Geef de mkb energiestation-ondernemer ruimte om te transformeren aan de Rijksweg

Position paper Drive Nederland

Wet voorzieningen verzorgingsplaatsen|Rondetafelgesprek Tweede Kamer|2 december 2026

De verzorgingsplaats moet één herkenbare, veilige voorziening blijven. De weggebruiker moet juist tijdens de energietransitie kunnen rekenen op betaalbare, veilige en betrouwbare voorzieningen langs onze snelwegen. Het mkb speelt daarin een belangrijke rol. Onze leden (ruim 2300 locaties), waaronder veel familiebedrijven die al decennialang op verzorgingsplaatsen ondernemen, willen investeren in de energietransitie. Zij beschikken over locaties, infrastructuur, klanten en kennis. Helder moet zijn wie verantwoordelijk is bij een defecte pomp, doorrijder of calamiteit. Hoge veilingbiedingen mogen bovendien niet ten koste gaan van betaalbaarheid, keuzevrijheid en investeringen in verduurzaming.

Dit wetsvoorstel dreigt juist het vermogen van de mkb-ondernemer om te investeren in de energietransitie te beperken. Wij zien aannames over de kansen voor het mkb, zonder dat voldoende is onderzocht of de ondernemingsmodellen levensvatbaar zijn. Nu geldt juist dat de inkomsten uit de bestaande brandstofverkoop en retail investeringen in elektrisch laden en andere duurzame energiedragers mogelijk maken. Het energiestation van morgen staat op de plek van het tankstation van vandaag.

Een kavel is nog geen businesscase

Het wetsvoorstel kiest nu voor afzonderlijke uitgifte van tanken, laden en de gemakswinkel. Het ministerie stelt dat drie afzonderlijke kavels de toetredingsdrempel voor het mkb verlagen. Maar is er ook onderzocht of die drie afzonderlijke kavels zelfstandig rendabel zijn?

Een goedkopere kavel is nog geen rendabele onderneming. De shop draagt bij aan de kosten van brandstofexploitatie, personeel, huisvesting en veiligheid. Laden is de logische volgende stap binnen dit verdienmodel, juist omdat de brandstofverkopen zullen dalen.

Hoe bepaalt een ondernemer zijn bod op een kavel als hij niet weet of het onder de streep uitrekent? Hoe financier je een onderneming waarvan de samenstelling afhangt van meerdere uitgifteprocedures? Voor een familiebedrijf met enkele locaties kan het verliezen van één onderdeel de gehele businesscase onderuithalen.

De energietransitie moet ook worden betaald

Tanken en laden zullen nog jarenlang naast elkaar bestaan. Gedurende de huurtermijn van vijftien jaar moet de ondernemer ook bij dalende brandstofafzet blijven investeren in tanks, leidingen en veiligheid. Een ingrijpende tankkeuring kan volgens ervaringen uit de branche tienduizenden euro's per tank kosten.

Tegelijkertijd is elektrisch laden op veel locaties nog onvoldoende rendabel en vraagt het om aanzienlijke investeringen. Niet voor niets zoeken ook gespecialiseerde laadbedrijven steeds vaker de combinatie met retail en horeca om hun verdienmodel te versterken. Een brandstofkavel zonder perspectief op inkomsten uit laden en retail dreigt daarmee een sterfhuisconstructie te worden: de ondernemer moet blijven investeren in een krimpende markt, zonder voldoende mogelijkheden om zijn verdienmodel te vernieuwen. Tegelijkertijd verliezen we de mogelijkheid om met inkomsten uit brandstofverkoop en retail de aanloopverliezen van elektrisch laden op te vangen.

Wie blijft straks investeren in de brandstofvoorziening zolang de consument die nodig heeft? En wie financiert de verdere uitrol van elektrisch laden zolang die nog onvoldoende rendabel is? Het is onverstandig om juist tijdens een energietransitie de verdienmodellen uit elkaar trekken die elkaar economisch kunnen versterken.

Een fundamentele keuze vraagt om onderbouwing
Elf Kamerfracties hebben bijna 400 vragen gesteld. Veel daarvan brengt Drive al jaren onder de aandacht. Wij begrijpen de tijdsdruk, maar het kabinet presenteert de verwachte voordelen van afzonderlijke kavels voor het mkb zonder economische onderbouwing. Het kabinet bepaalt zonder inhoudelijke kennis de spelregels en de ondernemer draagt straks het financiële risico. Na de antwoorden van de minister op deze vragen blijft Drive met fundamentele zorgen en bezwaren achter.

De Europese Dienstenrichtlijn (artikelen 9, 10 en 12) verlangt een transparante, non-discriminatoire en proportionele verdeling van schaarse rechten. Zij schrijft geen drie afzonderlijke kavels of gunning aan uitsluitend de hoogste bieder voor. Ook vroeg de Raad van State waarom het bestaande uitgiftesysteem voor motorbrandstofverkooppunten buiten de integrale herziening blijft. Drive vraagt geen voorkeurspositie voor bestaande ondernemers. De continuïteit van de energievoorziening, verduurzaming, consumentenbelang en doelmatig ruimtegebruik verdienen een zelfstandige afweging.

Maak fysieke integratie van tanken, laden en retail haalbaar
Geef uitvoering aan de motie-Heutink c.s. die vraagt om ten minste één gecombineerde kavel. Indien afzonderlijke vergunningen het uitgangspunt blijven, borg dan een uitgiftesystematiek voor gecombineerde of onderling afhankelijke biedingen, toegankelijk voor alle gegadigden. Positioneer snelladen waar mogelijk direct nabij tanken en shop, met herkenbaarheid en verkeersveiligheid als uitgangspunt. Geef ook de energiestation ondernemer een reële kans om te elektrificeren.

Gelijke spelregels zijn nog geen gelijke kansen
Artikel 4.5 uit de wet bepaalt dat laad- en shopvergunningen naar de hoogste financiële bieder gaan. Grote partijen kunnen risico’s over een netwerk spreiden, een mkb-bedrijf kan dat vaak niet. Sinds 2012 zijn bovendien laadrechten onder een ander regime verdeeld. Het nieuwe stelsel mag de daardoor ontstane verschillen niet versterken.

Om te voorkomen dat grote ketens hele snelwegtrajecten domineren, introduceert het wetsvoorstel een zogeheten 'gebiedscriterium' en biedbeperkingen. Drive vraagt zich af of de voorgestelde antimonopolie-maatregelen (zoals de biedbeperking op gemakswinkels) wel streng genoeg zijn om de marktpositie van het mkb effectief te beschermen. Een verlate invoering van handhaving op het gebiedscriterium maakt de positie van mkb’ers in deze markt onzeker en ongelijk. Drive roept daarom op om bij invoering direct over te gaan op handhaving van het gebiedscriterium.

Verzoeken aan de Tweede Kamer

1. Maak geïntegreerde exploitatie haalbaar. Geef uitvoering aan de motie-Heutink c.s. door een juridisch houdbare variant van een integraal kavel mogelijk te maken. Indien afzonderlijke vergunningen het uitgangspunt blijven, borg dan een uitgiftesystematiek voor gecombineerde of onderling afhankelijke biedingen, toegankelijk voor alle gegadigden.

2. Toets het verdienmodel vóór de eerste veilingen. Onderzoek de economische levensvatbaarheid van afzonderlijke kavels, inclusief de gevolgen voor de financierbaarheid, continuïteit en investeringskracht van het mkb. Betrek daarbij de gevolgen voor de weggebruiker. Een toets op administratieve lasten is onvoldoende.

3. Borg een gelijk speelveld vanaf de eerste veiling. Pas het gebiedscriterium vanaf de eerste veilingen toe met inachtneming van bestaande rechten (artikelen 3.2 en 9.4), toets de biedbeperking voor gemakswinkels (artikel 9.3) op proportionaliteit en benut kwaliteitseisen. Voorkom dat financiële draagkracht de enige bepalende factor wordt.

Uitgangspunten voor de verdere uitwerking

- Fysieke integratie van tanken, laden en retail in één inrichting. Positioneer snelladen waar mogelijk nabij tanken en shop, met herkenbaarheid en verkeersveiligheid als uitgangspunt.
- Respecteer verleende rechten tot hun einddatum en verleng de Tijdelijke beleidsregel per 1 januari 2027 niet.
- Stem uitgiftemomenten zoveel mogelijk af op de afloopdata van motorbrandstofconcessies en bestaande laadvergunningen.
- Werk een transparante restwaardevergoeding uit naar analogie van de Benzinewet, ook voor basisvoorzieningen snelladen.
- Borg behoud en overdracht van netaansluiting en gecontracteerd vermogen, gezamenlijk gebruik waar mogelijk en hergebruik van infrastructuur.
- Laat uitfasering van brandstoffen aansluiten op objectief vastgestelde marktbehoefte via de routekaart.

Drive is graag betrokken bij de verdere uitwerking vanuit de praktijk van zelfstandige ondernemers en familiebedrijven.

Contactgegevens:

Martin van Eijk | Voorzitter Drive Nederland | martin@drivenederland.nl