



3 De omzet komt nu nog grotendeels uit de Nederlandse activiteiten. Betekent dit dat hier een grote verschuiving in gaat komen?

“We zijn in de eerste helft van 2018 met meer dan 50 procent gegroeid met laadpunten en met meer dan 100 procent met energieopslag. Ik heb niet precies in mijn hoofd wanneer de ene de andere inhaalt, maar de groeipercentages op opslag en laadpunten zijn fors hoger dan op smart grid solutions. Dat betekent inderdaad dat we niet alleen een verschuiving gaan krijgen in omzetsamenstelling maar ook een verschuiving naar export. Waar we in de eerste helft van 2017 nog 12 procent van de omzet buiten Nederland genereerden, was dat in de eerste helft van dit jaar al gegroeid naar 21 procent.”

4 Wat zijn de ambities bij de internationale uitbreiding?

“Wij claimen dat we leidende posities hebben. In het ene land zal het uitkomen op 25 procent marktaandeel, in het andere op 40 procent, dat is afhankelijk van de lokale omstandigheden. Wij proberen het bedrijf zo te organiseren dat we die leidende posities kunnen krijgen. Dat betekent dat wij producten moeten hebben die in die markten passen en dat wij een ondersteuningsapparaat moeten hebben dat ook bij de markt past.”

5 De ontwikkeling van de markt voor laadpalen is een-op-een afhankelijk van die voor elektrische auto's. Waar staat die markt over tien jaar?

“Ik vind dat een hele moeilijke discussie. Wij zien jaar op jaar een stijging, maar als ik de getallen van vijf jaar geleden neem, is de groei iets gematigder gebleken dan die toen werd ingeschat. Aan de andere kant zien we wel dat alle serieuze merken nu volledig elektrische auto's op de markt brengen. Met de introductie van de Audi E-tron, de Mercedes EQC en de BMW iX3 zal de markt in