

2018 was het jaar dat Q-Park tiener-af werd. De cijfers die de onderneming, met hoofdkantoor in Maastricht, laat zien, zijn echter al langer volwassen te noemen. De groeispurt zal in 2019 ook aanhouden, zegt Fred Wilkes.

**'MAATWERK IN PARKEREN LEIDT
TOT BETERE PROJECTEN.'**

FRED WILKES
DIRECTEUR BUSINESS DEVELOPMENT

Q-PARK

Kruipruimte'. Wilkes gebruikt het woord om gekscherend aan te geven hoe er in de markt tegen parkeergarages werd aangekeken. 'De focus van projectontwikkelaars en bouwers lag daar veel minder op. Het was toch een beetje de benadering van: maak een gat in de grond en stop die parkeergarage daarin. Het sluitstuk, als het ware. Dat verandert. De markt heeft steeds beter in de gaten dat het ontwikkelen van een parkeergarage en het zorgen dat je daarmee toegevoegde waarde biedt richting parkeerder en eigenaar of ontwikkelaar, een vak is.'

37 MILJOEN Kijk je naar de cijfers, dan verstaat Q-Park dat vak blijkbaar. Opgericht in 1998 bestiert de multinational met zo'n 2500 medewerkers, meer dan 870.000 parkeerplekken in 6300 faciliteiten in onder andere België, Duitsland, Groot-Brittannië, Frankrijk en Scandinavië. Ook op thuismarkt Nederland is de onderneming marktleider met 375 parkeerfaciliteiten en jaarlijks meer dan 37 miljoen bezoekers.

HAALBAARDER *Size does matter*, beargumenteert Wilkes. 'Door onze omvang beschikken we over veel disciplines *in house* die andere partijen niet of lastig kunnen bieden. Ik denk dan aan onze gespecialiseerde carpark-designers en verkeersdeskundigen, maar ook aan de pricing- en upsell-specialisten op onze commerciële afdeling.' Q-Park is daardoor in staat om maatwerk te bieden en mee te denken met, bijvoorbeeld, projectontwikkelaars en gemeenten, wat tot slimme en soms ook verrassende uitkomsten leidt. Wilkes: 'Regelmatig zien we dat ontwikkelaars de parkeernormeringen van de verschillende functies in het betreffende vastgoed bij elkaar optellen en dan de zaak niet rond gerekend krijgen. Wij kunnen op basis van onze vele benchmarks, de inzet van big data en onze ervaring veel nauwkeuriger het gebruik van een parkeerfaciliteit inschatten en daar het capacitymanagement op afstemmen. Dat maakt een businesscase vaak veel haalbaarder.'

'NIET BLIJ VAN' Het ligt voor de hand dat kantoorparkeerders er doorgaans overdag zijn en bewoners van de appartementen, in de avonden en weeken-

den, maar de analyses van Q-Park reiken volgens de Business Development directeur veel verder. 'Het gaat dan om bezetting van kantoren per dagdeel, afgezet tegen bijvoorbeeld de drukte van een naastgelegen winkelcentrum. Maar ook om het bezoek aan een theater in verhouding tot bewonersparkeren.' De afdeling Business Intelligence van Q-Park gebruikt dat soort bezettingspatronen en doelgroepanalyses per locatie vervolgens weer om met een maatwerkmix van kortparkeren- en abonnementsproducten, al dan niet in reserveringsvorm, de bezettingsgraad zo hoog mogelijk te krijgen, zonder dat het tot voortdurend volle parkeergarages leidt. 'Daar worden klanten ook weer niet blij van.'

KOLOMMENSTRUCTUUR De toegenomen interesse in het belang van goed parkeren, maakt dat Q-Park – een van de weinige bedrijven waar stilstand geen achteruitgang betekent – steeds vroeger aan tafel schuift bij nieuwbouwprojecten of stedelijke (her)ontwikkeling. Een goede zaak, geeft Wilkes aan. 'De kunst is om onze knowhow op tijd in te brengen in de overkoepelende vastgoedontwikkeling. Hoe rijden mensen in en uit, wat zijn goede bochtstralen, wat is de gewenste breedte van de vakken en rijbanen, hoe ga je om met hoeken, routing, en verlichting? Op het moment dat er bijvoorbeeld geschetst wordt aan de kolommenstructuur van een nieuw gebouw en aan de manier waarop die naar beneden naar de parkeergarage wordt doorgezet, is het zaak om aan tafel te zitten en daarover mee te denken. Op dát cruciale moment wordt namelijk bepaald hoe gebruiksvriendelijk de garage zal gaan worden. En dat is uiteindelijk weer van invloed op de exploitatie van de gebouweigenaar.'

DE SAX De Q-Park directeur noemt de Wilhelminapier op de Kop van Zuid in Rotterdam als een goed voorbeeld: 'Bij de nieuwste woontoren "de Sax" hebben we vanaf het begin meegedacht met ontwikkelaars Synchron en BPD. Zodoende hebben we de parkeergarage kunnen combineren met die van de woontorens Seattle en Boston van dezelfde ontwikkelaars. Hierdoor ontstaat uiteindelijk één parkeergarage met één gezamenlijke, goed toegankelijke in- en uitrit. En daarmee een heel goed product dat perfect past in de bredere gebiedsontwikkeling.'

VOORUITBLIK 2019 ZAKELIJK

WAT ZIJN JOUW PLANNEN VOOR 2019? WAT WIL JE BEREIKEN? EN HOE GA JE DAT DOEN?

Verdere groei voor de organisatie realiseren door bestaande locaties nog beter te laten renderen én nieuwe locaties toe te voegen aan de portfolio van Q-Park.

GROOTSTE UITDAGING?

De juiste dingen goed blijven doen. Blijven focussen op kwalitatief hoogwaardige oplossingen tegen een nette prijs; ondanks de prijs- en tijdsdruk in de markt.

WAT STAAT IN ELK GEVAL OP DE PLANNING?

De acquisitie van een aantal toonaangevende objecten in bijzondere (gebieds) ontwikkelingen.

WAT GA JE KOMEND JAAR ANDERS AANPAKKEN?

Nog meer de co-creatie opzoeken met ontwikkelaars, bouwers, gemeenten, investeerders en mobiliteitspartners.

VOORUITBLIK 2019 PERSOONLIJK

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2018?

Proberen wat meer op de racefiets en mountainbike te zitten. Van 1500 naar 2500 kilometer per jaar.

WAT STAAT ABSOLUUT IN JE AGENDA?

Het fietsend beklimmen van een aantal mooie Alpen passen.

WAAR GA JE MEER TIJD EN AANDACHT AAN SCHENKEN?

WAARAAN MINDER?

Meer tijd besteden aan samenkomen met vrienden en familie, in attractieve steden en inspirerende locaties. Wat minder op de bank met een vorm van beeldscherm.

WAT WAS VOOR JOU





DE GROOTSTE LES UIT 2018?

Dat private equity een heel geschikte en krachtige partner is als je goede plannen hebt.

TERUGBLIK 2018 ZAKELIJK

WELK CIJFER GEEF JE 2018?
8

BELANGRIJKSTE MOMENT
Opening drie parkeergarages in Venlo.

BESTE ZET
Daar zijn waar de beslissers samenkomen.

BESTE ZAKENLUNCH OF -DINER
Wij kennen geen lunch en diner cultuur.

VERSTE ZAKENREIS
Expo Real in München.

MOOIESTE DEAL

The Valley op de Amsterdamse Zuidas.

BESTE BEURS
De PROVADA in Amsterdam.

TOP 3-PROJECTEN
The Valley in Amsterdam, en de Fenix-loodsen en De Sax beide in Rotterdam.

GROOTSTE IRRITATIE
Stijgende filedruk op de Nederlandse wegen.

BESTE NIEUWE RETAILCONCEPT
Picnic.

WELK APP HET MEEST GEBRUIKT
Nu.nl.

TERUGBLIK 2018

PERSOONLIJK

WELK CIJFER GEEF JE 2018?
8

TOPSERIE NETFLIX
The Bridge

SPORTIEVE HOOGTEPUNT
Fietstocht Sneek-Groningen en weer terug.

GENIETEN
Eten met vrienden.

WRANG
Te jong overleden vrienden.

BESTE AANKOOP
IWatch.

VAKANTIE
Hillside Beach Club.

LEUKSTE STEDENTRIP
Dublin.

SPORTMAATJE
Squashen op donderdag met vier vrienden.

RESTAURANT
Bij Teus, in Houten.

MEEST GELACHEN

Wintersport met een grote vriendengroep.

GROOTSTE IRRITATIE
Linksrijders.

OPSTELSTROKEN _Een andere partij waarmee Q-Park steeds vaker en eerder om de tafel zit, betreft de gemeenten. ‘We zijn natuurlijk van het parkeren’, licht Wilkes toe. ‘Maar eigenlijk zijn we meer een partner op het gebied van mobiliteit. We adviseren niet alleen over de ontsluiting op de openbare ruimte – wat wordt de positie van de in- en uitritten en de opstelstroken – maar ook hoe door middel van actuele, dynamische informatie over beschikbare parkeercapaciteit de doorstroming in steden geoptimaliseerd kan worden. Je moet dan denken aan navigatiesystemen, apps en de parkeerroute informatie systemen (PRIS).’

ELEKTRISCHE FIETS _Daarnaast afficheert Q-Park zich als koploper op het gebied van ‘smart mobility’. Wilkes: ‘Vroeger was een parkeergarage eigenlijk altijd de schakel tussen reis en verblijf. Nu is het ook vaak de “hub” waar je schakelt tussen het eerste stuk van je reis en het vervolg.’ Het kan dan gaan om mensen die met de auto naar een parkeergarage aan de rand van de stad rijden en vervolgens met het ov verder reizen, maar het aantal varianten daarop is inmiddels legio. ‘We bieden bijvoorbeeld ruimte aan deelautoconcepten in onze faciliteiten, maar er zijn ook parkeergarages waar je meteen een elektrische fiets kunt huren

voor de “last mile”. Het past allemaal in “mobility-as-a-service”(MaaS). Dat is de toekomst; alhoewel het voor ons nou ook weer niet zó nieuw is. We nemen tenslotte al vijftien jaar, tot volle tevredenheid van de opdrachtgever, de exploitatie van de P+R-terreinen van NS voor onze rekening.’

PARK+FLY _Een ander voorbeeld dat Wilkes in het kader van ‘MaaS’ aanhaalt is het Park+Fly initiatief. Hierbij parkeren vakantiegangers en zakelijke reizigers hun auto bij een Q-Park parkeergarage en reizen vervolgens binnen enkele minuten met de bus naar de luchthaven. Bij Schiphol gebeurt dit met Connexxion vanaf Q-Park Spaarne Gasthuis in Hoofddorp en in Eindhoven is Hermes de buspartner vanaf Q-Park Meerhoven in de Lichtstad. Reizigers zijn daarmee al vanaf 2,52 euro per dag verzekerd van een goede en een van de goedkoopste parkeermogelijkheden rondom de luchthavens. ‘Dit soort slimme toepassingen en samenwerkingen zijn zowel goed om congestie tegen te gaan, als goed voor de portemonnee van de reiziger, hebben ook nog eens een positief effect op het milieu én betekenen een betere bezetting van de buslijnen en onze parkeergarages. Meer win-win kun je toch haast niet krijgen.’ ■

OVERNAME KKR: ZUCHT OF ZEGEN?

Halverwege 2017 kocht het Amerikaanse KKR voor zo’n drie miljard euro alle aandelen van Q-Park NV. Hoe kijkt Fred Wilkes ruim anderhalf jaar later tegen deze deal aan? ‘De overname is van wezenlijk belang in de veranderingen die we als onderneming doormaken. De vorige groep van eigenaren heeft voor groot succes gezorgd. Maar de nieuwe aandeelhouder biedt voor de komende jaren groeimogelijkheden van een andere dimensie; binnen en buiten Nederland. Zo hebben we bijvoorbeeld afgelopen jaar in één keer drie gemeentelijke parkeergarages in Venlo kunnen overnemen.

De investeringskracht van KKR komt dan uitstekend van pas.’

Datzelfde merkt Wilkes bij de transformatie van bestaande garages. ‘KKR is voorstander van een behoorlijke verduurzamingslag. Niet alleen omdat we als bedrijf de UN Sustainable Development Goals onderschrijven, maar ook omdat het uiteindelijk beter is voor het verdienmodel. Het op hun initiatief grot-scheeps vervangen van bestaande verlichting door led, heeft bijvoorbeeld al een behoorlijk positief effect op de businesscase; naast de positieve resultaten ten aanzien van CO₂-uitstoot.’

VERSNIPPERDE MARKT

De Europese parkeermarkt is een zeer gefragmenteerde markt. De vijf grootste spelers – Q-Park bevindt zich in de Europese top 3 – hebben nog geen 20 procent marktaandeel. Verreweg de meeste parkeergarages zijn in handen van gemeenten, ook zijn er veel kleine private exploitanten. ‘Vanuit die kant zien we ook de vraag toenemen naar onze dienstverlening.’

Het kan vaak niet meer uit om voor één of een paar faciliteiten een adequate meldkamer in de lucht te houden. Dan biedt de Q-Park Control Room (QCR) uitkomst. Wilkes:

‘Onze meldkamer is namelijk 24/7 en 365 dagen per jaar bereikbaar. Reizigers krijgen direct hulp bij in- en uitrijden via intercom, telefoon, e-mail of social media. En aangezien het een internationaal opgezette dienst is, kunnen de meeste reizigers in hun eigen taal te woord gestaan worden. Daarmee bied je dus niet alleen een betere service aan de parkeerders in die garages, maar zorgt het ook voor een betere businesscase voor de eigenaar van de parkeerfaciliteit.’