



ScaleHub Offices, dat geservicede kantoorruimte aanbiedt in Amsterdam, heeft plannen om uit te breiden. Het bedrijf groeit snel, mede door de flexibele opstelling, die de huurders zeer kunnen waarderen. Een gesprek met eigenaar en CEO Thom van Wijk.

‘We zijn in veel opzichten precies hetzelfde als de andere aanbieders van flexibele werkruimte’, zegt van Wijk. ‘Het internet is snel, de kantoren zijn schoon en er is lekkere koffie. Wat dat betreft kun je je nauwelijks meer onderscheiden. Maar misschien mede omdat ik jaren bij Randstad heb gewerkt, beweeg ik makkelijk mee met de wensen van de klant. Als je voor een aantal jaar hebt getekend voor een aantal vierkante meters en je groeit snel, dan kun je bij ons makkelijk uitbreiden. Maar het omgekeerde geldt ook, als je om een of andere reden minder ruimte nodig hebt, dan kan dat ook snel bij ons worden geregeld.’

VIJF LOCATIES De afgelopen vijf jaar heeft ScaleHub vijf locaties uitgerold. ‘Die zijn tussen de 1.000 m² en 4.000 m². In de grootste hebben we circa 600 gebruikers. Over het algemeen zie je bij ons dertigers, veertigers. Veel bedrijven in de groei, bedrijven met ambitie. Vaak ook second career ondernemers, die voor zichzelf zijn begonnen. Ik kwam in deze branche als nieuwkomer. Als kleine jongen, opgegroeid in Rotterdam, was ik al gefascineerd door gebouwen, wat gebeurt er achter die deuren? Nu kan ik het zelf bepalen en probeer ik de ziel van een gebouw te identificeren en in lijn daarmee het gebouw te ontwikkelen.’

WAT WAS VOOR JOU DE GROOTSTE LES UIT 2021?

Wat al goed was, wordt nog beter! Daarmee bedoel ik, als de fundamenten kloppen van wat je doet, of het nou privé is, of in werk, dat een crisis niet veel uitmaakt. Datgene wat niet goed is verdwijnt en geeft ruimte aan wat er wel mag zijn. Toen ik begin dit jaar terugkeek op vorig jaar waren onze locaties nog steeds goed bezet, hadden we veel nieuwe crisis-bestendige klanten en waren in veel opzichten beter af dan voor de uitbraak van Covid



VERTALEN IN MAATWERK Je moet vervolgens steeds blijven luisteren naar je gebruikers, stelt Van Wijk. ‘Dat wil je dan vertalen in maatwerk voor je klanten. Daarbij helpt het mij om ook voortdurend te bevragen wat je aan het doen bent: wat beoog je met je werkplekken, voor wie doen we het eigenlijk? En wat betekenen flexibel werken eigenlijk voor het gebouw? In het begin ben je nog bezig met het uitzoeken van basale dingen, wie maakt dan werkelijke lekkere koffie, waar krijg je echt snel internet? Als je geen ervaring hebt, maak je fouten, dat hoort bij een nieuw bedrijf, leren. Perfectie bestaat niet. Het is continue zoeken naar wat wel werkt en niet werkt.’

MEER PRIVACY En dat continue zoeken naar wat de gebruikers wensen, verlangen, neemt Van Wijk erg serieus. ‘In het begin had ik als ondertitel, Huiskamer voor ondernemers. Daar was ik trots op. Tot ik in een focusgroep met gebruikers hoorde dat ze in het gebouw toch wat meer plekken wensten waar je je kan terugtrekken, waar je privacy hebt. Vervolgens heb ik de lobby laten verbouwen en extra spreekkamers laten maken. Waar je je kunt terugtrekken of waar je kunt vergaderen. Als je zelf vaak in je gebouwen komt, zie je natuurlijk veel meer. Hoe dingen, ruimtes, gebruikt worden. Zo worstelde ik een tijd met het meubilair. Na lang zoeken heb ik een leverancier gevonden die heel goede en betaalbare, elektrische verstelbare zitstaand bureaus levert. Als je wilt, kun je bij

ons ook tegen een geringe maandelijkse vergoeding het meubelpakket afnemen. Maar je mag uiteraard ook je eigen meubilair meenemen. Door die nieuwe bureaus neemt inmiddels circa 80% ons meubelpakket af. De rest neemt eigen meubelen mee. Eerst was die verhouding andersom. Sinds vorig jaar werk ik samen met Didier Paardekoper. Hij is betrokken voor verdere conceptontwikkeling, uitbreiding van de nieuwe locaties en de verhuur van de huidige kantoorruimtes.’

RECEPTIE Ook een uitloeijsel van de zoektocht naar wat gebruikers werkelijk willen is - sinds enige tijd - de receptie in de vestigingen. ‘Een klassieke huismeester, die gebruikers verwelkomt en lekkere koffie voor je maakt en goede broodjes verkoopt. Dat geeft een stukje veiligheid. Dat doe ik samen met De Huismeesters. Die receptie bevat onze gebruikers erg goed.’

NA CORONA Ook Van Wijk ziet dat de drukte na corona weer helemaal terug is. ‘Na de zomer zijn mensen weer massaal naar kantoor gegaan. De parkeerplaatsen staan weer vol. De behoefte aan flexibele werkplekken blijft en zal niet verdwijnen. Wij breiden daarom uit. We zijn nu bezig het Coengebouw, 2.000 m², in Amsterdam West geschikt te maken voor verhuur. Daar kunnen zo’n 200 gebruikers in. En we zijn nu ook aan het kijken naar Utrecht, waar ons concept, onze benadering, ook heel goed kan vallen verwachten wij.’

THOM VAN WIJK

ZAKELIJKE VOORUITBLIK 2022
Wat zijn jouw plannen voor 2022?

We gaan twee locaties openen, het Coengebouw aan westkant van Amsterdam en een nieuwe locatie in centrum van Utrecht. Werken weer samen met onze partners Ditt Officemakers voor inbouw en Flexas als online makelaar Grootste uitdaging? Kwaliteit van de dienstverlening constant houden. Meebewegen met ontwikkelingen in de markt

Wat staat in elk geval op de planning?

De introductie van app waarmee huurders makkelijk vergaderruimtes kunnen boeken, maar ook in contact kunnen komen met elkaar

Wat ga je komend jaar anders aanpakken?

Meer genieten van elke stap, successen vieren

PERSOONLIJKE VOORUITBLIK 2022

Wat ga je anders doen dan in 2021?

Niet veel, sinds een jaar sport ik fanatiek op onze locatie Amstel Business Park bij Workout Amsterdam. Dat ga ik doorzetten

Wat staat absoluut in je agenda?

Mijn 40ste verjaardag eind oktober!

Goed voornemen?

Niet te druk maken Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken? Waaraan minder?

Minder tijd op m'n telefoon, meer tijd voor goede gesprekken