

‘Fastned wil naar duizend snellaadstations in Europa’

De energietransitie versnellen. Dit is al sinds de oprichting de missie van Fastned. Dat betekent dat voor het bedrijf en zijn oprichter Michiel Langezaal groei van het netwerk op de eerste plaats komt. Dat er voorlopig geen winst wordt gemaakt en voortdurend nieuw kapitaal nodig is, hoort daarbij. Daarmee lijkt de bedrijfsfilosofie sterk op die van Tesla.

Langezaal, met mede-oprichter Bart Lubbers voor meer dan 80 procent eigenaar, vergelijkt zijn bedrijf nadrukkelijk met de onderneming uit Silicon Valley. Zoals voor het autoconcern de uitbouw van wagenpark en de productie voorop staan, zo wil Fastned een groot Europees netwerk bouwen waar eigenaren van elektrische auto's in een kwartiertje kunnen laden.

Daarmee is het al een stuk op weg. Het heeft een groot netwerk in Nederland, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Dit jaar is in België het eerste station geopend en won Fastned in Frankrijk het recht om langs snelwegen stations neer te zetten.

Tot nu toe is het bedrijf vooral gefinancierd met de uitgifte van obligaties aan particuliere investeerders. Sinds anderhalf jaar heeft het een beursnotering aan Euro-next. In een interview legt Langezaal uit hoe hij de verdere uitbouw van Fastned voor zich ziet en wat investeerders kunnen verwachten.

1 Om het even samen te vatten, welk probleem van elektrisch rijden lost Fastned op?
“Als ik op het hoogste niveau kijk, dan zijn automakers miljarden aan het investeren in de ontwikkeling van fabrieken en het op de weg brengen van elektrische

auto's. Daar horen miljarden aan investeringen in infrastructuur bij om die auto's van stroom te voorzien. Veel mensen wonen niet op een plek waar ze een eigen oprit hebben. Een groot deel gaat dus ergens stroom kopen, en dat is op de plekken waar heel veel mensen langs rijden zoals snelweglocaties en supermarkten.”

2 Wat is het doel waar Fastned naartoe werkt?
“Wij hebben de ambitie dat wij duizend snellaadstations in Europa willen. We hebben er nu honderddertig en dan tel ik de zestien locaties van MisterGreen nog niet mee. Die hebben we deze zomer overgenomen. Dat zijn kleinere stations die we moeten herontwikkelen naar grotere stations. Daarnaast hebben we honderdvijftig locaties in de pijplijn die getekend zijn en waar we bezig zijn om bouwvergunningen en netaansluitingen te realiseren om te zorgen dat die stations er komen en we ook daar geld aan gaan verdienen.”

3 Zijn de laadstations zelf nu al winstgevend?
“Ja, aan iedere klant die voorbijkomt verdienen wij geld. Vorig jaar hebben we laten zien dat het Nederlandse netwerk een rendement draait van 8,9 procent. Aan de andere kant

hebben we nog niet zoveel stations dat we daarmee de dertig man die werken aan de uitbreiding van het netwerk kunnen betalen. Meer elektrische auto's betekent meer klanten en dan kom je op een bepaald moment op het niveau dat je winstgevend wordt en een vrije kasstroom hebt waaruit je kunt investeren, maar dan praten we wel over een aantal jaren verder.”

4 Fastned heeft in totaal circa 100 miljoen euro aan kapitaal opgehaald. Wie zijn de particuliere investeerders die obligaties en certificaten van aandelen kopen?
“Een onderdeel is de bekende *friends, fools and family*. Het begon met mensen die in onze eigen kring zitten en het kip-ei-probleem van elektrisch rijden en opladen zagen, waaronder ook veel ondernemers. Die kring wordt natuurlijk steeds groter. Inmiddels is het een heel wijdverspreide groep mensen. Op het moment dat het vliegwiel gaat draaien, kun je de situatie krijgen dat je heel veel investeringen weet te ontsluiten.”

5 Wat verwacht u van de toekomstige financieringsmogelijkheden?
“In de hele markt van automakers die elektrische auto's op de weg zetten en partijen die de infrastructuur realiseren is heel veel aan het gebeuren. Kijk wat er nu gebeurt met partijen zoals Alfen of naar de beursgang van EVBox in New York. Als we de laatste zes maanden de beurskoers van Fastned pakken, dan blijkt uit de ontwikkeling daarvan ook dat mensen zien dat wij waarde creëren. Op een bepaald moment hebben wij de weg gevonden naar particuliere beleggers die de energietransitie al zagen. Langzaam zie je dat de institutionele markt het ook begint te zien.”

6 Zou u in plaats van met schuld met een aandelenemissie geld willen ophalen?
“Bijvoorbeeld. Ik denk dat het logisch is om niet alleen met schuld te financieren maar dat er

‘AAN IEDERE KLANT DIE VOORBIJKOMT VERDIENEN WIJ GELD’



een mix van financieringsopties is. We zijn ook niet voor niets naar de beurs gegaan. We halen gemiddeld een tot twee keer per jaar geld op met obligaties. Dat is een systeem dat best goed werkt. Er liggen een hele hoop opties open en die gaan we nu afwegen en kijken wat het beste past.”

7 De aandelen zijn gecertificeerd via een stichting. Wat is de gedachte daarachter?
“Wat wij belangrijk vinden is dat er voor al die mensen die geld steken in dit bedrijf toetsing is wat er gebeurt met het geld en hoe de besluitvorming wordt genomen. Toen we begonnen, waren we gecharmeerd van de structuur die Triodos had. Als duurzame bank hadden zij hun missie vastgelegd. Wij hebben hier ook een missie, namelijk vrijheid creëren voor de elektrische rijder. Dat betekent dat je meer factoren mee moet wegen dan alleen bedrijfseconomische. De stichting toetst ten eerste de missie die we willen realiseren, draagt ten tweede zorg voor de continuïteit van de onderneming en kijkt, ten derde, naar de belangen van certificaathouders. Wij willen heel duidelijk zijn naar investeerders dat het doel is om een groot netwerk te bouwen. We willen ook niet dat ze hier voor de korte termijn in gaan zitten. Dit moet je voor de lange termijn doen.”

8 U zei dat de zestien MisterGreen stations opnieuw moeten worden ontwikkeld. Wat is daarvoor de reden?
“MisterGreen was een van de partijen die in 2012 net als wij meedeed aan de tender voor de mogelijkheden om laadstations langs de snelweg te ontwikkelen. Zij kregen toen zestien locaties, waarvan de meeste gelegen in de Randstad. In het tijdperk van de 50-kilowatt-laders hebben ze daar één of twee laders neergezet. Alleen als je daar vandaag met een Tesla komt en snel weg wilt, heb je



‘DIT IS EEN MARKT DIE NAAR ONS TOE KOMT, DAT IS WAT ER ZO ENORM INTERESSANT AAN IS’

daar niet zoveel aan. Daarnaast is twee laders natuurlijk heel weinig als je kijkt naar de groeicurve van de elektrische auto. Dat moeten daarom locaties worden die net zo groot zijn als het benzinstation dat er staat. Dat is het formaat dat nodig is. Dat geldt overigens ook voor andere Fastned-locaties.”

9 Moet u dus ook bestaande Fastned-locaties opnieuw ontwikkelen?
“Het ministerie van IenW heeft gekeken hoeveel snelladers er nodig zijn langs de Nederlandse snelwegen. Daar kwam uit dat de komende tien jaar drieduizend

snelladers moeten worden gerealiseerd. Dat komt neer op tien tot dertig, of op sommige plaatsen zelfs veertig snelladers per locatie. Het verschil tussen ons en MisterGreen is wel dat wij vanaf het begin al grote stations neerzetten met grote netaansluitingen.”

10 Het is dus niet zoals bij een benzinstation dat eens in de zoveel tijd een renovatie nodig is. Moet u continu blijven investeren?
“Dit is nog geen volwassen industrie. Het is niet zo dat je wat stations neerzet en klaar bent. Dit is geen projectfinanciering. Het is

‘WE WILLEN EEN GEZOND BEDRIJFS-MODEL CREËREN, MAAR WE WILLEN OOK HEEL GRAAG DE ENERGIE-TRANSITIE VERSNELLEN’

opgaande financiering waar je investeert in een markt die zich snel ontwikkelt. Vergelijk het met internet. Naarmate steeds meer mensen gebruikmaken van internet wordt het financieel aantrekkelijker om nieuwe kabels te leggen. Het is wel een markt die naar ons toe komt, dat is wat er zo enorm interessant aan is.”

11 Een Tesla laden kost zo'n 20 euro voor een abonneerhouder. Is Fastned gezien die grote en voortgaande investeringen niet te goedkoop?
“Ionity, het netwerk van een aantal grote autobouwers, vraagt 79 cent per kilowattuur. Shell vraagt 69 cent. Dat is een stuk meer dan wij vragen. Er zijn genoeg mensen die daar laden, dus daar zit het antwoord wel in, maar zij hebben misschien iets minder de wil om de energietransitie te versnellen. Wij zoeken naar een soort evenwicht. We willen een gezond bedrijfsmodel creëren, we willen dat de verdien capaciteit er is, maar willen ook heel graag de energietransitie versnellen.”

12 Moeten investeerders in Fastned bereid zijn hetzelfde evenwicht te accepteren?
“Ja. Als je kijkt naar Tesla zie je dat daar ook. Die hadden best kunnen stoppen na de ontwikkeling van de Model S en besluiten om daar geld aan te verdienen, maar ze zijn doorggegaan met investeren om nog betere auto's te maken en grotere volumes te creëren. Dat hebben ze gedaan omdat ze een marktkans zagen en de kans om er waarde uit te halen. Dat betekent wel dat ze langzamer winstgevend werden. Datzelfde geldt voor Fastned. Wij maken de keuze om meer stations en snelladers te ontwikkelen. Dan blijf je investeren en creëer je meer waarde, maar blijf je langer verlieslatend. Dat is een soort eeuwige paradox bij dit soort investeringen.”

– Column –

Altijd wind mee



In een bizar beleggingstijdperk springt één ding erbovenuit: de techsector, aangevoerd door het supervijftal Facebook, Apple, Amazon, Microsoft en Google (FAAMG), lijkt vrijgesteld van tegenwind.

De afgelopen jaren lieten techbedrijven het peloton al mijlenver achter zich. Toen de markt begin vorig jaar instortte, vergrootte team tech zijn koppositie. En wie leidde de stormachtige demarrage die daarop volgde? U raadt het al.

Is er een groep eliterenners ontstaan die zonder hobbels naar de finish sprint? Zijn er tegen alle beurswetmatigheden in nu aandelen beschikbaar met een rendement één en een verwaarloosbaar risico?

Tesla, een bedrijf dat hard op de FAAMG-deur bonkt, is een goede kandidaat om die hypothese te testen. De koers van het geesteskind van Elon Musk explodeerde vorig jaar met 650 procent. Met een beurswaarde van meer dan 600 miljard dollar op het moment van schrijven was Tesla meer waard dan alle andere autofabrikanten bij elkaar, terwijl zijn bijdrage aan de mondiale autoverkoop nog geen één procent bedraagt.

Is Tesla's beurswaarde een kwestie van gezond verstand of een speculatieve bubbel? De tijd zal het leren, maar onder één wetmatigheid komt zelfs Tesla niet uit: aandeelhouder is een ander woord voor eigenaar, en

het rendement op aandelen Tesla is daarom, net als bij ieder ander bedrijf, uiteindelijk afhankelijk van de winst die door het bedrijf zelf wordt gegeneerd. Met een koers van 650 dollar nemen beleggers daar een flink voorschot op. Want zelfs als je genoeg zou nemen met 5 procent winstgevendheid, zou Tesla daar zo'n 30 miljard dollar per jaar voor moeten verdienen, waarmee het tot de allerwinstgevendste bedrijven in de geschiedenis zou behoren.

Kan deze techlieveling die verwachting waarmaken? Zelfs rasoptimist Musk heeft er een hard hoofd in. “Tesla stock price is too high in my opinion”, twitterde hij begin mei, terwijl het prijskaartje op dat moment slechts een fractie was van de huidige waarde. Misschien slaat het weer ook voor de snelste klimmers een keertje om.



MARIUS KERDEL EN JOLMER SCHUKKEN
zijn oprichters van Triple Partners en auteurs van *De Beleggingsillusie*
www.debeleggingsillusie.nl