

DE BOLTON WONING

SNELHEID, MAAR VOLOP KEUZEVRIJHEID



Arjan Ton

De Bolton Groep bestaat op 1 mei exact vijftig jaar. Het bedrijf is voortdurend met de tijd meegegaan, maar deed dat wel altijd met de kernwaarden van een familiebedrijf in het achterhoofd. Tijdens de crisis bedachten ze Bolton a la Carte, vooral een verkoopproces waarmee 100% werd ingespeeld op de exacte woonbehoefte van iedereen die op dat moment wilde verhuizen. De nieuwe troef van het Woerdense bedrijf is de Bolton Woning: compleet uitgeengineerde woningen die nog wel helemaal zijn aan te passen aan de wensen van de kopers. "Voor opdrachtgevers hebben we meteen de kosten inzichtelijk. Het zorgt voor flexibiliteit en snelheid, maar biedt toch veel keuzemogelijkheden", vertelt Arjan Ton (mede-eigenaar en Directeur Ontwikkeling bij Bolton Groep).

Arjan Ton vormt samen met mede-eigenaar Peter Bol (Directeur Bouw) de directie van de Bolton Groep, het bedrijf dat vijftig jaar geleden door hun beider vaders werd opgericht en bestaat

uit Bolton Bouw, Bolton Ontwikkeling, Bolton Renovatie en Bolton Bouwservice. Het bedrijf telt zo'n tachtig personeelsleden en dat is volgens Arjan Ton precies goed. "We willen namelijk vooral de sfeer en kernwaarden van het familiebedrijf behouden. We hebben geen directeur in loondienst die voor zijn aandeelhouders korte termijn beslissingen moet nemen, maar denken juist aan de lange termijn maar zijn ook in staat om als het noodzakelijk is heel snel te schakelen. We zijn heel toegankelijk en met deze omvang kan dat zo blijven. Zou je gaan opschalen, dan moet de organisatie veranderen en dat willen we niet. Het voelt nu nog echt als een familiebedrijf en dat willen we vooral zo houden."

GEBORGD EN VERANKERD

De organisatie is op het moment helemaal ingericht om de markt verder te veroveren met de Bolton Woning. Eigenlijk kunnen we het beter hebben over woningén, want er zijn nogal wat typen woningen die binnen het concept gerealiseerd kunnen worden: starterswoningen, rijwoningen, seniorenwoningen, tweekappers, vrijstaande huizen...alles kan volgens dezelfde principes gebouwd worden. "We hebben in al





die segmenten een product ontwikkeld dat we intern helemaal geborgd en verankerd hebben”, vertelt Ton. “Iedereen in elke laag, van ontwikkelaars tot werkvoorbereiders, project- en kopersbegeleiders tot co-makers weet exact wat er binnen het proces van hem gevraagd wordt, wat we gaan maken en hoe we communiceren. Dat maakt dat we bijvoorbeeld voor ontwikkelaars die geen bouwbedrijf hebben, heel snel kunnen schakelen. Omdat we alles hebben uitgeengineerd en ook zaken als bouwkosten en planning meteen inzichtelijk hebben, kunnen we heel snel aan die partijen tonen wat zo'n traject voor hen gaat kosten, wat ze aan ons hebben, hoe snel het gaat en wat de kwaliteit van het product is. In tegenstelling tot andere conceptwoningaanbieders biedt Bolton veel keuzevrijheid. Dit resulteert in snellere planverkoop en hoge tevredenheid bij kopers en opdrachtgevers. Bij andere concepten is de gevel de gevel en de plattegrond de plattegrond, dat is het. Bolton heeft in alle segmenten verschillende variaties in breedte en diepte, maar biedt zelfs flexibiliteit in de plattegronden. Alle opties zijn doorgerekend en dus kunnen wij bij alles heel snel aantonen wat de kosten zijn. Stedenbouwkundig zijn we in staat om zaken op te lossen en tevens in te spelen op de gevraagde beeldkwaliteit. Snelheid, flexibiliteit maar toch veel keuzemogelijkheden. Nog belangrijker is het inspelen op doelgroepen. Door de verschillende typen die worden geboden is Bolton in staat in te spelen op de beweging van de markt. Is er veel vraag naar senioren-, starters- of betaalbare rijwoningen of een combinatie, voor elke vraag hebben wij een antwoord. Ook zijn wij in staat om te bepalen aan welke doelgroep er op een locatie de grootste behoefte is.”

COMFORT

Buiten het feit dat opdrachtgevers heel snel een businesscase geboden kan worden is er nog een groot voordeel. “Ze krijgen namelijk niet alleen een product, maar ook een heel projectteam dat

hen begeleidt. Dat team neemt veel uit handen en biedt begeleiding in het hele traject. Van programma van eisen tot bestemmingsplan en vergunning. Ook de koper wordt begeleid. We hebben een Expertteam 9+ dat constant bezig is om het kopersbegeleidingsproces te verbeteren. Voor de opdrachtgever komt er zo ook een belangrijk stuk comfort bij kijken, want over die zaken hoeft hij zich niet druk te maken. Daar komt ook nog eens bij dat we onze producten constant blijven doorontwikkelen. Dat doen we met ons Expertteam Bolton Woning in samenwerking met ons Expertteam Circulair. Als een opdrachtgever over twee jaar dus weer zaken met ons gaat doen, dan krijgt hij niet het product van vandaag, maar een nóg beter product. Zo fietsen zij ook mee met onze doorontwikkelingen en het beheersbaar houden van de kosten.”

Meer informatie via www.boltongroep.nl

