



# BOUWEN EN HET LITHOS-GEVOEL

**Tonny Gerritsen** is sinds anderhalf jaar directeur bij Lithos bouw & ontwikkeling, een ontwikkelaar die mede bouwt voor institutionele partijen en voor particuliere klanten die woningen in een project kopen.

**H**et “Lithos-gevoel” zoals het intern genoemd wordt, heeft hij zich snel eigen gemaakt: ‘Wat bij je past maak je jezelf snel eigen, die persoonlijke aanpak, het enthousiasme en de lol van onze mensen in het dagelijks werk, dat ervaren onze klanten ook.’

‘We werken hier met een kleine vijftig mensen en de betrokkenheid bij onze klanten is groot. Of dat nu een woningcorporatie, een schoolbestuur, een belegger of een particulier is. Samen met onze collega’s ontwikkelen en bouwen we projecten die passen bij de vraag van de gebruiker. Voor ons is het belangrijk te weten hoe onze klant het werken met Lithos heeft ervaren: de constante wens tot verbetering sluit goed aan bij het Lithos-gevoel. Kijk eens op Bouwnu.nl waar je kunt lezen hoe de klanten ons waarderen. Door middel van uitgebreide enquêtes vragen wij of het hele proces van aankoop tot en met de afhandeling van eventuele punten na oplevering, naar tevredenheid is verlopen. De laatste vijf jaar horen we tot de top-3 van beste bouwers.’

#### **Wat zien jullie terug in de enquêtes?**

‘Een aantal punten zien we steeds weer terugkomen: betrokken en betrouwbaar, het investeren in de leefomgeving, moeilijke vragen durven stellen, die uiteindelijk tot een beter resultaat leiden.’

#### **Wat bedoel je met “investeren in de leefomgeving”?**

‘Bouwen is meer dan stenen stapelen. Het is investeren in de leefomgeving. Die leefomgeving wordt gemaakt door de mensen die er wonen. Wij investeren letterlijk in die leefomgeving. De wijk economie stimuleren, die ook

een onderdeel is van de leefomgeving. Of bewoners met een afstand tot de arbeidsmarkt aan het werk helpen. Dát is het gedachtegoed van Lithos, daar worden onze medewerkers enthousiast van en dat zoeken onze klanten bij ons.’

#### **Hoe is dat Lithos-gevoel ontstaan?**

‘Ruim dertig jaar geleden werd Lithos opgericht door Henk Poldermans en de broers Aan De Stegge. Henk was eigenaar en directeur van Lithos. Hij zette toen al in het beleidsplan dat plezier in je werk belangrijk is en dat staat er nu nog steeds in. Als je mensen naar hun kwaliteiten kunt inzetten en complimenteert met hun vaardigheden, dan worden ze gelukkiger en beter in hun werk.’

Lithos is een platte organisatie waar ieder de kans krijgt veel verantwoordelijkheid te nemen. Projectleiders worden bijvoorbeeld al vroeg bij een ontwikkeling gevraagd om mee te denken waardoor eventuele problemen in het bouwproces al eerder ondervangen worden. Initiatief, zelfstandigheid en flexibiliteit zijn eigenschappen die hier erg gewaardeerd worden en waarmee veel vrijheid en plezier in het werk gecreëerd wordt. En we doen het met zijn allen, we hebben elkaar allemaal nodig, zonder onze mensen buiten kunnen we binnen van alles bedenken maar dan komt er geen huis, school of ander project van de grond. Die bevlagenheid, voortkomend uit plezier, wordt ook gevoeld door onze klanten. Daarnaast gaat het natuurlijk ook om zaken als service. Als iemand met een probleem belt – bijvoorbeeld de stroom is uitgevallen op vrijdagmiddag –, in een gebouw dat wij net hebben opgeleverd, regelen we dat er gelijk iemand komt.’

#### **Hoe is momenteel de verdeling van jullie bouwopdrachten?**

‘We bouwen nu circa 50% in opdracht en



**‘IN ONS BELEIDSPLAN  
STAAT DAT PLEZIER IN JE  
WERK BELANGRIJK IS’**

50% is eigen ontwikkeling. En 75% van wat we nu bouwen is woningbouw: vrije sector, sociale woningbouw, zorgwoningen. Dat zal de komende periode zeker zo blijven. Maar als een relatie morgen vraagt om een grote fabriekshal voor hem te bouwen, dan bouwen we dat. Wij zien bouwen vooral als een logistiek proces. Gestapelde woningbouw is dan een van de meest complexe vormen: veel mensen vanuit verschillende disciplines in een relatief kleine omgeving binnen een beperkt tijdsbestek. Als je goede mensen hebt, die het bouwproces goed kunnen ontleden in een soepel logistiek proces, dan kun je eigenlijk alles bouwen. We kijken dus behoorlijk pragmatisch naar het bouwproces. Het gaat bij bouwen immers om complexe zaken, zoals ruimtes. Huisvesting is faciliterend ten opzichte van het beoogde bedrijfsproces, waarbij kennis en toegevoegde waarde bepalend zijn. En als opdrachtgevers dit toelaten, kan dat vervolgens weer positief uitwerken op de budgetten.’

**Wat voor ontwikkelingen zien jullie de komende jaren?**

‘De verdichting van de steden gaat door, je ziet steeds meer één- en twee-

persoonshuishoudens. We maken nu woonomgevingen van 50 m2 en minder. Mensen hebben niet meer nodig, wordt gezegd. Maar als je woont op 40 m2 kun je je toch wat beknot en opgesloten voelen. Het is natuurlijk vooral een kwestie van geld dat steeds meer mensen kleiner wonen. Je ziet altijd wel golfbewegingen maar je moet je wel afvragen vind ik welke kwaliteit je dan overhoudt. Naar mijn idee moet je het veel ruimer bekijken en de krimpgebieden in Nederland erbij betrekken. Meer asfalt is dan zeker niet altijd de oplossing. Maar als je die gebieden met goed openbaar vervoer kunt ontsluiten, dan kun je mensen andere keuzes bieden qua woonomgeving en woonoppervlakte.

Verder zie je nu ook in woningbouw de installatietechniek steeds belangrijker worden. Ook omdat alle woningen gasloos dienen te worden. Verder zal de vergrijzing heel veel consequenties hebben voor woningbouw. Toekomstbestendig bouwen neemt alleen maar toe. Tien jaar geleden werden bejaardenhuizen weggesaneerd. Nu praat men weer over bejaardenhuis 2.0. De komende jaren zullen er flinke ontwikkelingen te zien zijn bij senioren- en zorgwoningen. Wij dragen daar graag ons steentje aan bij.’

**TERUGBLIK 2019**

**Wat was de belangrijkste les uit 2019**

Dat alles in het juiste perspectief geplaatst moet worden. Werk versus vrije tijd en familie. Recent is een collega binnen ASVB (Aan de Stegge Verenigde Bedrijven) op 51-jarige leeftijd overleden. Dat helpt je weer om alles in het juiste perspectief te zien. Ook de woningnood, de bezinning over mens, milieu, gebruik en rentmeesterschap zijn belangrijke lessen uit 2019. Er is behoefte aan betaalbare woningen, investeer meer in het

openbaar vervoer en de betere ontsluiting van gebieden. Zo kunnen we kwalitatief hoogwaardig wonen.

**Welk cijfer geef je 2019**

Een 10! Geniet van wat je doet en waardeer de mensen om je heen. Zij stellen je in staat om dit ten uitvoer te kunnen brengen. Niets is vanzelfsprekend, dus laat dit ook terugkomen in de waardering naar de mensen om je heen. Mensen ontwikkelen zich tot een hoger niveau als ze worden ingezet in hun kracht. En meestal volgt dan ook het plezier in hetgeen je dagelijks doet.

**Wat staat er op de agenda voor 2020**

Het verder doorontwikkelen van de digitalisatie. De optimalisatie van informatieoverdracht en het verzamelen daarvan door middel van BIM-modellen. Het uitbouwen van digitale portals voor de communicatie tussen opdrachtgevers en opdrachtnemer zonder dat dit ten koste gaat van de beleving en betrokkenheid: het Lithos-gevoel.

**Wat is je droom voor de toekomst**

Lithos gereed maken voor de toekomst. De continuïteit van de organisatie wordt in grote mate bepaald door de mate waarin

we in staat zijn mee te veranderen met de maatschappij. Onze overtuiging is dat dit het beste gaat door jonge mensen aan te nemen en hen binnen en buiten de ruimte te geven om te groeien en te ontdekken wat ze leuk vinden en dus indirect waar ze goed in zijn. En geef perspectief: de huidige timmerman en timmervrouw is de directeur voor de toekomst!

**Mooiste deal:**

Alle deals zijn bijzonder, vaak ieder verschillend vanuit de rol die ons is gegund.

**Grootste verlies:**

Collega die is overleden.

**Opvallendste nieuws:**

Niet zozeer het opvallendste nieuws, maar meer dat het nieuws en daarbij de politiek vooral gestuurd wordt door populisme. Het is allemaal vluchtig, zonder diepgang.

**Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken:**

Opleiden van nieuwe en reeds aanwezige Lithos-mensen.

**Grootste uitdaging:**

Lithos nog meer en beter onder de aandacht brengen van potentiële opdrachtgevers.

**Waar kijk je naar uit:**

De volgende nieuwe uitdaging.

**Wat ga je anders aanpakken:**

Onze ervaringen zullen ons aangeven wat aan te passen, dus dat zal het hele jaar door worden bekeken. Maar het houden van een brede focus blijft van belang.