

Ambitie drijfveer bij Ans de Wijn Bedrijfshuisvesting

“Wij gaan vol voor onze panden”

Oprichter en naamgeefster Ans de Wijn droeg de dagelijkse leiding van haar makelaarskantoor twee jaar geleden over aan zoon Flip van Overhagen. Door hun gedeelde ambitie krijgt deze bedrijfsopvolging op een natuurlijke manier gestalte. “Ontwikkeling en vernieuwing zijn hier een continu proces.”



Na een loopbaan in de gezondheidszorg koos Ans de Wijn voor het commerciële makelaarsvak. Eerst in loondienst, al snel als zelfstandig ondernemer. “Dat was in 1991, midden in een crisis. En in het begin doodeng. Maar met vechtlust en creativiteit lukte het steeds meer opdrachtgevers aan mij te binden.” Het kantoor ontwikkelde zich tot allround dienstverlener met aan- en verhuur, taxaties en consultancy, onder meer op het gebied van beleggingen.

De allerbeste worden

De historie herhaalde zich in tweeërlei opzicht. Er diende zich weer crisis aan en midden in deze periode – in 2009 – trad Ans de Wijn’s zoon Flip van Overhagen toe tot het kantoor. Na een periode in het leger en een studie Bedrijfskunde lonkte het vastgoed. “Van jongs af aan heb ik affiniteit met het vak. Dat is me natuurlijk met de paplepel ingegoten. Ook zag ik goede kansen om me binnen dit kantoor te ontwikkelen. Want ongeacht wat ik doe, ik wil de allerbeste worden.”

Moeder en zoon hechten zeer aan hun familieband. “Daarom hebben we uitgebreid gesproken over de wederzijdse verwachtingen,” zegt Ans de Wijn. “We zitten op één lijn. Onze ambitie is daarbij een verbindende factor. Constante kwaliteit is altijd de rode draad geweest bij dit kantoor. Ook in moeilijke tijden zijn we keihard blijven werken, is geïnvesteerd in mensen en gezocht naar nieuwe mogelijkheden. Mede daardoor zijn we de afgelopen periode niet alleen prima doorgelopen maar zelfs gegroeid.”

Klein en groot

Op de landelijke ranglijst van kantorenmakelaars steeg Ans de Wijn over 2014 van 13 naar 7. Bij transacties tot 500 m² werd in de regio Utrecht de nummer 1-positie behaald. “Dat lukt door kritisch te kijken naar de portefeuille,” stelt Van Overhagen. “Bij ons no cure no pay-businessmodel is het cruciaal om kansrijke objecten aan te bieden. Wij gaan vol voor onze panden. En echt niet alleen op A-locaties; jaarlijks verhuren we ook tientallen kantoorruimten in Nieuwegein, een gebied met veel leegstand. Belangrijk voor het succes is ook dat we ons niet alleen concentreren op grote metrages. Kleinere gebruikers en zzp’ers worden hier met evenveel elan geholpen. Wij

hebben maar liefst dertig business centers in portefeuille. Dergelijke vernieuwende concepten maken ook moeilijke panden kansrijk. En opdrachtgevers die zien dat we hard lopen voor kleine transacties gunnen ons ook de grote deals.”

Dat zien kan letterlijk bij Ans de Wijn want alle twaalf medewerkers zitten in dezelfde ruimte aan een lange tafel. “Het benadrukt dat het gaat om teamwork. Je motiveert

“We zitten op één lijn. Onze ambitie is daarbij een verbindende factor. Constante kwaliteit is altijd de rode draad geweest bij dit kantoor.”

elkaar; we moeten het samen doen.” Twee keer per week fitnesssen alle medewerkers met een personal trainer. “Gezamenlijk sporten versterkt de onderlinge band. En als je fit bent, presteer je simpelweg beter.”

Voortdurende vernieuwing

Om gebruikers te interesseren voor kantoorruimte is actieve marketing onontbeerlijk. “Daar investeren we fors in. Zowel in print – met een krant die gaat naar 22.000 ondernemers – als digitaal.” Medio maart lanceert het kantoor een nieuw online platform. “Alle objecten krijgen een uitgebreide presentatie met veel nadruk op videoimpressies en foto’s. Je merkt dat de jongere generatie ondernemers zich veelal

online oriënteert. Met het nieuwe digitale platform spelen wij daarop in.”

Het is een voorbeeld van de voortdurende vernieuwing binnen het kantoor. “Uitgangspunt is het bewezen track record van vijftientig jaar,” zegt Ans de Wijn. “Met die basis willen we ons verder ontwikkelen. Als organisatie en individueel. Want de mensen maken het bedrijf.” “Onze rol wordt steeds meer die van adviseur,” weet Flip van Overhagen. “Daar ligt de echte toegevoegde waarde. Wij weten wat belangrijk is voor de eigenaar én de gebruiker. Om die functie ook in de toekomst te kunnen vervullen, moet iedereen zich blijven ontwikkelen. Mijn MRE-studie heeft me veel gebracht, zowel vakinhoudelijk als qua netwerk. Iedereen op dit kantoor wordt gestimuleerd om aanvullende opleidingen te volgen. Best zwaar, naast het gewone werk. Maar het is de enige manier om als persoon en als bedrijf te groeien.”

Blijven knokken

En een voorwaarde om succesvol te blijven in een uitdagende markt. “Aan de aanbodzijde is er veel dynamiek. Vertrouwde spelers verdwijnen, nieuwe partijen dienen zich aan. En beleggers met kapitaal zijn op zoek naar kansrijk vastgoed.” Al heeft de economie de weg naar boven gevonden, huurders staan nog niet in de rij. “Het blijft knokken. De afgelopen jaren was prijs veelal een dominante keuzefactor. Positief is dat nu steeds meer gebruikers gaan voor kwaliteit. Zij realiseren zich dat onderscheidende huisvesting een organisatie sterker maakt. Het is cruciaal voor het aantrekken, motiveren en binden van goede mensen. Bij dit proces ondersteunen wij graag.”

NATUURLIJK LEIDERSCHAP

Flip van Overhagen werd twee jaar geleden managing partner en nam de kantoorleiding op zich. “Natuurlijk sparren wij, maar hij bepaalt de strategie en de dagelijkse gang van zaken,” zegt Ans de Wijn. “Het is mooi om te zien dat Flip op een natuurlijke manier leiderschap toont.” Zijn ervaring in het leger speelt daarbij zeker een rol. “Ik ben gewend aan discipline en aan een competitieve omgeving,” zegt Van Overhagen. “Die was hier al aanwezig dus ik ben niet opeens dingen anders gaan doen. Ontwikkeling en vernieuwing zijn een continu proces.” Op 1 januari 2017 verwerft Van Overhagen 100% van de aandelen. Ook dan blijft de naamgeefster verbonden aan het kantoor. “Zo lang ik van waarde ben en mijn werk leuk vind, blijf ik hier actief.”