

DE EERSTE 365 DAGEN VAN OLIVIER LAPORTA (38)

‘De consolidatie komt er’

Met Olivier Laporta koos Century 21 Benelux bewust voor een CEO zonder ervaring in de vastgoedsector. Laporta begon zijn carrière bij PwC en werkte nadien voor het aankoopdepartement van Delhaize. In 2014 voegde hij zich bij de ondernemer Yvan Verougstraete om Medi-Market op te richten. Laporta zette onder meer de franchise-afdeling van de farmaketen op. Het vastgoedmakelaars-netwerk Century 21 is met ongeveer 130 vestigingen de marktleider in ons land, maar de jongste jaren stakte de groei.

Wat was de belangrijkste opdracht bij uw aanstelling?

OLIVIER LAPORTA. “Century 21 een nieuw elan geven. Het is een heel sterk merk, maar we hebben enkele moeilijke jaren achter de rug. Ik kende de vastgoedsector niet, en dat biedt het voordeel dat je er met een frisse, open blik naar kunt kijken. Zo hebben we in het voorbije jaar de vrij klasieke marketing, met vooral sponsoring van evenementen, grondig vernieuwd. Nu trekken we veel meer de digitale kaart en zijn we actiever op



Is: CEO van Century 21 Benelux

Vrije tijd: gezin, tennis, mountainbiken

de sociale media. Er lopen ook projecten rond digitalisering en automatisatie, die de samenwerking tussen de kantoren en het hoofdkantoor vlotter moeten laten verlopen. En we werken aan een gestroomlijnde interactie tussen de kantoren en de klanten.”

Heeft de vastgoedsector u verrast?

LAPORTA. “Ja, vooral door de passie waarmee mensen in deze sector werken. Maar er lopen ook nog heel wat cowboys rond. De toegang tot het beroep en de controle erop zouden nog strenger mogen, ook omdat het vak van vast-

goedmakelaar complexer wordt. Het beroep heeft zeker zijn nut, maar je moet er wel over waken dat het door uiterst professionele mensen wordt uitgeoefend. Daarom zet Century 21 opnieuw volop in op zijn Academy, die onze leden en medewerkers sterk ondersteunt met opleidingen. Ook voor *employer branding* kunnen we onze Academy nog meer uitspelen als een belangrijke troef.”

Century 21 wil nog groeien, maar dat willen uw concurrenten ook. Is de markt niet stilaan verzadigd?

LAPORTA. “Die groei willen we ook via het bestaande netwerk realiseren. We gaan onze leden daarin nog beter ondersteunen. Daarnaast willen we inderdaad ook nieuwe vestigingen openen. We hebben een vijftigtal blinde vlekken gedetecteerd, waar we aanwezig moeten zijn. De concurrerende netwerken mikken natuurlijk ook op groei, en ik denk dat daar ook nog wel plaats voor is. Het Belgische vastgoedlandschap is nog in grote mate versnipperd. Ongeveer 70 procent van de vastgoedmakelaars is nog geen lid van een netwerk. Daar liggen kansen voor ons. Want de consolidatie komt er. Je ziet dat in alle sectoren, waarom dan niet in het vastgoed? Het is niet omdat je als makelaar deel uitmaakt van een netwerk, dat je wordt opgeslokt door een grote machine. Integendeel, wij willen die lokale marktkennis juist extra in de verf zetten, want die is cruciaal in vastgoed. Maar als onderdeel van een groter netwerk sta je als lokale makelaar wel sterker.” **LV**

“De toegang tot het beroep en de controle erop zouden nog strenger mogen”

‘Twee handen op één buik’



WIE

Marc Henri De Bruyne (50)

IS

Managing director en partner bij WMH Project

WAS

Marc Henri De Bruyne ging in 2017, na zijn studie communicatiewetenschappen aan de UCL, aan de slag in de pr-sector, eerst bij Creative Strategie en vervolgens bij LVT-Benelux PR. “In 2001 werd de hele communicatiesector zwaar getroffen door 9/11. We hebben ons best gedaan om de situatie te redden, maar in 2003 ben ik ontslagen. Samen met mijn vrouw heb ik toen het pr-bureau Vademecum opgericht. We besloten op een totaal andere manier te werken.” Vademecum werkt met vaste prijzen, in plaats van per uur te factureren. De klant betaalt een vaste prijs voor een perscommuniqué, of dat het bureau nu 20 minuten of 20 uur kost.

Dat heeft Vademecum geen windeieren gelegd. Tijdens de coronaperiode kende het een groei van 35 procent.

WIL

In diezelfde periode werd De Bruyne benaderd door het Franse WMH Project, dat voor veel Europese instanties werkt en een brughoofd in Brussel zocht. “Er was een match”, zegt Marc Henri De Bruyne. “We zijn als twee handen op één buik. In juli 2021 is Vademecum verkocht. Ik blijf wel samen met mijn vennoot aan het roer staan. We zijn aandeelhouders in de groep geworden.”

Vademecum werkt voortaan onder de naam WMH Project. “De groep geeft ons de middelen om te groeien. Vademecum is gegroeid van zeven naar vijftien medewerkers. Tegen februari komen er nog drie bij, en we zoeken nog vijf mensen.” De Bruyne zette twaalf jaar geleden ook een netwerk van onafhankelijke pr-bureaus in Europa op, dat ook onder de naam WMH Project zal opereren. Hij zal ook een bureau in het bureau in Parijs opzetten. “Dat is het mooie. We ontwikkelen samen iets. Het is geen overname, er is geen druk. WMH geeft ons vleugels.”

VRIJE TIJD

Marc Henri De Bruyne trekt in zijn vrije tijd graag de natuur in. **AVP**

‘Transactieteam doen excelleren’



WIE

Caroline Daout (53)

WORDT

Corporate M&A partner bij Van Bael & Bellis

WAS

“Mijn loopbaan als advocaat begon in 1993, vlak na mijn rechtenstudie en na een jaar in de VS te hebben gestudeerd”, vertelt Caroline Daout. “Ik had het geluk te kunnen beginnen in een middelgroot kantoor in Brussel. Mijn focus lag vooral op ondernemingsrecht. Ik kreeg er de kans buitenlandse bedrijven of investeerders te adviseren over alle vennootschapsrechtelijke aangelegenheden. Op mijn 31ste werd ik partner in dat kantoor, dat in 2002 door DLA Piper overgenomen werd. In 2014 werd ik hoofd van DLA's Corporate M&A-groep (*mergers and acquisitions* of fusies en overnames, *nvdv*) in België.”

WIL

“Ik blijf adviseren over vennootschapsrecht, M&A en private equity als partner bij Van Bael & Bellis”, zegt Daout. “We zijn complementair in profiel, cliënten en sectoren. Ik had ook de persoonlijke wens nieuwe uitdagingen aan te gaan in een aangename omgeving, met medewerkers die dezelfde waarden delen. Uitmuntendheid, ondersteuning, open samenwerking en diversiteit zijn voor mij van het grootste belang in een partnerschap. In ons kantoor werken 25 nationaliteiten, wat een grote troef is bij het adviseren van multinationale ondernemingen. Ik verwacht dat we met onze ervaring, deskundigheid en het delen van *best practices* van ons transactieteam de marktleider kunnen maken. Dat team is de jongste jaren aanzienlijk gegroeid. Dat is al een teken van succes. Even belangrijk is het de medewerkers een aangename werkomgeving en perspectieven te kunnen bieden.”

VRIJE TIJD

“Sporten wanneer ik kan: fietsen, zwemmen, skiën en golfen. Cultuur ook, lezen, natuur en reizen. Ik ben gepassioneerd door koken en wijn, maar het meest dierbare is tijd doorbrengen met mijn man, kinderen en vrienden.” **MVA**