

A man in a grey blazer and white shirt stands in a modern office, looking out a window at a city skyline with several construction cranes. The background shows a mix of completed buildings and active construction sites under a cloudy sky.

# WONEN EN WERKEN KOMEN STEEDS DICHTER BIJ ELKAAR

We gaan geen uitdaging uit de weg, zegt Richard Marijnissen, Commercieel Directeur bij Remmers Bouwgroep, in het up-to-date kantoor in Tilburg. Hij ziet het werken drastisch veranderen, en doktert nieuwe oplossingen het liefst samen uit in het bouwteam. 'Een aanbesteding puur op prijs, dat doen wij liever niet.'

Het gaat hard met Remmers. Het familiebedrijf uit Tilburg is de afgelopen vier jaar verdubbeld in omzet en gaat komend jaar zeker over de 100 miljoen euro in omzet. En dat is alleen nog het bouwbedrijf. De nieuwe visie op projectontwikkeling, in eigen beheer bij de familie, gaat ook razend snel, én produceert voor de komende jaren nog eens extra bouwvolume. De groeiambitie is 20 procent per jaar. 'Waarbij we pieken niet uitsluiten', aldus Richard Marijnissen. 'We hebben een aantal vaste klanten die enorm aan het groeien zijn, dus dat betekent dat je mee moet groeien, en daar zijn we zeker klaar voor.'

#### **Nieuwe generatie**

Naast wonen, sport en onderwijs is bedrijfshuisvesting een van de 'marktvensters'. De projecten variëren van omvangrijke distributiecentra tot maatwerk kantoren. Uiteindelijk gaat het om het ontwikkelen van duurzame woon- en leefomgevingen, afgestemd op de gebruiker, stelt Marijnissen. Het werken verandert drastisch, dat betekent dat kantoren meebewegen. Het eigen kantoor van de bouwgroep is een voorbeeld én een metafoor. 'Wij hebben een hedendaagse visie op hoe mensen willen werken. Ons eigen bedrijf is ook in transitie. Hoe vul je het werken in voor de nieuwe generatie? Toen we in de jaren '90 dit kantoor inrichtten was vooral functionaliteit belangrijk. Nu hebben mensen meer behoefte aan sfeer, aan warmte in de omgeving, een zekere huiselijkheid. Wonen en werken komen steeds dichterbij elkaar.'

#### **Productiviteit**

Om die nieuwe generatie te faciliteren is er een werkcafé gekomen, waar ook eten gemaakt kan worden. Richard: 'Voor mij hoeft echt niet iedereen hier om half 9 binnen te zijn. Ik wil als manager de mensen eigen verantwoordelijkheid geven. Je kunt je eigen tijd indelen, zolang uiteraard de deadlines maar gehaald worden. Als er langer wordt doorgewerkt kunnen ze in de keuken hun eten bereiden. Het nieuwe werken gaat echt steeds

verder. De productiviteit wordt er zelfs beter van en het leidt ook tot meer saamhorigheid en binding met het bedrijf. Het werkt net als in een café, daar deel je informatie, debatteer je, werkgerelateerd of niet. Zo krijg je een andere sfeer, een andere band met elkaar.'

#### **Papierloos**

De inrichting is ook aangepast aan de nieuwe functie van het kantoor. Zoals meer vergaderruimtes met grote beeldschermen, waar papierloos wordt gewerkt omdat alles via schermen wordt gedeeld. Richard: 'Ik ben veel op kantoor, maar zit bijna nooit meer op mijn eigen werkplek. We zitten veel meer in vergaderruimtes met elkaar te werken in plaats van op de individuele werkplek. Daardoor hebben we minder traditionele werkplekken nodig, waardoor we met hetzelfde aantal vierkante meters, terwijl we groeien, toch vooruit kunnen.' Daarin speelt ook het thuiswerken een rol, een blijvertje na corona. 'In de coronatijd is bewezen dat je vanuit huis heel veel kan doen. Wij faciliteren dat voor de medewerkers met beeldschermen en laptops.'

#### **Vindingrijk**

De ervaringen met de verbouwing van het eigen kantoor worden ingezet in de ontwikkeling en bouw van kantoren, en andersom zijn ideeën en oplossingen van opdrachtgevers weer een inspiratiebron. Het samenwerken, het leren van elkaar is een belangrijk bestanddeel van de filosofie van Remmers. Het bedrijf werkt ook niet voor niets het liefst in bouwteams. Marijnissen: 'Puur een aanbesteding op prijs, dat doen wij liever niet. Zeker in de opgaven van nu, waarin duurzame oplossingen belangrijk zijn. Dan moet je vindingrijk zijn. Wij dokteren dat liever uit met elkaar. Als je met alle partijen om tafel gaat zitten, de architect, de installateur, de ontwikkelaar en wij als bouwer dan krijg je in de voorfase gegarandeerd een veel beter uitgewerkt plan, dat er in de uitvoering ook nog eens heel soepel door heen gaat. Wij hebben



'ALS  
FAMILIEBEDRIJF  
ZORGEN WE  
ECHT VOOR ONZE  
MENSEN'

'WOONTORENS MET  
ALLEEN MAAR IDENTIEKE  
WONINGEN, HEBBEN WE  
DAAR NOG BEHOEFTE AAN?'



‘SCHAALVERGROTING IS DE ABSOLUTE TREND IN DISTRIBUTIECENTRA’

zelf een engineeringbureau in huis, een architect, een installatiedeskundige, dus wij kunnen ook over alle aspecten van een project meedenken én zelf ontwerpen of mee-ontwerpen.’

#### **Bamboe**

Een mooi voorbeeld is het recent opgeleverde kantoor van een IT-bedrijf aan de A2 bij ‘s Hertogenbosch van 2.200 vierkante meter. Het project, Waterfalls, ontworpen door BKVV Architecten, heeft een gevel opgetrokken uit bamboe. Marijnissen: ‘Het gebouw hebben we samen met de ontwikkelaar en architect in het bouwteam helemaal uitgewerkt. Het heeft een betonnen casco met de nodige duurzame installaties erin, en heeft in het interieur echt een industriële en moderne sfeer, terwijl het van buiten een heel warme uitstraling heeft.’ Een ander voorbeeld van een bijzondere samenwerking in het bouwteam is voor de sporthal met bijbehorende faciliteiten van de Erasmus Universiteit in Rotterdam, die Remmers heeft gebouwd, met onder meer hergebruikt materiaal en duurzame installaties waarmee het gebouw geheel zelf supporting is.

#### **Groeien**

Naast de kantoren werkt Remmers momenteel aan een aantal zeer grote distributiecentra. ‘Schaalvergroting is absoluut de trend’, zegt Marijnissen. ‘Ze gaan richting de 100.000 vierkante meter, bijna hele dorpen. Onder meer e-commerce is gigantisch aan het groeien. Toen ik 15 jaar geleden 15.000 meter verkocht had ik de hoofdprijs gewonnen, want dat had nog niemand gebouwd. Maar als je nu 45.000 meter verkoopt is dat heel gewoon. Vaak is het ook nog maar de eerste fase van een DC. In een van onze projecten komen straks per dag 2.000 mensen te werken in verschillende shifts, waaronder ook veel arbeidsmigranten. Dat betekent veel verkeer om al die mensen aan en af te voeren met busjes. Verschillende gemeentes willen daarom nu ook op het industrieterrein wonen faciliteren. Ik heb daar mijn bedenkingen bij, want het is niet bepaald een ideale leefomgeving.’ Maar hoe ga je de bedrijventerreinen aantrekkelijk maken, met al die uitdijende hallen? Vergroening is een belangrijke, vindt Marijnissen. ‘De locaties zouden veel groener kunnen, met bomen en parken. Wij zijn in een andere gemeente bezig met een project waar in het gebied erom heen een tuineffect wordt gerealiseerd. Het parkeerdek wordt in een heuvel weggewerkt en er komt veel groen omheen. Dat is een goede

tendens vind ik. De grond die je opgraaft gebruik je deels weer om het gebouw te verbergen en een groene omgeving terug te brengen.’

#### **Lokaal oplossen**

We zouden, ook bij woningbouw, dan ook veel beter moeten kijken naar de behoeften van de mensen die ergens werken of wonen, vindt Richard Marijnissen. ‘Woontorens met alleen maar identieke woningen in afmetingen en prijs, hebben we daar nog behoefte aan? Ik heb het idee dat we niet altijd goed genoeg nadenken over voor wie we aan het bouwen zijn. Er is meer variatie nodig. Appartementen kunnen kleiner als je ruimte kunt besparen op gezamenlijke voorzieningen zoals wasmachines, of bergingen in de kelders.’ Ook als het gaat over de energietransitie moeten we slimmer over oplossingen nadenken. ‘Er zijn veel manieren om zaken lokaal op te lossen. Wij zijn bijvoorbeeld bezig met een groot gebied in het Westland waar een industrieterrein met alle partijen die daar zitten eigen opwekking heeft weten te realiseren. Er is een batterij voor opslag waar iedereen in principe gebruik van kan maken. Dat zou je zo ook kunnen uitrollen op andere industrieterreinen. Een probleem met nieuwe oplossingen is wel dat onze behoefte zich sneller aan het ontwikkelen is dan de wetgever het bij kan benen.’

#### **Mensen helpen**

De groeiambitie betekent dat het bedrijf richting de 100 werknemers gaat. Als familiebedrijf is Remmers zeker een sociale werkgever te noemen. Zo wordt er voor de werknemers een ambitiepatroon voor over vijf jaar in kaart gebracht. ‘Wat wil je over vijf jaar bereiken, niet alleen in je carrière maar ook in je leven? We hebben veel jongeren die echt wel goed verdienen maar toch geen huis kunnen kopen en in de vrijsectorhuur terecht komen. Daar kunnen wij wellicht helpen om bij de bank toch een hypotheek te krijgen. Maar ook werknemers die met de energierekening niet uit de voeten kunnen. Wij vinden als werkgever dat we mensen moeten helpen. En als je plan is om van werkvoorbereider naar projectleider te gaan, dan maken we een stappenplan in je salaris. Maar we doen ook veel rondom het thema ‘gezond’. En als het nodig is mag de hond mee naar kantoor. Weet je, ik vind werken fijn en ga met plezier naar kantoor, zeker nu het hier zo mooi is verbouwd. Onze ambitie is om het werk voor iedereen zo leuk mogelijk te maken. Als familiebedrijf zorgen we echt voor onze mensen.’