

Erik Dijkshoorn: 'Een hub die energie levert'

Steeds bredere oplossingsfabriek

Ontzorgen wordt een steeds belangrijker thema volgens Erik Dijkshoorn, Managing Director van WPS Parking Systems. Ontzorgen van steden, die hun parkeerfaciliteiten naar de periferie willen brengen. Van operators en eigenaren van parkeerfaciliteiten die up en running willen blijven en advies willen krijgen over bijvoorbeeld pricing. En van consumenten die begeleid willen worden bij het maken van keuzes op hun customer journey.

PETER BEKKERING

Wanneer Dijkshoorn kijkt naar trends de afgelopen periode ziet hij dat er steeds concreter wordt gesproken over het duurzamer maken van binnensteden. "We hebben lang gedacht dat het nog wel vijf jaar zou duren voordat grote steden zich zouden buigen over het groener maken van binnensteden met behoud van nieuwe mobiliteit en parkeervoorzieningen. Nu wordt het echter veel sneller dan verwacht concreet." En dat heeft nog een ander effect: "Je ziet dat aanbieders van on street en off street willen praten over het aanbieden van smart oplossingen. Met derden, maar ook met elkaar." Want de opstelling van de grote steden biedt kansen: "Als de grote parkeerfaciliteiten niet meer of slechts beperkt toegankelijk zullen worden, zul je aan de periferie van de stad nieuwe parkeerfaciliteiten moeten gaan bouwen of inrichten. Ik zie dan ook dat steeds meer eigenaren en operators op zoek zijn naar smart dienstverlening waardoor hun exploitatie beter wordt."

Ontzorgpakketten

Hij wijst erop dat er momenteel een groot verschil is tussen een aantal binnenstadparkeerlocaties in het westen die bijna altijd vol staan en parkeerlocaties in andere delen van Nederland waar delen van het jaar de bezettingsgraad veel minder is. "Daarom is het goed om de gegevens van die locaties te koppelen zodat je steeds weet wat de bezettings-

graad is en je op basis van data-analyse advies kunt uitbrengen over de prijsstelling van een locatie op een bepaald moment. Daarvoor is het wel van belang dat de functionaliteiten van een locatie goed werken. Wij spelen daarop in met een cloudbased monitoringsysteem waarmee we vanaf een afstand de functionaliteiten van een voorziening kunnen monitoren. Dat betekent dat wij het al weten wanneer zich een storing voordoet zonder dat de klant de storing merkt. En dat brengt me op een andere trend: het ontzorgen. Ik zie dat onze klanten steeds meer kiezen voor pakketten waarbij ze ontzorgd worden." WPS Parking Systems levert daarvoor via Application Management Services aan klanten een 'stripkaart', waarmee de operators en eigenaren van parkeerfaciliteiten consultancy-uren kunnen afnemen.

Klantbeleving verbeteren

Ook bij de customer journey wordt ontzorgen steeds meer een thema. "De consument wil steeds meer en beter gefaciliteerd en begeleid worden bij het indelen van de keuzes op de dag. Daarom werken wij als leverancier van parkeermanagementsystemen wereldwijd steeds meer samen met leveranciers van on street applicaties zoals JustPark in Engeland en ParkMobile in Nederland, die op de smartphone de consument's ochtends vroeg oppakken en hem vervolgens door de dag



Erik Dijkshoorn, Managing Director van WPS Parking Systems

heen begeleiden bij de mobiliteitskeuzes die hij moet maken. Deze partijen merken dat gegevens over bezettingsgraden de keuze bij de consument kunnen beïnvloeden om wel of niet naar een stad te gaan en om vervolgens wel of niet te kiezen voor een bepaalde parkeerlocatie."

Dijkshoorn vindt het daarom van belang dat deze informatie via open source gedeeld wordt. "Uiteindelijk gaat het erom om de beleving bij onze klanten en bij de consument te verbeteren. Dus bieden we een platform of koppelen we informatie." Dijkshoorn ziet het als uitdaging om uiteindelijk samen met de leverancier van on street applicaties te komen tot nieuwe businessmodellen. "Voor een operator van een garage kan het bijvoor-



beeld interessant zijn als ik door dat platform en die koppeling met on street applicaties parkeerders kan leveren op het moment dat hij een lage bezettingsgraad heeft."

Evenementen

Een andere optie die voor met name grote steden interessant is, is PaaS: Parking as a Service. "Het gaat dan om parkeerfaciliteiten die we voor een tijdelijke periode leveren, waarbij we de koper volledig ontzorgen. De koper betaalt een maandelijkse fee en wij doen de rest. We zorgen dat een parkeervoorziening binnen 24 uur up en running is. Zo'n PaaS is een interessante optie voor evenementen of voor een overgangperiode wanneer een gebied wordt getransformeerd. Bijvoorbeeld omdat een parkeervoorziening van de binnenstad naar de periferie gaat."

Oplossingsfabriek

Het leidt ertoe dat ook het karakter van WPS Parking Systems verandert. "Enerzijds hebben – en houden – we als enige bedrijf in deze branche onze eigen mensen op straat die technisch alles weten van parkeermanagementsystemen. Anderzijds krijgen we steeds meer andere groepen, zoals architecten, softwareontwikkelaars en consultants, in dienst.



Daarmee willen we ook in de toekomst die oplossingsfabriek zijn, die we al jaren zijn."

Gratis rijden

Want in de toekomst staan er nieuwe uitdagingen voor de deur. "Zoals de zelfrijdende auto, die bij parkeerfaciliteiten zijn eigen plek zal moeten gaan krijgen. En de opkomst van

de elektrische auto, die van parkeerfaciliteiten een hub gaat maken die energie levert aan de omgeving. Voor operators betekent dat een toevoeging aan hun businessmodel omdat ze energiebroker worden. En voor de consument dat hij door de verkoop van energie uiteindelijk gratis kan rijden."