

‘Subsidies maken nu instappen interessant’

BART DE KEUSTER,
VAN KESSEL OLIE

Tekst en foto's:
Frits Huiden

Qua energie staan er grote veranderingen voor de deur. Nieuwe regelgeving stuwt de dieselprijs omhoog, terwijl elektrische voertuigen technisch juist beter en goedkoper worden. Dat doet iets met de kostprijs van de machines. Maar hoe zit het met de beschikbaarheid van energie? En waarom zet waterstof maar niet door? Bart De Keuster van Van Kessel Olie in Milheeze geeft zijn visie.

**‘DE TRANSITIE
NAAR WATERSTOF
VOOR TRANSPORT
GAAT TRAGER
DAN VERWACHT’**

“Ons vak is energie leveren voor mobiliteit. Jarenlang was dat gewoon diesel. Nu zijn er veel alternatieven en is ons werk een stuk complexer en uitdagender geworden”, vertelt Bart De Keuster. Hij is marketingmanager bij Van Kessel in Milheeze. Deze oliehandelaar levert brandstoffen, smeermiddelen en tankpassen aan zakelijke klanten via directe beleving met tankwagens. Daarvoor heeft het bedrijf 26 tankwagens, een AdBlue-tankwagen en twee bakwagens met oliën en vetten op de weg rijden. Die tankwagens rijden vanaf de door schepen bevoorradate brandstofterminals in Zuid-Nederland naar de zakelijke klanten van Van Kessel om direct de tanks en opslagen op het erf te vullen. Daarnaast exploiteert Van Kessel 41 tankstations. De helft daarvan is van het merk Argos en is vooral gericht op particulieren met auto's en motoren. De andere helft betreft Greenpoint-tankstations. Dat is een eigen merk van Van Kessel. De tankstations zijn ook bedoeld voor de zakelijke markt en dus goed met een vrachtwagen te bereiken. Opvallend is dat Van Kessel niet alleen fossiele brandstoffen als diesel, benzine en olie levert, maar ook de alternatieve energievormen. Zo rijdt het bedrijf met tien waterstoftrailers rond. Aardgas, LNG, CNG en propaan worden gezien als een nichemarkt en die betreft Van Kessel daarom van anderen.

“We zijn van het principe ‘practice what you preach’, dus hebben we ook één elektrisch aangedreven vrachtwagen”, zegt De Keuster. “Eén, want je kunt niet zomaar met je hele wagenpark overstappen. Er komt best wat bij kijken. Zo'n transitie moet je stap voor stap doen”, vindt hij. De Keuster merkt dat de idealistische fase allang achter de rug is en klanten steeds vaker aankloppen voor kennis. “Wij kunnen qua techniek en commerciële keuzes goed ondersteunen en proberen zelf elke energievorm aan te bieden waar vraag naar

is. Op het moment zie je een sterke groei van HVO20 en HVO100, dat nu zo'n twintig procent van ons totale volume inneemt.”

DIESELPRIJS STIJGT DERTIG CENT

“De klant bepaalt op basis van regelgeving, zero-emissiezones in steden, wat zijn opdrachtgevers willen en op basis van het financiële plaatje en eventuele subsidies”, zegt De Keuster. Ook de prijsontwikkeling van diesel gaat een grote rol spelen. Door het ETS2-emissiehandelssysteem dat per januari 2027 wordt ingevoerd, verwacht de sector een stijging in de prijs van vijftien cent per liter. “Dat geldt niet voor HVO, dus mede daardoor zie je het gebruik groeien. Ik denk dat binnen afzienbare tijd een groot deel van de infra-sector op HVO zal rijden. De bouwsector is daarmee het snelst. Voor de landbouw is er geen regelgeving op het gebied van mobiliteit en zijn er ook geen opdrachtgevers die erom vragen. Bovendien zijn er nog amper trekkers op stroom of waterstof. Er zijn dus te weinig redenen om over te stappen. Momenteel is er een accijnskorting op diesel van elf cent. Die wordt nog een jaar langer vastgehouden, maar als die in 2027 toch wegvalt, zoals verwacht, dan kom je op een verhoging van de dieselprijs van richting de dertig cent. Voor de transportsector komt daar de komende vrachtwagenheffing nog bij van gemiddeld 18,7 cent per kilometer voor diesels, tegenover 3,0 cent voor elektrische vrachtwagens. Dan wordt het echt een rekensom, waarbij elektrisch net zo aantrekkelijk kan zijn en er een kantelpunt komt.”

INSTAPPEN MET SUBSIDIE

Er zijn in totaal zo'n 130.000 trucks in Nederland en 1600 daarvan zijn elektrisch. Van de 170.000 laadpalen in Nederland zijn er zo'n tachtig voor

**‘BINNEN
AFZIENBARE
TIJD RIJDT
EEN GROOT
DEEL VAN DE
INFRA-SECTOR
OP HVO’**



WIE IS BART DE KEUSTER?

**‘WIE ONDERWEG
MOET LADEN, WIL DAT
SNEL DOEN IN DERTIG TOT
VEERTIG MINUTEN, GELIJK
AAN DE VERPLICHTE
CHAUFFEURSPAUZE’**

Bart De Keuster (49) is marketingmanager bij Van Kessel Olie in Milheeze. Landbouw en infrabedrijven zijn net als de transportsector een belangrijk deel van de voornamelijk zakelijke klanten die Van Kessel Olie bedient. Opvallend daarbij is het grote aandeel in de handel van waterstof voor evenementen, industrie en scheepvaart. De Keuster is ook communicatiemanager voor de zeventien Greenpoint-tankstations van Van Kessel. Voorheen was hij werkzaam bij de Van der Sluis Groep en betrokken bij de introductie van de in de landbouw bekende Traxx-diesel.

trucks bereikbaar. Van Kessel heeft zelf vijf truck-laadlocaties onder zijn tankstations. “Het is nu nog maar pakweg één procent van de totale energieverkoop, maar er zijn veel bedrijven die één of twee elektrische trucks hebben om te proberen en te leren hoe het gaat met opladen, actieradius, ritplanning en rij- en rusttijden. Subsidies maken het nu interessant om in te stappen. De keuze voor een nieuwe diesel, die straks financieel niet meer interessant is, maakt het steeds lastiger.”

THUIS VOLDRUPPELEN

Belangrijk punt in de rekensom van elektrisch rijden wordt niet alleen de aanschafprijs van een machine of truck of de tarieven waarvoor kan worden gewerkt, maar vooral ook het grote verschil in stroomkosten, geeft De Keuster aan. “Wie thuis kan laden met bijvoorbeeld een goedkope 80-volts aansluiting en zo zijn truck of machine langzaam vol kan druppelen, staat te laden voor zo’n twintig cent per kWh. Via eigen zonnepanelen kan het zelfs gratis zijn. Wie onderweg moet laden, wil dat snel doen in bijvoorbeeld dertig tot veertig minuten, gelijk aan de verplichte chauffeurspauze. Dan kom je uit bij een dure snellader op een ruim tankstation met doorrijplaatsen voor vrachtwagens. Dan lopen de stroomkosten op tot tussen de vijftig en tachtig cent. Werkt een elektrische bouwmaschine op locatie, dan moeten er wisselaccu’s worden getransporteerd. Dat moet je ook meenemen in de energiekostprijsberekening.”

WATERSTOF LUKT NOG NIET

“De transitie naar waterstof voor transport gaat trager dan verwacht. De voorspellingen van tien jaar geleden komen nog niet uit. Dat komt deels omdat het goed gaat met de ontwikkeling van elektrische vrachtwagens. Ze worden goedkoper en de actieradius groeit. Bovendien kun je een elektrische vrachtwagen gewoon bij een bekende OEM als Volvo of DAF kopen. De techniek is ook betrouwbaarder geworden. Bij waterstof is de TCO nu nog erg hoog. Een waterstoftruck is vaak speciaalbouw en zeker als er een brandstofcel wordt gebruikt twee keer duurder dan een elektrische variant. Ook het aanbod is beperkt. Alleen MAN heeft er af-fabriek een te koop met verbrandingsmotor. Nog een nadeel ten opzichte van elektrisch rijden is dat je waterstof door de dure installatie en strenge regelgeving niet gemakkelijk thuis kunt tanken, zoals diesel of zoals je thuis stroom laadt aan een laadpaal. Je bent afhankelijk van de zeventien waterstof-tankstations die er nu in Nederland zijn. Toch zie ik nog altijd een toekomst voor groene waterstof bij zware voertuigen. De actieradius is groot, de tanktijden zijn kort en er zijn geen zware accu’s nodig. De techniek geeft veel kansen.”