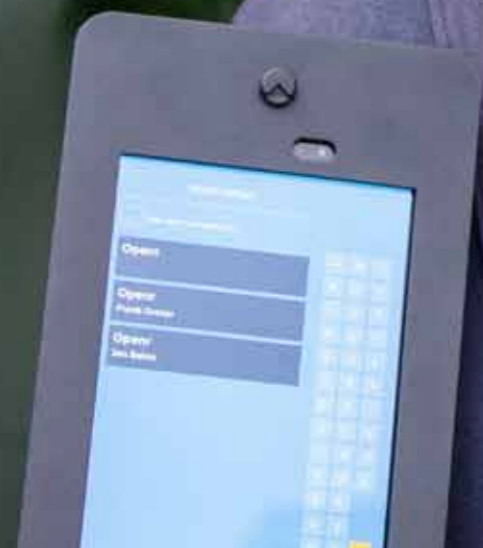


# FLEXIBELE TOEGANGS-VERIFICATIE MET JE MOBIEL



**Jan Belon** studeerde Industrial Design aan de TU Eindhoven, zette een florierend ontwerp bureau op en vandaar uit ontstond in 2015 het inmiddels verzelfstandigde Rotterdamse **Openr**. Dat biedt innovatieve oplossingen voor toegang tot kantoren en steeds vaker residentieel vastgoed.

**B**elon: 'Veel bestaande toegangssystemen zijn statisch. Het grote voordeel van ons systeem is dat je geen kabels hoeft te trekken.'

'Er zijn ook geen binnenposten meer nodig', voegt Belon toe. 'Met ons systeem maken werknemers, bewoners en bezoekers van residentieel vastgoed rechtstreeks contact via een intercom met een smartphone, tablet of computer. Je ziet als rechthebbende of bewoner op je telefoon via de app gelijk wie er voor de deur staat. Tot dusver diende je voor dit soort diensten in ieder appartement een apparaatje van al gauw € 300,- tot € 400,- te hangen, plus bekabeling. Ring van Amazon werkt weliswaar ook zonder kabels, maar iedere bewoner moet dan wel degelijk een kastje installeren, het werkt op WiFi en is gericht op de particuliere markt. Bij ons systeem, waarmee je overigens ook kunt videobellen, kun je een hele groep van mensen toegang geven tot een gebouw en verschillende ruimtes, al dan niet tijdelijk. Bijvoorbeeld een groep mensen die werkzaam is in een kantoorgebouw. Of mensen die tijdelijk een vergaderruimte gebruiken. Of bewoners van residentieel vastgoed. Sleutels of pasjes zijn niet nodig. Het digitale sleutelbeheer kan de VvE of beheerder makkelijk zelf regelen. Eigenlijk is het best gek dat je al een tijdlang met je mobieltje je auto kan openen en een kantoor of woning nog niet. Wij hebben daar nu verandering in gebracht.'

## HOGE VEILIGHEIDSTANDAARDEN

Belon benadrukt de veiligheid van het systeem. 'Om het wat gekscherend te zeggen, het is makkelijker een deur open te breken dan ons digitale systeem. Het gaat om persoonsgenonden

identificatie en verder hebben we hoge veiligheidsstandaarden. Bij Openr wordt niets lokaal opgeslagen, in tegenstelling tot vele slimme sloten. Je wilt niet weten hoeveel sleutels ergens rondslingeren, ook digitale sleutels. Wij werken eveneens digitaal maar op een heel moderne manier, via de cloud.'

## SNELLE GROEI

Openr groeit snel. 'We hebben nu circa 70 locaties, vooral bedrijfsverzamelgebouwen en co-working spaces. In de kantorenmarkt gaat de adoptie sneller. Daar wordt veel meer geëxperimenteerd met nieuwe, moderne toegangsvormen. Maar we hebben nu ook verschillende klanten voor residentieel vastgoed. Onder meer een flatgebouw met circa 150 bewoners in Den Haag. En recent is in Venlo een gebouw met 28 studentenwoningen opgeleverd, waarbij de toegang via onze app gaat. Studenten zijn natuurlijk hoe dan ook er al aan gewend alles met de mobiel te doen. We vragen regelmatig aan gebruikers en klanten hoe ze onze oplossingen ervaren. Tot dusver zijn de reacties erg positief.'

## TREND: SERVICEGERICHT

Belon verwacht dat in de nabije toekomst toegangsverificatie veel flexibeler gaat worden. 'Neem alleen al de tendens van mixed-used-gebouwen, wonen en werken door elkaar heen. Daar horen flexibele oplossingen bij: een bezoeker mag er bijvoorbeeld in de middag in, maar 's avonds niet meer. Verder is de trend steeds meer: servicegericht, met flexibele abonnementen voor toegangsverificatie. Wij willen de kansen die er liggen voor draadloze toegangscontrolesystemen benutten. Als je bouwers van woningen en ander vastgoed ervan kan overtuigen dat

bekabelde systemen inflexibel en onderhoudsgevoelig zijn, dan heb je al veel gewonnen. Als je nu met onze draadloze systemen al investeert in de toekomst, blijf je altijd up-to-date, want je kunt de software van onze toegangsverificatiesystemen online updaten. Bovendien ben je als bouwver veel goedkoper uit, want je hoeft geen kastjes in iedere woning of in de kantoren te installeren. Daarmee bespaar je tienduizenden euro's.'

## INSTALLATIEBRANCHE

Openr, dat veel investeert in

R&D, heeft ook korte lijnen met de installatiebranche. 'We krijgen veel positieve reacties vanuit de installatiebranche. Vooral installateurs die van innovatie houden en naar de toekomst kijken, zijn enthousiast. Die begrijpen dat je de komende 10 jaar niet je geld blijft verdienen met kabels trekken. De hele maatschappij verschuift richting service. Ook daarin kun je als installateur geld verdienen. Samen met ons beheersdiensten verlenen en de updates van systemen zoals de onze faciliteren, dat wordt de rol van installateurs.'

## 'VOORAL INSTALLATEURS DIE VAN INNOVATIE HOUDEN, ZIJN ENTHOUSIAST'

### TERUGBLIK 2019

#### Wat was de belangrijkste les uit 2019

'Dit jaar hebben we gemerkt hoe belangrijk het is om de installateurs mee te nemen in onze innovaties. Zij hebben als reseller een essentiële rol in het inzetten van moderne oplossingen. Door de prospectie, distributie en montage beter met hen af te stemmen kunnen we Openr nog beter in de markt zetten. Ook het aanbieden van een leasepakket waarbij de investering lager uitvalt, is een grote stap naar meer Openr's.'

#### Welk cijfer geef je 2019

'Een 8. Onze organisatie is dit jaar gegroeid naar een volwassen bedrijf met een operationeel team dat nieuwe en huidige klanten beter kan ondersteunen. De eerste reseller-stappen zijn gezet om Openr beschikbaar te stellen via een netwerk van installateurs, waardoor we breder kunnen groeien in de kantoor- en residentiële markt.'

### VOORSPELLING 2020

#### Wat staat er op de agenda voor 2020

'In 2020 willen we onze software verder integreren met andere

leveranciers waardoor de inzetbaarheid van Openr vergroot. Denk daarbij aan toegang via community apps, reserveringssysteem. Daarnaast zetten we vol in op ons Software-as-a-Service model, waarmee we de volledige intercom- en toegangscontrole-oplossing beschikbaar stellen voor een vast maandelijks bedrag. Inclusief licenties en installatie! Zo wordt onze moderne oplossing beschikbaar voor een grotere groep klanten.'

#### Wat is je droom voor de toekomst

'Openr droomt van een wereld waarin toegang echt persoonsgebonden is. Met de toenemende ontwikkeling van de deeleconomie zien we een maatschappij waarin het toegang hebben tot faciliteiten veel eenvoudiger wordt gemaakt door bedrijven zoals Openr. Gebouwen worden daarin zelf slimmer en weten wie wanneer toegang kan krijgen. Zo ontstaat een dynamische stad die zich aanpast aan haar bewoners en bezoekers. Voor die stad legt Openr nu de infrastructuur aan.'