

Aan het College van Burgemeester & Wethouders van de Gemeente **Goirle**

cc griffie Gemeenteraad
cc gedeputeerde Stijn Smeulders Provincie Brabant
cc gedeputeerde Jasper Kuntzelaers Provincie Limburg

Betreft: Concessie publieke laadinfrastructuur Noord-Brabant en Limburg

Geacht college,

Wij hebben kennisgenomen van het voornemen om met een nieuwe collectieve concessie te voorzien in de toenemende vraag naar publieke laadinfrastructuur in Noord-Brabant en Limburg.

Wij willen hier- in lijn met de marktconsultatie- graag een aantal kanttekeningen bij plaatsen vanuit het perspectief van een marktpartij die gericht is op innovatie en lokaal maatwerk.

Vanzelfsprekend onderschrijven we als exploitanten van laadpalen (CPO's) het centrale uitgangspunt dat een succesvolle uitbreiding van de publieke laadinfrastructuur nuttig en nodig is. Om de transitie naar elektrisch rijden te realiseren moeten we alle zeilen bijzetten. Ook in uw gemeente moeten de komende acht jaar honderden laadpunten gerealiseerd worden om de gezamenlijke nationale ambitie te realiseren en -belangrijker- de burger met een opgeladen auto op weg te kunnen helpen.

Noord-Brabant en Limburg oriënteren zich op een concessiemodel waarin één aanbieder het exclusieve recht verwerft om de komende acht jaar 12.000 laadpunten te realiseren. Wij achten zowel het lage aantal palen in verhouding tot de noodzakelijke hoeveelheid voor de ambities van gemeenten, het exclusieve recht tot exploitatie en de lange termijn van de concessie strijdig met het realiseren van een robuuste en betaalbare publieke laadinfrastructuur in uw gemeente. Het zou vergelijkbaar zijn met het toestaan van één supermarktketen om met 25 filialen exclusief alle gemeenten in Brabant en Limburg te bedienen voor de komende acht jaar. Waarbij supermarkten bovendien, in tegenstelling tot elektrisch rijden, een doorontwikkeld concept zijn. Een nieuwe markt als elektrisch vervoer moet de ruimte krijgen om zich op lokale maat te ontwikkelen en niet worden dichtgezet door een 'winner takes it all' aanpak. Een greep uit de bezwaren.

Wij verwachten dat de capaciteit van aannemers voor plaatsen en aansluiten van de laadpunten een uitdaging zal gaan vormen. Het is daarom van belang dat meer marktpartijen hun netwerken, capaciteit en lokale afspraken met regionale en lokale aannemers in kunnen zetten.

Deelvervoer is een thema dat in steeds meer gemeenten aanwezig is. Het zonder vergoeding of garanties ter plaatse van laadpalen die exclusief voor elektrische deelauto's gebruikt mogen worden is een voorbeeld van een innovatieve ontwikkeling die niet in een concessie past. Laat dit aan specifieke marktpelers over die oplossingen kunnen bieden die afgestemd zijn op de lokale omstandigheden.

Het realiseren van laadpunten in nieuwbouwwijken is een voorbeeld waarin de huidige praktijk van de lopende concessie aantoonbaar niet werkt. Samenwerking met projectontwikkelaars in een te bouwen woonwijk vraagt om een op maat oplossing, waarin deze direct worden meegebouwd en opgeschaald naar het verwachte EV verbruik. Dit vraagt om flexibiliteit van de concessiehouder wat niet in een standaardprocedure past. Indien er een exclusieve concessie zou komen ligt het voor de

hand dat de aanvraagprocedure voor de nieuwbouwwijken pas start zodra alles gereed is. Hierdoor zijn de nieuwe bewoners die een laadbehoefte hebben de dupe.

We willen allemaal graag blijven bijdragen aan de ontwikkelingen in de markt. Een exclusieve collectieve concessie is niet de meest effectieve weg, niet de meest efficiënte weg en niet de meest innovatieve weg. Het drukt kleine en middelgrote bedrijven uit de markt. Voor het realiseren van een robuust, betrouwbaar en betaalbaar netwerk voor publieke laadinfrastructuur is juist een aanpak nodig waarin elkaar aanvullende en concurrerende oplossingen voorzien in de diverse en zich ontwikkelende behoeften van de berijders van elektrische auto's. Juist geen 'one-size-fits-all monopolie' maar een investeringsklimaat dat voorziet in lokaal maatwerk en ondernemers stimuleert om in te spelen op de ontwikkelingen in de praktijk van elke specifieke gemeente en haar berijders. Dit brengt de realisatie van de aantallen dichterbij en zorgt er voor dat gebruik en behoefte scherp en continu op elkaar worden afgestemd. Een collectieve concessie zet juist zaken vast, bij concessieverlener en uitvoerder, in een markt waarin nieuwe ontwikkelingen, marktordeningen en concurrentiekracht drijvende factoren zijn.

Wij pleiten er dan ook voor om op regionaal niveau te kiezen voor een open-markt model. En als u toch kiest voor deelname aan de exclusieve Noord-Brabant/Limburg concessie zorg er dan voor dat uw gemeente regie houdt op de eigen laadbehoefte en ambitie. Alternatief is bijvoorbeeld om op lokaal voldoende en geborgde ruimte (40%) te bieden voor andere aanbieders die maatwerk en aanvullende oplossingen bieden naast de bulk van de concessie (60%). Dit houdt de concessiehouder scherp, houdt bestuurders en ambtenaren betrokken bij de voortgang en zorgt zo voor een optimale mix vooruit. Het zorgt ook voor lokaal ondernemerschap en specifieke oplossingen voor specifieke situaties, bijvoorbeeld bij bedrijventerreinen, markt- en festivallocaties en beschermde stadsgezichten. Tenslotte zorgt het ervoor dat de diverse in de praktijk ontwikkelde samenwerkingen van CPO's en gemeenten in Limburg en Noord-Brabant behouden blijven en gedeeld kunnen worden met andere gemeenten. Zo behouden we lokale werkgelegenheid, kennis en ondernemingskracht in de regio.

We vernemen graag uw reactie en visie op bovenstaande zienswijze. Bij voorkeur wisselen we daarover met u van gedachte in een open gesprek. Bij deze verzoeken we u vriendelijk om daar een afspraak voor te maken. We komen daarvoor vanzelfsprekend graag naar u toe.

Tenslotte zouden we graag een ontvangstbevestiging van deze brief ontvangen.

In afwachting van uw reactie,
Met vriendelijke groet,

 **OPCHARGE** Freddy van Nispen

 **PARK &
CHARGE**

Jeroen Roeloffzen

 **City
Charging** Martijn Olbertz