

Minimale overlast, maximale efficiëntie

(VER)BOUWEN ZONDER DE DAGELIJKSE GANG VAN ZAKEN TE VERSTOREN

Robin Albersen bouwde zijn bedrijf Building Retail - waarmee hij (af)bouwprojecten van begin tot eind begeleidt, uitgebouwd van een eenmanszaak tot een bloeiend bedrijf met zes werknemers. Naast exclusieve winkels en kantoren richt Albersen zich steeds meer op de horeca.

Tekst **Armand Landman** Beeld **Building Retail**

Albersen's carrière begon niet met hamer en spijkers, maar met het begeleiden en managen van bouwprojecten. Zijn expertise groeide tijdens zijn tijd bij een projectmanagementbureau dat nauw samenwerkte met Albert Heijn. Hier leerde hij het belang van nauwkeurige voorbereiding en efficiënte uitvoering - vaardigheden die hij later zou toepassen in zijn eigen onderneming.

In 2016, slechts gewapend met een sterk netwerk en een schat aan ervaring, besloot Alber-

sen zijn eigen pad te volgen en richtte Building Retail op. Zijn bedrijf groeide snel door projecten voor grote namen zoals de Zwitserse keten van chocoladewinkels Lindt en door zich te onderscheiden met een focus op procesefficiëntie en kwaliteitsmanagement. "Ik ben zeven jaar geleden gestart als kleine zelfstandige. Ik had niet echt een grote ambitie of een vast plan, maar het is geweldig om te zien dat we nu een bedrijf hebben dat internationale projecten aangaat voor grote merken."

MINIMALE OVERLAST

Het was de diversificatie in marktsegmenten die Building Retail ook in de hotel- en horeca-industrie bracht. Albersen's aanpak, waarbij de nadruk ligt op minimale overlast en maximale efficiëntie, bleek perfect te passen bij de behoeften van hotelrenovaties. Door de verbouwingen in fasen te organiseren en het gebruik van een 'treintjes'-methodiek, wist hij projecten te realiseren zonder de dagelijkse gang van zaken te verstoren.

De kern van Building Retail's succes ligt in de efficiënte en systematische aanpak die Albersen door de jaren heen heeft ontwikkeld. Deze aanpak is geïnspireerd door zijn ervaringen in de retail sector en is uitermate effectief gebleken in zowel winkel- als hotelrenovaties.

Albersen legt uit hoe belangrijk het is om de overlast te minimaliseren: "Bij elk project, of het nu een winkel of een hotel betreft, zorgen we ervoor dat de dagelijkse operaties zo min mogelijk hinder ondervinden. We plannen de werkzaamheden zodanig dat we snel en efficiënt werken, waarbij we altijd rekening houden met de veiligheid en toegankelijkheid voor klanten en gasten."

De methodiek van Building Retail kenmerkt zich door een hoge mate van flexibiliteit en het in fasen uitvoeren van projecten. Dit zorgt ervoor dat delen van een winkel of hotel operationeel kunnen blijven terwijl andere secties worden aangepakt. Robin beschrijft dit proces als volgt: "We breken grote projecten op in kleinere, beheersbare delen, waardoor we effectief kunnen werken zonder het gehele pand te hoeven sluiten."

De benadering van Building Retail maakt weinig onderscheid tussen het renoveren van winkels of hotels, wat het bedrijf tot een uitzondering in de branche maakt. "De winkel moet open blijven en veilig zijn voor klanten, net zoals een hotel dat moet voor zijn gasten. Deze benadering helpt ons om de specifieke uitdagingen van elk projecttype te begrijpen en aan te pakken," zegt Albersen. Dit leidt volgens hem tot een consistente toepassing van best practices over verschillende soorten vastgoed heen.

KORTE LIJNEN

Een ander belangrijk aspect van hun werkwijze is de nadruk op communicatie en continuïteit. "We houden de lijnen kort met onze klanten en alle betrokken partijen. Dit zorgt voor snelle besluitvorming en aanpassingen waar nodig,"

"We houden de lijnen kort met onze klanten en alle betrokken partijen"



TOPSPORT ALS INSPIRATIEBRON

Een uniek aspect van Building Retail's filosofie is de integratie van topsportmentaliteit in hun projecten. Deze filosofie wordt versterkt door samenwerkingen met vooraanstaande topsporters zoals zeilster Marit Bouwmeester en beachvolleybalspeelster Katja Stam. Deze samenwerkingen benadrukken het belang van discipline, focus en teamwork, die cruciaal zijn voor het succes van zowel sport als bedrijfsprojecten.

Albersen legt uit: "Onze samenwerking met Marit en Katja is een perfecte spiegel van hoe wij werken. Net zoals zij zich voorbereiden op de Olympische Spelen, bereiden wij ons voor op elk project; met dezelfde precisie, hetzelfde teamwork en dezelfde vastberadenheid om te winnen. Dit is niet zomaar een sponsormodel, maar een wederzijds inspirerende partnerschap waarin we van elkaar leren en elkaar naar hogere niveaus tillen."

Deze samenwerkingen zijn meer dan alleen een metafoor. Ze zijn geïntegreerd in de werkcultuur van Building Retail, waarbij de principes van topsport worden toegepast op projectmanagement. Dit heeft geleid tot een bedrijfscultuur waar continue verbetering en het streven naar excellentie centraal staan. Robin benadrukt: "Werken met Marit en Katja inspireert ons hele team om te streven naar het hoogste niveau in alles wat we doen. Het laat ons zien dat met de juiste voorbereiding, teamwork en focus, we elk project kunnen opleveren alsof het een gouden medaille is."

Werkzaamheden worden in duidelijk gedefinieerde fasen uitgevoerd.

benadrukt Robin. Door deze aanpak kan Building Retail sneller reageren op onverwachte uitdagingen en de impact op de bedrijfsvoering van de klant minimaliseren.

Duurzaamheid is een kernonderdeel van Building Retail's filosofie. Het bedrijf streeft ernaar materialen te hergebruiken en afval te minimaliseren. Deze aanpak is niet alleen milieuvriendelijk maar ook economisch voordelig voor hun klanten. Ondanks de uitdagingen die soms ontstaan door klanten die vasthouden aan traditionele methoden, blijft Albersen innoveren en duurzame oplossingen voorstellen. "Wij probe-

ren mee te denken over materialisatie en hergebruik van materialen. We gooien niet zomaar iets in de kliko, maar proberen bewustzijn te creëren over wat mogelijk is met duurzaamheid."

De efficiënte en doordachte werkwijze heeft ervoor gezorgd dat Building Retail een vertrouwde partner is geworden voor vele ondernemingen binnen de retail- en hotelsector. De methoden die Albersen en zijn team hanteren, garanderen niet alleen een hoge kwaliteit van het eindresultaat, maar zorgen ook voor een proces waarbij de klant centraal staat en hun operationele behoeften vooropgesteld worden. ■