

Olof Könst

Van O4 & Partners Private Office
naar Navis Private Office
'Structuur, creativiteit en vooral
veel energie'



1996
Bedrijfskunde –
Nyenrode Universiteit

1971
Geboren in Amstelveen

Proficiat met uw nieuwe stap. Hoe bevalt uw nieuwe functie?

'Erg goed! Het is leuk om onderdeel te zijn van een snelgroeiende organisatie en een bijdrage te kunnen leveren aan die groei. De huidige omvang biedt mogelijkheden om de dienstverlening verder te professionaliseren met het opzetten van een Investment Office.'

Welke aspecten van uw functie geven u nu al energie?

'Nadenken over hoe het bedrijf er over vijf jaar uit gaat zien en vervolgens de route bepalen om daar te komen. Dat vraagt om

structuur, creativiteit en vooral veel energie. Welke stappen gaan we de komende jaren zetten? Wat hebben we daarvoor nodig? En hoe nemen we de cliënten mee op deze reis? Daar kijk ik enorm naar uit!'

Wat was uw allereerste (vakantie)baantje en wat hebt u daar geleerd?

'Een van mijn eerste vakantiebaantjes was kippen vangen die op transport moesten. De eerste kippen waren makkelijk te vangen, die staan zij aan zij in een overvolle hal. Maar als je later op de dag in een stoffige hal rondjes rent achter de laatste vier kippen, dan begint het besef vrij snel in te dalen dat je school afmaken niet zo'n hele gekke gedachte is.'

Hoe en wanneer bent u in contact gekomen met Navis Private Office?

'Met twee van de huidige drie partners heb ik eerder samengewerkt en door de jaren heen altijd goed contact gehouden. Nu het bedrijf een volgende groeifase ingaat, kwam de vraag op tafel of ik daar een bijdrage aan wil leveren. Dat kon ik uitstekend combineren met een aantal andere activiteiten die ik met Willem Jan Pelle, met wie ik vroeger bij MN

samenwerkte, aan het opzetten ben.'

Wat verwacht u daar als Investment Manager te bereiken?

'Het belangrijkste doel is dat Navis Private Office in staat is een grote groep cliënten tevreden te houden en nieuwe cliënten om zich heen weet te verzamelen. Als we over vijf jaar terugkijken en met enige regelmaat bossen bloemen in ontvangst mogen nemen van tevreden cliënten, dan is de missie geslaagd.'

Wat is het belangrijkste dat u hebt geleerd in uw vorige banen, en hoe neemt u dat mee in deze nieuwe rol?

'Mijn loopbaan ben ik begonnen bij MN (toen nog MN Services) en dat viel samen met de opkomst van fiduciair beleggen onder leiding van Hans Rademakers en Jan Bertus Molenkamp, die later hun stempel hebben gedrukt op de ontwikkeling van fiduciair beheer. Vervolgens heb ik altijd gewerkt voor grote institutionele vermogensbeheerders die zich op de een of andere manier moesten verhouden tot deze ontwikkeling. Toen ik zes jaar geleden de stap maakte richting family offices werd mij al snel duidelijk dat deze institutionele ervaring bijzonder nuttig is voor de groei die deze sector nu doormaakt. Het heet (nog) geen fiduciair, maar vormt wel een blauwdruk van hoe de dienstverlening van een family office eruit zou kunnen zien.'

Wat zijn uw persoonlijke ambities?

'Olympisch kampioen padel worden met Rogier Rake, maar dan moeten we wel wat vaker dan 1x per jaar gaan trainen.' ■