

VISION

November 2023 · Nr 79



- CEO ziet **toekomst** KBC Autolease **met vertrouwen** tegemoet
- **Omschakeling naar elektrisch rijden** op kruissnelheid
- **EnergyKing** neemt **30 000^{ste}** leasefiets in ontvangst
- Fietsenmerk **Riese & Müller** bekroond tot Fleet Brand of the Year



Autolease

V O L V O

Groot nieuws



**De nieuwe Volvo EX30:
onze compacte 100% elektrische SUV.**

Ontdek hem op volvocars.be

Contacteer uw verdeler voor alle informatie over de fiscaliteit van uw voertuig. Afgebeeld model ter illustratie.  GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.
Op datum van publicatie van deze reclame zijn nog geen WLTP waarden beschikbaar voor het elektriciteitsverbruik van de Volvo EX30.
Deze informatie zal zo spoedig mogelijk beschikbaar worden gesteld op volvocars.be.



04



08



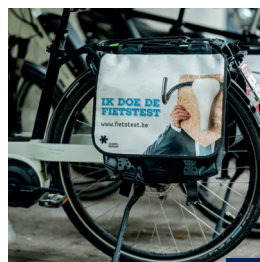
10



12



14



16

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
Stijn Tersago
stersago@link2fleet.com

04 Interview

CEO heeft vertrouwen in de toekomst

06 Fiscaliteit

Omslag naar elektrisch rijden is op kruissnelheid

08 News

Nieuwkomers bij CTG ontvangen leasewagen CUPRA

10 Autoconstructeur in de kijker

BYD

12 News

EnergyKing neemt 30 000^{ste} leasefiets in ontvangst

14 Fietsleverancier in de kijker

Riese & Müller

16 News

Overheden voeren forcing rond duurzaam woon-werkverkeer

18 News

Nieuwe EV Q1 en Q2 2024



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

CEO ziet toekomst KBC Autolease met vertrouwen tegemoet

KBC Autolease is klaar voor de toekomst in een snel veranderende en multimobiele wereld. "Voor een ontzorgende en snelle service zullen we meer proactief communiceren met klanten, gebruikers en partners en hen extra digitale tools ter beschikking stellen", zegt CEO Wannes Vermost.



Om haar toonaangevende positie binnen de leasemarkt van auto, fiets en multimobiliteit te bestendigen en verder uit te bouwen, werkte de directie van KBC Autolease de voorbije maanden een toekomstvisie en -strategie uit. "De krijtlijnen zijn vastgelegd in een groeiplan 2027", zegt CEO Wannes Vermost. "Op basis van marktanalyses, vele klantengesprekken en maatschappelijke trends hebben we een mooi verhaal op papier gezet. Ik heb dan ook het volste vertrouwen in de toekomst van ons bedrijf."

Uitdagende tijden

In de lente van dit jaar nam Wannes het stuur over van Stefan Delaet die een nieuwe uitdaging opnam binnen de KBC Groep. Wittebroodsweken werden het niet voor de nieuwbakken kopman. "Het zijn bijzonder uitdagende tijden, in een veranderend fiscaal landschap. De versnelde elektrificatie van bedrijfsvlooten en de bijhorende uitrol van laadpalen, de verstoorde levering van wagens (waarvan de inhaalbeweging onlangs is ingezet) en de exponentiële groei van fietsleasing hebben een stroom aan extra vragen van klanten en bestuurders op gang gebracht. Die nieuwe situatie heeft ons uitgedaagd. In snel tempo hebben we onze operationele processen nog meer gestroomlijnd met het ul-



tieme doel onze klanten, gebruikers en partners goed te blijven servicen ondanks de moeilijke marktomstandigheden. Dit zal onze belangrijkste focus blijven", zegt Wannes.

Ontzorgen

Voor een ontzorgende dienstverlening zet KBC Autolease al een hele tijd gedigitaliseerde oplossingen in. Deze weloverwogen keuze heeft zijn nut al bewezen bij fietsleasing. Met enkele muisklikken worden het offerte- en bestelproces doorlopen en afgerond. In het voorjaar van 2024 zal ook het laatste stukje van de ketting, de overname van de leasefiets einde contract, digitaal verlopen. De mobiliteitsprovider zal op deze ingeslagen weg verdergaan. "Vereenvoudigde werkprocessen maken een deel van onze interne resources vrij. Deze capaciteit zetten we prioritair in op de verdere optimalisatie van onze service en de proactieve communicatie binnen onze autobusiness", vertelt de CEO.

Releasing en private lease

Er is nog heel wat potentieel in de leasemarkt, zowel voor auto als fiets. "We merken dat het elektrisch autorijden zijn ingang vindt in de kmo-markten en bij zelfstandigen. Op termijn verwachten we ook een ontluikende releasing markt, waar einde contract leasewagens opnieuw geleased worden tegen interessante voorwaarden. Of private leasing verder zal doorbreken en in welke vorm? De vraag is vooral wanneer en zal ook een stuk afhangen van de fiscale regelgeving. Vanuit onze servicegerichte sterkte willen we de nieuwe mogelijkheden bekijken en hierop inspelen", vertelt Wannes Vermost. Ook op het vlak van de fiets ziet Wannes veel mogelijkheden. "Er zijn nog heel wat bedrijven en overheden die in fietsleasing zullen stappen. Ook de oplossingen rond multimobiliteit zullen we blijven aanbieden in samenwerking met de experts van Olympus Mobility. Multimobiliteit blijft een ankerpunt. We zijn ervan overtuigd dat er een mooie kruisbestuiving kan zijn tussen de verschillende vormen van mobiliteit", zegt hij nog.

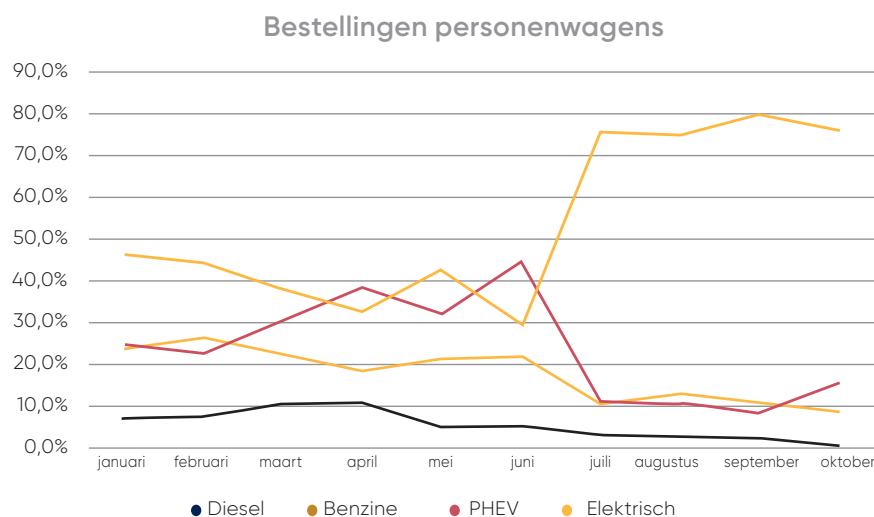
Groeimotor

Om de doelstellingen om te zetten in concrete resultaten, zal KBC Autolease onder andere een beroep doen op de intensivering van de samenwerking met KBC Corporate Banking. "Er is een consolidatie aan de gang in de sector. In die optiek moeten we kijken hoe we onze positie kunnen versterken. De motor van de groei van KBC Autolease zit in een goede samenwerking met de distributiekanaalen van KBC Groep", besluit de CEO.

**"KBC Autolease
is klaar voor
de toekomst in een
veranderend fiscaal
landschap en een
multimobiele wereld"**

Omslag naar elektrisch rijden is op kruissnelheid

De gewijzigde fiscaliteit rond bedrijfswagens heeft aanzienlijke gevolgen voor de CO₂-bijdrage en de fiscale aftrek van wagens op fossiele brandstoffen. Veel bedrijven maken dan ook actief werk van de fiscale optimalisatie van hun vloot. Dat blijkt uit recente cijfers van de bestellingen van bedrijfswagens bij KBC Autolease. De omslag naar het elektrisch rijden is op kruissnelheid.



Deze cijfers tonen aan dat fleetmanagers hun wagenpark optimaliseren. Sinds 1 juli spant de elektrische wagen de kroon met meer dan 70% van het aantal bestellingen. Toch zijn er nog bedrijven met vragen en/of opmerkingen over de financiële en fiscale impact van de nieuwe regelgeving op de CO₂-bijdrage en fiscale aftrek van hun bedrijfswagens op fossiele brandstoffen. Dat is begrijpelijk. Met enkele concrete voorbeelden helpt KBC Autolease de laatste twijfels weg te werken.

Exploderende CO₂-bijdrage van wagens op fossiele brandstof

	Vanaf 1-7-2023	2024	2025	2026	2027	Vanaf 2028
Berekening	Basisformule x indexatiecoëfficiënt x multiplier					
Indexatiecoëfficiënt	1,5046	Koppeling aan de gezondheidsindex				
Multiplier	x 2,25	x 2,25	x 2,75	x 4,00	x 5,50	x 5,50
CO₂-bijdrage	Resultaat van de berekening of het minimumbedrag. In 2023 is het minimumbedrag 31,34 euro per maand.					

Ligt het resultaat van de berekening lager dan het minimum? Dan is het minimumbedrag van toepassing.

Concreet in 2023:

- voor benzine­wagens met een CO₂-uitstoot van 97 g/km of lager en diesel­wagens met een CO₂-uitstoot van 79 g/km of lager is de minimum-CO₂-bijdrage van 31,34 euro per maand van toepassing.
- voor alle plug-inhybride voertuigen is de maandelijkse minimum-CO₂-bijdrage van 31,34 euro van toepassing.

Voorbeeld

- Benzine­wagen
met CO₂-uitstoot van 125 g/km: $\frac{(125 \times 9) - 768}{12} \times 1,5046 \times 2,25 = \mathbf{100,71 \text{ euros}}$
- PHEV-benzine­wagen
met CO₂-uitstoot van 45 g/km: $\frac{(45 \times 9) - 768}{12} \times 1,5046 \times 2,25 = \mathbf{-102,40 \text{ euros}}$

Deze laatste berekening geeft een resultaat dat kleiner is dan 31,34 euro. De minimum CO₂-bijdrage bedraagt in deze concrete situatie 31,34 euro per maand.

Sterk dalende fiscale aftrek van wagens op fossiele brandstof

Voor de wagens op fossiele brandstof is het uitgangspunt dat ze vanaf 2026 in principe niet langer aftrekbaar zullen zijn in de vennootschapsbelasting.

Om de transitie naar het elektrisch rijden te vergemakkelijken, voorziet de overheid een overgangsperiode voor wagens die worden besteld tussen 1 juli 2023 en 31 december 2025. Tijdens deze overgangsperiode wordt de formule op basis van de CO₂-uitstoot behouden voor het bepalen van de fiscale aftrekbaarheid, maar de maximale fiscale aftrekbaarheid van deze wagens wordt stelselmatig verlaagd per inkomstenjaar tot 0% tegen inkomstenjaar 2028:

Voorbeeld: een plug-in hybride wagen met een CO₂ van 50 g/km, met een maandelijkse leasevergoeding (brandstof en btw inbegrepen) van 1.120 euro en met een fiscale waarde van 50.000 euro.

Door de verminderde fiscale aftrek zullen de netto-kosten van deze wagen vanaf 2025 stijgen want de maximale fiscale aftrek bedraagt in dat jaar 75%. Over de hele looptijd zullen de netto-kosten van deze wagen met ongeveer 5.000 euro stijgen.

De fiscale brochure vind je op www.kbc.be/autolease/fiscaliteit.

Alles wat je wilt weten over elektrisch rijden

KBC Autolease helpt je graag op weg. Op www.kbc.be/wegwijzer vind je heldere info, video's en een uitgebreide FAQ over alles wat met elektrisch rijden te maken heeft. Via de interactieve simulator ontdek je of elektrisch rijden iets voor jou is en welke auto bij je profiel past.

Tip: Bekijk zeker de video 'Intro elektrisch rijden'.
https://youtu.be/_59NH2DIYw

"Vraag is niet of je
elektrisch zult rijden,
maar wel vanaf
wanneer"



Nieuwkomers bij CTG nemen leasewagens in ontvangst tijdens feestelijk CUPRA-event

Het Amerikaanse bedrijf CTG, met Belgische zetel in Diegem, organiseerde onlangs het CUPRA-event, in samenwerking met KBC Autolease en de VAG-groep. Enkele nieuwkomers van het consultancybedrijf namen in een feestelijk ingeklede showroom hun gloednieuwe bedrijfswagen, een CUPRA Born, in ontvangst.

CTG bestelde via KBC Autolease zestig nieuwe leasewagens van het merk CUPRA, onderdeel van de VAG-groep. In lijn met onder andere de bedrijfsdoelstellingen rond duurzaamheid en het gewijzigde fiscale klimaat koos CTG het model Born, de eerste EV van het merk dat in 2021 zijn opwachting

maakte op de Belgische markt. Begin 2024 volgt de eerste full EV SUV, de CUPRA Tavascan.

"De war on talent woedt nog altijd", zegt Sandra Devleeschouwer, fleet manager bij CTG. "Met de keuze voor de CUPRA Born zijn we ervan overtuigd een extra troef in handen te hebben

om nieuwe medewerkers aan te trekken. De wagen is een moderne, geriefelijke en vrij grote EV. Ook de verhouding prijs-kwaliteit zit goed."

Troeven

"Het is een aangenaam gevoel dat CTG onze wagen op de onderhandelingstafel legt", zegt Pieter Cieters, district manager van CUPRA. "De CO₂-neutraal geproduceerde Born heeft heel wat troeven. Hij is de perfecte mix tussen het rationele enerzijds en emotionele anderzijds. Emotioneel springt de EV in het oog met een dynamisch design en een bijzonder goede basis-



Van links naar rechts:
Pieter Cieter, district manager Cupra -
Sandra Devleeschouwer, fleet Manager
CGT - Kurt Beckers, sales director
KBC Autolease - Fredi Claes, managing
director HR for Europe at CGT -
Christiane Lambert, brand relations
manager van D'leteren Centers -
Sylvia Hellinckx, account manager
KBC Autolease

© Dirk Willemens

uitrusting. Rationeel heeft hij alles wat van een fleetwagen verwacht wordt. Er is de minimale VAA, hij is 100% aftrekbaar en veilig."

De overgang naar elektrisch rijden roept wel eens vragen op bij bedrijven en bestuurders rond onder andere de beschikbaarheid van (publieke) laadpalen en de autonomie van een EV. Met een rijbereik tot 547 km (WLTP) geraak je met de Born al een heel eind. "Voor CTG is het belangrijk dat onze consultants op een vlotte manier tot bij de klant geraken. Ook de evolutie van het (publieke) laadnetwerk hebben we bestudeerd. Daarin hebben we vastge-

steld dat er een serieuze vooruitgang is geboekt. Het merendeel van de nieuwe collega's kan met deze EV gerust de baan op", vertelt Sandra.

Enkele nieuwe medewerkers van CTG gingen dan ook met veel plezier in op de uitnodiging voor het CUPRA-event in Zaventem, een organisatie van CTG, KBC Autolease en de VAG-groep. Na de deskundige uitleg over de functionaliteiten van de auto en de onderliggende technologie genoten de gasten van een hapje en een drankje. Nadien keerden de nieuwkomers met hun EV tevreden huiswaarts. Ook KBC Autolease zag dat het goed was. "Het is aangenaam om samen zo'n event te organiseren", zegt Kurt Beckers, sales director bij KBC Autolease.

Prijsgarantie en hoog serviceniveau

In lijn met de focus op zakelijke langetermijnrelaties werkt KBC Autolease al meer dan vijftien jaar samen met CTG. "Zoals in elk huwelijk hebben we goede en minder goede momenten beleefd. Zo heeft de markt een moeilijke periode achter de rug. Denken we maar aan de lange leveringstermijnen en de laadpaalproblematiek. Ondanks die moeilijke omstandigheden bieden we onze klanten een prijsgarantie en een hoog serviceniveau aan. We luisteren naar wat de klant nodig heeft, en geven hen daarin advies. In het kader van de switch naar het elektrisch rijden optimaliseren we de customer journey met de 'Wegwijzer elektrisch rijden'. Aan de hand van filmpjes leren klanten de kneepjes van het rijden met een stekkerauto en met de testmodule kunnen ze nagaan of een EV iets voor hen is. In de toekomst willen we die service nog verbeteren door alle klanten te integreren in het ontzorgende en laagdrempelige digitale platform MoveSmart", zegt Kurt Beckers.

Dezelfde waarden

CTG en KBC Autolease delen al jaren dezelfde waarden: de nadruk ligt op het familiale belang, wederzijds respect en duurzaamheid. Om er enkele te



© Dirk Willemens

noemen. "Sustainability is ook voor KBC Autolease een belangrijk luik. Tegen 2030 willen we met onze interne auto-vloot evolueren naar een uitstoot van gemiddeld 28 gram/km. In die context van een duurzamere mobiliteit zet KBC Autolease ook sterk in op fietsleasing, waarin we pionier en marktleider zijn. Ook CTG heeft via KBC Fietsleasing een vloot van een 40-tal leasefietsen in gebruik."

Stabiliteit

Ondanks dat CUPRA een nieuwe speler is op de Belgische markt, telt het merk toch al een twintigtal verkooppunten en zestig naverkooppunten. Dit uitgebreide dealernetwerk moet de bedrijven en bestuurders ontzorgen en stabiliteit bieden. "Heel veel onverwachte factoren hebben een effect gehad op de transitie naar het elektrisch rijden. Ik denk dat iedereen op zoek is naar die stabiliteit. Laat ons hopen dat ook de overheid hierin een handje zal toesteken, want de praktijk blijkt toch anders te zijn dan de theoretische regels", besluit Sandra Devleeschouwer van CTG.

In het kader
van de "war on
talent" hebben we
met de keuze voor de
CUPRA Born een extra troef
in handen.

Sandra Devleeschouwer,
fleet manager CTG

BYD en KBC Autolease breken markt van budgetvriendelijke elektrische wagens open



Ariel Houry, buyer & contract manager KBC Autolease
Frederik Van den Bossche, Fleet Sales Manager BYD Belux

De Chinese autoconstructeur Build Your Dreams (BYD) is goed op weg om de markt van elektrische wagens open te breken. Met een aanbod aan budgetvriendelijke en innovatieve EV's wil de onderneming a priori de harten veroveren van bedrijven en organisaties in ons land. Mobiliteitsprovider KBC Autolease is verheugd dat het daarin een vooraanstaande rol mag opnemen.

Met de opening van de showroom en het servicepunt aan de Leuvensesteenweg in Zaventem zette BYD iets meer dan een jaar geleden zijn eerste stappen op de Belgische EV-markt. Gelijktijdig met de presentatie van het nieuwe merk maakte het publiek kennis met de vaak full option modellen Han, Tang en Atto 3 (verkozen tot VAB-Gezinswagen van 2023 in de categorie EV). Intussen is de familie verder uitgebreid met de Dolphin en de Seal, en is het bedrijf in blijde verwachting van onder andere de modellen SEAL U en Seagull. Ook de Tang krijgt een kleine facelift.

Fysiek dealernetwerk en onderdelen

Met een aanbod aan budgetvriendelijke en innovatieve EV's wil de onderneming de harten veroveren van bedrijven en organisaties in ons land. "In die context is het onze eerste doelstelling om bij de leasemaatschappijen krediet te winnen met de restwaarde van onze auto's", zegt Frederik Van den Bossche, fleet sales manager van BYD Belux. Het bedrijf werkt ook naarstig voort aan de uitrol van fysieke showrooms en (na-)verkooppunten. "Voor ons als leasingmaatschappij is het belangrijk dat het dealernetwerk voldoende uitgebreid is", pikt Ariel Houry, buyer en contractmanager bij KBC Autolease, in. "We willen dat klanten in hun buurt voortgeholpen worden. Dat stelt hen gerust en creëert vertrouwen."

BYD opende dit jaar ook vestigingen in Antwerpen en Gent. "In Wallonië en Groot-Hertogdom Luxemburg zijn we onlangs, in samenwerking met een grote autogroep, begonnen met de verdeling van BYD. Dit najaar volgen nog nieuwe (na-)verkooppunten", zegt Frederik. De autoconstructeur gelooft nog sterk in 'brick and mortar'. "We stellen vast dat heel wat andere merken niet meer investeren in de klassieke dealerstructuur. Ondanks dat er een evolutie is naar de online verkoop en dienstverlening, geloven we nog altijd in de fysieke aanwezigheid. Het menselijke contact en de bereikbaarheid vinden we minstens even belangrijk omdat het onze klanten de mogelijkheid biedt om het keuze- en bestelproces in de showroom te doorlopen", zegt Frederik Van den Bossche. In aanvulling op de fysieke servicepunten zal BYD ook werken met een mobiele brigade in het geval de klant zich niet kan verplaatsen. Niet onbelangrijk: klanten kunnen altijd rekenen op vervangonderdelen.

Ook in lagere budgetcategorieën

Als nieuwe speler in de markt wil BYD zich positioneren als een pragmatische en innovatieve mobiliteitsprovider die bedrijven en particulieren wil helpen

met de overstap naar het elektrisch rijden. "We bieden uit voorraad aantrekkelijke en vaak full option oplossingen aan in de lagere budgetcategorieën. Want daarin is vandaag weinig keuze", zegt de fleet sales manager. "Als je het aanbod van EV's onder de loep neemt, dan zal je merken dat ze bijna allemaal in het hogere budgetsegment zitten van de grote SUV's. Maar in elk bedrijf zijn er budgetcategorieën. Wat geef je aan een medewerker die niet over dat hogere budget beschikt? In ons geval zijn dat de modellen Atto3, de Dolphin, de Seal en weldra ook de SEAL U."

Innovatieve batterijtechnologie

Naast de interessante prijszetting onderscheidt BYD zich van de concurrenten door de innovatieve, brandveilige, compactere en duurzamere LFP-batterijen. "De schaarse grondstoffen kobalt en nikkel gebruiken we niet. In plaats daarvan werken we met lithium, ijzer en fosfor. Die duurzamere aanpak werpt zijn vruchten af. Bovendien staan onze batterijen garant voor een langere levensduur en een verdubbeling van het aantal laadcycli in vergelijking met de klassieke NMC-batterij. Dit laatste is belangrijk naar de toekomst toe met de verdere ontwikkeling van de 'vehicle to grid'-technologie. Kortom, je haalt veel meer uit je LFP-batterij, wat een goede zaak is voor de restwaarde van de auto", zegt Frederik. Als spreekwoordelijk toetje op de taart zorgt een compactere batterij ook voor meer ruimte in de auto.

Sustainability

Ook op het vlak van duurzaamheid heeft BYD de afgelopen jaren grote stappen gezet. "Het belang van een meer duurzame bedrijfsvoering neemt dan ook toe in het ondernemerschap. Bedrijven kiezen vaker voor duurzame leveranciers. BYD past goed in dat plaatje omdat ze onder andere de ambitie hebben om de temperatuur op aarde met 1 graad te verlagen. Je mag niet vergeten dat bedrijven vanaf 2024 hun green deal moeten publiceren in hun jaarrekeningen.



In dat opzicht is BYD voor KBC Autolease een belangrijke partner", besluit Ariel Houry. De samenwerking van BYD met KBC Autolease is historisch gegroeid via auto-importeur Inchcape die naast Toyota en Lexus ook het merk BYD verdeelt in ons land en in het Groot Hertogdom Luxemburg.

BYD wil als pragmatische en innovatieve mobiliteitsprovider bedrijven en particulieren helpen met de overstap naar het elektrisch rijden

**Frederik Van den Bossche,
fleet sales manager
BYD Benelux**

Carolien schittert met 30 000^{ste} fiets van KBC Autolease

KBC Autolease heeft onlangs de kaap van 30 000 leasefietsen op de weg genomen. Carolien Boon, office manager bij installatiebedrijf in hernieuwbare energietechnieken EnergyKing, viel de eer te beurt om deze mijlpaal mee te vieren. Tijdens een plechtig moment nam ze haar gloednieuwe speedpedelec Stromer in ontvangst.

Door de stijgende energieprijzen, strengere isolatienormen en een groeiend ecologisch bewustzijn kiezen particulieren en bedrijven vaker voor hernieuwbare energieoplossingen in hun woningen of op hun bedrijfssites. Waren warmtepompen, zonnepane-

len en ventilatie vele jaren geleden eerder nog nicheproducten, dan zijn ze nu de standaard bij de bouw of renovatie van gebouwen. "Duurzame oplossingen uitwerken en installeren zit in ons DNA", zegt medezaakvoerder Lucas Robberechts van EnergyKing.

"Particulieren en bedrijven zijn op zoek naar oplossingen die hun huizen/bedrijfspannen zelfvoorzienend maken op het vlak van energie. We bieden hier een antwoord op door zo future proof mogelijke installaties te plaatsen."



Van links naar rechts:
Wannes Vermost, CEO KBC Autolease -
Caroline Boon, office manager EnergyKing -
Jan Rykaert, pré-sales specialist KBC Autolease -
Lucas Robberechts, zaakvoerder EnergyKing -
Wiet Vande Velde, zaakvoerder EnergyKing

Al wat de klok slaat

Intussen realiseert EnergyKing (2016^o) jaarlijks meer dan 30 miljoen euro omzet. De zonnepanelen (kleine en grote installaties) vertegenwoordigen ongeveer 65% van de business, de rest is verdeeld over warmtepompen, ventilatie en laadpunten. Hernieuwbare energie is al wat de klok slaat bij het bedrijf, dat actief is in Vlaams-Brabant, Antwerpen en Limburg. Maar ook intern werkt EnergyKing aan een verduurzaming van de bedrijfsvoering. De mobiliteit is hier een mooi voorbeeld van. "Met de elektrificatie van het wagenpark zijn we al een tijdje bezig", zegt Lucas. "Intussen hebben we meer dan tien full electric voertuigen voor vertegenwoordigers en enkele collega's op kantoor. Het grote struikelblok blijven de e-bestelwagens. Zowel het rijbereik als het laadvermogen zijn nog beperkt, waardoor ze praktisch moeilijk inzetbaar zijn. Ik hoop dat de komende jaren hierin verandering komt zodat we onze 35 bestelwagens op fossiele brandstoffen kunnen vervangen. Aan ons nieuw kantoor hebben we alvast de laadpunten geïnstalleerd. We zullen klaar zijn."

Helpt van collega's op de fiets

Onlangs nam het bedrijf ook de eerste leasefietsen in gebruik. Intussen doen een tiental werknemers mee. "Onze ambitie is om de helft van de collega's op de fiets te krijgen", geeft Lucas mee. "Het concept van fietsleasing vind ik al jaren interessant. Het personeel, dat geen bedrijfswagen heeft, kan op een voordelige en legale manier een heel goede fiets bekomen zodat ze voor hun woon-werkverkeer wat vaker de auto aan de kant kunnen laten staan. Dat komt de omgeving en onze gezondheid ten goede en helpt om de fileproblematiek in te dijken. Bovendien is fietsleasing financieel interessant voor de werknemer (kostencompensatie door fietsvergoeding) en werkgever (kostneutraal)."

KBC MoveSmart

Hoe begin je als bedrijf aan fietsleasing? Heel eenvoudig, zo blijkt. "Het kiezen en bestelproces via KBC MoveSmart is bijzonder vlot verlopen", zegt Carolien. "Na enkele weken kon onze collega zijn fiets al ophalen." KBC Autolease stelt dan ook alles in het werk om de klant te ontzorgen. "Met onder andere een YouTube-filmpje worden geïnteresseerde medewerkers in een handomdraai geïnformeerd over fietsleasing", zegt Jan Rykaert, pre-sales fietsspecialist bij KBC Autolease. "Daardoor kunnen ze meteen met de barcode naar een dealer stappen, die vervolgens de gepaste uitleg geeft en een offerte opmaakt. Na de goedkeuring door de klant kan de bestelling meteen geplaatst worden. En dat allemaal met enkele clicks."

Carolien van EnergyKing gaf alvast het goede voorbeeld en koos voor een speedpedelec van het merk Stromer. "Om mezelf gemotiveerd te houden en om mijn hoofd leeg te maken na het werk heb ik bewust een speedpedelec gekozen. Bovendien is mijn partner een echte fietser. Hij trapt en ik rijd met mijn Stromer mee", vertelt Carolien die tijdens een officieel moment de 30 000^{ste} fiets van KBC Autolease in ontvangst mocht nemen.

Mijlpaal

"Als pionier zijn we bijzonder trots fietsleasing in de markt te hebben gezet", zegt Wannes Vermost, CEO van KBC Autolease. "Dit hebben we gerealiseerd samen met de gebruikers, klanten en fietshandelaars. Die 30 000^{ste} fiets van KBC Autolease op de weg is een mijlpaal. We kunnen dus gerust spreken over een groot succes. Het toont aan dat de leasefiets een matuur product geworden is en nog heel wat potentieel in zich heeft."

Om mezelf
gemotiveerd te
houden en om mijn
hoofd leeg te maken na
het werk heb ik bewust een
speedpedelec gekozen.

Carolien Boon,
office manager bij
EnergyKing



Sector kroont Riese & Müller tot Fleet Brand of the Year

Het Duitse fietsmerk Riese & Müller (R&M) is door professionals uit de sector verkozen tot 'Fleet Brand of the Year' tijdens de negende editie van 'Bike of the Year', een event van mobiliteitsorganisatie VAB.

R&M kaapte de award 'Fleet Brand of the Year' met grote overtuiging. De jury was het roerend eens over de bijzondere kwaliteiten van de fietsenbouwer. "Het is dan ook een belangrijke award", reageert Ron Opstal van R&M. "We zijn er erg blij mee. Het is een beloning voor onze jarenlange inzet om pendelaars uit de auto en op de fiets te krijgen. Dat professionals uit de leasector ons deze award toekennen, geeft aan dat we met ons premium product een perfect antwoord bieden op de hedendaagse leasevraag, zowel met het product fiets als met onze RX (Rider Experience) Services. Deze laatste geeft de gebruiker een perfect beeld van het gebruik van de fiets en waar deze zich bevindt (ook bij diefstal), dit allemaal met één app."

Experience Stores

Om de pendelaar, recreatieve fietser of de leasebedrijven te helpen bij de keuze van de gepaste fiets, richtte R&M samen met enkele dealers Experience Stores op. "Hier tref je de volledige collectie, en kun je zo goed als alle modellen testen. Er wordt op iedere locatie voorzien in de unieke R&M-beleving en deze dealers leveren een uitstekende service", klinkt het nog. "Deze hoogkwalitatieve dienstverlening trekken we door naar onze andere fietsspecialisten die de veeleisende service- en winkelvoorwaarden van R&M onderschrijven."

Is er nood aan maatwerk? Geen probleem. De afdeling Business zal met



Ron Opstal, sales manager Benelux Riese & Müller ontvangt van Philippe Quatennens de trofee 'Fleet Brand of the Year'

het dealernetwerk een voor de klant gepaste oplossing uitwerken. Ook met een vlotte service na verkoop scoor je als fietsproducent bij de klant. In die wetenschap hanteert R&M korte en directe leveringslijnen van componenten zoals motoren, accu's of controllers.

Duurzaamheid

Zakendoen en de verduurzaming van de bedrijfsvoering gaan hand in hand. R&M wil hierin niet op het tweede plan verzeilen. "We hebben onszelf dan ook tot doel gesteld om vóór 2025 de meest 'sustainable' leverancier te zijn in de tweewielerbranche. Zo testen we momenteel herbruikbare verpakkingen voor het uitleveren van fietsen. Maar er is meer. We willen dat onze fabriek klimaatneutraal draait en zelfvoorzienend is in energie. Het zijn geen loze woorden maar daadwerkelijke acties om onze carbon footprint te verlagen", zegt Ron nog.

Naar verwachting zal het fileleed alleen maar toenemen door onder andere een verstrengd (stedelijk) mobiliteitsbeleid en wegenwerken. R&M is klaar om een gezond alternatief aan te bieden. "Deze omslag naar de fiets zal ermee voor zorgen dat de klimaatdoelstellingen per land sneller behaald worden. We willen daar een hoofdrol in spelen door het leveren van alternatieve mobiliteitsoplossingen in de vorm van gewone fietsen maar ook 'last mile'-delivery bakfietsen voor kmo's in de grootstedelijke gebieden", zegt de woordvoerder nog.

Voor 2024 heeft R&M nieuwe innovatieve modellen en een uitbreiding van de RX Services in de pijplijn. "Wij hebben altijd vooropgelopen en zullen dat blijven doen. We kijken naar de mogelijkheden en innovaties die de fietsbranche brengt en implementeren deze in onze collecties als ze voldoen aan onze strenge kwaliteitseisen. Strategisch aandachtspunt zal altijd de sustainable haalbaarheid zijn van mogelijke veranderingen. Wij wensen



de wereld van vandaag in een betere conditie achter te laten voor ons nageslacht", zegt hij nog.

Samenwerking

Over de samenwerking met KBC Fietsleasing zijn ze bij R&M erg tevreden. "Er is op regelmatige basis overleg, wat een succesvolle en toekomstgerichte samenwerking oplevert", zegt Ron. Buyer & contract manager Els Collier van KBC Fietsleasing beaamt. "Ron en ik spreken elkaar geregeld om de mooie cijfers te bespreken die weerspiegeld worden in de service van R&M. Kortom, ze bieden een high end fiets aan met weinig problemen en dit over verschillende segmenten heen. R&M is dan ook een vaste waarde in onze top 5 van fietsproducenten waar we mee werken." In het aanbod van KBC Fietsleasing zitten intussen 59 fietsbrands.

Naar de toekomst toe verwacht de mobiliteitsprovider dat deze samenwerking nog zal intensifiëren. "Omdat de vraag naar fietsleasing hoog blijft. Wel is het zo dat de bestuurder ondertussen al veel kennis heeft opgebouwd rond de elektrische fiets en de speed

pedelecs. Hij is heel kritisch als het op kwaliteit aankomt. Ze rekenen op een kwalitatieve fiets voor hun woon-werkverkeer. Met De 'Deutsche gründlichkeit' van R&M zit de fietser stevig in het zadel. Hun kwaliteitseisen zijn hoog en ze zullen steeds een hoogwaardig product afleveren. Hierbij houden ze dan ook nog eens rekening met hun ecologische voetafdruk. Kortom, de waarden van R&M stroken met die van KBC Fietsleasing", besluit Els Collier.

Ons doel is om vóór 2025 de meest 'sustainable' leverancier te zijn in de tweewielerbranche.

Ron Opstal,
sales manager Benelux
Riese & Müller

Overheden voeren de forcing rond duurzaam woon-werkverkeer



© Vlaams Brabant

Het aantal fietsende pendelaars neemt gestaag toe. Kosten noch moeite worden gespaard om het duurzaam woon-werkverkeer te promoten. Heel wat overheden in ons land nemen hierin een voortrekkersrol op.

Onder de vlag van 'De Fietstest', 'Tous vélo-actifs' en 'The Bike Project' promoten respectievelijk de provincie Vlaams-Brabant, het Waals Gewest en het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (via Leefmilieu Brussel) de fiets als alternatieve vervoersmodus van en naar het werk en tijdens dienstverplaatsingen. De drie overheden zijn in deze opdrachtgever, vzw Velo (Vlaams-Brabant), vzw Pro Velo (Brussels Hoofdstedelijk Gewest) en La Cellule Mobilité de l'Union Wallonne

des Entreprises (Waals gewest) zijn opdrachthouders.

"De Fietstest richtte zich in eerste instantie tot bedrijven op het research-park in Haasrode", haalt Hans Floré, bestuurssecretaris bij de provincie Vlaams-Brabant, de herinnering op. "Bij de start in de zomer van 2016 was het zowel voor ons als voor vzw Velo verstandig ' dicht bij huis ' te beginnen, kwestie van ervaring op te bouwen en bijvoorbeeld snel te kunnen interveniëren bij een probleem. Zowat elk

project heeft immers te kampen met kinderziekten. Dat was met andere woorden een bewuste keuze. In het najaar zijn we dan naar industriezone Cargovil in Vilvoorde/Zemst getrokken, toen de Leuvense 'inloopfase' voorbij was. Aan het einde van het eerste jaar was de agenda voor het volgende jaar al volgeboekt." Ook The Bike Project in Brussel (2014^o) en Tous vélo-actifs in Wallonië (2012^o) kenden een vlotte start.

Ontzorgen

De interesse van bedrijven in het duurzaam woon-werkverkeer is groot, maar praktische uitdagingen houden hen geregeld tegen om de stap te zetten. De drie overheden zijn zich daar ten volle van bewust. "Daarom begeleiden we de deelnemers met advies (audit en actieplan), training, bewustwordingsactiviteiten en communicatiemateriaal", zegt Céline Froment, bezielster van het Waalse project Tous vélo-actifs. "Zo werken we een uitgebreid langetermijntraject uit voor bedrijven met meer dan 100 werknemers, waarvan er minstens 20% binnen een straal van 20 kilometer rond het werk wonen. Ze hebben een groot potentieel om de fiets te introduceren in hun mobiliteitsbeleid. Kleinere bedrijven, ondernemingen met een klein fietspotentieel of bedrijven die de promotie van de fiets niet zelf kunnen organiseren stellen we een beperkter pakket voor, Tous vélo-actifs START. Uiteindelijk zullen ze allemaal ambassadeurs zijn."

Testfietsen

Binnen het begeleidings-traject stellen De Fietstest en The Bike Project enkele weken kwalitatieve testfietsen (e-bikes, cargobikes, speed pedelecs,...) ter beschikking van de ondernemingen of organisaties. "Deze iets langere termijn is bijzonder nuttig omdat de werknemer zijn gewoontegedrag kan aanpassen. In deze is dat toch wel een belangrijk gegeven", zegt Steven Fagard, staf-medewerker mobiliteitsmanagement bij de provincie Vlaams-Brabant. De fietstest gaat hand in hand met enkele contactmomenten voor, tijdens en na het proefrijden. "Tijdens een voorafgaand gesprek willen we weten wat de deelnemers al doen voor de promotie van de fiets zoals de

beschikbaarheid van fietsenstallingen en douches op de bedrijfssite. Tijdens deze audit vragen we hen ook of er al dan niet een fietsvergoeding wordt toegekend aan de medewerkers", vertelt projectbeheerder Marine De Mey bij de Brusselse vzw Pro Velo. "Op basis van deze resultaten wordt een gepersonaliseerd actieplan voorgesteld in een werkgroep, waarin werknemers en werkgever zijn vertegenwoordigd."

Evaluatie en opvolging

Na afloop van de fietstest worden de deelnemers bevraagd over hun persoonlijke ervaringen en verwachtingen. "Meer dan 80% van hen zegt te willen blijven fietsen. Enkele maanden na de test zegt zelfs 30% de overstap naar de fiets te hebben gemaakt voor het woon-werkverkeer", zegt Marine.

In Vlaams-Brabant ligt dit cijfer in dezelfde lijn. "In vergelijking met andere mobiliteitscampagnes is dit dan ook een erg goed resultaat", vertelt Steven Fagard. De aanleg van fiets-snelwegen, de betere bereikbaarheid van sites met tewerkstelling, de financiële en fiscale stimuli voor werknemer en werkgever en de wijzigende mentaliteit maken dat meer mensen met de fiets pendelen naar hun werk. "En dat weerspiegelt zich ook in de stijgende tellingen die de provincie Vlaams-Brabant al jaren doet langs de fietsroutes", weet Hans Floré.

Beloning

In Vlaams-Brabant doen jaarlijks 600 werknemers de test. Met een vloot van een 75-tal fietsen kan de provincie

gemiddeld drie bedrijven per maand begeleiden. Bij vzw Pro Velo ligt de capaciteit van de gratis begeleiding op tien grote organisaties/bedrijven per jaar, voor de kleinere ondernemingen is er de facto geen limiet op het aantal inschrijvingen. 'Kijk, in 2012 vonden we een luisterend oor bij vijftien bedrijven. Momenteel zijn er dat 50 en de aanvragen komen nog altijd vlot binnen. Ondertussen heeft de Waalse regering het label 'vélo-actif' uitgereikt aan meer dan 20 partners. Daar zijn we best trots op", besluit Céline Froment.

Meer info

Vlaams Brabant:
www.fietstest.be

Brussels Hoofdstedelijk Gewest:
www.thebikeproject.brussels

Wallonië:
www.veloactif.be

**Tous
vélo
actifs!**



THE BIKE PROJECT
Cycle your change



BYD Seal-U

Naast de Dolphin stadsauto en de berline Seal lanceert BYD binnenkort een SUV met de naam Seal-U. Deze zal verkrijgbaar zijn met een 71,8 kWh batterij voor de Comfort-versie en een 87 kWh batterij voor de Design-versie, met een bereik van respectievelijk 420 en 500 km.

Citroën ë-C3

Citroën's kleine C3 stadsauto wordt begin 2024 vernieuwd met een volledig elektrische ë-C3 versie, met een actieradius van ongeveer 300 km. Deze Citroën ë-C3 is veel betaalbaarder (minder dan 25.000 euro) dan een e-208 of Corsa Electric.

Cupra Tavascan

Cupra's tweede 100% elektrische model, de Tavascan, wordt een grote, sportieve SUV coupé, een neefje van de VW ID.5. Instapper is de Endurance met 286 pk en een range van 550 km. De andere versie, de VZ met een range van 520 km en een vermogen van 340 pk, krijgt op de vooras een tweede motor, asynchroon. Deze wordt echter alleen bijgeschakeld als de elektronica dat nodig acht.

Fiat 600

Onder zijn SUV-lijnen is de Fiat 600 in feite de erfgenaam van de 500X en het neefje van de Jeep Avenger en Peugeot e-2008.

KIA EV9

De EV9 is een grote SUV met 7 zitplaatsen, is meer dan 5 meter lang en belooft premium te zijn dankzij de fraaie afwerking van het interieur. Hij heeft een reikwijdte van 541 km.

Hyundai Ioniq 7

Het toekomstige vlaggenschip van het merk, de Ioniq 7, wordt een grote SUV met 7 zitplaatsen. Verwacht wordt dat hij een autonomie van 500 km zal hebben.

Peugeot e-3008

De onlangs onthulde Peugeot 3008 zal ook een elektrische fastback SUV versie aan zijn catalogus toevoegen. Er komen drie versies met 210, 230 of 320 pk. Deze laatste heeft een rijbereik van 700 km dankzij een 98 kWh single motor.

Polestar 4

Met een geclaimde actieradius van 600 km wordt de Polestar 4 het derde 100% elektrische model in het gamma, in de vorm van een elegante berline met een vermogen tot 544 pk. Opvallend is dat deze berline geen achterraut heeft. De indicatieprijs is 60.000 euro.

Porsche Macan EV

De Porsche Macan EV, een sportieve compacte SUV, biedt een rijbereik van 450 km en een oplaadtijd van slechts 30 minuten, met behoud van de onderscheidende kenmerken voor de modellen in het Porsche-gamma.

Renault Scenic E-Tech

De nieuwe Scenic wordt een SUV en wordt volledig elektrisch. Hij blijft trouw aan zijn concept als gezinswagen en is uitgerust met een 87 kWh batterij die hem een rijbereik van 600 km geeft.

smart #3

Als symbool van de heropleving van smart krijgt de #1 binnenkort een grote zus in de vorm van een SUV coupé, de #3. Deze zal niet alleen groter zijn, maar ook een iets grotere actieradius van ongeveer 440 km bieden.

Volvo EX30

De EX30, het kleine broertje van de EX90, is een compacte SUV met 272 pk voor 35.000 euro. De krachtigere Twin Motor Performance accelereert in 3,6 seconden naar 100 km/u. en zal hiermee de snelste Volvo ooit worden.

De nieuwe Volkswagen ID.7: De toekomst van elektrisch rijden is hier



De elektrische revolutie is in volle gang en Volkswagen plaatst zichzelf stevig in de kopgroep met de introductie van de ID.7. Met een uitgebreid rijbereik, geavanceerde technologieën en een design dat zowel elegant als functioneel is, belooft de ID.7 de toekomst van elektrisch rijden te definiëren.

Volkswagen blijft de weg van innovatie bewandelen met de lancering van de ID.7, een wagen specifiek ontworpen voor lange ritten die een indrukwekkend bereik van maar liefst 700 km belooft. Er zullen twee batterijversies beschikbaar zijn: de ID.7 Pro, uitgerust met een 77 kWh batterij en een DC-oplaadcapaciteit van 170 kW, en de ID.7 Pro S, die later op de markt komt en voorzien is van Volkswagen's nieuwste 86 kWh batterij. Deze krachtige Pro S-versie staat centraal in deze evolutie.

Volkswagen's ambitie wordt hiermee duidelijk: tegen 2030 wil het merk dat bijna 80% van hun in Europa verkochte auto's volledig elektrisch is. Het merk zet niet alleen in op elektrificatie, maar ook op het handhaven van kwaliteit en prestaties in hun elektrische voertuigen.

Geavanceerde technologie en design

Achter het bijna vijf meter lange koetswerk van de ID.7 schuilt een efficiënt aandrijfsysteem van de nieuwe generatie, met vermogens tot 210 kW (286 pk). Maar het is niet alleen de kracht die indruk maakt. De ID.7 is de eerste Volkswagen die standaard is uitgerust met een head-updisplay met augmented reality.

Dit, samen met het intuïtieve infotainmentsysteem van de nieuwste generatie, zorgt voor een rijervaring die zowel plezierig als futuristisch is.

Elegante verfijning, superieur comfort

De ID.7 doet niet alleen hoofden draaien dankzij zijn prestaties en technologie; hij biedt ook een grote mate van luxe en comfort. Van het slimme panoramadak tot de nieuw ontworpen voorstoelen met adaptief temperatuurbeheer, elke rit in de ID.7 belooft een ervaring van pure verwennerij te zijn. En met het Harman Kardon-audiosysteem van 700W, is elke rit ook een muzikaal genot.

De Volkswagen ID.7 is niet zomaar een nieuwe toevoeging aan de elektrische automarkt. Het is een statement, een belofte van wat er nog gaat komen. Met zijn geavanceerde technologie, indrukwekkend rijbereik en luxueuze comfort, is de ID.7 de belichaming van wat elektrisch rijden in de toekomst zal zijn.

De nieuwe ID.7 is nú reeds bestelbaar. Ontdek hem hier!
www.volkswagen.be/nl/modellen/id7.html



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 herstellende. 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.

Book online carglass.be


CARGLASS®