

PARKBEE IS BEWEZEN SCHAALBAAR EN VOOR STEEDS MEER VASTGOEDEIGENAREN EEN NO-BRAINER

Na zich jaren op Nederland en Groot-Brittannië te hebben gefocust, gaat ParkBee zich nog dit jaar na België ook verder in Europa uitbreiden als hét platform voor off-street parkeren. Volgens Sarah Rijken, Head of Business Development, is de innovatieve scale-up dan weer een stap dichterbij het ultieme doel: de digitalisering van de Europese off-street parkeermarkt en het teruggeven van autovrije ruimte aan de stad.



Rijken kan zich haar eerste kennismaking met ParkBee nog goed herinneren. ‘Het was begin 2018, ik was op zoek naar een nieuwe uitdaging en had een afspraak met een van de oprichters. Het kostte hem maar een paar minuten om me enthousiast te maken. Het concept is uniek, een no-brainer en nog schaalbaar ook: ruimte teruggeven aan de stad door vraag en aanbod op het gebied van off-street parkeren op één platform bij elkaar te brengen.’ Na zich jaren op Nederland en Groot-Brittannië te hebben gefocust, maakte ParkBee begin dit jaar een vliegende start in België, met maar liefst 100 parkeerlocaties. En volgens Rijken is het doel om dit succesvolle concept eind dit jaar verder uit te breiden naar nog drie Europese landen. ‘Dat ParkBee zo snel groeit, kan niet los worden gezien van de toename van proptech-innovaties die leiden tot versnelde veranderingen in de vastgoedsector en evenmin van de manier waarop gebouwen worden beheerd, geoptimaliseerd en verduurzaamd.’

Houdt het aanbod van ParkBee-parkeerlocaties gelijk met de vraag van ParkBee-gebruikers?

‘Nee, de vraag groeit nóg sneller dan het aanbod en dat is deels te danken aan de 18 parkeerapps waarin ParkBee al is geïntegreerd. Naast bestaande integraties met bijvoorbeeld Easypark en Yellowbrick, zijn we onlangs een samenwerking gestart met Mobypark en Europese platforms als Parclic en Parkimeter die daarmee hun activiteiten naar Nederland uitbreiden. Dankzij die partnerships hebben we een netwerk van ruim 50 miljoen digitale parkeerders en is ons platform schaalbaar voor buitenlandse expansie in Europa en daarbuiten. Dat geldt trouwens ook voor de aanbodkant: dat we in België vanaf dag één 100 parkeerlocaties konden aanbieden in steden als Antwerpen en Brussel, was te danken aan internationaal georiënteerde partijen met een Europese portefeuille.’

Hoeveel ParkBee-parkeerlocaties zijn er inmiddels?

‘Alleen in Amsterdam staat de teller al op meer dan 120 private en publieke parkeerlocaties en in Europa gaan we inmiddels richting de zeshonderd locaties. Met het Business Development-team zorgen we ervoor dat die aantallen blijven toenemen, teneinde het groeiende aantal gebruikers te kunnen blijven bedienen. Een van de ultieme doelen van de digitalisering van het off-street parkeren is dat automobilisten zich helemaal kunnen focussen op hun bestemming en zich geen moment meer druk hoeven te maken over de vraag of ze ergens kunnen parkeren en zo ja, wat dat gaat kosten.’

‘MET IEDERE AUTO DIE DANKZIJ PARKBEE OP EEN ONBENUTTE OFF-STREET PARKEERPLEK WORDT GEPARKEERD, WORDT ER RUIMTE TERUGGEGEVEN AAN DE STAD’



‘EEN VAN DE ULTIEME DOELEN VAN DE DIGITALISERING VAN HET OFF-STREET PARKEREN IS DAT AUTOMOBILISTEN ZICH HELEMAAL KUNNEN FOCUSSEN OP HUN BESTEMMING’

‘DANKZIJ ONZE PARTNERSHIPS HEBBEN WE EEN NETWERK VAN RUIM 50 MILJOEN DIGITALE PARKEERDERS EN IS ONS PLATFORM SCHAALBAAR VOOR BUITENLANDSE EXPANSIE IN EUROPA EN DAARBUITEN’



Dus in steden waar ParkBee actief is zien we steeds minder gestreste automobilisten die rondjes rijden, speurend naar een vrije parkeerplek?

‘Ja, daarbij valt nog een wereld te winnen want het grootste deel van de off-street parkeermarkt in Europa is nog niet digitaal. Naast de additionele inkomsten die wij voor eigenaren genereren, is dat voor veel vastgoedeigenaren ook een argument om met ParkBee in zee te gaan. Automobilisten die rondjes rijden op zoek naar een parkeerplek zorgen voor extra verkeersdruk en veroorzaken extra fijnstof en CO₂-uitstoot. Met iedere auto die dankzij ParkBee op een onbenutte off-street parkeerplek wordt geparkeerd, wordt er ruimte teruggegeven aan de stad.’

Welke argumenten gebruiken jullie nog meer richting vastgoedeigenaren?

‘Met ParkBee halen ze letterlijk en figuurlijk een proptech-gedreven en innovatief bedrijf in huis, dat voorop loopt als het gaat om nieuwe ontwikkelingen op het gebied van mobiliteit en parkeren. Denk aan deelmobiliteit en de snelle toename van het aantal elektrische auto’s. Omdat we zo dicht op de markt zitten, kunnen we anticiperen op dergelijke ontwikkelingen.’

Daarnaast helpen we vastgoedpartijen, in samenwerking met partners, bij het digitaliseren van de toegang en het parkeerbeheer en zorgen we ervoor dat de garage future-proof is. De digitalisering van het off-street parkeren levert bovendien relevante data op, die we samen met vastgoedeigenaren en -beheerders gebruiken om de parkeerbezetting te optimaliseren, de operationele kosten te verlagen en de parkeerervaring van huurders te verbeteren.’

Kun je daar wat voorbeelden van geven?

‘Dankzij de digitalisering van het off-street parkeren, krijgen we steeds meer inzicht in het parkeergedrag in gebouwen met verschillende functies, zoals kantoren, hotels, zorginstellingen en appartementencomplexen. In het verlengde

daarvan lukt het steeds beter om die verschillende parkeerroutines op elkaar af te stemmen, door bijvoorbeeld mensen met een tegenovergesteld parkeergedrag, zoals bewoners en kantoorgebruikers, een parkeerplaats te laten delen. Ons doel is om onderbenutte parkeerplekken te optimaliseren en met behulp van data en slimme technologie te zorgen dat meerdere gebruikersgroepen toegang hebben tot verschillende parkeeroplossingen. Door het bieden van parkeeroplossingen voor de buurt, dragen we ook bij aan de sociale functie van het gebouw. Met behulp van ons beheerportaal kunnen vastgoedeigenaren of -beheerders zelf aan de knop draaien die real-time bepaalt hoeveel onbenutte parkeerplaatsen er worden aangeboden via de parkeerapps waarin ParkBee is geïntegreerd. Daarbij kan bijvoorbeeld rekening worden gehouden met een trend als het hybride werken, die ervoor zorgt dat er op woensdag en vrijdag minder werknemers naar kantoor komen zodat er op die dagen parkeerplaatsen via ParkBee beschikbaar worden gesteld.’

Ben je nog steeds net zo enthousiast als vijf jaar geleden?

‘Zeker. Wat daarbij meespeelt is dat ParkBee gewoon een heel leuk bedrijf is en blijft om voor te werken. Elke dag komen we een stap dichterbij onze missie en ik zie samenwerking als het middel om dit doel te bereiken.’



SARAH RIJKEN
Head of Business
Development ParkBee

Na corona is het gebruik van kantoren veranderd, wat is de belangrijkste trend voor jou?

Een belangrijke trend is de toenemende vraag naar flexibele parkeeroplossingen. Bedrijven kiezen

steeds vaker voor flexibele kantoorruimte of flexwerkplekken,

in plaats van traditionele kantoren met langlopende huurcontracten. Deze ontwikkeling biedt ook kansen op het gebied van parkeren, om zo op basis van data en slimme technologie meer verschillende

gebruikers te kunnen faciliteren door flexibele parkeeroplossingen aan te bieden

Waar moet het kantoor aan voldoen om het moderne werken te kunnen faciliteren?

Werknemers hebben behoefte aan flexibele werkplekken, is het belangrijk dat

een gebouw ook stilte- en vergaderruimtes heeft en het kantoor een plek is waar werknemers elkaar kunnen ontmoeten en ideeën met elkaar kunnen uitwisselen. Proptech draagt hieraan bij door het efficiënter maken van vastgoedbeheer en het faciliteren van flexibel gebruik van vastgoed

Het kantoor als ontmoetingsplek, of gewoon iedereen weer naar kantoor?

Niet uitsluitend als ontmoetingsplek, maar ook als werkplek, waarbij ik verwacht dat hybride werken een blijvende trend zal zijn. Ik begrijp dat flexibiliteit voor werknemers belangrijk is, maar het kantoor blijft belangrijk voor samenwerken, communicatie en sociale interactie

Wat betekent het voor de kantorenmarkt als bedrijven structureel minder vierkante meters nodig hebben?

Er zal altijd behoefte zijn aan een ontmoetingsplek voor medewerkers, met als doel om kennis te delen, creativiteit te ontwikkelen en verbinding te maken binnen een team en met een organisatie. Ik verwacht wel een toenemende vraag naar flexibele kantoorruimte (en

parkeeroplossingen) en mogelijk herbestemming van kantoren

Duurzaamheid is een no brainer, maar hoe realiseer je werkelijke duurzaamheid, waarbij je ook rekening houdt met comfort en beleving?

Het niet efficiënt gebruik van een asset is per definitie niet duurzaam. ParkBee helpt de leefbaarheid van een stad te verbeteren, door een alternatief te bieden voor straatparkeren en op de vrijgekomen ruimte meer groen toe te voegen

Wat wil jij mensen mee geven?

Volg je intuïtie en durf jezelf uit te dagen

Welke waarden wil je uitstralen?

Betrouwbaarheid, verantwoordelijkheid en eerlijkheid

Wat maakt jou nieuwsgierig?

Nieuwe ervaringen, uitdagingen en duurzame innovaties

Hoe ga jij om met uitdagingen?

Aangaan, niet twijfelen en niet opgeven

Wat motiveert jou?

Persoonlijke groei en het nastreven van gezamenlijke doelen

Wat wil jij bijdragen?

Ik wil bijdragen aan de verdere groei van ParkBee, met als doel de leefbaarheid van steden te verbeteren

Waar spreek je af met vrienden en waarom?

Gezellige bar of goed restaurant in Amsterdam, nog genoeg leuke plekken te ontdekken

Waar kom je tot rust?

In de natuur

Wat is je favoriete uitwaai-plek?

Wandeling op het strand in Nederland of in de bergen van Noord-Italië

Welke bezieling ervaar je in je werk en je leven?

Betekenis en voldoening

Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?

Ik haal ontspanning uit sociale activiteiten

Hoe blijf jij trouw aan jezelf?

Vasthouden aan eigen waarden en intuïtie volgen

Hoe ga je om met ergernissen?

Accepteren, relativeren en loslaten (soms makkelijker gezegd dan gedaan..)

Hoe krijg jij zaken in beweging?

Door actie te ondernemen en door te zetten

Durf jij groot te dromen? En waarover?

Zeker! Ik geloof in de missie van ParkBee en we komen elke dag een stap dichterbij dit doel te bereiken