

Matchmaking levert vastgoedsector een stroom van nieuwe innovaties op

11-01-2017 12:18



Veel vastgoedbedrijven willen innoveren, maar weten eigenlijk niet hoe. Dankzij matchmaking van Holland PropTech worden veelbelovende startups gekoppeld aan deze bedrijven. Matchmakers Sabine Schoorl en Wouter Truffino vertellen VJ over hun ervaringen hiermee.

“In de directies van vastgoedbedrijven zijn eigenlijk bar weinig bestuurders die het lef hebben om nieuwe technieken uit te proberen. Vergelijkbaar met het topje van de ijsberg, bestuurders van bedrijven die zich opwerpen als innovator. De meeste directieleden staan er nog niet voor open of denken dat het niet rendabel is. Daar komt bij dat nu de crisis voorbij is veel bedrijven innovaties van andere partijen niet nodig denken te hebben. Op dit moment hebben we ruim negentig leden, bestaande uit zowel startups als grownups, de bedrijven die zich willen vernieuwen met de innovaties van de startups”, legt Sabine Schoorl uit.

Inspirerend en energiek

Schoorl is samen met Wouter Truffino de oprichter van [Holland PropTech](#), een nog jong matchmakingsbedrijf dat zich ten doel stelt om startups te koppelen aan de meer gesettelde vastgoedbedrijven, de grownups. Zo organiseerden zij in september 2015 de eerste ‘Matchmaking Meetup’ voor de vastgoedsector. “Daar kwamen al 65 mensen op af. Zo’n twintig startups hebben er hun pitch afgestoken. De bijeenkomst werd als zeer inspirerend ervaren en leverde veel energie op”, zo blikt Wouter Truffino terug. De hoge opkomst toonde aan dat zowel startups naarstig op zoek waren naar klanten als de groeiende behoefte van grownups om te innoveren. Schoorl: “Vastgoedbedrijven die al langer meedraaien weten dat ze moeten innoveren, maar ze weten vaak niet hoe. Het is een grote markt om startups te koppelen aan de grownups”.

In die doelstelling vonden Schoorl en Truffino elkaar zo'n ruim anderhalf jaar geleden. "Ik heb zo'n zeventien jaar gewerkt bij ontwikkelende bouwer Heddes Bouw. In 2010 ben ik er weggegaan om onder andere een eigen software startup voor teamcommunicatie te beginnen. Ondanks dat ik een groot netwerk in de bouwsector had, was het lastig om de innovators in de grownup-bedrijven te vinden die openstaan voor vernieuwing", constateert Schoorl. Truffino heeft als ingenieur een langjarige achtergrond aan de infrakant van de bouw met functies bij de Grontmij (nu Sweco) en Oranjewoud. "Samen dekken we eigenlijk de hele bouwsector af", zegt Truffino.

Verdubbeling investeringen

De geslaagde meetup in september 2015 vormde de opmaat naar een verdere professionalisering van Holland PropTech. De naam dekt goed de lading: #PropTech staat voor Property Technology en is op alle social mediakanalen dé hashtag voor alles wat met innovaties in de vastgoedsector te maken heeft. Op dit moment lopen de Verenigde Staten hierin voorop. Truffino: "Vorig jaar is het aantal investeringen in Amerikaanse PropTech startups verdubbeld van \$1,7 miljard naar \$3,5 miljard dollar. Dat zegt wel iets over de groei en het belang van deze sector."

In Europees opzicht loopt Holland PropTech behoorlijk voorop in het professioneel matchen van startups met grownups. "In Duitsland bestaat een soortgelijk initiatief, maar daar zit nog geen concreet businessmodel achter", zegt Truffino.

Zichtbaar maken

Dat is wel het geval bij Holland PropTech: sinds 1 januari wordt er gewerkt met een abonnementensysteem. Startups betalen €497 en grownups €5997 per jaar. Schoorl: "Hiervoor maken wij startups op alle mogelijke manieren zichtbaar bij de juiste grownups. De grownups krijgen toegang tot onze complete database met startups en helpen wij hen met de vraagstelling om te innoveren. Zoeken zij een startup voor de 'digitale omgeving' of zoeken zij een startups met specialisatie in fysieke processen zoals het gebruik van robots en drones? Wat je vaak ziet bij directies van grownups, is dat er meestal één bestuurder die wel wil innoveren met behulp van nieuwe technologie, maar dat zijn medebestuurders het nog niet zien zitten. Wij organiseren bijvoorbeeld besloten boardroommeetings over nieuwe technologie, waarbij ook steeds 2 startups de kans krijgen om zich aan het volledige management te presenteren. De kans is groot dat ze geïnspireerd raken door de mogelijkheden, en soms komt daar een samenwerking uit voort". Inmiddels zijn er tien van dergelijke meetings achter de rug en volgens Truffino hebben deze sessies goed uitgepakt voor alle partijen.

De matches vinden het hele jaar door plaats, en natuurlijk ook tijdens de 'Matchmaking Meetups' op verschillende locaties bij de kantoren van grownups door het hele land. Zes zijn er in het afgelopen jaar georganiseerd en daar kwamen gemiddeld zo'n 150 innovators op af. "Als je kijkt naar de samenstelling van zo'n event, dan bestaat het deelnemersveld uit circa 70% grownups en 30% startups", zegt Schoorl. Hoe gaat zo'n meetup in zijn werk? Schoorl: "Zes startups krijgen na selectie door ons elk twee minuten om zichzelf te pitchen. Daarin moeten ze drie vragen beantwoorden: Wie is je doelgroep? Welk probleem los jij op en wat of wie heb je nodig? Dat lijkt gemakkelijk, maar startups dienen heel specifiek te zijn. Ze kunnen bijvoorbeeld niet zeggen: de bouwbedrijven zijn mijn doelgroep. Welke bouwbedrijven bedoel je precies? Die sector is immers heel breed."

Resultaten

De resultaten van het 'matchmaken' van de startups met de grownups zijn na anderhalf jaar bepaald niet uitgebleven. De harde cijfers op een rij: 93 innovators zijn aangesloten in het netwerk van Holland PropTech. Die hebben zicht op 337 relevante startups waaruit inmiddels zo'n 424 geslaagde matches zijn voortgekomen. Diverse bedrijven doen zelfs zaken met meerdere startups. Een bekende bouwer als Heembouw werkt zelfs al met tien startups samen.

Schoorl benadrukt het heilzame effect van het werken met startups: “Het is voor de organisaties van de grownups heel goed om met startups in zee te gaan. Startups zijn snelle wendbare organisaties, werken heel klantgericht en vaak met de slimste technologie. Je krijgt hierdoor veel meer dynamiek in het bedrijf.”

Om een beeld te krijgen welke innovaties voor de vastgoedsector mogelijk zijn, is Vastgoedjournaal in de nieuwe [Tech-rubriek gestart met de publicatie van interviews met founders van startups](#).

Uitbreiding dit jaar

Voor het nieuwe jaar breidt Holland PropTech haar diensten verder uit. Zo wordt gestart met netwerktafels waarbij nog gerichter en specifieker startups worden gekoppeld met grownups. “Daarbij maken we gebruik van een digitale tool waarin de deelnemers aan onze events gericht kunnen aangeven met wie ze in gesprek willen of wie ze willen ontmoeten. Wij zorgen dan voor adequate matching”, zo legt Truffino uit. Ook komen er bijeenkomsten met het thema blockchain-technologie: daarvoor staan vier evenementen op de rol, in samenwerking met IBREA Nederland.

In april wordt een inspiratiereis georganiseerd voor de grownups om kennis te maken met PropTech-bedrijven in Boston en New York. Volgens Schoorl en Truffino lopen de PropTech bedrijven uit die plaatsen wereldwijd voorop wat innovatiekracht betreft.

Een hoogtepunt wordt de komende Provada-beurs eind mei. Daar komt [400 m2 standruimte](#) in het kader van Provada Future – vier keer meer dan in 2016 – waar allerlei technologieën en innovaties aan de beursbezoekers zullen worden gepresenteerd en waar startups hun toekomstige opdrachtgevers kunnen ontmoeten.

“We willen met nadruk vastgoedontwikkelaars en -beheerders vragen zich aan te sluiten op ons netwerk. Voor die partijen liggen interessante innovaties te wachten”, zo besluiten Schoorl en Truffino.

Op 26 januari vindt op het Rotterdamse kantoor van [Blauwhoed en VORM de Matchmaking Meetup](#) plaats, de eerste van dit jaar. Bijzonder is dat innovators in ConTech (Construction Technology) en PropTech bij elkaar worden gebracht.

Rogier Hentenaar