

# EVERT BRUGMAN

**funda**

**(SINDS 2013 CFO BIJ FUNDA EN VERANTWOORDELIJK VOOR FINANCE, HR, LEGAL, OFFICE MANAGEMENT EN SYSTEEM- & APPLICATIEBEHEER.)**

## OVER FUNDA

Funda is het grootste vastgoedplatform voor makelaars, kopers, verkopers, huurders en verhuurders in Nederland. "Funda is een tweezijdig platform voor makelaars en consumenten in Nederland. Bijna alle makelaars zijn bij ons aangesloten en ruim 90% van het woningaanbod staat op funda. We hebben maandelijks ruim 5 miljoen bezoekers! Naast de serieuze zoekers, bestaat het overgrote deel van het bezoekersaantal uit fun seekers."

## 'VERTROUWEN IS EEN GROOT GOED.'

"Het aanbod van woningen en commercieel onroerend goed kan alleen worden geplaatst via een makelaar. Wat op onze website komt, moet aan bepaalde kwaliteitseisen voldoen. We willen een garantie voor kwaliteit en inhoudelijkheid afgeven over bijvoorbeeld de maatvoering en de ligging. Onze medewerkers screenen dit continu. Vertrouwen is een groot goed en we zijn zuinig op onze goede reputatie."

## MEER DAN EEN DIGITALE ETALAGE

Funda is in 2000 gestart als digitale etalage voor NVM-makelaars en doorgroeit tot het grootste vastgoedplatform in Nederland. Evert Brugman, CFO van funda, licht de financiële structuur toe: "We zijn voor 90% juridisch eigendom van grootaandeelhouder NVM. Onze andere aandeelhouder is Stichting Administratiekantoor funda. In de STAK zit het overgrote deel van de investeerders (NVM-makelaars en -kantoren), waarmee funda is opgericht. Van Wegener, de derde partij bij de oprichting, heeft funda de aandelen in 2013 ingekocht."

"Door de link met NVM en de afspraken met andere brancheverenigingen heeft funda een unieke positie in de markt en zijn we behoorlijk winstgevend", aldus Evert. "We brengen de koper en verkoper bij elkaar, naast de 'fundaholics' die voor de fun op funda zitten. Onze omzet is grotendeels afkomstig van makelaars. Het restant komt uit doelgerichte advertenties op de website."

## 'WE ZITTEN VOL NIEUWE IDEEËN.'

"Als je een paar aannames doet over te koop staande huizen, het aandeel van funda in de markt en wat prijzen, dan kun je op een bierviltje uitrekenen wat je maximale omzet is. We zitten vol ideeën over hoe we ons verdienmodel kunnen uitbreiden. Met woningen als basis kunnen we heel veel doen wat daarmee te maken heeft."

Zo kijken we nu naar hypotheek, dat plan ligt al grotendeels klaar."

"Onze organisatie bestaat vooral uit mensen en data (website). Met beide gaan we heel zorgvuldig om. De website is ons heilig, de data moet aan alle kanten veiliggesteld zijn. De mensen zijn onze belangrijkste asset. Daar investeren we in, in kwaliteit en in kwantiteit."

## 'DE MENSEN ZIJN ONZE BELANGRIJKSTE ASSET.'

"We hebben een aparte afdeling die data verzamelt en analyseert. Data verzamelen kan iedereen, maar je moet er informatie uithalen en het juist interpreteren. Data kan je veel vertellen over de markt en de trends, maar we zullen altijd mensen nodig hebben voor contacten met makelaars en consumenten."

## OVER DE CFO

Evert (62) is geboren en getogen in Utrecht. De energieke CFO woont sinds twee jaar onder de rook van Rotterdam en is trotse opa van een kleindochter en twee kleinzonen. De levensgenieter bezoekt, als het kan, nog elke week zijn stamkroeg in Utrecht. "Ik hou van lekker eten en drinken en een feestje."

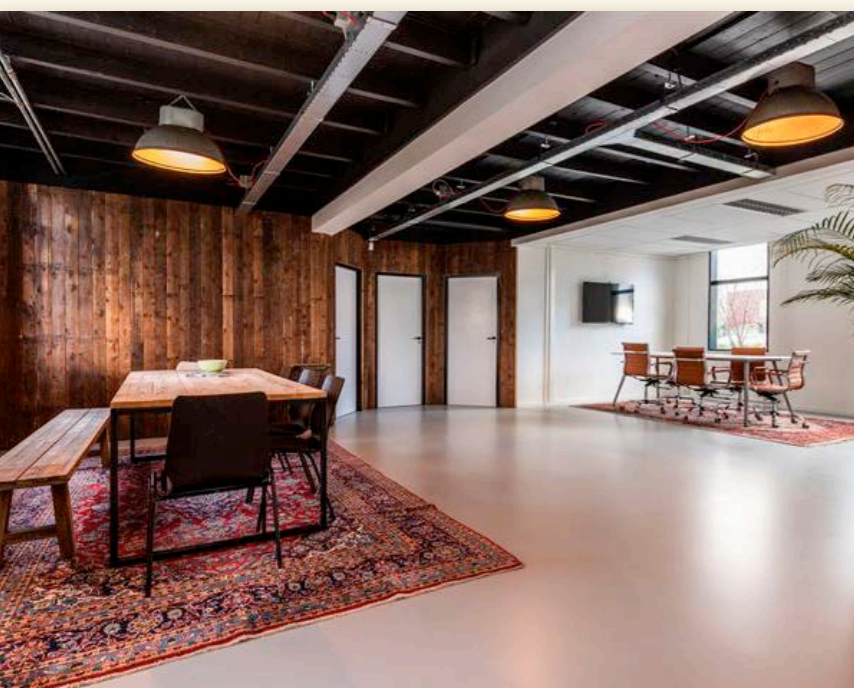
Evert ging in 5 atheneum van school - "Dat was niet mijn slimste besluit!" - en kwam bij toeval in de financiële hoek terecht, toen zijn vrienden hem meevroegen naar de cursus PD Boekhouden. In de daaropvolgende vijf jaar heeft hij MBA en SPD behaald, gevolgd door



onder meer de controllersopleiding bij NIVE, post-HBO Controlling en een master Finance & Control. "Ik kom uit een arbeidersgezin. Men heeft het vaak over gelijke kansen of gelijke uitkomsten, ongeacht afkomst of achterstand. Maar je moet het zelf verdienen. Niet klagen, maar afdwingen!"

De financial heeft een indrukwekkende staat van dienst. In 1981 gestart bij de administratie van een detailhandel en doorgroeit tot CFO bij diverse organisaties in uiteenlopende branches. Sinds 2013 is Evert CFO bij funda, waar hij deel uitmaakt van het vijfkoppige executive team. Naast zijn werk is Evert bestuurslid van IMA Chapter Amsterdam en bezig met een promotieonderzoek naar de rol van de CFO in familiebedrijven. "Dat doe ik puur voor mezelf."

"Als CFO van funda ben ik, naast finance, ook verantwoordelijk voor HR, office management, kantoorautomatisering en juridische zaken. Mijn directeur noemt mij ook wel Chief of Staff. Faciliterend bezig zijn voor de hele organisatie vanuit de financiële optiek. Die diversiteit maakt mijn rol zo boeiend. Ik heb met iedereen te maken."





Op de vraag of hij wil stoppen na zijn 67<sup>e</sup>, schudt Evert vastberaden zijn hoofd. “Ik wil graag een toezichthoudende rol vervullen, in een raad van toezicht of als commissaris, en wat met kennisoverdracht doen. Vanuit mijn ervaring iets toevoegen aan organisaties, in een adviserende rol. Dat kan overal zijn, in het maatschappelijke domein of in een familiebedrijf. Ze kunnen me nu al bellen, dan kan ik eerder met mijn eigen transitie beginnen!” zegt hij lachend.

#### **WAT MAAKT U EEN GOEDE CFO? OVER WELKE EIGENSCHAPPEN BESCHIKT U OM EEN GOEDE CFO TE ZIJN?**

“De resultaten en de cijfers zijn natuurlijk mijn core business. Ik ben de schatkistbewaarder, signaleer waar het goed gaat en waar we moeten opletten. Ik kijk mee naar de toekomst en bewaak de budgetten.” Evert schiet in de lach: “Mensen vergeten opvallend snel wat ze hebben gevraagd.”

“Bij funda hebben we de luxepositie dat we voldoende winst maken, maar dat heb ik in het verleden wel anders meegemaakt. Ik ben begonnen in de detailhandel en daar rekenden we tot drie cijfers achter de komma. Als CFO moet je je eigen control framework definiëren op basis van het type organisatie, de kostenstructuur, de markt en de strategie.”

#### **‘IK KAN HEEL SLECHT TEGEN MOETEN.’**

“We hebben bij funda zo’n kleurentest gedaan. Rood stond bij mij vrij hoog: ‘Oké, nu beslissen!’ Maar rood bij een ander is mijn grootste energieslurper. Ik kan heel slecht tegen ‘moeten’. Laat het aan mij over en heb vertrouwen dat ik naar je toe kom als het nodig is. Dat is ook wat ik van mijn mensen vraag. Ik ga ze niet voorschrijven wat ze moeten doen, ik vertrouw op hun expertise. Maar ik ben er altijd voor ze, mijn deur staat altijd open.”

#### **WAT STAAT OP DIT MOMENT OP DE FINANCIËLE AGENDA? EN WAT IS UW ROL DAARIN?**

“Toen COVID-19 losbarstte, daalden de bezoekersaantallen even. Ook de advertentiemarkt had een forse dip, maar is weer opgekrabbeld. Maar het aantal aanmeldingen voor nieuwe huizen ging snel hard omhoog. Dat was een rare situatie, we hebben vorig jaar voor het achtste jaar op rij de hoogste omzet en winst ooit gehaald!”

“We zagen al een dalende trend in het aantal aanmeldingen om onroerend goed te plaatsen. De laatste maanden gaat dit harder dan verwacht en dat heeft in 2021 zeker gevolgen voor de omzet en onze winst. Maar we blijven – in overleg met onze commissarissen – investeren in de toekomst. We willen het fundament van onze organisatie verder versterken met het uitbreiden van het aantal medewerkers, het verbeteren van de kwaliteit van onze mensen en onder andere het implementeren van een nieuw CRM-systeem. Natuurlijk kijken we ook kritisch naar de kosten. Gelukkig hebben we een dusdanig sterke winstpositie, dat we wel tegen een stootje kunnen.”

#### **HOE DENKT U OVER DE FINANCIËLE MARKT?**

“De doorstroming in de huidige huizenmarkt is niet goed: er is te weinig aanbod voor de onderkant en als de onderkant wil doorschuiven, dan zit er te weinig in het middensegment. We willen de markt graag in beweging brengen, maar hoe? We kunnen met onze data aantonen dat het nu een goede tijd is om je huis te verkopen. Maar waar moeten de verkopers dan naar toe? Hun nieuwe huis is ook in prijs gestegen en moeilijk te vinden. Het probleem is dat er structureel te weinig huizen zijn.”

#### **‘ER MOET MEER GEBOUWD WORDEN.’**

“De lage rente helpt de consument natuurlijk wel. Tegelijk leidt de schaarste op de huizenmarkt gecombineerd met de extreem lage rente ertoe dat mensen overbieden met bizarre bedragen. Er moet meer gebouwd worden, dat is de enige oplossing.”

**De vraag van de vorige interview kandidaat, Kees-Jan van Beelen, Manager Services bij Wasserij / Linnenverhuur G. van der Kleij & Zn. bv:**

#### **“VOOR DE HEDENDAAGSE CFO IS HET NOODZAKELIJK DAT JE JE PERSOONLIJK EN PROFESSIONEEL BLIJFT ONTWIKKELEN. HOE BEWERKSTELLIG JIJ DIT?”**

“Ik heb veel vakgerichte opleidingen gevolgd en op een bepaald moment weet je wel wat er in de boeken staat. Jezelf ontwikkelen doe je eigenlijk vooral in de praktijk, zonder dat je het in de gaten hebt. Door met mensen te praten, je te verdiepen in processen en bedrijven, ideeën en indrukken op te doen. Ik ontwikkel mezelf nu door meer na te denken en niet alles voetstoots aan te nemen. ‘Question everything, believe nothing’, zei een professor een paar jaar geleden tegen me.”

#### **WELKE VRAAG ZOU U AAN DE VOLGENDE CFO WILLEN STELLEN?**

“Zelf ben ik gestart op de administratie en heb ik in de praktijk geleerd hoe de processen en de business in elkaar zitten. Starters van tegenwoordig willen vaak gelijk als controller aan de slag. Wat vind jij belangrijk in de ontwikkeling van een starter in een financiële functie in de eerste paar jaar?”