

'WE WILLEN DE HUURDERS TEVREDEN HOUDEN EN GEMAK LEVEREN AAN DE MONTEURS EN BEHEERDERS'

Facilitee is een ict-toepassing waarmee je als vastgoedbeheerder het technisch beheer van jouw panden in de verhuur kan managen. Het concept is in 2019 bedacht door Sikke Kooistra en Meynald Weerman. Wij spreken managing director Jan-Douwe Gaastra over de kansen.



Jan-Douwe Gaastra
Managing director Facilitee

Het Facilitee-team, met 4e van links Jan-Douwe Gaastra

Hoe is het idee bedacht?

'Een van onze eigenaren, Sikke Kooistra, bezit verschillende appartementen en hij zocht naar een goede manier om het onderhoud en reparatieverzoeken aan die panden te stroomlijnen. Huurders worden immers steeds mondiger en benaderden hem op allerlei manieren om dat onderhoud te organiseren. Er was echter geen systeem om dat te regelen maar hij wist dus dat er een markt voor was. Toevallig is een hele goede vriend van hem eigenaar van een softwaredevelopbureau, genaamd Typeqast, en die vond het ook een goed idee.'

De basis is dus het organiseren van onderhoud en reparatie.

'Zeker, stel dat Lisa een appartement huurt in de gebouwen van Sikke en haar gootsteen lekt. Ze zou dan gaan mailen met de beheerder en die zou een loodgieter bellen die misschien niet opneemt. Dan zou de loodgieter kunnen, maar dan zit Lisa toevallig net in college. Vijf belletjes later is er een afspraak ingepland en dan moet de monteur ook nog de reparatie 'gereed' melden en een factuur versturen. Allemaal een hoop gedoe die onvrede brengt bij de huurder en veel onnodige kosten voor de verhuurder. Wij focussen vooral op het stroomlijnen van de processen voor jouw vastgoedportefeuille, willen de huurders tevreden houden en gemak leveren aan de monteurs en beheerders. Het gaat allemaal om het gemak voor alle partijen; je kan bijvoorbeeld een maximum reparatiebedrag instellen. Wat je binnenkort ook kan doen is preventief of regulier onderhoud vooruitplannen

bijvoorbeeld voor alle geisers die moeten worden nagekeken. Dat plan je dan eenvoudig in het systeem in en de afspraak met de huurder is in een handomdraai gemaakt.'

Het periodieke en incidentele onderhoud vormen dus de basis?

'Klopt, wij focussen nu op Vermogende particulieren met een vastgoedportfolio en diverse partijen die vastgoed managen zoals beheerders, makelaars, gemeenten en zeker ook woningbouwcorporaties. Tevens zijn we gesprekken aan het voeren in de markt om te kijken of we grote bedrijven met eigen vastgoed kunnen helpen. Het gaat er vooral om dat die huurder heel erg tevreden is en service krijgt doordat alles soepel loopt. En voor de beheerders dat hun processen sterk worden vereenvoudigd en zij inzicht krijgen in wat er in hun portefeuille speelt.'

Het gaat puur om de techniek toch?

'Zeker, beheerders hebben vaak al hun eigen mensen voor onderhoud en terwijl ze dat eerst bijvoorbeeld organiseerden met Excel en Google Calendar kunnen wij dat nu regelen. Om een overstap in goede banen te leiden hebben we een 'Customer Succes-en Onboarding team' zodat een soepele overstap naar het gebruik van Facilitee wordt gewaarborgd.'

Hoe werkt het precies qua kosten?

'We verkopen abonnementen en de pricing gaat op basis van het aantal units dat je beheert. Wij werken open en transparant en onze prijzen kun je gewoon terugvinden op onze website.'

Kun je vertellen hoe je die doelgroep informeert over jullie app?

'Wij hebben een externe partner - een growth hacking agency - die ons via verschillende kanalen succesvol helpt bij het genereren van leads. Verder hebben we wat ambassadeurs die ons helpen bij de entree op de vastgoedmarkt. Ook zijn we lid van Sociëteit Vastgoed waar we actief mee aan de slag gaan en we zullen ook webinars gaan organiseren over ons product. Tenslotte zullen we een start gaan maken met affiliate marketing en zijn we actief op zoek naar partners en resellers.'

Kennen jullie de doelgroep goed? Weten jullie waar hun behoefte zit?

'Absoluut, we weten dat er verschillende systemen bestaan, maar er is nog geen goede partij voor dat technische beheer. Er zijn best wat partijen die andere services tegelijk leveren zoals kosten en beheer, maar wij focussen ons echt op de niche van het onderhoud. We kunnen er ook voor zorgen dat ons systeem compatibel is met die bredere systemen als die vraag uit de markt komt.'

Hoe ben jij zelf betrokken geraakt bij deze start up?

'Via een wederzijdse kennis. Hij vertelde me dat Sikke met iets heel gaafs bezig was en heeft ons aan elkaar gekoppeld. Toevallig kende ik hem van de Studentenvereniging in Rotterdam, maar ik heb wel een uitgebreid sollicitatieproces doorlopen, waarin ik het bedrijf en concept leerde kennen en zij mij. Ikzelf heb een marketing- en salesachtergrond en wat misschien helpt is dat ik het proces van een start up helemaal heb doorlopen bij een softwarebedrijf voor de golfwereld.'

ZAKELIJKE TERUGBLIK

Belangrijkste moment: Mijn start als Managing Director bij Facilitee
Mooie deal: Onze eerste klant binnen een week na mijn start
Beste bijeenkomst: Kick-off meeting met het hele team
Corona: Hopelijk zo snel mogelijk voorbij
Wie heeft je geïnspireerd: Justus Warffemius, oprichter www.allesgeven.nl
Top 3 projecten: Facilitee, hulp aan bekende van me, website van mijn vriendin
Welke app het meeste gebruikt: LinkedIn
Beste Zakenboek: 7 habits of highly effective people, Stephen R. Covey

PERSOONLIJKE TERUGBLIK

Mooie moment: Toen ik mijn vriendin weer zag na vijfenhalve maand apart door Corona
Sportieve hoogtepunt: 2 km gezwommen onder de 35 minuten

Topserie Netflix: The Crown

Beste Boek: How to build a Billion dollar app van George Berkowksi
Beste tv-programma: Ik kijk amper nog televisie
Vakantie: Zuid-Afrika, o.a. Garden Route
Meest gelachen: Om een filmpje van alle mislukte pogingen van mijn vriendin om een bepaalde truc te doen tijdens het wakesurfen
Wat maakte de meeste indruk: De flexibiliteit en veerkracht van de mens in moeilijke tijden

ZAKELIJKE VOORUITBLIK 2021

Wat zijn jouw plannen voor 2021? Het gestaag laten groeien van Facilitee door het constant verbeteren van onze software op basis van

input van onze klanten en door de verschillende segmenten op de juiste manier te benaderen via de juiste kanalen. **Grootste uitdaging?** Om ons te blijven focussen op die segmenten waar we goed in zijn. Zij-stapjes zijn heel verleidelijk. **Wat staat in elk geval op de planning?** Uitbreiding van de software, eigen team aannemen en eerste stappen naar het buitenland verkennen. **Wat ga je komend jaar anders aanpakken?** Ik ben net twee weken geleden begonnen, vooralsnog niks.

PERSOONLIJKE VOORUITBLIK 2021

Wat ga je anders doen dan in 2020? In de ochtend zwemmen in plaats van in de avond. En weer een single handicap halen met golf. **Wat staat absoluut in je agenda?** Samenwonen met mijn vriendin. **Goed voornemen?** Lid worden van een golfbaan en meer gaan spelen. **Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken?** Waaraan minder? Minder Netflix, meer fysiek afspreken met vrienden als Corona het toelaat.

'DE PRICING GAAT OP BASIS VAN HET AANTAL UNITS DAT JE BEHEERT'