

# Pionieren en kleur bekennen

Rotsvast bestaat 30 jaar en daar mag de spot op gezet worden. We komen uit drie windrichtingen en ontmoeten elkaar in Midden Nederland.



Begonnen in 1996 heeft Douwe Weerstra drieëntwintig jaar later vestigingen in Breda en Bergen op Zoom (met broer Willem Weerstra) en Middelburg en is tegenwoordig 'met zijn andere broer' (Hidde Weerstra) ook belanghebbend in Noord Holland.

Tekst en foto's: Erica van Strien

Pionier van het – bijna – eerste uur is **Douwe Weerstra**: over 30 jaar Rotsvast-geschiedenis kan hij 23 jaar meepraten. Als ik hem de hand schud valt zijn vrolijke natuur niet te negeren. Aan zijn voeten staat een grijze kunststof krat, uitpuilend van allerlei gadgets, relikwieën en marketingactiviteiten. Zich bewust van het understatement zegt hij, breed grijnzend: 'Frank vroeg me wat mee te nemen'. Eenmaal op een rustige plek diept hij wat materiaal op uit de krat en legt het tussen de koffiekoppen op tafel. Ik complimenteer hem met de grondige voorbereiding. Zijn reactie is ontwapenend. 'Ach, het stond gewoon in de kast, best leuk om weer eens door je handen te laten gaan'. De toon is gezet.

## 'Groeidiamant'

De naam Rotsvast staat voor Rotterdams Vastgoed en is met een knipoog naar de Dikke van Dale bedacht. Wat begon met een adres om kamers te verhuren bleek met de uitbreiding in andere steden een ware groeidiamant. Na een jaar of 7 was de tijd rijp om er franchise ondernemingen van te maken.

Dat is het moment dat **Douwe** de tweede franchise onderneming van Rotsvast invulling geeft: hij vestigt zich aan de Academiesingel in Breda.

Subtiel refereert hij aan de verschillen in 'zakendoen' anno 1996 versus 2019: 'Mijn moeder hielp in het begin ook mee. Zij stuurde alle mensen die relatieproblemen hadden eerst naar huis om nog eens met elkaar te praten. Tegenwoordig is dat booming business. Het was een unieke, leuke tijd. Ik heb als 27-jarige een knoop doorgehakt en werk ondanks gecompliceerde uitdagingen nog steeds van harte samen met personeel van het eerste uur. Op een paar momenten heb ik nieuwe uitdagingen gezocht, maar steeds vanuit dezelfde, solide basis. En voordat je het weet ben je 23 jaar verder....'

**Frank** is betrokken bij Rotsvast vanaf 2007. Het begon met twee eigen vestigingen. 'Ik zat bij Eneco toen de toenmalig directeur van Rotsvast vroeg 'Vind je het niet leuk om bij ons te komen?'. Het werden 2 vestigingen, Rotterdam en Den Haag. Beide zaken zijn inmiddels in andere handen overgegaan.'

In 2014 werd **Frank** bestuursvoorzitter. 'Want bij mij zijn de vergaderingen zo lekker kort', grapt hij.

## — Voorheen was de huurder de hoofdklant, nu is die rol voor de verhuurder/eigenaar

Gevraagd naar de uitdagingen waar Rotsvast zich in de afgelopen jaren voor gesteld wist, komen we toe aan de kern van het vakmanschap in een beweeglijke en veranderende economie.

Zo werd voor **Douwe** de eerste uitdaging na 10 jaar West-Brabant om Zeeland te veroveren. Als ik vraag hoe hij dat – met zijn Friese roots – heeft aangepakt ontgaat me de twinkeling in zijn ogen niet. Lachend: 'Ik heb me vooraf natuurlijk ook afgevraagd hoe ik dat zou gaan doen. Ik ben in Middelburg begonnen, dan moet je niet zeggen dat je uit Rotterdam komt. Ik communiceerde het eerste half jaar als zijnde een Fries in Zeeland. Dat bleek een goed recept. Twee stugge volkeren, dat gaf me iets makkelijker toegang.'

Aan de zoektocht naar de volgende nieuwe uitdaging zat een noodgedwongen randje, omdat de franchise onder druk kwam. De reden was plausibel: veel betalen, er te weinig voor terugkrijgen. Samen met een aantal anderen wilde **Douwe** toch ook verder met het merk Rotsvast.

Dat kon alleen maar door stappen te ondernemen. **Frank** souffleert 'We zijn inmiddels in 2010 aangekomen.'

**Douwe**: 'We zijn het gesprek aangegaan met de toenmalige franchisegever om de merknaam over te kunnen nemen en nieuw leven in te blazen. We besloten er een coöperatie van te maken van waaruit we verder konden. Dat zeg ik sneller dan het ging, het heeft wel even geduurd om dat handen en voeten te geven, mede door wetswijzigingen et cetera.'

**Frank**: 'We vonden het belangrijk om eerst te zorgen dat we zelfstandig het hoofd boven water konden houden, om van daaruit energie te krijgen om weer door te pakken. Dat is het punt waar we nu – anno 2019 - zijn aangekomen. We kunnen ons veroorloven om keuzes te maken in welke richting we een stip op de horizon willen zetten. Zeker in deze hectische (internet)markt moeten we daar goed over nadenken. Uiteindelijk is het de bedoeling om ook de witte vlekken die ontstaan zijn in deze overgangperiode weer in te gaan vullen met licentiehouders. Naast de 22 vestigingen die Rotsvast nu in het land heeft zijn er nog een vijftal rayons waar we weer nieuw leven in willen blazen.'

## 'Onze coöperatie, compact en overzichtelijk'

Rotsvast is het omslagpunt voorbij: de franchiseorganisatie is een volwaardige, landelijk vertegenwoordigde coöperatie met 11 leden, 22 vestigingen en heel veel regionale kennis en ervaring. Dat bleek een uitermate belangrijk voordeel: daarmee is optimaal gebruik gemaakt van individueel ondernemerschap met een collectief netwerk.

Compact en overzichtelijk, het zijn begrippen die de nieuwe Rotsvast non-profit organisatie goed bevallen.

Het nieuwe organisatie-model genereert energie, snelheid en focus op de doelgroep en corebusiness. Het bestuur bestaat uit de voorzitter en twee bestuursleden, die eenmaal per maand de koppen bij elkaar steken. Twee of drie keer per jaar worden de leden bijeengeroepen.

**Frank**: 'Dat zijn de momenten voor een training, een jaarvergadering, het bepalen van de budgetten voor het nieuwe jaar of een gezellige Rotsvast-dag. En natuurlijk staan we de eerstvolgende keer in september uitgebreid stil bij het 30 jarig bestaan.'

## 'BEHEER is de nieuwe corebusiness in deze branche'

Onze markt is echt van kleur verschoten. 'Vier jaar geleden hadden we 3000 woningen op onze website staan, aanbod voor verhuur. Het was een dagtaak om huurders binnen te halen. Nu staan er nog maar 900 woningen op onze website en je moet er aan trekken om er woningen aan toe te voegen. Het aanbod verhuurt snel, is heel beperkt en de vraag is enorm. Huurders weten ons snel te vinden via onze website, goede en professionele social media en van mond-tot-mond reclame. We staan bekend om onze uitgebreide service en dat wordt door onze klanten zeer gewaardeerd.'

'Zowel woningzoekers als woning-aanbieders weten de weg naar ons goed te vinden: onze naamsbekendheid is debet aan een sterk groeiende beheerportefeuille. De mix van scherpe beheer-tarieven, goede, accurate communicatiekanalen en publiciteit daar waar het nodig is maakt ons tot een aantrekkelijke speler in deze branche. De totstandkoming van contracten gebeurt tegenwoordig veelal digitaal. Met twee muisklikken ligt alles binnen handbereik.' >>



**'Boeiende veranderingen door de crisis'**

Maar aspirant huurders vonden in toenemende mate hun weg naar het aanbod op internet.

Niet de huurder maar de verhuurder wordt gezien als feitelijke opdrachtgever. Een niet altijd even leuke, maar leerzame ervaring rijker, durven we nu te zeggen dat daarmee onze nieuwe policy vorm en inhoud heeft gekregen.

**Frank:** 'We hebben de koppen bij elkaar gestoken vanuit het besef dat het verdienmodel daarop aangepast moest worden. We mogen nog maar beperkt kosten doorrekenen en de verhuurders betalen over het algemeen de commissie. We hebben het niet zelf bedacht, het is een wet. Het heeft echt offers gevraagd, omzetverlies ook. Met bijna gelijkblijvende kosten. Dat doet pijn. Maar er is niemand failliet gegaan. We zijn dertig jaar op de markt, we zijn een sterke partij, dat soort klappen overleven we uiteindelijk.'

**'Beheer, meer dan 'op de winkel passen'**

Wie denkt dat 'beheer' een containerbegrip is voor alleen het voeren van de administratie van investeerders, komt bedrogen uit. **Frank:** 'Wij verhuren woningen en op het moment dat die woning verhuurd wordt bieden we de eigenaar een zorgenvrij pakket diensten aan. Denk bijvoorbeeld aan het tijdig binnenkomen van de huurpenningen, het schoonhouden van centrale ruimtes, liftonderhoud, een verbouwing of klein onderhoud faciliteren. De eigenaar betaalt daar een percentage van de huur voor. En op het moment dat de huurder eruit gaat mogen wij weer een nieuwe huurder zoeken. Dit geldt bij klanten met 1 woonruimte voor verhuur maar ook voor partijen met meerdere woonruimtes tot aan complexen met meer dan 100 woningen.'

**'Omdat jij er nog steeds zit'**

Het beperkte aanbod blijft voorlopig een zorg. Er wordt te weinig gebouwd, mensen blijven zitten, er staat te weinig te koop en te huur. Maar Rotsvast krijgt op individuele, regionale vestigingen zaken vaak gegund, omdat ze onder die landelijke – betrouwbare – naam

werken en al jarenlang met herkenbare gezichten in de regio vertegenwoordigd zijn.

**Frank:** 'De praktijk is dat beleggers zich regionaal oriënteren als ze plannen voor transformatie of nieuwbouw hebben. Ze vragen advies aan regionaal gevestigde deskundigen. Een gedegen advies kan ons uiteindelijk een interessante partij/doelgroep opleveren.'

**Douwe:** 'De regionale naamsbekendheid, daar is nog wel wat te winnen. Ons product zelf heeft maar een beperkte markt. Dat is een probleem. Om top of mind te blijven in zowel de regio maar zeker ook landelijk zul je je moeten laten zien/horen op zeker moment.'

**Frank:** 'We trechteren onze publicaties naar geïnteresseerden en kennen onze doelgroepen. Zo kunnen we de relatie met onze klanten onderhouden en verstevigen. Dus we publiceren wel, maar denken goed na over wát we publiceren. En welk platform daarbij past.'

**Douwe:** 'We proberen ons regionaal te onderscheiden, passend bij de cultuur daar. En daarnaast zijn we – in die dertig jaar, nog steeds actief met attenties naar onze opdrachtgevers en klanten. Veel bedrijven zijn het verleerd, maar alleen al het geven van een fles goede wijn wordt – hoe eenvoudig wellicht ook – nog zonder uitzondering zeer op prijs gesteld.'

Een dik uur later is het tijd om wat foto's te maken. Daarna wordt de grijze krat met inhoud naar mijn auto gedragen om bij het uitwerken van het interview te benutten. Het is kenmerkend voor de manier waarop Rotsvast omgaat met mensen met wie ze – digitaal of in hoogst eigen persoon – zaken doen.

**PS van de interviewer**

Het logo van Rotsvast is vernieuwd. Alle kleuren geven de diversiteit van het bedrijf aan. Als ik opmerk dat erg veel huizen qua interieur op elkaar lijken vindt Frank het tijd voor een nuancering.

'Per land verschilt dat. We merken dat in het werken voor expats. Laat een Engelsman in een moderne Nederlandse woning komen, die vindt dat niets. Want in hun land van herkomst vliegen de bloemen je om de oren.'

Douwe is een aanstekelijk vrolijke kerel die het tot kunst verheven heeft om aan de zonkant van de straat te lopen. Het plezier dat hij na 23 jaar ondernemerschap nog elke dag in zijn werk ervaart is met recht zijn persoonlijke unique selling point. Het bewijs volgt als ik het fotomateriaal uit de grijze krat naast mijn 'verse' foto's leg. Geen spat veranderd!



— © Van Dale  
rots'vast, bn. bw., zo vast als een  
rots, onbewegelijk, onwrikbaar; het  
schip zat rots-vast op de zandbank;  
een rotsvast vertrouwen; er rotsvast  
van overtuigd zijn; -rotsvast op iets  
vertrouwen;