

DE VASTGOED-  
WERELD IS VEEL  
TE RATIONEEL.  
ER MOET MEER  
PASSIE IN, DAN  
GAAN DE ZAKEN  
VEEL BETER



**EDUARD SCHAEPMAN**

CHIEF & FOUNDER TRIBES

Hij draagt vrolijke recyclebare ruitjespakken in een wereld van keurig grijs. Die eigenzinnigheid kenmerkt ook zijn visie op vastgoed. Met Tribes schudt Eduard Schaepman de wereld van flexwerken stevig op. Weg met de saaie cubicals, leve de community! "We denken teveel in hokjes."



W

ie Eduard Schaepman op zijn gemak ziet zitten aan het hoofd van de bar in een van zijn vestigingen, voelt het meteen: hier zit een chief. Geen Chief Executive Officer, maar de chief van

Tribes. Een rol waar hij zich uitermate comfortabel in voelt. Het grootste deel van zijn leven zwaaide hij de scepter over bedrijven van anderen. Zo was hij directeur bij Fortis Group, CEO bij euroShell, maakte hij Regus groot in de Benelux en maakte hij Chalet Group verkoop klaar. Overal waar hij kwam, veranderde er iets. Want dat is waar hij goed in is: mensen inspireren en initiatieven laten groeien. Nu heeft hij zijn eigen bedrijf: een innovatief mobile office-concept dat draait om ontmoeting. In 2015 opende de eerste Tribes-vestiging zijn deuren. Inmiddels zijn het er 8 en staan er nog 6 nieuwe op stapel - en dat aantal groeit in hoog tempo.

Het idee voor Tribes ontstond toen Schaepman bezig was met stamboomonderzoek naar zijn patriciërs familie. Tijdens die zoektocht stuitte hij op familieleden over de hele wereld, compleet met een Miss Australia. Herders van oorsprong, trokken de Schaepmannen altijd hun schapen achterna. Zo kwam hij op Tribes. Een bijzonder concept voor flexwerken dat is gericht op de *business nomad*: professionals die gaan waar de business is. Dat klinkt als een reclamefolder, maar dat is het niet. Een Tribes-vestiging is niet het zoveelste krappe cellenblokje of een praktische flexwerkplek, maar een inspirerende ontmoetingsplek. Het aanbod is even gevarieerd als de doelgroep en loopt van een flexibele werkplek tot een compleet kantoor, en van vergaderruimte tot een business adres. En dat alles ingericht langs de lijnen van een van de 34 nomadische stammen in de wereld. Van een grote stamtafel tot prachtige foto's op de lokkertjes en een consequent gebruik van de 'stamkleur', alles is erop gericht de digitale nomade het gevoel te geven dat hij thuiskomt in zijn eigen wereld. En dat is precies wat Eduard Schaepman voor ogen staat: een huis creëren voor de *business nomads* - wat hij noemt: the 35th tribe. **Een community waar ze gelijkgestemden ontmoeten en waar ze en passant ook wat opsteken van de wijsheid en de leefstijl van**



WEG MET DE SAAIE CUBICALS, LEVE DE COMMUNITY!  
WE DENKEN TEVEEL IN HOKJES

**de nomaden.** Want die hebben veel in huis waar de moderne kenniswerker zijn voordeel mee kan doen. Een manier van leven die zich positief onderscheidt van ons jachtige bestaan.

#### WAAR ERGER JIJ JE AAN IN DE VASTGOEDBRANCHE?

'De neiging om alles te formatteren. Op een flexplek zit iedereen in zijn eigen saaie kantoortje en weet niemand wat de buurman doet. Dat is niet bevorderlijk voor de creativiteit. Ik ben al langere tijd bezig met het nieuwe werken. Werken moet weer leuk worden, naar kantoor gaan moet sexy zijn. Omdat de kantoren gewoon standaard en saai bleven, vond ik het tijd om het zelf te gaan doen. Verbondenheid is een belangrijk begrip bij de stammen. Bij de Kirgizezen (een nomadenstam in Centraal-Azië) moet de buurman je beste vriend zijn, want hij is in de wijde omtrek de enige die je ziet. Dat spreekt mij aan. Dus proberen we hier bewust een gevoel van verbondenheid te kweken via plekken die contact stimuleren en faciliteren, zoals de stamtafel, waar je altijd wel iemand tegenkomt. Soms werken de omstandigheden mee. Als de stroom uitvalt, is in een normaal kantoor iedereen boos. Als dat hier gebeurt komt iedereen naar beneden, drinken we een biertje en vertellen we elkaar verhalen. Dat smeedt een band en maakt dat je anders naar elkaar gaat kijken. Werken hoeft niet een kwestie te zijn van allemaal individuen in een hokje. Dit is echt een community.'

#### HORECA EN ANDERE DIENSTEN VORMEN EEN WEZENLIJK ONDERDEEL VAN DE FORMULE. WAT VOEGEN ZE PRECIJS TOE?

'Wij zijn niet van de vierkante meters. Tribes is geen kantoor, maar een ontmoetingsplek, en wat faciliteert ontmoetingen beter dan horeca? Samen een hapje eten, brainstormen met een kop koffie. Daarnaast willen we onze members een complete service aanbieden. Daar is behoefte aan. Hoe fijn is het als je je bij ons achterlaat, het de dag erna kunt ophalen, nog even naar de fitness kunt, een massage neemt, of zelfs een nieuw pak laten aanmeten? Dat blijkt een goede formule. Het leuke is: dit is begonnen als flexplek, maar de extra services gaan binnenkort waarschijnlijk voor meer omzet zorgen dan de vierkante meters.'





## SINDS KORT WERK JE SAMEN MET EEN GROTE AMERIKAANSE INVESTEERDER. WAT ZORGDE VOOR DE KLIK?

‘De visie van deze partij ten opzichte van het veranderende landschap waarin wij opereren, sluit naadloos aan bij onze visie. Dat is belangrijk en daardoor vonden wij dit de meest geschikte partij. Omgekeerd waren zij ook van ons gecharmeerd. **Als je ooit in een Tribes-vestiging bent geweest dan zie je het gelijk: Tribes wordt groot.** Het concept heeft vanaf het begin een enorme potentie, en dat is nu al te zien, met nog maar 8 vestigingen. De community groeit en er is steeds meer vraag naar ons concept in grote steden. Dat zou mijn aandacht ook getrokken hebben!’

## HOE ZORG JE IN DE SAMENWERKING MET ZO'N GROTE PARTIJ DAT HET WEL *JOUW* TENT BLIJFT?

‘Alle beslissingen met betrekking tot het Tribes-concept, de keuze voor de stammen, de inspiratiebronnen, de foto's, de verhalen, de vestigingen, en ga zo maar door, liggen bij ons. Dat blijft ook zo, want ik ken het Tribes-concept natuurlijk door en door. Zo'n partij weet dan ook wel dat je die kennis op zijn plek moet laten, en dat elke verandering daarin een verandering in het concept zal betekenen.’

## WAT HOOP JE DAT MENSEN BIJ TRIBES OPPIKKEN?

‘De wijsheid van de stammen. De belangrijkste is wat mij betreft FLY: First Love Yourself. Je moet jezelf openstellen voordat er sprake kan zijn van echte communicatie en voordat je een ander iets te bieden hebt. De crisis heeft mensen onzeker gemaakt. Ik zeg: geloof in jezelf! Deze entourage maakt iets los waardoor mensen de confrontatie met zichzelf aangaan en belangrijke vragen stellen. Zit ik wel bij de goede club? Hoe kan ik meerwaarde creëren? Dat genereert energie en zorgt ervoor dat de creativiteit weer gaat stromen.’

## WAT HEB JIJ ZELF OPGESTOKEN VAN DE STAMMEN?

‘Het mooie is dat ze allemaal over andere kwaliteiten beschikken. Laatst was ik bij de Kirgiezen. Als je daar komt als gast, word je ontvangen in een yurt en willen mensen uitgebreid je verhaal horen. Ze nemen echt de tijd om naar je te luisteren en jou te leren kennen. Dat vind ik mooi en dat probeer ik sindsdien ook

meer in praktijk te brengen. Dat is wel lastig, want ik ben een extravert persoon en hou van praten. De ouders op school die na mij een 10-minutengesprekje hebben met de leerkracht, kijken altijd erg sip omdat ik pas na een half uur naar buiten kom. Ik moet leren meer mijn mond te houden en anderen aan het woord te laten. Luisteren zorgt voor echte ontmoeting en brengt je ook tot nieuwe inzichten. Dus weg met die mobiel op tafel! Kijk elkaar liever echt in de ogen als je in gesprek bent.’

## JE HEBT HET STEEDS OVER ONTMOETING. BEN JIJ EEN TEAMPLAYER?

‘Ik heb in allerlei bedrijven en branches gewerkt, en wat ik heb gezien is overal hetzelfde: het draait om het team wat je hebt. Je kunt dingen alleen maar bereiken met anderen, en die anderen moeten het liefst andere kwaliteiten hebben dan jij, zodat je elkaar kunt aanvullen. Het is zaak mensen om je heen te verzamelen die geen *look alikes* zijn. Dan haal je kracht uit elkaar en creëer je vertrouwen in een team. Dat vind ik heel belangrijk. Wat ik nu doe, kan ik alleen realiseren door anderen. Dat had ik vroeger niet gezegd, maar het is wel zo.’

## DUURZAAMHEID IS EEN BELANGRIJKE WAARDE BIJ TRIBES. BEN JIJ DAAR IN JE PRIVÉLEVEN OOK MEE BEZIG?

‘Ik geloof in eigen verantwoordelijkheid. Je kunt niet alles afschuiven op het bedrijfsleven. De pakken die ik draag zijn van hergebruikt materiaal. Daar denk ik over na. Ik vind een Porsche een hele mooie auto en daar rij ik graag in. Maar ik denk er wel over na hoe ik die uitstoot kan compenseren. Je moet je eigen balans zoeken en je eigen gedrag kunnen verantwoorden.’

## WAAR KOMT JOUW GEDREVENHEID VANDAAN?

‘Ik kom uit een groot gezin waarin altijd sprake was van competitie. Doordat ik epileptisch was, mocht ik aan veel dingen niet meedoen. Dat heeft ervoor gezorgd dat ik nogal rebels geworden ben, maar ook perfectionistisch. Ik had graag alles onder controle. Tot m'n 40<sup>ste</sup> ben ik behoorlijk competitief geweest. Zakelijk heb ik daardoor goed geacteerd, maar relationeel kreeg ik niks van de grond. Die kant is lang ondergesneeuwd geweest. Dat is veranderd toen ik

## CV

### Naam

Eduard Charles Louis Marie

### Functie

Chief & Founder Tribes

An entrepreneur is an Innovator, a Job Creator, a Game Changer, a Business Leader, a Disrupter, an Adventurer

–

### Wat doe je in je vrije tijd?

Family, Wining, Dining, Cycling, Spinning

–

### Welk boek is je altijd bijgebleven?

Het blauwe boekje

–

### Wat is je favoriete stad?

Venetië

–

### Voor wat of wie heb je bewondering?

Veronique, mijn vrouw

–

### Wat is het beste advies dat je ooit hebt gekregen?

Durf anders te zijn (afkomstig van mijn vader)

–

### Waar in het buitenland voel je je thuis?

Aan de zee

–

### Waar ben je het meest trots op?

Mijn kinderen

–

### Belangrijkste les uit 2016?

Loslaten

–

### Wat ga je voor nieuws doen in 2017?

Tv-programma

“  
IK VOEL ME  
SUCCESVOL  
ALS IK ANDEREN  
WEET TE  
INSPIREREN  
EN TE  
MOTIVEREN.  
DAT IS ÉÉN  
VAN MIJN  
PASSIES

mijn vrouw Veronique leerde kennen. Door haar ben ik meer tot rust gekomen. Dat was een leerproces. Ik leef nu rustiger en maak andere keuzes. Zo ben ik voorleesvader op de school van mijn kinderen. Dat is iets waar ik nu bewust de tijd voor neem. Ik leer ook steeds beter om los te laten. Als ondernemer moet je flexibel zijn. Zo hebben we inmiddels andere locaties in gedachten voor onze vestigingen. Mijn eerste plan was om in 100 landen te gaan zitten, maar dat heb ik bijgesteld.

Ons concept werkt in grote internationale steden, in conurbations. Daar waar reuring is en veel mensen in de dienstverlening werken uit veel verschillende culturen. Daarom gaan we nu focussen op de 59 belangrijkste steden, waar we in tien jaar tijd 2000 vestigingen zullen gaan openen.'

#### VEEL MENSEN VRAGEN ZICH AF OF DAT REALISTISCH IS.

'Ik zeg ja. Onze grote concullega is in 1989 begonnen met 1 center. Na 1,4 jaar was er een tweede en na vier hadden ze een vestiging in het buitenland. Ze bestaan nu 17 jaar en hebben er bijna 3000. Wij begon in mei 2015 met ons eerste center. Na 1,5 jaar hadden wij er 8 (dus het viervoudige) en zaten we al in het buitenland. Dat kan doordat de bezettingsgraad van onze gebouwen niet na 24 maanden op 80% zit, maar al binnen de 12 maanden.'

#### STA JE ER OOIIT WEL EENS BIJ STIL DAT HET OOK KAN MISLUKKEN?

'Ik vind het een vervelende eigenschap van Nederlanders dat wij vaak zo negatief zijn. Een Italiaan kan trots zijn op zijn mislukte pasta. Dat vinden wij met onze calvinistische inslag onvoorstelbaar, maar dat spreekt mij wel aan. Wij leven in een maatschappij waarin iedereen onzeker wordt gemaakt, en waarin

het wordt aangemoedigd om vooral maar gewoon te doen. Maar ik vind het veel gezonder om trots te zijn op wat je doet als je dat doet vanuit passie en authenticiteit. Succes of mislukking zijn dan niet zo interessant. Waar het om gaat is dat je onder alle omstandigheden dicht bij jezelf blijft en vertrouwen hebt in wat je doet.'

#### WAT BETEKENT SUCCES VOOR JOU?

'Ik hang mijn gevoel van succes niet op aan getallen. Ik voel me succesvol als ik anderen weet te inspireren en te motiveren. Dat is een van mijn passies. Het is ook echt leuk om te horen dat mensen met plezier naar Tribes gaan om te werken. Als ik dat hoor, heb ik wel het gevoel dat ik ben geslaagd in mijn missie.'

#### HOE WIL JE HERINNERD WORDEN?

'Daar ben ik niet mee bezig. Ik leef nu, heb nu lol en wat ik wil bereiken moet ik *nu* neerzetten. Ik heb geen invloed op de grote problemen van de wereld. Wel op kleine dingen dicht bij huis, dus daar wil ik verschil maken. Laatst had ik een gesprek met een paar van onze schoonmaaksters. Dat zijn vaak islamitische dames met een hoofddoek. Ik heb gevraagd of zij het wat vinden als ik het Tribes-logo op hun sjaal laat zetten. Dat zijn gesprekken waar ik erg van kan genieten. Kijken hoe ik mensen enthousiast kan krijgen, daar ben ik mee bezig. De vastgoedwereld is veel te rationeel. Er moet meer passie in, dan gaan de zaken veel beter.'

#### WANNEER BEN JE TEVREDEN?

'Het is fantastisch om te zien hoe hard Tribes aan het groeien is, maar ik ben pas echt tevreden als ik de volgende generatie voldoende heb kunnen coachen

#### Welke stad blijft je verrassen? En waarom?

London: steeds andere culturen

-

#### Welke vastgoedlocatie heeft in 2016 indruk op je gemaakt?

Meat Packing District New York vanwege de snelle verandering: in 10 jaar van niets naar iets

-

#### Welke stad en/of vastgoedlocatie/project staat op je to do lijstje voor 2017?

London, Frankfurt en New York

-

#### Waar vind je de beste koffie?

Blushing van Gordon

-

#### Favoriete Public Space?

Moeke Spijkstra in Blaricum

-

#### 2016 stond voor jou in het teken van.....?

Tribes op de wereldkaart zetten



WIJ LEVEN IN EEN MAATSCHAPPIJ WAARIN IEDEREEN ONZEKER WORDT GEMAAKT, EN WAARIN HET WORDT AANGEMOEDIGD OM VOORAL MAAR GEWOON TE DOEN