



Laden op de zaak? Zó regelt u laadpalen

deltaenergie.nl



Nederland telt steeds meer elektrische rijders; zowel privé als zakelijk. In 2019 werden bijna 60.000 elektrische auto's verkocht, zo'n 140% meer dan het jaar daarvoor.

De Tesla Model 3 was in 2019 het best verkopende automodel in Nederland. Het is voor het eerst dat een elektrische auto op de eerste plaats staat van de meest verkochte automodellen. Dat kwam vooral door de verhoging van de bijtelling per 1 januari 2020, maar het geeft ook zeker een trend aan. Eind 2019 noemde de ANWB het jaar 2020 het 'jaar van de grote omslag' voor het elektrisch rijden. Met andere woorden: de kans dat zich onder uw gasten, klanten of bezoekers elektrische rijders bevinden wordt steeds groter. Een kans? Als u het goed aanpakt wel! Wij vertellen hoe u het slim aanpakt.

Steeds meer werknemers kiezen voor een elektrische leaseauto en werkgevers voor elektrische poolauto's. Een belangrijke reden voor deze opkomende trend is de fiscale bijtelling van 8% bij een vol-elektrische auto tegenover 22% voor alle andere auto's. Daarnaast is de brandstof van een elektrische auto een stuk goedkoper. Rijden met een elektrische auto bij een gemiddelde elektriciteitsprijs van tussen de 6 en 8 cent per kWh komt neer op een kilometerprijs van 1,5 cent per kilometer. Een auto op diesel rijdt u gemiddeld voor 8 cent per kilometer en een benzineauto voor 14 cent per kilometer.

Verdienmodel

De groei van het aantal elektrische auto's door de gunstige bijtelling en de lage brandstofkosten zorgen ervoor dat de vraag naar laadpunten evenredig toeneemt. Voor bedrijven wordt het dus steeds interessanter om zelf één of meerdere eigen laadpunten te hebben. Bovendien verdienen laadpalen zichzelf snel terug, vaak al binnen vijf jaar. Dan gaan ze vaak nog vijf jaar mee en kunnen ze voor extra inkomsten zorgen. Dat maakt laadpalen, net zoals zonnepanelen, een slimme investering.

Als u een open parkeerplaats heeft, kunt u ervoor kiezen om uw laadpalen open te stellen voor bezoekers, klanten of gasten. Laadpalen gebruiken de stroom van uw bedrijf. De gebruiker betaalt met zijn laadpas per kilowattuur. Het verschil tussen wat de gebruiker betaalt (28 cent) en de stroomprijs die u aan uw energieleverancier betaalt komt - los van de administratiekosten voor de energieleverancier - bij u terecht. Dit kan een interessant verdienmodel zijn.

Een laadpunt als extra duurzame service

In bepaalde branches is parkeren op eigen terrein een belangrijk pluspunt. Denk aan een congres- of vergaderlocatie, een hotel, een restaurant of toeristische attractie. Als op dat

parkeerterrein dan ook nog laadpunten beschikbaar zijn, heeft u per definitie een streepje voor op de concurrentie. Elektrische rijders laten hun keuze voor een vergaderlocatie, restaurant of hotel vaak afhangen van de aanwezigheid van een laadpunt. Als ze zakelijk op pad zijn, maar ook in privétijd.

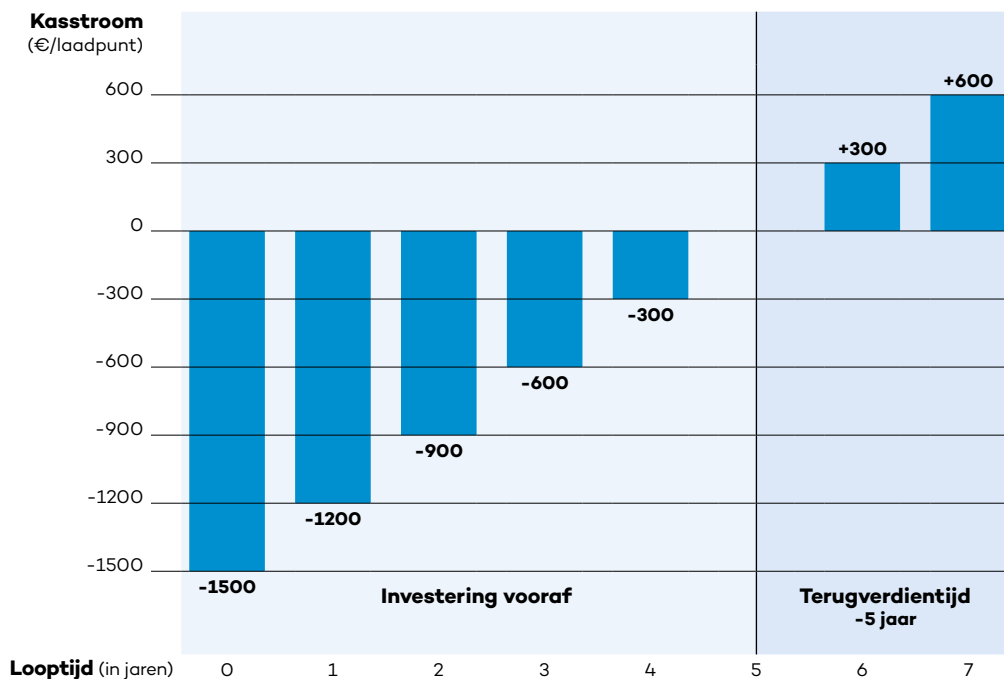
Vergelijk het met wifi. Dat was voorheen ook niet vanzelfsprekend, nu is het overal (vrij) verkrijgbaar. Verschillende apps en websites laten zien welke locaties een laadpaal tot hun beschikking hebben. Op Booking.com kunt u bijvoorbeeld overnachtingsmogelijkheden selecteren met een laadpaal. Daarnaast kunnen gasten via Google Maps zien waar de laadpunten zich bevinden. Grote kans dat ze eerder bij een restaurant of hotel stoppen met een laadpaalvoorziening, zodat ze tijdens het laden kunnen werken of eten. Het laden van een elektrische auto duurt immers toch minimaal een half uur en dat is kostbare tijd.

Met een eigen laadpunt voegt u een **unique selling point** toe aan wat u al te bieden heeft. U kunt er misschien wel een nieuwe klantengroep mee aanboren. Voor een elektrische rijder is de laadpaal vaak de eerste kennismaking met uw bedrijf. Als een elektrische rijder goed kan parkeren en probleemloos kan **stekkeren** en laden, dan is de eerste goede indruk al gemaakt. Een duurzame, eigentijdse indruk.



Terugverdientijd

We zeiden het al eerder: laadpalen kunnen zich binnen vijf jaar terugverdienen. Omdat de levensduur van een laadpaal minimaal tien jaar is, kunt u in de periode daarna geld verdienen aan uw laadpunt. De tabel hieronder geeft weer waar het omslagpunt ligt en wanneer uw laadpaal u extra inkomsten op kan leveren.



Extra opbrengsten uit laadpunten

- U koopt Incharge laadpunten via DELTA/Vattenfall
- De geladen stroom komt terug op uw energierekening
- U krijgt 21 eurocent per geladen kWh retour
- Bij een inkoopprijs van 6 eurocent per kWh levert u dit 15 eurocent per kWh aan extra opbrengsten op
- Uitgaande van 2.000 kWh (10.000 km rijden) per laadpunt per jaar levert dit een extra opbrengst op van 300 euro per laadpunt per jaar
- Als er meer wordt opgeladen zijn opbrengsten natuurlijk hoger

De kosten van een laadpaal

De exacte kosten van het plaatsen van een laadpaal hangen af van de (technische) installatie. Naast de kosten voor de laadpaal zelf, zijn er namelijk ook variabele kosten. Hoe hoog deze kosten zijn, is afhankelijk van de afstand tussen de laadpaal en (de staat van) de meterkast in uw bedrijfspand. De kosten voor een laadpaal met twee aansluitingen zijn 2.500 tot 3.000 euro. De kosten van de installatie zijn 500 tot 1.500 euro per laadpaal. Gemiddeld vinden er per dag één á twee laadsessies per aansluiting plaats. Dit is afhankelijk van het aantal bezoekers en werknemers met een elektrische auto en de duur van de laadsessies. Na vier uur is een auto ongeveer voor 80 procent opgeladen, afhankelijk van het soort auto.

Subsidiemogelijkheden

De overheid stimuleert elektrisch rijden. Wanneer u ervoor kiest om één of meerdere laadpalen op uw bedrijfsterrein neer te zetten, kunt u aanspraak maken op verschillende subsidies. Zo kan het plaatsen van laadpalen voor uw bedrijf extra interessant worden.

Milieu Investeringsaftrek en Vamil-regelingen

Profiteren van de Milieu Investeringsaftrek kan gunstig uitpakken. De investeringsaftrek in geval van laadpalen kan oplopen tot 36% van het investeringsbedrag en komt bovenop uw gebruikelijke investeringsaftrek. Met de Vamil kunt u 75% van de investeringskosten afschrijven. Wel dient de investering meer dan 2500 euro te bedragen. Maar in de regel bent u dit altijd wel kwijt aan een laadpunt inclusief installatie.

Lokale subsidies

Er zijn gemeenten in Nederland die elektrisch rijden willen stimuleren door extra subsidies. Hier kunnen wel condities aan verbonden zijn, zoals de eis dat laadpalen worden opengesteld voor derden en dus niet alleen voor medewerkers en bezoekers. Informeer bij uw gemeente naar de mogelijkheden.

Voorkom een zwaardere stroomaansluiting

Als u besluit om meerdere laadpalen aan te schaffen bestaat de kans dat uw stroomaansluiting (de connectie tussen het openbare stroomnet en uw bedrijf) uitgebreid moet worden. Dat is vaak een kostbare ingreep die in één keer het verdienmodel dat u dacht te kunnen realiseren, teniet kan doen. Gelukkig zijn er allerlei slimme manieren om een uitbreiding van de stroomaansluiting te voorkomen.



Local load management

Met local load management worden alle laadpunten aan elkaar gekoppeld met een datakabel. Zo vormen de laadpunten een soort cluster in uw interne stroomnet. Vervolgens wordt er een maximum vermogen aan dat cluster toegekend. De laadpunten in het cluster communiceren met elkaar en verdelen het beschikbaar vermogen efficiënt, zodat de auto's met voldoende snelheid geladen kunnen worden.

Dynamic load balancing

Dynamic load balancing is nog een stapje slimmer. Daarmee wordt het maximale vermogen uit uw elektriciteitsaansluiting gehaald. Immers, er is altijd wel 'ruimte' omdat gedurende de dag lang niet altijd het maximale vermogen van de stroomaansluiting wordt gebruikt. Het nog beschikbare vermogen in uw bedrijfspand wordt real time toegekend aan de laadpunten. Dit zorgt ervoor dat de elektriciteitsaansluiting niet verzwaard hoeft te worden.

Extra batterij

In de nabije toekomst kan een batterij uitkomst bieden om extra vermogen te genereren. Denk aan duurzame energie die met zonnepanelen wordt opgewekt waarmee auto's vanuit de batterij 's avonds opgeladen kunnen worden in plaats van via het netwerk. Zo wordt er optimaal gebruik gemaakt van duurzame energie.

Een laadpaal leasen

Kunt u of wilt u niet investeren in laadpunten, maar u wilt wel de service bieden aan bezoekers en medewerkers? In dat geval kunnen wij u ook van dienst zijn. U kunt namelijk ook een laadpaal leasen. Voor een vast maandbedrag beheren en onderhouden wij de laadpaal voor u. Met een leasecontract betaalt u het verschil tussen wat de gebruiker betaalt en het stroomtarief. Aan het eind van de leaseperiode van gemiddeld 5 jaar is de laadpaal betaald.

DELTA en Vattenfall

DELTA Energie werkt met moederbedrijf Vattenfall samen bij het aanbieden van laadinfrastructuur voor elektrische auto's. Informeer bij uw DELTA-accountmanager of bel met onze zakelijke klantenservice en wij helpen u snel verder. Heeft u een DELTA energiecontract? Dan worden de auto's die aangesloten worden op uw laadpaal automatisch met de 100% groene stroom van DELTA opgeladen.

Tot slot

De verkoop van elektrische auto's vertoont een sterk stijgende lijn. Experts stellen zelfs dat we aan de vooravond staan van een explosieve groei. Steeds meer bedrijven elektrificeren hun wagenpark, maar ook particulieren kiezen steeds vaker bewust voor een elektrische auto. Voor steeds meer mensen wordt het opladen van de auto een onderdeel van het dagelijks leven. Bij zakelijk gebruik, maar ook bij privé gebruik: tijdens een weekendje weg, tijdens het winkelen of een avondje uit. Voor u liggen er dus kansen om u te onderscheiden van de concurrentie. Het is nu de tijd om die kansen te pakken!



Ziet u ook kansen voor laadpalen bij uw bedrijf?

Of wilt u weten welke laadoplossing het meest geschikt is voor uw situatie?

Neem contact met ons op via 0118 – 22 55 77
of kijk op deltaenergie.nl/laadpalen.

DELTA Energie B.V.
Buitenruststraat 10
4337 EH Middelburg

Postadres
Postbus 5048
4330 KA Middelburg

sales@deltaenergie.nl
Telefoon: 0118 – 22 55 77 (op werkdagen
van 08.00 uur tot 18.00 uur)



deltaenergie.nl

