‘EENVOUD BRENGEN IN EEN STEEDS COMPLEXERE WERELD’

De behoefte aan alternatieven voor Excel vormde in 2001 aanleiding voor de start van **Reasult**, ontwikkelaar van vastgoedsoftware. Nog altijd zien **Aart Zandbergen** en **Sander Janssen** spreadsheets als ‘grote vijand’. ‘Ondernemen in de vastgoedsector wordt steeds complexer. Je kunt je primaire proces en besluitvorming niet blijven baseren op Microsoft Office.’

AART ZANDBERGEN EN SANDER JANSSEN
DIRECTIE REASULT

Met innovatieve vastgoed-software biedt Reasult woningcorporaties, projectontwikkelaars, institutionele en grote private beleggers en overheden de mogelijkheid hun financiële planning en besluitvorming ‘in control’ te houden. Dat is hard nodig in een markt die steeds opener en internationaler wordt. ‘Als vastgoedbedrijf moet je vaker concurreren met grote internationale partijen, zegt Sander Janssen. ‘Dat hoeft geen bedreiging te zijn, maar dwingt wel tot professionaliseren. Er zijn meer kapers op de kust, dus zorg dat het gereedschap waarop je je besluiten baseert in orde is.’

De roep om een alternatief voor spreadsheets was er al aan het begin van de 21e eeuw. Excel blijkt een keuze ‘bij gebrek aan beter’. Op Nyenrode ontmoet de ICT-ondernemer Aart Zandbergen mensen uit de vastgoedsector die hem vragen of het ook anders kan. Zandbergen had toen al een aantal ICT-bedrijven opgericht, maar start samen met ervaren professionals ‘uit het real estate environment’ een bedrijf in vastgoedsoftware: Reasult. ‘Ik was de enige die niet uit de vastgoedsector kwam’, vertelt hij. ‘Dankzij het netwerk van mijn medeoprichters maakte Reasult een ongekende start. Software is een kostbare investering voor jaren. Het vraagt veel vertrouwen om met een nieuwe partij in zee te gaan. Wij hadden meteen al een aantal grote vastgoedontwikkelaars die ons dat vertrouwen gunden. De behoefte bleek enorm.’

Wat is precies jullie bezwaar tegen spreadsheets?

Sander Janssen: ‘Excel is een programma dat zeker geschikt is voor het individu, het losse sommetje, maar ongeschikt om complete bedrijfsprocessen op te baseren. Daarvoor is het simpelweg niet bedoeld. Het is een arbeidsintensieve en foutgevoelige manier om besluitvorming op te baseren en de cijfers van een bedrijf mee te consolideren. Ook slecht communicabel; lang niet altijd is voor iedereen duidelijk wat die cijfers precies betekenen. Vaak is zo’n Excelbestand het

‘kindje’ van één persoon wat hem of haar veel vrijheid geeft en de kans op fouten aanzienlijk vergroot.’

Wat stelt de vastgoedsoftware van Reasult daar tegenover?

Aart Zandbergen: ‘Wij houden ons bezig met de toekomst, niet met het verleden. Daarom leveren wij software die de (on)haalbaarheid van projecten en objecten zichtbaar maakt, en inschat hoe een bedrijf zich ontwikkelt. Data die helpen goed vooruit te kijken. We implementeren producten voor development, asset management en taxatie management. Financieel analytische software, specifiek bedoeld voor vastgoedbedrijven. We zijn een niche-bedrijf dat niet overal een beetje positie heeft, maar op één terrein de expert wil zijn. Het voordeel daarvan is dat wij goed op de hoogte zijn van wat er in de vastgoedwereld speelt. Binnen de ICT-branche zijn wij ‘een aparte’. Vaak wordt daar vooral vanuit de techniek geredeneerd. Bij ons werken veel mensen die uit de vastgoedsector komen, collegiaal naast de klant zitten en hun wensen begrijpen. We kennen de markt van binnen en van buiten en stemmen onze producten daar op af.’

Maakt die keuze voor niche jullie als bedrijf niet kwetsbaar?

Zandbergen: ‘Daarom zijn wij ook actief op de Europese markt. We kiezen ervoor om internationaal actief te zijn in een niche en richten ons dan vooral op Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland en België. Daar is een vergelijkbare behoefte aan ‘control’, maar ontwikkelt de conjunctuur zich anders dan bij ons. Dat is onze manier van spreiden. Deze aanpak vereist *product leadership*. En dat is alleen mogelijk als het rendabel is. Dat blijft de uitdaging. Klanten stellen hoge eisen aan software. Om de enorme investeringen die hiermee gepaard gaan verantwoord te kunnen doen, moeten we heel scherp focussen op de oplossingen die we aanbieden, en vervolgens leveren aan een internationale markt.’

Janssen: ‘We ontwikkelen standaard software. Dat beperkt de kosten van onderhoud en aanpassingen. Natuurlijk willen bedrijven graag onderscheidend zijn,

‘WIJ HOUDEN ONS BEZIG MET DE TOEKOMST, NIET MET HET VERLEDEN’

AART ZANDBERGEN

TERUGBLIK 2019 ZAKELIJK

De grootste les van 2019
Dat echte veranderingen doorvoeren een andere cultuur en managementstijl vereist.
Welk cijfer geef je 2019?
8
Belangrijkste moment
Het besluit om onze strategie te wijzigen.
Beste zet
Mooie stappen inzake Reasult Platform.
Beste zakenlunch of diner
Diner met Duitse realties in restaurant Bentinck in Amerongen.
Verste zakenreis
Berlijn
Mooiste deal
VolkerWessels
Beste beurs
Provada
Mooiste stad
Budapest
Top 3 projecten
VW, Steiner, Engie
Opvallendste nieuws
Boris Johnson als premier.
Beste feest
Mijn verbeterde gezondheid.
Grootste irritatie
De korte termijndenkende politiek.
Grootste misser
Dat ik gisteren geen putopties op de AEX heb gekocht.
Beste nieuwe Retail concept
Bungalow Eight, Mumbai
Welke app het meest gebruikt
Whatsapp
Held
Steve Jobs
Beste event
Week alleen fietsen in Duitsland
Beste zakenboek
De logica van geluk
Opvallendste linkedin bericht
Geen idee
Beste koffie
Starbucks
Beste foodconcept
Food Hall Basel

TERUGBLIK 2019 PERSOONLIJK

Welk cijfer geef je 2019?
Een 7
Topserie Netflix
La casa de papel
Sportieve hoogtepunt
Week fietsen
Genieten
Week fietsen
Indrukwekkend
Week fietsen
Boek
Koning Willem I
Opmerkelijk
Onderneming zoon
Beste aankoop
Aandelen AEX
Vakantie
Cote d’Azur
Bioscoopfilm
Geen
Diner
Karel V
Goede traditie
Fysio training
Leukste stedentrip
Budapest
Beste artiest
Bruce Springsteen
Beste song
Hello, Lionel Richie
Avontuur
Week fietsen
Inspirerend
Werken met jonge creatieve mensen.
Sportief hoogtepunt
Week fietsen
Onvergetelijk
Ajax in finale Champions League.
Onverslaanbaar
Ajax in de halve finale Champions League.
Hartverwarmend
Bezoek aan vrienden in India.
Sportmaatje
Mijn echtgenoot
Zwaar
Herstel van schouderoperatie.
Dankbaar
Herstel van schouderoperatie.
Geluk
Betere gezondheid
Smakelijk
Goede wijn
Tragisch
Overlijden vriendin
Held
Mijn zoon
Restaurant
Karel V Utrecht
Jammer
Dat de tijd zo snel gaat.
Meest gelachen
van Kooten en De Bie
Verdriet
Overlijden vriendin
Eerste keer
Week alleen fietsen
Allergezondste
Glutenvrij eten

VOORUITBLIK 2020 ZAKELIJK

Wat zijn jouw plannen voor 2020? Wat wil je bereiken en hoe ga je dat doen?
Ik wil van Reasult een organisatie maken die nog dichter bij onze gebruikers staat en gaat uitblinken in het bieden van een ultieme gebruikerservaring. Dit gaan we bereiken door onze bijna 20-jarige ervaring te combineren met de inzichten van een jonge generatie professionals. Daarnaast wil ik vooral ons groeiende klantenbestand buiten Nederland verder uitbouwen. Dit bereiken we door onze technologie nog schaalbaarder te maken en een internationalere cultuur te creëren.

Grootste uitdaging?
Ik ervaar het als een enorme uitdaging om alle disciplines van vastgoedkennis, financiële kennis én van de ontwikkeling van complexe maar ook gebruikersvriendelijke software goed met elkaar te laten samenwerken. En dat ook nog in een internationale context.

Wat staat in elk geval op de planning?
De ontwikkeling van een zeer schaalbaar internationaal platform dat uniek is voor vastgoedontwikkelaars

Wat ga je komend jaar anders aanpakken?
Nog meer out-of-the-box denken, niet vanuit beperkingen, maar vanuit kansen. En tegelijkertijd ook focussen op hetgeen echt belangrijk is voor onze klanten.

VOORUITBLIK 2020 PERSOONLIJK

Wat ga je anders doen dan in 2020?
Meer sporten, nog gezonder leven en vooral nog vaker leuke dingen doen. Mijn werk als ondernemer is tevens mijn grootste hobby. Maar ik heb nog zoveel andere dingen op mijn bucketlist staan, zoals sport, reizen en cultuur.
Wat staat absoluut in je agenda?
Lange fietstochten maken door hele mooie streken in Europa.
Goed voornemen?
Blijven wie ik ben en meer stilstaan bij de mooie dingen van vandaag.
Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken? Waaraan minder?
Meer tijd aan piano spelen en fietsen. Minder tijd aan het regelen van allerlei dingen.

BELANGRIJKSTE LES UIT 2019?

Aart Zandbergen: ‘Dat het doorvoeren van echte veranderingen een andere cultuur en managementstijl vereist. Wie zijn bedrijf wil aanpassen aan een veranderende omgeving moet continu zichzelf uitvinden. Dat is wat ik heb ervaren in de 35 jaar dat ik ondernemer ben. In de praktijk betekent het, dat je zowel managers als ondernemers nodig hebt, wat een lastige combinatie blijkt. Managers willen een bestaand businessmodel steeds beter uitvoeren, terwijl ondernemers bezig zijn een nieuw businessmodel uit te vinden. Deze totaal verschillende uitgangspunten vragen om verschillende mensen en disciplines en verlangen ook een andere cultuur. Als Reasult hebben wij eveneens te maken met veranderingen. Bijvoorbeeld de beschikbaarheid van grote hoeveelheden data en de enorme hang naar eenvoud in gebruik.
De grootste les voor mij persoonlijk is focus, focus, focus. Van nature heb ik de neiging om veel dingen tegelijk op te pakken. Naarmate ik ouder wordt, realiseer ik me dat het meer bevredigt om minder dingen echt goed te doen en door te zetten dan veel tegelijk op te pakken en niet af te ronden.’

SANDER JANSSEN

VOORUITBLIK 2020 ZAKELIJK

Wat zijn jouw plannen voor 2020? Wat wil je bereiken en hoe ga je dat doen?
De tevredenheid van onze klanten weer verder verhogen. Niet met 'u vraagt wij draaien', maar door elkaar goed te begrijpen en dat in prachtige softwareoplossingen te vertalen.
Grootste uitdaging?
De vastgoedsector de kansen van digitalisering maximaal helpen benutten.
Wat staat in elk geval op de planning?
Fail fast, learn fast.
Wat ga je komend jaar anders aanpakken?
Nog vaker 'nee' zeggen. Soms is het goed om van ons te horen wat wij als beste oplossing zien. Daarom gaan wij niet op alle individuele wensen van verschillende klanten in, maar zoeken naar de gemene deler. Anders bouwen we een ongebreideld systeem dat onwerkbaar is.

VOORUITBLIK 2020 PERSOONLIJK

Wat ga je anders doen dan in 2020?
Relativeren, we leven echt in een geweldige tijd in een van de mooiste landen ter wereld.
Wat staat absoluut in je agenda?
Cursus Latijn met mijn dochter en de realisatie van een mancave voor mijn zoon.
Goed voornemen?
Doe ik niet (meer) aan.
Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken? Waaraan minder?
Offline lezen (boeken). Geen literatuur overigens.

BELANGRIJKSTE LES UIT 2019?

Sander Janssen: 'Er bestaan allerlei leiderschapstheorieën, maar die van George Kohlrieser spreekt mij het meeste aan. Van Care to Dare, zoals hij zo mooi benadrukt. Vanuit de vrijheid en het vertrouwen dat je krijgt binnen Reasult: 'Gá ervoor, maak fouten. Play to win, not to avoid.'.

maar als het gaat om financiële planning en strategische besluitvorming zijn er toch heel veel overeenkomsten.'

Hoe ingrijpend is omschakeling naar jullie software voor een bedrijf?
Aart Zandbergen: 'Dat is een *business change proces* wat ingrijpt in de hele organisatie. Maar we hebben nog nooit een klant gehad die daar spijt van kreeg. Aanvankelijk is er, vooral van degene die de spreadsheets verzorgt, weerstand. Een begrijpelijke, defensieve reactie op komende veranderingen.' Janssen: 'Tegelijkertijd brengt onze software binnen bedrijven werelden bij elkaar die vroeger tegenover elkaar stonden. De afdelingen Finance en Business bijvoorbeeld. Twee 'bloedgroepen' die met verschillende argumenten naar zaken kunnen kijken. Business ziet kansen, Finance wil eerst weten of dat wel kan. De een duwt op het gaspedaal, de ander op de rem. Onze software blijkt als brug te fungeren en brengt die verschillende werelden nader tot elkaar. De financiële mogelijkheden worden inzichtelijk; dat brengt duidelijkheid.'

Hoe krijgen jullie bedrijven zo ver te kiezen voor jullie software?
Sander Janssen: 'Eigenlijk staan de meeste open voor een betere versie van Excel. Maar zij kunnen moeilijk overzien wat er allemaal mogelijk is. Dat is onze taak: technologie vertalen naar hoe het helpt en wat je eraan hebt. Wij staan dicht bij de klant. Heel goed luisteren en de juiste vragen stellen, daar draait het om. Daarna leggen wij ónze visie er tegenaan. Niet 'u vraagt, wij draaien'. Wij durven te zeggen wat onze kijk is.'

Wat zien jullie als grootste bedreiging voor de vastgoedbranche?
Sander Janssen: 'Het trage tempo waarin de sector innoveert. Of het nu gaat om woningcorporaties, projectontwikkelaars of institutionele beleggers, ze opereren in een wereld die niet stilstaat. Vooral projectontwikkeling is een vak met veel dynamiek. Dat vraagt om flexibiliteit, maar tegelijk om beheersing. Daarom moet je in je besluitvormingsproces niet langer afhankelijk zijn van Microsoft Office, maar kiezen voor een solide applicatie die dat proces ondersteunt.'

Aart Zandbergen: 'Vergelijk het met een auto. Die is onder de motorkap alleen maar complexer geworden, maar achter het stuur juist veel eenvoudiger. Dat is ook onze uitdaging: terwijl de wereld ingewikkelder wordt, brengen wij eenvoud. Onze software ontzorgt. Het maakt inzichtelijk hoe je bedrijf ervoor staat. Waar de kansen en uitdagingen liggen.'

En waar zien jullie kansen en uitdagingen?
'In digitalisering binnen de sector', benadrukken beiden. 'Van nature houden vastgoedbedrijven zich puur bezig met het kapitaal. Daar zijn ze goed in. Maar technologieën, vervat in termen als PropTech en ConTech, beïnvloeden steeds vaker businessmodellen. In de mogelijkheden van technologie liggen kansen. Als

'HET DRAAIT OM DATA, DATA, DATA'

de sector deze kans niet grijpt, gaan andere bedrijven de markt op. Neem WeWork, een bedrijf dat 'space as a service' biedt. Wij vragen onze klanten wel eens: 'Waarom laten jullie hier een stuk van je rendement liggen? 'Het is niet onze business', zeggen ze dan. Maar dat verandert. Het draait om data, data, data. We beschikken met z'n allen over heel veel data waar we nog geen één procent van benutten. Maar de tijd komt dat je bestaansrecht ervan afhangt; dat de waarde van een project puur op basis van data wordt bepaald. Wees daar op voorbereid.'

Waar zijn jullie trots op?
Aart Zandbergen en Sander Janssen: 'Op de erkenning die we als bedrijf krijgen met een klant als VolkerWessels. Het heeft negentien jaar geduurd maar nu mogen we een van de grootste bouwondernemingen helpen bij het financieel plannen van alle bouw- en ontwikkelactiviteiten. De eerste en belangrijkste wens: meer grip op liquiditeit. Elk project genereert cash flow; hoe plan je deze zo goed mogelijk naar de toekomst toe? Met spreadsheets krijg je daar onmogelijk grip op. Onze software brengt uniformiteit en eenduidigheid: rust! Inmiddels ontwikkelen we ook nieuwe functionaliteit op de bestaande software.'

Hoe geven jullie invulling aan leiderschap?
'Wij willen zowel een motiverende en stimulerende werkgever zijn als een betrokken en fysiek aanwezige hulp voor onze klanten. Er werken momenteel 55 mensen bij Reasult; jaarlijks komen daar nieuwe medewerkers bij. Zij mogen, nee móéten, fouten maken. Dat is tenslotte de kern van ondernemen. In de relatie met onze klanten hechten wij eraan elkaar te ontmoeten. Ons product moet staan als een huis, de techniek moet honderd procent kloppen. Maar ook de relatie is belangrijk, dat je elkaar echt kent en begrijpt. Alleen dan weten wij wat er leeft en waar onze producten aan moeten voldoen.'