

Tegelijkertijd is het goed om het perspectief te bewaren. Nog maar enkele jaren geleden was het heel normaal dat er bij binnenkomst van een hoveniersbedrijf een pallet met Aspen stond.



Mental runaway

Begin 2026 is elektrisch werken in de hovenierssector geen discussiepunt meer. Fossiele machines zijn vervangen, investeringen zijn gedaan en veel bedrijven hebben hun werkwijze aangepast. Maar die nieuwe en moderne manier van werken brengt ook nieuwe uitdagingen met zich mee: de opslag en het veilig laden van accu's.

Accu's brengen nieuwe risico's met zich mee. Een accubrand en een mogelijke *thermal runaway* zijn reële scenario's die serieus genomen moeten worden. Tegelijkertijd is het goed om het perspectief te bewaren. Nog maar enkele jaren geleden was het heel normaal dat er bij binnenkomst van een hoveniersbedrijf een pallet met Aspen stond. Dat lijkt mij veel gevaarlijker dan een treinwagon vol met accu's.

Met de opkomst van die nieuwe manier van werken is ook een nieuwe markt ontstaan. DE markt van de accukasten of kluizen en het is duidelijk dat hoveniers hier hun weg nog in moeten vinden. Een Ik ben realist en bovendien zelf ook ondernemer. Dus ik weet helaas dat inspelen op angst commercieel soms goed uitpakt. Wat mij in deze jonge markt daarom

extra opvalt, is de sterke polarisatie tussen aanbieders. In ruim 35 jaar in de groene sector heb ik zelden zoveel onderling wantrouwen en openlijke animositeit gezien. Leveranciers zetten elkaar weg, oplossingen worden zwart-wit neergezet en de nuance raakt soms zoek.

De hovenier, waar het allemaal om zou moeten draaien, is al lang het spoor bijster. Dat is jammer en uiteindelijk niet in iemands belang. De markt voor accukasten en -oplossingen is groot en volop in ontwikkeling. Er is ruimte genoeg. Als aanbieders meer zouden samenwerken aan heldere en eerlijke voorlichting, wordt de klant beter geholpen en ontstaat er rust in de markt. Met het dubbeldikke dossier in deze editie willen we vooral dat doen: rust en overzicht bieden. Wat zijn de risico's, welke oplossingen zijn er en wat is in de praktijk verantwoord? Niet om angst aan te jagen, maar om hoveniers te helpen bij het maken van weloverwogen keuzes.

Hein van Iersel
(hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur

Als aanbieders meer zouden samenwerken aan heldere en eerlijke voorlichting, wordt de klant beter geholpen en ontstaat er rust in de markt



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!