‘Wie zijn geschiedenis niet kent, kan ook zijn toekomst niet schrijven’

Daar zijn we ons dit afgelopen jaar extra bewust van geworden. We groeven dieper in de 170 jaar die achter ons ligt en vonden daar onze roots en onze trots. Onze geschiedenis blijkt nog heel dicht aan de oppervlakte te liggen. Prachtige oude gebouwen en monumenten in onze regio blijken van de hand van onze voorgangers te komen. Dat maakt ons ongelofelijk trots. En wat wij de laatste decennia als een nieuwe ontwikkeling beschouwden, niet alleen bouwen maar ook ontwerpen, deden onze voorgangers al vanaf de start van het bedrijf. Het is leuk om te ontdekken dat ontwikkelen, ontwerpen en bouwen in onze geschiedenis verankerd zit.

Zo’n prachtige basis geeft vertrouwen voor de toekomst, maar natuurlijk geen zekerheid. We moeten het zelf doen en we moeten het goed doen. Die wil, om het goed te doen, is er. Als bedrijf geven we onze medewerkers verantwoordelijkheid en vertrouwen. Het zorgt voor een cultuur van eigenaarschap. Onze klanten merken dat. Zij krijgen te maken met enthousiaste, proactieve medewerkers, die uitdragen dat ze het leuk vinden wat ze doen. Die verantwoordelijkheid pakken, ontzorgen, toegevoegde waarde bieden en bij onverwachte problemen komen met oplossingen, in plaats van beren. We zijn trots op onze onderneming. En de bevestiging van onze klanten dat we het goed doen, doordat ze bij een volgende opdracht graag naar ons terugkomen, is voor ieder van ons de grootste beloning.

Onze geschiedenis en het heden geven ons alle vertrouwen voor onze toekomst. Welke uitdagingen deze ook met zich meebrengt, een pandemie, verscherpte milieueisen, Winters kan het aan. Dat hebben we het afgelopen jaar dubbel en dwars bewezen. Bij Winters zetten we er samen de schouders onder. Niets weerhoudt ons ervan om samen mooie gebouwen te blijven maken.

Arend de Boer, Ton van der List en Michiel Stevens
Directie Winters bouw & ontwikkeling

Interview met Niels de Bruin, eigenaar en algemeen directeur van CLB Integrated Solutions

‘Van de 80 stemmen kreeg Winters er 79’

Winters kreeg de kans om een uniek pand op een unieke plek te ontwikkelen voor de CLB Groep, namelijk het nieuwe kantoor van CLB Integrated Solutions. Winters stond in aanvang 1-0 achter, gaf de opdrachtgever aan. De bouwer van hun vorige pand, waar ze zeer tevreden over waren, had al een ontwerp mogen maken. Toch pakte Winters de winst.

De CLB Groep is ontwikkelaar, producent en integrator van alarmerings- en communicatieapparatuur voor de gezondheidszorg. Eigenaar en algemeen directeur Niels de Bruin vertelt: ‘We maken bijvoorbeeld alarmsystemen voor patiëntbewaking, zodat zorgprofessionals direct een signaal krijgen wanneer er iets misgaat met een patiënt of bewoner. De wetenschap dat we mensenlevens bewaken, maakt ons vak mooi en motiveert ons.’ Die motivatie ziet Niels terug in het hele bedrijf. ‘We hebben heel bevlogen medewerkers. Zij zijn ook de reden voor ons om dit nieuwe pand te bouwen. We wilden een inspirerende werkplek voor ze creëren.’

CLEAN EN WARM

Een zoektocht naar de ideale locatie leidde CLB naar een stuk grond in Oosterhout. ‘Het is deels een drukke zichtlocatie en deels een rustige, bosrijke omgeving. Op deze unieke plek wilden we een pand realiseren waar iedere CLB-medewerker en klant een fijne werk-, concentratie-, ontmoetings- en/of ontspanningsplek kon vinden. We wilden een open pand met een cleane, maar ook warme uitstraling. Dat is best een lastige combinatie. Dan heb je een architect en bouwer nodig die dat begrijpen.’

“We hebben heel bevlogen medewerkers. Zij zijn ook de reden voor ons om dit nieuwe pand te bouwen. We wilden een inspirerende werkplek voor ze creëren.”

LOGISCHE KEUZE

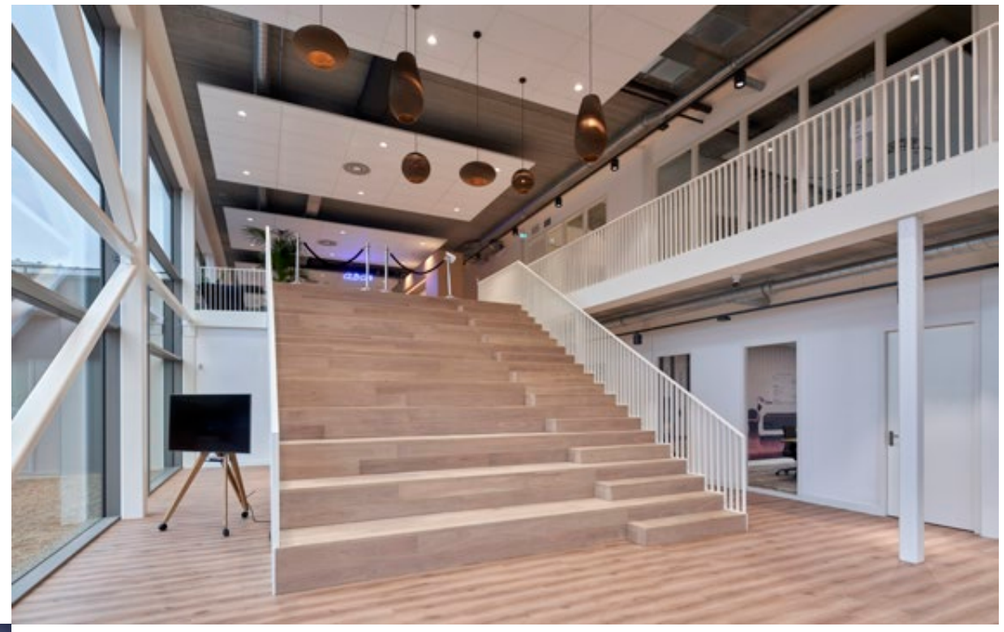
CLB ging hiervoor naar de aannemer die ook hun bestaande pand had gebouwd. ‘We waren de vorige keer zeer tevreden, dus het was een logische keuze. Hun ontwerp viel dit keer echter tegen. Waar het hen destijds was gelukt om ons te verrassen, lukte dat hier niet. Ook niet na enkele sparringsessies. Jan Graven, de bouwadviseur die we hadden ingeschakeld, adviseerde ons Winters in de arm te nemen. Ik ging wat referenties na, ook bij gedeelde samenwerkingspartners in de medische wereld, en hoorde alleen maar positieve geluiden. Dat gaf vertrouwen.’

OVERROMPELD

Niels nodigde Winters uit. ‘We vertelden ons verhaal en gaven hen verder alle vrijheid in het ontwerp. Winters overrompelde ons vervolgens met een ongelofelijk goed plan. Ze hadden duidelijk heel goed naar ons geluisterd en zich ingeleefd in ons als klanten en mensen. Voor mij was het meteen een uitgemaakte zaak. Maar ook de mening van onze medewerkers was belangrijk. We toonden hen beide plannen. Van de 80 stemmen kreeg Winters er 79.’

GOED GEVOEL

Vooral het feit dat Winters het pand gedraaid had, met de ingang niet aan de weg maar richting de dijk, was een goede zet. ‘Wauw, dacht ik meteen, zoveel intiemer en beter. In de animatie die ze erbij gemaakt hadden, waarbij je kwam aanlopen over het pad, omringd door groen, gaf zo’n goed gevoel. Daar hadden ze mij meteen te pakken. Verder was ook de vorm van het pand heel slim gekozen. Naast ons staat namelijk een veel groter, vierkant gebouw. Het gevaar ligt dan op de loer dat je daar een soort bijgebouwtje van wordt. Maar dat is perfect opgelost door ons pand een rechthoekige vorm te geven. Verder pasten ook de vele ramen, de mooie lijnen en het dakterras precies bij wat we wilden uitstralen.’



“Ongelofelijk, hoe mooi het is geworden. De wauw die ik had bij de eerste beelden is er nog steeds. Ik ben ook heel blij met de adviezen van Winters over het interieur. Het is clean en warm, precies zoals we wilden.”

PUZZEL

Na hier en daar nog wat aanpassingen en aanvullende wensen, lag er een plan dat ruim boven budget uitkwam. Niels: ‘We spraken af dat Winters nog op zoek zou gaan naar besparingsmogelijkheden en dat ik zou kijken of wij er meer budget voor wilden vrijmaken. Winters kwam met een aantal goede voorstellen die niet ten koste gingen van de uitstraling, maar wel een besparing opleverden en ik verruimde het budget.’

DE START

Alle seinen stonden op groen, behalve één: PFAS zorgde voor vertraging. Toen ook dat sein op groen ging, kon Winters in januari eindelijk starten. ‘Dankzij een goed voortraject verliep de bouw alsnog volgens planning. Ik heb het hele proces als heel plezierig ervaren. We werden er steeds goed in meegenomen. We konden op elk gewenst moment op de bouw terecht, werden altijd vriendelijk ontvangen en het zag er altijd superschoon uit. Werkelijk, ik heb nog nooit zo’n schone bouwplaats gezien. Het enige wat ik wel vervelend vond, waren de restpunten aan het eind. Ik weet dat het normaal is in de bouw en mensen om me heen zeiden ook dat ik me gelukkig mocht prijzen dat het er maar zo weinig waren. Toch begrijp ik niet waarom het erbij hoort en ik had het liever in één keer goed gezien. Maar weet je, als ik nu onze mensen hoor, ze zijn laaiend enthousiast en dat is waar we het voor doen.’

HET IS GELUKT

Zelf is Niels ook bijzonder tevreden over het resultaat. ‘Ongelofelijk, hoe mooi het is geworden. De wauw die ik had bij de eerste beelden is er nog steeds. Ik ben ook heel blij met de adviezen van Winters over het interieur. Het is clean en warm, precies zoals we wilden. Dat is mede door hun goede advies. Ik wilde bijvoorbeeld een betonnen vloer, dat leek me hip, maar projectleider Peter Schippers wist dat ik daar spijt van zou krijgen. Hij zei: “Een betonvloer is mooi en stoer, maar past niet bij de cleane uitstraling waar je voor wilt gaan. Ik neem je mee naar een pand met een betonvloer, zodat je kunt zien waar je voor kiest. Als je het daarna nog steeds wilt, vind ik het prima.” Ik had maar één blik op die vloer nodig en ik wist dat hij gelijk had. En zo ben ik ook blij met de houten kozijnen, het zwevende plafond, de strakke zonnepanelen met daarnaast het groene dak van mos. We wilden heel graag dat mensen met een glimlach op het gezicht naar kantoor zouden komen. Dat dit een bijzondere plek voor ze is. Het is gelukt.’ ■

‘Dit is een partij met oog voor detail’

Interview met John Geluk, Strategic Project Manager, Lamb Weston / Meijer

Lamb Weston / Meijer, één van de grootste fritesproducenten ter wereld, besloot zijn hoofdkantoor te verplaatsen van het Zeeuwse Kruiningen naar Breda. In een voormalig kantoorpand van Opel vonden ze de ideale locatie. Aan Winters mede de taak om het pand de corporate uitstraling van Lamb Weston / Meijer te geven.

‘Een aantal jaren geleden openden we voor ons salesteam een kantoor in Breda’, legt John Geluk, Strategic Project Manager bij Lamb Weston / Meijer, uit. ‘Omdat het hier zo goed beviel en ons kantoor in Kruiningen vanwege de groei van ons bedrijf te klein werd, besloten we ons hoofdkantoor in Breda te vestigen.’

KERNWAARDEN

Via HEVO, een specialist in huisvesting en vastgoed, vond Lamb Weston / Meijer zijn nieuwe onderkomen. ‘HEVO maakte voor ons tevens een lijst op van mogelijke aannemers op basis van eerdere ervaringen. Hiervan hebben we twee partijen uitgenodigd om zich aan ons te presenteren.’ Winters was één van de twee partijen. ‘In Winters herkenden wij pragmatisme gecombineerd met degelijkheid. De presentatie van Michel Gremmen, over de kernwaarden van Winters, sprak ons enorm aan en ze namen de opdracht heel serieus. Het ging maar om een kleine verbouwing en als bouwbedrijf zou je daar wat nonchalant over kunnen doen. Maar Winters liet juist zien dat ze ook hierbij resultaat wilden leveren.’

EXPERIENCE CENTER

In de kantoorruimtes moesten systeemwanden verplaatst, vloerafwerkingen aangepast en schilderwerk opgeknapt worden, maar op de begane grond was er meer nodig. ‘Hier wilden we graag een Experience Center realiseren. We zitten in de food business en willen onze klanten inspireren met onze producten. Niet door zomaar een frietje te bakken, maar door hen hele presentaties, menu-inspiraties en smaakcombinaties te laten ervaren.’

SAMENSPEL

De keuken was volgens John de grootste uitdaging van de verbouwing. ‘Hier moest professionele apparatuur geplaatst worden, waarbij de schacht voor de afzuiging door meerdere verdiepingen heen richting het dak moest worden aangelegd. Bij zo’n klus kom je altijd dingen tegen waardoor het originele plan niet uitvoerbaar is. Bij het zoeken naar oplossingen ontstond een goed samenspel tussen Winters en de overige betrokkenen.’

MEEDENKEN

John volgde het hele proces nauwgezet. ‘Ik was verantwoordelijk voor de planning en het budget. Het mooie was dat Winters hier ook veel aandacht voor had. Ze hebben het voortdurend in de gaten gehouden en ons goed begeleid als er nog iets veranderd of besloten moest worden. Ondanks dat zij verantwoordelijk waren voor de ruwbouw, dachten ze bovendien mee hoe dingen nog beter zouden kunnen qua sfeer, akoestiek en budget. Dat vind ik heel positief. En wat ik ook heel sterk vond van Winters, was dat ze me directe toegang gaven tot de onderaannemers. Als ik tijdens de verbouwing nog een aanvullende wens had, kon ik dat direct met de desbetreffende partij bespreken en werd het meteen meegenomen. Daar hadden we geen ingewikkelde meerwerkdiscussies over en er moesten geen schriftelijke changes voor aangevraagd worden.’

OOG VOOR DETAIL

John geeft aan: ‘Winters is een partij met oog voor detail. Zo zorgden ze voor een leuk bouwhek aan de straatkant met de aankondiging “Hier komt Lamb Weston / Meijer” en hadden ze een top voorman geïnstalleerd. De manier waarop hij, Bob Vromans, omging met iedereen die daar rondliep, was heel hartelijk. Hij straalde een enorme rust uit, had altijd even tijd om iets uit te leggen of een rondje met je te lopen. En bij vragen zorgde hij snel voor een antwoord.’

ZO GAAF GEWORDEN

‘En dan is er nog het eindresultaat natuurlijk. Voor onze internationale klanten en relaties hebben we nu, naast de mogelijkheid om onze fritesfabrieken en aardappeltelers te bezoeken, ook een inspirerende omgeving waar ze kennis kunnen maken met onze producten. De grote open keuken, het kookeiland en de ontvangstruimte hebben we al volop gebruikt. Het is zo gaaf geworden, hier gaan we nog vaak te vinden zijn.’ ■

‘De keuze was met name gebaseerd op vertrouwen’

Interview met general manager Peter Janssen en mede-eigenaar Ron Janssen van Mexx

Het is een bekend fenomeen: het gaat zo goed met een bedrijf dat het uit zijn jasje groeit. Het pand wordt te klein voor het succes. Tegen dat probleem liep ook Mexx in Drunen aan. Een forse aanbouw was de oplossing. Winters mocht deze plaatsen.

Een nieuwe, lichte werkruimte voor de design-afdeling en een mooie lunchroom en kantine voor de inmiddels bijna 90 medewerkers, dat was het doel. ‘En daarbij ging het niet alleen om functionaliteit’, vult Ron Janssen aan. Hij is samen met compagnon Ferry Helmer eigenaar van Mexx. Ron vervolgt: ‘De aanbouw moest ook esthetische waarde toevoegen, een echte upgrade zijn voor ons bestaande pand. Dat is het geworden.’

LICHT EN LUCHT

Al bij de eerste schetsen van de architect zag Ron dat het ging lukken. ‘We waren meteen heel positief over het ontwerp. Voor ons was het belangrijkste dat de nieuwe ruimtes licht en lucht zouden bieden. Het is natuurlijk voor iedere medewerker fijn om in een ruimte met veel licht en lucht te zijn, maar voor onze design-afdeling is het extra belangrijk. Materialen en kleuren komen in natuurlijk licht veel beter uit dan onder kunstlicht.’

> “Overlast hebben ze nauwelijks ervaren. Winters hield hier heel goed rekening mee.”

OP BASIS VAN VERTROUWEN

Via BB Architecten zette Mexx de aanbesteding voor de realisatie van dit project uit bij meerdere aannemers. ‘We wilden dat hier ook lokale aannemers tussen zaten’, vertelt Ron. ‘Dat lokale aspect vinden we belangrijk. We ontvingen drie offertes en daaruit hebben we uiteindelijk Winters gekozen. Ik weet niet eens meer wat me in hun offerte aansprak, de keuze was met name gebaseerd op vertrouwen. Ze hebben een goede reputatie en Winters werd me door velen aanbevolen. Dat gaf voor mij de doorslag.’

KORTE LIJNTJES

Waar Ron zich vooral op de achtergrond hield tijdens het bouwproces, was zijn broer Peter juist regelmatig op de bouw te vinden. ‘Vanuit ons bestaande gebouw kon ik natuurlijk heel makkelijk even de bouw oplopen en kritisch meekijken. Soms wilde ik bij nader inzien nog iets veranderen. Daar was Winters dan flexibel in. De samenwerking met Winters ging sowieso heel goed. Martijn Timmermans, de projectleider, hield me steeds goed op de hoogte van de vorderingen. Fijn dat die lijntjes zo kort waren.’

STRUCTUUR VERSUS PRAKTISCH

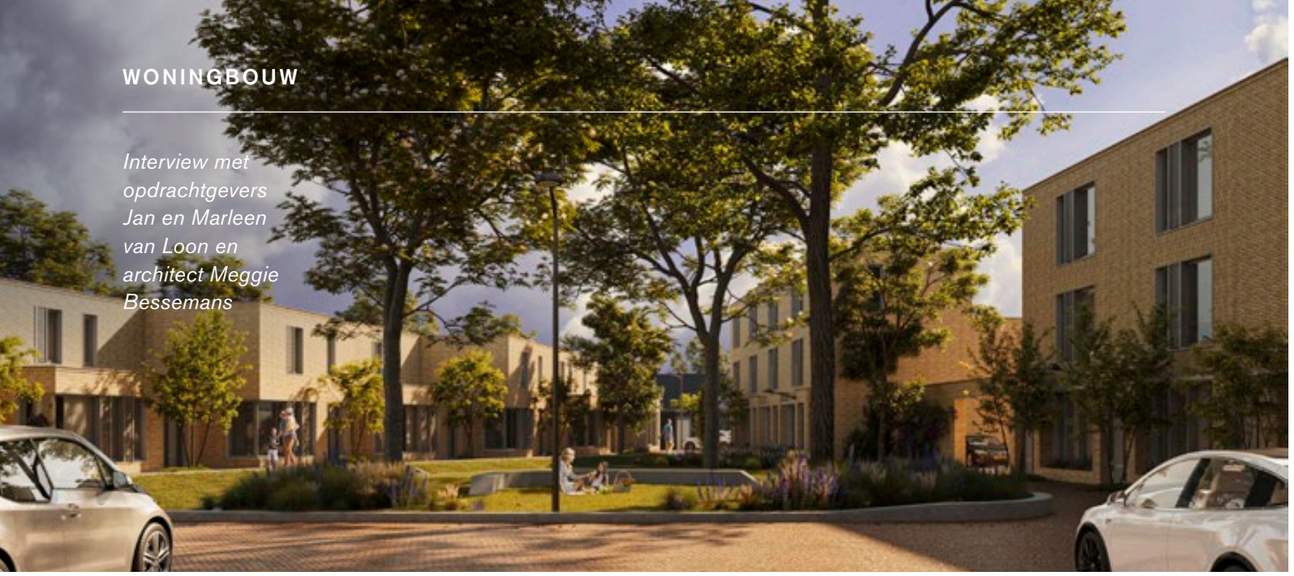
Mexx vroeg Winters om samen te werken met de partij die in het bestaande pand de elektra deed. Peter: ‘We werken al dik twintig jaar met deze partij samen en vonden het belangrijk dat zij betrokken werden bij de nieuwbouw. Deze sluit namelijk aan op het bestaande pand waar zij het elektraonderhoud van doen. Over het algemeen liep de samenwerking met Winters goed, maar je zag wel de verschillen tussen een bouwbedrijf met structuur en een praktisch georiënteerde partij. Dat liep af en toe even spaak, maar Winters toonde dan meestal wel het initiatief om weer op één lijn te komen.’

LIJNEN

Over lijnen gesproken: in deze nieuwbouw is met diverse gebogen lijnen gewerkt. Altijd een uitdaging voor een aannemer, ziet ook Peter: ‘Het is heel lastig om rondingen vloeiend te krijgen. Bij sommige onderdelen is dat heel mooi gelukt, zoals de hardhouten balustrade, echt vakwerk. Maar op sommige andere plekken zien we nog wat oneffenheden. Dat is jammer, maar Winters is druk doende om die laatste probleempjes op te lossen.’

SCHITTEREND GEHEEL

De medewerkers hoeven daar gelukkig niet op te wachten. Zij maken al volop gebruik van hun nieuwe werk- en lunchplek. ‘We krijgen veel enthousiaste reacties en complimenten van onze medewerkers. Zelfs tijdens de bouw vonden ze het leuk om te zien hoe de nieuwbouw tot stand kwam. Overlast hebben ze er nauwelijks van ervaren. Winters hield hier heel goed rekening mee. En nu genieten we van ons nieuwe pand. Het is, ook samen met het oude deel, echt een schitterend geheel geworden.’ ■



Interview met opdrachtgevers Jan en Marleen van Loon en architect Meggie Bessemans

‘Je ziet dat het goede bouwers zijn met oog voor detail’

Toen Winters werd gevraagd om de ontwikkeling en realisatie van het Bachmanhof in Princenhage op zich te nemen, was er geen moment twijfel. De bijzondere plek, de hoogwaardige kwaliteit van het plan en de bijzondere verbintenis van de eigenaren met deze plek, maakten het voor Winters een uniek project dat op haar lijf is geschreven.

Het Bachmanhof, een nieuwbouwplan waarvan de bouw in 2021 start, bevat 30 eigentijdse woningen en ligt midden in Princenhage, vlakbij de Aogse Markt. Het is bijzonder dat op zo’n plek, midden in een kern, volledig omgeven door bebouwing, nog zo’n ruim perceel beschikbaar was. Het wordt extra bijzonder door het verhaal van de eigenaren, Jan en Marleen van Loon.

DROOM

‘Mijn vader, Miel Bachman, is geboren en getogen in Princenhage en startte vanaf 1940 zijn smederij aan de Haagweg’, vertelt Marleen van Loon. ‘Zelf ben ik ook in deze straat opgegroeid. Mijn vader had in die tijd de droom om ooit woningen te bouwen op de grond achter zijn terrein. Iedere keer dat hij de mogelijkheid kreeg, kocht hij een stuk grond bij. Het plan was om ooit via de groentetuin van de notaris, op de hoek van de Esserstraat, een doorbraak te maken naar deze plek. Ik was een jaar of acht denk ik, toen mijn vader ineens te horen kreeg dat dit stuk grond was verkocht aan een ander. Ik herinner me nog als de dag van gisteren hoe mijn vader zijn droom als een kaartenhuis in elkaar zag vallen.’

> “Ineens diende zich jaren later de mogelijkheid aan om juist een pand en perceel bij te kopen, gelegen aan de Esserstraat. Toen besefte ik dat we mijn vaders droom alsnog konden waarmaken.”

ALSNOG WAARMAKEN

Decennia gingen voorbij en Marleen nam, inmiddels samen met haar man Jan, het gebouw van de smederij en nog een ander verhuurd pand van haar ouders over. ‘We wilden er twintig jaar geleden eigenlijk een deel van verkopen, maar vonden geen belangstellenden. En ineens diende zich jaren later de mogelijkheid aan om juist een pand en perceel bij te kopen, gelegen aan de Esserstraat. Toen besefte ik dat we mijn vaders droom alsnog konden waarmaken.’

PROJECTONTWIKKELING

Jan en Marleen hadden zelf geen ervaring met projectontwikkeling, dus schakelden ze hiervoor experts in. ‘We hebben veel steun gehad aan deze mensen om ons heen. Chris Huisman van MINT Vastgoed bijvoorbeeld.

Hij heeft ons jarenlang fantastisch bijgestaan.’ Dit jaar start dan eindelijk, na al die tijd, de realisatiefase. Spannend? ‘Nee’, zegt Marleen. ‘We hebben alle vertrouwen in Winters en zijn er 100% zeker van dat het een succes wordt. Zelf ben ik vooral benieuwd naar welke mensen er komen wonen. Ik gun het ze om ook binding met deze mooie plek te krijgen en er levenslust te vinden.’

DAT ARCHITECTEN

Daar is straks alle reden toe en mogelijkheid voor in dit bijzondere woonhof. DAT Architecten ontwierp het. ‘We hebben tal van woningtypen ontworpen met ieder een eigen karakter’, legt architect Meggie Bessemans uit. ‘Door overal dezelfde details en materialen toe te passen, vormen ze samen een mooi geheel.’

DETAILS

Het zijn juist die details en materialen die het Bachmanhof straks zijn unieke uitstraling geven. ‘We hebben gekozen voor bijzondere metselverbanden met stukken staand metselwerk en een terugliggende lijn stenen onder de dakrand. Dit zorgt voor een interessante gevelverdeling. Daarnaast zijn ook de doorlopende hoekramen, zonder kozijn op de hoek, een waardevol detail. Het zorgt er mede voor dat je vanuit iedere woning mooie zichtlijnen hebt. Om de kozijnen heen komen lichte kaders en geperforeerde panelen. Dit soort details worden niet vaak in woningbouw toegepast, maar Winters kan dit wel aan.’

OOG VOOR DETAIL

Meggie Bessemans had nog niet eerder met Winters samengewerkt. ‘Maar ik kende Winters wel. Ze hebben natuurlijk zelf dat mooie kantoorpand, dat intrigeerde me al. En je ziet aan projecten dat het goede bouwers zijn met oog voor detail. Dat past goed bij de hoogwaardige kwaliteit die wij bij DAT Architecten voor ogen hebben. Samen met Winters maken we op dit moment de verkooptekeningen rond en bepalen we welke opties we kopers kunnen aanbieden. Dat gaat op een heel prettige manier. Ik hoop en verwacht dat we dit project samen op een succesvolle en mooie manier gaan maken.’ ■

AUTEUR: CEES WILLEMSEN, HISTORICUS

Ondernemerschap kenmerkt grondleggers van Winters

Het fundament voor het huidige Winters bouw & ontwikkeling werd ruim 170 jaar geleden gelegd. In ons vorige magazine vertelden we al over Toon van Dijk (1818-1890), oprichter van ons bedrijf. We besloten het verhaal met de komst van zijn zoon Gerrit. Vanaf daar pakken we de draad weer op.

Gerardus (Gerrit) Cornelis van Dijk, 1854-1942, zet het bedrijf voort

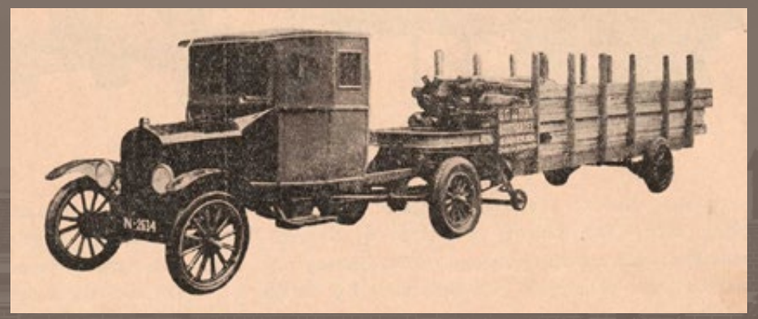
GERARDUS (GERRIT) CORNELIS VAN DIJK ZET HET BEDRIJF VOORT: 1885-1924

Toons oudste zoon Gerardus Cornelis van Dijk (1854-1942) neemt na zijn huwelijk in 1885 met Christina C.J. Schricks (1859-1951), dochter van de overleden beschuit- en krakelingenbakker Christianus Schricks (1809-1879) aan de Bredase Veemarkt, het bedrijf van zijn vader over en breidt het verder uit.

Gerrit krijgt met zijn Christina twaalf kinderen, waarvan er vier (zeer) jong overlijden. De oudste en de jongste zoon worden respectievelijk pater (trappist) en priester. Alle zonen gaan naar St. Louis, de befaamde katholieke kostschool in Oudenbosch, en de dochters naar het meisjesinternaat Withof in Etten[1]. In de jaren 1895-1896 bouwt Gerrit samen met zijn jongere broer Johannes Adrianus van Dijk (1857-?) tien herenhuizen aan de Ginnekenweg, te weten de nummers 221 tot en met 239[2].

In *Het Nieuws van de Dag* worden ze als 'groot, modern huis met tuin aan de tram' voor f 540,- per jaar te huur aangeboden[3]. Dat 'aan de tram' slaat op de in 1884 aangelegde (paarden- later stoom-) tramlijn die het Bredase station verbindt met het Ginnekens centrum. Gerrit van Dijk is ook de architect en bouwer van de eind 1900 opgeleverde bierbrouwerij van de heer A.C. Kuystermans in Princenhage, gespecialiseerd in zuiver gerstebier[4]. We komen Gerrits naam herhaaldelijk tegen bij grotere aanbestedingen, zoals in 1907 voor het Huis van Bewaring in Breda[5]; in 1909 voor de uitbreiding van de prestigieuze onderwijsinstelling St. Louis in Oudenbosch, waar hij intekent voor ruim 67.000 gulden[6]; voor een manege aan de Bredase Wilhelminasingel in 1910[7], en in 1916 schrijft hij voor liefst 113.000 gulden in voor de aanleg en het onderhoud van een weg van Steenbergen naar Wouw[8]. Kortom, Gerrit durft ook grotere klussen aan. Tegelijkertijd blijft hij volop handelen in allerlei soorten hout. Gerrit woont en werkt vanuit Wilhelminastraat 96, later omgezet in Ginnekenweg 177,

1 *Voor deze en andere genealogische gegevens, zie het bevolkingsregister van Ginneken en Bavel, in het Stadsarchief van Breda.*
2 *Zie: Bouwdossiers in Stadsarchief Breda; Ad Jansen, Een halve eeuw Ginneken. Schetsen uit de periode 1890-1942. Deel II (Breda 1991), 142.*
3 *Het Nieuws van de Dag, 24 januari 1895.* 4 *Dagblad van Noord-Brabant, 1 november 1900.* 5 *Ibidem, 17 januari 1907.*
6 *Ibidem, 29 september 1909.* 7 *Ibidem, 18 mei 1910.* 8 *De Grondwet, 24 februari 1916.*



Truck met "low type trailer" van G.C. van Dijk Houthandel Ginneken met kenteken N-2634 (uitgegeven in 1915). Bron: Truck & Tractor Appliance Co uit Antwerpen

hier is ook de houtzagerij. Als gerespecteerd ondernemer wordt hij op relatief jonge leeftijd een spil in het sociale en politieke leven van zijn dorp. Zo is hij in navolging van zijn vader bijna dertig jaar gemeenteraadslid in Ginneken (1890-1919)[9], ambtenaar van de burgerlijke stand, penningmeester van Sint Vincentius, medeoprichter van het Ginnekens mannenkoor, bestuurslid van VVV Ginneken Vooruit, lid van de Raad van Beroep voor Sociale Verzekeringen, medeoprichter van het lokale Hanzegilde van timmer- en metselaarspatroons evenals van de landelijke R.K. Bond van Bouwpatroons en nog veel meer[10]. Op 25 april 1929 kent de paus de inmiddels 75-jarige voor zijn sociale verdiensten het Gouden Erekruis "Pro Ecclesia et Pontifice" toe[11]. Ondanks zijn immer drukke agenda houdt Gerrit tijd over voor zijn grote passie: kegelen. In 1922 wordt de 68-jarige met een door de Bredaschen Kegelbond geselecteerd regionaal tiental zelfs Nederlands kampioen[12].

In de jaren 1895-1896 bouwt Gerrit samen met zijn jongere broer Johannes Adrianus van Dijk tien herenhuizen aan de Ginnekenweg, te weten de nummers 221 tot en met 239

9 *Raadsnotulen en Jaarverslagen Ginneken en Bavel. Verslagen van de toestand van de gemeente, 1890 e.v. jaren (Stadsarchief Breda).*
10 *Ad Jansen, Een halve eeuw Ginneken, 36-37, 64, 67-68,70, 73, 74.*
11 *Provinciale Noordbrabantsche en 's-Hertogenbossche Courant, 26 april 1929.*
12 *Bredasche Courant, 20 juni 1922.*

DE DERDE GENERATIE AAN ZET: JOSEPHUS (JOS) ANTONIUS VAN DIJK: 1924-1949

Josephus (Jos) Antonius van Dijk, 1890-1961, is de derde generatie Van Dijk aan het roer

Josephus (Jos) Antonius van Dijk (1890-1961) neemt na zijn huwelijk in september 1924 met de Rotterdamse Cornelia Deutekom (1894-1989) het bedrijf van zijn vader over en bouwt dit knap uit tot een middelgrote, ontwikkelende bouwonderneming. Tevens opent hij een timmerfabriek en moderniseert de houtzagerij. Jos' zakelijk succes is vooral opmerkelijk in het licht van de zware economische recessie in de jaren dertig. Zo heeft hij een fors aandeel in de implementatie van het zogenoemde 'Plan Schaap', waarbij hij enige honderden woningen bouwt in de uitbreidingswijken aan weerszijden van de Ginnekenweg.

Jos is niet de oudste zoon. Zijn oudste broer Antonius Christianus (1887) is broeder (Leo) trappist in de Koningshoeven in Tilburg, en zijn één jaar oudere broer Cornelis Jacobus vertrekt al jong naar Parijs en blijft, met een kleine onderbreking aan het eind van de Eerste Wereldoorlog, in Frankrijk (Poissy) wonen[13]. Slechts één jaar nadat hij het bedrijf van zijn zeventigjarige oude heer heeft overgenomen, start Jos in 1925 met een timmerfabriek aan de Prins Hendrikstraat. Deze sluit via de achterzijde aan op de houtzagerij aan de Ginnekenweg 177. De deuren, ramen en kozijnen, die hij hier produceert kunnen onmiddellijk gebruikt worden voor de woningen die Jos vanaf 1924 wegzet. In deze tijd worden Ginneken en Breda namelijk aan elkaar vast gebouwd volgens het 'Plan Schaap'. Met nieuwe uitbreidingswijken aan weerszijden van de Ginnekenweg wordt de Bredase woningnood enigszins verlicht en corrigeert ir. W.F.C. Schaap (1870-1933) tezelfdertijd de door hem verafschuwde lintbebouwing[14]. Van Dijk heeft in deze uitbreiding een zeer werkzaam aandeel met de bouw van woningen en herenhuizen aan de Ceintuurlaan, Burgemeester Buijsenstraat, Valkenierslaan, Ploegstraat en Kerkweg[15].

De herenhuizen, meest twee onder een kap, aan de Ceintuurlaan, nu Franklin Rooseveltlaan in Breda, zijn ontworpen door architect J.G. Th. Savenije.

13 *Voor deze en andere genealogische gegevens, verwijs ik hier kortheidshalve naar het bevolkingsregister van Ginneken en Bavel, in het Stadsarchief van Breda.*
14 *Bartels, Nel,'De stedenbouwkundige ontwikkeling van Breda, 1870-1930', in: Jaarboek van de Geschied- en Oudheidkundige Kring van Stad en Land van Breda "De Oranjeboom", XLIX (1996), 141-186, passim; Dolne, E.M.,'Monumenten Adviesraad. Gebied VI Ginneken. Voorstel tot plaatsing van panden op de gemeentelyke monumentenlyst', (Breda 1992).*
15 *Ad Jansen, Een halve eeuw Ginneken, 153.*

De herenhuizen, meest twee onder een kap, aan de Ceintuurlaan, nu Franklin Rooseveltlaan in Breda, zijn ontworpen door architect J.G. Th. Savenije. Aan diezelfde laan bouwt Van Dijk begin jaren dertig op de nummers 66 tot en met 102 moderne landhuisjes in het zogenaamde villapark Ceintuurlaan[16]. In navolging van zijn vader is Jos penningmeester van de Nederlandsche R.K. Bond van Bouwpatroons en voorzitter van de afdeling Breda[17]. Ongetwijfeld is hij als bestuurder aan meer sociale en charitatieve instellingen verbonden, want de paus benoemt hem tot Ridder in de Orde van de H. Gregorius de Grote. Sportief gaat men ook met zijn tijd mee. In 1934 wordt Voetbalclub Van Dijks Houthandel opgericht[18]. In 1936 spelen ze in de zaterdagmiddagcompetitie afd. A. tegen onder andere Machinefabriek Breda, Drie Hoefijzers en B.V. van Mierlo[19]. In 1935 bouwt 'Jos A. van Dijk, Bouwonderneming, Houthandel en Timmerfabriek', woningen aan de Strijenlaan[20]. In 1937 worden de houthandel en timmerfabriek ingebracht in de NV van Dijk's Houthandel Ginneken[21]. De vrouw van Jos, Cornelia van Deutekom, wordt naast J.A.L. Nuijten, directeur[22].

Met de nieuw aangeschafte grote, vierzijdige schaafmachine pakt hij een megaklus aan. Het landelijk vermaarde Ginnekens attractiebedrijf A. en N. Hommerson en C.M. Vermolen bezorgt hem de opdracht voor de bouw van het Metropole-Palace, een gigantisch, verplaatsbaar houten paleis met een oppervlakte van 5100 m², dat plaats biedt aan 5000 bezoekers, met een muziekpodium, een restaurant en zeer luxueus ingerichte bar[23]. Het paleis is onderdeel van de grote tentoonstelling Ideaal wonen, die van 15 juli tot 7 augustus in Den Bosch wordt gehouden, bedoeld om de volkshuisvesting te promoten[24]. ■

16 *Ibidem; Zie ook: Bredasche Courant, 26 januari 1933.*
17 *'Ned. R.K. Bond van Bouwpatroons. Jaarvergadering te Maastricht', Twentsch dagblad Tubantia en Enschedese Courant, 5 juli 1939; Tilburgsche Courant, 5 juli 1939.*
18 *In de Bredasche Courant, 23 oktober 1934, vond ik het oudste bericht over deze voetbalvereniging.*
19 *Bredasche Courant, 25 juni 1936.* 20 *Ad Jansen, Een halve eeuw Ginneken, 153.* 21 *Staatscourant, 10 april 1937.*
22 *Bredasche Courant, 22 mei 1937.*
23 *'Wij gaan naar Den Bosch toe….Om ideaal te wonen en Nederlandsche ondernemingsgeest te bewonderen', Bredasche Courant, 17 juli 1939.*
24 *Geleider en Programmaboek van de Nationale Tentoonstelling ''Ideaal Wonen'' te 's-Hertogenbosch 15 juli -7 augustus 1939 ('s-Hertogenbosch 1939).*

Het nieuwe Maczek Memorial is voltooid. Het moderne pand met sobere materialen en een ingetogen, strakke uitvoering werd op 31 maart 2020, de geboortedag van Generaal Maczek, officieel geopend.

Interview met Joost Berger, architect en voormalig bestuurslid golfclub Toxandria

‘Winters zorgt voor sterke schakels’

Het clubhuis van golfclub Toxandria was aan vernieuwing toe. Delen van het dak hadden onderhoud nodig, een erker moest plaatsmaken voor een permanente overkapping met grote vouwpui en de bar kon ook een opknapbeurt gebruiken. Winters dacht mee, tekende mee en realiseerde de verbouwing.

Het begon met het dak van het clubhuis van golfclub Toxandria. ‘Dat was dringend aan onderhoud toe’, vertelt toenmalig bestuurder Joost Berger. ‘We besloten meteen een aantal gewenste aanpassingen door te voeren. We wilden namelijk het gezellige clubleven nog verder intensiveren. Het clubgebouw speelt hierin een belangrijke rol, maar stimuleerde dit nog niet op alle vlakken.’

GEZELLIG

Als voorbeeld noemt Joost de bar in het clubhuis. ‘Die was behoorlijk versleten en hij nodigde niet uit om eraan te gaan zitten. Als je dan na het golfen als eerste in het nog lege clubhuis komt, heb je al snel de neiging om direct naar huis te gaan. Maar als je aan de bar kunt gaan zitten en een gezellig praatje kunt maken, is dat heel anders. Ook de permanente overkapping met vouwpui had een belangrijk doel. Deze verlengt namelijk ons golfseizoen. Hier kun je nu ook op frissere lente- en herfstdagen nog heerlijk buiten zitten.’

VAN BASIS- NAAR DETAILTEKENING

Joost was als bestuurslid én architect de aangewezen persoon om het hele project in gang te zetten. Samen met Frans van den Meiracker, tevens architect en lid van de golfclub, maakte hij het ontwerp. ‘We werkten het op basisniveau uit omdat ik graag Winters bij de verdere uitwerking wilde betrekken’, legt Joost uit. ‘Vanuit mijn architectenbureau heb ik al vaker met Winters samengewerkt. Ik koos ook dit keer voor hen omdat ik weet dat ze actief meedenken, snel kunnen bouwen en de afgesproken opleverdatum altijd nakomen.’

EVEN ZOEKEN

Vanuit het basisontwerp gingen Joost en Winters samen aan de slag met de uitwerking. ‘Ik ken Winters als een partij die actief meedenkt, maar had hen nog niet eerder betrokken bij het tekenwerk zelf. Dat was dus nog even zoeken voor ons beiden: wie doet wat en hoe? Maar ik wilde het graag samen doen omdat ik de expertise van Winters en hun praktische blik op zaken wilde benutten. Dat pakte goed uit. Ze dachten bovendien actief mee in wat we voor ons budget konden doen en wat er in een later stadium nog zou kunnen. Zo hebben we samen toegewerkt naar de belangrijkste werkzaamheden binnen een acceptabel budget.’

PROBLEEM OPLOSSEN

Kort na het begin van de werkzaamheden deed zich een onvoorziene situatie voor. ‘Bij het uitgraven van de fundering voor de overkapping stuitte Winters op funderingen van oude erkers. We konden deze uitgraven en onze oorspronkelijke tekening aanhouden, maar dat zou tijdsverlies opleveren en tijd hadden we niet. We konden namelijk pas na het golfseizoen aan de verbouwingen beginnen, dat was in november, en alles moest voor de start van het nieuwe seizoen in maart al klaar zijn. We overlegden samen wat we konden doen. Winters speelde een actieve rol in de uiteindelijke oplossing, een constructiewijziging die niets afdeed aan het eindresultaat.’

STERKE SCHAKELS

Dat eindresultaat is mede mogelijk gemaakt door de door Winters ingeschakelde bouwpartners. ‘Het fijne van Winters is dat ze er partijen bijhalen die op dezelfde manier werken als zij, flexibel en constructief meedenkend. En dat is belangrijk, want in een project ben je van elkaar afhankelijk. De zwakste schakel bepaalt het succes. Winters zorgt voor sterke schakels. Je weet daardoor bij hen precies wat je krijgt, namelijk wat ze beloofd hebben. Dankzij een goede voorbereiding en sterke samenwerkingspartners zijn ze betrouwbaar. Daarom werk ik ook zo graag met ze samen. Het scheelt me een hoop zorgen.’ ■

“Het fijne van Winters is dat ze er partijen bijhalen die op dezelfde manier werken als zij, flexibel en constructief meedenkend. En dat is belangrijk. Want in een project ben je van elkaar afhankelijk.”

‘Ze presenteren geen problemen maar oplossingen’

Interview met Ruud Immers en Louis Meister van Diakonessenhuis in Utrecht

In het Diakonessenhuis in Utrecht voert men continu verbeteringen door om het ziekenhuis aan te passen aan de moderne tijd en nieuwe wensen en eisen. Voor de bijbehorende verbouwingen selecteert men steeds ervaren bouwpartners. Zoals Winters.

“Daarom vragen we vaak Winters bij werkzaamheden in high-care omgevingen. Ze zijn zich bewust van de belangen en komen met goede oplossingen voor ons, onze medewerkers en onze patiënten.”

Een ziekenhuis is geen omgeving waar je zomaar even wat bouwwerkzaamheden kunt starten. ‘Daar komt heel wat bij kijken’, bevestigt Ruud Immers, Projectmanager Gebouwenbeheer & Huisvesting. ‘Een aannemer moet zich vooral bewust zijn van de omgeving waarin hij aan het werk is: een 24/7 werkplek met kwetsbare patiënten. Heb je daar geen ervaring mee, dan loop je tegen allerlei praktische zaken aan, met alle gevolgen van dien. Voor ons is ervaring met het werken in een ziekenhuis dan ook meer een eis dan een wens.’

PERFECTE PLANNING

Collega Louis Meister, Technisch Coördinator Gebouwbeheer & Huisvesting beaamt dit. ‘We selecteren onze aannemers erop en vragen hen ook de juiste mensen binnen hun bedrijf op onze projecten te zetten. Mensen met oog voor detail. Winters doet dat goed. De medewerkers denken actief mee. Ze presenteren geen problemen maar oplossingen en overleggen steeds welke werkzaamheden ze wanneer willen gaan doen. Dat is ontzettend belangrijk. Je kunt niet ineens gaan hakken en breken terwijl er aan de andere kant van de muur een oogoperatie of een slechtnieuwsgesprek aan de gang is. Alle werkzaamheden moeten perfect gepland en afgestemd worden. En zelfs als dat is gebeurd, kan een spoedoperatie nog roet in het eten gooien.’

ONTZORGEN

Van een aannemer vergt dit een hoge mate van flexibiliteit. ‘Het is aan hen om hier goed mee om te gaan’, legt Ruud uit. ‘Wij hebben veel projecten tegelijk lopen en verwachten van de betrokken partijen dat zij ons ontzorgen in het project. Sterker nog, we verwachten dat zij ons wijzen op zaken waar we zelf niet aan gedacht hebben, zodat we achteraf niet voor vervelende verrassingen komen te staan.’

COVID-19

In veel gevallen is er een ruime voorbereidingstijd voorzien om alles goed af te stemmen en in te plannen. Maar toen het Covid-19-virus dit jaar om zich heen sloeg, was die situatie anders. Louis: ‘In de eerste coronagolf moesten we snel onze afvalstroom verleggen, rechtstreeks naar buiten. Dit was niet eenvoudig, want de betreffende afdeling zat niet op de begane grond. We vroegen Winters mee te denken in een oplossing. In no-time hebben ze voor ons een helling gecreëerd waarlangs onze mensen de afvalcontainers naar beneden konden rijden. Veiligheid, hygiëne, overal was aan gedacht.’

SPOEDEISENDE HULP

Ondanks Covid-19 gingen verbouwprojecten dit jaar gewoon door, waaronder de verbouwing van de afdeling Spoedeisende hulp. Louis: ‘De teampost, waar artsen en verpleegkundigen overleg plegen, was te klein. Door een aangrenzende ruimte erbij te betrekken is een grotere en ook veiligere situatie ontstaan. De ruimte is nu volledig afsluitbaar bij calamiteiten en kan ook in twee zones gesplitst worden. Zo kan er bijvoorbeeld een coronagebied en schoon gebied gecreëerd worden.’

OK-COMPLEX

Verderop in het OK-complex werden twee OK’s omgebouwd tot een hybride OK waarin ook röntgenapparatuur gebruikt kan worden. Dit vereist een speciaal soort wanden, deuren, glas en afwerking. Maar dat was niet de grootste uitdaging. De doorlopende operaties in de naastgelegen ruimten wel. Louis: ‘Het OK-complex is een steriele ruimte. Materialen konden niet over de afdeling naar de te verbouwen kamers gebracht worden. Winters heeft daarom een tijdelijke doorgang in de gevel gemaakt. Verder is er een sluisdeur geplaatst en werd er continu op onderdruk gewerkt, zodat er geen vuile lucht de OK binnen kon komen. Ook heeft Winters veel in avonden, nachten en weekenden uitgevoerd om de overlast te minimaliseren.’ ‘Daarom vragen we vaak Winters bij werkzaamheden in high-care-omgevingen’, vult Ruud aan. ‘Ze zijn zich bewust van de belangen en komen met goede oplossingen voor ons, onze medewerkers en onze patiënten.’ ■

Interview met Boudewijn Elmans, Programmamanager bij Rijksvastgoedbedrijf

‘Je krijgt een vertrouwensband met elkaar’

Rijksvastgoedbedrijf coördineert het vastgoedbeheer voor alle Rijkspanden. Alleen al in Zuidoost-Nederland gaat het om ongeveer 3 miljoen vierkante meter bebouwde oppervlakte. Voor het projectmatig onderhoud en kleine verbouwingen schakelen ze sinds kort vaste partners in. Winters is er één van.

Rijkspanden. Wat moet u zich daarbij voorstellen? Boudewijn Elmans, Programmamanager bij Rijksvastgoedbedrijf, licht het toe. ‘Het gaat om alle panden die in het bezit zijn van de Rijksoverheid. Denk aan de onderkomens van Defensie, gevangenissen, rechtbanken en kantoren van bijvoorbeeld de Belastingdienst en Rijkswaterstaat. Onze afdeling ‘Realisatie Oost Sectie Zuid’ beheert alle Rijkspanden onder de grote rivieren, van Limburg tot aan Zeeland. We zorgen voor het onderhoud aan de gebouwen en installaties en voeren kleine aanpassingen door op basis van de klantwens.’

RAAMOVEREENKOMST

Voorheen besteedde het Rijksvastgoedbedrijf dergelijke werkzaamheden uit via losse aanbestedingstrajecten. ‘Voor ieder project maakten we nieuwe contracten. Dat kostte ontzettend veel tijd. Een aantal jaren geleden hebben we daarom een onderzoek laten uitvoeren hoe we de aanbesteding efficiënter konden inrichten. Een van de resultaten is de Raamovereenkomst Projectmatige Werken. Het betekent dat we een raamovereenkomst aangaan met een aantal partijen per regio. Hieronder valt een bulk aan werkzaamheden van een bepaald projectvolume. Zo hoeven we niet meer voor ieder project een aparte aanbesteding doen.’

8 PERCELEN

Voor de Raamovereenkomst Projectmatige Werken verdeelde het Rijksvastgoedbedrijf Nederland in 8 percelen. Daarna volgde een aanbestedingstraject. Hieruit werden per perceel 3 aannemers gekozen. Zij kregen een raamovereenkomst voor de duur van vier jaar. Ook Winters deed mee en werd uiteindelijk voor maar liefst twee percelen uitgekozen. ‘Het fijne van het aanbestedingstraject weet ik niet. Daar ben ik niet bij betrokken geweest’, zegt Boudewijn. ‘Mijn collega en ik zijn regionaal contractcoördinator. Wij kijken welke aannemer we op welk project inzetten en proberen dit qua omzet zo gelijk mogelijk te verdelen onder de aannemers van dat perceel.’

SNELLER

Dankzij deze werkwijze kan Rijksvastgoed projecten sneller starten. ‘We hoeven nu niet meer alles op bestekniveau uit te werken, maar kunnen de aannemer al in een vroeger stadium bij het project betrekken en zijn input meenemen. Nu beschouwen we het werk samen, bepalen we samen de technische oplossingen en levertijden en komen we sneller tot een oplossing. De doorlooptijd van onze projecten wordt hiermee aanzienlijk verkort.’

GESTART

Corona en de stikstofproblematiek wierpen de nodige obstakels op, maar toch kon dit jaar een begin gemaakt worden met de invulling van de raamovereenkomst. ‘Tot nu toe is het een mix van kleine werken. Maar er staan ook diverse grotere, meer complexe projecten op de rol, zoals inpandige verbouwingen en planmatig onderhoud.’

“We hoeven nu niet meer alles op bestekniveau uit te werken, maar kunnen de aannemer al in een vroeger stadium bij het project betrekken en zijn input meenemen. Nu beschouwen we het werk samen, bepalen we samen de technische oplossingen en levertijden en komen we sneller tot een oplossing.”

OP AFSTAND

‘Natuurlijk moeten we rekening houden met corona’, gaat Boudewijn verder. ‘Maar dat gaat goed. Bij alles wat we doen, nemen we de regels van het RIVM in acht. We overwegen steeds: kan dit overleg op afstand of moet het ter plaatse? Waar het kan, werken we van huis uit. Ik doe sinds maart al niks anders meer. Alle partijen waar we mee samenwerken, gaan er ook goed mee om. Het is voor niemand de ideale situatie, maar op deze manier kan het werk wel gewoon doorgaan. We staan er soms van te kijken hoe goed we dat met elkaar doen. We weten elkaar steeds beter te vinden. Dat is ook het mooie van dit langdurige contact, je krijgt een vertrouwensband met elkaar. Dat zorgt voor een goede en prettige samenwerking.’ ■

Winters verricht werkzaamheden op o.a. vliegbasis Woensdrecht (foto links) en in Hooghuis Eindhoven waar verschillende Rijksdiensten gevestigd zijn (foto onder).

Interview met Eric Rutten, Projectleider Technisch Beheer Gemeente Breda'

'Dit was een rijdende trein'

Een anti-kraakpand binnen twee maanden omtoveren tot een frisse, nette en veilige omgeving voor jonge kinderen. Onmogelijk. Dat is het eerste wat je zou kunnen denken. Maar bij Winters kennen ze dat woord niet.

Joki-C, een behandelcentrum voor jonge kinderen, moest vrij plots op zoek naar een tijdelijk nieuw onderkomen. 'Ze vroegen aan ons, Gemeente Breda, of wij iets hadden', begint Eric Rutten. 'Dat hadden we, in de Kangoeroestraat in Breda. Het was april en eind mei zouden de toenmalige huurders het pand verlaten. Eind juni moest het opgeleverd worden aan Joki-C. Ik ben meteen op zoek gegaan naar samenwerkingspartners die deze uitdaging durfden aangaan. Die vond ik, onder meer in Winters.'

GEEN NORMALE WERKWIJZE

Een pakket van eisen lag er nog niet, maar daarop wachten was geen optie. 'We hebben het ter plekke, samen met Joki-C, opgesteld. We zijn met zijn allen ruimte voor ruimte het pand doorgelopen om te kijken wat er moest gebeuren. Geen normale werkwijze, maar nood breekt wet. Winters keek of het binnen budget van de gemeente uitvoerbaar was en of het ook logische keuzes waren met als uitgangspunt een slechts tijdelijk gebruik.'

VERTROUWEN

Vanwege de enorme tijdsdruk moest Winters direct aan de slag. 'Winters wist dat de levertijd op de keukentjes zes weken zou zijn, dus op basis van informele afspraken bestelden ze deze alvast. Van de kant van de gemeente hadden wij ook het vertrouwen in Winters dat zij verstandig met het budget zouden omgaan.'

RIJDENDE TREIN

Tijdens de werkzaamheden kwam de opdrachtgever nog met aanvullende wensen. 'Dat betekende onder andere extra installatiewerkzaamheden en elektra. Dit vergde daadkracht en flexibiliteit van alle partijen. Er was nauwelijks tijd voor overleg. Dit was een rijdende trein, spring erop en dan mag je mee.'

LOKAAL VOOR LOKAAL

Eric ging regelmatig even kijken of alles nog volgens planning verliep. 'Ik dacht vooraf dat het niet haalbaar zou zijn. Er moest zoveel gebeuren. En dan zou Joki-C ook nog eens tijdens de verbouwing al beginnen met de verhuizing. Maar de planning ging perfect. Winters had besloten om alles lokaal voor lokaal aan te pakken. Een aanpak die ik nog niet eerder ergens gezien had. Maar het werkte en ik hoefde me nergens zorgen over te maken. Alles is gelukt, binnen budget en binnen planning. Ontzettend knap.'

'Dan weet je dat je de juiste partij in huis hebt'

Interview met Piet Meijs, Vice President Business Development van NewCold

NewCold, een logistiek bedrijf dat zich specialiseert in diepvriesopslag, groeide hard en had in haar bestaande kantoor in Breda meer werkplekken nodig. Met een kleine verbouwing kon dat worden gerealiseerd. Winters dacht mee, adviseerde en voerde de verbouwing uit.

Sinds 2015 is NewCold gevestigd in het kantorenpand boven het station van Breda. 'Voor ons is het de ideale plek', zegt Piet Meijs, Vice President Business Development. 'Omdat we internationaal georiënteerd zijn - we werken met 1.000 medewerkers vanuit 9 locaties wereldwijd - is de directe ligging aan het station ideaal. Vanaf je bureaustoel stap je zo de trein in en even later zit je in het vliegtuig op de luchthaven van Schiphol of Zaventem.'

Winters was erbij toen NewCold zich vestigde in het 500 vierkante meter grote kantoor en ook toen er later nog eens 500 vierkante meter bij kwam. Begin 2020 liep men echter weer tegen ruimtetekort aan. Dit keer kon dat met wat aanpassingen aan de lay-out opgelost worden. Piet had zelf wel ideeën over deze verbouwing, maar Winters dacht hier graag nog in mee. 'Dat vind ik heel positief. Zelf had ik naar het bleek dure oplossingen bedacht en Winters kwam met heel praktische ideeën hoe het beter kon.'

BEKENDE GEZICHTEN

Winters zette bekende gezichten met kennis van de locatie in voor deze klus. 'Het is fijn dat je de mensen over de vloer krijgt die je herkent. Ik vind het bijzonder prettig werken met Winters. Afspraak is bij hen afspraak en ze zeuren niet over een paar euro meerwerk. Ze zorgen bovendien dat er minimale verstoring is. Het heeft dit keer allemaal zo weinig impact gehad, dat ik durf te beweren dat sommige medewerkers niet eens iets van de verbouwing gemerkt hebben.'

DE JUISTE PARTIJ

Iemand die nog niet eerder in het kantoor is geweest, zal niet zien dat wanden verplaatst zijn. 'Winters heeft voor een mooie overgang in het plafond gezorgd. In de vloerbedekking zag de overgang er niet zo goed uit als vooraf gedacht. Winters vond dat niet acceptabel en nam zelf het initiatief om een nieuw stuk vloerbedekking te leggen. Zonder meerwerk, want ze vonden dat ze dit zelf vooraf beter hadden moeten inschatten. Op zo'n moment weet je dat je de juiste partij in huis hebt.'

Bladel

‘Winters heeft aan een half woord genoeg’

Interview met huisvesting-specialist Jan Willem van Stuijvenberg en projectmanager Pieter van de Ven

De ontwikkelingen in de bankenwereld staan niet stil, ook niet bij de Rabobank. Waar de bank vijf jaar geleden nog grote nieuwbouwkantoren realiseerde, is men nu vooral op zoek naar kleinere onderkomens. Zo ook in Sint-Michielsgestel en Bladel, waar Winters twee kantoren voor hen verbouwde.

‘Er is de afgelopen jaren veel veranderd aan de manier waarop mensen hun bankzaken regelen’, licht Jan Willem van Stuijvenberg, Specialist Huisvesting bij Rabobank, toe. ‘Door vergaande digitalisatie kunnen klanten nu veel zelf en zijn er minder kantoren nodig. Dat betekent dus een veranderende behoefte in kantoorruimte. Onze grote panden verhuren we deels of we verkopen ze en gaan op zoek naar kleinere alternatieven, al dan niet bij een ander in huis.’

WINKELUNIT

Dat laatste was het geval in Sint-Michielsgestel en Bladel. ‘In Sint-Michielsgestel werd een appartementencomplex gebouwd met een commerciële plint. Als Rabobank besloten we om hier een winkelunit te huren. Deze was nog casco, met kale betonvloeren en onafgewerkte wanden. De architect had een kleurrijk ontwerp voor de inrichting gemaakt en Winters heeft dit uitgevoerd.’

KIND AAN HUIS

Winters is kind aan huis bij de Rabobank. Inmiddels hebben ze al vele tientallen projecten voor de bank gedaan, waaronder aanpassingen aan beveiligde ruimtes voor geldautomaten. Zo zijn ze nu ook betrokken bij de aanpassingen voor Geldmaat, de gezamenlijke geldautomaten van Rabobank, ING en ABN Amro. Via bouwconsultantsbureau Van Kessel & Janssen, dat ook al jarenlang voor de Rabobank werkt, werden ze dit keer voor de aanbesteding van de verbouwing in Sint-Michielsgestel uitgenodigd.

LOGISCHE KEUZE

‘Van Kessel & Janssen is preferred supplier voor de Rabobank op het gebied van projectmanagement in de regio’s Limburg, Oost- en Midden-Brabant’, legt Pieter van de Ven uit. ‘De Rabobank heeft als beleid dat we minimaal drie partijen moeten uitnodigen voor een aanbesteding. Vanuit de coöperatieve gedachte hebben ze graag dat dit lokale partijen en of klanten van de Rabobank zijn. Winters was voor ons een logische keuze.’

SPECIFIEKE KENNIS

‘Winters is een prettig en gedegen bedrijf waar mensen kennis van zaken hebben, afspraak afspraak is en fouten zonder morren worden gecorrigeerd. Verder is het fijn dat ze alle specifieke kennis hebben op het gebied van bankaspecten. Andere partijen moet je die kennis bijbrengen, maar Winters heeft aan een half woord genoeg. En tot slot is hun prijsstelling goed. Daar hebben ze deze aanbesteding, en ook die van Bladel, op gewonnen. Bouwkundig gezien waren het beide geen bijzonder uitdagende verbouwingen, dus dan geeft prijs en planning de doorslag.’

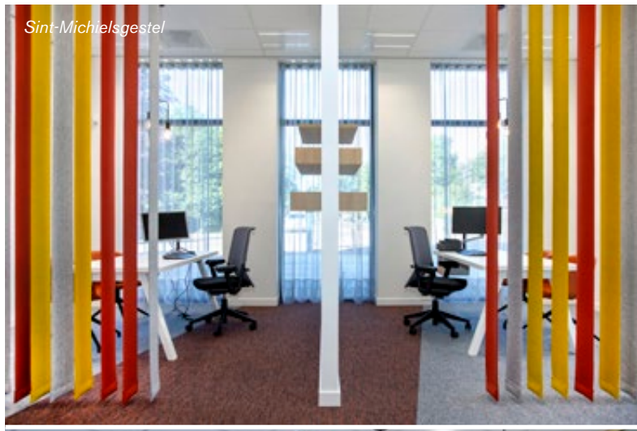
LEAN

Planning was nog wel een uitdaging. ‘In Sint-Michielsgestel moest de boel strak georganiseerd worden. Dit heeft Winters goed voor elkaar. Ze werken met LEAN-sessies, die ze met alle partijen tezamen doorlopen. Dat werkt heel goed. Bladel kende een andere uitdaging: geluidsoverlast, aangezien het pand in gebruik was. Winters stemde werkzaamheden zo goed mogelijk af door sloopwerk en dergelijke zoveel mogelijk ’s morgens vroeg en tegen het eind van de dag te plannen. Toch waren er wel wat puntjes van aandacht. Na een melding werd dit echter direct door Winters opgepakt en opgelost.’

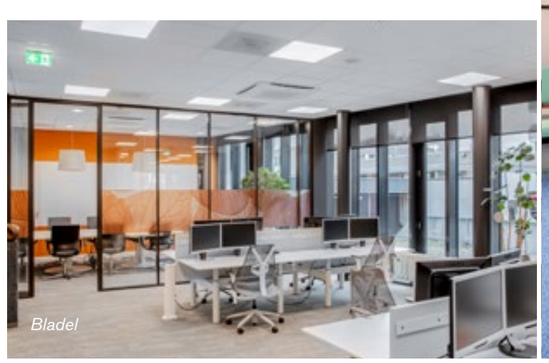
MEEDENKEN

Winters sloopte het bestaande interieur eruit, maakte de verbinding met het gemeentehuis dicht, plaatste wanden en plafonds, verzorgde het schilder- en tegelwerk en was verantwoordelijk voor de planning. ‘Alles is netjes afgewerkt, maar op zich hadden meer bedrijven dit gekund. Het sterke van Winters is dat ze daarnaast op details letten en meedenken. Ze volgen niet alleen de instructies, maar komen ook met voorstellen hoe iets anders kan om een betere kwaliteit of uitstraling te krijgen. Daarmee bieden ze grote toegevoegde waarde.’ ■

“Ze werken met LEAN-sessies, die ze met alle partijen tezamen doorlopen. Dat werkt heel goed.”


Sint-Michielsgestel

Sint-Michielsgestel


Bladel

Interview met Jan van Zon, partner en registeraccountant bij DRV Accountants & Adviseurs

‘Winters toonde zich uitermate professioneel’

Soms zoekt een opdrachtgever voor een nieuwbouw een belegger die samen met hem in het pand wil investeren. Dat was het geval bij DRV Accountants & Adviseurs. Hun voorkeur ging uit naar een beleggende en ontwikkelende bouwonderneming. Winters bleek de perfecte match te zijn.

DRV telt ruim 600 medewerkers verdeeld over 12 vestigingen. Eén van die vestigingen stond al sinds 2007 in Breda, maar in 2018 besloot men deze tijdelijk naar de vestiging in Oosterhout te verhuizen. ‘Een jaar daarvoor hadden we, kantoor Breda, met het kantoor in Oosterhout besloten om meer samen op te trekken’, legt DRV-accountant Jan van Zon uit. ‘We zochten een goede locatie in Breda, maar toen we die na een jaar nog niet gevonden hadden, verhuisden we tijdelijk naar Oosterhout zodat we de integratie van onze kantoren alvast konden realiseren.’

BELEGGER EN BOUWER IN ÉÉN

Vanuit Oosterhout zette DRV de zoektocht naar een geschikte locatie in Breda voort. ‘We hadden op een gegeven moment een bouwlocatie op het oog en schreven een wedstrijd uit voor architecten. Het ontwerp van Rienks Architects won. Nu moesten we nog op zoek naar een belegger en een bouwer, het liefst gecombineerd in één. We gingen op zoek, maakten een shortlist en daarop stond ook Winters. Hen en een aantal andere bedrijven nodigden we uit om hun plannen te komen presenteren. Uiteindelijk had iedereen in ons team een goed gevoel bij Winters. Dat kwam door een combinatie van factoren. Hun professionele uitstraling, de mensen zelf, het vertrouwen dat ze over wisten te brengen en het plan dat ze presenteerden.’

GROTE BELANGEN

Het plan van Winters sloot vanaf het begin goed aan bij de randvoorwaarden die DRV had gesteld, maar een gelopen race was het nog niet. ‘Het had wel wat voeten in de aarde om tot een definitief plan te komen waar alle partijen tevreden mee waren’, bevestigt Jan. ‘Het gaat natuurlijk ook om grote bedragen en grote belangen. Vanuit DRV dienden we rekening te houden met de wensen van alle dertig vennoten. En Winters kijkt als belegger en ontwikkelende bouwer natuurlijk weer met een andere blik naar het project dan wij als accountants, adviseurs en toekomstige gebruikers.
Met ons als huurder en, als wij onverhoopt ooit zouden verhuizen, ook voor andere huurders en doeleinden.’

> “Het gaat natuurlijk ook om grote bedragen en grote belangen. Vanuit DRV dienden we rekening te houden met de wensen van alle dertig vennoten. En Winters kijkt als belegger en bouwer natuurlijk weer met een andere blik naar het project dan wij als accountants, adviseurs en toekomstige gebruikers.”

MOOI BUSINESSCONCEPT

Na een intensief proces van overleggen en complex puzzelwerk, kwam uiteindelijk toch de perfecte match tot stand. ‘Winters toonde zich uitermate professioneel en door goed overleg en prettige samenwerking met alle partijen kwamen we tot een sluitende business-case. In dit concept zit nog steeds het originele ontwerp van de architect. Hier heeft Winters nauwelijks wijzigingen in aangebracht. Dat vind ik heel positief. Het pand dat wij in 2018 al voor ogen hadden, komt er nu echt! De enige aanpassingen die door Winters zijn voorgesteld, werken in ons voordeel. Zo was bijvoorbeeld in het originele ontwerp een state-of-the-art klimaatsysteem inbegrepen. Dat bleek voor dezelfde kwaliteit ook een stuk goedkoper te kunnen.’

REALISATIE IN 2021

Na jaren van zoeken, ontwerpen, aanvragen en besluitvorming, wordt de realisatie in 2021 echt een feit.
‘Ik kijk er naar uit om straks terug in Breda te zitten en onze 70 medewerkers een fijne werkplek te geven in dit mooie gebouw op deze ideale locatie. We zitten namelijk op een fantastische uitvals- en zichtlocatie aan de A16 en HSL-lijn. En we zijn fysiek terug in Breda, centraal in ons werkgebied. Natuurlijk zijn we altijd in persoon wel aanwezig gebleven, maar als we straks weer vier muren en een dak om ons heen hebben, dan hebben we een prachtige plek om te werken, onze cliënten te ontvangen en studenten van Avans Hogeschool en ook de Universiteit Tilburg te verwelkomen. Nog een jaartje geduld, het moet natuurlijk nog gebouwd worden. Maar we hebben alle vertrouwen in Winters. Ons bouwproces is bij hen in goede handen.’ ■

Interview met vastgoedadviseur Wijnand Freling en projectmanager Peter van Stipdonk

‘Dit kan alleen met het juiste team’

Het vergroten van een bestaande supermarkt met zo’n 1.000 vierkante meter en het uitbreiden van het omliggend parkeerdek met 65 parkeerplekken lijkt een standaard klus. Totdat je weet dat dit alles bovenop een bestaand winkelcentrum moet gebeuren. Dan wordt het ineens een enorme uitdaging. Eentje waar Winters graag zijn tanden inzette.

‘Dit was geen klus om zomaar op de markt te gooien’, zegt Wijnand Freling, senior vastgoedadviseur van A.J. Real Estate B.V., mede-eigenaar van Winkelcentrum Bloemendaal. ‘Juist de ligging bovenop het winkelcentrum maakte van het project een flinke uitdaging, zowel constructief als proces-technisch. Het zou een ingrijpende verbouwing worden en al die tijd zouden de winkels in het winkelcentrum eronder gewoon open blijven. Een goed bouwproces, met oog voor winkeliers en omwonenden, was dan ook van groot belang.’

TOEVERTROUWEN

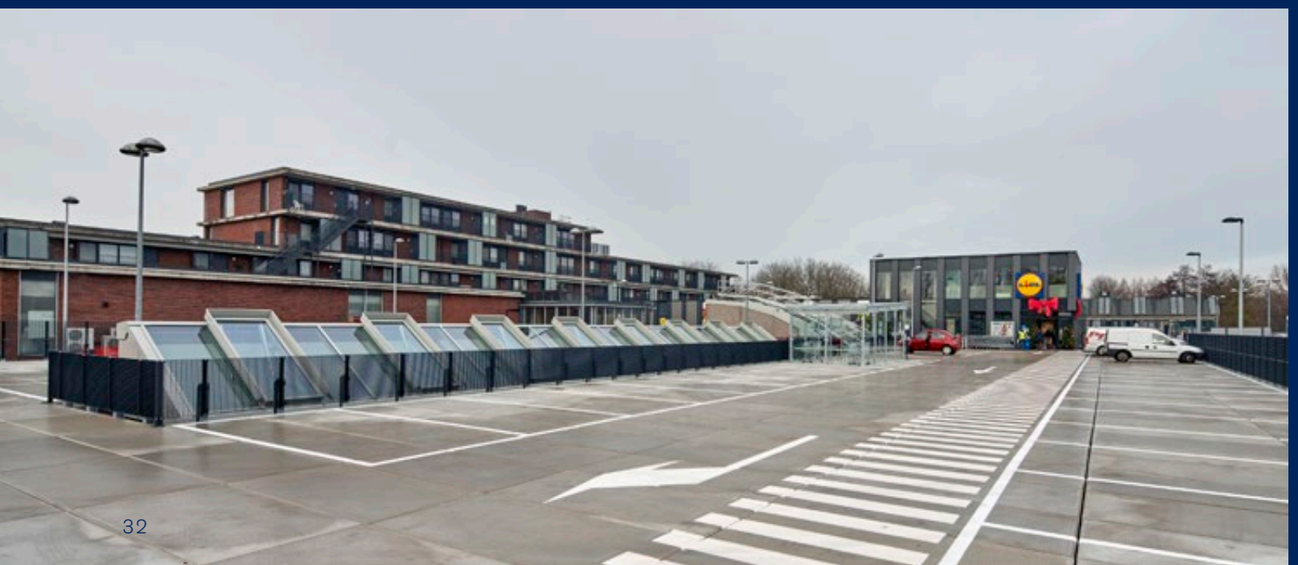
Wijnand wist precies de juiste partij voor de job. ‘Winters. Hen hadden we jaren geleden ingeschakeld toen de toenmalige aannemer van de renovatie en uitbreiding van dit winkelcentrum failliet ging. Winters heeft het project destijds correct en succesvol afgerond. Sindsdien hebben ze al vaker voor ons gewerkt en dus wist ik dat ik hen deze nieuwe uitdaging kon toevertrouwen.’

DE JUISTE CONSTRUCTIE BEPALEN

Wijnand schakelde projectmanager Peter van Stipdonk van Montón Projectmanagement in om de technische voorbereiding en uitvoeringsbegeleiding te verzorgen. ‘Samen met het bouwteam zijn we aan de slag gegaan met het bepalen van de juiste constructie voor het dragen van het extra gewicht dat de supermarkt en parkeerdek zouden veroorzaken’, aldus Peter. ‘Winters dacht hier actief in mee. Ik kende Winters nog niet zo goed, maar voelde tijdens de eerste vergadering al meteen dat ik op hen kon vertrouwen.’

SPECTACULAIRE STAALCONSTRUCTIE

Na veel denk- en rekenwerk kwam het team tot een ingenieuze constructie. Wijnand: ‘Het is een spectaculaire staalconstructie met vakwerkspanten van zo’n dertig ton geworden. Een deel van de vloer voor de uitbreiding van de supermarkt is hier aan opgehangen. De uitbreiding van het parkeerdek is gerealiseerd middels een staalconstructie op de bestaande kolommen van de ondergelegen winkels. Hiervoor zijn op de kolommen stalen ‘voetjes’ door het bestaande dak aangebracht. Eerst kwam Winters met het idee



om daarvoor gietmortel te gebruiken, maar ik daagde ze uit om met een beter alternatief te komen. Het was mooi om te zien hoe vervolgens de creatieve radertjes bij hen begonnen te draaien. Uiteindelijk zijn we uitgekomen op een efficiëntere oplossing met tweecomponentenhars.’

PARALLELLE SESSIES

Winters verraste Wijnand meer dan eens door in het voortraject met goede ideeën te komen. ‘Gezien de korte doorlooptijd stelden ze ook voor om verschillende uitdagingen in parallelle sessies te bespreken. De architect, constructeur, aannemer en leverancier, allen tezamen namen we de details van de bouw door. Niet ieder sec vanuit zijn eigen visie, maar samenwerkend aan een gemeenschappelijk belang. Dat heeft ons een enorme efficiencyslag opgeleverd.’

SOEPEL PROCES

Ook Peter ervaarde het succes van deze opzet. ‘Door het goede voortraject is het bouwproces bijzonder soepel verlopen. Ik zal eerlijk zijn, ik had vooraf best mijn twijfels of het allemaal wel zou lukken. Niet zozeer de techniek, maar hoe we de overlast voor de winkeliers zouden kunnen beperken, dat was in mijn ogen de échte uitdaging. Gelukkig waren de twijfels ongegrond. Het is 100% meegevallen. De goede voorbereiding, strakke planning en uitstekende communicatie hebben daarvoor gezorgd. Hierin heeft zeker ook Winters een belangrijke rol gespeeld.’

GEEN ENKEL PROBLEEM

Wijnand is het daar roerend mee eens. ‘Vanuit onze kant hielden we de winkeliers en omwonenden via een nieuwsbrief op de hoogte. Maar wij kunnen alles nog zo goed communiceren, als de uitvoering vervolgens anders loopt, denken betrokkenen alsnog dat je maar wat aanmoddert. Winters plande perfect, hield zich aan de afspraken en communiceerde ook proactief met de betrokkenen. Dankzij deze perfecte afstemming is er geen enkel probleem met betrokkenen geweest. Want ook als er een keer iets mis ging, we kregen bijvoorbeeld waterschade door een onvoorziene regenbui, was er begrip en hadden betrokkenen alle vertrouwen dat Winters het goed zou oplossen.’ Al met al is in 23 weken tijd een enorme klus geklaard. Peter: ‘Dit kan alleen met het juiste team. Je hebt elkaar nodig in zo’n project en moet op elkaar kunnen bouwen. Dat konden we zonder meer.’ ■

> “Winters plande perfect. Hield zich aan de afspraken en communiceerde ook proactief met de betrokkenen.”

Interview met Robin Albersen en Hannelore Schultz van Building Retail

‘Winters onderscheidt zich daar in’

Vertrouwen. Dat is volgens Robin Albersen, eigenaar van Building Retail, het belangrijkste ingrediënt voor een succesvolle samenwerking. ‘Ik moet er 100% op kunnen vertrouwen dat een samenwerkingspartner doet wat we vooraf samen bedacht hebben. Alleen dan kunnen wij de belofte naar onze klanten nakomen. Met Winters kunnen we dat.’

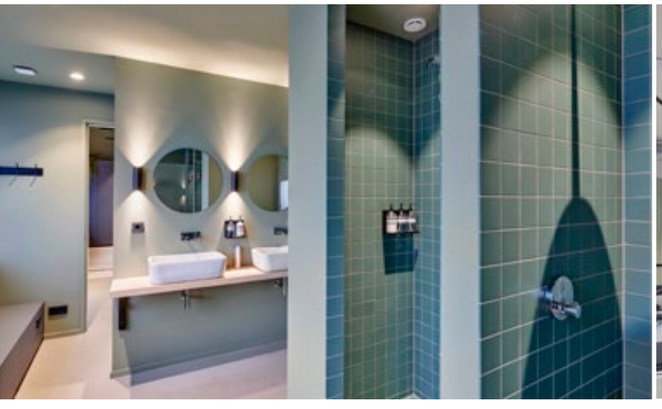
De belofte die Building Retail haar klanten doet, is samengevat in drie hashtags: #teamwork #incontrol #nostress. Robin licht toe: ‘Met een sterk team zorgen we van de eerste schets tot de laatste spijker dat alles in control is en halen we alle bouwstress bij onze klanten weg. Winters maakt al heel wat jaren regelmatig deel uit van ons sterke team. We kiezen hen omdat ze flexibel en communicatief sterk zijn en ons nooit teleurstellen. Dat is bijzonder. Wat Winters doet, is topsport.’

PILATESSTUDIO PLTS

Het afgelopen jaar mocht Winters weer aansluiten bij diverse projecten van Building Retail. Eén daarvan was de verbouwing van pilatesstudio PLTS in Rotterdam. ‘PLTS wilde ieder risico op kwaliteitsproblemen en bouwbeslommeringen voorkomen’, begint Robin. ‘Daarom kozen ze voor Building Retail. Wij mochten zelf ons bouwteam samenstellen en wisten meteen: dit is een Winters-klus.’

WINTERS DUS

Die conclusie trok Building Retail vanwege de mate van professionaliteit die in dit project nodig was. Robin: ‘Een casco ruimte moest voor PLTS worden omgetoverd naar een mooie, sfeervolle sportstudio. Geluid was hier een grote uitdaging, in dubbele zin. Allereerst moesten we geluidsoverlast voorkomen voor omringende huurders. Winters loste dat netjes op door grove werkzaamheden voor en na werktijd te doen. De tweede uitdaging in geluid was de akoestiek in en om de sportstudio zelf. Dat is niet zomaar een wandje plaatsen, daar is kennis en kunde voor nodig. Winters dus. De klant, PLTS, was zeer tevreden met het proces en resultaat. En ze zijn nog lang niet klaar met uitbreiden, dus er komt zeker nog een nieuw project aan. Wat mij betreft pakken we ook die weer samen met Winters op.’



“Bij Shypple ging het om een grote kantoortuin voor wel 100 mensen. Akoestiek is dan heel belangrijk.”

VOORAL COMMUNICATIE

Bij de verbouwing van het kantoor van Sonova in Rotterdam, waar een voormalig jaren 90 kantoor naar een moderne kantoortuin moest worden getransformeerd, zorgde eenzelfde afweging ervoor dat de keuze op Winters viel. ‘Ook hier werkten we in een bezet kantoorpand. Daar moet je als bouwbedrijf mee om weten te gaan. Het gaat niet alleen om het minimaliseren van geluidsoverlast, maar ook over het schoonhouden van gangen, de aanlevermomenten van materialen en vooral een goede communicatie met alle betrokkenen. Winters onderscheidt zich daar echt in.’

VAN NATURE

Dat ervaart ook projectmanager Hannelore Schultz van Building Retail. ‘Ik merk het al in de communicatie naar mij toe. De projectleiders en de mannen op de vloer weten heel goed wat ze doen en leggen dat ook proactief aan me uit. Ik hoef er niet eens om te vragen, dat doen ze van nature en dat vind ik heel fijn. Op bouwkundig vlak ben ik nog een junior, dus dankzij hun open communicatie leer ik veel bij.’

SHYPPLE-KANTOOR OP 6E VERDIEPING

Na Sonova werkte Hannelore ook bij de verbouwing van het Shypple-kantoor in Rotterdam met Winters samen. ‘Het kantoor ligt in hartje Rotterdam op de 6e verdieping van een groot gebouw. Dat betekende veel geregel in de aanvoer van materialen. Met alle partners hebben we deze zoveel mogelijk op één moment proberen te plannen, zodat we samen gebruik konden maken van een tijdelijke mobiele kraan. Winters dacht hier actief in mee.’

ZO SCHERP ZIJN ZE WEL

Winters was ook in dit project mede verantwoordelijk voor een goede akoestiek. ‘Het ging hier om een grote kantoortuin voor wel 100 mensen. Akoestiek is dan heel belangrijk. Winters plaatste hiervoor de juiste wanden en bouwde tevens een tribune. Alles was weer netjes. En als het niet zo was, gingen ze er zelf achteraan. Zo scherp zijn ze wel. We konden door corona helaas niet alles volgens het oorspronkelijk plan uitvoeren. Enerzijds moesten we in shifts gaan werken en anderzijds noodzaakte het Shypple om e.e.a. meer gefaseerd te gaan doen. Dat was jammer, maar het mooie was dat we onze klant konden helpen door mee te denken in oplossingen. Ook Winters deed dat. Door samen flexibel te zijn, is het gelukt om alsnog iets moois af te leveren.’ ■

‘Onze samenwerking is een één-tweetje’

Interview met Robert Schneijderberg, bouwcoördinator bij Lidl Nederland

In het winkelcentrum De Berg in Breda wilde Lidl een nieuwe supermarkt realiseren op de plek waar eerder een concurrent gevestigd was. Nieuwbouw was de enige juiste optie voor Lidl, die bijzonder hoge eisen aan zijn gebouwen stelt. En dus ook aan zijn aannemers. Winters bewees al eerder hier aan te kunnen voldoen. En ook nu weer.

‘De hoogste kwaliteit voor de laagste prijs.’ Lidl bouwcoördinator Robert Schneijderberg komt met deze bekende slogan van de supermarkt op de proppen wanneer hij gevraagd wordt naar de belangrijkste selectiecriteria voor aannemers. ‘Wat geldt in onze winkels, geldt ook in de aanbesteding van onze bouwprojecten.’

EXTREEM HOGE EISEN

Wanneer Robert het over ‘hoogste kwaliteit’ heeft, is daar niks aan overdreven. ‘Lidl stelt extreem hoge eisen aan bouwkwaliteit en duurzaamheidsniveau. Hoger dan de gemiddelde aannemer gewend is. We hebben een standaard bestek waarin tot in detail staat uitgewerkt waaraan een Lidl-pand moet voldoen.’

SPARRINGPARTNER

Toch wordt van een aannemer nog wel inbreng verwacht. ‘Ons bestek gaat uit van een optimale winkel en bouwlocatie, maar in complexere situaties wil je juist dat de aannemer een goede sparringpartner is die meedenkt in maatwerkoplossingen en vanuit ervaring waarde toevoegt. Winters doet dat heel goed. Onze samenwerking is een één-tweetje eigenlijk, we helpen elkaar steeds een stap vooruit.’

TEKENWERK & ENGINEERING

In Breda, waar de nieuwbouw moest aansluiten op bestaande bouw, besteedde Lidl een deel van het tekenwerk en de engineering uit aan Winters. ‘Het is hun vakgebied, dus het zou zonde zijn om die expertise niet te gebruiken. En het is goed bevallen. Ze hebben het tekenwerk geoptimaliseerd en zijn met goede oplossingen gekomen.’

DEADLINE IS DEADLINE

Naast kwaliteit, prijs en kennis stelt Lidl ook hoge eisen aan planning. ‘Deadline is deadline, die veranderen we niet. Er hangt namelijk zoveel aan vast. Marketing, personeelswerving, bestelling van apparatuur, levering van producten. Een weekje later opengaan is echt geen optie.’

OP ELKAAR INGESPEELD

Winters kent deze Lidl-eisen inmiddels en Lidl kent Winters. ‘We hebben al eerder met Winters samengewerkt, in Rucphen en Barendrecht. Het is een prettige partij om mee te werken. Ging alles tot nu toe perfect? Nee, maar deze zaken worden besproken, opgelost en geëvalueerd. En hoe meer projecten je samen doet, hoe beter je op elkaar ingespeeld raakt. In ons geval, met onze kwaliteitseisen en standaard procedures, is dat heel belangrijk. We hebben de voorkeur uitgesproken bij Winters om steeds hetzelfde team samen te stellen. Hierin denken ze graag mee. Deze mensen weten inmiddels wat we willen en daardoor wordt de foutmarge steeds kleiner.’

UITDAGINGEN HEB JE ALTIJD

Een bouwproces zonder foutjes is echter een utopie volgens Robert. ‘Uitdagingen heb je altijd. Zo lag er in Breda stadswarming in de grond wat de sloop lastig maakte. Winters heeft dit netjes opgepakt met de eigenaar van de leidingen. Daar heb ik me helemaal geen zorgen over hoeven maken. En zo zie ik dat vaker bij Winters, ook als er iets gebeurt met een onderaannemer. Winters pakt de coördinatie en zorgt dat het opgelost wordt. Ze zeggen niet “Het is jouw pand, jouw probleem”, maar ontzorgen je overal in.’

BUURMAN

In Breda had Winters twee opdrachtgevers te ontzorgen. ‘We bouwden het pand in opdracht van Thes, de eigenaar van het pand, legt Robert uit. ‘We hadden ieder onze wensen. Aan Winters de taak om het voor ons beiden goed te doen. En daarnaast moesten ze ook de buurt tevreden houden. De bouw vond immers midden in een winkelcentrum en woonwijk plaats. Wij hadden wel een buurtbijeenkomst georganiseerd, maar Winters pakte haar rol ook heel goed op. De uitvoerder is zich overal persoonlijk gaan voorstellen “Hallo, ik ben de komende 9 maanden uw buurman” en zijn deur stond altijd voor iedereen open. Dat vond ik heel sterk.’ ■

COLOFON

Winters bouw & ontwikkeling bedankt de volgende personen en organisaties voor hun bijdrage en samenwerking:

Niels de Bruin - CLB Integrated Solutions
John Geluk - Lamb Weston / Meijer
Peter Janssen - Mexx
Ron Janssen - Mexx
Marleen en Jan van Loon - Bachmanhof
Meggie Bessemans - DAT Architecten
Cees Willemsen - Historicus
Joost Berger - Toxandria
Ruud Immers - Diakonessenhuis
Louis Meister - Diakonessenhuis
Boudewijn Elmans - Rijksvastgoedbedrijf
Eric Rutten - Gemeente Breda
Piet Meijs - NewCold
Jan Willem van Stuijvenberg - Rabobank
Pieter van de Ven - Van Kessel & Janssen
Jan van Zon - DRV Accountants & Adviseurs
Wijnand Freling - adviseur A.J. Real Estate B.V.
Peter van Stipdonk - Montón Projectmanagement
Robin Albersen - Building Retail
Hannelore Schultz - Building Retail
Robert Schneijderberg - Lidl Nederland

Alle medewerkers van Winters bouw & ontwikkeling

BEZOEKADRES
Rat Verleghstraat 116
4815 PT Breda

telefoon 076 565 32 50
info@wintersbouw.nl
www.wintersbouw.nl

170 1850–2020 winters bouw & ontwikkeling

Copyright © 2020-2021 Winters bouw & ontwikkeling
Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt worden in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of door fotokopieën, opname, of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Tekst: Kim de Booij, Kade B Communicatie
Fotografie: René de Wit, DAT Architecten (p. 12-13), bavel.info (p. 16), Rob van Esch (p. 18), Michael van Oosten (p. 24), Bureau Duizenddingen (p. 28-29), Pinx Design (p. 29), Rienks Architects (p. 30-31)
Concept & Design: Opera Concept & Design

Uitgave 7 - 2021

Rat Verleghstraat 116
4815 PT Breda

telefoon 076 565 32 50
info@wintersbouw.nl
www.wintersbouw.nl