

TOEN Braaksma: 'Voor ik begin oktober als commercieel directeur bij Openr ging werken, was ik als beheerder in dienst van een flexibel kantorenconcept. Vooral aan één gebouw denk ik nog regelmatig terug en gebruik ik veel als voorbeeld.

Door het grote verloop onder de tijdelijke huurders, was de sleuteladministratie een nachtmerrie. Het intercomsysteem was bovendien erg bewerkelijk. Reparaties, nieuwe naamplaatjes, wijzigingen van huurders, doorgeknaagde kabels... Ik heb wel eens uitgerekend dat er bijna € 10.000 per jaar mee was gemoeid. In één gebouw, louter met zaken die met het intercomsysteem van doen hadden! Op een mooie dag kwam ik met Openr in contact...'

Belon: 'Ik ben van origine een ontwerper, een uitvinder, met een eigen ontwerp bureau. De eigenaar van het monumentale pand in Rotterdam dat we huurden, vroeg in 2016 of we ons eens wilden buigen over een alternatief voor het traditionele, statische intercomsysteem dat hem à la Bas veel hoofdbrekens opleverde. Dat is illustratief voor het vastgoed, waar veel innovaties technologie gedreven zijn: bij de keuze van zo'n intercomsysteem wordt geen moment gedacht of het qua gebruiksgemak wel optimaal is voor de huurders. Terwijl dat voor ons juist het enige is waar we aan denken. De mens staat centraal, altijd. Twee weken nadat de verhuurder die vraag bij ons had neergelegd, hadden we een prototype, dat nog een stap verder ging:

een cloud-based totaaloplossing voor zowel de intercom als de toegang tot het gebouw. We hadden al heel snel in de gaten: dit is zo goed, hier kunnen en moeten we wat mee. Dat werd Openr.'

Braaksma: 'Het werkte van meet af aan fantastisch. Opeens was er geen gedoe meer met sleutels. En de statische intercom maakte plaats voor de Openr App op m'n smartphone en laptop, waarmee je de 7 inch intercom met gebruiksvriendelijke interface en de slimme deuropener aanstuurt. Draadloos. En honderd procent veilig, dankzij effectieve encryptie.'



Iedere beheerder of eigenaar van een gebouw met een groot aantal gebruikers, zoals een kantoor, bedrijfsverzamelgebouw of studentencomplex, weet hoeveel kosten en kopzorgen er gemoeid zijn met simpele basisvoorwaarden als de sleutels, toegangspasjes en de intercom. Openr biedt een digitale totaaloplossing, verzekeren Bas Braaksma en Jan Belon.

Belon: 'Iedere beheerder van een multi-tenant kantoor of bedrijfsverzamelgebouw schrikt af en toe 's nachts wakker vanwege alle sleutels en pasjes die in omloop zijn omdat ze zijn nagemaakt of nooit zijn ingeleverd. Zo lek als een mandje! Ik ben ervan overtuigd dat mechanische oplossingen altijd een stuk onveilig zijn dan digitale oplossingen.'

NU Belon: 'Het is hard gegaan met de uitrol van Openr. Dat inmiddels al 200 kantoren, bedrijfsverzamelgebouwen en appartementencomplexen zijn voorzien van onze integrale oplossing, komt omdat de meerwaarde ervan zo evident is. Openr lost problemen op die gebouwbeheerders eigenlijk als een voldongen feit hadden

geaccepteerd, zoals het eeuwige gedoe met fysieke sleutels. Aan de achterkant levert dat een enorme kostenbesparing op. Ook 'coronajaar' 2020 was voor ons een goed jaar, omdat de belangstelling voor hybride werken en flexibele kantooroplossingen sterk toenam. Openr is bij uitstek geschikt om dat te faciliteren.'

Braaksma: 'Afkomstig uit de vastgoed-wereld ben ik als ervaringsdeskundige helemaal op mijn plaats als Commercieel directeur bij Openr. Het doel is duidelijk: eind 2024 moeten meer dan 1.000 intercoms live zijn. We willen die groei vooral realiseren door het benaderen van gebouwbeheerders en eigenaren, die door heel Nederland gebouwen hebben waar het een komen en gaan is van huurders en bezoekers.'

Belon: 'We focussen ons in eerste instantie op de kantorenmarkt. Naast bedrijfsverzamelgebouwen en multi-tenant kantoren, is Openr zeker ook interessant voor single-tenant kantoren. Bijvoorbeeld dankzij de 7 inch intercom, die je in staat stelt om bezoekers videobellend welkom te heten om de deur vervolgens via een swipe te openen. Of dankzij de mogelijkheid om bijvoorbeeld schoonmakers, leveranciers en monteurs tijdelijk toegang te verlenen.'

Braaksma: 'De woningmarkt is ook interessant, denk aan complexen met studentenunits. Bij nieuwbouw van bijvoorbeeld een appartementencomplex biedt de integratie van Openr een meerwaarde die absoluut vergelijkbaar is met die bij commercieel vastgoed. Omdat het systeem draadloos is, hoeven er immers geen kabels te worden aangelegd. Dat scheelt veel tijd en geld.'

STRAKS Braaksma: 'We hebben nu nog onze handen vol aan Nederland, maar een uitrol naar het buitenland ligt voor de hand en is dan ook slechts een kwestie van tijd. Te beginnen in buurlanden als België en Duitsland.'

Belon: 'De mogelijkheden om Openr door te ontwikkelen zijn eindeloos. Met partners werken we momenteel aan brede integraties van Openr met bijvoorbeeld toegangscontrolesystemen, slimme cilinders en parkeermanagementsystemen, die bezoekers van een kantoor een soort totaalflow bieden tot in de ruimte waar zij of hij moet zijn.'

LEIDER Belon: 'Buckminster Fuller. Inspiratiebron voor vele ontwerpers en uitvinder van fantastische architectonische constructies.'

Braaksma: 'Heel cliché, maar mijn vader, Rob Braaksma. Hij heeft zijn hele leven keihard gewerkt om zijn gezin te onderhouden en is op zijn eigen manier gekomen tot waar hij nu is. Hij is oud-eigenaar en directeur bij SealteQ Ivacon B.V. (voorheen Ivacon Engineering B.V.) en op dit moment directeur van Arob Engineering BV.'

JAN BELON

ZAKELIJKE VOORUITBLIK

Wat zijn jouw plannen voor 2022?

We richten ons volgend jaar op de algemene bekendheid van Openr in de Nederlandse markt. Focus daarbij is het binden van enterprise klanten (beheerders met meerdere gebouwen) en brede technische integraties om een totaaloplossing te kunnen bieden.

Grootste uitdaging?

Bekendheid verwerven als kleine speler in een markt met internationale, gevestigde maar traditionele spelers.

Wat staat in elk geval op de planning?

Integraties met toegangscontrole, parkeer management systemen en slimme cilinders zodat we toegang breed kunnen ontsluiten.

Wat ga je komend jaar anders aanpakken?

Meer focus op sales met de aanwinst van onze nieuwe commercial director Bas natuurlijk!

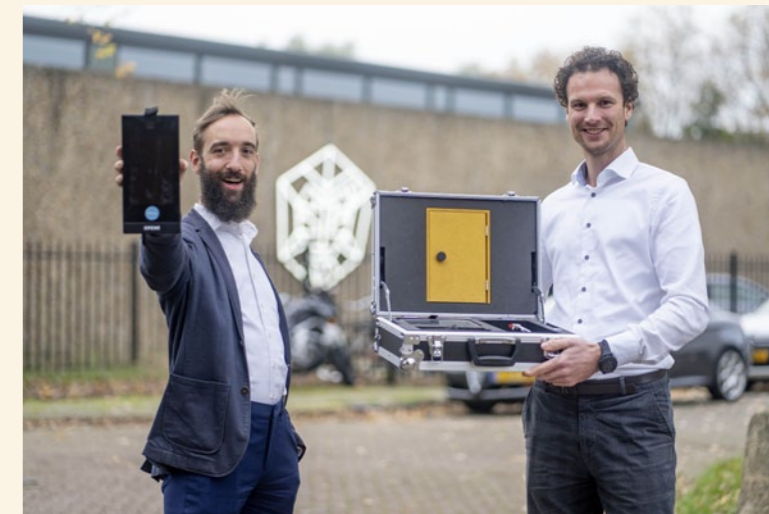
PERSOONLIJKE VOORUITBLIK 2022

Wat ga je anders doen dan in 2021?

In mei werd ik papa van een prachtige dochter, hopelijk kunnen we volgend jaar weer wat beter slapen!

Wat staat absoluut in je agenda?

Real Estate Building Futureproof, het kennisfestival over innovatie in de vastgoedwereld, van 25-27 januari op de



Jan Belon (l) en Bas Braaksma

Zuidas in Amsterdam! Goed voornemen?

Nog meer focus en wat vaker met een boek op de bank kruipen.

Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken? Waaraan minder?

Meer aandacht voor de langere termijn, minder aandacht aan zaken waar je toch geen blijvende invloed op hebt.

Wat was voor jou de grootste les uit 2021?

Ik werd papa en dat was een prachtig moment! Het leerde mij nog meer om van de kleine dingen te genieten en te focussen op waar je zelf echt goed in bent. Je kan niet alles doen, dus een groep mensen om je heen verzamelen waarmee je samen succes maakt, is de echte 'sleutel' naar succes.

BAS BRAAKSMA

ZAKELIJKE VOORUITBLIK
Wat zijn jouw plannen voor 2022?

Onze ambitie is groot en er zijn ideeën in overvloed. Hier dient een duidelijke strategie in

aangebracht te worden waar het geheel in duidelijke banen geleid wordt. Het moet voor iedereen in het team duidelijk zijn waar Openr naar toe gaat, met wie dat gaat gebeuren, met welke tools en hoe dit gerealiseerd wordt. Dit ga ik tot stand laten komen door samen met het team de eigen afdeling in kaart te brengen en waar nodig te fine-tunen

Grootste uitdaging?
Doordat er 1000 en 1 zaken zijn om op te pakken wordt mijn grootste uitdaging; Time management

Wat staat in elk geval op de planning?
Binnen 5 jaar richting 1000 intercoms en Openr gevestigd in de top 3 van intercom providers in NL

Wat ga je komend jaar anders aanpakken?
In plaats van een one-man show ga ik er samen met het team keihard aan werken om een organisatie neer te zetten waar we met z'n allen trots op zijn en voor willen knokken

PERSOONLIJKE VOORUITBLIK 2022
Wat ga je anders doen

dan in 2021?

Met de komst van onze 2e dochter zal het leven er wat anders uit gaan zien met z'n 4-tjes. Dat gaat voor 2022 anders worden en daar zal een nieuw ritme bij komen kijken

Wat staat absoluut in je agenda?

Trouwen! Door Corona is onze bruiloft afgelopen jaar helaas niet doorgegaan

Goed voornemen?
Work hard, Play hard
Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken? Waaraan minder?

Er zal meer aandacht naar mijn gezin gaan en ik wil meer samen zijn met vrienden en familie. Waar ik dan minder aandacht aan wil geven weet ik niet zo goed, maar als ik iets zou moeten kiezen is het om minder aandacht te schenken aan alles wat negatief is

Wat was voor jou de grootste les uit 2021?
Sommige dingen gaan zoals ze gaan en komen zoals ze komen. Durf keuzes te maken en blijf niet "hangen" in iets dat veilig voelt maar geen voldoening meer geeft.