

FREE AGENT VOOR DE VASTGOEDSECTOR

Jos Sentel is dit jaar - opnieuw - met zijn eigen bedrijf gestart, ThirdPlace Consultancy. Dit was tussen 2006 en 2018 ook het geval. De stap naar het ondernemerschap werd in beide gevallen voorafgegaan door een baan in de corporate vastgoedwereld. Intussen is hij er van overtuigd dat hij als 'free agent' het meest waardevol kan zijn voor de vastgoedsector.

In 2006 verruilde hij zijn baan als manager Research & Concepts bij ING Real Estate Development voor het eerst voor het zelfstandig ondernemerschap. Dat werd toen met name ingegeven door de wens om veel directer en concreter met de inhoudelijke kant van het vastgoed bezig te zijn. De missie om "plekverbeteraar" te zijn, meer oog te hebben voor het menselijke perspectief, stond van meet af aan centraal. De Romeinse derde plekgedachte heeft hij daarbij als inspiratie omarmd. Derde plekken waren in die tijd de plekken waar men naar toe ging om samen te komen en een gemeenschap te vormen, zoals het forum centraal in de steden. Sentel werkte tussen 2006 en 2018 als onafhankelijk consultant voor veel verschillende partijen in de vastgoedsector.

Wat heb je bereikt?

'In bijna vier jaar tijd heb ik, in samenwerking met anderen, een aantal betekenisvolle stappen kunnen zetten. Voorbeelden zijn de toonaangevende ESG-strategie van Syntrus Achmea, het Programma van Eisen voor Geluk en Gezondheid, maar ook de ontwikkeling van de Social Impact Monitor, om de bijdrage van vastgoed aan de leefbaarheid in een buurt te monitoren. Stuk voor stuk voorbeelden van innovatieve trajecten. Echter, op een zeker moment voelde ik vooral de wens om weer veel concreter met gebouwen en gebieden bezig te willen zijn. De rol als *free agent* kwam daardoor ook weer in beeld.'

ThirdPlace in de herhaling?

Betekent de herstart van ThirdPlace dat je op dezelfde voet doorgaat? 'De opdrachtenportefeuille bestond in de vorige ronde ThirdPlace vooral uit kortlopende adviesopdrachten. Uiteraard ga ik dat ook weer doen, mits dit raakt aan de relevante thema's voor betekenisvolle publieke plekken (*third places*). Maar ik ben vooral gedreven de zogeheten "zachte factoren" meer aandacht te geven. De sociale impact van vastgoed is bijvoorbeeld nog een *terra incognita* in onze sector. Ik wil de *reisleader* zijn tijdens de ontdekkingsreis die veel organisaties op dat vlak nog moeten maken. Dit linkt dus heel erg aan mijn expertise op het vlak van ESG.

Verder beoog ik nu veel meer vanuit een langdurige betrokkenheid een betekenisvolle bijdrage te leveren. Dit kan door een rol als *kwartiermaker* voor een

project of team, maar ook in een rol als *strategisch consultant at arm's length* voor enkele kleinere of middelgrote organisaties en tot slot als *innovatieve producent* van goed doortimmerde visies en concepten.'

Neprom

Sentel is ook trots dat hij voor een deel van zijn tijd is ingehuurd door Neprom als programmamanager van de leergang projectontwikkeling. 'Die leergang bestaat al veertig jaar. Het is natuurlijk mooi dat ik nu met mijn kennis, ervaring, maar zeker ook mijn netwerk een bijdrage kan leveren aan de vakinhoudelijke ontwikkeling van de huidige en komende generaties projectontwikkelaars.'

Wat typeert jouw werkwijze?

'Ten eerste blijf ik in de basis de nieuwsgierige onderzoeker, zoals ik dertig jaar geleden ben begonnen. Dit betekent dat ik vrijwel elke opdracht start met "analyseren". Ik verzamel allerlei inzichten; in kwantitatieve zin, maar vooral ook in kwalitatieve zin. De volgende stap betreft "interpreteren", oftewel wat leer ik uit de analyse? Dit vind ik de leukste fase, want dan kan ik mijn eigen expertise toevoegen door bijvoorbeeld toekomstscenario's te ontwikkelen. De laatste stap betreft het "concluderen", waarin intensief met opdrachtgever de analyse en interpretatie wordt bediscussieerd. Uiteraard is dit geen unieke aanpak, maar ik streef ernaar het eindresultaat op 3 V's maximaal te laten scoren: vakinhoudelijk, vernieuwend en visionair.'



Jos Sentel

Wanneer had je de moed om je eigen bedrijf te starten?

Toen ik ervan overtuigd raakte dat ik als autonome denker en doener van meer betekenis kon zijn dan vanuit een corporate rol

Wat zijn voor jou de universele waarden van ondernemen, onafhankelijk van welke crisis zich ook voordoet:

Empathie, flexibiliteit en samenwerken

Welk vak had je voordat je ondernemer werd:

Manager van afdeling kenniswerkers

Welke droom had je vlak voordat je begon:

Niet perse een droom, eerder een missie. Namelijk dat we

(veel) meer oog krijgen voor de gebruikers van de gebouwen en gebieden

Hoe ben je veranderd/gegroeid de afgelopen jaren:

Los van de grijze haren, ben ik

langzaam zelf ook overtuigd van mijn senioriteit en waarde die ik kan toevoegen

Aan welke eigenschappen/vaardigheden heb je bewust gewerkt:

De kunst van het loslaten

Wat heeft indruk gemaakt in je leven:

De aanslagen op de Twin Towers (11 september 2001)

Welke tegenslag heeft je het meeste gevormd:

Het verlies van mijn ouders, toen ik respectievelijk 13 en 23 jaar was

Hoe word jij beïnvloedt door succes:

Niet echt, ik blijf toch (zelf) kritisch en richt mijn blik weer op het volgende doel

En welk succesmoment heeft jou het meeste beïnvloed:

Niet perse een succesmoment, maar wel op een soort

hoogtepunt (in 2006) mijn baan bij ING Real Estate

opzeggen en mijn eigen bedrijf starten

Van welke beslissing heb je spijt: Ik heb nergens spijt van

Wat typeert jouw stijl van leiding geven: Coachend, energiek en empathisch

Welke ondernemers bewonder je het meest: Gewaardeerd te worden om wat ik aan kennis en vaardigheden te bieden heb

Hoe kom je tot jezelf: Vrijwel elk weekend ben ik in de Achterhoek te vinden, we hebben daar een weekendhuis. Tegen het coulisselandschap en het heerlijke lage tempo kan (bijna) niets op

Wat betekent duurzaamheid voor jou: Trachten in mijn eigen energiebehoefte te voorzien (uiteindelijk), hergebruik/circulariteit en groen, heel veel groen

Wat doe je als het even tegenzit: Muziek luisteren

Wat was je hoogtepunt tot nu toe: Er zijn heel veel kleine hoogtepuntjes die zich gedurende mijn intussen 30-jarige loopbaan aaneenrijgen

Wat is jouw ultieme doel als ondernemer: Gewaardeerd te worden om wat ik aan kennis en vaardigheden te bieden heb

Wanneer ben je succesvol: Als ik aantoonbaar een verschil heb kunnen maken

Welk vraagstuk houd je het meeste bezig: Leefbaarheid van onze steden

Wat wil je als ondernemer nalaten aan de volgende generatie: Betekenisvolle plekken

In het weekeinde werk ik wel/niet omdat: Wel, omdat ik dan juist de rust

heb om bepaalde dingen te kunnen doen die door de weeks niet lukken

Over welke investering heb je lang nagedacht/ denk je lang na: Apple Watch en andere gadgets, daar kan ik bij elkaar opgeteld uren voor zitten

Wat was je beste zakenlunch: In januari 2019 met mijn toenmalige manager bij Syntrus Achmea Nicole Maarsen

Beste zakenboek: Free Agent Nation van Daniel Pink

Van wie ontving je het beste zakelijk advies: Energy In = Energy out (liever meer) van Pim van den Berg

Wat is je communicatie-strategie voor 2022: Inzetten op 3 V's: vakinhoudelijke, vernieuwende en visionaire consultancy

Hoe denk je dat andere ondernemers jouw bedrijf zien: Geen idee en dat vind ik eigenlijk niet belangrijk

Hoe zorg je voor een goede balans tussen werk en privé: Goed agendabeheer met de hele familie en dan geldt afspraak = afspraak

Waar wil je staan over 5 jaar: Een team met gelijkgestemden om me heen verzameld waarmee we impact kunnen maken

Wat is je exit moment: Ik blijf graag werken tot het niet meer kan, wel minder uiteraard maar lever graag mijn bijdrage