



Bloxs heeft jaren gebroed op het ultieme all-in-one beheerplatform. De Bloxs-software stelt vastgoedbeleggers en -beheerders in staat aantoonbaar kosten te besparen, een hogere omzet te genereren en een groot concurrentievoordeel te behalen. 'Ons digitale platform maakt no-hands real estate management mogelijk.'

BLOXS KLAAR OM TOP VAN MARKT TE BESTORMEN

Dennis Gubbels is een rasondernemer. Op zijn 18^e kocht hij de cafetaria waar hij vanaf zijn 15^e werkte. Daarna richtte hij een financieel adviesbureau voor het MKB op dat hij op zijn 30^e verkocht. Nadat **Gubbels** zijn Master of Real Estate behaalde, belandde hij als propertymanager bij een particuliere vastgoedbelegger. In 2014 zocht hij namens deze belegger vastgoedbeheerssoftware die alle financiële

aspecten kon integreren in één cloud-platform. Toen geen bedrijf hem dat kon leveren besloot **Gubbels** het zelf te ontwikkelen samen met een it-auditor, een marketingspecialist en een aantal software-developers.

Durfinvesteers

'Ik liep destijds toevallig een oud-studiegenoot tegen het lijf die hele mooie software had gemaakt.

Maar dat was voor één klant, een faillerend bedrijf in een compleet andere branche. Zijn softwarebedrijf zou ophouden te bestaan. Ik stelde voor de software om te bouwen voor de vastgoedsector, terwijl ik vastgoedklanten zou werven. Ik wilde met hem en zijn team de ultieme all-in-one-software voor vastgoedbeleggings- en property management organisaties ontwikkelen. De managing director van

‘SOFTWARE MAAKT GEEN FOUTEN, MENSENHANDEN WEL’

een durfinvesteerder die ik kende, geloofde in ons businessmodel. Hij besloot er op persoonlijke titel met twee andere investeerders in te stappen. In 2015 zag Bloxs het licht, toen nog met vier klanten.’

Reputatie

Zes jaar later bedient Bloxs tal van kleine en grote vastgoedorganisaties. ‘Veel techbedrijven blazen hoog van de toren, terwijl hun product zich nog niet heeft bewezen. Bloxs doet het andersom. In alle stilte hebben we de afgelopen jaren een heel complex product ontwikkeld. Dat is niet alleen bescheidenheid. Ons product draait in het hart van een bedrijf. Als er iets niet klopt, dan krijgt een klant de Belastingdienst op zijn dak en is onze klant en onze goede reputatie weg. Bloxs zit daarom altijd meer op klantkwaliteit dan kwantiteit. Geen enkele klant die is overgestapt op onze software, gaat nog weg. Inmiddels werken we met ruim twintig collega’s voor meer dan 250 vastgoedorganisaties. Ze beheren of bezitten vijftig tot 6.000 eenheden, van residentieel tot logistiek vastgoed.’

Bloxs is nu klaar om nog grotere organisaties aan te sluiten, stelt hij. ‘Ons product is geperfectioneerd, goed beveiligd, we hebben 100 procent focus op Nederland, onze helpdesk is uitmuntend en we hebben topmensen; wie bij Bloxs werkt, moet gruwelijk ambitieus en enorm getalenteerd zijn. Klanten die overstappen naar Bloxs besparen aantoonbaar veel tijd en de meesten groeien erg hard. Tot nu toe hebben we gemiddeld zo’n 45

implementaties per jaar verzorgd. Maar 2021 lijkt een topjaar te worden met al 38 nieuwe klanten in de eerste vier maanden.’

Dankzij het ingenieuze Bloxs-platform is de komende jaren echte tractie mogelijk, denkt Gubbels. ‘Onze software rust op drie pijlers; enterprise resource planning (ERP), hyperautomation en data-analytics. Hiermee kunnen onze klanten aantoonbaar kosten besparen, een hogere omzet genereren en een groot concurrentievoordeel behalen. Ons ERP-systeem bevat de functionaliteiten waarmee alle bedrijfsprocessen binnen een organisatie met elkaar verbonden zijn. Concreet stelt dat vastgoedbeleggers en -beheerders in staat om in een oogopslag overzicht te krijgen, of het nu huurcontractadministratie, storingen en klachten, of de winst- en verliesrekeningen betreft. Dankzij hyperautomation kunnen we werkzaamheden die voorheen nog niet te automatiseren waren, nu wel automatiseren. Tot slot zijn onze klanten met data-analytics in staat financial forecasts te maken om zodoende het beleggingsbeleid van henzelf, of hun klanten beter te onderbouwen.’

Hyperautomation

Hyperautomation maakt no-hands real estate management mogelijk, legt de Bloxs-directeur uit. ‘Door gebruik te maken van Artificial Intelligence (AI) en Robotic Proces Automation kunnen periodiek terugkerende processen zonder tussenkomst van mensenhanden worden afgehandeld. Neem bijvoorbeeld het debiteurenbeheer; de maandelijkse

WANNEER HAD JE DE MOED OM JE EIGEN BEDRIJF TE STARTEN:

Dat was op mijn 18°. Ik nam toen de cafetaria van mijn toenmalige werkgever over

WAT ZIJN VOOR JOU DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, ONAFHANKELIJK VAN WELKE CRISIS (FINANCIEEL, VIRUS, STIKSTOF ET CETERA) ZICH OOK VOORDOET:

Behandel je relaties zoals je zelf ook behandeld wil worden

WELK VAK ZOU JE GEKOZEN HEBBEN ALS JE GEEN ONDERNEMER ZOU ZIJN:

Ik wilde altijd al ondernemer worden. Het vakgebied waarin ik uiteindelijk terecht ben gekomen is wel anders dan aanvankelijk gedacht. Vroeger wilde ik vrachtwagenchauffeur worden. En dat blijft altijd trekken.

Hoewel het alweer (te) lang geleden is, klim ik nog weleens op de truck. Tijdens mijn opleiding ‘Master of Real Estate’ bijvoorbeeld reed ik regelmatig groente en fruit van Nederland naar Duitsland. Veelal ’s nachts

WELKE DROOM HAD JE VLAK VOORDAT JE BEGON:

Als ik al droom, dan droom ik over de potentiële aanpak die we kunnen gaan hanteren om doelen te bereiken. En die aanpak krijgt doorgaans vorm naarmate het bedrijf in een volgende fase komt

HOE BEN JE VERANDERD/GEGROEID DE AFGELOPEN JAREN:

Ik ben van nature erg ongeduldig. Soms komt dat goed van pas. Maar binnen een groeiende organisatie blijkt dat zo nu en dan niet zo’n handige eigenschap te zijn. Sinds een paar jaar ga ik daar heel bewust mee om en dat werpt inmiddels zijn vruchten af

WAT HEEFT INDRUK GEMAAKT IN JE LEVEN:

Dat is niet persé I ervaring. Het leven zit vol met ervaringen die indruk maken. Leuke, maar helaas ook minder leuke. Mijn moeder is

een jaar of 8 geleden genezen van kanker. En hoewel ze nog relatief jong is (65 jaar), is dat eind 2019 helaas teruggekomen en dit keer bleek het ongeneeslijk. Alle behandelingen zijn dus slechts gericht op het verlengen van het leven. Hoe lang het nog duurt weten we niet. Het is vreselijk om te zien dat niet alleen het fysieke aspect, maar op dit moment vooral ook de emotionele rollercoaster het zo zwaar maakt. Daar komt bij dat mijn moeder niet het makkelijkste leven gehad heeft. In vergelijking met mij heeft ze op zijn zachtst gezegd best wat tegenslagen gehad. Daarom vroeg ik haar onlangs hoe ze dat ervaren heeft en of ze, als ze het over zou mogen doen, andere keuzes gemaakt zou hebben. En haar antwoord was dat ze alles zo weer zou doen, omdat ze altijd zo intens van haar kinderen en kleinkinderen genoten heeft. Ze een heel sterke, altijd positief ingestelde vrouw met een geweldig doorzettingsvermogen. Misschien cliché, maar dat heeft diepe indruk gemaakt

WELKE TEGENSLAG HEEFT JE HET MEESTE GEVORMD:

De scheiding van mijn ouders is denk ik wel bepalend geweest voor wie ik geworden ben. Ik leerde door die scheiding al op jonge leeftijd om te gaan met loyaliteitsconflicten. Dat kun je als negatief uitleggen en in veel gevallen zal dat ook wel zo te bestempelen zijn denk ik. Maar het leert je ook om snel te anticiperen en het levert je veel mensenkennis op. De omstandigheden die de scheiding met zich meebrachten, maakten het bovendien dat ik al snel mijn eigen boontjes dopte

HOE WORD JIJ BEÏNVLOEDT DOOR SUCCES:

Binnen onze organisatie heerst een cultuur waarbij we continue gefocust zijn op het nóg beter te doen. Elke dag weer. Daardoor ben je snel geneigd om niet stil te staan bij successen die behaald worden. En dat is zonde. Gelukkig hebben wij mensen om ons heen die ons zo nu en dan een handje helpen. Eén ervan sprak me er iets meer dan een jaar geleden op aan

dat we best veel successen boeken, maar ze vrijwel nooit vieren. Sinds die tijd vieren we de ene na de andere mijlpaal. En ik kan niet anders zeggen dan dat dat goed doet!

EN WELK SUCCESMOMENT HEEFT JOU HET MEESTE BEÏNVLOED (EN HOE?):

Het liefst maak ik van niks iets. Daardoor kan ik al in een relatief vroeg stadium van het bestaan van een onderneming het stokje overdragen aan opvolger. Binnen de huidige onderneming hebben we met name de afgelopen 2 jaar de ene mijlpaal na de andere behaald. Aan al die mijlpalen en successen ligt een voor mij één groot succesmoment ten grondslag. Namelijk het besef dat we inmiddels beschikken over een team met stuk voor stuk uitzonderlijk getalenteerde mensen. En dat is niet zonder slag of stoot tot stand gekomen. Dat succesmoment gaf mij zo’n goed gevoel dat ik heb besloten om het stokje voorlopig nog niet over te dragen aan een opvolger. Ik geniet nu dus elke werkdag van dit succes

VAN WELKE BESLISSING HEB JE SPIJT:

Ik ben er gelukkig 2 jaar geleden mee gestopt. Maar de (onbewuste) beslissing dat ik ooit begonnen ben met roken is één van de weinige beslissingen waar ik echt spijt van heb

WAT TYPEERT JOUW STIJL VAN LEIDING GEVEN:

Wie kun je dat beter vragen dan diegenen aan wie je leiding geeft? Ik voer periodieke 1 op 1 gesprekken mijn directe collega’s/medewerkers. We nemen dan onder andere door wat er verbeterd kan worden bij en door die collega, maar vooral ook bij en door mij. En toevallig heeft een aantal van die collega’s letterlijk antwoord gegevens op deze vraag. ‘Betrokken, coachend, motiverend en bereid te investeren in de persoonlijke ontwikkeling van de medewerkers’ kwam daaruit naar voren. Direct ook. Maar dat werd gelukkig ook als positief uitgelegd. Ik moest wel nog steeds werken aan mijn ongeduld, werd geadviseerd. Dat blijf ik dan voorlopig nog maar doen...

WELKE ONDERNEMER BEWONDER JE HET MEEST:

Richard Branson. Van niks iets heel groots gemaakt. Altijd motiverend, altijd positief (wat ik er van zie en lees althans), respectvol en geen kapsones. Heel bewonderenswaardig

WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE:

Wie goed doet, goed ontmoet. Het wordt geassocieerd met karma meen ik en het geloof dat als je een goede daad verricht, dat je daar dan automatisch voor beloond wordt. Maar het is zoveel meer. Het zit ’m er bijvoorbeeld ook in dat als je ergens hard voor werkt en doorzet, de kans op succes toeneemt

HOE KOM JE TOT JEZELF:

Ik heb daar verschillende methodes voor. Ik start vrijwel elke dag na mijn ontbijt met een kop koffie op het balkon. Ik beschouw daarbij wat er de vorige dag is gebeurd en of zich leermomenten hebben voorgedaan. Dingen die ik aan mezelf wil verbeteren. Ik kijk dan ook naar meetings die gepland zijn voor de komende dag en of zich daar in potentie aandachtspunten zouden



‘MET ONZE DATA-ANALYTICS KUNNEN BELEGGERS HUN BELEID ONDERBOUWEN’



kunnen voordoen. Tot slot sta ik kort, maar heel bewust stil bij het feit dat ik het geluk heb dat ik vind dat ik het enorm goed heb. In alle opzichten. De tweede methode wordt momenteel een beetje op de proef gesteld. Ik reis graag. Door het reizen van stad naar stad in verschillende landen kom ik volledig tot mezelf en kom ik opgeladen weer thuis. In de winter is het wintersport. Tijdens het skiën ben ik mentaal echt maar met 1 ding bezig: skiën. En dat geeft een heerlijk rustig gevoel

WAT BETEKENT DUURZAAMHEID VOOR JOU:

Ik zoek duurzaamheid vooral in relaties. Ik ben niet zo heel goed in netwerken, maar steek wel veel tijd en energie in verdieping van relaties. Een duurzame relatie is gericht op de toekomst, een relatie waarvan je weet dat je elkaar vooruit wil brengen en begrip hebt voor elkaar, ook als je van mening verschilt. Een relatie die tegen een stootje kan, omdat je op een gegeven moment weet dat je elkaar kunt opzoeken als het even tegenzit en je er 100% vanuit kunt gaan dat je samen een oplossing vindt. Dat betekent voor mij duurzaamheid

WAT DOE JE ALS HET EVEN TEGENZIT:

Nadenken over de potentiële oplossingen, tandje erbij en vol gas ertegenaan

WAT IS JOUW ULTIEME DOEL ALS ONDERNEMER:

Dat is bij elke onderneming hetzelfde. Een onderneming neerzetten die blijft voortbestaan. Ik vind het heerlijk om te zien hoe het bedrijf waarmee ik gestart ben toen ik 18 was, nog steeds bestaat. Ik doe op dat vlak niks voor de korte termijn. Net als de relaties moeten de ondernemingen duurzaam zijn en ze moeten de mensen die er werken iets brengen

WANNEER BEN JE SUCCESVOL:

Als je je doelen behaald hebt, plezier hebt in de weg er naartoe en er voldoening uit haalt.

WELKE ROL SPEELT MOBILITEIT IN JE ONDERNEMERSLEVEN:

Minder dan dat ik anderhalf jaar geleden gedacht had. Het is een andere rol gaan spelen. Het is een middel geworden om een relatie te verdiepen en dat is prettig. Ik heb inmiddels relaties opgebouwd via MS-Teams. En de daadwerkelijke ontmoeting bracht echt een verdiepingsslag

WELK VRAAGSTUK HOUD JE HET MEESTE BEZIG:

Eind vorig jaar hebben we een aanvang gemaakt met het bepalen van de volgende stappen van de onderneming. Welke wegen slaan we in, welke strategieën gaan we volgen en welke tactieken passen we toe? Ik doe dat zeker en gelukkig niet alleen natuurlijk. En hoewel het de ene dag tegen een stootje kan, omdat je op een gegeven moment weet dat je elkaar kunt opzoeken als het even tegenzit en je er 100% vanuit kunt gaan dat je samen een oplossing vindt. Dat betekent voor mij duurzaamheid

WAT WIL JE ALS ONDERNEMER NALATEN AAN DE VOLGENDE GENERATIE:

Een mooi bedrijf met een team mensen dat vol zit met ambitie en dat op zichzelf weer een basis is voor een volgende ondernemer om het verder uit te bouwen

WELKE ROL SPEELT LEEFTIJD IN JOUW OGEN:

Helaas een steeds grotere. Bij Bloxs hebben de mensen een mooie mix van leeftijden. De jongere mensen zorgen voor nieuwe denkwijzen en adopteren die nieuwe denkwijzen, maar ook nieuwe technieken heel makkelijk. Dat maakt ons als organisatie zeer wendbaar en enorm effectief. En we zien gelukkig ook dat dat bij onze klanten gewaardeerd wordt. En die zitten zonder uitzondering in de

vastgoedsector en die hele sector was, en is hard aan vernieuwing toe. De ervaring van de wat ouderen, waar ik mezelf inmiddels ook wel onder schaar, zorgt voor stabiliteit. We kunnen de gevolgen van bepaalde keuzes beter overzien. En dat is een heel goede mix voor een bedrijf waar dagelijks veel impactvolle keuzes gemaakt worden

IN HET WEEKEINDE WERK IK WEL/ NIET OMDAT:

Dat is heel simpel. Als het nodig is, doe ik dat. En als het niet nodig is soms ook, omdat ik het leuk vind.

OVER WELKE INVESTERING HEB JE LANG NAGEDACHT/DENK JE LANG NA:

Een auto. Elke keer weer. Dat vind ik zo'n slechte investering, die tegelijkertijd ook wel weer heel leuk kan zijn. Zo tegenstrijdig, heel lastig. Ik rijd zo'n ding vaak ook helemaal op. Zo erg dat er grapjes over gemaakt worden door collega's en dat één van onze aandeelhouders mij serieus vroeg om 'm voortaan om de hoek te parkeren als ik bij klanten op bezoek ging. Maar ik heb eind vorig jaar een nieuwe aangeschaft. Dus ik hoef 'm voorlopig niet uit het zicht te parkeren

DIGITAAL VERGADEREN: WAAROM WEL/NIET:

In eerste instantie omdat we er min of meer toe verplicht werden. Maar inmiddels is het voor ons een fijne en effectieve manier gebleken. En omdat mensen tegenwoordig mogen kiezen bij ons, is het de norm geworden. Ook als een deel van deelnemers aan de vergadering gezamenlijk op kantoor aanwezig is, zijn er vrijwel altijd mensen die vanaf een andere plek ook deelnemen aan dezelfde meeting

WELK OBSTAKEL GA JE IN Q3/Q4 NEMEN:

Het is geen obstakel. Wij gaan in Q3/Q4 bepalen welke stappen we met

Bloxs gaan nemen en hoe we die gaan nemen

WAAR HEB JE ONTZZETTEND HARD OM MOETEN LACHEN:

Ik spreek nog weleens met een neef van me hier in Utrecht. De ene keer bij mij thuis, de andere keer bij hem. Zijn vriendin, die van buitenlandse komaf is, is er soms wel en soms niet bij. Een paar weken geleden zouden we elkaar aan het einde van de middag bij mij thuis treffen. Via de app vroeg ik hem "Eet je hier mee?". Althans, ik dacht dat ik dat vroeg. Wat ik feitelijk getypt had was "Eet je hoer mee?". De "i" zit gewoon te dicht naast de "o". Vorige week hebben we het voorval met z'n drieën (inclusief vriendin dus) tijdens het borrelen helemaal uitvergroot en samen krom gelegen van het lachen. Misschien zo'n verhaal waarvan je erbij had moeten zijn om het te snappen

WAT WAS JE BESTE ZAKENLUNCH:

Geen idee. Het toeval wil dat lunchen heel goed past bij de verdieping van relaties. Ik deed dat pre-corona dus heel veel. En ik kan me niet een slechte zakenlunch herinneren, dus waren ze allemaal goed

WAT WAS HET BESTE FEEST DAT JE ZELF HEBT GEGEVEN:

Ik sta niet bekend om het geven van feesten

ALS JE MORGEN ZOU KUNNEN WAKKER WORDEN MET EEN GOEDE EIGENSCHAP OF TALENT ERBIJ, WAT ZOU DAT ZIJN:

Ik ben echt enorm dankbaar voor het leven dat ik leef en de gezondheid die ik heb. En ik vind het eerlijk gezegd wel prima dat ik een paar eigenschappen heb die voor verbetering vatbaar zijn. Ik bied er ook mijn excuses voor aan als een slechte eigenschap per ongeluk een keer de boventoon heeft gevoerd. En dat verdiept de relatie weer

WAT MAAKT DE STAD SLIM:

Moderne technieken, fijnmazig openbaar vervoer, hoogbouw en een gevarieerde culturele samenstelling

POST COVID-19, WAAR KIJK JE HET MEEST NAAR UIT:

Om de tweede methode van het tot mezelf komen weer toe te passen

WAT IS JE EXIT MOMENT:

Wat betekent dat, exit?;) We gaan enorm hard op het moment. Maar we hebben ons product, onze processen en het team nog maar net op het niveau waar we het hebben willen om onze ambities waar te gaan maken. Er wordt inderdaad regelmatig interesse getoond in ons bedrijf, maar voorlopig geen exit dus

WAAR BEN JE GRAAG ALS JE EVEN TIJD VOOR JEZELF NODIG HEBT:

Op mijn balkon, op de ski's of op doorreis in een ander land

WAT HEEFT COVID-19 MET JOU ALS ONDERNEMER GEDAAN:

In het begin hetzelfde als alle voorgaande 'potentiële' tegenslagen. Nadenken over de potentiële oplossingen(en), tandje erbij en vol gas ertegenaan. Inmiddels is gebleken dat het voor onze organisatie vooralsnog geen negatieve gevolgen heeft gehad



'HET GEEFT MIJ GEEN VOLDOENING EEN BEDRIJF TE VERKOPEN'

data visualiseren, verklaart Gubbels. 'Onze data-analytics maakt de performance van objecten en portefeuilles real time inzichtelijk. Onze klanten kunnen zelf de dashboards samenstellen, beheren en aanpassen. Ze kunnen bovendien externe data gebruiken en visualiseren. Zo beschikken we over de (openbare) data van 80 procent van alle woningen die te huur of te koop hebben gestaan sinds 2008. Die data combineren we met data van bijvoorbeeld het CBS, of Oxford Economics, waarna we met behulp van AI de toekomstige huur- en koopprijzen voorspellen. Dat geeft onze klanten enorm veel voordeel bij de acquisitie en dispositie van vastgoed en kan de onderbouwing van een financieringsaanvraag versterken.'

Uniform

De (tijds)winst die grote (institutionele) beleggers met Bloxs kunnen halen, is aanzienlijk, schetst hij. 'Veel werken per regio met andere propertymanagers die elk hun eigen softwaresysteem hebben. Die leveren de gewenste data en rapportages doorgaans niet gelijktijdig en uniform aan. Pas na een tijdrovende revisie is de belegger in staat de data te analyseren. Met onze software is dat probleem opgelost. Wij bieden beleggers de mogelijkheid om alle beheerders te laten werken in de software-omgeving van de belegger zelf. Daardoor is de belegger voor de ontvangst van rapportages en eventuele andere data niet meer afhankelijk van het aanlevermoment van de beheerder. Beleggers beschikken zo continu en real time over uniforme data in het gewenste format. We verwachten dat deze werkwijze terrein wint onder met name institutionele beleggers en hun property managers.'

De ondernemer pur sang zal nog lange tijd bij Bloxs aan het roer staan. 'Normaal vertrek ik zodra een bedrijf staat en goed begint te lopen. Niet bij Bloxs. Ik vind het hier veel te leuk. Ik heb een enorme drive om Bloxs nog verder te brengen. Mij geeft het bovendien geen voldoening om alles te verkopen. De vorige keer dat ik dat deed, heb ik mooie verre reizen gemaakt. Maar juist op zo'n idyllische bestemming ging ik weer plannen maken voor een nieuw bedrijf. Het bloedt kruipt waar het niet gaan kan.'

Data-analytics

Organisaties die met Bloxs werken, genereren automatisch uniforme data. Met de Business Intelligence-oplossingen van Bloxs kunnen ze deze

