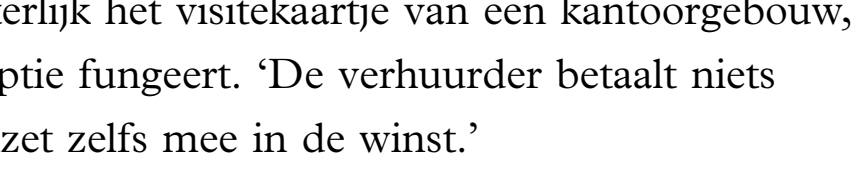


LOAF TRANSFORMEERT SAAIE KANTOORLOBBY NAAR JE FAVORIETE KOFFIETENT



Met cateringlabel Loaf zet D&B The Facility Group een nieuwe stap in de verwezenlijking van de ideale kantoorbeleving. De hoogwaardige koffie- en lunchzaak is letterlijk het visitekaartje van een kantoorgebouw, aangezien die ook als receptie fungeert. ‘De verhuurder betaalt niets extra en deelt bij hoge omzet zelfs mee in de winst.’

Dat zegt Merijn de Launay, sinds 2021 senior manager New Business bij multiservice facilitair dienstverlener D&B.

Ondernemen en mensen blij maken met goed eten en drinken zijn altijd zijn passies geweest, vertelt hij. ‘Na de hotelschool heb ik als begin twintiger twee restaurants opgezet. In 2015 heb ik onder andere samen met een oud-studiegenoot het kleine Belgische koffiemarket Vascobelo op de Nederlandse markt gezet. We hebben niet alleen mooie koffiebrasserieën op high street-locaties geopend maar ook een tiental hoogwaardige koffiezaken in kantoren geplaatst. Destijds waren we daar onderscheidend mee, in ons kielzog volgden vele anderen. In 2021 vroeg D&B mij hun nieuwe cateringlabel Loaf kritisch tegen het daglicht te houden. Het idee was goed maar de uitwerking niet. Er zat geen commerciële component in en was teveel geënt op bedrijfs catering. Ik heb het businessplan herschreven, waarop D&B mij voorstelde Loaf zelf uit te rollen.’

BARISTA EN RECEPTIONIST

Met Loaf gaat de D&B-manager van een kale kantoorentree een bruisend ontvangstgebied maken. ‘Waar een vriendelijke barista je welkom heet en het heerlijk ruikt naar verse koffie en afgebakken croissants. Alsof je je eigen favoriete koffiebar binnengaat. Loaf gaan we voornamelijk exploiteren in hoogwaardige multi-tenant kantooromgevingen. We steken het in als cateringlabel dat tegelijkertijd een receptie is. Onze hospitality host is barista, maakt ontbijtjes, maar ontvangt ook mensen en beantwoordt mail. Een kwart bestaat uit hardcore-receptietaken, 75 procent is ten gunste van de omzet en de kantoor-community. Dat kan omdat een multi-tenant kantoor steeds slimmer is. De meeste taken zijn dankzij datastromen toch al niet meer te beleggen bij de receptie maar in handen van de gebruikers.’

Tekst: Marijn van Loontzen

Beeld: Marcel Krijger

‘MET HET NIEUWE D&B-CATERINGLABEL LOAF KRIJG JE VOOR DE PRIJS VAN EEN RECEPTIONIST EEN KOFFIEZAAK’

UPSIDE

Voor de opdrachtgevende verhuurder zijn de voordelen volgens De Launay navenant. ‘De exploitatie van Loaf kost evenveel als het uitbesteden van een receptie; voor de prijs van een receptionist krijg je een koffiezaak. Het exploitatierisico nemen we voor eigen rekening. Er is nog een upside; als we voldoende omzet draaien, dragen we maximaal 12 procent van de gerealiseerde omzet uit aan de verhuurder. Doordat de verhuurder onze host betaalt, kunnen we met onze f&b-prijzen bovendien 20 procent onder de highstreetprijzen zitten; hoogwaardige baristakoffie tegen een schappelijke prijs. Met hoogwaardig eten en drinken bedoe ik gezond, duurzaam, heerlijk, gevarieerd, lokaal. Dat betekent niet dat we 100 procent biologisch, vegetarisch of veganistisch zijn. Mijn stelregel is 80 procent gezond en 20 procent guilty pleasure. Loaf krijgt een interne focus maar bezoekers van buiten zijn ook welkom, zolang huurders er geen last van hebben. Het Loaf-concept kunnen we ook uitbreiden door flexwerkplekken en vergaderzalen toe te voegen.’

PRIMEUR ANTONIAN AMSTERDAM

Amsterdam heeft de primeur met een Loaf-zaak in gebouw Antonian, het getransformeerde en uitgebreide voormalige V&D-hoofdkantoor van ongeveer 18.000 m2 in Overamstel. Op persoonlijk titel heb ik deze locatie binnen kunnen halen voor Loaf. Met D&B haalt verhuurder PATRIZIA een zeer hoogwaardige multifunctionele dienstverlener binnen met ondernemende eigenschappen. PATRIZIA is ingenomen met de nieuwe formule. ‘Loaf levert een waardevolle bijdrage aan de hospitality van Antonian. Huurders en hun bezoekers worden gastvrij onthaald. De koffiebar met goede koffie, lekkere snacks en smaakvolle broodjes stimuleert de interactie tussen de huurders en draagt bij aan de community die we bouwen. Loaf vormt een essentieel onderdeel van een fijne omgeving om te werken, ontspannen en te ontmoeten’, aldus director Asset Management Janine Klunder.

Er komen zeker meer Amsterdamse vestigingen, bevestigt De Launay. ‘Loaf zit al in gebouw Quarter Plaza. Ik ben verder bezig met een aantal nieuwe vestigingen die we in 2024 hopen te openen. Buiten Amsterdam zitten we ook. Eveneens voor PATRIZIA gaan we naar gebouw C-Avenue in Den Haag. Loaf zit bovendien in Leiden én in het te transformeren voormalige Shell-kantoor in Rijswijk, waar Kadans Science Partner voor beide locaties onze partner is. In September zijn we overigens ook open gegaan in Amersfoort, in het voormalige kantoor van Friesland Campina, waar HSA Vastgoed een prachtig multi-tenant kantoor van heeft gemaakt.’



‘AMSTERDAM HEEFT DE PRIMEUR MET EEN LOAF-ZAAK IN HET GETRANSFORMEERDE EN UITGEBREIDE VOORMALIGE V&D-HOOFDKANTOOR ANTONIAN VAN PATRIZIA’



U bent halverwege

KWALITATIEVE GROEI

D&B streeft geen snelle groei na, benadrukt hij. ‘Met Loaf willen we ongeveer zes nieuwe vestigingen per jaar. Het gaat ons om kwalitatieve groei. Wij willen de pareltjes doen. Met mijn ervaring weet ik waar de sweet spots liggen. Ook hanteren we voorwaarden - high-end kantoren en bij voorkeur multi-tenant met corporate huurders - om voor iedereen succesvol te worden. Waar mogelijk en gewenst kunnen we onze F&B-labels combineren. Op drie grotere kantoorlocaties - waaronder Rijswijk - zijn we al bezig om Loaf en ons premium foodcourt-concept We Canteen gecombineerd uit te rollen. Ik spreek ook bestaande opdrachtgevers die onze receptiedienst transformeren naar een Loaf-vestiging. D&B doet daarbij ook een duit in het zakje; wij leveren de hardware zoals de koffiemachine en kassa. De eigenaar bekostigt de benodigde aanpassingen, vaak als onderdeel van een grondige kantoorrenovatie. Hoe eerder D&B betrokken is bij het project, hoe beter. We haken aan op het schetsontwerp vanuit onze praktische en functionele ervaring. Dat voorkomt dure ingrepen tijdens of achteraf het proces. Daarvoor sturen we geen factuur; met de ideale opstelling behalen wij meer omzet. Een verhuurder raden we onze vaste partners aan zoals Ditt, Bulsink of Vega Projects, met wie we goed kunnen lezen en schrijven.’

OPLOSSEN LEEGSTAND

Met een kantoormarkt in mineur kan een gezellige koffietent het verschil maken, stelt de manager. ‘Veel nieuwe panden zonder voorzieningen staan leeg. De eigenaar wil pas investeren in voorzieningen als er huurders zijn. De kosten gaan echter voor de baten uit. De huurder komt pas als er goede voorzieningen zijn en de servicekosten bekend zijn. Dat weet ik uit eigen ervaring. Pas toen er een gezellige koffiebar kwam in een leeg pand in Utrecht ging de verhuur lopen. Het kantoor was binnen een jaar verhuurd terwijl de prognose van de eigenaar op drie jaar stond. Een hoogwaardige service hoeft niet automatisch gepaard te gaan met hoge kosten. Loaf kan voor hetzelfde geld een betere beleving neerzetten en het hele kantoor beter positioneren. En hoe meer services, des te hogere huurprijs je kan vragen.’

Het Loaf-concept is al dekkend vanuit de exploitatie, verklaart De Launay. ‘Zelfs als er geen gasten zijn. Maar het wordt leuk als we omzet maken. Dat komt de beleving in het gebouw en bij de werknemers ten goede. Bovendien kan de eigenaar dan met de jaarlijkse winstdeling leuke dingen voor zijn huurders doen die voor nog meer reuring zorgen; een leuke borrel, zomerbarbecue of winterwonderlandfeest. Daarmee vergroot de eigenaar de loyaliteit van huurders, met een hogere huurderstevredenheid en langere huurcontracten tot gevolg. Een geweldige werkplek helpt bovendien bij het aantrekken van nieuw talent en de terugkeer post-covid naar kantoor.’

‘DE EIGENAAR KAN MET DE JAARLIJKSE WINSTDELING LEUKE DINGEN VOOR ZIJN HUURDERS DOEN DIE VOOR NOG MEER REURING ZORGEN’

GRATIS KOFFIE

De ondernemende manager denkt er nu al aan het Loaf-concept te verbreden. ‘We mikken op meer grab & go-locaties en pick-up-points voor meer traffic. Ook willen we inspelen op de on-demand-vraag. Met een partner werken we aan een besteloptie via een nieuwe app, waarmee we een bezorgservice op kantoor kunnen starten. Bovendien zijn we bezig met een digitaal platform voor klantenbinding. Loyale klanten belonen we met punten. Elk tiende kopje koffie gratis, een gratis brownie op je verjaardag en gratis bezorging in de vergaderzaal. Met bedrijven spreken we ook af dat werknemers extra punten krijgen bij gezonde keuzes. Zo kan technologie bijdragen aan een hoger serviceniveau.’

BIJ JEZELF BLIJVEN

Ondanks zijn commerciële functie voelt De Launay zich geen pur sang verkoper. ‘Het eerste jaar merkte ik dat ik me geforceerd commercieel bewoog in deze snelle vastgoedsector. Dat maakte me niet persé gelukkig. Ik werk vanuit mijn affiniteit voor hoogwaardige service, goede producten en mijn wens gasten een fijne beleving en een glimlach op hun gezicht te toveren. Door weer dicht bij mezelf te komen, ging het verkopen en opdrachtgevers werven als vanzelf. Namens D&B wil ik van kantoorpanden een succes maken voor iedereen; de huurders en hun werknemers die met meer plezier naar hun werk gaan. En de verhuurder die dankzij tevreden en loyale gebruikers een hogere verhuurgraad bewerkstelligt.’



Merijn de Launay
Senior Manager New Business & General Manager Loaf D&B The Facility Group

Vooraf bezig met:
Het creëren van plaatsen waar mensen elkaar ontmoeten en kunnen genieten van heerlijk, gezond en gevarieerd eten en drinken

Het kantooromgeving van de dag:
Onder het genot van een goede flat white, bijpraten met een collega

Beste restaurant:
Rijsel gaat mij nooit vervelen! Geen poespas

De lekkerste koffie:
Mijn oude liefde: Vascobelo

Waar staat de stad voor in vier woorden:
Snelheid, diversiteit, verrassing en innovatie

Favoriete winkel:
Net geopend maar nu al: Smaakwinkel

Mooiste gebouw:
Ottavi op de Jan van Galenstraat

Mooiste gebouw:
Het Rijksmuseum blijft iconisch

Mooiste straat:
Niks specifiek maar ik blijf de grachtengordel prachtig vinden, tenminste... zonder auto

Eerste herinnering aan Amsterdam:
Met mijn ouders naar Saail, ruim 30 jaar geleden

Welke mensen maken echt verschil in Amsterdam:
Die naar een ander omkijken

Welke innovatie werkt in Amsterdam:
Innovaties op het gebied van duurzaamheid. Zeker bij nieuwe ontwikkelingen

Welke buurt is echt in opkomst:
Persoonlijk vind ik de ontwikkeling op Zuid-Oost indrukwekkend. Er gaat daar nog zoveel meer moois komen

Wat gaat echt goed in de stad:
Diversiteit van restaurants!

En wat moet echt beter:
Handhaving tweewielers op hufferig rijdgedrag

Waar in de stad ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt:
Het liefst de stad uit