Onze klant staat voor ons op nummer één!

Reitsma is al bijna honderd jaar het bouwbedrijf in, van en voor Friesland en omstreken. Door de crisis is het bedrijf een tijdje minder zichtbaar geweest. „Onze afdeling bouwservice en onderhoud draaide altijd nog volop", zegt Bertil Poelman, algemeen directeur. „Maar toch waren er geluiden dat Reitsma werd gemist". Voor mij werd hierdoor duidelijk dat Reitsma als ontwikkelend bouwbedrijf belangrijk wordt gevonden voor deze regio en we ons dus meer moesten laten zien. Precies hierom werd in 2019 een nieuw pand in Drachten betrokken.

Reitsma Bouw

Weer volop in bedrijf

„We zijn trots op ons bedrijf", zegt Jan Johan de Vries, vestigingsleider. „We hebben onderschat hoe belangrijk het is om zichtbaar te zijn. Reitsma Bouw is een zelfstandig opererend Fries bouwbedrijf dat vooral in Friesland, met een eerlijke en nuchtere aanpak, actief is. Tegelijkertijd is Reitsma onderdeel van een grotere groep bouwbedrijven onder de naam VolkerWessels. We weten ons gesteund door het grote moederbedrijf wat ons extra mogelijkheden geeft. Hoewel we nooit zijn weggeweest, zijn we er weer."

Afspraak is afspraak

Een opdrachtgever weet met wie hij zaken doet. De mensen van Reitsma zijn persoonlijk betrokken van begin tot eind. „Wij gaan voor langdurige relaties", zegt Bertil. „Dat kan alleen als je kwaliteit levert, betrokken en betrouwbaar bent en begrijpelijke taal spreekt." Jan Johan vult aan: „en afspraak is afspraak."
De bouw is wel eens negatief in het nieuws. Vaak gaat het over overschrijding van budget en opleverdatum. „Juist hierom zitten wij het liefst aan de 'voorkant' van het traject aan tafel, want dan heb je de meeste invloed om dit te voorkomen. Meedenken, oplossingen bieden, onze expertise inzetten voor de ander, daarmee creëer je meerwaarde." Als voorbeeld wordt de uitbreiding van Jumbo in Drachten aangehaald. „Als je samen een traject ingaat, komt niemand voor verrassingen te staan. Te laat opleveren is ondenkbaar, zo'n winkel moet op tijd open."

3D en budgetgestuurd ontwerp

Een plan dat tot op de puntkomma door de opdrachtgever is uitgewerkt kunnen we prima realiseren. Maar onze echte meerwaarde zit hem in een andere benadering, dat heeft onze voorkeur. „We gaan het liefst in gesprek met onze opdrachtgever over de wensen en waarbij we vragen naar het budget. In de ontwerpfase kunnen we op details de zaak bespreken en de kosten daarbij in overweging nemen", zegt Jan Johan.

Reitsma gebruikt daarbij 3D techniek. „We laten de techniek voor ons werken. Het programma maakt zowel het ontwerp inzichtelijk als het kostenplaatje. Elke aanpassing in het ontwerp, vertaalt zich direct financieel. Als we bijvoorbeeld andere stenen op de gevel plaatsen, dan zie je meteen of de variant meer of minder kost. Zo kun je samen gericht aanpassingen doen waarbij de gewenste uitstraling of functionaliteit behouden blijft en we tegelijkertijd binnen het budget blijven." Transparantie is daarbij erg belangrijk. Vooraf maken we afspraken met de klant over de kosten en de winst die we hierover rekenen „Dit laatste, hoe marginaal in de bouw ook, hebben wij nodig om te kunnen voortbestaan", zegt Bertil. De klant weet hiermee vooraf exact waar hij aan toe is.

Bouwen met wederzijds vertrouwen

Bij Reitsma houden ze van duidelijke taal met een recht door zee mentaliteit. „We gaan voor langetermijn-relaties", herhaalt Bertil. „Zo krijg je ook bijzondere projecten, dat is een mentaliteit die je door de hele organisatie terugziet. De mentaliteit van de noordeling, altijd redelijk in de buurt van je woonplaats aan het werk, lekker in je eigen taal praten, dat is fijn. We zijn betrokken en trots op wat we doen. Van directeur, tot uitvoerder, werkvoorbereider, timmerman en onderaannemer; iedereen. Dat is niet alleen aantrekkelijk voor opdrachtgevers, maar ook voor onze vakmensen die de ruggengraat van ons bedrijf vormen."



Jan Johan de Vries en Bertil Poelman

www.reitsmabouw.nl