



Marktverkenning: Verslag

Programma Logistiek Laden

11 oktober 2023

Versie 1.0
Concept



Publiek toegankelijk en landelijk snellaadnetwerk voor de logistiek

Inhoudsopgave

1.	Inleiding.....	3
2.	Feedback marktpartijen	3
2.1.	Algemeen	3
2.2.	Grond	3
2.3.	Netcapaciteit	3
2.4.	Locatie-eisen en de opschaling naar MCS.....	4
2.5.	Financieel kader	4
2.6.	Tarifering (laadprijzen)	4
2.7.	Delen van informatie rondom marktinitiatieven	4
3.	Vervolg programma Logistiek Laden.....	6

1. Inleiding

Allereerst willen we alle partijen bedanken voor hun bijdrage in de marktverkenning. De verkregen informatie biedt input voor de verdere ontwikkeling van het programma Logistiek laden. 24 partijen hebben een schriftelijke reactie ingediend en er vonden 7 verdiepende gesprekken plaats op basis van de ingediende antwoorden. Kernonderwerpen in de verdiepende gesprekken waren grond, netcapaciteit, de opschaling naar Megawatt-laden, tarifiering en vergelijkbare marktinitiatieven. Voorliggend document is het publieksverslag van de marktverkenning, waarin de belangrijkste inzichten uit de marktverkenning geanonimiseerd worden samengevat.

2. Feedback marktpartijen

2.1. Algemeen

Voor alle partijen is het vanzelfsprekend dat elektrisch rijden voor vrachtvervoer de toekomst is. Het speelveld van logistiek laden is volop in ontwikkeling: verschillende partijen geven aan bezig te zijn met bijvoorbeeld (semi)publieke logistieke laadpleinen of in gesprek te zijn met ondernemers of bedrijventerreinen over private of semipublieke laadinfra voor logistiek.

Over het algemeen reageren marktpartijen positief op het initiatief van het programma LoLa. Marktpartijen waarderen duidelijkheid over de LoLa-plannen en onderstrepen het belang van standaardisatie en uniformiteit. Sommige partijen benadrukken ook de noodzaak van een kartrekker als LoLa. Toch zijn er ook zorgen onder verschillende partijen, dit gaat over de angst voor oneerlijke concurrentie, te hoge eisen die worden gesteld aan LoLa-locaties en de haalbaarheid van de locatie-inrichting. Daarnaast zijn er ook al initiatieven die zich in een vergevorderd stadium bevinden en daarom een partij als LoLa niet nodig achten te hebben.

2.2. Grond

Marktpartijen staan open voor verschillende marktmodellen om de benodigde grond te kunnen gebruiken voor een LoLa locatie. Hoewel veel marktpartijen het concessiemodel als aantrekkelijk beschouwen vanwege de snelheid waarmee projecten van de grond kunnen komen, zijn er zorgen over de tijdsduur van dit model. Een concessieperiode van 15 jaar wordt door velen als te kort beschouwd. Naast concessies overwegen partijen ook opties zoals het huren, pachten of kopen van grond. Wanneer er plannen zijn voor meerdere laadlocaties, wordt er gedacht aan een mix van deze modellen. Dit zou marktpartijen in staat stellen hun risico's beter te managen. Partijen die al grond in hun bezit hebben, zijn veelal bereid deze grond (tegen vergoeding) ter beschikking te stellen voor een dergelijk laadplein, echter willen ze wel de regie in eigen handen houden.

2.3. Netcapaciteit

Het verkrijgen van voldoende netcapaciteit vormt voor veel marktpartijen een grote uitdaging. Het snel indienen van een aanvraag voor een netaansluiting wordt door meerdere partijen als cruciaal benadrukt. Deze partijen adviseren om per locatie een gedetailleerde inschatting te maken van het verwachte benodigde vermogen en op basis daarvan de aansluiting aan te vragen. Er is ook een suggestie gedaan om de beslissing voor de grootte van de aansluiting bij de marktpartij te laten en niet een 5MVA aansluiting verplicht te stellen, omdat dit de haalbaarheid van het businessmodel zou kunnen beperken.

Bovendien zien partijen aanzienlijke vertragingen bij het aanvragen van een grote netaansluiting en moedigen ze daarom aan om mitigerende maatregelen direct te integreren. Door bijvoorbeeld een kleinere netaansluiting te combineren met oplossingen zoals batterijopslag, kan het benodigde vermogen op een locatie alsnog worden gewaarborgd. Een flink aantal partijen geeft aan hier al ervaring mee te hebben of op te gaan doen.



2.4. Locatie-eisen en de opschaling naar MCS

Veel partijen benoemen het belang om een locatie toekomstbestendig te maken. Hierbij wordt de opschaling van CCS naar MCS vaak genoemd als een effectief middel om dit te bereiken. Men ziet MCS als de toekomstige standaard voor het hoog vermogen laden van logistieke voertuigen. Marktpartijen geven echter aan zelf te willen beslissen over het tempo van opschalen van een laadlocatie. Als het aan hen ligt, dragen zij het liefst zelf een opschalingsplan aan in plaats van dat het als verplichting wordt opgenomen in een aanbesteding. De opschaling moet worden bepaald aan de hand van de behoefte en mogelijkheden op een bepaalde locatie, dit kan per locatie verschillend zijn. Daarnaast zijn marktpartijen nog afwachtend wegens de jonge technologie van MCS.

Aan de andere kant waarderen marktpartijen de standaardisatie en uniformiteit die een LoLa locatie de sector biedt. Marktpartijen geven wel aan flexibiliteit te willen in de gestelde eisen. Ze zien dan ook graag ruimte voor eigen inbreng, met maar enkele gestandaardiseerde eisen.

2.5. Financieel kader

Meerdere marktpartijen tonen bereidheid om te investeren in een LoLa locatie, mits de voorwaarden van tevoren duidelijk zijn. De haalbaarheid van de businesscase zal bovendien een bepalende rol spelen in hun investeringsbeslissing. Partijen willen op voorhand duidelijkheid over de vorm van financiële tegemoetkoming. Wanneer de LoLa locaties die worden aanbesteed erg op elkaar lijken, zou een evenredige verdeling van de tegemoetkoming mogelijk zijn. Is dit niet het geval, moet er worden nagedacht over bijvoorbeeld een waarderingssysteem aan de hand van het voldoen aan criteria. Daarnaast is gesproken over een mogelijke afdracht of tegemoetkoming gebaseerd op de geleverde kWh's. Marktpartijen staan ervoor open om hierin mee te denken.

Het voorgestelde financiële kader wordt door velen beschouwd als een logische aanpak. Er worden ook andere modellen genoemd, zoals 'depot as a service', een leaseconstructie of een franchise- of platformmodel. Deze modellen vergen nader onderzoek om de haalbaarheid ervan goed te kunnen inschatten.

2.6. Tarifiering (laadprijzen)

Veel marktpartijen hanteren de dieselprijs en/of de gehele TCO-berekening van elektrische trucks als referentiepunt voor laadkosten voor vrachtwagens. Als diesel aantrekkelijker geprijsd blijft, waardoor conventionele verbrandingsmotoren voordeliger zijn, zal de keuze minder snel vallen op elektrisch vrachtvervoer. Daarnaast wordt de laadprijs ook vergeleken met de laadprijs voor het snelladen van personenauto's. Marktpartijen benadrukken dat vrachtwagenchauffeurs niet meer zouden moeten betalen voor het laden van hun voertuig in vergelijking met personenauto's.

Het belang van dynamische prijsstelling, bijvoorbeeld op basis van actuele energieprijzen of de beschikbaarheid van de laders of van duurzame energie, wordt door veel partijen erkend, aangezien dit kan bijdragen aan een betere spreiding van laadmomenten. Echter het is voor vervoerders uitdagend om hun planning en routes hierop af te stemmen. Het is cruciaal dat prijzen transparant zijn, zodat vervoerders hun kosten vooraf kunnen inschatten.

2.7. Delen van informatie rondom marktinitiatieven

Een belangrijk onderwerp dat in de verdiepende gesprekken naar voren is gekomen is het belang van, maar ook de zorg rondom het delen van informatie. Het vroegtijdig delen van informatie zorgt ervoor dat verschillende initiatieven niet naast elkaar worden ontwikkeld. Veel marktpartijen zijn bereid om informatie te delen, mits dit op een vertrouwelijke wijze gebeurt. Hiervoor is op dit moment nog geen eenduidige werkwijze.





3. Vervolg programma Logistiek Laden

In de marktverkenning hebben we waardevolle inzichten en feedback verkregen. Deze informatie is van groot belang voor het verder vormgeven van ons programma Logistiek Laden. We proberen daarmee dan ook het programma te versterken en te laten aansluiten op de behoeften vanuit de markt.

Mocht u in de tussentijd aanvullende informatie of vragen hebben, schroom dan niet om contact met ons op te nemen via info@logistiekladen.nl of uw contactpersoon. Wanneer nodig nemen we ook weer contact met u op. Verdere voortgang over het programma zullen we delen via onze website en de LoLa LinkedIn-pagina. Op deze manier blijft u op de hoogte van de laatste ontwikkelingen rondom het programma.

We willen alle marktpartijen nogmaals bedanken voor hun deelname aan de marktverkenning.

