



Jeroen Solleveld (links) en Hans Stegeman werken samen bij de optimalisatie van de BlueEntrance-applicatie voor de HNK-locaties van NSI.

‘Wij zijn in control’





NSI heeft dankzij BlueEntrance van Bluefield Smart Access grip op parkeerfaciliteiten van de kantoorgebouwen die het verhuurt. De applicatie automatiseert namelijk het proces rondom de centrale registratie en autorisatie van huurders en bezoekers voor de toegang tot het parkeerterrein of de gebouwen. “Iedereen krijgt waar die recht op heeft.”

tekst Martijn Louws

I nvesteringsmaatschappij NSI focust zich op de kantorenmarkt, vooral in regio’s waar je de economische energie voelt. In de G4 (Amsterdam, Utrecht, Rotterdam en Den Haag), maar ook selectief in groeiregio’s in de rest van de Randstad.

Een belangrijk concept van NSI is Het Nieuwe Kantoor (HNK). “HNK is een concept met werkplekken, kantoorruimtes en tal van diensten voor zowel zzp’ers als multinationals. Een sfeervolle omgeving waar flexibiliteit en full-service centraal staan. Hoe zich dat uit? Bijvoorbeeld in een sociaal hart met goede horecavoorzieningen waar huurders samenkomen en met elkaar kunnen sparren. Maar waar huurders ook bezoek kunnen ontvangen, kunnen vergaderen en eventueel een *event* kunnen houden”, vertelt *Jeroen Solleveld*, Technical Asset Manager bij NSI.

UITDAGINGEN

Het concept is inmiddels uitgerold in veertien van de in totaal 120 kantoorlocaties die NSI verhuurt. “Het slaat aan, de meeste locaties zijn goed bezet”, zegt Solleveld. En dat brengt uitdagingen met zich mee, weet hij. “Bijvoorbeeld op het parkeerterrein; de meeste bedrijven die bij ons een ruimte huren, huren namelijk ook parkeerplekken voor zichzelf, voor de medewerkers en voor bezoekers. Maar wat gebeurt er in de praktijk? Bezoek wordt niet altijd aangemeld, er komen meer bezoekers op een *event* af of er zijn meer medewerkers met de auto gekomen dan vooraf afgesproken. Zij houden daarmee plekken bezet van anderen.”

BEZETTING NEEMT TOE

NSI wil om die reden grip hebben op het aanmeld- en toegangsproces van de kantoorgebouwen. Ook omdat

de bezetting toeneemt. “Kijk, als binnen een gebouw niet alles is verhuurd, dan is er ook buiten op het parkeerterrein ruimte over. Maar dat is nu vaak niet het geval, daarom moeten we dit goed managen.”

Dat doet NSI met de applicatie BlueEntrance van Bluefield Smart Access. “Met ons systeem heeft NSI het proces rondom de centrale registratie en autorisatie van huurders en bezoekers tot het parkeerterrein en de gebouwen geautomatiseerd”, vertelt directeur *Hans Stegeman* van Bluefield Smart Access. NSI heeft te maken met diverse stromen, weet Stegeman. “De huurders zelf, medewerkers van de huurders en hun gasten. Via onze applicatie weten zij nu wie wanneer inrijdt en hoe lang die op het parkeerterrein verblijft.”

Stegeman vervolgt: “Het werkt als volgt: NSI is administrator van de applicatie en bepaalt in die rol hoeveel parkeerplaatsen en parkeertijd iedere huurder of persoon heeft. Huurders kunnen vervolgens zelf medewerkers en toekomstige bezoekers registreren en tijdelijke toegangsrechten verlenen, gekoppeld aan het kenteken van de auto van de medewerker of bezoeker.” Als de medewerker of bezoeker aankomt, wordt het ingevoerde kenteken herkend en krijgen men kosteloos toegang tot het parkeerterrein. “Als de bezoeker inrijdt, wordt bovendien bijgehouden of het aantal gereserveerde plaatsen van de te bezoeken huurder beschikbaar zijn. De parkeertijd wordt gestart en bij het uitrijden wordt deze gestopt”, verklaart Stegeman.

REAL-TIME INZICHT

Hij heeft real-time en historisch inzicht in het gebruik van de parkeerfaciliteiten. “Dit levert waardevolle stuurinformatie op voor de korte en de langere termijn. Zo kunnen we huurders bijvoorbeeld adviseren om een *event* op vrijdag te houden, omdat er dan gemiddeld genomen meer parkeerplekken beschikbaar zijn”, aldus Solleveld.

Hij klapt zijn laptop open. “Kijk, hier bij het HNK in Amsterdam-Zuidoost hebben we in totaal 243 plekken. Het staat er nu behoorlijk vol, ook omdat er straks een *event* wordt gehouden door een van de huurders. Voor dat *event* zijn drie auto’s aangemeld, maar ik zie dat er nu al negen staan.” Alles wordt weergegeven in een duidelijk dashboard, zo toont Solleveld. “We werken heel nauw samen met Bluefield Smart Access; de beheeromgeving hebben we min of

‘HUURDERS KUNNEN ZELF MEDEWERKERS EN BEZOEKERS REGISTREREN EN TIJDELIJKE TOEGANGSRECHTEN VERLENEN’

meer in overleg gecreëerd. Onze huurders zijn hierbij ook betrokken en hebben input geleverd.”

In de voor NSI gecreëerde beheeromgeving kan dus worden gedefinieerd hoeveel parkeerplaatsen en parkeertijd iedere huurder of ieder persoon heeft. Deze kengetallen worden opgenomen in de rapportages, zodat op een eenvoudige wijze de (meer of minder dan afgesproken) parkeertijd per huurder inzichtelijk wordt. Per gekozen periode kan het aantal parkeerm minuten, per huurder, worden weergegeven die boven de gereserveerde plaatsen is gebruikt. Op basis van deze tijden kan er vervolgens een verrekening plaatsvinden.

Bezoekers die al dan niet zijn aangemeld, bellen bij de slagboom aan. Zij worden dan verbonden met de receptie, die vervolgens het kenteken opzoekt (als de bezoeker is aangemeld) en de tijdelijke toegangsrechten verleent. De parkeertransactie en tijdsduur worden gekoppeld aan de betrokken huurder. “Alle stromen zijn inzichtelijk en dat levert relevante data op”, zegt Stegeman.

Deze data worden vertaald in rapportages over parkeergedrag, zoals parkeerduur, maandelijks bezetting, type gebruikers en de financiële stromen. “Voor ons geeft dat inzicht in de opbrengsten per periode. Hoewel het ons daar niet om te doen is hoor, we willen gewoon dat iedere huurder krijgt waar die recht op heeft. En we willen *in control* zijn. Het is natuurlijk erg vervelend als het terrein helemaal vol staat en je elders zou moeten parkeren. Terwijl je wel betaalt voor die plek”, vult Solleveld aan.

VERDER OPTIMALISEREN

De applicatie wordt inmiddels toegepast op vier HNK-locaties van NSI en er staan vier nieuwe locaties in de planning om aangesloten te worden op het centrale

BlueEntrance-platform. Daar wordt nadrukkelijk gekeken waar het systeem nog verder kan worden geoptimaliseerd. “We willen bijvoorbeeld toe naar een gepersonaliseerde toegang, waarbij de medewerker of bezoeker vooraf persoonlijk wordt aangesproken. Ook kan bij de aankomst het kenteken gescand worden, waarna de bezoeker interactief welkom geheten wordt via een matrixbord. Het is allemaal binnen handbereik met de applicatie.”

Het welkomstbord is nog toekomstmuziek, concreter zijn de stappen met een nieuwe intercomfunctie. Solleveld: “Hierbij worden de niet-aangemelde bezoekers bij de slagboom rechtstreeks doorverbonden met de huurder, dus zonder tussenkomst van de receptie, zoals nu het geval is. Zij kunnen via de applicatie dan zelf tijdelijke toegangsrechten toekennen.”

Huurders kunnen via de applicatie naast de persoonsgegevens van de medewerkers ook aanvullende zaken registreren en beheren. Denk hierbij aan de toegangspas, de pincode of het kenteken en de daarbij horende toegangsprofielen, vertelt de assetmanager. “De functionaliteit voor huurders wordt dus uitgebreid, iets wat ook zij zien als een belangrijke toevoeging. Bovendien ontlast het onze receptie, die zich hierdoor nog beter kan focussen op gastvrijheid.” Dat laatste is namelijk essentieel voor de HNK-kantoren.

Jeroen Solleveld, afsluitend: “HNK is een flexibel *full-service* huisvestingsconcept voor de kantorenmarkt. Het gaat ons om het creëren van een werkomgeving die bedrijven prikkelt en daadwerkelijk ondersteunt in hun ambities. Het is de combinatie van werken, vergaderen, ontmoeten en verbinden in een even eigentijds als toegankelijk gebouw. De BlueEntrance-applicatie sluit hierop perfect aan.” ■

Martijn Louws is freelance journalist