



AR 05 72

DAVID HART: ALTIJD IN DE HOOGSTE VERSNELLING

Van de eerste Maserati die ik zag, weet ik nog steeds het kenteken uit mijn hoofd

Stilzitten is niet zijn ding, doen en dromen realiseren des te meer. Zijn bedrijf DHG (David Hart Group) heeft ruim één miljoen vierkante meter logistiek vastgoed in Nederland in bezit, met name in de havens van Rotterdam, Amsterdam, Moerdijk en Vlissingen. David Hart ziet het ontwikkelen en beleggen in vastgoed als een manier om geld te verdienen. Om ook zijn ware passie na te jagen: klassieke raceauto's. Of het nu werk is of hobby: prestatiedrang typeert deze gedreven Rotterdammer.

Vanuit het witte, strak ingerichte kantoor aan de Maasboulevard in Schiedam overziet David Hart het rauwe Rotterdamse havengebied. Links in de verte schittert de skyline van Rotterdam. Aan de overkant prijkt een DHG-logo op een grote opslagloods. David: "DHG is actief in het ontwikkelen en beleggen in logistiek vastgoed en participeert in gerelateerde bedrijven. Alle bedrijven kunnen hun eigen broek ophouden. Zo heb ik tijd om creatief bezig te zijn voor de zaak. Dat is mijn kracht. Voor mij is elke deal een kick. Als een deal is rond, ben ik als een kind

zo blij. Het geldt dat ik verdien, zorgt ervoor dat ik in mijn leven keuzes kan maken. Daardoor kan ik doen wat me echt gelukkig maakt."

"Voor mij is elke deal een kick"

Handelsbloed

Dat er bij David handelsbloed door zijn aderen stroomt, was al vroeg duidelijk. "Ik was best een lastig kind. Na drie internaten haalde ik met pijn en moeite mijn mavodiploma. Pas veel later, in 1990, bleek dat ik ADHD en dyslexie heb. Mijn vader, die huisarts was, en mijn toenmalige echtgenote, ook een arts, hadden dat nooit onderkend. Het verklaarde wel veel. Als je prikkels niet kunt voeden – gelukkig kon ik dat wel met alles wat ik ondernam - kan het negatief uitpakken. Achteraf was het alsof ik in mijn jeugd continu over ijsschotsen aan het rennen was. Door mijn ADHD kon ik niet genieten van het moment, maar dat lukt me nu ik ouder word wel steeds beter."

“Mijn vader was niet gul. Terwijl ik juist materialistisch ben. Alles wat mooi is, is vaak duur. Van mijn vader heb ik geleerd, dat ik er dan voor moest werken. Een les die ik ook doorgeef aan mijn kinderen. Maar ik ontdekte als jonge jongen al gauw dat je met werken niet snel veel geld kan verdienen. Met handelen daarentegen wel. En ik wilde heel graag die brommer. Dus als ik een oude roestige brommer bij iemand voor de deur zag staan, belde ik aan of ik die kon kopen. Die knapte ik dan op in het tuinhuisje achter de praktijk van mijn vader. Tot zijn ergernis. Daarna verkocht ik hem weer.”

Kurkenfabriek

Brommers werden auto's. “De irritatie van mijn vader werd op een gegeven moment te groot, zeker toen er een auto op zijn zijkant in de achtertuin lag. Hij huurde voor mij een flatje in de Alexanderpolder. Ook daar waren de burens niet blij met alle auto's voor de deur. Uiteindelijk kwam ik terecht in Schiedam.” Aan het Groen Weegje begon David zijn serieuze handelsavontuur. Met zijn laatste cent, en een kleine lening bij zijn vader, kocht hij er een oude kurkenfabriek. Tegenover het pand huurde hij een loods voor het tijdelijke onderkomen van zijn garage. Alles wat hij verdiende met de autohandel, stak hij direct in de restauratie van de kurkenfabriek. Na een jaar was het project voltooid. Het autobedrijf specialiseerde zich in Alfa Romeo's en de zaak floreerde. David begon ook zijn eerste Alfa Raceteam. Een droom die bijna zijn faillissement betekende. “Want alles samen werd mij te veel, voornamelijk het managen van personeel.” Hij schakelde op tijd terug en stopte met de hele Alfa-handel. “Ik specialiseerde me in Ferrari's, een zaak met veel minder personeel. Onder mijn klanten waren ook veel succesvolle vastgoedjongens. Via hen kwam ik erachter hoe ik de waarde van vastgoed kon inschatten.”

“Het bleek een cruciaal moment voor de rest van mijn leven, toen ik in 1997 het kurkenfabriekpand kon verkopen aan een projectontwikkelaar die er woningen wilde bouwen. Dat was zo'n grote deal dat ik meer brood in zag in de vastgoedhandel. Ik zei de auto business definitief vaarwel en specialiseerde me in commercieel vastgoed. Net als het opkopen van oude

brommers, vond ik nu oude panden in het havengebied, die we opknapten, verhuurden en verkochten. Met de opbrengsten gingen we ontwikkelen, verhuren en verkopen, waardoor we voldoende middelen kregen om de hallen die we ontwikkelden, te houden.”

Droom

Op zijn monumentale landgoed in Wassenaar maakte David zijn ultieme droom waar. Hier waant hij zich de boswachter die hij als jong kind wilde worden. Ook zijn Race Team is er gevestigd. “Hier werken acht medewerkers om mijn klassieke raceauto's met liefde te verzorgen. De garage wordt beheerd door iemand die dertig jaar geleden als jongen stage liep in mijn garage in Schiedam. Na de verkoop ging hij aan de slag als timmerman in mijn vastgoedbedrijf. En nu woont en werkt hij weer hier.”

“Goodwood won ik vier keer, waarvan twee keer met mijn zoon. Heel gaaf. Daar ben ik best trots op”

“In Wassenaar staan nu zo'n vijftientig klassiekers. De bouwjaren van de auto's variëren van 1950 tot 2000. Van Ford tot Ferrari. De andere vijftientig zwerven over de wereld, voor speciaal restauratiewerk, finetuning of verkoop. Zelf reis ik de hele wereld over om met de auto's wedstrijden te racen. Dat is mijn ware passie. Goodwood in Engeland is daarvan de bekendste. Die won ik vier keer, waarvan twee keer met mijn zoon. Echt gaaf. Daar ben ik best trots op.”

Geen held

Hoewel Sprinting Sophia al tien jaar bestaat, had David er nog nooit van gehoord. Bij toeval las ik het magazine en zag veel bekende Rotterdammers voorbijkomen. Zieke kinderen de dag van hun leven bezorgen, dat doe ik natuurlijk graag. Als kind kijk je anders naar het leven. Onder de indruk zijn van al die bijzondere auto's, dat herken ik wel. Van de eerste Maserati

die zag, weet ik nog steeds het kenteken uit mijn hoofd. Eerlijk gezegd, ben ik geen held als het om zieke kinderen gaat. Ik leen liever vijf auto's uit, dan dat ik zelf meerijd. Ik heb respect voor alle mensen die dit wel doen. Twee collega's namen op de dag zelf namens DHG de honneurs waar. Zij waren echt onder de indruk."

In natura

"Sprinting Sophia is een mooi initiatief, dat mij als autoliefhebber natuurlijk aanspreekt. Maar ook omdat het niet alleen gaat om geld geven. Natuurlijk nemen wij als DHG onze maatschappelijke verantwoordelijkheid. Zowel landelijk als in Rotterdam steunen wij

vele initiatieven, waaronder het Haven Gala en het Sophia Lichtjesdiner. Ik ben trots op Rotterdam en op alle Rotterdammers. Maar liever nog doe ik op mijn eigen manier goed, in natura. Zo parkeerde ik in Den Haag eens onbetaald op het terrein van een kerk midden in de stad. Daar voelde ik me een beetje schuldig over. Ik liep daarom naar binnen om er wat geld voor te geven. Een vrouw leidde mij rond; het was duidelijk dat de kerk wel een opknopbeurt kon gebruiken. Ik heb toen aangeboden te helpen. Deels met geld, maar ook met mijn advies bij het offerte- en renovatietraject. Op deze manier lever ik misschien wel meer toegevoegde waarde."

