

Interview

INTERVIEW: CHRISTINA KUNKEL

Jeder Autofahrer hat sich wohl schon mal verdutzt die Augen gerieben, wenn nach dem Stadtbummel ein zweistelliger Euro-Betrag auf dem Ticketautomaten aufleuchtete. Und doch fährt man immer wieder in die Parkhäuser von Europas größtem Parkplatzverwalter, dem Stuttgarter Unternehmen Apcoa – es ist ja auch bequem, mit vollen Tüten nicht weit laufen zu müssen. Hansjörg Votteler leitet seit September 2020 das Deutschlandgeschäft, wo Apcoa etwa 250 000 Parkplätze in mehr als 80 Städten verwaltet.

SZ: Herr Votteler, gibt es zu viele Autos in Deutschland?

Hansjörg Votteler: Nein, momentan nicht. Auch wenn der Bestand gerade noch wächst, wird sich das in Zukunft von selbst regulieren. Wenn ich meine Generation nehme, da hat man mit 18 den Führerschein gemacht und ist sofort irgendwo hingefahren. Die nächste Generation war da schon nicht mehr so euphorisch. Meine jüngste Tochter ist 16, die macht nur den Führerschein, weil ich ihr gesagt habe: Komm, mach das, dann kannst du irgendwann mal ein Auto bewegen, ohne dass ich dich immer fahren muss. Es wird sich verändern in Richtung Carsharing oder dahingehend, dass man das Auto nur noch für Teilstrecken nutzt und dann auf andere Verkehrsmittel umsteigt.

„Wir müssen den Raum, den wir haben, nur besser nutzen.“

Haben Sie Ihr Mobilitätsverhalten auch geändert?

Ich wohne in der Nähe von Frankfurt. Früher war es für mich selbstverständlich, dass ich mit dem Auto zum Einkaufen in die Stadt fahre. Aber mittlerweile ist es ja so, dass man in den Städten zu normalen Zeiten mit dem Auto mehr steht als fährt. Da findet gerade ein Umdenken statt, auch bei mir. Dann nutzt man doch eher mal den Zug oder schwenkt auf Park-and-ride um. Trotzdem werden viele Menschen weiterhin ein eigenes Auto haben und damit fahren, aber nicht mehr unbedingt bis in jeden Winkel der Innenstädte.

Das ist erst mal keine gute Nachricht für Apcoa. Sie leben ja davon, dass Menschen ihre Autos in Parkhäusern abstellen. Und die sind oft in Innenstädten.

Neulich sagte mal jemand zu mir: Was Sie machen, ist doch ein Auslaufmodell. Aber das Gegenteil ist der Fall. Wir müssen den Raum, den wir haben, nur besser nutzen.

Wie könnte das aussehen?

Bisher war die Idee von einem Parkhaus recht simpel: Schranke auf, Ticket ziehen, Auto abstellen, fertig. Man kann aber in einem Parkhaus viel mehr Dinge erledigen. Sein Auto laden, die Reifen wechseln oder den Wagen waschen lassen, Pakete abgeben oder abholen. In England gibt es erste Parkhäuser, in denen man sich aus Lunchboxen Essen mitnehmen kann. Und auch



Hansjörg Votteler ist seit September 2020 Deutschlandchef von Apcoa, dem größten Parkraumbetreiber Europas.

FOTO: APCOA

„Mehr als nur ein Abstellort für Autos“

Niemand hat so viele Parkplätze in deutschen Städten wie der Konzern Apcoa. Aber braucht die noch jemand, wenn die Verkehrswende kommt? Ein Gespräch über neue Mobilität und das Parkhaus der Zukunft

für alle Unternehmen, die mit Logistik zu tun haben, bieten Parkhäuser tolle Möglichkeiten. Dort kann man Sammelstellen einrichten für verschiedene Waren, die dann nur noch mit kleineren Fahrzeugen verteilt werden. Es will ja keiner mehr die dicken Lieferwagen in den Innenstädten haben.

Aber Sie reden wieder nur von Autos. Natürlich werden wir unseren Service auch für andere Mobilitätsformen erweitern. Ich gebe aber zu, das Thema Fahrrad ist bei uns aktuell noch ein bisschen vernachlässigt worden, aber wir sind da dran. Wir werden etwa in Zukunft Boxen anbieten, in denen man sein hochwertiges E-Bike sicher abstellen kann. Wir haben auch eine Kooperation mit dem E-Scooter-Anbieter Tier. Der kann seine Scooter in unseren Parkhäusern laden und abstellen. Das funktioniert grundsätzlich natürlich auch mit Leihfahrrädern. Der Kunde fährt mit seinem Auto ins Parkhaus und nimmt dann einen Scooter oder ein Fahrrad, um sich weiter fortzubewegen.

Warum sollte man überhaupt noch mit dem Auto in die Innenstadt fahren?

Ich glaube nicht, dass die Innenstadt komplett autofrei wird. Der Autoverkehr wird reduziert werden, aber nicht komplett verboten. Problematisch ist doch vor allem das Hin-und-her-Irren bei der Parkplatz-

suche. Und gleichzeitig braucht man mehr Platz für andere Verkehrsmittel auf den Straßen, weshalb Städte immer mehr Parkplätze am Straßenrand abschaffen wollen zugunsten von Rad- und Fußwegen. Diese Autos können wir auf unseren Parkflächen unterbringen. Den Individualverkehr, gerade zum Einkaufen, den wird es weiterhin geben, davon bin ich überzeugt. Aber es ist schon viel geholfen, wenn das alles zielgerichteter passiert.

Ihr Hauptgeschäft ist immer noch das „Parkraummanagement“ – das klingt alles andere als spannend.

Man kann ein langweiliges Produkt immer spannend machen. Und wir machen längst mehr als nur Parkraummanagement. Wir werden angefragt, wenn es um Mobilitätskonzepte geht, zum Beispiel bei der Quartiersentwicklung. Und auch auf den besten Parkflächen gibt es noch viel Potenzial. Bis Juni wollen wir zum Beispiel auf all unseren Parkplätzen Kameras installieren. Das ist die Voraussetzung, dass man keine Schranke und keinen Ticketautomaten mehr braucht. Wir werden unter anderem in der Zukunft künstliche Intelligenz nutzen. Damit kann man sich schon zu Hause einen Parkplatz reservieren, und der Verkehr wird gezielt auf Flächen gelotst, die noch Kapazitäten haben. Da sind

wir auch in Gesprächen mit Wettbewerbern, weil das nur Sinn macht, wenn möglichst alle Parkräume erfasst werden.

Warum tut sich bisher fast nichts?

Die Branche hat sich lange schwergetan mit Veränderungen. Als ich 2020 bei Apcoa angefangen habe, gab es noch Stimmen, die gesagt haben: Es muss schon klar sein, dass das Parkhaus zum Parken da ist und zu sonst nichts.

Das passte Ihnen aber so gar nicht?

Natürlich nicht. Ich bin zu Apcoa gegangen, um den Parkraum der Zukunft mit neuen Servicemöglichkeiten zu gestalten.

Was war Ihre Idee?

Parkflächen können mehr sein als nur ein Abstellort für Autos. Ich habe schon bei vielen Servicefirmen gearbeitet, habe die Einführung des 3-D-Druckers begleitet oder später bei DHL neue Konzepte für Packstationen entwickelt. Ich denke immer vom Kunden her. Welchen Service würde der sich wünschen? Was möchte er alles erledigen, wenn er sein Fahrzeug bei uns abgestellt hat? Und dann suchen wir Partner, die diese Services auf unseren Flächen anbieten.

Das klappt?

Wir haben alleine im letzten Jahr 50 Partner aufgenommen. Dazu haben wir eine eigene App entwickelt, um diese Services für unsere Kunden einzubinden. Natürlich ma-

chen die Parkgebühren immer noch einen Großteil unserer Einnahmen aus, aber das Geschäft mit den Services wächst. Wir haben dafür ein eigenes Start-up gegründet, und das ist bereits im ersten Jahr profitabel.

Gab es auch schon Ideen, die nicht funktioniert haben?

Die gibt es immer wieder mal. Aktuell etwa die Corona-Testzentren. Zusammen mit einem Partner wollten wir Testangebote in Parkhäusern bundesweit ausrollen. Wir dachten, das funktioniert überall. Aber das war nicht so. Wir haben unterschätzt, dass an manchen Orten – besonders dort, wo das Impfen sehr kritisch gesehen wird – diese Teststationen nicht so gut ankommen. Dort haben wir uns wieder zurückgezogen.

Autos werden doch auch immer größer. In manchen Parkhäusern reichen die markierten Stellflächen schon gar nicht mehr aus, weil manche Fahrzeuge da nicht mehr reinpassen.

Das wird sich ändern. Wenn unsere Stellflächen in Zukunft mit Kamertechnik ausgerüstet sind, gibt es nur noch markierte Zonen – etwa eine Eco-Zone für kleine Autos und eine andere für große. Heute ist es doch so: Wenn ich mit einem Smart in die Tiefgarage fahre, zahle ich das gleiche wie

der Cayenne neben mir. Da ärgere ich mich doch. Das ist nicht gerecht, weil der Flächenverbrauch unterschiedlich ist. Parken mit dem Kleinwagen wird billiger sein als mit dem SUV.

Was müssen Städte tun, um vom ständigen Stau und zugeparkten Flächen wegzukommen?

Die Mobilitätswende hat mit Entzerrung zu tun. Das sieht man zum Beispiel in Wien. Dort wurde flächendeckend die Innenstadt als gebührenpflichtige Kurzparkzone eingerichtet. Dazu wurden Parkplätze gestrichen. Und schon waren die Parkhäuser voll. Also macht man mehr Park-and-ride, schafft außerhalb der Innenstädte Parkmöglichkeiten, wo wir als Parkraumbetreiber natürlich auch wieder dabei sind. Und dann bietet man Kombi-Tickets an für Parken und ÖPNV. Das kann ich mir auch in Deutschland vorstellen, etwa am Stuttgarter Flughafen. Aber dafür müssen natürlich auch die Bürger umdenken.

„Wir wollen die Innenstädte grüner machen und dabei profitabel sein.“

Wie kommen solche Ideen bei den Stadtverantwortlichen an?

Es gibt solche und solche. Oft wird man leider einfach nur durchgereicht von einem Referat zum anderen, wenn man über neue Mobilitätskonzepte sprechen will. Aber gerade hatte ich in einer deutschen Metropolregion ein tolles Gespräch, da waren Leute aus verschiedenen Abteilungen dabei, und wir haben darüber geredet, wie wir die Innenstadt verändern können und wie wir helfen können als Parkraumbetreiber.

Was kann Apcoa dazu beitragen?

Wir wollen die Innenstädte grüner machen und dabei profitabel sein. Wenn wir Services im Parkhaus bündeln, spart das Wege und damit CO₂. Dazu wollen wir zehn Prozent unserer Stellplätze mit Lademöglichkeiten ausstatten, in den Städten wird es langfristig sogar Richtung 40 Prozent gehen. Es gibt auch schon ein Parkhaus mit Bienenflugplatz auf dem Dach. Was kann man damit verdienen? Nicht so wirklich viel. Aber auch so was ist wichtig.

Hatten Sie nicht zuletzt andere Probleme? Durch die Pandemie sind sicher viele Parkplätze leer geblieben.

Das stimmt. Zwei Drittel unserer Kunden parken zum Einkaufen, im Schnitt zwei bis drei Stunden. Durch Corona sind viele Menschen gar nicht bummeln gegangen. Auch jetzt ist die Standzeit in unseren Parkhäusern noch kürzer als vor der Pandemie. Wir haben es trotzdem geschafft, keine Mitarbeiter entlassen zu müssen. Ich bin mir sicher, das Geschäft erholt sich wieder. Die Menschen wollen wieder raus.

Der studierte Betriebswirt Hansjörg Votteler, 58, war vor seinem Wechsel zu Apcoa bereits im Management mehrerer großer Serviceunternehmen tätig; unter anderem in der DHL-Geschäftsführung sowie bei den Personaldienstleistern Manpower Group und Tempton Holding.