

‘Opdrachtgevers kunnen geld besparen door al in het voortraject met ons aan tafel te zitten’

29-02-2016 10:32

Reynaers is een echt familiebedrijf dat al ruim 50 jaar bestaat. Sinds enkele jaren richten zij zich ook tot de vastgoedsector. “Er liggen veel kansen voor het vastgoed. Door in het voortraject van een project in gesprek te gaan met de toeleverancier ontstaan nieuwe inzichten én kan veel geld bespaard worden”, zegt Edgar van Ginkel, directeur Reynaers Nederland. VJ interviewde hem op het kantoor van Reynaers in Helmond.

“Wij bieden aluminium systemen aan voor ramen, deuren en gevels. Wij zijn een systeemhuis en leveren dus niet zelf de feitelijke eindproducten”, vertelt Van Ginkel. “Architecten nemen onze systemen op in hun bestek. Het zijn uiteindelijk onze klanten die daar de invulling aan geven.”

Veranderende rol

De rol van de toeleverancier verandert volgens Van Ginkel: “Samenwerken, en dan vooral in het begintraject, met opdrachtgevers, architecten, aannemers en toeleveranciers levert de beste resultaten op. Door al vroeg met verschillende partijen aan tafel te zitten, kun je beter inspelen op vragen en eisen. Meedenken en adviseren zorgt voor hoge kwaliteit en bespaart uiteindelijk kosten.”

Groeiambities

Het familiebedrijf Reynaers is in 1965 opgericht; Reynaers Nederland in '69 en is de oudste buitenlandse vestiging. “In het familiebedrijf is van origine veel dynamiek”, zegt Van Ginkel. “Er is veel ruimte voor verdere ontplooiing op de markten. We kennen een gezonde groei binnen het concern. Tot 2020 hebben we een bovendien een forse groeistrategie. We breiden uit in landen waar we al actief zijn en willen ook expansie naar nieuwe markten. Op dit moment hebben we 39 vestigingen waarmee we in zo'n 70 landen actief zijn.”

Ook in Nederland wordt over de eigen grenzen heen gekeken. In samenwerking met Reynaers UK is invulling gegeven aan diverse projecten in Londen, zoals Greenwich Pensinsula en Elephant & Castle, waar Nederlandse gevelbouwers bij betrokken zijn.

Doelgroep leren kennen

De doelstelling van Reynaers is om de komende vijf jaar de doelgroepen in de vastgoedsector goed te leren kennen. Hoe gaan zij dat aanpakken? Van Ginkel: “We houden ons bezig met het antwoord op de vraag wat men verwacht van toeleveranciers en ook wat onze toegevoegde waarde in een project kan zijn. Ook deelname aan MIPIM en ExpoReal München in de afgelopen jaren helpt om de vastgoedsector in beeld te krijgen.”

Van Ginkel vervolgt: “We willen ook rechtstreeks aan tafel met opdrachtgevers zodat we mee kunnen denken en allerlei opties kunnen laten zien. Kiezen voor standaard kan, maar hoeft niet. Een mooi voorbeeld daarvan is de transformatie van Philips Lighting in Eindhoven. Bij dit project waren we al in een vroeg stadium betrokken, waardoor we advies op maat hebben kunnen geven. Er worden bijvoorbeeld verticale schuiframen van aluminium gebruikt. Het vastgoed wordt meer waard en de exploitatiekosten op lange termijn dalen.”

Scholen en leisure

“Participeren in concepten zoals Gezonde Scholen en Building Leisure Buildings biedt ook volop mogelijkheden om onze kennis te delen met anderen”, legt Van Ginkel uit. “Het welzijn en comfort van de gebruikers van gebouwen wordt er uiteindelijk groter door. Er zijn bijvoorbeeld veel verouderde scholen die een beter binnenklimaat moeten krijgen. De buitengevel speelt daarbij een belangrijke rol.”

Meerwaarde bieden

Aanbestedingen zijn complex. Tegenwoordig staat het gebouw centraal met daar omheen allerlei verschillende partijen. Ook de rol van de architecten daarin is veranderd. Van Ginkel: "Doordat toonaangevende onderdelen van een gebouw, zoals de gevelopeningen, het licht en het binnenklimaat, een grote invloed hebben op de exploitatie, kunnen we daar in het voortraject een duidelijke meerwaarde bieden in ondersteuning bij de juiste productkeuze. Dat werkt door op de gehele levensduur van het gebouw."

Bij zogeheten PPS-projecten (Publiek-Private Samenwerkingen) liggen de verhoudingen weer anders. "Ook hierin zijn we actief en we brengen graag partijen samen om met elkaar van gedachten te wisselen om zo tot het beste eindresultaat te komen", aldus Van Ginkel.

Productkeuzes

Niet alleen de rol van de architect en de leverancier verandert legt Van Ginkel uit: "De vastgoedsector moet meer verantwoordelijkheid nemen voor de juiste productkeuzes. Als zij direct betrokken zijn bij de producteisen en -keuzes, zal het eindresultaat veel beter aansluiten bij hun wensen."

Van Ginkel zegt tot besluit: "Dat kan door een goede samenwerking tussen opdrachtgever, architect, aannemer en toeleverancier. Daarom houden wij ons bezig met de vraag wat er van ons verwacht wordt en waar bij toegevoegde waarde kunnen bieden aan vastgoed. We willen niet meer weg te denken zijn uit de vastgoedwereld."

Projecten

Reynaers is betrokken bij een groot aantal projecten, waaronder ook veel renovatie- en transformatieprojecten, een markt waar momenteel grote kansen liggen. We schrijven hier regelmatig over op Vastgoedjournaal. Enkele voorbeelden zijn de Koninklijke Gazellefabriek in Dieren (*foto onderaan*), Avans Hogeschool Breda, World Forum in Den Haag (*grote foto bovenaan*) en TivoliVredenburg Utrecht.

Heeft u interesse in samenwerking met Reynaers of wilt u weten wat er zoal mogelijk is? U kunt opnemen met projectmanager Theo van der Meijden via (+31) (0)492 – 56 10 20 of via de [website van Reynaers](#).

VASTGOED JOURNAAL

Charlotte Bijenveld