



## TERUGBLIK DRAGON'S DEN-SESSIE OP HET NATIONAAL BEDRIJVENTERREIN CONGRES 2011

# Voor goede plannen is altijd geld



want door de crisis wordt beter geluisterd naar de wensen uit de markt

In een tijd waarin middelen schaars zijn, stak vakblad *Bedrijventerrein* projecten met een investeringsvraag de helpende hand toe. Tijdens een speciale sessie op het Nationaal Bedrijventerrein Congres 2011 kregen zij namelijk de kans om in een pitch van vijf minuten een lucratief aanbod voor te leggen aan drie potentiële investeerders. Het leverde zicht op de overpeinzingen van financiers op, evenals concrete vervolgesprekken. 'Voor goede plannen is er namelijk altijd geld.'

**W**ie wil er op het Nationaal Bedrijventerrein Congres 2011 letterlijk op zoek gaan naar geld? Met deze vraag in het achterhoofd gaven zeven praktijkcases zich bloot tijdens de Dragon's Den-sessie. De projecten varieerden sterk, van herstructurering van een heel bedrijventerrein tot een kunst-route Amsterdam-Sloterdijk. Tegelijkertijd was er één duidelijke overeenkomst: het ontbreekt hen allemaal aan financiën om het project een vervolg te geven. Om die reden namen drie 'Dragons' plaats op de Bühne van de Amsterdam RAI: Rudy Stroink (TCN UROP), Erik Steinmaier (ABN Amro) en Walter Ising (Kadans Vastgoed BV). 'Het was een snelle, afwisselende formule waaruit bleek dat goede plannen in vijf minuten heel concreet gemaakt kunnen worden', blikt Ising terug.

### Verschillende denkwijzen

Ondanks zijn enthousiasme was Ising net als zijn collega's Stroink en Steinmaier kritisch op de ingediende voorstellen. 'Ik denk dat het voor beide partijen een ontzettend leerzame middag was. Het verschil in denkwijze tussen hun aanbod en onze vraag was overduidelijk aanwezig. Wie alleen al die constatering goed in de oren knoopt, heeft een nuttige middag achter de rug', vindt Ising. Rudy Stroink merkt op zijn beurt op dat de verschillende projecten hen sterk aanbodgestuurde plannen voorschotelden. 'In verschillende presentaties werd van een markt gedroomd die er helemaal niet is. Elke gemeente die met een bepaalde locatie aan de slag wil, moet goed nadenken over het nut ervan. Waar voor 2008 de markt inhaakte op de ontwikkeling die in gang gezet werd, is het anno 2011 andersom. Alleen een concrete markt vraag maakt een gebiedsontwikkeling nog mogelijk. Om die reden willen wij een serieuze business case met onderbouwing. Wie de markt vraag niet kan aantonen, is naïef en zal echt geen investeerder vinden in zijn zoektocht naar geld.' Geld is dan ook het grote euvel in de huidige vastgoedmarkt.



Met de klok mee: Erik Steinmaier, Walter Ising en Rudy Stroink. Alle drie benadrukken ze het belang van marktgestuurde plannen.

Het gebrek daaraan leidt onder meer tot stilstand bij de ontwikkeling en herstructurering van bedrijventerreinen en andere werklocaties. Stroink: 'Wie cash heeft is momenteel *king*.'

#### Vreemd vs. eigen vermogen

Naast Ising en Stroink trad Erik Steinmaier namens ABN Amro op als derde financier. 'Mijn positie ten opzichte van de andere twee Dragons verschilt natuurlijk wel. Ik werk bij een bank en dan verstrek je uiteraard vreemd vermogen. De afhechting van de →





risico's is belangrijker, maar dat geldt ook voor de rente die je verlangt, terwijl investeerders met eigen vermogen sneller een gok kunnen wagen.' Steinmaier signaleert een omslag in het denken over de combinatie vastgoed en geld. 'Het idee dat we nu even in een zware periode zitten, maar dat op korte termijn de oude economische tijden weer zullen terugkeren, verdwijnt langzaam naar de achtergrond. Het besef dat we niet automatisch meer groeien en ons moeten richten op de bestaande voorraad dringt steeds verder door in de vastgoedmarkt. Dat is een zeer positieve ontwikkeling.'

Alle *pitchers* hebben laten weten met een goed gevoel terug te kijken op hun deelname aan de Dragon's Den-sessie (zie kader voor verschillende reacties). Een van de meest gehoorde constatering is dat de *pitchers* inzicht hebben gekregen in de denkwijze van de investeerders. Dat Stroink hardop uitsprak op zijn minst een rendementseis van 8 procent te verwachten, bleek voor hen en het aanwezige publiek bijvoorbeeld een eye-opener. 'Een aanbod dat gebaseerd is op de vraag vanuit de markt en binnen afzienbare tijd daadwerkelijk een solide rendement biedt, noem ik een goede propositie. Ik denk dat deze sessie een goede wake-up call was, waarin het besef dat geld duur is geworden wel is doorgedrongen.' Walter Ising benadrukt dat met name het zicht op rendement een belangrijk aandachtspunt is. 'Jarenlang wachten op een stip aan de horizon is geen optie. Als investeerder wil je binnen een redelijke termijn natuurlijk wel de vruchten plukken.'

### Vervolgafspraken

Naast die winst hielden verschillende *pitchers* een tastbaar bewijs over aan hun presentaties, namelijk een vervolgafpraak met een van de Dragons. Zo heeft Erik Steinmaier de banden met Peter Joustra van SADC aangehaald. 'Het heeft nog niet tot een definitieve investering geleid, maar daarvoor is het allemaal wel kort dag. Laat echter duidelijk zijn dat ABN Amro veel kansen ziet voor het SADC. Of we daadwerkelijk tot concrete resultaten komen, zal de komende maanden duidelijk worden', legt Steinmaier uit. Ook Ising laat weten dat hij een bevredigende middag had, die nog kan resulteren in concrete investeringen. 'Het thema van het congres was: "Waar is het geld?" Natuurlijk is dat in de huidige markt een probleem en besef ieder dat de bomen niet tot in de hemel reiken, maar niemand mag wanhopen. Voor goede plannen zal altijd, ook al wordt het soms ingewikkeld gemaakt, geld vrijkomen.'

## ERVARINGEN VAN DE PITCHERS

**CASE: BEDRIJVENTERREIN MOUTSTRAAT IN GENNEP**

**INDIENER:** Henk Verschoor, adviesbureau Energiea

'Zeer leerzaam! Je hoort de investeerders een rendementseis stellen van 8 procent. De formule is snel, afwisselend. Door het wedstrijdelement ben je als *pitcher* wat scherper dan bij een gewone presentatie. En het heeft daadwerkelijk ook wat opgeleverd. Behalve complimenten voor een goed verhaal – altijd leuk – in ieder geval één vervolgspraak om over realisatie te praten. En daar had ik zelf na afloop nog wat assertiever in kunnen zijn.'

**CASE: BEDRIJVENTERREIN WEESP-NOORD**

**INDIENERS:** Christian Zierleyn, wethouder Economische Zaken van gemeente Weesp, en Ed Heijstee, directeur iLocator

Zierleyn: 'Ik vond het een leuke bijeenkomst, omdat het ons gedwongen heeft nogmaals na te denken over de kern van ons plan. Ik heb echter niet direct wat gehad aan de reactie van de Dragons. Zij hebben alleen bevestigd wat we al wisten: dat herstructurering een lastig proces is waarvoor het in deze tijd moeilijk is om investeerders te vinden. Ondanks alle leegstand investeert men liever in een sexy nieuw bedrijventerrein dan dat men zich buigt over de vraag hoe we de leegstand en verloedering van de bestaande bedrijventerreinen kunnen aanpakken. Wat mij betreft zijn de interessantste projecten ook niet de projecten waar transformatie naar woningbouw wordt bepleit, maar die projecten waar er een nieuwe bedrijfsmatige invulling wordt gegeven aan de verouderde bedrijventerreinen.'

**CASE: BEDRIJVENTERREIN RIJNHAVEN-OOST**

**INDIENERS:** Fiona Belt, gemeente Alphen aan den Rijn, en Aart Jan Verdoold, Green Real Estate BV

Belt: 'Het was ontzettend leuk en leerzaam om mee te doen aan de Dragon's Den-sessie.'

**CASES:**

**OP DE BROUWERIJ/LAGERHUIS, ROOMBEEK IN ENSCHEDE  
HANGAR 11/VLIEGVELD TWENTE**

**INDIENER VAN BEIDE CASES:** Joep van Aaken, projectmanager stedelijke ontwikkeling gemeente Enschede

'Ik had mijn vragen minder gericht op de investeringskant, maar meer op de ontwikkelkansen an sich. Omdat de Dragons hun rol van financier met verve speelden, kwam de achterliggende vraag of het een interessante ontwikkeling is minder uit de verf. Maar dit heeft zeker stof tot nadenken opgeleverd.'

**CASE: PROJECT A4 ZONE WEST**

**INDIENER:** Peter Joustra, senior projectleider SADC

'Of het iets opgeleverd heeft? Ja, met name inzicht over hoe investeerders denken. Daarnaast ben ik voor een vervolgspraak benaderd door ABN Amro.'

**CASE: A LITTLE LOVE FOR TELEPORT/OPEN AIR GALLERY AMSTERDAM-SLOTTERDIJK**

**INDIENER:** Paul van Elk van gemeente Amsterdam en Anna Stolyarova en Boris de Jong van Glamorous Outcasts Amsterdam

Van Elk: 'We hebben er zeker iets aan gehad. Wij hebben aangetoond dat je in deze tijd creatief om moet gaan met gebiedsontwikkeling. Dus niet per definitie investeren in stenen. Je moet investeren in aandacht, levendigheid en verzachting. De Dragons waren erg enthousiast. We hebben vervolgspreken gepland met ABN Amro om ons initiatief te steunen.'

## PROJECTEN GEZOCHT

Ook een investering nodig? De redactie van Bedrijventerrein brengt u graag in contact met investeerders en verzorgt in het eerste kwartaal van 2012 een nieuwe Dragon's Den-bijeenkomst. Houd [www.bedrijventerrein.biz](http://www.bedrijventerrein.biz) in de gaten of stuur alvast uw projectinformatie naar [redactie@bedrijventerrein.biz](mailto:redactie@bedrijventerrein.biz).