

FSA in gesprek met



Tekst: Danny Dekker

In het bestuur 1999-2000 was ik verantwoordelijk voor interne zaken en het research project. We hebben met vijf mannen een geweldige tijd gehad waarin we de eerste stappen hebben gezet om de FSA te professionaliseren. Rond 2000 was de periode waar door de werkgevers hard aan studenten werd getrokken. De noodzaak om iets naast je studie te doen om een beter CV te hebben dan je concurrentie was er niet. De uitdaging lag in die tijd meer in het vinden en binden van studenten dan het aanboren van nieuwe bedrijvencontacten. Centraal stond de gedachte dat de commissieleden van de FSA en alle overige betrokken zo goed mogelijk gefaciliteerd moesten worden. Dit uitte zich niet allen in een goede kamer, hardware en software, maar juist ook in het organiseren van gezellige activiteiten.

Hoe ben je in aanraking gekomen met de FSA?

Tijdens een promotieactie tijdens colleges op de VU heb ik gesproken met bestuursleden van de FSA. Ik wist wel al van het bestaan van de FSA af via een vriend die in Rotterdam actief was bij de FSR. Later heb ik met twee bestuursleden gesproken en ben ik actief geworden als redactielid van Fudicie. Van het één kwam het ander.

Aan welke ervaring die je bij de FSA hebt opgedaan heb je het meest gehad?

Poch. Dat is achteraf lastig te zeggen. Het meest leerzaam vind ik het opzetten van het research project geweest. In feite run je met 20 deelnemers

(we zijn uiteindelijk met 14 studenten en Herbert Rijken naar Zuid-Afrika gegaan) een klein bedrijfje. Hierbij komen alle facetten kijken die bij een organisatie horen: van de opdrachten binnenhalen en correct afmaken tot de menselijke aspecten, zoals onderlinge spanningen en het samenwerken.

Heb je nog profijt van je bestuursjaar bij de FSA tijdens je werk?

Ik heb met name van de beginperiode veel profijt gehad. Als bestuurslid leer je in korte tijd omgaan met werkdruk, verantwoordelijkheid en leiderschap. Hierdoor heb ik vanaf het begin bij Zanders altijd in grote mate zelfstandig kunnen werken. In de loop van de tijd bouw je verder op

je opgedane ervaring. Tegenwoordig heb ik met name nog profijt van het netwerk dat ik aan deze tijd heb overgehouden.

Heb je tijdens je bestuursjaar ook je huidige werkgever leren kennen?

Via de FSA ben ik in contact gekomen met Zanders. Één van onze RvC-leden, Marc Friedel, was werkzaam als werkstudent bij Zanders. Ook de voorzitter, Maarten Geerdink (van het voorgaande bestuursjaar) werkte bij Zanders. Na mijn bestuursjaar ben ik dat ook gaan doen. Inmiddels werk ik alweer 7 jaar bij Zanders en bouw samen met een collega aan het vastgoedtransactiebedrijf van Zanders.



Zou je een omschrijving kunnen geven van je functie binnen Zanders?

Simpel gezegd kun je stellen dat ik samen met twee collega's eindverantwoordelijk ben voor Zanders Real Estate Finance. Dit betekent op korte termijn een sterke focus op omzet, winst en inzet van capaciteiten en op langere termijn uitvoering van ons business plan. Deels bestaat mijn tijdbesteding dus uit de noodzakelijk activiteiten die horen bij het runnen van een bedrijf. Denk hierbij aan facturatie, administratie en het monitoren van budgetten en omzettargets. Het grootste deel van mijn tijd kan ik echter gelukkig besteden aan het ontwikkelen van productinnovaties ten behoeve van transacties, het uitvoeren van transacties, het werven van nieuwe klanten en het uitbouwen van ons relatienetwerk.

Wat maakt jouw functie zo leuk?

We bouwen met een team enthousiaste mensen aan een transactie georiënteerd bedrijf actief in de onroerend goed markt. Dit doen we vanuit onze specialismen Treasury en Corporate Finance gecombineerd met gedegen kennis van de onroerend goed markt. Werken op een kruispunt van disciplines is zeer interessant. Het aan elkaar knopen van diverse vakgebieden maakt het werk inhoudelijk boeiend. Het is een uitdaging om relevante ontwikkelingen bij te houden niet al-

leen op financieel vlak, maar ook op juridisch en fiscaal vlak. Zeker als je zoals wij met innovatieve producten bezig bent. Daarnaast vergt de opbouw van een dergelijk bedrijf veel van je sociale capaciteiten. Het is zaak een betrouwbaar netwerk op te bouwen. Iets wat binnen onroerend goed geen sinecure is.

Hoe ziet jouw gemiddelde werkdag eruit?

Hoe een gemiddelde werkdag eruit ziet is moeilijk aan te geven. Ik heb wel een aantal dagelijks terugkerende activiteiten. Zoals voor veel mensen geldt begint de dag uit het beantwoorden van mail en het scannen van de nieuwsberichten en telefoneren. Voorts bestaat een dag wisselend uit besprekingen over lopende projecten of commerciële afspraken met relaties of het uitwerken van product-ideeën.

Wanneer merkte je dat je wilde ondernemen?

Op zich is dit nooit een vraag voor mij geweest. Het is iets wat ik altijd al ambieerde. De drijfveer om te ondernemen komt vooral voort uit een voortdurend streven naar onafhankelijkheid en daarmee samenhangende vrijheid.

Hoe ben je te werk gegaan om het op te zetten?

Binnen Zanders heerst een cultuur waarin veel mogelijk is. Er is veel ruimte voor het nemen van initiatieven. Het out-of-the-box denken leidt vanzelf tot discussies en het uiten van ambities. Zo kon ook de discussie niet uitblijven wanneer ik "iets" zou gaan doen. De eerste gesprekken hierover heb ik met een directe collega gehad en later met Rob Naber, partner en verantwoordelijk voor onze toenmalige afdeling. Mijn collega wilde graag meer kennis opdoen van vastgoed zelf en is overgestapt naar een belegger/ontwikkelaar. Deze ontwikkeling heeft mijn discussie in een stroomversnelling gebracht. Na zo'n halfjaar stonden de contouren van het opzetten van een nieuw bedrijf. Op 1 januari 2005 zijn we start gegaan met Zanders Real Estate Finance. Zanders leverde naam, huisvesting en financiële back-up. Met drie man sterk zijn we toen van start gegaan. Ik heb er in die tijd altijd rekening mee gehouden dat we er niet uit zouden komen. Lukt dat niet dan ontstaat er een enigszins aparte situatie. Parallel aan deze discussie heb ik daarom met een aantal anderen een plan B gehad. ►

“Succes begint vaak met een goed idee, product of excellente kennis.”

Welke problemen kwam je tegen?

Omdat we gebruik konden maken van veel faciliteiten van Zanders hebben we op organisatorisch vlak een snelle start gehad. We liepen wel tegen een aantal andere lastige problemen aan.

De organisatie Zanders was met name belangrijke dat we vanuit een bestaande organisatie en een bekende naam een sterke start konden hebben in de transactie georiënteerde onroerend goed markt.

In de praktijk bleek onze naamsbekendheid bij onze doelgroepen, projectontwikkelaars, beleggers, corporate real estate users en makelaars lager dan verwacht. Dit had voor een groot deel te maken met het feit dat zich in transactiemarkten heel andere bedrijven opereren dan in consultancymarkten. Partijen in de transactiemarkt kenden ons regelmatig niet. Referentie aan de consultancypraktijk leidde er daarna toe dat partijen op uur-factuurbasis met ons in zee wilden, terwijl een belangrijke peiler van onze business case fee en transactiedreven is.

Een ander lastig punt was het loskomen uit het consultancy bedrijf. Wij waren dan wel formeel weg, maar doordat we in hetzelfde pand zaten bleef er betrokkenheid bij consultancy. Het even meekijken heeft met name het eerste jaar behoorlijk veel tijd gekost.

Wat zijn de voordelen als ondernemer?

Eén van de grote voordelen is dat je bezig kunt zijn met zaken die er voor jou echt toe doen, bijvoorbeeld het verwezenlijken van een ambitie. Het maakt in principe niet uit of je gedreven bent door geld, idealisme, innovatiedrang of handelsgeest. Er is maar één iemand verantwoordelijk voor de situatie waar je je in bevindt en dat ben je zelf. Ondernemerschap is daarbij een uitstekende vorm om het heft in eigen handen te nemen en je eigen toekomst in te richten. Neem bijvoorbeeld het succes van microkredieten in ontwikkelingslanden, een klein handeltje geeft mensen naast een inkomen ook eigenwaarde. In essentie is het niet anders.

Wat zijn de nadelen als ondernemer?

Het nadeel van ondernemerschap is het omgekeerde van de voordelen. Er is een serieus risico dat je ambities niet verwezenlijkt, geen inkomen hebt en in het ergste geval failliet gaat en je eigenwaarde een deuk oploopt.

Wat voor tips zou je studenten willen geven op het gebied van ondernemen?

Ken je markt, ken je producten, ken je diensten, ken je concurrentie. Een plan zonder gedegen marktkennis en producten en/of diensten heeft een lage succeskans. Prijs-kwaliteit en relatienetwerk zijn belangrijke succesfactoren. Succes begint vaak met een goed idee, product of excellente kennis.

Laat je vooral niet remmen door het onbekende. Veel vrienden en kennissen met ambities worden geremd door het “wat als” syndroom. Iedereen die zich de keer voor de geest haalt dat hij of zij voor het eerst van de vijf meter is gedoken kent de angst ervoor. Hoe vaak je ook springt, de angst blijft altijd ergens aanwezig. ■