

Campagne Manager: Jonathan Jacobus **Managing Director:** Saïd Laktami **Graphic Design:** Kiloe van Benthem **Redactie:** Eltjo Nieuwenhuis en Mecdelawit Ogbamichael **Tekst:** Hugo Schrameyer, Fred Pals, Jan Koning, Diederik de Groot en Michel de Ruyter **Gedistribueerd met:** Het Financieele Dagblad 2026 **Drukkerij:** RODI Rotatiedruk. Partner content in deze campagne is tot stand gekomen in samenwerking met onze klanten. Dit zijn commerciële uitingen. Dit is een commerciële uitgave. De FD-redactie heeft geen betrokkenheid bij deze productie.

Uitgegeven door
Contentway B.V.
Keizersgracht 424
NL-1016 GC Amsterdam

Tel: +31 (0)20 241 7763
Web: contentway.nl
Email: info@contentway.nl
redactie@contentway.nl

MOBILITEIT

 **contentway**
juli 2026



**NAVIGEREN DOOR EEN ONZEKERE
TRANSITIE**

04

**MOBILITEIT VRAAGT OM GROOT
DENKEN**

08

**OCCASIONMARKT ZOEKT HOUVAST
IN TURBULENTE TIJDENS**

16

Athlon: Elektrische auto geeft antwoord op vragen van vandaag

De elektrische auto gold jarenlang als belofte voor later. Inmiddels is dat beeld aan het kantelen. In een tijd waarin bedrijven hun CO₂-uitstoot moeten verlagen, energiekosten volatiel blijven en steden schoner vervoer afdwingen, wordt elektrisch rijden steeds vaker een praktische keuze. Niet alleen als duurzaam alternatief, maar ook als manier om kosten, bereikbaarheid en bedrijfscontinuïteit beter te organiseren, zo stelt Willemijne de Wit, marketing & sales director van Athlon Nederland.

De zakelijke auto is daardoor in korte tijd uitgegroeid tot een strategisch onderdeel van de bedrijfsvoering. Die ontwikkeling wordt verder versterkt door nieuwe regelgeving zoals de pseudo-eindheffing op zakelijke brandstofauto's die ook privé worden gebruikt. Die heffing gaat volgend jaar in en bedraagt 12 procent van de cataloguswaarde. Bij een auto van € 50.000 loopt dat op tot € 6.000 per jaar. Tegelijkertijd beperken zero-emissiezones de inzetbaarheid van bestelwagens en servicebussen in binnensteden.

Bij leasemaatschappij Athlon ziet men de discussie daardoor verschuiven. Niet alleen duurzaamheidsambities, ook kostenbeheersing en bedrijfscontinuïteit brengen ondernemers in beweging. De Wit: "Voor veel bedrijven is elektrisch rijden allang geen ideologische keuze meer. Het gaat om de vraag of je je werk straks nog efficiënt kunt uitvoeren. In aanbestedingen wordt steeds vaker gevraagd om een lagere CO₂-uitstoot. En wie met een bus de stad niet meer in komt, heeft een operationeel probleem."

Volgens De Wit blijven er niettemin nog altijd hardnekkige misverstanden bestaan. Elektrisch rijden wordt nog vaak gezien als duurder, terwijl de totale kosten over de leaseperiode volgens haar in veel gevallen juist lager uitvallen. Daarbij kijken ondernemers te vaak naar losse posten, zoals aanschafprijs of snellaadtarieven, en te weinig naar het geheel: energieverbruik, onderhoud, fiscale behandeling en inzetbaarheid. "Het grootste misverstand is dat elektrisch rijden per definitie duurder en ingewikkelder is. Natuurlijk vraagt laden om andere afspraken dan tanken. Maar wie rekent met de juiste parameters, ziet een ander beeld. In de praktijk wordt bijvoorbeeld maar een beperkt deel van de kilometers aan de snellader gemaakt."

Omslag

Al met al laten cijfers van Athlon zien dat de omslag al stevig is ingezet. Ruim 70 procent van de nieuw bestelde personenauto's bij de leasemaatschappij is elektrisch. Bij grote corporates ligt dat aandeel rond 87 procent, bij mkb-bedrijven op bijna 62 procent en bij zzp'ers op 49 procent. Bij bedrijfswagens gaat het sneller: in wagenparken met minder dan tien auto's steeg het aandeel e-bussen tussen



Willemijne de Wit,
Marketing & sales director van Athlon Nederland

2025 en juni 2026 van 47 naar 87 procent.

Voor ondernemers met busjes ligt de afweging anders dan voor werkgevers met personenauto's. Een vervangende personenauto lost veel op; bij een bedrijfswagen is dat lastiger. Die is vaak ingericht met specifieke opbouw, gereedschap of voorraad. Een verkeerde bus betekent dan direct productiviteitsverlies.

Daarom begint elektrificatie volgens De Wit met inzicht in het bestaande wagenpark. Welke contracten lopen af? Welke voertuigen rijden vooral binnen stedelijke gebieden? Waar is thuisladen mogelijk en waar moet op kantoor of publiek worden geladen? Soms kan een korte contractverlenging verstandig zijn om investeringen beter te timen, zegt zij. Maar afwachten zonder plan wordt risicovol.

De overstap van tankpas naar laadpas maakt het onderwerp organisatorisch ingewikkelder. Werkgevers moeten afspraken maken over laadkosten, thuislaadpunten, verhuizingen, uitdiensttreding en vergoeding van stroom. Veel werknemers pluggen hun auto bij thuiskomst direct

in, precies tijdens de piek op het stroomnet. "Je wilt niet dat mensen 's avonds opnieuw naar buiten moeten om de kabel in de auto te steken. De oplossing zit erin dat de auto wel wordt aangesloten, maar niet meteen begint te laden. Met slimme software kun je laden uitstellen tot het net minder belast is. Dan combineer je gemak voor de werknemer met lagere kosten en minder druk op het elektriciteitsnet."

Stroomnet

Netcongestie blijft een belangrijk bezwaar in de markt. De Wit erkent dat de grenzen van het stroomnet voelbaar zijn, maar ziet de elektrische auto juist als onderdeel van de oplossing. Met slim laden, bidirectioneel laden en vehicle-to-grid-technologie kunnen auto's op termijn fungeren als kleine energiebronnen. Overdag laden bij de werkgever en 's avonds leveren aan huis of aan het net komt dichterbij, al zijn nog niet alle voertuigen ervoor geschikt.

Daarmee schuift de rol van leasemaatschappijen op. Leasing, laadbeheer en energieadvies raken steeds sterker verweven. Athlon Charge moet werkgevers helpen met openbaar laden, thuislaadoplossingen, verrekening en inzicht in tarieven en laadsessies. Voor bedrijven wordt mobiliteit daarmee minder een facilitaire kostenpost en meer een onderdeel van hun energie- en duurzaamheidsstrategie. Vooral het mkb heeft nog werk te verrichten. De pseudo-eindheffing is bij veel ondernemers onvoldoende bekend, terwijl de financiële impact groot kan zijn. Afsluitend advies van De Wit: begin met rekenen, breng contracten in kaart en laat mobiliteitsbeleid niet pas ontstaan wanneer de factuur binnenkomt. Overleg tijdig met je mobiliteitspartner en profiteer van deskundig advies van experts.

athlon.com/nl

ATHLON
getting you there





Eric Dobbe,
Directeur, Dobbe Transport

Vooruitdenken en slim samenwerken zijn voorwaarden voor toekomstig succes

Elektrificatie, strengere regelgeving en een groeiende behoefte aan efficiënte logistiek vragen om meer dan alleen transport. Volgens Eric Dobbe, directeur van Dobbe Transport, maken juist langetermijndenken, samenwerking en betrouwbaarheid het verschil voor opdrachtgevers die voorbereid willen zijn op de logistieke uitdagingen van morgen.

Dobbe Transport bestaat sinds 1845 en combineert die lange geschiedenis met een blik op de toekomst. “Als familiebedrijf staan wij voor langdurige relaties met medewerkers, opdrachtgevers en leveranciers. Veel keuzes die wij vandaag maken, zijn gericht op ontwikkelingen waarvan de impact pas later zichtbaar wordt. Onze medewerkers zijn het visitekaartje van Dobbe Transport. Daarom investeren we niet alleen in modern materieel, maar ook in een gezonde werk-privébalans. Betrokken medewerkers maken uiteindelijk het verschil voor onze opdrachtgevers.”

Die langetermijnvisie blijkt ook uit het laadplein dat onlangs in gebruik werd genomen. “De eerste plannen dateren uit 2019, toen elektrische vrachtwagens nog nauwelijks beschikbaar waren. Toch zagen wij dat vrachtwagenheffing, hogere dieselbelastingen en zero-emissiezones onvermijdelijk waren. Inmiddels hebben we meerdere elektrische vrachtwagens in ons wagenpark en beschikken we over acht laadpunten, met ruimte om door te groeien naar zestien. Een eigen laadplein is cruciaal door het groeiende belang van energimanagement. Door daar nu ervaring mee op te doen, bouwen we een voorsprong op. Daarmee behoren we inmiddels tot de duurzaamste logistieke bedrijven van Nederland, met een 16e plaats in de duurzaamheidsranglijst van Logistiek.nl. Voor opdrachtgevers betekent dit een betrouwbare overstap naar elektrisch transport en een lagere CO₂-uitstoot. Bedrijven die nu pas beginnen met nadenken over energietransitie en zero-emissiezones zijn eigenlijk te laat.”

Logistiek partner

Opdrachtgevers zoeken steeds vaker een logistieke partner in plaats van alleen transport. “Die omslag zien wij wanneer het gesprek verschuift van een ritprijs naar

de vraag hoe goederenstromen efficiënter kunnen worden ingericht. Met diverse klanten denken wij actief mee over rittenschema's en logistieke processen. Door ons inzicht in transportstromen zien wij vaak optimalisaties die voor hen minder zichtbaar zijn. Dat levert in sommige gevallen besparingen van 5 tot 10 procent op. Een goede logistieke partner bespaart uiteindelijk ook geld. Daarom verwachten opdrachtgevers steeds vaker dat een transporteur niet alleen uitvoert, maar ook meedenkt over de uitdagingen van morgen.”

Diezelfde gedachte ligt ook ten grondslag aan de Lean-werkwijze. “Voor ons draait Lean om betrouwbaarheid en het minimaliseren van verstoringen in de keten. Hoe voorspelbaarder een logistiek proces verloopt, hoe minder tijd en kosten opdrachtgevers kwijt zijn aan uitzonderingen en herstelwerkzaamheden.”

“

Uiteindelijk draait logistiek om mensen

Hij noemt de retourlogistiek als voorbeeld. “Wanneer wij goederen afleveren bij een winkelfiliaal, nemen we retourgoederen direct weer mee terug. Daardoor is geen tweede transport nodig. Voor winkelmedewerkers betekent dat minder verstoringen en meer tijd voor hun eigen werkzaamheden. Onze hoge leverbetrouwbaarheid draagt daar direct aan bij. Elke keer dat een medewerker moet bellen waar een levering blijft, ontstaat onnodig werk. Door leveringen voorspelbaar uit te voeren, beperken we die verstoringen.

Samen sterker

Samenwerking wordt volgens Dobbe de komende jaren steeds belangrijker. “Ik zou graag zien dat logistieke bedrijven vaker de samenwerking opzoeken. Van oudsher is transport een sector waarin veel partijen naast elkaar opereren, terwijl er juist veel voordelen te behalen zijn door slimmer samen te werken.”

Daarom is Dobbe Transport al ruim twintig jaar aangesloten bij Netwerk Benelux. “Hierin kunnen we zendingen slimmer bundelen, lege kilometers beperken en goederen kostenefficiënt bij de eindbestemming krijgen. Tegelijkertijd neemt de druk op de infrastructuur en de duurzaamheidsopgaven toe. Wij verwachten daarom dat steeds meer transporteurs buiten de Randstad bij ons aankloppen om het laatste deel van hun distributie uit te voeren. Vanuit onze Dobbe RandstadHub kunnen we meerdere steden efficiënt bedienen. Dat leidt tot minder transportbewegingen richting de grote steden en draagt bij aan een betere leefbaarheid in stedelijke gebieden. Wij geloven dat een sterke regionale hub uiteindelijk meer waarde toevoegt dan een afzonderlijke cityhub per stad.”

Ondernemers met complexe logistieke vraagstukken zijn welkom om het gesprek aan te gaan. “Complexe logistiek vraagt steeds vaker om meer dan alleen transport. Wij zijn een logistieke partner die opdrachtgevers van A tot Z kan ontzorgen. Van distributie in de Benelux en Frankrijk tot opslag, douaneafhandeling, gekoelde logistiek, value added logistics en het vervoer van gevaarlijke stoffen. Door die diensten onder één dak te combineren, kunnen klanten hun volledige logistieke proces bij ons onderbrengen.

“Uiteindelijk gaat logistiek niet alleen over vrachtwagens, opslaglocaties of systemen. Het gaat om mensen. We combineren de slagkracht van een moderne logistieke dienstverlener met de persoonlijke aandacht van een familiebedrijf. Door strengere regelgeving en milieueisen wordt de wereld van logistiek complexer. Flexibiliteit moet al in je mensen, planning en materieel zitten. Waar standaardoplossingen stoppen, begint onze meerwaarde.”

dobbetransport.nl



dobbe TRANSPORT
De meest logische weg...

Navigeren door een onzekere transitie

TRANSITIE

De manier waarop we ons verplaatsen verandert razendsnel, maar de fiscale regels blijven achter. Terwijl de transitie naar elektrisch rijden versnelt, dreigt een financieel gat van miljarden. Hoe kunnen we door middel van een nieuw belastingstelsel mobiliteit betaalbaar én duurzaam houden?



Christianne van der Wal,
Algemeen voorzitter, BOVAG

Christianne van der Wal is voormalig partijvoorzitter, minister én kamerlid van de VVD. Sinds vorig jaar september is ze algemeen voorzitter van de BOVAG, de brancheorganisatie die de belangen behartigt van ruim 8.000 mobiliteitsondernemers. Ze ziet een sector die op een kritiek kantelpunt staat. “Het huidige systeem van autobelastingen is

niet crisisbestendig en niet ingericht op de komst van elektrische auto’s.”

De onrust zit vooral in de fundamentele onvoorspelbaarheid: voor autodealers is elke beleidswijziging een risico voor de voorraad, terwijl de consument simpelweg wil weten: “Wat betekent dit voor mijn portemonnee?” De overheid staat voor een groot dilemma: de elektrificatie is essentieel voor de klimaatdoelen, maar het wegvallen van accijnzen zorgt, volgens berekeningen van het Ministerie van Financiën, voor een structureel tekort van vier miljard euro in 2040.

Radicale systeemwijziging

Van der Wal pleit daarom voor een radicale systeemwijziging in plaats van symptoombestrijding. “Hervorm dat hele systeem van autobelastingen in één keer”, is haar advies aan het kabinet. Ze ziet een toekomst waarin de belasting van personenauto’s en motorrijwielen (bpm) wordt uitgefaseerd, de motorrijtuigenbelasting (mrb) eerlijker wordt voor elektrische voertuigen en er een belasting op gebruik komt.

Die laatste belasting biedt meer dan alleen inkomsten voor de schatkist: “Betalen naar gebruik leidt al snel tot

bewuster gebruik van de auto, en dat heeft een substantieel effect op de filedruk”, aldus Van der Wal. Zo helpt de hervorming ook de bereikbaarheid.

“

Hervorm dat hele systeem van autobelastingen in één keer

Lastenneutraal

Cruciaal is dat dit systeem lastenneutraal blijft voor de gemiddelde automobilist die jaarlijks zo’n 13.000 kilometer rijdt. De elektrische rijder moet eerlijk meebetalen, maar de totale kilometerkosten moeten laag genoeg blijven om de transitie te stimuleren. Zo wordt de balans tussen de noodzakelijke klimaatdoelen en de portemonnee van de burger bewaakt.

Van der Wal benadrukt dat de menselijke factor niet uit het oog mag worden verloren. Ondernemers die de economie draaiende houden, voelen de enorme druk van stijgende lasten en krimpende marges. De mobiliteitssector is veel meer dan een verzameling bedrijven; het is de motor van onze samenleving. “Dat meen ik

echt. Want dit gaat over beweging, sociaal contact, vooruitgang en de economie van Nederland.”

Vroeg aan tafel

Door de sector hier op tijd bij te betrekken, kan er beleid gemaakt worden dat zowel klimaatgericht is als de consument niet kopschuw maakt. “Laat de mensen die er echt verstand van hebben vroegtijdig meepraten”, zegt Van der Wal hierover. Het uiteindelijke doel is een mobiliteitssysteem dat zowel duurzaam, betaalbaar als voorspelbaar is. Om die bestemming te bereiken, is een duidelijke route nodig.



Tekst: Michel de Ruyter

Aangeboden door CSW

Automatiseren in de werkplaats

De mobiliteitssector kampt met een nijpend tekort aan personeel. Daardoor loopt de werkdruk voor ondernemers en hun medewerkers op. Het onafhankelijke CSW Software, dat dit jaar zijn veertigjarig jubileum viert, biedt de uitweg met software die speciaal is ontworpen voor deze complexe branche. “Door je bedrijf slim in te richten, win je direct extra uren die je in kunt zetten voor het echt belangrijke werk.”

Het is een herkenbaar beeld voor garagehouders en transportbedrijven: de vraag naar hun diensten is onverminderd groot, maar genoeg goed personeel om dat werk uit te voeren, is onvindbaar. “We zien steeds vaker dat bedrijfseigenaren nu zelf weer met gereedschap in de hand staan om het werk maar af te krijgen,” vertelt Peter Kuijpers, commercieel directeur en mede-eigenaar van CSW.

Eindeloos blijven proberen om nieuwe mensen te vinden, is volgens Kuijpers geen werkbare oplossing meer. Het verhogen van de productiviteit met de huidige bezetting is dat wél. En dat is wat CSW doet.

Kuijpers: “Onze pakketten zijn geen generieke systemen die met kunst- en vliegwerk passend gemaakt moeten worden. Integendeel. Onze software is modulair opgezet: je gebruikt precies wat jouw bedrijf nodig heeft, of je nou klein of groot bent. Omdat alles op elkaar aansluit, valt een groot deel van de administratie weg. Daardoor kan essentiële menskracht op plekken worden ingezet waar het veel harder nodig is.”

Kuijpers vertelt hoe het er in de praktijk aan toe gaat bij een garagebedrijf waar ze een softwarepakket van CSW

gebruiken. Hij neemt als voorbeeld een klant die aangeeft dat zijn auto een bonkend geluid maakt bij drempels. Dat is de opdracht waar de monteur mee aan de slag moet.

“

We automatiseren de rompslomp, zodat het team kan doen waar ze goed in zijn: sleutelen

Hij opent de werkbbon op een tablet en heeft direct de complete werkplaatshistorie en onderhoudsintervallen van de betreffende auto beschikbaar. “De monteur heeft het hele dossier dus binnen handbereik, dat scheelt veel tijd.” Zodra het probleem, bijvoorbeeld een defecte schokbreker, is vastgesteld, bestelt hij eenvoudig het juiste onderdeel bij

een leverancier en wordt de levering automatisch verwerkt. “De tijdregistratie start met één druk op de knop zodra het sleutelen begint. Als alles klaar is, wordt de werkbbon eenvoudig omgezet in een factuur voor de boekhouding. Geen onleesbare handschriften meer ontcijferen, en geen vergeten uren.”

Daarmee dragen de pakketten van CSW direct bij aan het verdienvermogen van bedrijven. Kuijpers: “Als je aan een monteur vraagt hoelang de vorige klus duurde, hoor je vaak: ‘Ja, een half uurtje.’ Vaak worden niet alle gewerkte uren gefactureerd en zo laten bedrijven veel geld liggen. Met de digitale werkbbon klopt de registratie perfect. We automatiseren de rompslomp, zodat het team de ruimte krijgt om te doen waar ze goed in zijn: sleutelen.”



De mobiliteitskeuzes van morgen worden bepaald door data

Elektrificatie, strengere wet- en regelgeving en stijgende kosten dwingen organisaties kritischer naar hun wagenpark te kijken. Tegelijkertijd benutten veel bedrijven hun voertuigdata nauwelijks. Volgens Hilger van Dam, managing director Benelux & Europe van Ctrack, ligt juist daar de sleutel tot slimmer, duurzamer en efficiënter mobiliteitsbeheer.

Steeds meer organisaties krijgen te maken met eisen rond CO₂-uitstoot en elektrificatie. Dat vraagt om inzicht, niet alleen om aan wet- en regelgeving te voldoen, maar ook om betere keuzes te maken. “Volgens de plannen voor de nieuwe pseudo-eindheffing betalen werkgevers straks 12 procent extra belasting over iedere nieuwe zakelijke leaseauto die niet volledig elektrisch is. Daarmee wil de overheid de CO₂-reductie versnellen én een gedragsverandering bij werkgevers realiseren. Voor veel organisaties is inzicht in hun wagenpark geen luxe meer, maar een noodzaak.”

Voetafdruk

“Wij ontsluiten voertuigdata en vertalen die met AI-gestuurde dashboards naar concrete inzichten. Organisaties zien daardoor precies wat de uitstoot van hun wagenpark is. Dat maken we zelfs inzichtelijk op bouwprojecten, waar ontwikkelaars en gemeenten steeds vaker verlangen dat leveranciers kunnen aantonen wat de CO₂-voetafdruk is van voertuigen en machines. Daarmee helpen we organisaties hun compliance op orde te houden.”

Volgens Van Dam worden dagelijkse processen slimmer ingericht dankzij diezelfde data. “Gegevens zijn het nieuwe goud, maar alleen als je ze vertaalt naar actie. Je ziet welke voertuigen nauwelijks worden gebruikt, waar onnodige

kilometers worden gemaakt en hoe rijgedrag kan worden verbeterd. Dat leidt tot lagere brandstofkosten, minder uitstoot en een efficiëntere planning.”

Elektrificatie

Elektrificatie is volgens Van Dam dan ook veel meer dan het vervangen van een brandstofauto door een elektrische variant. “Historische ritgegevens laten exact zien welke voertuigen klaar zijn voor de overstap naar elektrisch rijden. Daardoor voorkom je dat je te vroeg investeert of juist achter de feiten aanloopt. Tegelijkertijd zie je waar voertuigen stilstaan, waardoor je de inzetbaarheid kunt koppelen aan optimale routes en kilometerbesparing. Realtime inzicht in routes en rijgedrag verlaagt bovendien



de dagelijkse brandstof- en energiekosten direct met 10 tot 15 procent. Zo wordt de transitie naar elektrisch rijden niet alleen duurzamer, maar ook financieel aantrekkelijker.”

“*Zakelijke voertuigen staan gemiddeld 95 procent van de tijd stil*”

Carsharing

Wie weet hoe voertuigen worden gebruikt, kan volgens Van Dam een stap verder gaan. “Zakelijke voertuigen staan gemiddeld 95 procent van de tijd stil. Dat is kapitaal dat niets oplevert. Met onze nieuwe carsharing-oplossing kunnen organisaties met minder auto’s hetzelfde werk uitvoeren. Door sleutelloze toegang, automatische rittenregistratie en alle mobiliteitsdata samen te brengen in één platform ontstaat maximale grip op kosten, processen en veiligheid.”

Van Dam adviseert daarom: “Wacht niet tot regelgeving je dwingt om te veranderen. Gebruik realtime data om vandaag al de juiste keuzes te maken. Dan wordt mobiliteit geen reactieve kostenpost meer, maar een voorspelbare en toekomstbestendige winstfactor.”

ctrack.com



Innovaties verleiden mensen om auto vaker te laten staan

De elektrische fiets is allang niet meer alleen een recreatief vervoermiddel, want voor steeds meer mensen vormt deze een serieus alternatief voor de auto. Door techniek, design en gebruiksgemak te combineren, willen fabrikanten die ontwikkeling verder versnellen. Volgens de directie van Optima Cycles begint dat met producten die mensen écht willen gebruiken.

“De opkomst van de e-bike en elektrische bakfiets heeft de rol van de fiets fundamenteel veranderd”, zegt CEO Maarten de Vos. “De fiets heeft zich hiermee ontwikkeld tot een duurzaam en serieus alternatief voor de (tweede) auto. Wij willen mobiliteitsoplossingen ontwikkelen die mensen verleiden om anders te reizen. Dat doen we door mensen de wauw-factor te laten ervaren. Techniek, gebruiksgemak, betrouwbaarheid, veiligheid en een aantrekkelijk design moeten samenkomen.”

Ontwikkel- en productieproces

Die filosofie begint volgens COO Michiel Dreef bij controle over het ontwikkel- en productieproces. “Hoogwaardige productontwikkeling, assemblage en kennis moet zoveel mogelijk dicht bij de markt georganiseerd worden. Door dit in eigen hand te houden, behouden wij controle over de kwaliteit, innovatie en leverbetrouwbaarheid. Dat maakt ons wendbaarder en innovatiever – precies wat nodig is in een markt waar innovaties elkaar razendsnel opvolgen. Voor onze eindgebruikers betekent dat betrouwbare premiumproducten die zijn ontworpen voor intensief

dagelijks gebruik. En voor onze dealers korte lijnen, voorspelbaarheid en een partner die de gehele keten beheert.”

Onderscheiding

Met merken als Lovens, Dutch ID en Dolly bedient Optima Cycles uiteenlopende doelgroepen. “Een gezin dat een bakfiets gebruikt voor dagelijkse ritten heeft andere behoeften dan een forens die dagelijks twintig kilometer naar zijn werk fietst”, zegt De Vos. “Daarom hebben onze merken ieder een eigen positie en doelgroep. Zo combineren we de kracht van gespecialiseerde merken met de voordelen van schaal, kennisdeling en continue productverbetering.”

Die aanpak heeft dit jaar meerdere nationale en internationale onderscheidingen opgeleverd. “Deze bevestigen dat de waarde van een innovatie valt of staat bij de relevantie voor de gebruiker”, aldus De Vos. “Om mensen te verleiden hun mobiliteitsgedrag te veranderen, moeten onze producten niet alleen indrukwekkend zijn, maar ook dagelijks gebruikt worden. Dat wij erkenning krijgen voor zowel design als de prijs-kwaliteitverhouding, laat zien dat wij technologie, vormgeving en praktische toepasbaarheid succesvol combineren.”

Innovatief en betrouwbaar

CFO Fleur Postmus, vult aan: “Wij willen niet per se de grootste speler zijn, maar wel een van de meest innovatieve en betrouwbare e-mobiliteitspartners van Europa. Vanuit kostenooqpunt zie je de afgelopen jaren veel West-Europese fietsfabrikanten hun productie verplaatsen naar

lageloonlanden. Wij kiezen er bewust voor om onze ‘Dutch ID’ te behouden.”

“Elektrische fietsen maken afstanden mogelijk die tot voor kort vrijwel altijd met de auto werden afgelegd”, vervolgt De Vos. “Wij zien dat dit sterk bijdraagt aan een verschuiving van autobezit naar slimmer mobiliteitsgebruik. Steden worden stiller, schoner en leefbaarder. De e-bike geeft mensen hun autonomie terug: geen parkeerstress en files, maar actieve mobiliteit in de frisse lucht.”



Michiel Dreef, COO - Fleur Postmus, CFO - Maarten de Vos, CEO

optima-cycles.nl





Wouter van Embden en Nick Aaldering bij The Gallery Aaldering in Brummen, founding partner van Autobelangen.

Niet meestribbelen, maar doorrekenen

OPINIE

Fiscale maatregelen voor auto's worden in Nederland zelden écht ter discussie gesteld, maar aangepast, bijgeschaafd en "werkbaar" gemaakt. Tegelijkertijd worden ondernemers, zzp'ers en automobilisten de dupe van beleid dat onvoldoende is doorgerekend. De vraag is wie er werkelijk opstaat als een maatregel aantoonbaar slecht uitpakt.

Van meebuigen naar feiten benoemen

Wouter van Embden richtte Stichting Autobelangen op in 2008, nadat de youngtimerregeling zonder overleg werd aangepast. "Ik had helemaal geen ervaring met media en politiek, maar ik merkte wel hoeveel impact een artikel heeft. Toen heb ik dat op mijn eigen guerrilla-lobby-achtige manier aangepakt." Van Embden benaderde het probleem niet met brieven en vergaderingen, maar met cijfers en publiciteit. Het resultaat: de maatregel werd teruggedraaid met algemene stemmen in de Tweede Kamer.

Zeventien jaar later, in november 2025, voltrok zich hetzelfde scenario. Via een nachtelijk amendement werd de leeftijdsgrens van de youngtimerregeling wederom verhoogd, van 15 naar 25 jaar. De bijtelling wordt voortaan niet meer

berekend over de actuele dagwaarde, maar over de oorspronkelijke cataloguswaarde, gemiddeld tien keer zo hoog. Voor de berijder betekent dat een lastenstijging van ruim 600 euro netto per maand. Stichting Autobelangen stelde een alternatief voor met een lastenstijging van een paar tientjes en volledige financiële dekking. Van Embden noemt dit grondslagzuiverheid: belast de werkelijke waarde, niet een fictie. Het ministerie gaat uit van 28.000 geraakte zzp'ers, vijf onafhankelijke bronnen wijzen op ruim 200.000, een factor zeven die de hele budgettaire discussie bepaalt.

Markt stilgelegd, bedrijven failliet

De economische gevolgen lieten niet op zich wachten, stelt Van Embden. "Vanaf het moment van het amendement ging een aantal bedrijven van honderd naar nul procent omzet. Uit transactiedata van RDC blijkt dat er in de eerste vijf maanden van 2026 bijna 39.000 youngtimers minder werden verkocht dan een jaar eerder, en twee youngtimerspecialisten gingen failliet."

Martijn Duivenvoorden, eigenaar van iLectric Cars in Almere, herkent het patroon. Zijn bedrijf handelt in gebruikte elektrische auto's. "Den Haag heeft de auto al jaren als een soort melkkoe. En dat wordt gewoon te gortig." Van Embden reageerde niet met een brandbrief, maar

met een doorgerekend tegenvoorstel. Een reparatiemotie werd aangenomen met 124 van de 150 stemmen, waarna de Eerste Kamer de staatssecretaris publiekelijk tot de orde riep. Het besluit volgt in augustus.

“

De traditionele partijen moeten zoveel deals sluiten met de overheid, dat ze vaak gewoon meebuigen

De achterdeur van de elektrische automarkt

Nederland investeert fors in elektrisch rijden, maar jaagt gebruikte EV's na vijf jaar het land uit. Van de elektrische auto's van vijf tot zes jaar oud wordt 15 tot 20 procent geëxporteerd, tegen ongeveer 3 procent bij benzineauto's. "Leasemaatschappijen gooien die auto's op de veiling. Nederlandse garages bieden niet genoeg. Buitenlandse garages pakken ze op, want die hebben ondernemers die wachten op een gebruikte EV", aldus Duivenvoorden.

Stichting Autobelangen ontwikkelde hiervoor de eTimer-regeling: bijtelling over de dagwaarde vanaf vijf jaar oud, zonder cataloguswaardeplafond. Het ministerie nam het voorstel deels over als "greentimerregeling", maar schrapte de kern. Men rekent alsnog over de cataloguswaarde, alleen voor auto's van vijf tot acht jaar, met een harde grens bij 65.000 euro nieuwwaarde. Eigen onderzoek toont aan dat slechts 20 tot 30 procent van de beoogde korting overblijft. "Dagwaarde, vanaf vijf jaar, geen plafond. Simpel werkt", stelt Van Embden.

Het patroon beperkt zich niet tot de bijtelling. De wegenbelasting voor campers werd per 2026 verdubbeld, zo'n duizend euro per jaar erbij, zonder onderbouwing, terwijl campers tweederde van hun toch al weinige kilometers in het buitenland rijden. Hetzelfde geldt voor de pseudo-eindheffing op zakelijke fossiele auto's. Twintig

organisaties stuurden een brandbrief, maar niemand stelde de fundamentele vraag. "Dan ben je niet goed bezig. Dan ben je aan het meestribbelen", zegt Van Embden. Autobelangen stelt daarom: deze heffing moet niet worden aangepast, maar van tafel. Zijn alternatief: verhoog de bijtelling op fossiele auto's, verlaag die op elektrisch, en raak alleen nieuw verkochte auto's, een mechanisme dat Nederland jarenlang koploper maakte in zakelijk elektrisch rijden.

Doorrekenen werkt

Wat zeventien jaar een eenmansmissie was, is nu een ledenorganisatie waar automobilisten en bedrijven zich bij kunnen aansluiten. The Gallery Aaldering, de grootste handelaar in klassieke auto's van Europa, is aangetreden als founding partner, net als Duivenvoorden. "Wouter gaat voor de automobilisten, de werkgevers, de occasionmarkt. Er is niet echt een andere partij die daarvoor strijdt."

Van Embden vat de aanpak samen met een citaat van Johan Remkes tijdens een debat over de youngtimers in 2009: "Ik ben gewend om altijd vooraf na te denken, voordat ik iets doe." Dat is wat de stichting van Den Haag vraagt, en wat ze zelf al zeventien jaar doet: niet meestribbelen, maar doorrekenen en met een beter voorstel komen. Zelfs het ministerie erkende dat al: in 2015 gaf staatssecretaris Wiebes in de Kamer toe dat de cijfers van Autobelangen beter waren dan die van Financiën.

Tekst: Fred Pals

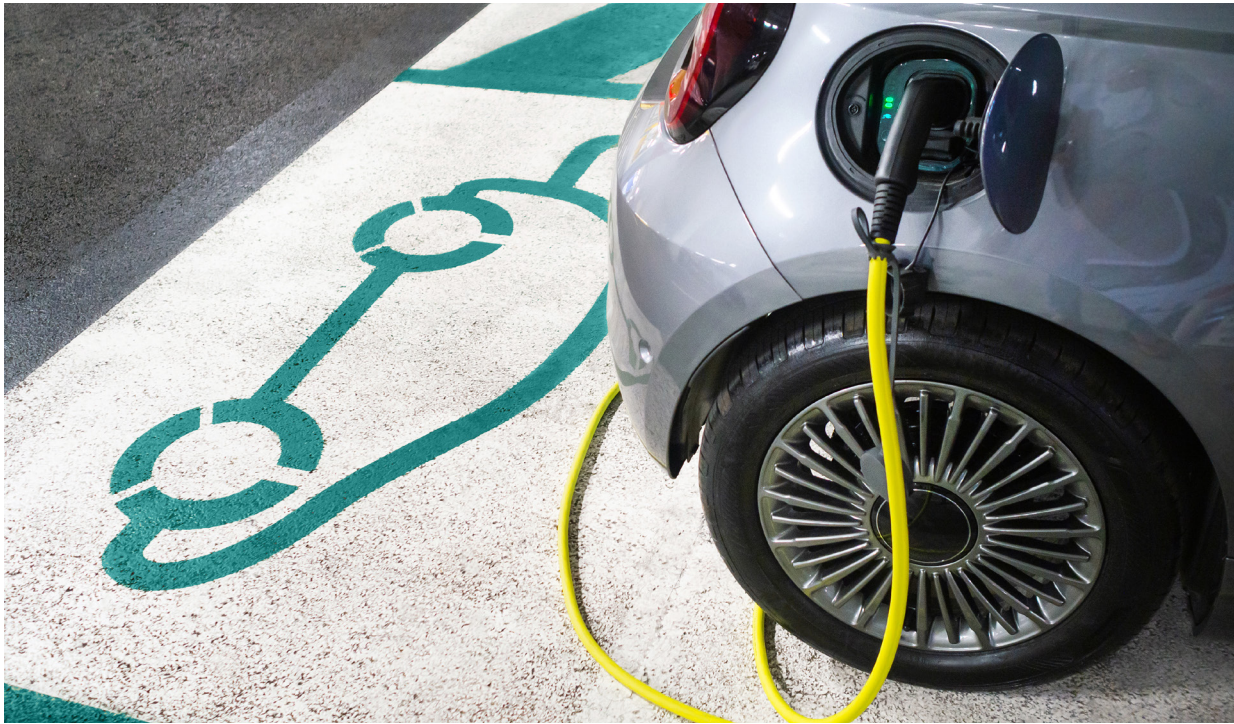


Wouter van Embden,
Oprichter, Stichting Autobelangen



2009: Wouter van Embden en Hans Horwitz, 's nachts moederziel alleen op de publieke tribune van de Tweede Kamer bij de behandeling van het Belastingplan. De youngtimerregeling werd gered, met algemene stemmen.

Zakelijk elektrisch rijden wordt snel de standaard



Elektrificatie, nieuwe wet- en regelgeving en een groeiende behoefte aan flexibiliteit veranderen de leasemarkt in hoog tempo. Organisaties denken niet alleen na over de auto zelf, maar over hun complete mobiliteitsbeleid. Volgens Sander Pleij, Managing Director van Ayvens Nederland vraagt die transitie om een bredere blik, waarbij advies, praktijkervaring én technologie samenkomen.

“Voor zakelijke personenauto’s zien we dat 100% elektrisch rijden snel de standaard wordt, vooral door fiscale ontwikkelingen zoals de pseudo-eindheffing. De ingangsdatum is al 1 januari 2027. Het is belangrijk dat bedrijven hier snel op gaan acteren, kijken naar de samenstelling van het huidige wagenpark, de impact van elektrificering en naar de looptijd van contracten. Anders kunnen de kosten hoog oplopen. Daar kunnen we uiteraard bij helpen. Ayvens is marktleider in autoleasing en naast Nederland actief in nog 40 landen.”

“Wil je nog een brandstofauto bestellen, dan is haast geboden. Op de meeste nieuwe auto’s zit een levertijd en voor je het weet is het 2027. Wordt een zakelijke, niet volledig elektrische personenauto na 1 januari 2027 ingezet, dan geldt de pseudo-eindheffing en betaal je als ondernemer jaarlijks 12 procent van de cataloguswaarde extra”, geeft hij aan.



“

Voor ondernemers die nog een brandstofauto willen bestellen, is snelheid geboden.

Zonder tweedehandsmarkt geen echte versnelling

“De tweedehands EV-markt speelt een cruciale rol in het toegankelijk maken van elektrisch rijden voor zowel ondernemers als particulieren. Je kunt aan de

voorkant elektrische auto’s stimuleren, maar als er geen tweedehandsmarkt is voor een elektrische auto, dan is het niet meer dan een tijdelijke beweging en zorgt het voor een verstoring van de markt. Subsidies op tweedehands elektrische auto’s blijven dan ook noodzakelijk.”

Overstap naar een elektrisch wagenpark

Bij de overstap naar een elektrisch wagenpark lopen bedrijven tegen veel praktische vragen aan. “De meest voorkomende vragen gaan over de totale kosten van elektrisch rijden, laadinfrastructuur, de vergoeding van laadkosten, de beschikbaarheid van auto’s en de acceptatie van elektrisch rijden door medewerkers. Recent zijn daar ook vragen over netcongestie bij gekomen. We vinden het belangrijk om niet alleen vanuit de theorie met ondernemers te praten, maar juist vanuit de praktijk. Dat deden we al in 2018 door als eerste met ons eigen wagenpark over te stappen op elektrisch rijden. Nu doen we dat opnieuw met netbewust laden en het inzetten van zoveel mogelijk groene stroom op onze vestigingen.”

Elektrische bedrijfswagens: praktijk boven theorie

Voor ondernemers met bedrijfswagens gelden andere uitdagingen. “Zij vragen zich af of een elektrische bestelwagen voldoende actieradius heeft, hoeveel laadvermogen beschikbaar blijft en hoe hun operatie moet worden aangepast als ze alleen nog maar met een

elektrische bestelwagen het centrum van een stad kunnen bereiken.”

Ayvens biedt daarvoor een gespecialiseerd bedrijfswagenteam en turn-key oplossingen, waarbij bestickering en inbouw al geregeld zijn voordat de bestelwagen wordt afgeleverd.

Driekwart ondernemers is nog niet voorbereid

Een toekomstbestendig mobiliteitsbeleid brengt alle belangen samen. Daarom ontvangt Ayvens bedrijven in het Mobility Center in Amsterdam. “Tijdens workshops kijken we samen met fleetmanagers, HR en CSR naar kosten, medewerkerstevredenheid en vergroening, zodat organisaties concrete handvatten krijgen om hun mobiliteitsbeleid toekomstbestendig te maken.”

Die ondersteuning is hard nodig. “Uit recent onderzoek bleek dat driekwart van de ondernemers nog geen concreet plan heeft voor de pseudo-eindheffing. Om hierop in te spelen hebben we een scan ontwikkeld waarmee organisaties direct kunnen zien wat de impact is van de nieuwe regelgeving.”

Mobiliteit wordt een keuzeplatform

Mobiliteit wordt steeds breder ingevuld. “Medewerkers verwachten meer keuzevrijheid. Daarom bieden we naast autolease ook fietsleasing, mobiliteitsbudgetten, deelmobiliteit, openbaar vervoer en abonnementsmodellen. Organisaties kunnen die combineren binnen één mobiliteitsbeleid. Ook op het gebied van laden liggen nog kansen. Via de app ‘Thuisladen van Ayvens’ ondersteunen we netbewust laden, zonladen en slim laden op momenten waarop de stroomtarieven het gunstigst zijn. Ook bi-directioneel laden gaat een grotere rol spelen.”

Begin vandaag, niet morgen

Sander Pleij vat zijn advies samen: “Kijk niet alleen naar de elektrische auto zelf, maar ook naar de laadmogelijkheden, de Total Cost of Ownership en de manier waarop een auto wordt geladen. Begin met inzicht en kies voor een gefaseerde aanpak. Niet alles hoeft in één keer te veranderen. De organisaties die vandaag investeren in een toekomstgerichte mobiliteitsaanpak zijn het best voorbereid op de behoeften van morgen. Better With Every Move betekent voor ons dat we onze klanten iedere dag een stap verder helpen.”

Doe de pseudo-eindheffing scan

Ontdek wat deze heffing jou kost, welke risico's je loopt en hoe die te voorkomen.



ayvens
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP



Mobiliteit vraagt om groot denken

EXPERT

Mobiliteit is een essentiële voorwaarde voor het functioneren van de samenleving. Het draait niet alleen om klimaat of belastingen, maar vormt het hart van economisch en maatschappelijk beleid. Toch krijgt mobiliteit die rol nu nog onvoldoende, en dat is zorgelijk, stelt Frits van Bruggen, voorzitter van de RAI Vereniging.



Frits van Bruggen,
Voorzitter, RAI Vereniging

Veel mensen kennen de RAI vooral als evenementenlocatie in Amsterdam, maar niet iedereen weet dat de Rijwiel en Automobiël Industrie Vereniging grootaandeelhouder en grondlegger is van RAI Amsterdam. De vereniging bestaat al sinds 1893 en behartigt de belangen van fabrikanten en importeurs van personenauto's, vrachtauto's, aanhangwagens, opleggers,

carrosserieën, speciale voertuigen, motorfietsen, scooters, brom- en snorfietsen en fietsen, én van leveranciers van onderdelen en van garage-uitrusting.

Investeren in de toekomst

“We moeten weer durven groot te denken, ook op dit gebied. Zowel onderhoud als vernieuwing van het mobiliteitssysteem zijn geen randvoorwaarde, maar een essentieel onderdeel voor het functioneren van je economie. Een westerse economie moet 2 % van zijn bruto nationaal product investeren in infrastructuur, maar op dit moment zitten we net boven de 1 %. Dat is 10 à 11 miljard per jaar te weinig. En de bevolking groeit nog steeds.”

Fonds van 100 miljard

“Wij roepen minister van Financiën Heinen op om een investeringsfonds van 100 miljard te creëren, om het mobiliteitssysteem te onderhouden en er

structureel in te investeren, anders komt het Nederlandse verdienvermogen in gevaar. Neem een voorbeeld aan Duitsland, dat een fonds van 500 miljard heeft gecreëerd voor de verbetering van de fysieke en digitale infrastructuur, de versterking van de energievoorziening en de transitie naar klimaatneutraliteit.”

Vier pijlers

De mobiliteitstransitie draait om vier pijlers. Eén is de verduurzaming van mobiliteit. Dat kun je niet in een jaar organiseren, laten we daar de tijd voor nemen. De tweede is veiligheid. Dit is essentieel, want het aantal slachtoffers stijgt momenteel en dat is onacceptabel. De derde is betaalbaarheid. Die staat onder druk. We moeten uiteindelijk naar een nieuw belastingstelsel, betalen naar gebruik ligt dan voor de hand. De laatste pijler is investeren in bereikbaarheid. Dat vergt middelen maar gaat ook om betere inzet van verschillende mobiliteitsvormen. Denk daarbij aan de Mobiliteitsladder: voor elke afstand een slimme, steeds vaker elektrische, mobiliteitsoplossing, van voetganger tot fietser, scooter en motor.

Samen organiseren

“Mobiliteit is een immense puzzel. Je

kunt niet zeggen: vergeet de verduurzaming maar even, of maak Nederland onbereikbaar of mobiliteit peperduur. Je zult het allemaal tegelijk moeten doen. Daarom vraag ik minister Karremans van Infrastructuur en Waterstaat: breng de private en publieke sector samen om businesscases te ontwikkelen. Nederlandse pensioenfondsen investeren momenteel nauwelijks in Nederlandse infrastructurele projecten. Maar waarom doen ze dat wel in Zuid-Europa en Azië?”

Vernieuwen

“Wij willen graag meewerken aan die vernieuwing van mobiliteit. De mobiliteitssector is goed voor zo'n 200.000 banen, en de bedrijven investeren gemiddeld 13 % van hun omzet in R&D. Daar zit veel kennis op het gebied van technologie, elektrificatie, slimme mobiliteit, logistieke oplossingen en laadinfrastructuur. Ondernemers zijn er klaar voor, maar verlangen een overheid met leiderschap, voorspelbaar langjarig beleid en voldoende investeringen.”

Tekst: Michel de Ruyter

Aangeboden door Multilease

Multilease: ‘We zijn onderdeel van het succes van de klant’

Zakelijke mobiliteit is de afgelopen jaren ingrijpend veranderd. Ondernemers moeten steeds meer rekening houden met veranderende wet- en regelgeving, elektrificatie en oplopende kosten. Volgens Philip van den Hoff, commercieel directeur van Multilease, vraagt dat om meer dan alleen een leasecontract. “Ondernemers hebben vooral behoefte aan overzicht en een partner die helpt om de juiste keuzes te maken.”

“Wat wij in de markt zien, is dat zakelijke mobiliteit veel strategischer is geworden. Vroeger koos een ondernemer een auto op basis van de maandtermijn en de looptijd. Tegenwoordig spelen bijtelling, motorrijtuigenbelasting, zero-emissiezones, laadinfrastructuur en toekomstige regelgeving allemaal tegelijk een rol. Ondernemers zijn niet bang voor verandering, maar het is wel ontzettend lastig om op zeven veranderingen tegelijk te anticiperen. Onze

rol is om die complexiteit terug te brengen tot duidelijke keuzes. Mobiliteit is daardoor geen wagenparkvraagstuk meer, maar een continuïteitsvraagstuk.”

“Regelgeving, fiscaliteit en mobiliteit blijven veranderen, dus blijf wendbaar

Van den Hoff geeft aan dat de energietransitie goed laat zien hoe complex die keuzes inmiddels zijn geworden. “De ondernemers voor wie elektrisch rijden eenvoudig was, hebben die stap vaak al gezet. Nu kom je bij de laatste veertig procent terecht. Dat zijn medewerkers die 80.000 kilometer per jaar rijden, met een zware aanhanger onderweg zijn of in een appartementencomplex wonen zonder eigen laadvoorziening. Juist daar begint

de uitdaging. Daarom kijken wij niet alleen naar de auto, maar ook naar het gebruiksprofiel, de laadmogelijkheden en de totale kosten over de hele looptijd. Soms is een keuze die vandaag duurder lijkt, over vier of vijf jaar juist de verstandigste investering.”

Meedenken over de toekomst

Die persoonlijke begeleiding onderscheidt Multilease volgens hem al vijftig jaar. “Wij zijn groot genoeg om professioneel te adviseren, maar klein genoeg om naast de ondernemer aan tafel te zitten. Natuurlijk zijn we trots dat we vijftig jaar bestaan, maar dat zegt op zichzelf nog niets over de kwaliteit van onze dienstverlening. Het gaat erom dat we kennis combineren met persoonlijk contact. Twijfelt een klant over elektrisch rijden? Dan zetten we gerust twee maanden een elektrische auto neer, zodat medewerkers zelf kunnen ervaren wat het in de praktijk betekent. Zodra dat eerste drempeltje weg is, ontstaat er een veel opener gesprek over de mogelijkheden.”

Van den Hoff concludeert: “Regelgeving, fiscaliteit en mobiliteit blijven veranderen. De kunst is niet om daar bang voor te zijn, maar om wendbaar te blijven en keuzes te maken die ook over een paar jaar nog passen bij je organisatie. Daar helpen wij ondernemers iedere dag bij. We leveren niet alleen mobiliteit, maar denken mee over de toekomst van hun bedrijf, zodat zij vandaag én morgen wendbaar, voorspelbaar en succesvol kunnen ondernemen. Uiteindelijk zijn we onderdeel van het succes van de klant.”

Multilease.nl
mobiliteit@multilease.nl
088 - 088 0525
Regulusweg 11, 2516 AC Den Haag



Verduurzamen hoeft niet te wachten op volledig elektrisch rijden



De mobiliteitstransitie draait niet alleen om nieuwe auto's. Ook de miljoenen benzineauto's die nu al op de weg zijn, bieden volgens Bart van Aerle, CEO van Westport Fuel Systems met een vestiging in Eindhoven, kansen om direct CO₂-uitstoot én kosten terug te dringen.



Bart van Aerle,
CEO, Westport Fuel Systems

De grootste kans ligt volgens Van Aerle in het verduurzamen van de bijna zeven miljoen benzineauto's die nu op de Nederlandse wegen rijden. "Onze moderne LPG-systemen zorgen volgens WLTP-cijfers voor een CO₂-reductie tot 21 procent en verminderen de uitstoot van fijnstof met wel 95 procent. Die winst kunnen we direct realiseren. Bovendien beschikt Nederland al over ongeveer negenhonderd LPG-tankstations."

Van Aerle geeft aan dat LPG daarom opnieuw een serieuze plaats verdient in het mobiliteitsdebat. "Iedereen ziet elektrisch rijden als een belangrijk onderdeel van de toekomst. Tegelijkertijd vraagt de volledige elektrificatie om forse investeringen in het elektriciteitsnet en de laadinfrastructuur. De huidige netcongestie laat zien dat die capaciteit op veel plaatsen onder druk staat. Juist daarom zien wij LPG (ook Autogas genoemd) niet als concurrent van elektrisch rijden, maar als een betaalbare tussenstap richting emissievrije mobiliteit."

Dat vraagt om voortdurende innovatie, alweer veertig jaar een specialiteit van het merk Prins. "We zijn ieder jaar blijven investeren in de nieuwste motortechnologie voor personenauto's en vrachtwagens. Dankzij onze focus op kwaliteit, innovatie, klantgerichtheid en een sterk servicenetwerk leveren we inmiddels technologie in meer dan vijftig landen."

LPG-systeem

"Ook moderne benzine- en hybrideauto's kunnen tegenwoordig worden uitgerust met een LPG-systeem.

Onze engineers ontwikkelden een systeem dat volledig samenwerkt met moderne directe-injectiemotoren. Daardoor blijven prestaties, rijcomfort en betrouwbaarheid behouden, terwijl bestuurders profiteren van lagere emissies en lagere brandstofkosten. Inmiddels rijden honderdduizenden automobilisten met dit systeem."

Ook autofabrikanten zien volgens Van Aerle de mogelijkheden. "Wij werken samen met fabrikanten en dealers als Renault, Dacia, Kia, Hyundai en diverse Chinese merken die de LPG-optie al vanaf nul kilometer aanbieden. Dat benadrukt dat LPG geen techniek uit het verleden is, maar een moderne aandrijfoplossing.

Ook hybride voertuigen bieden steeds meer mogelijkheden. Zolang er een benzinemotor aanwezig is, kan die worden uitgerust met een modern LPG-systeem. Zo combineer je elektrisch rijden, benzine en LPG in één voertuig. Dat levert niet alleen lagere emissies en lagere brandstofkosten op, maar ook een grote actieradius. Die ontwikkeling zien we inmiddels ook terug bij autofabrikanten die hier steeds meer op inspelen, zoals Kia met de Sportage Tri-Fuel Full Hybrid LPG."

Lagere gebruikskosten

Naast duurzaamheid speelt voor veel automobilisten de portemonnee een belangrijke rol. "Een moderne LPG-installatie kost inclusief inbouw doorgaans tussen de tweeduizend en drieduizend euro. Bij ongeveer vijftienduizend kilometer per jaar verdient die investering zich in de praktijk vaak binnen drie jaar terug. Daarna levert iedere gereden kilometer een besparing op. LPG kost gemiddeld ongeveer één euro per liter, terwijl benzine momenteel tussen de 2,20 en 2,60 euro ligt. Op een tank van vijftig liter kan de besparing oplopen tot zestig of zelfs tachtig euro per tankbeurt. Voor veelrijders werkt dat direct door in de Total Cost of Ownership. Zij kunnen blijven rijden met een voertuig dat past bij hun bedrijfsvoering zonder direct te investeren in een volledig elektrisch wagenpark of laadinfrastructuur. Juist die combinatie van lagere kosten en lagere uitstoot maakt LPG interessant."

Van Aerle: "Er lopen verschillende projecten waarbij Bio-LPG uit onder andere afvalstromen wordt geproduceerd. Door daarop te rijden worden auto's

wellicht gelijk gesteld aan zero-emissievoertuigen. Wij geloven dat de energietransitie vraagt om meerdere oplossingen. Voor personenauto's is LPG vandaag een uitstekende keuze, terwijl wij voor waterstof vooral veel potentie zien in het zware transport. Onze waterstoftechnologie maakt het mogelijk om bij vrachtwagens tot vijftig procent van de diesel te vervangen door waterstof."



Moderne LPG-systemen reduceren de CO₂-uitstoot met 21% en fijnstof met 95%

Misverstanden

Bedrijven kunnen volgens hem stap voor stap verduurzamen. "Wij bieden oplossingen voor LPG, CNG, LNG en waterstof. Welke brandstof het beste past, hangt af van de mobiliteitsbehoefte. Dankzij ons netwerk van inbouwstations kunnen particulieren, rij scholen, taxibedrijven en ondernemers hun wagenpark lokaal, regionaal of landelijk laten ombouwen en onderhouden."

Van Aerle hoopt tegelijkertijd hardnekkige misverstanden definitief weg te nemen. "Veel mensen beoordelen LPG nog op basis van de techniek van veertig jaar geleden. Moderne systemen zijn volledig afgestemd op de motor en voldoen aan de strengste Europese veiligheidsnormen. De tank wordt in de meeste gevallen gemonteerd op de plaats van het reservewiel, waardoor de bagageruimte behouden blijft. Ook is LPG nog altijd volop verkrijgbaar via ongeveer negenhonderd tankstations. De techniek van vandaag is veilig, betrouwbaar en gebruiksvriendelijk."

Van Aerle: "Wij willen bedrijven en automobilisten helpen verduurzamen op een manier die praktisch, betaalbaar en haalbaar is."

prinsautogas.com



Mobiliteit vereist vertrouwen

LEASEMARKT

Elektrisch rijden wint terrein, maar de mobiliteitstransitie draait allang niet meer alleen om de auto. Werkgevers maken keuzes die jarenlang doorwerken en zoeken naar manieren om hun mobiliteit duurzamer, slimmer én betaalbaar te organiseren. Volgens Renate Hemerik, voorzitter van de Vereniging van Nederlandse Autoleasemaatschappijen (VNA), is daarvoor vooral één ding nodig: voorspelbaarheid.



Renate Hemerik,
Voorzitter, VNA

“Dat we de transitie gaan maken naar zero-emissie is al lang duidelijk”, zegt Hemerik. “Nu moeten we ervoor zorgen dat werkgevers én consumenten die stap daadwerkelijk blijven zetten. De zakelijke leasemarkt laat zien dat het kan. Vorig jaar werd meer dan de helft van alle nieuwe elektrische auto’s geregistreerd door een leasemaatschappij. Tegelijk zien we dat veel mkb-bedrijven en particuliere rijders

nog twijfelen. Hogere aanschafprijzen en onzekerheid over fiscaal beleid maken de overstap ingewikkelder dan nodig is.”

“Daarbij moeten we duurzame mobiliteit veel breder bekijken dan alleen elektrificatie”, vervolgt ze. “Werkgevers kijken steeds vaker naar de totale mobiliteitsbehoefte van hun medewerkers. De leaseauto blijft belangrijk, maar ook de leasefiets, openbaar vervoer, thuiswerken en slimmer reisgedrag horen daarbij. Leasemaatschappijen adviseren werkgevers steeds vaker over die complete mobiliteitsmix. Mobiliteit is daarmee niet langer alleen een arbeidsvoorwaarde, maar een strategisch onderdeel van goed werkgeverschap. Het gaat om duurzaamheid, bereikbaarheid, vitaliteit én kostenbeheersing.”

Duidelijkheid voor werkgevers

Volgens Hemerik wordt het werkgevers niet altijd gemakkelijk gemaakt.

“Werkgevers willen verduurzamen, aantrekkelijk blijven voor medewerkers én de kosten beheersen. Tegelijk hebben ze te maken met hogere catalogusprijzen, uitdagingen rondom laadinfrastructuur, netcongestie en steeds veranderende fiscale regels. Investerings in mobiliteit doe je voor meerdere jaren. Dan heb je behoefte aan duidelijkheid.”

“Nederland heeft een leasemarkt die vooroploopt in elektrificatie

“De voorgestelde pseudo-eindheffing blijft wat ons betreft een ondoordacht plan, dat zorgt voor extra administratieve en financiële lasten. Hierdoor kunnen werkgevers de keuze maken om duurzame investeringen juist uit te stellen, omdat de financiële gevolgen moeilijk zijn in te schatten. Wij pleiten daarom voor heldere, consistente en uitvoerbare regelgeving op de lange termijn die werkgevers niet straft, maar stimuleert om verder te verduurzamen.”

Occasionmarkt

Hemerik geeft aan dat één onderwerp nog te weinig aandacht krijgt. “De elektrische leaseauto van vandaag is de occasion van morgen. Als de instroom van nieuwe EV’s afneemt, merken we dat over een paar jaar op de tweedehandsmarkt. Juist die markt is cruciaal om elektrisch rijden voor een veel grotere groep Nederlanders bereikbaar te maken. Consumenten moeten erop kunnen vertrouwen dat een gebruikte elektrische auto betaalbaar, betrouwbaar en praktisch is. Zowel leasemaatschappijen als een betrouwbare overheid spelen daarin een sleutelrol.”

Hemerik blijft daarom optimistisch. “Nederland heeft een leasemarkt die al jaren vooroploopt in elektrificatie. Bovendien ervaart bijna zeventig procent van de elektrische leaserijders een EV als prettiger dan een brandstofauto. Dat laat zien dat de transitie werkt. Nu is het vooral zaak dat beleid, betaalbaarheid en gebruiksgemak dezelfde kant op blijven bewegen.”

Tekst: Jan Koning

Aangeboden door JAMES Autoservice

Mobiliteit verandert. De garage wordt een kennisbedrijf

Een auto is allang niet meer uitsluitend een mechanisch product. Software, sensoren, data en hoogvoltagesystemen bepalen in toenemende mate hoe voertuigen functioneren én onderhouden moeten worden. Volgens Marlies Pestman, algemeen directeur van JAMES Autoservice Nederland, verandert daarmee niet alleen de techniek, maar ook de rol van de garage als mobiliteitspartner. Kennis, digitale ondersteuning en procesbeheersing worden minstens zo belangrijk als traditioneel vakmanschap.



Marlies Pestman,
Algemeen directeur, JAMES Autoservice Nederland

Die ontwikkeling vraagt ook om een andere visie op mobiliteit. Ondernemers en wagenparkbeheerders willen hun mobiliteit slim, duurzaam en beheersbaar organiseren, met maximale beschikbaarheid en voorspelbare kosten. Een voertuig moet snel inzetbaar zijn, onderhoud mag de bedrijfsvoering niet verstoren en onverwachte uitgaven moeten zoveel mogelijk worden voorkomen. Als landelijke, merkonafhankelijke mobiliteitspartner helpt JAMES organisaties grip te houden op hun mobiliteitskosten en operationele continuïteit.

“Elektrisch of hybride rijden is geen tijdelijke trend. Om toekomstbestendig te blijven, investeren we daarom niet alleen in apparatuur, maar vooral ook in personeel, opleidingen, certificeringen, voertuigdata en efficiënte gedigitaliseerde werkprocessen. De techniek ontwikkelt zich voortdurend; als autobedrijf moet je blijven investeren.” Ook de mobiliteitsmarkt zelf verandert. “We zien een verschuiving van bezit naar gebruik. Meer mensen kiezen voor een occasion, private lease of deelmobiliteit. Daardoor verschuift de aandacht van eigendom naar beschikbaarheid en gebruikskosten. Dat vraagt om een andere manier van onderhoud en dienstverlening.”

Persoonlijke benadering

Hoewel technologie een steeds grotere rol speelt, blijft persoonlijke aandacht en vertrouwen volgens Pestman de basis van een langdurige klantrelatie. “Klanten verwachten deskundig advies, transparantie en duidelijkheid over kosten en planning. Dat vraagt niet alleen om technische expertise, maar ook om een organisatie die de klant centraal stelt.”

“JAMES is oorspronkelijk ontwikkeld voor het onderhoud van zakelijke wagenparken en leasemaatschappijen. We focussen met ons platform op korte doorlooptijden en beperkte administratieve handelingen, wat de voorspelbaarheid voor klanten verhoogt. Uiteindelijk profiteert iedere automobilist

daarvan. Onderhoud wordt efficiënt uitgevoerd volgens uniforme kwaliteitsnormen, ongeacht welke JAMES-vestiging het werk uitvoert.”

Repareren waar het kan

Duurzaamheid gaat volgens Pestman verder dan de elektrificatie van het wagenpark. “Wij kijken of reparatie en hergebruik mogelijk is voordat onderdelen worden vervangen. Dat beperkt het gebruik van grondstoffen, verlaagt de onderhoudskosten en draagt bij aan een langere levensduur van voertuigen. Circulair denken is daarmee niet alleen een duurzame keuze, maar ook economisch verstandig.”

Als merkonafhankelijke serviceorganisatie beschikt JAMES over de kennis en systemen om voertuigen van alle automerken volgens fabrieksspecificaties te onderhouden. Dat biedt klanten keuzevrijheid zonder concessies aan kwaliteit of garantie.

Volgens Pestman verandert de techniek voortdurend, maar blijft de kern van JAMES hetzelfde. “Door vakmanschap en betrouwbaarheid te combineren met innovatie en efficiënte processen helpen we ondernemers, zakelijke én particuliere automobilisten om veilig en duurzaam onderweg te blijven.”

jamesautoservice.nl



Rust in een markt die nooit stilstaat

Elektrificatie, private lease, veranderende wet- en regelgeving en nieuwe klantverwachtingen zorgen ervoor dat lease- en verhuurbedrijven zich voortdurend moeten aanpassen. Volgens Edwin Fhijnbeen, CEO van CarWise Group, ligt de sleutel tot succes vooral in het behouden van overzicht. Juist in een steeds complexere markt ontstaat behoefte aan grip en slimme automatisering.



“De grootste ontwikkeling van de afgelopen tien jaar is waarschijnlijk de opkomst van private lease. Auto’s zijn in die periode aanzienlijk duurder geworden, waardoor kopen voor veel consumenten minder bereikbaar is geworden. Tegelijkertijd zijn mensen steeds meer gewend geraakt aan abonnementsmodellen. We hebben Netflix, Spotify en allerlei andere diensten omarmd. Daardoor is de stap naar het leasen van een auto veel kleiner geworden. Private lease met occasions is de laatste trend in deze beweging.”

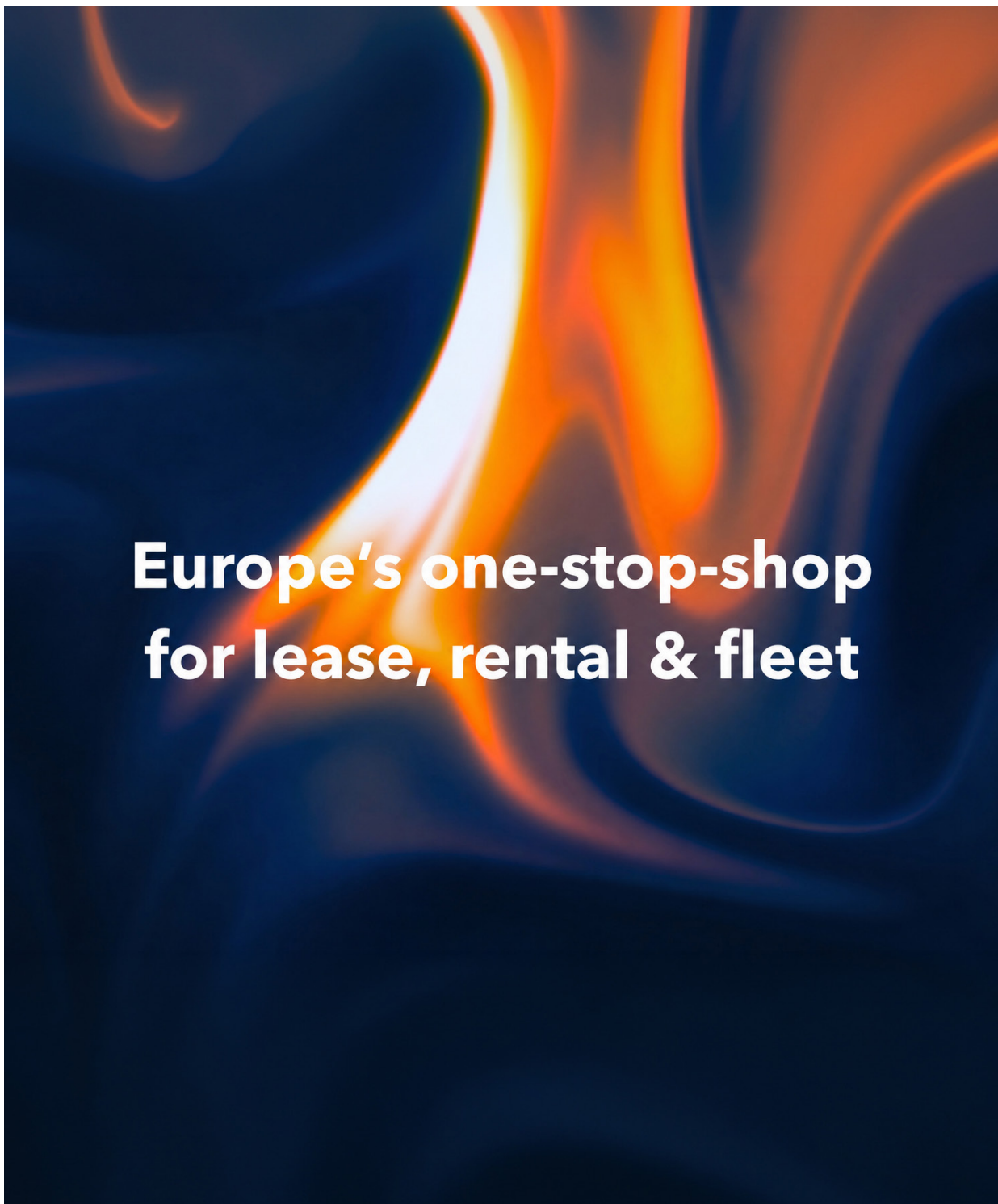
Daarnaast ziet Fhijnbeen dat de overheid een grote rol speelt in de keuzes die consumenten en bedrijven maken. “Voor zakelijke rijders zijn fiscale regelingen vaak bepalend. Als de bijtelling gunstig is, stappen mensen massaal over op elektrisch rijden. Veranderen de regels, dan verandert het gedrag mee. Dat betekent dat de hele sector voortdurend moet anticiperen op nieuwe omstandigheden.”

Die dynamiek is volgens Fhijnbeen precies wat de mobiliteitssector zo interessant maakt. “Het is een markt die nooit stilstaat. Klantbehoeften veranderen, regelgeving verandert en nieuwe technologieën volgen elkaar in hoog tempo op. Dat betekent dat ook de software die wij ontwikkelen continu moet meebewegen. Alleen dan blijf je relevant en kun je klanten helpen om voorbereid te zijn op wat er morgen gebeurt.”

Meer dan een ERP-systeem

Waar de focus vroeger vooral lag op het leveren van een solide ERP-oplossing, is de rol van software inmiddels sterk veranderd. “Tien jaar geleden draaide het vooral om het goed administreren van processen. Inmiddels is daar een complete online klantreis bij gekomen. Klanten oriënteren zich online, vergelijken online en verwachten online direct inzicht. Die ontwikkeling heeft ervoor gezorgd dat software veel meer is geworden dan een administratief systeem. CarWise bestaat inmiddels meer dan 35 jaar. Wat je ziet, is dat iedere generatie voortbouwt op de fundering die daarvoor is gelegd.”

Volgens Fhijnbeen ligt daar direct een van de grootste voordelen voor mobiliteitsbedrijven. “Veel organisaties werkten vroeger met verschillende systemen en losse Excel-bestanden. Wij geloven juist in één geïntegreerde omgeving waarin alle processen samenkomen. Of een klant nu online een offerte aanvraagt of in een showroom een voertuig uitzoekt, uiteindelijk moet alle informatie op één centrale plek terechtkomen. Dat zorgt voor rust en overzicht.”



Eén platform

Binnen CarWise Group komen verschillende specialismen samen. LeaseWise en RentWise ondersteunen lease- en verhuurbedrijven, AutoDisk levert voertuigdata- en calculatietools en Carano richt zich op wagenparkbeheer. “Op papier lijken dat verschillende disciplines, maar in de praktijk hebben ze ontzettend veel overlap. Of een voertuig nu eigendom is van een wagenparkbeheerder of van een leasemaatschappij, uiteindelijk krijgt het te maken met dezelfde processen. Er is onderhoud nodig, er ontstaat schade, er komen bekeuringen binnen en er moet worden gefactureerd. Door die processen slim samen te brengen ontstaat een veel krachtiger platform.”

Een concreet voorbeeld is elektronische facturatie. In verschillende Europese landen is dat inmiddels verplicht. CarWise zorgt ervoor dat de systemen naadloos aansluiten op de platforms die door overheden worden voorgeschreven. “Daardoor verloopt het volledige facturatieproces automatisch. Hetzelfde geldt voor voertuigvoorraden. Wanneer een dealer een auto op voorraad heeft, kunnen wij dit direct zichtbaar maken binnen een leaseomgeving. Zo krijgt een klant direct een passend alternatief aangeboden dat anders misschien nooit onder de aandacht was gekomen.”

De toekomst

De komende jaren verwacht Fhijnbeen opnieuw grote veranderingen. Technologie zal daarbij een steeds grotere rol gaan spelen. “Bij verhuurbedrijven zie ik een toekomst waarin de volledige klantreis touchless wordt.

Van reservering tot het openen en afsluiten van het voertuig verloopt alles digitaal. De klant hoeft daarbij nauwelijks nog contact te hebben met een medewerker. Bij leasemaatschappijen verwacht ik dat kunstmatige intelligentie een groot deel van de dagelijkse ondersteuning gaat verzorgen. Denk aan het selecteren van voertuigen, het maken van berekeningen, het beantwoorden van vragen of het opstellen van voorstellen. Veel kennis die nu nog in de hoofden van medewerkers zit, kan straks worden ondersteund door slimme AI-oplossingen.”

Dat biedt volgens hem volop kansen voor bedrijven die bereid zijn mee te bewegen. “De komende jaren worden ontzettend interessant. De technologie is er al en ontwikkelt zich razendsnel verder. Organisaties die deze mogelijkheden weten te benutten, kunnen zich onderscheiden van hun concurrenten. Uiteindelijk draait het om dezelfde vraag als altijd: hoe help je je klant zo goed mogelijk? Het verschil is dat we daar vandaag veel meer mogelijkheden voor hebben dan ooit tevoren.”

carwisegroup.com

CARWISE GROUP
HIGH PERFORMANCE
AUTOMOTIVE SOLUTIONS



Engineering excellence begint met samenwerken

Elektrificatie verandert de wereld van mobiele machines, maar tegelijk worden aandrijfsystemen steeds complexer. Volgens Maarten Vinkesteyn, managing director van Motrac Industries Holding B.V., vraagt de ontwikkeling naar toekomstbestendige oplossingen om specialistische kennis, praktijkervaring en nauwe samenwerking met machinebouwers.



De overstap naar elektrische aandrijfsystemen is volgens Vinkesteyn onvermijdelijk, al verschilt het tempo waarin die plaatsvindt. “Als ik kijk naar Nederland, dan is de markt op dit moment wat terughoudend. De overheid probeert de elektrificatie via fiscale maatregelen te versnellen, maar deze zijn vaak bestraffend in plaats van stimulerend. Tegelijkertijd weten we allemaal dat het elektriciteitsnet nog niet genoeg capaciteit heeft om alle zaken die we graag willen, te kunnen realiseren.”

Nederland op goede weg

“Internationaal zijn de diverse overheden nog niet zo ver als wij in Nederland, en de meeste grotere OEM’s voelen daarom minder de druk om hun machinepark te elektrificeren”, stelt Vinkesteyn. “Dat dit gaat komen, is een feit. Zeker op het gebied van transport en vervoer. Voor de wegenbouw en andere machines zal het wat langzamer op gang komen.”

Juist innovatieve bedrijven zullen naar zijn mening nu een voorsprong nemen. “Samen met onze partners hebben we de eerste walsen en asfalteermachines voor de wegenbouw ontwikkeld. Inmiddels hebben we jaarlijks nieuwe machines in aanvraag, van grondboormachines en asfaltsnijmachines tot elektrische lierwagens voor de Rotterdamse haven.”

Engineering als service

“Veel kleine en middelgrote machinebouwers beschikten niet over de kennis om zelf hydraulische aandrijvingen te ontwikkelen. Daarom boden we al snel engineering als service en bouwden we prototypes. Sinds 2018 doen we dat ook voor de elektrische aandrijflijn. Tegenwoordig zeggen we dan ook dat Motrac staat voor Motion & Traction.” Vinkesteyn vervolgt: “Hydrauliek en elektrificatie zijn bovendien twee complexe onderwerpen. Buiten kennis en kunde is ervaring een belangrijk element. We zijn actief in de landbouw, wegenbouw, scheepvaart en industrie. Juist die kennis en ervaring binnen deze verschillende branches maakt ons zo sterk.”

Samenspel van functies

“Het is niet alleen die elektromotor of batterij, maar een samenspel van de vele functies in een machine. Het vraagt om onderzoek naar de grootste energieverbruikers, hoe je gaat laden, of batterijen gewisseld moeten worden en wat de omgevingssituaties zijn. Daarnaast worden wet- en regelgeving, machinerichtlijnen, compliance, IoT en cybersecurity steeds belangrijker.”

Nieuwe zero-emissieregels bieden volgens Vinkesteyn volop kansen: “Zolang sommige grote fabrikanten in het buitenland dit nog niet doen, geeft dat juist kansen om met partners dieselmachines om te bouwen en met kleinere fabrikanten stappen te zetten naar de toekomst. Gelukkig ontwikkelen batterijen en laadsystemen zich steeds beter.” Hij verduidelijkt verder: “De klant weet wat de machine moet kunnen, en hoelang en onder welke omstandigheden deze werkt. Wij hebben naast ruim zeventig jaar ervaring in de hydrauliek inmiddels ook jaren ervaring in de elektrificatie. Samen kunnen we onze kennis bundelen tot een volgende generatie machines.”

motracindustries.com



Aangeboden door LEKKER Bikes

Winstgevend worden door minder te doen

Terwijl de e-bikemarkt de afgelopen jaren is geteisterd door faillissementen en afboekingen, werd LEKKER Bikes juist winstgevend door minder te doen, niet meer. Met een nieuwe investeringsronde in het vooruitzicht spreken CEO Bart van Raak en CFO Sarita Supratman zich uit over focus, spreiding en de volgende fase.

“Wij doen liever één ding goed, dan tien dingen half.” Het is een zin waarmee Bart van Raak het verhaal van LEKKER Bikes het beste samenvat. Terwijl de fietsindustrie roerige jaren kende — na ongekende groei volgden overvolle magazijnen, dalende vraag, druk op de marges en een reeks faillissementen — bleef het merk koersvast. “Veel spelers probeerden elkaar te overtroeven met complexe ecosystemen, apps en opvallende designs, wat vaak ten koste ging van de betrouwbaarheid”, zegt Van Raak. “Wij deden het andersom en focusten ons op wat de fietser écht wil: robuuste, betrouwbare en onderhoudsarme kwaliteitsfietsen.”

In elk onderdeel

Die focus zit in elk onderdeel van het B2C-bedrijf met oer-Hollandse roots. LEKKER voert slechts twee fietsmodellen in een handvol maten en kleuren — en bedient daarmee vrijwel iedere stadsfietser. Ze zijn gebaseerd op de klassieke omafiets en kunnen bovendien twee kinderen vervoeren. Geen eindeloos assortiment, maar een scherp aanbod dat eenvoudig te onderhouden en repareren is. Het vertaalt zich in een Trustpilot-score van 4,5 — de hoogste in de branche.

Spreiding van activiteiten

Oprichter Meindert Wolfraad begon het merk zeventien jaar geleden in Australië en bracht de fietsen in 2014 naar Europa. Die spreiding over twee continenten blijkt vandaag een structureel voordeel. “Wanneer het Europese seizoen afkoelt, draaien onze Australische activiteiten tijdens de

piek van de zomer op volle toeren”, vertelt CFO Sarita Supratman. “Zo houden we het hele jaar door een stabiele omzet.”

“
We zijn winstgevend en hebben een bewezen model

Ook in het verdienmodel kiest LEKKER bewust. Als pure direct-to-consumer-speler verkoopt het merk rechtstreeks aan de klant, zonder resellers. “Dat betekent dat we minder hard groeien dan partijen die via tussenhandel schalen”, duidt Supratman. “Maar het betekent óók nauwelijks debiteurenrisico, veel minder complexiteit en gestage in plaats van grillige groei.” “We sturen op een gezond, voorspelbaar bedrijf.” Tegelijkertijd opent leasing — waarbij werkgevers fietsen aanbieden aan hun medewerkers — een snelgroeiende markt. Als voorkeurspartner van marktleider JobRad profiteert LEKKER daar volop van.

Volwassen organisatie

Achter die koers staat een volwassen organisatie: een slank team, kosten in lijn met de omzet, winstgevendheid en een ervaren adviesraad met ondernemers uit de fiets-, retail- en logistieke wereld. Hierdoor is er een goede balans tussen risicobeheersing en groeiambitie.

Met die basis kijkt het bedrijf vooruit. LEKKER bereidt voor eind dit jaar een nieuwe investeringsronde voor. “Niet uit noodzaak, maar uit overtuiging”, verklaart Van Raak. “We hebben een duurzaam en bewezen model. Met het kapitaal willen we ons foccuseen op gestage groei, met volledige focus ook op kwaliteit, service en klanttevredenheid. Eén ding staat vast: bij LEKKER is het altijd fietsseizoen.

lekkerbikes.com



LEKKER.





Mobiliteit is geen doel op zich

BELEID

Wie mobiliteit uitsluitend ziet als de manier waarop we van A naar B reizen, kijkt volgens Eric Stubbé veel te beperkt naar de uitdagingen van de toekomst. Bereikbaarheid, woningbouw, logistiek, ruimtegebruik en leefbaarheid zijn volgens hem onlosmakelijk met elkaar verbonden. Om vooruitgang te boeken en resultaten te bereiken, moeten risico's worden genomen.



Eric Stubbé,
Oprichter en CEO, ALLSAFE Group

Mobiliteit is volgens Eric Stubbé, oprichter en CEO van ruimtegever ALLSAFE Group, geen losstaand beleidsterrein. “Mobiliteit vormt het gereedschap om dingen voor elkaar te krijgen met mensen en middelen.” Vanuit die gedachte kijkt hij ook naar de steden van de toekomst. Stubbé verwacht dat de manier waarop steden functioneren de komende jaren ingrijpend verandert. “De functie van de garage gaat de stad uit en die van voorraad zal naar de randen van de steden gaan. De mobiliteit van goederenvervoer zal verlopen zonder mensen. We gaan de voorraad dichterbij de bewerker krijgen, die mobiel is. Daardoor kan iemand 50 procent reistijd besparen, omdat diegene niet meer naar een servicekantoor of magazijn hoeft te rijden.”

Die ontwikkeling wordt mogelijk door data en slimme logistiek. “Op dit moment zijn de voertuigen van grote pakketbezorgers gemiddeld minder dan

de helft gevuld. We geven nu tussen de 4,5 en 5 procent van het bruto nationaal product uit aan logistiek. Met alle data en het integreren daarvan gaan we dat veel efficiënter maken.”

De stad van morgen

Ook de woningmarkt vraagt een andere manier van denken. “Je ziet dat het aantal eenpersoonshuishoudens met een oppervlakte van boven de 60 vierkante meter de afgelopen tien jaar met 25 procent is toegenomen. Wij willen allemaal ruimte en comfort, maar in Amsterdam bestaat inmiddels 55 procent van de huishoudens uit één persoon. Dat betekent dat we de ruimte in de steden anders moeten verdelen.” Stubbé geeft aan dat de oplossing niet alleen ligt in nieuwbouw. “In Nederland beschikken we gemiddeld over 53 vierkante meter woonruimte per persoon. In Italië en Engeland is dat 36 en 38 vierkante meter. Als we gemiddeld drie meter per persoon zouden inleveren, creëren we ruimte voor een miljoen extra woningen.”

De inrichting van woningen kan daarbij een stuk slimmer. “Iedere woning heeft tussen de zestien en vierentwintig vierkante meter nodig voor de technische ruimte, keuken, badkamer en toilet. Je kunt ook kiezen voor een kitchenette en veel meer gemeenschappelijke voorzieningen maken, waar logeerkamers gedeeld of gehuurd kunnen worden. Op die manier ga je de leefomgeving totaal anders organiseren.” Niet alleen steden veranderen, ook de rol van de auto verandert volgens hem

ingrijpend. “Je auto wordt een extra kamer van je huis. Je gaat erin zitten en hij brengt je ergens. In China zie je nu al auto's waarin de stoelen naar elkaar toe staan. Dan spreek je af in de auto en zit je met elkaar aan tafel terwijl je onderweg bent. De auto wordt daarmee niet alleen een vervoersmiddel, maar ook een comfortabele verblijfsruimte waarin reizen productieve of ontspannende tijd wordt.”

“

Je auto wordt een extra kamer van je huis

Daadkracht boven regels

Hoewel de techniek zich razendsnel ontwikkelt, ziet Stubbé daarin niet de grootste uitdaging. “In China volgt de regelgeving de innovatie. In het westen zijn we heel star en moet innovatie zich aanpassen aan de regelgeving. Dat moeten we veranderen. De echte bottleneck zit in de uitvoering: we hebben gebrek aan daadkracht. Als ik ministers spreek, zeggen ze: kijk maar naar de toeslagenaffaire, dat kunnen we niet goed executeren. Er wordt weleens gezegd: geef alle Groningers een ton, dan zijn we 45 miljard kwijt en kunnen we daarna het gas weer omhooghalen. Dan

kunnen ze mooie huizen bouwen. Zelfs dat krijgen we niet voor elkaar.”

Volgens Stubbé moet de overheid veel meer sturen op resultaat dan op processen. “Je moet teams ontwikkelen met echt slimme koppen, die vooruit kunnen denken om het resultaat te bewerkstelligen. Als de overheid geen langetermijnplanning maakt, gaan we het niet bereiken. Je moet als een tanker vooruit bewegen. Niet iedereen zal daar in het begin mee geholpen zijn, maar je begint grof en verfijnt vervolgens.”

Zijn advies aan een volgend kabinet? “Zorg voor toekomstgerichte teams die denken vanuit resultaat en niet een proces. Wat wil je bereiken? We hebben 450.000 scheefwoners. Willen we dat oplossen of niet? Spreek je doelstelling voor 2030 af, maak een plan en ga het uitvoeren.” Volgens Stubbé vraagt dat om politieke moed. “Politiek is pieppolitiek geworden. Als je maar hard genoeg piept, maken we weer een deelregeltje dat de vooruitgang belemmert. De overheid loopt op veel vlakken vast. Dan zul je dingen anders moeten organiseren. Dat brengt risico's met zich mee, maar die moet je durven nemen. Het succes zit niet in het idee, maar in de executie.”

Tekst: Jan Koning



Occasionmarkt zoekt houvast in turbulente tijden

MARKTSIGNAAL

De Nederlandse occasionmarkt zoekt houvast. Consumentenvertrouwen staat onder druk, biedingen op gebruikte auto's lopen terug, terwijl jonge occasions juist gewild blijven. Tegelijk herstellen restwaarden van elektrische auto's zich, aangejaagd door geopolitieke spanningen en oplopende energieprijzen. Wie deze markt wil doorgronden, heeft actuele transactiedata nodig.



Rick Zielman,
Partnership director Europe, Autotelex

Het consumentenvertrouwen kende in april 2026 de op een na grootste daling die het CBS ooit heeft gemeten. Alleen april 2020 was scherper. In mei zette die daling door. Zolang dit sentiment aanhoudt, blijft de particuliere vraag naar nieuwe en gebruikte auto's beperkt. Volgens Rick Zielman, partner-

ship director Europe bij Autotelex, heeft de populariteit van jonge occasions ook een structurele oorzaak. “We hebben een mismatch tussen het aanbod dat vanuit de lease naar de binnenlandse handel stroomt en wat de consument zoekt. Die mix vullen autobedrijven aan met import.” Modellen als de Volkswagen Tiguan, Polo en Golf en de Ford Kuga domineren de importlijsten, met de Fiat 500 en Tesla Model 3 en Y als elektrische uitschieters.

Over heel 2025 verlieten ruim drie keer zoveel elektrische auto's Nederland als er binnenkwamen; in de eerste helft van 2026 is die verhouding teruggelopen naar krap anderhalf. Betaalbare instapmodellen ontbreken deels in het binnenlandse aanbod: nieuwprijzen zijn sterk gestegen, waardoor modellen die voorheen 12.000 à 13.000 euro kostten nu ruim 20.000 euro doen. Import stelt autobedrijven in staat een

gevarieerde voorraadmix samen te stellen die aansluit bij de bredere klantvraag.

De crisis in het Midden-Oosten heeft brandstofprijzen opgedreven en elektrisch rijden aantrekkelijker gemaakt. Zielman verwacht dat de onzekerheid rondom ruwe olieprijs aanhoudt. Aanvullend komt er in 2028 een Europese ETS2 brandstofheffing. “Wij hebben voor EV's onze toekomstige restwaarden voor leasetarieven structureel naar boven bijgesteld”, zegt hij. Niet-Chinese elektrische merken profiteren daarbij het sterkst; Chinese merken als MG en BYD stijgen ook, maar volgens data van Autotelex minder hard dan hun Europese tegenhangers.

Nieuwregistraties tonen een verschuiving. Na een sterke opleving van ICE-auto's (met verbrandingsmotor), ingegeven door de pseudo-eindheffing op brandstofauto's voor zakelijk gebruik per 2027, trekt het elektrische segment weer aan: in juni lag het aandeel elektrisch in de nieuwverkopen op 44,2 procent, tegen 35,7 procent over het eerste halfjaar. “Partijen die echt nog ICE wilden bestellen, hebben dat inmiddels gedaan. Elektrisch gaat in Nederland weer

de overhand krijgen nu het einde van het jaar dichterbij komt”, aldus Zielman.

Voor een gezonde occasionmarkt op de lange termijn zijn betaalbare elektrische instapmodellen cruciaal, stelt hij. Modellen als de Volkswagen ID. Polo, Hyundai Inster en Skoda Epiq moeten aan het einde van de leasetermijn voldoende uitstroom genereren vanuit Nederlandse leasevloten, zodat de markt minder afhankelijk wordt van import.

De markt heeft vooral voorspelbaar beleid nodig. Last-minute aanpassingen aan bijtellingsregels of belastingmaatregelen verstoren orderboeken en investeringsbeslissingen bij leasemaatschappijen en dealers, die hun tarieven en voorraden juist op langetermijnverwachtingen baseren. “Langetermijnmaatregelen, dus niet per jaar bijstellen”, zegt Zielman. Zolang die stabiliteit ontbreekt, blijft de occasionmarkt kwetsbaar voor externe schokken en zullen bedrijven hun verwachtingen voor de tweede jaarhelft eerder naar beneden dan naar boven bijstellen.

Tekst: Fred Pals

Aangeboden door Autolease bij Centraal Beheer

Mobiliteit moet zich aanpassen aan ondernemer, niet andersom

Zakelijke mobiliteit verandert razendsnel: elektrificatie, digitalisering, AI, netcongestie en veranderende regelgeving volgen elkaar in hoog tempo op. Volgens Pravin Chaturi, algemeen directeur van Autolease bij Centraal Beheer, willen ondernemers vooral weten wat al die ontwikkelingen betekenen voor hun bedrijf. “Ontzorgen betekent dat ondernemers zo min mogelijk tijd kwijt zijn aan mobiliteit. Dat begint met persoonlijk advies, maar gaat veel verder.”

“De snelheid waarmee mobiliteit verandert is momenteel misschien wel de grootste uitdaging voor ondernemers”, zegt Chaturi. “Ze vragen zich daarbij af wat de gevolgen zijn voor hun bedrijf. Het gaat allang niet meer alleen over auto's, maar ook over kostenbeheersing, duurzaamheid, inzetbaarheid van medewerkers en efficiënt ondernemen.”

Mobiliteit op maat

Volgens Chaturi begint een goede mobiliteitsoplossing daarom niet bij een voertuig, maar bij de ondernemer. “De ideale mobiliteitsmix start bij henzelf, want iedere organisatie is anders. De buitendienst heeft andere behoeften dan de binnendienst en een installateur vraagt iets anders dan een adviesbureau. Daarom geloven wij niet in standaardoplossingen.”

“Innovatie betekent voor ons dat mobiliteit steeds flexibeler wordt. Een elektrische leaseauto waar nodig, gecombineerd met OV, fiets, deelmobiliteit of tijdelijke mobiliteitsoplossingen wanneer dat beter past. Onze ambitie is om ondernemers keuzevrijheid te bieden, zonder dat het ingewikkeld wordt. Mobiliteit moet zich aanpassen aan de ondernemer, niet andersom.”

Slimme technologie

Die visie komt ook terug in de dienstverlening van Centraal Beheer. Ze willen zoveel mogelijk ontzorgen, zodat ondernemers zich zo weinig mogelijk hoeven bezig

te houden met mobiliteit. Het startpunt is altijd persoonlijk advies, maar daarna volgen nog diverse stappen. Chaturi: “We investeren volop in digitale dienstverlening, AI en slimme processen, waardoor klanten steeds meer dingen eenvoudig zelf kunnen regelen. Tegelijkertijd zorgen wij ervoor dat complexe zaken juist simpel worden gemaakt.”

“
Het gaat allang niet meer alleen over auto's

Persoonlijk advies

AI speelt daarin een steeds grotere rol, benadrukt Chaturi. “AI helpt ons om sneller te reageren, processen te automatiseren en klanten 24 uur per dag direct antwoord te geven. Maar juist doordat technologie veel routinematige werkzaamheden overneemt, ontstaat er meer tijd voor onze mensen om te doen waar zij het verschil maken: adviseren, meedenken en ondernemers helpen bij belangrijke keuzes. Technologie maakt onze dienstverlening slimmer. Onze mensen maken deze persoonlijk.”

Klaar voor morgen

Onlangs werd Autolease van Centraal Beheer uitgeroepen tot ‘Beste leasemaatschappij voor het mkb’.

“Onze klanten waarderen ons, omdat wij het beste van twee werelden combineren. We beschikken over uitgebreide leasekennis, innovatiekracht en schaalgrootte. Tegelijkertijd kennen we onze klanten persoonlijk en kunnen we snel inspelen op nieuwe ontwikkelingen.”

Vooruitkijkend ziet Chaturi verdere digitalisering als de belangrijkste stap. “Ondernemers zouden niet meer hoeven na te denken over verschillende systemen, contracten of leveranciers. Alles moet eenvoudig, transparant en digitaal geregeld kunnen worden. AI gaat daarin een enorme rol spelen. Niet om mensen te vervangen, maar om mobiliteit slimmer, persoonlijker en voorspelbaarder te maken.”



autolease.centraalbeheer.nl



Van wagenparkbeheer naar strategische mobiliteitsregie

Mobiliteit is uitgegroeid tot een strategisch vraagstuk voor werkgevers. Elektrificatie, netcongestie, regelgeving en de strijd om talent dwingen organisaties hun mobiliteitsbeleid opnieuw vorm te geven. Fleet Support ziet die verschuiving en helpt bedrijven om grip te houden op een steeds complexer speelveld.

Waar wagenparkbeheer vroeger vooral bij de facilitaire afdeling lag, is het inmiddels overal terug te vinden. “Mobiliteit was gewoon mobiliteit. Tegenwoordig is het vaak onderdeel van meerdere afdelingen”, aldus Rick van Ekkendonk, commercieel directeur bij Fleet Support. Volgens hem is mobiliteit gekoppeld aan bredere bedrijfsdoelstellingen zoals duurzaamheid, veiligheid en werkgeverschap. “Dan wordt het meer een instrument waarmee je die doelstellingen organisatiebreed kunt realiseren.”

Copiloot in mobiliteit

Die verschuiving vraagt om een andere rol: Fleet Support noemt zichzelf al jaren “co-pilot in mobility”. De klant bepaalt de bestemming, Fleet Support helpt de route uit te stippelen: van het attenderen op veranderingen en advies daarover, tot implementatie van het advies of de (tijdelijke) invulling van wagenparkbeheer.

De rol van data wordt daarin steeds groter. Als voorbeeld noemt Van Ekkendonk een organisatie met een wagenpark van enkele duizenden voertuigen. “De doelstellingen waren duidelijk: uniform laadbeleid, hogere medewerkerstevredenheid én grip op de totale kosten. Samen met Fleet Support werd het bestaande mobiliteitsbeleid kritisch tegen het licht gehouden en waar

nodig aangescherpt. Zo bleken de doelstellingen rondom laden en de medewerkersreis daaromheen onvoldoende uitgewerkt. Door deze scherper te definiëren en te vertalen naar concrete afspraken, KPI's en stuurinformatie ontstond meer grip op de gebruikerservaring én de kosten. Daarnaast kregen medewerkers actief inzicht in hun eigen mobiliteits- en laadkosten. Dat bewustzijn leidde tot ander laadgedrag, efficiënter gebruik van de voorzieningen en lagere kosten. Ter afronding begeleidde Fleet Support de organisatie bij de uitvraag van een laadtender, om de leverancier te selecteren die past bij deze strategie”, aldus van Ekkendonk.

Elektrificatie is een startpunt, geen eindpunt

Op het gebied van elektrificatie gaat de discussie niet meer over actieradius of laadinfrastructuur. “Elektrisch rijden is inmiddels breed beschikbaar. Maar nu moet je daar wel op sturen”, zegt van Ekkendonk. Denk aan laadkosten, leverancierskeuze en het bijbehorende voertuigbeleid. Ook wetgeving, van de aankomende Data Act tot regels rond laadinfrastructuur, vraagt om die sturing.

Toch is er geen blauwdruk die voor elke organisatie werkt. “De ene organisatie wil alles zelf doen en vraagt enkel strategisch advies, de andere zoekt juist een partner



Rick van Ekkendonk,
Commercieel directeur, Fleet Support

die meehelpt met de regie of de uitvoering”, aldus van Ekkendonk. Zijn advies: kies een model dat past bij de organisatie en zorg dat het beleid niet alleen op papier klopt. “Het beleid zichtbaar aan laten sluiten op langetermijndoelen draagt bij aan het imago en aan de employee journey.”

Fleet Support ondersteunt organisaties op dat snijvlak: van dashboarding en rapportages tot operationeel beheer en advies over laadinfrastructuur en voertuigbeleid, zowel voor grote corporates als voor het groeiende midmarket-segment. Zo verandert mobiliteit van een operationele last in een instrument waarmee bedrijven daadwerkelijk kunnen sturen, op kosten, duurzaamheid en medewerkerstevredenheid.

fleetsupport.com





De mobiliteit van de toekomst ontstaat in een ecosysteem

Mobiliteit, energie en digitalisering groeien steeds verder naar elkaar toe. Volgens Sascha Bloemhoff, algemeen directeur van Automotive Campus, vraagt die ontwikkeling om een open ecosysteem waarin bedrijven, kennisinstellingen en overheden dagelijks samenwerken.

“De grote uitdaging van deze tijd is dat mobiliteit, energie en digitalisering niet langer los van elkaar kunnen worden bekeken. Het voertuig van de toekomst is in feite een rijdend softwareplatform, een energieopslagmedium én onderdeel van een groter energiesysteem. Dat betekent dat innovaties niet alleen technisch moeten werken, maar ook moeten passen binnen infrastructuur, wetgeving, gebruikersgedrag en maatschappelijke doelen.”



Complexe uitdaging

Volgens Bloemhoff is mobiliteit daarmee een complexe systeemuitdaging geworden. “Niemand kan deze transitie alleen realiseren. De snelheid waarmee technologieën zich ontwikkelen laat de grenzen van de automotive sector vervagen en vraagt om nieuwe vormen van samenwerking. Juist daarom bestaan campussen als de onze.”

De Automotive Campus in Helmond heeft zich ontwikkeld tot een van de belangrijkste Nederlandse innovatiehubs voor slimme, veilige en duurzame mobiliteit. Bedrijven, startups, onderzoekers, studenten en overheden werken er samen aan onder meer batterijtechnologie, elektrisch vervoer, autonoom rijden, slimme verkeerssystemen en digitalisering.

“Wat onze campus onderscheidt, is dat wij de volledige innovatiereis kunnen ondersteunen. Van idee tot prototype en van prototype naar toepassing in de praktijk. Bedrijven vinden hier niet alleen huisvesting en hoogwaardige faciliteiten, maar vooral een ecosysteem waarin kennis, talent, kapitaal en markttoegang samenkomen. Dat maakt de campus veel meer dan een vestigingslocatie; het is een versneller van innovatie.”

Verbinding leggen

Juist die rol moet de komende jaren verder worden versterkt. De gemeente Helmond en de provincie Noord-Brabant hebben het voornemen uitgesproken om gezamenlijk het vastgoed van Bouwbedrijf Van de Ven en de campusorganisatie te verwerven. Daarmee zou de campus volledig in publieke handen komen. Momenteel wordt bovendien geworven voor drie leden van een nieuw op te richten Raad van Commissarissen die richting

moeten geven aan deze volgende groeifase.

“Dit is veel meer dan een eigendomsoverdracht. Publieke regie biedt de mogelijkheid om langjarig te investeren in een strategisch ecosysteem dat van groot belang is voor Helmond, Brainport, Brabant en Nederland. De uitdagingen waar mobiliteit voor staat zijn te groot om versnipperd aan te pakken. Juist nu moeten we verbinding leggen tussen mobiliteit, energietransitie en digitalisering.”

Bloemhoff ziet daarin een belangrijke kans. “Nederland beschikt op het gebied van mobiliteit, energie en digitalisering over kennis van wereldklasse. Het draait erom waar de verschillende puzzelstukken samenkomen. Technologie is pas succesvol als zij leidt tot betere mobiliteit, een duurzamer energiesysteem, nieuwe bedrijvigheid en maatschappelijk draagvlak. De Automotive Campus is geen verzameling gebouwen. Het is een gemeenschap van mensen en organisaties die samenwerken aan één opgave: de mobiliteit van de toekomst daadwerkelijk realiseren.”



Sascha Bloemhoff,
Algemeen directeur, Automotive Campus





**AUTOMOTIVE
CAMPUS**
POWERING MOBILITY INNOVATIONS

Fleetport zorgt dat leaseauto's zo min mogelijk stilstaan

Een leaseauto die na een ontslag maandenlang stilstaat: het is een kostenpost die veel bedrijven onderschatten. Fleetport verzorgt poolbeheer en hikertransport met eigen software voor zo'n vijfhonderd Nederlandse bedrijven en zorgt dat auto's snel weer de weg op gaan en zo min mogelijk stilstaan. Dankzij een landelijk netwerk van vestigingen en chauffeurs kan Fleetport voertuigen door heel Nederland ophalen, verplaatsen en afleveren.



“Als een medewerker uit dienst gaat en het leasecontract nog niet is afgelopen, wil je die auto gewoon nog een keer inzetten voor iemand anders in dezelfde klasse”, legt Maurice Jongenotter uit, mede-eigenaar en commercieel directeur van familiebedrijf Fleetport. Zodra een medewerker vertrekt, krijgt Fleetport automatisch een melding. Daarna volgt inspectie, schadeherstel of onderhoud en plaatsing in een online showroom, waar collega's binnen hetzelfde bedrijf hun volgende auto kiezen.

Snelheid als kernwaarde
Voor het fysieke transport heeft Fleetport een bestand

van ongeveer elfhonderd studentchauffeurs, de zogeheten hikers Fleetdrivers. Zij halen auto's op en leveren ze af, bij bedrijven, thuis of tussen vestigingen. “Zodra een auto bij ons in proces is, duurt het gemiddeld zes tot zeven werkdagen voordat hij weer beschikbaar is”, aldus Jongenotter. Die snelheid telt direct door in de portemonnee: elke week eerder inzetbaar scheelt een week leasekosten op een auto die anders stil blijft staan.

Het effect is meetbaar. Een klant had eind vorig jaar gemiddeld tachtig auto's stilstaan, inmiddels is dat gehalveerd. “Dat betekent dat je voor veertig stilstaande auto's geen leasekosten meer betaalt”, zegt Jongenotter. Bij wagenparken boven de honderd voertuigen, waar Fleetport doorgaans instapt, tikt dat stevig aan.

Doorlooptijd is voor Fleetport de belangrijkste graadmeter, direct gevolgd door klanttevredenheid. “We moeten altijd kunnen leveren, dus we zijn een betrouwbare partner”, stelt Jongenotter.

Alles inzichtelijk, niets op Excel
Fleetport bouwde zijn automatisering zelf en ontwikkelt die continu door. Van afspraakbevestiging tot innameformulier, van schademelding tot doorplaatsing in de showroom: elke stap verloopt digitaal. “We werken niet

met spreadsheets of losse mails. Alle statussen en foto's zijn live”, vertelt Jongenotter. Klanten volgen het hele proces via een eigen online portaal en krijgen automatisch een melding bij bijzonderheden, zoals rookgeur in een auto.

Die transparantie sluit aan bij een bredere verschuiving. Steeds meer wagenparkbeheerders besteden het beheer uit aan gespecialiseerde partijen, mede door de opkomst van elektrische auto's. Ruim de helft van de voertuigen die nu bij Fleetport binnenkomen is elektrisch, wat vraagt om nieuwe logistieke processen rondom laden, transport en inzetbaarheid. Fleetport heeft deze processen volledig geïntegreerd in zijn dienstverlening. Op alle tien vestigingen in Nederland en vijf in België liggen inmiddels zonnepanelen en laadpalen. Ook occasionlease wint terrein: elektrische auto's gaan langer mee, en Fleetport zorgt dat ze bij iedere wissel weer als nieuw ogen.



fleetport.eu

FLEETPORT.EU

Eurocars Mobility: ‘Klagen over beleid is geen mobiliteitsoplossing’

Vanaf 1 januari 2027 krijgen werkgevers te maken met een pseudo-eindheffing wanneer zij vanaf dat moment een benzine-, diesel- of hybride personenauto aan een werknemer ter beschikking stellen voor privégebruik, waaronder woon-werkverkeer. Voor auto's die al vóór 1 januari 2027 door dezelfde werkgever ter beschikking zijn gesteld, geldt volgens de huidige kabinetsplannen een overgangsregeling tot 1 januari 2031.

Veel partijen in de mobiliteitsbranche reageren kritisch op deze maatregel. Eurocars Mobility kiest voor een andere benadering: niet blijven steken in protest, maar ondernemers binnen de nieuwe regels een werkbare route bieden.

“Wij hoeven niet ieder politiek besluit goed te vinden”, zegt algemeen directeur Arjan Feitsma. “Maar verzet alleen houdt geen ondernemer mobiel.” Volgens hem zit het grootste risico niet alleen in de heffing zelf, maar vooral in wachten tot het laatste moment. Ondernemers kunnen daardoor onder tijdsdruk kiezen voor een auto of contract dat niet past bij het gebruik, de laadmogelijkheden of de financiële ruimte.

Vooral het mkb en zzp'ers hebben zelden een eigen mobiliteitsmanager. Zij hebben geen behoefte aan één voorgeschreven oplossing, maar aan een partij die de mogelijkheden eerlijk naast elkaar zet. Volledig elektrisch kan de beste keuze zijn, maar alleen wanneer actieradius, laadmogelijkheden, inzet, kosten en looptijd aansluiten op de praktijk. Wij stimuleren verduurzaming door actief

met klanten mee te denken. Dit blijkt onder andere uit de mogelijkheid om een bestaand leasecontract aan te passen naar een elektrische variant, wanneer dit beter aansluit bij de situatie en wensen van de klant.

Soms is een elektrische occasion verstandiger. Soms past shortlease als tussenstap. En soms blijft een hybride of brandstofauto tijdelijk de meest haalbare oplossing, waarbij de toekomstige fiscale gevolgen vooraf duidelijk moeten worden meegenomen.

“Wij zijn niet tegen elektrificering. Wij zijn tegen een oplossing die niet past.”

Daarom combineert Eurocars Mobility verkoop, shortlease, operational lease, financial lease, financiering en verhuur. Met een voorraad van 1400 auto's vinden wij altijd een passende oplossing. De klant hoeft niet vijf jaar vast te zitten aan één antwoord. Een onderneming kan beginnen met shortlease, later overstappen naar financial of operational lease en opnieuw kiezen wanneer de organisatie, regelgeving of mobiliteitsbehoefte verandert.



Technologie helpt daarbij, maar mag het gesprek niet vervangen. “Digitaal waar het kan, persoonlijk waar het verschil wordt gemaakt”, zegt Feitsma. “Achter iedere ondernemer zit een verhaal en dat past niet altijd in een geautomatiseerde score.”

Dat betekent ook dat niet iedere aanvraag wordt goedgekeurd. Soms is een eerlijke nee beter dan een onverantwoorde ja. Bij een complete acceptatie en een passende auto uit voorraad kan Eurocars Mobility juist snel schakelen, waardoor een klant soms dezelfde dag nog kan rijden.

De regels bepalen het speelveld. De behoefte van de klant bepaalt de route.



eurocars.nl

EURO CARS
LEASEN & KOPEN

MOBILITY