

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 kantoorruimte 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 kantoorruimte 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 6^e 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 gereguleerd 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 kantoorruimte 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.’ ■