

## Charging as a Service neemt zorgen weg

25-01-2021 08:19

**In sneltreinvaart worden producten omgezet in diensten. Geen lampen kopen, maar licht afnemen. Deze trend in innovatie heet Servitiasie. Het legt de risico's op de plek waar de meeste kennis zit. En de gebruiker hoeft zich niet druk te maken over alle technische aspecten.**

Vastgoed ziet al jaren de ene innovatie na de andere voorbij komen. Op welke trend moet je wel aanhaken, welke hype kun je rustig laten gaan? Het is duidelijk dat elektrisch rijden niet meer weggaat. Dus moet je daar in het vastgoed iets mee. De conclusie lijkt dan eenvoudig: voorzie de parkeerplaatsen bij het vastgoed van oplaadpunten.

### **Slim laden**

Dan blijkt het toch ingewikkelder te liggen. De accu's van elektrische auto's kunnen makkelijk zoveel energie bevatten als een kantoor op een dag gebruikt. Wil je meerdere voertuigen gaan opladen, dan loop je al snel tegen de grenzen van de netaansluiting aan. De oplossing voor dat probleem is gevonden in het slim laden. Dat zorgt voor het afstemmen van de beschikbaarheid van energie en de verdeling over de voertuigen.

### **Laadinfrastructuur**

Een ander punt is het opschalen van de laadinfrastructuur bij het vastgoed. Afgelopen jaar was zo'n 25% van de nieuw verkochte voertuigen voorzien van een stekker. Hoeveel parkeerplaatsen moet je dan nu al voorzien van een oplaadpunt? Het Bouwbesluit zegt daar iets over, maar kijkt vooral naar de absolute ondergrens. Is de eindgebruiker van het vastgoed daar ook mee geholpen?

Staan het besluiten nemen over slim laden, beslissen over het aantal laadpalen en de onzekerheid over de ontwikkelingen van de technologie niet bovenaan het prioriteitenlijstje van de vastgoedmanager? Dat hoeft geen probleem meer te zijn, omdat ook hier Servitiasie, de innovatie van product naar dienst, een oplossing biedt. Opladen als dienstverlening is juist door de onzekerheid rondom corona door diverse vastgoedpartijen omarmd.

### **Wat is Charging as a Service?**

Het snelgroeiende Nederlandse bedrijf McCharge, een deelneming van Nexton, dat haar diensten als Charging as a Service aanbiedt, plaatst voor eigen rekening en risico laadpunten bij vastgoedlocaties waar voldoende voertuigen worden verwacht. Het bedrijf is transparant over het businessmodel: McCharge heeft de expertise in huis rond de technologie van het opladen en neemt de investeringen voor haar rekening. Ze verkoopt geen laadpalen, ze levert volle accu's tegen marktconforme laadtarieven voor de eindgebruiker.

Ook de zorgen over de onzekerheid over de groei van het elektrische wagenpark neemt McCharge weg van het bord van haar opdrachtgevers. Als uit de data van de laadpalen blijkt dat er onvoldoende aanbod is van laadpunten, dan breidt ze de capaciteit uit. Omgekeerd kan natuurlijk ook gebeuren als door wisseling van een huurder het profiel van de locatie verandert. Is er minder laadvoorziening nodig? McCharge lost dat op en haalt zo veel hoofdbrekens weg bij de eigenaren of beheerders van het vastgoed.

Ontdekken of je vastgoedlocatie geschikt is voor Charging as a Service?

[www.McCharge.nl](http://www.McCharge.nl) of bel met 015-455 0010