

'Flexoffice aanbieders zijn geen concurrenten, maar collega's'

31-05-2018 09:13

Vorige week was ik te gast bij het Flexoffice Congres van Vastgoedjournaal, waar we met een groot aantal experts bij elkaar kwamen om het over de opkomst én toekomst van onze flexibele officeconcepten te hebben.

Tijdens het congres heb ik samen met Frank van der Sluys, head of research bij Cushman & Wakefield teruggeblikt op ons gesprek van zo'n 5,5 jaar geleden. Frank deed toen onderzoek naar de opkomende trend van flexwerken, en in die tijd is er veel veranderd in de markt van flexoffices. Bas van Veggel, mede-oprichter bij B. Amsterdam, wist die verandering perfect uit te drukken: "Voorheen werden de flexoffices in de multitenant sferen geduwd, of als verkapte leegstand aangeduid. Tegenwoordig wordt onze branche veel serieuzer genomen, en is het een echte asset class geworden."

Gebundelde krachten

Dat is het resultaat van gebundelde krachten van alle flexible office operators, die op onze markt opereren, en waarvan er veel bij het congres aanwezig waren. Die zal ik even uitleggen: we hebben dan misschien wel niet rond de tafel gezeten bij het plannen van onze marketingcampagnes, en we noemen elkaar niet in onze advertenties, maar we hebben er wel degelijk samen voor gezorgd dat flexible offices een aparte plaats in de vastgoedsector hebben gekregen. Google maar eens op 'flexibel kantoor': u vindt tal van resultaten. Als er daar maar één van was verschenen, was het begrip 'flexibel werken' vandaag de dag lang niet zo bekend geweest. Dat hebben we goed gedaan, WeWorks, IWG, Scalehub, HNK, TOO en B. Amsterdam! (Deze flexoffice aanbieders waren als spreker vertegenwoordigd op het congres.)

Een fragment uit het gesprek tussen Frank van der Sluys en Eduard Schaepman:

Huiskamer

Harold Coenders, director Occupier Services bij Colliers International, benadrukte het belang van kwaliteit: dankzij de digitale revolutie is werk en privé niet meer te scheiden van elkaar. Met je laptop en telefoon kun je overal werken, en dat heeft ervoor gezorgd dat mensen steeds meer eisen stellen aan de ontspanningscomponent van hun werkplek. Je wilt je er in ieder geval thuis voelen, en dat is ook de reden dat veel concepten het echte 'huiskamer'-gevoel uitstralen.

Hij voegt daar meteen aan toe dat we niet allemaal dezelfde huiskamer willen, wat ervoor zorgt dat we ons, net als hotelconcepten, steeds meer gaan richten op wat bepaalde doelgroepen willen. Voor de toekomst, waar privé, werk en ontspanning zich nog meer met elkaar zullen vermengen, zullen we dan ook steeds meer gaan kijken naar gecombineerde hotel- en officeoplossingen. Slapen, werken en ontspannen op één plek; zeker ideaal voor business nomads die soms voor een of twee dagen invliegen.

Niet langer een redmiddel

Nóg een ontwikkeling in die 5,5 jaar tijd is dat flexoffices die als een soort redmiddel in economisch laagtij opbloeden en daarmee als anti-cyclisch te omschrijven zouden zijn, nu in economisch hoogtij niet verdwijnen maar gewoon doorgroeien. Daarmee toont deze sector aan conjunctuur ongevoelig te zijn. Hooguit is de overweging van corporates om flexoffices te gebruiken veranderd. Tijdens economisch laagtij werd gebruik van flexoffices in veel gevallen gedreven door kostenbesparing, terwijl de grondslag voor het huidige gebruik veel meer gezocht moet worden in de positieve ervaring van corporates met flexibiliteit.

Het belang van een community en de mogelijkheid tot kruisbestuiving met kleinere bedrijven en start-ups, is

niet in geld uit te drukken.

Nestor

Toen Frank mij aankondigde, noemde hij mij de nestor van het flexibele werken. De échte nestor is Sipke Feenstra (The Office Operators), een man die zijn ideeën deelt met de rest van de vastgoedsector, en het – net als ik – alleen maar mooi vindt als zijn ‘concullega’s’ er iets mee kunnen. Eigenlijk heb ik een hekel aan het woord ‘concullega’, want het impliceert dat we concurrenten van elkaar zijn. Een belangrijke conclusie van mij gedurende dit congres was namelijk dat we dat absoluut niet zijn. We vechten niet tégen elkaar, maar mét elkaar. Samen hebben we een sterke positie voor flexoffices binnen de vastgoedsector bereikt, een top-of-mind oplossing voor huisvesting bij de gebruiker gevormd, en nu moeten we ervoor zorgen dat de gebruiker begrijpt dat het niet langer om vierkante meters gaat, maar om de kwaliteit op die vierkante meters.

Een fragment uit de paneldiscussie tussen The Office Operators, Regus, IWG, Scalehub, HNK en Ditt:

Perfekte werkplek

Het is precies zoals Harold al zei: niet iedereen wil dezelfde huiskamer. Mensen weten zelf heel goed wat ze willen, en ze houden van keuze. Aan ons, ‘concullega’s’ de taak om voor ieder een perfecte werkplek te bieden. Want het gaat niet langer om het aantal vierkante meters; maar om de kwaliteit op die vierkante meters. Want wat de eindgebruikers gemeen hebben, is dat zij ontzorgd willen worden. Ze willen zich niet druk hoeven maken over de aanvoer van koffiebonen, toiletpapier of over het inhuren van schoonmaak, de aanschaf van meubilair, en ga zo maar door. Er komt een hoop bij kijken, en praktische redenen voor het huren van een flexibel kantoor zijn er volop.

Bureau en bureaustoel

Ons basisproduct is dan ook hetzelfde, en HNK, Spaces, WeWorks, Regus, TOO, B. Amsterdam én Tribes bieden allemaal een bureau en een bureaustoel. We onderscheiden ons van elkaar met de faciliteiten daar bovenop, waardoor je de verschillen tussen de flexible office concepten ook kunt benaderen met een sterrenstelsel. De vraag voor de eindgebruiker is niet langer, ‘hoeveel vierkante meter heb je nodig?’, maar wordt: ‘wil je een 1, 2, 3, 4 of 5 sterren werkplek?’

Eduard Schaepman is 'chief & founder' van flexoffice aanbieder Tribes en sprak vorige week donderdag op het Flexoffice Congres van Vastgoedjournaal. Voor een verslag van onze redactie, [klik hier](#).

Eduard Schaepman