



## CREËREN VAN VERRASSENDE LEEF-, WERK- EN RECREATIE- OMGEVINGEN

“Daarnaast ontwikkelen we al onze projecten in co-creatie. Toekomstige bewoners en gebruikers hebben een belangrijk aandeel in hoe de te realiseren woon- en/of werkruimte er straks uit gaat zien. We ontwikkelen dus vraaggericht, in plaats van aanbodgericht. Onze projecten sluiten aan op de woonwensen uit de markt en dat komt de verkoop ten goede.”

### Hoe ziet de organisatiestructuur van Blauwhoed eruit?

**Ronald:** “Blauwhoed kent een platte structuur. De ontwikkelingsmanager stuurt de projecten

Blauwhoed richt zich als integrale, onafhankelijke ontwikkelaar op de ontwikkeling, verkoop en realisatie van woningen en de (her)ontwikkeling van commercieel vastgoed. Blauwhoed ontwikkelt in co-creatie, waarbij klanten vroegtijdig in het proces betrokken worden.

De projecten, eigen concepten en initiatieven van Blauwhoed zijn verspreid over heel Nederland, met een focus op de Randstad. We spraken met financieel directeur Ronald van Noord en financial controller Joke Oosterbaan.

### Wat maakt Blauwhoed anders dan andere projectontwikkelaars?

**Ronald:** “In tegenstelling tot veel van onze concurrenten zit Blauwhoed niet vast aan een portefeuille met in het verleden aangekochte gronden. Dit geeft ons de ruimte om vrij te opereren in de markt.”



RONALD VAN NOORD



JOKE OOSTERBAAN - VAN DIS

aan. Hij is verantwoordelijk voor acquisitie, het co-creatieproces met toekomstige bewoners en gebruikers, toezicht op planning, verkoop, realisatie en winstprognoses. Hierbij werkt hij nauw samen met de verkoopmanagers en de juridische afdeling.

Voor het conceptuele, creatieve en visuele deel, zoals het ontwikkelen van concepten, stedenbouwkundig advies, plan economische verkenningen, maken van marketinguitingen en communicatie rondom het project, roept de ontwikkelingsmanager de hulp in van de Blauwhoed Studio.”



## EFFECTIEF INSPELEN OP DE VRAAG NAAR WOON- EN WERKRUIMTE

“In 2012 hebben we ons businessmodel aangescherpt. We hebben het koop/aannemingsproces gescheiden. Dit betekent dat we ons volledig focussen op de voorbereidings- en ontwikkelingsfase, tezamen met de opdrachtgever, architect, makelaar, aannemer en toekomstige bewoners.

Onze verantwoordelijkheden dragen wij over aan de aannemer zodra er een woning is verkocht en gestart wordt met de bouw. Het bouwproces en het opleveringstraject behoren daardoor niet meer tot onze werkzaamheden.”

**Met een flinke projectportefeuille zoals die van jullie, is overzicht van levensbelang. Hoe is dat bij Blauwoed geregeld?**

**Ronald:** “Overzicht is cruciaal. We verzamelen alle relevante documenten per project in SharePoint. Deze acquisitie- en projectendossiers zijn voor alle medewerkers toegankelijk.”

Om continuïteit en historie te waarborgen, wordt er van iedereen verwacht dat alle stukken in het systeem worden opgeslagen. Per kwartaal bespreken we de verwachtingen van elk project afzonderlijk.”



### En het financiële gedeelte? Hoe wordt dat verwerkt?

**Ronald:** “Daarvoor gebruiken we Dynamics NAV. Hierin houden we gehele financiële administratie bij. Alle ontwikkelmanagers voeren hier per kwartaal voor hun eigen projecten de planning en prognoses in (wanneer projecten in verkoop gaan, wanneer met de bouw wordt begonnen en wanneer de uiteindelijke oplevering plaatsvindt). De prognose van elk project werken we per kwartaal bij. Zo hebben we actueel inzicht in de verwachte kosten en winst. Deze cijfers zijn de basis voor managementrapportages en cashflow-prognoses die we elk kwartaal bespreken met de directie, Raad van Commissarissen en de aandeelhouders van Blauwhoed.”

### Welke software gebruiken jullie nog meer?

**Ronald:** “In het dagelijks gebruik van NAV liepen we tegen wat beperkingen aan, omdat we meer kopersinformatie willen vastleggen dan NAV toelaat. Vandaar dat we naast NAV ook werken met Eyemove en ABS als CRM-database. Om NAV heen zijn door HB Software de Exsion-modellen gebouwd, met als uitgangspunt onze wensen qua rapportagefunctionaliteiten.

Joke, onze financial controller, is verantwoordelijk voor het bijhouden en aanpassen van de Exsion-modellen.”



## Hoe lang wordt Exsion al gebruikt binnen Blauwhoed?

**Joke:** “Al een heel lange tijd. We zijn zeker 10 jaar geleden gestart met de eerste Exsion-rapporten. Door de aard van de werkzaamheden, risicospreiding en onze vele samenwerkingen met derden, voeren we de administratie van zeer veel vennootschappen.

Eén van onze eerste Exsion-modellen gebruiken we voor het in kaart brengen van de onderlinge rekening-courantverhoudingen van veel van deze vennootschappen. Exsion-modellen zijn intussen ook noodzakelijk bij de aangifte van de omzet- en vennootschapsbelasting.

Voor onze rapportages aan de Raad van Commissarissen en bij het opstellen van de diverse geconsolideerde jaarrekeningen gebruiken we Exsion Corporate voor de consolidatie, naast Exsion reporting.”

## Dat zijn aardig wat rapporten. Hoeveel Exsion-modellen gebruik je in totaal?

**Joke:** “Ongeveer 30.”

## Hoe bevalt het werken met Exsion?

**Joke:** “Zeker de huidige versie van Exsion is vriendelijk in het gebruik. Soms sluit Excel om onverklaarbare redenen zijn de prestaties zo nu en dan aan de lage kant. Waarschijnlijk ligt dit aan de grootte en complexiteit van de modellen. De systeembeheerder heeft na het testen van verschillende Office-versies een en ander tot een minimum weten te beperken. Waar ik ook op let, is hoe we onze data nog beter kunnen presenteren, het visueel aantrekkelijk maken. Ik zit natuurlijk aan de vennootschappelijke kant: het doen van aangiftes, formele rapportages. Daar gebruik ik veel data, die je ook kunt gebruiken voor analyses. Voor een deel kun je dat wel in Excel, maar dat heeft weer beperkingen als het om dynamische analyses gaat.”  
(redactie: er is inmiddels gestart met een pilot van Power BI)

# GO-GREATIE

## Welke Exsion-modellen worden het meest gebruikt?

**Ronald:** “Voor mij is dat het prognosemodel. Het bevat 15 sheets, die door middel van Exsion informatie uit NAV ophalen. Op basis hiervan wordt o.a. de winst-verliesrekening opgemaakt, als prognoses en taakstellingen.

Waar nodig, vullen we deze in beperkte mate handmatig aan. Dat is nodig, omdat wij te maken hebben met zo'n 140 vennootschappen. De formule voor winst en verlies op geconsolideerd niveau is daardoor niet betrouwbaar genoeg. Het toevoegen van handmatige invoer is een bruikbare oplossing.

Op basis van de plannings en prognoses maakt onze business controller voor elk project een cashflowprognose voor de komende drie jaar. Deze lezen we in in het systeem. Een dump hiervan is de basis voor de liquiditeitsprognose, gecombineerd met een aantal niet aan projecten gerelateerde kosten, zoals organisatiekosten, financiële lasten en aflossingen op leningen.

Het prognosemodel is heel belangrijk voor Blauwhoed, hiermee kunnen we inzicht verkrijgen waar we de komende drie jaar op afstevnen.”

## Wat valt er in de nabije toekomst te verwachten?

**Ronald:** “We hebben sinds kort een data-analist in dienst. Hij onderzoekt wat er nog meer uit de beschikbare interne en externe informatie te halen valt. Zo krijgen we een nog duidelijker beeld van kopers en hun wensen en behoeften.”



“Het doel voor de toekomst is om op basis van de data die mensen achterlaten op projectwebsites zelfs te kunnen voorspellen waar behoeftes liggen.”

## Hoe zit dat met de co-creatie? Gaat deze straks digitaal plaatsvinden?

**Ronald:** “Absoluut. Blauwhoed blijft innoveren in het kader van co-creatie. We zijn druk bezig met het ontwikkelen van nieuwe tools en de digitalisering ervan.”



**“WE WILLEN  
DICHTBIJ MENSEN STAAN ALS ZE EEN VAN  
DE GROOTSTE AANKOPEN VAN HUN LEVEN DOEN,  
OF WANNEER ZE EEN HUIS ZOEKEN OM TE HUREN”**