



# Van idee naar live EV-laadplatform

**MultiTankcard.**

## Van concept tot ecosysteem

MTC had een helder idee: elektrisch laden combineren met promoties en loyaliteit. Geen standaard laadapp, maar een concept waarbij gebruikers worden beloond op basis van hun laadgedrag. Samen met MTC werkte Product League dit idee verder uit, van eerste concept tot een werkend en schaalbaar mobiliteitsplatform. De uitdaging bleek groter dan verwacht. Het EV-ecosysteem bestaat uit meerdere partijen, waaronder laadnetwerken, betalingssystemen, locatie-eigenaren en eindgebruikers, die allemaal met elkaar moesten samenwerken. Product League speelde een centrale rol in het samenbrengen van al die partijen, zowel technisch als organisatorisch.

OPLOSSING

EV-laadplatform

TECHNOLOGIE

OutSystems

BRANCHE

Energie  
& Nutsbedrijven



### Bouwen op OutSystems ODC

Het EV-laadplatform werd gebouwd op OutSystems ODC, het cloud-native platform van OutSystems.

#### Direct

inzetbaar door integratie met  
bestaande laadpaalinfrastuctuur

#### Meer inzicht

en controle voor  
locatie-eigenaren

#### Nieuw concept

elektrisch laden gecombineerd met  
promoties en loyaliteit

#### Agile adoptie

ondersteund & begeleid door Product  
League gedurende het hele traject

## Case Overzicht

Bedrijfsnaam

**MultitankCard | Travolta**

Branche

**Energie & Nutsbedrijven**

### Uitdagingen

- Het EV-ecosysteem bestaat uit meerdere partijen die technisch en organisatorisch op elkaar moesten worden aangesloten
- Het concept van elektrisch laden gecombineerd met promoties en loyaliteit bestond nog niet en moest volledig worden uitgedacht en gebouwd
- Locatie-eigenaren zoals tankstations waren beschermend over hun klantenbestand en terughoudend om mee te werken aan testen met echte gebruikers
- De gebruiksccontext, buiten, in beweging, met meerdere fysieke handelingen tegelijk, stelde hoge eisen aan de eenvoud van de app
- De financiële verwerking van laadsessies en promoties vergde een aparte flow voor locatie-eigenaren, met eigen gebruikers-behoefte en wettelijke vereisten

### Oplossing

Een volledig EV-laadplatform gebouwd op OutSystems ODC, met integraties naar laadnetwerken, betalingssystemen en externe partners, aangevuld met een locatie-eigenaar back-office en een uitgebreid UX-traject inclusief on-location gebruikerstesten

### Voordelen

- Direct inzetbaar door integratie met bestaande laadpaalinfrastuctuur, zonder hardware-aanpassingen
- Locatie-eigenaren krijgen inzicht in laadgedrag, gebruikers en de effectiviteit van hun promoties
- Eindgebruikers ervaren een complete, intuïtieve laadervaring met beloningen en transparante kosten
- Schaalbaar OutSystems ODC platform als basis voor verdere groei binnen het EV-ecosysteem
- Digitale basis voor verdere optimalisatie van het calculatieproces

Product League realiseerde integraties met laadnetwerken, betalingssystemen en externe partners, en zorgde dat het platform werkt met bestaande laadpalen zonder dat hardware-aanpassingen nodig zijn. Dit maakte de OutSystems ODC oplossing direct inzetbaar op bestaande locaties. Het platform werd doorontwikkeld tot een omgeving waarin laden, promoties en loyaliteit samenkomen. Locatie-eigenaren zoals tankstations kregen inzicht in gebruikers, laadgedrag en de effectiviteit van hun acties, en de mogelijkheid om hier actief op te sturen.

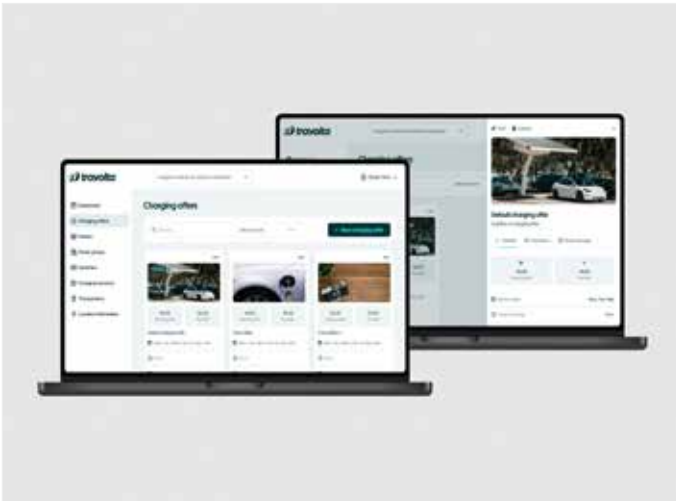
Voor eindgebruikers resulteerde dit in een complete ervaring: van het vinden van laadpunten en starten van laadsessies tot betalen, inzicht in kosten en het ontvangen van relevante beloningen.

### UX op locatie: testen waar het product echt wordt gebruikt

Een belangrijk onderdeel van het OutSystems ODC traject was het UX-werk. Product League's UX designer Kevin startte het project bij Loogman, een tankstation en wasstraat dat als eerste testlocatie diende voor de nieuwe laadpalen. Het opbouwen van vertrouwen bij deze locatie-eigenaar vroeg om een doordachte aanpak. Loogman was beschermend over hun klantenbestand en terughoudend om echte gebruikers te betrekken bij tests. Door de stakeholders stap voor stap mee te nemen in het ontwerpproces, hen te betrekken bij ontwerpbeslissingen en hen continu op de hoogte te houden van de voortgang, groeide het vertrouwen gaandeweg.



Zodra de laadpalen op de locatie waren geïnstalleerd, werden testsessies georganiseerd met MTC-medewerkers als testgebruikers. Wat die sessies onmiddellijk duidelijk maakten: een laadpaal bedienen is geen bankervaring. Gebruikers hadden tegelijkertijd hun telefoon, autosleutels en een zware laadkabel in handen, soms in de regen, omringd door rijdend verkeer en tankende klanten. De aandacht van de gebruiker was constant verdeeld. De app moest simpeler dan simpel zijn.



Loogman-stakeholders werden uitgenodigd om live mee te kijken tijdens de testsessies, zonder dat testers werden gecoacht. Ze hoorden in real time wat gebruikers ervoeren: wat werkte, wat te lang duurde, wat verwarrend was. Dat had een direct effect. Stakeholders die aanvankelijk zoveel mogelijk functionaliteit in de laadflow wilden stoppen, begonnen zelf hun verwachtingen bij te stellen. Ze stelden voor om acties vooraf op te slaan, bonnetjes pas achteraf te tonen en push notificaties in te zetten na afloop van een laadsessie. Ze begonnen als UX-denkers te redeneren, niet omdat ze dat moesten, maar omdat ze het zelf hadden gezien.

**De back-office: een project binnen het project**  
Naast de eindgebruikersapp ontwikkelde Product League ook de back-office voor locatie-eigenaren. Voor de financiële verwerking van laadsessies en promoties bleek de financiële afdeling van de locatie-eigenaar een volledig nieuwe gebruikersgroep te zijn, met eigen behoeften, werkwijzen en wettelijke vereisten rondom dataretentie en rapportage. UX designer Kevin bracht hun behoeften

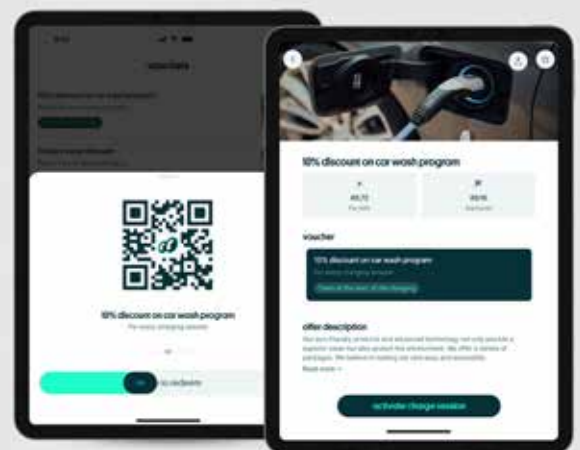


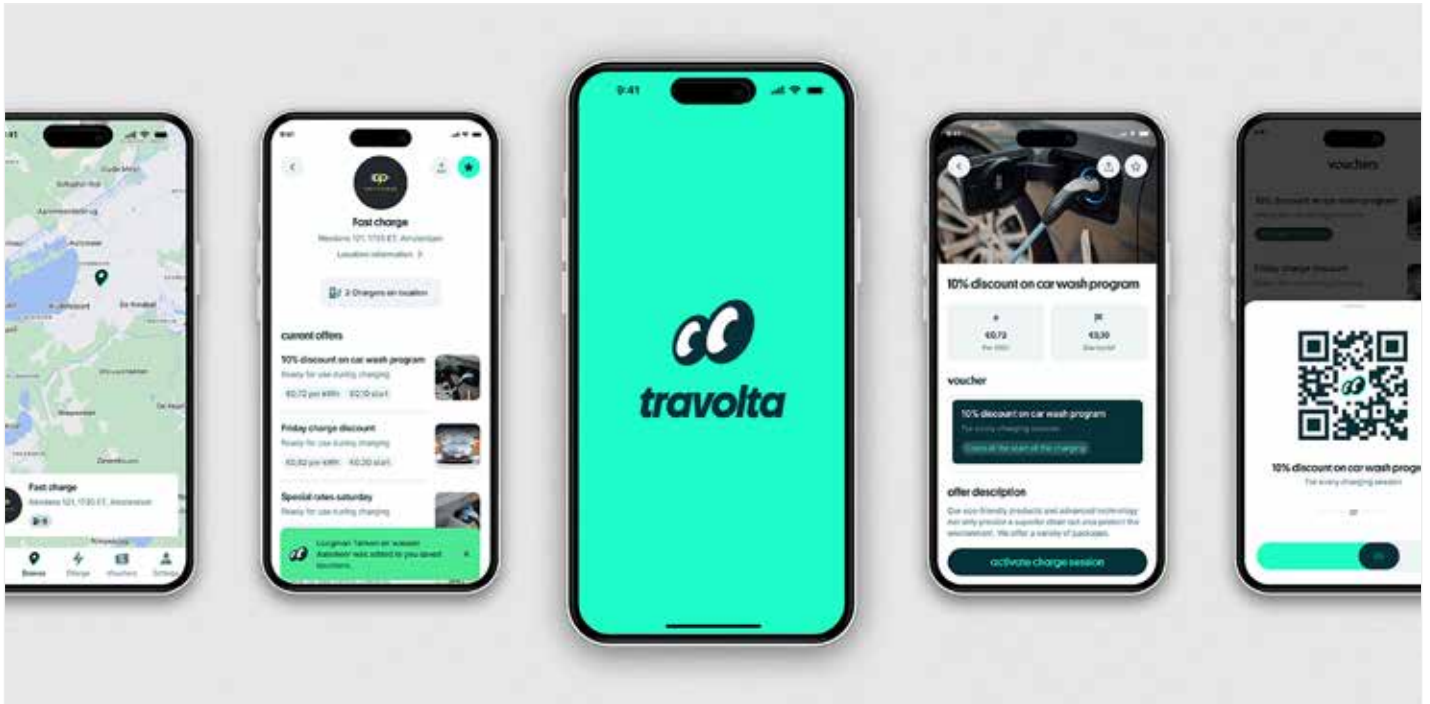
***“De app was belangrijk. Maar wat nog belangrijker was, waren de fysieke handelingen en de fysieke omgeving. Dat is niet iets waar je als stakeholder meteen van op de hoogte bent. Dat ontdek je gaandeweg.”***



**Kevin Lo-A-Njoe**  
UX Designer

in kaart via directe gesprekken met de financiële afdeling en vertaalde die naar een dedicated flow voor exports, logging en verrekening. Locatie-eigenaren konden zo aan het einde van de maand precies inzien welke acties waren gevoerd, welke kosten waren gemaakt bij de energieleverancier en wat netto was overgebleven. Een project binnen het project, behandeld met dezelfde zorgvuldigheid als de eindgebruikersapp.





## Een EV-laadplatform klaar voor verdere groei

Travolta is ontstaan als concept en uitgegroeid tot een werkend, schaalbaar EV-laadplatform gebouwd op OutSystems ODC. Door de integratie met bestaande laadpaalinfrastructuur is het platform direct inzetbaar op nieuwe locaties. De combinatie van elektrisch laden, promoties en loyaliteit biedt locatie-eigenaren een nieuw instrument om klantrelaties te versterken en hun laadaanbod te onderscheiden. Met OutSystems ODC als technologische basis is Travolta klaar voor verdere uitbreiding binnen het groeiende EV-ecosysteem.

Product League  
 Bisonspoor 3002, Tower C - C501, Floor 4  
 3605 LT Maarssen

+31 (0) 850-091-430  
[info@product-league.com](mailto:info@product-league.com)  
[www.product-league.com](http://www.product-league.com)

## Over Product League

We helpen je van idee naar werkende oplossing met een aanpak die klopt en blijft werken. We starten met **Discover** om scherp te krijgen wat er echt nodig is, vertalen dit in **Design** naar intuïtieve oplossingen en bouwen dit in **Develop** tot betrouwbare software. Daarbij zetten we low-code platformen zoals OutSystems en Power Apps in om snelheid te maken, zonder concessies te doen aan kwaliteit of schaalbaarheid.

Je werkt met multidisciplinaire teams waarin rollen als UX, Business Analyst, Product Owner en developers naadloos samenwerken. We denken mee van strategie tot realisatie en zorgen dat oplossingen ook écht landen in de praktijk. Na oplevering blijven we betrokken met Managed Services voor beheer, optimalisatie en doorontwikkeling, of als losse dienst wanneer je daar ondersteuning in nodig hebt.