

Als je tóch moet betalen, dan zo makkelijk mogelijk

Hoe zorg je er enerzijds voor dat het bestaande parkeerareaal beter wordt benut en anderzijds dat de eindgebruiker zoveel mogelijk wordt ontzorgd? Om dat te bewerkstelligen zoekt Parkmobile op allerlei terreinen de samenwerking. Met autofabrikanten en andere dienstverleners, maar ook met innovatieve locaties en locatiebeheerders.

PETER BEKKERING

Tomas Novak is als managing director van Parkmobile eindverantwoordelijk voor de commercie in de Benelux. 'Ik zorg dat zowel eindgebruikers als partners optimaal gebruik kunnen maken van de digitalisering van parkeren.'

Locatie minder relevant

Novak ziet als trend een steeds individualistischere maatschappij. Daarnaast merkt hij dat de locatie steeds minder relevant lijkt te worden. 'De jongere doelgroepen hebben minder kilometers en minder verplaatsingen nodig om het dagelijks leven door te komen. Bovendien maken ze, als ze zich verplaatsen, gebruik van een breed scala aan mogelijkheden. Denk hierbij aan het ov, deelauto's, andermans auto, de OV-fiets en Uber.' Hij noemt nog een andere trend, die samenhangt met de individualistische maatschappij: de toegenomen wens naar gemak. 'Mensen willen het liefst niet betalen, maar als het moet, dan willen ze het zo gemakkelijk mogelijk. Dit laatste is dan ook met name van toepassing op de groeiende groep 50-plussers.'

Connected Cars

Wanneer Novak kijkt naar thema's die een grote invloed hebben op de mobiliteit, dan

noemt hij meteen blik-van-de-weg bij gemeenten, elektrisch aangedreven deelauto's, de zelfrijdende en zelfparkerende auto en de connected cars: auto's die met internet verbonden zijn. 'Je krijgt door de gegevens die connected cars genereren infrastructuurmodellen die allemaal als doel hebben de

'De auto meldt straks bij aankomst: hier is betaald parkeren, zal ik dat voor je doen?'

bereikbaarheid interstedelijk en binnenstedelijk te vergroten en te verbeteren. De auto's zijn digitaal verbonden en kunnen informatie geven over vrije parkeerplaatsen, betaald parkeren, het gebruik van de auto, het aantal kilometers, de afgelegde route en de slijtage van je auto.'

Niet parkeerge relateerde locaties

Een andere trend volgens Novak is de opkomst van aanbieders van niet parkeerge relateerde locaties, die de locaties wel

Tomas Novak, managing director Benelux bij Parkmobile



beschikbaar maken voor parkeren. Voorbeelden zijn ParkU, ParkBee en Mobypark. Het leidt er allemaal toe dat het bestaande parkeerareaal beter wordt benut. 'Je ziet ook dat mensen zich voorafgaand aan een autorit steeds beter oriënteren hoe ze van A naar P, van huis naar parkeerplek, moeten komen.' Een van de grootste uitdagingen zit volgens Novak de komende jaren in de zelfrijdende voertuigen. 'Die hebben namelijk niet meer de noodzaak om stil te staan. Een eigenaar kan bijvoorbeeld zijn auto de opdracht geven zich aan te melden bij een autodeelprogramma of naar een gratis parkeerplaats

Klanten kunnen met de Parkmobile app de slagbomen openen van ParkBee-locaties



buiten de stad te rijden. Dat laatste heeft overigens als gevolg dat de auto zich in een kort tijdsbestek tweemaal in plaats van eenmaal verplaatst binnen de stad. Je kunt de auto ook opdragen om rond te blijven rijden, omdat het verbruik van de auto goedkoper blijkt dan het geldende parkeertarief. En ook dat zorgt voor meer auto's op de weg, terwijl je als overheid in verband met bereikbaarheid het tegenovergestelde wilt bereiken.'

Dienstverlening

Al deze ontwikkelingen hebben ook gevolgen voor de dienstverlening van Parkmobile. 'De afgelopen jaren zijn we al gegaan van een dienstverlening met bellen en sms naar vrijwel alleen nog appen. Daarbinnen besteden we veel aandacht aan gemak. Je moet met zo min mogelijk kliks tot betaald parkeren komen.' Daarnaast is Parkmobile druk bezig het aanbod te verbreden. 'Behalve parkeren kun je dan ook andere informatie vinden, bijvoorbeeld over de aanrijroute. Ook zijn we

bezig om te kijken of we in de app informatie kunnen inbouwen over de waarschijnlijkheid van een vrije parkeerplaats en de mogelijkheid om een parkeerplaats te reserveren.' Een belangrijke ontwikkeling is verder dat Parkmobile de dienstverlening overbrengt

'In de app willen we de mogelijkheid inbouwen om een parkeerplaats te reserveren'

naar het dashboard. Novak: 'De auto meldt straks bij aankomst: hier is betaald parkeren, zal ik dat voor je doen? Dit kan via een commando, maar ook volledig automatisch. Om dit alles mogelijk te maken, zoeken we de samenwerking met autofabrikanten. Zo is er bijvoorbeeld voor de Volkswagens van Pon een speciaal kastje ontwikkeld waar wij onze

software in laten opnemen, inclusief de mogelijkheden om te betalen voor parkeren.'

Portaal

Parkmobile vormt voor parkeerders het portaal tot een groeiende wereld van mobiliteitsdiensten. Zo biedt de dienst toegang tot innovatieve locaties en locatiebeheerders. Een goed voorbeeld is de exclusieve samenwerking met ParkBee, waardoor de parkerende klant via de app van Parkmobile de slagbomen kan openen van privéparkeerplaatsen bij kantoren en appartementen. 'Deze mogelijkheden willen we combineren met de behoefte van de doelgroep. Zo denken we aan een tijdsgebonden aanbod. Dat wil zeggen dat ParkBee bijvoorbeeld bij een evenement zorgt voor een maximale beschikbaarheid in de buurt, die makkelijk vindbaar, reserveerbaar en betaalbaar is met de Parkmobile-app.'