

'GateBeheer biedt een oplossing voor alle vraagstukken van VvE Beheerders'

30-01-2020 15:25

Technologie, innovatie en digitalisering vernieuwt de bouw- en vastgoedsector. Holland ConTech & PropTech interviewt leden speciaal voor Vastgoedjournaal. Deze keer aan het woord: Gabriel Thijssen,



oprichter van GateBeheer- een softwareoplossing voor VvE's.

Wie is Gabriel Thijssen?

Gabriel Thijssen is 52 jaar oud, IT-professional met 25 jaar ervaring in bedrijf processen en automatisering. Gepassioneerd en resultaatgericht. Hij is de oprichter en het brein achter GateBeheer.

Ook heeft hij informatica gestudeerd en heeft een masteropleiding in Computer Science. Naast een aantal IT-specialisaties als ITIL Management heeft Thijssen ook verschillende managementopleidingen met succes afgerond. Hij is al 15 jaar zelfstandig ondernemer.

Welk probleem lost GateBeheer op?

Thijssen: "Er is op de markt van VvE beheer behoefte aan een hogere mate van gedigitaliseerde/geautomatiseerde beheerprocessen op basis van gebruikersgroepen beleving en ervaring. De communicatie tussen alle partijen in de keten behoeft verbetering. Ook moet software zich snel en flexibel aanpassen aan nieuwe of veranderende gebruikseisen en -wensen en toenemende wet en regelgeving. Wij zien verder dat de professionaliteit in bedrijfsvoering en dienstverlening aan klanten (de VvE's) verhoogd kan worden.

Data moet gemakkelijk te migreren zijn en toegankelijk, nu ervaren VvE beheerders veelal een lock in bij hun huidige softwareleverancier en dit vormt een drempel om over te stappen naar betere oplossingen. Daarnaast is de software nogal prijzig omdat er niet veel alternatief was. GateBeheer biedt een oplossing voor alle vraagstukken van VvE Beheerders en hun klanten op gebied van communicatie, efficiëntie en transparante informatievoorziening en biedt meer functionaliteit tegen lagere kosten."

Waar is idee ontstaan?

"In 2013 was ik DGA van een 'allround' IT-bedrijf. We werden toen door VvE beheerders, die al klant waren,

benaderd met de vraag om voor hen een oplossing te vinden. In 2013 was er slechts één pakket en over de jaren zijn er steeds meer oplossingen op deelgebieden met een andere focus bij gekomen. We hebben een ITIL Lean aanpak losgelaten op het hele VvE beheerproces van het begin tot het einde en daarna zijn we deelprocessen volledig gaan automatiseren. Daardoor is er nu een significant beter alternatief een geïntegreerde alles in één oplossing: GateBeheer," aldus Thijssen.

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

"We maken gebruik van laatste Cloud technologie, JavaEE en Agile Scrum, UX-methodieken om software te bouwen. Ons businessmodel is een abonnementsvorm waarbij betaald wordt per VvE en het aantal kadastrale objecten in de VvE's. Alle (en ook telkens nieuwe) functionaliteit zijn voor die prijs toegankelijk. We rekenen een klein eenmalig bedrag voor het inrichten en en configureren en voor een basiscursus. De meeste klanten kunnen daarna zelfstandig aan de slag en hebben vaak geen training meer nodig.

Bij start ondersteunen we de volledig migratie van data naar onze oplossing, Het abonnementen bedrag is eenvoudig te herleiden, bij toename of afname van het aantal VvE's in beheer is dat per direct aangepast. We hebben een prijslijst in staffels en bieden korting bij grote aantallen. We garanderen 20% per jaar lager in prijs te zijn dan vergelijkbare software. Geïnteresseerde klanten kunnen bij ons een demo aanvragen, een demo account krijgen om zelf rond te kijken en/of een proefabonnement voor 3 maanden afsluiten."

Uit wie bestaat jouw klantenkring?

"Onze klanten zijn VvE beheerpartijen die hun beheer efficiënter, professioneler met een hogere mate van automatisering aan hun klanten willen leveren en mee willen gaan in een toenemende mate van automatisering. Zij staan open voor verandering en zien in dat het anders/beter kan met betere en modernere software. Ze moeten erop gericht zijn de communicatie met de VvE's in hun beheer te willen verbeteren en de betrokkenheid van VvE's te willen verhogen."

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

Thijssen vervolgt: "De start-up en scale-up fase zijn de moeilijkste fases, want daarin moet je van een goed idee een zichzelf bedruipend bedrijf worden waarbij alle zaken zoals financiën, ict, verkoop, communicatie, klantlevering, kortom de complete bedrijfsvoering op het juiste professionele niveau uitgevoerd moeten worden. En klanten moeten het vertrouwen gaan krijgen dat het product zich ontwikkelt tot een volwaardig alternatief van bestaande producten en/of dat het beter is."

Wat is de volgende belangrijke stap voor GateBeheer?

"De verdere groei van de scale-up fase naar een business as usual en de financieringsbehoefte daarom heen managen. Naast versnelling van de ontwikkeling van bepaalde functionaliteiten en het verhogen van de verkoop. Certificeringen verkrijgen, DNB PSD-2 vergunning afronden, verhuur functionaliteit in de markt introduceren en internationaliseren."

Wie of wat heb je daarvoor nodig?

"Partners die ons als leverancier kiezen, dus partijen die bij ons klant willen worden of helpen bij het verkrijgen van meer klanten. Informal Investors of Investment Capital Partners die ons verder kunnen helpen met het financieren van deze fase. Partnerships zijn ook belangrijk in de juiste technologie en innovatie daarom zijn we aangesloten bij HCP."

Waar ben je het meest trots op?

"Onze oplossing is na een ontwikkeling van vijf jaar pas in 2018 pas in de markt geïntroduceerd en momenteel werken meer dan 2000 VvE's met onze software en dat aantal groeit hard. We hebben momenteel een grote klant die door onze samenwerking en GateBeheer in één jaar tijd 25% groei en 30% efficiency verbetering heeft

doorgemaakt, waarbij de operationele kosten gelijk gebleven zijn of zelfs gedaald zijn. En waarvan de klanten qua kwaliteit van de dienstverlening een substantiële verbetering hebben ervaren. Vooral in de informatievoorziening en communicatie."

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

"Als onderdeel van ons businessplan hebben we een stakeholder analyse uitgevoerd. Bij innovatie kwam HCP als partij naar voren. Na een aantal gesprekken hebben we besloten lid te worden om zo aangesloten te zijn bij het bedrijf dat innovatie inzichtelijk en toegankelijk maakt voor de Vastgoed Branche," zo besluit Thijssen.

In contact komen met GateBeheer? [Bezoek de website.](#)

Redactie