

Respect voor het werk van een ander



Bloemenveiling Aalsmeer laat momenteel in De Kwakel een nieuw distributiecentrum bouwen met een oppervlakte van ruim 42.000 m². Een dergelijk groot project vereist de nodige organisatie. Roofs sprak met Patrick van Lieshout van de verantwoordelijke dakdekker Primadak uit Roosendaal en Pascal Temming van EcoTherm, de leverancier van HR-isolatie materiaal.

De Bloemenveiling Aalsmeer is wereldwijd het grootste verkooppunt van bloemen en planten. Dagelijks worden er ruim 22 miljoen bloemen en planten verkocht. Met een vloeroppervlak van 999.000 m² heeft de Bloemenveiling Aalsmeer zelfs een vermelding in het Guinness Book of Records als grootste handelsgebouw ter wereld.

De bouw van een nieuw distributiecentrum betekende dan ook voor alle betrokken partijen een enorme klus. Het staaldak is uitgevoerd met een cannelurevulling, een dampremmer, HR-isolatie van EcoTherm en een grijze PVC van Renolit. Omdat in het pand bloemen worden opgeslagen, is klimaatbeheersing belangrijk; er zijn daarom verschillende installaties en lichtstraten aangebracht om in de diverse onderdelen van het gebouw de juiste temperatuur te verkrijgen.

De isolatie speelde hier een belangrijke rol in. Op het gehele project werd een PIR-isolatie toegepast, door de fabrikant sinds kort gepromoot als HoogRendements (HR-)isolatie. Het materiaal dankt deze benaming aan het gegeven dat het met een relatief geringe dikte een hoge isolatiewaarde bereikt. Het nieuwe distributiecentrum kreeg een isolatielaag met een dikte van

80 mm, op de koelcel moest echter een Rc-waarde van 4,5 worden bereikt, vandaar dat daar 100 mm werd toegepast.

Patrick van Lieshout van Primadak vertelt: “Voor ons is HR-isolatie een prettig materiaal om mee te werken, met name vanwege de betrouwbaarheid. Het dak is snel dicht te maken, zodat men daarna de overige dakwerkzaamheden kan uitvoeren. Het materiaal is licht en geeft geen stof. Als verwerker van kunststof dakbanen werken wij bovendien graag met dit materiaal omdat de dakbanen hier goed strak op zijn aan te brengen.”

Sigarettenpeuken

De logistieke organisatie is bij een dergelijk project altijd een complexe klus. “Als het goed is,” aldus Temming, “vullen de verschillende



bouwpartijen elkaar op de bouwplaats aan. Je kunt de planning nog zo goed voor elkaar hebben, dan nog gaat het tijdens een bouwproject altijd net een beetje anders dan je denkt. Daarom is het prettig als je van je bouwpartners op aan kan. Het is dus van essentieel belang dat men op een open en constructieve manier met elkaar blijft communiceren.”

“Dat heeft allemaal te maken met respect voor elkaars werk,” vult Van Lieshout aan. “Er is niets vervelender dan na oplevering van het dak te worden teruggeroepen om ontstane lekkages te verhelpen. Er is slechts een vluchtige inspectie nodig om te zien dat deze lekkages in de meeste gevallen zijn ontstaan als gevolg van onzorgvuldig gebruik door enkele overige bouwpartijen. Er worden sigarettenpeuken op de dakbedekking uitgetrapt, men laat gereedschap vallen, of men trapt de dakbedekking lek. Bij een professionele bouworganisatie hoort dit soort toestanden niet voor te komen.”

Menselijke houding

Ook het onderling contact berust volgens Temming op wederzijds respect. “Zodra er iets niet volgens planning verloopt, is het zaak de andere partijen hiervan op de hoogte te houden, zodat zij daar met hun ei-



gen planning rekening mee kunnen houden. Een belangrijk speerpunt in ons beleid is dan ook dat wij zoveel mogelijk meedenken met onze klant,” aldus Temming. “Wij stellen ons dus zo flexibel mogelijk op. Zo kunnen wij in de meeste gevallen wel inspelen op wijzigingen in de planning, mits dit ons tijdig wordt doorgegeven.”

Behalve het product en de prijs daarvan, zo stelt Temming, zijn ook het transport en de service belangrijke argumenten om voor een bepaalde partij te kiezen. “Wij stellen

ons dan ook ten doel regelmatig contact te onderhouden met onze klanten en ook op de bouwplaats zelf ons gezicht met enige regelmaat te laten zien. Op deze manier blijven wij ons op de hoogte stellen van de problemen die men in de praktijk tegen kan komen, waar wij weer onze producten op kunnen aanpassen. Met een flexibele, respectvolle, kortom ‘menselijke’ houding verdient men geld en maakt men het werk bovendien een stuk aangenaamer.”



Distributiecentrum Bloemenveiling Aalsmeer

De Kwakel

Opdrachtgever:

HD Project-realisatie, Rotterdam

Hoofdaannemer: VDR Bouw,
Deventer

Dakdekker: Primadak, Roosendaal

Installaties voor klimaatbeheersing:
Brakel Atmos, Uden

Leverancier dakbedekking: Renolit,
Oudenaarde (B)

Leverancier isolatiemateriaal:
EcoTherm b.v., Winterswijk