

Ik geloof in het behoud van een pand en de gebruiker

Je zult creatiever met kantoorruimte om moeten gaan. Meegaan met de tijdsgeest, de gebruiker centraal zetten en kantoorpanden multifunctioneel inzetten. Dat is de visie van CEO Martijn Roordink van Re:Invent. Dé man achter het succesvolle internationale Spaces.



Met 22 jaar aan ervaring weet Roordink waar hij over praat. Investeerders moeten nadenken over futureproof en sustainable kantoorgebouwen. Van transactioneel naar relationeel denken. 'Behoud de gebouwen die er al zijn en lever een betere dienstverlening. Dan heb je een ander model nodig, eentje die overeind blijft na een recessie, een energiecrisis of wat voor crisis er nog aankomt. Kijk je naar de vastgoedindustrie dan zie je dat de waarde enorm gefragmenteerd is. Het draait om het investeerdersperspectief, maar er is helemaal geen relatie tussen de investeerder en de gebruiker van een gebouw. En de gebruiker wil centraler worden gesteld, eist een betere dienstverlening en flexibiliteit.'

En jullie kunnen dat?

'Re:Invent kijkt met een andere blik naar gebruik van kantoorpanden. Ik geloof in het behoud van pand en gebruiker. Dat is een duurzamere visie. Nederland telt 47 miljoen m² kantoorruimte. Dat is voldoende zolang je de omgeving maar aanpast aan de wensen van de gebruiker. Het huidige property management is heel ouderwets, administratief en loopt achter de feiten aan. Dat moet sowieso digitaler. Re:Invent

heeft geïnvesteerd in een platform waar je realtime je dienstverlening, administratie en toegankelijkheid kunt inkopen en direct kunt afrekenen. Zo zijn kosten die samenhangen met het gebruik van het kantoor transparanter. Re:Invent managet voor en namens bedrijfseigenaren het gebouw in de meest brede zin van het woord. Zo creëren we voor de gebruiker de beste ervaring en waarborgen we voor de manager en eigenaar een optimaal resultaat.'

Hoe doe je dat precies?

'Re:Invent maakt een bedrijfsplan voor een gebouw. We brengen in kaart welke gebruikers in de omgeving zitten, welke diensten worden aangeboden en tegen welke prijzen. Hoe kunnen we ons daarin differentiëren van de markt? Welke groep willen we aantrekken? Zo creëer je maatwerk rondom een gebouw. Negen van de tien kantoren zien er het zelfde uit, hebben dezelfde cateraar, dezelfde kunst, dezelfde planten in de hal. Je zult iets anders moeten leveren dan die *one trick pony*. De hedendaagse kantoorgebruiker ontwikkelt zich als een consument. Waar wil ik zitten? Wat is aantrekkelijk? Waar voel ik me prettig? Dat zijn vragen die belangrijk zijn. Ze moeten zich kunnen identificeren met hun werkomgeving. Je moet het kantoorgebouw vanuit gebruikersperspectief aantrekkelijk maken én houden.'

Werk de helft van het kantoorpersoneel niet thuis. Heb je nog wel een kantoorpand nodig?

'Jazeker, maar met een andere invulling. Grote bedrijven zeggen dat ze post-Covid het met vijftig procent van de ruimte ook wel redden. We hebben geleerd dat je je werk prima vanuit huis kunt doen. Dus moet je zoeken naar de meerwaarde van een fysiek kantoor. Steeds vaker blijkt dat men behoefte heeft aan daadwerkelijk contact met collega's, en dan niet om spreadsheets te verwerken. Werknemers zoeken plekken om elkaar te ontmoeten en samen te zijn, hiervoor zijn diensten nodig zoals trainingsruimtes, een cafe en bar, gyms en een actief programma van events nodig. Zorg dat je wekelijks een spreker in huis hebt, organiseer workshops en borrels. Zo ga je met elkaar in discussie en voel je emotie. Een ondernemende en samenwerkende visie is belangrijk voor een bedrijf en daar heb je een kantoor voor nodig.'

Wat doe je met die overige vijftig procent van een pand?

'Optimaliseer je kantoorportefeuille. Dat wordt vanaf januari 2023 nog belangrijker. Dan moeten bedrijven hun vierkante meters verantwoorden aan de overheid. Hoeveel kilometers reizen hun werknemers per dag, hoeveel vierkante meters kantooroppervlakte gebruik je. Dat

kost geld. Eén oplossing voor ongebruikte ruimte is om kantoorcampussen te creëren. Zet de markt bij elkaar. Realiseer plekken waar jij, klanten en leveranciers bij elkaar komen. Dit kunnen wij voor eigenaren organiseren en dit soort kantoorpanden willen we ook zelf gaan ontwikkelen. Voor iedereen in de waardeketen kun je het beter maken. Je kunt ook denken aan andere invullingen. In mijn visie zou elk kantoorpand een hotel moeten zijn. Een plek waar je kunt werken, slapen, eten en feesten. Nu worden al die meters alleen doordeweeks en in werktijden gebruikt. Tachtig procent van die tijd staat een gebouw leeg.'

Heb je een voorbeeld?

'Zandkasteel, een prachtig project in het oude ING-hoofdkantoor in Amsterdam Zuidoost, is zo'n voorbeeld. In een derde komt een internationale school, in twee derde van de ruimte worden 263 woningen, 47 kantoren, 13 meetingrooms, 3 horeca-units en 600 parkeerplaatsen gerealiseerd. Een microdorp onder één dak met één merk. Dat is een vooruitziende blik en een verandering naar de toekomst.'



MARTIJN ROORDINK

Bedrijf: ReInvent.
Werkst als: Ondernemer.
Vooraf bezig met: Creatie, Strategie en Verandering. Door te veranderen kun je creëren.
Wil bereiken: Dat de gebruikers van gebouwen centraler komen te staan in de waardeketen van Vastgoed. En dat elke gebouw hybride wordt. We moeten af van de statische overheidsvergunningen. Middels data, consultatie en gezamenlijk belang krijg je de beste toekomst waardige gebouwen voorraad.
Over tien jaar: Dan is de deeleconomie meer vanzelfsprekender en zullen gebouwen meer ten dienste staan van haar gebruikers. Digitalisering van, bij en met gebouwen is noodzakelijk.
Het kantoomoment van de dag: Eerste kop koffie.
Leukste collega: Je bedrijf is zo sterk als je zwakste schakel. Je team, de mensen

met wie je samenwerkt zijn cruciaal voor het succes van je bedrijfsdoelstelling. Uitgangspunt is met name plezier hebben. Dan komt succes vanzelf.

Buiten de deur naar:

Ik ben dol op lekker eten en goede wijnen. Kwaliteit staat sowieso centraal

Een deal met/over:

Ik vind dus elke deal fijn. Als deze maar gebaseerd is op basis van de juiste uitgangspunten. Ik geloof in relaties en niet in eenmaligheid. Uitgangspunt van een deal is op basis van een duurzame relatie.

De stand van het land:

Ik zou graag zien dat er op de belangrijkste macro economische zaken een 50/100 jarig plan komt en daar dan ook een specifiek uitvoerende directie. Je kunt een land niet op basis van een 4 jarig politiek programma managen. Je moet micro van macro scheiden. In het lange termijn plan kun je eenvoudiger de benodigde 'miljarden' overzien. Zo werkt het in een bedrijf ook.

De belangrijkste economische ontwikkeling:

Covid is het laatste zetje geweest van de definitieve intermenselijke gedragsverandering. En dan heb ik het over ouderwets management en aanwezigheidsplicht in een gebouw (dat noemen we een kantoor). Werken kon je al overal maar dat mocht niet. Gebouwen blijven echter cruciaal voor 'samen werken'. Dingen ontstaan slechts door dat je met elkaar over het randje gaat. Op zoek buiten de comfortzone. Dat is zo mooi aan de mens. Pertinent bezig met verandering. Helaas niet altijd positief.