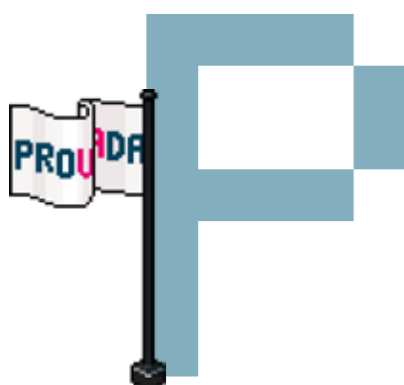


De 15e jubileumeditie van de Provada is in handen van de nieuwe eigenaar Peter Schreuter (48). Als het aan hem ligt, gaat het bij de Provada niet langer meer om handjes schudden of elkaar op de schouders slaan. De Provada wordt nog meer een plek waar verbindingen tot stand komen.

'De koplopers sorteren voor, het peloton loopt achter'



Peter Schreuter bruist als hij praat. Heeft zin in een toekomst met zijn team die voor maart 2019 nog samenwerkte met de vorige eigenaar Flip Kerkhoven. Een persoonlijkheid, die zijn medewerkers onderdempelde in een warm bad, vertelt Schreuter vol sympathie.

'Ik zorg ervoor dat mijn team net zo hecht blijft als onder 'het bewind' van Flip. Een must. Mijn ambitie: De Provada met z'n allen nog meer laten uitgroeien tot hét innovatieve platform van de vastgoedbranche.'

WAAROM KOCHT JE PROVADA BV? _ 'Ga jij de Provada maar doen', zei Flip toen hij zeventig werd. Ik zat inmiddels al een paar jaar in de directie. We hebben een soort vader-zoon relatie, en zaten uiteraard niet altijd op een lijn. (Lachend) Dat heet een generatiekloof. Ik staarde twintig minuten voor me uit, liep opnieuw naar binnen en vroeg of hij het echt meende. Toen gaf ik gas. Het is geweldig om mijn visie te kunnen uitdragen.'

UIT DE MEDIA JOUW VISIE: 'WE ZOEKEN NOG MEER VERBINDING MET ANDERE ORGANISATIES, ACTIEF OP HET SNIJVLAK BOUW, VASTGOED EN TECHNOLOGIE. DAT BRENGT DYNAMIEK IN DE ORGANISATIE.' _ 'Het is als platform belangrijk om met elkaar samen te werken en betere verbindingen te maken. Denk bijvoorbeeld aan uitgevers, brancheverenigingen, start ups en de vastgoedmarkt. Met Provada wil ik het middelpunt worden waar al die verschillende aanbieders in de vastgoedwereld zich kunnen presenteren. Zodat de Provada als een hub gaat fungeren voor al die partijen.'

ZIEN WE DAAR AL IETS VAN TERUG OP PROVADA 2019? _ 'Dé partijen zijn er; nu de verbindingen nog. Ik ben al een tijdje bezig met het ontwikkelen van een tool voor het vinden van de juiste match op de Provada. Een soort beursplanner. Die bestaan al, maar zijn veel te gecompliceerd. Dat moet simpeler kunnen. Als bezoeker moet je direct via een app kunnen zien bij welke stand of lezing jij nu juist moet zijn. Dan kun je een relevante verbinding maken. Wie is de bezoeker? Is het een man of vrouw en wat is de leeftijd? Wat beweegt de bezoeker en wat is zijn verwachtingspatroon? Als je dat allemaal weet en je inventariseert ook data bij je standhouders, dan kun je die verbinding veel beter maken. Een beursdag moet voor iedereen interessant zijn. We gaan lekker een dagje naar de beurs en we zien wel, die tijd is er niet meer. Onze beursplanner voldoet nog niet honderd procent aan mijn eisen, dus introduceer ik deze matchmaker volgend jaar. De app moet staan als een huis.'

AL DIE DATA MAAKT JE OOK INTERESSANT VOOR ANDERE PARTIJEN. _ 'Data is kapitaal. Partijen kunnen in de toekomst samen met mij optrekken.'

THEMA DIT JAAR: ARE WE FIT FOR THE FUTURE? LEES IK EEN KRITISCHE ONDERTOON? _ (Lachend) 'Ik werd al gebeld door iemand die zei 'Joh, heb ik mijn huishoudboekje niet op orde.' In de breedte gaan structureel dingen veranderen. Dat gebeurt al: van stenen naar service, van bezit naar gebruik. Technologie heeft veel invloed op ons doen en laten, dus ook op de ruimtelijke inrichting. Zijn we daar klaar voor?'

EN? _ 'Het gros van de branche beseft dat deze verandering al aan de gang is. Iedereen onderzoekt wat zijn of haar toekomst is. De koplopers sorteren voor



Peter Schreuter en minister Kajsa Ollongren op de Provada 2018





op wat komen gaat maar het peloton loopt nog achter. Het is soms schrikken hoe weinig de vastgoedmarkt procentueel investeert in innovaties.'

WORDEN BEZOEKERS ZICH DAT BEWUST OP DE PROVADA? _ 'Op dit onderwerp gaan we door in de programmering. Op een plein van zo'n 700m2 gaat het alleen om verbindende informatie en technologie in de vastgoedmarkt. De interesse in dat plein wordt ieder jaar groter. Innovatie is geen golf, maar een substantieel onderdeel van je bedrijfsvoering. De tijd zit nu wel een beetje tegen om de noodzaak ervan in te zien. De markt is goed. 'Het gaat al jaren goed zo', is ook wat je hoort. Maar dan heb je een slecht geheugen. In crisistijd werden veranderingsmanagers aangetrokken om zich te focussen op nieuwe modellen en technologie. Zodat vastgoed weer aantrekkelijk werd. Na de crisis konden ze gaan. In welke branche je ook zit: je zult uiteindelijk moeten blijven innoveren. Anders haalt de maatschappij je in.'

94% VAN VERANDERING KOMT VAN BUITEN DE VASTGOEDBRANCHE. MAAKT DAT JE ONGERUST? _ 'Super toch. Ik wil geen bouwbeurs, maar me wel breed presenteren. Denk aan energietransitie, mobiliteitsplannen en circulariteit. Dan pas kunnen beleggers, ontwikkelaars en financiers kennis bij ons halen.'

CIRCULARITEIT VIND JE BELANGRIJK. JE HOOPT DAT HET IN ONS DNA GAAT ZITTEN, LAS IK. IS DAT REALISTISCH? _ 'De gebruiker accepteert het straks niet meer dat wij op een onverantwoorde manier met onze grondstof omgaan. Als straks de Rijksoverheid bijvoorbeeld als eerste zegt: 'Ik huur niet meer', volgt

de markt. De overheid is de allergrootste huurder van Nederland. Over één of twee generaties zit circulariteit in ons DNA. Let op mijn woorden.'

EN WAT DOE JIJ DAAR AAN? _ 'In het klein: Ik heb alle Petflesjes op kantoor de deur uitgedaan. We hebben prima kraanwater.' In het groot: Alle stands op Provada staan na een week weer op een andere beurs.

SOCIALE INNOVATIE WORDT BELANGRIJKER IN DE SECTOR. HOE VERTAAL JE DAT NAAR PROVADA? _ 'Je moet een vriendelijke en gezondere samenleving creëren. Zorgen dat je iedereen door innovaties sociaal maatschappelijk meekrijgt. Een deel van de mensen valt tussen wal en schip. Hoe gaan we daar als sector mee om? Jonge ondernemers blijken veel beter te zijn in maatschappelijk ondernemen. Onlangs hadden we een startup battle met vijftig pitches. Twintig werden er gekozen. Bijna alle startups hadden in hun pitch een maatschappelijke doelstelling. In mijn tijd hadden starters het over rijk worden. Ik was onder de indruk. Een voorbeeld? Het Bouwbedrijf. De eigenaar zag dat er een groep jongeren met een afstand tot de arbeidsmarkt buiten de boot viel. Hij bedacht een nieuwe formule, een soort uitzendbureau, zodat ze kunnen integreren in de bouw. Het publiek klonk nog net niet op de banken om hem toe te juichen. Hij staat ook op de Provada. Geld verdienen is niet vies, maar het kan ook op een andere manier.'

WIE ZIJN KANSHEBBERS OP DE PROVADA PROPTech AWARD? _ 'Lastig om daarop vooruit te lopen. Ik heb er ook niks over te zeggen. Er zitten potentiële winnaars tussen met waanzinnige ideeën.



'Jonge ondernemers blijken veel beter te zijn in maatschappelijk ondernemen.'

'In welke
branche je
ook zit : je zult
uiteindelijk
moeten blijven
innoveren.
Anders
haalt de
maatschappij
je in.'



Dat kan ik wel verklappen.'

PROVADA SPONSORDE IN 2018 DYNAMIS 'GO TO EXPO', HET LEONTIENHUIS. DIT JAAR HETZELFDE DOEL? _

'Komt-ie dit jaar langs dan doen we weer mee. Acht jaar was ik coach van een voetbalelftal, en zag veel jeugd. Ik weet hoe moeilijk jongeren het hebben in deze tijd door de druk van social media. Op Instagram zie je alleen maar mooie succesvolle mensen. Die druk om ergens aan te voldoen, kan een oorzaak zijn waardoor je als tiener anorexia ontwikkelt. Reden genoeg om financieel mijn steentje bij te dragen.'

HOE ZIEN JOUW DRIE BEURSWERKDAGEN ERUIT? SLAAP JE? _

(Lachend) 'Vroeger had ik de neiging om niet te slapen. Het niet slapen tijdens de beursdagen ging in mijn systeem zitten. Echt niet gezond. De oplossing: een kamer in een ander hotel boeken. Het blijkt dat ik het niet kunnen slapen associeerde met diezelfde kamer. Zo werken hersens kennelijk. Nu slaap ik sinds twee jaar weer goed tijdens de beursdagen. Die dagen zijn hectisch; iedereen heeft mijn nummer. Ik ben vooral aan het trouble shooten. En dat gaat van het bier niet kunnen aansluiten tot een relatie die de deur niet in kan met zijn materiaal. Verder loop ik rondjes met ministers, staatssecretarissen en dit jaar ook met Hans de Boer van VNO NCW. Hij opent de Provada.'

GA JE MET PROVADA INTERNATIONAAL?

_ 'Dat is niet direct mijn streven, maar zit wel in mijn achterhoofd. In 2021 huur ik een extra hal in de RAI en presenteer daar onder meer zaken als nieuwe vastgoedvormen, circulariteit, technologie en duurzaamheid. Dat idee kan ik opschalen naar een internationaal karakter. Met een aantal partners wil ik die plek zo inrichten dat ontwikkelaars in Londen of New York denken: Op de Provada in Amsterdam gebeurt het. Ik ga er heen.'





Peter Schreuter

Passie voor.....

'Watersport, surfen, catamaranzeilen en wakeboarden op de Noordzee of het Grevelingenmeer. Op rivieren of de oceaan als ik op vakantie bij schoonfamilie in Amerika ben.'

Verborgen talent....

'Of het verborgen is weet ik niet, maar ik heb veel energie en ben positief ingesteld. Thuis is de uitspraak: 'Als het glas halfvol is, moet je een kleiner glas pakken.'

Nog leren....

'Luisteren'

Geraakt door.....

'Onrecht'

Inspiratiebron.....

'Mijn gezin. Voor hun doe ik het allemaal.'

Ultieme

ontspanning.....

'Tuinieren. Ik woon op 1,5 uur rijden van kantoor, en vind het heerlijk om met mijn handen in de aarde te wroeten. Gras te maaien en boompjes te sproeien. Ik ben zo'n type die op zijn verjaardag viooltjes vraagt. Word ik nu niet het lulletje van het blad?'

Beurstip.....

'HISWA'

