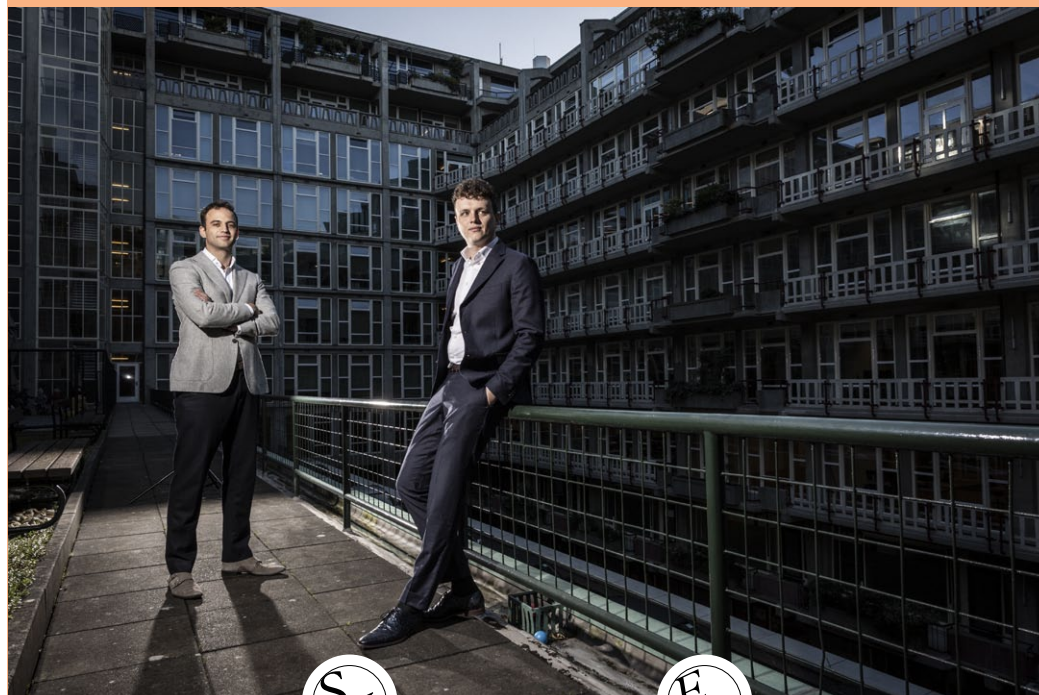


COMMUNICATIE IS ESSENTIEEL VOOR EEN GOEDE HUURDER/VERHUURDERSRELATIE

Communicatie in gebieden met veel partijen is complex en tijdrovend. Maar niet met Chainels. Dit online platform voor app en web creëert toekomstbestendige communities voor winkelgebieden, kantoorgebouwen, binnensteden en wonen. 'Juist in corona-tijd kan ons platform veel voor vastgoedbeleggers betekenen', stelt Sander Verseput.



Sander Verseput
COO/CFO & Co-founder



Erwin Buckers
CEO & Co-founder

Sander Verseput (L)
en Erwin Buckers

De grootste uitdaging voor vastgoedbeleggers is het organiseren van de communicatie met hun huurders en anders stakeholders. Communicatie gebeurt vaak nog op een traditionele manier via brieven, email of zelfs fax. Zeker in gebieden met veel partijen en een grote doorstroom is dat een serieus probleem. Maar liefst 30 procent van de ondernemers in een winkelgebied wordt niet of niet tijdig geïnformeerd. Dat gegeven leidde 8 jaar geleden tot de oprichting van Chainels.

Dit platform faciliteert de communicatie in gebieden waar veel verschillende partijen actief zijn, zoals winkelcentra, binnensteden of kantoren. De klanten zijn vooral grote beleggers in winkelvastgoed of mixed use-gebieden, zoals Wereldhave, CBRI Global Investors of het Poolse Atrium. Maar ook gemeenten, ondernemersverenigingen en VVE's. Momenteel is Chainels actief in ruim 300 gebieden, verdeeld over 9 landen op twee continenten. Het werkgebied loopt van markante gebieden als Soho, China Town, Carnaby Street en Seven Dials in Londen en tot de Markthal en de Koopgoot in Rotterdam.

Hoe werkt Chainels in de praktijk?

'Chainels is de centrale plek waar alle informatie over een gebied samenkomt. Dat loopt van dagelijks nieuws tot gemeentebestuur, van winkeliersacties tot veiligheidstips en van bezoekersaantallen tot aankondiging van evenementen. Ook acties zoals het melden van een technische storing of het boeken van

een promotionele ruimte verlopen via deze tool. Door het gebruik van een verplichte workflow en incentives voor belangrijke data zoals verkoop-omzet, aantallen bezoekers en transacties, is de interactie op het platform bijzonder hoog.'

Wat is jullie kracht?

'Onze kracht zit in het opzetten van een simpele structuur voor alle betrokkenen waarin veel partijen informatie en data delen. In winkelgebieden zijn vaak wel meer dan 100 partijen actief. Wij zorgen dat in zo'n complexe omgeving de juiste informatie bij de juiste persoon terecht komt. Een storemanager ziet andere informatie dan winkelpersoneel of iemand op het hoofdkantoor. Die aanpak leidt tot sfeervolle gebieden waarin partijen zich betrokken voelen en goed en plezierig met elkaar samenwerken.'

Wat levert deze aanpak huurders en verhuurders op?

'Communicatie en een goede samenwerking zijn essentieel voor een duurzame huurder/verhuurdersrelatie. Daarom optimaliseert Chainels het proces van communicatie en dataverzameling. Doordat verhuurders precies weten wat er speelt in hun centrum, kunnen ze beter de vinger aan de pols houden. Daarnaast zien we dat het rapporteren van de omzet via het platform ook de dialoog op gang brengt over de hoogte van de huur. Er is al een tijd een trend gaande van vaste naar omzetafhankelijke huur en onze tool maakt deze transitie eenvoudiger. Verder werken we toe naar benchmarks, zodat

huurders kunnen zien hoe ze presteren t.o.v. collega's. Dat draagt bij aan een betere bedrijfsvoering.'

Wat kan Chainels in de coronacrisis voor vastgoedbeleggers betekenen?

'Heel veel! De activiteiten op ons platform zijn de afgelopen tijd verdrievoudigd. Dat is veelzeggend. Doordat mensen niet naar hun werk gaan, wordt fysieke post nu vaak te laat of niet gelezen. Terwijl juist nu de behoefte aan informatie groot is. Via Chainels kunnen huurder en verhuurder moeiteloos met elkaar in contact blijven en kan het werk gewoon doorgaan. Crisis of geen crisis. We zien dat klanten die Chainels gebruiken ook in coronatijd prettiger, sneller en efficiënter communiceren. Daarom is het belangrijk dat vastgoedbeleggers juist nu investeren in technologie om hun bedrijfsvoering efficiënter te maken, kosten te besparen en meer data gestuurd te opereren.'

Wat valt je op in de markt?

'We zien een groeiende diversificatie. Retailbeleggers kiezen steeds meer voor mixed use. Gebieden waar behalve voor retail ook plek is voor kantoren, woningen en zorg. Al die verschillende typen bedrijven en hun personeel kunnen een plekje krijgen op ons platform en onderdeel uitmaken van de community. Mixed-use heeft de toekomst en wij kunnen dat faciliteren. Een groot voordeel van ons model is dat het schaalbaar is. Daardoor doen we nu bijvoorbeeld mee aan meerdere internationale tenders waarbij het om wel 100+ winkelcentra kan gaan voor één partij.'

ZAKELIJKE TERUGBLIK

Mooiste deal: In Peru hebben we Parque Arauco Conecta, een White label van onze app **100% remote gelanceerd**
Beste bijeenkomst: PropTech Brunchwork met Metaprop in New York
Corona: Heeft het gebruik van onze app verhoogd.
Wie heeft je geïnspireerd: Ben Horowitz
Top 3 projecten: Onze intensieve samenwerking met Shaftesbury, Atrium European Real Estate en Wereldhave
Welke app het meeste gebruikt: Blendle
Beste Zakenboek: The hard thing about hard things

PERSOONLIJKE TERUGBLIK

Mooiste moment: Er is niet een specifiek moment, er zijn er gelukkig veel!
Sportieve hoogtepunt: Met een mountainbike naar de top bij San Bernardino
Topserie Netflix: Undercover
Beste tv-programma:

Om eerlijk te zijn kijk ik nauwelijks tv. Documentaires kijk ik wel; ik vond de 'Social dilemma' goed
Vakantie: Er stond een reis naar Namibië op de planning. Dit is Zwitserland geworden; prachtig land ook in de zomer.
Corona: Heel erg voor mensen die direct worden geraakt. Zelf ben ik minder aan het reizen naar buitenlandse klanten wat ook weer rust geeft.
Wat maakte de meeste indruk: Het moment waarop we in een lockdown gingen met alle gevolgen van dien

ZAKELIJKE VOORUITBLIK 2021

Wat zijn jouw plannen voor 2021? We willen Chainels internationaal verder op de kaart zetten. We blinken uit in onze technologie en gebruiksvriendelijkheid. Kwaliteit verkoopt zichzelf zegt men wel eens.
2 Grootste uitdaging? Voorheen waren we

heel succesvol op grote conferenties als MAPIC. Nu hopen we iedereen digitaal te ontmoeten.
3 Wat staat in elk geval op de planning? We gaan veel investeren in online vindbaarheid en ontwikkelen continu aan nieuwe functionaliteiten.
4 Wat ga je komend jaar anders aanpakken? Door veel processen tijdens de implementatie van ons product te automatiseren wil ik nog meer tijd vrijmaken voor klantcontact, want dat vind ik het leukste aan ons werk.

PERSOONLIJKE VOORUITBLIK 2021

1 Wat ga je anders doen dan in 2020? Meer bewegen! Vaker op de fiets naar werk van Delft naar Rotterdam.
2 Wat staat absoluut in je agenda? Als corona het toelaat naar Namibië komende zomer!
3 Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken? Waaraan minder? Meer tijd aan familie en vrienden en minder tijd aan reizen.

'ONZE APP IS DE CENTRALE PLEK WAAR ALLE INFORMATIE OVER EEN GEBIED SAMENKOMT'