

DE KANSSEN OM PROPERTY MANAGEMENT TE OPTIMALISEREN LIGGEN ER, VANUIT DUURZAAMHEID EN MET PASSIE VOOR MENSEN EN STENEN

MVGM is een toonaangevende Europese vastgoedbeheerder met 39 kantoren in 8 landen. Het bedrijf levert een breed scala aan vastgoeddiensten met als core business het beheer van kantoren, winkels, winkelcentra, woningen, hotels, logistiek, zorgvastgoed en VvE's voor vastgoed-eigenaren. We spreken met Ruben de Koning, directeur MVGM Property & Asset Management.

'Het bedrijfs onderdeel waar ik voor werk houdt zich bezig met het Property Management: het technisch, financieel en commercieel vastgoedbeheer van kantoren, winkelvastgoed, hotels en logistiek', zegt De Koning. 'En voorts met Asset Management.'

Wat voor tendensen zijn er op uw vakgebied de laatste jaren?

'Het gebruik van data speelt een steeds belangrijkere rol. Waarbij vooral data die met duurzaamheid te maken hebben - zoals CO₂-uitstoot, temperatuur, energieverbruik - belangrijker worden. En onze klanten, eigenaren en huurders, verwachten ook dat we die data verwerken en daarnaast diepgaande gebouw-analyse leveren mede op basis van benchmarks en de wettelijke vereisten. Vervolgens moeten we dit voor hen kunnen vertalen naar een actielijst, om allerlei parameters in een gebouw met concrete maatregelen verder aan te scherpen. De wens naar steeds diepgaander, beter onderbouwd en vastgelegd datamanagement is daarmee een belangrijke tendens die we bij onze klanten waarnemen en waarop we fors inzetten. Voorheen was technisch gebouwbeheer vooral het terrein van techneuten. Data kwam vooral terug in het GBS-systeem. Nu de datastromen omvangrijker worden, gaat het steeds meer om data te kunnen lezen en juist te interpreteren en om de uitkomsten te vertalen naar de wensen van de klanten. Van de technisch managers wordt dan verwacht dat ze hierop de regie nemen

en openstaan voor innovaties, zoals het interpreteren van data met AI. Pro-actief monitoren en niet alleen reageren als iets kapot is. Bijvoorbeeld, je signaleert een behoorlijke CO₂ toename in een ruimte. Komt dat omdat er opeens meer mensen in die ruimte zijn dan verwacht of is de luchtinlaat niet optimaal? Ben je in staat data goed te interpreteren en snel de benodigde aanpassingen te managen, daar gaat het om. Verder zien we als een ieder als belangrijke tendens het verduurzamen van het vastgoed, wat eveneens zijn weerslag heeft op duurzaam en circulair inkopen. Ook het vervoer van de ingekochte zaken telt, evenals de herkomst en hergebruik van materialen. Het gaat niet meer sec om inkoop, maar om een keten die je opbouwt, samen met je partners en leveranciers. Een goede en strategische inkoopafdeling is dan ook essentieel om de klanten duurzaam te bedienen.'

Konden alle mensen die bij jullie werken goed met de veranderingen omgaan?

'In december 2021 ben ik bij het bedrijf begonnen en in maart 2022 heb ik met steun van onze CEO het bedrijfsmodel aangepast voor mijn bedrijfsunit. We hebben verscheidene managementlagen er tussenuit gehaald en de organisatie 'gekanteld'. Hiermee is de klant nog meer centraal gezet en kunnen we nog beter inspelen op wensen van de klant en veranderende marktomstandigheden. Wij geloven sterk in verantwoordelijkheid geven en nemen. De accountmanagers

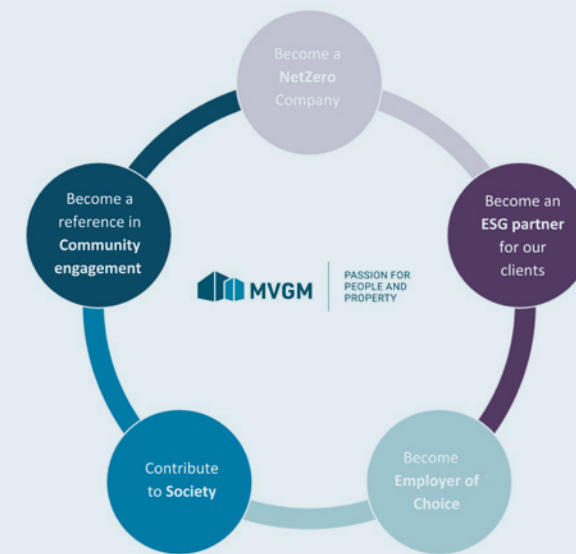
staan sindsdien meer 'in de punt'. Zij zijn het eerste aanspreekpunt voor de klant en sturen functioneel een klant-team aan. Zij staan met de voeten in de klei, dus zij weten wat er gaande is 'op de vloer'. Zij zijn dan ook echt de sparringpartner voor de klant. Waarbij je met elkaar kijkt, binnen de financiële kaders van de eigenaar of de huurder: wat kunnen we doen om een gebouw nog duurzamer te maken en beter te laten functioneren. Veel verantwoordelijkheid dus, maar dat maakt het werk ook leuker.'

Wat waren de reacties van de klanten op de veranderende organisatiestructuur en de nieuwe rol van de accountmanagers?

'De klanten vinden het erg prettig om een vast aanspreekpunt te hebben, de accountmanager. Iemand die echt overzicht heeft en als sparringpartner kan dienen. Wij hebben mooie klanten, van heel groot en beursgenoteerd tot klein, die het ook aandurven om mee te veranderen en die de meerwaarde zien van innovaties, zoals de interpretatie van data met AI. Wij leren ook weer van onze klanten; wat vinden zij belangrijk? De nadruk bij het beheer van gebouwen ligt steeds meer op ESG. Eigenaren worden verder kritischer als het gaat om de operationele kosten, huurders kijken kritischer naar de servicekosten. De kansen om te optimaliseren liggen er, vanuit de data. Voor ons de taak om dat goed te managen en de eigenaren proactief te adviseren hoe zij het gebouw duurzaam kunnen exploiteren.'



Ruben de Koning, directeur MVGM Property & Asset Management



Bringing buildings to life with our passion for People and Property

Welke levenslessen heb je geleerd en van wie?
Ik leer elke dag nog steeds waardevolle lessen. Belangrijkste is dat je hiervoor open blijft staan en blijft genieten van het leven en de mensen om je heen

Wat wil jij mensen mee geven?
Je krijgt elke dag opnieuw de kans om een betere versie van jezelf te zijn, voor jezelf en je omgeving

Wat was voor jou een beslissend moment in je leven?
Zijn er meerdere van trouwen, geboorte zoon Ralph tot het verlies van mijn zwager Rob

Welke waarden wil je uitstralen?
Authentiek, Oprecht, Transparant, Duidelijk (No nonsense)
Wat maakt jou nieuwsgierig?
Ik word sterk geprikkeld door het opzoeken van nieuwe, onbekende zaken en situaties
Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?
Koffie
Hoe ga jij om met uitdagingen?
Ik ben optimistisch ingesteld, energiek en enorm gedreven om steeds naar oplossingen en mogelijkheden te zoeken. En zoals Sander Aarts het zo mooi verwoordt: "Choose growth above comfort"
Wat motiveert jou?
Ik heb een zeer hoge intrinsieke motivatie om alles wat ik doe met volle overgave te doen
Wat is je diepste drijfveer?
Lastig, volgens een van de vele assessments: Verantwoordelijkheid, Vrijheid, Pionieren, Persoonlijke groei
Wat wil jij bijdragen?
Groei en ontwikkeling van de mensen om mij heen, mezelf en het bedrijf waarvoor ik werk met veel plezier en passie
Waar spreek je af met vrienden en waarom?
Ligt eraan wat er te doen is of wat het meest praktisch is. Gezelligheid maak je met elkaar

Waar kom je tot rust?
In ons chalet in Bennekom (bossen)
Wat is je favoriete uitwaai-plek?
Zeeland
Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel?
Door de jaren heen leren vertrouwen op mijn gevoel. Dat heeft me nog nooit in de steek gelaten. Sterker nog de keren dat ik er niet naar heb geluisterd... Je hoofd kan er altijd wel een goed argument bij verzinnen :-)
Verder door in verbinding te blijven, zaken transparant te maken of uit te leggen (aan jezelf) ook als de context aangeeft het verstand voor te laten gaan
Welke bezieling ervaar je in je werk en je leven?
Door het maximale uit het leven te willen halen met behoud van jezelf en je omgeving
Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?
Variërend, als coach op het hockeyveld, wandelen met de hond, borrelen met vrienden, leuke dingen doen of Bennekom als eerder gedeeld
Hoe blijf jij trouw aan jezelf?
Dat heb ik aan het begin van mijn carrière wel geleerd en verder heb ik een lieve vrouw met een grote spiegel thuis en familie en vrienden die me met beide benen op de grond houden

Hoe ga je om met ergernissen?
Signaleren, analyseren, benoemen en ombuigen/oplossen door context, proces of gedrag te veranderen. En let wel het eerste wat je kan managen is je eigen gedrag/ reactie op een situatie. Afstand nemen en diep ademen helpt al heel erg. Evenals een goede nachtrust
Hoe krijg jij zaken in beweging?
Door mijn enthousiasme en drive en ik vind het leuk om oplossingen te bedenken en om oplossingen te zien of zaken te simplificeren
Wat zou je nog een keer over willen doen?
Niets, uit het verleden moet je je lessen halen en meenemen naar de toekomst en vooral niet in blijven hangen en verder kun je beter spijt hebben van de dingen die je wel hebt gedaan dan van dingen die je niet hebt gedaan
Durf jij groot te dromen?
En waarover?
Afhankelijk of het zakelijk of prive is. Zakelijk willen we in 2027 de onbetwiste leider worden in vastgoedmanagement en gepaarde diensten in alle kernmarkten en -segmenten van MVGM. Prive doe ik het eigenlijk niet. Ik probeer (steeds) meer in het moment te leven