EIGENZINNIG SOM= ANTICIPEERT OP DE VASGOED-TRANSITIES VAN 2020

PAUL SCHOLTEN EN ERIK RICHTERS COMPAGNONS, DGA SOM=

‘**SOM=**’ is een uitzonderlijke specialist in herbestemming, kantoorconcepten, duurzaamheid en onderhoud als het gaat om vastgoed. Het bedrijf bedenkt, begeleidt en beheert projecten door heel Nederland en is trots op z’n lokale roots. SOM= biedt landelijk smaakvolle resultaten, zonder daarvoor Randstedelijke hoofdprijzen te rekenen. We spreken compagnons **Erik Richters** en **Paul Scholten** over hoe ze dit klaarspelen en wat hun plannen zijn.

De 25 wijzen uit het Oosten noemen ze hun team ook wel, met een knipoog. Want dat is wat SOM= (spreek uit: som is) doet: slim de expertise bundelen en met verstand vastgoedprojecten door heel Nederland bedenken, begeleiden en beheren. Tijdens een rondleiding door de enorme Twentse Gelderman textielfabriek wordt duidelijk waar dat toe kan leiden. Richters en Scholten toverden dit cultuurhistorisch erfgoed om in een stimulerende locatie, waar historie, ondernemingszin en creativiteit samenkomen. Het project nadert de afronding, toch zijn alle ruimtes al verhuurd. ‘Zie je die stadionlampen hangen? In de designwinkel betaal je daar zo 1300 euro per stuk voor. Wij vonden ze in Polen voor 60 euro. Opknappen, led lampen erin en kijk: je hebt iets authentiekers en moois voor een slimme prijs’, vertelt Richters trots. Het blijkt het handelsmerk van SOM=. Aan de muur hangen foto’s van de oude situatie en van de nieuwe: een ruïne herrijst en komt weer slim aangepakt tot bloei. Een oude goederenlift werd niet gesloopt maar is nu een stoere garderobe, oud metselwerk is hersteld en zelfs de prikklok dook op en kreeg in een loeistrakke keuken een nieuwe plek. Een aantrekkelijke balans tussen oud en nieuw. ‘We zijn hier eigenlijk onze eigen opdrachtgever, want onze kantoren zitten hier ook. Zo kunnen we klanten mooi laten zien hoe ons verhaal in praktijk werkt’, licht Scholten toe, terwijl we langs een imposante tien meter brede oranje Chesterfieldbank wandelen. Het Geldermanpand wordt ontwikkeld door beide compagnons samen, binnen één holding. Ze leiden daarnaast elk hun eigen bv en team binnen SOM=, zodat ze in grote vrijheid, maar toch samen, kunnen ondernemen. Na verschillende huurders te hebben begroet, het in aanbouw zijnde atrium en de uitgebreide lichte kantoorruimte aan de Burgemeester Wallerstraat te hebben geïnspecteerd, strijken we neer in het openbare restaurant QuaKoken dat ook inpandig gevestigd is. De kok is al druk bezig met de lunch, voor de mensen hier uit de Gelderman maar ook voor wie maar wil uit Oldenzaal en omstreken.

Hoe kwamen jullie aan dit pand van 3500 m2 en hoe is SOM= ontstaan?

Erik: ‘We zijn in 2008 begonnen, aan het begin van de vorige crisis, met dienstverlening binnen vastgoed. We delen een passie: van niets iets maken. SOM= is tegen de stroom in gegroeid: de economische omstandigheden toen maakten dat je creatiever moest zijn om toch goede resultaten te krijgen. Na de crisis ging vervolgens de telefoon vanzelf.’

Paul: ‘Een startklant was PostNL, dat zijn ze nog steeds. Wat hielp aan het succes was dat wij kennis van zaken hebben. Daarnaast geldt: doen wat je zegt. Dat is de mentaliteit hier in Oldenzaal. Deze houding sluit goed aan op wat veel klanten zoeken. De kracht van SOM= is problemen oplossen, dat talent hebben we hier ook

OVER DE GELDERMAN FABRIEK

De bloei van de textielindustrie in Oldenzaal is ondenkbaar zonder de familie Gelderman. In 1817 vestigde P.J. Gelderman zich als katoenspinner in Oldenzaal.
Vanaf het begin bekleedden de firmanten maatschappelijke functies in Oldenzaal en daarbuiten. De familie voelde zich zeer betrokken bij de stad Oldenzaal.

‘MET EEN PRAGMATISCHE KIJK EN BOERENVERSTAND BLAZEN WE 3.500 M2 GELDERMAN FABRIEK NIEUW LEVEN IN’

toegepast. Deze oude textielfabriek lag al jaren braak achter een haag van groene wildgroei, terwijl het prachtig gelegen is tussen de centrumkern van Oldenzaal en het bedrijventerrein.'

Erik: 'De eigenaar van het pand, die het als appeltje voor de dorst had aangehouden, gunde het aan ons omdat anderen het zouden slopen en wij er toekomst in zagen. Na lang praten zei hij op zijn Twents: "*jullie bint beste kearls, jullie mait wel kopen.*'

Jullie zagen er kansen in maar zonder meteen stapels geld te kunnen neerleggen in 2010?

Erik: 'Precies. Dus hebben we in een hoekje van de ruïne eerst ons eigen kantoor gebouwd. Geen bank wilde nog financieren. Dit stuk hebben we piekfijn opgeknapt, dat werd een soort showroom: zo kon de rest ook worden. We lieten een taxateur komen en vroegen de toegevoegde waarde te extrapoleren naar de rest. Toen raakten de banken wel enthousiast.'

Paul: 'Stukje bij beetje hebben we daarna de rest bedacht, ontwikkeld en begeleid. Wanneer er geen behoefte in de markt was, hebben we gewoon een aantal jaren niks gedaan. Bestaande klanten en prospects konden hier intussen met eigen ogen zien hoe wij weloverwogen te werk gingen.'

Erik: 'Op een slimme manier hebben we de grond op het terrein gesaneerd. Al snel kon het "schaamgroen" -dat om de fabriek stond ter camouflage- worden gesnoeid. Met een pragmatische kijk en boerenverstand bleken we Gelderman nieuw leven in te blazen, dat gezien mag worden. Tegen relatief lage kosten. Die aanpak zoeken we ook in onze eigen mensen, de "SOM-mers": geen standaard riedeltje afdraaien maar met de klant in het achterhoofd komen tot iets goeds voor diens bedrijf en voor de omgeving.'

Dat lijkt wel gelukt hier in de Gelderman Fabriek?

Paul: 'Ja. Naast de bestaande bedrijvigheid is de Gelderman Fabriek nu een nieuw parade paardje geworden voor Oldenzaal. Oudgedienden komen langs en zijn onder de indruk, we hebben zelfs een documentaire over de oude en nieuwste historie gemaakt. Dit is vastgoed met een verhaal.'

Erik: 'In een van de ruimtes gaan we nog een Experience Room maken, waar je echt de oude machines hoort dreunen en de dynamiek van de fabriek ervaart. Met alle nieuwe VR- en animatietechnieken die ons nu ten dienste staan. Dat wordt waanzinnig: een modern museum, openbaar voor iedereen als hommage aan het gebouw.'

Naast deze modernisering en restauratie ontplooit SOM= nog veel meer activiteiten. Vertel.

Paul: 'We zijn heel divers. Naast het opfrissen van oudbouw hebben we bijvoorbeeld ook het nieuwe hoofdkantoor van DPD in Oirschot gerealiseerd of het Amsterdamse kantoor van Jacobs Douwe Egberts op het Oosterdok helpen realiseren. Kijk ook naar de projecten die zijn afgebeeld bij dit artikel. In grote lijnen doet SOM= drie dingen:

1. Meedenken met de klant;
2. Begeleiden van de bouw en zorgen dat het gereed komt;
3. Beheer: hoe moet je het vastgoed goed gebruiken en laten renderen.'

Erik: 'Het is vooral B2B, weinig B2C. Voor beheer concurreren we met grote partijen. Juist vanwege het feit dat wij kleiner zijn, worden we toch vaak ingeschakeld omdat we flexibeler zijn. Zo heeft SOM= net een nieuwe app ontwikkeld met allerlei regelgeving, handig voor VVE's en eigenaars en is op onze ICT afdeling een eigen softwarepakket ontworpen waarin klanten hun specifieke kenmerken kunnen invoeren, waardoor in combinatie met de app een op maat gesneden "dashboard" voor het eigen vastgoed of gehuurde ontstaat. Zonder al te hoge kosten. Denk ook aan het vereenvoudigen van het delen van diensten, zoals een schoonmaker die net een verdieping hoger een afspraak heeft en dan ook gemakkelijk even bij jou kan langskomen. Als bescheiden speler biedt SOM= met zulke technologie de klant toch inzicht, controle en beheer van hoge kwaliteit.'

Paul: 'In deze ICT-oplossing wordt onze kennis als belegger, ontwikkelaar en exploitant samengevoegd. Plus de ervaring die we bij andere projecten hebben. Ja, dit is wel een puik staaltje innovatie van SOM=, al zeggen we het zelf, haha.'

'EEN STABIELE TOEKOMST ALS VASTGOEDEIGENAAR BEREIK JE DOOR TE ANTICIPEREN OP TRANSITIES'

OVER SOM=

'Van ontwerp tot realisatie: het gehele project sturen wij aan op het maken van de juiste keuzes. Want ook in een latere fase moeten visie, ontwerp, budget en planning perfect op elkaar aansluiten. Doordat wij duurzaamheidsspecialisten (Breeam, GPR, Labels), bouwkundig tekenaars, conceptbedenkers, restauratie specialisten en bouwkundigen in ons SOM huis hebben zijn wij er vanaf het begin tot het einde bij', aldus Scholten.
Richters: 'We zijn nu met een 25 tal collega's hier, met verschillende expertises in eigen huis. Van MBO, HBO tot Universitair geschoold. Bouwkundig tekenaars, projectmanagers, duurzaamheidsspecialisten met het oog op vraagstukken als stikstofbeleid, de uitdaging om van het gas af te gaan, maar zeker ook de expertise voor maatwerkadviezen om labeling op panden te realiseren en alle daarbij horende verduurzamings-werkzaamheden.'

SOM= heeft vestigingen in Oldenzaal, Zwolle, Rotterdam en Amsterdam.

PAUL SCHOLTEN

- Opgegroeid in Reutum (bij Oldenzaal)
- Vastgoedmanagement en Bouwmanagement in Delft gestudeerd
- Bouwmanagementtak bij Volker Wessels opgezet
- In 2008 SOM= opgericht, sinds 2010 compagnon van Erik Richters

TERUGBLIK 2019 ZAKELIJK

Verste zakenreis:
Estland begin 2019 op zoek naar partner voor ons industriële woningconcept.
Mooiste deal:
Voor woningcorporatie Domijn gaan we de eerste Thimo365 pilot project doen.
Top 3 projecten:
I. hoofdkantoor DPD Oirschot,
2. herontwikkeling camping naar vakantiepark voor landgoed Twickel,
3. herbestemming Geldermanfabriek

TERUGBLIK 2019 PERSOONLIJK

Inspirerend
Uitspraak 'In dreams begins responsibility'
Helden
Boyan Slat om ideeën om te zetten in grote daden
Restaurant
Qua Koken Oldenzaal
Allergezondste
Elke ochtend sportmoment
Vakantie
Kaapstad een mooie combi van natuur, cultuur en herbestemmen oude complexen
Cijfer 2019
9

FORECAST 2020 ZAKELIJK

Grootste uitdaging
2020 moet het jaar worden om door te breken met de Thimo365, om daarmee gelijk de volgende stap te zetten in ons doel om uiteindelijk een huis compleet geautomatiseerd uit de fabriek te laten rollen. De grootste uitdaging voor SOM= is om alle betrokkenen in de keten te overtuigen van de meerwaarde van dit product in plaats van het te zien als een bedreiging.
Voornemen
Komend jaar willen we geen nieuwe initiatieven opstarten voordat er een ander is afgerond.

FORECAST 2020 PERSOONLIJK

Wat ga je anders doen dan in 2019?
Persoonlijk wil ik komend jaar minder werken en meer dromen.

The Internet of Things en nieuwe technologie slim inzetten is inderdaad een trend van belang. Maar hoe gaan jullie om met de hypes in vastgoed, zoals nu dat iedereen ineens van het gas moet?

Erik: 'Nuchter blijven. In Duitsland krijg je juist subsidie op gasaansluitingen. Wij doen als gezegd ook VVE-beheer en ontwikkelen en onderhouden veel. Moeten wij dan in Nederland nu alle gasleidingen weghalen? Misschien heb je die later nodig voor transport van waterstof-energie. Daarom benaderen we zulke vragen pragmatisch. Een stabiele toekomst als vastgoedeigenaar bereik je door te anticiperen op transities, zonder meteen alle hypes voor zoete koek aan te nemen.'

Helder. Iets anders: bij welke van jullie twee BV's bel ik aan als nieuwe klant?

Erik: 'Het is de vent en de tent. We stropen niet alle evenementen af, reikhalzend op zoek naar prospects: we hebben elk ons eigen relatienetwerk. Paul staat bekend om zijn specialisme van het bedenken en ontwikkelen van oplossingen, ik weet veel van duurzaamheid en beheer. Op basis van de behoefte van een nieuwe klant maken we een plan en een match. We weten wat we kunnen en wat niet, zo kun je ook snel doorschakelen naar de eindgebruiker.'

Paul: 'We werken voor 90 procent op regie, doen advies en schrijven daar uren voor. In het voortraject willen we vertrouwen creëren, wie wil kan de samenwerking in deze fase morgen stoppen. In praktijk zie je dat we doorgaans meegroeien en dat het goed gaat, heel wat mensen zijn al ruim tien jaar klant.'

Erik: 'Onze klanten zijn corporates, DGA's met eigen vastgoed, beleggers in een winkelcentrum, landgoedeigenaren, culturele instellingen of een partij als "BOEi" die oude panden en erfgoed opknapt en er iets nieuws creëert, zoals met ons. Som= zoekt daarbij altijd de vraag achter de vraag. Dus als iemand aanbelt met de vraag: "heb je 10.000 m2 kantoorruimte voor mij", dan zeggen we niet direct: "OK". Maar we vragen door waarom het bijvoorbeeld 10.000 m2 is en zoeken uit of dat inderdaad dat ideale maatpak voor jou is, voor de komende vijf jaar.'

Dus jullie schromen niet je kritisch op te stellen?

Paul: 'We zijn graag eerlijk, in ieders belang. Laatst kocht een klant een kavel van een miljoen euro in Barneveld. Wij vroegen: waarom juist die kavel? Wordt dit de plek waar je optimaal gaat inspireren en triggeren met je product? Deze kavel is na goede gesprekken verkocht. En hij heeft nu een veel beter bij de doelstellingen matchend perceel verworven.'

Erik: 'Dat is een goed voorbeeld waarbij de klant echt geholpen wordt. Die persoon heeft hierdoor twee jaar niets gebouwd, dus ook geen werk voor ons, maar zit nu helemaal op zijn plek. De directeur is ons altijd trouw gebleven en sindsdien een prima ambassadeur voor SOM=.'

Op jullie site zijn meer resultaten te zien van vruchtbare, kritische samenwerkingen. Ook in het Westen des lands waar jullie aanpak met Twentse prijzen steeds meer opvalt. Tenslotte: het gerucht gaat dat 2020 het lanceringsjaar wordt van jullie 'smart house', goedkoop en in serie gebouwd. Overal neer te zetten. Correct?

Paul: 'Jazeker, dat wordt heel spannend. Daarbij draait het om het heft in eigen handen nemen. In de huidige markt zien we dat wonen voor een grote groep in Nederland onbetaalbaar wordt. In tegenstelling tot andere markten waarbij hetzelfde product steeds goedkoper wordt door efficiënter te produceren, is de bouwmarkt niet in staat goedkoper te produceren. Door de gefragmenteerde vastgoedmarkt met eigen belangen is dit moeilijk te doorbreken. Wij willen vergelijkbaar met auto industrie nu een woning op de markt brengen. De Thimo365 is één doordacht ontwerp voor hetzelfde huis en betekent standaardisatie in productie.'

Erik: 'Begin 2020 wordt de eerste woning geleverd en in gebruik genomen door woningcorporatie Domijn. Dit levert angstige vergunningsverleners op, omdat ze wellicht de leges mislopen en verontruste stedebouwkundigen die minder invloed krijgen op het microniveau van beeldkwaliteit van de woning. Onze kracht zit in het stroomlijnen van het ontwikkel- en engineeringsproces en in de aansturing en kwaliteitsborging van de uitvoering. Bovendien is de Thimo365 echt een mooi ontwerp.'

Paul: 'De Thimo365 wordt echt een "game changer" in Nederland. 54 m2 met twee slaapkamers voor 65K. De ingenieurskosten zijn eenmalig en al voldaan, wij assembleren het woonhuis en dit kan overal in Nederland worden neergezet. Net als Tesla niet in 80 kleuren maar in vijf. Slim doordacht en super betaalbaar, typisch SOM=! We willen nu ook kantoren in serie gaan ontwikkelen, op basis van het Zuiderval-kantoor in Enschede.'
Erik: 'In 2020 staat een woon- en kantoortransitie voor de deur. Wij zijn er klaar voor. Kom ook eens lunchen in QuaKoken om de mogelijkheden te bespreken als het om bedenken, begeleiden of beheren gaat. En anders komen we wel naar u toe!'

'WESTERS MODERN VOOR EEN TWENTSE PRIJS'

ERIK RICHTERS

- Komt uit Enschede
- MBO Bouwkunde, HBO Bouwmanagement en SWOT Professioneel Projectmanagement
- Sinds 2006 zijn eigen onderneming eerst CMB Consulting BV en later Samen met Paul Scholten vanaf 2010 gebouwd aan SOM=
- Zijn credo's zijn: 'Never assume' en..... 'wat niet kan is nog nooit gebeurd.'

TERUGBLIK 2019 ZAKELIJK

De grootste les van 2019
Niet langer vanuit de emotie te reageren. En desbetreffend vraagstuk en probleem eerst laten bezinken en dan doordacht en onderbouwd reageren.
Welk cijfer geef je 2019?
Een 8, mooie projecten binnen gehaald, draaien boven begroting en onze eigen locatie is nagenoeg afgerond
Belangrijkste moment
Start verbouw laatste 1.000 m2 eigen pand
Beste zet
Doorgroei gemaakt door nieuw personeel aan te trekken
Verste zakenreis
Afgelopen jaar niet verder hoeven te gaan dan Bremerhaven in Duitsland, waar we ook projecten uitvoeren
Mooiste deal
Nieuwbouw eerste nieuwe Porsche Concept in Nederland
Mooiste stad
Valencia
Top 3 projecten
1.Porsche (Deventer)
2. Flamco (Almere)
3. Lagebothof (Enschede)
Opvallendste nieuws
De abruptheid van het stikstof beleid, of het ontbreken er van (beleid)
Beste feest
Laatste concert van Phil Collins in Nijmegen met relaties bezocht
Grootste irritatie
Files en vroeg opstaan
Beste event
Twentebal 'East meets West'

TERUGBLIK 2019 PERSOONLIJK

De grootste les van 2019
Meer denken, morgen is er ook nog een dag...
Welk cijfer geef je 2019
7,5: te weinig aan prive tijd gedacht en besteed
Topserie Netflix
The Blacklist en Game of Thrones
Beste aankoop
Sonos in combinatie met het Spotify abonnement en Shazam
Vakantie
Oostenrijk, heerlijk om door die bergpassen te rijden
Bioscoopfilm
Lion King 4D: niet zozeer voor het verhaal maar wilde de 4D beleving mee maken, bijzonder!
Diner
Het liefst een verrassings-menu in een goed restaurant, mix van vis en vlees
Leukste stedentrip
Wenen

FORECAST 2020 ZAKELIJK

1. Partners in beheer (powered bij SOM=) verder uitbouwen tot een landelijke speler.
2. Er liggen kansen met betrekking tot het vraagstuk verduurzamen en Label C/A en dat we van het gas af moeten.
3. De huidige diensten binnen SOM= verder uitbouwen en professionaliseren
Grootste uitdaging
Goed personeel kunnen vinden om kwalitatief te kunnen doorgroeien, maar niet groter dan een man of 30 in totaal, kwaliteit blijft voor kwantiteit gaan.

FORECAST 2020 PERSOONLIJK

Wat ga je anders doen dan in 2020?
Meer naar buiten, het echte buiten niet alleen van de auto naar kantoor of afspraak
Wat staat absoluut in je agenda?
Uitjes met diverse businessclubs, ze zijn vaak gezellig, geven ruimte in je hoofd en je komt vaak verrassende zakelijke contacten tegen
Goed voornemen?
Focus houden op mijn werk, nu te veel zaken die afleiden
Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken?
Meer tijd aan privé-afspraken en zaken die positieve energie geven