

HOLLAND CONTECH & PROPTech | Matchmaking. In de sport een doodzonde, maar in de bouw- en vastgoedwereld een must. Nu partijen als Google en Amazon aan de poorten rammelen, moeten grown-ups en start-ups de krachten bundelen, stelt Wouter Truffino. Via zijn platform vinden ze elkaar, wat leidt tot nieuwe samenwerkingen of zelfs tot nieuwe businessmodellen. 'We hebben nu de kans om een enorme sprong te maken.'

'GA SAMENWERKEN MET PROPTech-START-UPS'



Wouter Truffino
CEO & FOUNDER

Als het gaat om innovatie, bungelen bouw en vastgoed al jaren onderaan op de lijstjes. Dat gegeven bracht Wouter Truffino drie jaar geleden tot de oprichting van Holland ConTech & PropTech. Een ecosysteem waarin gevestigde bedrijven en start-ups elkaar ontmoeten, inspireren en uitdagen om met behulp van technologie dingen slimmer, beter en efficiënter te doen. Het verbinden van die twee werelden is hard nodig, stelt Truffino. 'Een paar jaar geleden zei Ralph Hamers, toenmalig topman van ING, dat hij FinTech-start-ups als de grootste bedreiging zag voor de financiële sector. Daar is hij van teruggekomen. Precies een jaar geleden pleitte hij juist voor samenwerking. En terecht. Start-ups zijn niet de vijand. Het gevaar komt van de Amazons van deze wereld. Die gaan ons compleet wegvagen als we niets doen. Zo is Google bezig met het ontwikkelen van een woonwijk en een mall, en gaat Amazon nu ook huizen bouwen. Al lemaal uitgerust met slimme sensoren en AI om in te kunnen spelen op het gedrag van bewoners en consumenten. Die ontwikkelingen gaan onze sector keihard raken.'

WAT KAN DE VASTGOEDSECTOR DOEN OM EEN ANTWOORD TE FORMULEREN OP DE KOMST VAN DE TECH-REUZEN? 'De sector moet met nieuwe technologieën en andere samenwerkingsvormen aan de slag. Ze moeten misschien van ver komen, maar het goede nieuws is: we zijn een kapitaalkrachtige sector, en ondernemen en innoveren zit Nederlanders in het bloed. Als we de krachten bundelen, is dit een mooie kans om een enorme sprong te maken en een betere wereld (lees: bebouwde omgeving) te creëren. Maar dit lukt alleen met de juiste mindset en een open vizier. De meest succesvolle innovaties komen van buiten de sector, dus laat je vooral inspireren door andere sectoren en zoek naar interessante proposities. Ga samenwerken met PropTech-start-ups. Zij hebben een andere manier van denken, zijn snel en wendbaar en stellen de eindgebruiker centraal. Daar kunnen we veel van leren. Ook moeten we meer aan storytelling doen. We hebben als sector een gaaf verhaal: wij bouwen Nederland en de wereld. Dat is iets om trots op te zijn.'

OP WELK VLAK VALT DE MEESTE WINST TE BEHALEN? 'Succesvolle innovatie bestaat voor 75 procent uit sociale innovatie en maar voor 25 procent uit technische verbeteringen. Als je erin slaagt de mindset van je

GROOTSTE LES UIT 2018?

Tien keer groter denken, is altijd mogelijk.

CIJFER VOOR 2018

168: EDGE Technologies is afgelopen oktober als 168^{ste} aangesloten bij ons ecosysteem.

TROTS OP...

Mijn vrouw. Ze werkt inmiddels fulltime mee in het bedrijf, terwijl we ook 2 jonge kinderen hebben. Dat

ze het gezin draaiende weet te houden is meer dan knap.

MOOIE MATCH

Het zijn er te veel, om één match te benoemen. Ik ben even trots op alle matches die wij maken.

GROOTSTE UITDAGING

Continu zelf blijven vernieuwen. Ik vind dat onze organisatie zelf namelijk vernieuwende elementen moet brengen, om de vastgoedsector te blijven inspireren om met PropTech aan de slag te gaan.

VEELBELOVENDE INNOVATIE

Artificiële intelligentie is de meest veelbelovende technologie voor de komende jaren. In diverse vastgoedprocessen kan het toepassen van AI een mega optimalisatie teweegbrengen.

medewerkers te veranderen richting innovatie, heb je al enorm veel gewonnen.'

WAT IS DE GOUDEN TIP VOOR GROWN-UPS? 'Zorg dat je de beste Tech-bedrijven naar binnen haalt! We hebben in Nederland 280 start-ups/scale-ups die interessant zijn voor de vastgoedsector. Mensen die op een andere manier tegen vraagstukken aankijken. Dat is bijzonder waardevol. Dus ik zou zeggen: omarm die jonge ondernemers en ga echt samenwerken. Dat kan enorm veel opleveren. Zo hebben we vorig jaar met het platform een innovatiedag georganiseerd bij CBRE voor klanten, medewerkers en start-ups rondom thema's als AI, robotisering, blockchain en 3D-printing. Daar kwamen ideeën uit voor nieuwe business. CBRE heeft de beste ideeën geïmplementeerd en betreft binnenkort zelfs een nieuw pand waarin sociale en technische innovaties, en cocreatie met klanten en innovatiepartners centraal staan. Supergaaf om te zien hoe zo'n bedrijf PropTech omarmt en medewerkers enthousiast krijgt om daadwerkelijk het verschil te maken.'

WAT STAAT ER HET KOMEND JAAR OP DE AGENDA? '2019 zal in het teken staan van de uitbreiding van het team en het netwerk. We hebben nu bijna 170 leden en we willen doorgroeien naar zo'n 200, met een evenwichtige samenstelling. We introduceren ook weer nieuwe concepten voor onze leden, als aanvulling op onze Matchmaking Meetups. Met de afterworkmeetings geven we onze CEO-leden (na werktijd) het podium om ervaringen en positieve verhalen te delen en daarmee anderen te inspireren.

Holland ConTech & PropTech gaat ook internationale activiteiten ontplooiën. Zo starten we een Europees platform waar CEO's uit diverse landen samenkomen om te laten zien waar zij mee bezig zijn en waarmee we ervoor zorgen dat Europa PropTech (nog meer) gaat omarmen. Verder organiseren we in december voor de eerste keer Global PropTech Online. Een videoconferentie waar keynotesprekers uit de hele wereld online hun verhalen delen. Zo kunnen we heel veel mensen inspireren. Het is pittig om al die touwtjes aan elkaar te knopen, maar wel supergaaf!'