

Regus zoekt kantoren om ambitieuze groei waar te maken

04-04-2018 14:36

Met 3.150 vestigingen wereldwijd is Regus de grootste aanbieder van flexibele kantoorruimte. Binnen Nederland staat de teller op 85, maar dat aantal moet binnen twee tot drie jaar verdubbeld zijn. VJ sprak met Karin Poel (area director) en Annelou de Groot (development director) over de aanhuurstrategie voor nieuwe vestigingen en over dé ideale werkplek.

Poel (rechts) is als area director samen met één andere collega verantwoordelijk voor de operationele uitvoering en de sales van alle vestigingen in Nederland. Zij bestiert de Randstad, waar een concentratie van de vestigingen zit. "Samen met Jeroen Roverts verkoop ik de onze full service kantoren", vertelt Poel. "We zorgen voor het personeel in onze vestigingen, verhuren de ruimtes aan klanten en doen het inkoopbeleid voor alles wat erbij komt kijken om een vestiging te runnen."

Regus en Spaces

De area directors zijn continu met de strategie bezig: waar moeten nieuwe vestigingen geopend worden? Hoeveel personeel is daarvoor nodig? Annelou de Groot (rechts) gaat als development director vervolgens op zoek naar nieuwe panden om aan te huren. Dit doet zij namens IWG (International Workplace Group), het internationale moederbedrijf van zes verschillende merken die flexibele kantoorruimte aanbieden. Binnen Nederland zijn er hier twee van actief: Regus en Spaces. Regus laat zich daarbij vooral kenmerken door de 'neutrale' kantoor- en vergaderruimtes, terwijl Spaces tevens inzet op 'coworking': werkplekken waar bedrijven in een open ruimte door elkaar heen kunnen zitten.

Uitbreiding van de merken

"We geloven bij IWG in het uitbreiden van onze merken om zo elke klant te kunnen bedienen", vertelt De Groot. "Met meer merken is het bovendien makkelijker om een pand aan te huren. Ik kan zo in samenspraak met de vastgoedeigenaar kijken welk merk het meest geschikt is voor het pand en de locatie." Naast Regus en Spaces zijn de andere vier merken No.18, Base Point, Open Office en Signature. Die laatste treedt binnenkort waarschijnlijk als derde merk toe tot de Nederlandse markt.

'Corporates ontdekken voordelen'

De ambitie om het aantal vestigingen te verdubbelen binnen twee tot drie jaar komt met name voort uit de groei van het aantal corporate klanten: de multinationals met een groot personeelsbestand. "Waar de branche voor flex offices twee jaar geleden nog sterk opkwam, is het nu status quo", licht De Groot toe. "Op dit moment is een kwart van onze klanten corporate en de rest niet, maar daar verwachten we een flinke kanteling in. Corporates ontdekken de voordelen van deze branche. Ze hebben behoefte aan een heel wijd verspreid en diep netwerk. Wij kunnen ze dat bieden."

Poel vult aan: "In het verleden was het zo dat corporates voor hun status hun eigen grote hoofdkantoor wilden hebben en over de rest van de wereld allemaal eigen vestigingen, maar ook zij komen er steeds meer achter dat het eigenlijk erg interessant is om naar een veel flexibeler model te gaan, waarbij ze veel minder vastgoed zelf beheren en de kosten bovendien flink naar beneden kunnen brengen. Zij kunnen hun personeel permanent of voor de duur van een project op een van onze locaties laten werken."

Voor elke klant een product

De opkomst van de corporate klant betekent niet dat Regus niet (meer) inzet op het MKB en zzp'ers. Voor elke klant heeft Regus een product: ofwel een vast hoofdkantoor op een vestiging van Regus, waarbij je tevens toegang krijgt tot de andere vestigingen; ofwel een 'eigen' hoofdkantoor met daarnaast een abonnement om de Regus-vestigingen te kunnen gebruiken voor - bijvoorbeeld - de buitendienstmedewerkers. Die producten

zijn verder te personaliseren door een keuze te maken uit verschillende locaties, huurperiodes en ruimtes (vergaderruimte, business lounge of werkplek).

Data driven

De Groot vertelt dat Regus een erg 'data driven' bedrijf is. Het bedrijf verzamelt data voor zichzelf en haar klanten. "We gebruiken die om onze klanten een efficiëntere propositie te bieden binnen onze organisatie, die meteen ook een kostenbesparing is. Daarnaast maakt de technologie het mogelijk dat we veel meer vastgoedbeslissingen nemen op basis van artificial intelligence, waardoor we over de hele wereld veel gerichter kunnen aanhuren."

Locatie- en pandvoorwaarden

Eigenaren van (leegstaand) kantorenvastgoed opgelet, want Regus zoekt naarstig naar panden om de groeiambitie waar te kunnen maken. Waar wordt naar gekeken bij de locatiekeuze? De Groot: "We zoeken naar locaties van minimaal 1.000 m² in elke Nederlandse stad met 40.000 inwoners of meer, grof gezegd. Snelweg- en/of centrumlocaties."

Wat de eisen aan het pand zelf betreft, is het een afweging van kosten en opbrengsten. "We werken met wat er beschikbaar is. Ook wij merken de krapte op de markt in de grotere steden, met name in Amsterdam. In principe kan ik elk pand huren. Ik maak in mijn hoofd een rekensom: kosten min opbrengsten. Als ik een zeer diep pand vind waardoor er weinig plek is aan het raam, of veel schuine wanden, dan betekent dat dat de kwaliteit van het pand minder is en dat ik er dus minder aan kan verdienen. Dan ga ik onderhandelen over de huurprijs: die moet omlaag."

Keuze voor huren

Regus kiest er altijd voor om de panden aan te huren (en niet aan te kopen), omdat het bedrijf heel veel in de (inrichting van de) vestigingen investeert. Dat maakt dat er in de beginfase veel kosten worden gemaakt die pas na verloop van tijd worden terugverdiend. "We hoeven zo ook niet nog eens het hele pand vooraf te financieren. We kunnen op deze manier onze agressieve groeiambitie makkelijker halen."

Mogelijkheden

De Groot benadrukt dat Regus een oplossing kan zijn voor zowel kantooreigenaren als -gebruikers. Regus kan een heel gebouw (of gedeelte van een gebouw) aanhuren en vullen met een van de labels, maar kan ook operator worden van een gebouw. "Kantoren verhuren is niet meer alleen 'stenen aanbieden', je moet ook services aanbieden. Veel vastgoedeigenaren valt dat tegen; het is een gedoe. Het model van een operator is huurprijs plus services. Die services kunnen wij door onze grote schaal goedkoper aanbieden dan ieder ander. Het pand vullen is onze daily business." Tot slot kan Regus ook direct met een huurder (eindgebruiker) samenwerken. Bijvoorbeeld wanneer een bedrijf wil inkrimpen, of wanneer een nog aan te huren pand te groot is voor het bedrijf alleen.

Nieuwe locaties

Binnenkort openen er nieuwe vestigingen op de ArenaBoulevard en in het Kraanspoorgebouw in Amsterdam-Noord (hoofdfoto). Poel: "In het iconische Kraanspoorgebouw openen we een vestiging van drie verdiepingen aan de voorkant, met uitzicht over het IJ. Het wordt helemaal industrieel ingericht en de aanvragen stromen al binnen. Over twee maanden gaan we daar open."

De ideale werkplek?

Tot slot is de hamvraag wat een werkplek ideaal maakt. Met afstand de allerbelangrijkste succesfactor is de koffie, volgens Poel. "Koffie maakt of breekt je concept", verklaart ze. "Daarnaast is daglicht heel belangrijk. En een goede 'vibe' in de algemene ruimtes; het moet er leven. Wat juist steeds minder belangrijk wordt is het

bureau. Werknemers vinden het heerlijk om in een bankje te zitten met een tafeltje erbij en een kopje koffie ernaast."

Volgens De Groot is IT zónder handleidingen wat faciliteiten betreft absoluut de onmisbare schakel voor een ideale werkplek. "Vooral voor mensen zonder vast kantoor. We zorgen dat je je laptop openklapt en dat je meteen op internet kan. Je hoeft niets in te toetsen, geen wachtwoorden - waar ook ter wereld. Je kunt niet meer zonder."

Ramon Holle