

YOU, ME & (vir)US – Edwin van de Woestijne

“Daar waar we terughoudend waren tegenover robots en zelfservice verwacht ik een snellere omslag.” Ilja Werkhoven (NEVAP) in gesprek met **Edwin van de Woestijne managing director Commercial Real Estate bij a.s.r. real estate en voorzitter van NEVAP**, over het werken in deze huidige periode.

Hoe ziet jouw persoonlijke omgeving eruit?

Het gaat persoonlijk goed. Het went om zo te werken. Er zijn ook zaken anders. Ik begin elke dag om 8 uur aan de werkdag en ben net als veel anderen volle dagen in overleg. We zien elkaar via de video in onze persoonlijke omgeving. Mijn stropdas hangt in de kast, die heb ik thuis niet om. Als ik toch één ding moet noemen wat ik mis, naast het spontane contact met mijn collega's op de werkvloer, dan is het de ochtendshow van Mattie en Marieke op Qmusic. Normaal zit ik om 7 uur in de auto, daar luister ik op de radio naar de nieuwste hits van dit moment.

Wat geeft jou energie in deze huidige situatie?

Ik kijk met plezier naar de vindingrijkheid van mensen. Bijvoorbeeld bij collega's die heel snel nieuwe softwarepakketten weten te gebruiken. Bij locaties van fabrieken, warehouses en winkels die zeer creatief met de 1,5 meter afstand regel omgaan. Maar ook bedrijven die hele nieuwe productielijnen opzetten. Bijvoorbeeld een producent van kampeertenten verkoopt nu van het materiaal van tentramen schermen. In Berlijn zijn er taxi's mee uitgerust. Mensen willen door en gaan actief op zoek naar kansen. Dat zijn mooie voorbeelden van hoe veerkrachtig wij mensen zijn.



Edwin van de Woestijne; managing director a.s.r. real estate

We creëren kleefinterviews om te polsen hoe het met NEVAP-leden gaat. Erwin Wessels CIO van Altera vroeg aan jou: **“Welke visie heb je op comparison retail? En wat verwacht je (in verandering) van het gedrag van mensen in de “high street”?**

We hebben jaren terug al vastgesteld dat vergelijkend winkelen in een aantal steden zeer succesvol zal zijn en blijven en dat een aantal steden het daarin zullen verliezen. In ons fonds richten we ons op de top 15 winkelsteden. We gaan voor de allerbeste assets. Het zijn de steden en assets die sterk genoeg zijn om veranderingen in koopgedrag, internetshopping en demografische veranderingen op te kunnen vangen. En dus ook na een coronavirus periode. Mensen houden van winkelen in onze historische binnensteden en zullen dat snel weer omarmen zodra dat mag. Naast deze sector richten wij ons in ons fonds op locaties waar consumenten boodschappen doen, zoals supermarkten en wijkwinkelcentra.

Zie jij naast de onzekerheden in de komende periode ook zakelijke kansen? Op welk gebied liggen die?

We beseffen ons nu ineens sterk welke beroepsgroepen kwetsbaar zijn, doordat ze dagelijks met veel anderen in contact komen. Veel mensen werken in de dienstverlening één op één met elkaar. De mogelijke gezondheidsrisico's gaan we vermoed ik blijvend verkleinen.

Daar waar we terughoudend waren tegenover robots en zelfservice verwacht ik een snellere omslag. In de detailhandel, zorg en andere functies. Er zijn al robots die op dit moment de lichaamstemperatuur van mensen controleren op vliegvelden. Voor beroepen waar mensen veel contact hebben in combinatie met eentonig werk gaan we het sneller accepteren wanneer een robot dat doet. Arbeidskrachten zijn schaars.

Ik heb zeker geen voorkeursmodel voor een mensloze economie. Ik zie toegevoegde waarde om mensen in te zetten op de plekken die er toe doen. De mensen die hun baan kwijt raken door deze ontwikkeling zijn hard nodig voor mens-tot-mens dienstverlening en service.

Je bent voorzitter van NEVAP. Welke impact heeft COVID19 op de vereniging?

In 2019 hadden we als bestuur al staan dat we de mogelijkheden van digitale bijeenkomsten wilden ontwikkelen. Deze periode zorgt dat deze ontwikkelingen dan ook snel toegepast worden. Alle bijeenkomsten tot juli worden digitaal gehouden. Dat vraagt wat van de organisatie en van de sprekers. Het eerste NEVAPCafé was een succes. Ik moest erg lachen om de zin in de uitnodiging "In het NEVAPCafe smaakt de koffie zoals thuis". In deze tijd is humor erg belangrijk. Daarmee verbind je mensen. Op LinkedIn zag ik terug dat deelnemers erg positief waren over de energie, interactie en de kennisdeling. Daar draait het wat mij betreft om. Zorg ervoor dat je gezond blijft, persoonlijk én zakelijk. Pas je aan. Blijf niet vasthouden aan hoe het was. Vanuit verandering ontstaan er weer nieuwe kansen en mogelijkheden.

We creëren kleefinterviews om te polsen hoe met NEVAP leden gaat. Welke vraag zou jij aan Jan Bosmans van Fontys Hogescholen willen stellen?

Mijn vraag voor Jan is: "Welk afstudeeronderzoek of -vraagstuk heeft echt indruk op jou gemaakt?"