

De industrie, met bedrijven als Ford, Volkswagen en Mercedes voorop, is hier natuurlijk dolblij mee.



"Eén procent"

"De zero-emissiezones komen eraan", zo klinkt een professioneel vormgegeven persbericht van een PR-bureau dat door de overheid is ingehuurd, mij vanmorgen tegemoet. Het klinkt eenvoudig en het klinkt leuk, maar ik denk dat het nog een ingewikkeld proces zal worden om de Nederlandse hovenier over te laten stappen naar de elektrische bestelbus. Ik geloof ook niet dat het gemiddelde Nederlandse hoveniersbedrijf blij zal zijn met de huidige plannen.

Gelukkig heb ik op dit moment maar één klant in een stadscentrum, die moet maar op zoek naar een andere hovenier

De overheid heeft in zijn onmetelijk wijsheid besloten om in 29 stadscentra zogenaamde zero-emissiezones in te stellen. Dat betekent dat hoveniers, hier alleen met een elektrisch aangedreven bestelbus naar binnen mogen. De industrie, met bedrijven als Ford, Volkswagen en Mercedes voorop, is hier natuurlijk dolblij mee. Dit soort maatregelen zorgt ervoor dat de markt voor elektrische bestelbussen nu echt in beweging komt. Misschien is het mij nu pas opgevallen, maar ik had de afgelopen tijd het gevoel dat ik werd gestalkt door radiospotjes die beloven dat ik al voor minder dan 800 euro per maand een elektrische bus kan rijden. Ik ben geen expert op dit gebied, maar ik vrees dat de introductie van dit soort mobiliteit ervoor

zal zorgen dat alles aanzienlijk duurder wordt. En nog erger is dat veel hoveniers zich gedwongen voelen om hun nog niet afgeschreven dieselbus in te ruilen voor een veel duurder elektrische bus.

Op dit moment gaat het weliswaar slechts om één procent van het oppervlakte van Nederland, maar het is wel een gebied waar bovengemiddeld veel omzet te behalen valt. Ik sprak gisteren een hovenier die hier heel simpel over was: "Gelukkig heb ik op dit moment maar één klant in een stadscentrum, die moet maar op zoek naar een andere hovenier. Ik ga op dit moment echt niet investeren. Dat kan ik gewoon niet betalen." Ik begrijp dat verhaal. Voor de wat grotere bedrijven is het allemaal overzichtelijk. Zij kunnen in de loop van de komende jaren hun oude bestelbussen geleidelijk vervangen. Maar de gemiddelde hovenier met slechts één bus op de oprit moet in één keer voor de volle 100% overstappen, en dat doet financieel gewoon pijn. Daarnaast kunnen grotere hoveniers de extra kosten die zij maken voor duurzame mobiliteit gewoon doorberekenen in hun offertes. Voor hoveniers met particuliere klanten is dit heel anders. Zij hebben te maken met een middenklasse doelgroep die alles duurder ziet worden en inmiddels op het punt is beland dat een koperstaking niet ver weg meer is.

Met vriendelijk groet,
Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!