

ALS HET GAAT OM ADVISERING IS VERBREDING HET SLEUTELWOORD

Authentiek, doelgericht en een harde werker. Zo typeert **Annelou de Groot**, de nieuwe CEO van **Cushman & Wakefield Nederland**, zichzelf. Het zijn eigenschappen die ze in haar nieuwe baan uitstekend kan gebruiken. Het opvolgen van Jeroen Lokerse (die zich binnen het bedrijf gaat inzetten voor wereldwijde innovatie) is een mooie uitdaging, vindt De Groot. 'Met deze functie vallen voor mij veel dingen op hun plek.'

Dat de toekomst van Annelou de Groot in het vastgoed lag, lag aanvankelijk niet voor de hand. Ze volgde studies aan de Hotelschool en in finance. Doordat ze haar scriptie wilde schrijven voor een multinational, kwam ze bij Deloitte terecht op de vastgoedafdeling. Puur toeval, maar het werd een liefde voor het leven. 'De buitenwereld ziet ons vaak als pandjesbazen, bezig met snelle handel. Maar ons werk *gaat* echt ergens over!', zegt ze enthousiast. 'We praten met gemeenten en provincies en houden ons bezig met thema's die mensen raken in hun dagelijks leven. Wij maken in Nederland het verschil op alle vlakken. Ik vind het mooi om daar onderdeel van uit te maken.' De afgelopen 20 jaar bekleedde ze directiefuncties bij Dynamis en Vastned en diverse leiderschapsfuncties bij IWG. Zo leerde ze het werkveld goed kennen. Bij Cushman & Wakefield komt die brede ervaring samen. De functie is haar op het lijf geschreven. 'Hiermee vallen veel dingen op hun plek. Ik voel me hier als een vis in het water.'

WISSELING VAN DE WACHT

De overdracht is soepel verlopen. Drie weken trokken Lokerse en De Groot samen op. Het bedrijf leren kennen, klanten bezoeken en Provada als natuurlijk afscheidsmoment voor Lokerse. 'Dat was perfect. Twee kapiteins op 1 schip, dat moet je niet te lang willen. Jeroen heeft veel betekend voor Cushman & Wakefield wereldwijd. Nederland was dankzij hem een kraamkamer van veel mooie ontwikkelingen en nieuwe services. Zo heeft hij bijvoorbeeld het werken met data stevig op de kaart gezet. Goed dat hij nu in Amerika de kans krijgt zijn visionaire ontwikkelingen verder te doordenken en uit te voeren.'

KLANTGERICHTHEID

De Groot is er klaar voor. Ze zal deels op zijn gedachtengoed voortbouwen, maar zeker ook haar eigen accenten leggen. Een van de belangrijkste: het verbeteren van de klantgerichtheid. Want daar valt, vanuit haar hotel-achtergrond gezien, nog een

ANNELOU DE GROOT

CEO Cushman & Wakefield
Nederland

VOORAL BEZIG MET:

Visie en strategie

WIL BEREIKEN:

Een ambitieus, inclusief en intelligent bedrijf zijn, waarbij de klant centraal staat

OVER TIEN JAAR:

Hoop ik het wat rustiger aan te doen, maar weet niet of dat in mijn DNA zit

HET KANTOORMOMENT VAN DE DAG:

De ochtend. Ik ben een ochtendmens en voel me heerlijk als ik voor dag en dauw op kantoor ben

LEUKSTE COLLEGA:

Ik voel me gezegend met al mijn collega's

BUITEN DE DEUR NAAR:

Huis. Naast mijn drukke baan, spendeer ik graag tijd met mijn man en kids

DE STAND VAN HET LAND:

Staat veelal in het teken van de politieke, financiële en geopolitieke onrust

UITKIJKEN NAAR:

Duidelijkheid ten aanzien van de (beleids)rente en het politieke beleid

ZORGEN OVER:

Instabiliteit en verregaande oorlogsvoering

NIET VERGETEN:

Mijn overstap naar Cushman & Wakefield

ONMISBAAR:

AI

BELANGRIJKSTE PERSOON/ PERSONEN:

Mijn man en mijn twee kids

WEGGEVEN:

Het Cushman & Wakefield talent pro-bono inzetten voor goede doelen

AANVAARDEN:

Dat sommige dingen buiten mijn span of control liggen

VERANDEREN:

Meer diversiteit aan de top van de Nederlandse vastgoedwereld

DURVEN:

Het nemen van bold decisions

GOEDE VOORNEMENS:

Heb ik niet, en ook nooit gehad

VRIJE TIJD:

Koken en lekker eten

WELK CIJFER GEEF JE 2023:

9; hoewel uitdagend, gaat 2023 de boeken in als het jaar waarin ik de overstap heb gemaakt naar Cushman & Wakefield en dat is een geweldige keuze gebleken

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Alle lessen die Jeroen Lokerse (red. voormalige CEO) mij gaf in onze overdracht

‘IK VIND HET OPVALLEND DAT WE IN ONZE BRANCHE DE KLANT NIET ECHT CENTRAAL STELLEN’

MOOIESTE MOMENT:

Mijn eerste dag op het kantoor van Cushman & Wakefield en het warme welkom wat ik van mijn nieuwe collega's kreeg

OPVALLENDSTE NIEUWS:

Val kabinet

TOPSERIE:

Golden oldie - Breaking Bad

SPORTIEVE HOOGTEPUNT:

2023 was op sportief gebied geen top jaar, desalniettemin is het me gelukt om minimaal 1x per week te trainen

BESTE BOEK:

Geen tijd om te lezen

VAKANTIE:

Spanje

LEUKSTE DINER:

Die met mijn vriendinnen tijdens ons weekend in Spanje

AFSCHEID:

Mijn collega's van IWG

HELD VAN 2023:

Nobelprijs winnaar Claudia Goldin voor haar inzet voor de positie van vrouwen op de arbeidsmarkt

PLAN VOOR 2024:

Cushman & Wakefield Nederland verder uitbouwen tot een leidend bedrijf in de Nederlandse vastgoedwereld

ANDERS DOEN DAN IN 2023:

Meer focus op duurzaamheid en diversiteit

MEEST TEGENOP ZIEN:

De onzekerheid over de economische en politieke situatie

GROOTSTE UITDAGING:

Het vinden en behouden van talent

WAAR VERHEUG JE JE OP:

Alle vakanties

WAAR ZIE JE HET MEEST TEGENOP:

Nergens

WAAR GA JE MEER TIJD AAN BESTEDEN:

Vrienden en familie

wereld te winnen. ‘Ik vind het opvallend dat we in onze branche de klant niet echt centraal stellen. We zijn vaak meer project- dan mensgedreven. Dat wil ik veranderen en dat vraagt een omslag in het denken. Niet alleen intern, maar ook extern. Neem de bedrijfsruimtemarkt. Als belegger alleen maar de huur innen zonder oog te hebben voor je huurders, is niet meer van deze tijd. Daar moeten we echt een slag in maken. Ik wil niet alleen onze eigen klanten beter bedienen, maar ook de klanten van onze klant. Dat is een flinke klus. Maar gelukkig hou ik ervan de mouwen op te stropen.’

NIEUWE MAATREGELEN

Dat blijkt wel, want sinds haar aantreden heeft ze al het nodige in gang gezet. Het afgelopen jaar stond in het teken van partnerships en andere manieren van samenwerken met de klant. Nieuwe vormen van samenwerken, op structurele wijze in bijvoorbeeld abonnementsvorm, in plaats van eenmalig adviseren. ‘We kijken hoe we met elkaar op basis van data kunnen praten over de hele portfolio, zonder dat daar per se een deal uit moet komen. Dat is een andere manier van denken.’

Ook het beheer is opgeschud. Zo is het traditionele portfoliobeheer ingeruild voor partnership op basis van gelijkwaardigheid. Een mooi voorbeeld is het beheer voor Achmea. ‘We staan gelijkwaardig in de wedstrijd en werken op een andere manier met elkaar samen. Zo zitten we als teams fysiek bij elkaar op kantoor, zodat we ook van elkaar kunnen leren. We hebben zelfs een externe coach die ons hierin begeleidt.’

Verder zijn er stappen gezet op het gebied van strategie en innovatie. ‘We zetten nog meer in op strategisch advies. Dat kan, omdat we alle gebouwen in Nederland in onze database hebben. Zo kunnen we op basis van data de hele portefeuille ranken en bekijken op potentie.’

BREDE ADVISERING

Als het gaat om advisering is ‘verbreding’ wat De Groot betreft een sleutelwoord. Weg met de silo's en het focussen op die ene deal! De toekomst is aan brede teams met professionals die elk vanuit hun eigen expertise naar een vraagstuk kijken en samen uitblinken in end-to-end advisory. Zo is de gehele

organisatie inmiddels ingericht. Het resultaat: een divers team dat alle deskundigheid in huis heeft om de klant optimaal te adviseren: van de eerste marktverkenning tot en met de gehele levenscyclus van de investering.

KANTORENMARKT

Niet alleen intern kon De Groot direct volle bak aan de slag. Ook de buitenwereld was flink in beweging. 'In de kantorenmarkt zagen we een enorme terugval in transacties, zowel bij aan- en verkoop als aan- en verhuur: in totaal maar liefst 60%. In de aan- en verhuurmarkt zien we wel degelijk dynamiek. Er verlopen nog net zoveel huurcontracten als in de jaren ervoor, maar dat werk zie je niet terug in de cijfers, omdat veel bedrijven besluiten om te blijven zitten waar ze zitten. Dat komt deels door terughoudendheid vanuit een financieel perspectief en deels doordat we in een bijzonder tijdsframe zitten: van volledig op kantoor naar volledig thuis naar een nieuw soort normaal. Alleen is nog niet duidelijk wat dat nieuwe normaal dan is. En zolang dat niet helder is, blijven ondernemers liever nog even zitten.' Een blik op Amerika leert wel dat werkgevers inmiddels nieuwe kaders stellen en de teugels qua thuiswerk aanhalen. Die trend zal ongetwijfeld naar Nederland overwaaien. Wat wijsheid is? 'Ik ben voor directief zijn in kantoorgebruik, maar wel met inachtneming van flexibiliteit. Als je het te rigide insteekt, sluit je mensen uit.'

BEDRIJFSRUIMTE

Dan de markt van bedrijfsruimten. Na een tijd waarin in de logistiek de bomen tot in de hemel groeiden, keert de wal nu het schip, constateert De Groot. 'Qua huurprijs is de rek eruit. Tegelijk zien we ook dat een provincie als Noord-Brabant te rigide is in het uitgeven van nieuwe bouwvergunningen. Het is een beetje doorgeslagen. De sector heeft het imago van lelijke dozen, terwijl er echt ook mooie logistieke ontwikkelingen zijn. Dat alles resulteert in veel minder transacties.

Ook in de industriële markt zien we een teruggang, maar het aantal transacties blijft daar redelijk op peil.'

VEERKRACHTIG

De rente is niet stabiel en ook politiek is de rust nog lang niet teruggekeerd. Dat zijn twee componenten die hun weerslag hebben op de gehele commerciële vastgoedmarkt, stelt De Groot. 'De markt is professioneel en veerkrachtig, maar zolang ondernemers geen zekerheid hebben, kunnen ze nergens mee rekenen en dat maakt ze terughoudend bij het nemen van beslissingen.'

VOORUITBLIK

Voor 2024 staat er het nodige op stapel. Intern verwacht De Groot een dynamisch jaar met een hoofdrol voor 'de klant centraal'. 'We doen het niet voor het pand maar met de klant! Dat besef moet breed gaan leven en daar treffen we maatregelen voor, van end-to-end advisory tot klant reviews. Reviews zijn een mooi instrument om zicht te krijgen op de dienstverlening en betere klantrelaties op te bouwen. Ook talentontwikkeling past in dat kader: talent aantrekken en behouden om zo de klant beter van dienst te kunnen zijn.'

ESG

Een van de grote thema's is wat De Groot betreft ESG. Daarom heeft ze een Head of ESG benoemd. 'Ik geloof in ESG, waarbij de toegevoegde waarde zal verschuiven van de E van Environmental naar de S van Social. Ik wil impact op de community maken. We moeten zorgen dat ESG *top of mind* wordt. Dat betekent: portefeuilles duurzamer en inclusiever maken. Maar ook: iedereen bewust maken van de mogelijkheden.'

DATA & INTELLIGENCE

Ook in data & intelligence wil De Groot stappen zetten. Om dat te benadrukken en te zorgen voor accountability heeft ze een Head of Data & Intelligence aangesteld. 'Alle gebouwen van Nederland staan in onze database en we hebben flink geïnvesteerd in data-analyse. Dat wil ik verder uitbouwen, maar aan data alleen heb je niks. Het gaat om het vinden van intelligente toepassingen: de koppeling van onze data aan data uit andere sectoren, en dat vertalen in slimme toepassingen, zowel in- als extern. Daar zetten we flink op in.'



'WE MOETEN ZORGEN DAT ESG TOP OF MIND WORDT'

INCLUSIEF, DIVERS EN GELIJKWAARDIG

Intern staat het creëren van een goede bedrijfscultuur hoog op de agenda. Ook dat wil ze doen op haar eigen authentieke manier. 'Ik ben moeder van een jongen en een meisje en ben vaker op kantoor dan dat ik thuis ben. Dan moet ik wel zorgen dat het leuk is', verklaart ze haar drive. 'Ik vind het belangrijk dat we het fijn hebben met elkaar. Dat vraagt om een inclusieve, diverse werkcultuur op basis van gelijkwaardigheid. We zitten in een vrij homogene sector en ik wil me er sterk voor maken om dat te veranderen. Hoe meer verschillende karakters en specialismen, hoe beter het resultaat. Daar ben ik zelf een voorbeeld van. Als eerste vrouwelijke CEO in de vastgoedwereld hoop ik een inspiratie te zijn voor een minderheidsgroep en een steentje bij te dragen aan de omslag. Diversiteit heeft niks te maken met man en vrouw. *Wel* alles met wie je bent! Authentiek zijn is een belangrijke voorwaarde voor succes. De uitdaging is een cultuur te creëren waarin iedereen welkom is en kaders te scheppen waarbinnen mensen zich veilig voelen om zichzelf te zijn. Dat is niet alleen belangrijk voor de medewerkers, maar leidt ook tot betere dienstverlening.'

'WIJ MAKEN IN NEDERLAND HET VERSCHIL OP ALLE VLAKKEN'