

## XPARK, nieuwe speler op de markt: passie voor parkeren

15-10-2021 12:00



**Wie met Peter Peddemors, CEO van Waysis, en Jan-Willem Gefken, directeur van dochterbedrijf XPARK in gesprek raakt, voelt meteen de enorme gedrevenheid waarmee beide mannen betrokken zijn bij het zoeken naar oplossingen op het gebied van mobiliteit en parkeren. Waarbij innovatie een belangrijke rol speelt. Een enthousiast gesprek over ontzorging, flexibiliteit, efficiency en parkeeroplossingen die geld opbrengen in plaats van kosten.**

Dit alles op basis van kentekenregistratie en slimme software. Maar om te beginnen een stukje geschiedenis, want hoewel parkeren en parkeeroplossingen iets typisch hedendaags lijken, is het moederbedrijf van XPARK, Waysis, al bijna 100 jaar oud. Peter Peddemors verantwoordelijke voor de holding legt uit: "Waysis is een echt familiebedrijf, met inmiddels de derde generatie aan het roer. Waysis werd opgericht in 1927 als Taxameter Centrale, als importeur van instrumenten voor automobielen. De parkeeractiviteiten begonnen met een fietsenstalling in Hilversum. Van auto-onderdelen kwamen we in de tachografen terecht en weer later in parkeermeters. De laatste, zeg, 35 jaar zijn we volop actief in de parkeer- en handhavingswereld. De afgelopen jaren hebben we een ontwikkeling doorgemaakt van louter een leverancier van hardware, naar een dienstverlenende serviceorganisatie op gebied van mobiliteit en parkeren."

"We volgen niet alleen, maar lopen ook voorop met innovatieve oplossingen."

Die ontwikkeling illustreert het innovatieve karakter van deze bijna honderdjarige: er werd altijd ingespeeld op ontwikkelingen in de markt en meebewogen met maatschappelijke ontwikkelingen. Sterker nog, zo stelt Peter Peddemors: "We volgen niet alleen, maar lopen ook voorop met innovatieve oplossingen. Als we geloven in een ontwikkeling, dan houden we daaraan vast. Ook al kost het, zoals bij Yellowbrick, waarover zo meer, tien jaar. Omdat we een familiebedrijf zijn kunnen we dat ook doen. We zijn niet afhankelijk van investeringen van

derden en hebben dus alles in eigen hand."

## **Straatparkeren**

Taxameter is in Nederland marktleider, met een marktaandeel van zo'n 90%, op het gebied van straatparkeren. Taxameter levert en plaatst in opdracht van gemeentes parkeerautomaten en verzorgt de gehele dienstverlening eromheen. Van beheer en onderhoud, tot en met het vergaren van de parkeergelden die worden afgedragen aan de betreffende gemeente. Kern van het hele gebeuren is, aldus Peter Peddemors, de volledige ontzorging van de klant. Vandaar ook dat op een gegeven ogenblik ook de handhaving om de hoek kwam kijken. Peter Peddemors: "Wij scannen kentekens en controleren of het betreffende voertuig een parkeerrecht heeft. Dat doen we onder de naam Brickyard; een aparte onderneming onder de vlag van Waysis, omdat we focus enorm belangrijk vinden. Brickyard is dus de handhavingstak. Brickyard verzorgt ook de handhaving met vaste cameraopstellingen op bijvoorbeeld sluiproutes; routes waar alleen politie, brandweer, taxi's en dergelijke gebruik van mogen maken." Vervolgens legt Peddemors in het kort nog even uit hoe het ook alweer zit met Yellowbrick: parkeren met een mobiele app. Peddemors: "Ook dat was een eigen ontwikkeling, waar we zo'n tien jaar in hebben geïnvesteerd. Yellowbrick hebben we inmiddels verkocht aan de Franse leverancier van de parkeerautomaten waar we in Nederland de distributeur van zijn."

"XPARK is ontstaan vanuit de constatering dat parkeren rondom kantoorgebouwen met meerdere huurders altijd een hoop gedoe met zich meebrengt, omdat de vraag niet goed aansluit op het aanbod"

## **XPARK**

Laatste ontwikkeling vanuit Taxameter is XPark, dat sinds 1 oktober valt onder de verantwoordelijkheid van Jan-Willem Gefken. Jan-Willem is afkomstig van de NS, waar hij zich zo'n vijftien jaar bezighield met de reisbeleving van de klant, waarbij het parkeren van fiets of auto bij stations een belangrijk aspect vormde. Mobiliteit en parkeren zitten dus in zijn bloed, vandaar ook de overstap naar XPARK, een onderneming die hem enorm aansprak door de sfeer, de transparantie, de betrokkenheid en de innovatieve oplossingen waarnaar wordt gezocht. Jan-Willem Gefken: "XPARK is ontstaan vanuit de constatering dat parkeren rondom kantoorgebouwen met meerdere huurders altijd een hoop gedoe met zich meebrengt, omdat de vraag niet goed aansluit op het aanbod. Er zijn meestal meer huurders dan dat er parkeerplaatsen zijn, waardoor vroegkomers wel een parkeerplaats vinden, terwijl de laatkomers achter het net vissen. XPARK lost het gedoe rondom parkeren bij kantoorpanden op. Wij doen dat met een kentekenregistratiesysteem. Huurders van een kantoorpand kunnen een bepaald aantal parkeerrechten afnemen, voor medewerkers en gasten. Het is een heel flexibele oplossing, waarbij gebruikers heel eenvoudig parkeerrechten kunnen toevoegen en ook kentekens kunnen veranderen."

Met de oplossing van XPARK worden vastgoedeigenaren ontzorgd, want terwijl 80% van klachten betrekking heeft op parkeren, is slechts een minimaal deel van de inkomsten uit kantoorvastgoed afkomstig uit parkeren, aldus Jan-Willem Gefken. "Het systeem is gebaseerd op door onszelf ontwikkelde, intelligente software en hardware onafhankelijk. En is gebaseerd op de jarenlange kennis en ervaring die we hebben met parkeren en handhaving."

## **Dynamische oplossing**

Een volgende, logische stap die met de door XPARK in de markt gezette parkeeroplossing, wordt gezet, heeft te maken met het groeiende tekort aan parkeerplaatsen op straat. Parkeerruimte is niet alleen duur, maar veel gemeenten willen ook de auto uit het centrum weren. Zo worden alleen al in Amsterdam de komende jaren 10.000 parkeerplaatsen weggehaald. Jan-Willem Gefken: "Je ziet dus aan de ene kant dat er in stedelijke omgevingen een tekort is aan parkeerplaatsen, terwijl er aan de andere kant volop parkeerruimte beschikbaar

is. Bijvoorbeeld bij kantoorgebouwen, waar na 17.00 en in het weekend parkeerplaatsen nauwelijks worden gebruikt. Om je een indruk te geven: er zijn in Nederland enorm veel parkeerterreinen die onvoldoende benut worden. Wij brengen, simpel gezegd, vraag en aanbod op dynamische wijze bij elkaar en optimaliseren de parkeercapaciteit. Dankzij XPARK kunnen de beschikbare parkeerplaatsen beter worden benut, terwijl het tekort wordt opgelost. Bovendien kunnen vastgoedeigenaren en -beheerders dankzij XPARK hun onbenutte parkeerplekken beschikbaar stellen voor derden, zodat ze geld (terug)verdienen."

"Vroeger kon je naar Amsterdam rijden en zag je wel of er parkeerruimte was. Dat is vandaag de dag niet meer mogelijk."

Ook daarbij speelt geavanceerde techniek een belangrijke rol. Niet alleen bij de parkeertransactie en de afhandeling van de betaling, maar met name ook bij het op dynamische wijze bij elkaar brengen van vraag en aanbod. Peter Peddemors: "Vroeger kon je naar Amsterdam rijden en zag je wel of er parkeerruimte was. Dat is vandaag de dag niet meer mogelijk. Wij zorgen er op verschillende manieren voor dat je, voordat je je bestemming hebt bereikt, je weet waar je kunt parkeren. Dat doen we bijvoorbeeld door aan te sluiten bij reserverings- en parkeerapps zoals Yellowbrick. Je schiet een parkeerrecht op een kenteken bij ons in het platform, dat wordt vervolgens door ons doorgezet naar de parkeergarage of het parkeerterrein van een bepaald kantoor, zodat de slagboom omhooggaat als jij komt aanrijden."

## **Corona**

Tot slot komen we te spreken over de invloed van corona op het hele parkeergebeuren, want de pandemie heeft een behoorlijke invloed gehad op het kantoorleven en de aanwezigheid van werknemers op de werkvloer en daarmee op de parkeerterreinen rond kantoorgebouwen. Jan-Willem Gefken: "Doordat niet iedereen meer vijf dagen per week naar kantoor gaat, is er ook een overschot aan parkeerplekken ontstaan. Ook die kunnen dankzij XPARK optimaal benut worden. Wij kunnen met onze intelligente software die plekken efficiënt invullen. Wij ontzorgen dus niet alleen, maar helpen ook gemeenten het parkeerprobleem op te lossen en bieden gebouweigenaren extra rendement op hun parkeerruimte."

Redactie