



Roelien
de Haas
*commercieel directeur
Sixt Benelux*

DE VASTGOEDWERELD KAN HET DENKEN IN PARKEERPLEKKEN LOSLATEN

Op het eerste gezicht lijkt er weinig overlap tussen de vastgoedwereld en de wereld van mobiliteit. Maar de tijd van onbeperkte hoeveelheden parkeerplaatsen bij woningen en kantoren is wel voorbij en dus moeten er nieuwe oplossingen komen. Dan is het handig als de vastgoedwereld aan tafel zit met iemand die recent die overstap maakte, van Colliers International naar Sixt: Roelien de Haas.

Roelien de Haas werkte altijd in de vastgoedwereld en haar laatste baan voordat ze bij Sixt aan de slag ging, was bij Colliers International als director client services. Die functie hield in dat ze commerciële mogelijkheden zocht bij de top 20 klanten, in nauwe samenwerking met het EMEA-hoofdkantoor in Londen. Ze had er een geweldige tijd en haalde Sixt binnen als klant waarmee ze vrij intensief ging samenwerken. Er kwamen veel vragen op tafel over mobiliteit van vastgoedontwikkelaars en ook van overheden met bouwambities. Altijd was de vraag vanuit die partijen messcherp: er is minder behoefte aan en ruimte voor parkeerruimte, maar hoe gaan we de mobiliteit handig invullen? In haar nieuwe functie als commercieel directeur Benelux bij Sixt kan zij nu het antwoord bieden op die vraag.

Een logische overstap? De bijna conservatieve vastigheid van twee parkeerplaatsen per huis en één per werknemer verdwijnt omdat een grote bevolkingsgroep heel anders met mobiliteit omgaat. ‘Zeker, en de transformatie bij Sixt van verhuurbedrijf naar mobiliteitspartner past daar natuurlijk perfect bij. Het leuke is dat het een echt familiebedrijf is, de familie Sixt staat aan de top en er zit veel ondernemerschap in. Zij hebben al vroeg de noodzaak en mogelijkheden van digitalisering onderkend, wat heeft geleid tot de Sixt app. Ook spelen ze in op de veranderende vraag in de markt door met diensten te komen die complementair zijn aan de verhuur op vliegvelden. In Spanje zijn er misschien wel dertig airports, maar wij hebben er slechts drie in Nederland. In de Benelux zijn we dus intensief op zoek gegaan naar nieuwe mogelijkheden - naast de traditionele verhuur - die passen bij deze tijd.’

En misschien is het nu helemaal actueel om die ‘andere mogelijkheden’ op te zoeken want er wordt veel minder gereisd natuurlijk dus je moet nieuwe wegen zoeken? ‘Natuurlijk hebben wij ook last van de coronacrisis, maar het is ook een versnelde kans om de producten die op de plank lagen te lanceren. We hebben dan ook Sixt Share gelanceerd in juni, het deelconcept voor elektrische auto’s waarmee we gestart zijn in

Amsterdam, Rotterdam en Den Haag. Het concept houdt in dat je via de app op elk moment een auto kan pakken en in een van die drie steden, of bij één van onze vestigingen, kan achterlaten.’

Wat gebeurt in de vastgoedwereld waar jullie op kunnen inspelen met soortgelijke diensten?

‘In de periode bij Colliers International kwam ik voor het eerst in aanraking met een project op de Zuidas waar nul ruimte was gepland voor parkeren. De vraag was of beleggers dat zouden accepteren, maar die vonden dat helemaal niet eng want ze wisten blijkbaar goed hoe de doelgroep in elkaar zit. Je hebt bijvoorbeeld het Merwedeproject in Utrecht en daar mogen ook geen auto’s komen en zo zie je steeds meer residentiële ontwikkelaars die projecten lanceren zonder parkeerruimte of met slechts een fractie van wat het ooit was. Wij willen daar heel graag in een heel vroeg stadium over meedenken zodat we al snel met een goede mobiliteitsstrategie kunnen komen.’

Hoe werkt dat in de praktijk? Kom je dan met kant- en klare oplossingen?

‘We kunnen met verschillende oplossingen komen; de deelauto bijvoorbeeld, maar we hebben ook ‘Sixt+, een abonnement waarbij je per maand een auto kan huren zonder verdere verplichtingen, wat een alternatief is voor eigen autobezit of private lease. We praten met co-workingplaces waar je een Starbucks hebt, maar

‘De wereld gaat veranderen; vooral jonge mensen willen geen eigen auto bezitten, maar gewoon gemakkelijk van A naar B komen’



ZAKELIJKE VOORUITBLIK 2021

Wat zijn jouw plannen voor 2021:

Aan iedereen -vastgoedontwikkelaars, overheden, consumenten en bedrijven - duidelijk maken hoe SIXT hun leven makkelijker kan maken

Grootste uitdaging:

Dit doel bereiken terwijl face to face ontmoetingen in de huidige situatie lastig zijn

Wat staat in elk geval op de planning:

Het uitbreiden van mijn salesteam in de Benelux
Wat ga je komend jaar anders aanpakken:
Een heleboel! In mijn

nieuwe rol ga ik mijn vastgoedervaring en -netwerk inzetten in een andere sector
Wat ga je anders doen dan in 2020:
Meer sporten en meer slapen, tenminste dat hoop ik
Wat staat absoluut in je agenda:
Veel gezelligheid met mijn kinderen en vrienden
Goed voornemen:
Daar doe ik nooit aan
Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken?
Waar aan minder:
Meer aandacht aan positiviteit en fijne mensen om me heen en minder aan ‘gedoe’

ZAKELIJKE TERUGBLIK 2021

De grootste les van 2020 was voor mij:
2020 was en is nog steeds een heel bijzonder jaar waarvan we misschien pas later de impact gaan merken. Het jaar heeft ons geleerd dat we met z’n allen goed in staat zijn om te gaan met sterk veranderende situaties
Welk cijfer geef je 2020:
Dit vind ik een lastige want eigenlijk is het een rot jaar door veel dingen die niet meer kunnen. Mijn nieuwe baan als commercieel directeur bij SIXT maakt het jaar weer erg mooi
Belangrijkste moment:
De overstap van Colliers

International naar SIXT Beste zakenlunch of diner:
George Marina of Het Bosch met mooi weer en Van Dam of Marathonweg met minder mooi weer
Verste zakenreis:
Hong Kong
Mooiste deal:
Na lange tijd lobbyen het mogen ontwikkelen van een hotel op een plek waarvan iedereen dacht dat het nooit zou gaan gebeuren
Beste beurs:
De Mapi in Cannes, hier lopen echt de DMU’s rond en kan je snel schakelen
Mooiste stad:
Haarlem
Welk effect heeft Corona op je business gehad:

In de vastgoedwereld het uitstellen van verkopen of aankopen van vastgoed portfolio’s, mede vanwege het niet meer mogen reizen. Bij SIXT merken we dit eveneens, maar zien we ook juist nu vele kansen
Waarvan had je meer willen doen dit jaar:
Klantafspraken en beurzen live, dit werkt toch nog altijd het beste
Beste feest:
Alle wedstrijden die ik bijwoonde met klanten bij Ajax als ze wonnen maar specifiek toch wel het behalen van de halve finale van de Champions League
Grootste irritatie:
Irritatie is een groot woord maar het

blijft lastig om de vastgoedwereld uit zijn traditionele denkgedrag te krijgen
Grootste verlies: Elke pitch die ik ooit verloren heb
Welk app het meest gebruikt: Dat was Real Capital Analytics, maar dat is nu de SIXT app
Held: Johan Cruijff
Beste zakenboek: Nice girls don't get the corner office
Het meest geleerd van: Silvester Slavenburg
Vastgoedman van het jaar: Richard Bredewold, van Interegion
Vastgoedvrouw van het jaar: Femke van Oest, van M7
Talent van het jaar: Melvin Venema, van Colliers
Beste koffie: De cappuccino die ik thuis maak
Beste foodconcept: STACH
Uw devies: Ik heb het nog nooit gedaan dus ik denk dat ik het wel kan

PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2020
De grootste les van 2020 was voor mij: Niet op alles zomaar ja zeggen zonder te denken of ik het ook echt zelf wil of het voor een ander doe
Welk cijfer geef je 2020: 5
Topserie Netflix: La Casa de Papel
Sportieve hoogtepunt: Het behalen van Ajax van de halve finale in de Champions Laegue
Corona effect positief: Bewuster worden van dingen en mensen om me heen die ik leuk vind

en echt tijd voor wil maken
Corona effect negatief: Het niet live kunnen zien van mijn ouders
wanneer ik dat wil
Genieten: Van quality time met mijn kinderen
Boek: Ik lees graag autobiografische boeken over sporthelden
Beste aankoop: Ik ben gek op hakken dus elke keer dat ik nieuwe koop vind ik dat mijn beste aankoop
Vakantie: Mijn favoriete vakantieland is Italië maar stedentrips zijn ook favoriet
Bioscoopfilm: Het is al een oudje maar ik was erg onder de indruk van 'Intouchables'
Diner: Als ik tijd hebben uitgebreid koken met goede, eerlijke producten en een prachtige wijn
Goede traditie: Kerstavond met mijn familie
Leukste stedentrip: Ik ga elk jaar met een vriendin naar een andere stad in Europa, dat doen we al ruim 15 jaar en aan elke reis hebben we prachtige herinneringen.
Als je me dwingt te kiezen zeg ik Sevilla
Guilty pleasure: Temptation Island
Theater: Ik hou van het theater maar als je me blij wilt maken ga ik graag naar Veldhuis en Kemper, mooie mix van humor en emotie
Beste artiest: Freddie Mercury
Beste song:

Perfect van Ed Sheeran
Avontuur: Met een 7 maanden zwangere buik met een koepeltentje op safari in Tanzania
Inspirerend: Mijn ouders die op hun 72e en 77e zich nog steeds inzetten voor weeskinderen in Tanzania
Afscheid: Van mijn veel te jong overleden schoonmoeder op wie ik heel erg dol was
Kippenvel: Muziek
Onvergetelijk: De geboortedag van alle drie mijn dochters
Onverslaanbaar: Mijn zwager met Triviant
Hartverwarmend: Elke knuffel die ik van mijn dochters krijg
Sportmaatje: Mijn zusje
Zwaar: Toen mijn moeder heel erg ziek was
Dankbaar: Dat mijn moeder hersteld is van haar ziekte
Meest gehecht aan: Mijn familie en vrienden
Zorgwekkend: Dat de mens steeds minder tolerant lijkt te worden
Geluk: Een luie zondag met mijn kinderen startend met een uitgebreid ontbijt en op de achtergrond klassieke muziek
Smakelijk: Na een mooi diner een mooie kaasplank met een goed glas rode wijn
of Port
Tragisch: Het overlijden van mijn schoonmoeder op veel te jonge leeftijd
Held:



Mijn vader
Restaurant: Café Colette in Haarlem
Jammer: Dat ik nog steeds niet heel erg goed Italiaans spreek
Vergissing: Vertrouwen hebben in mensen die dat niet verdienen
Afzien: Elke keer in de sportschool
Grootste ondeugd: Dat ik vreselijk eigenwijs ben
Onmogelijk: Dat woord komt niet voor in mijn woordenboek
Meest gelachen:

Met mijn vriendin Hanneke kan ik lachen tot we er bijna in stikken
Verdriet: De scheiding van de vader van mijn kinderen
Nooit gedacht: Dat ik ooit nog eens met auto's zou gaan werken
Eerste keer: Bungeejumpen toen ik zestien was en nooit meer
Grootste irritatie: Mensen die van alles een probleem maken
Allergezondste: Veel en hard lachen
Wanneer het meest gelukkig: Als mijn dochters

gelukkig zijn
Beste plek om te wonen: Haarlem nu en Italië als ik later groot ben
Hoe ontspant u zich: Met een goed glas wijn en fijne mensen om me heen
Welk verhaal wordt altijd over jou verteld door je ouders: Hoe ik als tiener zonder hun medeweten uit mijn slaapkamerraam klom om uit te kunnen gaan in het altijd bruisende Goes.

daar kan je ook een auto huren. Dat hoeft helemaal geen fysieke vestiging te worden trouwens - we hebben er nu twintig in Nederland - maar op lokaal niveau moet je eerder aan virtuele vestigingen denken; dan gaat het gewoon via de Sixt app. Daarom zijn we veel samenwerking aan het zoeken met vastgoedpartijen die soortgelijke diensten koppelen aan de woon- of werkplek. En vlak de overheid en de gemeenten ook niet uit. Overheden willen steeds meer de auto de stad uit en daar kunnen wij over meedenken.'

Ik kan me voorstellen dat je nog veel werk te verzetten hebt om mensen te overtuigen van soortgelijke concepten. 'Ja en het helpt dus dat er een ondernemende bedrijfscultuur is. De familie Sixt heeft tien vestigingen op strategische plaatsen in Amerika overgenomen van Hertz, waaronder de drie grote luchthavens van New York. Dat is toch ondernemend om in deze tijd zulke stappen te nemen? Het bedrijf is financieel sterk, dus kan het juist nu blijven investeren. Die cultuur moet je ook hebben als je een totaal nieuwe markt wilt omarmen zoals de vastgoedwereld.'

Want je moet niet alleen meedenken, maar je zal ook nog wel wat zendingswerk te verzetten hebben? Een beetje directeur van een vastgoedbedrijf heeft immers gewoon een dikke wagen in de lease... Het is een soort statussymbool. Zeker, wij willen partnerships met de vastgoedwereld aangaan want er is behoefte aan kennis en we kunnen bovendien ook mee-investeren. Het is ideaal als we een van de partijen aan tafel zijn als de eerste bouwplannen worden gemaakt, net zoals de partij die de duurzame techniek gaat verzorgen, de bouwers en de inrichters. De wereld gaat veranderen; vooral jonge mensen willen geen eigen auto bezitten, maar gewoon gemakkelijk van A naar B komen. De stedelijke ontwikkeling speelt daar ook een rol in. Een collega van mij woont in Holland

‘Wij willen partnerships met de vastgoedwereld aangaan want er is behoefte aan kennis en we kunnen bovendien ook mee-investeren’

Park in Diemen en daar hebben ze 0,6 parkeerplaats per huishouden. De woningnood is hoog, en er is weinig ruimte om te parkeren. Maar mensen hebben wel vervoer nodig.'

Waar hebben beleggers, bouwers en ontwikkelaars precies behoefte aan qua mobiliteit? 'Ze willen dat wij dát deel op ons nemen want het is niet hun core business. Daarbij helpt mijn netwerk ook in de vastgoedwereld. Die wereld is nog vrij traditioneel; voor de directeur van een vastgoedbedrijf is een auto inderdaad een statussymbool misschien, maar die tijden gaan echt veranderen. Het helpt vast dat ik die wereld goed kent zodat ik de mensen kan meenemen in een andere manier van denken, een denkwijze waarin mobiliteit gaat om gemak, flexibiliteit en duurzaamheid. Je merkt dat vastgoedmensen het prettig vinden dat ik hun taal spreek, dat ik weet hoe het werkt als je over parkeernormen praat. Dat maakt het voor hen makkelijker om het onderdeel mobiliteit aan ons over te laten.'

Denk je dat deze ontwikkeling naar een flexibele manier van vervoer zich zal voortzetten? 'Zeker, vastgoedmensen zijn - net als wij - zeer ondernemend en dus gaan ze nadenken over de manier waarop ze dit willen inrichten. Er zullen kansen ontstaan waarvan we het bestaan niet eens overzien op dit moment. Het gaat dus allemaal om flexibiliteit en gemak; mensen werken meer thuis en hebben geen zin in zo'n auto voor de deur. Stel dat je twee maanden een opdracht hebt in Groningen dan wil je het vervoer gewoon goed kunnen regelen zonder dat je eraan vastzit. Of stel dat iemand een contract heeft voor een half jaar dan wil je toch niet een leasecontract voor een paar jaar afsluiten? En het leuke aan ons is dat mensen altijd een auto rijden die maximaal zes maanden oud is.' •