

**BOUWBEDRIJF KOOI**  
**IS AL RUIM 75 JAAR**  
**EEN BEGRIP IN HET**  
**NOORDEN. BIJ DIT**  
**FAMILIEBEDRIJF**  
**GAAT OOG VOOR**  
**TECHNIEK SAMEN**  
**MET OOG VOOR**  
**DE MENS, ZEGGEN**  
**ALGEMEEN**  
**DIRECTEUR**  
**JAN EMMO HUT**  
**EN ADJUNCT-**  
**DIRECTEUR**  
**GEERT JAN HUIGES.**  
**'UITEINDELIJK**  
**GAAT HET OM DE**  
**EINDGEBRUIKER.'**



# ‘BOUWEN DOE JE VOOR MENSEN’

**REGIONAAL** ‘Bouwen doe je voor mensen. Die overtuiging zit diep bij ons. Dat heeft te maken met onze wortels. Wij zijn een regionaal bouwbedrijf uit Appingedam, actief in Groningen, Friesland en Drenthe. Onze klanten komen van oudsher uit de regio. We kennen het werkgebied en de mensen hier goed. Dat heeft geleid tot een grote klantgerichtheid. Wij realiseren kwalitatief goede gebouwen waar mensen met plezier wonen, werken en leven. Om dat te bereiken, proberen we niet alleen vooraf en tijdens de bouwwerkzaamheden mee te denken met opdrachtgevers en eindgebruikers, maar vragen we ook altijd achteraf of mensen tevreden zijn over het eindresultaat en de weg ernaartoe of dat ze dingen liever anders hadden gehad. Dergelijke informatie krijgen we ook via onze afdeling onderhoud en beheer. Zo hebben we goed zicht op hoe wonen in onze projecten daadwerkelijk uitpakt en hoe men onze werkwijze ervaart. Daar leren we weer van en die informatie gebruiken we om nieuwe projecten verder te perfectioneren. Wij vinden het belangrijk dat mensen vertrouwen in ons hebben. Daarom zijn we ook aangesloten bij Woningborg. Dat biedt kopers een stuk zekerheid.’

**MENSGERICHT** ‘Wij zijn een mensgerichte organisatie die samen met de opdrachtgever iets ontwikkelt en bouwt waar de eindgebruikers veel plezier aan beleven. Dat is waar we warm voor lopen en goed in zijn. We hechten aan een goede band met klanten en opdrachtgevers en willen altijd een volwaardige partner zijn. Een partij die niet alleen technische kennis levert (dat is randvoorwaardelijk), maar echt meedenkt met de opdrachtgever en aansluit bij de waarden waar hij of zij voor staat. We gaan altijd op zoek naar het gezamenlijke belang en kijken hoe we plannen efficiënter, slimmer en plezieriger kunnen maken. Dat kun je het beste als je naast elkaar aan tafel zit in plaats van tegenover elkaar. Wij zien de menselijke factor als meest cruciaal voor het slagen van een project. Het gaat daarbij niet alleen om de klik en goede samenwerking met de directie, maar juist ook met de mannen en vrouwen die het werk moeten doen, van projectleiders tot uitvoerders en mensen in de nazorg.’

Bij alles wat we doen, zien we het steeds als een uitdaging om echt waarde toe te voegen voor alle betrokken partijen en te zorgen dat iedereen plezier haalt uit de samenwerking. Die toegevoegde waarde komt het beste uit de verf als we vroegtijdig kunnen instappen en onze adviezen, kennis en kunde vanaf het begin in kunnen brengen. Zo vroeg mogelijk samen aan tafel leidt tot een stuk kwaliteit op alle fronten.’

**VERSCHEIDENHEID** ‘We zijn een allround bouwbedrijf dat een groot aantal projecten heeft gerealiseerd voor de meest uiteenlopende opdrachtgevers, van institutionele beleggers tot woningcorporaties en van projectontwikkelaars tot particulieren. De verscheidenheid aan projecten is groot. Zo hebben we voor de gemeente Groningen een sportcentrum gebouwd. Hierbij hebben we in goed overleg naar alternatieven gezocht in materialen en logistiek om tot betere resultaten te komen. Tot grote tevredenheid van de opdrachtgever. We doen ook aan projectontwikkeling. Recent hebben we bijvoorbeeld 36 woningen in Meerstad ontwikkeld. Het mooie aan dat project is dat de woningen onderling verschillen en elk hun eigen identiteit hebben. We vinden het belangrijk dat potentiële kopers individuele keuzes kunnen maken en zich met hun woning kunnen onderscheiden - uiteraard passend binnen de techniek en de systemen die we hebben uitgedokterd. Daarnaast doen we ook transformaties. Zo zijn we in Deventer als mede-ontwikkelaar betrokken bij een prachtig transformatieproject, terwijl we bij de transformatie van het oude V&D pand aan de Grote Markt in Groningen als aannemer in het bouwteam zitten en meedenken over de aanpak. Die grote diversiteit maakt ons werk heel afwisselend en uitdagend.’



## JAN EMMO HUT

**Waar kom je vandaan?**

Ik ben geboren in Sellingen en mijn vader was ook aannemer dus het is mij van jongs af aan met de papepel ingegeven

**Wat houd je bezig?**

Ik ben redelijk verknocht aan olifanten

**Wat wil je bereiken?**

Kooi verder ontwikkelen tot een professionele partner

**Wat is je visie voor de toekomst?**

Ik denk dat we met elkaar veel zuiniger moeten zijn op onze omgeving en op ons klimaat

**Wat wilde je vroeger later worden?**

Ik heb eigenlijk altijd al aannemer willen worden

**Van wie heb je het meeste geleerd?**

Ik heb heel veel geleerd van de mannen op de bouw bij mijn eerste echte baan als assistent uitvoerder

**Ben jij altijd zeker van je zaak?**

Meestal wel. En als dat niet zo is laat ik dat zelden blijken

**Waar kunnen ze jou voor wakker maken?**

Grote portie softijs

**Wat/wie maakt je blij?**

Als iets lukt dat veel voorbereiding heeft gekost

**Waar moet je heel erg om lachen?**

Fawly Towers

**Waar ben je trots op?**

Mijn Kinderen

**Wat is je favoriete muziek?**

De Nits

**Wat is je favoriete sport?**

Volleybal en klootschieten

**Ben je een einzelgänger of een groepsdier?**

Groepsdier

**Optimist of pessimist?**

Optimist

**Welke eigenschap waardeert je in je partner?**

Altijd positief

**Guilty pleasure?**

Grote sigaar roken met een goed glas wijn erbij.

En vergeet dan vooral de stukjes kaas niet

**Welk verhaal wordt altijd over jou verteld door je beste vrienden?**

Dat moet je ze zelf vragen

**Welk jaargetijde is het fijnst?**

Voorjaar; dan komt alles weer tot bloei na een donkere periode

**Welk vakantieland?**

Frankrijk

**Wat zou je graag nog eens willen bezitten?**

Een grote camper om mee rond te reizen

**Wat heb je leren waarden in coronatijd?**

Veel vrije tijd

**Wat ga je zeker nog een keer doen?**

Grote safari. En daar veel olifanten zien

**ZAKELIJKE TERUGBLIK 2021**

**Welk cijfer geef je 2021:**

Een 8

**Mooiste deal:**

Transformatie van de oude V&D aan de Grote Markt in Groningen tot Groothandelshuis

**Beste zakelijke bijeenkomst:**

Moet nog komen

**Opvallendste nieuws:**

Helaas de moord op Peter R de Vries

**Grootste irritatie:**

Stroperige afwikkeling van

aardbevingsperikelen in Groningen

**Leukste spontane ontmoeting:**

Met een schoolkameraad die ik bijna 40 jaar niet gezien had

**Aan wie geërgerd:**

Menig politicus

**Beste speech:**

Ben ik aan het voorbereiden

**PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2021**

**Welk cijfer geef je 2021:**

Een 9

**Sportieve hoogtepunt:**

De vele medailles op de Olympische spelen

**Beste aankoop:**

Een lap grond in Zuid Frankrijk om later wijndruiven op te gaan verbouwen

**Vakantie:**

Naar ons huis in

Frankrijk

**Leukste Diner:**

Gaan we binnenkort weer plannen

**Beste song:**

Last tango van

Esperanto

**Afscheid:**

Enkele dierbaren die ons te vroeg ontvallen zijn

afgelopen jaar



**GEERT JAN HUIGES**

Waar kom je vandaan?

Uit een nest van een hardwerkende zelfstandige

Wat houd je bezig?

De toestand in de wereld

Aan welk project werk je?

Diverse

Wat wil je bereiken?

Een efficiënt werkend

bedrijf met potentie

Wat is je visie voor de toekomst?

De toename van extremen in mens en natuur. Maar

ook toename van kleinschalige

verbondenheid en woonvormen

Wat wilde je vroeger

later worden?

Dat varieerde per dag

Welke wijze les neem jij ter harte?

Laat los waar je geen invloed op hebt, en maak je druk om de zaken die je kunt beïnvloeden

Van wie heb je het meeste geleerd?

Van I zou te eenzijdig zijn, je moet alle geluiden horen om te leren

Ben jij altijd zeker van je zaak?

Nee

Waar kunnen ze jou voor wakker maken?

Liever niet

Waar ben je bang voor?

Toename van onverschilligheid in de wereld

Wat/wie maakt jou boos?

Corrumperend gedrag en politiek correcte antwoorden

Wat/wie maakt je blij?

Complexe zaken vertalen naar de dagelijkse realiteit

Waar moet je heel erg om lachen?

Eigen fouten

Waar kun je wakker van liggen?

Te veel werk

Waar ben je trots op?

Successen van collegae

Wie is jouw held?

Geen, er zijn veel bewonderingswaardig

Wat is je favoriete muziek?

Van Bach tot Rammstein en alles wat ertussen zit

Wat is je favoriete sport?

Golf

Ben je een einzelgänger of een groepsdier?

Einzelgänger in geselecteerde groepjes

Introvert of extravert?

Introvert

Optimist of pessimist?

Optimist

Welke eigenschap waardeert u in uw partner?

Daadkracht en sociaal bewustzijn

Guilty pleasure?

Chocolade koeken met mokkacream

Welk verhaal wordt altijd over jou verteld door je beste vrienden?

Geen idee

Welk jaargetijde is het fijnst?

De volgende

Welk vakantieland?

Scandinavië

Wat zou je graag nog eens willen bezitten?

De perfecte golfswing

Waar wil je vanaf?

Overvolle agenda

Wat heb je leren waarderen in coronatijd?

Thuiswerken

Wat ga je zeker nog een keer doen?

Reis door Australië/

Nieuw Zeeland

**UITDAGING** ‘De grootste uitdaging is het vinden van goede mensen. Dat is voor alle partijen in de bouw momenteel een serieus punt van zorg. We hebben lang gewerkt aan de juiste leeftijdsopbouw in ons bedrijf, zodat de ouderen de jongeren kunnen opleiden, er ruimte is voor nieuwe ideeën en we altijd verzekerd zijn van vakmensen. Nu hebben we een goede mix en dat willen we graag vasthouden. Het helpt dat we bekendstaan als een mensgericht bedrijf dat het belangrijk vindt dat medewerkers plezier in hun werk hebben en trots zijn op hun werk en het bedrijf waar ze werken. Dat is een grote pre bij het aantrekken van vakmensen. Mensen werken hier doorgaans met veel plezier. Als je de eerste 1,5 jaar door bent en je past bij het bedrijf, dan leidt dat meestal tot langdurige dienstverbanden. We hebben regelmatig 25-jaarsfeestjes.’

**OPLEIDINGSTRAJECT** ‘Om de talenten van onze mensen zoveel mogelijk te benutten en de werkvreugde te vergroten, hebben we een opleidingstraject en een scholingsprogramma uitgerold met veel aandacht voor de menselijke kant van het werk en de waarde van samenwerken. Dat is ook goed voor het bedrijf. We willen natuurlijk graag dat klanten bij een vervolgtraject één op één bij ons terugkomen. Daarvoor moet je onder andere weten wat een opdrachtgever belangrijk vindt. En dat zijn vaak andere dingen dan alleen het verwezenlijken van een lijst van uitgangpunten. De echt belangrijke dingen staan vaak niet in een bestek of een programma van eisen. Daarom trainen we onze medewerkers in luisteren, het oppikken van signalen die iemand afgeeft en daarop inspelen. Zo kunnen ze in alle opzichten een volwaardig partner zijn. Die aanpak zorgt dat het proces plezieriger verloopt, dat het eindresultaat beter is en dat je blij en trots bent op wat je met elkaar bereikt.’

**VERTROUWEN** ‘De relatie werkgever-werknemer hoort gekenmerkt te worden door wederzijdse waardering en respect. Dat vraagt om vertrouwen en verantwoordelijkheid. Daarom hebben wij, vooruitlopend op de cao en geëntameerd door corona, een thuiswerkregeling opgetuigd. Met die regeling stralen we uit dat we vertrouwen in onze mensen hebben en geloven dat ze in staat zijn hun werk op een goede manier in te richten. Werken hoeft niet tussen 8 en 5, maar mag ook op een andere tijd die



## ‘WIJ ZIEN DE MENSELIJKE FACTOR ALS MEEST CRUCIAAL VOOR HET SLAGEN VAN EEN PROJECT’

beter uitkomt met de thuissituatie. Dat wordt enorm gewaardeerd, dus ook als corona voorbij is, blijft die regeling intact. Mensen ervaren het als een blijk van vertrouwen en dat krijgen we op verschillende manieren terug. Ze hebben meer voldoening in hun werk en doen ook makkelijker iets extra's.’

### WAARDECREATIE

‘De problemen op de woningmarkt zijn groot, maar wij denken graag in mogelijkheden. In plaats van te focussen op wat er allemaal niet kan, focussen we liever op wat *wel* kan en leveren we een bijdrage aan de oplossing. We bieden wat de markt nodig heeft. Zo vullen we onze maatschappelijke functie in en kunnen we echt waarde creëren voor de markt. Onze kracht ligt vooral in het oplossen van complexe situaties. Niet alleen technisch, maar ook financieel of logistiek complex, bijvoorbeeld kantoren of winkels die open moeten blijven tijdens de bouw. Daarbij kijken we graag wat verder en zijn we bereid extra stappen te zetten als dat het eindresultaat ten goede komt. Zo zoeken we in het voortraject bijvoorbeeld graag wat langer door naar de juiste materialen en oplossingen, omdat dat leidt tot tevreden klanten. Vooraf nadenken over de beste oplossingen en mogelijke alternatieven, scheelt veel nawerk en zorgt ervoor dat klanten terugkomen.’