



De VEB bracht een vijftal voorwaarden in kaart die een cruciale rol spelen bij een succesvolle uitrol van Fastned.

VOORWAARDE 1:

ELEKTRISCH RIJDEN MOET BLIJVEN GROEIEN

Groei is cruciaal voor Fastned en daarin vormt groei van de markt voor elektrische auto's een onlosmakelijke schakel.

De onderneming heeft in dat opzicht het tij mee. Hoewel de schattingen van verschillende bureaus fors uiteenlopen, is de consensus duidelijk: het aantal elektrische auto's zal de komende jaren fors groeien.

Het marktaandeel van elektrische auto's in Nederland bedraagt momenteel rond de 0,5 procent, en ligt daar in de rest van Europa zelfs nog ruimschoots onder. Volgens dataverzamelaar Bloomberg zal dit percentage ongeveer verdubbelen in de komende twee jaar. En in 2040 zal bijna de helft van de auto's elektrisch zijn (45 procent).

OOORDEEL VEB: ✓

Hoewel er altijd risico's zijn van andere groene innovaties – van rijden op waterstof tot algen – lijkt de opmars van elektrisch rijden niet te stoppen.

VOORWAARDE 2:

NIEUWE ELEKTRISCH RIJDERS MOETEN VAKER OPLADEN BIJ SNELSTATION

Het is de uitdaging van Fastned om in een groeiende markt een aandeel van voldoende omvang te bemachtigen.

Naar eigen zeggen heeft Fastned met zijn 87 snellaadstations een marktaandeel van circa 40 procent in Nederland. Vier van de tien elektrische autorijders zou volgens het bedrijf minimaal één keer per kwartaal de accu's volgooien bij FastNed.

Fastned rapporteert hier heel handig het aantal elektrische gebruikers. Als gekeken wordt naar de hoeveelheid stroom die wordt afgenomen door elektrische rijders, dan wordt het beeld een stuk minder rooskleurig. Een berekening van de VEB laat zien dat van de totale hoeveelheid stroom die vorig jaar in elektrische auto's werd gestopt, slechts 8 procent uit een snellader van Fastned kwam.

OOORDEEL VEB: ✗

Tegenover alle voordelen van snelladen staat een groot nadeel. Het is tot een factor 3 duurder dan thuis. De kans is bovendien aanzienlijk dat ook de technologie van oplaadpalen thuis zal (blijven) verbeteren.

VOORWAARDE 3:

CONCURRENTIE OP LAADPAALMARKT MOET NIET (TE) GROOT WORDEN

Fastned is naar eigen zeggen een voorloper ("first mover") in een groeiende markt, die gekenmerkt wordt door hoge toetredingsdrempels. Die drempels bestaan volgens Fastned niet zozeer uit technologie – het bedrijf maakt de laadpalen niet zelf maar koopt deze in – maar uit de strategische locaties langs drukke (snel)wegen die het in de loop der jaren heeft bemachtigd.

Het ontwikkelen van een nieuwe locatie duurt volgens Fastned al snel tussen de twee en drie jaar: van het vinden van een geschikte locatie, het verkrijgen van de vergunningen tot de bouw en aansluiting op het elektrisch netwerk

Fastned heeft momenteel 97 laadstations, maar er zitten 500 nieuwe stations in de pijplijn in diverse stadia van ontwikkeling verspreid over heel Europa. Een nieuwe speler is jaren bezig om een laadpaalnetwerk op te bouwen dat vergelijkbaar is met Fastned, zo wil het bedrijf maar aangeven.

Dit mag zo zijn, het is de vraag of dit soort barrières ook gelden voor gevestigde spelers als Shell en Total.

OOORDEEL VEB: ✗

Fastned laat graag weten dat de laadpaal-business geen *winner-takes-all* markt is. Elektrisch rijden zal – met andere woorden – zo hard groeien dat iedereen een graantje mee kan pikken. Hier valt wat op af te dingen. Het is niet ondenkbaar dat Shell uiteindelijk veel goedkopere stroom kan aanbieden dan Fastned. De energiereus kondigde

FASTNED WIL NEDERLAND EN DAARNA EUROPA VEROVEREN DOOR OP TERMIJN DUIZEND LAADPAALSTATIONS TE OPENEN

