

SPACES OPENT IN OKTOBER ZIJN EERSTE BELGISCHE VESTIGING

HET GOEDE LEVEN OP KANTOOR

Spaces komt naar België. De workspace company uit Amsterdam maakt sinds kort deel uit van het Regus-netwerk en gaat op wereldveroveringstocht. Trends nam een kijkje in de grootste Spaces-vestiging in Amsterdam. LAURENZ VERLEDENS

We beginnen met het belangrijkste: koffie! Brandmanager Yves Bontje wijst meteen op de centrale plek van de koffiebar – met barista's – in het Spaces-concept. “Terwijl ze hun koffie bestellen, raken mensen in gesprek met andere kantoorgebruikers”, vertelt hij. “Door die spontane, informele contacten leren ze elkaar kennen.” De koffiehoek als opstapje naar het serieuzere netwerken dus. Maar gewoon genieten van lekkere koffie mag ook, stelt Yves Bontje ons gerust. Want het goede leven, ook op het werk, maakt evengoed deel uit van Spaces-concept.

De Spaces-vestiging waarin Yves Bontje ons rondleidt, ligt in de ZuidAs in Amsterdam, een grijs gebouw in een typische kantoorwijk. Maar binnen merk je niets meer van die koele omgeving. Het interieur van Spaces combineert een trendy huiselijke sfeer met

een vleugje zakelijkheid. Met een oppervlakte van 17.000 vierkante meter is het de grootste vestiging. Zo'n tweehonderd bedrijven hebben een stek in het gebouw. Van start-ups en scale-ups tot multinationals als Spotify, PayPal en Twitter. De vaste kantoorgebruikers krijgen dagelijks het gezelschap van een legertje freelancers, *business nomads* en *mobile movers* die toegang hebben tot de businessclub (2000 m²), zeg maar de coworkingruimte van Spaces. Ook de ruime voorraad vergaderfaciliteiten – veertien zalen – lokt heel wat kantoorgebruikers van de ZuidAs naar de Spaces-vestiging. “De mensen van ABN AMRO komen hier geregeld vergaderen”, geeft Yves Bontje als voorbeeld. “Hun hoofdkantoor ligt op tien minuutjes wandelen.”

Die mix van bedrijven draagt bij tot de stimulerende werkomgeving die Spaces wil zijn. “Het idee achter Spaces is dat je ruimtes met elkaar deelt.

Omdat dan diensten en faciliteiten binnen bereik komen die je als individueel bedrijf niet of moeilijker kunt aanbieden, zoals een koffiebar, een restaurant, een receptie, een droogkuiservice enzovoort. Tegelijk krijg je ook toegang tot een heel interessant netwerk. De inrichting van het gebouw stimuleert de sociale interactie.”

Ook met de organisatie van events zoals workshops, borrels en lezingen tracht Spaces de *community* te versterken. Een communitymanager leidt een en ander in goede banen en krijgt ondersteuning van de receptiemedewerkers. “Zij brengen mensen met elkaar in contact”, zegt Bontje. “En soms komt daar een zakelijke samenwerking uit voort. Bedrijven die samen een pitch houden bijvoorbeeld.”

Het leuke meisje aan de receptie

De businessclub van Spaces biedt een ruim assortiment werkplekken, maar je ➤

“We geloven in het sociale aspect van de mens. Werken kan je vandaag overal, dus ook thuis, maar thuiswerken is niet sociaal” - Martijn Roordink

SPACES IN AMSTERDAM

“Werk is een verlengstuk van ons persoonlijke leven. Dan verwacht je ook een kwaliteitsvolle beleving op het kantoor.”



➤ kunt er ook tot rust komen in de bibliotheek of stoom afblazen aan de tafelenistafel. “Spaces is ook een plek waar het leuk is om *niet* te werken”, verzekert Bontje. Martijn Roordink, mede-oprichter van Spaces, bevestigt dat. “Er zijn veel goede redenen om naar een Spaces te komen. Dat kan de stimulerende werkomgeving zijn, maar even goed de lekkere koffie of het leuke meisje aan de receptie. We geloven in het sociale aspect van de mens. Werken kan je vandaag overal, dus ook thuis, maar thuiswerken is niet sociaal.”

Het idee voor Spaces ontstond in 2006. Martijn Roordink, die tussen 2000 en 2004 voor Regus werkte, had vastgesteld dat de klassieke vastgoedsector een erg “versneden business” was. “Eigenaars van gebouwen proberen zo veel mogelijk activiteiten uit te besteden”, licht hij toe. “Aan makelaars, aan propertymanagers, aan assetmanagers enzovoort. Zo houden de eigenaars afstand van de eindgebruiker. Dat is gemakkelijk, want dan krijg je geen lastige vragen. Maar het verhindert wel dat je een relatie opbouwt met die klant.

“Spaces is ook een plek waar het leuk is om *niet* te werken” - Yves Bontje

Het idee was dus die relatie heel uitdrukkelijk te realiseren door het geheel van kopen, herontwikkelen, verhuren en diensten verlenen op ons te nemen.”

De eerste vestiging van Spaces opende in 2008 aan de Herengracht in Amsterdam. In 2010 volgde de vestiging op de Amsterdamse ZuidAs. Intussen telt het kantoorconcept al wereldwijd 37 vestigingen en de komende maanden staan nog achttien openingen op de agenda, waaronder in São Paulo, Sjanghai en San Francisco.

De internationale doorbraak kwam er vanaf 2016, nadat Spaces in 2014 een onderdeel was geworden van de International Workplace Group (IWG), voorheen bekend als de Regus Group. “We hadden van het begin de ambitie wereldwijd te opereren”, zegt Roordink. “Maar daar heb je diepe zakken voor nodig. We hebben het geprobeerd

via private equity, maar daar klonk het vaak dat de klassieke kantoormarkt zich na de crisis gewoon zou herpakken.”

Niet alleen voor hipsters

Intussen kijken klassieke kantoorspelers toch met enige bezorgdheid naar de opmars van concepten als Spaces of het Amerikaanse WeWork. Verklaart de intrede van de millennials op de werkvloer het succes van die nieuwe concepten? Deels wel, zegt Roordink: “Millennials hebben bewust afstand genomen van de veertigjarige werkweek. Ze leveren een dienst, een prestatie, maar dat hoeft niet per se te gebeuren tussen 8 en 18 uur. Op hun werkplek willen ze dus ook tijd en ruimte voor plezier. Het kantoor van vroeger was een plek waar alles slechter was dan thuis: de koffie, de lunch, onvriendelijke mensen aan de receptie... Vandaag is werk een verlengstuk van ons persoonlijke leven. Dan verwacht je ook een kwaliteitsvolle beleving op het kantoor.”

Tegelijk benadrukt hij dat Spaces er niet alleen is voor hippe millennials. “Je komt hier mensen van alle leeftijden

tegen, gekleed in verschillende stijlen: van trainingspak tot driedelig maatpak. Maar wat Spaces wel bindt met de millennials is dat we sterk geloven in de deeleconomie: door die dingen samen te doen, kun je de kwaliteit optillen.”

Hij geeft nog mee dat Spaces minder mikt op start-ups. “Die jonge bedrijfjes raad ik meestal aan zo weinig mogelijk geld uit te geven aan kantoorruimte. Maar zodra je begint te groeien, is een toffe werkomgeving ontzettend belangrijk, want dan wordt dat een middel om talent aan te trekken.”

Op de vraag wat Spaces onderscheidt van WeWork verwijst Bontje naar de Amsterdamse origine van het bedrijf. “We zijn een *Amsterdam born company*. Spaces weerspiegelt het ondernemende, de directheid van deze stad. En tegelijk het kleinschalige. Amsterdam doet mee met Londen, Parijs, Tokio en

New York. Toch is het veel kleiner dan Brussel. Het is helemaal niks en toch voelt het heel internationaal.”

Prioriteit in België

Na de zomer komt Spaces naar ons land. In het Pegasuspark in Diegem zal Spaces 3500 vierkante meter innemen op vier verdiepingen. En ook het contract voor de tweede Belgische vestiging is getekend. In Antwerpen zal Spaces zich vestigen in Post X, het grootschalige kantoorproject van Iret vlak bij het station van Berchem. “Spaces lanceren en uitbouwen in België is nu onze prioriteit”, zegt William Willems, de algemeen directeur van IWG België. “Tegen 2020 mikken we op tien locaties. Ik geloof zeer sterk in de groei van Spaces. De ervaring en het netwerk van IWG en het frisse, originele concept van Spaces zijn een winnende combinatie.”

De moeilijkheid is de juiste locaties en gebouwen te vinden. Want een Spaces vergt volgens William Willems de nabijheid van vervoersmogelijkheden. Het zoekt locaties nabij een luchthaven, een treinstation of een centrale locatie in de stad. “We kijken ook uit naar gebouwen waar we het gelijkvloers kunnen betrekken. Dat vergroot de toegankelijkheid. En aangezien we erop rekenen dat onze klanten zullen groeien, moet het gebouw een zeker volume hebben. Met minder dan 2000 vierkante meter wordt het moeilijk een volwaardig Spaces-concept uit te werken.” Na Brussel en Antwerpen staat Gent hoog op het verlanglijstje van William Willems.

IWG heeft in ons land een dertigtal locaties. De komst van Spaces betekent niet dat de uitbouw van het Regus-netwerk op hold komt te staan. “We willen ons netwerk uitbreiden en verstevigen”, zegt Willems. “In België mikken we op 150 vestigingen. Maar nu willen we vooral het Spaces-concept hier op de kaart zetten. Het concept past zeer goed bij twee belangrijke doelgroepen: de scale-ups en de ICT-bedrijven. We krijgen al veel aanvragen voor Spaces. Maar Regus en Spaces zijn complementair. Je hebt ook klanten die vinden dat Spaces niet bij hun stijl past. Advocatenkantoren geven bijvoorbeeld vaak de voorkeur aan een klassiek Regus-center.” ©