



EEN KANTOOR ALS EEN MAATPAK

Iwan de Leeuw, oprichter van iL Office, vergelijkt een goede kantoorruimte met een maatpak: het ziet er goed uit en het zit als gegoten. iL Office, met het puntje op de i zoals De Leeuw benadrukt, is specialist in het ontwerpen en inrichten van bedrijfshuisvesting. De Leeuw: ‘Dit werk vind ik zo leuk dat het mijn hobby zou kunnen zijn.’

Begin volgend jaar bestaat iL Office 5 jaar. ‘Ik begon in mijn eentje. Nu zijn we met tien vaste medewerkers en huren we extra mensen in als er specialisten nodig zijn of als er een piek in opdrachten is. We doen zo’n 35-40 opdrachten per jaar, zowel klein als groot. We nodigen een (mogelijke) opdrachtgever altijd uit bij ons “thuis” op kantoor, in onze eigen huiskamer. Om onze opdrachtgever te leren kennen, te laten zien wie we zijn, om meer te vertellen over allerlei mogelijke kantoorconcepten en werkvormen, maar ook om de projectkaders te bepalen. We hebben hier allerlei materialen voorhanden: vloerdelen, tapijt, steen, hout, stoffen enzovoort. Samen praat je over concepten en de sfeer die je nastreeft, de ambitie, de uitgangpunten, ook kijkend naar budget en tijd. Tijdens zo’n sessie van 3-4 uur zie je dat het vertrouwen groeit.’

SNEL SCHAKELN
Als de kaders van de opdrachtgever qua sfeer, ruimtelijkheid, materialen, budget en tijd in kaart zijn gebracht, kan iL Office snel schakelen, stelt De Leeuw. ‘Dat snelle schakelen is echt onze kracht. Je ziet nog weleens dat fases als ontwerp, bestek, aanbesteding, engineering, bouw achter elkaar worden geplaatst volgens de “traditionele chronologie”. Dan ben je in de praktijk vaak aan het wachten tot een partij in die keten met iets gereed is. Dan kan het veel tijd kosten om een project van niets tot iets te brengen. Wij doen het anders. Ik ben hoe dan ook altijd sterk op samenwerking gericht geweest. Juist ook met de partners met wie je projecten realiseert. Met elkaar, ieders knowhow, kom je tot de beste ideeën en de beste realisatie van een plan, daar ben ik van overtuigd. Als wij een design

and build opdracht krijgen plannen wij het gehele project al in met onze partners. We reserveren onmiddellijk tijd voor engineering, calculatie, productie, bouw, installatie. De kop en staart van een project groeien dan doorgaans dermate snel naar elkaar toe dat je soms 2-3 maanden sneller kunt opleveren dan bij een traditioneel project.’

SCHERPSTE PRIJS
Maar als je niet meervoudig aanbesteed, krijg je niet de scherpste prijs, zou dan de gedachte kunnen zijn. ‘Dat is dus niet het geval. Als ik bijvoorbeeld die ene keer voor een voordeligere meubelmaker kies en de andere keer voor een ander is dat misschien goedkoper. Maar het is zeker niet de beste en uiteindelijk ook niet de voordeligste oplossing. Wanneer je zoals wij samenwerkt met vaste partners borg je juist de kwaliteit, de doorlooptijden en de kosten. Elkaar versterken levert dan letterlijk, financieel, meer voordeel op. Je wordt door ons voortdurend tijdens het ontwerp- en realisatieproces begeleidt en hebt altijd inzage in hoe het realisatieproces en financiële traject verlopen. Dat je daarin keuzes moet maken is

9 van de 10 keer het geval. Juist omdat je aan de “voorkant” met de opdrachtgever het budget hebt bepaald, kun je daar samen mee “spelen”. Zo voorkom je onaangename verrassingen en word je niet tijdens de uitvoeringsfase met meerkosten geconfronteerd.’

ONTZORGING
De toekomst van zijn vak is ontzorging, ziet De Leeuw: ‘Wij zeggen altijd: We Work While You Work. Geen kopzorgen. Steeds meer opdrachtgevers willen van A tot Z geadviseerd en gefaciliteerd worden. Met een vast aanspreekpunt. Ze willen meegenomen worden door ons: hoe past mijn organisatie in het kantoor, wat is dan het karakter van die omgeving, hoe dient dat te voelen? En vervolgens dienen wij dat waar te maken. Dat het eruit ziet en voelt zoals de opdrachtgever voor ogen had. Binnen de afgesproken tijd en binnen budget. Daarnaast wordt samenwerking steeds belangrijker. Je ziet het overal gebeuren: bedrijven werken samen, omdat je elkaar dan versterkt. Zo heb ik altijd al gewerkt. Bovendien, hoeveel leuker is het om samen met elkaar successen te vieren.’

**‘STEEDS MEER
OPDRACHTGEVERS
WILLEN VAN
A TOT Z
GEADVISEERD EN
GEFACILITEERD
WORDEN’**

Wat was de belangrijkste les uit 2019
‘Wij leren elke dag! Van elkaar, van onze opdrachtgever, met onze leveranciers. Wij houden elkaar scherp en werken samen om nog beter te worden in wie wij zijn, wat wij doen en waar wij voor staan.’

Welk cijfer geef je 2019
‘Een dikke negen plus! Ik prijs mij trots en gelukkig met ons team,

de geleverde projecten en de nieuwe kansen die zich aanbieden voor de nabije toekomst. Bovendien hebben wij heel veel plezier in ons werk. Ik zeg altijd, “een dag niet gelachen is een dag niet gewerkt”.’

Wat staat er op de agenda voor 2020
‘Wij zijn bezig met onze ISO 9001 certificering en zullen vervolgens doorpakken naar ISO 14001. Allemaal

belangrijke stappen binnen de verdere ontwikkeling van iL Office. Verder vieren wij in 2020 ons eerste 5-jarig jubileum, iets waar ik ontzettend trots op ben! iL Office heeft al zoveel prachtige projecten mogen realiseren in de afgelopen 5 jaar.’

Wat is je droom voor de toekomst
‘Met heel veel plezier en passie van iL Office een

unieke maar herkenbare organisatie maken. Vol van succesvolle samenwerkingen met onze medewerkers, opdrachtgevers en leveranciers. Samen het verschil maken voor onze opdrachtgevers. Daar ligt onze kracht!’