VISION

Mei 2022 · Nr 76



- KBC Autolease verwelkomt nieuwe **Sales Director Kurt Beckers**
- **40 jaar KBC Autolease**
- **SBB** herbevestigt KBC Autolease als partner
- **KBC Fietsleasing** ademt toekomstgerichte mobiliteit

KBC Autolease



Volvo C40 Recharge

Ontworpen voor de toekomst.
100% elektrisch. 100% geproduceerd in België.

18,2 – 22,3 KWH/100KM I 0 G CO_2/KM (WLTP)

Contacteer uw verdeler voor alle informatie over de fiscaliteit van uw voertuig.

Afgebeeld model ter illustratie. Milieu-informatie KB 19/03/2004: www.volvocars.be

Geef voorrang aan veiligheid.

Inhoud >>>



















04 News
Nieuwe Sales Director KBC Autolease

05 News
Best Switch Deals

06 News
40 jaar KBC Autolease

14 Klant in de kijker
SBB

16 Elektrificatie
Elektrificeer je wagenpark

17 Elektrificatie
KBC Autolease staat je met raad en daad bij

18 Fietsklant in de kijker
Sarens NV

20 Fietsleverancier in de kijker
Oxford Bikes

21 Fietsleasing
KBC Fietsleasing ademt toekomstgerichte mobiliteit

22 Fietsleasing
Fiets veilig naar het werk met VAB Rijschool

23 News
Nieuwe features stroomlijnen KBC MoveSmart

CONTACTADRES
KBC Autolease
Nancy Swings (marketing)
LEUtiens - PRM.
Prof. R. Van Overstraetenplein 5
3000 Leuven
Gsm 0476 96 42 76
nancy.swings@kbcautolease.be
www.kbc.be/autolease

SAMENSTELLING
Rutger Meeuwis, Nancy Swings, Wim Vanzeir

CONCEPT EN PUBLICITEIT
link2fleet srl
www.link2fleet.com
Sigrid Nauwelaerts
snauwelaerts@link2fleet.com
Bram Scheers
bscheers@link2fleet.com

FSC

Vision wordt gedrukt op papier met FSC-label. Dit label staat ervoor garant dat voor de vervaardiging van dit papier enkel grondstoffen worden gebruik afkomstig uit verantwoorde bosbouw.

Kurt Beckers neemt vanaf mei de fakkel over van Ilse Vercammen

KBC Autolease kondigt de aanstelling aan van Kurt Beckers als nieuwe Sales Director. Kurt zet de multimodale weg verder met de focus op de customer journey.

> We willen onze klanten ontzorgen door onze multimobiele dienstverlening verder uit te breiden, te verfijnen en te digitaliseren.
>
> **Kurt Beckers**

Ilse Vercammen ging elf jaar geleden aan de slag als Sales Director bij KBCAutolease. Ilse had een duidelijke missie voor ogen: "Ik wilde vol gaan voor een shift naar duurzame mobiliteit, en zo mensen opnieuw blij maken onderweg", vertelt Ilse. Ook toen stonden we stil in de file, maar er bewoog wel heel wat rond mobiliteit. Zo weerklonken de stemmen die fossiele voertuigen in vraag stelden, steeds luider. De plug-in hybride en elektrische wagens maakten druppelsgewijs hun opwachting in de markt. "Binnen KBC Autolease zijn we nog een stap verder gegaan met de invoering van het STOP-principe (Stappen, Trappen, Openbaar vervoer en dan pas Personenwagen, nvdr.) in de bedrijfsvoering. We gingen de transitie aan van een diesel autoleasebedrijf en pionierden met fietsleasing en Olympus", luidt het.

"Samen met een gepassioneerd en gedreven team hebben we deze veranderingen zelf geleefd én uitgedragen naar onze klanten en de buitenwereld toe", gaat Ilse verder. "Na al die jaren mag ik toch wel stellen dat we erin geslaagd zijn om een echte change tot stand te brengen in het mobiliteitsverhaal. Dat we vorig jaar de hoogste FPS (Fleet Promotor Score) ooit behaalden en meteen ook de award van 'Most Appreciated Leaseco 2021' binnenhaalden, is de bekroning van de doorgedreven inzet en expertise van het ganse KBC Autolease team."

Met Kurt Beckers krijgt Ilse Vercammen een ervaren opvolger. Kurt kan terugbuigen op meer dan 30 jaar ervaring in het bankwezen, de laatste zeven jaar bij KBC Bank en KBC Group. Als lid van het management team vervulde Kurt de commerciële functies van Head of Front Office, hij was Compliance Investigator en Kredietbeslisser. "Ik heb grote schoenen te vullen", zegt Kurt Beckers over zijn voorganger. "Ilse is dan ook de leading lady of mobility en sustainability. We hebben de ambitie om met gespecialiseerde kennis en ervaring de ingeslagen weg verder te zetten. Zo zullen we onze multimobiele dienstverlening verder uitbreiden, verfijnen en digitaliseren. Door te kiezen voor de digitale snelweg kunnen we onze klanten op een menselijke manier ontzorgen tijdens hun gebruikerservaring. Kortom, het is onze ambitie om de referentie te zijn en te blijven. Niet om de grootste te zijn, wel de beste. We willen de Mobility Provider of Choice zijn."



Jouw rechterhand voor een vlotte elektrificatie van je wagenpark

Bedrijven die een nieuwe leasewagen willen bestellen, hebben vaak vragen over de elektrificatie van het wagenpark. KBC Autolease begrijpt de uitdagingen waar bedrijven voor staan. Met de Best Switch Deals helpen ze klanten de beste keuze te maken.

Elektrische en plug-in hybride wagens onderscheiden zich op heel wat vlakken van hun fossiele broertjes. Hierbij denken we onder andere aan de uiteenlopende fiscale behandeling, de prijszetting en de technologie. Deze verschillen maken het werk van fleet-en hr-verantwoordelijken er niet makkelijker op.

Rechterhand

"Met de Best Switch Deals bieden we klanten en prospecten overzichtelijke en handige richtlijnen voor een vlotte overstap van thermische leasewagens naar een bedrijfsvloot met elektrische en plug-in hybride voertuigen", zegt Luc Cosijn, Accountmanager bij KBC Autolease. "Het is als het ware een rechterhand voor fleet-en hr-managers." In de Best Switch Deals ontdek je in een oogopslag een uitgebreid aanbod aan modellen en merken binnen een bepaald segment. KBC Autolease onderscheidt vijf categorieën: starter, junior, expert, senior en directie.

Total Cost of Ownership (TCO)

In de Best Switch Deals wordt de klant of prospect geïnformeerd over de Total Cost of Ownership (TCO) van een bepaald elektrisch of plug-in hybride leasevoertuig, rekening houdend met een leasetermijn van 48 maanden en 25 000 km per jaar. "Het voordeel van de TCO in vergelijking met het leasebudget is dat je de reële kostprijs van de auto te weten komt", zegt Luc Cosijn nog.

Zelf simulatie maken

Klanten die werken met de online tool KBC MoveSmart kunnen via www.kbc.be/movesmart/beheer zelf een simulatie maken van hun favoriete Best Switch. Werk je nog niet met KBC MoveSmart? Contacteer dan gerust je KBC Autoleasecontactpersoon. Die bezorgt je met plezier een offerte.
Doe de Switch! Surf naar www.kbc.be/autolease/actie



KBC Autolease begrijpt de uitdagingen waar bedrijven voor staan



40 jaar KBC Autolease

In vier decennia groeide KBC Autolease uit van een kleine leasemaatschappij tot een aanbieder van multimobiliteit in ons land. Ter gelegenheid van de veertigste verjaardag organiseerde het bedrijf een rondetafel. Het management evalueert de actuele marktomstandigheden en kijkt vooruit naar de kansen en uitdagingen in het snel evoluerende mobiliteitslandschap.

De tijd dat autoleasing enkel het aanbieden is van een fossiele wagen met een tankkaart, ligt ver achter ons. “KBC Autolease is dan ook bezig met mobiliteit in zijn geheel”, zegt CEO Stefan Delaet. “Door het ruime aanbod in de markt wordt het voor de klant moeilijker om de juiste oplossingen te kiezen. Net daarom wil KBC Autolease als bedrijf inzetten op het aanbieden van meer services zoals fietsleasing en Olympus (openbaar vervoer, autodelen,…). Onder de noemer Move Smart Together evolueerden we van een aanbieder van een monoproduct naar een leverancier van multiproducten, die aangepast zijn aan de behoeften van de klant.”

Move Smart Together

“Move” verwijst naar het boeken van vooruitgang als onderneming, maar eveneens naar alles wat met beweging en mobiliteit te maken heeft. “Smart” refereert aan een innovatieve insteek, gekoppeld aan de voortschrijdende digitalisering. “We willen onze klanten (digitaal) ontzorgen, zodat ze zich op een groene en betaalbare manier kunnen verplaatsen. Hieronder vallen toepassingen als thuisladen, maar binnenkort ook het managen van je energieverbruik en factuur”, zegt Stefan nog.

“Together”, ten slotte, is belangrijk als je een goede dienstverlening wil garanderen in ecosystemen zoals mobiliteit en energie. Als dochter van een bank-verzekeringsgroep is KBC Autolease sterk in budgetbeheer, maar voor de fysieke beleving heb je externe partners nodig. “We maken er dan ook een erezaak van om ons te omringen met degelijke ondernemingen (fietsdealers, bijstandsverleners, aanbieders van laadpalen en oplaadinfrastructuur, energieleveranciers, sociaal secretariaten,…). Hierdoor kan de gebruiker zorgeloos genieten en de fleetmanager op een eenvoudige manier toegang verlenen tot verschillende mobiliteitsoplossingen en de daaraan verbonden onkosten”, klinkt het.

Kracht van het bedrijf

Dat KBC Autolease de voorbije jaren is uitgegroeid tot een belangrijke speler in multimobiliteit, is mede te danken aan de gedrevenheid en kennis van het 200-koppige team. “De kracht van het bedrijf zit in de wil tot verbinding”, zegt Stefan Delaet nog. “De eigen expertise koppelen aan die van het moederbedrijf (KBC Groep) en die van onze partners, is pure magie. Ik heb dit nooit eerder gezien in mijn carrière, en ben blij hieraan te mogen deelnemen. De ‘Most Appreciated Leaseco 2021’-award maakt het compleet. En daar mogen we met z’n allen bijzonder trots op zijn. Met dank aan iedereen binnen het bedrijf, jong en oud, om dagelijks mee het verschil te maken.”

> “De tijd dat autoleasing enkel het aanbieden is van een fossiele wagen met een tankkaart, ligt ver achter ons”
> **Stefan Delaet**

David tegen Goliath

KBC Autolease geeft de multimobiele strategie inhoud door klanten en partners te inspireren, op sleeptouw te nemen en te ontzorgen. En dit alles met een menselijk gelaat.

"We blijven gaan voor de auto maar dan anders, en voegden de fiets alsook andere mobiliteitsoplossingen toe", zegt de afscheidnemende Sales Director Ilse Vercammen. "Met een vernieuwde strategie zijn we geëvolueerd van een diesel leasingmaatschappij naar een multimobiliteitsspeler met een positieve impact op mens en maatschappij. We doen minder kilometers, werken meer thuis en omarmen het STOP (Stappen, Trappen, Openbaar vervoer en dan pas Personenwagen)-principe. Hierin hebben we de klanten geïnspireerd en hen actief geholpen om het vernieuwde concept in te voeren."

KBC Autolease ontzorgt de gebruiker en fleetmanager. "Die ontzorging is een kernpunt van KBC Autolease", zegt de nieuwe Sales Director Kurt Beckers. "Dat doen we via de digitale oplossingen maar evenzeer met een uniek aanspreekpunt binnen de bedrijven. In die context zijn onze medewerkers het kostbaarste kapitaal. Zij dragen de boodschap van KBC Autolease uit, en getuigen van heel wat expertise in hun adviesverlening. Dat is niet vanzelfsprekend in een instant maatschappij waarin we aan de slag gaan met een passioneel product, dat de auto en de fiets zijn."
"Die ontzorging is veel complexer dan vroeger", vult Stefan Delaet aan. "Onze ruim 70.000 bestuurders hebben een individuele, persoonlijke behoefte. In die zin heeft de ontzorging een veel ruimere betekenis gekregen. Nu werken we zowel op de B2B-als B2C-markt. We stappen met de HR-manager naar de mobility user om een compleet ontzorgend verhaal te brengen."

KBC Autolease ambieert de allerhoogste klantentevredenheid. Op vlak van multimobiliteit en ecologie wil het bedrijf de referentie zijn. "Door de eindklant willen we bovendien herinnerd worden als een leasemaatschappij met een menselijk gelaat die garant staat voor een performante en gedigitaliseerde gebruikerservaring. Als ik in de markt rondkijk, dan merk ik dat we ook daar het verschil maken tegenover grotere leasingmaatschappijen. Iedereen zegt digitaal te werken, maar in de praktijk blijkt het vaak een erg dun laagje te zijn", zegt Director Operations Raf Briels.

"We zijn een beetje David tegen Goliath", gaat Tom Vlaminck, Director Business and Product Development, verder. "Jaren geleden waren we de nummer 1 in de markt. Nu is dat anders. Er zijn globale bedrijven die met andere budgetten werken, maar erg generisch aan de slag gaan met multimobiliteit. Door de link met de KBC Groep zijn we lokaal verankerd, wat ons een bepaalde sterkte oplevert. Bij fietsleasing, bijvoorbeeld, zitten we vlot aan tafel met steden en gemeenten. Onze grotere concullega's hebben dat lokaal verhaal niet of in mindere mate.

Hetzelfde lokaal verankerde verhaal herkennen we bij de kleine broer KBC Autolease Luxembourg. "Luxemburg is een kleine markt, waardoor alles snel kan uitgerold worden", zegt gedelegeerd bestuurder Vincent Henneaux van KBC Autolease Luxembourg. "Maar de integratie van nieuwe toepassingen via het principe van smart copy gaat trager dan in België. Ook de digitalisering is minder ontwikkeld omdat de bedrijven kleiner zijn. Bovendien is het wetgevend kader en de stand van de technologie anders, waardoor de behoefte om te veranderen minder groot is. Door KBC Autolease België te volgen op vlak van IT, evolutie en digitalisering spelen we wel een vooraanstaande rol op onze markt."



Van links naar rechts: **Ilse Vercammen**, **Kurt Beckers**, **Raf Briels**, **Stefan Delaet**, **Tom Vlaminck**, **Vincent Henneaux**

40 YEARS | KBC Autolease

1982

Société Belge de Leasing (Sobelease), directe voorloper van KBC Autolease, wordt boven de doopvont gehouden.

1996

KBC Autolease **Luxemburg** wordt gelanceerd.

1999

KBC Autolease ontstaat na bankenfusie **Kredietbank** (KB) en **CERA**.
(Ontstaan nieuwe cultuur en koppeling softwaresystemen)

Maart: **Nieuw Remarketing** gebouw in Londerzeel.

Oververhitte markt

De markt van de nieuwe en tweedehandswagens en leasefietsen is oververhit door onder andere uitdagingen in de supply chain. Hierdoor zijn er langere wachttijden. Voor KBC Remarketing, de afdeling die einde contract leasewagens-en fietsen vermarkt, zijn het gouden tijden. "In die mate zelfs dat autoverkopers quasi nieuwprijzen kunnen vragen voor recente tweedehandswagens", zegt Raf Briels. "Hoe lang die hausse nog zal duren? Dat is moeilijk te voorspellen. Uit de cijfers van vorig jaar kunnen we besluiten dat remarketing een aanzienlijke bijdrage heeft geleverd aan het resultaat van KBC Autolease." De focus op remarketing is een blijver. "Meer nog, we willen onze premium producten, zowel wagens als fietsen, nog breder en meer zichtbaar in de markt zetten. Er zit bovendien nog een interessante tweedehandsmarkt van elektrische wagens aan te komen omdat dit type voertuig een langere levensduur kent. Zo blijven er, naast verkoop van het voertuig, diverse andere opties mogelijk na de eerste leaseperiode."

2005

25.000ste leaseauto wordt in de markt gezet.

2014

Eerste grote stappen richting **digitalisering**: backoffice.

- **nieuwe technologie** en processen
- gewijzigde **prijszetting**

2016

50.000ste leaseauto wordt in de markt gezet.

- KBC Autolease is op dat moment de **nummer 1** op de Belgische leasemarkt.
- **Strategische oriëntatie**: Waar willen we naartoe? Wat gaat er gebeuren met de auto? Andere mobiliteit? Eerste stappen naar mobiliteit en integratie STOP-principe. KBC Autolease predikt gedragsverandering.

2017

lancering **fietsleasing** gaat hand in hand met de ontdieseling van de mobiliteit.

2019

Tweede stap in de digitalisering: **klantenportaal** (MoveSmart).

2020

- 20.000 leasefietsen in productie. KBC Fietsleasing is de **nummer 1** op de markt.
- **Uitdagingen**: supply chain crisis, coronapandemie, doorbraak elektrificatie van de auto. Samenwerking met Shell Recharge/New Motion voor laadoplossing.

2021

- Hoogste FPS (Fleet Promotor Score) **ooit** voor KBC Autolease.
- "Most Appreciated Leaseco 2021"-**award** bij link2Fleet.
- **Digitalisering** van KBC Fietsleasing.
- Lancering van fietsleasing in **Luxemburg**.

2022

Meer dan 70.000 gelukkige mobility users, 3.000 lokale partners (fietsdealers, autogarages) en een 200-tal gedreven medewerkers.

Olympus, loyalty-coin in spe?

Naast autoleasing en fietsleasing is het Olympus-verhaal de derde pijler in de multimobiele strategie van KBC Autolease. Maakt bijvoorbeeld deelmobiliteit een kans om door te breken? "Je kan het langs twee kanten bekijken: sceptisch en positief", zegt Tom Vlaminck. "We gaan meer telewerken, de auto wordt duurder en we staan opnieuw in de file. Dus zullen er mensen zijn die een auto gebruiken als ze hem echt nodig hebben. Ik geloof er wel in, zeker voor mensen die in de stad wonen. Maar of deelmobiliteit groot zal worden? Dat weet ik niet. Maar we zullen er klaar voor zijn. Deelmobiliteit is nog altijd de verhuur van een auto maar dan met meerdere gebruikers. Het leuke is dat je rond het concept een mooie klantenervaring (gamificatie,..) kan opbouwen."

"Mijn droom is om van Olympus een loyalty-coin te maken", besluit Stefan Delaet. "Als de klant loyaal onze mobiliteitsoplossingen gebruikt, spaart hij/zij punten. Daarmee kan je de trein nemen bij bijvoorbeeld autopech. Je kunt er enorm ver in gaan.



Move Smart Together is meer dan een doelstelling. Het is de overtuiging van een team vol goesting

Toekomst

Dienstverleners in uiteenlopende sectoren (telecom, media) differentiëren hun aanbod door data om te zetten in nieuwe producten/diensten. Denken we maar aan webshops van kranten of thuisdiensten van telecomoperatoren. “Ook wij zijn hierrond ideeën aan het lanceren. Waarom? Data en artificiële intelligentie spelen een belangrijk rol om mensen op een persoonlijke en snelle manier te bedienen. Om het met de woorden van Johan Thijs, CEO van KBC Groep, te zeggen: Data is the new electricity. Voor KBC Autolease zijn beiden relevant, want de elektrificatie-golf is volop gestart. De weg daar naartoe is vaak complex en kost handenvol geld, zeker in tijden van piekende energietarieven. We zullen data dan ook vooral gebruiken om de geschikte vervoersmodi te zoeken voor jouw mobiliteitsbehoeften en tegelijkertijd jouw energieverbruik zo goedkoop en groen mogelijk in te vullen. Een deel van deze data-inzichten zitten al in onze ‘best switch’ voorstellen (waarmee we klanten helpen overschakelen op elektrische of plug-in hybride leasewagens) en in onze thuislaadoplossingen. Maar om mee te evolueren met de snel veranderende technische standaarden, voeren we veel experimenten uit om de klant nog proactiever en persoonlijker te bedienen”, zegt Stefan Delaet.

In die context vervult de technologische suprematie van de KBC mobile een belangrijke rol en bron van inspiratie voor de manier van werken van KBC Autolease. “Kate, de digitale assistente van KBC, is de ruggengraat van die app. Ze pikt vragen van de eindklant op, handelt deze direct af of brengt hem/haar in contact met een specialist. Ook als je geen klant bent, kan je de app gebruiken voor mobiliteitsoplossingen zoals het betalen van je parkeerticket via 4411 of het bestellen van een treinkaartje. Met Kate begeleiden we mensen van dichtbij om hen te helpen waar te maken wat voor hen op het eerste gezicht ver weg lijkt”, zegt Stefan nog.



Anciens blazen loftrompet over hún KBC Autolease

Van links naar rechts: **Irving Asselbergh**, **Els Helsemans**, **Ann Pauwels**, **Dirk Van Cauwenberge**.

Dat KBC Autolease 40 kaarsjes uitblaast, is mede te danken aan de vele medewerkers op wie het bedrijf de afgelopen jaren een beroep deed en nog steeds doet. Vijf anciens die gestart zijn in de jaren 80, blazen de loftrompet.

Gevraagd naar hun ervaringen bij KBC Autolease, haalt het handvol medewerkers van het eerste uur herinneringen op aan tijden dat KBC Autolease (Sobelease) nog een kleine marktspeler was. “Met heel veel passie en enthousiasme hebben we destijds opgebokst tegen de grote spelers op de markt”, zegt de eerste medewerkster en Sales Support Rosy Dockens. “Om naamsbekendheid te verwerven, moesten we buitenkomen. Bij iedere lancering van een nieuw model of opening van een dealership tekende het ‘beperkte’ team van KBC Autolease steeds present”, vult collega Dirk Van Cauwenberge, hoofd After Sales Service Asset, aan.

Dag en nacht gewerkt

In de begindagen werd er bij Sobelease niet op een uurtje extra werk gekeken. De toegangsdeur werd gesloten om 17 uur. Het signaal om nog wat door te werken alvorens de dag af te sluiten met een snelle hap. “De ochtend erna waren we wel om 9 uur opnieuw op post. We waren nog jong, en konden dat hectische leven goed verdragen”, vertelt Els Helsemans, expert Dossierbeheerder. “Het is duidelijk een eigenschap die onze collega’s van vandaag ook hoog in het vaandel dragen.”

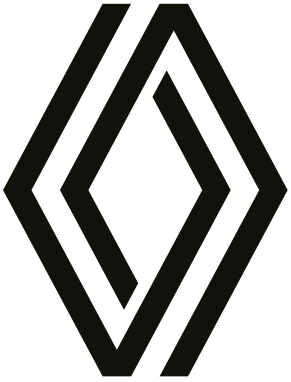
Familiegevoel

Rode draad doorheen de ervaringen van de anciens is het familiegevoel dat leeft bij het bedrijf. “KBC Autolease ervaar ik ook een beetje als een kind van mij. Elke dag kom ik nog altijd met veel goesting werken, met een enorme betrokkenheid en collegialiteit”, weet Ann Pauwels, hoofd Applicatiebeheer & Customer Reporting. Haar collega’s knikken instemmend.

Blijvers

Dat positivisme houdt medewerkers aan boord en gemotiveerd om elke dag het beste van zichzelf te geven. Doorheen de jaren werd meer en meer duidelijk dat het unieke familiaal en vriendschappelijk karakter van KBC Autolease het DNA van het bedrijf is. “Ander werk zoeken? No way!”, bevestigen de vijf anciens. “Ondanks verschillende naamsveranderingen en fusies, bleven wij er altijd voor gaan en nu nog steeds. Ook de nieuwe medewerkers kunnen rekenen op een grondige opleiding en worden met open armen ontvangen, waardoor ze met een goed gevoel aan de slag gaan en zich meteen thuis voelen in de KBC Autolease familie. Dat er nog altijd zo veel mensen van het eerste uur aan boord zijn, is hier het beste bewijs van. Dit is onze kracht”, besluit boekhouder Irving Asselbergh.

Rode draad doorheen de ervaringen van de anciens is het familiegevoel dat leeft bij het bedrijf.



NIEUWE

RENAULT MEGANE E-TECH

100% electric

tot 470 km autonomie, 26 rijhulpsystemen en nieuw 774cm² groot openR-dashboard met google ingebouwd en 100% aftrekbaar.



0 - 0 l/100 km · 0 - 0 g CO2/km (WLTP)

contacteer je concessiehouder voor alle informatie over de fiscaliteit van je voertuig.

adverteerder: Renault belgië-luxemburg n.v. (invoerder), bergensesteenweg 281, 1070 brussel, rpr brussel - btw be 0403.463.679.
iban be76 0017 8828 2195. milieu-informatie [K.B. 19.03.2004] op www.renault.be

Geef voorrang aan veiligheid.

renault.be



SBB herbevestigt KBC Autolease als partner voor toekomstgericht mobiliteitsbeleid

SBB Accountants & Adviseurs (SBB) herbevestigde recent zijn vertrouwen in de ontzorgende expertise van KBC Autolease. De leasemaatschappij staat SBB met raad en daad bij tijdens de transitie naar elektrificatie en een multimodaal mobiliteitsbeleid.

Met 28 kantoren verspreid over heel België is SBB een leidinggevende marktspeler in de begeleiding van starters, ondernemers en kmo's op vlak van accountancy, fiscaliteit en advies op maat. Het bedrijf kende de afgelopen jaren een stevige groei. Intussen telt de onderneming een 600-tal medewerkers. In de wetenschap dat de war for talent de sector niet spaart, moet SBB net als de concullega's alle zeilen bijzetten om talenten en specialisten aan boord te halen en te houden. Naast uitgebreide carrièremogelijkheden en een aantrekkelijk salarispakket ligt ook een bedrijfswagen in de schaal. "Als we in onze sector over mobiliteit spreken, dan gaat het vaak over bedrijfswagens", bevestigt Mia Deridder, HR-Director bij SBB. "Onze vloot telt een 420-tal voertuigen. Dat is een aanzienlijk aantal maar niet uitzonderlijk voor de sector."

"De 'one size fits for all'-aanpak past niet meer binnen de filosofie van SBB"
Mia Deridder

Flexwagen

In het kader van de focus op duurzaamheid besliste SBB een viertal jaren geleden om het wagenpark te diversifiëren met de invoering van de flexwagen. "Medewerkers kunnen zelf kiezen voor brutoloon of een wagen. We doen dit omdat we ervan overtuigd zijn dat de 'one size fits for all'-aanpak niet meer past binnen de filosofie van het bedrijf. Jongeren hebben een andere kijk op het gebruik van een wagen, en willen misschien een deel van hun inkomen besteden aan andere mobiliteitsoplossingen of privézaken. Met de individuele keuze voor de flexwagen spelen we in op deze maatschappelijke trend, die door iets

meer dan de helft van onze nieuwkomers wordt gevolgd", zegt Mia Deridder.

Elektrificatie

Tot een tijd terug bestond het wagenpark van SBB enkel uit fossiele voertuigen. De transitie naar elektrificatie is ingezet. De tussenstap van de plug-in hybride voertuigen slaat SBB over. "Naast de uitdaging van de (publieke) laadinfrastructuur en de eerder beperkte actieradius van dit type voertuig speelt ook de fiscale evolutie een rol. Vanaf Q3 2023 geldt er een verlaagde fiscale aftrek voor fossiele en plug-inhybride voertuigen. In die wetenschap hebben we ervoor gekozen om onmiddellijk voor het volledige elektrische verhaal te gaan. Trouwens, we merken dat het aanbod van elektrische wagens met een actieradius van 500 tot 600 kilometer toeneemt. Deze positieve evolutie faciliteert de overgang", aldus Mia Deridder. Bij elektrificatie komt heel wat kijken. "Je mag wel stellen dat het een kluwen is. Daarom zijn we blij in exclusiviteit een beroep te kunnen doen op de ontzorgende expertise van KBC Autolease. Ze biedt een totaaloplossing aan met bedrijfswagen, laadpas en de installatie van laadinfrastructuur bij onze medewerkers thuis en aan onze kantoren", klinkt het nog.

"De kracht van KBC Autolease zit in de ontzorging," zegt Sylvia Hellinckx, Account Manager bij KBC Autolease. "We staan de klant met raad en daad bij om de transitie naar de elektrificatie en het multimodaal mobiliteitsbeleid vlot en performant te laten verlopen."

Fietsleasing

De diversificatie en de elektrificatie van het wagenpark is onderdeel van een toekomstgerichte multimobiliteit binnen SBB. "Inderdaad, een 70-tal van onze medewerkers heeft gekozen voor een leasefiets omdat ze op een relatief korte afstand van het werk wonen. Ook op dit vlak werken we samen met KBC Autolease omdat de leasemaatschappij een ruim aanbod van merken en modellen in de aanbieding heeft via een uitgebreid lokaal dealernetwerk", luidt het verder.

Openbaar vervoer

Door de centrale ligging van de centrale diensten, vlak bij het station van Leuven, kiezen sommige medewerkers voor een treinabonnement via de derdebetalersregeling. "Bovendien raden we collega's aan het openbaar vervoer te nemen als er vergaderingen in het hoofdkantoor gepland zijn. Kortom, er is duidelijk een mentaliteitswijziging omdat we merken dat er nog maar weinigen met de auto naar Leuven komen", zegt de HR-Director nog.

"De kracht van KBC Autolease zit in de ontzorging"

Sylvia Hellinckx

Duurzaam kantorennetwerk

Verbouwt SBB een van de kantoren of komt er eentje bij in het uitgebreide netwerk, dan worden er steevast laadpalen geplaatst. Ook het gebruik van ledverlichting, zonnepanelen, warmtepompen en andere duurzame investeringen zitten in het DNA van het bedrijf.



Links: **Mia Deridder** HR-Director SBB. Rechts: **Sylvia Hellinckx**, Account Manager KBC Autolease.

Elektrificeer je wagenpark

Elektrisch rijden wordt met de dag interessanter, zowel voor de werkgever als voor een groot deel van de werknemers. Zeker nu de plannen van de regering duidelijk maken dat de elektrificatie van de bedrijfswagens nog versneld zal worden. KBC Autolease staat je met raad en daad bij om de elektrificatie van je wagenpark vlot en efficiënt te laten verlopen.

Voor personenwagens met CO_2-uitstoot die worden aangeschaft tussen 1 juli 2023 en 31 december 2025, zal de fiscale aftrek vanaf inkomstenjaar 2025 gradueel afgebouwd worden naar 0%. Voor personenwagens die niet emissievrij zijn en aangeschaft worden vanaf 1 januari 2026, zal er zelfs geen fiscale aftrek meer mogelijk zijn. Zo wil de regering volop inzetten op 100% elektrische wagens.

Maar waarom wachten tot 2026?

Elektrisch rijden wordt met de dag interessanter, zowel voor de werkgever als voor een groot deel van de werknemers. Een elektrische bedrijfsvloot is fiscaal optimaal voor de werkgever…

1. Elektrische wagens, elektriciteitskosten en laadstations zijn 100% fiscaal aftrekbaar.
2. Wagens die CO_2 uitstoten, worden alsmaar strenger belast.
3 Bedrijven die publiek toegankelijke laadpalen plaatsen vóór 31 december 2022, kunnen die 200% fiscaal inbrengen. Tussen 1 januari 2023 en 31 augustus 2024 is de aftrek 150%.
4. In Vlaanderen betaal je voor 100% elektrische wagens geen Belasting op Inverkeerstelling, verkeersbelasting en een minimale CO_2-solidariteitsbijdrage.

… en biedt heel wat voordelen voor de werknemer

1 Laag voordeel alle aard.
2. Ruime en toenemende keuze uit elektrische en plug-in hybride modellen.
3. Verfijnde rijervaring en vooruitstrevende technologie.
4. Particulieren kunnen tot maximaal 1 500 euro aftrekken van hun belastingen als ze op eigen kosten een laadpaal installeren.
5. Milieubewuste keuze.

Maak je bedrijfsvloot CO_2-emissievrij en plaats je bestuurder centraal tijdens de transitie. Zo is de kans op een succesvol project het grootst. Een diesel voltanken duurt hooguit 10 minuten en je kunt weer 800 km rijden. Een elektrische wagen met een actieradius van 400 km volledig laden duurt een 10-tal uur. Dat is een hele verandering voor je bestuurder.



© Shell Recharge Solutions

Maak je bedrijfsvloot CO_2-emissievrij en plaats je bestuurder centraal tijdens de transitie.



KBC Autolease staat je met raad en daad bij

De overstap naar een elektrische bedrijfsvloot is zonder enige twijfel een grote uitdaging voor elk bedrijf. Daarom informeert, adviseert en begeleidt KBC Autolease jou en je bedrijf graag bij de transitie naar een elektrisch wagenpark.

1. In vijf stappen naar elektrisch rijden

In de brochure 'Elektrificeer je wagenpark' lees je in vijf concrete stappen hoe je van je elektrificatieproject een succes maakt.

2. Antwoord op meest gestelde vragen

Via de Frequently Asked Questions (FAQ) biedt KBC Autolease je een antwoord op veel gestelde vragen rond onder andere je elektrisch rijprofiel, elektrische en plug-in hybride wagens, opladen van elektrische wagens en de thuislaadoplossing van KBC Autolease.

3. Helder zicht op de autofiscaliteit

Bij de fiscale regeling rond bedrijfsauto's komt heel wat kijken. KBC Autolease zet alle aandachtspunten op een rijtje in een handige en allesomvattende fiscale brochure.

4. Productfiche laadstations

In deze fiche ontdek je alle nuttige informatie (product, techniciteit en financiële voorwaarden) over het Pack Laadstation en de laadpas.

Heb je hulp of advies nodig? Neem gerust contact op met je accountmanager; hij of zij staat klaar met raad en daad.

De overstap naar een elektrische bedrijfsvloot is zonder enige twijfel een grote uitdaging voor elk bedrijf.

Jan Peeters - Productmanager KBC Autolease



Sarens NV

Van links naar rechts: **Pieter Van den Eynde**, **Johan Gillis** (Medewerkers Sarens Groep), **Kris Nelen** (Account Manager KBC Autolease), **Rani Brouillard** (HR Coördinator Sarens NV).

Sarens NV, specialist in zware hijsdiensten en gespecialiseerd transport, biedt zijn medewerkers sinds maart vorig jaar een leasefiets aan. De introductie is een groot succes, mede door de grondige voorbereiding, de vlotte communicatie en de proactieve en gedigitaliseerde aanpak van KBC Fietsleasing.

De Sarens Group, holding boven onder andere Sarens NV, levert al meer dan 55 jaar zware hijsdiensten en gespecialiseerd transport. De onderneming opereert in meer dan 50 landen en telt bijna 4 000 medewerkers, onder wie een aanzienlijk aantal arbeiders. Om de mogelijkheden van verloning te verrijken, besliste Sarens NV haar medewerkers optioneel een leasefiets aan te bieden.

Grondige voorbereiding

"Samoco, onderdeel van de Sarens Group, voerde fietsleasing eerder in. Vrij snel kwamen we tot de conclusie dat ook wij het personeel van de andere Belgische entiteiten dit gezonde en leuke extraatje wilden aanbieden. Na een grondige interne voorbereiding van enkele maanden was alles in kannen en kruiken", vertelt Rani Brouillard, HR-Coördinator bij Sarens NV.

Schot in de roos

De invoering van fietsleasing is een schot in de roos. "In een eerste fase tekenden dertig medewerkers in op het aanbod van KBC Fietsleasing. Dit aantal ligt ruim boven onze verwachtingen. Door supply chain uitdagingen adviseren we collega's wel te kiezen voor een model dat beschikbaar is bij hun lokale fietsdealer. Anders dreigen onze gebruikers langer te moeten wachten op hun exemplaar", zegt Rani nog. De collega's kiezen voor stadsfietsen, mountainbikes en racefietsen, meestal elektrisch. Op termijn hoopt Sarens NV zestig medewerkers op een leasefiets te krijgen. "Uit ervaring weten we dat gemiddeld tussen 15 en 20 procent van de werknemers van een bedrijf een leasefiets neemt", zegt Kris Nelen, Account Manager bij KBC Autolease. "De gebruikers zijn tevreden. Op het einde van het contract

koopt maar liefst 80 procent van de mobility users de leasefiets over. De fietsen die we terugnemen, gaan als zoete broodjes over de toonbank bij KBC Remarketing."

Pieter Van den Eynde en Johan Gillis, twee medewerkers van Sarens Group, rijden met een leasefiets. "Voor mij heeft de leasefiets echt een toegevoegde waarde", zegt Pieter. "Het helpt de balans tussen werk en privé een pak vooruit. Bovendien is het aangenaam om met een fris hoofd op het werk toe te komen. De stress van de file is verleden tijd."

Vlot offerte-en bestelproces

Door een vlotte communicatie en een gedigitaliseerde aanpak verloopt het offerte-en bestelproces bij Sarens NV vlot. "Eigenlijk heb ik er niet veel problemen mee gehad. Op een akkefietje hier en daar na is alles vlot verlopen. Kortom, het offerte-en bestelproces werkt goed. In die context mag ook wel de proactieve aanpak en begeleiding van KBC Fietsleasing in de verf gezet worden. Door de digitalisering van hun systemen is er meer tijd om de bestuurder en de mobility manager op een persoonlijke en tastbare manier te begeleiden. Zodat iedereen mee is in het verhaal en perfect weet wat hem/haar staat te wachten", luidt het nog. Sarens werkt budgetneutraal wat zoveel wil zeggen dat het bedrijf maandelijks de bruto kost van de fiets aftrekt van het inkomen van de werknemer.

Onderhoud

Ook voor het onderhoud wordt Sarens NV ontzorgd door KBC Fietsleasing. De gebruiker gaat langs bij een van de 560 aangesloten fietsdealers bij hem/haar op de hoek. Het onderhoud zelf is ingedeeld in drie standaardpakketten, die aangepast zijn aan de behoeften van de gebruiker.

Veiligheid

Veiligheid is erg belangrijk bij Sarens NV. Het loopt als een rode draad doorheen de bedrijfsvoering van de multinational. "Bij het opstellen van het fietsbeleid hebben we die vragen rond veiligheid ook gesteld. Wettelijk gezien is het dragen van een specifieke fietshelm voor de gebruiker van de speed pedelec verplicht, maar wij hebben die regel doorgetrokken naar alle gebruikers van een leasefiets. We willen dat onze werknemers op een veilige manier zich verplaatsen met de fiets. Voor ze de leasefiets in ontvangst nemen moeten ze de policy ondertekenen, en hebben ze kennis genomen van de afspraken ter zake", zegt Rani Brouillard nog. Op de site van Sarens NV leeft het idee om op termijn werk te maken van beveiligde fietsenstallingen en laadpunten

Kortom, na het eerste jaar is Sarens NV bijzonder tevreden over de fietsleasing. "Qua werkwijze zijn er geen opmerkingen, al onze medewerkers zijn blij met het extraatje dat je ook privé kan gebruiken. Het is een mooie geste tegen een beperkte eigen inbreng. Het is een absolute meerwaarde voor de medewerkers en het bedrijf", besluit Rani Brouillard.

"Veiligheid is in ons bedrijf erg belangrijk. We hebben het dragen van een fietshelm doorgetrokken naar alle gebruikers van een leasefiets."

Rani Brouillard



Oxford Bikes

Het Belgische Oxford Bikes is een van de kwalitatieve merken die KBC Fietsleasing aanbiedt. Het familiebedrijf uit Sint-Niklaas ondergaat momenteel een grote transitie onder leiding van de nieuwe gedelegeerd bestuurders Nicolas Vandeleur en Mario Rottier.

> "Door zelf alles te doen, kunnen we sneller inspelen op vragen van de markt"
> **Mario Rottier**

Rijwielhandel Gebroeders Van den Berghe doet misschien geen (fiets)bel rinkelen. Het merk Oxford, daarentegen, is een naam die klinkt als een klok bij het grote publiek. Het label wordt in ons land gemaakt, en dat al 97 jaar. De Oxford-fietsen zijn een baken van kwaliteit, zekerheid en duurzaamheid.

Groeimogelijkheden

Recent besliste eigenaar Edgard Van den Berghe (80) het wat kalmer aan te doen. Het dagelijks bestuur vertrouwde hij toe aan Nicolas Vandeleur (50) en Mario Rottier (46). Dat Van den Berghe werknemers groeimogelijkheden biedt, bewijzen de kopmannen. Mario werkt intussen 26 jaar bij Oxford Bikes. Hij begon er zijn loopbaan als monteur. Hetzelfde verhaal voor Nicolas, die 12 jaar geleden startte als bediende op de aankoopdienst.



Links: **Mario Rottier**, rechts: **Nicolas Vandeleur**, beiden gedelegeerd bestuurder rijwielenhandel Van den Berghe (Oxford Bikes).

Eigen beheer

Oxford Bikes maakt het verschil met e-bikes en stadsfietsen, die in eigen atelier worden gelakt en geassembleerd. "Door zelf alles te doen, kunnen we sneller inspelen op vragen van de markt", zegt Mario. "Bovendien zijn we een van de enige Belgische merken die inzetten op de gewone tweewieler." Via zusterbedrijf en groothandel VDB Parts zet Van den Berghe ook koersfietsen en mountainbikes van het merk Zannata in de markt. De traditiespeler is voornamelijk actief in ons land met een netwerk van ongeveer 350 dealers.

Modernisering

Met de aanstelling van Nicolas en Mario werd ook het startschot gegeven van de modernisering van de onderneming. "Die operatie is heel breed: van magazijn over productie tot de verkoop en marketing. Met enkele eenvoudige ingrepen realiseer je quick-wins. Voor de optimalisatie van ons magazijn, een grotere uitdaging, werken we samen met onderzoeksinstituut Flanders Make", luidt het.

Leasefietsen

De booming business van de leasefiets is Oxford Bikes niet ontgaan. Sinds een tweetal jaren is het bedrijf partner van KBC Fietsleasing. "We zijn erg tevreden over de samenwerking", zegt Nicolas Vandeleur. "De vraag naar onze fietsen is enorm toegenomen. We kunnen er dan ook niet omheen dat de leasemarkt een belangrijk gegeven is, ook voor ons." Om haar rol als maatschappelijk verantwoorde onderneming extra in de verf te zetten, zette Oxford Bikes de schouders onder de Womed Award die vrouwelijk ondernemerschap in de kijker plaatst.
Meer info: www.oxfordbikes.be



KBC Fietsleasing ademt toekomstgerichte mobiliteit

In een snel veranderend mobiliteitslandschap lijkt fietsleasing een definitieve plek te hebben veroverd. Zo kozen al meer dan 22.000 werknemers voor een leasefiets via KBC Fietsleasing. Fietsen is op vele vlakken een meer duurzame mobiliteitsvorm. Denken we maar aan de gezondheids- en milieuvoordelen. Maar bij KBC Fietsleasing start het duurzaamheidsverhaal al bij de keuze van de leasefiets.

KBC Fietsleasing heeft een netwerk van meer dan 500 lokale fietsdealers uitgebouwd waardoor fietsers bij hen in de buurt terecht kunnen

Al vanaf het moment dat een hr-manager, vlootbeheerder en/of gebruiker eraan denkt om een leasefiets te nemen, komt het duurzaamheidsverhaal van KBC Fietsleasing op het voorplan. KBC Fietsleasing werkt met fietsmerken en lokale fietsdealers die het duurzaamheidsverdrag van KBC hebben ondertekend. Dat houdt in dat ze in hun inkoop-, verkoop- en uitbestedingsprocedures criteria opnemen die maatschappelijke, ethische en ecologische aandachtspunten bevatten.

Digitalisering

In de dagelijkse werking heeft KBC Fietsleasing resoluut gekozen voor de digitalisering. Het offerte-, bestel- en onderhoudsproces werd geautomatiseerd en er kwam een koppeling tussen het kassasysteem van de fietsdealers en de KBC Fietsleasing-systemen. Deze digitale connectie levert ongeziene efficiëntiewinst op bij de opmaak van offertes. Zowel voor de fietsdealer, de bestuurder, de klant als voor KBC Fietsleasing. Alles gebeurt via KBC MoveSmart, de gratis onlinetool waarmee de fietser en mobiliteitsmanager o.a. fietsleasingoffertes kunnen nakijken, goedkeuren en bestellen via e-signing.

Dichtbij en circulair

Omdat KBC Fietsleasing een netwerk van intussen meer dan 500 lokale fietsdealers heeft uitgebouwd, kunnen fietsers bij hen in de buurt terecht. KBC Fietsleasing informeert de fietser te gepasten tijde over zijn/haar fiets zodat onnodige verplaatsingen vermeden worden. Op het einde van het leasecontract kan de fietser zijn fiets tegen een correcte prijs overnemen. Gaat de fietser niet in op dit aanbod? Dan biedt KBC Autolease Remarketing de fiets een tweede leven door hem te verkopen aan handelaars of particulieren. Is een fiets totaal verlies verklaard? Dan worden er opkopers gezocht die herbruikbare onderdelen opnieuw kunnen inzetten.

Op weg naar een meer duurzame mobiliteit

KBC Fietsleasing heeft heel wat projecten lopen om bedrijven te helpen richting een meer duurzame mobiliteit. Zo wil het klanten en hun medewerkers helpen om toekomstgerichte mobiliteitskeuzes te maken.
Ontdek het aanbod via:
www.kbc.be/fietsleasing

Fiets veilig naar het werk met VAB Rijschool

De (elektrische) leasefiets neemt een steeds groter deel van het woon-werkverkeer voor z'n rekening. Maar werknemers zitten weleens met vragen over verkeersregels of botsen al dan niet letterlijk tegen obstakels aan. De specifieke opleiding van VAB Rijschool helpt jou veilig en comfortabel op weg met je leasefiets.

VAB Fietsbijstand registreerde in maart 2020 een stijging van 67 procent op jaarbasis in de woon-werkverplaatsingen met de fiets. Vooral de elektrische fiets en de speed pedelec vallen in de smaak van trappende werknemers.

Minder ongevallen/meer comfort

VAB Rijschool merkte die trend op. Omdat er ook heel veel vragen over (het gebruik van) de fiets binnenkomen, ontwikkelde de opleidingsorganisatie een professionele en geactualiseerde rijopleiding die gericht is op woon-werkverkeer. "Met deze opleiding willen we onze cursisten sensibiliseren en hen veilig en verantwoord laten deelnemen aan het verkeer", zegt Marijn Vereecken, Coördinator B2B-sales bij VAB Rijschool. "Finaal willen we het aantal ongevallen in het verkeer naar beneden krijgen."

Opleiding op maat van bedrijf

Gebrevetteerde lesgevers gaan in op verkeersregels tijdens het theoretische gedeelte. De interactie met andere weggebruikers, stuurvaardigheid, omgaan met snelheid en remtechniek komen aan bod tijdens de praktijklessen. Hierin wordt ook bijzondere aandacht besteed aan het onderhoud van de (elektrische) fiets. Ten slotte is er een evaluatiegesprek met de deelnemers. Op aanvraag levert VAB Rijschool een attest af.

Op locatie

VAB Rijschool organiseert de opleiding in het Nederlands of het Frans bij de klant op locatie in Vlaanderen, Brussel of Wallonië. "Dit biedt ons de kans om aan de slag te gaan met concrete situaties in en aan het bedrijf. Zo zullen we de kruispunten in de buurt overlopen en bespreken we problemen waar fietsende werknemers van dat bedrijf mee kampen", zegt Marijn nog. Opleidingen zijn ook mogelijk in een van de provinciale opleidingscentra (Brugge, Sint-Niklaas, Wilrijk, Alken en Mechelen) van VAB Rijschool.
Ontdek het aanbod via https://www.vab.be/nl/rijschool/elektrisch-fietsen

De specifieke opleiding van VAB Rijschool helpt jou veilig en comfortabel op weg met je leasefiets.



Marijn Vereecken Coördinator B2B-Sales bij **VAB RIJSCHOOL.**

Nieuwe features stroomlijnen KBC MoveSmart met jouw bedrijfsvoering

KBC MoveSmart beschikt over enkele nieuwe features.

De nieuwe functionaliteiten ontzorgen en stroomlijnen de tool met jouw bedrijfsvoering.

KBC MoveSmart biedt vlootbeheerders de mogelijkheid technische, fiscale en gebruiksspecificaties van een lease-auto-en fiets op te vragen, eigenhandig offertes te simuleren en desgewenst een bestelling te plaatsen. Bestuurders kunnen terecht op KBC MoveSmart voor de opvolging van hun offerte.

KBC Autolease heeft vier nieuwe gebruiksvriendelijke functionaliteiten in petto:

1. Correcte offerte

Automerken bieden klanten een waaier aan opties en kortingen. Voor een mobility manager en mobility user is het niet altijd vanzelfsprekend om een keuze te maken die budget proof is. Om vlootbeheerders en bestuurders verder te ontzorgen, voert KBC Autolease een extra validatie in van de goedgekeurde offerte. Met deze extra controle wordt het offerte-en bestelproces snel, efficiënt en correct gestroomlijnd. De mobility manager is 100% zeker van een correcte offerte en bestelling, de mobility user weet wat hij/zij krijgt binnen de grenzen van het budget.

2. Loonverwerking

Bedrijven die hun werknemers via een cafetariaplan een leasefiets-en/of wagen aanbieden, moeten de kosten van de auto/fiets verwerken in het loon. Om dat gedeeltelijk manuele proces te automatiseren en de exacte impact op het loon te kennen, is KBC MoveSmart geïntegreerd in de cafetariaplantool van KPMG en Partena. Na budgetsimulatie in KBC MoveSmart kent de bestuurder meteen de impact op zijn/haar loon.

3. Fietssimulatie

Maak je een fietssimulatie in KBC MoveSmart? Dan kun je voortaan de leaseprijs en catalogusprijs inclusief of exclusief btw invoeren en raadplegen.

4. Zelfregistratie

Gebruikers kunnen voortaan via een unieke en gesegmenteerde (bijvoorbeeld: arbeiders, bedienden) bedrijfslink zichzelf registreren op KBC MoveSmart, zowel voor fiets-als autoleasing. Deze nieuwe feature faciliteert de registratie van (nieuwe) gebruikers en is conform de GDPR-regels.



De nieuwe functionaliteiten van KBC MoveSmart ontzorgen vlootbeheerders en bestuurders.

Links: **Wim Vanzeir** Digital Transformation Manager. Rechts: **Koen Vos** Business Support Manager.



Carglass® dé **ADAS-specialist**

Rijhulpsystemen of *advanced driver assistance systems* (ADAS) helpen bestuurders veilig te rijden. Camera's en sensoren achter de voorruit spelen daarbij een cruciale rol. Dat vergt extra expertise bij het vervangen van de voorruit.

Voor de veiligheid van de automobilisten en de **aansprakelijkheid** bij schadegevallen leggen autoconstructeurs specifieke **verplichtingen** op aan herstellers. Na elke ingreep die de werking van rijhulpsystemen beïnvloedt, **herkalibreert Carglass®** de meet- en beeldapparatuur volgens de instructies van de fabrikant.

Carglass® investeerde als eerste autoruitspecialist op de vervangingsmarkt in opleidingen en apparatuur. Met **up-to-date technologie** blijven we de toon aangeven in de sector.

Onlangs namen we de **nieuwe herkalibratietool** van Bosch in gebruik: een universeel, digitaal geleid systeem dat uiterst nauwkeurig positioneert en herkalibreert. Het werkt met krachtige diagnosesoftware en is geschikt voor rijhulpsystemen van alle merken.

De wettelijke garantie op alle voertuigen blijft volledig gelden.

©2022 Mercurius DM - Carglass®, Belron® en het logo zijn geregistreerde merken van Belron Group SA en haar dochtervennootschappen.

Book online **carglass.be**

CARGLASS®