

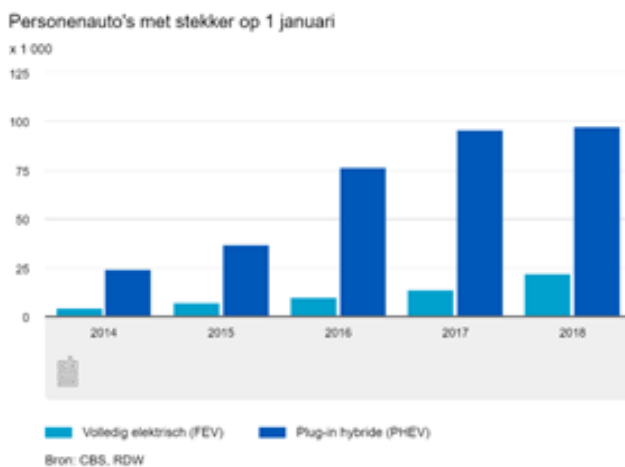
vanuit Ifmec perspectief

VERDUURZAMEN WAGENPARK

Binnen veel organisaties speelt duurzaamheid momenteel een grote rol in de bedrijfsvoering. Een onderdeel van die bedrijfsvoering is het wagenpark. Door het wagenpark te verduurzamen valt er veel CO₂-uitstoot te verminderen binnen de organisatie. Op dit moment is de elektrische auto de koploper wat betreft de mogelijkheden voor duurzaam vervoer. Naast de elektrische auto zijn alternatieven: auto delen, openbaar vervoer, fietsen en de waterstofauto (ook elektrisch).

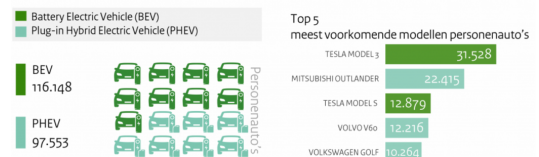
DE ROL VAN ELEKTRISCH RIJDEN

We zien dat het aantal elektrische auto's binnen Nederland fors aan het toenemen is (Figuur 1 en 2). Verschillende partijen zoals Tesla, Renault en Nissan introduceren steeds nieuwe vormen van elektrische auto's. Het begrip "laadpaal" is inmiddels ingeburgerd: op elke parkeerplaats of parkeergarage vindt men tegenwoordig wel een laadpaal. Elektrisch rijden wordt steeds belangrijker in het dagelijks leven. Tegelijkertijd stimuleert de Rijksoverheid het elektrisch rijden door het creëren van fiscale voordelen (Tabel 2, p5).



FIGUUR 1: GROEI ELEKTRISCHE AUTO'S 2014 - 2018 [2]

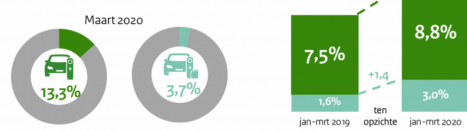
Elektrische voertuigen op de Nederlandse wegen t/m 31 maart 2020



Verkochte elektrische personenauto's in de maand maart 2020



Verkoop-marktaandeel



FIGUUR 2: GROEI ELEKTRISCHE AUTO'S IN NEDERLAND FEB 19 - FEB 20 [1]

[1] [HTTPS://WWW.RVO.NL/ONDERWERPEN/DUURZAAM-ONDERNEMEN/ENERGIE-EN-MILIEU-INNOVATIES/ELEKTRISCH-RIJDEN/STAND-VAN-ZAKEN/CIJFERS](https://www.rvo.nl/onderwerpen/duurzaam-ondernemen/energie-en-milieu-innovaties/elektrisch-rijden/stand-van-zaken/cijfers)
[2] [HTTPS://WWW.CBS.NL/NL-NL/NIUWS/2020/16/BIJNA-200-DUIZEND-STEKKERAUTO-S](https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2020/16/bijna-200-duizend-stekkerauto-s)

URGENTIE

Veel organisaties hebben moeite met het faciliteren van een omgeving waar veel elektrische auto's komen. Een organisatie met een groot aantal werknemers die elektrische (gaan) rijden heeft behoefte aan meer faciliteiten dan een organisatie met een groot aantal benzine/diesel rijders. Medewerkers met een elektrische auto hebben namelijk ook behoefte aan het opladen van de auto. Een facility manager moet daarom de juiste laadinfrastructuur organiseren voor zijn/haar medewerkers. Omdat we te maken hebben met een nieuwe markt waarin producten worden aangeboden in verschillende soorten en maten, mist er bij veel managers kennis en ervaring om goed om te gaan met dit vraagstuk.

HUIDIGE SITUATIE

Er zijn verschillende organisaties die zich al voor een langere periode bezighouden met elektrisch rijden en laadpalen. Deze organisaties zijn meegegroeid met de ontwikkelingen van de markt, daar proeven ze nu het nadeel van. De markt van laadpalen en het opladen van een elektrische auto's is een markt van volkomen concurrentie met sterke monopolistische kenmerken. In de huidige situatie bepaalt elk bedrijf haar gewenste laadinfrastructuur aan de hand van schattingen, verwachtingen en rekenmodellen van de laadpaal leverancier, de partij die geld verdient aan het uitbreiden van de laadinfrastructuur. Door deze werkmethode wordt het gedrag en de behoefte van de gebruiker (medewerker en bezoeker) vergeten en niet meegenomen in de uiteindelijke totstandkoming van de laadinfrastructuur. Er worden laadvoorzieningen aangeboden zonder de vraag te weten. Het gevolg is dat het aanbod niet goed is afgestemd op de werkelijke vraag waardoor er inefficiënt gebruik wordt gemaakt van de laadvoorzieningen en het maximale netvermogen.

Naast de interne belemmeringen zijn er ook verbeterpunten wat betreft de samenwerking met externe (laadpaal) leveranciers. In de huidige situatie hebben organisaties en leveranciers een vraag-antwoord relatie. Zodra er vanuit de gebruiker een schreeuw komt naar laadpalen dan gaat de organisatie vragen bij de leverancier. Dit is een reactieve aanpak. De leverancier levert, onderhoudt en beheert de laadpalen maar ondersteunt niet op het gebied van laadbehoefte, efficiënt en effectief gebruik.

***WERKKOSTEN REGELING:**

*Een werkgever die laadpalen plaatst bij haar medewerkers thuis of op eigen locatie mag deze kosten vergoeden. Dit mag tot een bedrag van maximaal €0,19 per kilometer dat aan de werknemer wordt betaald. Alle vergoedingen die hiernaast worden betaald gaan in strijd met de WKR (Werkkostenregeling). Dit betekent dat de werkgever aan haar medewerkers een marktconforme vergoeding moet vragen voor het laden op eigen locatie. Medewerkers mogen niet gratis laden anders wordt dit gezien als verkapt loon [3].

[3] [HTTPS://WWW.RIJKSOVERHEID.NL/ONDERWERPEN/INKOMSTENBELASTING/VRAAG-EN-ANTWOORD/WERKKOSTENREGELING-WKR](https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/inkomstenbelasting/vraag-en-antwoord/werkkostenregeling-wkr)

VISIE OP DE TOEKOMST

De visie van Ifmec is dat elektrisch rijden binnen een organisatie optimaal gefaciliteerd kan worden als de gebruiker centraal staat. Om optimaal te faciliteren in laadpalen moeten het gedrag en de behoefte van de gebruiker duidelijk in kaart worden gebracht. De organisatie moet weten hoeveel elektrische auto's dagelijks het pand bezoeken, hoe lang de auto's er staan en wat er gemiddeld wordt bijgeladen. Aan de hand van gebruikersprofielen kan de organisatie onderscheid maken in verschillende behoeftes (gebruikersprofielen) en aan deze behoeftes kunnen vervolgens de juiste laadvoorzieningen worden gekoppeld. Door de behoefte van de gebruiker beter te analyseren krijg je een laadinfrastructuur die goed is afgestemd op de vraag.

De gebruikersanalyse is onderdeel van een Quick scan om de bedrijfssituatie beter te begrijpen. De Quick scan analyseert ook andere aandachtspunten zoals:

- Gebouweigenschappen (technische mogelijkheden)
- Het huidige wagenpark (soort elektrische auto's en de actieradius)
- Ambitie van het bedrijf
- Laadmogelijkheden binnen de markt

Aan de hand van de resultaten van de Quick scan wordt er een Transitieplan opgesteld. Het Transitieplan omschrijft hoe de organisatie van de huidige naar de gewenste situatie komt.

Om deze methode (Figuur 3) uit te voeren is een goede samenwerking met de laadpaal leverancier van belang. De laadpaal leverancier bepaalt de mogelijkheden rondom het aanleggen van laadinfrastructuur en daarnaast meet deze het gebruik van de laadpalen. De laadpaal leverancier kan daarom ook inzicht geven in de laadbehoefte van de gebruiker. Het is belangrijk dat de organisatie en de leverancier voldoende informatie delen over het gedrag en de behoefte van de gebruiker, zodat de juiste laadinfrastructuur (proactief) gerealiseerd kan worden.



FIGUUR 3: STAPPENPLAN FACILITEREN ELEKTRISCH RIJDEN

FLEXIBEL LAADPLEIN AAN DE HAND VAN GEBRUIKERSPROFIELEN

In de huidige situatie is het aanbieden van veel laadpunten en voor een langere periode aan een laadpunt staan "not done". Dit is ontstaan door angst en onwetendheid over het onderwerp. Dit is een verkeerde denkwijze. Door middel van de Quick scan methode en de analyse van de gebruikersbehoefte wordt het duidelijk dat er binnen een organisatie verschillende laadbehoeftes zijn. Medewerkers hebben verschillende soorten auto's. Er zijn plug-in hybride auto's en volledige elektrische auto's met een grote of kleine actieradius. Medewerkers hebben dagelijks verschillende werkzaamheden. Sommige medewerkers zijn de hele dag op kantoor en andere reizen regelmatig van A naar B. Ook heeft de woon-werk afstand invloed op de laadbehoefte. Al deze aspecten zijn van invloed op de dagelijkse laadbehoefte van een organisatie.

Om te voldoen aan deze verschillende laadbehoeftes moet de organisatie een flexibel laadplein faciliteren. Een flexibel laadplein is een omgeving met verschillende soorten laadvoorzieningen:

- Er zijn slome laadpunten (2,3 - 3,7kW) voor de gebruikers die de hele dag op kantoor zitten met een kleine laadbehoefte (plug-in hybride).
- Er zijn normale laadpunten (5,8 - 11kW) voor medewerkers die in een korte tijd veel kilometers willen bijladen.
- En voor noodgevallen zijn er super snelle laadpunten (22 - 50kW). Als de gebruiker binnen een uur van 0 naar 80/100% moet laden.

De aantallen en verdeling van deze laadvoorzieningen wordt bepaald aan de hand van gebruikersprofielen. Door de geavanceerde gebruikersanalyse wordt het duidelijk hoeveel gebruikers er geschikt zijn voor een sloom, normaal of snel laadpunt. Op basis van deze informatie faciliteer je in de juiste laadinfrastructuur.

Het faciliteren en toepassen van een flexibel laadplein en sloom laden heeft een aantal voordelen:

1. De aanschaf van slome laadpunten is goedkoper dan de snellere en geavanceerde versies die op dit moment door veel bedrijven worden gebruikt. Je maakt immers gebruik van een paal waar minder vermogen doorheen kan.
2. Een flexibel laadplein stimuleert de medewerkerstevredenheid. Je kan meer medewerkers voorzien met laadvoorzieningen en je voorkomt dat medewerkers met een kleine laadbehoefte in de weg staan voor medewerkers met een grote behoefte. Er ontstaat keuzevrijheid.
3. Door het gebruik van minder snelle en meer slome laadpunten ontstaan er minder hoge pieken in de vermogensvraag. Bij het gebruik van snelle laadpunten schiet de vermogensvraag rond de piek (9 uur) uit zijn schroeven. Dit is de reden waarom veel bedrijven hun maximale netvermogen moeten verzwaren. Door meer slome laadpunten te gebruiken verspreid je de vermogensvraag over een langere periode waardoor het net de energievraag wel aan kan. Het gebruik van slome laadpunten vermindert grote investeringen in het verzwaren van het netvermogen.

MANAGEMENT BACK IN CONTROL

Door als facilitair manager meer kennis te nemen van elektrisch rijden en meer inzicht te krijgen in het gedrag en de laadbehoefte van de gebruiker komt het management van de organisatie 'back in control'. Organisaties zullen niet meer afhankelijk zijn van het advies en de kennis van de laadpaal leverancier, maar kunnen door zelf opgebouwde bedrijfskennis goed onderbouwde keuzes maken wat betreft de gewenste laadinfrastructuur. Op deze manier blijven medewerkers tevreden en ga je efficiënt en effectief om met de middelen waarin je faciliteert.

Ifmec kan met een concreet stappenplan en gebruikersgericht onderzoek de laadinfrastructuur en het bijbehorende beleid bij organisaties optimaal inrichten of herstructureren. Als Ifmec hechten we veel waarde aan de slogan: "Sloom laden is slim laden". Voor advies en meer informatie kunt u natuurlijk contact opnemen met ifmec@ifmec.nl of +31 (0) 50-501 74 09.

Tabel 1: Automerken met plug-in hybride en volledig elektrische auto's [4, 5]

Merk	Plug-in hybride	Volledig elektrisch
Tesla	0	3
Hyundai	1	2
Nissan	0	2
Volkswagen	3	2
BMW	10	1
Mitsubishi	1	0
Mercedes	10	1
Kia	3	2
Peugeot	3	4
Renault	0	2
Opel	1	2
MG	0	1
Mini	1	1
Audi	6	2
Porsche	4	1
DS	1	1
Jaguar	0	1
Skoda	2	1
SEAT	0	1
Smart	0	3
Citroën	1	2
Volvo	7	0
Toyota	1	0
Ford	2	0
Land Rover	2	0

Tabel 2: Fiscale voordelen elektrisch rijden [6]

Fiscaal voordeel	Toelichting
Milieu-investeringsaftrek	Vergoeding voor investeringen in duurzame producten en bedrijfsmiddelen.
Bijtellingsvoordeel	Bij het leasen van een volledig elektrische auto is de bijtelling van de te betalen belasting lager. Waarde tot €45.000 = 8% bijtelling Waarde vanaf €45.000 = 22% bijtelling.
BPM-vrijstelling	Mensen met een volledig elektrische auto betalen geen personenauto's en motorrijwielen belasting.
MRB-vrijstelling	Elektrische auto's met nul gram CO2-uitstoot betalen geen motorrijtuigenbelasting. Auto's met 1 tot 50 gram uitstoot betalen het halve tarief.
Lager belastingtarief laadpalen	Een verlaging van het energiebelastingtarief bij openbare laadpalen.

[4] [HTTPS://EV-DATABASE.NL/](https://ev-database.nl/)

[5] [HTTPS://WWW.ANWB.NL/AUTO/ELEKTRISCH-RIJDEN/ELEKTRISCHE-AUTOS](https://www.anwb.nl/auto/elektrisch-rijden/elektrische-autos)

[6] [HTTPS://WWW.RVO.NL/ONDERWERPEN/DUURZAAM-ONDERNEMEN/ENERGIE-EN-MILIEU-INNOVATIES/ELEKTRISCH-RIJDEN/FINANCI%C3%ABLE-ONDERSTEUNING](https://www.rvo.nl/onderwerpen/duurzaam-ondernemen/energie-en-milieu-innovaties/elektrisch-rijden/financi%C3%ABle-ondersteuning)