

## Regus kijkt vooruit

Tijden veranderen en Regus dus ook. CEO voor de Benelux, Eduard Schaepman, legt uit hoe het product Regus geëvolueerd is om aan een nieuw soort vraag te beantwoorden.



Oprichter Mark Dixon  
waarschuwde voor de crisis.

### Laten we beginnen met een aantal cijfers. Over hoeveel centra beschikt Regus?

**Eduard Schaepman:** In November zullen we 51 vestigingen hebben in de Benelux, waarvan 10 in België. We zijn gestart met een nieuwe golf van openingen en hebben in de afgelopen 3 jaar respectievelijk 4, 8 en 16 nieuwe centra geopend. In totaal beschikken we over meer dan 1000 centra in 450 steden in 75 landen. Dat aantal willen we verdrievoudigd zien over 2 of 3 jaar, en we willen dan over zo'n 100 centra in de Benelux beschikken. België is trouwens onze beste markt wat bezetting betreft, 95%. Brussel is natuurlijk erg populair – we hebben 9 ambassades en verschillende Europese instellingen in onze centra.

### Had u de economische crisis voorzien?

**Eduard Schaepman:** Ja. Mark Dixon reist de wereld rond voor Regus en heeft ons een aantal jaar geleden al gewaarschuwd dat we voorbereid moesten zijn op een nieuw soort vraag wereldwijd.

### Hoe zijn jullie daarop ingegaan?

**Eduard Schaepman:** We moesten rekening houden met een toename van het aantal mensen dat van thuis uit werkt en met meer verkeersproblemen, dus namen we onze 'meeting rooms' als basis. We beseften dat bedrijven wilden besparen op fulltime medewerkers en dat meer mensen van thuis uit zouden moeten werken om kosten voor ruimte te besparen. Daardoor zou er vraag zijn naar een nieuw soort dienstverlening. We bieden dus nu een service aan waarbij onze receptionisten zorgen voor post, email en telefoon of voor een deel daarvan. De klanten kunnen gebruik maken van een 'virtual office'.

Als ze een vergadering willen beleggen reserveren wij een vergaderzaal en zorgen we ervoor dat hun logo zichtbaar is zolang ze er zijn.

### U heeft ook een kaartsysteem waarbij klanten gebruik kunnen maken van meer dan één locatie. Hoe werkt dat?

**Eduard Schaepman:** Bedrijven kunnen kiezen welk niveau van dienstverlening ze nodig hebben. Alleen België, in de hele Benelux of zelfs wereldwijd... De meest uitgebreide kaart, de 'Platinum Plus', geeft toegang tot alle diensten in alle centra over de hele wereld. Ideaal dus voor multinationals die zaken doen over de hele wereld. Er zijn 18 verschillende niveaus, alle voorzieningen zijn mogelijk. De kosten voor zo'n kaart bedragen ongeveer 25% van de kosten voor een werkstation voor één werknemer (computers, secretariatsdiensten, bureauaccessoires, meubilair, ...) dus de dienst is erg gewild bij bedrijven die kosten willen besparen.

### Vertel eens wat meer over het 'Netspace' concept.

**Eduard Schaepman:** Dat wordt vooral gebruikt door banken en verzekeringsmaatschappijen. We creëren een compleet kantoor en zorgen voor het personeel en het dagelijks beheer. Op die manier kan een bedrijf zich concentreren op zijn kernbezigheid en hoeft het zich geen zorgen te maken over het eigenlijke runnen van het kantoor. Het verschil tussen deze dienst en onze normale centra is dat de naam 'Regus' nergens zichtbaar is, alleen de naam van de klant. Voor de buitenwereld lijkt het dus een 'normaal' kantoor van het bedrijf in kwestie.

Tim HARRUP ■

### Duidelijk verschil in vraag

"Sinds de recessie is er een duidelijk verschil in vraag. In de Benelux is de vraag maand na maand met 30% toegenomen, en ze groeit nog steeds. Ook zijn er meer aanvragen voor kortere periodes en kleinere ruimtes. Het gemiddelde is 2 werkplekken, vroeger waren er dat 5. Die vragen komen van kleine bedrijven die liever niet van thuis uit werken en die een volledig dienstenaanbod nodig hebben. Er is ook meer vraag van plaatselijke overheden die hun budgetten bevriezen maar toch nood hebben aan meer ruimte."