

Privaat en
semipubliek laden

Deel 2 De Aanpak

G4 + MRA
elektrisch



Inhoud

3	1.	Inleiding
3	1.1	Overzicht type acties
6	2.	Acties – Wonen
6	2.1	Appartementen - Vereniging van Eigenaren VvE's
7	2.2	Appartementen - Corporaties en commerciële verhuurders
8	2.3	Eigen woning
10	3.	Acties – Werken
10	3.1	Bedrijven - besloten terreinen en bedrijfsverzamelgebouwen: parkeren personeel en bezoekers
11	3.2	Bedrijven - besloten terreinen en bedrijfsverzamelgebouwen: bedrijfsvoertuigen
14	4.	Acties – Bezoeken
15	4.1	Retail, bezoekerslocaties en recreatie
17	4.2	Publieke en commerciële parkeergarages/-terreinen

1. Inleiding

In *Privaat en semipubliek laden: Deel 1 De Analyse* hebben de G4-steden en MRA-Elektrisch geïnventreerd welke obstakels er zijn voor het realiseren van laadinfrastructuur op private en semipublieke locaties. Dit rapport (*Deel 2 de Aanpak*) laat zien wat gemeenten kunnen doen om deze obstakels weg te nemen. Uitgangspunt is het laadbeleid, waarvan de kern is: laden op straat alleen als het niet anders kan. Dit betekent dat als e-rijders gelegenheid hebben om op privaat terrein te laden, zij dat ook doen. Hierna volgen semipublieke laadlocaties: laadvoorzieningen op parkeergelegenheden bij stations, winkelcentra en bedrijventerreinen. Alleen als er geen mogelijkheden zijn om op privaat of semipubliek terrein te laden, worden openbare laadvoorzieningen gerealiseerd. Zo vormen privaat, semipubliek en publiek laden samen een uitgebalanceerd laadnetwerk. De inzet is een laadnetwerk dat meegroeit met het aantal e-auto's op de weg en geen belemmering vormt voor de verduurzaming van de Nederlandse mobiliteit.

1.1 Overzicht type acties

De acties die worden beschreven kunnen de marktpartijen en doelgroepen stimuleren om de aanleg van laadpunten op privaat en semipubliek terrein op te pakken. Gemeenten kiezen zelf welke acties zij inzetten, maar zij doen dit telkens vanuit de basis die de G4 en MRA-E met dit rapport samen hebben gelegd. Bovendien wordt de voortgang besproken tijdens een tweemaandelijks overleg in de werkgroep privaat laden. Dat versterkt de uniformiteit van het overheidsbeleid. Een aantal acties is in ontwikkeling of wordt al ingezet. De G4 en MRA-E beslissen zelf welke acties zij - al dan niet gezamenlijk - nog meer oppakken.

Gemeenten kunnen de realisatie van laadinfrastructuur in de private en semipublieke omgeving op verschillende manieren stimuleren. Effectieve acties sluiten aan op de obstakels die de markt ervaart. Ze nemen deze weg of verkleinen deze. Tabel 1 geeft een overzicht van het type acties die de G4 en MRA-E voorstaan, ingedeeld in vijf categorieën: leren, informeren, activeren, begeleiden en reguleren. In de volgende drie hoofdstukken nemen we per bestemming (*Wonen, Werken en Bezoeken*) de in de analyse gevonden knelpunten opnieuw onder de loep. Op basis daarvan werken we de acties dan verder uit.

Type		Beschrijving
Leren	Realiseren pilots	Onderzoeken van en experimenteren met ingewikkelde / onbekende situaties
	Uitwerking archetypische locaties en modellen	Onderzoeken en aanbieden van modeloplossingen, in sommige situaties mogelijk
	Marktconsultatie	Nader onderzoek onder verschillende doelgroepen om het beeld van kansen en knelpunten compleet te maken en gerichtere acties vanuit overheid en bedrijfsleven mogelijk te maken
Informereren	Aanbieden algemene informatie over EV en laadinfrastructuur	Bijvoorbeeld over: a. Laadvraag en laadbehoefte b. Type laadinfrastructuur / slim laden c. Kosten- en financieringsmodellen d. Veilig laden
	Business cases Laadinfrastructuur	Ontwikkeling van standaard business cases voor de realisatie van laadinfrastructuur of verduurzaming wagenpark
	Best practices	Ophalen en ontsluiten van goede voorbeelden ter inspiratie en als lessons learned voor de eigen doelgroep
	Inrichting kennisplatform	Kennisbundeling en informatie beschikbaar maken door overheid en bedrijfsleven
	Voorbeeld offerteaanvraag	Ter voorbereiding op het gesprek en de onderhandeling met de laadpaalleverancier
	Keuzehulp aanbieders laadinfrastructuur	Inzicht in mogelijkheden van aanbieders van laadinfra, bijvoorbeeld via een vergelijkingswebsite. Bedrijven en bewoners kunnen hiermee voor het advies- of offertetraject een goede (voor)selectie van aanbieders maken, passend bij hun specifieke situatie
	Activeren	Bijeenkomsten en tours
Financiering		Duurzaamheidsleningen aan doelgroepen beschikbaar stellen voor de financiering van laadinfrastructuur. Optioneel: meefinancieren proceskosten mogelijk maken
Begeleiden	Vragenloket inrichten	Beantwoording van vragen. Optioneel: actieve hulp bij realisatie
	Collectieve aanbesteding / inkoop organiseren	Krachten bundelen: waar de overheid dit voor openbare laadinfra doet, kan het (verenigd) bedrijfsleven dit voor private bedrijfs- en bewonerssituaties doen
Reguleren	Veranderen wet- en regelgeving	Aanpassing van nationale of lokale wet- en regelgeving die versnelde uitrol van laadinfrastructuur in de private omgeving in de weg staat

Tabel 1: type acties – ondersteuning privaat laden

2. Acties – Wonen

In dit hoofdstuk worden de acties voor de bestemming Wonen per type locatie en doelgroep uitgewerkt. De G4 steden en MRA-Elektrisch kiezen zelf welke acties zij inzetten om privaat laden te stimuleren, maar zij doen dit in afstemming met elkaar en telkens vanuit de basis die de G4 en MRA-E met dit rapport samen hebben gelegd. Tabel 2 geeft alle besproken knelpunten en acties overzichtelijk weer.

2.1 Appartementen - Vereniging van Eigenaren (VvE's)

VvE's hebben vaak een collectieve parkeergelegenheid. De bewoners hebben een vaste parkeerplaats die zij bij hun woning hebben gekocht of zij maken binnen de servicekosten vrij gebruik van de collectieve parkeervoorziening. In binnenstedelijke gebieden waar op straat betaald parkeren geldt, komen deze bewoners meestal niet in aanmerking voor een parkeervergunning.

Aanname

Laden op de eigen/collectieve parkeerplaats bij de VvE is aantrekkelijk voor de e-rijder en kent meestal een rendabele business case. De terugverdientijd is afhankelijk van de vereiste investeringen en de gemaakte keuzes. Denk aan de soms hogere investeringskosten bij oude panden ten opzichte van nieuwbouw, het gewenste aantal laadpunten, de laadsnelheid of specifieke wensen met betrekking tot zonnepanelen of bidirectioneel laden. Binnen de bestaande aansluiting kan echter vrijwel altijd begonnen worden met een klein aantal laadpunten, als start van een model met meer laadpunten.



Doelgroep	Knelpunt	Type actie	Actie	Relatie actie-knelpunt	Actiehouder(s) werkgroep privaat laden	Externe partners
Vereniging van Eigenaren	a. Beperkt draagvlak	Informeren	1. Brochure en platform VvE laden (.nl)	a,b,c,d	MRA-E en G4 gemeenten	Samenwerking wladen.nl
	b. Beperkte kennis en capaciteit	Informeren	2. Uitbouw platform VvE laden (.nl)	b,d	MRA-E en G4 gemeenten	Samenwerking wladen.nl
	c. Ingewikkelde besluitvorming	Informeren	3. Keuzehulp aanbieders laadinfrastructuur	e		
	d. Kansarme offertetrajecten	Activeren	4. Maatwerkadvies voor VvE's	b,c,d		RVO (SEEH-Regeling)
	e. Ondoorzichtige markt	Leren	5. Evaluatie SEEH-subsidie oplaadpuntenadvies			RVO (SEEH-Regeling)
Woningcorporaties en commerciële verhuurders	a. Beperkt draagvlak	Leren	1. Bevragen van de doelgroep		Gemeente Amsterdam en Gemeente Utrecht	
	b. Beperkte kennis en capaciteit	Informeren	2. Informatieverstrekking aan doelgroep	a,b	Gemeente Amsterdam	
	c. Ondoorzichtige markt	Informeren	3. Keuzehulp aanbieders laadinfrastructuur	c		
	d. Woningcorporatie als energieleverancier	Begeleiden	4. Begeleiding woningcorporaties	b	Gemeente Amsterdam	
		Reguleren	5. Speelruimte woningcorporaties bij realisatie laadinfrastructuur onderzoeken en uitbreiden	d	Gemeente Amsterdam	
Eigen oprit	a. Geen eigen grond tussen woning en parkeerplek	Reguleren	1. Toestemming aanleggen laadinfrastructuur en laden opnemen in erfpachtbepalingen	a	Gemeente Utrecht	

Tabel 2: Overzicht acties Wonen per type locatie en doelgroep

Als de business case onrendabel is of een zeer lange terugverdientijd heeft, dan heeft dit vaak te maken met een vooralsnog te klein aantal deelnemers binnen de VvE. Door de sterk groeiende EV-adaptatie is de verwachting echter dat het draagvlak binnen VvE's de komende jaren toeneemt. Hierdoor zal er vaker sprake zijn van een rendabele business case. Tegelijkertijd zal de [notificatieregeling](#) de besluitvorming binnen VvE's waarschijnlijk eenvoudiger maken (zie kader op de volgende pagina).

Een optie voor VvE's is om kleinschalig te beginnen: met één of enkele punten op de parkeerplaats van één of enkele aanvragers, die via 'social charging' door de e-rijders binnen de VvE worden gebruikt:

- Bij veel VvE's is sprake van 'eigen parkeerplekken' die via de splitsingsakte zijn toegewezen aan de eigenaar van een appartement. Over het algemeen zal er dan één laadpunt per gebruiker moeten worden gerealiseerd.

- In het geval van vrije parkeerplaatsen is altijd de VvE aan zet om tot collectieve oplossingen te komen voor de realisatie van één of enkele laadpunten. Als het draagvlak groeit en/of de ervaringen met de eerste laadpunten positief zijn, kan het aantal laadpunten worden uitgebreid.

Vanuit verschillende samenwerkingen zijn acties in gang gezet om de VvE-markt voor laadinfrastructuur verder op gang te brengen.

Huidige acties:

- Het platform vveladen.nl stelt hulpmiddelen beschikbaar voor VvE's die laadinfrastructuur willen realiseren. Centraal staat een stappenplan dat kan helpen bij de voornaamste keuzes in het plaatsingsproces;
- Er zijn verschillende [brandveiligheidsonderzoeken](#) uitgevoerd naar laden in parkeergarages. De belangrijkste conclusie van recent onderzoek in opdracht van RVO is dat e-auto's geen groter veiligheidsrisico met zich meebrengen dan conventionele brandstofauto's. Om een zo compleet mogelijk beeld te krijgen zijn voor dit onafhankelijke onderzoek 280 bronnen bestudeerd en 25 experts geïnterviewd. Wel kan een aantal acties genomen worden om de risico's nog verder te beperken;
- Eind 2021 wordt de SEEH-subsidie voor VvE's uitgebreid met een categorie voor een **oplaadpunten-advies** voor VvE's. Deze subsidie dekt tot 75% van de kosten van een traject dat de mogelijkheden binnen de VvE in kaart brengt. Ongeveer 600 VvE's kunnen van deze regeling gebruikmaken;
- Het Rijk werkt aan een wetwijziging met impact op de modelreglementen, waardoor VvE-leden eenvoudiger zelf een laadpunt kunnen realiseren. Deze [notificatieregeling](#) geeft VvE-bewoners het recht om een laadpunt te plaatsen – mits zij aan bepaalde voorwaarden voldoen.

Actie 1: INFORMEREN – brochure Laden bij de VvE en platform VvE laden

De uitkomsten van de marktconsultatie bevestigen het beeld dat gemeenten hebben van VvE's die zich bij hen melden: het kennisniveau is niet altijd up-to-date. De druk om uit te leggen wat de mogelijkheden zijn, ligt hierdoor volledig bij de aanbieders die om een offerte zijn gevraagd. Dit kost hen veel tijd, maar leidt lang niet altijd tot een getekende offerte. Daarnaast spelen bij VvE's vragen rondom brandveiligheid een rol in de besluitvorming. RVO en MRA-Elektrisch hebben samen met de G4-steden, VvE Belang, Vereniging Eigen Huis en Vast

goed Management Nederland een stappenplan opgesteld met informatie en een juridische toolkit. Dit helpt VvE's nu al bij de besluitvorming. Het actuele stappenplan bevat veel nieuwe ontwikkelingen aan zowel de aanbodkant (nieuwe technieken, meer aanbieders) als de vraagkant (toenemend draagvlak). Meerdere partijen verspreiden de brochure onder VvE's, door te verwijzen naar het gezamenlijke platform vveladen.nl.

Actie 2: INFORMEREN – uitbouwen informatievoorziening vveladen.nl

Naast het stappenplan en andere informatie op het

platform vveladen.nl hebben verschillende gemeenten op hun eigen website informatie staan om VvE's te helpen. De informatievoorziening is versnipperd, terwijl de problematiek van laden bij VvE's in alle gemeenten min of meer gelijk is. Communicatie via één platform is dus wel goed mogelijk. De gemeenten bundelen daarom de informatievoorziening op vveladen.nl. Dit gezamenlijke platform wordt uitgebouwd met concrete hulpmiddelen om VvE's de volgende stappen te laten nemen. Denk aan:

1. Bundeling van bestaande informatie, bijvoorbeeld over hoe VvE's investeringen kunnen financieren met een duurzaamheidslening of vergelijkbaar product (via het Rijk en/of de gemeente);

2. Een te ontwikkelen leidraad met aandachtspunten waarop te letten bij het uitvragen en beoordelen van offertes;

3. Een business case van laadinfrastructuur bij de VvE (of een verwijzing naar een dergelijke tool van een externe partij);

4. Best practices, ter inspiratie en als lessons learned voor de eigen doelgroep.

Naast basale kennis over e-auto's, laden en laadinfrastructuur, zou met name de business case/rekentool (3) een groot verschil kunnen maken. VvE's die het niet lukt om laadinfrastructuur te installeren, stellen vaak dat er geen goede business case mogelijk is. Bij doorvragen blijkt vaak dat er verkeerde aannames zijn gedaan. Reële mogelijkheden worden hierdoor 'stuk gerekend'. De uitkomsten van de marktconsultatie bevestigen dit beeld. Best practices kunnen laten zien dat het in vergelijkbare situaties

wel is gelukt. Als er vervolgens, bijvoorbeeld met een goede webtool, gerekend kan worden aan de eigen business case, kan de haalbaarheid hiervan misschien eerder globaal worden ingeschat. Nog vóórdat aanbieders worden uitgenodigd voor een verkennend offertesprek. Gezien het vaak lange voortraject en het feit dat dit lang niet altijd tot een betaalde opdracht leidt, kan zo'n tool zeer waardevol zijn. Zowel voor VvE's als voor laadpunt-aanbieders.

Actie 3: INFORMEREN – keuzehulp aanbieders laadinfrastructuur

Private partijen zoals VvE's en corporaties moeten zelf één of meerdere aanbieders van laadinfrastructuur uitkiezen. Wie vraag je om een offerte en met wie ga je uiteindelijk in zee? De keuze is niet eenvoudig. Het aanbod is groot en verschilt per regio. Techniek, prijzen en dienstverlening zijn lastig te vergelijken. Sommige aanbieders bieden alleen de laadinfrastructuur, anderen alleen de backoffice en weer anderen alleen deeloplossingen zoals batterijen of zonnepanelen.

De brochure Laden bij de VvE en uitbreiding van de hulpmiddelen (actie 2) kan het zoeken naar aanbieders, het doen van een goede uitvraag en het beoordelen van offertes vergemakkelijken. Hiernaast zal meer markttransparantie waarschijnlijk ook helpen. Een overzicht van aanbieders, met informatie waar ze actief zijn en wat ze bieden, kan veel verschil maken. Sommige partijen richten zich op business-to-business, anderen vinden particuliere (bijvoorbeeld VvE-)trajecten juist interessant. De partijen achter het platform vveladen.nl zetten zich daarom

in om in een leveranciersafhankelijke omgeving voor dit overzicht te zorgen.

Actie 4: ACTIVEREN – Maatwerkadvies voor VvE's

De informatie uit de voorgaande acties kan VvE's ook als maatwerkadvies worden aangeboden. Een adviseur begeleidt de VvE bij de stappen om tot een toekomstbestendige laadinfrastructuur te komen. In Amsterdam en Rotterdam loopt al zo'n project. De gemeenten delen de bevindingen en resultaten van de pilots met elkaar, zodat de acties gericht kunnen worden uitgerold.

RVO lanceert een subsidieregeling waarmee VvE's en woningeigenaren de adviseur tegen lagere kosten kunnen inhuren. Deze uitbreiding van de SEEH-regeling is in het najaar van 2021 [gepubliceerd](#). De regeling geeft minimaal 600 VvE's toegang tot een bijdrage van 75% van de kosten van een oplaadpuntadvies, met een maximum van € 1.500,-. De inspanning is gericht op de ontwikkeling van een zelfstandig opererende markt, waarbij het laden binnen appartementencomplexen meegroeit met de laadvraag. Is de uitkomst positief, dan kan de regeling worden verlengd of aangepast. Ook kan de verdere ontwikkeling aan de markt worden gelaten.

Actie 5: Leren – Evaluatie SEEH-subsidie oplaadpuntenadvies

Monitoring en evaluatie van de SEEH-subsidie oplaadpuntenadvies (door het Rijk en de steden die de pilots uitvoeren) moet uitwijzen wat het resultaat van dergelijke adviestrajecten is. Leidt dit tot meer, sneller en beter geïnstalleerde laadpunten bij VvE's? En

zo ja: waarom is dat zo? Mogelijk hebben VvE's het adviestraject nodig om de juiste inhoudelijke keuzes te kunnen maken. Evaluatie van de meer dan 600 adviezen voor VvE's die serieus aan de slag gaan met de realisatie van laadinfrastructuur is zeer waardevol. Dit kan eventuele obstakels scherp in beeld brengen. In samenwerking met RVO en de betrokken adviseurs spannen de G4 en MRA-E zich in voor een goede evaluatie van de SEEH-regeling en de pilots.

2.2 Appartementen - Corporaties en commerciële verhuurders

Woningen die eigendom zijn van corporaties en commerciële verhuurders hebben vaak collectieve parkeervoorzieningen. Vroeg of laat krijgen ook deze eigenaren te maken met de wens van bewoners om op de parkeerplaats te kunnen laden. Corporaties en commerciële verhuurders staan deels voor dezelfde vragen als VvE's. Vaak hebben zij een beperkt budget, terwijl het draagvlak vanwege het (nog) beperkte aantal e-rijders klein is. Deze organisaties kijken echter sterker naar de toekomst. Een goede en veilige technische uitvoering van de realisatie van laadinfrastructuur is belangrijk, net als een gunstige business case. Daarnaast kunnen deze organisaties een duurzaamheidsdoelstelling hebben die hen aanzet om een stapje harder te lopen. De Woningwet schrijft aan corporaties voor dat zij niet zonder meer laadpunten mogen exploiteren en energie aan derden mogen leveren. MRA-Elektrisch en de G4-steden hebben nog maar beperkt zicht op de exacte knelpunten in deze sector.

Actie 1: LEREN – bevragen van corporaties en commerciële verhuurders

Bij lang niet iedere corporatiewoning wordt op eigen terrein geparkeerd. Waar dit wel zo is, staan corporaties voor vergelijkbare beslissingen als commerciële verhuurders. Soms zijn de eigendommen in de parkeergarages verdeeld tussen de corporatie en (een) andere partij(en) zoals een VvE of commerciële verhuurder.

Ongeacht de situatie zullen huurders in toenemende mate vragen om laadvoorzieningen bij hun parkeerplaats. Het rapport [Huren en Laden](#), opgesteld in opdracht van 23 woningcorporaties en RVO, bevat aanbevelingen om dit op te pakken. De vraag is of dit inderdaad gebeurt. Daarom is het nuttig om, net als de VvE's, ook de corporaties te bevragen en informeren. De consultatie en het rapport Huren en Laden zijn aanleiding om dit gesprek aan te gaan en de corporaties in ieder geval aan te zetten tot het opstellen van een plan van aanpak voor laadinfrastructuur.

Actie 2: INFORMEREN – informatieverstrekking aan corporaties en commerciële verhuurders

De gemeenten kijken naar aanleiding van de consultatie van corporaties en commerciële verhuurders welke informatie mist, met het doel deze aan te (laten) vullen. Hiernaast spannen zij zich in om, eventueel in overleg met partners, een tool voor het uitrekenen van business cases te (laten) ontwikkelen en beschikbaar te stellen.

Actie 3: INFORMEREN – keuzehulp aanbieders laadinfrastructuur voor corporaties en commerciële verhuurders

Welke aanbieders van laadinfrastructuur er zijn en wat zij bieden, zou inzichtelijk kunnen worden gemaakt met een webtool. De branche kan dit oppakken (bijvoorbeeld via Vereniging DOET of Vereniging Elektrische Rijders), maar dit kan ook door derden worden gedaan. Denk aan VEH, ANWB of commerciële 'vergelijkers' zoals je die ook in de energiesector ziet. De overheid kijkt naar de markt. Wij stellen voor om vanuit de G4 en MRA-E het gesprek hier-

over te openen. Op basis daarvan kan worden beoordeeld of een ondersteunende rol vanuit de overheid gewenst en mogelijk is.

Actie 4: BEGELEIDEN – begeleiding woningcorporaties

Amsterdam gaat met een aantal corporaties aan de slag om stappen te zetten in het realiseren van een toekomstbestendig laadplan en de realisatie van laadinfrastructuur. De gemeente deelt de bevindingen en resultaten met MRA-E en de G4.



Actie 5: REGULEREN – speelruimte woningcorporaties bij realisatie laadinfrastructuur onderzoeken en uitbreiden

De Woningwet bepaalt dat corporaties niet zonder meer laadpunten mogen exploiteren en energie mogen leveren aan derden. Verschillende corporaties laten zich door de onzekerheid hierover tegenhouden. Wij willen de corporaties helpen door uit te zoeken binnen welke kaders zij laadinfrastructuur kunnen realiseren. Daar waar dit niet mogelijk blijkt, willen wij een gecoördineerde actie richting de wetgever organiseren om dit knelpunt in de wet- en regelgeving weg te nemen.

2.3 Eigen woning

Naast de hiervoor besproken gedeeld private situaties, waarin de gebruiker van de laadinfrastructuur niet de eigenaar van de laadlocatie is of er meerdere gebruikers zijn, is er de enkelvoudig private situatie. Dit zijn de eigen woningen met een eigen oprit of garage. De besluitvorming is relatief eenvoudig omdat de eigenaar ook de gebruiker van de laadinfrastructuur is.

In Nederland heeft ongeveer 30% van de woningen een eigen oprit. In de grote steden is dit aandeel kleiner. Veel bewoners parkeren hier in de openbare ruimte. Omdat het ongewenst is dat er laadkabels via de openbare ruimte naar de auto's leiden, is dat verboden. Vandaar de focus van deze gemeenten op alternatieven, zoals een goede openbare laadinfrastructuur (waaronder laadpleinen) en snelladers.

Aanname

Als bewoners eenmaal een e-auto hebben gekocht én zij in op eigen terrein een laadpunt kunnen (laten) installeren dat vanuit de eigen stoppenkast gevoed wordt, is dit dusdanig rendabel en levert dit zoveel comfort op, dat hier geen extra inspanning van de overheid (meer) bij nodig is.

Kans bij erfpacht: In sommige wijken heeft de gemeente openbare ruimte verkocht aan bewoners. Vaak betreft dit nieuwbouwwijken, waarbij het bijvoorbeeld gaat om het terrein in het midden van een carré van woningen. De bewoners zorgen zelf voor bijvoorbeeld een elektronisch hek of slagboom en het onderhoud van het terrein. Soms hebben zij zich hiertoe verenigd in een bewonersvereniging. Omdat het om private, gekochte, grond gaat, mogen de bewoners zelf besluiten of zij hier laadinfra (laten) aanleggen. Of zij hierover moeten overleggen met hun burens, hangt af van de afspraken.

Erfpacht is een variant hierop, waarbij de gemeente de grond bij de verkoop van de woningen in eeuwigdurende erfpacht heeft uitgegeven. De bewoners zorgen volgens de erfpachtbepalingen voor de grond en gebruiken die bijvoorbeeld als speelterrein of parkeerterrein. Meestal staat de erfpachtconstructie niet toe dat er in de ondergrond wordt gegraven, aangezien de (onder)grond gedeeltelijk van de ge-

meente is. Om het privaat laden te bevorderen, heeft de gemeente Utrecht de regelgeving bij deze erfpachtsituaties aangepast. De installatie van laadinfrastructuur valt nu onder **voorwaarden** onder de functie 'parkeren' in de erfpachtbepalingen.¹ Bewoners hoeven hierdoor geen toestemming meer te vragen aan de gemeente als zij laadinfrastructuur willen (laten) installeren. Voor hen is de algemene informatie én de informatie voor VvE's bruikbaar. Deze bewoners kunnen zelfstandig marktpartijen benaderen. Mogelijk kunnen andere gemeenten deze maatregel overnemen.

Actie 1: REGULEREN – toestemming aanleggen laadinfrastructuur en laden opnemen in erfpachtbepalingen

Gemeenten waar de hiervoor beschreven erfpachtsituatie (veel) voorkomt, kunnen overwegen een vergelijkbare aanpassing te doen als Utrecht. Andere acties - anders dan al eerder genoemd bij VvE's - zijn niet nodig.



¹ Erfdienstbaarheidsconstructies vallen hier niet onder.

3. Acties – Werken

In dit hoofdstuk worden de acties voor de bestemming *Werken* per type locatie en doelgroep uitgewerkt. In paragraaf 1.1 kijken we naar de aanleg van laadvoorzieningen bij bedrijven voor personeel en bezoekers. In paragraaf 1.2 gaat het om bedrijven die laadpunten willen voor de e-bedrijfsvoertuigen die zij voor hun core business gebruiken. Denk aan elektrische bestelbussen of elektrische vrachtwagens. Tabel 3 geeft alle besproken knelpunten en acties overzichtelijk weer.

3.1 Bedrijven – besloten terrein en bedrijfsverzamelgebouwen: parkeren personeel en bezoekers

Bedrijven en bedrijfsverzamelgebouwen beschikken vaak over een collectieve parkeervoorziening, al dan niet inpandig. Hier kunnen bedrijven laadpunten laten aanleggen: voor elektrische (lease)auto's van personeelsleden, e-auto's van bezoekers en voor

eventuele elektrische bedrijfsvoertuigen. Vanuit technisch perspectief gelden dezelfde afwegingen als voor VvE's. Er wordt een keuze gemaakt voor de technische oplossing die het beste past bij de situatie van het bedrijf. Vergeleken met VvE's zijn er echter ook verschillen, die deels tot een andere benadering en andere acties leiden. De uitkomsten van de marktconsultatie laten zien dat het contact tussen bedrijven en aanbieders van laadinfra vaak

constructiever is. De benadering is professioneel (business-to-business). Bovendien zijn de belangen (wellicht met uitzondering van bedrijfsverzamelgebouwen) vaak eenduidiger. Hierdoor kan het besluitvormingsproces en de taakuitvoering efficiënter worden ingericht en komt men vaker en sneller tot resultaat. Wel is het kennisniveau bij bedrijven zeer verschillend, zodat informatievoorziening ook hier welbested is.

Doelgroep	Knelpunt	Type actie	Actie	Relatie actie-knelpunt	Actiehouder(s) werkgroep privaat laden	Externe partners
Bedrijven - eigen terrein	a. Beperkte kennis en capaciteit	Leren	1. Bevragen van de doelgroep bedrijven			Ministerie IenW
	b. Investeringsbereidheid	Informereren	2. Informatieverstrekking aan bedrijven	a,b,c,d,e	MRA-E en G4 gemeenten	
	c. Ondoorzichtige markt	Informereren	3. Inrichting platform mkbladen.nl	a,b,c,d,e		
		Informereren	4. Keuzehulp aanbieders laadinfrastructuur voor bedrijven	c		
Bedrijven - bedrijfsverzamelgebouw	d. Afhankelijkheid verhuurder	Activeren	5. Aanpak laadinfra bedrijventerreinen	a,b,c	MRA-E	
	e. Uiteenlopende wensen gebruikers					

Tabel 3: Overzicht acties Werken per type locatie en doelgroep

Aanname

Als bedrijven, al dan niet vanwege MVO-overwegingen, zijn overgegaan tot het (gedeeltelijk) vergroenen van hun wagenpark en leasevloot, dan is de business case voor het aanleggen van laadinfra op de werklocatie vrijwel altijd lonend. De terugverdientijd is afhankelijk van de specifieke fysieke situatie en de wensen van het bedrijf. Bedrijven betalen een lage energiebelasting waardoor het personeel op het werk goedkoper kan laden dan onderweg of thuis.

Actie 1: LEREN - bevragen van de doelgroep bedrijven

Gemeenten worden vooral benaderd door bedrijven die het niet lukt om laadinfrastructuur te installeren. Zij worden niet of minder benaderd door de bedrijven die dit wel is gelukt. Beleidsmakers kunnen hierdoor de indruk krijgen dat het installeren van laadpunten bij bedrijven niet lukt of moeizaam gaat. Gaat het om het realiseren van laadpunten voor personeel en bezoekers, dan luidt de aanname dat dit vrijwel altijd rendabel is. De terugverdientijd varieert en is afhankelijk van de specifieke situatie en wensen van het bedrijf.

Mogelijk kunnen we bedrijven actief benaderen met informatie op basis van de laadbehoefte op bedrijventerreinen. Hier zijn al verschillende onderzoeken naar uitgevoerd. De onderzoeksvraag komt voort uit

de elektrificatie van het wagenpark, onder andere door de invoering van acties vanuit het klimaat-akkoord en de autonome marktontwikkeling richting zero-emissie vervoer. Het loont ook om brancheverenigingen hierbij te betrekken. Zonder twijfel zijn er namelijk bredere lessen te trekken uit de opgave waar bedrijven voor staan. Denk aan de techniek van de laadoplossingen, de business cases, de aanpassingen aan oude en nieuwe panden, acties voor de brandveiligheid, et cetera.

Deze aanpak en bijbehorende analyse is grotendeels gebaseerd op de ervaringen van de G4-steden en MRA-Elektrisch. De input vanuit de markt is beperkt. Het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat laat in het najaar van 2021 een onderzoek uitvoeren door advieskantoor EVConsult, waarin de gevonden knelpunten en acties met de markt worden getoetst. De focus van dit onderzoek ligt op de zakelijke markt en woningen. De resultaten worden meegenomen in het privaat laden overleg tussen de G4 en MRA-E.

Kansen voor semipubliek: In sommige situaties, veelal daar waar dubbelgebruik mogelijk is, zou de gemeentelijke concessiehouder semipublieke laadpalen kunnen plaatsen. Of dit kansrijk is moet voor elke locatie afzonderlijk blijken uit overleg tussen de gemeente, de gemeentelijk concessiehouder en het bedrijf.

Actie 2: INFORMEREN - informatieverstrekking aan bedrijven

De uitkomsten van de marktconsultatie bevestigen het beeld dat gemeenten krijgen van bedrijven die

zich bij hen melden: het kennisniveau is niet altijd up-to-date. De druk om uit te leggen wat de mogelijkheden zijn, ligt hierdoor volledig bij de aanbieders die om een offerte zijn gevraagd.

Ook hier geldt dat informatieverstrekking kan helpen. Gemeenten hebben vaak al veel informatie op hun websites staan, onder andere over fiscale regelingen van het Rijk en duurzaamheidsleningen van het Rijk en/of gemeenten. RVO heeft in december 2020 de [Startgids voor bedrijven - Laden van elektrische auto's op de zaak](#) uitgebracht. De startgids informeert bedrijven hoe zij het plaatsen van laadinfra kunnen aanpakken. Het kan helpen bedrijven actief op deze informatie te wijzen. Net als op de afspraken in het klimaatakkoord, die vaak door de betrokken brancheverenigingen zijn gemaakt. Denk ook aan toekomstige wettelijke eisen zoals het aangepaste bouwbesluit en milieuzones. De mogelijk gunstige business case van het 'laden op-de-zaak' kan bedrijven een aantrekkelijk perspectief bieden om hier zelf ook mee aan de slag te gaan. Leasemaatschappijen kunnen hier ook een rol in spelen, zeker als het bedrijf al klant is. De gemeenten kijken naar aanleiding van de bedrijfsconsultatie welke informatie mist, met het doel deze aan te (laten) vullen.

Voor het vooraf zelfstandig inschatten van de business case zou een (web)tool uitkomst kunnen bieden. Naast de business case voor het aanleggen van laadinfra, kan dit voor bedrijven nadrukkelijk ook om de elektrificatie van (de rest van) de bedrijfs-/leasevloot gaan. De gemeenten spannen zich in om, eventueel in overleg met partners, een dergelijke

tool te (laten) ontwikkelen en beschikbaar te stellen. Bedrijven kunnen hierna zelfstandig of collectief (bijvoorbeeld via de bedrijfsvereniging) aanbieders uitnodigen om hen verder te adviseren en een offerte uit te brengen.

Actie 3: INFORMEREN – Inrichting platform Midden- en Kleinbedrijf

Met name bij ondernemers uit het Midden- en Kleinbedrijf (MKB) ontbreekt vaak de kennis en capaciteit om met de realisatie van een toekomstbestendige, comfortabele en betaalbare laadinfrastructuur aan

de slag te gaan. Bijvoorbeeld als het gaat om het realiseren van laadvoorzieningen voor hun personeel, bezoekers of een aantal bedrijfsvoertuigen. Totdat RVO eind 2020 de startgids voor bedrijven uitbracht, waren zij voor de informatievoorziening bovendien volledig afhankelijk van de charge point operators. De startgids helpt deze bedrijven om de juiste keuzes te maken.

Verschillende regelingen geven ondernemers toegang tot financiële ondersteuning voor elektrisch rijden. Met de Milieu Investeringsaftrek (MIA) en de Willekeurige afschrijving milieu-investeringen (Vamil)

bestaat er een mogelijkheid om de kosten van laadinfrastructuur mee te nemen in de investeringsaftrek of af te schrijven. Het is onduidelijk hoe goed ondernemers uit het Midden- en Kleinbedrijf de MIA/Vamil-regeling weten te vinden.

Zoals we in de analyse hebben kunnen zien (Deel 1: De Analyse), lopen MKB-bedrijven bij de realisatie van laadinfrastructuur tegen een aantal obstakels aan. Daarbij gaat het in elk geval om 1) beperkte kennis en capaciteit en 2) kansarme offertetrajecten en 3) de ondoorzichtige markt voor laadinfrastructuur. Voor bedrijven die zijn gevestigd in een huurpand of bedrijfsverzamelgebouw geldt bovendien dat zij te maken hebben met de 4) afhankelijkheid van de verhuurder en 5) uiteenlopende wensen van gebruikers.

Een online platform speciaal voor het MKB - vergelijkbaar met het al bestaande platform voor VvE's - kan helpen om de informatie voor hen beter te ontsluiten. Zo kan de bedrijfsgids hier integraal en in delen online worden gezet. Ook kunnen hier concrete hulpmiddelen worden aangeboden die de obstakels die MKB'ers ervaren helpen wegnemen. Mogelijkheden om MKB'ers verder bij te staan zijn:

1. Bundeling van bestaande informatie, bijvoorbeeld over de financiering van investeringen via de MIA/Vamil-regeling of het aangaan van een duurzaamheidslening tegen gunstige voorwaarden;

2. Een te ontwikkelen leidraad met criteria waarop te letten bij het uitvragen en beoordelen van offertes;



3. Een business case laadinfrastructuur bij het Midden- en Kleinbedrijf (of een verwijzing naar een dergelijke tool van een externe partij);

4. Best practices, ter inspiratie en als lessons learned voor de eigen doelgroep;

5. Keuzehulp aanbieders laadinfrastructuur om de markt inzichtelijker te maken en snel te kunnen bepalen welke cpo's de MKB'er voor zijn specifieke vraag het beste kan benaderen.

Actie 4: ACTIVEREN – Aanpak bedrijven-terreinen

Voor bedrijven op bedrijventerreinen gelden dezelfde obstakels als voor bedrijven die niet op zo'n terrein gevestigd zijn. Door de clustering van bedrijven en het bestaan van een overkoepelende organisatie van bedrijventerreinen zijn er goede mogelijkheden om met meerdere bedrijven samenwerk te maken van de realisatie van de laadinfrastructuur en duurzame mobiliteit. MRA-E gaat met een of enkele bedrijventerreinen aan de slag om die stap te versnellen. Hierbij neemt MRA-E de begeleiding van de organisatie van het bedrijventerrein en de daar gevestigde ondernemingen op zich. De resultaten van de aanpak worden gedeeld met de werkgroep privaat laden.

3.2 Bedrijven – besloten terrein en bedrijfsverzamelgebouwen: bedrijfsvoertuigen

Dit betreft bedrijven die voor hun core business afhankelijk zijn van het rijden met elektrische voertui-

gen zoals bestelbussen of vrachtwagens. Denk aan bedrijven in de transport en logistiek, maar ook aan aannemers, loodgieters et cetera.

Aanname

Voor deze bedrijven gelden dezelfde acties als voor de bedrijven die aan bod kwamen in paragraaf 3.1. Maar of een gunstige business case mogelijk is, is sterker afhankelijk van de specifieke situatie van het bedrijf. Nog meer dan anders is maatwerk nodig. Waarschijnlijk zal een groot deel van het laden op eigen terrein moeten plaatsvinden, bijvoorbeeld vanwege de strakke logistieke planning, de beschikbaarheid van de laadvoorziening en de wens om met groot vermogen te laden.

Er zijn verschillende mogelijkheden om de laadinfrastructuur voor deze bedrijven slim vorm te geven. Bijvoorbeeld met smart charging en batterijopslag. Aanbieders van laadinfra moeten hierover advies kunnen geven en de bedrijven maatwerk kunnen leveren. Ook overleg met de netbeheerder kan nodig zijn. Gemeenten en andere overheden stimuleren deze bedrijven om in elektrische voertuigen en laadvoorzieningen te investeren: met stimuleringsmaatregelen en met regelgeving zoals de instelling van milieuzones. De uiteindelijke investeringsbeslissing en de timing hiervan is aan de bedrijven. Wel advi-

seren we deze bedrijven om op zijn minst tijdig te starten met het maken van een plan van aanpak (groeimodel).

Gezien de specifieke positie van de sector logistiek is hiervoor een aparte NAL-werkgroep opgericht. Deze werkgroep gaat verder dan de analyse en voorgestelde acties in dit rapport. Vanuit de NAL-werkgroep analyseren de G4-steden en MRA-Elektrisch specifiek voor de sector logistiek de prognoses van de laadbehoefte en doen zij onderzoek naar mogelijke acties (scope 2030). Deze acties worden in de werkgroep uitgewerkt. Hiernaast kunnen deze bedrijven profiteren van de informatieverstrekking en tools die worden ontwikkeld voor het laden door personeel en bezoekers.

4. Acties – Bezoeken

In dit hoofdstuk worden de acties voor de bestemming Bezoeken per type locatie en doelgroep uitgewerkt. Tabel 4 geeft alle besproken knelpunten en bijbehorende acties overzichtelijk weer.

Aanname

Veel van de knelpunten die voor bedrijven gelden, spelen ook op bezoekerslocaties. Voor een deel van deze locaties geldt dat er niet wordt geparkeerd op eigen terrein. Winkels, theaters en andere bezoekerslocaties in steden hebben vaak geen eigen parkeergelegenheid, maar grenzen aan openbaar gebied.

4.1 Retail, bezoekerslocaties en recreatie

Een deel van de semipublieke bezoekerslocaties is in eigendom van private partijen. Vaak gaat het om partijen met een eigen parkeergarage of parkeerterrein aan de rand van de bebouwde kom. Denk bijvoorbeeld aan bouwmarkten, sportverenigingen of musea. Voor een belangrijk deel komen de knelpunten op deze bezoekerslocaties overeen met de knelpunten die zijn gevonden voor de doelgroep bedrijven.

Vanuit de NAL-doelstellingen spannen gemeenten zich in om het semipubliek laden op deze locaties te bevorderen, zodat dit geen belemmering vormt voor de mobiliteitstransitie. Gemeenten bieden deze partijen informatie en begeleiden ze soms bij de realisatie. Zo heeft de gemeente Utrecht in 2020 een concessie uitgegeven voor het kortparkeerladen bij een twintigtal van dit type locaties.

Doelgroep	Knelpunt	Type actie	Actie	Relatie actie-knelpunt	Actiehouder(s) werkgroep privaat laden	Externe partners
Retail, bezoekerslocaties en recreatie	Vergelijkbaar met knelpunten eigen terrein en bedrijfsverzamelgebouwen	Activeren	1. Collectieve inkoop sectoren faciliteren	a,b,c,d,e		
Publieke parkeergarages	a. (Bestuurlijk) draagvlak	Leren	1. Bevragen van de doelgroep parkeerbedrijven		MRA-E	MRA-E gemeenten
	b. Zorgen (brand)veiligheid	Begeleiden	2. Collectieve inkoop organiseren	a,b,c,d	MRA-E	MRA-E gemeenten
	c. Beperkte kennis en capaciteit					
	d. Onvoldoende middelen					
Private parkeergarages	Vergelijkbaar met knelpunten bedrijfsverzamelgebouwen	Leren	1. Bevragen van de doelgroep parkeerbedrijven		Gemeente Amsterdam en Gemeente Utrecht en MRA-E	
		Informereren	2. Informatieverstrekking aan bedrijven	a,b,d,e		

Tabel 4: Overzicht acties Bezoeken per type locatie en doelgroep



Actie 1: BEGELEIDEN – Collectieve inkoop organiseren

Bepaalde typen bezoekerslocaties lenen zich goed voor de gezamenlijke inkoop van laadinfrastructuur. De afzonderlijke bedrijven hebben vaak niet de kennis en capaciteit om tot een technisch en financieel aantrekkelijke laadinfrastructuur te komen. Maar door de krachten te bundelen en - al dan niet geholpen door een publieke partij - een collectieve inkoop te organiseren, kan een aantrekkelijk en

toekomstbestendig aanbod worden verkregen.

Een goed voorbeeld hiervan is de gezamenlijke inkoop door het publieke-private samenwerkingsverband Veluwe op 1, waarbij laadinfrastructuur voor recreatieondernemers op de Veluwe collectief is ingekocht. Dit heeft geresulteerd in een aantrekkelijk aanbod voor 30+ deelnemende ondernemers, variërend van een groot dierenpark tot een lokaal pannenkoekenrestaurant.

Aanname

Dit betreft bedrijven waarvoor het aanbieden van parkeerplaatsen de core business is. De parkeerplekken liggen doorgaans op locaties waar de exploitatie commercieel aantrekkelijk is. We gaan ervan uit dat dit ook geldt voor de exploitatie van laadfaciliteiten, wat met de groei van het aantal e-auto's nog beter zal worden. Op termijn zullen deze exploitanten ook in laadinfrastructuur moeten investeren om hun concurrentiepositie te behouden. De verwachting is dan ook dat zij dit zullen meenemen in hun bedrijfsstrategie en investeringsplanning.

4.2 Publieke en commerciële parkeergarages/-terreinen

Actie 1: LEREN – in gesprek met de doelgroep parkeerbedrijven

De G4-steden en MRA-Elektrisch gaan in gesprek met bedrijven die in meerdere steden commerciële parkeergarages exploiteren. Denk bijvoorbeeld aan QPark, Interparking en APCOA. Wat zijn hun stadsbrede plannen voor de komende jaren? De gesprekken vinden plaats tegen de achtergrond van het door veel partijen getekende VEXPAN-convenant over het laden in parkeergarages. Afhankelijk van de knelpunten die in de gesprekken worden genoemd, wordt er verder nagedacht over concrete acties.

Hiernaast gaat MRA-E met de aangesloten gemeenten in gesprek om de vraagstukken en obstakels voor de gemeentelijke parkeerbedrijven verder in beeld te brengen. Een serie bijeenkomsten brengt de parkeerbedrijven van verschillende gemeenten met elkaar in contact. De opzet is van elkaar te leren en te onderzoeken of zij ondersteuning nodig hebben om hun doelstellingen voor realisatie, exploitatie, beheer en onderhoud van laadinfrastructuur te halen.

Ook de G4 gaan de parkeerorganisaties activeren. Doel is een ambitieuze uitrol van de laadinfrastructuur te realiseren die aansluit bij de vraag. Utrecht en Amsterdam hebben al onderzocht hoe zij de komende jaren de groeiende vraag naar laadinfrastructuur in de eigen parkeergarages willen beantwoorden.

Acties 2: INFORMEREN - informatieverstrekking aan bedrijven

De gemeenten informeren eigenaren van commerciële parkeergarages over de voordelen die het plaatsen van laadinfra voor hen kan hebben. Hiernaast spannen zij zich in om een tool voor het uitrekenen van business cases te (laten) ontwikkelen.

Acties 3: BEGELEIDEN – Collectieve inkoop publieke parkeerorganisaties faciliteren

Afhankelijk van de uitkomsten van de bijeenkomsten met publieke parkeerorganisaties die MRA-E organiseert (actie 1), wordt gekeken naar de mogelijkheden voor de collectieve inkoop van laadinfrastructuur. Dit kan de gemeentelijke organisaties ontlasten en de

realisatie van laadinfrastructuur (aanzienlijk) versnellen. Een beslissing over deze collectieve inkoop wordt genomen zodra er meer duidelijkheid is over de wenselijkheid hiervan voor de betrokken parkeerbedrijven.

In bovenstaande aanpak is uitgewerkt op welke manier de G4-steden en MRA-Elektrisch aan de slag gaan om de knelpunten - daar waar nodig - weg te nemen of te verminderen.

In Deel 1 - De Analyse, hebben de G4-steden en MRA-Elektrisch de knelpunten ten aanzien van privaat laden in onze regio's in beeld gebracht.

Colofon

Teksten:

MRA-Elektrisch: Bram Leusink

Gemeente Utrecht: Erik Remkes

Bijdragen van:

Gemeente Amsterdam: Tommy Borger

Gemeente Rotterdam: Cindy Welters en Thom van Goeverden

Gemeente Den Haag: Dave Andringa

*Heeft u nog vragen of opmerkingen dan kunt u contact opnemen met
Bram Leusink: b.leusink@mrae.nl
of Erik Remkes: e.remkes@utrecht.nl*

April 2022