



Fleet & Lease

Net iets sneller in zakelijke mobiliteit

**“Keuze voor leaseauto
moet soms schuren”**



18

Hoppenbrouwers (1.275 voertuigen) over op EV. Als ieder extra kilootje telt...

20

Hoe elektrisch rijden zich als olievlek verspreidt binnen PostNL

24

De 'recovery' van een vermiste VW Caddy uit 2022...

ABS Autoherstel

Eind goed. Al goed.

Natuurlijk willen we dat alles voor autoschadeherstel goed is geregeld voor onze klanten. Maar ook voor onze opdrachtgevers. Met meer dan 80 vestigingen in Nederland zorgen wij iedere dag voor de beste service en kwaliteit.



- ✓ Klanten beoordelen ons met een 9
- ✓ Altijd een vestiging in de buurt
- ✓ Universeel en merk-erkend schadeherstel

Vertrouwd, vakkundig en snel



absautoherstel.nl

Operationele ‘uitdagingen’

Gedragswetenschappers, psychologen, mobiliteitsdeskundigen van diverse pluimage en achtergronden... het komt standaard allemaal voorbij tijdens de productie van een nieuwe Fleet & Lease. Hun input wordt uiteraard gewaardeerd. Niets beter dan met een analytische blik het ‘grotere’ plaatje te schetsen voor een branche in transitie. Ze durven pijnpunten te benoemen, schetsen op basis van hun deskundigheid de uitdagingen voor een bedrijf of sector. Maar stiekem gezegd vind ik het nog leuker om bij bedrijven zelf over de vloer te komen – en dan het liefst bij fleetowners die, zeg maar, met hun poten in de modder staan. Want, mooi natuurlijk als de baas 50 procent CO2-reductie wil tegen 2025. Of als het management het besluit neemt alleen nog maar EV's te willen laten instromen. Niemand is daarop tegen, duurzaamheid wordt breed gedragen. Maar tegelijkertijd moet de monteur natuurlijk wel zijn werk kunnen blijven doen. Moeten er pakketten worden afgeleverd. Moeten er dezelfde aantallen afspraken per dag kunnen worden gemaakt. Bij dat alles stuit je ontegenzeggelijk op operationele ‘uitdagingen’, om het maar zo te zeggen. Blijkt het vertrouwen in de plaatselijk laadpaal te optimistisch, wordt de bestelbus net te zwaar met de bestaande inrichting, blijkt de route net te lang,

stijgt het aantal eenzijdige ongelukken schrikbarend. Fleet & Lease gaat dit hele jaar dergelijke ‘klantervaringen’ bundelen. Opdat we kunnen leren van opgedane kennis... en fouten.

Abonneer u vooral ook op onze wekelijkse nieuwsbrief op www.TrendsAutoleasing.nl om volledig bij te blijven van alle ontwikkelingen!

Bart Luteijn, hoofdredacteur Fleet & Lease en TrendsAutoleasing.nl



Erik Nooij



Bart Luteijn

Colofon

Fleet & Lease en TrendsAutoleasing.nl zijn uitgaves van Trends Automotive Media

p/a Van Leeuwenhoeklaan 7,
4708 BC Roosendaal, Nederland

E: erik@trendsautoleasing.nl

IBAN: NL49ABNA0108544036

BIC: ABNANL2A

BTW. nr.: NL863591073B01

KvK nr. : 85339970

I: www.trendsautoleasing.nl

Uitgever

Bart Luteijn

Managing Director/Co-Owner

Erik Nooij

Senior advisor

Ferdinand J. Oldemaat

Redactie

Erwin Gevers, Jacques Koch,
Drs. Monique Mulder en
Albert-Jan Cornelissen.

Vormgeving

André Heefkamp & Alana Meijerman
Reclamemakers.nl

Fotograaf

Martijn Dobbelssteen

Informatie over advertentietarieven

erik@trendsautoleasing.nl

Druk

Veldhuis Media

Verspreiding

PostNL

GREAT ON PAPER. EVEN BETTER ON THE ROAD.

De XPENG P7 combineert vloeiende lijnen met intuïtieve assistentiefuncties voor comfort en veiligheid. Maak geen compromissen op uitrusting en kies voor een bereik tot 576 km.

XPENG P7 vanaf € 49.990.



XPENG P7 – LEASE VANAF €619* PER MAAND

*XPENG Lease (zakelijk, 60 maanden, 10.000 km/jaar)



In dit nummer!

In dit nummer!



Uitgelicht

- 12** **"De toekomst van schadeherstel ziet er zonnig uit"**
ABS bestaat 25 jaar: alleen kunnen we weinig, samen veel
- 15** **Road Safety Dag in het teken van Rethink Mobility**
Chaos tijdens spits is onhoudbaar!
- 16** **EV-transitie: van moeten naar willen**
Webfleet faciliteert en versnelt de transitie van traditionele fleets
- 26** **De zoektocht naar de garage van de toekomst...**
KwikFit-model past goed bij e-mobility
- 32** **Ook kleinere fleetowners gebaat met bandenbeleid**
4Fleet: bandenspecialisme wordt belangrijk bij EV's
- 34** **Shortlease. Het nieuwe leasen?**
VWP shortlease vanaf de tekentafel ontworpen voor shortlease
- 36** **Zakelijke deelauto wordt anno 2023 breed gedragen**
Deelplatform WeGo groeit in binnen- en buitenland
- 38** **De registratieplicht staat in de startblokken.**
Hoe startklaar bent u? DriveTag: "Ultieme hulp bij kilometerregistratie en verduurzaming"

En verder

- 07** **ALD: levertijden vanaf Q3 op 'normaal' niveau**
- 07** **EV-verkoop en leaseregistratie plussen verder**
- 08** **Inflatie boost fietsen naar het werk**
- 11** **Oproep aan CEO's: Durf het aan om de keuze voor de auto te laten schuren**
- 18** **Bott helpt Hoppenbrouwers bij overstap naar EV**
- 20** **EV verspreidt zich als olievlek bij PostNL**
- 22** **Shanghai Motorshow: glimmende showroom met veel high tech**
- 24** **Fidron en de opsporing van een VW Caddy**
- 29** **ARN: Historisch laag aantal sloopauto's in 2022**
- 41** **Column: Lange relaties...**

Van leaseauto naar mobiliteitsbudget: verken de mogelijkheden!

Een leaseauto kost de werkgever anno 2023 veel geld, mede door stijgende brandstofprijzen en sterk fluctuerende leasekosten. Daarnaast is er de administratie en organisatie van het leasepark... Greenwheels komt met een whitepaper (met stappenplan) over de transitie van leaseauto naar mobiliteitsbudget. Niet alleen goedkoper, maar ook passend in deze tijden van 'andere vervoerswensen'.



Wat die kosten betreft, een leaseauto kost een organisatie zo'n 18.000 euro per werknemer per jaar, stelt Greenwheels. Dat bedrag is gebaseerd op de uitkomsten van de Nationale Benchmark Zakelijke Mobiliteit. Het moge duidelijk zijn dat ten opzichte van ander vervoer de leaseauto voor de werkgever de meest kostbare optie is. Mede door het privégebruik van de leaseauto en stijgende brandstofprijzen. Ook kunnen leasekosten sterk fluctueren. Daarnaast gaan er op jaarbasis veel uren zitten in de administratie en organisatie van een leasepark en is tijd ook geld. Het lang vastzitten aan leasecontracten is misschien nog wel een groter nadeel.

"Veel bedrijven zijn ooit begonnen met leaseauto's, omdat het er gewoon bij hoorde", stelt Donny Semeleer, Product Manager B2B. "Het kan daarom wat vreemd aanvoelen om af te stappen van een leasewagenpark. Terwijl er juist veel voordelen zitten aan de overstap naar een mobiliteitsbudget. Want niet alleen het werk verandert,

ook het leven van een werknemer: verhuizen, krijgen van kinderen, uithuisgaande kinderen of een andere baan. Daarbij passen ook andere vervoerswensen." Semeleer ziet vanuit zakelijke aanbieders van mobiliteitskaarten en mobiliteitsoplossingen momenteel een sterk groeiende interesse voor deelauto-oplossingen voor invulling van zakelijke reisbehoeften. Eén van de grootste en bekendste aanbieders van mobiliteitskaarten is NS Business Card, gevolgd door Shuttel. Laatstgenoemde biedt als één van de weinige spelers de optie om vanuit een mobiliteitsbudget te splitsen tussen zakelijk vervoer en privéreizen. Ook Reisbalans (voorheen Workway) is het waard genoemd te worden. Andere aanbieders zijn Moves, Gaiyo (die recentelijk Mobility mixx heeft overgenomen), Figo en de Mobiliteitsmanager. Bij al deze partijen kan worden gekozen voor Greenwheels-deelauto's.

Maar een leaseauto wegdoen is een grote stap, erkent ook Semeleer. Toch benadrukt hij dat afscheid nemen van leaseauto's veel oplevert, zowel voor de organisatie als de medewerkers. "Men werkt vaker digitaal, reist meer met fiets of openbaar vervoer en gebruikt alleen de auto wanneer dat echt nodig is. Dat levert een enorme milieuwinst op, is financieel aantrekkelijk en zorgt voor tevreden personeel." Maar hoe maak je een succesvolle transitie van leaseauto's naar een mobiliteitsbudget binnen je bedrijf? Daarover gaat de whitepaper. Waarbij het mobiliteitsbudget in combinatie met een mobiliteitskaart uitgangspunt is. Iedere werknemer kan zo naar wens een eigen pakket met woon-werkverkeer en zakelijk reizen samenstellen, zonder dat daar veel administratieve rompslomp bij komt kijken. Semeleer: "Feitelijk is het aanbieden van een leasebudget of juist een kilometervergoeding ook een vorm van een mobiliteitsbudget. Deze vormen zijn echter statisch en bieden niet de mogelijkheid van het combineren van vervoer. Keuzevrijheid op het gebied van mobiliteit leidt tot een hogere medewerkerstevredenheid en is financieel voordeliger."

Vraag de whitepaper aan via de TrendsInAutoleasing.nl/spotlights

EV-verkoop en leaseregistratie plussen verder

Het gaat erg goed met de registratie van nieuwe EV's, meldt AUMACON. De verkoop dit jaar is verdubbeld. Ook de leasemarkt blijft verder plussen in mei: er kwamen bijna 55 procent meer bij ten opzichte van mei 2022.

Wat betreft de EV's: in de eerst 5 maanden van dit jaar zijn inmiddels al 44.4003 nieuwe EV's afgeleverd, goed voor een marktaandeel van 27,6% van de totaalverkoop in ons land. In 2022 was (met 22.191 registraties) in dezelfde periode het EV-aandeel nog maar 17,9%. Volgens AUMACON is deze ontwikkeling deels toe te schrijven aan de gunstige EV-subsidie voor particulieren, maar ook de verlate uitleveringen van (in 2022 bestelde) auto's speelt een rol.

Dan de leasemarkt: vorige maand werden in ons land – volgens cijfers van VWE – 18.332 nieuwe leaseauto's afgeleverd, 54,9% meer dan in mei 2022. Cumulatief bedraagt de toename van het aantal nieuwe leaseauto's dit jaar nu 31,8%. Volkswagen bezet na 5 maanden de eerste plaats met een marktaandeel van 11%. Kia (9,8%) en Peugeot (7,8%) maken het podium compleet. De Kia Picanto is – evenals in april – ook in mei de populairste leaseauto, voor de Volvo XC40 en Volkswagen ID.4.

In de autoverkoop cijfers tenslotte valt op dat de nieuwe merken oprukken. In de merken top-50 staan dit jaar liefst 5 nieuwe merken, waarvan BYD vooralsnog het meest succesvol is. Na 5 maanden loopt de markt nu 30% voor op 2022. De jongste AUMACON-prognose gaat uit van een jaartotaal van 365 duizend stuks in 2023, een verwachte toename van 17% ten opzichte van 2022. Ook hier staat Volkswagen na 5 maanden aan top van de ranglijst met een marktaandeel van 11,5%, Kia is tweede (10,7%), Toyota en Peugeot beide derde met 7,6%.



De Kia Picanto is – evenals in april – ook in mei de populairste leaseauto

ALD: levertijden vanaf Q3 op 'normaal' niveau

Autofabrikanten krijgen hun productieproblemen steeds beter onder controle waardoor levertijden teruglopen, meldt ALD Automotive. Hoewel de verschillen groot zijn, moet de situatie vanaf Q3 weer enigszins normaal worden. Maar een nieuwe spelbreker dient zich aan...

Door logistieke problemen, een tekort aan onderdelen en het wereldwijde chiptekort bleven de levertijden de afgelopen 3 jaar onverminderd lang. Dit werd nog eens verergerd door de coronapandemie. Ook de oorlog in Oekraïne speelde een rol bij het tekort aan auto-onderdelen. Maar de achterstanden nemen inmiddels gestaag af, ziet ALD Automotive. Hoewel dit bij sommige merken en modellen sneller gaat dan bij andere. En er zijn nog steeds factoren die de levertijd van een nieuwe auto kunnen beïnvloeden, zoals specifieke opties of configuraties van een auto die langer duren om te produceren en een beperkte beschikbaarheid van specifieke modellen en uitvoeringen.



De VW ID.3 had een levertijd van ruim een jaar

De grote vraag naar EV-modellen zorgt ervoor dat wachttijden gemiddeld een half jaar tot driekwart jaar zijn. De branche ziet hier wel lichtpuntjes omdat het tekort aan onderdelen dat in de corona-periode is ontstaan zich lijkt op te lossen, en dit komt productieprocessen – en snelheid uiteraard ten goede.

Euro 7-norm

Maar een ander potentiële 'vertrager' dient zich aan: de Euro 7-norm. De nieuwe milieunorm die bedoeld is om de uitstoot van voertuigen verder te verminderen voordat we met zijn allen elektrisch gaan rijden. Volkswagen trok onlangs aan de noodklok omdat zij hun motoren mogelijk niet snel genoeg kunnen aanpassen naar deze nieuwe norm. Dit zou dus op den duur ook weer leiden tot productiestops van verschillende modellen, en daarmee langere levertijden. Op dit moment (mei 2023) is de Euro 7-norm dan ook nog niet definitief vastgesteld. Het zou medio 2025 moeten worden ingevoerd, maar zeker is dat dus nog niet.

Van Mossel start met het faciliteren van laadoplossingen

Van Mossel Automotive Group heeft een nieuw bedrijfsonderdeel opgericht: Van Mossel Energie. Het moet zowel particuliere als zakelijke rijders volledig ontzorgen wat betreft laadinfrastructuur. Ofwel, een alles onder één dak aanbieding.



Met de toevoeging van het nieuwe bedrijfsonderdeel kan de klant voortaan voor alles rondom elektrisch rijden bij Van Mossel terecht. Van de aanschaf van een elektrische of plug-in hybride auto, tot een laadpaal op een particuliere oprit of laadoplossingen voor zakelijke rijders en alles wat daarmee te maken heeft. De opzet van het nieuwe bedrijfsonderdeel Van Mossel Energie is een logische stap, vindt Joep Hazeu, manager Van Mossel Energie. “We informeren de klant over alles wat met een laadoplossing te maken heeft. Met onze landelijke dekking en transparantie in het hele proces maken wij graag het verschil voor de klant. Vanuit de fysieke showrooms, de zakelijke buitendienst en Van Mossel leasebedrijven wordt de klant gedurende het gehele traject begeleid. De virtuele showroom biedt met de online keuzehulp op de website de klant de mogelijkheid om tot een geschikte laadoplossing te komen. We zijn zeer verheugd dat we nu ook de ontbrekende schakel in het faciliteren van laadinfrastructuur en -oplossingen kunnen bieden.”

Inflatie boost fietsen naar het werk

Vitaliteit was altijd de belangrijkste reden voor forensen om de fiets te pakken. Maar anno 2023 wordt het gedaan uit kostenoverweging. Het aantal fietsende forensen is ook iets gestegen. Toch blijft de auto bij 53% nog het populairst, bijna de helft van de werknemers heeft ook geen fietsregeling via de werkgever.

Het een en ander blijkt uit onderzoek van ALD Automotive onder 1.100 Nederlanders naar de motivatie en het gebruik van de fiets voor woon-werkverkeer. Vorig jaar gaf 44 procent aan de fiets regelmatig voor woon-werkverkeer te gebruiken. Dat is nu 46 procent. Een niet significant groei, aldus ALD. Ten opzichte van vorig jaar is er ook een lichte stijging te zien in het aantal werkenden dat vaak (3 tot 4 keer per week) op de fiets stapt. Dat was 11 procent, nu 13 procent. Op de werkzame beroepsbevolking* is dat een stijging van 197.000 mensen.

Opmerkelijk is dat kostenoverweging sinds dit jaar een belangrijke rol speelt. 28 procent gebruikt de fiets of e-bike omdat het goedkoper is dan de auto, ten opzichte van 21 procent in 2022. Vier op de tien werkende Nederlanders geeft aan dat hogere kosten door inflatie momenteel ervoor zorgen dat zij bewuster mobiliteitskeuzes maken. Met als gevolg dat zij vaker de auto laten staan. Voor een kwart van de groep werkenden zorgt het er ook voor dat zij hierdoor vaker op de fiets naar het werk reizen.

Bijna de helft van de professionals vindt de nieuwe fiscale wijzigingen waarmee het makkelijker wordt om de fiets met de auto te combineren voor woon-werkverkeer een

mooie stimulans om vaker te fietsen. Lonneke van der Horst, Marketing & Strategy Director ALD Automotive: “Vier jaar geleden stimuleerde nog maar 18 procent van de werkgevers de fiets voor woon-werkverkeer. Inmiddels heeft een derde van de werknemers een fietsregeling via het werk, een hele mooie ontwikkeling die wij bevestigd zien in de gesprekken die wij met klanten hebben. In de combinatie (elektrische) fiets en auto van de zaak, ziet ALD Automotive veel potentie om weekend Nederland nog meer op de fiets te krijgen. Maar liefst 79 procent vindt een fiets van de zaak een hele mooie secundaire arbeidsvoorwaarde”. De overheids campagne die afgelopen mei is gestart – die zich ook op werkgevers richt – vindt ALD Automotive een goed initiatief. Want, volgens Van der Horst, is er nog best veel onduidelijkheid over de mogelijkheden van fietsregelingen. “Daar komt langzamerhand verbetering in. Een campagne van de overheid draagt daar natuurlijk in positieve zin aan bij.”



Fynch Mobility ontvangt subsidie van Provincie Utrecht

Fynch Mobility heeft een REACT-EU Subsidie van de Provincie Utrecht ontvangen om haar Cloud Mobility Platform verder op te schalen. De beoordelingscommissie was met name onder de indruk van de potentiële invloed van deze aanpak op het gedrag van reizigers.

De beoordelingscommissie was met name onder de indruk van de potentiële invloed van de aanpak van Fynch Mobility, meldt het bedrijf. Die aanpak bestaat uit een combinatie van belonen en gemak. De Fynch app, die centraal staat in het platform, belooft medewerkers voor duurzame en actieve mobiliteitskeuzes en haalt de administratieve frictie uit het declaratieproces van ritten en thuiswerkdagen. De app is slim en herkent zelfstandig of de gebruiker loopt, fietst, met het OV of met de auto reist. Het beloningsprogramma van Fynch bestaat uit de eigen Fynch Coins en kan worden uitgebreid met variabele kilometervergoedingen. De medewerker ontvangt dan bijvoorbeeld een hogere kilometervergoeding voor fietsen en ritten met een elektrische auto. Fynch stelt de mobiliteitsvergoedingen van de klant in en berekent maandelijks de hoogte van de reis- en thuiswerkvergoeding waarna deze direct verwerkt wordt in salarissysteem van de werkgever.

Bij de ontwikkeling van het Fynch Platform staat de business case voor de werkgever centraal, benadrukt Joris Smulders, CEO van Fynch. "CO2-uitstoot reductie en gedragsverandering zijn veel gehoorde gespreksonderwerpen in de Nederlandse bestuurskamers, echter zonder goede business case blijft de hand op de knip. Dat is de reden dat wij over de as van de reiskostenvergoeding de uitstoot terugdringen. Regelmatig hebben bedrijven een ouderwets en tijdsintensief declaratieproces en ontbreken de prikkels die zorgen voor duurzamer gedrag. Daar zit de business case voor Fynch."

Mobiliteit zorgt voor 27% van de CO2 uitstoot in Nederland, ruim de helft hiervan komt voor rekening van werkgevers. "Als we blijven doen wat we altijd deden, krijg je wat je altijd kreeg. Een verandering van gedrag is cruciaal om de doelstelling uit het Klimaatakkoord te halen en Fynch heeft daar, op basis van wetenschappelijke principes (OBM), een bewezen effectieve aanpak voor ontwikkeld", aldus Smulders.



ALD Automotive rond overname LeasePlan af

Na ruim een jaar is de overname van LeasePlan door ALD Automotive vandaag officieel afgerond. Volgens de, inmiddels ex-CEO van LeasePlan, Tex Gunning, is er een van de meest opwindende mobiliteitsbedrijven ter wereld ontstaan.

Door de overname is een leasemaatschappij ontstaan actief in 59 landen met een totale vloot van 3,3 miljoen voertuigen. Societe Generale blijft de meerderheidsaandeelhouder. Voor LeasePlan werd zo'n 4.8 miljard euro neergeteld. Vanaf vandaag worden de resultaten van LeasePlan geconsolideerd in de jaarrekening van ALD. Een



nieuwe naam van de leasemaatschappij wordt later dit jaar bekend gemaakt. Volgens Tex Gunning staat het bedrijf op 'pole position' als het gaat om de verwachte, snelle groei van leasing en abonnementsmodellen van duurzame voertuigen. "Waarbij het bedrijf overstapt van een analoge naar een digitale bedrijfsmodel, met digitale services en een bijbehorende prijs."

Overigens zal Gunning als LeasePlan-CEO afscheid nemen. ALD's CEO Tim Albertsen zal de scepter zwaaien over de groep. In het nieuwe managementteam komt ook Berno Kleinherenbrink terug. Hij was CCO van LeasePlan. De algemeen directeur van ALD Automotive in Nederland, Jeroen Kruisweg, wordt Group Regional Director, verantwoordelijk voor de landen België, Denemarken, India, Ierland, Finland, Luxemburg, Maleisië, Noorwegen, Zweden en Thailand. CEO Tim Albertsen heeft het over een historische dag voor ALD en LeasePlan. "Het markeert het begin van een nieuw tijdperk in mobiliteit. We zijn goed gepositioneerd om de enorme groeimogelijkheden van de sector te benutten. We willen daarbij de energietransitie leiden door middel van innovatieve oplossingen, waaronder digitale platformen. Maar ook om grootschalige acceptatie van duurzame mobiliteit aan te moedigen, of het nu gaat om voertuigen met een lage uitstoot of multi-mobiliteitsoplossingen."



Tijden veranderen...

50 Jaar geleden was KwikFit de eerste fastfitter: een garagebedrijf, georganiseerd als een fastfoodrestaurant. Je kwam binnen en kreeg een heldere prijsopgave. Binnen een uur was je auto gerepareerd en reed je weer weg. De auto's van nu zijn niet de auto's van toen. De techniek verandert razendsnel en elektrische aandrijving verdringt de brandstofmotoren. Het verandert ons vak continu, maar niet onze service. Ruim 56 duizend klanten beoordelen ons gemiddeld met een **8,8**. Zij weten dat je voor een heldere prijsopgave en snelle reparatie bij KwikFit moet zijn. Onze snelheid en service uitproberen? Plan nu jouw pitstop op **kwikfit.nl**.

Reint Jan Renes roept CEO's op:

“Durf het aan om de keuze voor de auto te laten schuren”

Wil je mensen duurzamer laten reizen, dan moet je meer doen dan mensen verleiden. Je moet ook sturen, handhaven en controleren. En: zelf het goede voorbeeld geven. Met die oproep aan bestuurders zette gedragswetenschapper Reint Jan Renes het CEO-event van Anders Reizen op scherp.

Krapte op de arbeidsmarkt, piekbelasting in het verkeer, een overspannen energienet, stikstof, klimaat: Nederland raakt overbelast. Ons mobiliteitssysteem speelt daarin een belangrijke rol. Niet alleen als onderdeel van het probleem, maar ook als één van de oplossingen. Wat kunnen bestuurders doen, nu Nederland steeds verder vastloopt? Die vraag stond centraal tijdens het laatste CEO-event van Anders Reizen, waarbij CEO's van grote Nederlandse werknemers samenkwamen om versneld hun mobiliteit te verduurzamen. Om de dialoog te voeren vroegen we verschillende experts om bestuurders aan te spreken op hun rol in het verduurzamen van mobiliteit. Eén van die experts is Reint Jan Renes, gedragswetenschapper Duurzame Stad (HvA).

Verleiden is niet genoeg

Renes ziet dat er nu veel aandacht gaat naar vragen als: hoe kunnen we mensen verleiden, hoe kunnen we het leuker maken? Volgens hem is dat niet genoeg: “Mensen snappen echt wel dat het beter is om de fiets of het openbaar vervoer te nemen. Maar zolang de auto nog steeds de allergemakkelijkste keuze is, dan blijven mensen voor die auto kiezen. Je moet het aandurven om van datgene wat we níet willen daadwerkelijk te zeggen: dan gaan we dat gewoon moeilijker maken. Laat de keuze voor de auto maar meer schuren.” Zorg daarom voor duidelijk beleid en vertaal dat naar een concrete aanpak en maatregelen, drukt Renes bestuurders op het hart. Doe je dat niet, dan blijft het papieren beleid. “Dit soort vraagstukken zijn complex en de verandering gaat niet vanzelf. Het is echt nodig dat we managen, sturen, handhaven en controleren – net als bij andere vraagstukken. Zo kunnen mensen er niet omheen en is het niet vrijblijvend.”

Concreet kan dat betekenen dat je parkeerplaatsen weghaalt, of dat je als leidinggevende zelf minder vaak met de auto gaat. “Dan wordt het voor andere mensen ook wat minder makkelijk of vanzelfsprekend om de auto te pakken.”

Leading by example

Renes roept bestuurders op om het goede voorbeeld te geven. “Als CEO heb je invloed. Als de mensen die zichtbaar zijn en het invloed hebben niet het goede voorbeeld laten zien, dan is dat een ongelooflijk goed excuus om het zelf ook

niet te doen. Dus het zijn juist deze mensen die door leading by example moeten laten zien dat het ook kan.” Mensen hebben behoefte aan een positief wenkend perspectief: waar doen we het voor? “En als we veranderen, wat levert dat dan op?”, aldus Renes. “Maar we moeten ook oppassen we niet alleen maar naar het positieve verhaal kijken. Want veranderen betekent ook dat het schuurt, dat we tegen dingen aanlopen die moeilijk zijn. Op die momenten moet je als bestuurder of als leidinggevende stevig blijven staan en zeggen: dit is echt belangrijk, en daarom gaan we dit tóch doen.”

Tijdens het CEO-event wisselden bestuurders ideeën uit om zakelijke mobiliteit en woon-werkverkeer versneld te verduurzamen. Van het delen van laadinfrastructuur, kantoren en wagenparken tot het realiseren van mobiliteitshubs. En van het niet meer standaard aanbieden van de arbeidsvoorwaardelijke leaseauto tot sturend beleid dat van ov en fiets de nieuwe standaard maakt. De komende periode gebruiken we om deze ideeën verder uit te werken. En om de vele kansen die er zijn op het gebied van duurzame mobiliteit aan elkaar te koppelen. Steeds met één doel voor ogen: de helft minder CO₂-uitstoot in 2030, ten opzichte van 2016. Naast Reint Jan Renes vroegen we ook Carlo van de Weijer (directeur Smart Mobility, TU Eindhoven) om bestuurders aan te spreken op hun rol.



Gedragswetenschapper Reint Jan Renes





ABS bestaat 25 jaar: Alleen kunnen we weinig, samen kunnen we veel

“De toekomst van schadeherstel ziet er zonnig uit”

ABS Autoherstel werd op 26 oktober 1998 opgericht en twee jaar later was het met 125 leden al de grootste autoschadeherstelketen van Nederland. Afgelopen 1 juni werd het 25-jarige bestaan gevierd. Er werd teruggeblikt maar vooral ook vooruit gekeken. Want de schadeherstelbranche staat voor nogal wat uitdagingen. Het netwerk is zich aan het aanpassen, nieuwe samenwerkingsvormen ontvouwen zich. Waarbij keynote spreker Carlo van de Weijer, directeur SMART Mobility aan de TU Eindhoven, de aanwezige schadeherstellers een hart onder de riem stak: “De toekomst van schadeherstel ziet er zonnig uit.”

De grote disruptor in de schadeherstelsector is zonde twijfel de elektrische auto. Treffend in beeld gebracht door ABS CCO Edward Reinderts die het publiek een foto toonde van een soort ‘zwembadhaak’ waarmee de badmeester vroeger lessende kinderen het water uit kon trekken als het mis dreigde te gaan. Alleen in dit geval was de haak niet

voor zwemlessen bedoeld, maar voor het personeel van een schadeherstelbedrijf dat aan een elektrische auto werkt. Mocht het daar mis gaan – bedenkt menig ev inmiddels werkt op 800 volt! – kan een collega hem met de haak van de auto trekken zonder zelf onder stroom te komen staan. De haak hangt nu standaard op alle de ABS-vestigingen.

Het was voor velen in de zaal in ieder geval een eyeopener. Niet zozeer bij de schadeherstellers zelf – die weten ervan – maar vooral voor de aanwezige leasemaatschappijen, verzekeraars en fleetowners; de klanten dus van ABS. Dat de EV ook invloed heeft op hun business, moge duidelijk zijn. Al is het alleen omdat zij de oplopende rekeningen betalen van het herstel aan EV's. Dagvoorzitter Roelof Hemmen refereerde naar een analyse van ABS-data waaruit blijkt dat het aantal eenzijdige ongelukken met een EV liefst 50 procent hoger ligt dan van conventionele voertuigen. Maar ook: onderdelen van EV's zijn duurder – als er al aan te komen is. Dat laatste geldt ook voor de technische

informatie, nodig voor het herstel. “Met name voor de nieuwe elektrische merken is die fabrieksinformatie soms helemaal niet voorhanden. En dealers zijn er niet. Terwijl die auto zodra die op de markt komt, bij wijze van spreken de dag erna al in de werkplaats staan”, aldus Stolk.



Huisarts

CEO Nico Stolk en de CCO van ABS Autoherstel, Edward Reinderts, konden tijdens het event reageren op enkele stellingen ingebracht door de dagvoorzitter. Onder andere of op alle ABS-vestigingen alle kennis van alle voertuigen aanwezig moet zijn? Of dat überhaupt houdbaar is? Kies je voor de dichtstbijzijnde vestiging of een vestiging die aansluit bij je wensen? De vraag stellen is hem antwoorden. Reinderts maakte de vergelijking met de rol van de huisarts. “Die maakt gebruik van meerdere specialisten in zijn netwerk. Via DiGiD weten ze wat de dekking en voorwaarden zijn. Eerstelijns- en tweedelijnszorg werken daarbij naadloos samen. Het zou mooi zijn als we een dergelijk model zouden hebben. Dat op basis van een kenteken de dekking en eventueel schadehistorie al naar boven komt. Vervolgens kan je met behulp van AI al een eerste diagnose stellen op basis van foto's en eerste gegevens. En van daaruit kijken welke specialist je nodig hebt.”

Reinderts benadrukt dat dit sturen al enigszins gebeurt, bijvoorbeeld op merkniveau. Maar het kan inderdaad beter; de betreffende schadehersteller is dan als een piloot die overzicht houdt en verantwoordelijk blijft. “Alleen kunnen we weinig, samen kunnen we veel”, aldus Stolk.

Prijsbeleid

Duurzaamheid, ketencertificering, totaalherstel, kwaliteit, standaarden... het kwam allemaal voorbij die middag. En

het ging natuurlijk ook over de kosten en het prijsbeleid. Dit laatste is nodig aan herziening toe. Reinderts haalt het voorbeeld aan van die nieuwe elektrische Aziatische merken. Bij gebrek aan goede fabrieksdata, moet de auto worden gekocht om vervolgens uit elkaar te worden gehaald om erachter te komen hoe die in elkaar zit geschroefd. Dat is verantwoordelijkheid nemen, benadrukt Reinderts. “Maar hoe beprijst je dat vervolgens? Dat lukt niet volgens de traditionele methode.” Ook Stolk ziet de nodige uitdagingen en merkt vooral op dat de technische ontwikkelingen allemaal razendsnel gaan. “Van 12 naar 800 volt, van 0 naar 100 sensoren in een auto, van een enkele bar druk naar 700 bar, van autonoom rijden level 0 naar 4. Het komt allemaal op onze werkplaats. En het is allemaal binnen 1 generatie gebeurd! Zie dan maar eens het personeel gelijke tred te laten houden. Ook daarin moeten we een antwoord zien te vinden.”

Innovatie zal een belangrijk onderdeel worden om de uitdagingen het hoofd te bieden. Van de eerder genoemde inzet van AI tot het op afstand spuiten van auto's. En als verzekeraars niet meteen strooien met vervangende auto's maar bijvoorbeeld een fiets aanbieden, kan er op het vlak van duurzaamheid ook vooruitgang worden geboekt. Het zou wel moeten allemaal, want automobility is een blijvertje, stelt Carlo van de Weijer. De auto past prima bij de mens als jager en verzamelaar. Daarbij worden elektrische auto's straks goedkoper waardoor er alleen maar meer auto's zullen bijkomen, die bovendien langer meegaan. “Doordat auto's veiliger worden, zal de schadefrequentie dalen terwijl de schadekosten zullen stijgen. Het herstel wordt inderdaad complexer, maar dat speelt kwalitatieve schadeherstellers juist in de kaart. Omarm daarbij innovatie en wees gerust: mensen zullen altijd schade blijven rijden.”



Een keynote van Carlo van de Weijer



THE iX



Ontdek meer



Het gemiddelde stroomverbruik van de BMW iX varieert tussen de 22,9 en 19,4 kWh/100 km, de elektrische actieradius varieert tussen de 435 km (xDrive40) en 632 km (xDrive50) en de CO₂ emissie is 0 g/km. Data op basis van peildatum 1 juni 2023.

Road Safety Dag in het teken van Rethink Mobility (en dan met name tijdens de spits!)

Een heldere oproep van mobiliteitsexpert Geert Kloppenburg tijdens de Road Safety Dag 2023, georganiseerd door Rijvaardigheidscentrum Lelystad en Verkeersveiligheid Groep Nederland. De chaotische taferelen in steden – en rondom scholen! – tijdens de spits is onhoudbaar. Al die bestel- en vrachtauto's, maar ook de leaseauto's van bedrijven, het past allemaal niet meer tijdens de spitsuren.

Rethink Mobility was het thema van de dag; een boodschap die goed binnenkwam bij meer dan 50 fleetowners die op de Road Safety Dag afkwamen. Volgens Collin Bell, commercieel directeur van Verkeersveiligheid Groep Nederland, moet de Road Safety Dag, voor de tweede maal georganiseerd tijdens de UN Global Road Safety Week, fleetowners vooral handvaten geven. "Waar moet ik starten om veiligheid en duurzaamheid op de kaart te zetten binnen mijn organisatie? Want ondanks de opkomst van de slimme auto's, die bestuurders helpen om veilig en comfortabel te rijden, blijft het besturen van een auto mensenwerk."

De middag bleek uiteindelijk best confronterend voor sommige aanwezige fleetowners. Mobiliteitsexpert Geert Kloppenburg liet namelijk enkele filmpjes zien over de chaotische taferelen in steden rondom scholen en kinderdagverblijven omdat we zo nodig allemaal tussen zeven en negen uur 's ochtends op pad moeten. Niet alleen de bezorgdiensten maar ook de 'gewone' (lease)auto van de zaak. Kijkend naar de beelden be kroop iedereen in de zaal het gevoel dat dit moet veranderen. Inclusief van de dus aanwezige fleetmanagers van de Coolblue's en PostNL's in deze wereld. "Bezorgdiensten moeten eigenlijk niet meer in de slots tussen acht en negen uur 's ochtends willen leveren. Het past gewoon niet meer. En we hebben het dan niet alleen over de binnensteden van de grote stad, maar juist over de middelgrote steden net buiten het centrum. De groeiende volumes van verkeersbewegingen kunnen ze daar niet meer aan", aldus Kloppenburg.

Dus die boodschappen leveren kan best voor 8 uur in de ochtend of na tien. Net als de bevoorrading van supermarkten. Kloppenburg zit regelmatig bij grote bedrijven aan tafel. Ook daar laat hij de filmpjes zien. Aan tafel zitten ook werkgevers die grote aantallen leaseauto's hebben rondrijden. "Het zijn ook de leaseauto's van de ING,

van de ABN AMRO die daar dan door die wijk heen gaan. Ook die mengen zich in de grote stroom van wandelaars, fietsers, kinderen. Soms hoor je werkgevers nog zeggen dat dit niet hun verantwoordelijkheid is, maar dat hoor ik nog maar zelden. Temeer omdat het ook nog eens flinke invloed heeft op het aantal schadegevallen en andere verzekeringskwesties. Dan zie je de CFO ook vrij snel reageren." Kloppenburg refereert ten slotte naar Parijs waar momenteel in het tiende arrondissement, met 10 scholen en 5 kinderdagverblijven, het verkeer wordt geweerd tijdens de spitstijden. Scholieren moeten met de fiets of lopend. Auto's kunnen ook niet in dit gebied parkeren. "Het kan dus wel, een oplossing verzinnen waar iedereen zich bovendien in kan vinden."



“Webfleet faciliteert en versnelt de transitie van traditionele fleets”

In de jaren dat Mariska Matadin, Manager Business Development bij Webfleet, in de automotive markt werkt, heeft ze het thema duurzaamheid bij fleetowners als ‘verplichting’ zien veranderen in een intrinsieke motivatie. En die mindset van ‘moeten naar willen’ is ook noodzakelijk om de EV-transitie in goede banen te leiden, benadrukt Mariska. Webfleet wil daarin een partner zijn. “Klanten willen verduurzamen, personeel is er veel aan gelegen en bedrijven maken nu concrete stappen. Webfleet faciliteert en versnelt die transitie”.

Waar beginnen we? Dat is simpelweg de belangrijkste vraag van klanten van Webfleet, die willen overstappen naar elektrisch vervoer. Welke EV past het best bij mijn planning, route en business? Welke batterijen moet ik aanschaffen, hoeveel laders heb ik nodig en op welke locaties? Daarbij komt dat anno 2023 een enorme markt is met allerlei serviceproviders die veel nieuwe, maar soms minder relevante EV-producten en -diensten bieden waardoor je als fleetmanager door de bomen het bos niet meer dreigt te zien. Kortom: fleetmanager, ga er maar aanstaan!

Het zijn allemaal ingrijpende vraagstukken, weet ook Mariska. Inzicht biedt uitzicht, en is daarom cruciaal. Inzicht in de huidige operatie én van een toekomstige situatie. Dat inzicht wordt verschaft uit data. En over data beschikt het wereldwijd opererende telematicabedrijf als geen ander. Data afkomstig van de aangesloten vloeden, zoals last mile delivery of service fleets. Maar ook data verrijkt met allerlei gegevens over bijvoorbeeld laadinfrastructuur en routeinformatie, al dan niet afkomstig van partners van Webfleet of het moederbedrijf Bridgestone. Webfleet biedt een stappenplan wat start met een analyse van het wagenpark, daarna helpt met het opstellen van een sterke businesscase, om vervolgens de elektrificatiestrategie verder uit te werken. Hierbij wordt gekeken welke voertuigen aan de behoeften van het wagenpark voldoen, maar biedt ook hulp met het voorbereiden van de bestuurders en laadinfrastructuur. De operationele planning helpt vervolgens met de laatste stap in het elektrificatietraject, waarbij het optimaliseren van activiteiten in het wagenpark helpt om het maximale resultaat te kunnen bepalen. Mariska: “Door gebruik te maken van die data kan er uiteindelijk bepaald worden welk ICE-voertuig je in de je

huidige operatie prima kunt vervangen door een elektrische. Waarbij we echt op merk- en typeniveau – en met welk batterijpakket – kunnen bepalen wat het best past. Dan zie je bijvoorbeeld in de praktijk dat veel klanten prima uitkomen met een kleiner batterijpakket wat natuurlijk een positieve invloed heeft op de Total Cost of Ownership (TCO).”

“Dan zie je in de praktijk dat veel klanten prima uitkomen met een kleiner batterijpakket”

Langzaam- of snelladen..

Elektrificeren van de vloot behelst meer dan alleen het vervangen van de diesels door EV's. Het opzetten van een goede laadinfrastructuur is vaak bepalend voor het succes van een transitie. Het soort laders – en waar die moeten komen te staan – is ook weer afhankelijk van de operatie. Langzaam of snelladen, gebruik maken van smart charging of toch de aansluiting verzwaren? Het zijn allemaal beslissingen die de TCO flink kunnen beïnvloeden, weet Mariska. “In onze transition tool (zie kader) zie je uiteindelijk het verschil in TCO tussen de ‘oude’ situatie met ICE-voertuigen en een vloot met EV's. Op basis daarvan kan je beslissingen nemen.”

Dan is er het moment om ‘over’ te gaan. Om te voorkomen dat er vervolgens allemaal verschillende systemen ontstaan voor fleetmanagement, energiemanagement en planning, biedt Webfleet één user interface. De klant krijgt alles geïntegreerd in één portaal. Zelf de laders op de eigen depot of locatie kunnen daarin worden opgenomen, ongeacht de aanbieder of CPO. “Daarbij geven we ook inzicht in de dynamische energietarieven, waardoor we kunnen laten zien waar en op welke momenten van de dag het laden het goedkoopst is. Last but not least geven wij ook inzicht in de kwaliteit van het accupakket in het voertuig. Waarbij bijvoorbeeld een melding komt als de batterijtemperatuur te hoog wordt of de degradatie van het batterij sneller gaat dan verwacht. Inzicht in de kwaliteit van de accu is vaak iets waar leasemaatschappijen inzicht in willen hebben; die verlangen een bepaalde kwaliteit bij inname van de auto want het heeft invloed op de restwaarde.”

Continu proces

Mariska benadrukt dat als een klant eenmaal 'onderweg' is, het werk niet is gedaan. Dat traject is ook nog een leerproces; het is dus belangrijk dat je de vloot blijft monitoren. Misschien moet een route worden gewijzigd? Misschien zijn er wel minder voertuigen nodig omdat de routes slimmer zijn ingericht? Mariska: "Het is een continu proces waarbij de input vanuit de markt belangrijk is. We hebben hier meerdere pilots lopen waar producten en diensten uit zijn voortgekomen die naadloos passen bij de vraag van de klant. Dat is uiteindelijk wat je wilt; samen met partners uit de markt de drempels wegnemen van verduurzaming van de vloot, om vervolgens vol de transitie in te gaan."

De onderdelen van Webfleet's transition tool

Webfleet begeleidt nu meerdere fleetowners die de transitie naar elektrische mobiliteit zijn aangegaan. Uitgangspunt is daarbij dat de bestaande operatie moet niet in gevaar komen. Daarvoor dient bijvoorbeeld eerst het Fleet Electrification-rapport van Webfleet dat het huidige (ICE) wagenpark onderzoekt en advies geeft over welke auto's en wagens kunnen worden vervangen door een EV. Andere onderdelen van Webfleet's transition tool: zicht op het accuniveau in realtime, nauwkeurige EV-oplaadinformatie met ook een historierapport over oplaadtijden waarmee de oplaadstrategie voortdurend efficiënter kan worden ingeregeld, ook voor de chauffeurs. Denk verder aan navigatie naar de dichtstbijzijnde EV-oplaadpunten, het ontvangen van meldingen van een kritieke accustatus en fleetmanagement-oplossingen (voor alle voertuigen).

Mariska Matadin



EV-data in beeld

Een exclusieve reeks infographics waarin de commerciële mogelijkheden van EV's in kaart worden gebracht met waardevolle data



Hoeveel kunt u besparen door over te stappen op elektrisch vervoer?

Wagenparken met elektrische voertuigen (EV's) die verbonden zijn met Webfleet bespaarden:



Wat gebeurt er in uw sector?

Besparingen per voertuig per jaar op basis van zakelijke activiteit

	Aantal gereden kilometers	Brandstofkosten	CO ₂ -uitstoot
Professionele services	35.000 km	€ 3429	0,9 t CO ₂
Last-mile delivery	59.000 km	€ 4732	8,3 t CO ₂
Passagiersvervoer	88.000 km	€ 9675	36,9 t CO ₂

Wat gebeurt er in uw land?

Gemiddelde kostenbesparing per voertuig per jaar op basis van land





Vlnr: Jesse Eimers commercieel manager Instra,
Frans van Diepeningen Directeur bott,
Michiel Westdorp Fleetmanager Hoppenbrouwers

Technisch dienstverlener Hoppenbrouwers over op EV met bott-inrichting van Instra

Als ieder extra kilootje telt...

Als technisch dienstverlener, onder andere voor het installeren van warmtepompen en laadpalen, is Hoppenbrouwers het bijna aan zijn stand verplicht een duurzaam wagenpark te hebben. Dat blijkt dus ook het geval: het park van zo'n 1.275 voertuigen, waarvan 65 procent grijze kentekens, wordt sinds de zomer 2021 in zijn geheel vervangen door volledige elektrische voertuigen. Inclusief de bestelauto's. Bij die laatste groep telt de range, daarom is ook bewust gekozen voor de beste en lichtste bedrijfswageninrichting geconfigureerd door Instra bedrijfswageninrichting.

Uniformiteit. En de zaken vooral simpel houden. Dat lijkt het devies van de fleetmanager van Hoppenbrouwers, Michiel Westdorp. Hij bestiert het park zonder tussenkomst van leasemaatschappij of fleetmanagementorganisatie. De beslissing om over te gaan op elektrische bestelauto's in de zomer van 2021 was dan ook een managementbeslissing. Uiteraard na een grondige analyse of er genoeg aanbod was van EV's waarmee het personeel uit de voeten kon. "Wij vervangen jaarlijks ongeveer 10 procent van de vloot, dus de elektrificatie zou geleidelijk gaan waardoor mensen er aan konden wennen. Werknemers die echt nog geen EV willen, of vanwege hun route en thuissituatie nog moeilijk kunnen laden, kunnen nog even vooruit met een diesel. Maar uiteindelijk zal iedereen eraan moeten geloven want dit is de koers die Hoppenbrouwers heeft gekozen."

Tegelijkertijd staat medewerkerstevredenheid zo'n beetje bovenaan het mobiliteitsbeleid van Hoppenbrouwers. Het bedrijf kreeg onlangs voor het tweede jaar op rij de erkenning Top Employer. In deze tijden van arbeidsmarktkrapte, vooral als het gaat om technisch personeel, moet je als bedrijf je mensen tegenwoordig wat te bieden hebben. Dat kan dus prima met de verplichting om elektrisch te gaan rijden. En, zoals bij Hoppenbrouwers het geval is, zonder keuze van merk en type bestelauto. Westdorp heeft namelijk gekozen voor één leverancier van zijn grijze vloot: Citroën, met de Berlingo of Jumpy. Veelal afkomstig van het naburige dealerbedrijf. "Ik hecht veel waarde aan een langdurige relatie met mijn partners om samen het beste wagenpark te creëren" aldus Westdorp.

Slimmigheidjes

Diezelfde strategie hanteert Westdorp ten aanzien van de inrichting van de bussen. Nog een enkele oudere diesel rijdt bij Hoppenbrouwers rond met een houten inrichting. Ten opzichte van de huidige inrichting, waarbij de keuze is gevallen op bott, een verschil tussen dag en nacht. De bedrijfswageninrichting in de elektrische voertuigen is in samenspraak met Instra bedrijfswageninrichting ontwikkeld. Niet alleen is er gekozen voor aluminium bedrijfswageninrichting van Bott maar daarnaast is ook de volledige modulaire inbouw, met alle slimmigheidjes van dien, een belangrijke factor van dit succes.

Ook hier geldt medewerkerstevredenheid als uitgangspunt voor de uiteindelijke configuratie. De kwaliteit van de kasten en systemen vallen in de smaak bij het personeel; de uitstraling is voor het personeel belangrijk, zo ontdekte Westdorp. De bott-inrichting is modulair op te bouwen, wat niets afdoet aan de wens om ook hier uniformiteit te krijgen. En dan het lage gewicht van het aluminium systeem... bij een EV heeft dat direct invloed op de range. Het product is echt top, maar net zo belangrijk is de installatiepartner, in dit geval Instra bedrijfswageninrichting. Instra zorgt ervoor dat de bussen volledig turnkey worden opgeleverd. Een door hen ontwikkelde tool, zorgt voor inzicht in de hele supplychain. "Deze tool faciliteert een naadloos bestelproces waardoor wij echt ontzorgd worden", aldus Westdorp.

Ander belangrijk punt is het gebruiksgemak van onze medewerkers. Ondanks de uniformiteit van onze bedrijfswagen inrichting configuraties is er voor ieder specialisme een eigen indeling te maken, ook nog op een later moment. Naar idee van Westdorp zelf is de inrichting van de elektrische Citroën Berlingo in 12 verschillende modules te verkrijgen die later nog gemakkelijk kunnen worden heringedeeld. "Zo hebben wij het beste van beide werelden, standaardisatie en personalisatie".

Om de range nog verder te benutten wordt er alleen op verzoek van een berijder een imperiaal gemonteerd. Het zit er dus standaard niet meer op. Verder zijn de bussen begrensd op een maximale snelheid van 110 km/h zoals veel fleetowners tegenwoordig doen. Alles om het park zo optimaal mogelijk te houden als straks in 2030 alle voertuigen zijn vervangen door elektrische varianten. Westdorp: "Waarbij alle logistieke processen uiteindelijk samenvallen in harmonie met het wagenpark. Daar zien we naar uit!"

Elke centimeter van de laadruimte optimaal benutten

Met de groeiende populariteit van elektrisch rijden is het belangrijk om te investeren in een bedrijfswageninrichting die specifiek is ontworpen voor de uitdagingen en vereisten van elektrische bedrijfswagens. Volgens Frans van Diepeningen, directeur van bott Nederland, biedt een bott bedrijfswageninrichting de perfecte oplossing, waardoor je het maximale uit je elektrische bus kunt halen, zowel op het gebied van efficiëntie als op het gebied van duurzaamheid. "Met een bott-inrichting wordt de laadruimte optimaal benut, waardoor je voldoende ruimte hebt om al je gereedschap, apparatuur en materialen mee te nemen, zonder concessies te doen aan de laadcapaciteit." Een goed georganiseerde bedrijfswageninrichting zorgt bovendien voor een gestroomlijnd werkproces en vermindert de tijd die nodig is om gereedschap of materialen te vinden, weet ook Jesse Eimers van Instra. "Voor een duurzame inrichting zijn bovendien kwalitatief hoogwaardige materialen van groot belang. Maar let wel: om aan alle (veiligheids)eisen te kunnen voldoen, dienen de Bott-inrichtingen op de juiste manier gemonteerd te worden. Alle monteurs bij Instra zijn daarom in opleiding geweest bij bott Duitsland, en zijn zodoende gecertificeerde montagespecialisten. Op deze manier is een veilig gemonteerde inrichting gegarandeerd."



“Elektrisch rijden verspreidt zich als olievlek binnen ons postproces”

PostNL wil in 2030 haar hele last mile emissievrij hebben ingericht. Het wagenpark speelt hierin een belangrijke rol; zowel bij de (brieven)postbezorging als bij de pakketdienst. Fons Spieringhs werkt samen met de Operatie aan vergroening van dit wagenpark voor de postbezorging. Op bezorgdagen worden er dagelijks zo'n 400 bestelauto's ingezet. 81 hiervan zijn inmiddels elektrisch. Tegen het eind van dit jaar zijn dat er al 182. “De beeldspraak is misschien in deze context wat ongelukkig, maar elektrisch verspreidt zich als een olievlek binnen ons postproces.”

De dagelijkse routes die de postbezorging in de bestelauto's afleggen variëren in lengte van 50 kilometer tot zo'n 350 kilometer. In de steden gebeurt de postbezorging bijna in zijn geheel CO₂-vrij met de fiets of cargo-bike. De laatste benzinescooters worden nog deze maanden vervangen door elektrische. Op dit moment wordt op meer dan

95% van de huisadressen de post en brievenbuspakjes emissievrij bezorgd. Eigenlijk is Spieringhs nu bezig met de verduurzaming van de laatste 3-5% procent van de operatie: die van de bestelbussen in de postbezorging. Maar hoe klein dit percentage ook lijkt, het is wel een complexe puzzel. Bij elektrische auto's komt namelijk meer kijken dan enkel de introductie van een elektrisch auto. Levering, vervanging, het wel/niet kunnen opladen op een locatie, de aanleg en het gebruik van laadpunten, de stroomcapaciteit op locaties, de lengte van de route in relatie tot de actieradius; zaken die randvoorwaardelijk zijn wanneer we het hebben over elektrificatie van het wagenpark.

PostNL heeft al een lange geschiedenis met het inzetten van alternatieve aandrijving, zoals groengas en biodiesel. Ook anno 2023 houdt Spieringhs de ontwikkelingen naar duurzame aandrijfsvormen nauwgezet bij. Maar nu wordt er vol ingezet op batterij-elektrische bestelauto's. Voor de langere trajecten is nu gekozen voor de Volkswagen ID Buzz. De eersten rijden er inmiddels rond, tegen het eind van het jaar zijn het er 121 in totaal. De andere besteller is de BYD ETP3, die een kleiner accupakket heeft en daarom wordt ingezet voor de kortere routes. Daarnaast kijkt PostNL ook naar andere mogelijkheden om het wagenpark verder te vergroenen.

Andere rijstijl

Ondanks uitdagingen waar ook andere organisaties mee te maken hebben, zoals de lange levertijd en beperkte keus, kunnen er toch stappen worden gezet door de afdeling wagenparkbeheer van de postvervoerder. Aan Spieringhs de taak om de EV in het postproces te integreren. En, wellicht belangrijker, om de chauffeurs ermee om te laten gaan. Het postbezorgen kent nogal een aparte rijstijl: het is voortdurend kort optrekken, remmen, brief bezorgen en vervolgens weer spurten naar de volgende korte stop. “Dat vergt nogal wat van je range. Als je niet oplet daalt die binnen afzienbare tijd.”

De opdracht aan de opleiders van de Verkeersveiligheid Groep Nederland (VVG) luidde dan ook voornamelijk om een rijstijl aan te meten die de actieradius zoveel mogelijk in takt laat. Daar zijn verschillende technieken voor – ook hoe je het best weer (rem)energie kunt regenereren. “Het is





mooi om te zien hoe VGN ons postproces als uitgangspunt neemt voor de training. Waarbij we werken volgens het principe train de trainer. Teamleiders en veel chauffeurs doen de training op de PostNL locaties. De vanuit de training opgedane kennis wordt vervolgens gedeeld met collega's. Dat werkt prima; het verhoogt ook nog eens de draagkracht voor elektrische rijden binnen je organisatie."

routes. Waarbij de ID Buzz natuurlijk een echte blikvanger is. "Uitstraling is toch belangrijk, hebben we geleerd. Met name op de ID Buzz krijgen we echt complimenten van onze klanten. Dat doet ons personeel goed. En daarmee creëer je ook draagvlak onder het personeel om elektrische bussen te omarmen. Je wilt dit positieve gevoel van rijden in een nul-emissie voertuig uitbreiden binnen de organisatie."



Blikvanger

Het personeel werd ook betrokken bij de selectie van de voertuigen. In meerdere types is gereden, waarbij duidelijke voor- en nadelen naar voren kwamen. De ID Buzz en BYD ETP3 zijn daaruit voortgekomen als beste op de twee types

Zo heeft Spieringhs de huidige bestelauto's mooi kunnen inpassen in het postproces. Waarbij aanwezige laadinfrastructuur op de depots natuurlijk ook voorwaarde is om te elektrificeren. PostNL wil niet afhankelijk zijn openbare laadpalen. Dus zonder laadpalen op de depots komen er geen elektrische voertuigen. "Als eenmaal die basis er is, starten we ook meteen met de EV-trainingen van de chauffeurs. Dat wordt uiteindelijk een continu proces, inclusief bijscholing en online trainingsmodules. Het heeft ons dusverre veel gebracht." Spieringhs ziet qua kosten (TCO) het beeld langzaam maar zeker kantelen. De prijzen van elektrische bestelauto's dalen, er is veel minder onderhoud nodig en aangezien de depots van PostNL rijkelijk zijn voorzien van zonnepanelen, is het laden duurzaam en goedkoop. Spieringhs: "Qua TCO komen we nu nog iets duurder uit, maar het omslagpunt zie ik snel naderen. Daarbij hebben we de omslag kunnen maken zonder dat dit ons proces heeft veranderd. Maar belangrijker: iedereen binnen ons bedrijf is bezig met de CO2-doelstelling van 2030. Iedereen is daar positief over gestemd; we hebben er dan ook vertrouwen dat we het doel ruimschoots halen."



Drives, uit China!

Shanghai Motorshow 2023: Glimmende showroom met veel high tech

Elektrificatie is in China al vergevorderd. Het eerste kwartaal van dit jaar is het EV-aandeel van nieuwe personenauto's in China toegenomen tot 37%. De Shanghai Motorshow 2023 laat zien dat de Chinese autofabrikanten met veel daadkracht een verdere groei ambiëren, ook buiten China. De rol van tech-bedrijven wordt daarbij steeds belangrijker. Een terugblik van Eric Vousten van VMS | Insight van zijn bezoek aan de Shanghai Motorshow 2023.

Shanghai, met 35 miljoen inwoners, is hypermodern en schoon, met een skyline die misschien wel tot de mooiste van de wereld behoort. De Shanghai Autoshow, daarentegen, doet denken aan vroeger. Op de enorme beursvloer vinden we een traditionele autoshow met veel glitter, glamour en de welbekende fotomodellen op hoge hakken. Bezoekers komen uit de hele wereld. Met onnoemlijk veel influencers die druk in de weer zijn met foto's en vlogjes maken en het vullen van hun Instagram en TikTok-feeds.

Maar over het algemeen kunnen we concluderen: oude tijden herleven in Shanghai. Veel Europese autoshow's bestaan per slot van rekening niet meer en modellen die auto's aanprijzen zijn al veel eerder uitgefaseerd.

Elektrificatie in China al vergevorderd

Wat is er na al die indrukken écht blijven hangen van de Shanghai Motorshow 2023? Allereerst dat elektrificatie in China al ver gevorderd is. Het marktaandeel EV was vorig jaar zo'n 25% van alle nieuw verkochte personenauto's, dat zijn 6,8 miljoen eenheden! Het eerste kwartaal van dit jaar is het EV-aandeel toegenomen tot 37%. In een moderne stad als Shanghai zal het aandeel EV vast hoger zijn dan het landsgemiddelde. En dat merk je op straat: het wagenpark is jong en bestaat dus uit heel veel hybride en volledig elektrische auto's. Lawaaiige scooters vind je er niet: die zijn allemaal elektrisch. Bovendien is vrijwel het gehele park scooters geëlektrificeerd.

Verder: China was decennialang de werkplaats van de wereld. Grote volumes werden efficiënt en tegen lage kosten geproduceerd. Vaak in opdracht van of in samenwerking met westerse opdrachtgevers. De laatste 10 jaar hebben de Chinezen zich sterk ontwikkeld: met een eigen high tech industrie, met kwalitatief uitstekende producten en met een design dat beter is afgestemd op de westerse smaak. China heeft dus een ontwikkeling doorgemaakt van uitermate goed produceren naar uitermate goede producten maken. En nu tekent de volgende ontwikkeling zich af: het positioneren van deze producten via slimme marketing. Opvallend daarbij is dat nieuwe merken gecreëerd worden om doelgroepen te bereiken, of om technologie in te verpakken.

Elk merk zijn eigen niche

Een voorbeeld is Geely. Aan de Geely-boom hangen niet alleen Volvo, Polestar, Lynk & Co, en Lotus, maar ook Zeekr (vanaf dit jaar in Europa), smart (vanaf dit jaar in de Mercedes-showroom), Geometry en nog veel meer merken. Ze bedienen allemaal andere (prijs)segmenten en streven een eigen, onderscheidende klantbeleving na. Veel (technische) componenten worden uiteraard gedeeld. Andere fabrikanten hebben soortgelijke strategieën. Denk daarbij aan Chery of, recent naar buiten gebracht, het budget zustermerk van NIO. Of ze allemaal slagen, is de vraag.

Een ander voorbeeld: grote fabrikanten werken samen en co-creëren nieuwe merken. Zoals Changan (2,5 miljoen auto's in 2022), Huawei (data cloud, mobiele diensten, veel elektronische componenten) en Catl (batterij- en

laadtechnologie, ook producent van battery swap stations). Alle drie zijn marktleider of vertegenwoordigen topposities in hun sector. Het "vehikel" waarmee zij zich tot de markt richten is het nieuwe merk Avatr. Huawei brengt in samenwerking met Seres ook de Aito op de markt. Waarbij Aito staat voor Added Intelligence To auto. Arcfox is een derde merk met prominent 'Huawei inside'.

"Dat is een interessante waarneming: de auto als uithangbord voor techbedrijven"

De Avatr, Aito en Arcfox zijn alledrie aansprekende EV's, met de modernste gadgets aan boord die je je kan bedenken. De bouwkwiteit lijkt prima voor elkaar. Wel dient de vraag zich aan: Gaat het hier om de auto of is de auto een springplank voor de samenwerkende fabrikanten, die ieder voor zich ongetwijfeld de grotere ambitie hebben om het standaard platform van hun sector te worden? Een standaard in een toekomstige wereld waarin er alleen nog maar EV's worden gebouwd die volledig connected zijn (en misschien wel zelfrijdend), efficiënt omgaan met energie en snel kunnen laden. Als een fabrikant, die feitelijk toeleverancier is, de ambitie heeft om de norm te worden, is goed te begrijpen waarom ze zichzelf zó op de voorgrond plaatsen. Dat is een interessante waarneming: de auto als uithangbord voor techbedrijven.



De 'recovery' van een vermiste VW Caddy uit 2022

Hooikammer: van berger tot en met opsporingsdienst (met fleetservices!)

Van familie-bergingsbedrijf tot brede mobiliteitspartner voor automotive partijen en fleetowners: Hooikammer is met zijn eigen transitie bezig. Een enorm nieuw pand en een grote overname in Amsterdam zijn de eerste tastbare resultaten. Maar onderscheidend is het bedrijf vooral door het eigen recherchebureau Fidron, dat beschikt over vergunningen van het ministerie van Justitie en Veiligheid en van de AFM. Fidron spoort menig gestolen en/of vermist voertuig op en daarna wordt dit voertuig door de fleetservice-afdeling van Hooikammer weer verkoopklaar gemaakt. Klinkt gemakkelijk? In de praktijk betekent dat je als organisatie toch over heel wat expertise moet beschikken. Aangezien het zo'n unieke propositie betreft, die Fidron samen met Hooikammer als dienst in de markt zet, vroeg de redactie van Fleet & Lease naar een voorbeeld uit de dagelijkse praktijk. Het werd een indrukwekkend verhaal over het recente opsporen van een VW Caddy uit 2022.



Die betreffende bestelauto is eigendom van een financieringsmaatschappij. Geen leaseauto dus maar eentje met een 'gewone' financiering zoals dat jaarlijks gebeurt met duizenden bestelauto's. De maandelijkse aflossing ging ruim een half jaar goed, maar toen stopte de betaling. Het lukte de financieringsmaatschappij, (juridisch) eigenaar van de auto, niet om contact te krijgen met de klant. Dan komt Fidron in beeld. In het geval van de Caddy werd de auto redelijk snel opgespoord. Via het netwerk kwam de auto binnen een paar dagen in beeld, ergens in Rotterdam. Dat is redelijk snel, het komt voor dat er wel eens langer

naar een voertuig gespeurd wordt. Dan staat het voertuig bijvoorbeeld ergens in het buitenland. Voor de opsporing gebruikt Fidron diverse methodieken, tools, systemen en kanalen. De rechercheurs zijn daar heel bedreven in. Het netwerk van Fidron, in jaren opgebouwd, is heel waardevol. Als een voertuig dan eenmaal is gelokaliseerd, is het vervolgens zaak snel te handelen.

De VW Caddy stond, zoals dat in jargon heet, vierkant vast. Dus in P-stand en met de (automatische) handrem erop. Fidron wist met medewerking van

een collega-bergingsbedrijf het voertuig binnen driekwartier op een bergingsvoertuig te krijgen. Het voertuig was dus ingenomen, maar zonder sleutel en kentekenpas. De bestuurder van de auto, klant van de financieringsmaatschappij, leek van de aardbodem te zijn verdwenen.



Sleutels inlezen

De grootste uitdaging moest dan nog beginnen. Want om een nieuwe sleutel te krijgen zonder kentekenpas, blijkt bij moderne voertuigen een hels karwei. Een proces dat bovendien verschilt per merk. Een machtiging van de eigenaar was nodig, de Volkswagendealer moest eraan te pas komen om nieuwe sleutels te laten inlezen, alle sloten moesten worden vervangen... een kostenpost van meer dan 1.500 euro. Bij andere merken kan dat een veelvoud zijn. Hooikammer kent inmiddels per merk de verschillende routes die moet worden afgelegd. Soms is zelfs een tocht naar een Duitse dealer nodig voor andere Duitse merken. Maar in het geval van de Caddy waren binnen vijf werkdagen nieuwe sleutels en al het papierwerk geregeld. Vervolgens kon de auto verder het 'proces' in bij Hooikammer. Het bedrijf had inmiddels de opdracht gekregen van de financieringsmaatschappij om de auto verkoopklaar te maken voor een veiling.

Dat betekende in het geval van de Caddy: deukjes en krasjes moesten worden weggewerkt, de auto moest worden ontstickerd en van binnen en buiten gereinigd en foto's worden gemaakt. Voor dat laatste beschikt Hooikammer over een eigen fotostudio. Met bijbehorende rapportages werd de Caddy vervolgens op een veiling naar wens van de klant aangemeld. Hooikammer is onafhankelijk in de keuze van het veilingplatform.

Dergelijke fletservices activiteiten zijn één van de specialiteiten van Hooikammer, maar de rechediensten onder de naam Fidron is uniek in de markt. Een specialisme opgebouwd door jarenlange ervaring en waar inmiddels een groeiende groep leasemaatschappijen,

financieringsmaatschappijen, autoverhuurbedrijven, verzekeraars, advocaten en deurwaarders gebruik van maakt. "Dergelijke partijen hebben behoefte aan zekerheid en iemand die het hele proces, van A tot Z, voor ze kan uitvoeren", zegt John Engels, onlangs door Hooikammer aangetrokken als nieuwe business development manager. "We kunnen hier in ons nieuwe pand ook eigendommen officieel in bewaring nemen, noodzakelijk na inbeslagnames en als zaken nog onder de rechter zijn. Uiteraard regelen we ook al het transport, onze corebusiness. Het scheelt onze klant uiteindelijk veel kosten en heel veel tijd."

Debiteurenonderzoek

Gerhard Prent is verleden jaar aangetrokken om de 'transformatie' van de Hooikammer Groep van bergings- & transportbedrijf naar een brede dienstverlener van fletservices te begeleiden. "Waarbij we feitelijk een verlengstuk worden van bijvoorbeeld een lease-, financieringsmaatschappij of verzekeraar. Met Fidron zijn we ook in staat om een debiteurenonderzoek uit te voeren en zoeken we de dialoog met een debiteur in gebreke. In tegenstelling tot soms andere aanbieders in de markt, doen we dit conform alle regels en in overleg met onze opdrachtgever. Waarbij de processen die daarop volgen uiterst efficiënt zijn ingericht zodat we een hoge omloopsnelheid kunnen garanderen."

Hooikammer komt deze zomer met een nieuw rapportagesysteem waarop de klant realtime alle stappen in het proces kan volgen. Als onafhankelijke partij heeft Hooikammer samen met Fidron transparantie hoog in het vaandel staan. Een goed workflow-proces moet daarin als basis dienen. Temeer omdat zowel Engels als Prent verwachten met name met Fidron flink te groeien. Want ze weten hoeveel problemen 'vermist' voertuigen kunnen opleveren. Prent: "We zien dat de markt echt behoefte heeft aan een partner voor wat betreft recovery, onderzoek en insolventie activiteiten. Maar het is uiteindelijk de combinatie met de fletservice activiteiten die Hooikammer uniek maakt in de markt."



KwikFit opent nieuwe e-bike servicepoints

De zoektocht naar de garage van de toekomst...

KwikFit breidt het aantal e-bike servicepoints in Nederland uit van 4 naar 10. Eerder dit jaar werd het concept ook uitgerold in Engeland. Met de e-bike servicepoints is het onder andere partner van (nieuwe) fietsfabrikanten en leasemaatschappijen. Maar ook voor elektrische automerken is KwikFit servicepartner. En straks kunnen de vele, binnenstedelijke vestigingen (lees: binnen de Zero Emission Zones!) een rol spelen bij de komst van de e-cargo bikes. Pieter Bikker, e-mobility directeur KwikFit, ziet juist voor een 'KwikFit-model' een belangrijke rol weggelegd in de transitie naar elektrisch vervoer.



Dat de komst van elektrische mobiliteit impact heeft op aftersales-bedrijven moge duidelijk zijn. EV's hebben nu eenmaal nauwelijks onderhoud nodig. Maar het onderhoud wat wél nodig blijft, zoals banden, ruiten en werk aan het onderstel, laat dat nu juist tot de corebusiness van KwikFit behoren. "Het uitvoeren van onderhoud en reparaties aan EV's past perfect in onze 'fastfit' formule en sluit daardoor mooi aan bij wat Nederlanders van hun garage verwachten: snelle en transparante service tegen een eerlijke prijs", aldus Bikker.

Maar daarmee is de kous niet af, weet ook Bikker. De keten zelf (ruim 160 filialen in Nederland, meer dan 600 in het VK) moet ook in transitie. De bakens zijn vorig jaar al verzet richting e-mobility, waarmee KwikFit zich richt op het onderhoud van verschillende elektrische voertuigen.

Van elektrische auto's tot e-bikes. Inmiddels zijn meer dan 100 vestigingen EV-gecertificeerd, zij kunnen dus de snelgroeende vraag naar dealer-onafhankelijke service voor EV's aan. Voor de elektrische autofabrikant NIO is KwikFit sinds oktober vorig jaar zelfs een gecertificeerd servicepartner voor onderhoud en reparaties. Sinds begin dit jaar werkt KwikFit ook samen met het Zweedse bedrijf Cake, bekend van de moderne urban e-scooters. Naast onderhoud en herstel kunnen ook garantiewerkzaamheden worden uitgevoerd. Mocht er dus een mankement aan een e-scooter zijn, dan kunnen consumenten bij KwikFit terecht.

Zoektocht

Het zijn allemaal 'puzzelstukjes' in het grotere geheel van waar KwikFit in de toekomst naar toe wil, schetst Bikker. Maar tegelijkertijd blijft het nog wel even een zoektocht.

E-bike service breidt uit...

Het e-bike service concept dat KwikFit Nederland vorig jaar lanceerde, wordt uitgebreid naar zes nieuwe locaties in Groningen, Amersfoort, Gouda, Tilburg, Nijmegen en Enschede. De nieuwe locaties zijn de volgende stap richting het uiteindelijke doel om bij ieder filiaal een e-bike service point op te zetten, zodat de e-bike service een landelijke dekking heeft. "De uitbreiding van onze e-bike service is een logische stap voor ons, omdat we hebben gezien hoe populair en succesvol dit concept is. Klanten waarderen de snelheid en het gemak waarmee we hun e-bikes kunnen repareren en onderhouden", aldus Bikker. "Het is een bevestiging dat we op de goede weg zitten naar de e-mobility markt en de garage van de toekomst." Met de groeiende populariteit van e-bikes en cargobikes, vooral voor korte stedelijke ritten en 'last-mile' bezorgingen, zal dit partnerschap KwikFit in staat stellen om een betrouwbare en consistente service van hoge kwaliteit te bieden.



Pieter Bikker

"Hoe de markt zich precies gaat ontwikkelen, weet niemand. We praten nu met enorm veel en diverse partijen. Kijken hoe we een rol kunnen blijven spelen voor onze klant. 2025 wordt daarin een belangrijk jaar. Dan willen we in ieder geval klaar zijn om binnenstedelijke vervoersstromen zoals e-cargo bikes te kunnen servicen. Nu al komen leasemaatschappijen met de mogelijkheid om e-cargo bikes te leasen. Maar of wij daarin een rol gaan spelen om bijvoorbeeld de uptime van dergelijke voertuigen te garanderen? Dat moet zich de komende tijd uitkristalliseren."

Al wat meer ervaring is opgedaan met de e-bike servicepoints. De eerste werden ruim een jaar geleden geopend. De gedachte erachter: de verkoop van e-bikes vindt veelal online plaats; KwikFit zorgt voor een lokaal servicepunt, onafhankelijk van de verkoper of het merk, en met de snelservice waarmee het bedrijf bekend is geworden. Zo kunnen klanten online een afspraak maken en kunnen zij rekenen op transparante prijzen en snelle één-uur-service. Het bleek een gouden greep. Zo zijn er al samenwerkingen met e-bike merken RAD Power Bikes en Mokumono. Maar lessen zijn er ook geleerd. Bijvoorbeeld dat fietsers wat minder waarde hechten aan snelle service omdat er meestal meerdere fietsen in een gezin zijn. Dat levert nu soms stallingsproblemen op bij vestigingen waar tientallen e-bikes staan te wachten om opgehaald te worden. "Dat zijn onvermijdelijke zaken waar je tegenaan loopt waar je oplossingen voor moet vinden. Dat maakt de reis alleen maar leuker", aldus Bikker.

ROB-net

Een dergelijke pioniersmentaliteit vergt ook wel het een en ander van het personeel. Ook daar is binnen KwikFit veel aandacht voor. Kennis van de e-bike sector is ingekocht, geschikt personeel aangetrokken. Ervaring wordt nu opgedaan met meerdere cargo-bikes. In tegenstelling tot auto's, bestaat er bijvoorbeeld geen ROB-net voor e-(cargo)bikes. Het wiel moet dus grotendeels zelf worden uitgevonden, hoewel ook daar weer partners voor zijn. In het VK wordt bijvoorbeeld samengewerkt met het fietsreparatiebedrijf Fettle. Bikker verwacht nog meer samenwerkingen aan te gaan de komende jaren, nodig om de transitie succesvol te doorstaan. Maar de contouren van een 'toekomstig KwikFit' zijn geschetst. Bikker: "Voor ons zijn dit allemaal eerste stappen richting de e-mobility markt en de garage van de toekomst."



The logo for 'bott' is displayed in white lowercase letters on a green rectangular background.

bott vario3

Van licht naar **Ultralicht**



Ingebouwd door:

INSTR  
BEDRIJFSWAGENINRICHTING

BEDRIJFSWAGENINRICHTING VOOR IEDERE ONDERNEMER

ARN: Bijna 20% minder auto's afgedankt in 2022

Historisch laag aantal sloopauto's in 2022

Het aantal bij autodemontagebedrijven gedemonteerde sloopauto's was in 2022 historisch laag, meldt Auto Recycling Nederland (ARN). De twee belangrijkste oorzaken zijn de lage nieuwverkoop en de stijging van de export van oude auto's in 2022. Maar ook van invloed: de verkoopdip van 19 jaar geleden...want zo lang gaan auto's tegenwoordig mee.

Vorig jaar zijn in totaal 176.887 auto's afgemeld voor demontage. Dat is een daling van twintig procent in vergelijking met de 220.926 auto's in 2021, blijkt uit de jaarcijfers van ARN. Maar vorig jaar was dan ook een bijzonder jaar, benadrukt Paul Dietz, algemeen directeur ARN. "Door leveringsproblemen werden minder nieuwe auto's verkocht. Daarnaast is de export van auto's in 2022 toegenomen, met name in de groep voertuigen van 16-25 jaar. Hierdoor zijn er in Nederland minder sloopauto's bij de demontagebedrijven terecht gekomen."

Daarnaast speelt mee dat 19 jaar geleden sprake was van een verkoopdip en dat auto's langer meegaan. "Historisch gezien is er een relatie tussen het aantal nieuwverkopen en het aantal afgedankte auto's. In de nieuwverkopen van 19 jaar geleden zagen we al een daling, waardoor een lager aantal afgedankte auto's te verwachten was. Ook zien we dat mensen langer met hun auto doorrijden. De gemiddelde leeftijd waarop een auto wordt afgedankt, neemt elke drie jaar met een jaar toe. Dat verklaart voor een deel waarom er vorig jaar minder auto's werden afgedankt", aldus Dietz. In Nederland gaan auto's inmiddels gemiddeld 19,5 jaar mee.

Recyclingprestatie van 98.7%

Het in 2022 behaalde recyclingprestatie van afgedankte auto's lag met 98.7% op hetzelfde niveau als een jaar eerder. Dat betekent dat voor slechts 1.3% van een auto, vergelijkbaar met de inhoud van een boodschappentas, geen nuttig hergebruik mogelijk is. Nederland voldoet daarmee ruimschoots aan de Europese regels voor minimaal 95% autorecycling.

Wat betreft de groeiende berg lithium-ion aandrijfbatterijen: vorig jaar is via ARN in totaal 113.282 kilogram aan autobatterijen en batterijmodules gerecycled (76%) of voor second use toepassingen ingezet (24%). In het laatste geval krijgt de batterij een nieuwe toepassing buiten de auto voor bijvoorbeeld de energievoorziening van een evenement. "Het aantal afgedankte autobatterijen is nog relatief klein, maar we zien nu al dat autobatterijen voor meer dan 80% worden gerecycled", zegt Dietz. "Nieuwe recycling technologieën maken het mogelijk om ongeveer 95% van autobatterijen te recycleren. Dat is van belang om ook op langere termijn te kunnen beschikken over voldoende grondstoffen voor aandrijfbatterijen. Goede recycling speelt ook een rol bij het draagvlak voor de transitie naar emissievrij rijden."

Overigens zal het hergebruik van materialen de komende jaren toenemen. Toekomstige Europese regelgeving verplicht namelijk het gebruik van gerecycled materiaal in nieuwe autobatterijen. Dit zal nieuwe recyclingtechnologieën stimuleren, denkt Dietz.

Bekijk op de volgende pagina de infographic Autorecycling in Nederland voor meer weetjes en feiten...



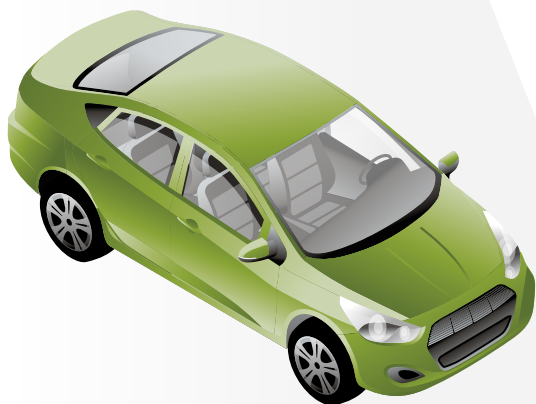
Autorecycling in Nederland

ARN en haar ketenpartners leveren
jaarlijks **187.600** ton aan herbruikbaar materiaal.
Dat is **0,44%** van al het gerecycled materiaal.

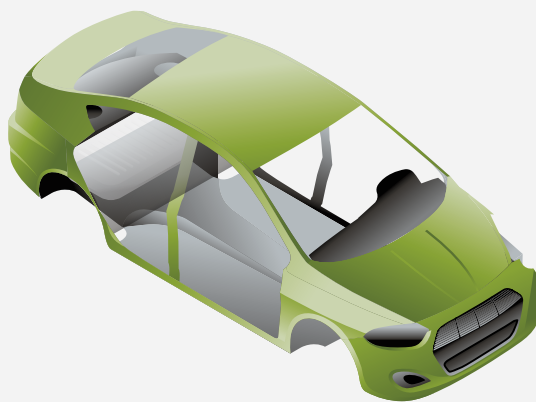
De banden van deze auto's
– samen **712.544** stuks –
wegen bijna evenveel als
1.600 olifanten.



De **meest gerecyclede**
auto in 2022 in Nederland:
de **Peugeot 206**.



100%



Autodemontagebedrijf

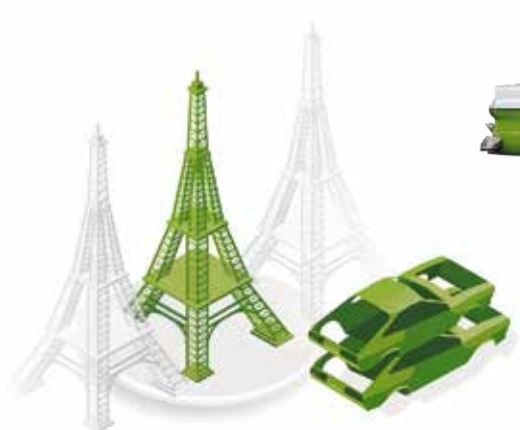
-24,9%

Bij een autodemontagebedrijf worden de onderdelen voor
verkoop gedemonteerd. Plus de verplicht te demonteren
materialen voor milieuverantwoorde verwerking.



Uw auto of accu inleveren voor
milieuverantwoorde recycling? Vind
hier een autodemontagebedrijf.

**Wie zijn verantwoordelijk
voor deze mooie cijfers?**



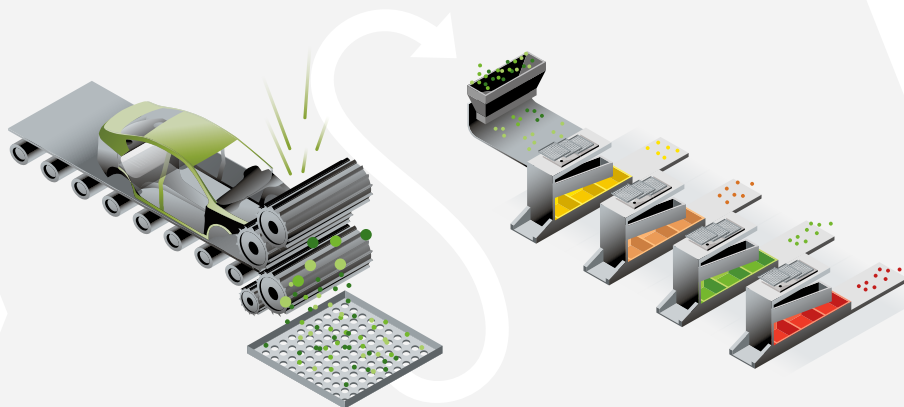
Met het staal van deze auto's – samen zo'n **107.000 ton** – kun je **15 Eiffeltorens** bouwen.



De **oudste auto** die in 2022 in Nederland werd gerecycled: een **Ford Fairlane** uit **1955**.



Zelfs de afgewerkte olie – ongeveer **750.000 liter**, even veel vloeistof als in zo'n **104.000 kratten (alcoholvrij) bier** – gaat niet verloren.



Shredder

In een shredder wordt het restant van de auto vermalen waarna metalen van niet-metalen worden gescheiden.

Post-shredder

-73,8%

Het shredder residu afkomstig van auto's wordt met behulp van mechanische scheidingstechnieken gescheiden tot verwerkbare materialen.



98,7% nuttig hergebruik

Restant **1,3%**

Er blijft slechts een boodschappentas vol – nu nog niet recyclebaar – materiaal over.

Dat zijn zo'n **300** gecertificeerde bedrijven in de autorecyclingketen. Ze dragen elk op eigen wijze bij aan het nuttig toepassen van ruim **98%** van het gewicht van alle autowrakken.

4Fleet Group breidt uit, bandenspecialisme wordt bij EV belangrijker

Ook kleinere fleetowners gebaat met bandenbeleid

Banden maken de laatste jaren een toenemend aandeel uit van de ROB-kosten voor een leasemaatschappij of fleetowner. Vooral elektrische voertuigen vergen veel van het rubber, door het hogere gewicht en massa's trekkracht. Voor bandenspecialisten een uitgelezen kans hun markt te verbreden: ook voor kleinere leasemaatschappijen en fleetowners is er namelijk winst te behalen. 4Fleet Group richt zich met de merken Premio en Uw Bandenspecialist ook op die groep. "Zie ons als de bandenschakel tussen het wagenpark van de leasemaatschappij of fleetowner."

Martijn van de Meent, accountmanager van 4Fleet Group, is ten tijden van dit interview druk bezig met een internationale tender voor een leasemaatschappij. Een grote tender, dat zich richt op meerdere landen. 4Fleet Group is daarin een aangewezen partij, als onderdeel van Goodyear Retail System (GRS). Met een netwerk van meer dan 4.000 servicepunten over heel Europa biedt het een naadloze dekking, van het Britse eiland tot Rusland en van Zweden tot Spanje. Het levert niet alleen de eigen merken Goodyear, Dunlop en Fulda, maar op verzoek ook andere merken. 4Fleet Group staat voor procesoptimalisering in de bandensector voor alles wat te maken heeft met banden en wielen.

Hoewel deze tender afkomstig is van een grote leasemaatschappij, ziet Van de Meent de laatste tijd duidelijk een verbreding van de klantportefeuille met ook leasebedrijven buiten de top-5 en middelgrote fleetowners

met een al dan niet eigen (gemengde) vloot. "Dergelijke bedrijven uit verschillende sectoren doen steeds meer een beroep op onze expertise wat betreft de inkoop en het onderhoud van banden. Uiteraard om kosten te besparen maar vooral ook door procesoptimalisatie door te voeren in het wagenparkbeheer en om het park optimaal met de juiste banden uit te rusten."

Welk merk onder welke auto

De merken in Nederland, Premio en Uw Bandenspecialist, zijn zelfstandige bandenspecialisten. Waarbij Premio een hardere franchiseformule is dan Uw Bandenspecialist. Maar 4Fleet Group maakt in alle gevallen de centrale afspraken met de lease- & fleetklanten. Met onder andere centrale facturatie, rapportages, online beheer en bandenbeleid. Wat dat laatste betreft: hier ontvouwt zich de expertise van een bandenexpert. Want er zit bijvoorbeeld wel degelijk verschil in tussen de merken hoe die presteren op een





bepaalde (bestel)auto, merk of type. Daar zou eigenlijk meer aandacht voor moeten zijn, vindt Van de Meent. “We hebben inmiddels data genoeg om te kunnen distilleren welk merk onder welke auto het best presteert en het meest rendement levert. Voor EV's is dat nog belangrijker, want daar is de actieradius vaak ook afhankelijk van de band die je eronder zet. Maar als je een flink wagenpark hebt, is het natuurlijk lastig om per auto een andere band te monteren. Maar enig maatwerk doorvoeren, is wel slim. Als er bij onze klant geen afspraken zijn met bandenmerken, adviseren wij daarover altijd graag.”

4Fleet Group breidt netwerk uit

4Fleet Group werkt exclusief samen met het bandenspecialisten netwerk van GRS – Goodyear Retail Systems in Europa en is onderdeel van Goodyear Tires Benelux. Het Benelux-netwerk bestaat uit ongeveer 140 partners. Van de Meent wil dit jaar doorgroeien naar 150 vestigingen met de merken Premio en Uw Bandenspecialist. In heel Europa zijn er 4.000 servicepunten van 4Fleet Group.

Als die afspraken er wel liggen tussen leasemaatschappijen en fleetowners met bandenmerken, kan men de service providers van 4Fleet inzetten voor de levering en service van de banden. Klanten hebben het in het verleden wel eens geprobeerd om eigen service centers in te richten. Maar het blijkt toch lastiger te zijn om het operationele aspect goed op orde te krijgen. Daarbij heeft Van de Meent de klant kritischer zien worden, net als de berijder. Met name de zomer- en winterbandenwissels, met bijbehorende piek tweemaal per jaar, vergt veel van de operatie en processen. Bovendien verwacht Van de Meent dat er voor elektrische

voertuigen eisen komen met betrekking tot banden. In België is er bijvoorbeeld al een banden-HEV1 certificering speciaal voor EV's om verzekeringsrisico's af te dekken. “De juiste bandenspanning luistert nauw bij EV's. Maar ook het afstellen van TPMS, het bandenspanning-controlesysteem verplicht op iedere auto tegenwoordig, moet je met kennis van zaken doen. Ook in banden en velgen komen steeds meer sensoren.”

Toekomst en duurzaamheid

Stevig onderdeel van de tenders die momenteel voorbij komen, is de duurzaamheidsparagraaf. 4Fleet Group is momenteel flink aan het werken aan het verduurzamen van haar eigen netwerk. Het is aangesloten bij Stichting Duurzaam met het verduurzamingsprogramma Groen Gedaan voor ROB-bedrijven. Doelstelling is om dit jaar alle vestigingen groen gecertificeerd te krijgen. “Het is echt een push vanuit de markt zelf. Tijdens de coronajaren zijn veel servicecontracten automatisch verlengd, momenteel is men aan een inhaalslag bezig. En je ziet nu dat de eisen op het vlak van duurzaamheid flink zijn toegenomen. Maar het is uiteindelijk de elektrische auto die het meest invloed heeft op onze business en op die van de klant. Qua kosten, maar ook qua duurzaamheid. Helemaal bij de EV's waar de nadruk ligt op pk's. De rechtermoet van de berijder heeft enorme invloed op de bandenslijtage. Als de focus bij EV's meer verschuift van vermogen naar range, dus auto's met minder vermogen – wat prima kan – dan kan dat beeld weer worden rechtgetrokken. Uiteindelijk zal het op dezelfde manier verlopen als benzineauto's: in eerste instantie vonden we die driepitters met 0,9 liter inhoud maar niets. Nu rijdt half Nederland er in rond.”



Nieuw bedrijfspand VWP Shortlease vanaf de tekentafel ontworpen voor shortlease

Shortlease. Het nieuwe leasen?

Het snel en flexibel kunnen leveren van leaseauto's was de afgelopen jaren een sterke troef van VWP Shortlease, een van s' lands grootste shortleaseaanbieders. Tegenover de lange levertijden van nieuwe leaseauto's stond VWP Shortlease continu paraat met een aantrekkelijk aanbod auto's direct inzetbaar voor een periode vanaf 1 tot 24 maanden. Die troef blijft. Nu het economische tij dreigt te keren, is bedrijven er alles aan gelegen het wagenpark flexibel te houden. Maar shortlease is wel degelijk een aparte tak van sport, benadrukt Hiddo-Jan Buikema van VWP. "Flexibiliteit bieden zit in de haarvaten van ons bedrijf."



Wat die haarvaten betreft: het deze maand opgeleverde nieuwe pand van VWP Shortlease is vanaf de tekentafel helemaal ingericht op shortlease. Ofwel om auto's snel door het 'proces' te laten gaan: van inspectie tot (eigen) schadeherstel, van onderhoud tot het poetsen. Alles om de auto's meteen weer inzetbaar te krijgen. Want daar draait

het om. De werkplaats vormt ook het hart van het nieuwe pand, de kantoren zitten er omheen. Bovendien is het hele proces gedigitaliseerd. Processen waarop de klant ook is aangesloten. Dat maakt het voor bedrijven makkelijk om auto's dan wel voor kortere tijd projectmatig in te zetten of te laten dienen als voorlooptoets in verband met de nog altijd lange levertijden van nieuwe auto's.

Automatisch flexibel

In tegenstelling tot de 'gewone' leasemaatschappijen is het acceptatiebeleid van VWP Shortlease soepeler. Daardoor heeft het een grote aanhang onder ZZP'ers en kleinere MKB-bedrijven. Maar de laatste jaren haken ook steeds vaker grotere bedrijven aan. Die zijn op zoek naar flexibiliteit voor een deel van de vloot. Shortlease had het stigma prijzig te zijn, maar dat klopt volgens Buikema niet meer. Het zijn juist de tarieven van huur- en leaseauto's die zijn gestegen. "Dat zijn partijen die helemaal afhankelijk zijn van nieuwe auto's. En daarvan zijn de prijzen flink gestegen de laatste tijd. Wij hebben daarentegen bijvoorbeeld nog steeds elektrische auto's tegen 8 en 12 procent bijtelling. Goedkoper voor bedrijf én voor berijder."

Daarbij zitten bedrijven bij shortlease niet vast aan lange contracten en kunnen berijders eventueel tussentijds switchen tussen auto's. Dat zijn diensten die gewone leasemaatschappijen nauwelijks kunnen leveren. Nu het economisch zwaar weer dreigt te worden, ziet Buikema de belangstelling voor shortlease nog verder toenemen. Onder de streep levert shortlease alleen maar winst op. Buikema:

“Op het moment dat je auto’s niet meer nodig hebt, kan je ze gewoon in ons systeem afmelden. Auto’s worden door ons gebracht en gehaald. Ieder contract dat we hier afsluiten, wordt na afloop van de looptijd automatisch flexibel. Bedrijven die voor het eerst met shortlease in aanraking komen, willen niet meer anders.”

Tank- en laadpassen

Grotere klanten, vanaf zo’n 20 auto’s, worden aangesloten op het On Demand systeem van VWP. Fleetowners (waaronder ook diverse leasemaatschappijen) krijgen daarin een real time overzicht van de beschikbare shortleaseauto’s en kunnen reserveren en laten afleveren, waarbij de auto de volgende dag al op de stoep kan staan. Overigens biedt VWP naar wens ook tank- en laadpassen, winter- of all weatherbanden. Ook kilometerregistratie behoort tot de mogelijkheden. Van belang straks voor grotere bedrijven die vanaf 1 januari 2024 al hun zakelijke kilometers moeten gaan bijhouden. VWP Shortlease werkt daarmee samen met daarin gespecialiseerde (telematica) partijen.

“Wij hebben daarentegen bijvoorbeeld nog steeds elektrische auto’s met 4, 8 en 12 procent bijtelling. Goedkoper voor bedrijf én berijder.”

Of shortlease het nieuwe leasen wordt? Shortlease is in ieder geval niet meer weg te denken uit het leaselandchap, benadrukt Buikema. Het heeft een vaste plek ingenomen naast de ‘gewone’ leasecontracten die altijd zullen blijven bestaan. “Maar belangrijk is dat VWP klanten volledig ontzorgt. Of die nu specifiek op zoek is naar een VW Polo om morgen in te zetten, of dat een bedrijf mobiliteit wil. Als je maar waarmaakt wat je belooft.”



EV's doen het overigens nog goed bij VWP, met name de Tesla's (zelfs eventueel nog met 4 procent bijtelling), maar ook de VW ID.3's die nog tegen 8 procent bijtelling in te zetten zijn. In het proces zelf, maakt het verschil tussen een EV en een brandstofmotor niet uit. Wel is er in het nieuwe pand flink geïnvesteerd in laadinfrastructuur. Of de belangstelling voor EV's over een half jaar nog net zo groot is? Volgens Buikema is dat grotendeels koffiedik kijken. “Maar we houden ons aanbod continu actueel met de meest populaire leaseauto's. Een succesvolle shortlease-operatie leiden, is toch vooral een kwestie van leren. In 20 jaar tijd hebben wij onze kennis opgebouwd. Waarbij we nu in ons nieuwe pand nog efficiënter kunnen opereren. Wat de dienstverlening uiteindelijk verder ten goede komt.”



Deelplatform WeGo groeit in binnen- en buitenland

Zakelijke deelauto wordt anno 2023 breed gedragen

Nederlands grootste autodeelplatform WeGo boekt nu ook in Duitsland successen. Daar lijkt zakelijk autodelen, net als in Nederland, steeds populairder te worden. Het platform ontwikkelt zich door met 'typische zakelijke' functionaliteiten, zoals directeur Peter de Jong het omschrijft. Met het platform van WeGo worden voertuigen van de klant (vooral auto's en fietsen) geschikt gemaakt voor gedeeld gebruik, voor de verschillende gebruikersgroepen, met de verschillende rechten en de ritten eventueel gefactureerd op kostenplaatsen. Daarbij heeft het platform koppelingen met HR-software en ondersteunt het inloggen via single sign-on. "Uiteindelijk is het onze dienstverlening waar het om draait."



Recent onderzoek van de ANWB wijst uit dat 66 procent van de ondernemers graag auto's wil delen. De oplopende kosten van het bezit van voertuigen, die vaak voor 95 procent van de tijd stilstaan, de parkeerproblematiek in steden, de bereikbaarheid en toenemende aandacht voor verduurzaming. Allemaal legitieme redenen voor werkgevers, vindt ook Ido Wentink, Business Development Director van WeGo. Maar het grote verschil met een paar jaar geleden is dat werknemers er tegenwoordig ook om vragen. "Bedrijven waar wij over de vloer komen, geven aan dat het breder wordt gedragen. Personeel zit niet altijd meer te wachten op een almaar stijgende kosten voor een eigen leaseauto. Maar wil graag toegang hebben tot de nieuwste EV als ze zakelijk vervoer nodig hebben. Men wil meer flexibiliteit en verwacht dat de werkgever zakelijke mobiliteit

gewoon gemakkelijk voor hen regelt. Waarbij de deelauto's eventueel ook gemakkelijk privé gebruikt mogen worden, tegen een gangbaar tarief."

Om die deel- of poolauto's zo laagdrempelig mogelijk in te zetten, heeft WeGo het 'operationele proces' de laatste jaren tot in de puntjes geregeld. Zoals De Jong al eerder stelde in een interview met Fleet & Lease: bij autodelen draait het niet om de techniek, maar om de gebruikers. "Deelautogebruik moet net zo makkelijk zijn als een eigen auto, of misschien zelfs wel makkelijker. Wie wil er nog een sleutel als je de auto of fiets met je app kan gebruiken? Daarom hebben we bij WeGo altijd al een 24/7 helpdesk gehad voor allerlei vragen. Die support is enorm belangrijk, dat wordt wel eens vergeten. En natuurlijk moet

je het hele proces nauwkeurig inrichten. Wie mag waar in rijden, welke tarieven zijn van toepassing zakelijk, privé, wie zijn de beheerders, wat zijn hun rechten (wat kunnen ze zien), SLA's dataverwerkingsovereenkomsten, waarin zaken als dataveiligheid zijn geregeld. Heel belangrijk dat laatste, we werken immers met nogal wat privacygevoelige data, we hebben dan ook niets voor niets het ISO 27001 certificaat voor dataveiligheid in huis."

Integratie met bedrijfsapplicaties

Onlangs heeft WeGo een koppeling ontwikkeld tussen AFAS Software en het WeGo platform. Op deze manier worden medewerkersgegevens snel en veilig tussen AFAS en WeGo uitgewisseld en is er geen dubbele administratie meer nodig. Veel bedrijven en organisaties maken gebruik van AFAS-software om gegevens, bijvoorbeeld van medewerkers, in vast te leggen, bewaren en beheren. Een soortgelijke koppeling had WeGo al langer met Carwise en in de toekomst zullen er nog meer van dergelijke zakelijke koppelingen gemaakt worden. "Daarnaast wordt binnenkort de rapportage voor CO2-uitstoot voor alle klanten toegevoegd. Dat wordt volgend jaar voor werkgevers verplicht, dus zorgen we daarvoor. De benodigde data hadden we natuurlijk al. Ook wordt gebruiksdata steeds meer aan klanten aangeboden via Business Intelligence (BI) tools. Dat biedt werkgevers zodanig veel inzicht dat er actief gestuurd kan worden op het gebruik van de vloot. Werkgevers kunnen met BI rapportages maken die voor hen het meest relevant zijn. Wij helpen daar graag bij." Die focus op zakelijke autodelen – waarbij WeGo niet de voertuigen levert maar alleen het platform – maakt dat het inmiddels werkt voor een brede waaier aan klanten; van bedrijven tot grote gemeenten als Amsterdam, Den Haag en Rotterdam. Maar ook de automotive sector is klant. De aanvankelijke angst dat deelauto's gewone auto's zouden vervangen, is voorbij. Deelmobiliteit is juist een welkome aanvulling voor dealerbedrijven of leasemaatschappijen. Met WeGo-techniek kunnen zij vragen van zakelijke klanten invullen. Het hybride werken is daarbij een belangrijke aanjager. Gek genoeg is ook de schaarste en lange levertijden van auto's een versneller van de acceptatie van autodelen, ziet De Jong. "Worden er geen auto's geleverd? Dan worden de bestaande auto's gedeeld."

Secundaire arbeidsvoorwaarde

Duurzaamheid blijft verder een belangrijke drijfveer om delen in een organisatie op de kaart te zetten, benadrukt Wentink. Vorige maand bijvoorbeeld heeft zorgorganisatie Careyn 150 elektrische deelfietsen in gebruik genomen, voor zorgmedewerkers die cliënten thuis bezoeken. Careyn is de eerste zorgorganisatie in Nederland met zo'n grote vloot aan deel-leasefietsen. WeGo heeft het deelsysteem opgezet. Het zakelijk delen van voertuigen is erg interessant voor organisaties waarbij medewerkers toch al elke dag in andere voertuigen rijden, die niet arbeidsvoorwaardelijk

gebonden zijn aan één persoon. Dit is 'van nature' het geval bij zorginstellingen, gemeenten/overheden, woningcorporaties en uitzendbureaus. Maar ook bij bedrijven zijn er diverse situaties waar de auto's gebruikt worden door meerdere collega's.

Vaak krijgen medewerkers van deze organisaties de mogelijkheid om privé gebruik te maken van de vloot. Daarmee hebben de werkgevers een aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarde in handen. Werknemers die zelf (nog) geen elektrische auto bezitten, hebben hierdoor de mogelijkheid om toch elektrisch te rijden. De vaak oude eigen auto kan dan weg en de kosten voor mobiliteit dalen voor de medewerker. Werkgevers hebben de sleutel in handen om grote groepen mensen duurzame mobiliteit te bieden (ook degenen die dat zelf nog niet kunnen betalen), het wagenpark in Nederland te verjongen en te elektrificeren en ruimtebeslag voor parkeren te verminderen. Wentink: "Ook dat faciliteert WeGo uiteindelijk maar al te graag."

Verdere groei van WeGo

Naast Duitsland is WeGo ook actief in Zwitserland en Oostenrijk. Bovendien is in de Verenigde Staten een vliegende start gemaakt; eerder dan Peter de Jong zelf had verwacht. Een aantal grote overheidsorganisaties hebben hun wagenpark deelbaar gemaakt met WeGo-technologie. Net als gemeenten dat hier in Nederland doen. "Alleen spreek je wel over minimaal een factor 10 qua grootte en is er een deelauto-serviceorganisatie in eigen huis bij de klant" Het Verenigd Koninkrijk en Polen zijn de eerstvolgende landen op de lijst.



De registratieplicht staat in de startblokken. Hoe startklaar bent u?

DriveTag: “Ultieme hulp bij kilometerregistratie en verduurzaming”

Over kilometerregistratie is de afgelopen tijd het nodige gezegd, gedebatteerd, en geschreven. Op papier lijkt alles in kannen en kruiken, maar de ingangsdatum- en implementatie hiervan zorgt in de praktijk nog voor onrust. Bedenk: de registratieplicht gaat al op één januari 2024 in! Vanaf die datum zijn organisaties verplicht om gegevens over het zakelijke en woon-werkverkeer bij te houden. Alle gereden ritten plus gebruikte brandstof met een zakelijke-, leaseauto moeten dus worden geregistreerd. Een dure grap, of onnodig en ingewikkeld gedoe?



Door de registratieplicht wordt het brandstofverbruik en daarmee de CO2-uitstoot een stuk inzichtelijker, wat het makkelijker maakt om kilometers efficiënter te benutten. Dit resulteert niet alleen in een kostenbesparing, maar helpt bovenal de planeet te sparen. Wegverkeer is namelijk voor één vijfde verantwoordelijk voor de uitstoot van broeikasgassen en stikstof. Ritregistratie heeft als doel om collectief een reductie van één megaton CO2-uitstoot (het equivalent van vijftienveertig miljoen bomen) te realiseren. Met dit soort nieuwe initiatieven wil de overheid reizen milieuvriendelijker maken. Mobiliteit verduurzamen is al jaren één van de missies van tech- en softwareontwikkelaar Sycada. Hoe? “Met oplossingen die transport en mobiliteit groener, veiliger en efficiënter maken”, zegt Danja Overgaag product owner DriveTag bij Sycada. “Onze DriveTag, get

Zwitserse zakmes onder de rijstijlanalyse tools, is hier een mooi voorbeeld van. Deze verduurzamingshulp voert niet alleen rijstijlanalyses uit, maar kan nog veel meer.”

“Daarbij is de tag de snelweg naar ritregistratie”

Privé switch

Naast een uitvoerige rijstijlanalyse is ritregistratie ‘all part of the DriveTag game’. Overgaag: “DriveTag biedt nu ook de functionaliteit om onderscheid te maken tussen woon-werk- zakelijke en privéritten. Daarbij is het met een soort privé switch ook mogelijk om in sommige gevallen

locatiegegevens te verbergen, maar wel het correcte aantal kilometers door te geven. Privacy is dus ook altijd gewaarborgd. Verder wordt het straks mogelijk om op basis van je werkrooster automatisch ritten te laten classificeren." Indien gewenst kan het systeem detecteren in welk type auto er gereden wordt. Want voor een overzicht van CO2-uitstoot maakt het natuurlijk verschil uit of je in een benzine-, diesel- of elektrisch voertuig rijdt. Deze laatste stoot natuurlijk geen CO2 uit, maar ook EV's moeten voldoen aan de wettelijke plicht straks om kilometers te registreren. "Met onze verduurzamingshulp kunnen werkgevers op een simpele manier precies zien hoeveel CO2 hun wagenpark uitstoot. Het systeem is ook helemaal voorbereid als er straks in 2026 normen worden gesteld aan de registratie van kilometers. Dan moeten bedrijven bijvoorbeeld voldoen aan een bepaald plafond wat betreft CO2-uitstoot. Als je nu al inzicht hebt in de uitstoot, kan je daar gerichte actie op ondernemen. Welke voertuigen moeten we als eerste vervangen? Hoe kunnen we het best zorgen om de rijstijl te verbeteren? Moet er een e-learningprogramma worden uitgerold? 'Het zijn allemaal zaken waarmee we werkgevers actief begeleiden."



Kilometerregistratie in één druk op de knop

Is kilometerregistratie ingewikkeld? Welnee, benadrukt Overgaag. Met één druk op de knop is het zo geregeld. En die éne simpele handeling zet een kettingreactie van mogelijkheden in gang. "Deze tag van het formaat smartwatch biedt namelijk een scala aan voordelen. DriveTag maakt bestuurders bewuster van hun rijgewoonten

Hoe werkt de DriveTag?

De DriveTag is klein, maar fijn en makkelijk in gebruik. Je download de app, plaatst de DriveTag in het voertuig, koppelt de telefoon eraan en het is klaar voor gebruik. In de markt van rijstijlanalyses is de tag één van de meest laagdrempelige systemen, benadrukt Overgaag. "Het is een soort sticker die je op de voorruit plakt, dus geen complexe installatie." DriveTag volgt en meet gedurende de rit de bewegingen van de auto en geeft gegevens zoals snelheid door aan de app. Gedurende de rit en geeft deze door aan de smartphone. Gecombineerd met gegevens over snelheid, of snelheidsovertredingen en telefoongebruik. DriveTag meet en weet dus hoe je rijdt en geeft je via een smartphone-app feedback over hoe je je rijstijl kunt verbeteren. Ook houdt de app scores bij en toont het je prestatie over een langere tijd. Daarbij vormt het een leuke manier om met mindful driving aan de slag te gaan. Door zijn challenges, beloningen en complimenten biedt DriveTag een soort gamification ervaring. Overgaag: "Het aanpassen van rijstijl is een serieuze zaak, maar je kan het wel zo leuk mogelijk maken." En dat werkt, blijkt uit het enthousiasme waarmee de tag door diverse organisaties is ontvangen. Meerdere bedrijven: van leasemaatschappijen, via verzekeraars tot telecomgiganten staan positief tegenover DriveTag. Bart Flick, Manager eMobility Solutions bij Eneco: "De DriveTag stelt bedrijven in staat om een continue verbetering in te zetten zonder barrières op te werpen in gebruikersgemak".

Alle informatie over DriveTag, en andere mobiliteitsoplossingen zijn ook te vinden op Sycada.com.. Wil je direct weten hoe DriveTag jouw wagenpark kan verduurzamen? Bel of mail Arend Jan: Hobbelink@sycada.com, 06-15556097.

en bevordert veilig rijgedrag. De impact hiervan is direct op meerdere fronten zichtbaar en meetbaar. Namelijk: minder risico op verkeersongelukken en daarmee onnodige schadeposten. En dat scheelt al snel duizenden euro's per jaar: tegen een geringe investering. Bewust oftevel MINDFUL rijden vermindert ook verspilling. Wist je dat meer dan veertig procent van de totale kosten van een voertuig van de rijgewoonten afhangt? Kortom: door veilig rijgedrag te stimuleren en rijgewoonten te verbeteren draagt deze verduurzamingshulp mee aan een stukje verkeersveiligheid en vermindering van de totale voertuigkosten. Daarbij is de tag de snelweg naar ritregistratie."

4Fleet Group is de schakel tussen het wagenpark van de leasemaatschappij of fleetowner en de uitvoerende partij voor banden en bandenservice.

Zij verzorgt alle service voor het voertuig en berijder rond het thema van banden en wielen, ongeacht of het een personenwagen of bestelwagen betreft.

4Fleet Group

4Fleet Group werkt voornamelijk samen met het bandenspecialisten netwerk van GRS (Goodyear Retail Systems) in Europa. Hieronder vallen de formules Premio Banden + Autoservice en Uw Bandenspecialist in de Benelux, maar ook Vulco, HiQ, Quick, SuperService en HMI in Europa.

4Fleet Group Benelux is onderdeel van 4Fleet Group Europe. Met een netwerk van meer dan 145 servicepunten in de Benelux en meer dan 4.000 over heel Europa bieden wij kwaliteitsgarantie bij al onze diensten en een ruim assortiment aan producten.

BANDEN & SERVICE NETWORK

Het 4Fleet Group netwerk in de Benelux is vertegenwoordigd door de formules Premio Banden + Autoservice en Uw Bandenspecialist. Als 4Fleet Group leveren wij natuurlijk de merken Goodyear, Dunlop en Fulda bij voorkeur. Maar als bandenspecialisten netwerk leveren en monteren wij natuurlijk ook alle andere merken als Pirelli, Michelin, Bridgestone, Vredestein etc ... op uw verzoek en wens.

4Fleet Group staat voor procesoptimalisering in de bandensector voor alles wat te maken heeft met banden en wielen. Vandaag de dag doen steeds meer kleine- en grote bedrijven uit verscheidene sectoren een beroep op onze expertise wat betreft de inkoop en het onderhoud van banden.

Ons doel is om:

- uw kosten te verlagen
- uw vloot optimaal uit te rusten
- procesoptimalisatie door te voeren in uw vlootenbeheer
- u een ruim assortiment aan verschillende merken aan te bieden
- uw persoonlijke, flexibele en betrouwbare partner te zijn



www.4fleet.nl

Meer weten?
Neem eens vrijblijvend contact op:
Martijn_vandeMeent@g-rs.com

Lange relaties

Binnenkort ben ik 28 jaar getrouwd met mijn prachtige vrouw. Dat we het zo lang hebben volgehouden is (uiteraard) vooral een prestatie van haar, iedereen die mij persoonlijk kent zal dat van harte beamen, zij als eerste ;-).

Ook zakelijk ben ik van de lange relaties, inmiddels zit ik 33 jaar in het mobiliteitsvak, een paar jaar bij Leaseplan, daarna 25 jaar als DGA bij ROI fleet en inmiddels alweer vier jaar bij Fleet Support, waar ROI fleet in is opgegaan na de verkoop aan Autobinck.

Je kan dus wel zeggen dat ik van de langdurige relaties ben. Tenminste, als het ertoe doet. En dat is precies het haakje voor deze column. Want ook in onze business (outsourcing) zijn langdurige relaties succesvoller dan kortstondige. En begrijp me niet verkeerd, de verleiding om iets nieuws te proberen begrijp ik goed. Niets menselijks is mij vreemd, maar ik pleit ervoor om daar niet te snel aan toe te geven. Het gras is vaak helemaal niet groener aan de overkant...

De magie van duurzame klantrelaties

In ons vak nemen we het wagenparkbeheer en steeds vaker het totale mobiliteitsbeheer over. Outsourcing dus voor de klant, insourcing voor ons. En dat is belangrijk, want feitelijk worden we daarmee het professionele verlengstuk van de klant voor mobiliteit. We voeren het (mobiliteits)beleid uit, hebben intensief contact met de medewerkers van de klant, knopen de IT aan elkaar, optimaliseren processen en treden op als gedelegeerd contractmanager van de leveranciers van de klant. En dat is er de laatste jaren niet eenvoudiger op geworden.

Om tot elkaar te komen gaan we een uitgebreid en vaak langdurig proces met elkaar in. Het is niet ongebruikelijk dat dit proces, van eerste kennismaking tot 'omzetten van de knop', een jaar of soms nog wel langer duurt. Een forse investering dus, die we gezamenlijk doen. Niet alleen willen we de harde kant goed leren kennen (beleid, processen, systemen, regels etc) maar vooral ook de zachte kant. Hoe gaan jullie hier mee om, wat is jullie cultuur, wat staat er niet beschreven maar is wel belangrijk, omgangsvormen, verwachtingen etc. Als de knop omgaat zijn we daar niet mee klaar, sterker nog, daar zijn we nooit mee klaar. De markt verandert, de klant verandert en wij veranderen ook. Dus gaan we met elkaar een continu proces van verandering in. Maar wel vanuit een stevige basis waarin we een aantal belangrijke uitgangspunten hebben vastgelegd. Wij spreken dan ook liever niet over klant – leverancier relaties, maar van partnerships. En in een partnership is de basis vertrouwen, transparantie, afspraken nakomen en continu verbeteren.

Lange relatie = waardevolle inzichten

Fleet Support bestaat inmiddels ruim 30 jaar. En wat zien we? Hoe langer een klantrelatie standhoudt, des te meer toegevoegde waarde wij kunnen leveren. We leren de klant, maar ook haar leveranciers, steeds beter kennen. En door de langdurige opbouw van data en ervaringen krijgen we waardevolle inzichten in het verbeterpotentieel. We hebben hier bij Fleet Support mooie voorbeelden van, klanten die al 10, 15 of zelfs 20 jaar klant zijn. De TCM (Total Cost of Mobility) van deze klanten is op niveaus die we zelden zien. En dat is echt het succes van de langdurige samenwerking. Echt op elkaar zijn ingespeeld. Fine-tuning. En dat doen we natuurlijk niet alleen, alle leveranciers in de keten spelen daar een rol in. Van leasemaatschappijen, importeurs/dealers, laadpaalleveranciers, tot fuel/chargecards en mobility leveranciers. Fleet Support hanteert daarbij het principe van "right sourcing". Laat alle leveranciers in de keten zich vooral richten op hun kerntaken.

Het mooie van langdurige relaties; die kunnen een stootje hebben. Zoals in ieder huwelijk gaat het met ups en downs. Ook wij hebben periodes gekend dat de dienstverlening tijdelijk onder druk stond, bijvoorbeeld door personeelsgebrek. Hoe mooi is het dat je dan in een open gesprek met de klant dit bespreekbaar kan maken en samen kan nadenken over oplossingen! Wij zien dagelijks terug dat écht investeren in elkaar zich uitbetaalt. In welke branche je ook werkt. Zakelijk en privé!



Jaap van Daalen – Commercieel Directeur Fleet Support

Autoschade?

Bij ASN Autoschade staan u en uw berijder centraal, wij ontzorgen en verrassen. ASN Autoschade heeft een landelijk dekkend netwerk van autoschadeherstelbedrijven. Bij alle ASN Autoschade vestigingen staan kwaliteit, efficiëntie en klanttevredenheid hoog in het vaandel. Wij zijn een gewaardeerd partner voor verzekeraars, volmachten, leasemaatschappijen, fleetowners en dealerorganisaties.

Wij doen er alles aan om u en uw berijders tevreden te stellen, want schade is al vervelend genoeg. Bekijk onze scores op asnautoschade.tevreden.nl



Tevreden klanten
Onafhankelijk en transparant
klanttevredenheidsonderzoek



Landelijk netwerk
Franchiseketen met
zelfstandige ondernemers



Autoschade
Vakkundige medewerkers
en modern gereedschap



Vervangend vervoer
ASN Autoschade houdt uw klanten
mobiel met vervangend vervoer en
haal- en brengservice



Klant contact center
24/7 bereikbaar



Polis check
Dekking verificatie via webservice
voor procesvoordeel en tijdwinst

Meer weten? Bel 020 - 44 88 020

KIES
KLIK
LEASE



VWP
SHORTLEASE

MERCEDES-EQ

DE 100% ELEKTRISCHE EQE.

Van het oogstrelende design tot het ruime, luxueuze interieur en de sublieme rijbeleving: de nieuwe EQE is een genot voor al uw zintuigen. Hij biedt u een elektrisch rijbereik tot 646 km (WLTP) en in slechts 15 minuten voegt u tot 250 km extra rijbereik toe. Bovendien laadt u dankzij Green Charging van Mercedes-Benz de eerste 200.000 km CO₂-neutraal, waardoor u écht groen rijdt. Zo gaat u altijd zorgeloos op pad. De EQE, gekozen tot EV van het Jaar 2023 door de Vereniging Zakelijke Rijders (VZR), is een 100% elektrische limousine die uw wagenpark duurzamer maakt.



Gecombineerd verbruik: 16,1 - 22,5 kWh/100 km. CO₂-uitstoot: 0 g/km (WLTP).
Voor officiële dealeradressen, kosten en leveringsvoorwaarden, zie [mercedes-benz.nl](https://www.mercedes-benz.nl).