

Elektrisch laden in garages: *be in charge*

Vanaf 2019 wordt een versnelde toename van het aantal elektrische auto's verwacht. Hoe kun je je daar als eigenaar of exploitant van een parkeergarage op voorbereiden? Tips om *in charge* te blijven.

TEKST NIELS VOOGT EN JEROEN ROELANDS

Tanken is uit, laden is in. Maar dat is geen *breaking news*. Eind september 2017 reden volgens de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland in Nederland bijna 117.000 plug-in hybrides, waarvan ruim 18.000 volledig elektrisch. Deze groei zet verder door, niet in de laatste plaats omdat in het regeerakkoord is opgenomen dat vanaf 2030 uitsluitend nog emissieloze (elektrische) voertuigen verkocht mogen worden. Cruciaal hierbij is dat de laadinfrastructuur aansluit bij deze groei. Wat hierbij vooral belangrijk is, is het tijdig realiseren van voldoende - maar niet te veel - laadpunten op de juiste locaties, oftewel het juiste laadpunt op de juiste plaats. De technologische ontwikkelingen van de wijze en snelheid van laden gaan snel. Daarom zou het goed zijn als we het aantal laadpunten geleidelijk laten groeien en niet overall maar lukraak laadpunten gaan aanleggen. Daarnaast dienen we rekening te houden met het parkeren van conventionele auto's. Het gaat hierbij om het creëren van de juiste balans. Het aanleggen van onbenutte laadpunten leidt tot nadelige effecten. Het schaadt het imago van de e-voertuigen als de laadpunten vaak leegstaan, terwijl sprake is van een hoge parkeerdruk op de andere parkeerplaatsen op straat en in garages.

Vanwege de te verwachten - versnelde - groei van het aantal elektrische auto's (vanaf 2019 komt een nieuwe generatie e-voertuigen voor een groter publiek beschikbaar) is voorbereiding en actie nodig om parkeerders te kunnen blijven faciliteren op straat, maar ook in garages. De vraag waar veel eigenaren en exploitanten van parkeergarages mee kampen, is hoe ze zich goed kunnen voorbereiden op de groeiende vraag naar laadpunten. Dit zonder de parkeerexploitatie uit het oog te verliezen.

WEES UITDAGINGEN DE BAAS

Uitdagingen waar je als eigenaar of exploitant van een parkeergarage tegenaan loopt bij het realiseren van laadpunten voor elektrische voertuigen zijn onder andere:

- Hoe bepaal je het aantal benodigde laadpunten?
- Hoeveel laadpunten kun je plaatsen en waar?
- Hoe zorg je dat de elektrische laadpunten worden gebruikt?
- Hoe zorg je voor een gezonde exploitatie?

Vier tips om *in charge* te blijven:

Tip 1: Breng je parkeerder (en daarmee de potentiële elektrische lader) in kaart

Laadinfrastructuur in garages vergt een investering (voor aanschaf, plaatsing, beheer en onderhoud). Daarom wil je niet te veel laadpunten plaatsen die vervolgens onvoldoende worden gebruikt en ten koste gaan van parkeerplaatsen voor niet-elektrische auto's. Het is van belang je parkeerders (doelgroep) goed in kaart te brengen. Is de parkeerder in het bezit van een elektrische auto en is het nodig om te laden? Deze noodzaak hangt af van de afstand die is afgelegd naar de bestemming (nog beschikbare elektrische energie in de accu én de parkeerduur (beschikbare tijd om - voldoende - te laden). Door te kijken naar de omliggende functies van de parkeergarage wordt een goed beeld verkregen van het aantal potentiële klanten dat gebruik zal maken van de mogelijkheid om te laden. Voor het straatparkeren zijn door een samenwerking tussen markt, overheid en wetenschap kencijfers 1 ontwikkeld voor het bepalen van het aantal benodigde laadpunten in de openbare ruimte. Deze kencijfers vormen een goede basis voor het bepalen van het aantal laadpunten in garages. Als voorbeeld: een laadpaal in een garage bij een lokaal winkelcentrum zal niet worden gebruikt omdat de noodzaak tot laden nihil is (korte verplaatsing tussen woning en

winkel) en de parkeerduur te kort om te laden. Het plaatsen van een laadpunt heeft in dit geval niet zo veel zin. Een laadpunt in een parkeergarage nabij functies met een groter verzorgingsgebied zoals een pretpark, historische binnenstad of schouwburg zal eerder gebruikt worden omdat bijvoorbeeld de afstand die de gemiddelde bezoeker aflegt van en naar huis groter is dan de actieradius van de elektrische auto of omdat de parkeerduur lang genoeg is en het loont om de batterij op te laden zodat dat niet meer op een later moment hoeft. Hier ligt ook de relatie met het type laadpunt dat je aan de klant aanbiedt (snel laden versus langzaam laden); bij een pretpark sta je gemiddeld langer (langzaam laden) dan in die binnenstad (snel laden).

Tip 2: Inventariseer de (on)mogelijkheden

Veel bestaande garages zijn niet voorbereid op het leveren van grote hoeveelheden elektriciteit voor van het laden van elektrische voertuigen. Inventariseer daarom hoeveel de bestaande transformatoren en generators aan capaciteitsuitbreiding of het realiseren van een *smart grid*. Breng in kaart wat de mogelijkheden zijn om zelf energie te genereren (bijvoorbeeld zonnecellen plaatsen op het

dak) en op te slaan. Voor een optimaal gebruik van bestaande infrastructuur in de garage is het raadzaam om de laadpunten in de nabijheid van kabels en leidingen of de energiebron zelf te plaatsen. Hiermee worden het energieverlies en de kosten voor het aanleggen van kabels en leidingen beperkt. Maak vooraf een plan (waar komen toekomstige laadpunten?) en bereid de systemen voor op uitbreiding zodat je snel laadpunten kunt bijplaatsen als dat nodig is en de gevraagde energie kunt leveren op piekmomenten. Reserveer voldoende ruimte in kabelgoten en technische ruimtes en maak vooraf afspraken met energieleveranciers.


Tip 3: Maak een realistische Business Case

Een eigenaar of exploitant wilt uiteraard dat de laadpalen maximaal gebruikt gaan worden om de investering terug te verdienen. Ook onderhoud van de laadpunten moet worden bekostigd, net als de energiekosten zelf. Maak daarom een realistische businesscase. Kijk hierbij naar de groei van het aantal gebruikers, veranderingen in het aanbod van functies nabij de garage (in relatie met de doelgroep), het te hanteren laadtarief (marktconform, 'gratis' aanbieden of verdisconteerd in het parkeertarief) en

technologische ontwikkelingen zoals laadtechnieken (*smart charging*) en elektrische voertuigen zelf: een grotere actieradius betekent minder noodzaak tot én minder vaak laden.

Tip 4: Communiceer naar de gebruiker

Om het gebruik van de laadpunten te stimuleren is het van belang dat zowel online als in de garage wordt gecommuniceerd dat in de garage geladen kan worden en waar. Geef real time en betrouwbare informatie over de beschikbaarheid van laadpunten, want je wilt voorkomen dat iemand voor een laadpunt staat dat al in gebruik is. Die klant komt niet snel nog eens terug.

Kortom: investeer nu in goede faciliteiten voor de elektrische rijder - de klant van de toekomst. Maar voorkom dat je laadpunten realiseert voor de leegstand. 

¹Kencijfers Openbare Laadinfrastructuur Elektrisch Vervoer, Nationaal Kennisplatform Laadinfrastructuur, mei 2017.

NIELS VOOGT en JEROEN ROELANDS - Goudappel Coffeng

