

JANSSEN DE JONG GROEP

‘WE LEGGEN SKIN IN THE GAME, JUIST NU!’

Een heldere visie in je binnenzak is geruststellend als een crisis voorbij raast. Zo regisseert Janssen de Jong Groep haar eigen toekomst en tegelijkertijd die van de volgende generatie Nederlanders. ‘Vergeet niet dat we juist nu als sector momentum hebben om keuzes te maken voor een wereld waarin onze kinderen en kleinkinderen straks dynamisch en gezond kunnen werken en leven.’

Ivo van der Mark (CEO) en **Pieter Pijper** (CFO) van Janssen de Jong Groep glimlachen midden in een gesprek over vastgoedvisie in coronatijd. Ze zagen de voorbije coronamaanden acute vastgoedvragen over het hier en nu op zich afkomen, maar vooral ook over later. ‘De pandemie is in die zin niet alleen een crisis gebleken, maar zeker een reset voor veel vastgeroeste gedachtes’, zo concluderen de topmannen van de groep bouwspecialisten. Het circulaire debat raakte daarbij in een stroomversnelling, een ontwikkeling die de duurzame filosofie van Janssen de Jong Groep in de kaart speelt. **Pieter Pijper**: ‘Mensen zijn geschrokken en denken na over onderwerpen waar wij al langer met onze dienstverlening op inspelen.’

Ivo van der Mark haakt in: ‘Met onze kennis over de gehele projectketen adviseren we nu letterlijk financiers en beleggers en nemen opdrachtgevers en overheden bij de hand. Enerzijds om projecten in deze moeilijke tijd vooruit te duwen – Nederland aan het werk te houden - en anderzijds om de juiste keuzes te maken. Juist nu! Dan heb ik het niet alleen over vraaggestuurde oplossingen voor vandaag en morgen, maar vooral over relevantie voor vandaag én over vijftig jaar. Natuurlijk komt daar onze duurzame visie om de hoek kijken.’

2020 IS NIET LOS TE ZIEN VAN CORONA: HOE BEÏNVOEDT DE PANDEMIE JULLIE ORGANISATIE?

Ivo: ‘We hebben geluk dat we de afgelopen jaren aanzienlijk hebben geïnvesteerd in automatisering. Meer dan ooit werken we in onze Groep nu digitaal. Dat gaat heel goed.’

Pieter: ‘Het is niet zo dat wij doen alsof er niets aan de hand is. Dat zou naïef zijn. Het verdragingsprincipe kennen we bij crises. De financiële klap komt voor veel vastgoedondernemingen pas in 2021 of zelfs in 2022. Onze orderportefeuilles zijn nu gevuld, maar we moeten voor beweging in de markt blijven zorgen. Dat is onze rol. Daar spreken we intern open over.’

HOE UIT DIE ROL ZICH OP DIT MOMENT?

Ivo: ‘We zijn geen stenen-leggers, we zijn kennisdragers en kunnen daarmee een regisseursrol pakken in de vernieuwingsopdracht waar Nederland voor staat. Óók in coronatijd.’

Pieter: ‘Daarbij overschatten we onszelf overigens niet, maar maken onze rol niet kleiner dan de realiteit. De markt heeft voortrekkers nodig en wij kunnen die rol concreet vervullen, gewoonweg omdat wij met al onze dochterondernemingen de keten als het ware in onze familie hebben.’

WAT BETEKENT DAT CONCREET?

Pieter: ‘Ik durf best te zeggen dat we een deel van Nederland op dit moment aan het werk houden. Dat heeft net zoveel met onze omvang als lef te maken. We maken een moeilijke periode door als sector: we staan op een soort T-kruising. Er is veel onwetendheid en een zekere mist over wat er gaat gebeuren. Met enerzijds een dreigende economische crisis en aan de andere kant zijn we gewoon aan het werk met z’n allen. Dat is een vreemd gevoel.’

Ivo: ‘Ja, precies Pieter. Op dat punt nemen wij onze





verantwoordelijkheid. Dat moeten we ook doen, vind ik. Er is een vooruitgeschoven twijfel in de markt, en ik zeg niet dat wij aan alle twijfel een einde kunnen maken, maar we kunnen wel met onze kennisgedreven dochterondernemingen onze toegevoegde waarde laten gelden. Bovendien zijn we een gezonde, substantiële partij met een omzet van 400 miljoen euro. Het is onze plicht – niet alleen voor onszelf overigens - om op een juiste manier beweging in de markt te forceren.’

HOE DOEN JULLIE DAT?

Ivo: ‘Onze ondernemingen beschikken stuk voor stuk over kennis en actuele data van deelfacetten van een project of een ontwikkeling. Met die informatie helpen we op dit moment overheden met kennis en cijfers, maar ook financiers staan we bij. Iedereen heeft behoefte aan informatie. Aan het totaalplaatje. Dat maakt uiteindelijk het verschil of een project stagneert, helemaal niet van start gaat, óf dat er wél voldoende vertrouwen is om te accelereren. Hetgeen Nederland zo naar snakt.’

Pieter: ‘Het blijft niet alleen bij kennis delen, context geven en argumenten aandragen. Uiteindelijk is er soms meer nodig om een project vlot te trekken. Zeker nu. Noem het lef of hoe je wilt, maar we leggen letterlijk *skin in the game*. We participeren in projecten in termen van een financiële investering. Dat is wezenlijk anders dan simpelweg een prijs op een project plakken en zien wat er gebeurt.’

HOE KIJKEN JULLIE NAAR DE ANDERHALVE METER-SAMENLEVING?

Ivo: ‘Het heeft grote impact op het gebruik van kantoorruimten. Veel kantoren zijn nu zo’n veertig procent te klein als je organisaties tegen de coronameetlat legt. Wie aan de RIVM-regels wil voldoen, in een post-lockdown, heeft een groot vierkante meter-probleem.’

Pieter: ‘Dat heeft overigens niet alleen met deze medische crisis te maken. Je zag de afgelopen twaalf maanden al een kentering in de behoeften van organisaties. Waar rekensommen de afgelopen jaren terugliepen van 20 vierkante meter per persoon naar 17, 14 en 12 vierkante meter, werd vorig jaar die efficiency-trend doorbroken.’

‘DE MARKT HEEFT VOORTREKKERS NODIG EN WIJ KUNNEN DIE ROL CONCREET VERVULLEN’

HOE VERKLAAR JE DIE BREUK?

Ivo: ‘The War of Talent is hevig. Je kunt een fantastisch modern kantoor neerzetten in een buitengebied, maar dat trekt young professionals niet over de streep. Een kantoor moet op de juiste plek staan, met een directe verbinding en in een dynamische omgeving. Tel daarbij op dat er steeds meer behoefte aan faciliteiten binnenin kantoren is. Aan sfeer en aankleding. Dat zie je terug in de vierkante meters.’

WELKE POSITIEVE KANT HERBERGT DE CORONACRISIS?

Pieter: ‘Dat deze crisis de bereidwilligheid tot verandering groot maakt. Beslissingen kunnen sneller genomen worden. Zowel intern bij Janssen de Jong Groep als extern in de vastgoedketen. Mits de juiste onderbouwing op tafel komt!’

Ivo: ‘De coronacrisis zorgt er voor dat mensen op een andere manier gaan nadenken over de wereld: het beseft dat onze footprint consequenties heeft. De coronacrisis is in dat opzicht een eye-opener. Ook in de vastgoedmarkt.’

Pieter: ‘Ja eens. Mensen willen uit de routine. De vastgoedketen ook. Dat heb ik de afgelopen weken meer dan eens vernomen. Er worden ineens andere vragen gesteld. Vragen over de supply chain. ‘Waar komt het staal vandaan? Welke steensoort wordt er gebruikt?’

'WE NEMEN DE TIJD. ONZE FILOSOFIE VAART NIET OP EEN HYPE, MAAR LEUNT OP EEN FUNDAMENT'

IS DE GEEST NU MEER RIJP VOOR DUURZAME ONTWIKKELING?

Ivo: 'Zeker. Het werkt niet om op een greenfield een kantoor neer te zetten en te hopen dat de nieuwe generatie medewerkers daar komt werken. Verder geredeneerd: het voegt ook niet meer toe om een kantoor te slopen en daarmee eigenlijk kapitaalvernietiging te accepteren. Restaureren en renoveren, zeggen wij. Inbreiden in plaats van uitbreiden. Daar is de geest nu zeker rijp voor. In Amsterdam, Utrecht en Delft renoveren wij kantoren binnen deze filosofie. Een tweede leven van vastgoed. Hip, happening en verantwoord.'

Pieter: 'Eens Ivo. Dat de natuur vroeg of laat terugslaat, dat besef wordt nu breder gedragen in de markt dan bijvoorbeeld in Q1 van dit jaar. Zo snel kan dat gaan. Dat heb jij gezien in reacties op projectenvoorstellen.'

Ivo: 'Klopt. De afgelopen jaren hebben we hard moeten trekken aan projecten waar we een meer duurzaam voorstel neerlegden. Alsof er dan een soort bewijslast-achter-de-komma nodig was. Door de coronacrisis is er een vliegwiel gekomen die een soort commerciële impasse op dat vlak heeft doorbroken. Naast een zakelijk belang is er ineens een intrinsieke motivatie geboren en kijken vastgoedprofessionals anders naar duurzaamheid. Dat is de winst van het moment.'

WAT IS VOOR JULLIE EEN INSPIRATIEBRON OP DAT VLAK?

Pieter: 'De Caribbean, waar we meerdere vestigingen hebben. Daar, ver weg op de eilanden, is hergebruik een

noodzaak. Daar is het heel normaal dat je beton en glas recycleert. Er wordt bijvoorbeeld veel gebruik gemaakt van polymerebeton in plaats van beton. Bij Janssen de Jong Groep leren we intern van zulke voorbeelden. Deze tijd biedt ons de kans om die inzichten op de Nederlandse markt uit te rollen.'

Ivo: 'Als je die lijn doortrekt dan zie ik nu een reeks circulaire projecten die we op de tekentafel hebben liggen en over twee tot drie jaar écht een rol van betekenis spelen. Ze zijn stuk voor stuk ambitieus. Als ik dichterbij de tijd kijk dan is ons eigen Woody Building Concepts voor mij een inspiratiebron. Het is tegelijkertijd een concreet voorbeeld van hoe wij naar oplossingen kijken. Duurzame bedrijfspanden en kantoren: state of the art met een innovatief houtbouwconcept.'

IS ER NU MEER AANDACHT VOOR DEZE PROJECTEN EN ZIENSWIJZE?

Ivo: 'Het zal je niet verbazen dat houtbouw in deze crisis het goed doet in de gesprekken die we voeren.'

ALS JULLIE MOGEN DAGDROMEN: WAT ZIE JE DAN?

Ivo: 'Ons hogere doel is het sluiten van de cirkel in de vastgoedketen. Onze circulaire visie. We hebben een lange weg te gaan. De sector, maar ook Janssen de Jong Groep. Wij nemen absoluut een voortrekkersrol in de markt, maar uiteindelijk geldt 'Verbeter de wereld, begin bij jezelf'.'

ZOALS?

Pieter: 'Interne kennisoverdracht, dataruil en de samenwerking tussen onze dochterondernemingen is de basis. Daar begint het. Daar moeten we elkaar stimuleren – onderbouwd met cijfers en feiten – om de waarde van circulariteit in de vastgoedmarkt tussen de oren te krijgen.'

Ivo: 'We nemen de tijd. Onze filosofie vaart niet op een hype, maar leunt op een fundament. Met ons Young Potential Development Programma zorgen we ervoor dat de nieuwe generatie Janssen de Jong-managers klaargestoomd worden om ons gedachtegoed straks voort te zetten. Over duurzaamheid gesproken!' ■



PIETER PIIPER

PASSIE VOOR:

Taal

MIJN VERBORGEN

TALENT:
Opgaan in andere culturen

WAT WIL IK NOG

BIJLEREN:

Barbecueën

DIT RAAKT MIJ

PERSONLIJK:
De toekomst van mijn kinderen

MISSIE VOOR 2020:

Het bedrijf door de Coronacrisis leiden en tegelijkertijd perspectief creëren voor de toekomst

WAT IS VOLGENS U HET GROTE VOORBEELD,

DE BENCHMARK,

DE BENCHMARK, ALS HET GAAT OM HET IDEALE KANTOOR/WERKLOCATIE:

Daar waar geïnspireerde mensen zijn

WAT ZIET U ALS EEN LOCATIE VAN DE TOEKOMST:

Voor Janssen de Jong zie ik Den Bosch als de locatie voor de toekomst

WELKE BEDRIJF HEEFT HET MEEST INNOVATIEVE KANTOOR:

Deloitte

DE ULTIEME ONTSPANNING:

's Ochtends bij zonsopgang op een hoge berg zitten (in stilte)

LEUKSTE STEDENTRIP:

Bologna

BESTE ZAKENDINER:

Sol e Luna, Sint Maarten

BESTE KOFFIE:

Is zwart



IVO VAN DER MARK

PASSIE VOOR:

Mensen

MIJN VERBORGEN

TALENT:

Barbecueën

WAT WIL IK NOG

BIJLEREN:

Plannen

DIT RAAKT MIJ

PERSONLIJK:

De impact van het Coronavirus

MISSIE VOOR 2020:

Samenwerken

WAT IS VOLGENS U HET GROTE VOORBEELD,

DE BENCHMARK, ALS HET GAAT OM HET IDEALE KANTOOR/WERKLOCATIE:

IMAGEWHARF

Amsterdam

WAT ZIET U ALS EEN

LOCATIE VAN DE

TOEKOMST:

Rotterdam

WELKE BEDRIJF

HEEFT HET MEEST

INNOVATIEVE KANTOOR:

Deloitte

MIJN INSPIRATIEBRON:

Michel Baars (New Horizon) over circulair bouwen

DE ULTIEME

ONTSPANNING:

In een korte broek, met een drankje, uitkijkend over zee, genietend van mijn gezin en de omgeving

LEUKSTE STEDENTRIP:

Caribbean, waar ik voor de eerste keer onze medewerkers daar ontmoette

BESTE ZAKENDINER:

MIPIM

BESTE KOFFIE:

Koffiepartners