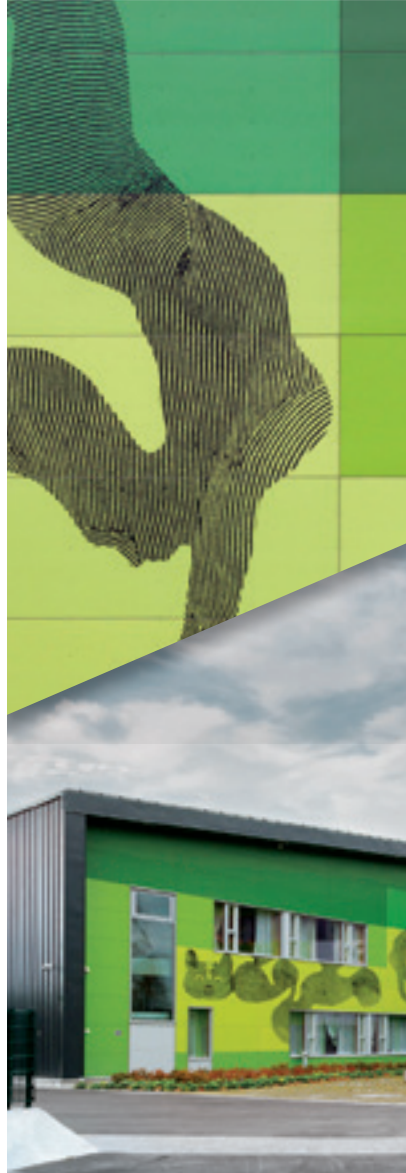
Voorwoord.....	03
Inhoudsopgave.....	05
Programma Brentjens Relatiedagen 2019.....	35

STENI®



STENI COLOUR

STENI Colour is een gevelplaat met een glad oppervlak van elektronisch verhard acryl. U kunt kiezen uit 60 standaardkleuren en drie glansvarianten, of een individuele kleur op basis van NCS of RAL.



STENI VISION

STENI Vision is een gevelplaat met een glad, bedrukt oppervlak van elektronisch verhard acryl. De mogelijkheden wat betreft vormgeving en decoratie zijn talrijk: u kunt uw eigen foto's, afbeeldingen en/of andere motieven op de gevel afdrucken.



STENI NATURE

STENI Nature is een gevelplaat met een oppervlak van gemalen natuursteen. U kunt kiezen uit 11 verschillende natuursteenkleuren. Vier graderingen: fijn micro, fijn, medium en grof.

FEITEN

- een functionele garantie van 40 jaar
- een gedocumenteerde levensduur van 60 jaar
- Eenvoudige montage
- Waterbestendig
- Milieuvriendelijk
- Kleurvast
- Flexibel qua formaat
- Stootvast
- Onderhoudsarm / eenvoudig schoon te maken


STENI™
LASTING EXPRESSIONS



Brentjens bouwproducten

Florerend familiebedrijf

Het is een enorme oppervlakte die Brentjens bouwproducten aan de Hornerweg 1 in Haelen beslaat. Er is een mooie showroom en een efficiënt afhaalcenter. Zijladers, heftrucks en vrachtwagens rijden af en aan. Er heerst een prettige bedrijvigheid. Brentjens bouwproducten en afbouwsystemen is een totaalleverancier van een breed assortiment bouwproducten met bijbehorende diensten. In dit relatie-magazine vertellen zowel de directie, eigenaars-echtpaar Huub en Ingrid Brentjens en een aantal medewerkers over de kracht van dit bedrijf, waarin de warme persoonlijke sfeer de rode draad blijkt te zijn.

De directie aan het woord

Huub Brentjens is sinds 1983 werkzaam in dit ruim een halve eeuw oude familiebedrijf. In 2004 kwam echtgenote Ingrid erbij en momenteel leiden zij samen met commercieel directeur Roland Geraats en financieel directeur Enrico Tacken de Brentjens groep die inmiddels zo'n negentig werknemers telt. "Het persoonlijke karakter binnen ons familiebedrijf is belangrijk," vertelt Huub. "De lijnen zijn kort. We staan dichtbij de mensen, zijn flexibel en kunnen snel schakelen. Dat is de kracht van ons bedrijf."

De van oorsprong in hout en plaatmaterialen handelende zaak, timmert al meer dan een halve eeuw aan de weg en is inmiddels uitgegroeid tot een leverancier van een totaalassortiment bouwmaterialen

met bijbehorende dienstverlening. Maar Brentjens wil meer, het bedrijf blijft zich verder ontwikkelen om als hedendaagse onderneming te floreren waarbij automatisering en digitalisering belangrijke speerpunten zijn. "Dit moet gaan helpen om de dienstverlening van Brentjens naar de klant nog meer te verbeteren," legt Huub uit. "Een digitaal logistiek centrum, volkomen paperless, moet ervoor gaan zorgen dat alles nog sneller gaat dan nu al het geval is. "Onze toekomstvisie is om de logistiek naar een nog hoger level te brengen, zodat we iedereen sneller en efficiënter kunnen bedienen, waarbij we de kracht van het familiebedrijf optimaal inzetten. Omdat we aangesloten zijn bij Sakol, kunnen we de krachten bundelen met branche-genoten."

Grote expertise + snelle interactie = maatwerk



Sakol

Brentjens groep is aangesloten bij de inkoopcombinatie Sakol; Samenwerkende Kollega's. Daarnaast opereert Sakol Nederland BV namens een aantal Nederlandse bedrijven als landelijke groothandel in hout- en plaatmateriaal. Een breed en diep assortiment met sterke voorraadposities kenmerken deze zelfstandige bedrijven. Tevens beschikken al deze bedrijven over afhaalfaciliteiten. Ieder bedrijf heeft, net als Brentjens, een shop met een zeer uitgebreid assortiment. Ook beschikken meerdere van deze bedrijven over een compleet assortiment bouwmaterialen. Sakol bundelt de kracht en kennis van dynamische ondernemers.



Financieel Directeur Enrico Tackén



Commercieel Directeur Roland Geraats

Echt familiebedrijf

Het welzijn en de persoonlijke kracht van het personeel is zeer belangrijk voor Huub en Ingrid Brentjens. Ze geven aandacht en zijn er voor hun mensen. En dat gevoel willen ze ook naar de klanten overbrengen. "Het is onze taak om af en toe bij te sturen om de goede sfeer, die de Brentjens groep kenmerkt, vast te houden ondanks de snelle groei van het bedrijf. We krijgen van velen ook terug dat men die sfeer bij binnenkomst meteen ervaart. Het enthousiaste team staat altijd klaar om

vragen te beantwoorden en met de klant mee te denken. We hebben immers veel kennis in huis, ervaren medewerkers en kunnen dus een goede service leveren." Flexibel zijn en samenwerken, dat zijn de toverwoorden die in tijden van piekdruk bij Brentjens alles in balans houden.

Huub en Ingrid zijn tevreden. Er staat een fantastisch team in de zaak in Haelen, de vestiging in Gronsveld en in het mooie interieurconcept B Home living in Roermond.

En de uitdaging? "We houden ons voortdurend bezig met nieuwe ontwikkelingen op gebied van procesverbeteringen. Zodat onze service en diensten op een nog hoger niveau komen. Verder is er de drive om nieuwe filialen op te starten." Ingrid sluit af: "Samen zetten we daar de schouders onder en werken met heel veel plezier aan het door-ontwikkelen van ons bedrijf."

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

Verantwoord maatschappelijk en duurzaam ondernemen staat hoog in het vaandel bij Sakol. Ook als het gaat om milieu en duurzaam geproduceerd hout. Alle aangesloten bedrijven zijn FSC® en PEFC gecertificeerd. Daarnaast worden binnen het assortiment ook producten gevoerd met het milieukeurmerk MTCC.

Landelijke dekking

Sakol garandeert een landelijke dekking om bestellingen van de klanten op tijd te bezorgen. Elk gebied heeft één vaste contactpersoon voor de buitendienst; een technische medewerker met bijzonder veel expertise.

Sakol bundelt meer dan veertig jaar kennis en expertise van krachtige, zelfstandige, regionale handelaren in hout- en bouwproducten, waaronder Brentjens bouwproducten. Kenmerkend hierbij is de levendige interactie en de korte communicatielijnen tussen de deelnemende leden. Dit past uitstekend bij de visie van de Brentjens groep.



Amarillo 
het **zolder**isolatiesysteem

Voordelig
en snel naar een
**energiezuinige
woonzolder**



Amarillo zolderisolatiesysteem

Hét systeem voor tevreden bewoners:

- Snelle verwerking
- Minimale overlast
- Brandveilig
- Akoestisch comfort
- Duurzaam



Samen werken aan verduurzaming?

Vraag het magazine RM01 aan via isover.nl/RM01

Met 10 aansprekende interviews.



**Vraag de gratis monsterkit aan op
isover.nl/amarillo-verwerken**

ISOVER
SAINT-GOBAIN



weekamp
deuren

welkom thuis

Industriële
binnendeuren
collectie



Weekamp Deuren: partner van Brentjens, samen sterk in deuren!



Marcel Heijmans:

*“De kracht van Sakol:
Sterke bundeling aan
de inkoopzijde!”*



Marcel Heijmans

verkoopleider, hoofd-inkoop

Aan tafel zit verkoopleider Marcel Heijmans. Hij is al drieëntwintig jaar werkzaam bij Brentjens. Voorheen heeft hij verschillende functies gehad zoals vertegenwoordiger binnen meerdere rayons en leidinggevende van de binnendienst. Nu is Marcel verkoopleider en hoofd inkoop waarbij hij onder andere leiding geeft aan de vertegenwoordigers.



Meer dan je baan

“Dankzij die verschillende functies heb ik veel facetten van Brentjens leren kennen, waardoor ik de ontwikkelingsprocessen binnen het bedrijf mee vorm heb kunnen geven,” vertelt Marcel. “Je bent hier geen nummer, je mening wordt gewaardeerd en er wordt iets mee gedaan. We zijn een regionaal en tevens familiebedrijf. Je kent de klanten meer dan alleen als een werkrelatie. De persoonlijke sfeer schept een band.”

Sakol

De ontwikkeling binnen de verkoop is veranderd en gegroeid in de afgelopen jaren. De digitalisering heeft veel veranderd, we zitten in een 24-uurs economie. “De fax en het vele papierwerk zijn vervangen door e-mail en Whatsapp: je communiceert bijvoorbeeld ook 's avonds met klanten als het nodig is en alles gaat steeds

sneller. Daar moet je in mee,” licht Marcel toe. De laatste jaren is de omzet verdubbeld dus moest het team worden uitgebreid. Het aantal orders werd steeds groter. Brentjens bouwmaterialen is zoals eerder vermeld, aangesloten bij Sakol. “Voor wie niet persé met A-merken wil werken, is er mede door Sakol altijd een goed alternatief,” zegt Marcel. “We hebben altijd al goede producten gehad maar nu kunnen we echt alles leveren. Ons assortiment is groot en groeit nog steeds.”

Dankzij Sakol is er grote expertise voorhanden, snelle interactie en een glanzende service. “Op die manier kunnen we ons onderscheiden van grote bedrijven: samen zijn we sterk,” legt Marcel uit. “Er wordt met zeer groot volume ingekocht terwijl de persoonlijke benadering en de korte lijntjes gehandhaafd blijven.”

Waterdichte argumenten!



ubpink

Onder, langs en
boven schoorstenen

Aansluiting van hellend
dak op muur ter plaatse
van aanbouw

Onder
dakkapellen

Aansluiting plat dak
tegen opgaand
metselwerk

Aansluiting
hellend dak tegen
opgaand metselwerk

Aansluiting loketten
muur op hellend dak

Onder kozijnen

Aansluiting
binnenblad/buitenblad
in de spouw

➤ Ubiflex, de slimme en voordelige loodvervanger

Ubiflex van Ubbink is dé loodvervanger die wordt toegepast in alle bouwdetails waarin een waterdichte laag vereist is. Het kan bladlood in alle gevallen vervangen. Voor dakpannen en gegolfde dakbedekkingen gebruikt u Ubiflex Ribbel, voor extreme temperaturen is er Ubiflex Extreme -30°C tot +180°C. Voor de overige toepassingen gebruikt u Ubiflex Standaard.

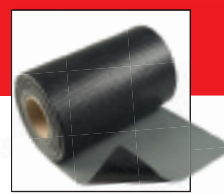
- Licht in gewicht
- Makkelijk en zeer snel te verwerken
- Minder overlap door lange lengtes
- Niet gevoelig voor diefstal
- Duurzaam
- Verwerking onder alle weersomstandigheden



Ubiflex Standaard



Ubiflex Ribbel



Ubiflex Extreme

🌡️ -30°C / +180°C



Ubbink, dat werkt wel zo makkelijk!

www.ubiflex.nl

Groeiend assortiment

Waar Brentjens begon als handelaar in hout- en plaatmateriaal, ligt nu de focus op de bouw van het hele huis, vanaf de fundering tot de nok. Alles voor afbouw, gevelbekleding, isolatie en deuren is er verkrijgbaar. Marcel: "Door het interieurprogramma van B Home living is ons assortiment een totaalpakket voor wonen geworden, een heel groot totaalpakket zelfs. We hebben dan ook steeds meer specialisten in ons verkoopteam waardoor we een enorme expertise in huis hebben. De ervaring van het vaste team schept vertrouwen en creëert een goede band met de klanten."

Webshop

Een andere grote verandering is de komst van de webshop. Deze is ruim vier jaar geleden opgezet door systeembeheerder Ralf Verheijen, met behulp van de expertise van de mensen van de verkoop. "We krijgen er een goede respons op en we merken dat er steeds meer gebruik van wordt gemaakt," zegt Marcel. "De webshop wordt nog steeds uitgebreid en we zijn ook bezig met een bestel-app. Het dagelijks kunnen leveren van producten is gelijktijdig hiermee gestart. Dit is een bijzonder krachtig verkoopargument; in de huidige tijd kun je je niet meer met twee maal per week leveren staande houden. 'Vandaag besteld, morgen in huis' is de stelregel van veel bedrijven. Natuurlijk hanteert Brentjens deze service ook."

Balans

Voor de logistiek is dit laatste de grootste uitdaging. Ter ondersteuning is er de flexibele schil in de vorm van Thijs Logistiek. Marcel: "Er mag geen discrepantie zijn tussen wat de mensen van de verkoop toezeggen en wat gerealiseerd kan worden. Hier moet een goede balans in zijn. Er is immers een voorwaarde voor correcte levering: de voorraad moet voldoende zijn. Moet het product nog gemaakt worden, dan is de levertijd langer. Maar een feit is dat alle producten die op voorraad zijn, snel geleverd moeten kunnen worden. In het kader van de digitalisering werken we



met forecastrapporten. Dit is samen met Ruud Wildschut van de afdeling inkoop ingevoerd. Zo kunnen we onze voorraden nauwkeurig bewaken en op peil houden."

Inkoop en verkoop staan dus heel dichtbij elkaar. De afstemming van prijs en beschikbaarheid moet helder zijn voor alle betrokkenen. Forecastrapporten maken dit inzichtelijker. "Dankzij hun ervaring hebben onze mensen aan een half woord genoeg," geeft Marcel aan. "Mede hierdoor leveren wij een nagenoeg vlekkeloze service."

Professionalisering

"Mijn rol in de begeleiding van de buitendienst is het wekelijks bespreken van lopende projecten, nieuwe producten, de eventuele problematiek in de markt, wat doet de concurrentie, wat doen de prijzen van bepaalde producten en andere items die binnen het bedrijf of binnen de branche spelen. Tijdens deze overleggen leren we veel van elkaar. Daarnaast investeert de directie in professionalisering van het personeel," vertelt Marcel. "Onze mensen van zowel de binnen- als buitendienst hebben een training gehad van Kenneth Smit, om zo ons hele bedrijf naar een nog hoger plan te tillen. Dankzij de cursus, die het belang van een goede communicatie benadrukte, hebben we een positieve veranderset sla gemaakt in de zin van

strakkere samenwerking tussen beide afdelingen. Elke werknemer, en laten we vooral de chauffeurs niet vergeten, is een tandwiel in het bedrijf, en die tandwieltjes rollen alleen correct in elkaar bij een juiste communicatie." Omgaan met klanten is ook een onderdeel van de cursus geweest. "Zorg dat je klanten weten wie ze aan de telefoon hebben door de klant eens uit te nodigen in het bedrijf, of ga zelf op bezoek bij hem. Als je een beeld hebt van het bedrijf van jouw klant, dan kun je veel beter inspelen op zijn behoeften en verleen je dus betere service," verduidelijkt Marcel. "Al het geleerde zijn we nu in praktijk aan het brengen, met succes!"

Kortom

Brentjens bouwproducten is een dynamisch bedrijf. De lijnen tussen directie en werknemers én tussen de verschillende afdelingen zijn kort. "Dankzij het Sakol-lidmaatschap zien we een sterke bundeling aan de inkoopzijde, hebben we goede prijzen en kunnen uitstekende levering van de juiste producten naar de klanten garanderen. We kunnen zelfs landelijk leveren! Ons succes heeft geresulteerd in het feit dat we in het jubileumjaar samen met andere Sakol-leden op de bouwbeurs hebben gestaan. Dat je je zo kunt positioneren zegt wel iets," aldus een met recht trotse Marcel Heijmans.

WELKOM

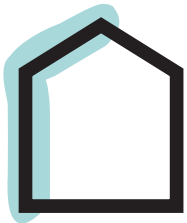


Ook bij ons staan de deuren altijd open voor ondernemers die succesvol willen ondernemen.

Kijk snel op: suczes.koenenenco.nl

KOENEN EN CO ■

s a m e n v e e l z i j d i g



UNILIN PREFAB
SOLUTIONS



Onbegrensde mogelijkheden met Prefab Solutions

UNIFAS BIEDT DE RUIMTE

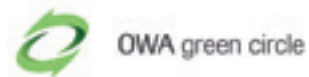
**De revolutionaire
bouwmethode voor
luchtdichte daken
zonder onderconstructie**



OWA

Akoestiek en design verenigd
in slimme plafondoplossingen

Betaalbare Brillianto basispanelen, hybride Sinfonia totaalsystemen en akoestische designplafonds en eilanden: OWA biedt complete plafondoplossingen voor professionele afbouwers. Inclusief akoestisch advies, technische ondersteuning en een maatwerk recyclingprogramma waar nodig en mogelijk. Bekijk ons volledige assortiment op: owa-akoestiekendesign.nl



OWA Benelux B.V., Maroestraat 4, 1060 LG Amsterdam, 020-6825305, info@owa.nl

MABO-lifting Nederland B.V. De marktleider op het gebied van zijladers



MABO-lifting Nederland B.V.

T 0228 32 67 51 • info@mabo-lifting.nl • www.mabo-lifting.nl



De magie van buiten, nu ook binnen

Hello daylight, hello buitengevoel!

Hou je van de frisse buitenlucht, je tuin en natuurlijk daglicht? Wij bij Skylux ook. Zóveel zelfs dat we buiten gewoon mee naar binnen nemen. Niet alleen in de zomer. Maar het hele jaar door. Want met een veranda van Skylux cover je dat zalig buitengevoel van januari tot december. De mogelijkheden zijn eindeloos, de prijzen democratisch en de plaatsing kan snel.

Daglicht zit in ons DNA

Skylux startte in 1954 onder de naam AG Plastics als een groothandel in glas en spiegels. Daglicht zit dus al heel lang in ons DNA. Bijna 50 jaar geleden maakten we onze eerste lichtkoepels. Vandaag staan die in heel Europa synoniem voor kwaliteit, innovatie en duurzaamheid. Naast lichtkoepels en lichtstraten produceren we ook profielen. Daarmee bouw je snel een eenvoudige serre of een thermisch onderbroken dak. En dat past helemaal binnen de missie van Skylux: zoveel mogelijk daglicht in jouw leven brengen, 365 dagen op 365.

*Met Pergolux behouden
we het landelijk effect
van een woning*

Pergolux zijn aluminium profielen voor een houten draagstructuur. Daarmee maak je van je houten overkapping of veranda een natuurlijke eyecatcher. De profielen zijn voordelig, garanderen een eenvoudige montage dankzij het unieke clips systeem en bieden een zeer esthetisch effect.

Ideale dak beglazing met Polyclear® Slagvast, veilig, licht in gewicht, goed isolerend en mooi ogend: ongetwijfeld de belangrijkste karakteristieken voor een opmerkelijke beglazing. Door de materiaalkeuze en bijzondere celstructuur verenigen de meerwandige 16 of 32 mm polycarbonaatplaten van Polyclear® al deze eigenschappen. Deze is dan ook ideaal als dak- of wandbeglazing. De plaat is uiterst slagvast, tot 250 keer sterker dan glas. Ook de hoge temperatuursbestendigheid en

vooral de zelfdoevende eigenschap van polycarbonaat is een belangrijke troef bij brandpreventie.

Samen maken we dromen waar

Na bestelling doen we er alles aan om alle materiaal snel te leveren. Onze profielen zijn eenvoudig te monteren en de plaatsing wordt door professionals A tot Z opvolgd.

Skylux profielen zijn CE-gecertificeerd volgens EN 1090-3. Skylux biedt 10 jaar garantie op de hechting van de lak, 5 jaar garantie op de kleur- en glansbehoud en 2 jaar garantie op de elektrische onderdelen zoals de Climaled.

Meer info?

Skylux.be
0032 56 20 00 00
info@skylux.be



Kies jij ook voor Rockfon® Krios®?



- Egaal wit plafondpaneel met hoge geluidsabsorptie (α_w : 1,00)
- Al 25 jaar een begrip in de markt
- Nu ook in kantafwerkingen X, D en Dznl/A
- Perfect in combinatie met Chicago Metallic™ Mat Wit 11: creëer een luxe uitstraling zonder meerprijs (ten opzichte van de kleur 001)

www.rockfon.nl/kieskrios

Rockfon® Krios® X-kant



Next generation isolatieoplossing



Ideaal voor
bijvoorbeeld
dakterrassen
en balkons.



OPTIM-R®

Minimale ruimte voor isolatie?
Kies voor OPTIM-R vacuümisolatie!

OPTIM-R bestaat uit een micro-poreuze kern die in een dun, gasdicht omhulsel is ingesloten. Hierdoor wordt een buitengewoon hoge isolerende werking bij extreem dunne isolatiedikte bereikt. Met een lambda-waarde van 0,007 W/m.K!

OPTIM-R is leverbaar in systemen voor verschillende thermische isolatietoepassingen, zowel voor nieuwbouw als renovatie, waaronder:

- OPTIM-R Vloersysteem
- OPTIM-R Dakstelsel
- OPTIM-R Balkon & Terrassysteem
- OPTIM-R Dakkapelsysteem
- OPTIM-R Buitengevelsysteem
- OPTIM-R Vliesgevelsysteem

Ga naar www.kingspaninsulation.nl
of bel gratis met 0800 - 54 64 777



Firestone
RubberCover™
Roofing Made Easy

 **mawipex**

De nummer



in deurinnovatie!

Mill  **Panel**
wood panel technology

www.millpanel.com



AFHAALCENTER SHOWROOM



Harold Biemans:

*“Ons afhaalcenter verder professionaliseren;
een mooie uitdaging!”*

Harold Biemans

manager afhaalcenter

“Als manager van het afhaalcenter ligt mijn uitdaging erin dit center naar een hoger segment te tillen.”
Aan het woord is Harold Biemans, manager van het afhaalcenter van Brentjens bouwproducten.

Tussen 2005 en 2008 heeft Harold ook al bij Brentjens gewerkt. Hij heeft toen de eerste fase van het afhaalcenter mee opgezet. Daarna is Harold bij een andere werkgever aan de slag gegaan om in 2017 weer op het vertrouwde Brentjens-nest terug te keren.

Prettige drukte

Harold heeft zelf de tekeningen voor het afhaalcenter met het bijbehorende legplan gemaakt. Vervolgens heeft hij met de directie zijn visie gedeeld en akkoord gekregen. Toen kon Harold aan de slag. “Ik heb onderzocht welke nieuwe leveranciers we kunnen aantrekken en we gaan het artikelbestand upgraden tot zo’n zeven- à achthonderd nieuwe artikelen. Dat betekent een uitbreiding van circa zestig vierkante meter. Ons streven is om in het najaar van 2019 alles af te hebben. Dan willen we onze vernieuwde shop met afhaalcenter kunnen presenteren.” Naast het ontwikkelen van het nieuwe afhaalcenter doet Harold het baliewerk en stuurt collega-baliemedewerkers aan. Een andere taak is het adviseren van en meedenken met klanten. De bestellingen voor klanten klaarmaken die aan de afhaalbalie worden opgehaald, hoort ook bij Harold’s werkzaamheden. “De collega’s werken allemaal voor honderd procent mee en ik krijg alle medewerking van de directie. Dat is fijn, die grote collegialiteit binnen het bedrijf,” benadrukt Harold.



Toekomst

En als de shop er ingericht en wel staat? “Dan gaan we de huidige en de nieuwe artikelen vergelijken, hoe lopen ze, wat handhaven we, wat niet?” verklaart Harold. “Ons assortiment is gericht op hout, ruwbouwmateriaal en interieurbouw. We maken zeer wel overwogen keuzes om de juiste producten in huis te hebben.” Harold: “Ik wil graag benadrukken dat het afhaalcenter is bedoeld als service naar de klant toe. We zijn geen concurrent van bouwmarkten. Bouwmarkten kunnen ook klant van ons zijn. De klant kan per mail en straks via de bestel-app zijn bestelling plaatsen en hier de spullen komen afhalen.” De webshop is volop in ontwikkeling maar de prioriteit ligt nu bij het afhaalcenter. “Het assortiment dat in de shop ligt, moet ook op de website komen. Dit aspect willen we gaan

professionaliseren in samenwerking met de ICT-afdeling. Ik hoef me hier dus niet te vervelen!” lacht Harold. Tot slot wil hij nog kwijt dat Brentjens bouwproducten een familiebedrijf is waarin je geen nummer bent, iedereen wordt gehoord. “Er wordt rekening gehouden met hetgeen waar we mee bezig zijn en dat voelt prettig,” aldus een tevreden Harold.





Diktes tot
320 mm
leverbaar

JACKODUR® omkeerdak: De innovatieve warmte-isolatie van geextrudeerd polystyreenhardschuim (XPS).

Omkeerdakstelsel met thermische isolatie en waterwerend filterdoek. Geschikt als

- omkeerdakisolatie met grind en/of tegels
- groendak
- parkeerdak
- perimeterisolatie
- Diktes tot 320 mm leverbaar voordelige en bouw-fysisch correcte eenlaagse plaatsing mogelijk
- Optimale vlakheid, vormstabiliteit en uiterst geringe toleranties, ook bij grote diktes

www.jackon-insulation.nl



Kies voor kwaliteit. Kies voor FAAY-wanden.

Milieuvriendelijk, geluidsisolerend en snelle montage.



onuitputtelijke grondstoffen



brandwerend



snel te monteren



geluidwerend



schroefvast



thermisch isolerend



stabiele wifi



- Eenvoudige montage
- Snelle bouwtijd
- Massieve vlaskern
- Materiaalberekening in netto m²



- Stoot- en schroefvast
- Diverse lengtematen
- Ingebouwde leidingschachten
- Demontabel



- Geluidsisolerend tot 59 dB
- Brandwerendheid tot 120 min.
- Voor nieuwbouw, renovatie en transformatie

www.faat.nl • info@faat.nl • T 0347 - 37 66 24



Bezoek ons op de
**Brentjens
Relatiedagen.**

Welkom!

H+H

Cellenbeton

Snel, eenvoudig en efficiënt bouwen met cellenbetonblokken.

- 🔥 Brandwerend
- 🔊 Geluidsisolerend
- ♥️ Duurzaam
- 🍃 Licht van gewicht
- 🌡️ Warmte isolerend

www.hplush.nl



50% korting op alle luchtdichte toebehoren

Ontvang 50% korting op de luchtdichte toebehoren bij uw bestelling van dakelementen van Kingspan Unidek:

- Aerosafe-foam & pistool
- Geficell SK afdichtingsband
- Kunststof LD-afdekprofielen

Kom naar de Brentjens Relatiedagen voor de voorwaarden

REGISTREER
UW PROJECT
IN DE PERIODE
VAN 17 T/M
30 JUNI



UNIDEK ⁵⁰jaar bouwen aan de toekomst


Kingspan

De Nieuwe Hollander-V Winnaar op techniek



BMI MONIER

In een sport als de Formule 1 draait het om details. Zelfs de kleinste innovatie kan het verschil maken tussen winnen en verliezen. De Nieuwe Hollander is al jaren een bijzonder populair dakpanmodel. En toch kon het beter. Samen met onze klanten hebben wij de dakpan op essentiële details verbeterd. De licht klassieke, Hollandse uitstraling is gebleven, maar onderhuids is er stevig gesleuteld. De Nieuwe Hollander-V is een innovatieve variabele dakpan en een echte winnaar. De absolute nummer 1.

It's never just a roof.

AustriaDeuren 

BESTE KWALITEIT/PRIJS VERHOUDING IN:

**BINNENDEUREN &
BUITENDEUREN**

FORZA 

**DEURKRUKKEN
(BLINDE) SCHARNIEREN
(MAGNEET) SLOTEN**

DEUREN.NL





Paul Coppus

logistiek manager

Na twintig jaar in de automaterialen-branche gezeten te hebben, is Paul Coppus nu werkzaam bij Brentjens bouwproducten. Zijn focus was vanaf dag één: zorgen dat de kwaliteit in orde is. Daarbij spelen drie kernpunten de hoofdrol: foutloos zijn, onbeschadigd en op tijd leveren. “Omdat ik de verantwoordelijkheid heb over de logistiek, krijg ik met alle facetten van het bedrijf te maken, vanaf het helpen met opruimen in het magazijn tot proces-optimalisering,” vertelt Paul.

Betrokkenheid

Toen Paul bij Brentjens begon, moest hij eerst zorgen dat hij te weten kwam wat op dat moment de kwaliteit binnen het bedrijf was. Een soort van beginsituatie zien te schetsen. Om dat te kunnen realiseren is Paul begonnen met elke ochtend samen met de werknemers een zogenaamde kick off te houden. “We praten dan over wat er als eerste aangepakt moet worden, wat de verwachtingen van personeel en klanten zijn. Wat doen we goed, wat behoeft verbetering, hoe voeren we één en ander uit, wat is er voor nu belangrijk? Van daar uit worden nieuwe doelen

gesteld. Zo betrek je de mensen veel meer bij het werk, krijg je de neuzen sneller dezelfde kant op en kunt een goed richtingsgevoel creëren,” legt Paul uit. “Door het goed managen van het personeel kunnen we samen zowel bottlenecks traceren en benoemen als samen helder plannen wat we in welke fase van de verbeter- en ontwikkeltrajecten moeten doen.” Paul houdt zich op de afdeling Expeditie ook met een stuk administratie bezig, puur om te weten wat er gebeurt, hoe de verwerking van de mails verloopt, wat de verdeling van de ‘rollen’ binnen de personeelsbezetting is. Met als doel:

hoe lossen we de knelpunten binnen het transport op. “Alles kan mooi door commercie gebracht worden, maar als de logistiek faalt, heb je niets,” licht Paul verder toe. “Klanten hebben vertrouwen in het bedrijf, gaan ervan uit dat er op tijd en goed geleverd wordt, dus moet je aan die verwachtingen voldoen.”



Een groot pluspunt is de flexibiliteit onder de werknemers. “Onze mensen hebben hart voor de zaak, voelen zich betrokken bij ‘hun’ bedrijf. Dat is absoluut te danken aan het feit dat Brentjens een familiebedrijf is dat persoonlijke benadering zeer hoog in het vaandel heeft. Mensen functioneren in die sfeer goed, het zijn betrokken werknemers.”



Paul Coppus:

*“Persoonlijke benadering
creëert flexibiliteit en betrokkenheid”*

Vooruitstrevende logistiek

Vrachtwagens met het grote opvallende Brentjens-logo zijn veel op de weg te zien: elke dag rijden er zo'n tien trailers vol bouwmaterialen door Limburg en Brabant. Door de omzetgroei is er strategische samenwerking gezocht met de firma Thijs Logistiek in Weert. Brentjens heeft daardoor de beschikking over meer vrachtwagens, chauffeurs én kan meeliften op de digitale transportplanning van Thijs. "De boordcomputers die Thijs gebruikt, hebben wij nu ook in onze eigen vrachtauto's ingebouwd," vermeldt Paul. Dankzij het it-platform van Thijs kan onze centrale transportplanning verlopen via die boordapparatuur. Op deze manier hebben we toch alles in eigen beheer met de tools van een professioneel transportbedrijf. Daarbij zijn onze chauffeurs belangrijke peilstokken: zij staan dichtbij de klanten en kennen de producten, dus we hebben alle expertise onder één dak. In de toekomst willen we gaan werken met verzendlabels en track&trace, ten behoeve van nóg meer service naar de klant."

Vooruit kijken

Digitalisering is het sleutelwoord. Dat is ook een van de grote veranderingen van de afgelopen jaren binnen het bedrijf. Daarnaast is er geïnvesteerd in een nieuw wagenpark, zijladers en meeneemheftrucks. Maar ook in personeel: er is verjonging in het team gekomen om goed met de tijd mee te kunnen gaan. Paul praat enthousiast verder: "Naar de toekomst toe willen we onze concurrentiepositie verstevigen. De directie investeert in kennis en mankracht om onze dienstlevering te optimaliseren. Twee elementen vormen hierbij een krachtig wapen: flexibele en betrouwbare logistiek én de expertise van de werknemers. De logistieke drukte moet goed gemanaged kunnen worden. Op dit moment werken er zo'n dertig mensen in de logistiek. Dit werk is heel specialistisch waarbij productkennis erg belangrijk is." Ook in het controlesysteem van de producten die naar de klant gaan liggen mooie kansen: Brentjens wil tools gaan inbouwen om de kwaliteit te

kunnen borgen en eventuele fouten te onderscheppen. Door het transparant maken van het hele proces, wordt het helder waar deze vandaan zijn gekomen en kan het systeem worden aangepast. Een ander aandachtspunt is de communicatie tussen inkoop en logistiek. Er wordt aan gewerkt om deze scherper te krijgen zodat de aanvoer van producten nog beter in balans komt met de vraag van de klant.

Mensenwerk

Paul heeft gerealiseerd dat de samenwerking tussen de afdelingen is toegenomen. Duidelijke communicatie en het transparant delen van kennis is een voorwaarde om samen te groeien. Dat hoort bij de voortdurende innovatie van de Brentjens groep.

Wat Paul het mooiste vindt aan zijn werk is het mensenwerk. "We gaan uit van de kracht van de individuele werknemers. Laat mensen doen waar ze goed in zijn, laat ze daarin excelleren. We willen leren van elkaar. Vandaar ook 's ochtends de kick offs en de transparantie tussen de verschillende afdelingen binnen het bedrijf. Zo kunnen we verbeteringen op alle gebied goed doorvoeren. Dat is het persoonlijke karakter dat Brentjens zo typeert, zowel ten opzichte van de medewerkers als de klanten." Paul is degene die verbindt en aanstuurt. En dat doet hij duidelijk vol passie.



John Bovendeerd chef werkplaats

John is al veertien jaar werkzaam in de zagerij bij Brentjens bouwproducten. Naast zagen, frezen en bewerken van onder meer trespa-platen, triplex en rockpanels, is het een vak apart om de orders die in een bestand op de computer binnenkomen, nauwkeurig te lezen en dito uit te voeren. Er moet met elk detail rekening worden gehouden. De eerste plaat die gezaagd wordt, moet bovendien altijd goed worden nagemeten. Is deze niet precies volgens de opdracht, dan wordt de machine opnieuw geijkt. Meten is weten!

Er zit veel afwisseling in het werk van John Bovendeerd; de voorbereidingen die getroffen moeten worden alvorens de zaag wordt aangezet zijn divers, de materialen zijn steeds verschillend en er zijn

meerdere machines in de zagerij. Als er interieuronderdelen geleverd dienen te worden, moeten deze naast splintervrij ook exact op maat zijn. Is een order helemaal klaar gemaakt, dan worden alle materialen kaarsrecht op pallets gestapeld en netjes verpakt. Immers, het is het eerste wat de klant ziet als de bestelling geleverd wordt, en er is altijd maar één kans voor een eerste indruk. Die moet dus goed zijn. Een extra dimensie aan zijn vak vindt John het samenwerken met en inwerken van nieuwe collega's. "Het is mooi om mijn werkervaring te kunnen delen. Wat we hier doen, leer je niet op school, wij leiden ons personeel zelf op en gaan mee in de hedendaagse ontwikkelingen. Samen moeten we ervoor zorgen dat we blijven wat we al zijn: Sterk in Maatwerk."



MOONEN
packaging

EXCEEDING
EXPECTATIONS
IN PACKAGING

WWW.MOONENPACKAGING.COM

Troldekt® 
Natural acoustic solutions

Stertekt® 
Thermal Acoustic Solutions

★sterlit

★stergoot

★sterprofiel

 Lindab®

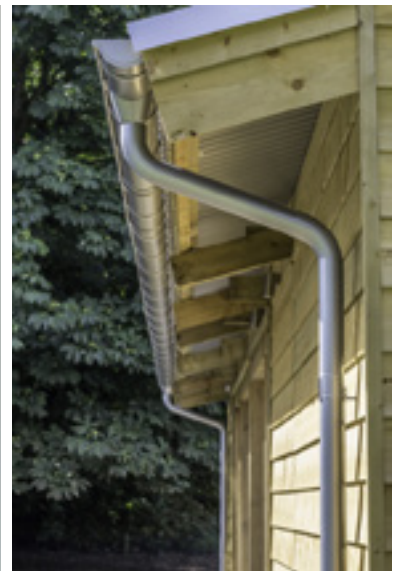
Jarenlang partner van Brentjens bouwproducten



Stalen dak- & gevelbekleding



Akoestische oplossingen



Dakgootsystemen

www.isolco.nl

 ISOLCO BV

Of gebouwen nu opgetrokken worden in een hout- of staalskeletstructuur: Weather Defence van Siniat, een lichte en makkelijk te plaatsen spouwplaat in gips, garandeert de ideale gevelschil. Bovendien kan ze in traditionele metselwerkwallen eveneens fungeren als bescherming voor de achterliggende isolatie. Dankzij haar uitstekende resistentie tegen alle mogelijke weersinvloeden hoeft de Weather Defence-plaat niet te worden afgedekt met een regenscherm. Het is met andere woorden de ideale oplossing om gebouwen snel en efficiënt wind- en waterdicht te maken.

Weather Defence van Siniat

Unieke spouwplaat in gips garandeert betrouwbare gevelschil

Weather Defence is een innovatieve gipsplaat voor spouwmuren, ontwikkeld om de wind- en waterdichting van hout- en staalskeletstructuren te garanderen. Deze buitenplaat van het binnenspouwblad bestaat uit een sterk gehydrofobeerde gipsplaat, versterkt met glasvezels, en een dubbelzijdige hydrofobe bekleding, die stevig aan de innovatieve kern bevestigd is, uit een mengsel van organische en anorganische vezels bestaat en geïmpregneerd is met een speciale coating.

Eenvoudige plaatsing

Net zoals traditionele gipsplaten is Weather Defence snel, eenvoudig en veilig op maat te snijden en te breken met behulp van een breekmes. Dit resulteert in een snellere plaatsingstijd en lagere installatiekosten. Bovendien is ze licht en makkelijk hanteerbaar (10,8 kg/m² - 12,5 mm) en biedt ze meer grip dankzij haar ruwe buitenzijde. De plaat kan – zonder voorboren of speciale verzagingen – vastgeschroefd, -genageld of -geniet worden, zowel ter plaatse op de werf als op een geprefabriceerde 2D-gevel (dragende en niet-dragende invulgevels, vliesgevels) of een 3D-structuur. Weather Defence is compatibel met quasi alle gevelbekledingssystemen.

Performant en polyvalent

Er zijn twee manieren om de vereiste thermische isolatie van de gevelschil voor bijna-energie neutrale gebouwen (in België BEN, in Nederland BENG) te bekomen of te optimaliseren. In een geventileerde spouw kan Weather Defence achter een lichtgewicht gevelbekledingsproduct of traditioneel (baksteen)metselwerk geplaatst worden. Daarnaast kan ze ook fungeren als steunplaat voor ETICS en andere

buitengevelisolatiesystemen. In dat geval wordt de hoogperformante isolatie mechanisch in de plaat (20 mm) bevestigd of op de plaat gelijmd. De 20 mm-plaat heeft een goede schrankingsweerstand, waardoor ze kan worden gebruikt om de schijfwerking van hout- en staalskeletwanden te verbeteren. Het is eveneens mogelijk om Weather Defence te buigen en toe te passen in gebogen gevels.

Brandklassereactie A1

Weather Defence behoort tot de hoogste brandreactieklasse die er bestaat, namelijk brandreactieklasse A1 – onbrandbaar, en heeft een brandbeschermingsvermogen van K2 10 (12,5 mm) of K2 30 (20 mm). Dit maakt dat het systeem perfect beantwoordt aan de huidige brandwetgeving. Sterker nog: brandproeven hebben aangetoond dat het koelende vermogen van Weather Defence – in het geval van een vuurhaard aan de buitenzijde – sterk bijdraagt tot de brandweerstand van hout- en staalskeletconstructies.

Milieuvriendelijk

De Weather Defence-plaat is een ecologisch product, wat de duurzaamheid van projecten ten goede komt. Ze bevat geen formaldehyde, noch andere gevaarlijke stoffen en is A+-geclassificeerd op het vlak van VOS*-afgifte. Bij de productie van de gipskern wordt tot 30 % gerecycleerd gips gebruikt.

Meer info: www.siniat.nl



Verlijmde timmerpanelen en traphout

Of het nou hele pallets zijn of één enkel paneel, bestel wat u nodig hebt! Wij rijden elke dag uit, dus snelle levertijden door heel Nederland. Uw bestelling is natuurlijk makkelijk aan te vullen vanuit ons ruime assortiment.

Kijk op onze website of in ons handige modellenboekje!

 LVDB.com



Per paneel of per pallet, wat u het beste uitkomt!



Lambert van den Bosch
producent en importeur van hout- en mdf producten

In samenwerking met:



Bostik
smart adhesives

**OOK MOGELIJK MET
ALL RISK GARANTIE!**

Duurzaam elastische lijm- systemen voor gevelpanelen



**MOOIE BLINDE
BEVESTIGINGSMETHODE**

**GESCHIKT VOOR PREFAB
EN OP DE BOUWWERF**

**UITSTEKEND BESTAND TEGEN
WEERSINVLOEDEN EN TRILLINGEN**



- Douchebakken
- Afdichtingsplamuur en afdichtingsband
- Bouwpanelen
- Badkuipbekledingen
- Lijmen
- Bevestigingssets en pluggen
- Wapeningsweefsel
- Installatiebekledingen
- Nissen en zitbanken
- ...



Meer informatie zie www.luxelements.com.

Gegevensbladen, montagehandleidingen, keuringsrapporten en bijkomende brochures onder "Downloads", video's onder "Praktijk" en op YouTube.

■ Adviseurs voor Nederland: Ruud Jacobs | GSM: + 31 (0) 6 – 51 47 27 71 | Mail: r.jacobs@luxelements.com
Pascal Purnot | GSM: + 31 (0) 6 – 11 84 45 43 | Mail: p.purnot@luxelements.com



Cantillana

Uw partner voor uw projecten.



cantillana

- Metselmortels met en zonder kalk
- Zandcement
- Technische mortels
- BGI
- Betonmortel en turbobeton
- Tegellijmen assortiment
- Gipsen
- Verven



Onze producten zijn verkrijgbaar in plastic verpakkingen.

- Langere houdbaarheid
- Minder stof
- Vereenvoudigt de hantering



UNIVERSAL SYSTEMS FOR
FRAMELESS DOORS

Generaal Deprezstraat 2/010
B-8530 Harelbeke - Belgium

www.xinnix.eu

info@xinnix.eu



BIA VUILWERK LIJMBLOKKEN

VOORDELEN

- ✓ BIA Vuilwerk Lijmblokken zijn te verwerken met de bekende lijmgereedschappen
- ✓ Zeer goed bestand tegen weersinvloeden
- ✓ Gemakkelijk te knippen en éénvoudig af te werken



meer info: bel 024 648 84 84 of raadpleeg bia-beton.nl





Programma Brentjens Relatiedagen 2019

Op 21 en 22 juni organiseren wij op onze hoofdvesting in Haelen de Brentjens Relatiedagen 2019. Een 2-daags evenement waarbij we onze deuren helemaal openzetten en u graag willen laten kennismaken met alle facetten van onze vestiging én waarom wij zo trots zijn op dit mooie familiebedrijf.

Klanten en leveranciers komen direct met elkaar in contact, waardoor er verrassende ontmoetingen en ervaringen zullen plaatsvinden.



Daarnaast zijn er continu leuke activiteiten zoals op zaterdag een aantal helikoptervluchten. Alles centraal op ons gezellige feestplein met feesttent en met muzikale ondersteuning van onze DJ en Live muziek met onze blaaskapel. U als gast wordt ontvangen met een heerlijk glas Prosecco en smakelijke petit fours.

Bedrijven presentaties

De relatiedagen zijn bij uitstek geschikt om onze leveranciers hun de mogelijkheid te bieden hun producten te etaleren en demonstraties te geven. Presentaties met stands waar maar liefst een 50 tal leveranciers hun producten en diensten etaleren zijn dan ook op deze relatiedagen aanwezig. Ook worden er rondleidingen in groepjes met begeleiding georganiseerd over het

terrein van ons bedrijf. U kunt deze dag dan ook onze magazijnen, de shop en de expeditie en showroom bezoeken. Aan de inwendige mens wordt natuurlijk gedacht en voor een hapje en drankje wordt gezorgd. 2 foodtrucks en 1 soeprtruck presenteren dan ook hun overheerlijke smaakmakers.

Voor de kinderen onder ons zijn er tal van leuke activiteiten zoals ballonnen vouwen, schmincken, suikerspin- en popcornstand en natuurlijk een gaaf springkussen om helemaal uit je dak te gaan! Voor de volwassenen onder ons het altijd leuke krat stapelen, Segway rijden en helikoptervluchten* (**alleen op zaterdag*).

Daarnaast ontvangt iedere bezoeker als aandenken aan onze relatiedagen een Brentjens-emmer gevuld met leuke hebbedingetjes.

Vanaf de parkeerplaats worden onze bezoekers in busjes naar het feestterrein gebracht

U bent van harte welkom!



Math Braeken:

*“Een chique showroom;
meer dan aangenaam
voor de klant”*

Math Braeken

manager van Brentjens bouwmaterialen in Gronsveld

De showroom is een plaatje.

Chique, en toch zie je dat je in een bedrijf voor bouwmaterialen bent.

Die mix is goed neergezet en dat is meer dan aangenaam voor de klant. Math Braeken, manager van Brentjens bouwmaterialen in Gronsveld, is er dan ook duidelijk bijzonder trots op.

Van keramiek naar hout

Na zeventwintig jaar bij Sphinx Tegels gewerkt te hebben als hoofd showroomservice, is Math nu aan zijn elfde jaar bij Brentjens bezig. "Het eerste half jaar heb ik in het magazijn rondgelopen," vertelt Math. "Ik wist immers alles van keramiek maar niets van hout. Brentjens was toen alleen een hout- en plaatmateriaalhandelaar, dus

er waren relatief weinig producten om te leren kennen."

Nadat Math voldoende productkennis opgedaan had, is hij de verkoop binnendienst in gegaan. Daar heeft hij de systemen en de mensen leren kennen. Omdat het vanaf het begin helder was dat hij in de rol van bedrijfsleider zou gaan stappen, is hij vervolgens Erwin Spierings gaan assisteren.

Brentjens bouwproducten Gronsveld kijkt vooruit. Math: "De directie ging in het bedrijf investeren. We gingen verbouwen, de shop opzetten en het interieurconcept B Home living werd opgestart. Brentjens werd klaargestoomd voor de toekomst."

Onderhoud

In de afgelopen jaren is de focus gelegd op het onderhoud van woningen en gebouwen. Dat is ontstaan doordat

Woningcorporatie Servatius op zoek was naar een nieuw magazijn. Brentjens heeft de uitdaging aangenomen om als zodanig te gaan fungeren. Alles wat de monteurs van Servatius nodig hebben, ligt hier in het rek. Bovendien is alles ingericht ten behoeve van de efficiency van de monteurs. Het bleef niet bij Servatius. SmeetsBouw, Maasveste-Berben en een aantal aannemers vonden ook hun weg naar Brentjens. Het totaalplaatje voor deze bedrijven is vereenvoudigd dankzij het gemak van alles onder één dak te hebben: de materialen, monteurs, expertise en transport.

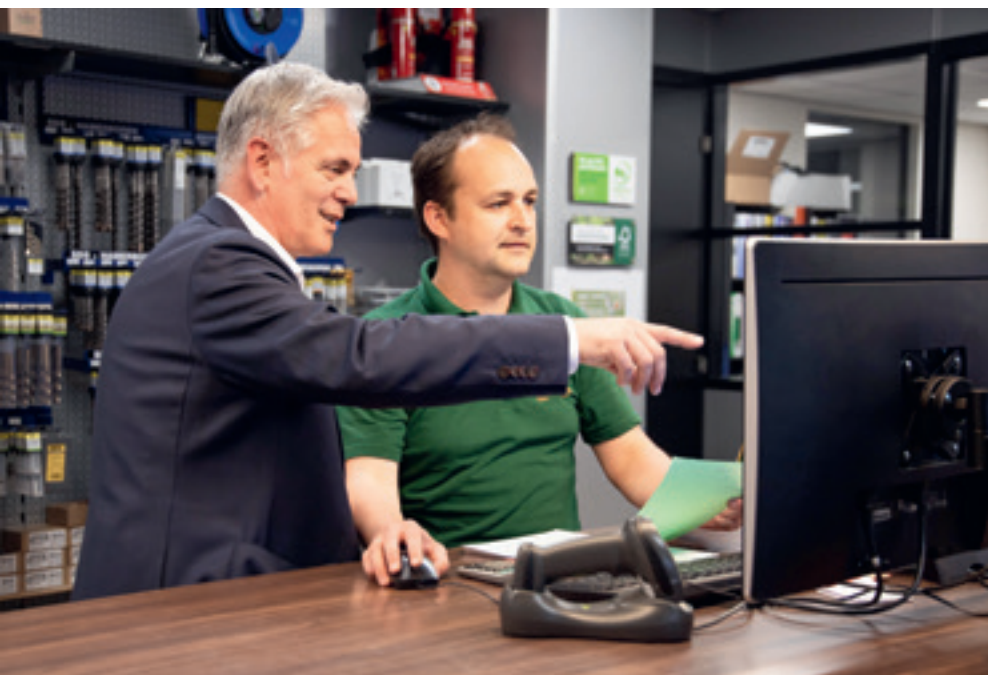
Productief zijn

"Mensen die vandaag bestellen, willen morgen aan de slag," zegt Math Braeken. "Daarom willen wij ontzorgen, taken overnemen van onze klanten. Niet alleen qua producten, maar ook qua logistiek. Vakmensen van onderhoudsdiensten rijden soms twee uur op een dag met hun busje. Dat zijn twee uur waarin ze niet productief zijn. Als je als leverancier kunt zorgen dat die mannen kunnen blijven werken, omdat wij de logistiek regelen, blijven er meerdere handen op de bouwplaats. Dat kost de aannemer minder geld en dus koopt hij graag bij ons," verduidelijkt Math.

Brentjens is een dynamisch bedrijf waarin veel groei en vernieuwing zit. Math wil graag de kar van onderhoud blijven trekken, hij heeft immers aan de wieg gestaan van deze ontwikkeling.

Showroom

De showroom in Gronsveld is de basis, de blauwdruk van hoe deze bij andere Brentjens vestigingen neergezet moet worden. Math legt enthousiast uit: "De aannemer komt hier samen met iemand





Plastica maakt het plaatje compleet

Plastica levert hout, steen, metaal en kunststof plaatmateriaal voor in- en exterieur. Onze producten zijn uitermate duurzaam en in talloze uitvoeringen en dessins verkrijgbaar. Welke uitstraling u ook wilt creëren, Plastica maakt het mogelijk.

→ www.plastica.nl



Plastica Groep | Waalwijk | Tel. +31(0)416 67 24 00 | www.plastica.nl



Plastica

**KNOOPS
LEGT HET
VAST**



**DRUKWERK EN MEER SAMENWERKING EN VISIE
DUURZAAM EN VERANTWOORD SCHERP EN SNEL**

DRUKKERIJ KNOOPS

VENLO - T 077 - 351 61 16 • DRUKKERIJKNOOPS.NL

van de wooncorporatie de producten uitzoeken, want wij hebben bepaalde interieuronderdelen hier nagebouwd. Iedereen is er vol lof over. En het spreekt zich rond, tot zelfs buiten de provincie. We luisteren naar de wensen van onze klanten, dat is belangrijk. Daarom wordt een zelfde showroom ook in Haelen gerealiseerd.”

Verschillen Haelen - Gronsveld

Haelen en Gronsveld hebben verschillende klantengroepen. “In Gronsveld zien we voornamelijk zzp’ers, kleine klussenbedrijven, kleine aannemers en veel particulieren. Mensen zonder magazijn eigenlijk,” licht Math toe. “Per dag hebben wij tussen de negentig en de honderd afhaalklanten. Doordat de focus op onderhoud ligt, hebben ook grotere bedrijven hun weg naar Gronsveld gevonden. Met als hoofdredenen het magazijngebruik aldaar en het concept van ontzorgen.

Een ander verschil tussen beide vestigingen is dat Gronsveld geen bulk heeft en Haelen wel. Haelen is namelijk het logistiek centrum, daar liggen de grote voorraden van waaruit de klanten ook in het zuiden worden beleverd. Wat Gronsveld voor 14.00 uur in Haelen besteld, is de volgende werkdag in huis.

Toekomst

De volgende stap is dat de volledige bestelling die naar een klant moet, in één keer klaar staat. “Het digitale systeem hiervoor is in ontwikkeling,” verkondigt Math. “Dat wordt een app,



die al onze producten weergeeft. De projectleider loopt de te onderhouden woning door en kan straks op de app aantikken wat hij nodig heeft. Dat komt binnen bij Brentjens, de bon wordt gemaakt en alles kan worden klaar gezet.”

Hij voegt toe: “Onderhoud zal big business blijven. Verder moet je zorgen dat je de driehoek Leverancier – Handel – Aannemer helder opgezet krijgt. Als dat lukt ben je goed bezig. Dit is een uitermate belangrijk speerpunt.”

Passie

Mooi aan het bedrijf vindt Math de ruimte die hij krijgt. “Het management heeft één en dezelfde denkwijze, waardoor je zelfstandig beslissingen kunt nemen. Verder is het prachtig

om met gepassioneerd personeel te werken. We hebben hier in Gronsveld tien medewerkers en die moeten zelfsturend zijn. Ik ben veel onderweg naar relaties maar de collega’s weten precies wat ze moeten doen en waar hun verantwoordelijkheden liggen. Ik kan met een gerust hart weg. Die vertrouwensband is erg prettig.”

Vooruitdenken

Hoe kijkt Brentjens Gronsveld naar de toekomst? Math: “We zijn aan het zorgen dat we onze relaties kunnen ontzorgen. Onderhoud is altijd nodig, dat stopt niet. De klant heeft deze service nodig. Meedenken, ontzorgen, dat is de kracht van Brentjens, en het is mooi dat ik daar onderdeel van mag zijn,” sluit Math tevreden af.



“Wij zorgen voor ontzorgen”





DE NATUURLIJKE KRACHT VAN STEEN

Ervaar de kracht van steenwol

Waarom de vulkaan ons beeldmerk is? Omdat het de oorsprong symboliseert van het natuurlijke materiaal steen waaruit we onze steenwol oplossingen produceren.

rockwool.nl/krachtvansteenwol



FIRESAFE INSULATION



Gevel- en dakrandpanelen

Voor een blijvend mooie uitstraling

Woningen met houten gevelpanelen en dakranden vragen veel onderhoud. Dat kost veel tijd en geld. Keralit biedt daarom onderhoudsarme gevelpanelen en dakrandsystemen, met een mooie natuurlijke uitstraling. Overtuig uzelf en vraag gratis kleurmonsters aan op www.keralit.nl



Unipanel[®] bouwpanelen

SUPERIEUR AAN HOUT,
IN ELK OPZICHT

- Levenslange garantie tegen rotten en delamineren
- 10 jaar garantie op verfhechting
- Uitstekende vervanger voor multiplex
- Uniek schroefstelsel



Vraag een promotiepakket
aan op www.unipanel.com



SOLATUBE® EXPERIENCE CENTER

BIJ BRENTJES BOUWPRODUCTEN
HAELLEN EN GRONSVELD

WWW.SOLATUBE.NL

ZIEN WAT HET OPLEVERT?
KOM KIJKEN!

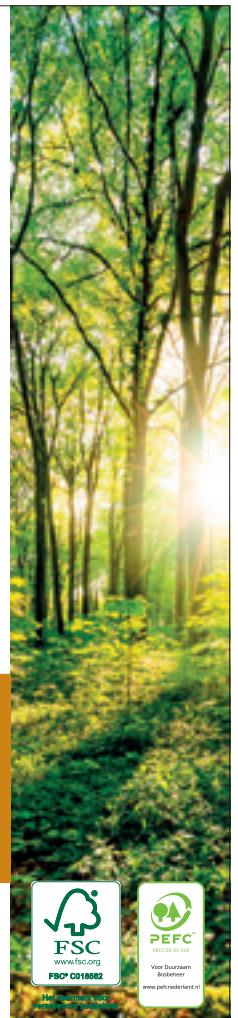


HOUTHANDEL HOUTEX BV



- KENNIS, ERVARING & ADVIES
- GROTE VOORRAAD EN KEUZE IN DIVERSE HOUTSOORTEN
- VEEL BEWERKINGSMOGELIJKHEDEN DOOR EIGEN SCHAVERIJ & DROGERIJ

UW SPECIALIST VOOR LEVERING VAN HET JUISTE HOUT!
HOUTEX.NL | INFO@HOUTEX.NL Waddinxveen • 0182 - 615933



BRENTJENS

afbouwsystemen



totale binnenafbouw wanden-vloeren-plafonds ...

BRENTJENS

afbouwsystemen

wanden-vloeren-plafonds

brentjens.nl

Brentjens afbouwsystemen

voor de totale binnenafbouw

Naast Brentjens bouwproducten is er ook een afdeling die zich bezighoudt met de afbouw van nieuw- en verbouwprojecten. Het gaat dan om Brentjens afbouwsystemen, dat met het kantoor is gevestigd in Haelen.

“Het is eigenlijk een bedrijf in een bedrijf. We vormen de projecten-afdeling van de Brentjens groep”, zo omschrijft Harrie Mestrom, van de afdeling Brentjens afbouwsystemen. Binnen deze afdeling heeft men o.a. contact met klanten, opdrachtgevers, architecten, aannemers en leveranciers. Een hecht team dat vanuit kantoor snel schakelt naar wat er op dat moment gevraagd wordt en de monteurs aanstuurt naar de klanten. De afdeling afbouwsystemen kan als onderaannemer fungeren voor bouwbedrijven, maar ook rechtstreeks voor de eindgebruiker. Bijvoorbeeld het monteren van systeemplafonds, in verschillende uitvoeringen, kleuren en afmetingen behoort tot de mogelijkheden. De montage van metal studwanden, die nu vrijwel in elk kantoorpand te vinden zijn, is ook onze expertise, evenals het plaatsen van mooie luxe hardglazen wanden.

Betimmeringen, kastenwanden, vloerafwerkingen en diverse wandbekledingen behoren onder meer tot het pakket aan mogelijkheden bij Brentjens afbouwsystemen.

Monteurs

Dagelijks gaan onze monteurs naar hun projecten. Deze monteurs staan onder leiding van projectleider Ramon



Wolters. Harrie Mestrom: “Het is echt een hechte club. Sommige monteurs werken hier al langer dan twintig jaar. Dat zegt wel iets. We gaan de afdeling nog verder aanvullen met jonge monteurs om de continuïteit voor de toekomst te verzekeren.” En daarbij helpt zeker dat Brentjens afbouwsystemen een erkend leerbedrijf is waar jonge aanwas welkom is.

Voordelen

Dat men naast de verkoop van bouwproducten ook de montage ervan aanbiedt, is een absoluut voordeel dat Brentjens heeft ten opzichte van concurrenten in de regio. Want geen enkel ander soortgelijk bedrijf in de branche kan dit zeggen. “Dat is absoluut een toegevoegde waarde, waarvan nog te weinig mensen weten dat wij deze aanbieden.” Een ander pluspunt is dat de afdeling afbouwsystemen van

Brentjens VCA gecertificeerd is. VCA staat voor Veiligheid-gezondheid-milieu Checklist Aannemers.

“Sommige klanten kopen bij ons al twintig jaar hun producten en komen er dan pas achter dat we nog veel meer kunnen en doen.” Dat blijkt dan voor vele potentiële klanten een erg aantrekkelijke optie. Werkzaamheden die ze normaal zelf zouden verrichten ofwel zouden uitbesteden aan andere partijen, kunnen ze dan aan Brentjens afbouwsystemen toevertrouwen. En dat is voor alle afdelingen binnen het bedrijf positief. Praktisch werkt het ook fijner dat Brentjens bouwproducten soms kan steunen op de tak van afbouwsystemen en andersom. “Als we bijvoorbeeld op locatie extra materiaal nodig hebben dan kunnen we snel schakelen en het hier uit ons magazijn halen. We hebben gigantisch veel op voorraad, waardoor we zeer snel kunnen leveren.”



SVK Experts in
fibre cement



**DESIGN FOR A
COLOURFUL LIFE.**

VEZELCEMENT GEVELPLATEN, LEIEN & GOLFPLATEN

Vind de juiste inspiratie voor uw project bij SVK.

WWW.SVK.BE/NL



KARCHER
DESIGN

Kosmos zwart: Winnaar oppervlak van de Red Dot Award 2019
www.karcher-design.nl

KOSMOS ZWART

HET SPECIALE MATTE EN ZACHTE OPPERVLAK



reddot award 2019
winner

DESIGNS IN RVS



Felix Clercx

WWW.FELIXCLERCX.COM

HÉT ADRES VOOR UW DUURZAAM MATERIAAL
VOOR FENCING, DECKING & CLADDING

FelixWood

fiberon

B.fix

mojo

bamboo
x-treme

FELIX CLERCX B.V. MAISDIJK 5, 5704 RM HELMOND, TEL 0492-531944, SALES@FELIXWOOD.NL

Truck Service Simons B.V.

Uw partner voor Total Truck Care én officieel Mercedes-Benz Aftersales dealer

Truck Service Simons is naast officieel Mercedes-Benz Aftersales dealer gespecialiseerd in reparatie en onderhoud van alle truck- en trailermerken. Wij doen alles voor uw voertuig(en) met minimale stilstand en minimale kosten. Wij bieden u o.a.:

- ✓ 24-uurs servicedienst
- ✓ Gekwalificeerd personeel
- ✓ Mobiele werkplaats voor reparatie op locatie
- ✓ Schadewerkplaats
- ✓ Uitgebreide openingstijden
- ✓ Optimale service in geheel Europa door samenwerking European Truck- & TrailerCare
- ✓ Reparatie van onder andere laadkleppen, transportkoelingen en autolaadkranen

Meer informatie op www.truckservicesimons.nl



Fahrenheitweg 20 6101 WR Echt - (0)475-520718 - receptie@truckservicesimons.nl

SIMONS
TRUCKSERVICE

European
Truck & TrailerCare
All over Europe



Mercedes-Benz





Interieur beleven bij B Home living

Naast de Brentjens vestigingen voor bouwproducten en afbouwsystemen, is er nog een belangrijke vestiging binnen de Brentjens groep. B Home living, gelegen tegenover het Retailpark Roermond, dat zich vooral richt op interieur. Met een spectaculaire showroom is bij binnenkomst de aandacht al direct gewekt.

B HOME LIVING

*“Wij werken aan een prachtig
interieurconcept”*



Paul Bertholet en Erwin Spierings

Alles onder één dak. Want ook op dit gebied timmert Brentjens sinds 2013 flink aan de weg. Je kunt er onder anderen terecht voor een ruim assortiment deuren, deurbeslag, vloeren (hout, tegels, pvc, laminaat) gordijnen, raamdecoratie, schuifdeuren en inloopkastenverlichting en daarnaast terecht voor akoestieke oplossingen. In totaal biedt B Home living zeventig merken aan op verschillende prijsniveaus.

Erwin Spierings is sinds 1990 in dienst bij Brentjens; een groot deel van die tijd was hij bedrijfsleider van de vestiging in Gronsveld. Sinds de opening vervult hij diezelfde functie bij B Home living in Roermond. Hij vertelt: "Het is belangrijk dat onze verkopers op de vloer kennis van zaken hebben van hun discipline. Wij werken hier nu al ruim zes jaar met zeer ervaren en gespecialiseerde medewerkers. Zo kunnen we in iedere discipline projecten van A tot Z perfect begeleiden."

Klanten

De vestiging tegenover het Retailpark in Roermond staat goed in de spotlights op deze drukbezochte locatie. Omdat de Duitse grens dichtbij is, worden ook onze oosterburen perfect bediend. Erwin Spierings vertelt enthousiast over de klantenkring van B Home living die een heel diverse doelgroep is en die



bewust kiest voor kwaliteit en topadvies. "Onze klanten zijn voor een groot gedeelte particuliere klanten maar we bedienen ook steeds meer de zakelijke markt zoals kantoren, ziekenhuizen en bijvoorbeeld overheidsgebouwen. Ons maatwerk is voor iedere klant leidend in advies en uitvoering van groot tot klein project. De uitstraling van de zaak is immers fantastisch! Ook het prijssegment is vergelijkbaar met de overige Brentjens vestigingen. Zeker dit mooie pand heeft een grote aantrekkingskracht op mensen die bewust bezig zijn met kwaliteit en daar ook goed over willen worden geïnformeerd door ons."

Showroom

Het is mooi dat je eenmaal in de showroom bij B Home living op wel heel apart en opvallend design stuit. Neem bijvoorbeeld de mooi verlichte eyecatcher in een muur in een spreekruimte, waar de klant met de adviseur in gesprek gaat over zijn woonwensen. Hier worden interieurvoorstellen besproken en situaties gevisualiseerd. Het is allemaal onderdeel van het beleven van mogelijkheden in de showroom, die heel sfeervol en overzichtelijk is ingericht. "Het assortiment staat in de showroom per productgroep bij elkaar en is aangevuld met schitterende accessoires. Allemaal bewust," zo spreekt Paul Bertholet uit, die de projectmatige stoffering nog verder uitbouwt. "We zijn vooruitstrevend door up to date te blijven. Je ziet hier interieurmogelijkheden die je ergens anders niet snel tegenkomt. Door ons zeer brede assortiment kunnen we dat voor de klant vertalen naar een maatwerk oplossing. En daar streven we ook naar." Persoonlijk maakt de showroom ook nog steeds indruk op de heren. "Ik werk hier nu zes jaar en vindt het nog elke dag even chique uitzien. We veranderen ook regelmatig onze eye catchers," vertelt Spierings. "Maar ook vertegenwoordigers zijn altijd onder de indruk van de performance. Als zij beamen dat het mooi en bij de tijd is, dan weet je zeker dat we het goed doen", vult Bertholet hem aan.





Brentjens Relatiedagen 2019

21 en 22 juni

- bedrijven presentaties
- helikoptervluchten*
- DJ en live-muziek
- foodtrucks
- krat stapelen
- kinderactiviteiten
- Segway rijden*

(*alleen op zaterdag)



Elephant

GEVELBEKLEDING

LIJSTEN

KOZIJNEN

TUINHOUT

DEKKERHOUT.NL/BROCHURES



Het team

Bij B Home living zijn tien mensen aan het werk, waarvan drie monteurs en zeven adviseurs. Nog niet zo heel lang geleden werden twee monteurs en een adviseur aan het team toegevoegd. “We groeien hard, dat blijkt daaruit”, zegt Spierings. “Wij staan voor kwaliteits- monteurs. Het is soms lastig de juiste mensen met het juiste profiel te vinden,” bekennt Bertholet, die tevens de verkoopkant belicht. “Van je vakgebied moet je alles weten. Aan de uitvoerende kant moet je heel flexibel zijn en geen negen tot vijf mentaliteit hebben. We doen het als één grote groep. We bedienen veel klanten uit de particuliere- en zakelijke sector. Je hebt dus vaker ook een afspraak in de avond. Maar dat alles geeft uiteindelijk wel veel voldoening met weer een tevreden klant.”

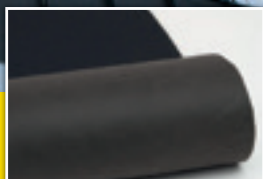
Openingstijden

Op maandag en dinsdag is de vestiging weliswaar geopend, maar alleen op afspraak te bezoeken. “Dan kunnen we gericht en uitgebreid de tijd nemen voor de klant. Op zaterdag is onze bezetting het grootst. Dat is meestal de dag dat echtparen samen vrij hebben en met elkaar naar materialen en mogelijkheden komen kijken”, aldus Spierings.

Toekomst

De heren Spierings en Bertholet: “De klanten weten ons goed te vinden. Ook vaak via mond tot mond reclame, merken we. We willen dat iedereen die gaat verbouwen, binnen een straal van 25 kilometer, als eerste aan B Home living denkt.” Bertholet vult hem aan: “We zijn constant groeiende. Maar we moeten wel met één trede tegelijk de ladder op. De gehele organisatie moet kunnen meegroeien.” De heren realiseren zich dat de ontwikkeling van de bouwwereld niet te voorspellen is.





Morgo Folietechniek

trotse partner van Brentjens Bouwproducten

Professionals in folie

't mooiste Licht



... creëer je samen met FAKRO

www.hetmooistelicht.nl



FAKRO[®]



MAGAZIJN INRICHTING



**Bestel eenvoudig en snel op
www.123magazijninrichting.nl!**



**21.000 m² stellingen
uit voorraad leverbaar!**

**Montage & keuring?
Geen probleem!**





Marius Verschuuren:

*“Het beroep van chauffeur is vaak ondergewaardeerd.
Voor ons is hij een verlengstuk van kantoor.”*

Thijs Logistiek

Brentjens' trouwe partner op logistiek gebied

Ooit iets thuis laten bezorgen door Brentjens? Dan kan het zomaar zijn dat deze bouwproducten zijn afgeleverd door Thijs Logistiek uit Weert. Het distributiebedrijf ondersteunt Brentjens sinds september op dit gebied.

Sinds 2012 is Marius Verschuuren directeur van Thijs Logistiek, dat voor zo'n 600 vaste klanten goederen vervoert in de Benelux. Samen met 150 collega's is Thijs in de weer om dagelijks ongeveer 2000 zendingen te distribueren in de Benelux. Sinds begin 2017 zijn beide zonen Willem en Brent ook werkzaam bij Thijs. In totaal heeft het distributiebedrijf zo'n zestig auto's dagelijks 'on the road', waarvan 85 % dagelijks te zien is in zuid/oost-Nederland. De distributie van de goederen is de hoofdactiviteit voor Thijs. In het overslagcentrum (X-dock) van 5000 m² in Weert worden dagelijks de 2000 zendingen gelost en weer verdeeld naar alle windrichtingen in de Benelux. In het overslagcentrum wordt dag en nacht gewerkt om er voor te zorgen dat alle goederen binnen 24 uur worden geleverd. Alle goederen worden gescand en via 'top of the art'- automatisering is Thijs in staat om de zendingen op de voet te volgen en de klant via 'track & trace' te informeren over de status van de zending. Daarvoor wordt ook gebruik gemaakt van het DHB – en het Teamtransnetwerk. Deze netwerken bestaan uit allemaal familiebedrijven die ieder gespecialiseerd zijn in een eigen regio in de Benelux. Middels deze netwerken is Thijs in staat om 98 % van de goederen de volgende dag uit te leveren. Thijs is daarbij nog een specialist in het vervoeren van lengtegoederen. Van deze specialiteit maakt Brentjens dankbaar gebruik. De zending van de goederen is daarbij één onderdeel, de opslag daarvan voor hun vaste klanten is een ander. "Zo'n 15 klanten hebben bij ons hun eigen opslag. In ons magazijn (8500 m²) slaan wij de goederen op totdat de klant de opdracht geeft om ze naar een bepaald adres te sturen."

Chauffeurs & eigen opleiding bij Thijs

Ook Thijs Logistiek ontkomt niet aan de krapte op de markt van chauffeurs, een trend die al een poosje gaande is. Een zorgwekkende situatie, zo beoordeelt Verschuuren: "Veel bedrijven huren dan maar chauffeurs in die de taal niet spreken, om toch die zending maar de deur uit te doen." Eén van de oorzaken van de krapte kan Verschuuren zich wel bedenken: "Een chauffeur wordt nog wel eens minderwaardig behandeld door ontvangers. Vooral in België heerst die cultuur heel erg. Onterecht, want onze chauffeurs gaan juist met heel veel verantwoordelijkheid op pad. Dit is echt een ondergewaardeerd vak." Thijs Logistiek leidt sinds 2017 zelf mensen met een B-rijbewijs op tot chauffeur. Continue worden er acht mensen opgeleid die na een traject van negen maanden als chauffeur met een groot rijbewijs werk vinden bij Thijs.

Brent Verschuuren:

"Op de planning komen afdelingen van ons bedrijf samen. Daar leerde ik dit vak en het bedrijf kennen."

Brentjens

Brentjens bouwproducten is één van die trouwe partners waar Thijs Logistiek mee samenwerkt. Brentjens verspreidt zelf de producten via vijf eigen wagens, een zesde rijdt namens Thijs. "De core-business van Brentjens is het verkopen van bouwmaterialen. Logistiek is voor hen key-business. Voor ons is dat dan weer core. Wij hebben de hele logistiek in eigen ontwikkeling en Brentjens maakt van onze expertise graag gebruik." De zoon van Marius, toevallig genoeg Brent genaamd, is sinds medio 2018 verantwoordelijk voor de planning en chauffeurs en vult zijn vader aan: "Brentjens is heel klantgericht en wil graag een dag na de bestelling de goederen afleveren bij haar klanten. Wij delen graag onze ervaringen als logistiek partner met hen. Bijvoorbeeld door middel van handige planningstools en de track en trace-mogelijkheden"

Havenweg 10, 6006 SM Weert
Klantenservice: T. 0495 210210
Sales: T. 0495 210230
info@thijs.nl, www.thijs.nl

THIJS
LOGISTIEK

SUSTAINABLE
PLATOWOOD[®]
SINCE 1989



PLATOWOOD

Industriepark Kleefse Waard
Westervoortsedijk 73, 6827 AV Arnhem
+31 (0)88 60 500 60
info@platowood.nl
platowood.nl

GetaLit[®] VENSTERBANKEN INSTYLE – UIT VOORRAAD LEVERBAAR



InStyle – de renovatie vensterbank bij uitstek.
Quality made in Germany.

Westag & Getalit AG
Postfach 26 29
33375 Rheda-Wiedenbrück
www.westag-getalit.com
oe.vertrieb@westag-getalit.com
Tel. +49 5242 17-3000

**WESTAG &
GETALIT AG**

thyssenkrupp Plastics Nederland



De trotse partner van Brentjens bouwproducten in kunststof bouwmaterialen.

Met meer dan 50 jaar kennis en ervaring zijn wij één van de meest toonaangevende leveranciers van kunststof halffabricaten.

engineering.tomorrow.together

Voor meer informatie bezoek onze site: www.thyssenkrupp-plastics.com

Kanaalplaten Makrolon® & PLEXIGLAS®

ALWO® profielen

TK- Overkappingen

Stalen dakpanplaten

Dakshingles

Golfplaten

Dak en Wandfolies

DPC & EPDM folie

HPL Platen

Forex®

DIBOND®

Lichtkoepels

Timberstar

Antiworteldoek

LEADAX®

YBS isolatiefolie

IsoBouw, dé specialist voor innovatieve isolatiesystemen voor dak en gevel



SlimFix® Reno^{Twin}



SlimFix® Solar



SlimFort®

www.isobouw.nl

IsoBouw

Innovatie in isolatie

berkvens



TOTAALOPLOSSINGEN VOOR DUURZAME
BINNENDEUREN EN KOZIJNEN MET ONTZORGENDE
SERVICECONCEPTEN WWW.BERKVENS.NL

Dé toekomstbestendige (na-)isolatie voor bouw en renovatie



ISO
vlas

Isovlas
maakt
besparen
gemakkelijk

Rockpanel: dé plaat voor de gevel en rondom het dak

Snel een gevel of dakrand maken van hoge kwaliteit?
Dat kan met de platen van Rockpanel.

De gevelplaten van Rockpanel hebben heel wat voordelen: ze zijn ongevoelig voor vocht, heel makkelijk te verwerken én ze zijn toe te passen in zowel gevels als dakranden. Brentjens Bouwproducten levert Rockpanel producten voor diverse projecten.

Voor de uitbreiding van een basisschool in Maasniel heeft Brentjens Bouwproducten Rockpanel Woods, Brilliant en Colours panelen geleverd.

Ontdek alle voordelen op:
www.rockpanel.nl



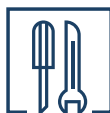
Kwaliteit leveren en tijd besparen? Het kan zeker!
Een aantal voordelen van Rockpanel op een rijtje:



Ongevoelig voor vocht: zijkantbewerking van zaagranden niet nodig.



Dimensiestabiel: het materiaal zet niet uit en krimpt niet. Dat maakt **smalle voegen** mogelijk, en onder bepaalde voorwaarden zelfs een **naadloze bevestiging**.



Makkelijk te verwerken: zaag de platen gemakkelijk op maat met standaard gereedschappen en bevestig ze **zonder voorboren**.



Bevestiging met nagels: naast schroeven en verlijmen kan de plaat ook bevestigd worden met nagels in dezelfde RAL kleur. Snelle en makkelijke montage!



Projectinformatie

Bouwer:
Maasveste Berben Bouw

Architect:
Architectenbureau Coppen

Leverancier Rockpanel:
Brentjens Bouwproducten

Rockpanel: Rockpanel Brilliant, Colours en Woods bevestigd met nagels op een houten achterconstructie.



PAK JE EEN GEVELPLAAT OF KIES JE VOOR TRESPA® ?

Als je vakwerk wilt leveren, kies je voor kwaliteit. Neem daarom geen genoegen met minder en vraag altijd naar de originele gevelplaten van Trespá. Alleen dan weet je zeker dat je kwaliteit met een lange levensduur in handen hebt. Trespá®-materiaal is solide, robuust, gemakkelijk te verwerken en onderhoudsvriendelijk; schilderen is niet nodig. Bovendien krijg je van Trespá 10 jaar productgarantie, gebaseerd op de strengste testnormen. www.Trespá.com

TRESPA® METEON®

TRESPA® IZEON®

TRESPA® PURA NFC®

VRAAG NAAR HET ORIGINIEEL

TRESPA®