

ONESTOP SHOPPING BIJ MVRO EN MTOBUILD

Van winkelrealisatie binnen een week tot gedegen commercieel vastgoedadvies en bouwprojectmanagement: een kwestie van ‘onestop shopping’ bij MVRO en MtoBuild. Vastgoedeigenaren, beleggers maar ook retailers van naam vinden de weg naar deze twee betrouwbare partners, die met hun ‘M-Lab’ bovendien innovatie- en trendadvies kunnen geven. Een plezierige kennismaking.

De weg naar de ruime thuisbasis van MVRO en MtoBuild in Geldermalsen slingert langs talloze kersen- en perenboomgaarden en rivier De Linge. Hier, midden in de Betuwe, naast veiling Fruitmasters, treffen we in de boardroom **Mark van 't Hooft** (MtoBuild) en **Michael in 't Hout** (MVRO) die een andere vorm van ‘vitamine’ bieden: namelijk vakkundige ondersteuning voor wie meer wil halen uit zijn of haar vastgoed en/of retailomgeving. Projecten voor grote vastgoedbeleggers en klanten als Etos, Pathé, Gall & Gall, Foot Locker, Hudson's Bay en Burger King bewijzen dat hun aanpak werkt. Weinig partijen spelen het immers klaar om -volgens strak geregisseerde schema's- bijvoorbeeld een Albert Heijn klaar te maken voor een (her)opening in maar zes dagen. Naast zulke projecten heeft de combinatie nog meer in huis.

MVRO doet kortgezegd de afbouw en inrichting van retail klanten, MtoBuild is het bureau voor beleggers in Retail- en Leisure-gerelateerd vastgoed en doet vastgoedadvies en bouwprojectmanagement. MVRO werd vijftien jaar geleden opgericht met als startklant AH. Piet van der Jagt, de huidige algemeen directeur kwam erbij en stelde dat het bedrijf niet levensvatbaar kon zijn met maar één grote klant. Projectmanagement van Retail en Leisure in het algemeen, daar moest het bedrijf zich voortaan op richten, in meerdere landen.

M-Lab doet daarvoor vooral het ‘innovatiestuk’, houdt goed in de gaten wat de nieuwste trends zijn op het gebied van bijvoorbeeld winkelverlichting, kleurgebruik, data en consumentengedrag, zodat men een goede gesprekspartner is voor elke klant met vernieuwingsplannen. MVRO verricht het projectmanagement en werkt desgewenst de ideeën van M-Lab verder uit. Maar ook vele andere projecten die niet door M-Lab zijn geïnitieerd werkt MVRO verder uit. De afdeling projectmanagement van MVRO staat dan klaar om de ideeën zeer punctueel te helpen realiseren, samen met vaste betrouwbare partners die -ook in de huidige tijden van personeelsschaarste- altijd en snel paraat zijn voor de uitvoering. De ervaring met AH komt hierbij goed van pas. Michael: ‘Hoe zo’n verbouwing voor AH verloopt? Op zaterdagavond gaat een winkel dicht. Alle goederen gaan eruit. We starten dan met de verbouwing: alles wordt leeg gehaald en waar nodig wordt er gesloopt. De vrijdag erop vindt de overdracht van de winkel plaats: inventaris is dan geplaatst en alleen de goederen moeten er dan nog in. Op woensdag gaat de winkel dan alweer open. Je moet daarvoor wel strak plannen, ook als opdrachtgever. AH verandert een tekening 20 weken voor de operatie niet meer. Dat scheelt tijd en geld, want op het laatst veranderen kost juist tijd en geld.’ **Mark:** ‘Dit is een kwestie van “pre engineering”, van voorbereiden. “Dat



‘WIJ WETEN GOED
WAAR DE OPGAVEN,
UITDAGINGEN EN
VALKUILEN LIGGEN’



1



2

‘AHOLD WILDE CASCO EN AFBOW IN EÉN HAND’

wil ik ook”, zeggen andere retailers. Dan moet je die voorbereiding ook wel aankunnen, als bedrijf. Natuurlijk ondersteunen wij hierbij.’

Michael: ‘Dezelfde snelheid is bijvoorbeeld gewenst op Schiphol. De luchthaven is vier uur per dag dicht, dan moet het vaak gebeuren. Of een zaak wil half dicht en alles natuurlijk zo snel mogelijk klaar. Dan de andere helft. We zijn er nu met de Koninklijke Suite en de KLM Lounge bezig.’

Mark kent als manager van MtoBuild het klappen van de zweep. ‘Deze tak werd acht jaar geleden opgericht, uit een behoeftevraag van Ahold. MVRO bouwt winkels af, het hoofdkantoor te Zaandam wilde graag ook de ruwbouw hier neer kunnen leggen. De zogenaamde casco realisatie. Dat biedt MtoBuild nu, maar wij wilden ook meer dan één klant en hebben er meerdere opdrachtgevers in de Retail en Leisure bijgezocht. Nu geven wij advies en voeren projectmanagement uit voor allerlei retail en mixed used gerelateerd vastgoed,



1,2,3 _Albert Heijn

OVER DEN HAAG

Gevraagd naar Haagse projecten wijst **Mark** namens MtoBuild op Pathé aan de Spuimarkt, waar samen met de opdrachtgever deze bios uit 2008 zal worden gemoderniseerd: onder andere wordt het Food en Beverage-gedeelte dan vernieuwd. De bios zal dan aangepast zijn aan de eisen en wensen van de huidige klanten. Waar vroeger de keuze min of meer beperkt was tot een cola en een bakje zoete of zoute popcorn, zal de bioscoop nu meer een plaats zijn waar de klant prettig verblijft en keuze heeft uit een veel breder assortiment van Food en Beverage. Als tweede voorbeeldproject wordt het Haagse kantoor ‘De Volharding’ op de Grote Markt 22 genoemd, naar ontwerp van het Nieuwe Bouwen uit 1928. MtoBuild helpt bij de duurzame herontwikkeling waarin de monumentale signatuur wordt hersteld. Maar bijvoorbeeld nu met optimale isolatie, ledschermen achter de glazen gevelstenen ter vervanging van de orginele (reclame) verlichting, kantoren boven en een bekende horecaformule op de begane grond.

3

Ook MVRO is actief in de Hofstad. **Michael** noemt trots de vijf AH filialen die met de raket-aanpak uit Geldermalsen zijn aangepakt. Daarnaast is 20.000 m² in de Hudson’s Bay op het drukke Spui gerealiseerd in slechts een jaar en zijn diverse Etos- en Gall & Gall-filialen vernieuwd. **Mark:** ‘Als je naar het gebied Spui/Buitenhof/ Grote Markt kijkt, zie je zoveel projecten die we hebben gedaan. Daar is echt de hand van MVRO en MtoBuild te herkennen.’ **Michael** prijst de ‘goede open’ contacten met de Gemeente (‘dat is niet overal zo’), **Mark** houdt behalve van het winkelgebied ook van de statige kwartieren en de ambassadewijken in het Haagse of de cafeetjes rond het Des Indes: ‘Dat internationale spreekt me aan.’ **Michael:** ‘Den Haag is zeer in verandering, het is echt een moderne stad aan het worden. Noordeinde en omgeving wordt al een soort Haagse PC, tot aan het Spui. Er wordt goed geïnvesteerd. We zijn hier graag van de partij.’

www.mtobuild.nl
www.mvro.com/nl



Mark van 't Hooft (l) en Michael in 't Hout

MARK VAN 'T HOOFT (MTOBUILD) ZAKELIJK

BESTE RESTAURANT VAN DEN HAAG:

Op het Noorderhout zit een klein tentje, een perfecte simpele lunchplek. ‘Trateur Lyonnais’ op Noordeinde. **DE LEKKERSTE KOFFIE:** ‘De Luca’ in de Passage. **FAVORIETE PUBLIC SPACE:** Wat ik mooi vind is om over het Binnenhof te lopen, misschien niet de mooiste plek van Den Haag, wel met heel veel historie. Inclusief het Mauritshuis. Rutte heb ik daar overigens nooit gezien, wel bij de prachtige ‘Haagse Passage’ waar hij net een pen kocht.

FAVORIETE WINKEL:

Niet zozeer een specifieke, maar de diversiteit aan winkels op Noordeinde. **MOOISTE GEBOUW:** De Vooruitgang en de Haagse Bijenkorf.

NIEUWE HOTSPOT:

Heb hier niet zozeer een uitgesproken mening over. **MOOISTE STRAAT:** Noordeinde, wegens de combi van chique en diversiteit. Geen eenheidsworst, wel leuk en afwisselend met veel restaurantjes. **PERSOONLIJKE CITY SECRET:** Steden als Londen spreken tot mijn verbeelding. Waarom? Het bruist er altijd, je ziet er de laatste trends en veel is daar op Retail en Leisure gebied mogelijk wat in Nederland niet succesvol zou zijn. Je kan er alle kanten op. Komt snel tijd te kort. Dat geldt ook voor steden zoals Sidney: modern, prachtig met een beroemde haven en een onbekende, maar veelzijdige binnenstad. Wat je daar leert, neem je mee naar Nederland.

MICHAEL IN 'T HOUT (MVRO) ZAKELIJK

BESTE RESTAURANT VAN DEN HAAG: Restaurant Oker, echt een avondje weg! Een afwisselende en leuke kaart met kleine gerechtjes die je samen kunt delen.

DE LEKKERSTE KOFFIE:

Lekkerste koffie kun je krijgen bij Jaimy Bennet. Helemaal zomers op het terras met een uitzicht op de Hofvijver.

FAVORIETE PUBLIC SPACE:

Mijn favoriete openbare plek is de Grote Markt: de beste plaats voor een kroegentocht in Den Haag!

FAVORIETE WINKEL:

SuitSupply. Daar zou ik overigens ook graag voor aan de slag gaan, haha.

MOOISTE GEBOUW:

Lastig. Het leukste vind ik in ieder geval het ‘Strijkijzer’, een toren waar ik aan mee heb getekend. Het was eerst een studentenflat aan het Hollands

Spoor, nu is het een van de grootste gebouwen van Den Haag.

NIEUWE HOTSPOT:

Hotspot is ‘Ich bin ein Hamburger’: het leukste en chiqueste hamburger restaurant dat ik ken. Heeft regelmatig bands te gast die je onder het genot van een (driedubbele, als je wil) hamburger kunt zien en beluisteren.

MOOISTE STRAAT:

Mooiste straat is voor mij de Laan van Meerdervoort. Echt uniek dat deze laan zo ontzettend lang is en je kunt er zoveel verschillende huizen van Den Haag zien.

PERSOONLIJKE CITY SECRET:

Dat is Bleyenberg: een oud winkelpand dat is verbouwd tot restaurant/bar. Hier kun je even de drukte van de stad verlaten en genieten op het dak terras.

OVER MVRO

‘Retailen is een vak. Professioneel, op hoog niveau. Als bedrijf met retailbouwadviseurs dat nationaal en internationaal opereert, weet MVRO wat retailers nodig hebben om de beste winkelervaring te creëren. Onze missie en visie: wij geloven in de kracht en toegevoegde waarde van langdurige en intensieve samenwerking met partners. Wij geloven ook in: altijd een stap verder handelen en denken dan de opdrachtgevers in eerste instantie van ons verwachten. Daardoor kunnen wij de verwachtingen overtreffen en geavanceerde retailoplossingen ontwikkelen.’ (bron: www.mvro.com)

MARK VAN 'T HOOFT
PERSOONLIJK

EERSTE HERINNERING AAN DEN
HAAG....

Scheveningen. Als kind ging ik er heen en was teleurgesteld. Omdat je niet meteen de zee en het strand zag zoals ik in Australië gewend was. Er stonden gebouwen voor, het regende, het water was grauw en bleek ijskoud.

PASSIE VOOR...

Ik ben in Australië opgegroeid en was daar al geïnteresseerd in bouwen. Het tv-programma ‘De Grote Verbouwing’ vind ik mooi. In het buitenland kan vaak meer qua bouwen. Passie heb ik voor verscheidenheid in het bouwen.

BIJLEREN....

Er zijn veel dingen die ik interessant vind, maar iets als een bloemschikcursus trekt me niet. Wel hou ik graag technologische ontwikkelingen bij, dat gaat zo snel. In San Fransico kwam ik een winkel binnen waar een robot je scant en dan vertelt hoe oud je shirt is en vervolgens een aanbod doet. Zulke trends houden me bezig.

DIT RAAKT MIJ PERSOONLIJK....

Warchild waarvan wij ambassadeur zijn, doet je beseffen hoe schrijnend het leven soms om je heen is.

MIJN INSPIRATIEBRON...

Historische mensen uit deze en de vorige eeuw zoals sir Winston Churchill.

OVER MTOBUILD

‘MtoBuild is een projectmanagementbureau gespecialiseerd in retail, leisure en mixed-use bouwprojecten en vastgoedadvies. MtoBuild helpt vastgoedeigenaren, ontwikkelaars en ondernemers te anticiperen op de razendsnelle veranderingen in de markt, zodat we gezamenlijk meer impact creëren.’ (bron: www.mtobuild.nl)



‘ROND HET GEBIED SPUI/BUITENHOF/
GROTE MARKT IS ECHT DE HAND VAN
MVRO EN MTOBUILD TE HERKENNEN’

ULTIEME ONTSPANNING....

Ik ben altijd een druk baasje. Bezig zijn zonder stress is mijn ultieme ontspanning, zoals met fietsen of wandelen.

BESTE SPORTPRESTATIE...

By far het beklimmen van de Kilimanjaro, voor WarChild. MtoBuild is daar ambassadeur van, de beklimming betrof fundraising.

WELKE KRANT LEES JE...

Ik lees het AD en De Financiële Telegraaf op de telefoon.

GUILTY PLEASURE...

Samen met mijn vrouw en kinderen op reis gaan, maar ook aardbeien met slagroom.

MICHAEL IN 'T HOUT
PERSOONLIJK

EERSTE HERINNERING AAN DEN
HAAG....

Scheveningen met mijn ouders. Bouwen en retail.

BIJLEREN....

Communiceren. Dat kan altijd beter.

DIT RAAKT MIJ PERSOONLIJK....

Als een winkel niet op tijd opengaat. De zeldzame keren dat we net niet kunnen doen wat we beloven, dan baal ik enorm.

MIJN INSPIRATIEBRON...

De wereld om je heen. En gesprekken met klanten: wat bedenken zij. We werken veel met out of the box denkers, dat inspireert bijzonder.

ULTIEME ONTSPANNING....

Padel, dat is een soort Spaans tennis dat lijkt op squash, waarbij je echter tegenover elkaar staat.

BESTE SPORTPRESTATIE...

Ik heb een keer in het Nederlands voetbalelftal gespeeld tijdens een groot toernooi in Italië, dat we overigens wonnen.

WELKE KRANT LEES JE...

AD

GUILTY PLEASURE...

De snoepwinkel van Eddie. Dat is een speciaal modelwinkeltje hier op het hoofdkantoor te Geldermalsen, waar iemand de snoeptrends bijhoudt. Ik sta bovenaan zijn verdienmodel.



4



5



6

4,5,6_De Volharding

‘DEN HAAG IS ZEER
IN VERANDERING’

waaronder woonboulevards en een bioscoopketen als Pathé.’ MtoBuild verzorgt het vastgoedadvies en projectmanagement, vanaf schets tot en met realisatie. De planning is uiteenlopend en vaak langdurig. Een gemiddeld project zoals een bioscoop realiseren duurt circa zeven jaar: de voorbereiding zes en de bouw één, vertelt **Mark**. ‘Dat is inherent aan Nederland, met alle binnenstedelijke ontwikkelingen, bijbehorende vergunningen en bezwaren. Er komt meestal ook consensus-creatie bij kijken, haalbaarheidsonderzoeken, tegenslagen en overleg met buurtbewoners et cetera. Zulke pakketten zien we bij MtoBuild als grote uitdaging. Onze eerlijkheid en realisme gebiedt soms ook tegen opdrachtgevers te zeggen: doe het niet! En wat is wel mogelijk of een beter alternatief? Dat bespaart veel sores.’

Of een traject nu één of zeven jaar duurt, bij MtoBuild doorloopt elk project altijd de volgende stappen:

1. haalbaarheidsonderzoek;
2. voorlopig ontwerp;
3. definitief ontwerp;
4. bouwvoorbereiding;
5. realisatie; en
6. nazorg.

Michael: ‘Bij MVRO is de cyclus veel korter. “We hebben een pand gekocht en willen over drie maanden

open”, krijg je dan te horen en gaat direct aan de slag met een bestek en tekeningen. Op basis van ervaring weten we vaak wat de basis behoeften zijn en de klant heeft zelf vaak een vaste formule met vaste elementen die we direct inpassen.’

Zijn er eigenlijk ook concurrentiebedingen binnen de groep of ‘Chinese walls’ als het om formules uit dezelfde branche gaat, willen we weten. **Michael**: ‘We hebben wel degelijk concurrentiebedingen. Wanneer de klant dat vereist, werken we ook met speciale “dedicated” projectmanagers. Vertrouwelijke informatie wordt hier uiteraard zorgvuldig behandeld. Aan de andere kant hebben onze klanten er zeker begrip voor dat ook onze schoorsteen moet blijven roken. Dit is ons specialisme. We werken bovendien met aannemers en installateurs waarmee het prettig schakelen is, maar die ook andere concurrenten bedienen.’

Duurzame relaties met opdrachtgevers zijn belangrijk voor de lange termijn, bij zowel MVRO als MtoBuild, bevestigen de heren. **Mark**: ‘Bij eventuele new business bekijken we dan ook graag of het een repeterende klant betreft. One offs zijn minder interessant voor ons: we willen over vier jaar graag nog steeds zaken met je doen. Terwijl het moeilijk is om aan goed personeel te komen, kennen wij weinig verloop. Onze partners weten dat we voor de lange termijn gaan, dus die zeggen niet zo snel nee. Zo bieden we samen meerwaarde.’ ■