



Voetbal, visie & vastgoed

Een voortvarende, no-nonsense écht Rotterdamse ondernemer met een grote liefde voor Feyenoord: dat is architect, ontwikkelaar en bouwer Nanne de Ru ten voeten uit. Samen met supporters en ondernemers nam hij het initiatief voor de renovatie van de Kuip, waarmee de club eindelijk de verlangde modernisering en capaciteitsuitbreiding tegemoet kan zien. 'De Kuip is de perfecte plek om in het weekend rond te hangen met mijn gezin, het is een gezellige afspiegeling van de hele samenleving.' Een gesprek met een topondernemer die veel parallellen ziet met het voetbal.

Hard werken, mooie dingen voor elkaar krijgen: dat is zijn ultieme drijfveer en doet hij het allerliefst. Nanne de Ru richtte in 2005 het architectenbureau Powerhouse Company op en werd op slag beroemd én internationaal succesvol. Naast Rotterdam zijn er kantoren in Oslo, München en Nairobi. Maar daar bleef het bepaald niet bij. Tien jaar geleden richtte hij samen met Niels Jansen een projectontwikkelbedrijf op: RED Company. Intussen is er al meer dan 1,2 miljoen vierkante meter ontwikkeld. ‘Dat vinden we een heel mooie combinatie van die twee bedrijven, het rekenen en tekenen.’ In 2021 volgende een volgende stap, met de oprichting van bouwbedrijf RED Construction samen met Enes Djerlek. Nanne: ‘Daarmee bouwen we alle projecten die we zelf ontwikkelen en vaak zelf ook ontwerpen. We zijn nu heel trots op de BaanTower die we aan het bouwen zijn, in hartje Rotterdam. Een *skyscraper* van 159 meter hoog, die met vijf dagen per verdieping de lucht in gaat. In superhoog tempo dus. En we bouwen hem helemaal binnen planning en budget.’

Businesscase

Waarom is het voor Nanne en zijn partners zo belangrijk om de hele keten in het bouwproces zelf in beheer te hebben? Dat heeft alles te maken met de complexiteit van het bouwen in de stad. Nanne de Ru: ‘Als je integraal werkt, krijg je de meest optimale beslissingen. We kijken niet alleen naar het ontwerp, maar ook naar de businesscase. En niet te vergeten de kwaliteit van het bouwen. Bij de BaanTower maken we beslissingen in kwaliteit die we maken als langetermijneigenaar. We kiezen bijvoorbeeld voor een hoogwaardige, granieten gevel die gunstig is voor onderhoud. Maar we hebben natuurlijk ook een goede bouwprijs nodig. Die krijg je alleen als je integraal kunt werken en daarmee alle risico’s er zo goed mogelijk uit kunt halen.’

Fijn model

In Nederland is deze integrale aanpak uniek. En daar komt nog eens het beleggen bij: bouwen voor de eigen portefeuille of mede-investeren. ‘Er zijn geen partijen in ons land die ontwerpen, ontwikkelen, bouwen én beleggen. Ik zie bij de investeerders met wie we werken dat iedereen dit een heel fijn en mooi model vindt. Omdat het een veel logischere integratie is van kwaliteit in de gehele keten. Eigenlijk is het daarmee een vrij ouderwets model. Vroeger was het heel normaal om veel meer in balans met alle partijen de goede beslissingen te kunnen nemen.’

People’s business

Als topondernemer ligt de drijfveer van Nanne de Ru altijd bij de mensen. ‘Wij maken natuurlijk gebouwen voor mensen. Maar andersom zijn het ook de mensen die met elkaar samen de gebouwen maken. Dat is de leidraad van al onze bedrijven. Het is echt een people’s business. Heel vaak wordt het vastgoed gezien als een business die wordt gedreven door spreadsheets of financieel gewin. Uiteraard van belang, maar het gaat er ook over hoe je samen op een goede en respectvolle manier aan omgevingen bouwt waar het goed vertoeven is, voor iedereen.’ Een tweede drijfveer van Nanne en zijn compagnons is dan ook resultaatgerichtheid. ‘Wij zijn een echte Rotterdamse bedrijvengroep. We geloven in het idee van geen woorden maar daden. Ja, we houden van aanpakken en we maken waar wat we beloven.’

Goede partijen

Het klinkt zeker duidelijk. Toch is dit niet bepaald de normale gang van zaken in de vastgoedwereld. Waarin onderscheiden ze zich dan vooral van de rest? Nanne: ‘Wij geloven in samenwerken met goede partijen. Dat begint al in het ontwerpproces. Voor alle adviseurs die we betrekken, geldt dat ze fatsoenlijke en volledige opdrachten krijgen, om hun werk echt goed te kunnen doen. Dat geldt ook voor

de bouwpartners, die vaak familiebedrijven zijn die zelf al de ambitie hebben om dingen goed en duurzaam te doen. Het is ontzettend leuk om met deze heel professionele partijen te werken. Natuurlijk zijn dingen soms moeilijk of zit er iets tegen. Maar juist dan zie je ook dat als je goed met elkaar samenwerkt, je uiteindelijk ook een heel stuk verder komt.’

Passievol voetbal

Dat geldt zeker voor het vernieuwingsplan van Team de Kuip, de renovatie en uitbreiding van het iconische stadion. Vanuit zijn liefde voor de club nam Nanne het initiatief. Hij licht toe: ‘Weet je, Feyenoord is een club waar het voetbal heel passievol wordt beleefd. Omdat het zo’n klassiek stadion is, is het ook echt een plek waar je vooral het voetbal en de mensen ziet. Dat is echt een unieke kwaliteit van de Kuip.’ Hij ging in gesprek met onder meer supportersgroepen toen het dossier helemaal stilstond na het sneuvelen van het grootschalige nieuwbouwplan Feyenoord City.

Verdienvermogen

Initiatieven en plannen voor renovatie waren er inmiddels genoeg, maar mensen leken niet met elkaar te praten. Nanne: ‘Er zijn gigantisch veel plannen getekend voor



‘Het klassieke stadion van voor de oorlog kan weer gaan shinen’



‘We houden van aanpakken en we maken waar wat we beloven’



de Kuip, dozen vol. Wat in die plannen opvalt is dat ze allemaal beginnen met een ontwerp. Terwijl wij hebben gezegd, de business case, dát is ons beginpunt. Van daaruit gaan we nadenken wat een realistisch budget is voor Feyenoord om een renovatie en uitbreiding te doen. En hoe ga je dat financieren? Wat wordt dan het verdienvermogen van het stadion en wat heb je nodig om dat te bereiken? Omdat er ook al veel door fans en andere enthousiastelingen is nagedacht ben ik met veel mensen gaan praten en daar kwamen hele mooie ideeën uit voort. Daar is eigenlijk het plan uit ontstaan.’

Team de Kuip

En dat plan van Team de Kuip is ‘eigenlijk best eenvoudig’, aldus Nanne de Ru. ‘De Kuip gaat een nieuw tijdperk in. Het is cruciaal om het verdienvermogen van de club te vergroten. Op dit moment is er een achterstand in business seats, daar zit dus het verdienmodel als het gaat over de stoelen. Daarnaast is het probleem dat je een stadion hebt dat je maar op een beperkt aantal dagen per jaar kan activeren. De rest van de dagen is er niks te doen. Tegelijkertijd groeit de stad om het stadion heen. Er komen allemaal woningen bij, er komt een stadsbrug. Wij zeggen, gebruik dit moment om rondom het stadion een soort omloop te maken, met allemaal restaurants en gezellige levendigheid. Zodat je er ook door de week heen kan, en alles in eigendom van de club.’

Attractie

Tegelijkertijd wil je het stadion niet heel lang dicht doen voor de renovatie. In het plan dat er nu ligt kan in vijf maanden tijd het veld worden verlaagd en alle nieuwe stoelen worden geplaatst, wat overigens niet alleen business seats zijn. ‘In heel korte tijd kun je dus het stadion uitbreiden en het verdienmodel vergroten. Wij zijn ook nog aan het kijken of we in diezelfde periode het nieuwe dak eroverheen kunnen leggen. De voorzieningen rondom het stadion kun je relatief autonoom van de stadionuitbreiding realiseren. Kijk, dit is nou een mooi voorbeeld van de integrale benadering, die wij hier kunnen toepassen.’ ‘Echt bijzonder is dat het klassieke stadion van voor de oorlog weer kan gaan shinen’, zegt Nanne. ‘Oorspronkelijk was er geen dak, daarom maken we een nieuw dak dat iets verder van het stadion afstaat. Daardoor krijg je echt die unieke ervaring van de glorie van weleer, van dat stadion uit 1930. Daarmee wordt het stadion zeker weten ook echt een attractie, waar mensen van over de hele wereld naartoe zullen komen.’

München

Naar verwachting zal al in de zomer worden begonnen met de bouw. Ondertussen zit Nanne niet stil, want hij is ook betrokken bij ‘een ander’ stadion in Nederland. Binnenkort is daar meer over te vertellen, zegt Nanne. Maar daarnaast er is

nóg een stadion waar Nanne druk mee bezig is, en dat is een stadion in München. Tja, hoe gaat zoiets? ‘Een van onze mensen die bij ons werkt is gewoon een enorme voetbalfan. Samen met supporters zijn we toen geïntroduceerd bij de club. Wij hebben een haalbaarheidsstudie gemaakt en gezegd dat wij het ook kunnen bouwen.’

Excelleren

Zo zijn voetbal en vastgoed gezamenlijk een mooie rode draad in het ondernemerschap van Nanne de Ru. Welke parallellen ziet hij tussen zijn beide passies? ‘Net als ondernemen gaat voetbal over hoe je omgaat met tegenslagen. Hoe herpak je jezelf? Ook is voetbal niet alleen mensenwerk, maar zeker ook teamwork. In een project kun je veel gelijkenissen trekken in het samenstellen van een goed team. Wie is de topscorer, wie de verdediger? Wie geeft de voorzet en wie kopt hem in? Maar ook: hoe ga je respectvol om met je tegenstander? Voor ons is dat sportieve aspect echt van groot belang op al die vlakken. Voor beide geldt: hoe excelleer je, hoe haal je een hoge performance zowel als persoon en als team? Kortom: hoe zit je in de wedstrijd?’ ●

