

# Knauf ontwikkelt nieuwe wandplaten voor passagiersschepen en binnenvaart

DOOR JAN HOEK

Knauf is wereldwijd leverancier van afbouwproducten, zoals gips en gipsplaten. Onlangs heeft het bedrijf de Diamondboard Marine wandplaat ontwikkeld die de stevige B15-certificering heeft gekregen. De platen zijn zeer sterk, brandvertragend, geïmpregneerd en hebben daardoor een hoge waterbestendigheid, ze zijn geluidwerend en gemakkelijk te be- en verwerken.

Dankzij deze eigenschappen zijn de platen uitstekend geschikt voor de afbouw van rivierpassagiersschepen en binnenvaartschepen. Dutch Marine Systems uit Oss heeft de exclusieve verkoop van deze wandplaten. Tijdens de onlangs gehouden Afbouwexpo in de Brabanthallen in 's-Hertogenbosch tekenden Rob van Groningen, algemeen directeur Knauf Nederland, en Ad Brekelmans van Dutch Marine Systems (DMS) het samenwerkingscontract.

## Betaalbare oplossing

Dutch Marine Systems uit Oss levert wereldwijd producten en projecten voor binnenaafbouw van rivier- en zeewaardige passagiersschepen. Sinds 1998 is DMS toonaangevend in de productie, montage en levering van onder andere brandveilige scheidingswanden. DMS-directeur Ad Brekelmans: "Onze producten en systemen voldoen aan de internationale regelgeving van de wetgevende IMO (International Maritime Organization, red.) die belast is met de veiligheid van de internationale scheepvaart. Er was echter geen afwerkplaat die

in onze ogen geschikt was voor met name passagiersschepen. De bestaande systemen zijn niet vlak en hebben allemaal, zoals wij dat noemen, een 'visbekje'."

"De plaat die wij gebruikten werd om veiligheidsredenen afgekeurd. Met DMS hebben we toen zelf een plaat ontwikkeld die wél aan alle regels voldeed, maar dat was een heel dure oplossing. Met name de vochtgevoeligheid was het probleem. Met DMS zijn we blijven zoeken naar een betaalbare oplossing en uiteindelijk kwamen we terecht bij Knauf. Met elkaar hebben we de Knauf Diamondboard Marine ontwikkeld en die gipsgebonden plaat poetste alle minpunten die er met andere platen zijn, in één keer weg. De Knauf Diamondboard Marine kreeg de strenge B-15 certificering en is uitermate geschikt voor de afbouw van onder andere de hutten, woningen, gangen en opslagruimtes aan boord van zowel passagiers- als binnenvaartschepen."

## Exclusief

Hoewel Knauf Nederland wars is van exclusieve contracten, werd in het geval van de Diamondboard Marine een uitzondering gemaakt. Knauf Nederland-directeur Rob van Groningen legt uit: "Ad Brekelmans van DMS is zeer specialistisch en heeft de afgelopen tien jaar met de afbouw van circa veertig rivier- en zeewaardige passagiers- en cruiseschepen de nodige marktkennis opgebouwd. Voor ons is dit dan ook de ideale partner en dat is de reden dat we voor de Nederlandse markt met hem een exclusief sa-



Algemeen directeur Rob van Groningen (links) van Knauf Nederland en directeur-eigenaar Ad Brekelmans van DMS ondertekenen het contract. (foto Jan Hoek)

menwerkingsverband hebben afgesloten. We verwachten bijzonder veel van dit product in de scheepvaartbranche omdat de Diamondboard Marine voldoet aan de strengste eisen en bijzonder fraai in de afwerking is. Het is zeker de bedoeling om in de toekomst met Ad Brekelmans onze kennis nog meer te bundelen en met nieuwe producten voor de scheepvaart te komen."

## Harde kern

Brekelmans is bijzonder content met de samenwerking met Knauf Nederland. Hij zegt: "De Diamondboard Marine is dé plaat voor de afbouw van passagiersschepen en

overige binnenvaartschepen. De plaat voldoet aan al onze eisen: met een zeer harde kern van speciaal gips is de plaat zeer sterk en stootvast, brandvertragend en tot in de kern geïmpregneerd. Dat houdt in dat deze plaat een hoge waterbestendigheid heeft."

"Verder is de plaat, in combinatie met de juiste isolatie, bijzonder geluidwerend en heeft hij een hoge akoestische waarde, wat zeker aan boord van passagiersschepen zeer belangrijk is. Bovendien is de Diamondboard Marine makkelijk te bewerken en te verwerken. Een bijkomend voordeel is dat de plaat ook een geldbesparing oplevert; op turnkeybasis scheelt het zo'n 30

procent."

"De Diamondboard Marine (DM) hebben we in twee maten op voorraad en is desgewenst ook op maat leverbaar. De twee maten zijn zo gekozen dat er sprake is van zo weinig mogelijk snijverlies. Het betreft een gecertificeerd systeem en derhalve levert DMS het Knauf B-15 wandsysteem inclusief alle benodigde materialen zoals profielen, schroeven en voegmiddelen." Kijk voor meer informatie over de Diamondboard Marine op [www.dutchmarinesystems.com](http://www.dutchmarinesystems.com).

# Je kan worden wat je wil

De bedrijfs slogan in diverse media 'HRP is op zoek naar jou' leidde tijdens de scheepbouwweek van 7 tot en met 12 april tot een ongekende belangstelling van vele studenten, werkzoekenden, scheepvaartondernemers, gepensioneerde medewerkers en geïnteresseerden uit de buurt. Immers waar per centimeter gemanoeuvreerd wordt, specialisme is vereist, geduwd, gesleept of gevaren; is HRP partner in business en derhalve 'de springplank voor een wereldbaan'!

Door Johan de Witte

Je kan worden wat je wil, ontdekten tweehonderd HMBO en HTS studenten van vijf verschillende scholen, die met hun docenten naar de opendagen van Holland Roerpropeller op het industrieterrein De Zaag waren geloodst, om eens te kijken wat het opbrengt wanneer je studie concreet vertaalt in werk. Het werd een onverwacht succes; vele



De open dag was een succes bij HRP. (foto HRP)

aanmeldingen voor stage en serieuze gegadigden. Ralph de Mul, HRP sales manager en geboren met talent voor presentatie, bracht de 'visite' op de hoogte wat Holland Roerpropeller maakt in Krimpen aan de Lek maar ook elders in de wereld 'beweegt'. Via productinformatie, beeldmateriaal, koffiecatering met roze koek werden de stu-

denten en geïnteresseerden gemotiveerd voor een 45 minuten durende rondleiding door het bedrijf waar onder andere in werking zijnde HRP thrusters voor spektakel zorgden.

## Storm aan de Zaag

Zaterdag op de opendag liep het ondanks het mooie weer, storm aan

de Zaag! HRP koesterde zich in de belangstelling van 500 tot 600 bezoekers, waarvan een aantal hun cv achterlieten en daadwerkelijk het HRP team komen versterken.

"En daar ging het om zegt" Kees Berger, marketing directeur van het wereldwijd 200 personeelsleden tellende HRP. "We zijn altijd op zoek naar medewerkers met betrok-

kenheid bij ons maritieme product. HRP geeft de ruimte voor zelfontwikkeling, medewerkers hebben vrijheid om opdrachten op hun eigen manier in te vullen." "Maar nog nooit hebben we met zoveel succes een personeelwervingactie gevoerd zegt Yvette Voogt van personeelszaken, geflankeerd door Becky Duimel, marketing. Het was een week die maanden voorbereiding eiste en waarin we onze doelen ventileerden naar de media. Een bedrijfprospectus liep aan onze opendag-marathon vooruit. De 'stofzuiger' is door het hele bedrijf gegaan en de vlaggen uitgehangen. Wanneer jongelui zien wat ze hier kunnen doen bij ons, met wie en wat gewerkt wordt of hoe ze daarin kunnen groeien en het resultaat zien van de Hollandse maakindustrie, wordt vrijwel iedereen enthousiast en krijgen haast hun schoolopleiding af te maken. Wanneer je mét elkaar een bedrijf presenteert, komt dat op jonge mensen goed over."