

<b>Onderwerp</b>	Reactie NAL-G4 op marktconsultatie subsidieregeling private laadinfrastructuur bij bedrijven (SPiLa)
<b>Datum</b>	28-3-2024

---

## Algemeen

- Verduidelijking definities:
  - Laadpunt: een vaste of mobiele, al dan niet op het net aangesloten interface voor het overbrengen van elektriciteit naar een elektrisch voertuig die eventueel weliswaar beschikt over een of meer connectoren zodat zij compatibel is met verschillende typen connectoren maar die slechts in staat is één elektrisch voertuig tegelijk op te laden, met uitzondering van apparaten met een laadvermogen lager dan of gelijk aan 3,7 kW die niet in de eerste plaats voor het opladen van elektrische voertuigen zijn bestemd;
  - Laadstation: een fysieke installatie op een specifieke locatie, bestaande uit één of meer laadpunten.
- Advisering
  - Is een advies over te realiseren laadinfrastructuur een vereiste om aanspraak te maken op de subsidie? Daar lijkt het nu niet op maar is wel aan te raden als vereiste op te nemen voor grotere laadvoorzieningen (bijv. >10 laders tot 22kW, of vanaf enkele DC-laders vanaf 150kW). Een goed advies leidt tot een beter inpassing en gebruik van het bestaande elektriciteitsnet en daarmee minder bijdrage aan netcongestie. Ook zorgt een goed advies voor een "toekomstbestendig laadplan" en bespaart zowel toekomstige kosten voor de ondernemer als druk op schaarse diensten door voorkomen van onnodige (extra) technische aanpassingen.
- Publiek (of door derden) toegankelijke laadlocatie lijkt nu geen vereiste. Dat is op zich positief (maakt de regeling toegankelijker en laagdrempeliger). Anderzijds is het wel van belang om te realiseren laadinfra zo optimaal mogelijk te gebruiken en dat deze dus toegankelijk is voor derden. Dit hoeft niet perse volledig publiek toegankelijk te zijn, maar bijv. voor naburige bedrijven of leveranciers / klanten. Collectieve oplossingen zijn vaak preferabel omdat dit bijdraagt aan optimaal gebruik van de gerealiseerde hardware en daarmee minder druk op ruimte / elektriciteitsnet. Een mogelijk oplossing kan zijn om onderscheid te maken tussen de toegekende subsidiebedragen bij wel / niet delen van laadinfrastructuur. Aandachtspunt is dat er uiteindelijk niet onverhoopt een gat valt tussen de subsidieregelingen voor private laadinfra en publieke laadinfra, waardoor semipublieke openstelling wordt ontmoedigd.
- Aanvullende energieoplossingen / 'mitigerende maatregelen' (bijvoorbeeld batterij, energiemanagementsysteem, energiehub, etc.) lijken geen onderdeel van deze regeling. Ook kosten die gepaard gaan met uitbreiding van de netaansluiting zijn dat nu niet. Dat lijkt een gemiste kans, omdat dit bij kan dragen aan zowel de financiële en technische haalbaarheid (en daarmee het laden van zoveel mogelijk voertuigen) en optimaal gebruik van beschikbare netcapaciteit.
- Er worden geen voorwaarden genoemd m.b.t. het delen van data omtrent kenmerken / gebruik van de laadvoorzieningen. Om inzicht te krijgen in de realisatie van een (semi-) privaat laadnetwerk kan het wel interessant zijn om hier bepaalde afspraken over op te nemen. Uiteraard kan dat geanonimiseerd.

## Specifieke artikelen

- Artikel 2.3.3 Subsidiabele activiteiten
  - Lid 1: Wat is de definitie van 'niet te allen tijde'. Worden hier minimale opengestelde tijden voor vastgelegd?
  - Lid 2 (inhoud van het advies):
    - Op het eerste gezicht een vrij volledige lijst die niet té uitgebreid is (om het advies ook laagdrempelig en goedkoper te maken). Wel ontbreekt hier de geprognoseerde vermogensvraag, al zit die impliciet al verwerkt in benodigde netaansluiting (= gecontracteerd vermogen?).
    - Wat ook ontbreekt is de toepassing van 'mitigerende maatregelen', waarmee de piek vermogensvraag (en daarmee mogelijk problemen m.b.t. het verkrijgen van een geschikte netaansluiting) kan worden afgevlakt en daarmee een mogelijkheid om beter om te gaan met beperkingen vanuit het net (congestie). Bijvoorbeeld toepassing van een batterij, collectieve oplossingen (bijv. laadplein), capaciteitsbeperkende contracten en energiehubs. Indien er sprake is van onvoldoende netcapaciteit zou een advies altijd ook op de potentie van dit soort 'out of the box' oplossingen in moeten gaan.
    - Hier vallen ook *no regret* maatregelen onder, zoals toepassing van slim (netbewust) laden / *load balancing* en goed energiemanagement (waaronder laden op het vermogen dat nodig is en niet onnodig snel laden). Dit zijn maatregelen die in elke vorm van advies meegenomen zouden moeten worden en zijn ook verstandig voor ondernemers vanuit kostenbesparing, operationele efficiëntie, inzetten van de voertuigen voor de eigen energievoorziening, etc.
    - Ook mist een financiële component in het advies. Wat zijn de benodigde investeringen? Welke operationele kosten moeten rekening mee worden gehouden? Welke baten staan hier tegenover, zoals subsidies en HBE's?
    - Tot slot, indien sprake is van een samenwerkingsverband, mist het organisatorische aspect. Welke organisatievorm is vereist? Wie pakt welke rol binnen het collectief? Welke juridische afspraken / consequenties komen hier bij kijken?
    - Kortom: het advies moet een "toekomstbestendig laadplan" beschrijven, aangezien bij grotere wagenparken niet alle fossiele voertuigen tegelijk worden omgezet in ZE-varianten. Rekening houdend met afschrijvingstermijnen zal het ZE wagenpark dus met de jaren groeien en energie- en laadinfrastructuur dient mee te groeien. In een keer alles aanleggen kan te duur zijn. Op basis van het advies kunnen slimme investeringen al gedaan worden, bijvoorbeeld in de meterkast, bekabeling en aansluiting bij netbeheerder of keuze van mitigerende maatregelen zoals zonnepanelen of stationaire batterijen. Zo kan de basis worden gelegd voor toekomstige groei en worden dubbele werkzaamheden en uitgaven voorkomen.
  - Lid 3 (subsidie van de laadinfrastructuur)

- In relatie tot 2.3.6: indien ‘mitigerende maatregelen’ of aanvullende infrastructuur om collectieve laadinfra mogelijk te maken worden gerealiseerd, staat hier geen aanvullende subsidie tegenover. Een suggestie is om de inhoud van onderdeel a (basisinfrastructuur) expliciet subsidiabel te maken. Eventueel onder voorwaarden van aantoonbare ontlasting van het energienet door mitigerende maatregelen of collectieve aanpak.
- Artikel 2.3.4 Aanvrager
  - Het is een gemis dat overheden, m.n. gemeenten, géén aanspraak kunnen maken op deze subsidie, terwijl ook deze organisaties voor het semipublieke domein laadinfrastructuur en moeten willen organiseren, waarbij financiering een wezenlijke drempel kan zijn.
  - Voor OV-concessies is een laadstation van 600 kW of meer redelijk standaard. Dit betekent dat zij in aanmerking komen voor subsidie voor het realiseren van laadinfra terwijl een concessiebeschikking reeds een subsidie is voor het uitvoeren van een OV-concessie, waaronder dus de investeringen in laadinfra. Het openstellen voor derden betekent een commerciële activiteit en verbetert de Business Case van de concessiehouder. Betekent het verstrekken van deze subsidie dan dat de concessie-beschikking daarmee in mindering moet worden gebracht?
- Artikel 2.3.6 Hoogte subsidie
  - De voorwaarden lezen nu alsof de mate van subsidiering van advies gerelateerd wordt aan het type laadinfra. Die keus is niet logisch. Het gaat om de inspanningen om tot dat advies te komen en niet per se de uiteindelijke techniek (type laadinfrastructuur) die gerealiseerd wordt. Het is de complexiteit van de situatie die bepaalt hoe lang een adviestraject duurt, ook al kan dit uiteindelijk laadinfra met lagere vermogens betekenen.
  - Het maximale subsidiebedrag lijkt geen onderscheid te maken tussen samenwerkingsverbanden en individuele aanvragen. De hoogte is in alle gevallen €350.000 per kalenderjaar. Dit zorgt voor een perverse prikkel om individueel subsidie aan te vragen, terwijl collectieve oplossingsrichting juist veel toegevoegde waarde bieden hebben (o.a. voor omgang met netgongestie). Om samenwerkingsverbanden te bevorderen zouden aanvragers hun aanvraag moeten kunnen bundelen en zou het maximale bedrag voor deze groep aanvragers hoger moeten liggen, in lijn met het onderscheid dat wordt gemaakt in tegemoetkoming van de kosten voor advisering. Een andere optie is om een extra subsidiabele post toe te voegen voor gezamenlijke basisinfrastructuur.
  - Ook hier de referentie naar de concessiebeschikkingen van een openbaar vervoerder: als voor de laadinfrastructuur géén maximum geldt, wordt deze maximering dan in mindering gebracht op de concessiebeschikking? Deze subsidie beoogt volgens 2.3.2: stimuleren van investeringen gericht op laadinfra voor elektrische voertuigen. Het is de vraag of de OV-sector nog verder gesubsidieerd hoeft te worden. Er zijn redenen om aan te nemen dat dit ondertussen een volwassen markt is met voldoende marktwerking, mede mogelijk gemaakt door eerdere subsidieringen vanuit convenant Zero Emissie Openbaar Vervoer en de daarbij behorende concessie-beschikkingen.
- Artikel 2.3.7 Subsidieplafond en wijze van verdelen
  - Het is lastig te beoordelen of het plafond van 400 subsidies afdoende is. Geldt dit aantal per jaar of voor de totale looptijd van de subsidie? En wordt hier onderscheid gemaakt in collectieve aanvragen (waarbij in één keer veel meer bedrijven worden geholpen) of alleen individuele aanvragen? Er lijkt daarnaast

geen onderscheid te worden gemaakt in grote en kleine uitgekeerde bedragen. Kortom, de vraag is of het logisch is om hier een absoluut aantal adviezen als plafond te kiezen in plaats van een plafondbedrag.

- Het is niet duidelijk waarom is gekozen voor volgorde van binnenkomst al enig criterium. Waarom worden andere zaken als AFIR, implementatie ZE-zones en andersoortige urgentie niet meegewogen? Er bestaat nu een risico dat door een veelheid van aanvragen de regeling snel na openstelling is overschreven, aanvragers achter het net vissen terwijl effectiviteit van aanvragen die wel worden toegekend niet gewaarborgd is.
- In relatie met art. 2.3.10.f/g en 2.3.11.e; bij de aanvraag moet een gedetailleerde offerte van de laadinfrastructuur worden toegevoegd. Dit betekent dat er veel offerteaanvragen plaats zullen vinden met mogelijk een grote belasting voor de leveranciers van laadinfrastructuur en gerelateerde toeleveringsketen, nog afgezien van de last bij aanvragers zelf. Bij de huidige wijze van verdelen en subsidieplafond zijn de gunningskansen mogelijk beperkt met het risico dat veel aanvragen niet gehonoreerd worden.
- Dit wordt versterkt door het verlopen van deze regeling per 2028. Ondernemers houden rekening met een optimale datum van vervanging van hun voertuigen en dat zal in gevallen ook na 2028 zijn, mede omdat een aantal overgangsregelingen betreffende de ZE-zone 2030 als einddatum hebben. Door het 'vroegtijdig' eindigen van de subsidie kan het zijn dat de effectiviteit van de regeling lager uitpakt, omdat de implementatie van ZE-voertuigen bij sommige ondernemers niet overeenkomt met de looptijd van de subsidie.
- Artikel 2.3.12 Aanvraag aanleg laadinfrastructuur vanaf €25.000
  - Lid 1.e: contract met netbeheerder dat capaciteit dekt. Hieruit blijkt dat de eventuele verzwaring van de netaansluiting al geregeld moet zijn. Is dat reëel om te verwachten voordat bekend is of subsidie toegekend wordt? Bovendien lijkt hier een gat te vallen voor partijen die ernstigste hinder ondervinden van netcongestie, waarbij de eis van contract met netbeheerder en realisatie termijn (lid 2: 24 maanden met eenmalig uitstel van 12 maanden volgens 2.3.17 lid 2) vaak niet haalbaar zal zijn.
  - Lid 2: De eisen dat de benodigde netcapaciteit binnen twee jaar gerealiseerd is, is niet realistisch. Zelfs in gebieden waar momenteel nog geen netcongestie is afgekondigd, zal dit vaak een te beperkte periode zijn, specifiek m.b.t. ontwikkelen van *green field* locaties.
- Hoofdstuk 6 Advies en consultatie
  - Regeldruk: De tijd die een ondernemer nodig heeft om deze regeling te doorgronden wordt ingeschat op 2 uur. Onze inschatting is dat dit te weinig is. Daarnaast is het uurtarief van € 60,- aan de lage kant.
  - Subsidie voor advies: Hier wordt uitgegaan van 3 uur oftewel € 180,-. Onze inschatting is dat dit te weinig is. Naast het indienen van de aanvraag moeten ook alle inspanningen die een (kleine) ondernemer moet doen om offertes en contracten af te sluiten hierin worden meegenomen.