

Winters bouwt volgens de LEAN-methode voor H&M

## H&M Leidsche Rijn: 98% score in driekwart van de bouwtijd

Sinds 2010 is Winters bouw & ontwikkeling een van de twee vaste landelijke bouwteampartners van H&M in Nederland. In de afgelopen acht jaar realiseerde Winters maar liefst zeventien winkels voor de Zweedse modeketen: een familiewinkel van ruim tweeduizend vierkante meter in Leidsche Rijn Centrum is het laatste wapenfeit. Head of Construction H&M Nederland Hans Jonker vertelt waarom hij zo graag met Winters werkt.

‘Het contract tussen Winters en H&M Nederland is onlangs verlengd met twee jaar met een optie voor nog een derde jaar’, begint Jonker. ‘Daar spreekt vertrouwen uit. Het zijn meedenkers, ze komen met niet voor de hand liggende oplossingen en weten een heel hoog afwerkingsniveau te halen. Om je een voorbeeld te geven. Vlak voordat we een H&M-winkel openen, gebruiken wij intern een scorekaartsysteem. De projectmanager en de facility manager gaan aan de hand van die scorekaart samen door de winkel om de totale oplevering te beoordelen. De maximale score is 100%;

dan heb je dus een winkel waar helemaal niets op aan te merken is. De winkel in Leidsche Rijn zat op 98%. En dat terwijl we een bouwperiode van slecht zes weken hadden in plaats van de oorspronkelijke zeven!’

### Geen gemakkelijk project

‘Leidsche Rijn is een volledig nieuw ontwikkeld winkelcentrum aan de rand van Utrecht’, vertelt Jonker verder. ‘Daar was niets, dus dat moest compleet vanaf de grond worden opgezet. Laten we vooropstellen dat het geen gemakkelijk project is geweest. Dat had vooral te maken



met het opleveringsniveau dat de eigenaar ons moest overdragen. Die eigenaar kon in dit geval zijn deadline niet halen; er bleken lekkages in het pand te zitten waardoor hij uiteindelijk ruim een week later pas kon opleveren. Maar onze deadline bleef evenwel keihard staan. Er staan hoge boetes op als die winkel niet op tijd klaar is. Dan zeg je tegen je bouwpartners: ‘Sorry jongens, de winkel moet écht op die datum open!’

### Van zeven naar zes weken

‘Normaal hadden we zeven weken voor dit project maar die eerste week viel compleet af’, aldus Jonker. ‘We konden niets doen: dat is heel pittig. We hadden alle partijen op voorhand gewaarschuwd maar die wisten dat zelf natuurlijk ook al want die zijn bij alle vooroverleggen betrokken geweest. Je hebt die partners ook nodig bij de oplevering door de eigenaar. Het is niet zo dat wij als H&M alleen bepalen of we een pand afnemen of niet. Dat doe je altijd in overleg met je partners. Maar goed, je hebt als leverancier wel alles in gang gezet. Je planning, de levering van materialen... We weten allemaal dat Winters volgens de LEAN-methode bouwt, dus we moesten de hele planning, werklijn en tijdlijn in één keer helemaal omgooien.’

### Het verlies van de voorkant inlopen

Samen met het bouwteam, vertegenwoordigd door Henk van der Horst namens H&M, een projectmanager van Winters en projectmanagers van installateurs Van den Pol Elektrotechniek en BRL-Bimon Klimaattechniek, is vervolgens gekeken hoe ze het verlies van de voorkant konden inlopen. Jonker: ‘Die week vertraging moesten we in zes weken inhalen. Normaal gesproken beginnen we met de tegelvloer maar de ondervloer was nog veel te vochtig. Door met elkaar te overleggen en de kanalen en het plafond in tijd naar voren te trekken, en een andere, sneller drogende tegellijm te gebruiken hebben we het gered. We hebben met man en macht geknokt om de winkel op tijd open te krijgen en dat is gelukt!’

### “Hans het komt goed”

Jonker benadrukt dat deze uitzonderlijke prestatie nooit zonder hecht teamwork geleverd had kunnen worden. ‘Dat is het mooie aan de manier waarop H&M met haar partners werkt. We zijn geen vreemden van elkaar; je kent elkaar door en door en dan krijg je dat mooie van



een partnership terug. Ze hebben me altijd het vertrouwen gegeven dat alles op tijd af zou komen. ‘Hans het komt hoe dan ook goed, die winkel gaat op tijd open’. Vijf dagen per week werken, werden er zes. Die hele combinatie van H&M, Winters, BLR-Bimon Klimaattechniek en Van den Pol Elektrotechniek heeft het uiteindelijk voor elkaar gekregen. Als dan aan het eind die winkel toch open gaat en je scoort 98% op je oplevering dan is iedereen zo verschrikkelijk trots. Er heerst dan een gevoel van ‘Nou, dat hebben we dan toch maar mooi samen geflikt!’

### Familiebedrijf

Meedenken, oplossingen verzinnen om het proces te versnellen, laagdrempelig en tevens flexibel zijn. Jonker somt een aantal waarden op die hij kenmerkend vindt voor Winters. ‘Het denken in oplossingen is volgens mij het meest bepalende van alles. Verder is hun prijsvorming goed, gebruiken ze hun gezond verstand. H&M is een familiebedrijf en wil ook graag met partners samenwerken die dat familiegevoel ook hebben. Wij willen geen zaken doen met bedrijven waar we een nummertje zijn. We werken het liefst met small-midsized companies want we houden van hun betrokkenheid en het partnership gevoel. Daarmee bereik je de hoogste kwaliteit. Of het nu gaat om schilderwerk, de tegelvloer, het plafond of de verlichting; je moet in onze winkels binnenkomen en zeggen ‘wow’. Dat heeft het bouwteam weer goed voor elkaar gekregen.’