

A man with short brown hair, wearing a light grey jacket over a white button-down shirt and blue jeans, stands in a room. Behind him is a wall with a large graphic of a suit in shades of blue and black. To the right, a dark wooden door is partially visible. The lighting is soft, coming from the front.

Altijd een positieve cashflow, een duidelijke focus en een startklaar noodscenario voor onverwachte veranderingen: volgens makelaar Raimond Weenink onmisbare onderdelen van een gezonde bedrijfsvoering.

Raimond Weenink: 'Ik wil natuurlijk ook in de toekomst mijn concurrenten een stapje vóór zijn.'

Je kunt geen allrounder meer zijn

Makelaarswereld vraagt inzicht en lef



TEKST MARJOLEIN SIMONS FOTOGRAFIE KEES BENNEMA

Zijn collega's in de Randstad zullen zijn naam inmiddels maar al te goed kennen. De naar Raimond Weenink vernoemde bedrijfsmakelaardij verhuurde in 2012 namelijk in totaal 184.000 vierkante meter bedrijfsruimte, goed voor een vierde plek op de nationale ranglijst. Omgerekend naar aantal vestigingen – Raimond Weenink heeft er slechts één met niet meer dan drie werknemers – staat het bureau zelfs bovenaan. Raimond vertelt het niet zonder trots. 'Tilburg is dan wel de zesde stad van Nederland, maar ja, het is geen Amsterdam of Rotterdam. Best leuk als je je concullega's in de Randstad dan toch te slim af bent.' Raimond vindt het overigens vreemd dat collega's de stad Tilburg tot voor kort nauwelijks in het vizier hadden. 'Tilburg is een logistieke hotspot: vanuit de havens van Rotterdam en Antwerpen geldt de stad als hét centrale knooppunt richting achterland en bovendien is de infrastructurele ontsluiting van de stad heel goed.'

Alleen wind mee als je de juiste koers vaart

Over grenzen heen

Dat mag allemaal wel zo zijn, maar toch is Raimonds nummer 1-notering knap, in een branche waar eigenlijk vooral 'och en wee' klinkt. Hij dankt zijn succes mede aan het feit dat hij zich specifiek richt op zakelijke bedrijfshuisvesting. Maar er speelt meer: 'Natuurlijk, ik heb nu de wind in de zeilen. Maar je hebt alleen wind mee als je ook de juiste koers vaart. Dat vraagt in de eerste plaats om een gezonde bedrijfsvoering, maar

daarnaast ook om visie en lef.' Raimond geeft aan dat veel ondernemers tegenwoordig alleen maar bezig zijn met overleven. Hoe kom ik dit jaar door, kan ik deze maand wel aan mijn betalingsverplichtingen voldoen? Vaak wordt niet verder dan een

Niet van vandaag op morgen

jaar vooruit gekeken. 'En kijk, dáár gaat het mis', stelt Raimond. Want in veel gevallen is het volgens hem juist nodig om over die grenzen heen te durven kijken en het roer drastisch om te gooien. Focus is daarbij volgens de Tilburgse makelaar het sleutelwoord. 'Je moet je richten op bepaalde segmenten waar je goed in bent, je kunt in deze tijd haast geen allrounder meer zijn. Dat ik in 2001, toen ik voor mezelf begon, koos voor de zakelijke bedrijfshuisvesting, had verschillende redenen. Inzien welke ontwikkelingen in de markt eraan stonden te komen, was er daar absoluut één van.'

Met de tijd mee

Raimond is ervan overtuigd dat veel ontwikkelingen in de markt al lang geleden waren te voorzien. De technologische vooruitgang, de toenemende dynamische manier van wonen en werken, e-commerce: het zijn trends die niet van vandaag op morgen zijn ontstaan. 'Maar je moet er wel op inspelen, erin mee durven gaan. Ook als dat betekent dat je toekomst op korte termijn misschien minder zeker is.' Bovendien is het belangrijk om in te zien dat de rol van makelaar veranderd is. Makelaars

moeten telkens naar nieuwe oplossingen en creatieve compromissen zoeken. Lange besluitvormingsprocessen vragen bovendien om geduld, iets wat alleen op te brengen is wanneer er niet de honger is om zaken te doen. 'Helaas hebben lang niet alle ondernemingen een economische basis die stabiel genoeg is om mee te bewegen, de honger is vaak erg groot. Ondernemers zijn ego's, ook in onze branche. Maar hoge bomen vangen de meeste wind en knakken daardoor nu stuk voor stuk om.' Wie er overblijven zijn, zoals hij ze noemt, de traditionele ondernemers: 'Zij die te allen tijde een positieve cashflow hebben gehad en niet mee zijn gegaan in de krankzinnige financierbaarheid van vóór de crisis.'

Ondernemers zijn ego's

Hoe de toekomst eruit ziet? Raimond denkt dat de concurrentie fors toe zal nemen. Maar ook daar speelt de makelaar alvast op in: hij is inmiddels vergevorderd met de ontwikkeling van een nieuw verdienmodel. Want, zo zegt hij, 'ik wil natuurlijk ook in de toekomst mijn concurrenten een stapje vóór zijn.' ■

Raimond Weenink Bedrijfsmakelaardij
Bredaseweg 387
5037 LD Tilburg
T 013-5955955
E info@raimondweenink.nl
I www.raimondweenink.nl

