

Startup maakt gebiedsontwikkeling voor gemeenten klaar voor de toekomst

31-05-2018 13:08

Technologie, innovatie en digitalisering zijn de grote trends in de bouw- en vastgoedsector. PropTech biedt enorme kansen voor organisaties om nieuwe business te creëren. Holland ConTech & PropTech interviewt startup en scale-up leden speciaal voor Vastgoedjournaal. Vandaag: Saskia Beer, CEO en founder van Transformcity.

Stel jezelf eens voor?

Saskia Beer: "Ik ben directeur/oprichter van Transformcity. Toen ik aan het begin van de crisis mijn baan als architect verloor, besloot ik op eigen initiatief te experimenteren met nieuwe vormen van gebiedsontwikkeling. Ik kreeg in de loop van de jaren de smaak van het ondernemen steeds meer te pakken en ontwikkelde diverse nieuwe concepten en oplossingen, waaronder Transformcity. Ik houd ervan om grote maatschappelijke uitdagingen te analyseren en te kijken hoe je op een heel actiegerichte manier tot oplossingen kunt komen en deze kunt testen. Een mix van abstracte theorie en poten in de modder zeg maar - het liefst met een vleugje humor."

Welk probleem lost jouw product of dienst op?

"Gebiedsontwikkeling is de laatste jaren verschoven van grootschalige top-down ontwikkeling van nieuwe gebieden naar stap voor stap transformeren en verdichten in de bestaande stad. Dit is een heel andere, complexe opgave waar de gemeente beperkt eigendom heeft en waar derhalve veel verschillende stakeholders en thema's samenkomen met verschillende tijdspaden.

De nieuwe Omgevingswet stelt straks een participatieplicht voor zowel gemeenten als voor individuele initiatiefnemers op basis van een gelijke informatiepositie voor iedereen, waarbij de overheid als faciliterend platform werkt. Voor deze nieuwe vorm van gebiedsontwikkeling heeft TransformCity een unieke nieuwe workflow ontwikkeld, ondersteund door ons interactieve online platform. Het leuke van Transformcity is dat alle opgedane kennis en ervaring van de afgelopen 10 jaar erin verwerkt is maar dat het tegelijk superschaalbaar is, nationaal maar ook internationaal."

Waar is het idee ontstaan?

"In 2011 adopteerde ik op eigen initiatief kantorengedebied Amstel3 in Amsterdam, waar ik onder de naam Glamourmanifest (nu ZO!City) een grote community van verschillende stakeholders rondom de transformatie van kantorengedebied naar multifunctionele stadswijk bouwde. Op een gegeven moment waren we echt een platform tussen alle stakeholders en de gemeente, waar allerlei ruimtelijke agenda's samenkwamen.

In de loop van de jaren merkte ik dat ik een heel groot web had gesponnen met mij in het midden en dat bijna alle informatie, initiatieven en interacties via mij verliepen. Dit was zo kwetsbaar en ook best een zware last op mijn schouders, dus ben ik gaan nadenken over een slimmere manier om alle informatie, plannen, ideeën en netwerk in het gebied te distribueren. Alleen dan kan het gebied echt zelf organiserend en veerkrachtig worden voor toekomstige veranderingen. Ik had vanuit mijn eigen gebiedservaring nogal een specifiek programma van eisen en aangezien er niets passends op de markt te vinden was, ben ik het zelf gaan ontwikkelen. "

Van welke technologie maak je gebruik en wat is je businessmodel?

"We hebben zelf een online (SaaS) platform ontwikkeld - het is volop in doorontwikkeling momenteel. Het is een heel integrale oplossing, een digitaal Zwitsers zakmes, waarin interactieve GIS-kaarten, open en user-generated data, visuele storytelling, community building, crowdsourcing en crowdfunding samenkomen. Ook

gaan we een koppeling met het Digitale Stelsel Omgevingswet maken.

Het businessmodel is SaaS, Software as a Service, wat betekent dat wij het platform hosten, onderhouden en updaten en de gebruiksrechten aanbieden aan onze klanten. Daarnaast bieden we een uitgebreid trainings- en supportpakket op basis van onze geleerde lessen van de afgelopen 10 jaar. Die zijn los of als totaalpakket af te nemen."

Wie is je de ideale klant? En met welke bedrijven wil je graag nieuwe business creëren?

"Onze ideale klant zijn de G4 gemeenten om ons platform goed te finetunen voor hun grote transformatiegebieden. Interessante samenwerkingspartners zijn (grote) projectontwikkelaars in transformatiegebieden. Het platform biedt hen ook een hoop ondersteuning en samen kunnen we interessante business genereren."

Wat was de moeilijkste fase tot nu toe en wat heb je daarvan geleerd?

"Nou om eerlijk te zijn waren de afgelopen 10 jaar als geheel wel een uphill climb. Ik ben niet vies van een uitdaging en stel graag heel grote doelen, dus dat is ook niet gek. De moeilijkste fase was toch wel vorig jaar. We hadden de pilot van Transformcity gelanceerd in Amstel3 en kregen enorm veel waardering en interesse.

We wonnen internationale awards en interesse uit meer dan 50 steden wereldwijd, maar het daadwerkelijk closen van deals met deze steden bleek een zeer traag en moeizaam proces. Als startup houd je dit op een gegeven moment niet meer vol. Ik werkte keihard, maar ondanks het applaus en de lovende publicaties ging ik bijna failliet. Achteraf werd me duidelijk dat steden behalve aan het platform heel veel waarde hechten aan mijn unieke kennis en praktijkervaring uit Amstel3. Wat ik had ingestoken als acquisitie voor het platform, was achteraf vaak gratis consultancy over de werkwijze achter het platform. Dit is de reden dat we naast de tooling nu ook trainings- en supportpakketten aanbieden."

Wat is de volgende belangrijke stap?

"Opschalen naar andere Nederlandse gemeenten."

Wie of wat heb je daarvoor nodig?

"We hebben een of twee gemeenten nodig die naast de gemeente Amsterdam (onze launching customer) klant worden van ons, zodat we in verschillende contexts kunnen testen en doorontwikkelen."

Waar ben je het meest trots op dat je bereikt hebt?

"Ik ben er trots op dat ik vanuit mijn werkloosheid in de crisis met eigen handen een nieuwe werkwijze heb ontwikkeld voor een grote opgave als gebiedsontwikkeling en dat deze nu wereldwijd aanslaat. Ik vind het fantastisch dat je als individu dus in staat bent om iets groots te veranderen - als je je tanden er maar in zet en niet te snel loslaat."

Wat is de reden dat je bent aangesloten bij Holland ConTech & PropTech?

"We zijn een van de winnende startups van de Provada en Holland ConTech & PropTech Startup Battle 2018. Iets waar ik ook supertrots op ben overigens."

Wil jij in contact komen met Transformcity, ga dan naar www.transformcity.com

Holland ConTech & PropTech ondersteunt organisaties die met technologie, innovatie en digitale transformatie koploper zijn of willen zijn, zodat er meer winst en nieuwe omzet wordt gecreëerd voor een toekomst vaste

VASTGOED JOURNAAL

business. Meer weten? Bezoek <http://www.contechproptech.nl/>

Redactie