

## Onderzoek naar de succesfactoren van open Flexkantoren in Nederland.



### BIJLAGE 1: Businessmodel open Flexkantoor.

**In opdracht van:** van het Ministerie van Verkeer & Waterstaat, Taskforce Mobiliteitsmanagement en de stichting Telewerkforum.

**Uitgevoerd door:** Frisblik, [www.frisblik.nl](http://www.frisblik.nl).

**Vragen of suggesties:** Arend-Jan Majoor op [arend-jan.majoor@frisblik.nl](mailto:arend-jan.majoor@frisblik.nl)

#### Instructie

Bovenop de inzichten en succesfactoren van open Flexkantoren in Nederland die zijn beschreven in het onderzoeksverslag hebben we ook het business model format van Alex Osterwalder gebruikt om de succesfactoren in te plotten. Deze sheet kunnen open Flexkantooraanbieders en projectleiders rondom HNW en open Flexkantoren op **posterformaat** (A2, A1, A0) printen om te gebruiken in brainstorms en workshops. De sheet kan ze helpen om vorm geven aan het opzetten, verbeteren, beheren en gebruiken van open Flexkantoren. Om deze sheet te kunnen gebruiken raden we aan om eerst het hele onderzoeksverslag te lezen en om zich te verdiepen in het business model format van Alex Osterwalder.

## Partners netwerk

**Succes factor**  
**3**  
**Autoriteit**  
 De visie welke visie op HNW wordt bij grote werkgevers nog steeds ontwikkeld. Zorg dat ze jouw als open Flexkantoor-aanbieder als kennisexpert zien en schuif aan bij HNW projectteams (IT, HR, Facility, Communicatie).

**Succes factor**  
**19**  
**Ondernemen**  
 Werk in een team met andere ondernemers. Wees een outgoing en salesgedreven persoon. Weet tot samenwerkingsverbanden te komen en heb beschikking over (vastgoed)ervaring en een ruime startinvestering.

## Kern activiteiten

**Succes factor**  
**1**  
**Missie**  
 Organiseer jouw Flexkantoor volgens een duidelijk geformuleerde missie (bijv. duurzaamheid). Laat dit thema terugkomen in alle facetten van de bedrijfsvoering zoals bijv. marketing, inrichting en leveranciers.

## Kern middelen

**Succes factor**  
**6**  
**Inrichting**  
 Gebruik een interieurarchitect om een hippe en inspirerende sfeer te creëren die bij de bedrijfsvoering van jouw open Flexkantoor en wensen van de gebruikers past. Met gebruik van kleuren, daglicht en open ruimten.

**Succes factor**  
**5**  
**Indeling**  
 Richt jouw open Flexkantoor zo in dat er voor elke functie (ontmoeten, geconcentreerd werken, bellen, in groepen werken en vergaderen, 1 op 1 meetings) een oplossing is.

## Aanbod

**Succes factor**  
**11**  
**Host**  
 Zorg voor een gastvrije en dynamische sfeer in jouw open Flexkantoor door een host aan te stellen die de bezoekers vriendelijk ontvangt en zich inzet voor het faciliteren van nieuwe ontmoetingen en het organiseren van events.

**Succes factor**  
**13**  
**Service provider**  
 Stel je als een open Flexkantooraanbieder op als een service provider: wees gastvrij, flexibel en biedt bovenop de flexplekken en vergader ruimten extra diensten op maat aan om extra omzet te genereren.

**Succes factor**  
**4**  
**Aanvullende diensten**  
 Zorg dat aanvullende faciliteiten zich in de buurt bevinden van jouw open Flexkantoor zodat je ze niet perse zelf hoeft te investeren en maak prijsafspraken bij afname door jouw gebruikers.

**Succes factor**  
**10**  
**Intermediairs**  
 Meld jouw open Flexkantoor aan bij intermediairs die een fijnmazig netwerk en schaal kunnen aanbieden aan werkgevers. Daarnaast kunnen zij een deel van de sociale cohesie, marketing en administratie uit handen nemen

## Klant relaties

**Succes factor**  
**15**  
**Vroege vogels**  
 Laat 'early adaptors' jouw open Flexkantoor gratis uitproberen of biedt barter deals aan met de afspraak dat ze anderen meenemen en hen jouw open Flexkantoor aanbevelen.

**Succes factor**  
**12**  
**Community**  
 Zorg voor een online community waardoor gebruikers van jouw open Flexkantoor met elkaar kunnen netwerken en een saamhorigheidsgevoel krijgen en jouw open Flexkantoor aan elkaar kunnen aanbevelen.

**Succes factor**  
**16**  
**Bereikbaarheid**  
 Kies voor een locatie van jouw open Flexkantoor in de grote steden met veel traffic, voldoende (eventueel betaalde) parkeerplekken en in een stadscentrum die makkelijk te bereiken is vanaf de snelweg en treinstation.

**Succes factor**  
**7**  
**Beschikbaarheid**  
 Zorg in jouw open Flexkantoor voor aandacht (receptionist, host), beschikbaarheid (reserveringssysteem, spontane binnenkomers, en een snelle afhandeling (in- en uitchecken).

## Klant segment

**Succes factor**  
**2**  
**Thuiswerken**  
 Er is ruimte voor een open Flexkantoor in de werkweek. Maak hen die door HNW meer moeten thuiswerken, de voordelen zien: geen afleiding, werken in een professionele omgeving, sociale interactie.

**Succes factor**  
**8**  
**Doelgroep**  
 Focus als open Flexkantooraanbieder met flexplekken voornamelijk op de kopgroep van HNW werkgevers en de hoogopgeleide Zelfstandige Professional. Focus met vergader ruimten vooral op grote werkgever en MKB.

**Succes factor**  
**9**  
**Motivatie**  
 Doe altijd eerst een behoefteanalyse want er zijn verschillende behoeften voor het gebruik van een open Flexkantoor: 1) reistijdbesparing, 2) een alternatief voor thuiswerken, 3) sociale interactie, 4) het vergroten van eigen netwerk.

**Succes factor**  
**18**  
**Aanbeveling**  
 Promoot jouw open Flexkantoor op online netwerken als LinkedIn en Twitter, met free publicity in media door regelmatig contact met de pers, gratis uitproberen en via via aanbeveling te laten plaatsvinden.

## Kostenstructuur

**Succes factor**  
**17**  
**Harde cijfers**  
 Reken de kostenbesparing en productiviteitstijging van het gebruik van een open Flexkantoor voor aan werkgevers (besparing op facilitaire kosten, reiskosten - kosten aan Flexkantoren, toename arbeidsuren).

**Succes factor**  
**21**  
**Omzetafhankelijke huur**  
 Beding een omzetafhankelijk huur met de verhuurder van het vastgoed zodat je als open Flexkantoor mindere tijden beter kunt opvangen.

## Opbrengstenstroom

**Succes factor**  
**14**  
**Verdienmodel**  
 Beschouw de verhuur van een flexibele werkplek per dag in jouw open Flexkantoor vooral als een binnenkomer. Focus op een simpel flat fee voltijds abonnement (200-400 euro) per maand afhankelijk van locatie en basispakket.

**Succes factor**  
**20**  
**Inkomsten**  
 Wees zeer behoudend met de inschatting van inkomsten. Beseef dat flatfee abonnementen en vergader ruimten voor een zekere inkomstenbron zorgen. Zie de verkoop van extra diensten in het begin als bonus.