

MEER RUIMTE VOOR SUCCESVOL ECOSYSTEEM

DOTSLASH KUST DROMMEDARIS WAKKER

Waar visie, lef en een krachtig netwerk toe kunnen leiden, toont Dotslash aan de Utrechtse Europalaan. Na jarenlange leegstand veranderde een gebouwencomplex in een bruisende hotspot voor start- en scale-ups. Met de Drommedaris - markant kantoor langs de A12 - breidt Dotslash haar ecosysteem verder uit.



PARTNERS DOTSLASH

Capgemini, Deloitte, SHV, Gemeente Utrecht, Rabobank, Philadelphia, StartupUtrecht, nlgroei en BORON.

Vijf kantoorgebouwen aan de Utrechtse Europalaan stonden jarenlang grotendeels leeg. BORON, investeringsmaatschappij van de familie John Fentener van Vlissingen, pakte de handschoen op. “Wij kochten de panden in 2016 op een veiling,” zegt managing director Wilbert Broekman. “Samen met de gemeente Utrecht en De Stadstuin is vervolgens een multi-tenant concept voor start- en scale-ups ontwikkeld.”

LOGISCHE LANDINGSPLAATS

“Het ontbrak de stad aan een logische landingsplaats voor start-ups na de incubatiefase,” aldus Jelle Drijver, community manager van Dotslash. “Starters die Utrecht Inc, Holland Startup en Dutch Game Garden ontgroeiden, konden alleen terecht in traditionele bedrijfsverzamelgebouwen. Geen locaties met bedrijven in dezelfde fase en met vergelijkbare uitdagingen. Sommige succesvolle groeiers vertrokken daarom naar elders.”

DIRECT VOL

Conclusie was dat behoefte bestond aan een lokaal ecosysteem voor start- en scale-ups. Het idee voor Dotslash was geboren. “En bleek een schot in de roos,” zegt Broekman. “Bij de start in 2018 zat het eerste gebouw direct vol. Daarna kwam er elk jaar 5.000 m² bij; zo is momenteel 20.000 m² gevuld.” Deels door nieuwe bedrijven, ook omdat huurders groeien. “Komt iets vrij dan wordt dat vaak direct opgevuld door huidige Dotslashers.”

SCHAALBAAR

Onder de huurders zijn veel techbedrijven. “Bijvoorbeeld op het gebied van educatie, gaming en gezondheid,” aldus Drijver. “Het profiel van stad en regio – Healthy Urban Living – zie je ook terug bij onze huurders. Verder gaat het vaak om schaalbare businessmodellen met veel groeipotentie; landelijk, maar ook internationaal.”

LAAGDREMPelige SPREEKUREN

Bij het faciliteren van het ecosysteem spelen de partners van Dotslash een belangrijke rol. “Dat zijn prominente organisaties uit het Utrechtse netwerk plus een aantal landelijke partijen (zie kader). Via regelmatige gesprekken kunnen huurders laagdrempelig een beroep doen op hun expertise. Daarnaast ondersteunen partners bijvoorbeeld ook met financiering en advies bij aanbestedingen.”

WARM HART

Broekman is vol lof over de rol van de gemeente Utrecht, een van de partners. “Dotslash is een voorbeeld waarbij overheid en bedrijfsleven elkaar versterken. Op alle niveaus draagt de gemeente ons initiatief een warm hart toe. Een vast aanspreekpunt zorgt voor de praktische verbinding.”

ECOSYSTEEM VERSTERKEN

Samen beschikken de ondersteunende partners over een brede expertise. Drijver: “Gerichte uitbreiding van de partners zal het ecosysteem verder versterken. Doublures worden uiteraard vermeden, maar aanvullende specialismen zijn meer dan welkom. Denk aan een hogeschool of universiteit en een juridische partner.”

MEER DAN METERS

Naast het ondersteunende netwerk kenmerkt Dotslash zich door een actieve community. “Je krijgt hier meer dan vierkante meters; we doen er alles aan om Dotslashers happy en succesvol te maken. Bijna elke week wordt wel een bijeenkomst georganiseerd. Van kleinschalige sessies tot grotere events over thema's die veel huurders raken, zoals het aantrekken en vasthouden van talent.” Waar mogelijk wordt kennisoverdracht gecombineerd met fun. “Bij een gezamenlijke zeil- of golfdag staat vooral dat laatste aspect centraal. Natuurlijk zijn het ook prima gelegenheden om te netwerken.”

HOOGWAARDIGE WERKGELEGENHEID

Dotslash biedt plaats aan circa 220 bedrijven met ruim 2.000 medewerkers. “Hoogwaardige werkgelegenheid, passend bij het profiel van Utrecht als hoogst opgeleide stad van Nederland,” aldus Broekman. Dotslash-bedrijven hadden amper last van de coronapandemie. “Door de focus op tech waren ze minder kwetsbaar. Sommige bedrijven konden hun groei zelfs versnellen.”

SUCCEVERHALLEN

Dotslash brengt mooie succesverhalen voort. “En die vertellen we graag,” zegt Drijver. “Ze tonen de impact van ons ecosysteem én inspireren andere jonge bedrijven.” Dit geldt zeker voor Blue Current, dat met laadpunten

en slimme software elektrisch rijden een impuls geeft. “Het bedrijf startte met 30 m² en neemt nu twee complete vleugels in. Andere succesvolle Dotslashers van het eerste uur, KATE Innovations en Faqta, groeiden door naar dertig tot veertig medewerkers. Mooi om te zien dat deze succesvolle ondernemers nu andere huurders ondersteunen en hun ervaringen delen.”

FAMILIECONCERNS VERBONDEN

Met een bezettingsgraad van 98% is Dotslash vrijwel uitverkocht. “Het maakt dat wij alert zijn op mogelijke uitbreiding,” stelt Broekman. Die kans deed zich voor met de Drommedaris. Dit markante pand pal aan de A12, schuin tegenover Dotslash, stond tien jaar leeg. De Drommedaris is eigendom van Green Real Estate van de familie Zeeman. “Door deze mooie samenwerking tussen de ondernemersfamilies Zeeman en Fentener van Vlissingen kunnen we de Dotslash-community verder uitbouwen.”

GAAF PAND

De Drommedaris gaat ruimte bieden aan de verdere expansie van Dotslash. “Een gaaf pand maar er moet het nodige gebeuren. Wunderhund Studio zorgt wederom voor de nieuwe inrichting. De betonnen plafondconstructie krijgt een prominente rol. Er komen vergaderfaciliteiten en natuurlijk razendsnel internet.”

De eerste ruimtes worden in het vierde kwartaal opgeleverd. De Drommedaris biedt plek aan zo'n veertig bedrijven. Drijver: “Die kunnen ook weer gebruik maken van het restaurant en andere faciliteiten in het tegenoverliggende Dotslash-complex. Ze zijn volwaardig onderdeel van onze community.”

POSITIEVE VIBE

Ook BORON is blij met de nieuwe loot aan de Dotslash-stam. “Toenemende schaalgrootte leidt tot meer kruisbestuiving en maakt nog meer potentiële verbindingen mogelijk,” zegt Broekman. “Zo wordt het ecosysteem verder versterkt.”

En gaat een succesvol initiatief een volgende fase in. “Toen we startten aan de Europalaan stond driekwart van de gebouwen leeg. Nu is het een gewilde plek met een positieve vibe waar jonge bedrijven zich volop kunnen ontwikkelen. Het geeft veel voldoening om daar een bijdrage aan te kunnen leveren.”

NIET (TE) BESCHIEDEN

“Utrecht leeft. Er is veel dynamiek, met ondernemende jongeren en kansrijke start- en scale-ups,” zegt Broekman. Je zou verwachten dat venture capitalists de deur platlopen bij de snelgroeiende bedrijven. “Toch gebeurt dat maar mondjesmaat; de start- en scale-ups doen het hier veel op eigen kracht. We mogen in Utrecht best wat groter denken en dat ook uitdragen. Er is geen enkele reden om te bescheiden te zijn.”