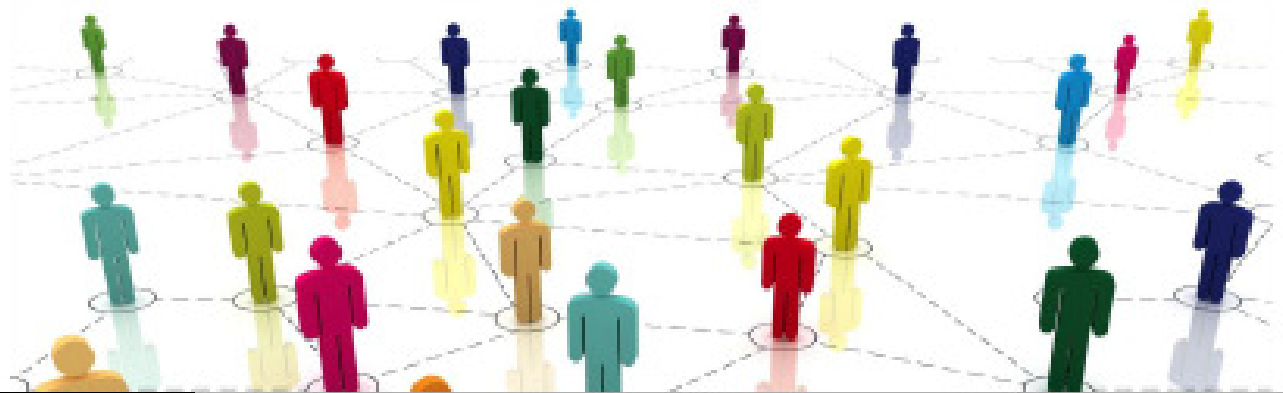
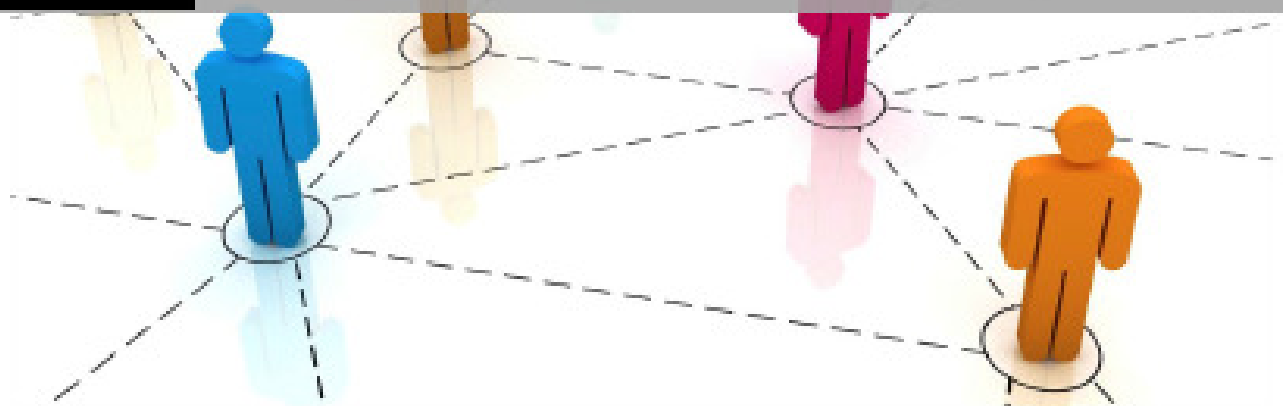


7/6/2013



SAXION

'WORKING INDEPENDENTLY TOGETHER'



Thesis over het businessmodel van de cowerkplek in 2020
| Mick Lomers

'Working independently together'

Afstudeeronderzoek naar het businessmodel van de cowerkplek in 2020.

Samenvatting

De manier waarop kenniswerkers werken is aan het veranderen. Gedreven door ICT-ontwikkelingen, afslankende bedrijven en nieuwe generatie met andere behoeften werkt men steeds vaker op derde werkplekken zoals een cowerkplek. Dit heeft grote invloed op het facility management. Facility managers worden ondernemers die cowerkplekken aanbieden. Maar hoe ziet het businessmodel van een cowerkplek er uit? En hoe verandert deze cowerkplek richting 2020?

De hoofdvraag van dit onderzoek is ontstaan uit bovenstaande situatieschets en luidt:

'Hoe ziet het businessmodel van cowerkplekken er in 2020 uit en wat zijn de gevolgen hiervan voor facility management?'

Door middel van een combinatie van literatuuronderzoek en veldonderzoek is getracht antwoord te geven op de hoofdvraag. Eerst is het huidige business model van de cowerkplek in kaart gebracht. Vervolgens is met behulp van trends en ontwikkelingen en visies van deskundigen het businessmodel van 2020 vormgegeven. Hierbij is ook onderzoek gedaan naar de kritische succesfactoren die hierbij van toepassing zijn.

De gevonden trends en ontwikkelingen zijn samengevoegd tot kerntrends. Dit zijn: Groeiende en veranderende klantsegment, de sharing economie, veranderende functie van stadcentra en het ontstaan van clubhuizen. De grootste veranderingen die door deskundigen aangegeven werden zijn belang partnerships, groeiend klantsegment en imago en identiteit.

Het verbinden van mensen is hetgeen dat centraal staat bij een cowerkplek. Deze verbinding leidt tot co-creatie en kennisdelen. De community is het hart van de organisatie die deze verbinding moet doen ontstaan. De vorming van een missie en visie met een sterk imago en identiteit stimuleert de saamhorigheid van de community. De infrastructuur van de cowerkplek wordt gekenmerkt door een vaste basis met een flexibele schil. De fysieke omgeving vormt de basis. Het organiseren van evenementen en activiteiten is de flexibele schil. Deze evenementen, samen met de rol van een host, moet de verbinding stimuleren. Een digitaal platform verbeterd de verbinding tussen leden op afstand. Het aanbieden van extra services en diensten is een aanvullende waardepropositie waardoor een breed klantsegment benaderd kan worden. Om flexibiliteit te behouden kan een deel van deze services en diensten door middel van partnerships aangeboden worden.

De kritische succesfactoren die van toepassing zijn op dit businessmodel zijn onder andere laagdrempeligheid, schaalbaarheid, bereikbaarheid, flexibiliteit en saamhorigheid. Ook het afstemmen van de bedrijfsaspecten, het anticiperen op trends en ontwikkelingen en het aanbod afstemmen op de behoeften van de klant zijn kritische succesfactoren.

Voor facility managers van clubhuizen is het interessant om te onderzoeken wat het openen van een cowerkplek binnen het clubhuis voor toegevoegde waarde kan hebben. Serviceaanbieders en cateraars kunnen deze rol goed vervullen.

Advies Facility Management Nederland:

- Rol van Nederlandse netwerkorganisatie voor cowerkplekken opnemen.
- Leden blijvend informeren over cowerkplekken.
- Organiseren van seminars, workshops en trainingen voor geïnteresseerden.
- Onderzoek doen naar mogelijkheid tot afsluiten van contract met cowerkplekken voor leden.

Advies FMN en kenniscentrum:

- Resultaten opnemen in curriculum, huisvesting en mobiliteitsmanagement in het specifiek.
- Cases creëren waarbij suggesties voor vervolgonderzoek als input kunnen dienen