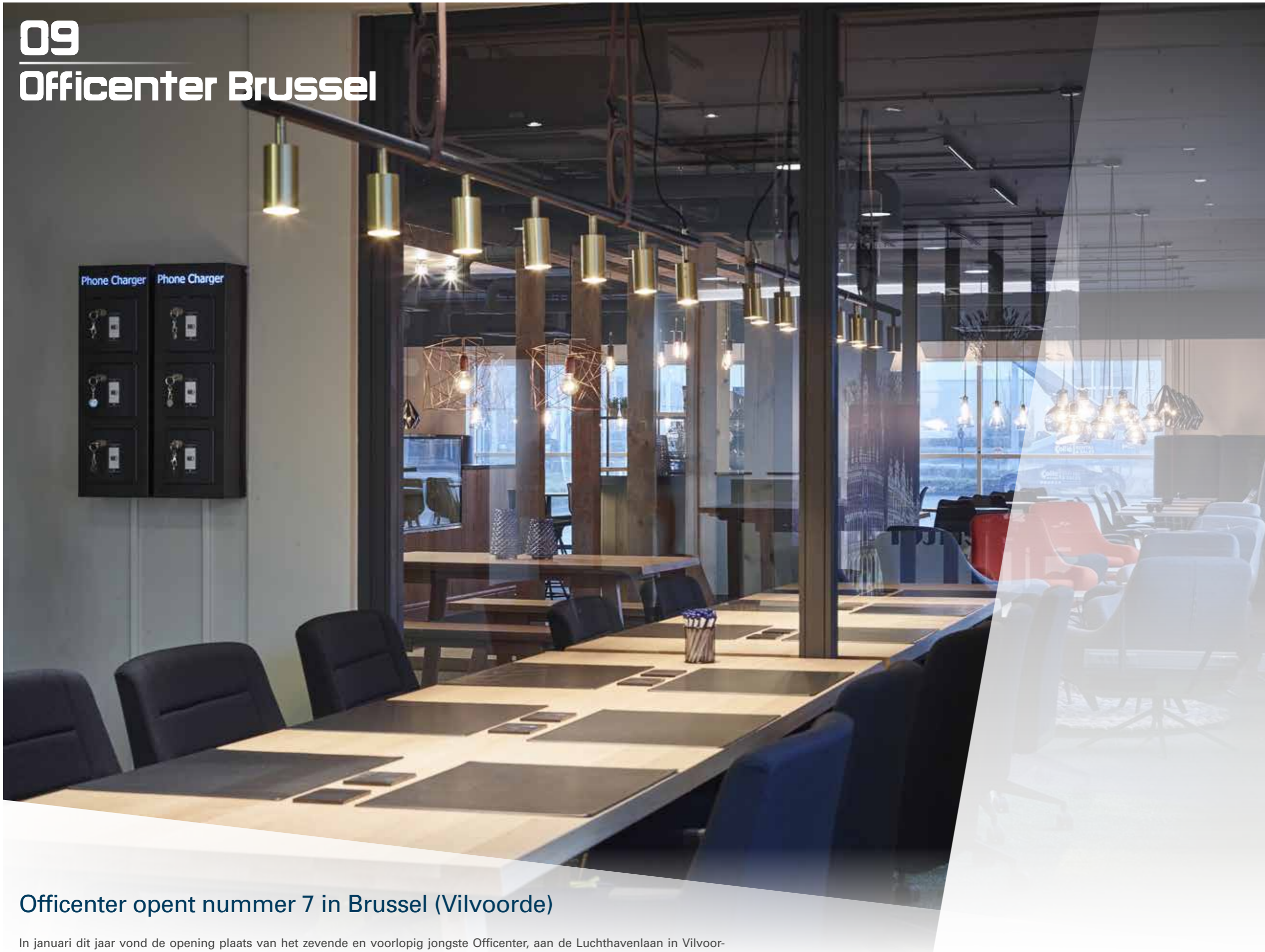


09

Officenter Brussel



Officenter opent nummer 7 in Brussel (Vilvoorde)

In januari dit jaar vond de opening plaats van het zevende en voorlopig jongste Officenter, aan de Luchthavenlaan in Vilvoorde. Christa Jouck: "Die locatie vlakbij Brussels Airport is een goede uitvalsbasis. De ruwbouw en de structuur waren in goede staat. Alleen was het binnenin helemaal gestript en konden we voor de eerste keer zelf een indeling maken. De binnenmuren, technieken, sanitair, de vloeren... alles werd vernieuwd!"



Technische Fiche

...

Bouwheer:

Officenter; Brussel

...

Project management:

Timax; Heusden-Zolder

Elektrische installatie:

EL Systems; Zonhoven

Meubilair bistro:

Belisia; Bilzen

Sanitair:

Penxten; Alken

HVAC:

Jamar Steven; Alken

Gyproc en binnenschrijnwerk:

L&E construct; Opglabbeek

Vloerbekleding en PVC:

Dija; Maaseik

Steentapijt bistro:

Excellent Gietvloeren; Genk

Kantoormeubilair:

Buro Market; Vilvoorde

Schilderwerken:

Schildersbedrijf Bert Smoorenburg; Geulle (NL)

Schuifdeuren:

Assa Abloy; Houthalen-Helchteren

Visuals:

Silverfish; Houthalen

Reclamepanelen en vlaggenmasten:

Letro; Susteren (NL)

Belettering:

Dery Decock Design; Maasmechelen

Inbraak en brandbeveiliging:

A&E Security; Brugge

Aanleg parking en verharding:

VD Kreeke wegenbouw; Beringen

Afvalcontainers:

SUEZ; Herstal

Sloten:

Locs; Hasselt

Meubelmaker:

JB Meubelstudio; Zutendaal

Onderhoud liften:

Otis; Herentals

Sanitaire Hygiëne

CWS-boco BeLux; Berchem

AV-installatie:

Solufak; Meise





Waarom de keuze om een Officenter in Brussel te openen?

“We spreken van Officenter Brussel, maar het gebouw ligt in Vilvoorde. De luchthavenlaan is een goede uitvalsbasis. We zitten waar onze klanten willen dat we zitten en Brussel blijft de plek bij uitstek om zaken te doen, vlakbij de luchthaven, centraal in het land. Wij hebben een regeling dat al onze klanten flexibel gebruik kunnen maken van de vergader- en werkfaciliteiten in alle Officenters. Brussel is dus zeker een surplus in ons aanbod.”

Hoeveel kantoren zijn er? Zijn er trouwens al “bewoners”?

“Het gebouw is 4.000 m² groot, vergelijkbaar met Officenter Hasselt. Er zijn zo’n 220 à 250 werkplaatsen voorzien. De eerste bewoners hebben hun intrek al genomen. Dit zijn trouwens bedrijven uit onze andere vestigingen die nu ook in Brussel een kantoor openen, o.a. Berlitz, We and work, Ucare en ICT4me. Er zijn ook al nieuwe klanten ingehuisd : De Hypotheekwinkel, Notariaat De Ruydts, KWE, Brandworks, I2Coach en Ready2Improve.

Je startte dus met een volledig leeg gebouw. Een risico of een berekend risico?

“Onze marketingcampagne is gestart met het grote openingsfeest op 11 januari in aanwezigheid van Minister Kris Peeters. Iedereen die moet weten dat er een nieuw businesscenter geopend is, weet het nu. Iemand die kantoren zoekt, komt normaal bij mij terecht. Onze prijzen staan ook op de website en onze prijszetting is in alle vestigingen dezelfde.

Klantentevredenheid is duidelijk jullie enige focus?

“Onze klanten worden hier verwend en dat hoort ook zo. Klantentevredenheid is onze enige focus. Niet de winstmarge hoger maken, niet onze aandeelhouders rijker maken, wel klantentevredenheid. Ieder jaar doen we een klantentevredenheidsenquête in het kader van onze ISO norm. Al mijn dames aan het onthaal moeten een score halen van 90%. Ik weet dat dat heel hoog is, maar als je zegt dat klantentevredenheid de focus is, dan moet je dat ook zo durven stellen. Er zijn altijd betere gebouwen, mooiere gebouwen, nieuwere gebouwen of betere locaties, maar aan onze service kan niemand tippen.”

Heeft klantentevredenheid ook te maken met de inrichting van de kantoren?

“Ja natuurlijk! Alle kantoren hebben een degelijk basiscomfort maar het zijn de randfaciliteiten die het interessant maken. Het onthaal, de beveiliging, IT & telefonie, de schoonmaak, strijkdienst, gratis elektrische laadpalen, vergaderzalen, flex-kantoren, coworking mogelijkheden, een bistro, een lounge en noem maar op. In elk Officenter is 40% gemeenschappelijke ruimte. Als er 12 vergaderzalen gratis ter beschikking zijn, waarom zou je dan een eigen vergaderzaal voorzien? Bovendien kunnen onze klanten flexibel werken in alle Officenters en hebben we een samenwerking met businesscenters in Gent, Kortrijk en Mechelen waar onze klanten 2 keer per maand gratis mogen vergaderen of werken. Dat is kostenefficiënt.”

Als je een contract tekent, is dat volgens de gekende 3-6-9-formule?

“Neen, dat is mijn tweede stokpaardje: flexibiliteit! Ik ga elk jaar naar Londen, de bakermat van de businesscenters. In Londen zitten meer coworkings en businesscenters dan in de hele wereld samen. Daar heb ik geleerd dat het succes van een businesscenter schuilt in contracten op maat. Begrijp me niet verkeerd, al mijn 570 klanten hebben dezelfde voorwaarden, heel transparant, maar ze krijgen wel de keuze om de periode zelf te kiezen voor 1 maand of 2, 3, 4, 5 of 6 maanden of een jaar of... flexibel dus. Bovendien kan je op elk moment groeien of inkrimpen als dat nodig is: flexibel én kostenefficiënt!”

Is Officenter een ideale formule voor starters?

“We volgen ons klantenbestand heel nauw op en als er 10% starters zijn, dan is dat veel. Ik zeg altijd: starten doe je aan de keukentafel. Vanaf het moment dat je een professionele werkomgeving nodig hebt, kom je naar een businesscenter. De starters worden doodgeknuffeld in alle incubatoren en startup locaties waar je gratis mag zitten. Waarom zouden ze dan bij mij een kantoor betalen? Ik heb daar geen problemen mee, laat ze daar maar proberen. Van het moment dat ze echt vertrokken zijn, hebben ze behoefte aan een meer professionele omgeving en komen ze toch.”

10% starters, wat doen de overige 90% dan?

“Ik heb de meest gesegmenteerde markt die je je maar kan voorstellen: van lokale KMO's tot grote bedrijven die satellietkantoren hebben in de verschillende vestigingen, van creatieve beroepen tot de zorgsector, van HR & selectiekantoren tot IT dienstverleners. Een zeer gevarieerd klantenbestand dus. Weet je wat ik ook heel mooi vind? De vriendschappen en de partnerships die ontstaan tussen klanten. Ze drinken 's morgens een koffie samen, ze vragen al eens raad aan elkaar, ze lopen gemakkelijk binnen bij de burens... ze gebruiken mekaars diensten en ze versterken elkaars business. Dat is toch geweldig! Er hangt duidelijk business in de lucht bij Officenter.”

Is het ook gemakkelijk om investeerders te vinden?

“Dat is de taak van Koen Batsleer. Hij is de man van de cijfers. We merken wel dat het steeds gemakkelijker gaat. Het eerste Officenter in Hasselt hebben we gekocht met 7 vrienden en voor Turnhout was het even afwachten of het ging lukken. Antwerpen ging dan plots heel snel. Maastricht was aanvankelijk moeilijker omdat we toch de grens overgingen en we ons moesten bewijzen. Voor Leuven en Geel is het vlot gelukt om nieuwe en lokale investeerders te vinden. Voor Brussel hebben we maar liefst 20 nieuwe investeerders, een record.”

Kan iedereen investeren?

“Er zijn 2 voorwaarden: ofwel heb je een groot lokaal netwerk in de regio want wij willen verankerd zijn in de stad waar we zitten ofwel kom je in het gebouw zitten met je bedrijf. We hebben een goed product, we hebben een goede strategie en we hebben er goed over nagedacht. Koen en ik zijn ontzettend complementair. Hij zorgt voor de financiering en de juiste vennoten. Ik renoveer, zoek de klanten en volg alles operationeel op.”

Wat gaat de toekomst brengen voor Officenter?

“We willen groeien van 7 naar 20 Officenters volgens het olievlekprincipe; Mechelen, Aalst, Sint-Niklaas Genk en Eindhoven. Voor 2017 prospecteren we volop nieuwe gebouwen, maar we moeten afwachten waar de opportuniteit van een gebouw zich voordoet. Als alles meezit, openen we in het najaar nog een nieuw Officenter.”

...

@ foto's: Marc scheepers

...

