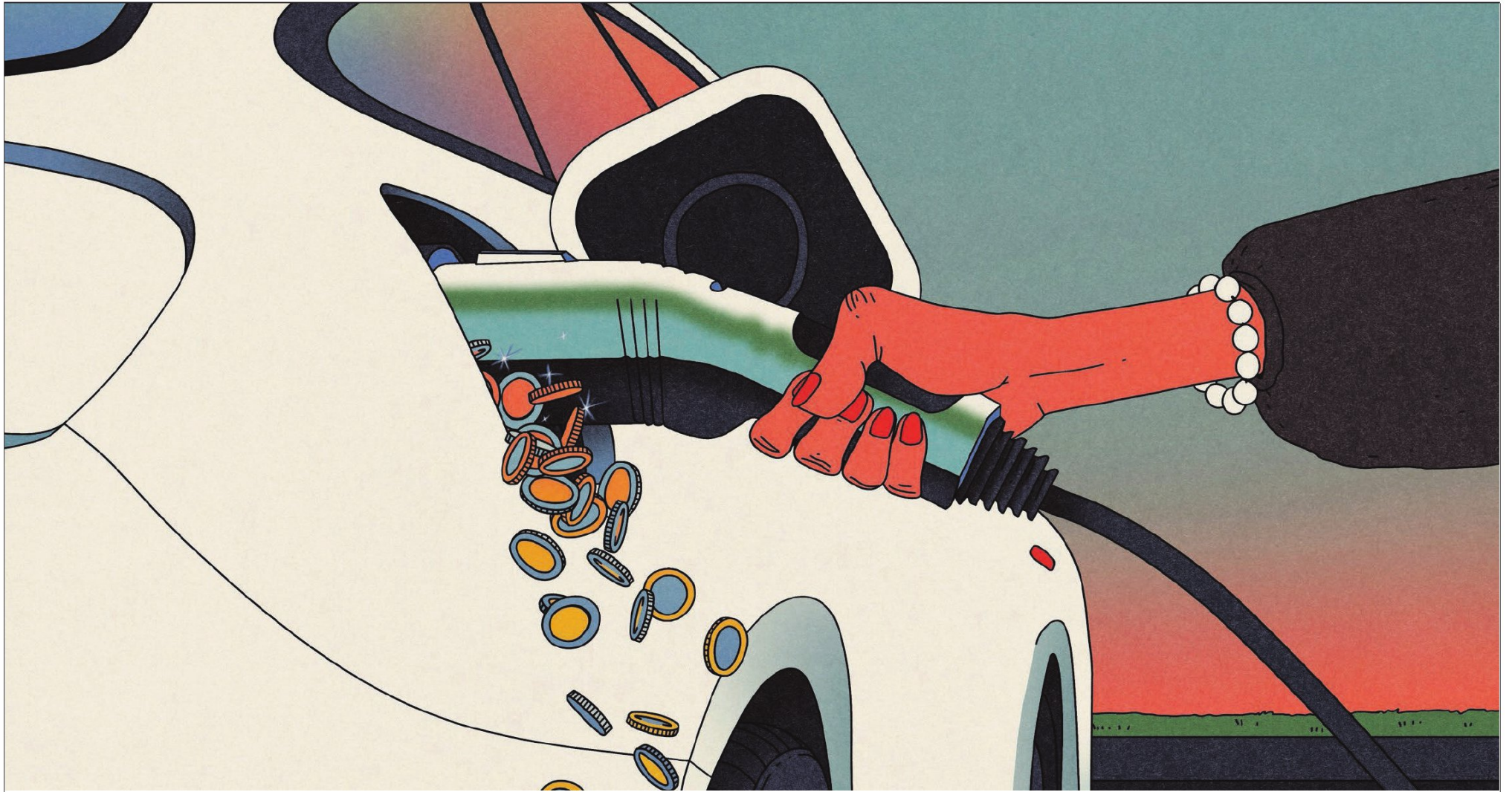




Beter Leven

Geld verdienen met thuisladen



Geldpomp aan huis

Goed nieuws voor Nederlanders die klagen over de prijs van autorijden: **het wordt goedkoper**. Tenminste, als je een elektrische auto en een laadpaal hebt. Particulieren kunnen elektriciteit omzetten in certificaten die geld waard zijn.

Door **Bard van de Weijer** Illustratie **Matteo Bal**

De elektriciteit die particulieren gebruiken voor transport, kunnen zij laten omzetten in 'emissiereductie-eenheden', ook wel ERE-certificaten. De opbrengst van een ERE varieert, maar schommelt rond de 10 cent per kilowattuur, al werd vorige week al even 17 cent genoteerd.

Simpel gezegd: elke kilowattuur die de thuislader in zijn auto laat stromen, levert dankzij ERE's ongeveer 10 cent korting op. Omdat thuisladen vaak al veel goedkoper is dan laden op straat, daalt de energieprijs voor de e-auto (een belangrijke variabele kostenpost) sterk. Wie een dynamisch contract heeft, zal nog vaker dan voorheen geld toe krijgen op het laden van de e-auto.

Dat wil ik! Hoe werkt het precies?

Een voorwaarde is dat de e-rijder een laadpaal heeft die op de eigen meterkast is aangesloten, en – belangrijk – MID-gecertificeerd is. Dit is een meter die precies bijhoudt hoeveel elektriciteit er naar de auto is gegaan, en niet naar de elektrische hottub in de tuin.

Om te kunnen profiteren moet je de thuislader aanmelden bij een zogenoemde inboekdienstverlener. Die

kan de verdiende ERE's verhandelen en zorgt voor uitbetaling. In ruil voor deze dienst vraagt de inboekdienstverlener een percentage van de inkomsten, vaak rond de 20 tot 25 procent. Op de website van de Vereniging Elektrische Rijders (VER) zijn inboekers voor particulieren te vinden. De Nederlandse Emissieautoriteit houdt toezicht op het systeem.

Wat levert het op?

Als we er voor het gemak van uitgaan dat elk geladen kilowattuur 10 cent oplevert, dan kan dit voor een automobilist die 20 duizend kilometer per jaar rijdt en alleen thuis laadt, ruim driehonderd euro opleveren.

Zitten er addertjes onder het gras?

Niet echt. De Eerste Kamer moet de inzet van ERE's voor particulieren deze maand nog goedkeuren. Daarna is de enige echt belangrijke voorwaarde dat de laadpaal een MID-meter heeft. Dat is te zien aan een M met vier cijfers. Helaas heeft de helft van de particuliere e-rijders een laadpaal zonder zo'n meter, blijkt uit een recente enquête van de VER. Die waren in het verleden goedkoper en dus populairder.

Zakelijke thuisladers hebben vaak wel zo'n paal, omdat zij aan hun werkgever moeten rapporteren hoeveel elektriciteit ze naar hun auto pompen.

'Niemand wist dat dit belangrijk zou worden', zegt Maarten van Biezen van de VER. 'Daarom zitten veel particulieren nu zonder.' Vanwege de potentieel grote besparing kan het voor hen lonen om te zoeken naar een nieuwe lader die wel een MID-meter heeft, zegt hij.

Is dit een subsidie? Wie betaalt dit?

Producenten van fossiele brandstoffen betalen. Zij moeten de komende jaren een steeds groter deel van de veroorzaakte CO₂-uitstoot compenseren. Dat kan bijvoorbeeld door ERE's in te kopen. Dit maakt fossiele brandstof duurder, wat wordt verrekend aan de pomp. 'De vervuiler betaalt, terwijl de vergroener profiteert, zoals het hoort', aldus Van Biezen. Uiteindelijk, als iedereen elektrisch rijdt, zal de prijs van een ERE naar nul dalen.

Gratis geld. Geloof je het zelf?

De regeling bestaat al een paar jaar

voor bijvoorbeeld transporteurs met e-trucks en voor uitbaters van publieke laadpalen en snelladers. Wanneer de regeling ook voor particulieren geldt, profiteren zij mee.

De verwachting is dat het aanbod van laadpalen met MID-meter zal groeien. Dat kan de prijs van een ERE drukken. Maar de komende jaren moeten verkopers van fossiele brandstoffen hun CO₂-uitstoot steeds meer compenseren, waardoor de vraag naar ERE's zal stijgen. 'Wat het netto effect wordt op de prijs, weet niemand', zegt Van Biezen.

Energieleverancier Vattenfall heeft zoveel vertrouwen in het systeem, dat het klanten gegarandeerd 5 cent korting per kilowattuur belooft. Als de prijs van een ERE hoger uitvalt, delen klanten mee in de winst.

'Aan het einde van het jaar kijken we hoeveel winst we hebben gemaakt. Daar trekken we de kosten vanaf en de rest wordt verdeeld met de klanten', zegt een woordvoerder. Hoe de verdeelsleutel er precies uitziet, kan hij niet zeggen. 'We weten ook nog niet precies hoe het zich gaat ontwikkelen. We zitten in de opstartfase. Dat we een gegarandeerde prijs bieden, is natuurlijk al mooi.'

Volgens VER moeten thuisladers die willen meedoen, sowieso goed

kijken met welke inboekers ze in zee gaan. Kijk vooral naar de ervaring van de inboekers, het percentage dat ze inhouden en hoe lang je vastzit aan een contract, aldus de VER.

Uit een enquête die de VER onlangs hield, blijkt enig wantrouwen onder elektrische rijders over deze ERE-regeling: 3 procent van de particuliere thuisladers die een geschikte laadpaal heeft, zegt toch niet mee te doen.

Ik kan niet thuisladen. Hoe kan ik profiteren?

Straatladers hebben pech. Uitbaters van publieke palen profiteren zelf al van de korting. Hoe die wordt doorberekend aan de klant, is volstrekt onduidelijk, zegt Van Biezen van de Vereniging Elektrische Rijders. 'De voordelen vallen hier niet bij de elektrische rijder, zoals wel vaker.'

Toen vorig jaar de netbeheerkosten voor publieke laadpalen stegen, werden de extra kosten vrijwel direct doorberekend aan de klant. Maar hoe het zit met dit voordeeltje, is onduidelijk. Het gebrek aan transparantie op deze markt, met zijn sterk variërende laadprijzen, moet echt veranderen, vindt Van Biezen: 'Er moet betere regulering komen voor publiek laden.'