



1BOX: 'KANSEN VOOR SELF STORAGE IN WONINGBOUW'

Al 25 jaar voert de eigenzinnige ondernemer **JAN P. BIKKER**, oprichter en managing director van **1BOX**, een eigen koers in de extreem competitieve markt van de self storage. Samen met zijn nieuwe partner en mede-managing director **JASPER BOS** staat hij aan de lat om de snelle groei van de nummer drie in Nederland nog eens te verdubbelen. Daarbij zien ze kansen in bestaand vastgoed én samenwerkingen met woningbouwontwikkelaars. 'Het is niet de vierkante meter die je aanbiedt, de opbergruimte is een verlengstuk van je woning.'

V.l.n.r. Jasper Bos,
Jurgen Bulterman
Jan P. Bikker en Jan
Loots

‘GROEI VAN DE PORTFOLIO WORDT GEZOCHT IN DE OMBOUW VAN BESTAANDE PANDEN’

Wie aan self storage denkt ziet waarschijnlijk een doolhof aan lange gangen langs een eindeloos aantal boxen voor zich, in een afgelegen pand op een industrieterrein. Think again, want het concept heeft inmiddels een grondige make-over beleefd. Althans, in de versie van Jan Bikker, al 25 jaar actief in de opslagmarkt voor particulieren. Kijk maar om je heen, zegt hij vanuit de nieuwe loot aan de stam, een herontwikkelde vestiging op de voormalige Utrechtse autoboulevard. De ‘crappy’ oude autoshowroom is inmiddels een ware show case voor 1BOX: het is er licht, aangenaam, met grote ramen direct aan de straat en de ingangen zijn ook ‘s avonds veilig. En, ook niet onbelangrijk: gelegen in een woonbuurt. ‘Mensen lopen hier gewoon even naar hun spulletjes toe.’

VERNIEUWING

Noem hem vooral geen Mister Self Storage, Jan Bikker is wars van dat soort predicaten, maar hij staat wel degelijk hoogstpersoonlijk aan de wieg van de Nederlandse self storage-markt. Hij werd geprikkeld door het nieuwe concept, doekte zijn makelaarskantoor op en vertrok naar de VS, de bakermat van de self storage. ‘Er werd een ontwikkelingsmanager gezocht voor de allereerste vestiging in Amsterdam, dat vond ik een uitdaging. Het was helemaal nieuw, ik snapte er niks van. Daar wilde ik meer van weten.’ Na die paar maanden bij Devon in Amerika is hij er vervolgens ‘helemaal ingestapt’. Als European Development Manager bij Devon Selfstorage startte Jan in Nederland en uiteindelijk ook in Frankrijk en Duitsland, waarbij hij in totaal diverse panden heeft getransformeerd tot circa 35.000m² self storage units. Dus ja, hij kent bijna iedere ondernemer in deze markt en hij heeft een goed gevoel voor vernieuwing. Jan Bikker: ‘Het gaat inmiddels niet meer om de opslag op zich, maar om de perceptie. Je ontzorgt mensen, biedt ze comfort. Er zit een sterke emotionele component in, het zijn tenslotte je persoonlijke spullen die je opslaat.’

STERK TEAM

Het Nederlandse 1 BOX Management Team bestaat uit beide Managing Directors, plus Jan Loots als CFO en Jurgen Bulterman als Director of Operations. Jan Bikker: ‘Samen vormen we een no nonsens, complementair en coherent team.’

AMBITIEUS

1BOX realiseerde een enorme groei van twee naar maar liefst 28 vestigingen in vijf jaar tijd. Die snelheid is grotendeels te danken aan de acquisities van self storage-bedrijven met meerdere vestigingen. Die snelle overnames zitten er nu niet meer in, terwijl de groeiambitie van verdubbeling van het aantal vestigingen behoorlijk ambitieus is. Hier komt Jasper Bos om de hoek kijken. Met de groei van het aantal vestigingen groeit ook de organisatie mee. De nieuwe partner moet enerzijds structuur bieden aan de expansie van de organisatie, en anderzijds de uitbreidingsmogelijkheden van de vestigingen zien te verwezenlijken. Zijn achtergrond



Jasper Bos, Jan P. Bikker, Jurgen Bulterman en Jan Loots

‘1BOX ZOEKT ACTIEF DE SAMENWERKING OP MET ONTWIKKELAARS’

in de woningbouw komt daarbij goed van pas, zegt Jasper. ‘De afgelopen 15 jaar ben ik actief geweest in de woningbeleggingen. Bij een Haagse belegger was ik als asset manager verantwoordelijk voor de woningbouwportefeuille. In 2014 ben ik door Blackstone/Roundhill benaderd om samen een portefeuille en organisatie op te bouwen in Nederland. In vijf jaar tijd heb ik 12.500 woningen door heel Nederland aangekocht. Na uitponding van 3.000 woningen is die portefeuille in 2019 verkocht aan verhuurder Heimstaden, de grootste woningtransactie van Nederland. Heimstaden vroeg me de portefeuille te blijven managen en een Nederlandse organisatie op te zetten. Toen die

'WE HEBBEN EXTRA WAARDE AAN DE OMGEVING KUNNEN TOEVOEGEN'

eenmaal stond, in 2022, was het voor mij een goed moment om weer eens verder te kijken en ben ik in april van dit jaar gestart bij 1BOX.'

KLEINE APPARTEMENTEN

Juist vanwege de andere asset klasse vond Jasper het een mooie uitdaging om aan de slag te gaan met het toekomstbestendig maken van de organisatie en de verdere groei van de portfolio bij 1BOX. 'Vanuit mijn bril van de woningmarkt zie ik veel kansen voor de toekomst van de self storage.' Die kansen ziet hij vooral vanwege de trend op de woningmarkt naar de ontwikkeling van compacte appartementen in de steden. Jasper: 'Er is in die plattegronden veel aandacht voor ruime woonkamers en ruime slaapkamers. Ook vanwege het thuiswerken is er behoefte aan wat meer ruimte. Maar in de woningen zitten daardoor geen bergingen meer, ook niet onder in het gebouw zoals vroeger. Terwijl mensen natuurlijk wel behoefte hebben aan opbergruimte. Vanuit die optiek zie ik veel kansen voor 1BOX om verder te expanderen.'

SAMENWERKING

1BOX zoekt dan ook actief de samenwerking op met ontwikkelaars die met een woningbouwopgave zitten, waarbij in de plint vanuit de gemeente een deel commercieel moet worden ingevuld. Jasper: 'Op sommige locaties kan het een uitdaging zijn om dat commerciële deel ingevuld te krijgen. Self storage kan dan een uitstekende toevoeging zijn voor die locatie. Zo hebben we net in Den Haag een locatie aangekocht van een ontwikkelaar, de Hoge Regentesse, van 3.000 m², als onderdeel

van een commerciële plint in een woongebouw. Beide functies versterken elkaar in het gebouw. De locatie is fantastisch en loopt voor ons ontzettend goed. We hebben de klanten boven ons wonen, maar ook breder in de buurt om het gebouw heen. We zijn dan ook echt op zoek naar locaties in een woongebied zodat mensen met de behoefte aan opslag ook heel gemakkelijk naar de locatie kunnen komen.'

HERONTWIKKELING

De andere groeistrategie voor de portfolio wordt gezocht in de ombouw van bestaande panden, zegt Jan. 'We kijken soms met een schuin oog naar zelf een nieuwbouw pand ontwikkelen. Maar dat is feitelijk vernietiging van kapitaal. Net als dit pand in Utrecht, dit staat er, we kunnen dit verbouwen



JURGEN BULTERMAN

'BINNEN ONS OPERATIONELE TEAM ZETTEN WE ONS ACTIEF IN, IN DE BESTRIJDING VAN MALAFIDE HUURDERS EN KREGEN DAARVOOR ONLANGS EEN GROOT COMPLIMENT VAN DE DIENST ONDERMIJNING'



JASPER BOS

Managing Director 1BOX Self Storage

VOORAL BEZIG MET:

Aansturen organisatie, acquisities en developments
WIL BEREIKEN:
Best class self storage management van Nederland
OVER TIEN JAAR:
Word ik 50

HET KANTOORMOMENT VAN DE DAG:

Kopje koffie met collega's
LEUKSTE COLLEGA:
1BOX heeft een heel leuk team met gezellige, enthousiaste collega's wat een hecht team is
BUITEN DE DEUR NAAR:
Met collega Jan Bikker naar Van der Valk Breukelen
EEN DEAL MET/OVER:
Het overnemen van een andere self storage organisatie
NIET VERGETEN:

Resultaten haal je niet alleen, dat doe je met elkaar. Sta stil bij de behaalde resultaten en vier dit met elkaar
ONMISBAAR:
Telefoon

BELANGRIJKSTE PERSOON/ PERSONEN:

Mijn vader waar ik nu veel tijd en zorg aan besteed in verband met een hersentumor die hij heeft
NOOIT MEER DOEN:
Uphill run wat ik in Noorwegen heb gedaan. Het eerste uur was ik niet aanspreekbaar en heb daar flink van moeten bijkomen.
VRIJE TIJD:
BBQ en mountainbike
WELK CIJFER GEEF JE 2023:
8. Na een sabbatical van een half jaar ben ik aan de slag gegaan in een nieuwe asset class binnen het vastgoed waar ik flink in wordt uitgedaagd
BESTE ZET:
Starten bij 1BOX in de self storage branche. Na ruim 15 jaar gewerkt te hebben in de woningbeleggingen was ik toe om werkzaam te zijn in een andere asset class. Vooraf had ik niet verwacht dat ik hier terecht zou komen
MOOISTE DEAL:
Daar zijn wij op dit moment druk mee aan de slag en zal

later in 2023 gepubliceerd worden. Daarmee laat 1BOX zien dat, ondanks het huidige economische klimaat, nog steeds blijft investeren in Nederland.
Persoonlijk was dat zonder meer de Vermeer portefeuille in 2019 (grootste woningtransactie van NL). In de periode van 2014-2019 had ik met Round Hill/Blackstone diverse portefeuilles aangekocht, hierdoor kende ik elke steen. In 2019 is deze portefeuille na een mooi verkoopproces verkocht aan Heimstaden. Na de verkoop van deze portefeuille ben ik aan de slag gegaan bij Heimstaden om zowel de organisatie als portefeuille vorm te geven
BESTE ZAKELIJKE BIJEENKOMST:
Voor de self storage Fedessa en Provada om iedereen weer te zien en te spreken
OPVALLENDSTE NIEUWS:
Verkoop van 12.000 woningen van Heimstaden. Niet zozeer opvallend voor mij, maar vooral voor de politiek. Er is al ruim 1.5 jaar aangegeven dat je met reguleren geen woning erbij

krijgt, dat het investeringsklimaat wordt verslechterd en dat beleggers gaan verkopen hierdoor. Vanuit politiek Den Haag is dit weggewuifd en vervolgens zie ik met pijn in mijn hart een terugtrekkende beweging van verschillende partijen en wordt er geen enkele woning gebouwd. Doelstelling was 100.000 woningen, dus niet reguleren maar stimuleren moet je dan doen! Ik hoop dat na de verkiezingen een ervaren minister komt die samen met de markt gaat zoeken naar de juiste maatregelen en oplossingen
GROOTSTE IRRITATIE:
Gemakzucht
LEUKSTE SPONTANE ONTMOETING:
Dat zijn er diverse geweest die ik had tijdens mijn sabbatical. Het is leuk dat veel mensen tijdens je sabbatical je opzoeken om bij te praten

AAN WIE GEËRGED:
Hugo de Jonge, die niet luistert naar de markt en keer op keer opvallende uitspraken doet wat tenenkrommend is. Laatste is in het FD over de verkoop van Heimstaden. Doordat Heimstaden diverse portefeuilles heeft gekocht in de afgelopen jaren - van andere beleggers - visten mensen met een middeninkomen hierdoor achter het net, best knap als deze doelgroep een portefeuille van ruim 1.000 woningen kunnen kopen. Dit is weer zo'n ondoordachte uitspraak van deze minister
HET MEEST GELEERD VAN:
Harry Hilders in mijn tijd bij Urban Interest, ik heb enorme bewondering hoe Harry de portefeuille in de loop van de jaren heeft opgebouwd en ondanks de grote van de organisatie en portefeuille de details zeer goed kent
WELK CIJFER GEEF JE 2023:
9. Door mijn sabbatical heb ik veel tijd kunnen besteden aan mijn gezin en ouders. Uiteindelijk blijft dat het belangrijkste en is dan ook fijn als je veel tijd hebt om samen

met hun te kunnen zijn

TOPSERIE:

Exit, bizar verhaal uit Noorwegen wat waar gebeurd is. Met seks, drugs en rock n roll

SPORTIEVE HOOGTEPUNT:

Ruim 1.500 km gefietst op mijn mountainbike door mijn sabbatical

BESTE BOEK:

De dwarsdenker. Nooit geweten dat Peter Thiel de onzichtbare machthebber is in Silicon Valley

BESTE AANKOOP:

Niet van dit jaar, maar ooit. Dat is mijn BBQ die minimaal 2x per week aan staat

VAKANTIE:

Vakantie met gezin en familie naar Italië - Gardameer en het vaste hotel van mijn schoonfamilie in Cesenatico. Het enige wat ik heb gemist was een BBQ

LEUKSTE DINER:

Diner met vrienden in Budapest waar wij er na afloop achter kwamen dat de t-bone steaks ruim €60 per stuk waren en een vriend er 2 stuks van had gegeten

BESTE SONG:

Zonder na te denken Kali van Django Wagner, mijn kinderen zingen dit lied inmiddels ook mee. Als mijn vriend Liron in de kroeg erbij is, zing ik Kale Li

INSPIREREND:

Mijn schoonvader Daan Westenburg. Heeft twee linker handen en ik probeer hem zo nu en dan te helpen. Na lang denken over een kleur heb ik hem geholpen met het schilderen van zijn eettafel. Na afloop vond hij de kleur niet mooi en heeft iemand anders de tafel een andere kleur geschilderd. Uiteindelijk heeft hij maar een andere tafel genomen

AFSCHEID:

Afscheid van Heimstaden en daarmee de portefeuille die ik sinds 2014 heb opgebouwd, verbeterd, verkocht en verduurzaamd

ONVERSLAANBAAR:

Max Verstappen

SPORTMAATJE:

Patrick Voorbij, met Pat heb

ik deze zomer in Vinkeveen 'rondje eilanden' gedaan. Leuk evenement waar je zwemt en hardloopt over en tussen 12 eilanden

ZORGWEKKEND:

Oorlog in Oekraïne en toenemende agressie vanuit Rusland op meerdere fronten

GELUK:

Mijn familie. Elke keer als ik thuis kom van een drukke dag is het heerlijk om thuis te komen bij mijn vriendin en twee zoontjes

HELD VAN 2023:

Mijn vader, die heeft een hersentumor. Ondanks de tegenslagen staat hij nog steeds zeer positief in het leven en is het fijn dat hij nog steeds bij ons is

AFZIEN:

Ajax

MEEST GELACHEN:

Met vriend Leen die mij heeft gered in de shoarmatent na een gezellige borrel in Bussum. De deur ging niet meer van het slot en hij heeft mij gered

WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Na de startup fase van 1BOX ben ik samen met het managementteam druk bezig om 1BOX toekomstbestendig te maken voor de verdere groeiambitie van onze organisatie. Hiervoor hebben wij mooie plannen om uiteindelijk te streven naar een nieuw niveau van best class self storage management

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2024:

Meer delegeren

WAT IS JE GROOTSTE UITDAGING:

Het economische klimaat blijft zorgelijk wat een rem kan zijn op investeringen

WAAR VERHEUG JE JE OP:

Mijn 40^e verjaardag die ik ga vieren met vrienden en familie in de kroeg, met uiteraard een zangertje erbij

WAAR GA JE MEER TIJD AAN BESTEDEN:

Voetballen met mijn kids



JAN LOOTS

'INVESTEREN IN ONROEREND GOED, BLIJFT EEN BEPROEFD EN WAAR MIDDEL OM DE CASHFLOW VAN EEN BEDRIJF OP TE BOUWEN'

en helemaal aan alle duurzaamheidseisen voldoen. Bouwen kost gewoon energie, en die energie zit al in een bestaand pand. Dus ik zie meer uitdagingen in bestaande locaties dan in nieuwe locaties.' Hij vindt het vooral ook een mooie uitdaging om op te pakken. 'Dit was echt een vervallen gebouw.' De omgeving is dan ook blij dat de locatie is herontwikkeld. Jasper: 'Zo hebben we ook nog extra waarde aan de omgeving toe kunnen voegen. Het was echt lelijke puist in een drukke woon- en werkomgeving. Als organisatie zijn we dan ook bewust bezig met wat we willen toevoegen aan de omgeving. Dat moet vooral ook duurzaam zijn.'

COMPLIMENT

Daarmee onderscheidt 1BOX zich zeker van de nummers één en twee in de markt, Shurgard en Allsafe, die het liefst nieuw bouwen op zichtlocaties. Jan: 'Conversie heeft ook in kosten echt een flinke

meerwaarde. En langs de A2 woont niemand. Kijk, in concepten onderscheiden de bedrijven zich niet direct van elkaar. De units binnen zijn allemaal identiek, de materialen komen van dezelfde leverancier. Behalve in onze locatiekeuze onderscheiden wij ons in de behandeling van de klant. Sociale veiligheid en prettige beleving staan voorop. Laatst kregen we een groot compliment vanuit de overheid. 'In de self storage-markt zijn vaak controles door politie en douane. In een artikel over een grote controle in Wijchen worden wij genoemd als bedrijf dat het tiptop in orde heeft. Bij ons worden geen illegale goederen opgeslagen en dat kan alleen maar omdat we er zeer actief op inzetten binnen onze operationele teams. Medewerkers worden getraind om patronen te herkennen en uiteraard doen we ook veel fysieke controles.'

NIEUWE TREND

Uiteindelijk draait de hele business om marketing, zegt Jan. Kleine ondernemers komen niet meer mee. De bovenste plaatsen in de zoekmachine worden duur verkocht aan de grootste bedrijven. Hij verwacht de komende jaren een verdere schaalvergroting van de markt, waar slechts een paar grote spelers zullen overblijven. Voor trends kijkt hij naar de VS, waar alles als eerste gebeurt, wat vervolgens doorsijpelt naar Engeland en als eerste in Nederland landt. 'Door de taal en dezelfde

manier van handeldrijven.' 1BOX is alweer bezig met een nieuwe trend die er aan komt, de hybride vestiging. Daarbij gebeurt er op het gebied van contracten en beheer een deel online en een deel nog in de bekende shop. In de VS is dat al groot. Helemaal onbemand kan niet. Jan: 'Mensen moeten ook geserviced worden. En je moet controles uitvoeren, schoonmaken. Online gaat doorzetten maar in een hybride model.'

BALANCEREN

De grootste belemmering in de groei zien beide partners vooral bij de gemeenten. De onbekendheid van het product speelt hen daarbij parten. Self storage valt niet in een eenduidig vakje, wat vergunningverlening vaak zeer omslachtig en tijdrovend maakt. Jasper: 'De ene gemeente staat er welwillender tegenover dan de ander. Dan moeten we met de gemeente aan tafel.' Maar door tijd- en personeelsgebrek bij de gemeente is dat juist vrijwel onmogelijk. 'Alles gaat tegenwoordig via de juridische afdeling', aldus Jan. 'Het is altijd balanceren en het is de ambtenaar die de uitzondering moet maken.' Maar goed, het zijn uitdagingen en daar ben je ondernemer voor. Jan Bikker: 'Wij moeten voortdurend de ambassadeur zijn van ons eigen product. Maar als het allemaal van een leien dakje gaat is het ook niet leuk meer. Dan doet iedereen het. Nee, dat kunstje moet je echt aan ons overlaten!'



'SELF STORAGE KAN EEN UITSTEKENDE TOEVOEGING ZIJN AAN EEN WONINGBOUWLOCATIE'

JAN P. BIKKER