



**‘Ebusco heeft
kwart minder
batterij nodig dan
de concurrentie’**

dubbel zo duur als een dieselbus, maar bespaart ongeveer vijftigduizend euro per jaar aan brandstof. Daarbovenop is het onderhoud minder duur.”

4 U verwacht 35 procent winstmarge te kunnen maken (ebitda-marge, red.). Dat is veel meer dan bijvoorbeeld Tesla of elders in de auto-industrie. Waarom zou Ebusco zo anders zijn dat het mogelijk is dit te behalen?

“Wij zijn in een veel eerder stadium begonnen dan onze concurrenten. Omdat wij al ruim tien jaar aan het ontwikkelen zijn, hebben we ongeveer een kwart minder batterij nodig dan de concurrentie om dezelfde afstand te kunnen rijden. Daarnaast is onze organisatie heel efficiënt. Door onze voorgrond en onze snelheid van innoveren kunnen wij die winstmarge realiseren en zelfs nog laten groeien.”

5 Ebusco levert ook laders en systemen voor energieopslag en batterijmanagement. Leidt dat niet af van het verkopen van bussen?

“Nee, en dat is een keiharde nee. Toen wij in 2012 de eerste bus presenteerden, waren er nog geen elektrische bussen. Er waren dus ook geen laders. Die hebben we toen ontwikkeld. We hebben ook gezorgd dat de lader twee kanten op kan werken, dat de stroom niet alleen van het net naar de bus kan gaan, maar ook terug. De producten voor energie-opslag die wij leveren zijn feitelijk een hele grote batterij van een bus. Voor vervoerders is de aanschaf van elektrische bussen ook een behoorlijk grote stap. Zij willen vaak één systeemverantwoordelijke. Ze willen nooit in de situatie komen dat een bus niet laadt en dat niet duidelijk is of ze naar de laderfabrikant of de busfabrikant moeten bellen. In 70 procent van onze contracten doen we dan ook het onderhoud.”

