

# Tuin en groene zones

DE SITUATIE IN DE GROENVOORZIENINGEN 2023



## **COLOFON**

Een publicatie van Fedagrim VZW  
Jules Bordetlaan 164 bus 4  
B-1140 Brussel

[info@fedagrim.be](mailto:info@fedagrim.be)  
[www.fedagrim.be](http://www.fedagrim.be)

### **Lay-out:**

Evi Cornelissens - Atelier Corneel

# INHOUD

Interview met <a href="#">Gracienne Geenens</a>	4
Demo Groen in de startblokken!	6
Uitfasering tweetakt bij lokale besturen	7
De repair- en duurzaamheidsindex voor tuin & parkmachines	8
Fedagrim organiseert opnieuw een Dealerday voor de tuin & parksector	11
Tuinmachines, een blik op de cijfers	13

## GRACIENNE GEENENS

de voorzitter van de groep Tuin & Park binnen Fedagrim:

# “Heel wat uitdagingen voor onze sector, maar **evenveel kansen om verder te evolueren**”

Gracienne Geenens is al sinds 2014 verkoopsdirecteur voor Eliet binnen Europa. Naast de thuismarkt is ze dus verantwoordelijk voor een Europees dealernetwerk. Voordien was ze ook al actief in de sector en door het feit dat ze de Europese markt ook van dichtbij volgt heeft ze een breder zicht op de markt. Als voorzitter van de groep Tuin & Park binnen Fedagrim hebben we haar gevraagd om de markt en de evoluties binnen de sector even te schetsen.



‘Ik merk een vrij positieve evolutie binnen onze sector. Het professioneel segment zal de komende jaren in mijn ogen het meeste evolueren door de uitfasering van brandstofmotoren en de veralgemening van de accutechnologie. In feite zien we een beetje hetzelfde gebeuren dan in de automobielsector. Tot nu toe wacht men op accu’s met voldoende vermogen om de professionele machines te kunnen aandrijven rekening houdend met een hoger vermogen en langere gebruikstijden, maar deze accu’s komen binnenkort op de markt. Eigenlijk is het accuverhaal destijds met de robotmaaiers begonnen. Het is een positieve ontwikkeling voor de particuliere klanten. Ze genieten immers van een breed productaanbod, gaande van de zitmaaiers tot de robotmaaiers en is er dus voor elk wat wils. Tijdens de covid-crisis hebben we bovendien gemerkt dat particulieren hun eigen tuin opnieuw ontdekt en leren waarderen hebben. Het is een positieve ontwikkeling en als sector moeten we daar een antwoord blijven bieden.’

### Accutechnologie en constructeurs

Voor een constructeur is de accutechnologie anderzijds een nieuwe uitdaging. Gracienne vervolgt: ‘Als constructeur is het noodzakelijk om

mee te gaan met deze marktrends. Het houdt ook in dat de constructeurs een gepaste partner moeten vinden omdat de investering in accutechnologie te groot is en dat deze technologie bovendien razendsnel evolueert. Dankzij een zekere vorm van standardisatie kan het geheel nu min of meer universeel aangekaart worden, wat zeker niet het geval was in de beginjaren. Het was immers niet anders met de brandstofmotoren, de constructeurs moesten en moeten nog steeds met externe fabrikanten werken, ik zie dus niet waarom het nu met de accutechnologie niet zou lukken.’

‘Op termijn is het wel noodzakelijk dat het aanbod aan accuoplossingen groter wordt en dat er meer vermogen beschikbaar is. Als we naar de automobielsector kijken zien we dat het aantal aanbieders steeds groter wordt en voor onze sector zou het op termijn dus ook het geval moeten zijn.’

### Terugblikken op twee recordjaren

‘De twee laatste jaren waren recordjaren voor onze sector. Iedereen had tijd en geld, heel wat mensen hebben de meerwaarde van hun eigen tuin herontdekt of lieten hun tuin opnieuw aanleggen, wat zorgde voor een stijging van de ver-



koop van zowat alle mogelijke machines voor tuin & park. Ondertussen zien we, onder meer door de schaarste aan grondstoffen, de prijsverhogingen, de oplopende levertermijnen en onlangs ook de gestegen inflatie dat deze trend zich stabiliseert, maar we mogen nog altijd niet klagen.'

#### **Dealers moeten mee evolueren**

'Wat de particuliere markt aangaat is de verandering al bijna achter de rug. De meeste particulieren zijn ondertussen vertrouwd met accumachines. Bij de professionele gebruikers zal er de komende twee of drie jaar waarschijnlijk weinig te zien zijn, alhoewel iedereen druk in de weer is achter de schermen. Op termijn zullen de dealers dus genoodzaakt zijn om mee te evolueren om technisch bij te blijven. Daarnaast rijzen er heel wat vragen over opvolging bij de bestaande dealers. Heel wat particulieren shoppen ondertussen regelmatig via internet of bij grootwarenhuizen. Anderzijds zoekt onze sector ook heel wat werkrachten en we merken ook dat er meer personeelsverloop is sinds de sanitaire crisis. Onze dealers werken service gebonden en er ontstaan dus ook servicepieken. We merken ook dat sommige dealers in de problemen kunnen geraken door cashflowproblemen veroorzaakt door de langere

levertijden... uitdagingen genoeg dus voor onze sector, maar mits de nodige aanpassingen zullen de dealers wel kunnen rekenen op een mooie toekomst.'

'Tenslotte zou ik ook nog iets willen zeggen over beurzen, die voor onze sector een ideale gelegenheid blijven om klanten te kunnen lokken. We merken dat er nog altijd veel bezoekers naar de professionele beurzen komen en we moeten daar gebruik van maken om zaken te blijven doen.'

“ De twee laatste jaren waren recordjaren voor onze sector. Iedereen had tijd en geld, heel wat mensen hebben de meerwaarde van hun eigen tuin herontdekt.”

GRACIENNE GEENENS



# Demo groen in de startblokken!

Begin 2022 keken we reikhalzend uit naar een nieuwe editie van Demo Groen/ Demo Clean. In februari hadden we met onze leden een eerste vergadering rond de concrete invulling van deze openlucht groenbeurs voor professionals. De eerste publicitaire acties werden op poten gezet en de voorbereidingen kregen stilaan vorm. Zo waren er contacten met een pop-up restaurant en lanceerden we een werkgroep die creatieve input zou leveren om van de beurs een succes te maken.

Enmaal het beursplan in mei meer en meer vorm kreeg en ook aangeleverd werd aan het Brussels Instituut Milieubeheer (BIM) kregen we alarmerende signalen. Een aantal extra voorwaarden bedreigden het unieke en charmante karakter van Demo Groen in het park van Laken. Bepaalde delen van het park zouden niet meer ter beschikking gesteld kunnen worden. De standen zouden niet meer op het gras mogen komen. De beveiliging van het materiaal van de exposanten zou door extra beperkingen niet gegarandeerd kunnen worden.

Door deze beperkingen zou de beurs niet alleen haar unieke charme verliezen, ook de demo's van groenmateriaal en stadsreinigingsmateriaal werden gehypothekeerd. Na een aantal contacten met het BIM werd duidelijk dat het moeilijk zou worden om de organisatie van Demo Groen met deze beperkingen te laten slagen. Daarom werd na consultatie van de leden beslist om Demo Groen in 2023 te annuleren.



We kijken daarom al vol optimisme uit naar een volgende editie. Voor 2025 hebben we al een zeer fijne locatie op het oog. Het is nog wat te vroeg voor een tipje van de sluier te kunnen lichten maar het ziet er goed uit. Een nieuwe en groene centraal gelegen locatie zal ons in staat stellen om deze fijne en professionele beurs voor de groensector verder te zetten.

“ We kijken daarom al vol optimisme uit naar een volgende editie.”



# Uitfasering tweetakt-motoren bij lokale besturen

Problematiek : Aan het begin van de legislatuur werd in het Vlaams regeerakkoord opgenomen dat de Vlaamse Overheid werk maakt van de uitfasering van tweetakt-motoren in het kader van de luchtkwaliteit. Sinds 2019 is hier geen actie meer rond ondernomen maar uit een evaluatie van het luchtbeleidsplan werd duidelijk dat in 2023 nieuwe stappen ondernomen zullen worden om deze maatregel te realiseren. Hiervoor zou eerst een onderzoek naar instrumenten om de maatregel te implementeren gestart zal worden.

Fedagrim leden pleiten voor een redelijkheidsbeginsel. Het gebruik van tweetakt moet kunnen wanneer batterijtechnologie niet toelaat om op een efficiënte manier tot een gelijkwaardig resultaat te komen. Hoewel batterijtoepassingen meer en meer aan terrein winnen is een harde verplichting op dit ogenblik niet wenselijk. Zo zijn groendiensten na een storm een belangrijke hulp voor de brandweer om omgewaaide bomen op te ruimen en wegen terug veilig te maken. In zulke situaties is het essentieel dat groendiensten lokale besturen tweetakt-machines ter beschikking hebben als een strategische noodcapaciteit.

Na de coronacrisis blijven de aanvoerlijnen voor accumachines ook zeer precair. Mochten alle Vlaamse gemeenten met hun machinepark gedwongen moeten overschakelen zou dit voor een prijsopstoot zorgen door de hoge vraag. Daarnaast is er ook een tweede effect door die opstoot in de vraag. Andere professionele gebruikers gaan minder batterijmachines kunnen kopen. Kortom er zouden niet meer accumachines in gebruik genomen worden en de machines zouden door de Vlaamse gemeenten duur ingekocht moeten worden.

Fedagrim heeft in dit dossier contact gehad met de Vereniging voor Openbaar Groen (VVOG). De VVOG is pleitende partij voor een ambitieuze doelstelling. VVOG gaat wel een rondvraag doen omtrent toepassingen waarbij de batterijtechnologie nog niet voldoende geëvolueerd is om de noden van lokale besturen te voldoen. Fedagrim

kijkt uit naar de resultaten om met haar leden aan de slag te gaan om accutechnologie nog performanter te maken en nog beter toepasbaar te maken in de moeilijkste omstandigheden.

Indien lokale besturen de luchtkwaliteit op dit ogenblik al willen verbeteren moedigen we ook het gebruik van alkylaatbrandstof aan. Het gebruik van deze zeer zuivere vorm van brandstof zorgt voor veel minder luchtvervuiling. Op die manier kan er een grote stap gezet worden in het verbeteren van de luchtkwaliteit.

“**Hoewel batterijtoepassingen meer en meer aan terrein winnen is een harde verplichting op dit ogenblik niet wenselijk.**”

Ten slotte willen we opmerken dat batterij-aangedreven machines steeds beter de noden kunnen inlossen. Enkel in de hogere vermogens wordt nog steevast voor verbrandingsmotoren gekozen. De evolutie is nog volop bezig. Het is dan ook maar de vraag of een regelgevend kader de moeite waard is. Uit het contact met WOG blijkt dat groenmedewerkers het gebruiksgemak van accutechnologie verkiezen.

Fedagrim had ook contact met de Vlaamse Milieu Maatschappij (VMM) die de uitfasering verder wil bestendigen. Fedagrim hoopt na het onderzoek van de VMM een beter zicht te krijgen welke gemeenten nog achterop hinken in het gebruik van accumachines. Op die manier kunnen onze leden zich gericht inspannen om ook die lokale besturen en groendiensten te overtuigen van de voordelen van accutechnologie.

# De repair- en duurzaamheidsindex voor tuin & parkmachines

Op 13 september 2022 lanceerde de Federale Minister van Leefmilieu Zakia Khattabi haar ontwerpvoorstel voor een repair- en een duurzaamheidsindex. Het ontwerp vormt een start voor een index die aangeeft hoe herstelbaar een product is. Door middel van die score kan een consument zijn keuze hierop afstemmen. De score houdt rekening met een heleboel indicatoren zoals demonteergemak, beschikbaarheid van wisselstukken en hun leveringstermijn, de prijs van de wisselstukken en de beschikbaarheid van technische informatie en handleidingen.

Dit ontwerp richt zich op veel gebruikte toestellen: stofzuigers, wasmachines, vaatwassers, grasmaaiers, laptops, smartphones en tablets. Op termijn is het de bedoeling dit verder uit te breiden naar fietsen. Voor de leden van Fedagrim werd er specifiek gekeken naar alles wat de herstelbaarheid van elektrische grasmaaiers met of zonder snoer en robotmaaiers betreft. Uit een consultatie van haar leden die specifiek gericht zijn op de machines voor tuin en groenonderhoud kwamen een aantal interessante bemerkingen.

Het wetsontwerp spreekt van een duurzaamheidsindex en een herstelbaarheidsindex. De herstelbaarheidsindex werd reeds uitgewerkt in ontwerp KB's die samen met de wetteksten ter beschikking werden gesteld. De leden van Fedagrim zijn van mening dat beide teksten samen horen en samen uitgerold moeten worden. Er zijn producten die moeilijk herstelbaar zijn maar wel een lange levensduur hebben: zij hebben een nadeel met enkel een repair index. Het is immers de logica zelve dat een grasmaaier die niet





kapotgaat maar iets moeilijker open gegeven kan worden duurzamer is dan eentje met een onderdeel dat snel verslijt maar makkelijk vervangen kan worden.

De tweede algemene bemerking gaat over de regio. België is binnen de Europese markt een fractie. Het zou dan ook veel interessanter zijn om deze index meteen op Europees niveau te lanceren. Dat zou de administratieve lasten voor lokale verdelers beperken. Als ieder EU-land een eigen systeem zou lanceren zijn we de Europese eengemaakte markt terug aan het opdelen. Fedagrimleden kanten zich echter niet tegen het principe van zo'n index. Uit de consultatie bleek dat de Fedagrimleden hun machines in grote mate herstelbaar en duurzaam zijn. Een logisch gevolg van het feit dat deze zich vaak richten op professionele gebruikers en groendiensten.

Als we dan meer in detail kijken naar de ontwerpen van de koninklijke besluiten voor de repair index dan kwamen er toch nog een aantal andere praktische bedenkingen naar boven. Zoals vaak zit de 'duivel hem in de details'. Een regel is soms snel gemaakt maar om de volledige consequenties van een nieuwe wet volledig te zien moet je naar enkel van de details kijken met een praktische bril.

### **De prijs van de wisselstukken**

Een producent moet de score zelf aangeven bij de verkoop van de grasmaaier. Het is heel moeilijk om de prijs van wisselstukken die in verhouding met de aankoop prijs een score krijgt goed door te geven. Je kan dit naar beste vermogen doen bij de marktgang van een grasmaaier maar op lange termijn is die moeilijk vast te houden. In tijden van hoge inflatie zal een wisselstuk na enkele jaren een hogere prijs kennen. Het is eveneens onmogelijk voor producenten om de index actief op te volgen naargelang de prijzen van de wisselstukken die dan ook nog eens variëren per distributiekanaal.

### **De levering van wisselstukken**

Een snelle levering van wisselstukken wordt sterk aangemoedigd. Het gaat dan van 1-3 dagen om de beste score op dit criterium te halen. Maar is dit werkelijk een duurzaam uitgangspunt? Moet een onderdeel van een grasmaaier 'voor 12 uur besteld morgen geleverd' worden? Fedagrim pleit in dit geval om het gras wat langer te laten groeien en in te zetten op een duurzame logistieke

keten en stockbeheer.

De hele coronapandemie heeft ons ook geleerd dat logistieke ketens al eens verstoord kunnen worden. Zo heb je bij marktgang van een grasmaaier geen glazen bol die zegt hoe die logistieke keten op lange termijn zal evolueren. De beschikbaarheid van onderdelen evolueert doorheen de levenscyclus van een grasmaaier.

Daarnaast stelt onze wetgever stelt dat de accu van een grasmaaier een wisselstuk is. Maar wanneer een accu in meerdere toepassingen van een producent terugkomt kan je niet meer spreken van een wisselstuk. Vanuit de sector reiken we hier dan ook graag deze praktische kennis aan.

“ We willen hier graag nog eens benadrukken dat grasmaaiers gekocht via gespecialiseerde kanalen zoals onze Fedagrimleden een pak duurzamer zijn.”

### **Een diagnosehulp vanop afstand**

Het criterium diagnosehulp vanop afstand is een zeer rekbaar begrip. Voldoet hier een telefonische helpdesk die je doorverwijst naar een dealer met een herstelservice? Of wil je een service die je vanop afstand begeleid bij de herstelling en bij het bestellen van de juiste wisselstukken? Het lijkt ons evident dat het eerder gaat naar het eerste maar heeft onze wetgever het zo ook effectief bedoeld?

### **De ervaring uit Frankrijk**

Diverse Fedagrimleden zijn ook actief in Frankrijk. Hun ervaringen met de zeer gelijkaardige wetgeving in Frankrijk toont ons dat het vooral een sensibiliserende werking heeft. Producenten en importeurs geven de index aan naar beste vermogen. Van controles, opmerkingen en boetes hadden deze geen weet. Het gaat hier dus vooral over bewustmaking van de consument. Producenten en importeurs doen hun best om deze zo correct mogelijk te informeren bij de >>

verkoop van een grasmaaiër. Hoe die herstelbaarheid in de toekomst zal evolueren is moeilijk in te schatten.

De ervaring uit Frankrijk toont ons wel dat alle producenten en importeurs de index zo goed mogelijk toepassen en zo waarheidsgetrouw mogelijk aangeven. We kunnen tot nu stellen dat alle spelers op de Franse markt de index op een correcte manier toepassen. De vraag is hoe de ruimte voor interpretatie in de wetgeving zorgt voor de toepasbaarheid wanneer een onbetrouwbare producent er wel de kantjes van af loopt.

### Kansen voor de toekomst

Fedagrim is absoluut geen tegenstander van een repair- en duurzaamheidsindex. We willen hier graag nog eens benadrukken dat grasmaaiërs gekocht via gespecialiseerde kanalen zoals onze Fedagrimleden een pak duurzamer zijn dan de grasmaaiërs die je bijvoorbeeld occasioneel terugvindt bij bepaalde supermarktketens. Verdelers van tuin & parkmachines zullen op lange termijn baat hebben bij een index, zij zullen immers vaak ook optreden als hersteller.

Onze leden zijn ervan overtuigd dat een repair- en duurzaamheidsindex een stap vooruit kan betekenen. Het is echter wel belangrijk om niet alleen herstelbaarheid maar ook de levensduur van een machine mee in acht te nemen. De grasmaaiërs voor professioneel gebruik scoren op beiden zeer goed. Het probleem situeert zich vooral bij low-budgetgrasmaaiërs gericht op particulieren. Door de index kan de consument beter bewust gemaakt worden dat een kwalitatieve machine op lange termijn goedkoper is. Voor een professionele gebruiker zal een repair- en duurzaamheidsindex ook weinig verschil maken. Zij wenden zich immers al naar gespecialiseerde kanalen waar ze ook de nodige dienst na verkoop en herstelservice krijgen.

Producenten en importeurs kunnen met de beste wil hun producten zo objectief mogelijk beoordelen. Dit is absoluut niet eenvoudig en de criteria zijn op de lange termijn (negen jaar en meer) moeilijk in te schatten. We pleiten dan ook om deze nog eens goed te evalueren en te proberen objectiveren. Een wetgeving die flexibel geïnterpreteerd kan worden en voluntaristisch wordt toegepast is zeer moeilijk om te laten naleven wanneer er toch eens een producent of importeur 'er de kantjes van af loopt'.





# Fedagrim organiseert opnieuw een Dealerday voor de tuin & parksector

De park en tuinsector staat voor uitdagende tijden. De elektrificatie en de digitalisatie nemen steeds meer toe. De weg naar klimaatneutraliteit is definitief ingeslagen voor tuin- & parkmachines. Als nationale federatie worden we dan ook meer en meer geconfronteerd met een Europeanisering. De belangrijkste hefbomen om deze uitdagingen aan te gaan bevinden zich op Europees niveau. Om dit proces van nabij te kunnen volgen maakt Fedagrim dan ook deel uit van EGMF, de European Garden Machinery industry Federation.



Het nut van het lidmaatschap van Fedagrim bij EGMF werd in 2022 nogmaals bewezen door het dossier van de repair-index. Dankzij de Europese kanalen kregen we feedback van zowel het Europese niveau als vanuit Frankrijk, waar een gelijkaardige regel al in werking is. Dankzij de EGMF conferentie in Brussel konden we hierover ervaringen uitwisselen.

Er worden ook ervaringen uitgewisseld los van concrete thema's. Zo werd bijvoorbeeld duidelijk dat andere betrokken federaties dezelfde uitdagingen kennen. De beste praktijken om met problemen om te gaan worden uitgewisseld. De wetgevende updates en de Europese barometers omtrent de marktevolutie worden binnen Fedagrim verder ter beschikking gesteld van de leden.

Op nationaal vlak gaan we met dit thema eveneens aan de slag. Fedagrim organiseert samen met PCLT Roeselare een nieuwe Dealerday in het najaar van 2023. We organiseren workshops over de laatste innovaties in accutechnologie en GPS-technologie met een toepassing voor tuinmachines.

Op deze dag wensen Fedagrim en PCLT de dealers van tuinmateriaal en machines, maar ook de laatstejaarsstudenten in mechanisatie-richtingen, de leerkrachten uit het middelbaar onderwijs en de contacten van het PCLT bij elkaar te brengen. Na het succes op de dealerday in Geel herhalen we ook de jobspeeddating met laatstejaarsstudenten tijdens de middag.

“ Er worden ook ervaringen uitgewisseld los van concrete thema's. Zo werd bijvoorbeeld duidelijk dat andere betrokken federaties dezelfde uitdagingen kennen. De beste praktijken om met problemen om te gaan worden uitgewisseld.”







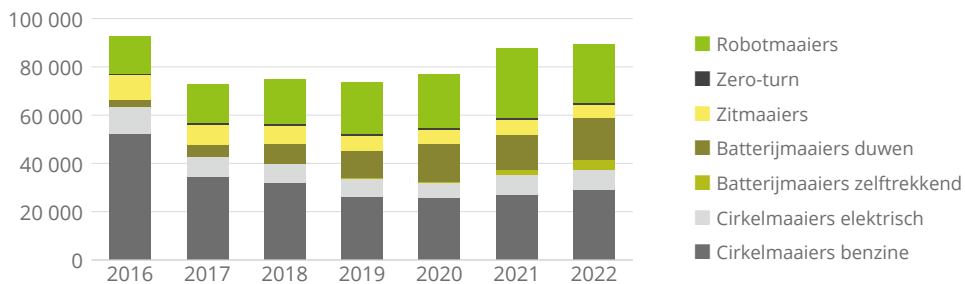
# Tuinmachines

## GRASMAAIERS

Na de coronajaren lijkt de tuinsector een blijvend positief effect te ervaren. Mensen hebben hun tuin terug ontdekt en dragen er dan ook meer zorg voor. Ondanks het de droge zomer van 2022 deden grasmaaiers het goed. Mogelijks werden er nog machines uitgeleverd die besteld werden in 2021. De aankoopketen kon in 2021 immers maar met moeite de stijgende vraag volgen.

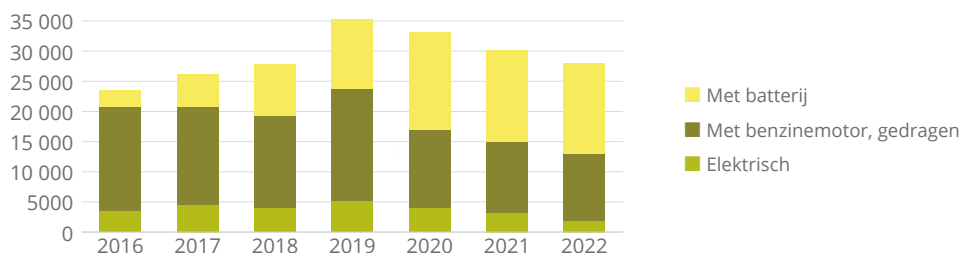
De belangrijkste winnaar hiervan is niet de robotmaaier maar de batterijmaaier. De zelftrekkende variant zet zijn opmars voort, dit met dank aan steeds krachtigere batterijen. De geduwde batterijmaaier timmert ook verder aan haar groei.

Zitmaaiers lijken hierdoor over hun hoogtepunt heen. Er is wel een duidelijkere segmentatie in de markt. Zitmaaiers richten zich duidelijk op grotere oppervlakten. Voor de opkomst van de robotmaaier was een zitmaaier ook de comfortabelste manier om uw grasperk kort te houden. Door sterkere accu's hebben de robotmaaiers een deel van die markt opgeëist. We verwachten ook dat moeilijke leveringen in 2022 het resultaat van de robotmaaiers heeft beperkt.



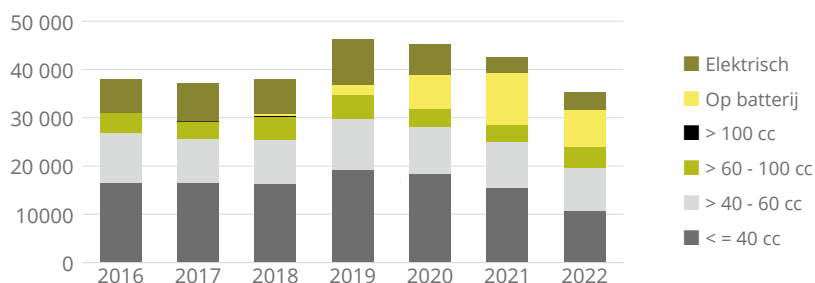
## BLADBLAZERS

Wat de bladblazers betreft zien we gestage daling. Het segment elektrisch bevat de cijfers van de machines met snoer. Deze zijn op de terugweg maar verklaren de daling slechts gedeeltelijk. De bladblazers met benzinemotor blijven stabiel. De verhouding tussen batterijmachines en benzinemachines blijft ook de afgelopen drie jaar stabiel. De totale markt is hier licht krimpend, vermoedelijk te wijten aan de maatschappelijke tendens om bladeren te laten liggen.



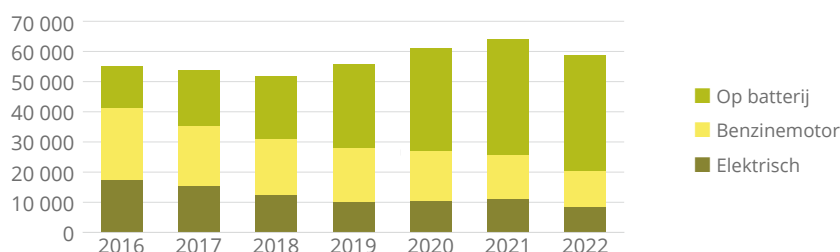
## KETTINGZAGEN

Bij de kettingzagen stellen we een neerwaartse trend vast. 2019 – 2021 waren zeer sterke jaren. In 2022 doet deze markt het wat minder, zo daalt deze zelfs onder het niveau van 2016-2018. De sterke jaren hebben een grote vernieuwingsgolf in het machinepark veroorzaakt. Een kettingzaag gaat verschillende seizoenen mee. Het is dan misschien ook logisch dat 2022 een minder resultaat heeft. De batterijtoepassingen en de kleinere kettingzagen zijn de belangrijkste oorzaken voor de daling. Dit kunnen we kaderen in een boost door corona bij particuliere gebruikers. Gezien deze niet zo intensief gebruikt worden gaan deze nog een tijd mee en zullen deze in de komende jaren geleidelijk vervangen moeten worden. Batterijtoepassingen kennen hier een terugval. In 2021 waren batterijtoepassingen verantwoordelijk voor 25% van de markt, dit viel terug naar 21%.



## HAAGSCHAREN

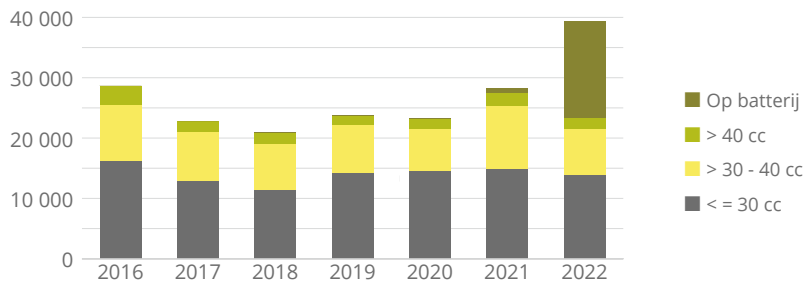
De haagscharen kenden in 2020 en 2021 uitzonderlijke jaren. In 2022 deed de verkoop het wat minder maar de verkoop bleef wel stabiel boven het niveau van 2016-2019. De uitzonderlijke verkoop van 2020 en 2021 kunnen we wederom kaderen in de aandacht voor tuin door corona. Batterijtoestellen blijven hier op het niveau van 2021 ondanks de daling. Het marktaandeel van deze accu-toepassingen blijft dus groeien.





## BOSMAAIERS

Bij bosmaaiers zien we op dit ogenblik de doorbraak van de accutechnologie. Een pijlsnelle groei in de afgelopen 2 jaar toont dat de technologie stappen heeft gezet. Het gebruikscomfort van een accumachine weet daardoor vooral in een lagere vermogensklasse te overtuigen. In 2022 had 83% van de batterijmachines een vermogen lager dan 1KW. Op dit ogenblik worden dus vooral bij de machines met een lager vermogens overgeschakeld op batterij. We zien ook een relatie met de daling bij de trimmers. Een daling bij de trimmers verklaart voor een deel de groei. De totale groei van batterij bosmaaiers en batterij trimmers blijft wel positief. Het gaat hier dus vooral over een verschuiving van 2 producten die dicht bij elkaar aanleunen.



## TRIMMERS

Bij de trimmers is de tendens toch ietwat verschillend. 2020 was hier geen topjaar, 2021 en 2022 waren dit wel. We merken wel een forse daling van het aantal batterijtrimmers in 2022. 2021 was hier een uitzonderlijk jaar. De benzinemotor kent hier een lichte stijging in een dalende markt wat toch opmerkelijk is. Het sterke resultaat in 2022 van elektrische trimmers met snoer is wel veel uitgesprokener. Toepassingen met snoer blijven populair in kleine tuinen gezien hun aantrekkelijke prijs en beperkt gebruik. Zoals ook al vermeld bij de bosmaaiers is de sterke stijging van batterijtoepassingen daar een deel van de oorzaak van de daling bij de trimmers.

