



Benchmark Prijstransparantie laden van elektrisch vervoer 2025

juni 2025



NKL · Reykjavikstraat 1 · 3543 KH Utrecht
www.nklnederland.nl · info@nklnederland.nl

Samenvatting

Prijstransparantie is essentieel

De Nederlandse laadinfrastructuur groeit snel, en daarmee groeit ook het aantal EV-rijders dat onderweg moet laden – publiek, semipubliek of ad hoc. Prijstransparantie is daarbij geen nice-to-have meer, maar een basisvoorwaarde voor vertrouwen in het laadsysteem. Een transparant tarief – vooraf, tijdens en na de laadsessie – stelt gebruikers in staat om bewust te kiezen waar en hoe ze laden. Deze Benchmark Prijstransparantie Laden van Elektrisch Vervoer brengt systematisch in kaart hoe het in 2025 is gesteld met de prijstransparantie in Nederland.

Hoewel sommige gebruikers (bijv. zakelijke rijders met een laadpas van de zaak) nog niet prijsbewust laden, neemt de behoefte aan duidelijke prijsinformatie snel toe. EV-rijders willen kunnen kiezen: "Gebruik ik mijn vertrouwde MSP-laadpas of betaal ik direct met mijn bankpas?" Die keuze begint bij heldere prijsinformatie. Juist omdat laden vaak een onzichtbare aankoop is – zonder kassa of scherm – vraagt dit om een hoge mate van transparantie vanuit CPO's en MSP's.

“Wil ik hier laden met de laadpas van mijn favoriete aanbieder of is het beter om direct af te rekenen met een betaalpas?”

Doel van de benchmark

Voor deze benchmark zijn in totaal 4.020 laadsessies gepland bij 402 verschillende laadpunten verdeeld over heel Nederland. Er is steeds gekeken naar een aantal criteria die de prijstransparantie bepalen:

- Is het tarief vooraf te vinden en correct?
- Zijn betaalopties helder en werkt ad-hoc-laden probleemloos?
- Komt de factuur overeen met het vooraf gecommuniceerde tarief?

Op deze vragen geeft de Benchmark een goed onderbouwd antwoord. Bedrijven en overheden die een rol spelen bij prijstransparantie krijgen met deze onderzoeksresultaten inzicht in de status van de sector. Ook bieden ze handvatten om prijstransparantie gericht te verbeteren op de onderdelen waar dit nodig is.

NKL pleit voor meer prijstransparantie en wil de markt bewegen hier blijvend aandacht aan te besteden. Dat is niet alleen waardevol voor de sector zélf, maar vooral voor diegene die de laadsessies uiteindelijk moet betalen, de EV-rijder dus.

Bevindingen Benchmark Prijstransparantie 2025

De benchmark kent scores toe aan laadsessies op basis van de mate waarin ze prijstransparant zijn. Deze score loopt van 0 tot 10. De punten konden worden verdiend op verschillende onderdelen: prijstransparantie vooraf, tijdens en direct na het laden en voor facturatie en tariefstelling. Zo bepalen we de score voor de hele sector, voor specifieke bedrijven en voor bepaalde onderwerpen.

Gemiddelde score: 6,1

De gemiddelde score in 2025 was een 6,1. De prijstransparantie in Nederland blijft daarmee op een vergelijkbaar niveau als in 2023. De grootste winst ligt in verdere standaardisering van communicatie én verbetering van de betrouwbaarheid van prijsinformatie vooraf.

De resultaten in het kort:

Het maakt uit waar je laadt

De prijstransparantie bij zogenaamde semi-publieke laadpalen blijft achter op de publieke laadpunten. Dit jaar hebben we de publieke palen onderverdeeld in palen die in concessieverband zijn geplaatst en palen in een open marktmodel. De scores van semipublieke laadpalen (5,5) zijn dit jaar aanzienlijk lager dan die van de publieke concessielaadpalen (6,8) en open marktpalen (6,1).



Prijsinformatie vooraf

De tarieven voor het laden worden met name geraadpleegd via de app van de laadpasaanbieder. Bij ongeveer 4 van de 5 laadsessies is vooraf een tarief gevonden.

Gefactureerde tarieven

Het aantal laadsessies waarbij de vooraf gecommuniceerde prijs overeenkomt met de achteraf gefactureerde tarieven is met een score van 0,5 punt (op een maximale score van 1) nog steeds laag. Het lukt de markt nog altijd niet om de communicatie van bedragen vooraf goed in lijn te krijgen met de bedragen op de facturen.

NB: Dit wil niet direct zeggen dat de factuur niet klopt. We meten wat er vooraf aan tarief wordt gevonden en controleren of dat overeenkomt met het gefactureerde tarief. Dat kan dus ook betekenen dat een laadtarief bij aanvang van het laden door een MSP niet, onduidelijk of niet volledig wordt vermeld.

Ad-hoc-laden

Ad-hoc-laden is het laden bij een laadpaal zonder laadpas, waarbij wordt betaald met bijvoorbeeld een bank- of creditcard of via iDeal. Het is wettelijk verplicht om ad-hoc-laden aan te bieden. Het aantal laadpalen waar succesvol ad hoc geladen is, lijkt ongeveer gelijk te blijven met eerdere benchmarks en ligt nu rond de 53%.

Wat dit jaar opvalt, is dat 10% van de uitgevoerde ad-hoc-laadsessies is mislukt vanwege verschillende externe oorzaken. Denk aan een foutmelding in de app of een webpagina die niet werd gevonden. Gebruikers krijgen bijvoorbeeld tijdens het starten van een ad-hoc-laadsessie de melding 'Something went wrong' of 'probeer later nogmaals'. Zonder storingen zou je kunnen zeggen dat er op 62% van de laadpunten ad hoc geladen had kunnen worden.



Inhoudsopgave

Samenvatting	2
1. Inleiding	5
1.1 Aanleiding	5
1.2 Verschil met de Prijstransparantie Benchmark 2023	5
Steekproefgrootte	5
Stratificatie	5
Statistische toets op significantie	6
Tests door de Vereniging Elektrisch Rijders (VER)	6
Samenwerking met NAL-regio's	6
2. Samenvatting onderzoeksmethode	7
2.1 Onderzoeksopzet	7
2.2 Laadpasaanbieders (MSP's)	7
2.3 Laadpaalexploitanten (CPO's)	7
2.4 Dataverzameling prijstransparantie	8
Vooraf	8
Tijdens	8
Na afloop	8
Facturatie	9
Tariefstelling	9
2.5 Dataverwerking	9
Score per laadsessie	10
3. Resultaten	11
3.1 Sectorscore en score per onderdeel	11
Vooraf	12
Tijdens	12
Direct na	12
Facturatie	12
Tariefstelling	13

3.2 Score per categorie (concessie, open markt, semipubliek en snelladen)	13
3.3 Score per NAL-regio	15
3.4 Scores categorieën per NAL-regio	16
3.5 Scores CPO's per categorie	16
3.6 Scores per MSP ten opzichte van landelijk beeld	17
3.7 Scores per CPO/MSP combinatie	17
3.8 Ad-hoc-laden	19
Scores ad-hoc-laden per regio	19
4. Conclusie en aanbevelingen	20
4.1 Conclusie	20
4.2 Aanbevelingen voor de markt	20
Historie van prijsinformatie vastleggen	20
Wees eenduidig en helder over de prijs in de app	20
Semipublieke aanbieders zelf aan de slag	20
Actie op ad hoc	21
4.3 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek	21
Nader onderzoek naar scores concessiepalen	21
Gemak om prijsinformatie te vinden	21
5. Totstandkoming benchmark	22



1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Prijstransparantie is een fundamenteel onderdeel van een goed functionerende markt – ook in de laadinfrastructuur. Voor EV-rijders betekent dit: vooraf weten wat een laadsessie kost, tijdens het laden inzicht hebben in de actuele prijs, en achteraf een factuur ontvangen die klopt met wat vooraf is gecommuniceerd. Deze helderheid is essentieel om het vertrouwen in elektrisch rijden te versterken en de transitie duurzaam op te schalen.

Om grip te krijgen op de mate van prijstransparantie in de Nederlandse laadmarkt, voert NKL iedere twee jaar een benchmarkonderzoek uit. Deze benchmark fungeert als meetlat voor de sector: het laat zien waar transparantie goed geregeld is en waar structurele verbeteringen nodig zijn. Door het onderzoek met regelmaat te herhalen, ontstaat bovendien zicht op trends en voortgang in de tijd. Dit is cruciaal voor beleidsmakers, CPO's, MSP's en andere ketenpartners die sturen op gebruikersgemak, marktordening en publieke waarden.

De editie van 2025 is de derde meting, na eerdere benchmarks in 2021 en 2023. Hiermee wordt niet alleen de stand van zaken in 2025 zichtbaar, maar ook of er daadwerkelijk vooruitgang is geboekt op onderdelen als tariefcommunicatie, facturatiebetrouwbaarheid en de beschikbaarheid van ad-hoc-betalingsopties. De benchmark fungeert daarmee als referentiekader voor het verbeteren van prijstransparantie in een markt die in toenemende mate als een publieke nutsvoorziening wordt benaderd.

1.2 Verschil met de Prijstransparantie Benchmark 2023

Steekproefgrootte

Een verschil met de vorige benchmark is dat de steekproef dit jaar met ruim 400 palen vier keer groter is. De redenen hiervoor zijn drieledig:

1. Groei van het laadnetwerk: het aantal publiek toegankelijke laadpalen

is de afgelopen twee jaar in Nederland weer fors toegenomen, tot inmiddels ruim 90.000. Een grotere steekproef is nodig om dit groeiende en steeds complexer wordende netwerk goed te kunnen representeren.

2. Betrouwbaarheid van uitspraken: een grotere steekproef draagt bij aan de statistische betrouwbaarheid van de resultaten.
3. Vergelijkingen binnen deelcategorieën: met een grotere dataset kunnen we uitspraken doen over specifieke segmenten binnen het laadnetwerk, zoals marktmodellen, exploitanten of geografische regio's (zie hieronder). Dit maakt de benchmark relevanter voor zowel marktpartijen als overheden.

Stratificatie

Om een representatieve steekproef te nemen, is een drielaagse stratificatie toegepast. Dit is op basis van:

1. **Marktcategorie:** de laadpunten zijn ingedeeld in vier typen – concessie, open markt, semipubliek en snelladen – op basis van hun aandeel in het nationale laadlandschap.
2. **Exploitant:** binnen iedere marktcategorie is rekening gehouden met de marktverhoudingen tussen verschillende exploitanten (CPO's).
3. **Geografische spreiding:** tot slot is per exploitant gekeken naar de regionale spreiding van hun laadpalen. Binnen deze stratificatie zijn de laadpalen vervolgens willekeurig geselecteerd.

Een voorbeeld: 42% van de laadpalen in Nederland zijn concessiepalen. Vattenfall heeft daarin een aandeel van 35%, waarvan 29% zich bevindt in NAL-regio Oost. Dat leidt in deze benchmark tot een selectie van 17 willekeurige Vattenfall-palen in die regio. Op deze manier ontstaat een gebalanceerde en methodologisch onderbouwde steekproef, die recht doet aan de diversiteit van de markt.



Statistische toets op significantie

De steekproefgrootte van 400 palen is representatief voor een landelijk beeld van de prijstransparantie.

Uiteraard zijn de prijstransparantie-scores ook op een ander niveau te bepalen, zoals op categorie (concessie, open-markt, etc.), op regio, op exploitant of op een combinatie hiervan.

Om te bepalen of we aan dit soort dwarsdoorsnedes van de steekproef ook echt conclusies kunnen verbinden, zijn deze resultaten op significantie getoetst. Significant wil zeggen dat het niet op toeval berust, maar met grote kans echt zo is.

Als de resultaten van een dwarsdoorsnede niet significant zijn, dan wil dat zeggen dat er statistisch gezien geen verschillen vast te stellen zijn. Dat kan komen doordat er geen aantoonbare verschillen zijn, maar bijvoorbeeld ook doordat het aantal geteste laadpalen in de groep van de dwarsdoorsnede te klein was of de spreiding van de scores te groot*.

In zo'n geval kan aanvullend onderzoek worden gedaan met een groter aantal laadpalen voor de betreffende groep/deelverzameling. Dit valt buiten de scope van deze benchmark.

In dit rapport worden hoofdzakelijk significante resultaten en afwijkingen getoond en besproken. Alleen daar kunnen we immers terechte conclusies aan verbinden. Dat betekent dat tabellen soms niet volledig zijn gevuld. Dat is bewust gedaan zodat de lezer niet onbedoeld conclusies kan verbinden aan dit soort resultaten.

* De spreiding is het verschil tussen de hoogste en laagste score

Tests door de Vereniging Elektrisch Rijders (VER)

Om in de relatief korte periode van een maand alle 400 palen te kunnen testen, hebben we dit jaar gekozen voor een groep van 15 testers. We hebben de Vereniging Elektrisch Rijders (VER) gevraagd om een testploeg van EV-rijders samen te stellen, te instrueren en samen te begeleiden tijdens het testen. Het grote voordeel hiervan is dat deze testers allemaal een elektrische auto hebben en al over de nodige laadervaring beschikken.

Samenwerking met NAL-regio's

Bij deze benchmark zijn we ook de samenwerking met de NAL-regio's aangegaan. Mede hierdoor was het mogelijk dit gedegen en grootschalige onderzoek uit te voeren. Zij hebben ook input geleverd voor de relevante gewenste dwarsdoorsnedes van de resultaten in dit rapport.



2. Samenvatting onderzoeksmethode

In dit hoofdstuk geven we een samenvatting van de onderzoeksmethode voor de Benchmark Prijstransparantie 2025.

2.1 Onderzoeksopzet

We hebben de onderzoeksmethode voor de eerste editie van de Benchmark Prijstransparantie 2021 als basis genomen. We hadden hierbij immers een repeterend karakter voor ogen en de methode is opgesteld in overleg met stakeholders. Sindsdien is echter de samenstelling van én het aanbod aan exploitanten (CPO's) en laadpasaanbieders (MSP's) gewijzigd en is het aantal laadpalen sterk toegenomen. Dit vraagt om het 'finetunen' van de onderzoeksmethode, afgestemd op de huidige situatie.

2.2 Laadpasaanbieders (MSP's)

Via [LaadpasTop10.nl](https://laadpasTop10.nl) zijn de negen meest aangevraagde laadpassen met verschillende prijsstellingen geselecteerd. Daarbij hanteren we dezelfde criteria als in 2021 en 2023, namelijk:

1. Laadpassen die worden aangeboden via een Nederlandstalige website.
2. Laadpassen die vrij verkrijgbaar zijn. Laadpassen die alleen kunnen worden afgenomen in combinatie met een ander product of andere dienst komen daardoor niet in aanmerking. Bekende voorbeelden hiervan zijn:
 - a. Energiecontract
 - b. Autolease
 - c. Bezit en gebruik van een elektrische auto van een specifiek merk.

Dit levert de volgende lijst van MSP's (Mobility Service Providers) op. Ad hoc laden beschouwen we als laadpas nummer tien.

MSP	
ANWB	Greenchoice
E-Flux / Road	Shell
Eneco	Vandebon
Essent	Vattenfall
Green Caravan	Ad hoc

2.3 Laadpaalexploitanten (CPO's)

Om in de test een representatief beeld van het laadpuntenlandschap te krijgen, is niet alleen het absolute aantal laadpalen vergroot, maar is ook gebruikgemaakt van stratificatie ([zie 1.2](#)). Op basis daarvan zijn 400 laadpunten verdeeld over de onderstaande Charge Point Operators (CPO's) geselecteerd.



Publiek	Semipubliek	Open Markt	Snelladen
Total Energies	Community by Shell	Allego	Fastned
Ubitricity	EVBox	Park 'n Charge / Qwello	Shell Recharge
Vattenfall	E-Flux / Road	Opcharge	Vattenfall
Equans	Maxem	Citycharging	E-Flux/Road
Allego	Ecotap	Agrisnellaad	Allego
Park'n Charge / Qwello	Laadnet	EVnetNL	Maxem
	Justplugin	Aers	BP Europe
	50five		Total Energies
	ElectraClear		Ecotap
	Vattenfall		PowerGo
	Van Leeuwen		
	Roboo Charge		
	Allego		
	Total Energies		
	Equans		
	Charge Now		
	IP Charging		
	PluQ		
	ChargeIT		
	Connectned		
	Laadnet		
	Joulz		
	Electraclear		
	Collectric		

Bij elke laadpaal van de betreffende operators is elke geselecteerde laadpas getest. In de praktijk zijn daarbij twee extra laadpalen meegenomen, waardoor het totale aantal geteste palen uitkomt op 402 en het aantal laadsessies op 4.020. Van deze laadsessies verzamelen we tientallen kenmerken, verdeeld over vier verschillende tijdsfases.

2.4 Dataverzameling prijstransparantie

We hebben data verzameld in vier fasen van het laadproces: vóór het laden, tijdens het laden, na afloop en bij de facturatie. In deze benchmark zijn dezelfde gegevens geregistreerd als in de voorgaande edities, om een goede vergelijking van de resultaten mogelijk te maken

Vooraf

Het gaat hier om de prijsinformatie die beschikbaar is voordat de laadsessie start. De voornaamste informatiebronnen zijn de apps die tegenwoordig standaard worden aangeboden bij elke laadpas. Daarnaast registreerden we welke prijsinformatie ter plekke wordt gegeven. In deze fase registreerden we ook de basisinformatie, zoals de locatie en het tijdstip van de laadsessie. Bij ad-hoc-laden is de informatie geregistreerd uit alle mogelijke bronnen die gebruikt zijn voor het laden. Dit kan een informatiebord zijn, maar ook een mobiele website. Bij MSP-laden is de informatie uit de app of website van de MSP geregistreerd.

Tijdens

In deze fase registreerden we welke informatie tijdens de laadsessie wordt geboden. Hierbij is gekeken of de duur, de afgenomen energie (kWh) en de kosten worden weergegeven tijdens het laadproces.

Na afloop

Dit betreft de informatie die direct na afloop van de laadsessie wordt geboden. Ook hier gaat het om de duur, energie en/of kosten. De informatie wordt doorgaans zichtbaar via een display, in een app of door in te loggen op een account op een webpagina. We registreerden ook binnen welke termijn de informatie wordt gegeven.



Facturatie

Enkele weken na de laadsessie volgt de factuur. Onder 'factuur' verstaan we een overzicht (per brief, e-mail of bijlage bij een e-mail) waarin de gemaakte kosten gespecificeerd zijn, zodat het betaalde bedrag kan worden gecontroleerd zonder dat de ontvanger dit zelf hoeft uit te rekenen.

We registreerden de volgende aspecten:

- of de laadsessie in de eerstvolgende maand is gefactureerd;
- of de prijs overeenkomt met wat eerder is geadverteerd;
- of de prijs per laadsessie is gespecificeerd of alleen als totaalbedrag is vermeld;
- en of de prijs is uitgesplitst per prijselement (bijvoorbeeld starttarief, kWh-prijs, tijdscomponent).

Net als bij het onderdeel 'Na afloop', is ook bij 'Facturatie' de tijdigheid onderdeel van de scoringsmethodiek.

Facturen die zijn ontvangen op of vóór de laatste dag van de maand volgend op de maand waarin de laadsessie plaatsvond, zijn meegenomen in de benchmarkscore (component G).

Facturen die later zijn ontvangen – maar uiterlijk vóór 15 mei – tellen nog mee voor component H & I (controle van het totaalbedrag en specificatie per sessie).

Laadsessies waarvoor wel data zijn verzameld, maar géén factuur is ontvangen, worden meegenomen in alle analyses, behalve in de onderdelen waarin op facturatie wordt gescoord (G, H en I).

Tariefstelling

We hebben ook gekeken naar de manier waarop het tarief is opgebouwd, bijvoorbeeld of er een starttarief of een connectietarief wordt gerekend. Hoe meer tariefelementen, hoe lager de score.

2.5 Dataverwerking

Voor de scores op basis van de verzamelde data hebben we dezelfde opzet gehanteerd als voor de eerdere benchmarks.

Bij dataverwerking beschrijven we hoe de geregistreeerde gegevens leiden tot een waardering van de prijstransparantie. Om tot de verschillende scores te komen geven we eerst elke individuele laadsessie een score. Daarna worden de sessies opgeteld en gemiddeld per CPO-MSP-combinatie. Dat geeft deze formule:

$$\frac{(\text{Score laadsessie 1} + \text{Score laadsessie 2} + \text{Score laadsessie 3} + \text{etc.})}{\text{Aantal laadsessies (per CPO-MSP combinatie)}} = \text{score}$$



Score per laadsessie

Vooraf (0-4)	Tijdens (0-1)	Na afloop (0-1) Binnen 1 uur (100% score) Binnen 24 uur (50% score)	Facturatie (0-3)	Tariefstelling (0-1) (Aantal prijselementen)
A Tarief in app/website voor specifieke laadpaal incl. btw (3). Tarief in app/website voor specifieke laadpaal excl. btw (2). Tarief in app/website generiek (1)	C Geladen kWh, geladen kilometers, tijd en/of prijs beschikbaar via app of display. (Ja/Nee) (0,5)	E Geladen kWh, geladen kilometers, tijd en/of prijs beschikbaar (app/display/email/website/bon) (Ja/Nee) (0,5)	G In eerstvolgende maand na laadtransactie gefactureerd (Ja/Nee) (1)	J 1-2 elementen (1) 3 elementen (0,5) 4+ elementen (0)
B Tarief op paal zichtbaar incl. btw en vermelding of het CPO of MSP-prijs betreft (1) Tarief op paal zichtbaar zonder vermelding of het CPO of MSP-prijs betreft, incl. btw (0,5) <i>Een verwijzing geldt niet als zichtbaar op paal, hier wordt al voor gewaardeerd in het onderdeel A.</i>	D Volledige prijspecificatie is beschikbaar (app/display) (Ja/Nee) (0,5) <i>De gehanteerde eenheid/eenheden voor kostenberekening is leidend – bij een prijs per kWh wordt verwacht dat het aantal kWh wordt getoond. Wordt er op tijd afgerekend dan mag een weergave van de duur van de laadsessie worden verwacht.</i>	F Volledige prijspecificatie is beschikbaar (app/display/email/website/bon) (Ja/Nee) (0,5) <i>De gehanteerde eenheid/eenheden voor kostenberekening is leidend – bij een prijs per kWh wordt verwacht dat het aantal kWh wordt getoond. Wordt er op tijd afgerekend dan mag een weergave van de duur van de laadsessie worden verwacht.</i>	H Het bedrag komt overeen met de geadverteerde prijs (Ja/Nee) (1)	
			I De prijs is gespecificeerd per laadsessie en per prijselement (1) De prijs is gespecificeerd per laadsessie (0,5)	

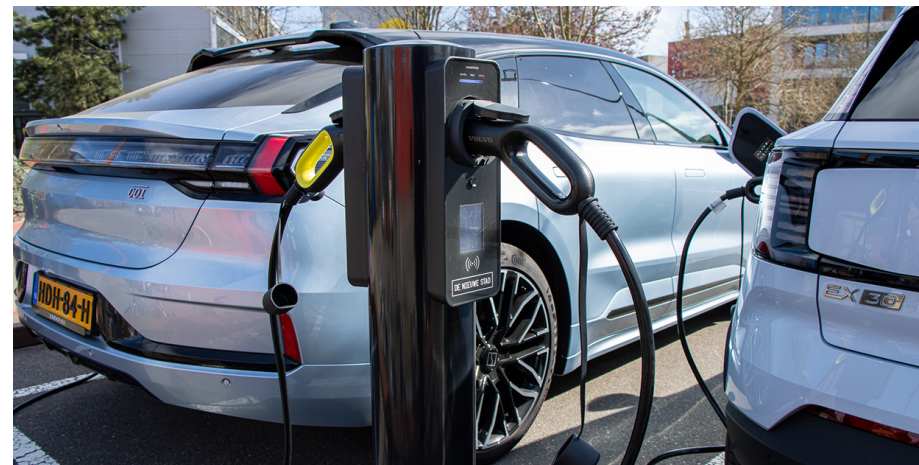


3. Resultaten

In dit hoofdstuk geven we de uitkomsten van de benchmark weer. Naast de weergave per onderdeel en per CPO-MSP tonen we data-analyses op de categorieën publiek-semipubliek-snelladen, ad-hoc-laden en NAL-regio's.

3.1 Sectorscore en score per onderdeel

Hieronder een overzicht met de gemiddelde scores per onderdeel, afgezet tegen de maximale score per onderdeel. Het vergelijken van deze deelscores met die uit eerdere jaren doen we met de nodige voorzichtigheid. In de vorige benchmarks is namelijk gewerkt met een kleinere steekproefgrootte. Dat betekent dat de foutmarge destijds waarschijnlijk groter was. Zeker bij kleine scoreverschillen kan van een ogenschijnlijke trend - zoals een stijging of daling - mogelijk helemaal geen sprake zijn.



Sectorscore en score per onderdeel

	Totaal	Vooraf		Tijdens		Direct na	Facturatie			Tariefstelling
Fase	Totaal	A Prijs in app/website	B Prijs op laadpaal	C Inzicht in kWh/tijd	D Inzicht in prijs	E & F Inzicht in prijs	G Facturatie op tijd	H Correcte prijs	I Specificatie laadsessie	J Aantal prijs elementen
2025	6,1	2,3	0,30	0,08	0,01	0,5	0,9	0,5	0,7	0,7
Max	10	3	1	0,5	0,5	1	1	1	1	1

De gemiddelde totaalscore voor prijstransparantie van alle laadsessies is nagenoeg gelijk gebleven ten opzichte van voorgaande jaren en komt dit jaar uit op een 6,1.

Op het onderdeel 'prijs vooraf' wordt redelijk goed gescoord op de zichtbaarheid van tarieven, zowel in apps als op websites (A).

De vindbaarheid van de prijsinformatie op de laadpaal zelf (B) blijft echter een aandachtspunt, al lijkt hier sprake van een lichte verbetering.

Op de prijstransparantie tijdens het laden (C en D) is er nog veel ruimte voor verbetering. In vrijwel geen van de gevallen is er sprake van duidelijk inzicht in de actuele prijs, het verbruik in kWh of de verstreken tijd tijdens de laadsessie.



Het inzicht direct na het laden (E&F) scoort gemiddeld de helft van het maximale aantal punten. Een positieve constatering is dat bijna alle facturen binnen een redelijke termijn zijn ontvangen(G). De mate waarin de prijs op de factuur klopt met de verwachting (H) is nog steeds niet hoog. Tegelijkertijd wordt er redelijk goed gescoord op de specificatie van laadsessies op de factuur (I) en de tariefstelling(J) scoren redelijk hoog. Een opvallende ontwikkeling, gezien het toegenomen aantal prijscomponenten in de markt.

Let op: ruim 6% van de laadsessies kon door verschillende redenen niet succesvol worden voltooid. De resultaten van deze sessies zijn niet meegenomen in de scores voor prijstransparantie.

Vooraf

De vindbaarheid van laadprijs in apps en op websites is met een score van 2,3 (op 3,0) redelijk hoog te noemen, zeker gezien het feit dat bij 19,3% van de laadsessies in zijn geheel geen tarief kon worden gevonden.

Twee van de belangrijkste oorzaken hiervoor waren dat de laadpaal niet kon worden gevonden in bijvoorbeeld de app van de MSP of dat er bij de betreffende laadpaal geen prijs werd vermeld. Ook bij laadpalen die niet in de app werden gevonden, konden de testers wel laden. De MSP ondersteunt deze laadpalen dus wel en de laadsessies zijn ook gefactureerd. Voor laadpalen die door de MSP worden ondersteund, zou vanuit prijstransparantie altijd een prijs te vinden moeten zijn.

Tijdens

Er zijn slechts enkele laadsessies geweest waarbij de testers tijdens het laden direct inzage kregen in de voortgang, bijvoorbeeld geladen kWh's of kosten, wat de lage score op dit punt verklaart. Er zit een stijgende lijn in, maar het is duidelijk nog niet de norm.

Direct na

Direct na (tot 24 uur) de laadsessie (E+F) is de informatie over het aantal geladen kWh, tijd of prijs nog steeds niet goed beschikbaar.

Bovendien blijven de verschillen tussen de manieren van informatieverstrekking door de MSP's groot. Sommige MSP's sturen een actief bericht na elke laadsessie met detailinformatie, andere tonen dit ergens in een app of op een webportaal. Wel lijkt het dit jaar beter gelukt inzage te krijgen in laadsessies, waarbij er per MSP een groot verschil is in de hoeveelheid moeite die hiervoor nodig is. In de huidige scoringsmethodiek heeft dit niet tot verschillen geleid omdat we in alle gevallen actief op zoek zijn gegaan naar de specificaties. Het is echter wel een component waar in de toekomst op kan worden gescoord, omdat dit in steeds grotere mate invloed heeft op de ervaring van prijstransparantie.

Van alle componenten waren vooral kWh en tijd beschikbaar. Langzaam zien we een beweging naar meer componenten, wat ook complexiteit met zich meebrengt. Het risico is dat gebruikers de laadpas-factuur lastiger kunnen ontcijferen. Het kan de leesbaarheid en begrijpbaarheid onder druk zetten. Het verminderen van prijscomponenten is vanuit rijdersperspectief een elegante oplossing om complexiteit juist weg te nemen.

Facturatie

Het grootste deel van de facturen van geslaagde laadsessies zijn binnen redelijke termijn ontvangen. Dat heeft dit jaar geleid tot een nog hogere score op onderdeel G. Bij 1 op de 16 laadsessies is het laden niet gelukt. Van deze sessies werd geen factuur verwacht en deze sessies zijn dan ook niet meegenomen in de scoringsmethode.

Van de laadsessies waarbij de facturen te laat kwamen hebben we wel data uit apps en of portalen verwerkt. Deze tellen dus mee in categorie H en I, maar scoren geen punten bij onderdeel G.

Van alle geslaagde laadsessies was de vooraf afgelezen prijs (categorie H) in slechts 50% van de gevallen ook de prijs die op de factuur verscheen. De verschillen in prijs in de overige 50% waren zowel klein als groot, zowel naar boven als naar beneden. Net als in de vorige edities is er een foutmarge gehanteerd van maximaal €0,02 per sessie.



Bij juistheid van de factuur komen twee dingen samen:

1. Is de juiste prijs berekend op de factuur?
2. Is de juiste prijs vooraf helder te bepalen?

Uit de resultaten blijkt dat bij twee specifieke MSP's de testers vaak wel een prijs hebben gevonden, maar deze niet overeenkwam met de factuur. Dit lijkt een duidelijk verband te hebben met de wijze van prijspresentatie van betreffende MSP's. In sommige gevallen staan er meerdere prijzen per laadpunt in de app en is de verkeerde prijs genoteerd.

Er zijn ook MSP's waarbij de hoogte van de startkosten niet expliciet duidelijk is gemaakt, waardoor er afwijkingen ontstaan. Daarnaast zijn er MSP's die bij relatief veel laadsessies een lager bedrag in rekening lijken te brengen dan wat vooraf is gemeld.

In de discussie rond prijstransparantie wordt de specificatie van de factuur steeds belangrijker. Zonder goede specificatie is immers geen goede controle mogelijk.

Voor veel facturen waren aanvullende bestanden nodig die vanuit webportalen moesten worden gedownload, voordat kon worden vastgesteld voor welk bedrag en voor welke prijscomponenten iets in rekening is gebracht. Er zit een groot verschil tussen hoe gedetailleerd de diverse partijen factureren.

Er zijn MSP's die elke laadsessie uitvoerig en gespecificeerd duiden met alle prijscomponenten per sessie, sommige MSP's slaan alle componenten plat en weer andere partijen vermelden niet alle componenten. De grootste winst is te behalen als elke laadsessie duidelijk zou worden gespecificeerd. 4 van de 9 MSP's specificeren alle sessies altijd, 5 van de 9 MSP's doen dit niet of niet proactief genoeg. Zo verstrekken zij bijvoorbeeld geen of beperkte specificaties op de factuur, maar moet de gebruiker zelf op zoek naar deze specificaties op de website van de MSP. Een voorbeeld hiervan is een MSP die de laadsessies wel vermeld, maar alleen op stedelijk niveau. Je ziet dan bijvoorbeeld dat er veertien keer in Rotterdam is geladen, maar niet precies waar.

Door het karakter van de tests duren de laadsessies gemiddeld 5 minuten. Eventuele berekeningen van kleef- of boetetarieven hebben we hierdoor niet in de praktijk kunnen onderzoeken, omdat deze pas ingaan als er daadwerkelijk gekleefd wordt en daarvoor is een langere laadduur nodig.

Tariefstelling

De berijder betaalt het tarief dat de MSP in rekening brengt voor het opladen. Bij het onderzoeken van de tariefstelling en het tellen van het aantal componenten waaruit het tarief is opgebouwd, is dan ook alleen gekeken naar de tarieven zoals die door de MSP zijn gecommuniceerd. Of een CPO wel of niet andere prijscomponenten of zelfs prijzen hanteert is hier niet op van toepassing.

Het overgrote deel van de laadsessies in deze benchmark bestaat uit een kWh-tarief, óf een kWh-tarief aangevuld met een starttarief. Een combinatie van drie of meer verschillende prijselementen kwam slechts voor op een beperkt deel: 5,2% van alle gevonden laadtarieven. De trend van de introductie van steeds meer tariefsoorten lijkt in de praktijk dus mee te vallen.

3.2 Score per categorie (concessie, open markt, semi-publiek en snelladen)

(Schaal 1-10)	Totaal	Concessie	Open markt	Semipubliek	Snelladen
Landelijk	6,1	6,8	6,1	5,5	-

De scores van concessie, open markt en semipublieke laadpunten wijken significant van elkaar af. Publieke concessielaadpalen scoren met 6,8 punten, hoger dan het landelijk gemiddelde van 6,1. Semipublieke laadpunten scoren het laagst van de drie categorieën; op het gebied van prijstransparantie is binnen deze groep nog de meeste verbetering nodig.



Voor snelladers als categorie op zichzelf kunnen geen betrouwbare conclusies worden getrokken. Het aantal geteste snelladers is te klein om een statistisch significant verschil met andere categorieën vast te stellen. Hierdoor is de gemiddelde score voor snelladen niet representatief voor een landelijk beeld en daarom niet meegenomen in de rapportage.

Concessie, open markt, semipubliek en snelladen 2025

Categorie	Gemiddelde score totaal	Vooraf		Tijdens		Direct na	Facturatie			Tariefstelling
		A Prijs in app/ website	B Prijs op laadpaal	C Inzicht in kWh/tijd	D Inzicht in prijs	E & F Inzicht in prijs	G Facturatie op tijd	H Correcte prijs	I Specificatie laadsessie	J Aantal prijsselementen
Concessie	6,8	2,6	0,4	-	-	0,6	1,0	0,6	0,7	0,9
Open markt	6,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Semipubliek	5,5	2,1	0,1	-	-	0,4	0,9	0,4	0,7	0,7
Maximaal	10	3	1	0,5	0,5	1	1	1	1	1

Op het niveau van de deelscores zijn alleen de verschillen tussen concessie palen en semipublieke palen significant afwijkend van de andere categorieën. Hieruit blijkt dat concessiepalen op vrijwel alle onderdelen beter scoren dan de semipublieke, maar vooral in het 'Vooraf' gedeelte (A en B) valt het grote verschil op.

Ook op de onderdelen H (prijsafstemming op factuur) en J (tariefstelling) scoren concessielaadpalen aanzienlijk beter. Uiteindelijk is het de combinatie tussen concessiepalen en MSP samen die tot betere scores leidt. Dit samenspel scoort bij concessie op veel onderdelen dus beter.

Voor de onderdelen tijdens het laden (C en D) zijn de verschillen tussen de categorieën niet significant gebleken. Er is met andere woorden geen statisch onderbouwde conclusie te trekken over welke categorie op dit punt het meeste ruimte voor verbetering biedt. De landelijke score (dus over alle categorieën heen) is zoals eerder benoemd op dit onderdeel erg laag.



3.3 Score per NAL-regio

De laadsessies zijn uitgevoerd door het hele land. Hierdoor is het mogelijk om ook per NAL-regio inzicht te krijgen in de status van prijstransparantie.

Score per NAL-regio 2025

Categorie	Score totaal	Vooraf		Tijdens		Direct na	Facturatie			Tariefstelling
Regio		A Prijs in app/ website	B Prijs op laadpaal	C Inzicht in kWh/tijd	D Inzicht in prijs	E & F Inzicht in prijs	G Facturatie op tijd	H Correcte prijs	I Specificatie laadsessie	J Aantal prijscomponenten
Noordwest	6,0	-	-	-	-	0,4	-	-	-	
Zuidwest	6,1	-	-	-	-	-	-	0,5	-	
Oost	5,8	-	0,2	-	-	-	0,9	-	-	
Zuid	5,9	2,1	-	-	-	0,6	-	0,4	-	0,7
Noord	5,8	-	-	-	-	-	-	-	0,7	
G4	6,7	2,6	-	-	-	-	1,0	0,6	-	0,9
Maximaal	10	3	1	0,5	0,5	1	1	1	1	1

De verschillen tussen de NAL-regio's zijn niet significant, wat betekent dat de verschillende totaalscores in de tabel - ondanks uiterlijke verschillen - niet wijzen op daadwerkelijke betere of slechtere prestaties tussen regio's. Een uitzondering hierop is de regio G4, die met een 6,7 significant hoger scoort op prijstransparantie dan alle andere NAL-regio's.

Op het niveau van de deelscores zijn er wél significante verschillen tussen regio's. Alleen waar een regio statistisch aantoonbaar beter of slechter scoort dan de rest, is dit in de tabel weergegeven. Zo scoort regio G4 significant hoger op onderdeel A ('Prijs in app/website') dan andere regio's, terwijl regio Zuid hier juist significant lager scoort.

Sommige deelscores lijken een effect op elkaar te hebben en daarmee gezamenlijk de totaalscore van een regio te beïnvloeden. In NAL-regio G4 bestaat de tariefstelling uit minder prijscomponenten dan in andere regio's, wat resulteert in een hogere score op categorie J (aantal prijscomponenten). Minder componenten maken de prijs bovendien voorspelbaarder en eenvoudiger te communiceren, wat de kans op een juiste prijsvermelding op de factuur vergroot (categorie H). De relatief hoge totaalscore van regio G4 kan daarnaast samenhangen met het feit dat in deze regio het aandeel publieke concessielaadpalen groter is ten opzichte van semipublieke palen. Deze mogelijke samenhang is echter niet expliciet onderzocht.



3.4 Scores categorieën per NAL-regio

We kunnen ook kijken naar hoe goed de categorieën scoren per NAL-regio en of daar significante verschillen tussen zitten:

NAL-regio	Concessie
G4	7,1
N	-
NW	-
O	6,1
Z	6,4
ZW	-

Concessiepalen scoren in sommige regio's significant verschillend ten opzichte van andere regio's. Alleen de significante hogere of lagere scores zijn getoond. Voor zowel regio Oost als regio Zuid geldt dat prijstransparantie van concessiepalen lager scoort dan in de andere regio's. Voor concessiepalen in regio Oost is dit zelfs sterk significant lager.

De concessiepalen in G4 scoren significant hoger dan de concessiepalen in andere regio's.

Voor semipublieke palen wijken de gemiddelde scores wel iets van elkaar af, maar zijn er statistisch gezien geen significante verschillende vast te stellen tussen de regio's.

Om te bepalen of open markt palen verschillend scoren tussen regio's zou aanvullend onderzoek moeten worden gedaan. Het aantal palen van deze dwarsdoorsnede is in dit onderzoek te klein, vandaar dat de scores ook niet worden getoond.

3.5 Scores CPO's per categorie

Concessie: Er zijn verschillen vastgesteld tussen scores van concessie-CPO's, maar gezien de steekproefgrootte van deze subset kunnen we daar voor slechts 3 CPO's conclusies aan verbinden: Equans, Vattenfall en Total. Vattenfall scoort significant lager dan de andere twee, Dit lijkt vooral door de Prijs vooraf in de app/website te komen (score A). Dit is vooral opvallend omdat er in het onderzoek is gekeken naar de prijzen die MSP's in apps tonen voor de laadpalen. Het lijkt erop dat MSP's dus meer moeite hebben om de tarieven van deze CPO goed weer te geven. Nader onderzoek moet duidelijk maken waar hem dat in zit.

CPO	Totaal Concessie
Equans	7,1
Vattenfall	6,3
Total Energies	7,3

Open markt: Per open markt-CPO zijn te weinig metingen gedaan om onderbouwde scores te kunnen publiceren.

Semipubliek: Statistisch gezien zijn er geen significante verschillen vastgesteld tussen de grotere spelers in deze marktcategory.



3.6 Scores per MSP ten opzichte van landelijk beeld

We kunnen ook kijken hoe goed de verschillende MSP's gescoord hebben, ten opzichte van elkaar

Laaddienstverlener (MSP)	Score	t.o.v. de andere MSP's
ANWB	7,4	Significant hoger
Vattenfall	7,4	Significant hoger
Greenchoice	7,2	Significant hoger
Shell	6,8	Significant iets hoger
Green Caravan	6,6	Significant iets hoger
Ad-hoc	-	Wijkt niet significant af
Eneco	-	Wijkt niet significant af
E-Flux / Road	5,1	Significant lager
Vandebron	4,3	Significant lager
Essent	4,2	Significant lager

Ook hier geldt weer dat alleen de significant afwijkende scores getoond worden.

Als voorbeeld staat hier dat Greenchoice in dit onderzoek een 7,2 scoort en dit is significant hoger dan scores van de andere MSP's samen. Daarnaast doen ANWB en Vattenfall het gewoon bovengemiddeld goed als MSP.

Ad-hoc laden wordt gezien als de tiende MSP. Met een score van 6,4 scoort deze niet significant beter of slechter dan de andere MSP's.

Onder de lagere scores bevinden zich Vandebron en Essent. Het lijkt erop dat zij de meeste punten laten liggen op het Prijs vooraf onderdeel (A). Kennelijk hebben zij meer moeite dan andere MSP's om een prijs vooraf (goed) te tonen.

3.7 Scores per CPO/MSP combinatie

Ook de significantie tussen CPO en MSP-combinatie is onderzocht. Welke CPO's scoren dan bij welke MSP's goed of minder goed?

Op basis van de analyse kun je wel iets zeggen over de kwalitatieve score per CPO/MSP-combinatie ten opzichte van de gemiddelde score van de CPO. Onderstaande tabel geeft dit weer voor de CPO's waarvoor de steekproef groot genoeg was.



	ANWB	E-flux	Eneco	Essent	Green Caravan	Greenchoice	Shell	Vandeboron	VF
Allego	7,5 SH			4,1 SL		7,5 SH		2,4 SL	7,4 SH
Comm. By Shell	7,1 SH	1,9 SL	5,9 SH	3,1 SL	6,1 SH		6,5 SH	3,4 SL	7,2 SH
Vattenfall	8,0 SH	6,4 SL		2,6 SL	7,3 SH	7,6 SH	7,5 SH	2,7 SL	7,8 SH
Equans	8,1 SH	5,2 SL	6,8 SL	7,0 SL		7,8 SH			8,2 SH
TotalEnergies	7,8 SH	6,8 SL	6,8 SL	6,0 SL		8,0 SH		6,3 SL	8,4 SH
EV-Box	6,7 SH			2,8 SL		7,1 SH	6,1 SH	2,9 SL	6,9 SH

Leeswijzer:

- De significantie is per CPO met de verschillende MSP's bepaald. De tabel dient dan ook per regel te worden gelezen.
- De waarden die zijn weergegeven in de kolom 'ad hoc' gaan over prijstransparantie, niet over of ad-hoc-laadsessies wel/niet vaak lukten bij een exploitant.
- SH = Significant hogere score dan de gemiddelde score van de MSP's per CPO.
- SL = Significant lagere score dan gemiddelde score van de MSP's per CPO.

Een voorbeeld: voor laadpalen van Allego laten de combinaties met ANWB, GreenChoice en Vattenfall laadpassen een significant hogere prijstransparantiescore zien dan de combinatie van Allego met andere MSP's. Dit maakt duidelijk met welke MSP's Allego momenteel het best presteert en waar nog ruimte voor verbetering ligt.

De tabel is niet opgesteld om verticaal te lezen, maar het valt wel op dat bepaalde MSP's bij meerdere veelgeteste CPO's vaker significant positief scoren, terwijl andere MSP's juist achterblijven. Dit komt aardig overeen met de onderlinge verhoudingen uit paragraaf 3.6.



3.8 Ad-hoc-laden

Opvallend is dat steeds meer CPO's lijken te kiezen voor het aanbieden van ad-hoc betalen via een app. Dit is opmerkelijk, aangezien deze betaalmethode niet in lijn is met de eisen van de AFIR (Alternative Fuels Infrastructure Regulation).

Daar staat tegenover dat betalen via QR-codes een aan onderhoud onderhevige methode is. In de benchmark kwam vaak naar voren dat QR-codes niet (meer) werkten bijvoorbeeld doordat ze verwezen naar verouderde of inactieve webpagina's.

Scores ad-hoc-laden per regio

Onderstaande tabel geeft een goede indicatie van het landelijke beeld qua slagingspercentages. De verschillen in de ad-hoc-scores tussen regio's zijn niet groot genoeg om significant te kunnen noemen.

Wat opvalt is dat ook bij ad-hoc-laden de concessielaadpalen aanzienlijk hoger scoren qua slagingspercentage dan bij semipublieke infrastructuur. In de tabel staan de geslaagde ad-hoc-laadsessies ten opzichte van het aantal geteste laadpalen. Alleen de scores die significant afwijken staan vermeld.

Ad hoc mogelijk	Overall	Concessie	Open markt	Semipubliek	Snel
Landelijk	52,9%	74,9%	-	22,6%	-
Noord	-	-	-	-	-
Oost	-	-	-	16,1%	-
Zuid	-	-	-	-	-
Zuidwest	-	-	-	-	-
Noordwest	-	-	-	16,1%	-
G4	-	76,7%	-	32,1%	-



4. Conclusie en aanbevelingen

4.1 Conclusie

De Prijstransparantie Benchmark 2025 laat zien dat het niveau van prijstransparantie bij het laden van elektrische voertuigen in Nederland stabiel is gebleven, met een gemiddelde sectorscore van 6,1. Dit is vergelijkbaar met voorgaande jaren. Op onderdelen is sprake van een positieve score, zoals de tijdigheid van facturatie en de beschikbaarheid van tariefinformatie voorafgaand aan de laadsessie.

Tegelijkertijd zijn er nog duidelijke verbeterpunten. Bij ongeveer 1 op de 5 laadsessies is vooraf geen prijsinformatie beschikbaar en in slechts de helft van de gevallen komt de vooraf gecommuniceerde prijs overeen met het gefactureerde bedrag. Ook blijkt dat ad-hoc-laden in veel gevallen niet lukt of niet correct functioneert.

Een opvallende uitkomst is het structurele verschil in prestaties tussen verschillende typen laadpunten: publieke concessielaadpalen scoren stelselmatig beter op prijstransparantie dan semipublieke laadpunten, die op vrijwel alle onderdelen achterblijven. Dit duidt op het belang van heldere afspraken, standaardisatie en goed contractmanagement in het verbeteren van transparantie.

De resultaten maken duidelijk dat er structurele aandacht nodig blijft van zowel marktpartijen als overheden om de prijstransparantie verder te verbeteren. Meer eenvoud, voorspelbaarheid en betrouwbaarheid in prijscommunicatie zijn essentieel voor een volwassen en gebruikersgerichte laadinfrastructuur.

4.2 Aanbevelingen voor de markt

Op basis van de uitkomsten van deze benchmark kan een aantal aanbevelingen gedaan worden richting de markt en alle spelers daarin die prijstransparantie vormgeven.

Historie van prijsinformatie vastleggen

Geen enkele provider biedt de historie van prijsinformatie aan. Hierdoor is niet terug te zien of er prijswijzigingen zijn geweest en of de prijs op de factuur ook daadwerkelijk klopte met de toen geldende tarieven. In het geval van een betwiste laadsessie is er niets om op terug te vallen, voor beide partijen. Het zou de prijstransparantie bevorderen als de historie van prijsinformatie wel wordt vastgelegd.

Wees eenduidig en helder over de prijs in de app

Prijzen op de factuur matchen vaak niet met de verwachting doordat de prijs vooraf in de app niet duidelijk of volledig was. Bij bepaalde aanbieders was er sprake van meerdere tarieven. Dit wordt veroorzaakt doordat MSP's vooraf proberen een prijsinschatting te geven van de volledige laadsessie en dit weer terugrekenen naar een kWh-tarief. Dit tarief wijkt af van het daadwerkelijke kWh tarief. Dat gaat ten koste van de transparantie. De aanbeveling aan MSP's is dan ook om bij inschattingen van de totale laadkosten deze kosten niet als tarief per kWh weer te geven.

Semipublieke aanbieders zelf aan de slag

In dit onderzoek komt duidelijk naar voren dat bij semipublieke laadpalen nog veel te verbeteren is op het gebied van prijstransparantie. Op praktisch alle onderdelen scoren laadsessies bij deze laadpalen lager dan het landelijk gemiddelde. Ook de mogelijkheid om ad hoc te laden is bij semipublieke palen significant lager dan het landelijk cijfer.



Semipublieke palen worden niet in collectief verband gerealiseerd en worden veelal zonder sturing van overheden geplaatst en geëxploiteerd. De bevindingen in deze benchmark zijn daarmee een rechtstreekse oproep aan de CPO's van deze palen om werk te maken van verbetering.

Actie op ad hoc

Voor het derde jaar op rij scoort ad-hoc-laden onder de maat en is er beperkt sprake van verbetering. CPO's verzaken zich te houden aan de wettelijke verplichting. Aanbeveling aan CPO's is dan ook om deze functionaliteit vaker te onderwerpen aan inhoudelijke tests.

4.3 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek

Op basis van de uitkomsten van deze benchmark zijn er ook aanbevelingen voor vervolgonderzoek of de volgende benchmark.

Nader onderzoek naar scores concessiepalen

De hoge score van concessiepalen valt op. Er zijn enkele vermoedens waarom deze scores hoger zijn dan de andere categorieën, zoals prijsconsistentie over een grote groep laadpalen en standaardisatie van hardware en backoffice-systemen. Ook duidelijke contractuele afspraken en goed contractmanagement kunnen hier een rol spelen. Met aanvullend onderzoek kan beter worden onderbouwd wat de precieze oorzaken zijn van deze hogere score.

Gemak om prijsinformatie te vinden

In de huidige onderzoeksmethode wordt vooral gekeken of informatie vindbaar is. Hoe eenvoudig deze informatie te vinden is, heeft (nog) geen invloed op de score. Toch is het voor de ervaring van EV-rijders van belang dat alle benodigde informatie helder en volledig is, en snel en simpel te vinden is. Bij een herziening van de onderzoeksmethode zouden er ook punten kunnen worden gegeven aan hoe eenvoudig de informatie te vinden is.



5. Totstandkoming benchmark

Deze benchmark is uitgevoerd in opdracht van NKL Nederland door LaadpasTop10, in samenwerking met de Vereniging Elektrisch Rijders (VER) en mede gefinancierd door de NAL-regio's.



⇒⇒ G4 ⇒⇒ Noord Nederland

⇒⇒ Noordwest Nederland (MRA-E)

⇒⇒ Oost Nederland ⇒⇒ Zuid Nederland

⇒⇒ Zuidwest Nederland

