



YVONNE TON
 E-MAIL cobouw@bimmedia.nl

‘Het is goed om jezelf opnieuw uit te vinden’

Voormalig vastgoedontwikkelaar Petran van Heel zit nu als bankier in de sector bouw bij ABN Amro. Aan de andere kant van de tafel, dus. ‘Ik zet geen gebouw meer neer, maar ik bouw nog steeds.’

Van bouwer naar bankier. Dat is een opmerkelijke switch.

“Ik heb altijd een brede scope gehad tijdens mijn bijna twintig jaar in bouw en vastgoed. Het is altijd goed om jezelf zo nu en dan opnieuw uit te vinden. Op zo’n moment van herbezinning kwam ABN Amro op mijn pad, dat zich ook aan het herbezinnen was. De relatiemanagers van de bank zijn van oudsher productgestuurd. Om klant en business centraal te stellen, wil ABN Amro zich meer richten op klantspecifieke sectoren. We hebben daar nu vijftien van, waaronder bouw en vastgoed. Bouw is een van de voorlopers in deze heroriëntatie. Ik kom uit die sector en kan die kennis inbrengen. Tegelijkertijd doe ik kennis op van de bancaire sector.”

Hoe zien uw werkdagen er uit als ‘bouwbankier’?

“Ik praat met klanten, relatiemanagers, branchevereniging en ‘leaders’ uit de sector over specifieke trends en ontwikkelingen, ik bezoek congressen en beurzen en we organiseren veel klant-events. Het signaleren van die trends geef ik vorm, bijvoorbeeld op onze website ABN Amro Insights,

en die deel ik met onze klanten. Het geeft ons ook richting om te bepalen wat we wel of niet moeten financieren. Ik ben geen gebouw meer aan het neerzetten, maar ik ben wel aan het bouwen. Ik bouw aan de sectorbank.”

Wat kan de banksector leren van de bouw?

“Dat wij ons verdienmodel tegen het licht moeten houden, net als de bouw, maar dat geldt voor de hele industrie. Bedrijfsprocessen veranderen en er ontstaan nieuwe technologieën, samenwerkingsverbanden en disruptieve businessmodellen.”

Zijn banken weer bereid geld te verstrekken aan bouwers?

“Jazeker, in ieder geval bij ABN Amro. Het kost na de crisis wel meer moeite om financieringen voor elkaar te krijgen. Dat geldt voor alle banken. Nieuwe regelgeving stelt nieuwe eisen. Dat is uiteindelijk in het belang van alle partijen. Als je je klant goed begrijpt en weet wat er binnen een sector gebeurt, kun je door meer sector kennis de hoogte van het risico bepalen.”

Komt u nog weleens op een bouwplaats?

“Ja, maar veel minder dan voorheen. Ik kom nog weleens bij eigen bouwprojecten of ik ga met relatiemanagers mee die met onze klanten afspreken ‘op het werk’. Dat is nog steeds leuk. Ik kan de kennis uit mijn vorige functie goed combineren met mijn huidige rol. Tegelijkertijd kijk ik meer met afstand. Zo kijk ik nadrukkelijker naar de bedrijfsvoering, al zegt de bedrijfsvoering ook veel over het bedrijf.”

CV

Petran van Heel

1971: Geboren in Tilburg.

1990 - 1996: Bouwkunde met als afstudeerrichting bouwmanagement & vastgoedbeheer, TU Delft.

1996 - 1997: Winters & Van Heel Consultants.

1997 - 2002: Koninklijke Hollandse Betongroep, diverse functies, waaronder tendermanager.

2002 - 2003: Business administration and management, RSM Erasmus Universiteit.

2002 - 2008: Koninklijke BAM Groep, verschillende functies, waaronder projectdirecteur DBFMO.

2008 - 2014: Projectdirecteur MAB, Rabo Vastgoed Groep.

2014 - 2016: Senior investment manager, Pinnacle.

2016: Sector banker bouw, ABN Amro.

