

Oorlog om de laadpaal en dat voor vijf klanten per dag



Laadstation van Fastned langs de A44 bij Oegstgeest.

Foto ANP



Michiel Langezaal
FASTNED

AMSTERDAM

Van de inkomsten moet Fastned het voorlopig niet hebben. Een laadstation voor elektrische auto's levert nog geen vier tientjes per dag op. Toch gelooft Fastned-topman Michiel Langezaal heilig in zijn onderneming.

TON VOERMANS

Fastned investeert momenteel miljoenen euro's in snellaadstations langs de snelwegen. Eerst zaaien en dan oogsten, aldus de 36-jarige Langezaal: „De Europese brandstofmarkt is er een van 500 miljard euro en die verschuift naar elektriciteit. Gigantisch.”

De oliemaatschappijen waren jarenlang niet geïnteresseerd in elektrisch rijden, maar Shell kondigde vorig jaar aan óók

elektriciteit te gaan verkopen. Voor Langezaal het bewijs dat hij het bij het rechte eind heeft. Maar het maakt de zaak er niet makkelijker op.

Immers, een moderne versie van de westernklassieker *Once Upon a Time in the West* is geboren. Die film gaat over een bittere strijd om land met een waterbron - essentieel voor het revolutionaire nieuwe vervoermiddel uit die tijd: de stoomtrein. In de film schiet good guy Charles Bronson aan het eind bad guy Henry Fonda aan flarden.

Fastned schiet ook terug, zij het met rechtszaken op het 'pesterijtje' van Shell om nu óók laadpalen te plaatsen. Maar ook de Nederlandse staat wordt voor de rechter gesleept. Want de overheid bestrijdt dat Fastned een concessie heeft zoals de oliemaatschappijen en dat maakt een rendabele exploitatie van de laadstations een nagenoeg kansloze missie.

De overheid spreekt van een vergunning om stroom te mogen verkopen aan automobilisten. Daar horen geen broodjes kaas en kopjes koffie bij. Terwijl juist de elektrische rijder daar behoefte aan heeft, want die moet ook bij 'snelladen' lang wachten.

Broodjes

Er loopt inmiddels een handvol rechtszaken, allemaal nog in een pril stadium. Pas over een paar jaar zal duidelijk zijn wie er gelijk heeft. Langezaal wil niet van een oorlog spreken, maar het gaat er wel fel aan toe. „Als je in zo'n grote markt stapt, dan weet je dat je tegenstand krijgt. Het is wel een wonderlijke situatie. Toen wij ons inschreven in 2011 voor die concessie, was het idee dat er een station voor elektrische auto's zou komen inclusief broodjes en koffie et cetera. We hadden niet voorzien

dat de staat zou zeggen: dat willen we niet, want dat schaadt de benzinestations. Dat moet veranderen, dat lijkt me heel logisch. Wij willen gelijke monniken, gelijke kappen. Ofwel: iedereen dezelfde beperkingen of niemand beperkingen. Want als je als laadstation niets anders dan stroom mag verkopen, dan kun je natuurlijk niet op tegen een benzinestation dat alles mag.”

De oliemaatschappijen betaalden honderden miljoenen voor de huur van de snelweglokaties van hun brandstofstations. Fastned betaalde een fractie voor de laadstationlocaties. Die vergelijking gaat mank, vindt Langezaal. „We hebben de plicht om die laadstations te bouwen en er te zijn voor de consument. We investeren voor een markt die er nog niet is. Een benzinestation heeft dat probleem niet, want de markt is er al. Dan betaal je dus voor die concessie. Wij hebben leges betaald voor de vergunning. Wij hebben de investeringen en de aanloopverliezen - enkele miljoenen per jaar - betaald. En we verliezen nog steeds een paar miljoen per jaar. Dát is de prijs die we betaald hebben.”

De investeerders zijn rijke familiefondsen met een groen hart én een neus voor geld. De familie Lubbers bijvoorbeeld, investeerde miljoenen. Bart Lubbers, zoon van de in februari overleden oud-premier, is een van de oprichters van Fastned.

Volume

Van de inkomsten van het laden moet Fastned het voorlopig niet hebben. De laadstations vergen enorme investeringen tot wel 400.000 euro voor stations met de grootste vermogens. En aan één laadbeurt verdient het bedrijf 6 euro. Gemiddeld laden er vijf tot zes auto's per dag. Langezaal

wordt er niet nerveus van. „Het is een kwestie van aanbod. Er zijn nu 25.000 elektrische auto's op de weg en 8 miljoen benzine- en dieselauto's. De markt is nu nog heel klein. Een benzinstation verdient ook maar een paar euro aan een volle tank. Het kernwoord is volume."

Langezaal beziet de markt door een roze bril. Bijna een derde van de laadstations draait al break-even, doordat er vijftien tot twintig klanten per dag zijn. Genoeg om de operationele kosten te dekken, maar terugverdienen van de investering is nog ver weg. Toch: de verkoop van elektrische auto's stijgt snel, alleen al vorig jaar kwamen er 8.000 bij. „Er komen meer elektrische auto's op de markt, de batterijen worden beter en de prijzen dalen. Als dan ook het bereik meer dan 300 kilometer wordt, dan wordt het een massaproduct. Je ziet dezelfde prijscurve bij zonnepanelen, ieder jaar beter en goedkoper. Zo gaat dat met elektronica. Wie had gedacht dat alle beeldbuistelevies vervangen zouden worden door die dure platte schermen? We staan nog maar aan het begin."

Gebogen dak

Wie elektrisch rijdt, laadt vooral thuis of op het werk. „Maar ook langs de snelweg als je planning anders loopt. Vergelijk het met je telefoon, die laad je ook overal op.

„Dat is ook de reden dat de elektrische auto's steeds sneller kunnen laden en wij de vermogens van de stations verhogen. En in een verstedelijkt land als Nederland kunnen heel veel mensen dat straks niet thuis voor de deur doen. Dan heb je een laadstation waar je eens in de week heen rijdt. Wij denken dat daar grote behoefte aan is."

Fastned is bekend van de oplaadstations met het gebogen dak, maar het bedrijf stapt inmiddels over op een nieuw ontwerp met een hoger dak, zodat ook elektrische vrachtwagens

kunnen laden zodra ze op de markt verschijnen. „En dat type station kunnen we ook makkelijker uitbreiden naar meer oplaadpunten. Dat zal nodig zijn."