

STARCK

WONEN / BUSINESS / CONSULTANCY

De vastgoedsector is voorgoed aan het veranderen. En dus werd het voor Erik Schiphuis, Sjoerd Knol en Henk Folkersma tijd voor een andere manier van werken. Een tijd waarin je als vastgoedbedrijf vooral flexibel moet zijn en waarbij je als teamplayer binnen de markt moet acteren. Samen met Patrick Niezemuller vormt het viertal Starck. 'We richten ons op de bijzondere en unieke objecten en projecten, zowel als makelaar in commercieel vastgoed en exclusieve woonobjecten en als consultant bij complexe vastgoedvraagstukken,' zegt Schiphuis.

In het Groningse kantoor zitten de vier mannen van Starck bij elkaar in een vergaderruimte die uitkijkt over de Grote Markt. In het relatief kleine kantoor staat iedereen in een open verbinding met elkaar. 'Dit om elkaar te inspireren en op de hoogte te zijn van elkaars werkzaamheden,' zegt Folkersma. Een enorm verschil met het grote voormalige kantoor van Boelens Jorritsma, het makelaarskantoor waar Erik Schiphuis en Henk Folkersma vennoten van elkaar waren en waar ook Starck-collega Sjoerd Knol werkzaam was.

In het najaar van 2008 startten Folkersma, Schiphuis en Knol het bedrijf Starck. Het trio nam zijn intrek in het huidige kantoor, met uitzicht over de Grote Markt. Ergens ontstond de drang om weer ondernemer te zijn en op eigen benen te staan, vertelt Schiphuis. 'We wilden iets anders, iets wat we helemaal opnieuw konden opbouwen. De wereld om ons heen was aan het veranderen. Ons vorige bedrijf was een grote organisatie die zich richtte op de massa. Dat doen we nu juist niet.' Halverwege het jaar 2010 kwam Pa-



TEAMPLAYERS IN DE MARKT



trick Niezemuller, met zijn ervaring in het buitenland en het retailvastgoed, het trio versterken en was het team compleet. 'Eigenlijk is onze leeftijdsopbouw nu perfect,' vertelt Folkersma. 'We hebben een vijftiger, een veertiger, een dertiger en een twintiger. Maar we voelen ons alle vier jonge honden,' lacht hij.

Het doel van Starck is simpel: door klein te blijven en de markt flexibel te bedienen, kunnen de vier zich richten op uitdagende objecten, projecten en vraagstukken. 'Eigenlijk zijn we gek op bijzondere projecten waar je met een flinke dosis creativiteit een speciale oplossing voor moet vinden,' aldus Schiphuis. De klantenkring van Starck varieert van particulieren tot overheden, corporaties, ontwikkelaars, beleggers en eindgebruikers door het hele land. 'Om opdrachten binnen te slepen moet je onderscheidend zijn door kwaliteit, creativiteit en het investeren in relaties met elkaar te combineren. De tijd zit niet mee, maar deze bizarre economie biedt zeker kansen,' zegt Schiphuis.

Door hun manier van werken zit Starck in de lift. Onlangs nog verwierf het bedrijf een notering in de Top101 Bedrijfsmakers van de onafhankelijke researchorganisatie PropertyNL. Starck kwam binnen op plaats 56, als één van de hoogste nieuwe binnenkomers. 'Deze notering is een kroon op je werk als relatief jong bedrijf zijnde, maar het is geen doel op zich,' zegt Schiphuis.

De bindende factoren tussen de vier zijn het ondernemen, het creatieve denkproces en het zoeken van gerichte oplossingen. 'Een ieder doet dit vanuit zijn eigen expertise,' zegt Niezemuller. 'En juist dat

maakt het leuk. We hebben alle vier verschillende karakters met het ondernemen als verbindende factor.' Schiphuis knikt: 'Door deze wisselwerking versterk je elkaar en houd je elkaar scherp. Samen zijn we meer dan de som der delen.' Hoewel de rolverdeling op papier best duidelijk is, heerst er binnen het kantoor geen strakke hiërarchie. 'In de meeste gevallen werken we allemaal mee aan een project en brengt eenieder zijn expertise in, gevraagd en ongevraagd,' lacht Niezemuller. 'Je moet de kansen zien in projecten waar anderen zich niet aan durven te wagen,' vindt Folkersma. 'Ik denk dat juist dat ons sterke punt is. De markten worden transparanter en de transacties komen op een andere manier tot stand. Je moet flexibeler werken. We fungeren als makelaar, vastgoedconsultant en conceptontwikkelaar en doen zelfs een stukje marketing als dat nodig is. Daarmee zijn we de vreemde eend in de bijt.'

Kort gezegd proberen de mannen van Starck eigenlijk precies te doen, wat andere grote makelaars en vastgoedontwikkelaars niet doen. Dus niet het zoveelste rijtjeshuis in een nieuwbouwwijk. 'Niet dat zulke projecten ons te min zijn, maar het past niet bij onze stijl. Dat was duidelijk de insteek toen we er in stapten,' zegt Schiphuis. 'Ik zit al bijna dertig jaar in de makelaardij. De branche mocht wel een schop onder zijn kont krijgen. Er moest gewoon iets gebeuren, daarom zijn we met Starck begonnen.'

In plaats van alles zelf te doen, gaat het Groningse vastgoedkantoor veelal op zoek naar samenwerkingspartners om gezamenlijk de schop in de grond te steken. >>

TEAMPLAYER



‘Bij ons vorige bedrijf konden we veel zelf af, maar nu moet je samenwerken met andere organisaties om iets van de grond te krijgen. Hierdoor hebben we op dit moment samenwerkingsverbanden lopen met ontwikkelaars, beleggers en eindgebruikers. Samen sta je sterk en maak je iets groots,’ vertelt Folkersma. ‘Eigenlijk zijn we toch altijd bezig met het bundelen van krachten?’ vraagt Schiphuis zijn collega’s. ‘Ik kan het me haast niet meer indenken dat we een project doen waar we alleen in staan. We zijn constant op zoek naar die externe samenwerking. Ook binnen de markt zijn we een teamplayer.’

Deze insteek brengt ook een nieuwe manier van werken met zich mee. Eén van de kenmerken van deze werkwijze is dat de grens tussen privé en werk minder duidelijk is. ‘En dat is alleen maar een verbetering,’ vindt Folkersma. ‘Vroeger was privé en werk meer gescheiden. Dat kwam ook omdat we bij een groter kantoor werkten. Nu zitten we kort op

elkaar, dus is het logisch dat je elkaar beter leert kennen. Ik vind het eigenlijk heel erg leuk dat we meer op de hoogte zijn van elkaars privésituatie,’ zegt Schiphuis. ‘Niet dat we privé de deur bij elkaar plat lopen, maar de klik is er. We zijn ook meer op elkaar aangewezen dan voorheen.’ Vooral Schiphuis en Folkersma hebben de manier van zakendoen en netwerken behoorlijk zien veranderen. ‘Ook binnen onze klantrelaties is die scheidslijn tussen privé en zaken niet meer zo aanwezig. Je moet namelijk als kantoor ook een persoonlijke klik met je relaties hebben. Dat vind ik een verbetering,’ zegt Folkersma.

Niet alleen de persoonlijke klik, maar ook flexibiliteit van werken staat hoog in het vaandel binnen Starck. De vastgoedsector is intussen dusdanig veranderd dat de gebruikelijke acht uur durende werkdag niet meer geldt. ‘Dit is allang geen nine-to-five-job meer. Je moet steeds flexibeler werken en je moet continu in contact staan met de samenwerkende partijen. Ik vind het een interessante ontwikkeling dat je je kantoor in je broekzak hebt. Ook dat vind ik belangrijk om mee te nemen in de benadering van ons werk. Toch is het op kantoor ook gezellig. Ik kom er graag,’ lacht Schiphuis.

Gezien de ontwikkelingen aan de oostzijde van de Grote Markt, kijkt Starck om zich heen voor een nieuwe huisvestingslocatie. ‘Alhoewel we met het nieuwe werken wel buiten de deur kunnen werken, vinden wij het toch belangrijk om een thuisbasis te hebben. Hier ontstaat de chemie en kun je elkaar inspireren,’ zegt Folkersma.