

'HET IS ENORM INSPIREREND OM GROOT TE DENKEN. ER ONTSTAAN DAN VANZELF VEEL KANSEN OM MEE AAN DE SLAG TE GAAN'



Voormalig ABN AMRO bankier **Rutger Schuur** is sinds september 2019 de **Chief Investment Officer** van **ParkBee**. In deze nieuwe functie is hij verantwoordelijk voor een uitbreiding van het aantal parkeerlocaties van de digitale parkeerbeheerder. Dit in Nederland, maar ook daarbuiten, want ParkBee groeit hard. In vijf jaar tijd transformeerde deze club van slimme startup naar succesvolle scale-up. Rutger: 'Ik vind het een enorme uitdaging en eer om bij zo'n ondernemende en ambitieuze onderneming als ParkBee aan het werk te zijn. De focus op groei en het innoveren in een traditionele markt maken deze baan reuze interessant.'

ParkBee bestaat pas vijf jaar, maar groeit razendsnel. Inmiddels telt de organisatie meer dan veertig medewerkers en twee kantoren in Amsterdam én Londen. Met slimme technologie speelt de digitale parkeerbeheerder in op de contradictie van drukke steden met parkeerproblematiek én de leegstand van veel parkeergebouwen. Dankzij systeemintegraties en datatechnologie vindt ParkBee voor de automobilist sneller een betaalbare parkeerplek en realiseert zij voor vastgoedeigenaren een substantieel beter rendement. Tegelijkertijd zorgen de innovaties voor een optimale beschikbare ruimte en een vermindering van geparkeerde auto's in het straatbeeld. Via partners zoals Parkmobile, Park-line, Yellowbrick en RingGo heeft ParkBee inmiddels toegang tot miljoenen gebruikers in Nederland en het Verenigd Koninkrijk. Hoe nu verder? Chief Investment Officer Rutger Schuur vertelt.

Van ABN AMRO naar ParkBee, een onverwachte wending?

'Voor de buitenwereld misschien, maar voor mijzelf niet. Ik heb een achtergrond in corporate banking en strategie. Zo werkte ik onder meer voor het Fortis Strategie Team, als chief commercial officer bij Amstel Lease en als directeur Real Estate bij ABN AMRO. In deze voorgaande jobs had ik een goede leerschool in leiderschap en algemeen management. Ook bouwde ik een netwerk op in bouw en vastgoed en maakte ik mij hard voor de verduurzaming van de Nederlandse vastgoedmarkt. Binnen alle teams waarin ik werkte, maakten we commercieel een grote groei door. Ik leerde: samen met klanten mooie deals maken, geeft energie om verder te groeien. En dat is precies wat ik nu bij ParkBee iedere dag doe. Ik ga voor duurzame partnerships met klanten die ervoor zorgen dat wij samen sneller groeien. Al lang had ik de ambitie om binnen een bedrijf mee te gaan ondernemen. Die droom maak ik nu binnen ParkBee waar.'

Waarom vormen ParkBee en Rutger Schuur een mooie combinatie?

‘Ooit leerde ik op de Hoge Hotelschool dat bezettingsgraad en prijs de twee belangrijkste knoppen zijn voor een succesvolle exploitatie. Daarom vraag ik mij af: waarom is de gemiddelde bezetting van een parkeerplek slechts vijftien procent en vragen traditionele operators tegelijkertijd zeven euro per uur, of de parkeerbak nu vol of leeg is? Dynamic pricing en optimalisering van de bezetting zijn in veel sectoren al decennialang aan de orde van de dag. Zowel de klant als de vastgoedeigenaar halen daar hun voordeel uit. De parkeersector loopt hierin nog behoorlijk achter. Dat wil ik met ParkBee gaan veranderen. In de vastgoedsector is het parkeren nog slechts een niche. Het krijgt vaak niet de meeste aandacht van de vastgoedeigenaren. Dat moet anders. Ik wil graag dat parkeren niet langer als een last, maar als een waardevol onderdeel van de vastgoedportefeuille wordt gezien. Waardevol, niet alleen in financiële zin, maar ook dankzij hogere huurderstevredenheid en duurzaamheid.’

Wat is het geheim van jullie succes?

‘De manier waarop we in Nederland, maar ook daarbuiten, nadenken over vastgoed, is snel aan het veranderen. Niet alleen vanuit het globale perspectief van klimaatverandering ontstaat er druk om vastgoedobjecten anders te beoordelen, maar ook vanuit lokaal, Nederlands of Europees perspectief. Steden groeien en worden steeds voller. Om deze plekken leefbaar te houden, moeten we anders gaan denken en innovatieve maatregelen nemen. Neem de gemeente Amsterdam. Over drie jaar wil zij al 10.000 parkeerplekken laten verdwijnen. Daarmee komt meer ruimte vrij voor de fiets, groen, stoepen en speelplaatsen. Prachtig, maar waar moeten we dan onze auto’s kwijt? Simpel, in de vele onderbezette parkeerplekken in kantoren, residentiële gebouwen, hotels en commerciële garages. Wist je dat er in Londen maar liefst 1.1 miljoen

parkeerplekken zijn die niet optimaal worden gebruikt? In Parijs is dat aantal 450.000 en in de regio Amsterdam 50.000. Deze parkeerplekken staan buiten kantooruren leeg. Daarnaast wordt dertig procent van deze plekken ook overdag niet gebruikt. Bizar voor dit soort overvolle steden die kampen met ruimtegebrek. Met het gebruik van data en technologie maakt ParkBee deze plekken nu inzichtelijk en bereikbaar. In onze branche vinden traditionele partijen het vaak moeilijk om te innoveren. Daarom veroveren nieuwe partijen, zoals ParkBee, een steeds groter deel van de markt. Logisch ook, want zonder innovatie, geen vooruitgang.’

Hoe doet ParkBee dat, innoveren in een traditionele markt?

‘Wij leveren de automobilist een optimale parkeerbeleving. Snel en digitaal. Dus geen bord aan een lantaarnpaal, maar helemaal van nu via vele bekende apps. Middels zo’n app rijdt de automobilist gemakkelijk een ParkBeeparkeergarage binnen. Daar heeft de eigenaar van de garage geen omkijken naar. ParkBee installeert de hardware en klaar. En de automobilist, die betaalt een parkeertarief van dertig tot vijftig procent lager dan bij gewone garages. Tegelijkertijd maken wij steden leefbaarder door auto’s van de straat naar de parkeergarages te verplaatsen. Daardoor is er meer ruimte voor groen in de straten. Kortom, automobilisten vinden sneller een betaalbare parkeerplek en geparkeerde auto’s verdwijnen uit het straatbeeld. En tot slot, door optimalisering van de bezetting en pricing realiseren vastgoedbeleggers vaak fors meer rendement. Zo brengen we de behoeftes van automobilisten, gemeenten en vastgoedeigenaren samen. Geen twee, maar drie vliegen in één klap.’

Snel groeien dus, brengt dat ook uitdagingen met zich mee?

‘In vijf jaar tijd groeide ParkBee van startup naar scale-up. Inmiddels tellen we zo’n vijvenveertig

‘AL LANG HAD IK DE AMBITIE OM BIJ EEN BEDRIJF MEE TE GAAN ONDERNEMEN’

WAT WAS VOOR JOU DE GROOTSTE LES UIT 2019?

Het mooie van een tegenslag is de creatie van ruimte voor nieuwe kansen. Een vorige job is helaas niet geworden wat ik ervan verwacht had. Gelukkig merkte ik in 2019 dat er veel mooie nieuwe kansen op mijn pad kwamen. Bij ParkBee kreeg ik de fantastische uitdaging om binnen een ambitieus en innovatief bedrijf mee te gaan groeien. Iets wat ik stiekem al een hele lange tijd wilde. Zo zie je maar, soms is een tegenslag nodig om ruimte vrij te maken voor nieuwe kansen.



TERUGBLIK 2019 ZAKELIJK

Welk cijfer geef je 2019? 9!

Beste zet

Mijn start bij ParkBee

Verste zakenreis

Die naar de grootste internationale vastgoedbeurs: EXPO REAL in München

Mooiste deal

Is coming...

Beste beurs

Het driedaagse netwerkevent PROVADA

Mooiste stad

Onze hoofdstad:

Amsterdam

Opvallendste nieuws

Q-Park neemt

aandelen over van PI, een Nederlands familiebedrijf dat parkeerfaciliteiten exploiteert en beheert

Beste feest

Green Buildings Gala

Grootste verlies

Een belangrijke tender

Welk app het meest gebruikt

WhatsApp

Beste zakenboek

The Culture Map van Erin Meyer, het handboek om cultuurverschillen binnen de internationale zakenwereld te begrijpen en hiermee om te gaan

TERUGBLIK 2019 PERSOONLIJK

Welk cijfer geef je 2019? Ook hier, een 9!

Topserie Netflix

Trump, an American Dream

Sportieve hoogtepunt

A-diploma voor mijn zootje Jan

Genieten

In de bergen

Indrukwekkend

Ook hier, de bergen

Boek

De strijd om Uber van Mike Isaac, een spannende kroniek van alles wat er fout is aan de opgepompte techcultuur van Silicon

Valley

Wrang

Een te kort avontuur bij Jan Snel

Beste aankoop

Een mooie fles wijn

Vakantie

Zwitserland

Bioscoopfilm

Bon Bini 2 met de kids

Diner

Thuis koken voor vrienden

Goede traditie

Een weekend naar St Clair met vrienden

Leukste stedentrip

NYC

Leukste festival

Le Boque Foodtruck

Festival

Theater

Singer in Laren

Beste artiest

Coldplay

Beste song

Lovely day van de Amerikaanse soul and R&B singer Bill Withers

medewerkers in twee landen. Maar daarmee zijn wij er nog lang niet. Onze ambities reiken ver, over grenzen heen. We hopen naam te maken in nog veel meer landen. Bedrijven zoals Booking, Uber, AirBNB en WeWork zien wij als voorbeelden. Net zoals ParkBee veranderen ook zij een traditionele markt met technologie. Maar zo'n groeidynamiek vraagt veel van een team. Op dit moment hebben wij dan ook snel nieuwe, ondernemende en gedreven collega's met vastgoedexpertise nodig om verder te kunnen groeien. Daarnaast maken we nu de stap van de private markt naar de publieke markt en van een aantal plekken naar een hele parkeergarage. Dat betekent: parkeergarages kopen of huren. Dit vormt een grote uitdaging, want parkeren vormt een gesloten markt die beschermd wordt door de traditionele operators. Vastgoedeigenaren die zoeken naar een moderne en innovatieve digitale operator, moeten vanaf nu dus echt bij ParkBee zijn.'

Voor welke concepten loop jij warm?

'Met slimme technologie kunnen we zoekverkeer verminderden, schaarse ruimte beter benutten en parkeerplekken op straat vervangen door groen. Dankzij innovaties met technology, data en car sharing worden steden leefbaarder en mooier. Dit duurzame gedachtegoed trekt mijn interesse. Samen moeten we werken aan een gezonde toekomst. Daar draag ik, onder meer binnen ParkBee, graag mijn steentje aan bij.'

Waar ben je trots op?

'Op dit moment spreek ik met een aantal bekende namen in de vastgoedbranche. Grote private en institutionele vastgoedbeleggers staan open om op een vernieuwende manier naar hun parkeerlocaties te kijken. Deze huidige en toekomstige samenwerkingen leiden tot een aantal ParkBee Portfolio Partnerships. De mooiste deals moeten nog komen. Daarover kan ik nu nog niet al te veel vertellen. De deals vallen eind dit jaar!'

Zit er verschil tussen Rutger privé en Rutger zakelijk?

'Door de jaren heen merk ik dat die twee steeds meer in elkaar overlopen. In de weekenden gaat de meeste aandacht naar mijn gezin, doordeweeks naar ParkBee. Grappig genoeg, maak ik de leukste zakelijke contacten vaak langs het sportveld, als ik naar één van mijn zoontjes kijk.'

Wat voorspel jij voor 2020?

'De ontwikkeling van nieuwe ParkBeeproducten, een flinke groei in Nederland én een verdere uitrol van ParkBee naar het buitenland. Wanneer we kijken naar de afgelopen decennia, dan zien we weinig innovatie in parkeren. Dat is nu gelukkig aan het verschuiven. Dankzij de opkomst van slimme technologie verwacht ik grote veranderingen in de branche. Ik zie enorm veel kansen om in deze sector te vernieuwen. Een parkeerlocatie volledig uitrusten met EV-laadpunten of als mobiliteitshub klaarmaken voor autodelen, e-bikes of andere vormen van mobiliteit? ParkBee staat te popelen! Wij zoeken alleen nog vastgoedeigenaren die klaar zijn om op een andere manier naar hun vastgoed te kijken. ParkBee is een jong, ambitieus bedrijf met de juiste technologie. Ikzelf breng de ervaring en een groot netwerk in vastgoed met mij mee. Een gouden combinatie? We gaan het zien...'

'IK WIL GRAAG DAT PARKEREN NIET LANGER ALS EEN LAST, MAAR ALS EEN WAARDEVOL ONDERDEEL VAN DE VASTGOEDPORTEFEUILLE WORDT GEZIEN'

VOORUITBLIK 2020 ZAKELIJK

Wat zijn jouw plannen voor 2020?

Ik wil ParkBee, voor eens en altijd, op de kaart zetten in de vastgoedmarkt. Wij zoeken zo snel mogelijk, zoveel mogelijk parkeerplekken. We maken nu de stap naar het digitaal opereren van volledige parkeerlocaties. Die locaties worden

steeds groter. ParkBee verzorgt daar het volledige beheer en maakt écht verschil. Noodzakelijk is een nauwe samenwerking met de grote beleggers en ontwikkelaars in de vastgoedmarkt. Daar maak ik mij in 2020 opnieuw hard voor. **Grootste uitdaging?** Het komende jaar krijgt ParkBee met tientallen partnerapp's direct toegang tot miljoenen parkeerders. Dat is

natuurlijk fantastisch, maar ook uitdagend. We hebben immers wel genoeg parkeerplekken nodig om aan de vraag van deze klanten te kunnen voldoen. **Wat staat in elk geval op de planning?** Ons bedrijfsmodel is gebaseerd op slimme integraties en samenwerkingen. Naast de parkeerapps waar wij mee werken, breiden we op dit moment ook uit met

aanbieders van (deel) mobiliteitsoplossingen en boekingsplatformen voor evenementen en hotels. Daarnaast zijn we ook in gesprek met leasemaatschappijen. Begin 2020 kondigen we partnerships aan met een aantal bekende app's. Met zo'n sterk groeiend netwerk en een gigantisch bereik van consumenten, kan de groei van beschikbare parkeerplekken

natuurlijk niet achterblijven. Daarom zoeken we actief naar extra portfoliopartners in vastgoed. Ook gaan we rond de tafel met gemeenten van grote steden. Met een blik op de toekomst helpen we hen graag vooruit met hun mobiliteitsuitdagingen. **Wat ga je komend jaar anders aanpakken?** Ik wil graag groter denken. Iets is immers niet zo snel onmogelijk.

VOORUITBLIK 2020 PERSOONLIJK

Wat ga je anders doen dan in 2020?

Een bekend verhaal. Zoals elk jaar ben ik ook nu weer van plan om meer te gaan bewegen. **Wat staat absoluut in je agenda?** Extra sport- en gezinsuren. **Goed voornemen?** Ik wil mijn tijd graag efficiënter leren indelen

om nog meer uit mijn dag te halen. **Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken? Waaraan minder?** Zaten er maar meer uren in een dag of meer dagen in een week. Tijd kom ik voor mijn gevoel vaak te kort. Vanzelfsprekend zal er veel tijd naar ParkBee gaan, maar natuurlijk ook naar mijn gezin.

