

# Peter Martens

Peter Martens gaat na het EPA congres met pensioen. Naast een veelzijdige carrière in de parkeerbranche is hij al jarenlang vicevoorzitter van Vexpan en redacteur van *Vexpansie*. Daarnaast is hij een drijvende kracht achter het in internationaal verband ontwikkelen van standaards en delen van kennis. Vivianne Vernimmen, redacteur van *Vexpansie* sprak met hem.

TEKST VIVIANNE VERNIMMEN BEELD ©NFP/PIETER MAGIELSEN FOTOGRAFIE

**P**eter Martens, al bijna twintig jaar aanjager van innovaties in de parkeerwereld heeft het allemaal meegemaakt: hoe parkeren evolueerde van louter het bieden van een plek op straat of in de garage, tot een instrument in de integrale beleidsontwikkeling om de bereikbaarheid van steden te verbeteren. Dit najaar gaat hij met pensioen. Een gesprek met een terugblik op een geweldig leuke loopbaan en een visie op de toekomst.

*Ik weet niet of jij als jongetje van acht ervan droomde om piloot of brandweerman te worden, maar je had vast niet een carrière in de parkeerwereld voor ogen. Hoe is het zo gekomen?*

Martens reageert lachend: 'Dat vroegen vrienden zich ook af toen ik hoofd R&D werd bij Q-Park. Verbazing alom: "R&D in parkeren? Wat valt daar nu in te ontwikkelen?", of: "Ga je nu al met pensioen?". Parkeren ligt natuurlijk wel dicht bij de studie die ik in Delft deed: Verkeerskunde. Ik heb vóór Q-Park 25 jaar in verkeerskunde, logistiek en in de IT-wereld gewerkt.'

Het eerste project dat te maken had met parkeren deed hij als adviseur bij DHV in 1976 in Brugge. 'Er moest een tunnel voor doorgaand verkeer onder een plein komen met een parkeergarage ernaast. Het ontwerp van de tunnel ging uit van twee keer twee rijstroken. Ik stelde voor om in elke richting één rijstrook te

gebruiken voor het in- en uitrijden van de garage. Dat klinkt misschien simpel maar had nog heel wat voeten in aarde, want het betekende dat de twee projecten, de tunnel van het Rijksministerie en de parkeergarage van de gemeente samen kwamen. Dat was een flinke steen in de vijver, zoiets was nog nooit eerder gebeurd, maar het project werd een succes en de tunnel en garage functioneren nog steeds prima met een rustig plein voor evenementen er bovenop.'

Vanuit Tebodin werd Martens uitgezonden naar Q-Park om een centrale meldkamer voor Q-Park garages te ontwikkelen. 'Daarvoor had ik iets dergelijks voor Schiphol gedaan.' Na een jaar koos hij voor een vaste baan bij dit bedrijf en verhuisde hij definitief naar Maastricht. Zijn research & development rol bestond voor een belangrijk deel uit het potentieel beoordelen van parkeerprojecten. 'Het kader was natuurlijk breder dan parkeren. Het ging erom te beoordelen hoeveel mensen op een bepaalde plek te verwachten waren om vervolgens vanuit verkeerskundig en mobiliteit perspectief te bepalen wat het omzet potentieel van een garage was.'

*We zijn intussen negentien jaar Q-Park en heel veel innovatieve projecten verder. Op welke projecten en opdrachten kijk je met de meeste voldoening terug?*

'Dat zijn vooral de projecten waarbij het gaat om kwaliteitsverbetering van het parkeren. Een van mijn eerste R&D-opdrachten was het ontwikkelen van de centrale

meldkamer, wat nu zo mooi *customer service room* heet. Het is nu niet meer goed voor te stellen, maar destijds moest je nog een nummer bellen als je na zeven uur 's avonds de parkeergarage uit wilde rijden, waarna je een half uur moest wachten tot er hulp arriveerde en 25 gulden voorrijkosten moest betalen. Mijn rol was de strategische ontwikkeling, de technische implementatie en het managen van de leveranciers. Q-Park introduceerde dit concept in Nederland in 1999 en inmiddels zijn er 600 parkeergarages in 6 landen op aangesloten.'

Het verbeteren van de kwaliteit van het parkeerproduct is soms een kwestie van het bedenken van een even eenvoudige als briljante oplossing. Zo bedacht Martens toen er nog veel met contant geld werd betaald dat het handig was om de uurtarieven van 2,20 euro, 2,30 euro enz. om te zetten in het verkopen van parkeerminuten per euro. Het gerommel met kleingeld was voorbij; een sprong vooruit in het betaalgemak voor de klant. Ook het risico van onvoldoende wisselgeld in de betaalautomaat – met name op de drukke zaterdagmiddagen leverde dit vaak storing op – behoorde tot het verleden. Het leverde zelfs een pluim van het tv-programma *Kassa* op. Tariefverhoging betekent een minuutje minder parkeren voor de euro en dat ligt volgens wetenschappelijk onderzoek veel minder gevoelig voor de klant.

'Ook ben ik betrokken geweest bij het eerste transponder project in 2000, de ontwikkeling van de Q-Park key, waarmee automobilisten de slagboom konden 'bedienen' en achteraf op rekening betalen. Ik vind dit een mooi voorbeeld van hoe we naar ons product kijken; wat kunnen we meer bieden dan alleen een parkeerplek?'

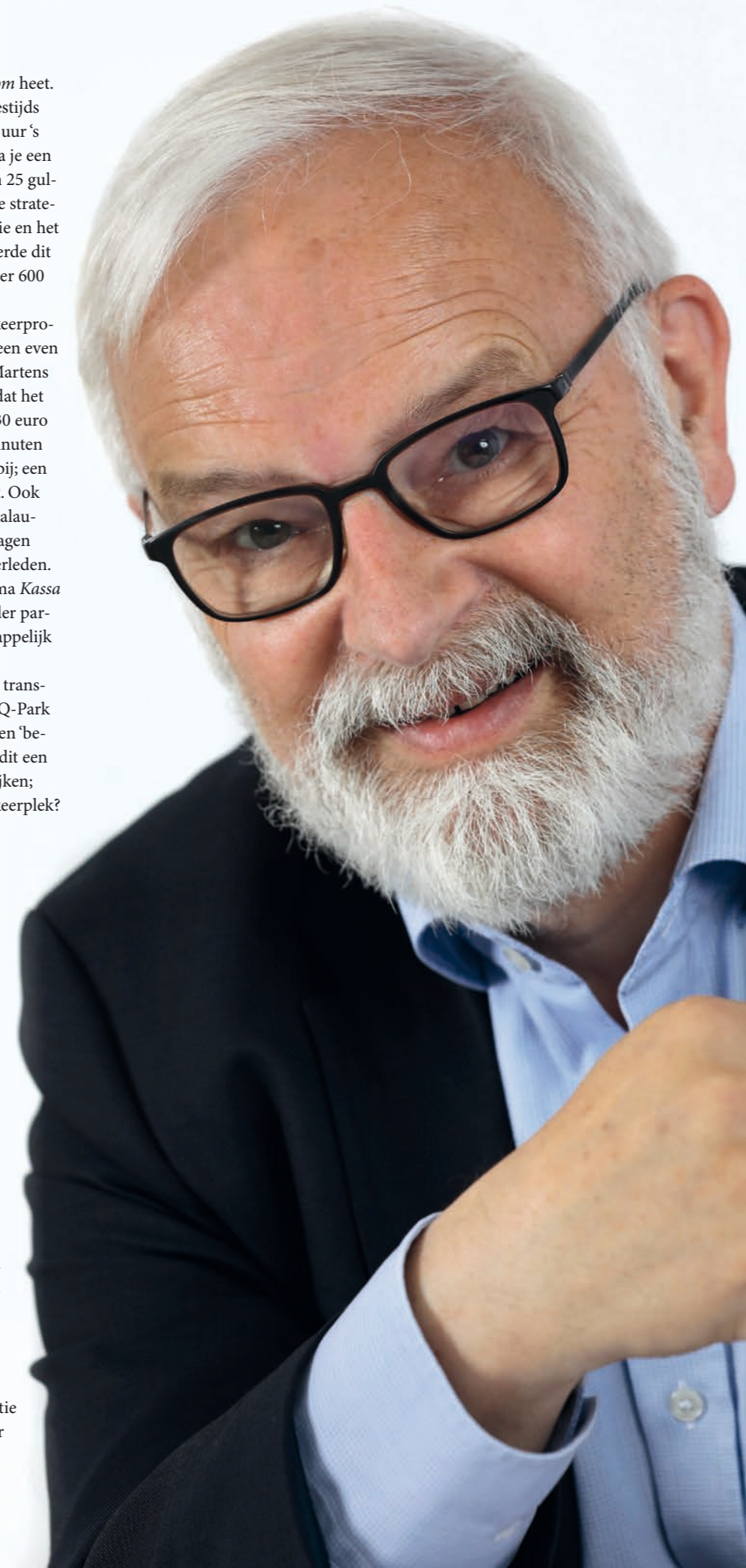
## EPA EN VEXPAN

Vanaf het begin hebben we een actieve rol in de European Parking Association (EPA) gespeeld.

Het idee van de internationale groei zat er bij Q-Park al vanaf de eind negentiger jaren in en de EPA is een uitstekend platform om je te oriënteren wat er in andere landen gaande is: waar kun je van leren en wat moet je juist niet doen? Zo kwamen we er bijvoorbeeld achter dat je Nederlandse parkeertarieven niet zomaar in Duitsland kunt toepassen.

Sinds 2005 vervult Martens binnen deze organisatie de rol van *Chairman Policy & Strategic Committee* en is hij een drijvende kracht achter het in internationaal verband ontwikkelen van standaards en delen van kennis. Ook op nationaal niveau zet hij zich hiervoor in als vicevoorzitter van de Vexpan. Tientallen artikelen in *Parking Trend International* en de *Vexpansie* zijn van zijn hand.

'Wat misschien niet iedereen weet is dat Vexpan bij de oprichting stond voor 'Vereniging Exploitanten Parkeer Accommodaties Nederland'. De afgelopen jaren hebben we als organisatie goede stappen gemaakt; het is nu een veel breder



platform dan alleen voor exploitanten van parkeergarages. We benaderen parkeren nu meer vanuit het mobiliteitsvraagstuk, als bereikbaarheidsmiddel voor stedelijke ontwikkeling. Daarbij werken we nu samen met partijen als ANWB, CROW, Platform Detailhandel, et cetera.

Ook de EPA heeft zich breder ontwikkeld. We werken sinds een paar jaar veel meer met andere partijen samen en buigen ons ook over thema's als duurzaamheid en *Smart City* oplossingen. Een voorbeeld is de samenwerking met het Polis netwerk waar steden en regionale organisaties zijn aangesloten en waarmee we congressen organiseren over stedelijke ontwikkeling en mobiliteit.

*Smart city, is het een buzzwoord of een serieus agenda-punt? Hoever zijn we daarmee?*

'De term: *smart city*, heeft twee kanten: Je kunt een stad volhangen met allerlei sensoren om van alles te meten, maar als je er niets mee doet, kost het allen maar (subsidie)geld en heb je er niets aan. Je moet beginnen met slim denken, en vaak kun je dat ondersteunen door relevante dingen te meten. *Smart city* Assen bleek uiteindelijk een voorbeeld van het eerste. Maastricht vind ik met het gedifferentieerd parkeren in combinatie met allerlei andere bereikbaarheidsmaatregelen een voorbeeld van de tweede insteek.

Ik denk weleens dat beleidsmedewerkers te 'groen' denken, daarmee bedoel ik te optimistisch. Vaak wordt gedacht dat uitdagingen op het gebied van duurzame mobiliteit door de technologie worden opgelost. Natuurlijk, technisch kan er veel, maar willen mensen er wel aan? Neem de Tesla. Inmiddels is er een model waarmee je zo'n 350 kilometer haalt. Maar of deze auto die 35.000 euro kost ook echt de volkswagen voor de toekomst wordt? Voor veel mensen buiten de zakelijke markt ligt dit toch buiten hun financieel bereik. En met de nu beschikbare laadtechnologie gooi je na die 350 kilometer niet in drie minuten de accu weer vol voor de volgende 350 kilometer. Dat is voor veel mensen nog wel een dingetje.

'We zien al wel een verschuiving van eigendom naar gebruik. Die vergelijk ik vaak met de ontwikkelingen die ik destijds in de IT-wereld zag. IBM verkocht vroeger eens in de vijf jaar een mainframe computer aan een bedrijf. In het tegenwoordige businessmodel wordt er maandelijks een factuur gestuurd voor het gedeeld gebruik van het door IBM gerunde computercentrum. Ik voorzie dat ook in de wereld van de mobiliteit: de huidige private leaseconstructie als tussenstap voor *Mobility as a Service*.'

*Wat voor gevolgen hebben deze ontwikkelingen voor het parkeren?*

'Ze zullen de wereld van het parkeren behoorlijk op zijn kop zetten. Vaak wordt de vraag gesteld: 'Is parkeren op termijn nog wel nodig?' Martens verwacht dat het nog zeker dertig jaar zal duren voordat de zelfrijdende auto in stedelijk gebied massaal zelfstandig de weg op gaat. Maar ook met de toename van het gebruik van *.shared services* oplossingen zoals autodelen, zal het parkeer-

landschap drastisch veranderen. De enorme spitsdrukte in de ochtend en avond blijft bestaan, omdat mensen nu eenmaal in de buurt van hun bestemming afgezet en opgehaald willen worden. Er zullen parkeerplekken op straat verdwijnen en meer pick-up en drop-off plaatsen moeten komen. En meer parkeerplaatsen in garages voor de deelauto's in plaats van op straat.' Sowieso ziet Martens nog verbetermogelijkheden als het gaat om het gebruik van parkeergarages. 'We bouwen nog steeds nieuwe parkeergarages terwijl veel plekken, met name in de (semi) private garages een groot deel van de dag leegstaan. Er is een grote efficiëncyslag mogelijk door die beter te benutten en deze open te stellen voor het publiek: parkeerplekken bij kantoren kunnen in het weekend of 's avonds door winkelend publiek of bewoners met vergunning gebruikt worden.'

*Welke uitdagingen zie je naar aanleiding van snelle technologische ontwikkelingen?*

'Ook al zal de zelfrijdende auto niet op korte termijn een substantieel deel van het verkeer uitmaken, we moeten nu al wel gaan nadenken over hoe we de openbare ruimte daar goed op inrichten. Een ander punt - en dat speelt al op veel kortere termijn - is de door politici gewenste uitbreiding van het elektrisch rijden. Het aandeel elektrische auto's op het totale autopark in Nederland bedraagt nu 1,5 procent (waarvan 90 procent plug-in hybrides -die naar schatting nog 80 procent op benzine rijden en 20 procent op stroom- en 10 procent volledig elektrische auto's. We willen dat dit in 2030 op 30 à 50 procent ligt met nadruk op vol-elektrisch. Dat betekent een enorme vraag naar laadplekken. Dat kan de huidige elektrische infrastructuur naar en in de parkeergarages niet aan. Dat is een forse uitdaging voor de parkeersector in samenwerking met de energieleveranciers.'

*Met al jouw ervaring op dit gebied; welk advies zou je willen geven als het gaat om het ontwikkelen en implementeren van innovaties?*

'Begin met pilotprojecten.' Hij geeft opnieuw een analogie uit de IT-wereld: 'Volgens de wet van Moore verdubbelt de reken capaciteit van computers elke twee jaar voor dezelfde prijs. Dat zal waarschijnlijk ook opgaan voor de capaciteits- en prijsontwikkeling van accu's. Geef de industrie de tijd om door te ontwikkelen en processtappen te maken voordat je een oplossing aan een groter publiek aanbiedt. Maar doe intussen ervaring op door middel van pilots. Als je te vroeg grootschalig investeert, word je ingehaald door de volgende verbeteringsslag.'

Martens kan er nog eindeloos over doorpraten. Het is nooit af. Maar het is mooi geweest. Na het EPA-congres in september loopt zijn parkeerloopbaan ten einde en gaat hij meer tijd besteden aan zijn hobby: golf. 'Mijn handicap? Dat was altijd dat ik teveel werkte. Maar daar komt vanaf dit najaar verandering in. Ik merk nu al dat het beter gaat!' P

VIVIANNE VERNIMMEN, Marketing & Business Development Agendum