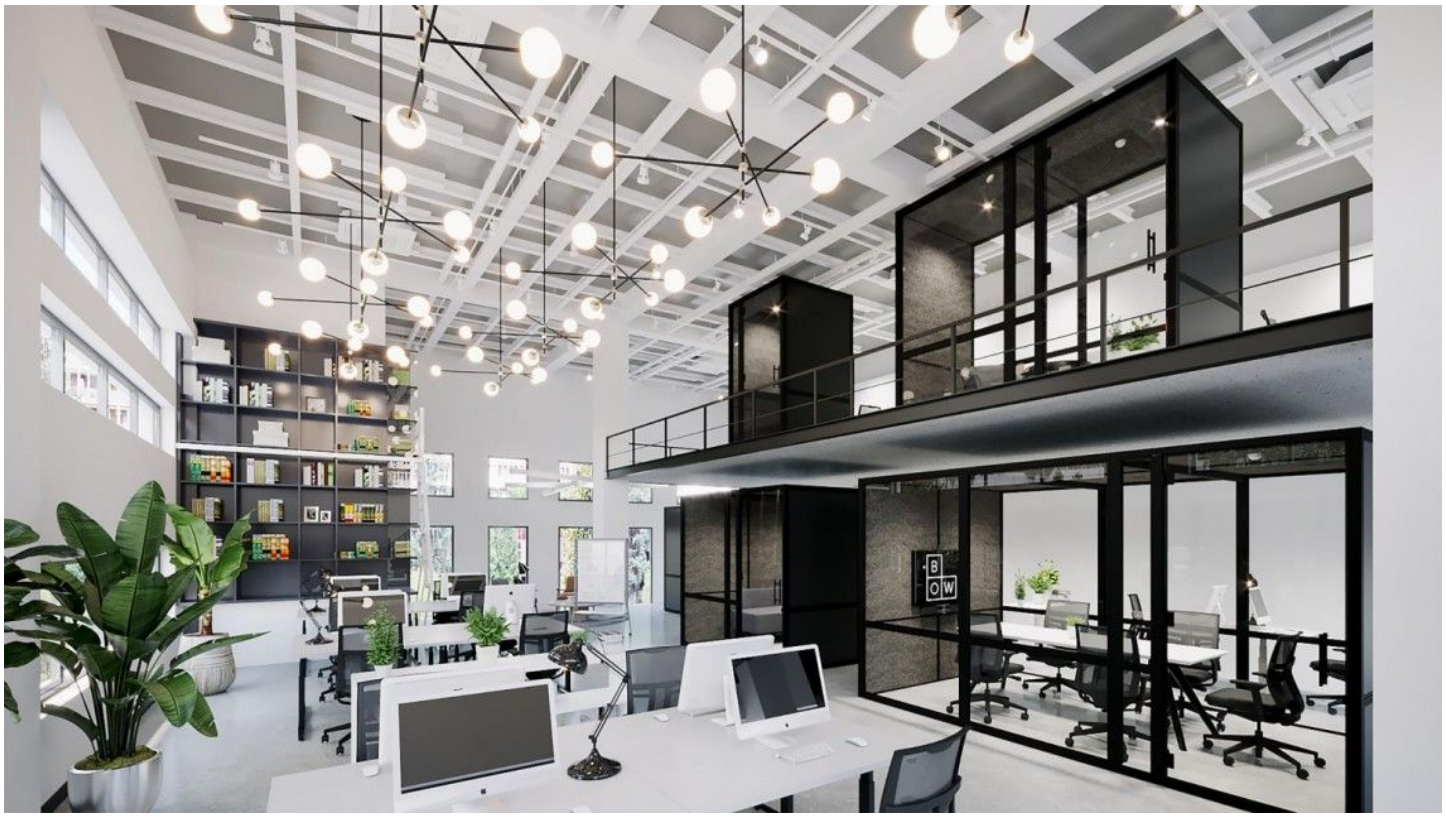
VASTGOED JOURNAAL

Venture builder Entweder: ‘De workspace evolueert continu (en snel)’

26-02-2021 07:49



Veel mensen brengen een groot deel van hun leven door op kantoor. Hoewel er steeds meer gevarieerde werkplek-concepten het licht zien, is het voor veel mensen nog altijd saaiheid troef: kleurloze vierkante meters in grauw beton. Dat kan veel beter, zo bewijzen Sven en Knoed Brookhuis met hun ventures.

"De moderne werkplek is meer dan een bureau in een kantoor, er is een veel bredere opvatting over de werkplek gekomen"

Entweder is een venture builder. Het bedrijf start, bouwt, financiert en verkoopt ventures. Kort door de bocht werkt dat zo: Sven en Knoed Brookhuis (vader en zoon) hebben een idee voor het verbeteren van werkplekken en/of werkomgevingen, ze tuigen een bedrijf rondom dat idee op, halen de kinderziektes eruit, maken het levensvatbaar, en verkopen het aan een partij die liever met een scale-up begint dan met een start-up. En dan: op naar de volgende venture. Sven: ‘Wij bouwen bedrijven die ervoor zorgen dat de plek waar mensen werken leuker wordt. Wij praten niet over de workplace, maar over de workspace. De moderne werkplek is meer dan een bureau in een kantoor, er is een veel bredere opvatting over de werkplek gekomen. Er is een soort ’derde plek’ aan het ontstaan.’

VASTGOED JOURNAAL



Toedeledoki

Een ‘derde plek’. Dat vraagt om uitleg. Het is als het ware de plek waar werk en thuis samen komen, waar werksfeer en ontspanning convergeren, waar je op je werk bent maar waar je buiten werktijd ook met je kinderen of vrienden naar toegaat. Sven: ‘Dat noemen we de ‘derde plek’ omdat hier meerdere vormen van tijdsbesteding samenkomen: werk, privé, vrije tijd. Veel mensen worden een groot deel van hun leven een betonnen gebouw in gejaagd, totaal niet inspirerend, met kleffe broodjes en slechte koffie, een beetje zoals bij Debiteuren-Crediteuren van Jiskefet. Na werktijd gaan die mensen een andere levensfase in. Waarom zijn dat twee gescheiden levens? Veel leuker als je dat samenbrengt, zodat iemand zich thuisvoelt in zijn werk. We zien gelukkig steeds vaker dat de scheidslijn tussen die twee levens minder hard wordt. Werkgevers investeren veel meer dan vroeger in de kwaliteit van de workspace, ook omdat je er goede mensen mee aantrekt.’

Evolutie



Die laatste zin impliceert dat er veel ontwikkeling is geweest en nog altijd plaatsvindt in de plek waar mensen werken. Dat is ook terug te zien in de ventures die Entweder de afgelopen jaren heeft gerealiseerd. Volgens Knoed is de term ‘workspace evolution’ dan ook prima van toepassing (illustratie): ‘In deze schematische weergave zie je wat onze bijdrage is geweest aan de evolutie van de workspace. Het begon met de ventures Vastgoedinrichter en Property Upgrade, kantoorinrichting binnen en buiten, nu verenigd in de DITT. Vervolgens zijn we ons gaan toeleggen op serviceconcepten, in BOW (prefab productlijn voor kantoorinrichting met alles erop en eraan) en SKEPP (online makelaar en kantoorinrichter). Volgende ventures boden totaalconcepten voor gebouwen met lokaal bepaalde services, afhankelijk van bijvoorbeeld of er wel of geen OV in de buurt is: HNK, Ovvice en Atoomclub, nu gefuseerd in Newday. Weer een stap verder komen we bij de ‘derde plek’, locaties waar je kunt werken, maar waar je ook horeca vindt, naar de kapper kunt of bijvoorbeeld kunt trainen in de sportschool. De ventures Dreesz en Bounceplace ontwikkelen dit concept verder. En de voorlopig laatste fase in de evolutie van de workspace is de gebiedsontwikkeling waarin we het buitengebied meepakken. Dat doen we nu in de venture Campus Offices.’

Aangetoonde behoefte

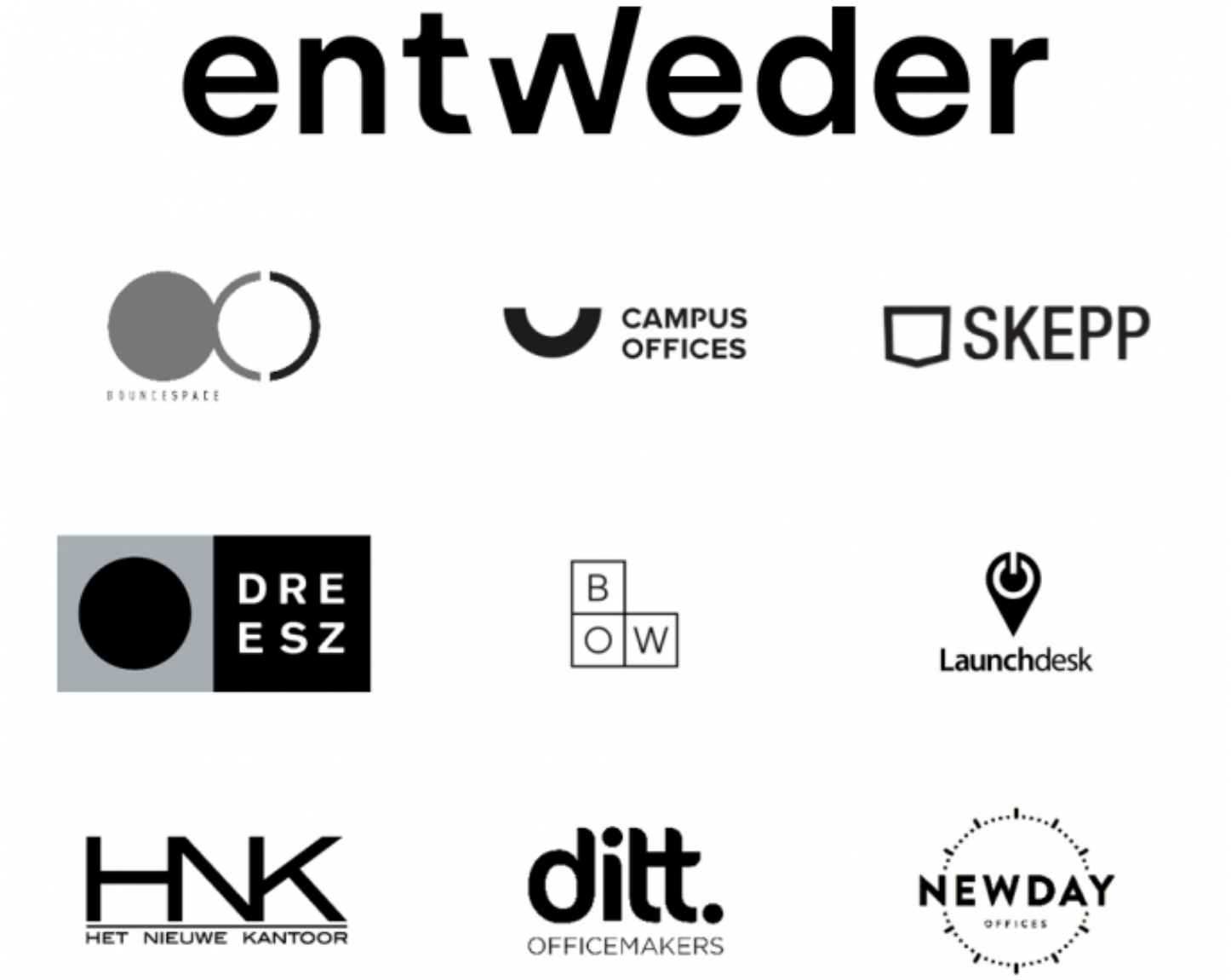
"De pandemie is een katalysator voor verandering gebleken. Door het verplichte thuiswerken is er veel nagedacht over de ideale werkplek"

Hoewel de workspace-evolutie niet geheel volgens Darwins theorie van de voortplanting en de natuurlijke selectie plaatsvindt, zijn de parallellen wel treffend. Nieuwe ventures zijn ook een soort mutaties, zou je

kunnen zeggen. Sven: ‘Een nieuwe venture komt nooit uit de lucht vallen. Die zetten we vaak op om een probleem in een eerder opgerichte venture op te lossen. We zagen bijvoorbeeld dat de traditionele makelaar geen rol speelt in de verhuur van kleine kantoorruimtes. Daar hebben we SKEPP voor opgezet en dat verhuurproces grotendeels geautomatiseerd.’

Het voordeel van deze manier van werken is dat het prototype van een nieuwe service getest kan worden in een bestaande venture: ‘Dat maakt dat we de kinderziektes eruit kunnen halen en een venture als een proven workspace innovationkunnen verkopen. De institutionele kant van onze industrie - investeerders, pensioenfondsen - is risicomijdend. Begrijpelijk. Daarom zorgen we er altijd voor dat, zodra we een venture aanbieden, het bestaansrecht gegarandeerd is. De behoefte aan dat soort proven products is groot. Kopers vinden is ook niet lastig, mits je een kant-en-klaar rendabel product aanbiedt.’

‘Proven’ businessmodel



Toch zal ook Entweder een beroep moeten doen op de kapitaalmarkt om een nieuwe venture te starten? ‘Niet nodig’, zegt Knoed. ‘De ventures financieren we uit eigen middelen. Alleen voor het vastgoed sluiten we hypotheken af, maar pas op het moment dat we de projecten helemaal gevuld hebben met huurders. Bij een nieuw idee voor zoeken we wel altijd founders. Zij brengen kennis, tijd en energie in, geen geld.’

Entweder maakt op deze manier niet alleen proven workspace innovaties, maar etaleert ook een proven businessmodel. De kapers zullen wel op de kust staan. ‘Prima’, zegt Sven, ‘laat maar komen. Hoe groter en sterker deze markt is, hoe aantrekkelijker die ook wordt voor kopers.’ ‘Wat dat betreft heeft het

afgelopen jaar ook een flinke boost gegeven aan ons soort producten', voegt Knoed toe. 'De pandemie is een katalysator voor verandering gebleken. Door het verplichte thuiswerken is er veel nagedacht over de ideale werkplek. Het oude kantoor is dat niet meer, maar alleen thuiswerken ook niet. Die ontwikkeling in denken, daar spinnen wij garen bij.'

Survival of the fittest

En dan is het fijn als je kan bogen op een stevige positie in deze specialistische markt. In woningbouw of zorgvastgoed zal Entweder nooit stappen, aldus Sven, al ziet hij ook wel dat er steeds meer mengvormen komen. Maar sec woningbouw, dat gaat 'm niet worden: 'De workspace hebben we in de vingers. Dat is wat wij willen blijven doen: in een pilot-achtige setting nieuwe dingen proberen en verbeteren. Wat niet werkt, draaien we de nek om. Wat wel werkt, daar geven we gas op. Mede dankzij de pandemie is onze markt in korte tijd volwassen geworden. En die markt gaat nog veel harder groeien.'

Oder - Entweder

In 2003 begon Sven Brookhuis een onderneming in kantoorinrichtingen. Hij wilde - op z'n Twents - dat een beetje onder de radar houden. De naam van de onderneming was een soort acroniem van 'onder de radar': Oder. Kernactiviteit toen al: 'bedrijfjes bouwen'. Zo'n 15 jaar later ontstonden plannen voor de nieuwe venture-onderneming, samen met zoon Knoed. Geen acroniem dit keer, maar de wederhelft van het Duitse 'of-of': Entweder. Meer informatie over de sold, proven en future ventures van Entweder: www.entweder.vc.

Redactie