



GREEN MOBILITY: alle hoveniers aan de paal

Regelgeving en maatschappelijke druk zorgen dat hovenier afscheid neemt van oude vertrouwde dieselbus

Het leek een huwelijk dat niet kapot kon: de hovenier en zijn dieselbus. Maar de introductie van zero-emission-zones, het verdwijnen van de bpm-vrijstelling voor zakelijke dieselbussen en het besef dat we allemaal iets moeten doen om onze carbon footprint te verminderen, leiden ertoe dat we aan de vooravond staan van een complexe transitie naar accu-aangedreven bussen.

Auteur: Hein van Iersel

Op 3 mei organiseerde vakblad De Hovenier samen met leveranciers van elektrische mobiliteit en auto-importeurs een kennissessie over de transitie van de aloude dieselbus naar elektrisch aangedreven voertuigen. Belangrijke vragen: is de markt hier al klaar voor? Oftewel: bestaat de ideale hoveniersbus al en is deze nieuwe bus leverbaar én betaalbaar? Op deze en nog veel meer vragen probeerde het forum antwoord te geven. Daarbij viel vooral op dat er door importeurs veel nagedacht wordt over elektrische mobiliteit, maar dat niemand lijkt te beseffen hoe specifiek de vragen van de Nederlandse hoveniers zijn.

De hovenier stelt bovengemiddeld zware eisen aan zijn bus: veel laadvolume en vooral ook

veel trekvermogen. Hebben hoveniers dat altijd nodig? Nee, natuurlijk niet, maar het gemiddelde hoveniersbedrijf heeft niet de omvang om voor iedere klus een aparte bus te kunnen aanschaffen. Meer dan 90 procent van de Nederlandse hoveniersbedrijven is een een- of tweepitter en heeft de beschikking over maximaal één bus. En met die ene bus moeten alle klussen uitgevoerd worden.

Specifiek

Oppervlakkig gezien lijkt de hovenierssector veel op bijvoorbeeld de bouw- of de installatiesector. In al die sectoren ga je met een klein team de weg op om onderhouds- of aanlegwerk te verrichten. Het fundamentele verschil zit in de manier waarop bedrijven zakelijk georganiseerd

zijn. Typ 'hovenier' in bij het Centraal Bureau voor de Statistiek en je komt aan het onwaarschijnlijk hoge aantal van meer dan 15.000 bedrijven. Als je dan wat inzoomt, blijken dit vooral eenpitters te zijn. Voor die kleine bedrijven is het

Niemand lijkt te beseffen hoe specifiek de vragen van de Nederlandse hoveniers zijn

qua financiën vaak complex om te investeren in groene mobiliteit. In de bouw of de installatiebranche ligt dat heel anders. Daar bepaalt het management top-down: we stappen over op accuaandrijving. Yoshi Kusters van Brover vertelt over zijn ervaringen met Ziggo, waar in één keer een pool van enkele honderden elektrische bedrijfsauto's werd aangeschaft en ingericht.

Ideaal

Hoe ziet die ideale hoveniersbus er dan uit? Die bus is in de loop van de tijd vooral groter geworden. Ging een hovenier vroeger op pad met een eenassig aanhangertje met daarop een kruiwagen, een schop en een hark, nu hangt er in plaats van die kruiwagen al gauw een shovel of minigraver achter de bus. Toch snel 2,5 tot 3,5 ton.

Personeel is lastig te vinden. Ook dat is een reden om dan maar te investeren in die shovel of minigraver. Fred van den Brink van Renault durft hier kritisch te zijn richting hoveniers: 'Ik zie dat klanten soms de hele dag rondrijden met een bigbag gevuld met zand op hun aanhanger. Als je switcht naar accumobiliteit, zul je daar kritischer op moeten zijn.' Van den Brink weet tegelijkertijd dat dit makkelijker gezegd is dan gedaan. In de bouwsector wordt veel gewerkt

Bij grotere bedrijven wordt top-down beslist: we stappen over op elektrisch

met levering op de werkplek; in de groene sector is dat wat lastiger, doordat de planning vaak strak is en ook niet altijd 100 procent vaststaat. Erik Heuer van Nissan durft zich overigens wel achter zijn Renault-collega te scharen: 'Wij zullen anders moeten gaan denken.'

Overstappen op groene mobiliteit betekent dat je anders moet gaan denken

Wat is er allemaal?

Tegelijk zien we dat de markt zich razendsnel ontwikkelt. Bas Bos is importeur en directeur van Bos V8 Supercars en verkoopt al jaren de ultieme *muscle car*, een grote Amerikaanse pickuptruck van Ford. Sinds kort is daarvan ook een accutegenger op de markt, ook van Ford, en vooral ook heel Amerikaans: de F150 Lightning. Bos meldt zelf het nadeel dat zijn bedrijf niet over een uitgebreid dealernetwerk beschikt, maar dat wordt gecompenseerd door een gratis haal-en-brengservice. Aan de andere kant is het de vraag hoe belangrijk dat dealernet nog is bij accuaangedreven voertuigen. Ook elektrische bussen hebben natuurlijk onderhoud nodig, maar veel minder intensief dan bij fossiel aangedreven voertuigen.

Niet alleen Bos zegt de ultieme hoveniersbus al te kunnen leveren. Renault, Nissan en FUSO komen met vergelijkbare cijfers. Renault heeft een elektrische Traffic met 2500 kg trekvermogen en 1500 kg trekvermogen. Marcel Draisma heeft een Iveco-minitruck met maar liefst 4200 kg trekvermogen. Dit soort relatief zware voertuigen mag je overigens niet standaard besturen. Als je in het bezit bent van een rijbewijs B (personenauto) en je wilt een bus besturen die is ingeschreven in Nederland en die onder categorie D valt, mag dit alleen als je minimaal twee jaar in het bezit bent van een geldig rijbewijs D. Vanaf 1 januari 2023 hoeven bestuurders niet meer in het bezit te zijn van een rijbewijs C om een 100 procent elektrische bedrijfswagen boven de 3500 kg tot maximaal 4.250 kg te besturen.



De Ford 150 Lightning, de ultieme Amerikaanse muscle car, is ook leverbaar met accu en een actieradius tot 400 km.



Seval e Cargo



Jean Hebroek Club Car Urban



Brover inrichten van elektrische bedrijfswagens



De MT-versie van Easy Go Electric wordt vooral ingezet door de groenvoorziening van gemeentes en sociale werkplaatsen.



FUSO eCanter 4S15e

Combinatie

Jean Heybroek ziet met name voordelen in een combinatie van verschillende oplossingen. Arne van der Valk: 'Een hovenier met meerdere auto's zal niet voor alle auto's of bussen hetzelfde trekgewicht of laadvolume nodig hebben. Daarnaast is een compact en wendbaar voertuig met twee zitplaatsen en voldoende laadvolume vaak juist een uitkomst in gemeenten en binnensteden.'

Jean Heybroek levert de Club Car Urban, een compacte E-transporter met verschillende opbouw mogelijkheden, maximaal 1000 kg trekvermogen en een kreukelzone. Jesse Kool: 'De Urban is leverbaar met N1- of L7-kenteken en combineert de voordelen van een bedrijfs-wagen en een LEV (*light electric vehicle*), zonder in te leveren op veiligheid en comfort.'

Bob Kranenburg is directeur-eigenaar van Easy Go Electric. Zijn bedrijf richt zich sterk op groene mobiliteit, maar niet speciaal op voertuigen voor de kleinere hovenier: 'Onze wagens worden vooral ingezet door de groenvoorziening van gemeentes en sociale werkplaatsen. De hovenier gebruikt grotere en zwaardere voertuigen dan de groenvoorziening. Onze voertuigen zijn leverbaar met zowel open als gesloten bak en met of zonder kipper. Deze zijn heel geschikt voor binnensteden en net daarbuiten.'

Townstar

Frans Kroon en Erik Heuer van Nissan komen met de primeur dat deze Japanse fabrikant de Townstar EV op de markt brengt. Dit is een volledig elektrische bestelauto met een trekvermogen tot 1.500 kg en laadvolume van ongeveer 4,5 kuub.

Wesley van Ingen en Ruben Elzas zijn allebei werkzaam bij Van Vliet Autogroep. Dat is een zogenaamde multidealer, die verschillende merken auto's en dus ook bussen vanonder één dak verkoopt. In het geval van Van Vliet zijn dat

onder andere Peugeot, Opel en Fiat, merken dus die internationaal onder Stellantis vallen. Van Ingen is als dealer wat minder met één specifiek merk getrouwd en ziet vooral ontwikkelingen waarbij grote multidealers in samenwerking met carrosseriebouwers complete concepten verkopen.

Dit heeft als bijkomend voordeel dat een carrosseriebouwer het laad- en trekvermogen van een auto onder voorwaarden wezenlijk kan aanpassen en dus passender kan maken voor de doelgroep. Dat houdt natuurlijk wel in dat er stevige mechanische aanpassingen worden aangebracht aan de motor, de ophanging, de transmissie en andere componenten van het voertuig. Van Ingen laat het forum zo'n concept zien op basis van een Opel-truck – misschien niet direct bruikbaar voor de gemiddelde kleine hovenier, want vooral gericht op gemeentelijke groen- en vuilophaaldiensten. Voor bedrijven als dat van Van Vliet is dit commercieel veel interessanter dan het verkopen van een bus af fabriek; de marges zijn dan gering.

Capaciteit

Bij de capaciteit gaat het enerzijds om het vermogen dat ingebakken zit in de bus; dat is afhankelijk van de accu en dergelijke. Maar aan het einde van de dag moet die accu ook weer opgeladen worden. Ondernemers, zeker de wat grotere bedrijven, worstelen enorm met de uitdagingen die daarmee verbonden zijn. Vooral ook omdat niet alleen de bus moet worden opgeladen, maar ook tal van accugereedschappen, zoals heggenscharen en kettingzagen. Brover is met name op dit gebied actief. Dat betekent dat er een infrastructuur wordt gebouwd waardoor laden slim wordt ingestoken.

Geld

Gelukkig zijn er veel subsidies beschikbaar om de aanschaf van een elektrische bus aantrek-

kelijker te maken voor bedrijven. Een belangrijke subsidie is de MIA (Milieu-investeringsaftrek) die geldt voor elektrische bestelauto's. Hiermee kun je als bedrijf tot 36 procent van de investeringskosten aftrekken van de fiscale winst, waardoor je minder belasting hoeft te betalen.

Daarnaast is er de KIA (kleinschaligheids-investeringsaftrek), waarmee het bedrijf een extra aftrekpost krijgt op de investeringskosten van de elektrische bus. De hoogte van deze aftrekpost is afhankelijk van het investeringsbedrag en kan oplopen tot enkele duizenden euro's.

Ook is er de SEBA (Subsidieregeling emissieloze bedrijfsauto's), die geldt voor bedrijfsauto's die volledig elektrisch zijn en geen CO₂-uitstoot hebben. Met deze regeling kan een bedrijf maximaal 5000 euro subsidie krijgen per elektrische bestelauto. Naast deze landelijke subsidies zijn er vaak ook lokale subsidieregelingen beschikbaar. Per gemeente en provincie kunnen deze verschillen, dus het is verstandig om hier goed naar te kijken. Zo kan het zijn dat je als bedrijf extra korting krijgt op de wegenbelasting of dat er subsidies zijn voor laadpalen op eigen terrein.

Kortom, er zijn verschillende subsidiemogelijkheden om de aanschaf van een elektrische bus aantrekkelijker te maken voor hoveniersbedrijven. Het is daarom belangrijk om je goed te informeren over de beschikbare regelingen en de mogelijkheden die er zijn voor jouw bedrijf. Subsidies zijn ook wel een must om de aanschaf haalbaar te maken. Over het algemeen zijn elektrische auto's fors duurder in aanschaf dan vergelijkbare brandstofauto's, voornamelijk vanwege de kosten van de batterijtechnologie. De batterij is immers het duurste onderdeel van een elektrische bus. Daar staat dan wel tegenover dat elektrische bussen veel goedkoper in gebruik zijn dan dieselvoertuigen.



Electrische Peugeot die Van Vliet heeft omgebouwd tot open laadbakkipper

GREEN MOBILITY

Deelnemers

Het Green Mobility-forum werd bijgewoond door:

Bas Bos ziet dat het subsidieaspect vaak belangrijker is dan de prestaties, al helemaal tijdens het verkoopproces. 'Bij mij komen dagelijks zzp'ers die exact weten wat het trek- en laadvermogen van de F 150 Lightning is, maar ik moet ze wel helemaal bijpraten over de subsidiemogelijkheden. Wat blijkt dan? Dan blijkt dat je zo'n pick-up in anderhalf jaar kunt terugverdienen via subsidies en belastingvoordelen.'

Zero emission

Een belangrijke drive om hoveniers uit hun dieselbus en in een accu-aangedreven voertuig te krijgen, is ook de invoering van zero emission in de grotere Nederlandse steden.

Vanaf 1 januari 2025 krijgen gemeenten in Nederland de mogelijkheid om een stadsgebied aan te wijzen als een zero-emissiezone (ZE-zone). Dit houdt in dat in deze zone geen vervuilende bestelbussen en vrachtwagens meer mogen rijden, om zo de CO₂-uitstoot in de steden te verminderen. De ZE-zone moet minstens het stadscentrum plus de omliggende wijken omvatten. Om deze nieuwe regeling soepel te laten verlopen, geldt er een overgangsregeling. Dit betekent dat bedrijven de tijd krijgen om over te stappen op schone alternatieven, zoals elektrische bussen.

Het forum, met name automotive-journalist Remco Nieuwenbroek, legde uit dat er veel verwarring is over thema Green Mobility: 'Ja, we gaan die kant op, maar het zal al met al nog wel even duren. Er is een overgangsregeling, waardoor dieselbusjes met emissieklasse 5 en emissieklasse 6 respectievelijk 1 januari 2027 en 1 januari 2028.'

Bezig met bezig zijn

De meeste forumdeelnemers hebben wel de nodige ervaring met hoveniers en de groene sector. Enerzijds wordt er met bewondering naar die sector gekeken. Bijvoorbeeld naar hoe hard er gewerkt wordt. Minder complimenteus is men over het gebrek aan zakelijkheid van veel kleinere hoveniers: 'Bezig zijn met bezig zijn.' Juist als het gaat om de transitie naar een nieuw vervoersplatform, is het belangrijk om goed na te denken over waar je mee bezig bent.



BOS V8 SUPERCAR
Bas Bos



BROVER BEDRIJFSWAGEN-
INRICHTING:
Yoshi Kusters



JEAN HEYBROEK:
Arne van der Valk



JEAN HEYBROEK:
Jesse Kool



NISSAN NEDERLAND:
Frans Kroon



NISSAN NEDERLAND:
Erik Heuer



RENAULT NEDERLAND:
Fred van den Brink



SEVAL E CARGO:
Alex Severs



DAIMLER TRUCK
NEDERLAND:
Maarten van Gelderen



VAN VLIET AUTOGROEP:
Ruben Elzas



VAN VLIET AUTOGROEP:
Wesley van Ingen



WISSE WORLD.COM:
Remco Nieuwenbroek



IVECO:
Marcel Draisma



EASY GO ELECTRIC:
Bob Kranenburg



VAKBLAD DE HOVENIER:
Hein van Iersel



VAKBLAD DE HOVENIER:
Alberto Palsgraaf



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!