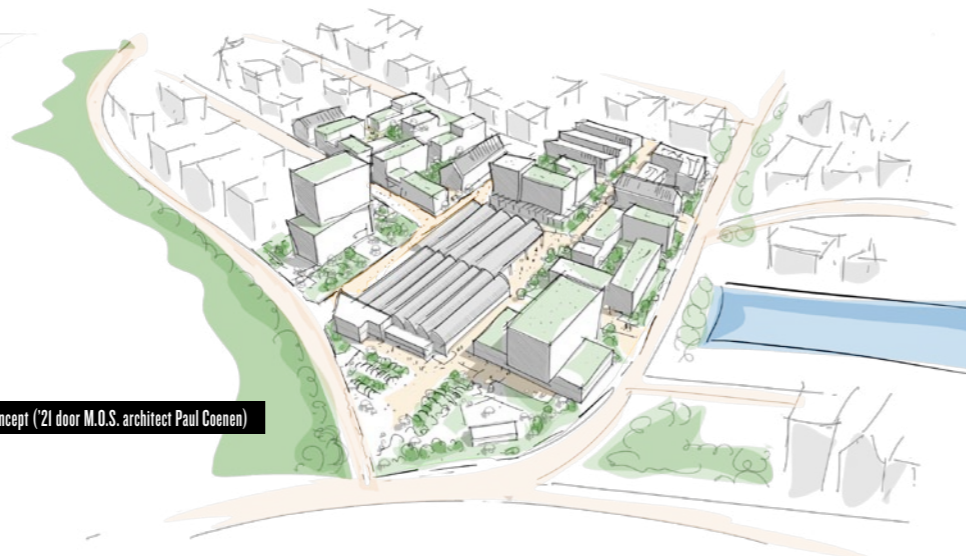


GAWEIN MINKS: 'ONDERNEEM MET JE ONDERBUIKGEVOEL EN ZET DE MENS CENTRAAL'

Samen mooie projecten ontwikkelen? Laat dat maar over aan Gawein Minks, eigenaar van Mother of Space. Met aandacht voor de in en externe ruimte en de gebruiker denkt hij onconventioneel mee met investeringskantoren, fondsen en particuliere investeerders. Minks zet de mens centraal.



Voorbeeld proactieve aanpak M.O.S. Roto Smeets de Boer terrein Deventer bestaand en nieuw concept (21 door M.O.S. architect Paul Coenen)



Bij het nieuwe ondernemen hoort een andere creatieve manier van denken. Onderneem met je onderbuikgevoel en zet mensen centraal, zegt Minks, van huis uit econoom. Met twintig jaar projectervaring in binnen- en buitenland, met name in Centraal en Oost-Europa, startte de ondernemende Gawein dit jaar voor zichzelf met Mother of Space. Op ieder project wordt een A-team samengesteld vanuit het brede netwerk van specialisten. 'Omdat ieder project weer anders is en iets unieks creëren specialisatie vereist.'

Je opereert vanuit je onderbuik gevoel. Zet mensen centraal in het proces. Heb je als econoom in de vastgoedbranche niet geleerd om projecten uit de grond stampen en te cashen?

'Ja natuurlijk. Maar gaandeweg mijn ervaring in vooral Oost-Europa heb ik geleerd om anders naar het ontwikkelen van projecten te kijken. Ik heb gezien hoe het ontwikkelen van bijvoorbeeld een groot winkelcentrum in Oekraïne de levensstandaard in de regio veranderde. Hoe straten om onze projecten letterlijk verkleurden. Lokale aannemers kregen een normale overeenkomst en werden gepushed en gemotiveerd een stuk veiliger te werken dan ze gewend waren. Daarnaast zorgde de komst van het winkelcentrum voor veel werkgelegenheid en een uitgebreider assortiment aan producten. Projectrealisatie gaat veel verder dan die stenen stapelen.'

Hoe zie je de ideale werkwijze?

'Ik geloof in partnerships. De ene keer heb ik voor een project een planjurist of stedenbouwkundige in het team nodig, een andere keer een landschapsarchitect of socioloog. En soms ook een investeerder die graag na realisatie (gedeeltelijk) eigenaar blijft. Deze manier van werken is de toekomst. Met puur en alleen woningen of kantoorruimte uit de grond stampen, red je het niet mee. Wat geef je de wijk of het stadsdeel met jouw project? Kunnen omwonenden bijvoorbeeld gebruik maken van de buitenruimte, zodat je hen mee krijgt. Of moet je misschien meer groen laten staan, en een paar woningen minder realiseren. Het kan zijn dat concessies doen aan je oorspronkelijke plan uiteindelijk meer oplevert door creatief en flexibel te denken. Dan lopen processen ook sneller. Nederlanders zijn meestal niet heel goed in het onderkennen en monitoren van dit



Gawein Minks en Vicky van der Spoel, Project Management & Communicatie

soort signalen. Maar tegenwoordig moet je je echt afvragen hoe jij als ontwikkelaar tot de omgeving staat. Door naar je onderbuikgevoel te leren luisteren, haal je er uit wat er in zit. Wat willen jouw klanten nu echt? Of duw je ze een plan door de maag? Je kunt van alles op papier zetten, maar het gaat erom dat mensen met je willen werken en op je kunnen vertrouwen.'

Denk vooruit en kom op voorhand al met een idee of oplossing richting een investeerder of vastgoedeigenaar, stelt Minks. 'Met een ongevraagd basisconcept kun je partijen over de streep trekken en iets moois ontwikkelen. Zo klaagt iedereen ook op de overheid in het kader van de trage woonontwikkeling. Maar je kunt zelf ook een idee vast deels uitwerken en daarbij standaard knelpunten zoals bijvoorbeeld parkeren uitdokteren. Je weet waar de overheid naar kijkt. Steek je nek uit! Op het oude Schiphol Rijk is bijvoorbeeld zo belachelijk veel ruimte, in beginsel één van de meest kostbare ruimte midden in Nederland. De infrastructuur ligt er al en er staan genoeg leegstaande kantoorpanden. Waarom kun je daar geen (tijdelijke) woonruimte creëren? Dat gebeurt bij andere internationale luchthavens ook.'

Ben jij in dit gat gesprongen?

'Ja! Ik zoek figuurlijk onontgonnen terreinen op en adviseer RichPort in dit gebied. In een voormalig hotel wonen nu tijdelijk Oekraïners, en in ander pand is een

school voor driehonderd kinderen. Kunnen ze straks veilig terug naar hun eigen land, dan zie ik niet waarom deze opvang niet de opmaat naar short stay zou kunnen zijn van bijvoorbeeld (internationale) studenten of expats. Nieuwe gebiedsontwikkelingen ontstaan vaak door dit soort initiatieven. Al in een eerdere fase hebben we foodtrucks naar Schiphol Rijk gehaald. In eerste instantie met omzetgarantie. Nu willen de exploitanten kijken naar een permanente invulling. Soms moet er een schok of iets onconventioneel gebeuren waardoor een plek een uitdagend ruw randje krijgt en het voor anderen aantrekkelijk wordt.'

Waar wil je naar toe?

'In leuke en verrassende samenstellingen blijven werken en letterlijk plekken, spaces, realiseren die impact maken. Ik zie M.O.S. als een nieuwe manier van werken binnen het vastgoed en wil daarbij veel mensen meenemen. Ik wil toe naar werk waar ik trots op ben. En mensen positief verrassen. Zo zie ik ook een enorme uitdaging in de vergrijzende populatie. Ouderen willen onderdeel van de maatschappij zijn. Ontwikkel gebouwen waar ouderen met jongeren kunnen samen wonen. Met een ruimte op de begane grond en een dakterras waar je in het weekend als oudere met je familie kunt zitten, en doordeweeks een jongere medebewoner kunt ontmoeten. Denk veel minder in leeftijd, maar meer in woonargumentatie. Jong en oud kunnen elkaar zo ook helpen.'

GAWEIN MINKS

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

Altijd al gewild/gedacht en veel te laat gedaan!

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

Duidelijk zijn, balans bewaken, geld verdienen, en oprecht staan voor wat je doet en het anders echt niet doen

Welk vak had je voordat je ondernemer werd:

Ik ontwikkelde vastgoed binnen Multi

Welke droom had je vlak voordat je begon:

Ben meer een doener dan een dromer

Hoe ben je veranderd/gegroeid de afgelopen jaren:

Ik ben socialer en daarmee ook wat relaxter geworden

Aan welke eigenschappen/vaardigheden heb je bewust gewerkt:

Beter luisteren, minder oordelen en toch een eigen plan en geluid hebben

Wat heeft indruk gemaakt in je leven:

We woonden in 2013 in het centrum van Kiev en liepen met onze kids over Maidan dat in een kwestie van dagen een macaber bloedbad werd. Als je er midden in zit, zie je zaken soms minder goed

Welke tegenslag heeft je het meeste gevormd:

Tegenslagen beleeft iedereen en de kunst van het leven ligt er in hoe je daarmee omgaat

Hoe word jij beïnvloed door succes:

Ik zie succes graag als een team effort, alleen succesvol zijn is echt saai hoor

Welke ondernemers bewonder je het meest:

Ik ben van kinds af aan echt wel geïntrigeerd door enkele Nederlandse ondernemers die echt van 1 winkel tot een conglomeraat zijn gegroeid. Philips had best vroeg door dat haar medewerkers

ook beter presteerden wanneer ze meer sport en betere woningen hadden

Hoe kom je tot jezelf:
Hardlopen, heerlijk. Net met een paar maatjes Parijs (marathon) gedaan

Wat betekent duurzaamheid voor jou:

Niets bijzonders, gewoon hoe je gewoon goed in je werk moet staan

Wat doe je als het even tegenzit:

Niet drammen en doorgaan, net als met lopen

Wat wil je als ondernemer nalaten aan de volgende generatie:

Toffe plekken

In het weekeinde werk ik wel/niet omdat:

Wel, omdat ik doordeweeks ook wel eens minder of niet werk

Wat was je beste zakenlunch:

In Lviv voorjaar 2011 bij Mons Plus, ik had mijn vrouw meegenomen en de projectpartner ontdoode toen voor het eerst

Beste zakenboek:

whahaha, een onconventionele; Ayn Rand's Fountainhead; dat blijft natuurlijk de vraag; hoe Roark ben je

Wat is je communicatiestrategie voor 2022:

Qua bedrijf; blijven doen wat we doen en blijven uitleggen waarom je iemand graag als partner laat aansluiten

Hoe denk je dat andere ondernemers jouw bedrijf zien:

Wellicht vragen ze zich af of we wel succesvol zijn

Hoe zorg je voor een goede balans tussen werk en privé:

Kids af en toe mee naar kantoor nemen en je vrouw af en toe eens een update geven en dan altijd een paar goeie vragen terugkrijgen waarmee ik naar de tekentafel moet

Waar wil je staan over 5 jaar:

Nog steeds op twee gezonde benen in een cirkel van boeiende partners

Wat is je exit moment:

Zou toch heel tof zijn als een van mijn kids ooit... Ach die moeten lekker zelf keuzes maken!