

Laten we Nederland mooier maken

door: Boris van der Gijp

Laten we Nederland mooier maken, het is de titel van het boekje dat ik van Lars na afloop van ons gesprek in handen krijg gedrukt. Thuis lees ik met verbazing dat Lars Werkstad-A4 als voorbeeldproject heeft gekozen. Een congestie- en milieubesparende ongestoorde logistieke verbinding, een grootschalige truckterminal, een overslagfunctie op het spoor en een internationaal concurrerend bedrijventerrein in de Haarlemmermeer. Deze moeten, gecombineerd met flinke investeringen in groen, bijdragen aan het mooier maken van Nederland. En misschien verbaast het me ook weer niet, dergelijke complexe en uitdagende gebiedsontwikkelingen zijn misschien wel kenmerkend voor de ambities van Lars. Maar laten we bij het begin beginnen.

Ik ben in het WTC in Rotterdam op bezoek bij Lars Rompelberg, 35 jaar, directeur van Fakton, 's lands meest bekende financiële expertisebureau op het gebied van vastgoed. Het feit dat die financiële kennis steeds vaker wordt gecombineerd met een rol van financieel regisseur bij gebiedsontwikkeling, maakt Lars de ideale docent voor dit themanummer. "Lesgeven bij de ASRE zie ik als het hoogst haalbare", aldus Lars. "Sinds ik Wim Rust, de grondlegger van Fakton, les heb zien geven, wilde ik ook zelf voor de klas staan. Het is mooi dat je bij het lesgeven kennis en praktijkervaring met elkaar kunt combineren. Tijdens mijn studie bouwkunde zag ik die combinatie ook bij Wim Keeris, bij wie ik in Eindhoven afstudeerde. Ik was toen overigens al aan het werk bij Twijnstra Gudde (TG) en haar toenmalige partner DEGW die in Engeland gevestigd is. Ik ben daar begonnen als projectmanager bij de totstandkoming van gevangenissen en dealingrooms. Een mooie tijd, zeker doordat je vanuit de internationale scope van DEGW op een andere manier naar Nederland gaat kijken. Toch vond ik na verloop van tijd dat ik zelf te weinig actief

betrokken was bij vastgoedinvesteringen. Ik had dan in mijn studie voor bouwkunde gekozen, maar ben daarnaast altijd geïnteresseerd geweest in bedrijfskunde/economie. En juist die bedrijfskunde bleef jeuken. Ik wilde mijn procesmatige kennis die ik bij TG had opgedaan inhoudelijk verdiepen door vanuit de financiële inhoud vastgoed- en gebiedsontwikkeling verder te brengen. Door mijn oud TG-collega Peter van Bosse ben ik toen gevraagd om bij Fakton te komen werken, dat toen nog letterlijk vanuit de huiskamer van Wim Rust opereerde. Hier heb ik de juiste combinatie van werkzaamheden gevonden."

Een 8 is voor mij niet goed genoeg

"Fakton is actief betrokken in verschillende gebiedsontwikkelingen, voor publieke én private partijen. De kunst is het om van individuele grond- en vastgoedexploitaties in een gebiedsontwikkeling een haalbare businesscase voor alle partijen te maken. Je ziet vaak dat partijen in gebiedsontwikkeling cruciale

samenwerkingsvoorwaarden voor zich uit blijven schuiven, uit angst voor een conflict. Op een gegeven moment loopt zo'n proces dan spaak. Vaak het moment waarop Fakton wordt ingeschakeld. Hoe moeilijker de klus en hoe groter de crises, hoe leuker de opgave voor ons is", lacht Lars. "Je krijgt dan een beetje de rol van tankerkapitein die twee partijen op ramkoers naar het goede vaarwater moet leiden. In plaats van op de problemen te studeren, focussen we op zo'n moment vooral op wat wel haalbaar is. Het vastgoedproces begint altijd met verleiden, maar op een gegeven moment moet je de aldus opgewekte liefde echt gaan vertalen

Hoe groter de crises, hoe leuker de opgave

in huwelijkse voorwaarden. Je moet de samenwerking structureren en bovendien blijven nadenken over de financiële implicaties van je handelen. Wij pakken die rol op en proberen zo een vastgelopen ontwikkeling weer op gang te brengen. Soms als adviseur van een van de partijen, maar soms ook in de rol van mediator tussen de twee partijen. Telkens als Fakton als objectief deskundige wordt ingeschakeld zie ik dat als een bewijs van de ontwikkeling die we de afgelopen jaren hebben doorgemaakt. Waren we eerst vooral de financiële rekenmeester, op een gegeven moment kregen we de vraag of we die rekensommen ook waar konden maken. Nu zijn we als financieel regisseur en dealmaker aan de onderhandelingstafel in de verschillende fases van gebiedsontwikkeling betrokken. Tevens zijn we als bedrijf continu bezig met innovatie en vernieuwing van kennis, bijvoorbeeld productontwikkeling met betrekking tot

finance en real options. En dat doen we al lang niet meer met een handvol medewerkers vanuit de huiskamer van Wim Rust, bij Fakton werken nu 30 medewerkers."

Het rekenen voorbij

"We zijn het rekenen voorbij", aldus Lars, "steeds vaker zijn we ook de dealmaker. Vanuit dat perspectief kijk ik soms ook met zorg naar vooraf dichtgetimmerde

tendervraagstukken bij gebiedsontwikkelingen. Je moet bij gebiedsontwikkelingen altijd zorgen dat een onderneming kan ondernemen, dat deze flexibel op onverwachte gebeurtenissen kan blijven inspelen. Wanneer je bij elke afwijking juristen nodig hebt om te zien hoe je met die veranderingen kunt omgaan, ben je contraproductief bezig. Je hebt flexibiliteit nodig, niemand kan immers 25 jaar vooruit zien of

betrouwbaar voorspellen wanneer zich bijvoorbeeld een recessie voordoet. Er is niet één toekomst, reden waarom wij bij Fakton altijd werken met scenario's. De uitkomsten van die scenario's kun je dan vertalen in afspraken over bijvoorbeeld hoe om te gaan met winsten en het verdelen van risico's. Het is daarbij geven en nemen tussen de in de gebiedsontwikkeling betrokken partijen. Doel is altijd om te komen tot een sluitende businesscase die voor al die partijen acceptabel is. Die businesscase moet je vervolgens ook weten te vertalen naar mensen in de onderneming. Die mensen maken dat een samenwerking echt duurzaam is. Ik heb dagelijks te maken met vele gebiedsontwikkelingen van 20 jaar en langer, daar kun je niet alles vastleggen, dan moet je op de mensen in het gebiedsontwikkelingsproces kunnen vertrouwen."

ASRE een soort Nederlandse Harvard

"Fakton wil de komende jaren de rol als dealmaker bij gebiedsontwikkelingen verder uitbouwen. Onze doelstelling is om op het gebied van vastgoed echt de beste te worden, zowel waar het gaat om onze rol als financieel deskundige, als waar het gaat om onze rol als financieel regisseur en dealmaker. Die ambities van Fakton passen mij uitstekend. Ik wil altijd de beste zijn, een 8 is voor mij niet goed genoeg. Daarom hecht ik ook aan de samenwerking met de ASRE, in mijn ogen het beste opleidingsinstituut, een soort Nederlandse Harvard of MIT. Ik vind het dan ook een eer dat ik nu voorgedragen ben als 'fellow' van de ASRE op het vlak van gebiedsontwikkeling. De relatie met de ASRE zal daarmee nog hechter worden, ik zal mij inzetten om de opleiding verder te verbeteren."

Onder indruk van zijn ambities stap ik in de auto op weg naar Utrecht. Ik hoop dat Lars al zijn ambities kan waarmaken, zowel voor de ASRE, de Nederlandse gebiedsontwikkelingspraktijk, Fakton, maar vooral ook voor Nederland.

