

'Elektrische auto met beleid implementeren'

19

De euforie over de invoering van elektrische tractie is groot. In de media gonst het over een miljoen elektrische auto's in Nederland in 2020. TNO is positief over de mogelijkheden, maar maant tegelijk tot behoedzaamheid.

'We hebben elektrische tractie keihard nodig om onze langetermijndoelen voor CO₂-reductie te halen. Juist daarom moeten we de hobbels die er nog liggen niet bagatelliseren', betoogt strategisch adviseur dr. ir. Richard Smokers.

'In de jaren negentig was de lokale luchtkwaliteit een belangrijke stimulans voor elektrische auto's', herinnert Smokers zich. 'In Californië was er het "Zero Emission Vehicle"-mandaat, de verplichting voor fabrikanten om vanaf 1998 een oplopend aandeel emissievrije voertuigen te verkopen. In Europa hadden energiebedrijven geld beschikbaar voor innovatie-experimenten. Maar wat gebeurde? Het ZEV-mandaat werd afgezwakt, waardoor ook extra schone verbrandingsmotoren voldeden. In Europa zorgde de privatisering van energiebedrijven voor een verschuiving van prioriteiten. Zo stierven de initiatieven destijds een zachte dood.'

Daarin ligt volgens Smokers een belangrijke les: een stabiel langetermijnbeleid is essentieel. Smokers: 'De noodzaak van succes is nu groter. Europa moet de totale broeikasgasemissie ten opzichte van 1990 in 2050 met 80 procent hebben gereduceerd. Intussen stijgt de verkeersemissie alleen maar. Die ligt nu op 20 procent van het totaal, maar als de trend zich doorzet zou het verkeer in 2050 meer dan de gehele toegestane CO₂-emissie voor zijn rekening nemen. Er moet echt wat gebeuren.'

Daarbij is het aantal alternatieven niet zo groot. Biobrandstoffen en waterstof bieden ook mogelijkheden, maar uiteindelijk is volelektrische tractie op basis van duurzaam opgewekte elektriciteit het meest efficiënte traject van 'well to wheel'. 'Gelukkig verschaft verbeterde batterijtechniek nu een beter uitgangspunt. Lithium-iontechnologie vergroot de actieradius van 75 naar

200 kilometer', geeft Smokers aan. 'Maar we zijn er nog niet.'

De ontwikkeling van een duurzame vraag vergt de ontwikkeling van een duurzaam aanbod. Smokers: 'De elektrische auto moet een aantrekkelijke propositie zijn voor de consument. Dat is hij nu gewoon nog niet.'

Want: wie koopt er een auto met een kwart van de actieradius van een benzine-auto, maar die twee keer zo duur in aanschaf is, ook al zijn de energiekosten per kilometer fors lager? Beleid moet voorsnogen het aanbod aantrekkelijk maken. Dat kan bijvoorbeeld door langetermijn fiscale maatregelen of een voorkeursbehandeling bij parkeren.

Zo kan een voorspelbare, stabiele stijging van de vraag naar elektrische auto's ontstaan. Dat geeft de automobiellindustrie en bedrijven die de (laad)infrastructuur aanleggen het vertrouwen om te blijven investeren en de resterende vragen op te lossen. Gaat de batterij het hele autoleven mee? Hoe vaak kun je laden? Hoe realistisch is het perspectief van snelladen? Wat zijn de effecten van teruglevering aan het net van in de auto opgewekte overtollige stroom? Hoe duurzaam is de lithiumwinning en de productie en recycling van batterijen? Op termijn moeten lagere productiekosten en productinnovatie de elektrische auto tot een gewild product maken.

PERSPECTIEF

Praktijkproeven kunnen veel van die vragen beantwoorden. Smokers: 'Maar dan wel graag grootschalige, goed gemonitorde praktijkproeven. Van honderd proeftuintjes met één oplaadpaal en twee auto's eraan leer je weinig. Bij grote proeven kunnen verschillende fabrikanten hun auto's in concurrentie aanbieden. Dat houdt iedereen scherp en zorgt voor *commitment* in plaats van subsidiegedreven opportunisme.'

En die miljoen elektrische auto's in 2020? Smokers: 'Dat vereist in dat jaar een marktaandeel van vijftig procent in de verkoop van nieuwe auto's: onhaalbaar. Ik pleit voor een goede balans tussen enthousiasme en gezonde aandacht voor onzekerheden. Het perspectief van de elektrische auto is voor de langere termijn te belangrijk om hem nu "weg te hypen".'

Info: richard.smokers@tno.nl

