

# Kundcase No18



Alla nyheter Prenumerera

KONTAKTA

## Passion för kreativa möten skapade nischat kontorshotell

Att våga satsa och inte ta något för givet är viktiga ingredienser för att lyckas med sin affärsidé. Med företagserfarenhet i bagaget och ett stort engagemang har Michel Gordin utformat sitt eget framgångsrecept – en kreativ arbetsmiljö som främjar nätverkande och skapar kundnytta i flera led.

**Namn:** Michel Gordin  
**Företag:** No18 Office & Lounge  
**Verksamhet:** Kontorshotell med fokus på service till medlemmarna  
**Webbplats:** [www.no18.se](http://www.no18.se)  
**Antal år som företagare:** 4 år med No18 men totalt 28 år som företagare

**Vad gör ditt företag?**  
Mitt företag, No18 Office & Lounge, är ett kontorshotell med all tänkbar service och vi finns centralt på Stureplan i Stockholm. Här har vi skapat en arbetsmiljö som är en mix mellan effektivt kontor, professionell mötesplats och medlemsklubb – allt med en trivsam hemma-känsla. Miljön är inspirerande och underlättar naturliga möten och nätverksbyggande. Vi erbjuder olika form av medlemskap och det finns lösningar till företag som behöver eget rum och större ytor såväl som till frilansare som vill hyra en kontorsplats eller loungemedlemskap där man kan arbeta i våra öppna lounges. Vi har också konferens- och festlokaler på No18 Office & Lounge och snart öppnar vi ytterligare en filial på Centralen.

**När och hur kom du på affärsidén?**  
För några år sedan var jag i Los Angeles och besökte "Soho house". Det är en medlemsklubb för människor som jobbar inom kreativa branscher och reser mycket. Jag tänkte att den "home from home" känslan borde kunna skapas även i Stockholm men då snarare i arbetsmiljön på ett kontorshotell.

**Hur kommer det sig att du bestämde dig för att starta ett eget företag?**  
Att driva företag är en del av mitt ursprung så det är inget jag funderat så mycket över. Jag är uppvuxen inom ett familjeföretag som heter AGO. När det gäller just No18 var själva startskottet egentligen ganska banalt. AGO hade växt ur sina gamla lokaler och som företagets vd letade jag nya. När jag fann de stora lokalerna i [Marmorhallarna](#) vid Stureplan såg jag också möjligheten att förverkliga min affärsidé – ett nytt tänk för kontorshotell.

**Hur visste du att det var just detta du ville satsa på?**  
Jag trodde verkligen på idén och det fanns inget liknande på marknaden. Det gjorde mig fast besluten i att vilja skapa ett professionellt kontor med en familjär hemma-känsla som skulle kunna erbjuda våra kunder många nya möjligheter att göra affärer. Redan från starten visade det sig att vi hade något nytt och spännande att erbjuda. Inom några månader hade vi hyrt ut alla våra rum på totalt 1250 kvm. Idag hyr vi cirka 7000 kvm på Stureplan och har ungefär 140 företag som hyresgäster.

**Vilket är det bästa affärsrådet du fått?**  
I och med min uppväxt i familjens företag har det alltid funnits tillgång till affärsfarenhet och råd i min närhet. Personligen tycker jag att man ska lita på sin magkänsla och våga satsa om idén känns rätt. Samtidigt bör man vara lite klok och ta ett steg i taget. När idén väl fått fäste kan man gå vidare. Med No18 Office & Lounge gjorde jag bokstavligen så – vi utökade med ett våningsplan i taget.

**Vad har varit den svåraste delen med att starta företaget?**  
Givetvis behöver man en bra produkt eller ett speciellt erbjudande men det svåraste är nog att hitta rätt medarbetare för verksamheten. Lyckas man med det är "halva koden knäckt". För oss på No18 är det viktigt att verkligen bjuda kunderna på en upplevelse. Den speciella känslan kunden får är avgörande för vår överlevnad. Därför är medarbetarna A och O hos oss.

**Vad är den största kunskapen du fått av att driva ett företag?**  
Att det inte är så enkelt som man tror (skratt). Saker tar alltid lite längre tid och kostar lite mer än man tänkt sig. En annan insikt är att positiv respons är bra och givande men det är oftast negativ feedback som gör nytta för företagets utveckling.

**Kan du nämna ett felsteg eller ett misstag i din företagshistoria som påverkat ditt sätt att arbeta?**  
Min karaktär är att springa "på många bollar" och med facit i hand kan jag se att vissa beslut skulle ha tänkts igenom längre. Med åren har jag dock lärt mig att fundera ett extra varv inför stora beslut.

**Det flesta företagare har mycket att göra – vad skulle du lägga din tid på om dygnet hade fler timmar?**  
Jag skulle träna oftare och kanske resa lite oftare – jag vill gärna ha ett långt och funktionellt liv och då är träning viktigt. Sedan skulle jag gärna vara mer med barnen såklart men de är tonåringar och oftast upptagna av sina egna aktiviteter.

**Vad är du mest stolt över när det gäller ditt företag?**  
Vi har direktkontakt med våra kunder varje dag och det skapar en unik relation mellan våra medarbetare och hyresgäster. Det är fantastiskt att få möjligheten att träffa våra "inhabitants", som vi kallar våra hyresgäster och som bokstavligen tackar mig för den fina miljö och sociala gemenskap vi skapat. Det gör mig stolt att de trivs så bra.

**Vad är det bästa med att driva eget företag?**  
Valfriheten – att jag kan välja, bestämma och utveckla verksamheten i den riktning jag önskar.

**Hur ser din morgonrutin ut en vanlig arbetsdag?**  
Dagen börjar med att jag går till gymmet och tränar vid 7 och sedan tar jag mig vidare till någon av våra filialer efter det. Jag upplever att jag har ett väldigt förmånligt liv och tror faktiskt att jag aldrig har haft så kul på arbetet som just nu.

**Enligt din åsikt, nämn tre saker man bör tänka på innan du startar eget företag?**  
▪ Gör en marknadsundersökning. Om du inte har tillräckligt med resurser, googla och försök stämma av marknaden för just din produkt eller tjänst.  
▪ Låna eller "sno" lite från andra och paketera ditt erbjudande/idé.  
▪ Våga! Brinner du verkligen för din idé blir det troligtvis bra.

**Hur har No18 marknadsförts?**  
Vi har inte marknadsfört oss alls. Informationen har gått från "mun till mun". I och med att kunderna som hyr in sig är nöjda så sprider de det vidare. Det är faktiskt helt fantastiskt och går lite emot vad alla säger om att man måste använda alla kanaler för att marknadsföra sig. Man vill tar det inte för givet, jag vet att det kan vända snabbt och plötsligt är man en föredetting. Därför satsar vi mycket på att se till att våra kunder alltid får en positiv upplevelse när de hyr in sig hos oss.

**Vad krävdes för att ni skulle våga expandera?**  
Vi har drivit No18 vid Stureplan i 4-års tid och tyckte att vi lärt oss tillräckligt mycket av den affären för att blicka framåt. Vi har precis öppnat ett nytt center på Centralen. Det blir en unik mötesplats, speciellt med det läget där många resenärer rör sig.

**Ur din synvinkel, finns det några fallgropar i tillväxtperioden som är viktiga att reflektera över?**  
Personligen tycker jag att medarbetarna är en nyckelfaktor när man utvidgar verksamheten. Detta för att lyckas behålla känslan i det man byggt upp.

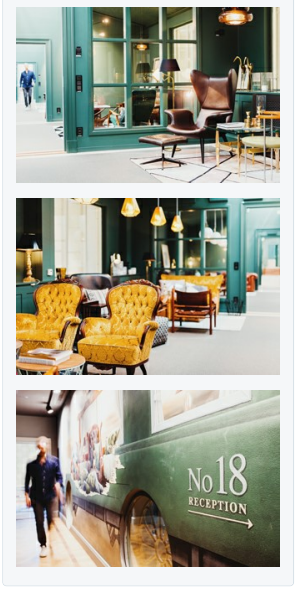
**Hur ser dina framtidsplaner ut för företaget?**  
Oj, vi har mycket på gång. Vi har precis startat ett världsunikt samarbete med SAS. På våning 4 på Stureplan har vi öppnat SAS första citylounge där våra medlemmar får möjligheten att skapa nya kontakter med SAS största kunder och vice versa. Samtidigt är intresset för vår nyaste filial på Centralen stort, 80 % av kapaciteten är redan bokad, trots att den inte officiellt öppnat ännu.

Jag tror på att ha ett 360-graders perspektiv på kunden. Idag vill de flesta som driver eget ha en inspirerande arbetsmiljö med potential att skapa affärer och samarbeten, närhet till utbudet i city samt en god hälsa. Därför kan vi även erbjuda gym bredvid lokalen vid Stureplan och i dagarna ska vi öppna en juice-bar. Med den kommer våra kunder kunna få färskpressade juicer till sina konferenser och event – i 18 olika smaker.

Vi kommer också att titta på fler "locations", kanske även utomlands, men saker får ta sin tid. Det allra viktigaste är att vi lyckas behålla det speciella koncept och den trivsamma atmosfär vi skapat på våra kontor. Alla ska känna sig välkomna.



Michel Gordin



<b>Onlinetjänster</b> → Business Online → Moduler → Mobila tjänster → Säkerhet → Support	<b>Om banken</b> → Lediga jobb → Pressmeddelanden → Privatekonomisk folkbildning → Bli kund → Leverantörer	<b>Kundservice</b> → Beställ ny PIN-kod → Stoptider i Business Online → Aktuell driftstatus → IBAN och SWIFT → Öppettider	<b>Kontakta oss</b> ☎ 0752-48 49 30 → Boka ett möte → Våra Finanscenter → Ring till oss → Kundsupport Internettjänster
---	---	--	---