

'CO-WORKING ZAL NOOIT MEER VERDWIJNEN'

DITT Officemakers-partner Mattijs Kaak heeft een van de eerste flexibele kantoorconcepten in Nederland bedacht. Met een denktank onderzoekt hij nu wat het kantoor van de toekomst wordt. Snel tevreden is hij niet. DITT Officemakers moet bekender worden, ook in het buitenland.

**MATTIJS KAAK & JAN BRINK
PARTNERS DITT OFFICEMAKERS**

DITT Officemakers is een design & build-onderneming die opereert op het snijvlak van projectontwikkeling, architectuur en interieurontwerp. Afhankelijk van de klantwens verricht DITT het interieurontwerp, realiseert een turn-key kantoorinrichting of (her)ontwikkelt een geheel kantoor. Oprichters zijn Jan Brink

en Mattijs Kaak, twee pur sang ondernemers. De twee ontmoeten elkaar in 2008. Kaak was toen eigenaar van Property Upgrade, een bedrijf dat succesvolle concepten ontwikkelde voor in het slop geraakte kantoren. Jan bestierde De Vastgoedinrichter met zijn toenmalige partner. Eind 2013 voegden de twee hun bedrijven samen.

Waarom besloten jullie met elkaar in zee te gaan?

'Herontwikkeling en kantoorinrichting sloten perfect op elkaar aan. Jan zijn bedrijf was heel efficiënt en winstgevend. Property Upgrade was heel creatief, maar

minder winstgevend. Ook op persoonlijk vlak bleken we de ideale partners. Jan is de verpersoonlijking van de Twentse nuchterheid, ik voeg Amsterdamse bravoure toe. Jan is rustig en heeft overzicht en controle. Ik ben wispelturig en creatief. Ons fusiebedrijf heette tot 2016 Skepp. Omdat Skepp toen teveel verschillende activiteiten had ontplooid en klanten niet meer begrepen wat we precies deden, gingen we terug naar de basis. In 2016 kochten we de design & build-tak van Skepp uit.'

Waar heeft jouw creativiteit jullie gebracht?

'De laatste tien jaar hebben we impact gehad op de vernieuwing van de kantorenmarkt. In de crisis werd ik benaderd door kantooreigenaren die niet meer wisten wat ze met hun vastgoed moesten doen. Met mijn hotelachtergrond werd ik niet gehinderd door vastgoedkennis. Als ik echter een gebouw binnen ga, zie ik wel wat er moet gebeuren. Mijn idee voor die lege en oerlelijke kantoren was me het leukste hotel voor te stellen – hip maar huiselijk en met een hoog serviceniveau - en dat te vertalen naar een kantoor. Dus begon ik kantoren in te richten met zo min mogelijk materialen, systeemplafonds eruit en gietvloeren

'DAT WEWORK IN DE PROBLEMEN ZIT, WIL NIET ZEGGEN DAT HET FLEXIBELE KANTORENCONCEPT NIET WERKT'

erin. Ook introduceerde ik 'gratis' openbare ruimten. Ik noemde dit Het Nieuwe Kantoor, een concept dat ik verkocht aan NSI. Daarna hebben we ook kantoorconcepten gebouwd voor Spaces en The Office Operators (TOO). We werken nu onder andere samen met flex-office-aanbieders New Day Offices, WeWork en Scalehub.'

Heeft het co-workconcept niet zijn langste tijd gehad, gezien de ontrafeling van WeWork?

'Absoluut niet. Dat WeWork nu in de problemen zit, wil niet zeggen dat het flexibele kantorenconcept niet werkt. Het WeWork-succes was opgepompt en nu vinden media het leuk er een groot drama van te maken. Co-working gaat echter nooit verdwijnen. Ook is zeker dat een kantoor met een eigen identiteit, gezelligheid, service, community, gastvrijheid en verbinding tussen eigenaar en gebruikers blijft.'

Hoe ziet het kantoor van de toekomst eruit?

'Dit jaar ben ik met diezelfde vraag benaderd door een grote belegger. Het bedrijf heeft me gevraagd om het concept voor kantoor 3.0 te ontwikkelen. Mijn probleem is dat ik nu na tien jaar vastgoedervaring wel gehinderd word door kennis. Toch ben ik ermee aan de slag gegaan. Ik heb een denktank samengesteld van vastgoedspecialisten en denkers op hele grote afstand daarvan. Zo zit er een hoogleraar cognitieve psychologie, een futuroloog en een conceptbedenker in. Vooruitstrevende bedrijven passen al nieuwe op techniek gebaseerde kantoorconcepten toe, zoals Edge

Technologies en Roberto Meijer met Flow. Het zou mij echter niet verbazen als techniek niet de hoofdrol gaat spelen. Nu zie ik al vaak dat kantoorgebruikers de smart-toepassingen links laten liggen.'

Kan je vertellen welk project je de meeste voldoening heeft gegeven?

'Het gelukkigst word ik van projecten waar we het hele concept mogen bedenken en er een goede klik en gedeelde visie met de eigenaar is. Een zo'n project is het door APF/Angelo Gordon gekochte Life-gebouw in Utrecht Papendorp. Dit voormalige KPN-kantoor van 13.000 m2 stond leeg. Wij hebben er een multi-tenant-concept gemaakt met een hoog serviceniveau, goede horeca, vergaderzalen en openbare ruimten die goed werken. Vorig jaar leverden we het kantoor op. Dit jaar zit het vol met een mooie mix van kleine en grote bedrijven. Alle lagen in het concept hebben toegevoegde waarde. Als ik mijn hele leven dit soort projecten mag doen, ben ik een gelukkig man.'

Waar word je ongelukkig van?

'Het werkt minder prettig als er gedoe is over geld, als het altijd duwen en trekken is, of de kaarten tegen de borst worden gehouden. Dan kan een project nooit een succes worden of is het resultaat veel minder bevredigend. Toevallig raakte ik in gesprek met OMA-ontwerper Steven Pieterman. Hij schrijft een boek over 40 gebouwen die alle de ambitie hadden het gebouw van de toekomst te zijn. Bij de gebouwen die daarin slaagden, blijkt dat er een hele goede samenwerking

MATTIJS KAAK TERUGBLIK 2019 ZAKELIJK

De grootste les van 2019:

Eerlijkheid duurt het langst

Welk cijfer geef je 2019:

Een 2 en een 8

Belangrijkste moment:

Implementatie van het why/how/what-proces

Beste zakenlunch of diner:

Onze DITT-diners

Verste zakenreis:

Londen

Beste zet:

De opzet van de samenwerking met online broker Flexas

Mooiste beurs:

Dutch Design Week 2019

Mooiste stad:

Florence

Top 3 projecten:

Motion/ Newday/ KG 572

Beste feest:

Jeugd van Tegenwoordig in het Olympisch Stadion.

Grootste verlies:

Alle verloren pitches

Beste retailconcept:

Stach

Welk app het meest gebruikt:

Whatsapp

Vastgoedman van het jaar:

Mijn partner Jan

Vastgoedvrouw van het jaar:

Collega Delle Benton

Beste borrel:

Van G&S en B&G op de Mipim in Cannes

Beste zakenboek:

Cubed - Nikil Saval

Held:

Adam Neumann

Talent van het jaar:

Studio Lonk

Beste koffie:

Koffie bij DITT

Beste foodconcept:

Seafoodbar



TERUGBLIK 2019 PERSOONLIJK

Grootste les:

Denk en zorg voor anderen maar doe dat ook voor jezelf

Welk cijfer geef je 2019:

2/8; het was een bewogen jaar

Topserie Netflix:

Chef's Table

Sportieve hoogtepunt:

De weg naar 10 pull-ups

Genieten:

Mijn bezoek aan de

Antinori Wijngaarden

Indrukwekkend:

De 3 zwemdiploma's van mijn zoon Zeger

Boek:

Kookboeken, favoriet is Bill Granger.

Beste aankoop:

Alle cadeaus waarmee ik mensen heb kunnen verrassen

Bioscoopfilm:

Once upon a time in Hollywood

Diner:

Ticket in Barcelona

Goede traditie:

Jaarlijkse reis met mijn studiematen, dit jaar naar Cascais.

Leukste stedentrip:

Barcelona

Leukste festival:

De Parade

Theater:

Toomler

Beste artiest:

Tino Martin

Beste song:

Zij weet het

Inspirerend:

Knotel

Hartverwarmend:

Steun van mijn beste vrienden in voor en tegenspoed

Sportmaatje:

Pieter-Bas, nu samen naar de Iron Man

Geluk:

Ga ik duurzaam en definitief vinden in 2020

Smakelijk:

Oesters

Held:

Matthijs de Ligt

Vergissing:

Ik heb teveel afspraken

afgezegd om de verkeerde reden

Afzien:

Eten van zeekomkommer, dat nooit meer

De gezondste:

21 dagen sporten vóór Mipim

Grootste irritatie:

Dat weer teniet doen tijdens de Mipim.

MATTIJS KAAK VOORUITBLIK 2020

2020 wordt het jaar waarin we ons duurzaam vestigen in de top 5 van beste Design&Build-bedrijven in de kantoorinrichting en herontwikkelingsmarkt. Dit gaan we doen door onze teams nog duidelijker achter dit doel te scharen en nog beter met elkaar te communiceren. We zijn onszelf nu aan het heruitvinden op basis van de Golden Circle (why/how/what). Dit gaat ons helpen de neuzen nog beter dezelfde kant op te krijgen en kunnen we onze klanten, relaties, partners, leveranciers nog beter bedienen. We moeten wel opletten dat de veelvoud aan leuke uitdagingen en kansen die we krijgen, ons niet afleiden van deze focus.

'TECHNIEK GAAT WAARSCHIJNLIJK NIET DE HOOFDROL SPELEN IN KANTOOR 3.0'

tussen opdrachtgever en ontwikkelaar was. Dat onderschrijft mijn eigen ervaring.'

Kan een goede kantoorinrichting het succes van een bedrijf maken of breken?

'Ik denk van wel. Werknemers voelen zich prettiger en krijgen meer gedaan in een inspirerende kantoorruimte. DITT heeft een grote verantwoordelijkheid in hun toekomstige succes en werkplezier. We hebben alles in huis om de mooiste en stijlvolste kantoorinrichting te realiseren, zodat we alle interieurprijzen winnen. Maar dat doen we niet. Ons uitgangspunt is dat het moet werken voor kantoorgebruikers. Zo moesten we het kantoor inrichten voor een bedrijf dat verhuisde van het centrum van Amsterdam naar Amstelveen. De verhuizing gaf veel weerstand onder het jonge personeel. Het gebouw was van buiten niet fraai, maar stond wel in een groene omgeving. Onze inrichting appelleerde aan dat groen en die rust. Een week na de verhuizing werd de verhuischef bedankt door het personeel. Voor het eerst in jaren gingen ze niet meer met hoofdpijn naar huis en ervoerden ze rust, ruimte en inspiratie. Daar doen we het voor.'

Is 2019 een goed jaar geweest?

'In 2018 hadden we het beste jaar ooit. Dit jaar gaan we er net iets overheen. Voor mij was het wel een heel bewogen jaar, op relationeel, vriendschappelijk en zakelijk vlak. Ik ben conflictmijdend en zeg tegen alles altijd ja. Zo kon het gebeuren dat een project boven mijn pet ging en ik niet de dienstverlening kon leveren die deze klant gewend was. Nu is het wel zo dat wij onze klanten verwend hebben. Dankzij eigen ontwikkelde software kunnen wij binnen tien dagen een ontwerp maken. Ik heb dit jaar geleerd om directer te zijn. Als ondernemer voelt het zakelijk risicovol om nee te zeggen tegen een klant. Zeker in de vastgoedsector is dat lastig. Iedereen manifesteert zich hier op basis van succes. Het was bevrijdend om wel een keer nee te verkopen. Het viel gelukkig goed. Dus iemand deelgenoot te maken van een probleem, is veel beter dan het in je eigen hoofd proberen op te lossen.'

Ben je tevreden waar DITT Officemakers nu staat?

'Nog niet. DITT hoort tot de voorhoede van kantoorinrichters. Maar we hebben nog net niet die



'WE WILLEN ONS
GEAUTOMATISEERDE
ONTWERPPROCES
OOK IN BELGIË
EN DUITSLAND
NEERZETTEN'

JAN BRINK

bekendheid van DDock of CBRE. Soms verliezen we nog pitches. Ik wil dat we net als Ajax kunnen presteren op Champions League-niveau. Om daar te komen hebben we één of twee topspelers als Tadić en Ziyech nodig. We moeten beter uitdragen waar ons onderscheidende vermogen ligt. We hebben al een ondernemend team dat de markt kan veroveren. Ook willen we optrekken met andere service-aanbieders zoals facilitaire bedrijven. Zo kunnen we alles aanbieden wat een CBRE ook heeft. Maar dan echt onafhankelijk.'

Wat heeft 2020 voor DITT in petto?

'Het wordt weer een druk jaar. Er liggen mooie projecten in het verschiet met vaste klanten als

Stadium Capital Partners, Angelo Gordon, APF International, NSI en TOO. Zo herontwikkelen we voor APF een kantoor in Sloterdijk en Amstel III. We realiseren, samen met D&B The Facility Group, enkele projecten voor NSI. Met onze denktank gaan we bovendien het HNK-concept vernieuwen. We hebben ook buitenlandse ambities. Ons geautomatiseerde ontwerpproces werkt zo goed dat we het ook in België en Duitsland hopen neer te zetten. Daarnaast begint de brexit een effect te hebben. Grote projectontwikkelaars in Londen zien hun klanten naar Nederland gaan. Ze willen een partner in Nederland. Via ons digitale systeem kunnen wij hun wensen snel vertalen naar de Nederlandse markt.'