

AAREON

HERO DE KLAVER, *Commercieel Directeur*

GINO POMP, *Head of Product*

# ‘COMPLETE SUITE AAN DIGITALE OPLOSSINGEN’

Organisaties helpen om hun processen digitaal te managen.

Dat doet **Aareon**, Europa's grootste softwareontwikkelaar voor de vastgoedsector. 'Wij verbinden vastgoed, processen en mensen voor een optimale bedrijfsvoering', zeggen **Hero de Klaver** en **Gino Pomp**.

Recente innovatie: Property to Market. 'De beste *online tools* om vastgoed naar de markt te brengen.'

Vanuit de hoofdvestiging in Emmen en verschillende regiokantoren bedient Aareon NL vastgoedorganisaties in Nederland. Aareon Nederland bestaat door diverse bedrijfsovernames uit verschillende merken, waaronder Embrace, Twinq, Mareon en Facilitor.

Hero de Klaver: 'We richten ons op een nichemarkt en oriënteren ons op een verticaal marktsegment. Dat is voor een softwareontwikkelaar best uniek, maar daar ligt onze kracht. Door onze schaalgrootte vergaren we brede kennis op een specifiek terrein.'

Aareon heeft zich in de afgelopen jaren ontwikkeld tot een allround automatiseerder voor de vastgoedsector. Met zijn producten ondersteunt het de digitalisering van bedrijfsprocessen, variërend van verhuur en alles wat daarbij komt kijken tot onderhoud met bijbehorende planning en communicatie. 'Complete *life cycle management* van huurders, maar ook van gebouwen ondersteunen

we met onze Property Management Suite', aldus Hero de Klaver en Gino Pomp. Met het nieuwste product - Property to Market, officieel gelanceerd op de Provada - start Aareon de digitalisering al aan de voorkant van het proces: bij het aanbieden van nieuw vastgoed aan huurders of kopers. 'Voor alle denkbare processen hebben we nu een complete suite aan digitale oplossingen.'

## WAT HOUDT PROPERTY TO MARKET PRECIËS IN?

Hero de Klaver: 'Letterlijk: het brengen van vastgoed naar de markt. Dat doen we in drie stappen. Allereerst met een promotiewebsite om belangstellenden aan te trekken en hen een virtuele rondleiding door de woning aan te bieden. Vervolgens via een administratieve beslisboom waar geïnteresseerden hun gegevens invullen, eventueel aangevuld met criteria van de verhuurder/verkoper. Het systeem selecteert op basis daarvan automatisch de meest geschikte kandidaten voor de woning.'





Zijn de huurders of kopers bekend, dan volgt - ook volledig digitaal - het opstellen en tekenen van de contracten. *Property to Market* automatiseert dus het volledige proces van promotie, inschrijving en selectie tot en met het tekenen van de contracten.'

#### HOE HELPT JULLIE SUITE DAAR BIJ?

*Hero de Klaver:* 'We hebben Asset & Treasury software waarmee je een ontwikkelbegroting kunt opstellen voor bijvoorbeeld het renoveren van een verouderde flat. De plannen worden verwerkt in de balans wat het mogelijke financieringstekort zichtbaar maakt, zodat je meteen - ook digitaal - een leningenportefeuille kunt samenstellen. Andere software maakt inzichtelijk wat het in de komende twintig jaar kost om je vastgoedportefeuille te verduurzamen, maar ook wat het uiteindelijke rendement is. Nuttige informatie om keuzes op te baseren.'

Gino Pomp: 'Onze Property Management Suite verschaft inzicht, zodat duidelijk wordt aan welke knoppen je moet draaien om het toekomstig rendement te beïnvloeden. Als het gaat om Business Intelligence gaan de ontwikkelingen hard. Wij hadden al oplossingen die gericht waren op business information, maar met onze laatste overname - Blue Mountain - wordt dat proces verder geprofessionaliseerd. In alle systemen liggen data vast die ingezet worden om tot de juiste keuzes te komen. Bij de exploitatie van vastgoed moeten onze klanten beslissingen nemen op basis van die feiten en rekening houdend met nieuwe wet- en regelgeving. Business Intelligence verzamelt alle relevante data en helpt die intelligent te interpreteren.'

#### WAAR LIGGEN VOOR DE VASTGOEDSECTOR DE KANSEN EN BEDREIGINGEN?

*Hero de Klaver:* 'De grootste bedreiging is de nieuwe wet- en regelgeving rondom huurwoningen, waardoor vastgoedeigenaren zich afvragen hoe interessant het Nederlandse vastgoedklimaat nog is.'

Gino Pomp: 'Zeker voor commerciële vastgoedprofessionals is het rendement uitermate belangrijk en wanneer dit in het gedrang komt, kan dat leiden tot keuzes met een serieuze impact.'

#### JULLIE HEBBEN IN DE AFGELOPEN VIJFTIEN JAAR VEEL BEDRIJVEN OVERGENOMEN. WAAROM?

Gino Pomp: 'Om een compleet automatiseringspakket te kunnen aanbieden dat vastgoedprofessionals helpt om hun bedrijfsprocessen te digitaliseren en optimaliseren. Daar is in de markt veel behoefte aan. De vastgoedsector staat door het woningtekort, stijgende kosten en de energietransitie voor grote uitdagingen. Het wordt steeds lastiger om duurzaam rendement uit vastgoed te halen. Aareon richt zich al 45 jaar op het automatiseren van organisaties die panden bezitten, beheren of verkopen. Zowel in de sociale als commerciële sector. Digitalisering helpt om efficiënter te werken. Bij onze overnames geldt steeds als voorwaarde dat de expertise en bijbehorende producten van deze bedrijven een meerwaarde moeten hebben voor zowel de Nederlandse als Europese vastgoedmarkt. Een verrijking voor ons aanbod. De producten binnen onze Property Management Suite kunnen alle processen managen en dat helpt vastgoedprofessionals om duurzaam sociale, ecologische en economische keuzes te maken.'

#### WAT VERSTAAN JULLIE DAARONDER?

*Hero de Klaver:* 'Duurzaam is een allesomvattend begrip dat zich niet beperkt tot energiemaatregelen. Sociaal duurzaam betekent dat een woning past bij een huurder, qua woonlasten en -wensen. Maar ook dat mensen zich veilig en thuis voelen in hun buurt; dat heeft te maken met verlichting, voorzieningen en groen. Duurzaam is ook dat vastgoed in de komende tien jaar rendement blijft opleveren.'

## 'ONS SYSTEEM MAAKT DUIDELIJK HOE JE HET TOEKOMSTIG RENDEMENT KUNT BEÏNVLOEDEN'



#### GINO POMP

Head of Product Aareon

#### WELKE LEVENSLES HEB JE GELEERD EN VAN WIE?

Wat jij niet wilt dat u geschiedt, doet jij dat ook een ander niet. Een oud spreekwoord wat mijn moeder mij heeft meegegeven en ik nog altijd meedraag in mijn leven en ook weer uitdraag naar mijn kinderen

#### WAT WIL JIJ MENSEN MEE GEVEN?

Dat je altijd bij jezelf moet blijven, luister naar jezelf maar sta open voor de feedback en meningen van een ander

#### WAT WAS VOOR JOU EEN BESLISSEND MOMENT IN JE LEVEN?

Het vader worden van een tweeling. Vanaf dat moment draag je de verantwoordelijkheid over twee jochies, kijk je anders

naar het leven en realiseer je je bij alles dat hun geluk belangrijker is dan dat van jezelf

#### WELKE WAARDEN WIL JE UITSTRALEN?

Betrouwbaarheid, doorzettingsvermogen, respectvol, doen wat je zegt en zeg wat je doet

#### WAT MAAKT JOU NIEUWSGIERIG?

Nieuwe uitdagingen, qua werk en privé

#### WAAR KOM JIJ 'S OCHTENDS JE BED VOOR UIT?

Een kop koffie en een heerlijk ochtendzonnetje

#### HOE GA JIJ OM MET UITDAGINGEN?

Die pak ik aan, niet klagen maar dragen

#### WAT MOTIVEERT JOU?

Uitdagingen, een gemakkelijke klus motiveert me minder dan een moeilijke klus

## 'DE VASTGOEDSECTOR STAAT VOOR GROTE UITDAGINGEN'

**WAT IS JE DIEPSTE DRIJFVEER?** Stabiliteit en zorg hebben voor de mensen om mij heen

#### WAT WIL JIJ BIJDAGEN?

In het maken van de juiste keuzes, of het nou op persoonlijk of zakelijk vlak is

#### WAAR SPREEK JE AF MET VRIENDEN EN WAAROM?

In Groningen, daar ligt mijn thuisbasis en dat voelt als thuiskomen

#### WELKE VITAMINES SLIK JE DAGELIJKS?

Vitamine C, en in de winter wat extra vitamine D en multivitamine

#### WAAR KOM JE TOT RUST?

Op het strand of in het bos

#### WAT IS JE FAVORIETE UITWAALPLEK?

Vlieland

#### HOE COMBINEER JIJ HART EN VERSTAND?

Door open te staan voor de meningen en gevoelens van een ander, ik ben een denker, en door meer ruimte aan het gevoel te geven, ook van de ander, houd je balans

#### WELKE BEZIELING ERVAAR JE IN JE WERK EN JE LEVEN?

Door resultaten te boeken, ik ben zeer resultaat gedreven, en successen te vieren

#### HOE KOM JIJ TOT JEZELF NA EEN DRUKKE WERKWEEK?

Door te sporten, een lange wandeling met de hond of een goede vrijdagmiddagborrel

#### HOEVEEL UUR SPORT JE PER WEEK?

Tussen de 4 en 8 uur

#### HOE BLIJF JIJ TROUW AAN JEZELF?

Ik sta altijd open voor meningen en feedback van de ander, maar

daar waar ik denk dat mijn zienswijze of aanpak de beste is hier wel aan vast te blijven houden

#### HOE GA JE OM MET ERGERNISSEN?

Door geduld en kalmte te bewaren

#### HOE KRIJG JIJ ZAKEN IN BEWEGING?

Door te praten, een teamgevoel te creëren en gezamenlijke doelen te stellen en stil te staan bij de voortgang hiervan

#### WAT ZOU JE NOG EEN KEER OVER WILLEN DOEN?

Niets. Ik heb nergens spijt van. Alles gebeurt met een reden en je neemt overal weer iets van mee

#### DURF JIJ GROOT TE DROMEN?

Ik durf wel groot te dromen maar dat ligt niet in mijn aard. Ik stel liever haalbare doelen die ik idealiter binnen een aantal jaar kan realiseren. Na het doel gehaald te hebben, creëer ik weer een nieuw doel. Over groot dromen gesproken, in de toekomst zie ik mezelf op Ibiza wonen, genietend van de zon en het heerlijke eiland

#### IN WELKE STAD ZOU JE GRAAG WILLEN WONEN?

Niet, ik woon nu op korte afstand van de stad in het groene hart. Wel de lusten, niet de lasten

#### NAAR WELKE PODCAST LUISTER JE GRAAG?

Napleiten en true crime

#### WELK BOEK LEES JE NU?

Biografieën zoals die van Steve Jobs waar ik binnenkort aan ga beginnen, en een goede thriller leest ook altijd lekker weg



# ‘VASTGOED- PROFESSIONALS ZIJN ONZE INSPIRATIEBRON’

## HERO DE KLAVER

Commercieel Directeur  
Aareon

### WELKE LEVENSLES HEB JE GELEERD EN VAN WIE?

Investeer in de medemens; mooie relaties zijn waardevoller dan materiële zaken, behandel mensen met liefde en respect

### WAT WIL JIJ MENSEN MEE GEVEN?

Meer geven dan nemen, luisteren en oprecht geïnteresseerd zijn geeft inhoud aan ieders leven

### WAT WAS VOOR JOU EEN BESLISSEND MOMENT IN JE LEVEN?

Toen onze kinderen kwamen  
WELKE WAARDEN WIL JE  
UITSTRALEN?

Eerlijkheid, respect, trouw en passie voor wat je doet

### WAT MAAKT JOU NIEUWSGIERIG?

Hoe het andere mensen vergaat. Nieuwsgierigheid op een gepaste wijze. Wat mensen drijft

### WAAR KOM JIJ 'S OCHTENDS JE BED VOOR UIT?

Ik werk met passie en haal energie uit wat ik doe

### HOE GA JIJ OM MET UITDAGINGEN?

Uitdagingen zijn om van te leren of beter van te worden. Geen uitdaging is gelijk en het kan altijd beter

### WAT MOTIVEERT JOU?

Met mensen werken en ervoor zorgen dat iedereen plezier heeft

in wat ze doen. De omgeving scheppen waarin mensen gelukkig en succesvol kunnen zijn

### WAT IS JE DIEPSTE DRIJFVEER?

Tevreden zijn met wat je hebt en mensen helpen daar waar nodig en mogelijk

### WAT WIL JIJ BIJDAGEN?

Mensen ondersteunen zodat zij succeservaringen beleven

### WAAR SPREEK JE AF MET VRIENDEN EN WAAROM?

Aan tafel met een goed gesprek

### WELKE VITAMINES SLIK JE DAGELIJKS?

Vitamine Zon of D

### WAAR KOM JE TOT RUST?

In de natuur

### WAT IS JE FAVORIETE UITWAAI- PLEK?

Het bos samen met de hond  
HOE COMBINEER JIJ HART EN  
VERSTAND?

Luisteren naar wat mijn hart me ingeeft en analyseren hoe mijn verstand daar mee om gaat. Het vinden van de juiste balans is een continu proces waar je iedere keer weer van kunt leren

### HOE BEWAAR JIJ DE BALANS TUSSEN HOOFD EN GEVOEL?

Door binnen bepaalde situaties te weten hoe je je gevoel moet laten spreken en andere situaties met je verstand moet aangaan.

### HOE GA JE OM MET ERGERNISSEN?

Kost me vaak te veel energie dus ik probeer het altijd te rationaliseren

### HOE KRIJG JIJ ZAKEN IN BEWEGING?

Door mensen te betrekken en met passie de verandering aan te gaan

### HOE KOM JIJ TOT JEZELF NA EEN DRUKKE WERKWEEK?

Door mezelf terug te trekken en te luisteren en kijken naar de natuur en dat te ervaren ipv gedachten te overdenken

### HOEVEEL UUR SPORT JE PER WEEK?

2,3 – 3,5 uur per week

### HOE BLIJF JIJ TROUW AAN JEZELF?

Door te doen wat ik zeg en te zeggen wat ik ga doen

### HOE GA JE OM MET ERGERNISSEN?

Kost me vaak te veel energie dus ik probeer het altijd te rationaliseren

### HOE KRIJG JIJ ZAKEN IN BEWEGING?

Door mensen te betrekken en met passie de verandering aan te gaan

### WAT ZOU JE NOG EEN KEER OVER WILLEN DOEN?

Ben tevreden met hoe alles verlopen is, dus kan niet echt aangeven wat ik opnieuw zou willen doen

### DURF JIJ GROOT TE DROMEN?

Groot dromen mag maar uiteindelijk gaat het vaak om de kleine dingen

### IN WELKE STAD ZOU JE GRAAG WILLEN WONEN?

Als het een stad zou moeten zijn dan Amsterdam, dicht bij de kids

### NAAR WELKE PODCAST LUISTER JE GRAAG?

Ik luister vaak naar muziek in de uren die ik over heb

### WELK BOEK LEES JE NU? (OF GA JE LEZEN)

Ik ben net begonnen in het boek “De Zwijger” dat gaat over het leven van Willem van Oranje



*Hero de Klaver:* ‘Tegelijkertijd liggen er kansen om processen te optimaliseren. Daar gaan bedrijven vaak pas naar op zoek als ze in zwaar weer belanden.’

*Gino Pomp:* ‘Wij zien nog voldoende mogelijkheden om te digitaliseren en te professionaliseren en zo kosten te besparen door efficiënter te werken.’

### WORDEN DIE KANSEN DOOR DE SECTOR VOLDOENDE OPGEMERKT EN BENUT?

*Hero de Klaver:* ‘Steeds vaker. Neem de oplossing van Embrace, die voor verhuurders portalen inricht waarmee de huurder zelf 24/7 zaken kan regelen, van reparatieverzoek tot betalingsregeling. De meerwaarde van zo’n *omnichannel system* wordt inmiddels wel goed begrepen. Huurders kunnen zelf een reparatietijdstip inplannen en leggen daarvoor rechtstreeks contact met de onderhoudsaannemer. Dat scheelt de verhuurder tijd en geeft huurders zelf de regie.’

### IS JULLIE SOFTWARE AANBOD NU COMPLEET?

*Hero de Klaver:* ‘Ontwikkelingen staan niet stil, ook wij zijn constant in beweging. We hebben nu producten die goed op elkaar aansluiten, maar er kan altijd weer een schakel bij of tussen. Vastgoedprofessionals zijn onze inspiratiebron, we laten ons door hen beïnvloeden! Het is daarom belangrijk dat we over en weer met elkaar in gesprek blijven, zodat wij horen waar behoefte aan is en zij zich laten informeren over de mogelijkheden.’

*Gino Pomp:* ‘Wij betrekken onze klanten bij de ontwikkeling van nieuwe applicaties. Ze denken mee, testen, geven feedback en helpen zo om het product te verbeteren. Bij Property to Market is Vivantus zo’n *early adopter* van het systeem.’

### WAT KUNNEN BEZOEKERS OP DE PROVADA VAN JULLIE VERWACHTEN?

*Gino Pomp:* ‘Lunchbreaksessies met interessante sprekers. Op woensdag maken we er een extra feestje van. Dan lanceren we Property to Market en is Jort Kelder uitgenodigd om kennissessies te leiden rondom het thema data en digitalisering.’

### WAAR LIGT JULLIE FOCUS IN DE KOMENDE JAREN?

*Hero de Klaver:* ‘Op tevreden klanten, die zich kunnen concentreren op hun corebusiness, omdat wij hun bedrijfsprocessen optimaliseren. We werken in een nichemarkt en dat maakt ons extra alert. We kunnen het maar één keer goed doen. Onze afzetmarkt is één glazen huis, iedereen kent elkaar en praat met elkaar. Dus als iets niet goed is, doen we er alles aan om te zorgen dat het wordt opgelost. Tegelijkertijd ligt de focus ook op geboeide - dus niet gebonden - medewerkers. Die gepassioneerd zijn over hun vak en met plezier werken voor een sector die niet alleen belangrijk is voor de economie, maar ook een enorme maatschappelijke impact heeft. Zelf ben ik daar nog lang niet op uitgekeken.’

# ‘ONZE AFZETMARKT IS ÉÉN GLAZEN HUIS, IEDEREEN KENT ELKAAR EN PRAAT MET ELKAAR’