

Elektrische bestelwagens: “Deze technologie is rijp”

23/04/2019 Timothy Vermeir Expertise Center, Vans



Elektrische auto's zijn al lang geen curiosum meer, maar elektrische bestelwagens? Ze zijn nog niet doorgebroken. Vooral de constructeurs moeten een tandje bijsteken...

Van Excellence Talk nummer drie ondertussen al. Op het menu: elektrische bestelwagens, wat ze als voordeel bieden, wat er nodig is opdat ze een écht alternatief zouden kunnen worden voor uw dieselveertuigen. Schuiven mee aan tafel: Patrick Jaspers, bij J&T Autolease specialist LCV's, en Alex De Swaef, zaakvoerder van laadpalenonderneming EV-Point en stichtend lid van openchargepoint.be, de Belgische vereniging van laadpaalexploitanten. Claude Yvens, hoofdredacteur van de Transport Media-bladen, is ook in de buurt, en zal af en toe tussenkomen.



Een belangrijk punt bij de keuze voor een – al dan niet elektrisch – voertuig, is de kostprijs. We weten dat een elektrische voertuig ongeveer dubbel zo duur is als het diesel-equivalent. Is dat in leasing ook het geval?

Patrick Jaspers: “Of het twee keer duurder is, weet ik niet. Maar het zal wel duurder zijn, omdat de aanlooprijks zoveel hoger is. Als leasemaatschappij moeten we ook rekening houden met de restwaarde van het voertuig na afloop van het leasing-contract. Dat is voor elektrische vans op dit moment nog onduidelijk. Vandaag gebruiken we gemakkelijks halve hetzelfde percentage als voor de diesel-variant – we moeten ergens beginnen.

Naast de aankooprijks nemen we ook de onderhoudskosten in rekening, en die liggen een pak lager. Maar, de verminderde onderhoudskosten wordt niet gecompenseerd door de verhoogde aanschafrijks.”

En de total cost of ownership voor de gebruiker?

Patrick Jaspers: “Als je ook het verbruik in rekening neemt, kom je al een pak dicht bij de rijks van de conventionele motor.”

Alex De Swaef: “Een lichte vracht verbruikt ongeveer 18 kWh/100 km. Als je dat aan de huidige rijks van 0,22€/kWh laadt, dan kom je uit op zo'n 4€/100km. Zet dat tegenover een camionette die 12l/100 km, aan 1,5 euro per liter, dan zit je aan 18 €/100km. Dat verschil van 14€ per 100 km komt na 5 jaar dienst met 40.000 km per jaar, uit op 28.000 € minder kosten voor de brandstof. Die kan je meer uitgeven aan het voertuig.

Maar er is meer: ik heb nu 116.000 kilometer met mijn elektrische wagen, en die is nog maar één keer in de garage geweest, al zie ik niet in waarom dat nodig was. Er is geen riem, er is geen olie... De remblokken zijn ook niet vervangen, want je remt met een elektrisch voertuig bijna altijd op de motor. De kosten van onderhoud vervallen dus naar een tiende ongeveer. Daarbovenop is het groene imago dat bijzonder belangrijk is voor bedrijven...”

Patrick Jaspers: “Wij hebben klanten die vijf tot zes jaar geleden overgeschakeld zijn op CNG – toen was er nog geen elektrisch aanbod – omdat hún klant dat eiste. Dat zal zich doorzetten naar elektrische voertuigen. Bovendien zal je binnen een aantal jaar de stad niet meer in mogen rijden als je niet elektrische rijdt.”

Wat bestaat er vandaag op vlak van fiscaliteit en subsidiëring om de hogere aankoop- of leasingkost (deels) te compenseren?

Patrick Jaspers: “Vandaag is de aftrekbaarheid van elektrische voertuigen al 100%. In tegenstelling tot personenwagens is er geen differentiatie. Nu, je mag zeker zijn dat daar verandering in gaat komen: dieselvoertuigen zullen niet volledig aftrekbaar blijven.”

Claude Yvens: “Zoals ook een recente studie van VAB aantoont, varieert de prijs van elektriciteit enorm tussen de prijs voor aan een publiek snellaadstation, en laden op het bedrijf. En uiteindelijk gaat het over dezelfde elektriciteit... Toch?”

Alex De Swaef: “Als je aan een tankstation tankt met een gewone wagen, betaal je natuurlijk ook mee voor het tankstation. Een gewoon publiek laadpunt kost 2.000 à 3.000€, maar een snellaadstation kost 30.000€. Dat zit natuurlijk meegerekend in de prijs van snelladen. Je koopt aan een snellaadstation een dienst, waar tijdswinst is inbegrepen.

Laadsnelheid is een belangrijk item, want met een bestelwagen is het zoals met een truck: als hij stilstaat, kost hij geld. Wie in de toekomst intensief met elektrische vans bezig is, zal een snellader op het terrein moeten hebben.”

Claude Yvens: “Als je met constructeurs praat, dan zie je dat ze een evenwicht zoeken tussen actieradius, nuttig laadvermogen en prestaties. Voertuigen worden ontworpen met een bepaald gebruik voor ogen: een elektrische bestelwagen bedoeld voor het leveren van pakjes in een grootstad, zak een kleinere actieradius hebben, maar meer laadvermogen.”

Het valt op: als het gaat over elektrische vans, hebben we het steeds over pakjesdiensten en de last mile delivery in de steden. Zijn dat de enige domeinen waar elektrische vans een toekomst hebben?

Alex De Swaef: “Wat ik onbegrijpelijk vind, is dat bijvoorbeeld een metsers niet de eerste is om over te schakelen op elektrisch rijden. Die rijdt naar een werf waar een werfkast staat waar hij overdag zijn auto kan opladen om 's avonds terug te rijden. Er is voor hem geen enkele belemmering om elektrisch te rijden.”

Is het een obstakel om bij een werknemer thuis, bijvoorbeeld de ploegbaas van die bouwonderneming, op te laden?

Alex De Swaef: “Nee, er zijn genoeg mogelijkheden om thuis een laadpaal te installeren waarbij de factuur toch naar het bedrijf gaat. In tegenstelling tot de klassieke tankkaart, kunnen we ook controleren op het type wagen dat wordt opgeladen: we weten dat je kaart gekoppeld is aan een bepaalde wagen, en kunnen andere types dan blokkeren. Dat zien we, want de laadsnelheid is eigen aan het type wagen.”

Patrick Jaspers: “We evolueren naar een situatie waarbij je op héél veel plaatsen kan inpluggen. Je gebruikt dan een kaart die aangeeft wie de eigenaar is van de wagen die de rekening betaalt.”

Alex De Swaef: “Een EV-rijder stopt niet om te laden, maar gaat laden waar hij stopt. Daarom is het belangrijk dat er veel ‘onthaallaadpuntjes’ zijn bij de ondernemingen waar elektrische voertuigen overdag, wanneer de zonnepanelen meer opleveren dan dat er verbruikt wordt, kunnen bijladen.”

En hoe zit het met het vermogen dat nodig is?

Alex De Swaef: “Huizen hebben een voldoende sterke aansluiting, omdat we zachtjes, monofasig opladen aan 16 ampère. We kunnen zelfs een vermogensdifferentiator installeren zodat het beschikbare vermogen eerst naar de toestellen in huis gaat, en pas dan naar de wagen.

Op het terrein van een onderneming zal je moeten zien of er voldoende vermogen is om alle voertuigen te laden. Als er onvoldoende vermogen is, kan je extra vermogen creëren door een cabine te plaatsen. Zo'n cabine zorgt er ook voor dat de prijs van 0,22 naar 0,16 € / kWh zakt. Dankzij *dynamic load management* kun je er bovendien voor zorgen dat niet elk voertuig op hetzelfde moment aan hetzelfde vermogen wordt opgeladen. En we hebben ook een model ontwikkeld met batterijen die overdag opgeladen worden dankzij zonne-energie, waardoor de prijs per kWh zakt naar 0,07€. Dat creëert de ruimte om te investeren in de batterijsystemen en dergelijke.”

Wat verwachten jullie nog van de constructeurs?

Alex De Swaef: “De actieradius van de vans moet eigenlijk minimaal naar 250 km als je die wil inzetten voor meer dan stadsvervoer.

Ik merk bovendien fouten in de communicatie over het verbruik per 100 km. De ene zegt dat hij met een batterij van 40 kWh 200 km haalt, terwijl de andere met 41 kWh maar 150 km doet. Dit wordt getest in omstandigheden die niet realistisch zijn. Als ik met mijn elektrische wagen wordt meegezogen in de flow van een vrachtwagen, dan heb ik 50% van mijn batterij over als ik op het werk aankom. Als ik voluit ga, met de wind op kop en een volgeladen wagen, dan moet ik geluk hebben om er te geraken met mijn verouderde wagen – hij is nu twee jaar.”

U bestempelt een wagen van 2 jaar als ‘verouderd’. Dat brengt ons bij de vraag naar de looptijd van leasingcontracten: aangezien de technologie vandaag razendsnel evolueert, willen vlootbeheerders en gebruikers sneller hun wagen inwisselen...

Patrick Jaspers: “Dat is evident, en dus hebben we voor deze wagens niet de contracten van vijf jaar, maar bijvoorbeeld 36 maanden, net omdat de technologie zo evolueert. Het zijn contracten op maat van de snel veranderende technologie.”

Alex De Swaef: “Als ik zeg ‘verouderd’, wil ik wel eigenlijk vooral zeggen dat de technologie vandaag al verder staat. Die auto is zeker niet versleten, integendeel. Ik merk bijvoorbeeld geen achteruitgang op de batterij: de capaciteit vermindert niet.”

Wat moet er nog gebeuren om elektrisch rijden te laten doorbreken?

Patrick Jaspers: “Ik denk dat de laadinfrastructuur al het verste staat vandaag. Als nu de constructeurs nog met een volledig gamma komen – er zijn er wel wat voertuigen maar er zijn nog veel gaten in het aanbod – en we kunnen de *mindset* veranderen, dan komen we er wel. Voordeel is dat op het moment dat de constructeurs met een volledig gamma elektrische vans op de markt komen, wij als leasingmaatschappij al voldoende ervaring hebben opgebouwd met elektrische auto's om correct zicht te hebben op de restwaarde, de kosten voor onderhoud, het bandenbudget en dergelijke meer. Dan kunnen we een nog betere prijs zetten.”

Alex De Swaef: “Vooral die mindset bij de vlootbeheerders is belangrijk. Men moet beseffen dat de proefperiode achter de rug is: [deze technologie is matuur](#). Als de merken nu meewillen en ook hun actieradius iets kunnen verhogen, ben ik ervan overtuigd dat we binnen de twee jaar de eerste grote maatschappijen zien overstappen op volledig elektrische vloten.”

Lees [alles over J&T Autolease](#) in onze [Transport & Van In Belgium directory](#)!