

**בלי מסיבות ובירה: מנכ"ל ענקית החללים המשותפים ריג'ס לא מקנא במתחרים הדר חורש 46**



**עופר ויתקון**  
גיל: 42  
מצב משפחתי: נשוי + 2  
מגורים: הוד השרון  
השכלה: תואר ראשון בתעשייה וניהול מאוניברסיטת תל אביב, ותואר שני במינהל עסקים מבית הספר קלוג בשיקגו  
תפקידים קודמים: משנה למנכ"ל רשת הולמספלייס, סמנכ"ל שופרסל

# "אנחנו ערוכים ליום שבו אי-אפשר יהיה להיכנס לתל אביב בגלל הפקקים"

עופר ויתקון, מנכ"ל השלוחה הישראלית של ענקית החללים המשותפים ריג'ס, לא מתרגש מהתחרות בשוק ומתגאה במטען גנטי הפוך מזה של המתחרה. "אצלנו אין ברז בירה, הדגש שלנו הוא על עבודה ושקט" הדר חורש

מי שמצפה לאווירת המגניבות המאפיינת את התחום, יתקשה למצוא אותה במרבית המרכזים של ריג'ס ביישראל. האווירה במרכז החדש יחסית שהקימה החברה במרומי מגדל עזריאלי בשרונה היא עניינית ומאופקת. היא עשויה להפתיע מבקר מזדמן, שיכול לשמוע במע"לית בעיקר שיחות חולין הייטקיסטיות.

"אצלנו הדגש הוא על יצירת תנאים לפרודוקטיביות ועבודה יעילה", אומר עופר ויתקון, מנכ"ל ריג'ס ישראל. "אנחנו צריכים לשמור על איזון בין השמירה על הפרטיות של הלקוחות ליצירת תנאים לקהילה בבניין. לכן בבנייה אצלנו מקפידים על קירות שלמים ואקוסטיקה טובה שמנטרלת רעשים. מי שמגיע לכאן יכול לשמוע את השקט".

ההנחה היא שהאווירה השמחה מעודדת יצירתיות, וששיתוף רעיונות עוזר לסטארט-אפסטים.

"המרכז בתל אביב מתאפיין בחברות סטארט-אפ ואנשי הייטק, וזה משפיע על האווירה. יש כאן חללים משותפים למפגשים למי שמעוניין בכך, אבל לא תמיד צא גם פה ברז בירה בחלל המשותף. העיצוב הצעיר והצעוני לא מתאים לכולם", אומר ויתקון. "אנחנו פרושים בכל המדינה, יש לנו 19 מרכזים, יותר מכל חברה אחרת בענף, ובכל מקום מתפתחת קהילה שונה עם צרכים מעט שונים. רבים חושבים שחללים משותפים הם מרכזים של סטארט-אפים וחברות הייטק בלבד. בפתח תקוה למשל, יש לנו קהילה גדולה של חברות נדל"ן דווקא. בירושלים אנחנו משכירים שטחים גדולים דווקא למשרדי ממשלה. מתברר שגם הממשלה יכולה לנצל את הגמישות והשירות שאנחנו מציעים".

הבידול של ריג'ס קשור בדנ"א האירופי של החברה, שהיתה רחוקה מאד מסצינת הסטארט-אפ שהתפתחה בישראל או בעמק הסיליקון. על פי המיתולוגיה הניפוצה, ריג'ס נולדה מרעיון שהבריק בראשו של היוזם, מארק דיקסון. דיקסון הבריטי היה איש עסקים בינוני שהיגר לבלגיה, שם עסק בתיווך נדל"ן. הרעיון להקים חברת חללים משותפים צץ בראשו לאחר שהבחין באישי עסקים שמגיעים לעיר, קובעים פגישות ומנהלים את עסקיהם בבתי קפה.

ריג'ס החלה את דרכה בהשכרת משרדים לטווח קצר לצורך פגישות עסקים, ומשם התפתחה להשכרה לעסקים הנזקקים לשכירות קצרת טווח. כיום זוהי חברה בינלאומית רווחית שמנייתה נסחרת בבורסה של לונדון. לחברה 3,334 מרכזים ברחבי העולם, והכי נסותיה השנתיות הן כ-3.2 מיליארד דולר. בחודש שעבר התפרסמו בעיתונות הכלכלית ידיעות על כוונתה לפצל את עסקיה בארה"ב ולהנפיק את החברה האמריקאית בניו יורק, במהלך שהתפרש כתגובה לתוכניות ההנפקה של WeWork.

"לריג'ס יש את הקהל שלה", אומר גורם בענף הנדל"ן. "לקוחות שאוהבים את הצבעוניות ואת תחושת הבלגן של חברות חללים משותפים בסטארט-אפ לא יגיעו אליה, אבל רבים אחרים יעדיפו משרדים קונבנציונליים יותר כמו אלה של ריג'ס". בניסיון להתמודד עם התחרות החדשה מפעילה ריג'ס מותג חדש, צעיר ודינמי יותר בעיצובו תחת השם ספייסס (Spaces). ספייסס היא חברת חללים משותפים הולנדית שנרכשה על ידי ריג'ס. עד כה הוקם בישראל רק מרכז אחד שלה, והוא פועל בלב אזור ההייטק של הרצליה פיתוח, בבניין של חברת אפל.

ציילום: אייל טוואר

אם תקלידו את השם ריג'ס (Regus) בגוגל, קרוב לוודאי שהתוצאה הראשונה שתקבי לו תהיה "בקרוב ב-WeWork תל אביב". WeWork לא המציאה את שיטת החללים המשותפים, והיא רחוקה מלהיות החברה הגדולה והרווחית בתחום. אבל היא הצליחה למתג את עצמה כשם נרדף לתעשייה ולאמת מידה בענף. כל עובד הייטק יודע מה זה WeWork ולא יתנגד לעבוד מהמשרדים הצבעוניים והמגניבים שלה, או באחת מחברות החללים המשותפים שמבטיחה להיות "כמו WeWork" או אפילו טובה יותר.

ריג'ס היתה בישראל קודם, וכבר ב-2009 הציגה את המודל העסקי המוכר: החברה שוכרת קומת משרדים, מעצבת אותה לצרכיה ולצורכי לקוחותיה המגוונים, ומשכירה את השטחים מחדש ללקוחות המוכנים לשלם יותר תמורת השירותים הנלווים והגמישות. זהו אותו מודל של כל חברות החללים המשותפים, שמאפשרות לשוכרים חוזה שכירות גמיש לטווח קצר, כולל אפשרות לצאת ממנו בהתראה קצרה. להסכם הבסיסי נלוות הטבות כמו גמישות גודל המשרד עם אפשרות להרחבה וצמצום בזמן

המרחבים המשותפים, אזורי הבילוי המגניבים ואווירת הנטוורקינג הם פיתוחים מאוחרים יחסית, שהגיעו מהווי חברות הסטארט-אפ, והושפעו מעיצוב סביבת העבודה במרכזי פיתוח של חברות כמו גוגל ואפל. אבל

קצר, תשתיות תקשורת משוכללות ומרחבים משותפים שבהם יכולים עובדים מחברות שונות להיפגש, להחליף רעיונות או לערוך אירועים משותפים. אף שריג'ס ייסדה את התחום כבר לפני 30 שנה,



## "תמיד יש מקום לעוד לקוח"

חברות חללים משותפים משווקות את עצמן לעתים כהייטק ולעתים כבשורה חברתית. אתם הייטקי? "אנחנו חברת נדל"ן נקודה", משיב ויתקון. "נכון שאנחנו משתמשים באפליקציה שמאפשרת ללקוחות שלנו להתנהל מולנו ולמצוא את מרכז ריג'ס הסמוך במקרה שהם נמצאים מחוץ לעיר או בחו"ל, אבל בסופו של דבר אנחנו חברת נדל"ן שמספקת מוצר מתקדם שמתאים לתקופה. הייחוד שלנו הוא בתחום העסקי: יש לנו ידע עצום שנצבר במשך 30 שנה ומאפשר לנו לעצב את המרכזים באופן המתאים ללקוחות שלנו. הידע הזה מאפשר לנו להשכיר לחברה קטנה שזקוקה רק לכיסא ושולחן, ובמקביל לשרת לקוח גדול הזקוק למשרדים ומאות תחנות עבודה. התפעול היעיל מאפיין



25.99x12.7	2/2	עמוד 47	the marker week - הארץ	06/09/2019	69939001-7
מנכ"ל ריג'ס וספייס ישראל למנכ"ל ריג'ס וספייס ישראל - 20272					

שר לנו להרוויח כסף ולשמור על יציבות.

יש חברות שקוראות ללקוחות שלהם "חברי קהילה". "ברור שלחללי העבודה המשותפים יש הקשרים חברתיים וקהילתיים, ובפירוש נוצרת כאן קהילה. המרכיז שלנו אינם מנותקים והם חלק מהסביבה העסקית והאנושית של המגדל שבו הם נמצאים. הם יוצרים תחלופה טבעית ווריימה של עסקים שנכנסים לחללים המשותפים, מתפתחים ומחליטים לצאת ולשכור שטחים ישירות מב"עלי הבניין. לעומת זאת, עסקים גדולים שפועלים בבניין צריכים להתרחב במהירות בלי לצאת ממנו, ואז הם יכולים לשכור אצלנו שטחים נוספים. המערכת שלנו הופכת את המגדל והעסקים בו ליעילים יותר".

זה מחייב אתכם להחזיק תמיד שטחים פנויים.

"התפוסה שלנו היא 90% במרבית המרכיזים, ובתחום שלנו היא נחשבת תפוסה מלאה. ענף החללים המשותפים בנוי על תחלופה גבוהה ומהירה יחסית, ובתנאים כאלה כמעט בלתי אפשרי להגיע לתפוסה של 100%. לכן יש לנו כמעט תמיד מקום לעוד לקוח".

נראה שבענף שלכם קונים כל מה שזו. אתם לא חייבים ממשבר שעלול להגיע?

"ריג'ס היא חברה ותיקה שידועת לעבוד משברים. החברה הבינלאומית עברה לפחות שלושה משברים גדולים ושרדה. בתקופה של משבר יש תנועה לשינוי הכיוונים. יש עסקים קטנים יותר שרבים מהם לא מצליחים להתמודד ועוברים, ומצד שני אנחנו מקבילים עסקים גדולים שממשיכים להתקיים אבל וקונים לגמישות שאנחנו מציעים: ליכולת להגיב במהירות לתנאים משתנים, לצמצום כשיש הזדמנות ולהצטמצם

כשהשוק משתנה. הגמישות שאנחנו מציעים שינתה את השוק, וחברות גדולות הבינו שהן לא צריכות לקנות אלפי מ"ר של שטחים למקרה שיגדלו ולהחזיק אותם לקראת צמיחה שתגיע או לא".

מה התחזית שלך לגבי שוק המשרדים הבלגי?

"יש מי שטוענים שהבנייה מוגזמת ונוצר עודף של משרדים. אני מסכים שזה צפוי לקרות, אבל זה ישפיע בצורה שונה על חלקים שונים של השוק. הבניינים החדשים והמשוכללים ימשיכו ליהנות מביקוש גבוה, כי הם ממוקמים היטב וכולם רוצים לשבת בהם. עודף הביקוש יתבטא בעיקר בבניינים המתישנים, אנחנו כבר רואים שחלק מהם נעשים לא רלוונטיים לשוכרים חדשים".

בניינים ישנים יכולים להיות הזדמנות עבורכם.

"אנחנו מסתכלים גם עליהם. ריג'ס העולמית יש מותג מוול שנקרא HQ, שפונה לעסקים שמחפשים שכירות בתמחור נמוך במיוחד. אנחנו בוחנים אפשרות להביא את המותג הזה לכאן, וזה יקרה אם תהיה הזדמנות מתאימה".

יש מקום שלא תגיעו אליו?

"האסטרטגיה שלנו היא פרישה רחבה. יש לנו כבר 19 מרכיזים בישראל, ועד סוף השנה ייפתחו שניים נרספים. כעיקרון אנחנו לא נכנסים לאזור שפועלת בו חברה אחרת של חללים משותפים. את השטחים אנחנו שוכרים רק מחברות יומיות שמחזיקות בבניין שלם. אנחנו לא נכנסים לבניינים שבהם הבעלות מפוצלת, כמו במקרה של קבוצת רכישה הפיצול של הבעלויות גודם לתגודות באכלוס הבניין ובמחירי השכירות, ובבניינים כאלה יש לפעמים בעיות של ניהול התחזוקה והשירות לשוכרים".

**RWG (חברת האחזקות של ריג'ס)**

**מנכ"ל ומייסד:** מארק דיקסון

**הקמה:** 1989

**מטה החברה:** שווייץ

**שווי שוק:** 3.72 מיליארד דולר

**הכנסה שנתית (נתוני 2018):** 2.54 מיליארד דולר

**מרכזים (בהחזקה ישירה ובזכיינות):** כ-3,300 ב-120 מדינות

**עובדים:** 10,000

**"עיצוב צעיר וצבעוני לא מתאים לכולם. בכל מקום מתפתחת קהילה עם צרכים שונים. רבים חושבים שחללים משותפים מיועדים לסטארט-אפים בלבד, אבל בפתח תקוה למשל, יש לנו קהילה של חברות נדל"ן, וירושלים אנחנו משכירים שטחים למשרדי מחשלה"**

ברגע אין לכם נוכחות בדרום. מתי תגיעו לשם? "אנחנו מחפשים בניין מתאים בבאר שבע. ניהלנו בעבר משא ומתן, אבל לא הצלחנו להגיע להסכם. כיום קשה מאוד למצוא שם בניין מתאים,

אבל בקרוב נפתח מרכז באשדוד".

לענף החללים המשותפים נכנסת חברה חדשה כמעט מדי חודש. רק השבוע פורסם שגם ענקית החללים המשותפים מרוסיה, SOK, נכנסת לישראל. כיצד התחרות משפיעה עליכם?

"בינתיים אנחנו רואים שהביקושים לחללים משותפים גדלים כל הזמן. בקצב צמיחה של 15%-20% בשנה יש מקום לכולם, ואנחנו לא רואים צורך להוריד מחירים, למרות שיש מתחרים שמציעים תמחור אגרסיבי יותר. יש גם הבדלים גדולים בין החברות – במה שהן מציעות וברמת השירות".

איזה יתרון משמעותי יש לכם?

"היתרון שלנו הוא בפרישה הרחבה. יש לנו מרכזים מנצרת ועד רחובות. אנחנו ממוקמים בבניינים הכי טובים בכל מקום. אנחנו ערוכים בדיוק ליום שבו אי-אפשר יהיה כמעט להגיע לתל אביב בגלל פקקי התנועה הגדלים והולכים. אלפי עובדים מאבדים שעות עבודה בכבישים או מגיעים מותשים למשרד לאחר שעות של ישיבה בפקק. הלקוחות שלנו יכולים להחזיק את מטה החברה בתל אביב, אם הם רוצים בכך, אבל העובדים לא חייבים להגיע לתל אביב: הם יכולים להיכנס לאחד המרכזים שלנו בחיפה או ברחובות, להתחבר ולהתחיל לעבוד. במקום להגיע לעבודה – העבודה מגיעה אליהם".

מי הלקוחות שלכם בנצרת?

"יש לנו מרכז קטן יחסית של 3,000 מ"ר, והלקוחות הן חברות הייטק מקומיות. התפוסה שם עדיין נמוכה, כ-40%, אבל אנחנו מתקדמים לאט. השוק שם לא רגיל לעבודה בחללים משותפים, אבל אני מאמין שזה ישתנה".