

Input voor DKTI 3 Internet Consultatieronde mbt het instrument “Learning by Using”.

De afgelopen maanden zijn wij intensief betrokken geweest bij de vraaggeneratie rond een waterstof tankstation voor wegverkeer en scheepvaart. Dat de maritieme markt voor H2 nog in de kinderschoenen staat was van begin aan duidelijk. Maar in de zoektocht naar de H2-vraag zijn we steeds meer tot het inzicht gekomen dat ook voor wegtransport de waterstofmarkt nog maar aan het begin van ontwikkeling staat.

De vraaggeneratie heeft vele positieve intenties opgeleverd van bedrijven, maar in alle sectoren liepen we ook tegen forse drempels aan. Veel voorkomende struikelblokken zijn dat de betreffende waterstof voertuigen nog niet op de markt leverbaar zijn. Of dat de aanschafprijzen een factor 2,5 voor trucks en 5 voor bestelvoertuigen hoger is dan de gangbare modellen.

Wij juichen de insteek van “learning by using” in deze DKTI-ronde dan ook van harte toe. In opzet is het een instrument dat een stevige impuls kan geven aan de vraaggeneratie.

Voorwaarde is dan wel dat de subsidie gelden kunnen bijdragen aan massa in de vraag. Een belangrijke notie is daarbij dat het vraagvolume voorwaardelijk is voor het opzetten van een corridor van H2-tankstations en andersom dat die corridor weer voorwaardelijk is om transporteurs op H2 te brengen. Het subsidievolume van 11 miljard € is naar onze mening voor Nederland ontoereikend om massa te creëren en dit kip-ei vraagstuk te doorbreken. Wij geven u daarom in overweging om het subsidievolume substantieel te vergroten of als alternatief dit volume in te zetten voor een specifieke regio of corridor.

Een andere notie uit de marktconsultatie is dat het op H2 brengen van vrachtauto's, zowel in tijd als kosten mogelijk een grotere afstand heeft tot de markt dan het op H2 brengen van bestelbussen en bestelauto's. Bovendien vraagt de investering in een vrachtauto een relatief groot financieel volume. Ook deze notie pleit ervoor om het instrument van “learning by using” meer focus te geven, door het te richten op het segment van bestelbussen en auto's. Bij gelijk financieel volume kun je meer H2 bestelbussen dan vrachtwagens op de markt brengen. De overtuiging is dat je daarmee de drempel in de markt verlaagt en sneller massa genereert.

Als laatste willen wij u sterk in overweging geven om gunningsprincipe first come, first served los te laten. De kwaliteit en met name kwantiteit van de aanvragen kunnen sterk verschillen. Massa is bittere noodzaak om het kip-ei vraagstuk te doorbreken. Dit pleit ervoor om ook in de gunningsbeoordeling de omvang van het wagenpark sterk mee te laten wegen.

Wij verzoeken u beide bovenstaande overwegingen in beschouwing te nemen en daarmee het verwachte effect van “learning by using” te bevorderen.