



Met de stroom mee

Worden brandstofaangedreven machines de uitzondering in de hovenierswereld?

De accurevolutie is in volle gang. De beroepsgroep staat bij elke aanschaf van gereedschap en materieel opnieuw voor de keuze: gaan we met de stroom mee of tegen de stroom in? Een belronde langs de grote merken leert dat accu enorm in opmars is. 'Waar dit gaat eindigen? Dit gáát nooit meer eindigen. Dit wordt alleen maar meer!'

Auteur: Peter Voskuil

Verskillende kenners van de markt denken dat binnen vijf jaar of misschien zelfs eerder accu en elektriciteit de totaalnorm zullen worden. Hoe snel het gaat, hangt volgens hen af van de acceptatie door de markt en van de vraag hoe streng de overheid zich opstelt.

Wedloop

Achter de schermen woedt in verschillende fabrieken een stille wedloop. Stroom stinkt niet, is stiller en goedkoper in gebruik, maar de bottleneck om daarvan te kunnen profiteren is de batterij. Wie straks de beste accu's biedt, krijgt de markt aan zijn voeten. 'Als je nu niet investeert, doe je straks niet mee', vat Martin Uittenbosch de actuele situatie bondig samen. Hij is areamanager bij Jean Heybroek, dat onder meer de merken Toro en Keckex voert.

'De capaciteit van de batterij is nu nog de beperkende factor; die remt de snelheid van introductie', voegt directeur Jurgen Albers van Stierman De Leeuw, importeur van de merken Pellenc en EGO, daaraan toe. 'De ontwikkelingen gaan in een

razend tempo.'

Volgens Lex van Rosmalen, territorymanager bij John Deere/Sabo, kan er technisch al heel veel, maar kost het ook tijd om dat economisch rendabel te maken. 'De techniek is volop in ontwikkeling. Ik heb geheime prototypes gezien die ook de huidige zwaardere benzinemotoren overstijgen qua vermogen en uithoudingsvermogen. Alleen is dat op dit moment nog niet te betalen.' John Deere kwam vorig jaar voor het eerst op de markt met een lijn accuproducten voor zowel professionele als particuliere gebruikers.

'De accu is de sleutel tot succes', stelt ook businessdeveloper Arian Essenstam van Husqvarna desgevraagd vast. 'Iedereen vist in dezelfde vijver; het is de snelheid van de ontwikkeling van krachtbronnen die de doorslag gaat geven. Ook brandstof speelt daarbij een belangrijke rol, omdat daardoor de standaard wordt bepaald die accu's moeten leveren.'

'Dit is een gamechanger van jewelste', zegt Jurgen Albers. 'Deze ontwikkeling zal de hele branche en het gebruik van tuinmachines veranderen. Het

verhaal is natuurlijk dat we in een vrij traditionele business actief zijn, waar jaren niet veel veranderd is. Dit gaat heel veel nieuwe kansen geven voor zowel gebruikers als voor leveranciers.'

Accu's zitten volgens Essenstam in het DNA van Husqvarna. 'Voor ons is dit een enorme kans om ons marktaandeel sneller te vergoten. Alle partijen in de markt zijn daarmee bezig; we gaan wat dat betreft een heel spannende en interessante tijd tegemoet. Er gaat de komende jaren veel veranderen, maar niet alles zal vervangen worden door accu.'

Tommy Nagtegaal is businessdeveloper bij Stihl. Het Duitse merk noemt zichzelf marktleider in de professionele groensector op het gebied van handgedragen machines. 'Alleen wie zich tijdig op de nieuwe technologieën toelegt en die consequent verder uitbouwt, kan op lange termijn succesvol blijven. In 2008 zijn wij begonnen met het introduceren van een accuheggenaar en momenteel bieden wij een assortiment van 27 professionele accumachines. De ontwikkeling van accu's is de laatste jaren enorm snel gegaan', zegt hij. 'Zo heb-



5 min. leestijd

ACHTERGROND



Martin Uittenbosch



Jurgen Albers



Lex van Rosmalen



Arian Essenstam



Tommy Nagtegaal



Arjen Peeters

ben wij sinds 2017 de eerste accumachine, een accuheggenschaar, die dezelfde prestaties kan leveren als de krachtigste professionele benzine-variant in ons assortiment. Niet alle machines zijn geschikt voor accuaandrijving; daarom blijven wij ook investeren en innoveren op het gebied van benzineaangedreven motoren.' Stihl is overigens niet het enige merk dat ook in brandstofmotoren blijft investeren. Meer merken doen dat.

Waterstof

Parallel aan de komst van poweraccu's loopt de introductie van waterstof als krachtbron. 'Ik ben mijn loopbaan ooit begonnen met een opleiding automanagement', vertelt Lex van Rosmalen. 'Toen was de autobranche al volop bezig met waterstof. Dan heb je het over enorme investeringen. Ik ben er toen van overtuigd geraakt dat waterstof de toekomst is en daar geloof ik nog steeds in. Water hebben we namelijk genoeg op de wereld. Alle andere bronnen zijn eindig.'

Lex van der Meij de Bie, directeur van Meij de Bie, specialist in tuin- en parkmachines, gelooft dat ook. De importeur van Honda denkt dat waterstof vooral impact zal hebben op grotere machines in de groenbranche. 'Het is alleen wachten tot de overheid overstag gaat. Er wordt veel geld verdiend aan olieproducten en dat zorgt voor veel oppositie.'

Evangelie

Het werken met elektriciteit door hoveniers groeit de laatste jaren gestadig en evenwichtig, zonder terugval. Exacte cijfers zijn er niet, maar elektriciteit is booming, zo wordt links en rechts gemeld door verschillende merken. 'In het begin moesten we het evangelie van de accu echt prediken in de branche; nu komt men naar ons toe', merkt Jurgen Albers daarover op. 'Het koppel, de ergonomie, de manier van bedienen, dat is allemaal heel anders. Dat maakt het werken ergonomischer en makkelijker.' Een accu is een accu, wordt vaak gedacht, maar de verschillen per apparaat zijn enorm. Albers: 'Wij hebben nu bijvoorbeeld een nieuwe bosmaaier van EGO, die we voeren naast de zwaardere modellen brandstofmaaier. Veel klanten staan verbaasd van het vermogen dat dat apparaat weet te leveren.' Nagtegaal van Stihl herkent dit: 'Er is een imago van "het moet veel geluid maken, anders ben ik voor mijn gevoel niet aan het werk". Dat moet slijten. En dat gaat nog wel een paar jaartjes duren.' Product/accountmanager Arjen Peeters van Dolmar Makita merkt dat veel kleine eindgebruikers tot nu toe de kat uit de boom hebben gekeken. 'Zo van: mijn benzinemotor doet het goed', aldus Peeters. 'Maar de markt komt nu



tot het inzicht dat elektrisch werken in ras tempo is doorontwikkeld. De allernieuwste koolborstel-loze motoren zijn sensationeel goed. Ons motto is: accu als het kan, brandstof als het moet. In maart presenteert Makita een nieuwe lijn 18 volt- heg-genscharen.'

Playmobiel

Lex van Rosmalen: 'Helemaal in het begin was de beleving van gebruikers: dit is Playmobil-spul, waar ik mee ga werken. Maar dat stadium zijn we al ruimschoots voorbij.' Volgens Arian Essenstam zijn er de laatste drie, vier jaar grote stappen gezet op accugebied. 'Wij zijn bij Husqvarna in 2013 begonnen met een accu van 3 ampère; nu hebben we 5 ampère met hetzelfde gewicht. De gebruikers zien de voordelen ook steeds meer: goedkoop, niet meer steeds hoeven starten, geen vieze lucht inademen, minder geluid, meteen power als je de knop indrukt. Maar gebruikers hebben weer andere argumenten om iets aan te schaffen dan eigenaren van een bedrijf of fleetmanagers.' Stroom gebruiken is kostentechnisch heel aantrekkelijk. Brandstof gaat met euro's tegelijk machines in, elektriciteit met dubbeltjes of zelfs centen. Een pakket met een gazonmaaier, bladblazer en heg-genschaar is twee tot drie keer zo duur in aanschaf, maar bij een beetje gebruik is dat na een of twee

jaar al terugverdiend. Dealers hebben rekenprogrammaatjes die dat met een paar drukken op de computer inzichtelijk maken. Het is verkoop 2.0. Daarbij past soms ook het heropvoeden van gebruikers. Martin Uittenbosch: 'Ik ken verhalen uit de branche van mensen die tussen de middag als ze een kop koffie drinken de motor laten draaien, omdat de machine dan lekker warm blijft. In dat opzicht kunnen we bedrijven natuurlijk ondersteunen. Verkopen is veel meer samen met de klant geworden: naast elkaar staan en helpen zo kostenefficiënt mogelijk te werken.'

Lawaai

Lex van Rosmalen merkt dat minder geluids-overlast vooral in het westen van Nederland een belangrijk argument is om op stroom over te stappen, ook omdat opdrachtgevers daarom vragen. Wie betaalt, bepaalt. In de visie van Martin Uittenbosch is er maar één partij is die de markt zijn wil kan opleggen: 'Tuintjes van particulieren daargelaten is de overheid voor 80% marktbe-palend', zegt hij. Jurgen Albers voorspelt daarom dat over vijf jaar alle veelgebruikte tools elektrisch zullen zijn. 'Dat hele tweetaktgebeuren loopt op zijn einde; daarin moeten straks superinvesteringen worden gedaan om aan de emissienormen te vol-doen. Veel fabrikanten zich zullen afvragen of dat

nog zinvol is.' Bij het beleid van de overheid wor-den hier en daar ook vraagtekens gezet. Volgens Lex van Rosmalen lijkt stroom milieuvriendelijker dan het is: 'Het is natuurlijk de vraag hoe milieuvriendelijk het opwekken van accu-energie, het bouwen en het opruimen van accu's in werkelijkheid is.' Lex van Rosmalen: 'Hoveniers worden nu bijna verplicht om accugereedschap te gebruiken. Voor ons is dat commercieel natuurlijk een goede zaak, maar persoonlijk stuit dat me een beetje tegen mijn liberale borst. Ik ben niet zo van regel-tjes en ambtenarij. Als je ziet hoe de techniek zich ontwikkelt, gaan professionele gebruikers automa-tisch al overstappen op elektriciteit.'

Arjen Peeters: 'Waar dit gaat eindigen? Dit gaat nooit meer eindigen. Dit wordt alleen maar meer!'



Be social

Scan of ga naar:

www.dehovenier.nl/artikel.asp?id=7-7406