

'Iets nieuws beginnen en dat samen met anderen opbouwen vind ik prachtig'

Roel Maas: 'Alles wat ik als ondernemer doe en gedaan heb, had altijd raakvlakken met auto's.'

Tekst & foto's: Erik Stroosma

# Petrolhead goes gree.. blue!

"Altijd ben ik bezig met business", zegt Roel Maas. Sinds een kleine tien jaar combineert hij ondernemen met een gezinsleven en is hij vaker thuis dan in de jaren daarvoor. "Mijn gezin en andere dierbaren zijn het belangrijkste in mijn leven, maar zonder ondernemen zou ik ook moeilijk kunnen."

'Ik ben niet iemand die op de winkel past, maar iemand die nóg een winkel wil openen'



We zitten in een showroom die vol staat met Ferrari's en kijken uit op de enige Rolls-Royce in de ruimte. "Dat is de Spectre, de eerste volledige elektrisch Rolls-Royce", zegt Roel Maas. "Hij rijdt fantastisch; de beste rijervaring die ik ooit heb gehad. In een limousine."

Uit de mond van Maas is dat een opmerkelijke uitspraak. De Brabantse ondernemer staat bekend als een 'petrolhead' met een uitgesproken voorliefde voor ronkende Porsches 911 met benzinemotor. "Ja, veel mensen die mij kennen zullen verbaasd zijn als ze dit lezen", zegt hij lachend, "maar het is echt zo. Ze hoeven zich geen zorgen te maken, hoor. Ik rijd straks weer gewoon met een 911 naar huis. Daarin beleef ik toch 100% mijn beste rijervaringen."

#### Glazen kas

In dat huis bereiden ze zich op het moment van het interview (in de derde week van september) voor op de 50ste verjaardag van Roel. "Ja, ik zit bijna op de helft", zegt hij opnieuw met een lach. "Ik heb een optimistische kijk op het leven. Moet je zien hoe mooi het hier is met al die auto's. Het zonnetje schijnt. Ik heb een mooi gezin, ben met allemaal leuke dingen bezig. Wat wil je nog meer?"

In de showroom in waar we zitten, in het Brabantse Heeze, houdt Roel kantoor in een glazen 'kas' die midden in de ruimte staat. "Iedereen ziet je zitten hier, maar omdat het een afgesloten ruimte is, stapt niemand hier zomaar binnen. En doen ze dat wel, dan excuseren zij zich eerst. Zit je hier twee meter verderop aan de bar met een zakelijk gesprek, dan voelt niemand zich geremd en spreekt iedereen die binnenkomt je spontaan aan. Zo kan een dun laagje glas een wereld van verschil betekenen."

#### Porsches verkopen

Met die uitspraken zal Roel de mensen die hem kennen dan weer niet verbazen. Als ondernemer is hij onder meer succesvol vanwege zijn oog voor detail. Toch ontgaat hem ook wel eens iets. Naar een voorbeeld daarvan hoeft je in Heeze niet te ver zoeken. "Nadat ik in de zomer van 2015 alle aandee-

len van Auto Maas Tankstations (24 locaties) had verkocht aan Lukoil, had ik na 17 jaar hard werken opeens niet meer veel om handen. Niets mooiers dan van je hobby je beroep maken, hoor je vaak. Porsche is mijn passie en dan vooral de 911. Daarom besloot ik hier in Heeze, onder de naam Uniqar jong gebruikte Porsches te gaan verkopen. Dat veranderde al heel snel van hobby in heel veel uren werk. Klanten van premiummerken zijn enorm veeleisend. Daar ging zoveel tijd in zitten, dat het niet meer leuk was. Ik werd continu gebeld. Het ging zeven dagen per week door. Het autovak heb ik echt onderschat.”

### Raakvlakken met auto's

Na drie jaar besloot Roel te stoppen met Uniqar en verhuurde hij het pand aan Autobedrijf Hoefnagels, dat exclusieve auto's verkoopt. Hij behield er wel een kantoor, de eerder genoemde glazen kas in de showroom. “Nu ben ik weer gewoon autoliefhebber en klant van een Porsche-dealer, dat bevalt veel beter. Van kinds af aan ben ik al gek op (snelle) auto's. Mijn vader (Henk Maas, destijds de eerste voorzitter van BETA) was een echte sleutelaar met een autobedrijf met twee pompjes erbij, 'diesel' en 'normaal'. Daar is mijn liefde voor auto's ontstaan. Alles wat ik als ondernemer doe en gedaan heb, had altijd raakvlakken met auto's: de exploitatie van tankstations, het kopen, beheren en verhuren van tankstationvastgoed en het mede-eigenaar zijn van van tank-entertainmentbedrijf Smarter Nozzle. En daarnaast het mede oprichten en verder ontwikkelen van de inkoop- en samenwerkingsorganisatie De Splinter (het huidige GemaQ, red.) en het beginnen van Uniqar.”

### Blue River

Ook de jongste zakelijke activiteiten van Roel hebben raakvlakken met auto's en energie voor mobiliteit. “Drie jaar geleden heb ik het Blue River Station Fund opgericht, een investeringsfonds dat zich volledig focust op energiestationvastgoed in de Benelux. Wij zijn de eerste en enige in Nederland die dat doen. Ja, toch weer bezig met energiestations. Daar ligt toch mijn specialisme en mijn hart. De naam Blue River is afgeleid van mijn achternaam 'Maas'. Dat 'blue' slaat niet alleen op blauw rivierwater, maar ook op waterstof. Een van de duurzame

## 'Ik heb een optimistische kijk op het leven'

brandstoffen uit de mix die in de komende jaren wordt aangeboden op de energiestations waarin wij investeren.” Met een lach: “Met mijn reputatie als 'petrolhead' vond ik 'Green River' niet heel geloofwaardig overkomen. 'Blue' is een mooi alternatief.”

### Iets opbouwen

Met zijn nieuwste initiatief gaat Roel de activiteiten van het Blue River Station Fund verbreden. “Het wordt een groeifonds dat in een mix van bestaande tankstations en grond voor toekomstige energiehubs investeert. De noodzakelijke infrastructuur om Nederland mobiel te houden. Het fonds krijgt daarom ook een nieuwe naam: Blue River Infrastructure Fund. Wie meer wil weten, kan kijken op [blueriver.nl](http://blueriver.nl). [Wederom met een lach:] Ja, ik kan het ondernemen niet laten. Iets nieuws beginnen, dat samen met anderen opbouwen, uitbreiden en succesvol maken, vind ik prachtig. Ik ben niet iemand die op de winkel past, maar iemand die nóg een winkel wil openen en daarna nog één, en nog één en van al die winkels een succes wil maken. Dat drijft mij telkens weer het ondernemerspad op. Dat geeft mij energie. Dat is mijn drive!” 

