



# In de parkeergarage komt alles samen

Het beeld van de parkeergarage als sec een opbergplaats voor auto's is hard aan vervanging toe. Het nieuwe perspectief is dat van een verzamel- en uitwisselingsplek voor allerlei mobiliteitsgerelateerde diensten, met een sterke nadruk op duurzaamheid en klantgerichtheid. APCOA Parking geeft hieraan vorm met het concept Urban Hubs. Daniel di Tella (l) en Carlo Barten geven tekst en uitleg.



Daniel di Tella en Carlo Barten

**‘We hebben zeker de ambitie om in de Nederlandse markt verder te groeien. Een verdere toename naar zo’n 150 locaties houd ik voor mogelijk.’**

## APCOA

Over parkeren hoeven we de medewerkers van APCOA PARKING

niets te vertellen: het bedrijf combineert ruim 50 jaar ervaring en een jaaromzet van 1 miljard euro met het beheer en de exploitatie van maar liefst 1,5 miljoen parkeerplekken. Dat gebeurt op meer dan 9.500 locaties in 13 Europese landen. Winkelcentra maken daar een belangrijk deel van uit maar ook ziekenhuizen en luchthavens. De positie wordt voortdurend met nieuwe acquisities versterkt; zo nam APCOA eind 2021 de parkeergarages van BKS Parking in Vlaardingen en Scheveningen over. Met het vastgoed kwam ook Daniel di Tella over, lid van de directie bij BKS en nu bij APCOA als directeur verantwoordelijk voor de dagelijkse operations in de circa 100 parkeerlocaties in Nederland. Carlo Barten, directeur APCOA Nederland, is blij met de dubbele aanwinst: ‘Onze parkeerportefeuille is weer sterker geworden en de knowhow die Daniel meebrengt vormt een waardevolle toevoeging.’

### **APCOA is de grootste operator op parkeergebied in Europa, hoe staat de onderneming er na twee ingrijpende jaren met de Corona-pandemie nu voor?**

Barten: ‘Over het geheel genomen gaat het absoluut goed. We hebben solide posities in de 13 Europese landen waar we actief zijn en waar we inspelen op de lokale cultuur en de manier waarop er met parkeren wordt omgegaan. De landenorganisaties hanteren daarbij ook hun eigen businessmodellen. Kijkend naar Nederland: de afgelopen twee jaar hebben ons zeker pijn gedaan. De storm heeft ons geraakt maar we zijn er

zeer goed doorheen gekomen. De organisatie staat goed en we hebben de goede mensen kunnen behouden.’

Di Tella: ‘Ik heb dat laatste aan den lijve kunnen ervaren. De portefeuille van BKS sloot niet alleen qua “stenen” goed aan bij die van APCOA, er was ook direct een klik in persoonlijk opzicht. De mensen in de organisaties passen heel goed bij elkaar.’

### **Hoe ziet het perspectief voor de komende jaren eruit?**

Barten: ‘We hebben zeker de ambitie om in de Nederlandse markt verder te groeien. Een verdere toename naar zo’n 150 locaties houd ik voor mogelijk. We zijn hier met name actief in het *off-street* parkeren; het parkeren op straat is echt een ander vakgebied en dat laten we aan anderen over. Onze parkeervoorzieningen bevinden zich over heel Nederland, met een focus op Randstad en de Brabantse stedenrij. Daarbinnen hebben we een heel gevarieerde portefeuille, met kleine en grote locaties en zowel voorzieningen in eigendom als die waarvan we het beheer voor derden verzorgen. Uiteenlopend van de intercom-functie bij de slagboom tot en met het integrale beheer: die variatie maakt ons onderscheidend en zorgt ervoor dat we op alle gebieden kennis en knowhow in huis hebben en kunnen aanbieden.’

Di Tella: ‘Waarbij we overigens niet alleen in binnenstedelijk gebied opereren; ook buiten de stad leveren we onze toegevoegde waarde. Uiteindelijk gaat het er om een goede bezetting te realiseren en daar ligt onze expertise. Hoe benutten we de ruimte die er is zo optimaal mogelijk en spelen we daarbij in op de wensen van uiteenlopende doelgroepen.’



**‘Wij kennen de stedelijke gebieden waarin wij opereren en kunnen van daaruit meedenken over nieuwe ontwikkelings-richtingen.’**

### **Stedelijke mobiliteit en daarmee ook parkeren staat momenteel volop in de belangstelling. Hoe kijken jullie aan tegen dat debat?**

Barten: ‘De top 30 steden in Nederland denken na over de binnensteden in relatie tot leefbaarheid, duurzaamheid en bereikbaarheid. Wij snappen de uitdagingen waar gemeenten voor staan. Het lastige daarbij is wel dat sommige overheden terughoudend zijn om hierover met ons in gesprek te gaan. Wij snappen ook dat de wereld verandert; daar zullen we met elkaar op moeten inspelen. Ik zie ook eerder verschuivingen dan bedreigingen. De behoefte aan individuele mobiliteit en parkeren zal blijven bestaan, laten we onderzoeken hoe we dat kunnen faciliteren. Waarbij onze parkeergebouwen en -locaties tal van andere functies kunnen herbergen. Ze vormen een wezenlijk onderdeel van onze binnensteden. Daarom





**‘Uiteindelijk gaat het erom een goede bezetting te realiseren en daar ligt onze expertise.’**

**‘Het is in ons belang dat de consumenten blijven komen maar ook in dat van overheden en ondernemers; steden blijven een belangrijk bezoekdoel.’**

nemen we graag deel aan de verkenningen die daarover nu plaatsvinden.’

Di Tella: ‘Ik heb het zelf gezien in de afgelopen jaren waarin ik actief was in Scheveningen en Vlaardingen: overal zie je de kanteling. Er wordt nagedacht over een andere indeling van de stedelijke ruimte. Ook wordt er bijvoorbeeld ingezet op verdichting en het toevoegen van de woonfunctie. Waarbij de bewoners van die extra woningen uiteraard ook gebaat zijn bij een goede parkeergelegenheid. Er zijn ook verschillende gemeenten die ons in die zoektocht actief opzoeken en dat is heel plezierig. Wij kennen de stedelijke gebieden waarin wij opereren en kunnen van daaruit meedenken over nieuwe ontwikkelingsrichtingen.’

Barten: ‘Dat is het mooie van dit vakgebied: uiteindelijk gaat het om een publieke functie die we aanbieden, de steden duurzaam toegankelijk en bereikbaar houden voor iedereen. Het is in ons belang

dat de consumenten blijven komen maar ook in dat van overheden en ondernemers; steden blijven een belangrijk bezoekdoel. De algehele aantrekkingskracht van steden, daar gaat het om.’

***Met jullie concept van de URBAN HUBS, waarin allerlei stromen samenkomen, speelt APCOA hier bewust op in?***

Barten: ‘In de binnensteden wordt gezocht naar manieren om de ruimte zo effectief mogelijk in te vullen: van vervoersstromen naar e-commerce en het bezorgen van pakketjes. Het gaat om vraagstukken als: hoe geven we de *last mile* naar de consument op een goede manier vorm? Wij hebben daar al enige tijd geleden het APCOA FLOW Platform voor ontwikkeld, het complete digitale platform dat toegang tot parkeergarages veel gemakkelijker en comfortabeler maakt - zowel voor de consument als voor de URBAN HUBS partner die daar met zijn vloot gebruik van maakt.’

Di Tella: ‘Met APCOA FLOW bieden we de verschillende URBAN HUBS partners één interface die allerlei diensten kan accommoderen - denk aan verschillende vormen van deelvervoer en logistieke voertuigen - en waarmee we deze aanbieders toegang geven tot onze parkeervoorzieningen.’

Barten: ‘Niemand weet hoe de toekomst van mobiliteit en autogebruik zich precies ontwikkelt en daarom zetten wij heel bewust in op het optimaliseren van onze locaties en het flexibel gebruiken van de bestaande ruimte. Welke groepen geven we overdag een plek en welke juist in de avond en in de nacht? Met moderne technologie kunnen we daar allerlei concepten voor ontwikkelen en afstemmen op de wensen van verschillende doelgroepen - zodat ze elkaar in tijd en ruimte niet in de weg zitten. Daarvoor zoeken we ook heel gericht de partijen die hierbij passen. Een interessante zoektocht!’