

Interview

2

Coert Zachariasse is eigenaar-CEO van Delta Development en de tweede generatie in het familiebedrijf.

Coert Zachariasse



Over
bouwen,
zelf houden
en meer



Interview



De harde, wijze lessen

van

En ineens werkt Coert Zachariasse – CEO van Delta Development – dertig jaar in het vastgoedvak. Een bijzonder verhaal over de druk van bedrijfsopvolging van je vader, eigen keuzes maken, harde financiële lessen en de impact van Cradle-to-Cradle, die na decennia ook voor hem nog vele geheimen kent. ‘Als de markt de impact onvoldoende op waarde kan schatten en ik alle data hier op mijn iPad heb staan, dan pluk ik graag zelf de vruchten als investerende ontwikkelaar.’



Coert
Zachariasse

Het familiebedrijf

Hij moest eraan herinnerd worden door een trouwe collega. 'Dertig jaar bij de zaak, hoera!' Coert Zachariasse lacht. 'Weet je, ik ben een accountant en een econoom. Goed met cijfers, analyses, maar dit getal was ik even vergeten. (...) Het was eigenlijk nooit het plan om het bedrijf van mijn vader Chris Zachariasse over te nemen. Maar na tien jaar Mazars wachtte de generatiewissel toch op me. Eerst gewoon als medewerker, als manager op een afdeling. Nou ja gewoon. Je bent de-zoon-van. Dus er wordt naar je gekeken', zegt de eigenaar van Delta ontspannen.'

'Mijn vader en ik keken trouwens ook voortdurend naar elkaar. Ik naar hem, hoe hij tewerk ging, en hij naar mij, of ik het vak wel in mijn vingers had. Voordat ik daar goed en wel zelf een oordeel over kon vellen, was ik CEO (juni 2001). Ik zat pas een jaar of vier in het vastgoed. Het ging razendsnel.' Achteraf stelt hij: 'Misschien was het te vroeg. Ik herinner me dat de druk voor mijn vader en mij enorm was. Maar ja, je bent ambitieus en wilt vooral laten zien dat je het kunt. Stond ik daar in het prille begin voor de groep collega's, die allemaal van mij een helder toekomstperspectief verwachtte, omdat de wereld in brand stond na 9/11. Ik had net het stokje van mijn vader overgenomen. Wat doe je dan? Ik heb daar razendsnel lessen geleerd. Dat vertrouwen niet altijd gaat over alles tot achter de komma weten, maar vooral over transparantie. Ook als je niet in een glazen bol kunt kijken, omdat je niet weet wat er gaat gebeuren. Wees open naar elkaar. Dat is wat ik altijd heb gedaan. En nog altijd doe.'

Hij maakt een bruggetje naar zijn eigen kinderen. 'Tsja, die openheid naar elkaar, die hebben we thuis ook. Dan worden zaken soms zomaar duidelijk: mijn kinderen hebben mij namelijk te kennen gegeven dat zij Delta niet gaan overnemen. Ach, dat is prima, ik werk hier plotseling dertig jaar en ben nog lang niet klaar!'

De blik op het risico

Er is in die jaren veel veranderd, erkent hij. De sector in z'n totaliteit, maar ook zijn blik op ondernemerschap. Toen hij in 1996 de vastgoedwereld

binnenstapte, was dat zonder vrees. Bomen rezen tot in de hemel en echte crises lag ogenschijnlijk buiten het gezichtsveld. 'De mindset was 'lenen, lenen, lenen'. Zeventig procent, tachtig, honderd! Dat was voor mij als accountant onnatuurlijk. Maar het wende snel. In gesprek met financiële instellingen vlogen de miljoenen schouderophalend over tafel en logen de spreadsheet-verwachtingen er niet om. Mijn economen-hart bonkte en het succes volgde. Mijn omzet steeg stormachtig en het werd nog aantrekkelijker om enkel en alleen naar de getallen te kijken. Het kon niet op.'

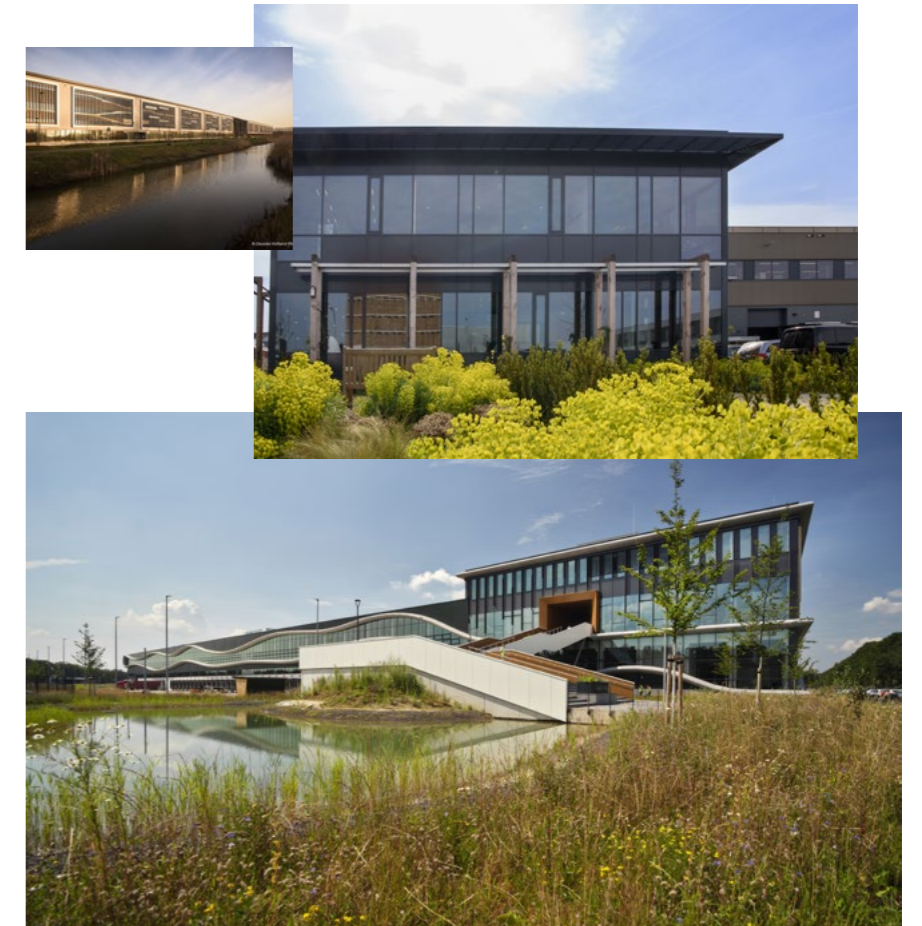
'Ik herinner me dat de druk voor mijn vader en mij enorm was'



Hij zoekt even naar de juiste woorden. 'En dan pats-boem daar was ineens de kredietcrisis in 2008. Ik weet nog goed dat ik in die periode van 40 miljoen euro in de plus naar 10 miljoen euro in de min ging. In no-time was alles in rook opgegaan. Ik ging weliswaar niet failliet, maar voelde me toch verslagen, schaamde me. Hoe had ik zoveel risico kunnen nemen met het bedrijf van mijn vader? Hoe had ik zo voor de kortetermijnwinst kunnen gaan?'

In 1999 kocht Delta samen met VolkerWessels en Reggeborgh de grond en 50 gebouwen van het failliete Fokker, op Schiphol-Oost. 'De ordners en agenda's lagen nog op de bureaus toen ik daar rondwaalde in de verlaten kantoren. Het Fokker-faillissement was een overval geweest voor de betrokkenen, realiseer ik nu jaren later. Maar toen ik daar rondliep, gingen er geen belletjes rinkelen. Ik dacht alleen maar aan onze investering en de opbrengsten in de toekomst.'

Hij tuurt naar buiten en trekt een heldere conclusie: 'Een fout in algemene zin kan je jarenlang achtervolgen. Misschien komt het omdat ik ouder word, of misschien wel omdat ik veel meer meters heb gemaakt, maar tegenwoordig kijk ik steviger naar de risico's dan naar de winst. Dat remt mij als ondernemer niet af, maar behoedt me voor missers. In een wereld die zo snel verandert, en zoveel invloed kan hebben op ons als ontwikkelaars, moet je rekening houden met een Iran-oorlog of een enorme lange doorlooptijd bij een ontwikkeling. Dat kun je niet afdoen als pech. Het zijn geen tegenvallers, het is de realiteit van ons vak.' Logistiek en mooie mensen



Linksboven: Hello World (Schiphol).
Midden: ABC Harnaschpolder (Den Hoorn).
Onder: Levi Strauss & Co in Duitsland.

Achteraf bezien, is die zware periode voor Coert Zachariasse een afslag geweest naar het huidige succes van de organisatie. De focus is verschoven van woningbouw en kantoorvastgoed naar logistiek.

In rap tempo groeide Delta uit tot een gerenommeerde speler in warehouses en opslagcentra in binnen- en buitenland. Honderdduizenden vierkante meters aan logistiek vastgoed met een sterke focus op circulaire en

CO₂-negatieve gebouwen werden ontwikkeld. Met prijswinnende concepten en projecten tot gevolg.

'De veranderende koers is een optelsom van een aantal factoren geweest', zo zegt hij. 'Honderd miljoen euro moeten investeren in binnenstedelijke woningbouw om dan na veertien jaar ongeveer anderhalf procent rendement te maken, dat kan ik niet aan mezelf uitleggen. Ik vind het jammer, want woningbouw is een fantastisch →

Interview

product, maar het businessmodel klopt niet. Er is een politieke én een economische werkelijkheid en die liggen pijnlijk ver uit elkaar.'


Er verschijnt een glimlach op zijn gezicht: 'De logistieke branche is een hele mooie branche, met mooie mensen die puur zijn en down to earth. Zo ben ik zelf ook. En met onze achtergrond van hoogwaardige kantoorcomplexen in een sector die toentertijd bestond uit functionele gebouwen, zonder duurzaamheid en uitstraling, konden wij een significant verschil maken voor eigenaren en beleggers.' Het gaat Delta voor de wind. Een beknopte opsomming van succesvolle projecten is inmiddels al lastig te maken. Hij noemt de herontwikkeling van het voormalige fabrieksterrein van Fokker Logistic (227.000 vierkante meter), Rotterdam Logistics Park (100.000 vierkante meter) en aansprekende projecten in Duitsland, waaronder Levi Strauss & Co. (72.500 vierkante meter).

'Het gaat mij niet om het volume. Laat dat duidelijk zijn. Ook al is het spectaculair dat het Levi's-project maar liefst 100 miljoen euro aan automatisering telt, innovatieve methodiek op het gebied van energie en fundatie toepast, de nieuwe standaard van esthetica is geworden en ook nog eens 650 banen oplevert. Natuurlijk is dat bijzonder, dat kan ik niet ontkennen. Maar het gaat mij veel meer om de betekenis van het vastgoed, met circulaire componenten en de gedachte van duurzaamheid als investering.' Data-toekomst en investeren Duurzaamheid uit de mond van een jaren-negentig-accountant, is

niet-alledaags. Hij graaft even in zijn geheugen. 'Ooit was ik net zo onbekend met duurzaamheidsprincipes als het gros van de markt, laat staan met Cradle-toCradle. Ik had het geluk om architect William McDonough (een van de twee grondleggers van C2C-filosofie - red.) van dichtbij te ontmoeten in een tender voor Microsoft. Vanuit economisch perspectief ging er een wereld voor mij open. Als je denkt in het sluiten van cycli hoef je niet te denken vanuit de beperking maar stelt het je in staat om denken vanuit overvloed. Dat maakt oneindig groeien mogelijk. En daar raakte ik door gefascineerd.'

Delta heeft haar focus steeds meer helder, zo zegt Coert Zachariasse. 'Onze keuzes zijn scherper, omdat onze toekomstvisie heel duidelijk is. Dat betekent dat we besloten hebben dat we niet enkel meer bouwen. Maar vooral bouwen én 'houden'. We zijn een investerende ontwikkelaar geworden, die het vastgoed niet per definitie meer van de hand doet en samen optrekt met beleggers en zeker ook family offices.'

Dat zit zo, vertelt hij. 'Kijk, de boodschap van Cradle-to-Cradle is onveranderd hoopgevend. Met als kanttekening dat de doorsnee vastgoedmodellen (ik moet nu geld verdienen!) niet aansluiten op die gedachte. Maar onder druk wordt alles vloeibaar. De markt voelt de push van de belegger. Wekelijks krijg ik vragen over opbrengsten in een periode van twintig, dertig, veertig jaar.'

Hij klapt zijn laptop open en tovert grafieken en tabellen tevoorschijn. 'De waarde van iets is subjectief. Maar de uitstoot van een pand, de beheerkosten, break even-point en de winst die daarop volgt, die zijn gewoon uit te rekenen. Met onze kennis kunnen wij de CO₂-uitstoot van een ontwikkeling nog veel verder terugdringen en de winst op den duur vele malen vergroten. De data spreekt voor zich. Bestaand vastgoed transformeren voor opdrachtgevers levert daarbij aan alle kanten nog meer rendement op. Niet alleen in de race om Paris Proof te zijn, maar ook gewoon in oud-Hollandse vastgoedtaal, voor de portemonnee dus.' 

'Er is een politieke én een economische werkelijkheid en die liggen pijnlijk ver uit elkaar'

Coert Zachariasse in cijfers

'Als ik iets doe, dan doe ik dat voor de volle 200%!'

100%

enthousiast

55%

nieuwsgierig

45%

rationeel