

Verslag marktconsultatie: Laadpleinen Bouw

Nationale Agenda Laadinfrastructuur

Sluit aan

Samenvatting

Op vrijdag 9 oktober 2026 van 9.00 – 12.00 uur gingen landelijke opdrachtgevers en marktpartijen met elkaar in gesprek over de ontwikkeling van gebiedsgerichte laadpleinen voor de bouw, waar mogelijk gecombineerd met logistiek. De centrale opgave is om niet langer per project een afzonderlijke laadoplossing te organiseren, maar toe te werken naar een robuust netwerk van laadpleinen dat meerdere projecten en gebruikers bedient.

Belangrijkste inzichten

- Afnamezekerheid is voor marktpartijen de kern van een investeerbare businesscase. Marktpartijen vragen om concrete afspraken over volume, looptijd en locatie. Een launching customer, in de vorm van een groot bouwproject met grote laadvraag, kan een vorm zijn van een dergelijke afspraak.
- Een laadplein vraagt om een Charge Point Operator (CPO) of vergelijkbare partij die langjarig investeert en exploiteert. Een aannemer kan initiatief nemen voor de realisatie van een laadplein voor een specifiek project, maar een uitsluitend projectgebonden oplossing is minder geschikt voor een gebiedsgerichte voorziening zoals wordt beoogd door de opdrachtgevende partijen tijdens deze marktconsultatie.
- Marktpartijen verwachten dat opdrachtgevers vroegtijdig en betrouwbaar handelen. Dat betekent onder meer voorspelbare eisen, tijdige informatie over projecten en energiebehoefte, contracteren wat daadwerkelijk nodig is en consequenties verbinden aan afwijkende planningen van projecten.
- Locatiekeuze vraagt maatwerk. Netcapaciteit, onderliggend wegennet, afstand tot projecten, vergunningen en effecten op de omgeving moeten integraal worden afgewogen. Eén groot laadplein is niet altijd beter dan twee kleinere locaties.
- Bouw en logistiek kunnen elkaar versterken, maar hun laadprofielen en operationele belangen sluiten niet vanzelf aan. Dagpieken, toegankelijkheid en fallback-mogelijkheden moeten expliciet worden ontworpen en vastgelegd.
- Marktpartijen hebben behoefte aan overkoepelende regie vanuit opdrachtgevers, bijvoorbeeld regionaal, met één herkenbaar aanspreekpunt dat opdrachtgevers, CPO’s en gebruikers bij elkaar brengt.

Voorgestelde vervolgrichting aangegeven door marktpartijen

- Werk één concrete hotspot integraal uit, inclusief vraagprofiel, potentiële gebruikers, net- en locatieperspectief, governance, contractvorm(en) en risicoverdeling.
- Ontwikkel parallel kortetermijnoplossingen voor projecten die niet op de realisatie van een permanent laadplein kunnen wachten.
- Ontwikkel concrete en toepasbare instrumenten om afnamezekerheid bij een laadplein te borgen. Bijvoorbeeld door volumegarantie, beschikbaarheidsvergoeding, een launching customer of publieke cofinanciering.
- Richt een opdrachtgeversoverleg in dat projectportfolio’s en energiebehoefte bundelt en regionaal aanspreekbaar is voor de markt.

Aanleiding en doel

Elektrisch bouwmaterieel en elektrisch bouwtransport ontwikkelen zich snel, terwijl beschikbare laadcapaciteit achterblijft. De huidige werkwijze, waarbij voor ieder project afzonderlijk een laadoplossing wordt georganiseerd, is onvoldoende schaalbaar.

De NAL werkgroep Bouw (Nationale Agenda Laadinfrastructuur) en de uitvoeringsagenda Schoon en Emissieloos Bouwen (SEB) zetten met de 'NAL Routekaart laadinfrastructuur Bouw' in op een combinatie van drie routes:

- Benutten van bestaande laadpunten en netaansluitingen;
- Permanente laadpleinen op hotspots;
- Maatwerkvoorzieningen per project.

Voor de hotspotaanpak is het perspectief om van afzonderlijke projecten naar portfolio's (per opdrachtgever) en uiteindelijk naar meerdere gebundelde portfolio's (van meerdere opdrachtgevers) te bewegen. Vijf grote publieke opdrachtgevers, te weten TenneT, Rijkswaterstaat, Rijksvastgoedbedrijf, ProRail en het Hoogwaterbeschermingsprogramma werken binnen de Nationale Agenda Laadinfrastructuur (NAL) samen als 'PowerPact' aan deze hotspotaanpak.

De marktconsultatie was bedoeld om samen met marktpartijen te onderzoeken wat nodig is om daadwerkelijk nieuwe laadpleinen voor de bouw te realiseren en exploiteren. Dit is gedaan door ten eerste de markt mee te nemen in de visie en de toekomstige laadvraag van deze vijf landelijke opdrachtgevers. Vervolgens om voorkeuren, randvoorwaarden en investeringscondities van marktpartijen te inventariseren en prioriteren. Als laatste om de achterliggende overwegingen te verdiepen en gezamenlijk te verkennen hoe publieke en private partijen kunnen samenwerken om dit onderwerp.

Opzet van de bijeenkomst

Deel 1: Plenaire toelichting van visie, opgave en de laadvraag vanuit de vijf opdrachtgevers.
Deel 2: Plenaire inventarisatie en prioritering van voorkeuren via een mentimeter.
Deel 3: Drie dezelfde deelsessies over randvoorwaarden, samenwerking, risico's en succesfactoren.

Deel 1: Plenaire toelichting van opdrachtgevers

De bijeenkomst startte met een toelichting vanuit de NAL-werkgroep Laadinfrastructuur Bouw en het PowerPact. De ambitie vanuit de NAL is dat in 2028 de basis voor toekomstbestendige laadinfrastructuur staat en de eerste tien strategische laadpleinen beschikbaar zijn. Voor 2030 wordt toegewerkt naar een landelijk dekkende mix van laadmogelijkheden, zo veel mogelijk in combinatie met logistiek.

De pitches van de vijf opdrachtgevers maakten zichtbaar dat zij ieder omvangrijke projectportfolio's en een groeiende behoefte aan emissieloos materieel hebben.

- Het HWBP benadrukte de omvang van de waterveiligheidsopgave en de gelijktijdigheid van projecten.

- Het Rijksvastgoedbedrijf presenteerde koploperprojecten met een grote laadvraag en hanteert voor projecten met uitvoering in 2028 minimaal 70% zero-emissie als uitgangspunt.
- ProRail wees op het masterplan 2027-2031, met een projectenportfolio van € 1,8 tot € 2,0 miljard per jaar.
- TenneT koppelde emissieloos bouwen aan de grote uitbreidings- en vernieuwingsopgave van de energie-infrastructuur.
- Rijkswaterstaat lichtte de instandhoudingsopgave en de geleidelijke groei richting vrijwel volledig emissieloos materieel toe.

Eerste reacties uit de zaal

Deelnemers vroegen om betrokkenheid van netbeheerders, provincies, gemeenten en partijen uit zwaar transport en logistiek bij het faciliteren van laadinfrastructuur. Daarnaast werd betrouwbaar en consistent opdrachtgeverschap genoemd als randvoorwaarde voor de realisatie van dergelijke laadpleinen.

Marktpartijen gaven aan dat zij soms wisselende boodschappen ervaren over emissieloos bouwen vanuit verschillende opdrachtgevers. Dit kan leiden tot onzekerheid bij investeerders en uitvoerende partijen. Begrippen als afnamegarantie, netaansluiting en vergunningen vragen om nadere concretisering, die later in de bijeenkomst werden verdiept.

Ook werd benadrukt dat “de markt” voor het realiseren van de laadpleinen uit bedrijven met verschillende rollen bestaat, waaronder CPO’s, aannemers, installateurs en leveranciers, met elk een ander perspectief. Vanuit de zaal werd gevraagd of de consultatie primair investeerders zoekt. De bredere vraag is echter welke partijen, rollen en arrangementen nodig zijn om laadpleinen investeerbaar en uitvoerbaar te maken.

Deel 2: voorkeuren van de markt via Mentimeter

De Mentimeter bevatte negen vragen. Het aantal respondenten verschilde per vraag: van 20 bij de gewenste laadmix tot 33 bij de rol in de keten.

3.1 Samenstelling en technische oplossingen

De deelnemers vertegenwoordigden een brede keten: aannemers, CPO’s, ontwikkelaars, leveranciers, installateurs, systeemintegratoren en advies- en ingenieursbureaus. Genoemde oplossingen waaraan deze marktpartijen werken zijn onder andere mobiele batterijen en laadpleinen, energieopslag, eigen opwek, EMS en slimme software, flexcontracten, koppeling met rail- en OV-netten, congestiemanagement en data-analyse van laadprofielen.

3.2 Grootste uitdagingen

We vroegen naar de grootste uitdagingen in de realisatie van laadpleinen voor de bouw.
De open antwoorden noemen vooral netcapaciteit en netaansluitingen, vergunningen en regelgeving, geschikte locaties, afstand en bereikbaarheid voor bouwmaterieel, zekerheid over omvang en tijdstip van de laadvraag, financiering en terugverdientijd, en coördinatie tussen opdrachtgevers, marktpartijen, gemeenten en netbeheerders.

3.3 Rangorde van investeringsvoorwaarden

We vroegen naar welke randvoorwaarden nodig zijn voor marktpartijen om op voorhand te investeren in laadpleinen voor de bouw, en deze te prioriteren van hoog naar laag. De antwoorden van 31 respondenten gaf het volgende resultaat:



Figuur 1. Antwoorden vraag 4 Mentimeter.

De top 3 bestaat dus uit; 1. Afnamegarantie, 2. Netaansluiting en 3. Vergunningen.

3.4 Visie op het PowerPact en verwachtingen van opdrachtgevers

We vroegen aan de marktpartijen hoe zij aankijken tegen de visie van PowerPact[1]. De reacties op deze visie zijn overwegend positief. Deelnemers noemen de aanpak logisch, waardevol en ambitieus, maar vragen om concrete uitvoering. Van de samenwerkende opdrachtgevers verwachten zij betrouwbaarheid, consistent beleid, langjarige uitvragen, vroeg inzicht in projecten, commitment, concrete budgetten en nauwe publiek-private samenwerking.

3.5 Inzicht in laadbehoefte

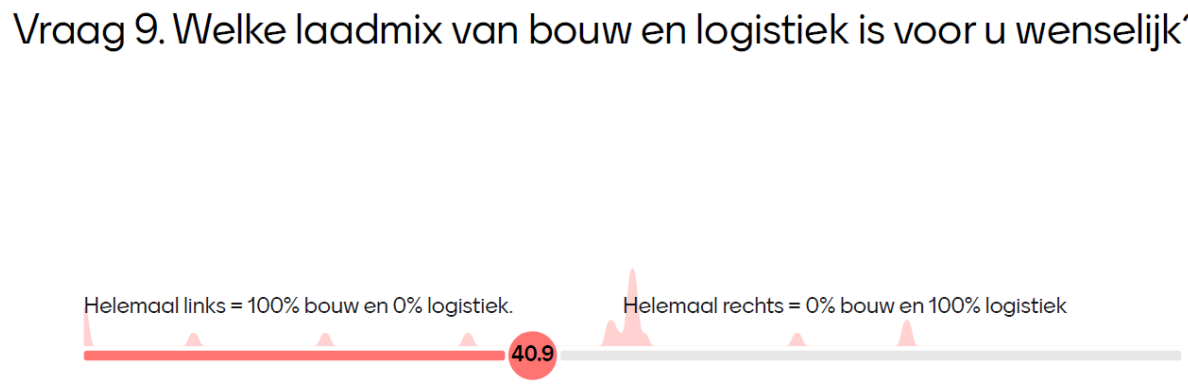
We vroegen aan de marktpartijen toe te lichten of het inzicht in de gebundelde toekomstige laadbehoefte per hotspot, zoals het PowerPact geeft, voldoende is om te investeren. Het dominante beeld is dat inzicht in de gebundelde laadbehoefte helpt, maar dat alleen niet voldoende is om te investeren. Respondenten noemen afnamegarantie, harde startdata, langdurige contracten, risicodeling en concrete opdrachten als extra randvoorwaarden. Verschillende aannemers geven aan zelf geen zelfstandige investeerder of exploitant te willen zijn.

3.6 Omvang en gewenste laadmix

We vroegen welke omvang de laadvraag binnen een hotspot moeten hebben voor marktpartijen om te investeren in een laadplein? En dit omvang, waar dat kon, te kwantificeren. De antwoorden over deze minimale omvang lopen uiteen. O.a. zijn genoemd: Meer dan 500 MWh, 4 miljoen kWh, enkele MW, vijf jaar vaste afname en een minimale investeringsomvang van € 10 miljoen. Andere deelnemers vinden bezettingsgraad en spreiding over de tijd belangrijker dan absolute omvang.

[1] Zie bijgevoegde presentatie van de bijeenkomst op TenderNed.

We vroegen als laatste welke laadmix van bouw en logistiek voor marktpartijen wenselijk is. De 20 antwoorden geven gemiddeld 40,9 op een schaal van 0 = 100% bouw tot 100 = 100% logistiek, zie hieronder. Gemiddeld is er dus een lichte voorkeur voor bouw binnen een gemengd laadplein.



Figuur 2. Antwoorden vraag 9 Mentimeter.

Deel 3: verdieping in deelsessies

In drie gemengde groepen is gesproken over rollen, randvoorwaarden, samenwerking, risico's en versnelling.

4.1 Afnamezekerheid en investeerbaarheid

Afnamezekerheid werd breed genoemd door marktpartijen als belangrijke voorwaarde voor private investeringen. Voor een CPO gaat het om een langjarig en locatiegebonden perspectief op volume. Voor aannemers kan afnamezekerheid sterker gekoppeld zijn aan een concreet project. Een launching customer kan deels helpen om meer afnamezekerheid te bieden voor een laadplein, maar dat dit mogelijk te weinig is voor de gehele business case van het laadplein.

Aangedragen punten door de marktpartijen vanuit de discussie:

- Maak afspraken over een minimale hoeveelheid energie of laadvolume.
- Leg een voldoende lange looptijd vast. In de discussie werd een periode van circa drie tot vijftien jaar genoemd.
- Marktpartijen geven wel aan dat de looptijd van het laadplein afhankelijk is van laadmix (bouw/logistiek) en dat hier slimme keuzes in gemaakt moeten worden. Met name in de beginfase kan de laadvraag van bouw het grootste deel van het laadaanbod dragen waarna na een aantal jaren juist de hoofdmoot van de laadvraag wordt verzorgd door logistiek.
- Verbind de zekerheid aan een concrete locatie of een duidelijk afgebakend verzorgingsgebied.
- Maak afspraken wederkerig: als een opdrachtgever afwijkt van een overeengekomen planning, hoort daar een passende consequentie of vergoeding tegenover te staan.

Voor het tijdelijk afdekken van een onrendabele top voor laadpleinen in de beginjaren werd publieke cofinanciering genoemd door marktpartijen. Suggesties daarbij waren o.a. een directe bijdrage of een opdrachtgeversmodel (een vorm waarbij de opdrachtgever grotendeels het eigendom,

zeggenschap en financiële risico behoud in plaats van dit uit te besteden). De pre-aanbestedingsfase zou daarvoor ruimte bieden om arrangementen vroegtijdig te verkennen. Daarnaast werd benadrukt door de marktpartijen dat volume, spreiding en pieken, afname- of vraaggarantie en laadprijs samen één businesscase vormen.

Wanneer volledige afnamegarantie (bijv. van het totale maximale vermogen over een bepaalde periode) niet haalbaar is, zijn varianten genoemd door de marktpartijen waarin vaste netbeheerkosten of risico's gedeeltelijk worden afgedekt.

4.2 Rollen en samenwerking

Voor gebiedsgerichte laadpleinen is een langjarig investerende en exploiterende partij nodig, veelal een CPO. Een aannemer kan de ontwikkeling initiëren of organiseren, maar wanneer de voorziening uitsluitend aan één project wordt gekoppeld, blijft de schaal en gebruiksduur beperkt. In de drie deelgroepen werd benoemd dat er behoefte is aan een overkoepelende partij die belangen verbindt en het gesprek tussen opdrachtgevers, CPO's en gebruikers faciliteert. Vanuit de marktpartijen werd gevraagd om uniformiteit tussen de PowerPact-organisaties in ontwerp, uitvoering en contracten voor laadinfrastructuur.

Aangedragen punten door de marktpartijen vanuit de discussie:

- Eén regionaal aanspreekpunt namens opdrachtgevers kan de markt helpen om projectoverstijgende kansen te herkennen en knelpunten sneller te adresseren.
- Opdrachtgevers kunnen standaarden ontwikkelen voor aansluitingen, verrekening, laadprofielen en energiebehoefteplanning.
- Het gesprek over laadpleinen moet al in de selectie- of aanbestedingsfase plaatsvinden, met de juiste inhoudelijke vertegenwoordigers aan beide zijden.
- Aannemers kunnen zelf meer projectoverstijgend investeren en materieel of voorzieningen over meerdere projecten afschrijven.
- Maak de gezamenlijke meerjarige project- en inkoopplanning van de opdrachtgevers inzichtelijk voor de markt, inclusief verwachte startmomenten en energiebehoefte.

4.3 Locatie, netaansluiting en vergunningen

De marktpartijen geven aan dat de eerste locatiezoektocht sterk moet worden gestuurd door de beschikbaarheid van elektriciteitscapaciteit. Tegelijkertijd geven ze aan dat een netaansluiting niet voldoende is. Voor bouw zijn bereikbaarheid via het onderliggende wegennet, afstand tot de bouwplaats, veiligheid en operationele bruikbaarheid bepalend. Ook omgevingsimpact en vergunningverlening kunnen doorslaggevend zijn.

De afstand tussen het laadplein en de projectlocatie is voor marktpartijen een belangrijke afwegingsfactor. Het delen van bestaande aansluitingen bij assets van PowerPact-organisaties is als kans genoemd.

Aangedragen punten door de marktpartijen vanuit de discussie:

- Een locatie langs een snelweg is niet automatisch geschikt voor zwaar of afwijkend bouwmaterieel.
- Een groot laadplein in het buitengebied kan veel bouw- en logistiek verkeer aantrekken en daarmee weerstand bij omwonenden oproepen.

- Onderzoek bij onvoldoende reguliere netcapaciteit ook alternatieven zoals lokale opwek, opslag, EMS, off-grid oplossingen en waar relevant het benutten van capaciteit op andere elektriciteitsnetten.
- Twee kleinere locaties kunnen soms gunstiger uitpakken dan één groot laadplein, bijvoorbeeld aan weerszijden van een snelweg of vanwege beschikbare netcapaciteit en vergunningen.
- Regels en normering voor batterijopslag en andere tijdelijke energiesystemen worden als knelpunt ervaren door marktpartijen.

4.4 Bouw en logistiek combineren

Marktpartijen geven aan dat het combineren van bouw en logistiek in potentie de benutting van het laadplein vergroot en het de businesscase verbetert. Het vraagt wel om een realistisch ontwerp van de operatie. Bouwmaterieel wordt vaak geladen wanneer de werkzaamheden stilliggen, terwijl logistieke voertuigen snel willen laden en doorrijden. Zelfs bij een passend maand- of jaarvolume kan een gelijktijdige dagpiek tot capaciteitsproblemen leiden.

Marktpartijen geven aan dat de laadvraag vanuit een (tijdelijk) bouwproject de opstart van een laadplein kan opvangen door vroege afname van laadaanbod, totdat logistieke laadvraag is gegroeid. Marktpartijen verwachten dat elektrische vrachtwagens de komende jaren een groter aandeel zullen hebben in het afnemen van laadaanbod en daarmee de business case over een aantal jaren grotendeels kan dragen.

Aangedragen punten door de marktpartijen vanuit de discussie:

- Leg met gebruikers vast hoe wordt omgegaan met veranderende laadbehoeften en de continuïteit van de dienstverlening.
- Ontwikkel een fallbackscenario voor momenten waarop een laadplein vol of niet beschikbaar is, bijvoorbeeld via een alternatieve voorziening in de regio.
- Beoordeel per gebied of één gemengd laadplein, een bouwspecifiek laadplein of meerdere kleinere voorzieningen het beste past.

4.5 Technologie en adaptiviteit

Een laadplein staat er voor langere tijd. De voorziening moet daarom kunnen meegroeien met veranderende techniek, gebruikers en energiedragers. In de discussie zijn onder meer waterstof en flexibele oplossingen genoemd, zoals een laadverbinding vanaf een laadplein naar nabijgelegen werklocaties. De kern is dat keuzes van vandaag toekomstige alternatieven niet onnodig blokkeren. Als tussenvorm naast een permanent hotspot-laadplein en projectspecifiek maatwerk is een relatief snel verplaatsbaar laadplein voorgesteld door marktpartijen.

4.6 Overige aandachtspunten

Overige aangedragen punten door de marktpartijen vanuit de discussie:

- Onderzoek een financierings- of garantiemodel dat risico's in de opstartfase verdeelt. Hierbij is in een deelsessie verwezen naar een mogelijke vergoeding voor de vaste kosten vanuit de netbeheerder en een systematiek om een minimum stroomprijs te garanderen, vergelijkbaar met de ERE-regeling of bijvoorbeeld de SDE+-regeling voor hernieuwbare energie.
- Verken of een sectorbrede afspraak voor de bouw, vergelijkbaar met afspraken in andere sectoren rond netcongestie, kan helpen om regels en werkwijzen te harmoniseren.
- Vergroot de bekendheid met beschikbare subsidieregelingen en toets tegelijkertijd of het huidige instrumentarium voldoende aansluit op gebiedsgerichte laadpleinen.

- Benut de bereidheid van aannemers en andere marktpartijen om zelf verantwoordelijkheid te nemen, maar voorkom dat systeemvraagstukken volledig bij individuele projecten worden neergelegd.

Conclusies

De marktconsultatie bevestigt dat er draagvlak is voor de ontwikkeling van gebiedsgerichte laadpleinen voor de bouw. De stap van ambitie naar investeringsbesluit vraagt meer dan alleen het aanwijzen van een locatie. Vanuit de marktconsultatie wordt aangegeven dat de businesscase, operationele inzetbaarheid en publieke randvoorwaarden als één samenhangend geheel moeten worden ontwikkeld, in samenspraak tussen opdrachtgevers en marktpartijen.

Bundeling en afspraken

Een overzicht van toekomstige projecten is waardevol, maar pas investeerbaar wanneer dit wordt vertaald naar concrete en betrouwbare afspraken over volume, looptijd en locatie. De startdatum van afname van laadvermogen wordt daarbij als essentieel ervaren.

Publieke regie in de transitiefase

Bundeling van vraag betekent dat opdrachtgevers hun projectportfolio's, eisen en planningen onderling moeten afstemmen. Daarmee wordt voorkomen dat iedere marktpartij afzonderlijk dezelfde onzekerheden moet oplossen.

Begin concreet en leer snel

Er is een breed gedeeld beeld dat niet alle locaties tegelijkertijd hoeven te worden ontwikkeld. De meest kansrijke vervolgstap is één hotspot volledig uitwerken en tegelijk praktische kortetermijnoplossingen ontwikkelen. Zo ontstaat snel inzicht in haalbaarheid, rollen en opschaalbaarheid.

Bijlage I. Lijst deelnemende marktpartijen (aangemeld)

Croonwolter&dros
SPIE
Aannemersbedrijf Smits
We-Boost Tenders B.V.
Strukton
Eaton Industries
AXAL Power B.V.
Van Wijlen B.V.
Watthub
Stantec
Mobilis B.V.
Ventolines B.V.
Van Gelder Verkeerstechniek B.V.
Ploegam B.V.
Vialis B.V.
Omniform Engineering
Heijmans Infra B.V.
Kersten Elektrotechniek B.V.
BAM
Fudura
Opcharge
Fastned
Den Hartog Zero Emission

Dit is een uitgave van Nationale Agenda Laadinfrastructuur