

Samenvattend verslag

Marktconsultatie - Concessie NAL-Oost

Publicatiedatum:	17 juni 2026
Versie:	1.0
Referentie:	TN 586847

Inhoud

1.	Begripsbepalingen	3
2.	Resultaat Marktconsultatie ‘Marktconsultatie - Concessie NAL-Oost’	3
3.	Verloop marktconsultatie	3
4.	Verdiepende gesprekken	4
5.	Conclusies	4
6.	Bijlage – Samenvattende beantwoording vragenlijst	6

1. Begripsbepalingen

In deze marktconsultatie worden onderstaande begrippen gehanteerd.

Begrip	Omschrijving
Concessie	Vergunning van een overheidsorgaan die andere partijen uitsluit. De Concessie houder krijgt daarmee een alleenrecht.
Concessiehouder	De partij of het consortium van partijen aan wie de Concessieovereenkomst wordt gegund.
Concessieverlener	Het overheidsorgaan dat de Concessie voor het realiseren en exploiteren van Laadpalen opstelt en gunt aan een Concessiehouder
Geïnteresseerde	De onderneming of organisatie die deelneemt aan deze marktconsultatie.
Marktconsultatie	De uitwisseling van informatie en kennis tussen de Provincies en marktpartijen.
Nota van Inlichtingen (Nvl)	Document waarin de vragen van geïnteresseerde en de antwoorden van de Provincies daarop zijn opgenomen.
NAL	Nationale Agenda Laadinfrastructuur.
NAL-Oost	Een samenwerking van de Provincies Gelderland en Overijssel op het gebied van laadinfrastructuur.
De Provincies	De Provincies Gelderland en Overijssel, gezamenlijk handelend binnen NAL-Oost.

2. Resultaat Marktconsultatie 'Marktconsultatie - Concessie NAL-Oost'

Op 22 april 2026 is er een marktconsultatie gepubliceerd ten behoeve van een mogelijke concessie openbare laadinfrastructuur. Met deze marktconsultatie beoogden de provincies inzicht te verkrijgen in de visie van de markt op de voorgenomen uitgangspunten van de aanbesteding en kennis te nemen van relevante aandachtspunten, kansen en ontwikkelingen die van belang kunnen zijn voor de verdere uitwerking van de concessie.

De marktconsultatie bestond uit een marktconsultatiedocument en een schriftelijke vragenlijst, welke is aangevuld met twee verdiepende gesprekken met marktpartijen. De tijdens de marktconsultatie ontvangen reacties en de inzichten uit deze gesprekken zijn geanalyseerd en verwerkt in een gecomprimeerd overzicht van de belangrijkste bevindingen en aandachtspunten vanuit de markt.

De beantwoording van de vragenlijst is per gestelde vraag samengevat. Deze samenvattende beantwoording is opgenomen in de bijlage bij dit document.

3. Verloop marktconsultatie

De marktconsultatie is gestart met de publicatie van het marktconsultatiedocument op TenderNed. Na bestudering van de stukken zijn marktpartijen in de gelegenheid gesteld om vragen te stellen. De ontvangen vragen zijn geanonimiseerd beantwoord en gepubliceerd via TenderNed.

Vervolgens zijn marktpartijen verzocht de bij de marktconsultatie gepubli vragenlijst in te vullen. De vragenlijst was gericht op het verkrijgen van inzicht in de visie van de markt op de voorgenomen concessie voor openbare laadinfrastructuur, waaronder de verdeling van verantwoordelijkheden, de verschillende concessiemodellen, de inzet van innovatieve laadoplossingen, de omgang met netcongestie en de toepassing van laden achter de meter. Naar aanleiding van de ontvangen schriftelijke reacties hebben

vervolgens met twee marktpartijen verdiepende gesprekken plaatsgevonden ter verduidelijking en verdieping van de ingediende antwoorden.

4. Verdiepende gesprekken

Naar aanleiding van de ontvangen schriftelijke reacties op de vragenlijst hebben met twee marktpartijen verdiepende gesprekken plaatsgevonden. Deze gesprekken hadden als doel om de gegeven antwoorden nader toe te lichten, achterliggende overwegingen te bespreken en aanvullende inzichten te verkrijgen ten behoeve van de verdere voorbereiding van de aanbesteding.

De uitkomsten en conclusies van deze verdiepende gesprekken zijn integraal betrokken bij de analyse van de marktconsultatie. De bevindingen zijn, voor zover relevant, verwerkt in de samenvattingen en conclusies per thema en per gestelde vraag.

5. Conclusies

Hieronder zijn de conclusies per thema weergegeven.

Concessiemodel

Uit de marktconsultatie blijkt dat zowel het klassieke concessiemodel als het split-ownershipmodel door de markt als uitvoerbaar worden beschouwd. Wel geven diverse marktpartijen aan dat een integrale verantwoordelijkheid voor de concessiehouder de voorkeur geniet, omdat dit de verantwoordelijkheden helder houdt en de uitvoering vereenvoudigt. Indien wordt gekozen voor een split-ownershipmodel, achten marktpartijen een duidelijke afbakening van taken, verantwoordelijkheden en risico's essentieel. Er zijn enkele partijen die het split-ownershipmodel niet werkbaar vinden en daarom geen interesse hebben.

Verschijningsvormen laadinfrastructuur

Marktpartijen onderschrijven het uitgangspunt om ruimte te bieden aan verschillende verschijningsvormen van laadinfrastructuur, zoals reguliere laadpalen en laadlantaarnpalen. Daarbij wordt benadrukt dat opdrachtgever voldoende flexibiliteit moeten behouden om per locatie de meest geschikte oplossing te kiezen en dat de concessie voldoende ruimte moet bieden voor toekomstige innovaties. Marktpartijen geven tevens aan dat de specifieke verschijningsvormen een apart perceel verdienen waarbij partijen met specifieke kennis en ervaring kunnen leveren.

Netaansluitingen

De beschikbaarheid van netaansluitingen en de gevolgen van netcongestie worden door vrijwel alle marktpartijen als een belangrijk aandachtspunt benoemd. Er bestaat brede steun voor oplossingen waarbij meerdere laadvoorzieningen achter één aansluiting worden gerealiseerd, mits hiervoor duidelijke technische en operationele randvoorwaarden worden vastgesteld. Daarnaast wordt aangegeven dat alternatieve aansluitvormen, kansen bieden mits voldoende zekerheid bestaat over het minimaal beschikbare vermogen, voorspelbaarheid van eventuele beperkingen en passende contractuele afspraken..

Herkomst energie

Marktpartijen ondersteunen de ambitie om zoveel mogelijk gebruik te maken van lokaal opgewekte duurzame elektriciteit. Daarbij worden onder meer Power Purchase Agreements (PPA's), koppelingen met lokale energiehub's, energiecoöperaties en buurtbatterijen als kansrijke oplossingen genoemd. Wel wordt aangegeven dat de praktische uitvoerbaarheid sterk afhankelijk is van de definitie van 'lokaal', de beschikbaarheid van duurzame opwek en de contractuele mogelijkheden. Flexibiliteit in de uitwerking wordt daarom wenselijk geacht.

Laadpaalkleven

Marktpartijen erkennen het belang van maatregelen om laadpaalkleven tegen te gaan. Daarbij wordt gewezen op de effectiviteit van prijsprikkel, transparante tarifiering en het stimuleren van tijdig verplaatsen van voertuigen. Diverse partijen adviseren hierbij aan te sluiten bij bestaande marktpraktijken.

Plaatsen zonder VKB

Over het realiseren van laadvoorzieningen zonder voorafgaande verkeerskundige beoordeling of vergelijkbare toetsing bestaan verschillende opvattingen. In algemene zin geven marktpartijen aan dat voldoende flexibiliteit wenselijk is, mits verkeersveiligheid, ruimtelijke inpassing en uitvoerbaarheid gewaarborgd blijven.

Datagestuurd plaatsen

De markt reageert positief op het uitgangspunt om laadinfrastructuur zoveel mogelijk datagedreven te plaatsen. Het gebruik van verbruiksgegevens en bezettingsinformatie wordt gezien als een effectieve methode om vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen en investeringen doelmatig in te zetten. Wel wordt aangegeven dat ruimte moet blijven bestaan voor maatwerk op basis van lokale omstandigheden.

Prijstransparantie

Marktpartijen onderschrijven het belang van transparante tarieven voor eindgebruikers. Zij geven aan dat alle prijscomponenten duidelijk inzichtelijk moeten zijn en dat de tariefopbouw eenvoudig uitlegbaar moet blijven, mede in het licht van nationale en Europese regelgeving.

Dynamische tarifiering

Over dynamische tarifiering wordt overwegend positief gereageerd. Marktpartijen zien kansen om hiermee laden tijdens perioden van duurzame energieopwekking of lagere netbelasting te stimuleren. Daarbij wordt wel benadrukt dat de systematiek voor gebruikers begrijpelijk moet blijven en technisch uitvoerbaar dient te zijn.

Percelen

Ten aanzien van de perceelindeling bestaat brede steun voor een geografische verdeling van de concessie, waarbij een evenwichtige combinatie van stedelijke en landelijke gebieden wenselijk wordt geacht. Marktpartijen zien voordelen in meerdere percelen vanwege risicospreiding en markttoegang, maar wijzen er tegelijkertijd op dat percelen voldoende omvang moeten hebben om een rendabele businesscase mogelijk te maken.

Overig

Als aanvullende aandachtspunten noemen marktpartijen onder meer het belang van duidelijke contractuele uitgangspunten, voldoende flexibiliteit gedurende de looptijd van de concessie, ruimte voor innovatie en een tijdige communicatie over de aanbestedingsplanning. Ook wordt het belang van een goede samenwerking tussen concessieverlener en concessiehouder benadrukt.

6. Bijlage – Samenvattende beantwoording vragenlijst

Hieronder is per vraag een geanonimiseerde en gecomprimeerde samenvatting van de ontvangen reacties opgenomen. De weergegeven beantwoordingen zijn gebaseerd op de schriftelijke reacties van de marktpartijen en de uitkomsten van de gevoerde verdiepende gesprekken.

Nr.	Vraag	Samenvattende beantwoording
1	Wat doet de keuze voor het in paragraaf 2.1 genoemde split ownership model met uw eventuele inschrijving, welke risico's voorziet u hierin voor uzelf en opdrachtgever?	De reacties op het split ownership model zijn verdeeld. Een deel van de marktpartijen geeft aan dat dit model niet aansluit bij de huidige bedrijfsvoering en twijfelt daardoor over deelname. Andere marktpartijen zien juist kansen doordat het model de markt toegankelijker maakt voor middelgrote exploitanten. Veelgenoemde aandachtspunten zijn de verdeling van verantwoordelijkheden, eigendom en garantie van de hardware, operationele regie, terugverdienmogelijkheden en de afhankelijkheid van publieke budgetten.
2	Wat doet de keuze voor het klassieke concessiemodel met een eventuele inschrijving, welke risico's voorziet u hierin voor uzelf en opdrachtgever?	Het klassieke concessiemodel wordt door alle respondenten positief beoordeeld en sluit goed aan bij de bestaande bedrijfsvoering en ervaring van marktpartijen. Wel wordt gewezen op de omvang van de benodigde investeringen en de daarmee samenhangende terugverdientijd. Daarnaast wordt netcongestie door meerdere partijen als het belangrijkste risico genoemd, omdat dit de realisatie van laadpunten en de exploitatie kan beïnvloeden.
3	Wat is wat u betreft de minimale doorlooptijd van een concessie wanneer wordt uitgegaan van het split ownership model?	Marktpartijen geven aan dat de benodigde looptijd sterk afhankelijk is van de financiële afspraken en de hoogte van de vergoeding voor het gebruik van de assets. Daarbij wordt benadrukt dat ook bij split ownership substantiële investeringen nodig blijven voor systemen, contracten en operationele inrichting en dat voldoende tijd nodig is om een gezonde businesscase te realiseren.
4	Wat vindt u een redelijk bedrag per maand per paal dat door de CPO als vergoeding wordt betaald voor het gebruik van de laadpalen binnen een split ownership model?	De meeste marktpartijen geven aan dat hiervoor geen generiek bedrag kan worden vastgesteld en dat de hoogte afhankelijk is van de contractuele uitgangspunten en de verdeling van verantwoordelijkheden. In algemene zin wordt aangegeven dat de vergoeding voldoende ruimte moet laten voor een rendabele exploitatie.

5	De provincies zijn voornemens de concessie te verdelen in geografische kavels op basis van de bestaande RES-regio's. Hoe kijkt u aan tegen deze verdeling?	Over het algemeen reageren marktpartijen positief op een geografische indeling op basis van RES-regio's. Wel wordt aandacht gevraagd voor verschillen in schaalgrootte, stedelijkheid en economische potentie tussen de regio's. Diverse marktpartijen adviseren daarom om sterke en minder sterke regio's te combineren of compenserende maatregelen te treffen, zodat een evenwichtige businesscase ontstaat.
6	Welke factoren leiden volgens u tot prijsverschillen tussen kavels? En welke maatregelen kunnen deze verschillen beperken?	De marktpartijen noemen als belangrijkste factoren die prijsverschillen veroorzaken de verschillen in benuttingsgraad van laadpalen, stedelijkheid, netbeheerders en aansluitkosten, netcongestie en de verwachte energieafzet. Daarnaast worden reisafstanden voor onderhoudspartijen en de omvang van de perceel genoemd.
7	Heeft het opdelen in kleinere kavels impact op de beschikbaarheid van aannemers? Kunt u dit toelichten?.	De meningen hierover lopen uiteen. Een deel van de markt verwacht weinig invloed op de beschikbaarheid van aannemers en ziet kleinere percelen juist als kans voor meer concurrentie en deelname van regionale partijen. Andere respondenten verwachten juist dat versnippering leidt tot hogere overheadkosten, een grotere druk op de beperkte capaciteit van gecertificeerde aannemers en minder standaardisatie in de uitvoering. Overwegend wordt geconcludeerd dat een evenwichtige omvang van de percelen belangrijk is voor zowel uitvoerbaarheid als prijsstelling.
8	Laadlantaarnpalen worden beschouwd als een valide vorm van laadinfrastructuur. Bent u voornemens op een apart kavel voor laadlantaarnpalen in te schrijven? Waarom wel of niet?	De reacties laten een gemengd beeld zien. Sommige marktpartijen geven aan niet op een afzonderlijk perceel voor laadlantaarnpalen te zullen inschrijven omdat dit niet aansluit bij hun bedrijfsvoering. Andere partijen tonen wel interesse, maar geven de voorkeur aan een geïntegreerde concessie waarin reguliere laadpalen en laadlantaarnpalen gezamenlijk worden geëxploiteerd.
9	Hoe kunnen andere innovatieve laadoplossingen in een concessie het beste contractueel worden gefaciliteerd	Marktpartijen adviseren om de concessie voldoende flexibel en toekomstbestendig vorm te geven. Veelgenoemde aanbevelingen zijn het opnemen van innovatieclausules, ruimte voor pilots en opschaling, periodieke evaluaties en een contractstructuur waarbij technische bijlagen eenvoudiger kunnen worden aangepast dan de basisovereenkomst. Ook wordt voorgesteld innovatie structureel te agenderen tijdens periodieke overleggen tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.
10	V2G-readiness van laadpalen zien wij als gegeven. Welke meerkosten, risico's en uitvoeringsconsequenties ziet u en op welke	De marktpartijen zijn het erover eens dat V2G (Vehicle-to-Grid) veel potentie heeft, maar momenteel nog onvoldoende volwassen is voor

	termijn acht u grootschalige toepassing van V2G realistisch?	grootschalige toepassing. Genoemde aandachtspunten zijn hogere investeringskosten voor hardware, onzekerheid over standaarden en interoperabiliteit. Een gefaseerde invoering waarbij V2G-ready als uitgangspunt wordt gehanteerd en V2G-active geleidelijk wordt opgeschaald, wordt door meerdere partijen als wenselijk beschouwd
11	Met de invoering van het prioriteringskader is het verkrijgen van aansluitingen met een Firm ATO niet direct mogelijk. Het is daarom denkbaar dat er moet worden gewerkt met nieuwe contractvormen zoals Non-Firm ATO's, CBC's of CSC's. Wat doet deze mogelijkheid met uw inschrijving en welke voorwaarden acht u noodzakelijk voor een positieve businesscase?	De marktpartijen erkennen dat alternatieve aansluitvormen als gevolg van netcongestie steeds belangrijker worden en geven aan bereid te zijn hiermee te werken, mits voldoende duidelijkheid en voorspelbaarheid bestaat over de beschikbare capaciteit. Belangrijke randvoorwaarden die worden genoemd zijn een minimaal gegarandeerd laadvermogen, transparante afspraken over eventuele beperkingen (curtailment), tijdige communicatie vanuit de netbeheerder en mogelijkheden voor dynamische tarifiering en slim laden. Daarnaast wordt gewezen op het belang van flexibiliteit om meerdere laadpunten achter één aansluiting te realiseren, integratie met batterijopslag en periodieke herijking van contractuele afspraken indien wet- en regelgeving wijzigt
12	De provincies willen het gebruik van lokaal beschikbare duurzame energie stimuleren. Welke mogelijkheden ziet u hiervoor binnen de concessie en welke bandbreedte acht u haalbaar voor het aandeel lokaal ingekochte energie	De markt reageert overwegend positief op de ambitie om lokaal opgewekte duurzame energie te benutten. Daarbij worden onder meer Power Purchase Agreements (PPA's), koppelingen met lokale energiehub's, energiecoöperaties, buurtbatterijen en slimme laadsystemen als mogelijke oplossingen genoemd. Wel wordt benadrukt dat de feitelijke mogelijkheden sterk afhankelijk zijn van de definitie van 'lokaal' en de beschikbaarheid van duurzame opwek.
13	In hoeverre bent u bekend met de rol van Congestie Service Provider (CSP) en in welke mate zou dit volgens u een rol kunnen spelen in het meenemen van lokale opwek in de energielevering op laadpalen?	Vrijwel alle respondenten zijn bekend met het concept van de Congestie Service Provider. Enkele partijen vervullen deze rol reeds of hebben ervaring met vergelijkbare toepassingen. De markt ziet mogelijkheden om CSP-diensten in te zetten voor het beter benutten van lokale opwek en het verminderen van netcongestie, maar plaatst kanttekeningen bij de organisatorische complexiteit en de beperkte overlap tussen momenten van zonne-opwek en de vraag naar laadinfrastructuur. Dynamische prijsprikkels worden gezien als een belangrijk instrument om de effectiviteit van CSP-constructies te vergroten.
14	Wij krijgen vanuit meerdere gemeenten te horen dat laadpaalkleven een toenemende ergernis is. Wat zouden we vanuit het perspectief van een CPO in een aanbesteding moeten opnemen om hier de juiste maatregelen voor uit te vragen?	Alle marktpartijen erkennen laadpaalkleven als een belangrijk aandachtspunt. De meest genoemde maatregel is het toepassen van een connectie- of blokkeertarief nadat het voertuig volledig is opgeladen. Daarnaast worden dynamische tarieven, notificaties via apps,

		real-time bezettingsinformatie en ondersteuning door gemeentelijke handhaving genoemd als effectieve instrumenten.
15	We zijn voornemens het plaatsen zonder reservering van parkeervakken (middels een verkeersbesluit) als standaard op te nemen voor het plaatsen van een laadpaal. Op verzoek van een gemeente kan hiervan worden afgeweken. Hoe kijkt de markt hier tegenaan?	De reacties zijn verdeeld. Een deel van de markt past deze werkwijze reeds toe en ondersteunt het uitgangspunt, mits in uitzonderingssituaties alsnog een verkeersbesluit kan worden genomen. Andere partijen geven aan dat een gereserveerde parkeerplaats noodzakelijk blijft zolang het aandeel elektrische voertuigen beperkt is. Daarnaast wordt gewezen op mogelijke gevolgen voor de bezettingsgraad en de businesscase.
16	We verwachten dat plaatsen op basis van verbruiksdata de belangrijkste stroom aan nieuwe laadpalen gaat worden. Met welke data, criteria en beslisregels moet volgens u rekening worden gehouden bij bijplaatsing of opschaling?	Marktpartijen onderschrijven dat verbruiksdata een belangrijk uitgangspunt vormt voor toekomstige plaatsingen. Naast gerealiseerd energieverbruik worden ook bezettingsgraad, wachtrijgegevens, laaddruk, registraties van elektrische voertuigen, netcapaciteit, parkeerdruk en mobiliteitsgegevens genoemd als relevante indicatoren. De meeste respondenten adviseren om meerdere databronnen in samenhang te gebruiken en ruimte te behouden voor beleidsmatige afwegingen en lokale uitzonderingssituaties.
17	Laaddruk is één van de instrumenten die op dit moment worden gebruikt om laadpalen bij te plaatsen. Vindt u dit een bruikbare indicator en hoe kan deze het beste worden toegepast?	Vrijwel alle respondenten beschouwen laaddruk als een bruikbare indicator, maar niet als enige besliscriterium. Zij adviseren om laaddruk te combineren met andere gegevens, zoals werkelijk energieverbruik, bezettingsgraad, netcongestie en lokale omstandigheden. Op die manier ontstaat volgens de markt een evenwichtiger beeld van de daadwerkelijke behoefte aan uitbreiding van de laadinfrastructuur.
18	Welke kansen ziet u om grip te krijgen op de prijstransparantie (bijvoorbeeld de doorberekening van roamingkosten), met in ogenschouw de grote rol die de e-MSP-markt hierin heeft?	Marktpartijen onderschrijven het belang van transparante en begrijpelijke tarieven voor eindgebruikers. Daarbij wordt geadviseerd om het basistarief duidelijk zichtbaar te maken en inzicht te bieden in eventuele opslagen die door e-MSP's worden gehanteerd. Daarnaast worden direct betalen (ad-hoc charging), het gebruik van eigen applicaties en het verplicht tonen van tarieven voorafgaand aan de laadsessie genoemd als effectieve instrumenten om de prijstransparantie te vergroten.
19	Hoe verwacht u dat dynamische prijzen geïmplementeerd kunnen worden richting de EV-rijder en op welke manier gaat u de communicatie vormgeven?	De markt staat overwegend positief tegenover dynamische tarifiering als middel om laadgedrag te beïnvloeden en het elektriciteitsnet efficiënter te benutten. Veel respondenten adviseren te werken met vooraf gepubliceerde tijdsblokken in plaats van realtime prijswijzigingen, zodat gebruikers voldoende voorspelbaarheid hebben. Communicatie kan plaatsvinden via mobiele

		applicaties, QR-codes, displays op laadpalen en pushberichten. Daarnaast wordt geadviseerd gebruikers actief te informeren over de voordelen van slim laden en waar mogelijk koppelingen te maken met smart charging-functionaliteiten en Plug & Charge-ontwikkelingen.
20	Welke onderwerpen of randvoorwaarden, die in deze marktconsultatie nog niet aan bod zijn gekomen, acht u van wezenlijk belang voor een haalbare en aantrekkelijke concessie?	De markt noemt een breed scala aan aanvullende aandachtspunten. Veelgenoemd zijn het verplicht stellen van open standaarden, heldere afspraken over data-eigendom en dataoverdracht bij contractbeëindiging, het opnemen van minimale eisen voor beschikbaarheid (uptime) en klantenservice en het periodiek evalueren en kunnen herzien van de overeenkomst bij ingrijpende marktontwikkelingen. Tevens wordt geadviseerd om kwaliteit nadrukkelijk onderdeel te laten zijn van de beoordeling en niet uitsluitend op prijs te sturen.
21	De aanbestedende dienst streeft ernaar deze aanbesteding toegankelijk te maken voor zowel grote als kleinere marktpartijen. Welke methode acht u het meest geschikt voor het vormgeven van percelen, wat beschouwt u als een minimum en/of maximum aantal laadpunten per perceel en ziet u risico's op strategisch inschrijfgedrag?	De markt ondersteunt overwegend een geografische perceelindeling, waarbij een evenwichtige verdeling tussen stedelijke en landelijke gebieden wenselijk wordt geacht. Verschillende respondenten adviseren meerdere percelen te creëren en het aantal percelen dat één marktpartij kan winnen te beperken om concurrentie te bevorderen en risico's te spreiden.