

‘ALS TOTAL BUILDING SOLUTION COMPANY NEMEN WIJ DE HELE KETEN MEE IN PROJECTEN’

Met de integratie van zeven succesvolle merken naar twee merken, SYNRG en CNSTRCT, kunnen totaaloplossingen worden ontworpen én gerealiseerd in de marktsegmenten Shop, Work en Stay. Van oorsprong afkomstig uit de retail, zijn nu alle benodigde disciplines samengevoegd om de klant in ieder segment volledig te kunnen ontzorgen, zeggen Jeroen Verhoef, directeur SYNRG, Arnold den Haan, directeur CNSTRCT en Chantal van Groezen, general manager Acquisitie. En dat gaat behoorlijk ver. ‘Wij kunnen gerust een concept voor een compleet nieuw gebouw in een nauwkeurig digitaal model mét budget- en prestatiegaranties in twee weken gereed hebben.’



VLNR Jeroen Verhoef, Chantal van Groezen en Arnold den Haan

Vanuit de markt kwam steeds meer de vraag naar een totaaloplossing, zegt Chantal van Groezen. ‘Niet alleen aan de bouwkant maar juist ook aan de voorkant, om vanaf het begin met elkaar samen te gaan zitten om te kijken hoe je tot de beste oplossing komt. De klantvraag wordt steeds digitaler, dat vergt specifieke kennis van het vertalen van de opgave naar een (bouw)concept of ontwerp. Klanten willen voordat er begonnen wordt met bouwen echt zien wat er precies gaat gebeuren, én wat dat voor ze betekent qua tijd, kosten, logistiek, duurzaamheid, noem maar op. Wij willen dat zo transparant mogelijk aanbieden en dat kan het beste door alles wat we in huis hebben te integreren in de twee merken.’

Met alles in huis hebben, doelt Chantal op de bedrijven BSA Wim de Bruijn, MtoBuild, CNSTRCT, ATOP, QLYX, Continuse en MVRO die samen verder gaan onder de merken SYNRG en CNSTRCT. Chantal: ‘Met SYNRG en CNSTRCT is de vastgoedwereld een innovatieve organisatie

rijker, die naast ontwerp- en digitale kennis veel vakmanschap in eigen huis heeft. CNSTRCT biedt een totaalpakket met vakmensen op het gebied van casco-bouw, interieurbouw, schilderwerkzaamheden, afbouw, sloop, hergebruik en onderhoud. SYNRG biedt meer dan 30 jaar aan ervaring op het gebied van architectuur, projectmanagement en consultancy. Het is onze ambitie om de slimste total building solution provider te zijn voor toonaangevende opdrachtgevers in West-Europa, die vastgoed willen ontwikkelen, realiseren en onderhouden. Aangezien wij ons vroegtijdig verplaatsen op de stoel van de opdrachtgever bieden wij transparantie en garanties in een allesomvattend digitaal model met zekerheid in budget, planning en kwaliteit.

Wij willen vooroplopen in de ontwikkeling van toekomstbestendig gebouwde omgevingen, door slim, snel en integraal in een duurzaam proces de zorg over te nemen door een single point of contact.’

Efficiënt en snel

De manier van werken in de vastgoedbranche is doorgaans heel gefragmenteerd, vult Jeroen Verhoef aan. ‘Ik heb een jarenlange ervaring als projectmanager en het leuke van deze business is dat het iedere keer weer anders is. Dat maakt het tegelijkertijd ook behoorlijk complex, je hebt vaak met veel verschillende partijen te maken die voor elk uniek project weer in een unieke setting bij elkaar moeten komen. Daardoor gaan zaken vaak minder efficiënt en snel, en is er een groter risico op vertraging en faalkosten. Mijn rol is altijd geweest om alle partijen zo goed mogelijk op elkaar af te stemmen. Voor ons is dat nu onze strategie geworden, onze drive en manier van werken, om als total building solution company de hele keten integraal mee te nemen in de projecten.’ Zelf komt Jeroen inmiddels minder toe aan projecten, als verantwoordelijke voor het 45 werknemers tellende SYNRG. Ook Arnold den Haan, verantwoordelijk voor het bouwbedrijf waar hij in

2017 kwam werken, heeft met de integratie een nieuwe rol. ‘We zijn CNSTRCT aan het uitbreiden en nog verder aan het professionaliseren om aan te sluiten bij de toekomstige klantvraag. Ik vind het leuk om samen te werken om voor de klant de beste oplossing op het gebied van geld, maar ook tijd en kwaliteit te kunnen bieden. Daarbij vind ik het heel belangrijk dat er duidelijke afspraken zijn over hoe dingen gaan in het bedrijf, en dat de werkvloer buiten net zo belangrijk is als het kantoor, want we moeten het uiteindelijk echt met elkaar doen.’

Aanjager

Chantal van Groezen is inmiddels 25 jaar werkzaam in de bouwwereld, vooral bij de grote bouwondernemingen. Sinds januari is ze bij de beide merken verantwoordelijk voor het verder uitdragen van de visie en missie, maar is ze ook general manager Acquisitie. Jeroen en Arnold vullen elkaar heel goed aan. In mijn rol breng ik alles samen, zo ontstaat een hele prettige dynamiek.’



Westergas Amsterdam



TAS Building 's-Hertogenbosch



Rabobank Almere

'WE WILLEN HET MARKTLEIDERSCHAP IN ALLE SEGMENTEN DOORZETTEN'

In het DNA van de bedrijven zit al de vanzelfsprekendheid om samen te werken, zegt Jeroen. 'We namen graag al alles over van de klant, we hebben ook alle bouwkundige disciplines in huis dus hoeven niets in te kopen. Door de verschillende merken die we hadden, fragmenteren we het ook voor onszelf, terwijl we juist alles bij elkaar willen brengen. Dat is een van belangrijkste aanjagers geweest om naar twee merken te gaan.' Zo gaan het architectenbureau, het ingenieursbureau en de projectmanagers op in SYNRG en de uitvoerende bedrijven in CNSTRCT. Arnold: 'Opdrachtgevers wisten vaak niet dat we een organisatie waren. Nu kunnen we die totale ontzorging leveren omdat we alle disciplines gewoon in eigen huis hebben. We lopen hiermee voorop in de markt omdat we zeer snel kunnen opereren en prestatiegaranties kunnen geven. Practice what you preach!'

Droom van de klant

Intern is twee jaar lang hard gewerkt aan de cultuur, dynamiek en onderlinge samenwerking om de mensen mee te nemen naar de nieuwe merken. Arnold: 'Het zijn verschillende werelden. Aan de SYNRG kant meer denkers die in processen en ontwerp heel sterk zijn, en aan de bouwkant de doeners op de bouwplaats. Een grote diversiteit aan mensen dus, maar het mooie is dat iedereen toegevoegde waarde wil leveren aan de projecten en het leuk wil hebben met elkaar. Dat bindt ons als bedrijf echt samen, vanuit welke bloedgroep je ook afkomstig bent.' Een groot voordeel van de integrale strategie is het kunnen aansluiten bij de groeiende behoefte van de klant aan

digitale concepten. Jeroen: 'Dat digitale model is feitelijk de uitkomst van de droom van de klant. Dit wordt zijn nieuwe bedrijfsomgeving, je kunt niet onderschatten hoe belangrijk dat is. In de nieuwe organisatie kunnen wij dat mooi verbinden met elkaar: de ontwerpers en consultants die in een heel vroeg stadium een klantvraag kunnen visualiseren en bijvoorbeeld CO₂-gestuurd kunnen ontwerpen, in combinatie met de collega's van het bouwen die hun markt- en materiaalkennis in kunnen brengen zodat we met de digitale modellen in staat zijn om sneller en beter in een vroeg stadium een hele goede voorspelling te doen aan de klant. Natuurlijk zijn er altijd onzekerheden en risico's tijdens de ontwikkeling, maar wij durven voor een groot aantal van onze projecten daarbij ook budget- en prestatiegaranties af te geven.'

Marktleider retail

Wij zijn marktleider op het gebied van retailprojecten in Nederland en in een aantal landen om ons heen, zegt Jeroen. De cultuur van snelheid en samenwerken komt dan ook echt uit het DNA van het bedrijf. 'We staan de klant in het volledige traject voor 100 procent bij, een retailer is afhankelijk van zijn vastgoed voor zijn omzet. Iedere dag later opleveren is omzet gemist, en daardoor geen optie. Daarnaast maken we heldere afspraken over het proces, de planning en een budget. Toen ik hier voor de eerste keer kwam, zonder retailachtergrond, dacht ik, jongens, zo gewoon is dat helemaal niet. In woon- of kantoorprojecten is dat wel even anders.'



JEROEN VERHOEF
directeur SYNRG

Welke waarden wil je uitdragen met je bedrijf en waarom?
Menselijk, verassend en verbonden
Op welke manier is jouw ondernemerschap gegroeid?

Gezond verstand, altijd doorontwikkelen en vol energie
Hoe motiveer jij je mensen, ook gezien de grote onzekerheden momenteel in de markt en de wereld als geheel?
Uitdagingen niet uit de weg gaan
Waar haal jij je inspiratie vandaan?
Iedere dag van alle mensen en informatie om mij heen
Welk boek moet iedere ondernemer lezen/welke podcast moet iedere ondernemer volgen?

Klassieker van good to great van Jim Collins en ik vind de podcast vastgoed gezocht leuk
Als je 1 kernwaarde mag noemen die jouw leiderschap kenmerkt, welke is dat dan en hoe herkennen

mensen dat?
Toegankelijk en hulpvaardig
Go with the flow of eigen koers varen?
Eigen koers
Op welke plek kun jij je echt opladen?
Op vakantie
Hoe reageer jij op tegenslag?
Vallen, opstaan en weer doorgaan. Niet bij de pakken neer gaan zitten en altijd in oplossingen denken
Waar lig jij wakker van?
Dingen die vandaag af hadden kunnen zijn en uitgesteld zijn tot morgen
Wat kenmerkt modern leiderschap voor jou?
Ruimte bieden voor open communicatie, vertrouwen, luisteren, keuzes maken en elkaar helpen. Zorgen dat mensen trots zijn op wat we doen
Hoe blijf jij bij leren?
Lezen, bij blijven in de business en luisteren naar andere mensen
Wat zou je anders willen doen?
Nog meer lezen, iets meer ontspannen
Wat zou je willen veranderen aan jezelf?
Strakker prioriteren en

meer loslaten
Wat is het ultieme doel dat je wilt bereiken met je bedrijf?
Dat iedere potentiële klant graag door ons geholpen wil worden. Ik kan er niet zo goed tegen om geen echte kans te krijgen
Hoe kijk jij naar de volgende generatie/de generatie boven je?
Volgende generatie met andere en veel meer digitale kennis, een andere manier van sociale interactie en een andere blik op hoe we omgaan met de planeet
Welke levensles heb je geleerd en van wie?
Dat problemen relatief zijn en de tijd altijd verder gaat. Enige wat je echt kan veranderen en echt invloed op hebt is jezelf. Niet in het verleden blijven hangen
Wat wil jij mensen mee geven?
Lach en wees aardig voor elkaar en help elkaar
Wat was voor jou een beslissend moment in je leven?
Familiere omstandigheden
Welke waarden wil je uitstralen?
Eerlijkheid en oprechtheid
Wat maakt jou nieuwsgierig?
Nieuwe dingen en andere mensen
Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?
Om mijn kinderen een knuffel te geven

Hoe ga jij om met uitdagingen?
Open vizier en vol energie en enthousiasme
Wat motiveert jou?
Samenwerken, nieuwe dingen doen en iedere dag beter worden
Wat is je diepste drijfveer?
Hulpvaardig
Wat wil jij bijdragen?
Beter toekomst
Waar spreek je af met vrienden en waarom?
Op de sportclub en horeca
Waar kom je tot rust?
Thuis
Hoe combineer jij hart en verstand?
Niet altijd direct te schrijven of zeggen wat ik denk. Ik schaam me er ook niet voor als dat wel gebeurt en mij achteraf niet handig lijkt, dat ook te zeggen
Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel?
Doordenken van impulsieve acties ideeën/gevoelens
Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?
Mijn kinderen volgen in hun sport en ambities
Hoe ga je om met ergernissen?
Door op mijzelf te reflecteren
Hoe krijg jij zaken in beweging?
Door te verbinden en met enthousiasme
Wat zou je nog een keer over willen doen?
Mijn studie tijd en de periode kort daarna



ARNOLD DEN HAAN
directeur CNSTRCT

Op welke manier is jouw ondernemerschap gegroeid?
Door de vrijheid die ik heb gekregen heb ik op vroege leeftijd veel kunnen zien en meemaken. Dit heeft me gevormd en in combinatie met mijn eigen kennis gemaakt tot de persoon die ik ben
Hoe motiveer jij je mensen, ook gezien de grote onzekerheden momenteel in de markt en de wereld als geheel?
Door de rust te bewaren en te kijken naar wat wel mogelijk is, tegen welke prijs, binnen welk tijdsbestek en voor welke kwaliteit. Mensen continue uitdagen om verder te kijken dan de vraag en te zien waar we als bedrijf het verschil kunnen maken t.o.v. onze con-collega's
Als je 1 kernwaarde mag noemen die jouw leiderschap kenmerkt, welke is dat dan en hoe herkennen

mensen dat?
Oprechtheid/Authenticiteit, consistentie in mijn antwoorden en voelen dat ik beschikbaar ben voor collega's
Go with the flow of eigen koers varen?
Eigen koers, zonder een sterke visie en richting kun je niet voor verandering zorgen. Soms moeten de gebaande paden worden doorbroken. Als je doet wat je altijd gedaan hebt, zul je krijgen wat je altijd gekregen hebt
Visionair of down to earth?
Ik heb eigenschappen van beide
Op welke plek kun jij je echt opladen?
In de sporthal tijdens een potje volleybal
Waar lig jij wakker van?
Als ik iets heb laten gebeuren, wat ik had kunnen voorkomen maar door te laat ingrijpen of onvoldoende ingrijpen heb laten gebeuren
Wat zou je willen veranderen aan jezelf?
Mijn mening niet altijd direct ventileren, soms ook de rust bewaren

en niet altijd als eerste te spreken

Welke levensles heb je geleerd en van wie?

Waarom morgen, als het ook vandaag kan. Actie in de Taxi! Vriend

Wat wil jij mensen mee geven?

Samen bereik je meer dan alleen en van fouten maken leer je en worden we samen beter

Welke waarden wil je uitstralen?

Vrijheid, betrokken/bevlogen, nieuwsgierig naar nieuwe dingen, eerlijk, transparant

Wat maakt jou nieuwsgierig?

Samen zorgdragen dat we als organisatie iedere dag een beetje beter worden, afwijken van de gevestigde orde en uitgaan van eigen kracht en kennis

Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?

Dat kom ik erg makkelijk gelukkig, maar ik krijg energie van een positieve dynamiek waarin iedereen een radartje in het geheel is en daarmee bijdraagt aan het succes en een tevreden klant

Wat motiveert jou?

Gezamenlijk succes werkt aanstekelijk en daagt me uit om verder te gaan en te ontwikkelen

Waar spreek je af met vrienden en waarom?

Vroeger was dit de kroeg maar nu doen we vaak een potje hartenjagen bij iemand thuis met een biertje en een chippie

Waar kom je tot rust?

Thuis, rommelen in- en rondom het huis of rustig op de bank met een serie of film

Wat is je favoriete uitwaai-plek?

De molens van Kinderdijk

Hoe blijf jij trouw aan jezelf?

Staan voor wie je bent en altijd zoeken naar een passende balans tussen de vraag en mijn eigen normen en waarden. Wat ik zelf niet kan/wil, doe dit ook een ander niet aan is hierin voor mij een graadmeter. Oprecht en eerlijk handelen naar een ander

Hoe ga je om met ergernissen?

Ik praat erover en probeer het niet in mijn handelen te laten zien, dit lukt niet altijd overigens. Mijn mimiek en uitdrukkingen zijn een open boek

Hoe krijg jij zaken in beweging?

Door mensen mee te nemen in de urgentie of uitdaging en het samen te doen in plaats van alleen



Fabrique DesLumières in de Westergasfabriek in Amsterdam



Zorgcomplex Leilinde, Leidschenveen

'IN ONS DNA VAN DE BEDRIJVEN ZIT AL DE VANZELFSPREKENDHEID OM SAMEN TE WERKEN'

De vertaalslag van het DNA naar de marktsegmenten Work (kantoren) en Stay (leisure, zorg, mixed-use, hotels, woningen) is de afgelopen jaren gemaakt. We willen het marktleaderschap ook in die segmenten doorzetten, zegt Jeroen. Bovendien, zegt Arnold, elk gesprek dat we met een nieuwe klant hebben doen we met de intentie voor de lange termijn. 'We willen een structurele en langjarige relatie met elkaar opbouwen. We hebben ook veel vaste klanten, dat tekent het bedrijf. Niet alleen vaste klanten die steeds terugkomen, maar ook klanten waar we structureel mee samenwerken, zodat we bijna als verlengstuk van de eigen organisatie van de klant fungeren. We integreren echt bij onze klant.'

Mensen ruimte geven

Wat betekent dat DNA en de nieuwe strategie voor het leiderschap en ondernemerschap? Jeroen: 'Ik geloof in een leiderschap dat geënt is op luisteren, op behulpzaam zijn, toegankelijkheid. Daarbij vind ik wel dat je iedere dag weer beter moet willen worden, ambitie en drive tonen. Zeg maar



O'Leary's Leidschendam



Julianakazerne Den Haag

de just do it-mentaliteit. Dat is ook de manier waarop we het bedrijf aansturen en hoe we met onze mensen omgaan. Daarbij ben ik met mijn managers gewoon onderdeel van het team en de gezamenlijke doelstellingen.' Arnold: 'Ik kom bij een grote aannemer vandaan, met een vrij hiërarchische structuur. Het mooie aan ons bedrijf is dat je op jonge leeftijd veel vrijheid kunt ervaren. En dat je ook gewoon via trial en error dingen kan leren. Zonder fouten leer je niet. Waarbij ik wel vind dat je dan vervolgens ook stappen moet zetten. Ik merk dat mensen die vrijheid heel prettig vinden. Dat is in mijn optiek de rol die wij hebben, mensen de ruimte geven om die vrijheid ook te pakken, door te sturen, helpen, begeleiden en ondersteunen. En te zorgen dat mensen de juiste stappen zetten in het tempo dat bij ze past.' Uiteindelijk is het ook gewoon heel belangrijk dat mensen het gewoon leuk hebben met elkaar, zegt Jeroen. 'Niet alleen binnen ons bedrijf maar ook met de klant. Wij hebben veel mensen die hier al heel lang werken, en dat doe je alleen maar als je het naar je zin hebt in een bedrijf. Ik zie hier heel wat jubilea voorbij komen.'



CHANTAL VAN GROEZEN
general manager
Acquisitie

Welke waarden wil je uitstralen?

Openheid, eerlijkheid en nieuwsgierigheid

Hoe ga jij om met uitdagingen?

Door te denken in oplossingen. Een uitdaging is altijd een kans om iets beter, sneller of goedkoper te doen

Wat wil jij bijdragen?

Ik maak graag de verbinding. Het is onmogelijk dat mensen

elkaar kunnen komen als dat eigenlijk wel nodig is. Ik vind het belangrijk dat mensen

elkaar begrijpen, dat niet iedereen dezelfde persoonlijke belangen hoeft te hebben om tot

l gezamenlijk resultaat te komen

Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?

Voor goede Chinese tomatensoep kom ik altijd mijn bed uit

Waar kom je tot rust?

Ik kan overal tot rust

komen. Gewoon even de knop uitzetten

Waar spreek je af met vrienden en waarom?

We gaan wandelen, pakken een filmpje in de bioscoop, gaan naar het theater of

uit eten of we pakken thuis een drankje.

Gezellig bij praten over werk, kids en allerlei plannen

Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?

Na zoveel mogelijk werkdagen beland ik even in de sportschool voor een uurtje

krachttraining. Even alle spieren aandacht geven

Hoe krijg jij zaken in beweging?

Met mijn enthousiasme en motivatie probeer ik binnen het team

draagvlak te creëren om samen tot het beste eindresultaat voor onze klanten te komen