



DAAN H. VAN EGERAAT

SLUIT ZICH AAN BIJ AAA NETWORK

7 vragen aan Daan



Wat is je rol ?

Ik reik werkgevers, publiekstrekkers en overheden oplossingen aan voor de bereikbaarheid van werkplekken, bedrijfsrestaurant, mobiliteit en parkeren.

Wat is je expertise?

Met 'draaibare knoppen' maak ik beheer van die facilitaire middelen beheersbaar. Zo'n benadering is nieuw. Gedragsbeïnvloeding staat centraal. We hebben samen met onze klanten ontdekt hoe dat werkt – van autoverzekeringen, parkeren en mobiliteit tot aanwezigheid en werkplek.



Hoe zie je de markt ontwikkelen ?

Onze klanten ontwikkelen hun eigen digitale biotoop. Data zijn het fundament, online tools de sleutel. Dit gaat vooral over facilitair management. Partijen die erin slagen dit te verbreden naar gedrag van gebruikers (klanten, medewerkers, ...) creëren kansen en voorsprong.

Wat zijn de grootste uitdagingen in het vastgoed de komende drie jaar ?

Kunnen we de P's duurzaamheid en aantrekkelijk werkgeverschap verbinden met Prosperity? Ik pleit voor slimme arrangementen. Die belonen gewenst gedrag. Nu zijn veel regelingen verkeerd geïncentiveerd. Dat leidt tot hoge kosten – maar paradoxaal genoeg ook: grote kansen.



Waar krijg je een kick van ?

Al 5 jaar 40% minder parkeerders op piekuren bij Academisch Ziekenhuis Maastricht. Zonder verbod. Maar met: slimme incentives die gewenst gedrag belonen. Interessant: de parkeerders bekostigen de beloningen voor de fietsers.



Welke ontwikkelingen zijn er in de markt die het verschil gaan maken de komende jaren ?

De tijd van goede bedoelingen is voorbij. Op de agenda staat de CO2 Footprint beheersbaar maken en verankeren in het primair proces. Het EasyJet model gaat ons helpen. De kern: breng de gebruiker in de positie om te helpen de bedrijfsdoelen te realiseren. De uitdagingen rond duurzaamheid kunnen met vraagsturing facilitair management een enorme boost geven.



Waarom AAA Network?

De agendering vergt adviseurs van een bijzonder pluimage. Ze onderscheiden zich door account-, branche- en netwerkkennis. Ze treden op als partner. Ze hebben een vertrouwensrelatie met de opdrachtgever. Vanuit die positie wil ik met AAA bijdragen aan transitie bij klanten.