



Deze innovatieve accu-laadkast is het resultaat van een samenwerking tussen STIHL en Asecos

Samenwerking STIHL en Asecos moet veilig accugebruik eenvoudiger maken

Internationale partners bundelen kennis en distributie voor opslag en laden van lithium-ionaccu's

Accumachines zijn in korte tijd uitgegroeid tot de standaard in het professionele groenonderhoud. Daarmee groeit ook de behoefte aan veilige oplossingen voor het laden en opslaan van lithium-ionaccu's. STIHL Benelux en Asecos spelen daarop in met een Europese samenwerking, waarbij de expertise van beide bedrijven samenkomt in een compleet aanbod van brandveiligheidskasten voor professionele gebruikers. Via het bestaande dealernetwerk van STIHL zijn de oplossingen straks direct beschikbaar voor hoveniers, groenvoorzieners en andere groenprofessionals.

Auteur: Heleen Kommers

Elektrisch werken is voor veel groenbedrijven inmiddels vanzelfsprekend. Waar de aandacht in eerste instantie vooral uitging naar de machines, verschuift de focus steeds vaker naar de praktijk daaromheen. Wat is je stroombehoefte per dag? Hoeveel energie heb ik nodig om een dag te kunnen werken? Hoe laad je accu's veilig op? Waar sla je ze op? En hoe voldoe je aan de steeds verder ontwikkelende regelgeving? Volgens Tommy Nagtegaal, Manager Professionele Markt, is dat precies de reden waarom STIHL verder kijkt dan alleen het leveren van machines. 'Wij weten wat er voor ze belangrijk is: sterk werk leveren op een snelle, duurzame en efficiënte manier en binnen het vastgelegde budget. Of het nu om machines, energiebeheer of financiering gaat, wij helpen hierbij. Met innovatieve accumachines, en slimme en veilige laadoplossingen.'

Van machine naar totaaloplossing

'Wij zijn steeds meer een businesspartner voor onze professionele gebruikers geworden', vertelt Nagtegaal. 'Via ons netwerk van ongeveer vierhonderd dealers in de Benelux komen steeds vaker vragen over laadvoorzieningen,

stroombehoefte en veilige opslag. Dan wil je daar ook een goed antwoord op hebben.'

Dat leidde tot een samenwerking met Asecos, Europees marktleider op het gebied van brandveiligheidsopslagkasten. De eerste gesprekken vonden plaats in Duitsland. Inmiddels is de samenwerking uitgerold naar onder meer Frankrijk, Spanje, Scandinavië, het Verenigd Koninkrijk en nu ook de Benelux.

Volgens Nagtegaal sluit Asecos goed aan bij de uitgangspunten van STIHL. 'We zochten een partner met veel kennis, een sterke internationale organisatie en een goede reputatie op het gebied van veiligheid. Die vonden we in Asecos.'

Veiligheid al jarenlang speerpunt

Voor Asecos is de samenwerking een logisch vervolg op een ontwikkeling die jaren geleden begon. Volgens managing director Benelux Henk Niewenhuys houdt het bedrijf zich al sinds 2018 intensief bezig met oplossingen voor lithium-ionaccu's. 'Toen bestond er nauwelijks regelgeving voor de opslag van deze accu's,



Henk Niewenhuis

vertelt hij. 'In de jaren daarna zijn testmethoden ontwikkeld en zijn verzekeraars en overheden steeds nadrukkelijker naar veiligheid gaan kijken. Wij hebben die ontwikkeling vanaf het begin gevolgd en daar onze producten op ingericht.'



Tommy Nagtegaal

Asecos ontwikkelt en produceert brandveiligheidskasten die speciaal zijn getest op de risico's van lithium-ionaccu's, waaronder een zogenoemde *thermal runaway*. Daarbij zijn verschillende uitvoeringen beschikbaar, variërend van compacte modellen voor enkele accu's tot grotere kasten voor intensief professioneel gebruik.

'We willen klanten niet alleen een accu-machine verkopen, maar ook zorgen dat ze die veilig en praktisch kunnen gebruiken'



De accu-laadkast in de maat medium

De accu-laadkast in de maat groot

Geschikt voor gemengde machineparken

De gezamenlijke oplossing is niet uitsluitend bedoeld voor STIHL-accu's. Veel hoveniers werken immers ook met machines van andere merken voor de aanleg van tuinen. Nagtegaal: 'Daar is rekening mee gehouden. De indeling van de kasten is flexibel, zodat gebruikers zelf kunnen bepalen hoe zij de beschikbare ruimte benutten.'

De samenwerking gaat bovendien verder dan alleen het leveren van een product. Dealers kunnen klanten adviseren over de juiste uitvoering, terwijl specialisten van Asecos desgewenst aansluiten bij klantbezoeken om vragen over regelgeving, veiligheid en toepassing te beantwoorden.

Eén aanspreekpunt voor de gebruiker

Volgens beide bedrijven is juist die combinatie van product, kennis en lokale ondersteuning de meerwaarde van de samenwerking. De opslagoplossingen worden opgenomen in het STIHL-assortiment en zijn daardoor via het bestaande dealernetwerk verkrijgbaar. 'De gebruiker kan terecht bij zijn vertrouwde STIHL-dealer', zegt Nagtegaal. 'Dat maakt het veel eenvoudiger dan wanneer daarvoor een aparte leverancier moet worden gezocht.' Niewenhuis ziet daarin eveneens een belangrijk voordeel. 'Onze dealers en die van STIHL kennen hun klanten. Wij ondersteunen hen met trainingen, kennis over regelgeving en technisch advies. Zo krijgt de eindgebruiker niet alleen een gecertificeerde oplossing, maar ook de begeleiding die daarbij hoort.'

Met de samenwerking willen beide bedrijven inspelen op een markt waarin elektrisch werken steeds vanzelfsprekender wordt en veiligheid een steeds belangrijkere rol speelt. Daarbij moet één aanspreekpunt ervoor zorgen dat professionele gebruikers gemakkelijker de juiste keuzes kunnen maken voor het laden en opslaan van hun accu's.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!