

## De onderneming **Economie**



Tribes-oprichter Eduard Schaepman (rechts) biedt flexibele werkplekken die zijn geïnspireerd op nomadische stammen, zowel in inrichting als in filosofie. Foto Marlena Waldhausen

# Flexplek met tribale twist

Vergezeld door rendieren of husky's opent Eduard Schaepman 'tribale' flexibele werkplekken. Maar noem zijn kantoren in de stijl van nomadische stammen geen platte marketingstunt. 'We kunnen veel leren van stammen.'

Door **John Wanders**

**H**ippe werkplekken in ruimtes die veel meer haken aan bij de trend. De twee jaar jonge onderneming Tribes leeft ervan. Tribes groeit hard, mede door de hulp van financieel stevige aandeelhouders als Quote 500-miljardair Marcel Boekhoorn en ruimtevaartondernemer Michiel Mol (ex-Lost Boys). Nu recentelijk ook durfinvesteerder Oaktree Capital uit Los Angeles is ingestapt, met een meerderheidsbelang, kan het groeitempo van Tribes in een hogere versnelling.

Verhuur van flexibele werkplekken, het klinkt saai, maar Tribes' oprichter Eduard Schaepman geeft er een opvallende twist aan. Zijn concept leunt op de gastvrijheid, leef- en denkwijze van 34 nomadische stammen. Het interieur van elke Tribes-locatie is geïnspireerd op de stijl van een van die inheemse stammen.

We ontmoeten Schaepman op de Tribes-locatie bij Eindhoven Airport ('We hebben geen hoofdkantoor'). Het is een vestiging die in het teken staat van de Masaï. De materialen hout, kokos en leer domineren het interieur. De stijl vast in ruitpak geklede Schaepman is een man die houdt van reuring veroorzaken. Hij krijgt er een hoop aandacht mee en dat levert hem nieuwe klanten op. De 55-jarige Blaricumse vastgoedondernemer staat zelf centraal in alle reclame-uitingen van Tribes. Schaepman met een leeuw op zijn schouders. Schaepman

### PROFIEL



**Bedrijf**  
Tribes  
**Waar**  
Geen hoofdzetel  
**Sinds**  
2015  
**Aantal werknemers**  
100  
**Jaaromzet**  
Bedrijfsgeheim

**Wij kunnen veel leren van nomadische stammen, waar bezit van weinig belang is. Je ziet het denken bij ons nu voorzichtig opschuiven**

met een lipschotel. Bij de opening van de Tribes-vestiging op Schiphol arriveerde hij in Chukchi-stijl, vergezeld door een roedel Siberische husky's. In Capelle aan den IJssel kwam hij aangewandeld als Changpa-herder, met in zijn voetspoor een kudde schapen. In Brussel nam hij rendieren mee naar het openingsfeestje.

Op YouTube kun je hem de oorlogsdans van de Maori zien uitvoeren bij de opening van de Tribes-locatie in Den Haag. Schreeuwend en slaand op zijn dijen. Bij zakenzender RTLZ liet hij het studiopubliek sprongjes maken zoals de Masaï. Aan de presentatietafel werd besmuikt gelachen om zijn enthousiasme. Want het is allemaal zo on-Nederlands, zo weinig nuchter. 'Ja, ik krijg continu op m'n kop. Poef! Paf!', zegt Schaepman. 'Voor mij is het alleen maar een bevestiging dat ik op de goede weg ben.'

Hij is de ceo van Tribes, maar noemt zichzelf spottend chief entertainment officer. Hoe serieus moeten we zijn passie voor nomaden eigenlijk nemen? 'Ik ben natuurlijk een marketeer, maar het is gewoon oprechtheid, geen kunstje. Wij in het Westen, met al onze materiële behoeftes, kunnen veel leren van die stammen, waar gemeenschapszin vooropstaat en persoonlijk bezit van weinig belang is. Je ziet het denken bij ons nu voorzichtig opschuiven. De millennials staan er anders in dan de generatie van hun ouders. Bij ING en KPMG zijn ze tribes en squads gaan opzetten, met het idee dat dit de creativiteit bevordert.'

De vergelijking met positiviteitsgoeroes als Tony Robbins ligt gevaarlijk op de loer, of - erger - Emile Ratelband, de 'Tsjakkaa'-schreeuwer die landelijke bekendheid verwierf door managers blootsvoets over hete kolen te sturen tot

dat er meerdere klachten binnenkwamen over tweedegraadsbrandwonden. Is die aandacht voor tribes en squads niet de zoveelste organisatiehype?

'Wat ik zeker weet, is dat er in de toekomst geen kantoren meer zullen zijn, maar nog wel computers', antwoordt Schaepman. 'De digitale nomade wordt straks de norm. Dat is voor werknemers aantrekkelijker en duurzamer dan elke dag in de file aanschuiven op weg naar kantoor waar je creativiteit wordt platgeslagen door een managementstructuur die erop gericht is alle neuzen dezelfde richting uit te krijgen. En wie alleen maar thuis werkt krijgt geen ideeën van de hond en de kat. Daarom zal er altijd behoefte blijven aan een omgeving waar je met gelijkgestemden kunt werken. In zo'n omgeving van co-working komen de meeste ideeën naar boven.'

### Kruisbestuiving

Terwijl het aantal zzp'ers rap toeneemt, is slechts 3 procent van de kantoren in Nederland ingericht voor co-working, zegt hij. 'In de VS is dat 26 procent en in Londen 18 procent.' Er valt dus nog veel te veroveren. Voor 15 euro per dag, of 150 euro per maand, kan een zzp'er bij Tribes terecht. Vooralsnog op twaalf locaties. In Amsterdam, Rotterdam, Utrecht, Den Haag, Eindhoven Airport, Schiphol, Capelle aan den IJssel en Brussel. Voor een maandtarief van 250 euro mag je bij alle Tribes-locaties je laptop openklappen.

Essentieel is dat je er gelijkgestemden kunt ontmoeten, al dan niet werkzaam in aanverwante beroepsgroepen, zegt Schaepman. Het leidt volgens hem vaak tot interessante kruisbestuiving. Overigens kun je bij Tribes ook fitnessen, lunchen, een vruchtensapje, cappuccino of

biertje halen en jezelf een nieuw pak laten aanmeten. Negen maanden na de opening is de gemiddelde Tribes-vestiging uit de aanloopverliezen, zegt hij. De opstartkosten van een locatie schommelen tussen de 1,5 en 2 miljoen euro. De totale omzet van Tribes loopt 'in de miljoenen'. Preciezere cijfers geeft hij niet. Zijn concurrenten, onder wie de veel grotere flexplekkenverhuurders WeWork en Regus, lezen ook kranten.

Eind volgend jaar moet de teller op 35 vestigingen staan. Daarna wil Schaepman zijn formule in licentie internationaal gaan vermarkten. Over acht jaar moeten er tweeduizend Tribes-vestigingen zijn, in honderd landen. Nee, dat is geen wensdenken, verzekert hij. De grote Brits-Luxemburgse broer Regus, in 1989 opgericht, en nu met bijna drieduizend locaties actief in 120 landen, laat zien wat er mogelijk is. 'Tribes groeit sneller.'

Hij komt zelf bij Regus vandaan. Hij was er directeur Benelux en zag van binnenuit hoe enorm conjunctuurgevoelig de markt voor flexplekken is. 'Na de val van Lehman Brothers in 2008 stortte de kantorenmarkt volledig in.' Wie alleen verhuurt aan flexwerkers die bij de eerste de beste tegenslag hun biezen pakken, maakt zichzelf kwetsbaar voor een volgende crisis. 'Vandaar dat wij 70 procent van onze vierkante meters aan grotere bedrijven verhuren. Contracten met een looptijd van 5, 10 of 15 jaar.' Onder meer Groupon huurt bij Tribes vloeren in Amsterdam en Brussel. Vooralsnog heeft Schaepman het tij mee. Het is vechten om de beste locaties. Aanvankelijk wilde hij ook in provinciesteden landen, maar dat plan heeft hij geschrapt. 'Buiten de vijf grootste steden is er nog te veel leegstand op de kantorenmarkt.'