

“  
DE VASTGOED-  
WERELD IS VEEL  
TE RATIONEEL.  
ER MOET MEER  
PASSIE IN, DAN  
GAAN DE ZAKEN  
VEEL BETER



**EDUARD SCHAEPMAN**

CHIEF & FOUNDER TRIBES

Hij draagt vrolijke recyclebare ruitjespakken in een wereld van keurig grijs. Die eigenzinnigheid kenmerkt ook zijn visie op vastgoed. Met Tribes schudt Eduard Schaepman de wereld van flexwerken stevig op. Weg met de saaie cubicals, leve de community! “We denken teveel in hokjes.”



W

ie Eduard Schaepman op zijn gemak ziet zitten aan het hoofd van de bar in een van zijn vestigingen, voelt het meteen: hier zit een chief. Geen Chief Executive Officer, maar de chief van

Tribes. Een rol waar hij zich uitermate comfortabel in voelt. Het grootste deel van zijn leven zwaaide hij de scepter over bedrijven van anderen. Zo was hij directeur bij Fortis Group, CEO bij euroShell, maakte hij Regus groot in de Benelux en maakte hij Chalet Group verkoop klaar. Overal waar hij kwam, veranderde er iets. Want dat is waar hij goed in is: mensen inspireren en initiatieven laten groeien. Nu heeft hij zijn eigen bedrijf: een innovatief mobile office-concept dat draait om ontmoeting. In 2015 opende de eerste Tribes-vestiging zijn deuren. Inmiddels zijn het er 8 en staan er nog 6 nieuwe op stapel - en dat aantal groeit in hoog tempo.

Het idee voor Tribes ontstond toen Schaepman bezig was met stamboomonderzoek naar zijn patriciërs familie. Tijdens die zoektocht stuitte hij op familieleden over de hele wereld, compleet met een Miss Australia. Herders van oorsprong, trokken de Schaepmannen altijd hun schapen achterna. Zo kwam hij op Tribes. Een bijzonder concept voor flexwerken dat is gericht op de *business nomad*: professionals die gaan waar de business is. Dat klinkt als een reclamefolder, maar dat is het niet. Een Tribes-vestiging is niet het zoveelste krappe cellenblokje of een praktische flexwerkplek, maar een inspirerende ontmoetingsplek. Het aanbod is even gevarieerd als de doelgroep en loopt van een flexibele werkplek tot een compleet kantoor, en van vergaderruimte tot een business adres. En dat alles ingericht langs de lijnen van een van de 34 nomadische stammen in de wereld. Van een grote stamtafel tot prachtige foto's op de lokkertjes en een consequent gebruik van de 'stamkleur', alles is erop gericht de digitale nomade het gevoel te geven dat hij thuiskomt in zijn eigen wereld. En dat is precies wat Eduard Schaepman voor ogen staat: een huis creëren voor de *business nomads* - wat hij noemt: the 35th tribe. **Een community waar ze gelijkgestemden ontmoeten en waar ze en passant ook wat opsteken van de wijsheid en de leefstijl van**



WEG MET DE SAAIE CUBICALS, LEVE DE COMMUNITY!  
WE DENKEN TEVEEL IN HOKJES

**de nomaden.** Want die hebben veel in huis waar de moderne kenniswerker zijn voordeel mee kan doen. Een manier van leven die zich positief onderscheidt van ons jachtige bestaan.

#### WAAR ERGER JIJ JE AAN IN DE VASTGOEDBRANCHE?

'De neiging om alles te formatteren. Op een flexplek zit iedereen in zijn eigen saaie kantoortje en weet niemand wat de buurman doet. Dat is niet bevorderlijk voor de creativiteit. Ik ben al langere tijd bezig met het nieuwe werken. Werken moet weer leuk worden, naar kantoor gaan moet sexy zijn. Omdat de kantoren gewoon standaard en saai bleven, vond ik het tijd om het zelf te gaan doen. Verbondenheid is een belangrijk begrip bij de stammen. Bij de Kirgizezen (een nomadenstam in Centraal-Azië) moet de buurman je beste vriend zijn, want hij is in de wijde omtrek de enige die je ziet. Dat spreekt mij aan. Dus proberen we hier bewust een gevoel van verbondenheid te kweken via plekken die contact stimuleren en faciliteren, zoals de stamtafel, waar je altijd wel iemand tegenkomt. Soms werken de omstandigheden mee. Als de stroom uitvalt, is in een normaal kantoor iedereen boos. Als dat hier gebeurt komt iedereen naar beneden, drinken we een biertje en vertellen we elkaar verhalen. Dat smeedt een band en maakt dat je anders naar elkaar gaat kijken. Werken hoeft niet een kwestie te zijn van allemaal individuen in een hokje. Dit is echt een community.'

#### HORECA EN ANDERE DIENSTEN VORMEN EEN WEZENLIJK ONDERDEEL VAN DE FORMULE. WAT VOEGEN ZE PRECIJS TOE?

'Wij zijn niet van de vierkante meters. Tribes is geen kantoor, maar een ontmoetingsplek, en wat faciliteert ontmoetingen beter dan horeca? Samen een hapje eten, brainstormen met een kop koffie. Daarnaast willen we onze members een complete service aanbieden. Daar is behoefte aan. Hoe fijn is het als je je bij ons achterlaat, het de dag erna kunt ophalen, nog even naar de fitness kunt, een massage neemt, of zelfs een nieuw pak laten aanmeten? Dat blijkt een goede formule. Het leuke is: dit is begonnen als flexplek, maar de extra services gaan binnenkort waarschijnlijk voor meer omzet zorgen dan de vierkante meters.'





## SINDS KORT WERK JE SAMEN MET EEN GROTE AMERIKAANSE INVESTEERDER. WAT ZORGDE VOOR DE KLIK?

‘De visie van deze partij ten opzichte van het veranderende landschap waarin wij opereren, sluit naadloos aan bij onze visie. Dat is belangrijk en daardoor vonden wij dit de meest geschikte partij. Omgekeerd waren zij ook van ons gecharmeerd. **Als je ooit in een Tribes-vestiging bent geweest dan zie je het gelijk: Tribes wordt groot.** Het concept heeft vanaf het begin een enorme potentie, en dat is nu al te zien, met nog maar 8 vestigingen. De community groeit en er is steeds meer vraag naar ons concept in grote steden. Dat zou mijn aandacht ook getrokken hebben!’

## HOE ZORG JE IN DE SAMENWERKING MET ZO'N GROTE PARTIJ DAT HET WEL *JOUW* TENT BLIJFT?

‘Alle beslissingen met betrekking tot het Tribes-concept, de keuze voor de stammen, de inspiratiebronnen, de foto's, de verhalen, de vestigingen, en ga zo maar door, liggen bij ons. Dat blijft ook zo, want ik ken het Tribes-concept natuurlijk door en door. Zo'n partij weet dan ook wel dat je die kennis op zijn plek moet laten, en dat elke verandering daarin een verandering in het concept zal betekenen.’

## WAT HOOP JE DAT MENSEN BIJ TRIBES OPPIKKEN?

‘De wijsheid van de stammen. De belangrijkste is wat mij betreft FLY: First Love Yourself. Je moet jezelf openstellen voordat er sprake kan zijn van echte communicatie en voordat je een ander iets te bieden hebt. De crisis heeft mensen onzeker gemaakt. Ik zeg: geloof in jezelf! Deze entourage maakt iets los waardoor mensen de confrontatie met zichzelf aangaan en belangrijke vragen stellen. Zit ik wel bij de goede club? Hoe kan ik meerwaarde creëren? Dat genereert energie en zorgt ervoor dat de creativiteit weer gaat stromen.’

## WAT HEB JIJ ZELF OPGESTOKEN VAN DE STAMMEN?

‘Het mooie is dat ze allemaal over andere kwaliteiten beschikken. Laatst was ik bij de Kirgiezen. Als je daar komt als gast, word je ontvangen in een yurt en willen mensen uitgebreid je verhaal horen. Ze nemen echt de tijd om naar je te luisteren en jou te leren kennen. Dat vind ik mooi en dat probeer ik sindsdien ook

meer in praktijk te brengen. Dat is wel lastig, want ik ben een extravert persoon en hou van praten. De ouders op school die na mij een 10-minutengesprekje hebben met de leerkracht, kijken altijd erg sip omdat ik pas na een half uur naar buiten kom. Ik moet leren meer mijn mond te houden en anderen aan het woord te laten. Luisteren zorgt voor echte ontmoeting en brengt je ook tot nieuwe inzichten. Dus weg met die mobiel op tafel! Kijk elkaar liever echt in de ogen als je in gesprek bent.’

## JE HEBT HET STEEDS OVER ONTMOETING. BEN JIJ EEN TEAMPLAYER?

‘Ik heb in allerlei bedrijven en branches gewerkt, en wat ik heb gezien is overal hetzelfde: het draait om het team wat je hebt. Je kunt dingen alleen maar bereiken met anderen, en die anderen moeten het liefst andere kwaliteiten hebben dan jij, zodat je elkaar kunt aanvullen. Het is zaak mensen om je heen te verzamelen die geen *look alikes* zijn. Dan haal je kracht uit elkaar en creëer je vertrouwen in een team. Dat vind ik heel belangrijk. Wat ik nu doe, kan ik alleen realiseren door anderen. Dat had ik vroeger niet gezegd, maar het is wel zo.’

## DUURZAAMHEID IS EEN BELANGRIJKE WAARDE BIJ TRIBES. BEN JIJ DAAR IN JE PRIVÉLEVEN OOK MEE BEZIG?

‘Ik geloof in eigen verantwoordelijkheid. Je kunt niet alles afschuiven op het bedrijfsleven. De pakken die ik draag zijn van hergebruikt materiaal. Daar denk ik over na. Ik vind een Porsche een hele mooie auto en daar rij ik graag in. Maar ik denk er wel over na hoe ik die uitstoot kan compenseren. Je moet je eigen balans zoeken en je eigen gedrag kunnen verantwoorden.’

## WAAR KOMT JOUW GEDREVENHEID VANDAAN?

‘Ik kom uit een groot gezin waarin altijd sprake was van competitie. Doordat ik epileptisch was, mocht ik aan veel dingen niet meedoen. Dat heeft ervoor gezorgd dat ik nogal rebels geworden ben, maar ook perfectionistisch. Ik had graag alles onder controle. Tot m'n 40<sup>ste</sup> ben ik behoorlijk competitief geweest. Zakelijk heb ik daardoor goed geacteerd, maar relationeel kreeg ik niks van de grond. Die kant is lang ondergesneeuwd geweest. Dat is veranderd toen ik

## CV

### Naam

Eduard Charles Louis Marie

### Functie

Chief & Founder Tribes

An entrepreneur is an Innovator, a Job Creator, a Game Changer, a Business Leader, a Disrupter, an Adventurer

–

### Wat doe je in je vrije tijd?

Family, Wining, Dining, Cycling, Spinning

–

### Welk boek is je altijd bijgebleven?

Het blauwe boekje

–

### Wat is je favoriete stad?

Venetië

–

### Voor wat of wie heb je bewondering?

Veronique, mijn vrouw

–

### Wat is het beste advies dat je ooit hebt gekregen?

Durf anders te zijn (afkomstig van mijn vader)

–

### Waar in het buitenland voel je je thuis?

Aan de zee

–

### Waar ben je het meest trots op?

Mijn kinderen

–

### Belangrijkste les uit 2016?

Loslaten

–

### Wat ga je voor nieuws doen in 2017?

Tv-programma

“  
IK VOEL ME  
SUCCESVOL  
ALS IK ANDEREN  
WEET TE  
INSPIREREN  
EN TE  
MOTIVEREN.  
DAT IS ÉÉN  
VAN MIJN  
PASSIES

mijn vrouw Veronique leerde kennen. Door haar ben ik meer tot rust gekomen. Dat was een leerproces. Ik leef nu rustiger en maak andere keuzes. Zo ben ik voorleesvader op de school van mijn kinderen. Dat is iets waar ik nu bewust de tijd voor neem. Ik leer ook steeds beter om los te laten. Als ondernemer moet je flexibel zijn. Zo hebben we inmiddels andere locaties in gedachten voor onze vestigingen. Mijn eerste plan was om in 100 landen te gaan zitten, maar dat heb ik bijgesteld.

Ons concept werkt in grote internationale steden, in conurbations. Daar waar reuring is en veel mensen in de dienstverlening werken uit veel verschillende culturen. Daarom gaan we nu focussen op de 59 belangrijkste steden, waar we in tien jaar tijd 2000 vestigingen zullen gaan openen.'

#### VEEL MENSEN VRAGEN ZICH AF OF DAT REALISTISCH IS.

'Ik zeg ja. Onze grote concullegra is in 1989 begonnen met 1 center. Na 1,4 jaar was er een tweede en na vier hadden ze een vestiging in het buitenland. Ze bestaan nu 17 jaar en hebben er bijna 3000. Wij begon in mei 2015 met ons eerste center. Na 1,5 jaar hadden wij er 8 (dus het viervoudige) en zaten we al in het buitenland. Dat kan doordat de bezettingsgraad van onze gebouwen niet na 24 maanden op 80% zit, maar al binnen de 12 maanden.'

#### STA JE ER OOIIT WEL EENS BIJ STIL DAT HET OOK KAN MISLUKKEN?

'Ik vind het een vervelende eigenschap van Nederlanders dat wij vaak zo negatief zijn. Een Italiaan kan trots zijn op zijn mislukte pasta. Dat vinden wij met onze calvinistische inslag onvoorstelbaar, maar dat spreekt mij wel aan. Wij leven in een maatschappij waarin iedereen onzeker wordt gemaakt, en waarin

het wordt aangemoedigd om vooral maar gewoon te doen. Maar ik vind het veel gezonder om trots te zijn op wat je doet als je dat doet vanuit passie en authenticiteit. Succes of mislukking zijn dan niet zo interessant. Waar het om gaat is dat je onder alle omstandigheden dicht bij jezelf blijft en vertrouwen hebt in wat je doet.'

#### WAT BETEKENT SUCCES VOOR JOU?

'Ik hang mijn gevoel van succes niet op aan getallen. Ik voel me succesvol als ik anderen weet te inspireren en te motiveren. Dat is een van mijn passies. Het is ook echt leuk om te horen dat mensen met plezier naar Tribes gaan om te werken. Als ik dat hoor, heb ik wel het gevoel dat ik ben geslaagd in mijn missie.'

#### HOE WIL JE HERINNERD WORDEN?

'Daar ben ik niet mee bezig. Ik leef nu, heb nu lol en wat ik wil bereiken moet ik *nu* neerzetten. Ik heb geen invloed op de grote problemen van de wereld. Wel op kleine dingen dicht bij huis, dus daar wil ik verschil maken. Laatst had ik een gesprek met een paar van onze schoonmaaksters. Dat zijn vaak islamitische dames met een hoofddoek. Ik heb gevraagd of zij het wat vinden als ik het Tribes-logo op hun sjaal laat zetten. Dat zijn gesprekken waar ik erg van kan genieten. Kijken hoe ik mensen enthousiast kan krijgen, daar ben ik mee bezig. De vastgoedwereld is veel te rationeel. Er moet meer passie in, dan gaan de zaken veel beter.'

#### WANNEER BEN JE TEVREDEN?

'Het is fantastisch om te zien hoe hard Tribes aan het groeien is, maar ik ben pas echt tevreden als ik de volgende generatie voldoende heb kunnen coachen

#### Welke stad blijft je verrassen? En waarom?

London: steeds andere culturen

#### Welke vastgoedlocatie heeft in 2016 indruk op je gemaakt?

Meat Packing District New York vanwege de snelle verandering: in 10 jaar van niets naar iets

#### Welke stad en/of vastgoedlocatie/project staat op je to do lijstje voor 2017?

London, Frankfurt en New York

#### Waar vind je de beste koffie?

Blushing van Gordon

#### Favoriete Public Space?

Moeke Spijkstra in Blaricum

#### 2016 stond voor jou in het teken van.....?

Tribes op de wereldkaart zetten



WIJ LEVEN IN EEN  
MAATSCHAPPIJ WAARIN  
IEDEREEN ONZEKER  
WORDT GEMAAKT, EN  
WAARIN HET WORDT  
AANGEMOEDIGD OM  
VOORAL MAAR GEWOON  
TE DOEN



“  
VASTHOUDEN  
AAN JE PRINCIPES  
BETAALT ZICH  
ALTIJD TERUG



**BIANCA SEEKLES**  
DIRECTIEVOORZITTER ERA CONTOUR

Gebiedsontwikkeling draait niet alleen om stenen, maar vooral om mensen, vindt Bianca Seekles. Die opvatting ziet ze ook bij veel van haar leeftijdgenoten. Met een nieuwe generatie aan het roer wordt zingeving steeds belangrijker in het vastgoed.  
‘Wij zitten meer op echt ‘samen’.





**D**irectievoorzitter worden van een groot bedrijf. Weinig kleine meisjes dromen ervan. Ook Bianca Seekles niet. Toen ze klein was had ze heel andere toekomstplannen: de eerste vrouwelijke F16 piloot worden en daarna bij de CIA. Maar in plaats daarvan schreef ze 16 jaar geleden, met haar diploma HTS Bouwkunde en Architectuur op zak, en sollicitatiebrief aan ERA Contour, en werd ze aangenomen als medewerker Marketing & Nieuwe Projecten. Het was liefde op het eerste gezicht. 'De beslissing om hier te gaan werken is de belangrijkste die ik ooit genomen heb. Deze onderneming heeft mij gevormd tot wie ik op zakelijk gebied ben.' Via verschillende functies in de organisatie kwam ze uiteindelijk in het directieteam terecht. Ze kent het bedrijf van haver tot gort en houdt van de bedrijfscultuur. 'Iedereen is hier enorm gedreven. Het is net een familiebedrijf, we voelen ons allemaal echt ERA's.'

Ook inhoudelijk zit ze hier op haar plek. Stedelijke vernieuwing, dat is waar ERA Contour van oudsher mee bezig is. Het bedrijf is sterk in het maken van goede buurten, een omgeving waar mensen met plezier wonen. De kracht van ERA is volgens Bianca Seekles dat het bedrijf alles in eigen hand heeft. 'Wat we bedenken, maken we ook. Daardoor kunnen we ook echt waarmaken wat we bedenken.'

#### BEVAT JE HUIDIGE WERK NOG ELEMENTEN VAN JE OORSPRONKELIJKE DROOM?

'ERA is natuurlijk heel wat anders dan de CIA of de luchtmacht, maar wat ik nu doe is ook heel uitdagend. In de stedelijke vernieuwing werken wij altijd op het scherpst van de snede, en een groot bedrijf besturen is ook heel spannend. Zeker met onze bedrijfsfilosofie: wij gaan niet voor de middelmaat, maar maken duidelijke keuzes. Dat vereist lef, want het betekent dat je niet iedereen tevreden kunt stellen. De Oriënt in het Haagse Transvaal is gebaseerd op Oriëntaalse architectuur. Een bepaalde groep bewoners vindt dat leuk, maar een grote groep ook helemaal *niet*. Dat is prima. Wij willen echt kiezen, maar natuurlijk altijd gebaseerd op de wensen van bewoners.'

#### 16 JAAR BIJ JE EERSTE BAAS BLIJVEN KOMT TEGENWOORDIG NIET ZOVEEL MEER VOOR. HOE BELANGRIJK IS JE WERK VOOR JOU?

'Mijn werk is een verlengstuk van wie ik ben, ik vind

het heerlijk. Ik word dus een beetje betaald voor mijn hobby. Dat ik hier al zo lang zit, komt doordat ik mezelf kan zijn en kan doen wat ik belangrijk vind en wat er volgens mij toe doet. Ik kom uit Rotterdam-Zuid en mijn familie heeft het niet altijd makkelijk gehad, dus ik ken de problematiek waar wij mee te maken hebben in de stedelijke vernieuwing van heel dichtbij. Ik ben een echte Rotterdammer en hou van de Rotterdamse mentaliteit: niet alleen praten, maar vooral ook *doen!* Dat spreekt mij aan, en ik vind het fijn dat ik op een plek zit waar ik kan bijdragen aan de emancipatie van mensen in stadswijken. Dat is werk dat heel dicht bij me ligt. Het voelt goed om te zien dat plekken waar ik als kind van mijn ouders niet mocht komen, nu goed zijn geworden en dat ik daardoor impact kan hebben op mijn eigen stad samen met al mijn collega's. Mooier kan het niet!'

#### WAT GEEF JE GRAAG DOOR AAN DE MENSEN OM JE HEEN?

'Doe iets waar je hart sneller van gaat kloppen en waar je blij van wordt. Daarnaast: integer zijn en je uiterste best doen dicht bij jezelf te blijven. En natuurlijk goed voor de mensen om je heen zorgen.'

#### IS DAT NIET LASTIG OP DE STOEL WAAR JE NU ZIT?

'Het is inderdaad best ingewikkeld. Ik merk dat iedereen ideeën heeft over hoe een directievoorzitter hoort te zijn, en ik pas niet precies in dat plaatje denk ik. Ik ben wellicht niet een voor de hand liggende voorzitter van een bouwbedrijf. Maar ik heb een duidelijk missie: ik wil laten zien dat het mogelijk is om deze functie op zo'n manier uit te oefenen dat je jezelf blijft en dat je ook echt nog steeds van de inhoud kunt zijn. Dat het *kan*. Dat is voor mij belangrijk. Als dat niet meer kan, ga ik iets anders doen.'

#### WELKE FOUT ZUL JE NOOIT MEER MAKEN?

'Ik denk niet in fouten. ERA Contour is een ondernemend bedrijf met mensen die niet bang zijn hun nek uit te steken. Dan is het logisch dat er fouten gemaakt worden. Dat is bijna een randvoorwaarde. Het enige wat belangrijk is, is dat je er eerlijk voor uit durft te komen, en dat je ervan leert. Als je er zo instaat, kom je verder.'

#### WAT IS HET HANDELSMERK VAN ERA?

'Wij gaan voor kwaliteit'

#### CV

##### Naam/functie/loopbaan

Bianca Seekles,  
Directievoorzitter  
ERA Contour  
1997: HTS-diploma,  
Hogeschool Rotterdam  
(Bouwkunde en  
Architectuur)  
2007-2008: Nyenrode  
Universiteit  
1997 – 2000:  
Bokx Vastgoed,  
kopersbegeleider,  
verkoopmanager,  
projectontwikkelaar  
2000 - heden:  
ERA Contour, mede-  
werker Marketing &  
Nieuwe projecten,  
Conceptontwikkelaar,  
Hoofd Initiatief &  
Concept, Adjunct  
directeur, Directeur  
Identiteit &  
Vernieuwing, Statutair  
directeur,  
Directievoorzitter

##### Wat doe je in je vrije tijd?

Ik ga heel graag op reis.

##### Welk boek is je altijd bijgebleven?

Vele boeken, ik ben namelijk gek op lezen. Ik kies nu voor Zijde van Alessandro Baricco, een aanrader!

##### Wat is je favoriete stad?

Natuurlijk Rotterdam.

##### Voor wat of wie heb je bewondering?

Ik heb bewondering voor andersdenkende, gepassioneerde, oordeelvrije mensen die respectvol, liefdevol en eerlijk met andere mensen omgaan.



**WIJ GAAN NIET VOOR DE MIDDELMAAT, MAAR MAKEN DUIDELIJKE KEUZES**



## DAT ZEGT ELKE BOUWER EN ONTWIKKELAAR...

‘Maar wij doen het echt. We kiezen onder alle omstandigheden voor kwaliteit, omdat we voor toekomstwaarde gaan. Zelfs in de crisis zijn we blijven investeren in de kwaliteit van onze projecten, bijvoorbeeld door de extra aandacht voor de entrees van de woningen in Nieuw Crooswijk in Rotterdam. We vinden het belangrijk hoe mensen thuiskomen. Dat begint met een mooie entree, een mooie voordeur, een naambordje, een bel. Dingen die maken dat je je welkom voelt in je eigen huis. Daar gaan we dus niet op bezuinigen.’

## DE MEESTE BEDRIJVEN HEBBEN IN DE CRISIS JUIST DE BROEKRIEM AANGETROKKEN IN PLAATS VAN TE INVESTEREN.

‘Als je zegt dat je voor kwaliteit gaat, moet je dat ook volhouden en geen compromissen sluiten. Wij zijn de crisis redelijk goed doorgekomen doordat we al heel lang actief zijn in de stedelijke vernieuwing. Je zou kunnen zeggen dat het bij ons altijd een beetje crisis is, omdat we op het scherpst van de snede bouwen en ontwikkelen in de bestaande stad. Dat houdt ons gezond. Wij zijn daarnaast onderdeel van TBI met als enige aandeelhouder de Stichting TBI, waardoor we gelukkig een meer langetermijnvisie kunnen hebben. Wij waren nog maar net met Nieuw Crooswijk begonnen, toen de crisis losbarstte. In die tijd hebben wij natuurlijk ook woningen voor weinig geld moeten verkopen, maar we hebben wel vastgehouden aan onze gebruikelijke kwaliteit. Daardoor is Nieuw Crooswijk in 10 jaar tijd uitgegroeid van een slechte buurt tot een zeer gewilde plek waar woningen nu voor 6 of 7 ton verkocht worden. Vasthouden aan je principes betaalt zich uiteindelijk terug. Dit kan trouwens alleen als je als partners elkaar vast weet te houden door weer en wind. Alle hulde dus aan ons team bestaande uit mensen van Heijmans, Woonstad, de gemeente Rotterdam en ERA Contour dat ze dit voor elkaar gekregen hebben met elkaar.’

## ERA STAAT OOK BEKEND OM ZIJN SOCIALE AANPAK. WAAROM ZETTEN JULLIE DAAR ZO STEVIG OP IN?

‘Het creëren van een buurt waar het prettig wonen is, is niet alleen een kwestie van stenen, maar ook van het bouwen van een community. Daarom betrekken we mensen altijd zoveel en zo vroeg mogelijk bij projecten. Zo hebben we net de eerste bijeenkomst

achter de rug van het klantenpanel van het project Spoorpunt aan de Insulindestraat. Daar zijn honderden aanmeldingen voor binnengekomen. Dat tekent het enthousiasme. Bij Spoorpunt gaat het om een bestaand pand dat we gekocht hebben van de gemeente Rotterdam waarbij wij gaan zorgen voor een goed casco, en de kopers de rest mogen doen. Een soort kluswoningen-plus, dat noemen wij Een Blok Stad. Een geweldig concept dat enorm aanslaat. Juist omdat mensen zelf van alles mogen beslissen is er veel animo voor. In drie workshops gaan we samen met potentiële kopers kijken wat zij willen. Hoe willen ze wonen, met wie, in wat voor soort woningen? Door daarover in een vroeg stadium het gesprek aan te gaan, creëer je draagvlak voor je plannen. Het betrekken van mensen bij hun omgeving is een krachtig instrument voor het bouwen van goede buurten en een belangrijke sleutel voor het succes van onze projecten.’

## WELKE ROL SPELEN (POTENTIËLE) KOPERS OF HUURDERS PRECIES?

‘Een cruciale rol. De consument is bij ons co-producent. Niemand bij ERA kan goed uitleggen wat dat betekent. Niet omdat het zomaar een kreet is, maar juist omdat we het allemaal zo ontzettend normaal vinden. Werken met klantenpanels is voor ons net zo gewoon als het laten maken van een geluidsrapport. Dat is een gedeeld belang. Mensen vinden het fijn om betrokken te worden bij hun omgeving, en die steun is voor ons van groot belang omdat we vaak werken op minder goede plekken die een boost moeten krijgen. Doordat wij aan de voorkant goed overleggen met toekomstige bewoners en scherp definiëren welke kant we opgaan, verspillen we aan de achterkant geen tijd en geld met dingen die niet blijken te werken. Sterker nog, doordat we mensen actief bij onze plannen betrekken, kweken we ambassadeurs.’

## OP WELK PROJECT BEN JE ECHT TROTS?

‘Op Le Medi in Rotterdam, een wijk die helemaal is gebouwd in mediterrane sfeer. Toen we daar in 2000 begonnen was het een van de slechtste plekken in Rotterdam West, veel vroegtijdige schooluitval, dichtgetimmerde woningen en prostitutie. **Om mensen naar zo’n buurt te krijgen is een enorme uitdaging, maar het is gelukt.** We hebben een hele

## Wat is het beste advies dat je ooit hebt gekregen?

Niet perse een advies, maar mijn ouders hebben mij opgevoed met het idee dat iedereen gelijkwaardig is aan elkaar. Daar ben ik ze nog elke dag dankbaar voor.

## Waar in het buitenland voel je je thuis?

Er zijn weinig plekken waar ik me niet thuis voel. Maar zon, zand en bergen doen wonderen voor mij.

## Waar ben je het meest trots op?

Op de mooie projecten waarmee we als ERA Contour samen met al onze partners proberen Nederland een beetje sterker en bewoners heel gelukkig te maken.

## Belangrijkste les uit 2016?

Echt jezelf blijven ook al probeert iedereen je op een dwaalspoor te brengen ;-).

## Wat ga je voor nieuws doen in 2017?

Ik laat me graag verrassen!

## Welke stad blijft je ver- rassen? En waarom?

Berlijn, omdat deze stad mensen de kans geeft zich te ontwikkelen.

‘  
WE KIEZEN ONDER  
ALLE OMSTANDIG-  
HEDEN VOOR  
KWALITEIT,  
OMDAT WE VOOR  
TOEKOMST-  
WAARDE GAAN

groep mensen middels het concept kunnen bereiken en gelukkig wonen ze er nog steeds met plezier. Dat vind ik mooi om te zien. Het was ons eerste ervaring met klantenpanels. Daar hebben we van geleerd dat je veel kunt bereiken door mensen te betrekken bij hun omgeving. Co-productie is geen marketing-sausje. Mensen kunnen echt het verschil maken op wijkniveau en voor een andere dynamiek zorgen.'

#### WAAR WIND JIJ JE OVER OP?

'Ik vind het heel erg belangrijk om mensen om me heen te hebben die met passie en overgave bezig zijn met hun vak. Natuurlijk komen wij ook weleens minder welwillende of minder enthousiaste types tegen in onze projecten en daar kan ik me wel aan ergeren... Ik zoek graag naar de juiste energie om dingen voor elkaar te krijgen en vind het ook erg belangrijk dat iedereen een leuke dag heeft en trots is op wat we voor elkaar krijgen met elkaar. Gelukkig zie ik dit bij mijn ERA-collega's ook heel erg terug.'

#### HOE ZIET DE TOEKOMST VAN BOUWEND NEDERLAND ERUIT?

'Het neerzetten van grote wijken met uniforme eengezinswoningen is voorbij. Er komt meer ruimte voor niches. Daar moeten we op inspelen. Verder hebben de wind gelukkig weer een beetje mee. Dat is mooi, maar we moeten oppassen dat we de lessen van de crisis niet overboord gooien nu het weer beter gaat. Gemeenten moeten niet weer grote tenders gaan uitschrijven waarbij het alleen om geld gaat, dat gaat onze steden niet perse goed doen. Een kans is de samenwerking met niet-vastgoed gerelateerde bedrijven. Zo'n plan van Elon Musk met zonnepanelen als dakpannen, dat hebben wij als bouwsector niet

bedacht. Dat moet ons scherp houden. We moeten zorgen dat dat soort initiatieven en partijen in onze keten terechtkomen, en dat we samen na gaan denken over nieuwe businessmodellen. Huizen genereren tegenwoordig een schat aan data, en het is verstandig om te kijken hoe je die innovatief in kunt zetten, misschien wel voor gratis wonen. De jonge generatie denkt compleet anders over bezit. Die trends, daar moeten we op inspelen, blijven bewegen. Zodra je stilstaat, is het met je gebeurd.'

#### WAAR WORD JIJ ENTHOUSIAST VAN?

'Ik word er heel blij van dat er steeds meer veertigers of beter gezegd een nieuwe generatie leiders aan het roer komen. Dat brengt een nieuwe dynamiek met zich mee, en een ander soort leiderschap. Mijn generatie staat denk ik meer open voor samenwerking en het delen van informatie. Voor ons speelt zingeving een belangrijk rol. Wij zitten minder op ego, en meer op 'samen'. Wij geloven in openheid en de kaarten op tafel. Dat gaat zich vertalen in een andere toekomst. Als je beter begrijpt hoe het bij de ander werkt en hoe ingewikkeld het soms is, kun je samen op zakelijk gebied makkelijker bewegen.'

#### HOE WIL JE LATER HERINNERD WORDEN?

'Daar heb ik laatst toevallig serieus over nagedacht toen ik op de begrafenis was van een jonge vrouw over wie heel mooi gesproken werd. Ik zou het heel fijn vinden als mensen mij gewoon aardig vinden en hebben gevoeld dat ik altijd vanuit mijn eigen passie en betrokkenheid dingen heb gedaan die goed zijn voor de stad en haar bewoners en voor ERA. En dat ik mensen om me heen geïnspireerd heb om die lijn voort te zetten.'

#### Welke vastgoedlocatie heeft in 2016 indruk op je gemaakt en waarom?

In januari was ik voor het eerst in Dubai en ik moet eerlijk zeggen dat ik erg onder de indruk was van die stad die zomaar uit de woestijn tevoorschijn lijkt te komen.

#### Welke stad en/of vastgoedlocatie/project staat op je to do lijstje voor 2017?

Ik durf het bijna niet te zeggen, maar ik ben nog nooit in New York geweest en dat staat echt op mijn lijstje voor 2017.

#### Waar vind je de beste koffie?

Geen idee.. Ik lust geen koffie, haha...

#### Favoriete Public Space?

Het dak van het Unité d'Habitation van Le Corbusier in Marseille.

#### 2016 stond voor jou in het teken van.....?

Na de jaren van crisis en malaise weer 'gewoon' lekker met z'n allen aan de toekomst van onze steden werken. En natuurlijk, samen met ons nieuwe directieteam invulling geven aan onze en mijn nieuwe functie.



## HET NEERZETTEN VAN GROTE WIJKEN MET UNIFORME EENGEZINSWONINGEN IS VOORBIJ