



HET GEHEIM VAN DE CO-WORKING WINNAARS

DOOR JEPPE DE BOER

NSI heeft HNK, OVG heeft Edge Technologies, en het traditionele British Land heeft nu Storey. Flexibele kantoorconcepten of 'co-working' lijken de nieuwe gouden standaard voor kantoren. Zelfs traditionele marktleiders introduceerden hun eigen versie. Voor gebruikers zijn de voordelen van flexibiliteit en aantrekkelijke omgevingen duidelijk. Voor veel eigenaren is co-working helaas nog een onzeker pad. Extra kosten en extra risico's, zonder garantie van extra opbrengsten. WeWork spreekt wereldwijd tot de verbeelding, maar deze co-working marktleider maakt nog steeds geen stuiver winst. Dichter bij huis kampt HNK met een hardnekkige leegstand van meer dan 30%.

Dit maakt het succesverhaal van Atoomclub/OvVice een boeiende businesscase. Deze landelijke co-working-speler met twee merken wordt overgenomen door een consortium van Angelo Gordon en Stadium. Zowel Angelo Gordon als Stadium heeft een naam hoog te houden als het gaat om slimme transacties. Succesvol ondernemen draait om een veelvoud van factoren. Bij Atoomclub/OvVice springen er zes factoren duidelijk uit.

1. Gastvrijheid. Het allerbelangrijkste en ook het moeilijkste. Het creëren van aantrekkelijke omgevingen lijkt makkelijk, maar de praktijk is weerbarstig. Veel spelers investeren in dure inrichtingen en gave koffiebars. Toch ontbreekt vaak de juiste sfeer. Het team van Atoomclub/OvVice heeft jarenlange ervaring met gastvrijheid, met gezonde lunches en met het inrichten van plekken waar mensen graag komen. Dit is te merken bij de gebouwen van Atoomclub/OvVice. Hartelijke clubmanagers, gratis koffie en een omgeving die voelt als thuis.

2. Gewone Nederlanders. Atoomclub/OvVice richt zich op gewone Nederlanders door het hele land. Dus niet alleen op hipsters met geld in Amsterdam. Deze middenmarkt vormt de ruggengraat van BV Nederland, maar kent weinig aansprekende aanbieders. Dit geeft Atoomclub/OvVice vrij spel, want de behoefte aan flexibiliteit en echte gastvrijheid bestaat overal.

3. Kosten, kosten, kosten. Het managementteam heeft een obses-

sieve focus op kosten. Van inkoop van gebouwen en herontwikkeling tot exploitatie. Een lage kostenbasis werkt overal door. Als je lagere kosten hebt, kun je met veel lagere huren werken, waardoor je minder leegstand hebt, waardoor je de kosten sneller terugverdient. De focus op gewone Nederlanders in steden als Arnhem of Zwolle komt daarbij goed van pas. Leegstaande kantoren op secundaire locaties zijn meestal niet zo duur.

4. Geen inhuur van gebouwen. Naast exploitant is Atoomclub/OvVice ook eigenaar van alle gebouwen. Dit geeft speelruimte bij huur-aanbiedingen en maakt het model goedkoper voor gebruikers. Bij gebouwinhuur moeten zowel de exploitant als de eigenaar voldoende marge maken. Marge op marge maakt inhuur dus vaak duurder voor gebruikers.

5. Big data. Atoomclub/OvVice zag meteen het belang van online makelaars, zeker voor kleinere metrages. Met online brokers als Launchdesk, Skepp en Flexas bestaat nu een nauwe samenwerking. Naast zoekers leveren online brokers ook onderscheidende data. Zo heeft informatie over online zoekgedrag veel voorspellende waarde. Veel meer dan opnamecijfers, die enkel terugkijken.

6. Slimme dwarsheid. Soms helpt het om lak te hebben aan heersende vastgoedideeën. Zo ontdekte het team dat huurders weinig oog hebben voor de buitenkant van gebouwen, maar juist wel voor de inrichting. Ze bedachten dat snelweglocaties bij middelgrote steden goedkoop en goed bereikbaar zijn. Ze selecteerden juist kleinere gebouwen omdat die makkelijk snel te verhuren zijn. Big data komen goed van pas bij deze dwarsheid. Als je ziet waar gebruikers zoeken, loop je altijd een stapje voor.

Met deze aanpak deed Atoomclub/OvVice wat bijna niemand anders lukte. Ze brachten het leven terug in gebouwen die gewone beleggers niet zagen staan. Hierdoor ontstond indrukwekkend veel economische waarde. Voor de locaties, voor de gebruikers en tenslotte voor de eigenaren van Atoomclub/OvVice.

Jeppe de Boer is founding partner van Masterdam