

AUTOGIDS

SPECIAL FLEET & LEASING

ALLES OVER BEDRIJFSWAGENS IN BELGIË



▶ MARKTANALYSE

2025 in cijfers

▶ FISCALE REGELS 2026

De doodsteek voor de verbrandingsmotor?

▶ WEGENVIGNET

Binnenkort ook in België?

▶ RESTWAARDE EV'S

Beterschap op komst

▶ NIEUWE RENTA-NORM

Meer transparantie bij inruil

▶ THUISLAADKOSTEN

Vraag het aan de auto zelf met EEVEE

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.

B2B IN DE REMMEN, B2C GEEFT GAS

Afgelopen jaar was atypisch: het zakelijke segment kromp, al werd dat verlies deels goedge maakt door de meer kooplustige consument. De markt is duidelijk in beweging, ook wat leasing betreft.

Tekst: Dieter Quartier

Eind 2025 telde het Belgische wagenpark 6.069.957 auto's. Dat zijn er 61.388 meer dan een jaar voordien. Van de ruim 1,1 miljoen wagens die vorig jaar in België een nieuwe eigenaar vonden, waren er bijna 680.000 tweedehands en 415.000 nieuw. Terwijl particulieren (B2C) meer dan 90 procent van de tweedehandsmarkt voor hun rekening namen, kwam het gros van de nieuwverkoop op het conto van de zakelijke kopers: bedrijven, zelfstandigen en leasemaatschappijen (B2B).

In vergelijking met 2024 werden er in totaal 33.507 of 7,5 procent minder nieuwe voertuigen ingeschreven, een daling die volledig is toe te schrijven aan die zakelijke kopers. Zij houden de vinger op de knip in deze onzekere economische tijden. Bedrijfsauto's worden langer bijgehouden en leasecontracten worden verlengd omdat dat minder duur is dan een nieuwe auto te bestellen. Die moet voor ondernemingen sinds 1 januari 2026 overigens volledig elektrisch zijn om überhaupt nog fiscaal aftrekbaar te kun-

nen zijn. Ook dat blijkt nog voor velen een drempel.

Die neerwaartse trend bij de zakelijke koper in 2025 werd deels gecompenseerd door de particulieren. De commerciële inspanningen van de automerken hebben hun effect niet gemist: vorig jaar nam het aantal bestelbonnen op naam van consumenten met 7 procentpunten toe. In de totale verkoopmix groeide het particuliere aandeel van 38,1 procent naar 41,7 procent. De terugkeer van het autosalon heeft daar ongetwijfeld toe bijgedragen.



De top tien in een zakelijke context wordt gedomineerd door elektrische premium-SUV's, waaronder deze Audi Q6 e-Tron.

TOP 10 BESTVERKOCHTE NIEUWE MODELLEN IN BELGIË IN 2025

B2C		
MERK	MODEL	AANTAL EX.
DACIA	SANDERO	9.253
DACIA	DUSTER	5.972
TOYOTA	YARIS	5.170
CITROËN	C3	4.996
RENAULT	CLIO	3.971
VOLKSWAGEN	T-ROC	3.559
RENAULT	CAPTUR	3.523
AUDI	Q3	3.297
BMW	X1	2.954
DACIA	BIGSTER	2.801

bron: Febiac

DUITSLAND BOVEN

Qua aantal inschrijvingen in ons land ging het Duitse premiummerk BMW in 2025 opnieuw met het goud aan de haal. Ondanks 11,3 procent minder ingeschreven auto's dan in 2024 bleef het Beierse merk met een marktaandeel van 10,8 procent de meerdere van Volkswagen, dat zijn verkoop met 'slechts' 8,4 procent zag krimpen en op een marktaandeel van 9,4 procent uitkwam. De top drie wordt vervolledigd door Mercedes-Benz (-3,5 procent), gevolgd door Audi (-14,0 procent) en Dacia (+4,9 procent), de enige autobouwer in de top vijf die vorig jaar wél meer auto's wist te verkopen in België dan in 2024. Het Roemeense budgetmerk van de Renault-groep rondde vorig jaar de kaap van 25.000 ingeschreven voertuigen in ons land, net als Renault (+ 7,4 procent) zelf overigens, dat op plaats zes strandt. Op de plekken zeven tot tien vinden we Peugeot (+ 9,0 procent), Toyota (-20,3 procent), Skoda (- 8,3 procent) en Volvo (-32,3 procent).

Opvallend: terwijl de totale markt kromp met 7,5 procent, steeg het marktaandeel van de Chinese merken met 63 procent ten opzichte van een jaar eerder.

NIEUWE WAGENS PER TYPE AANDRIJVING			
	B2C	B2B	AANT. EX.
BENZINE	62,4%	25%	168.449
BEV	8,9%	53,1%	143.849
HEV	18,9%	6,2%	47.852
PHEV	4,9%	12,5%	38.755
DIESEL	3,1%	3%	12.710
ANDERE	1,7%	0,1%	3.156
TOT. AANT. EX.	173.004	241.767	414.771

bron: Febiac

B2B		
MERK	MODEL	AANTAL EX.
BMW	X1	12.325
AUDI	Q6	5.950
BMW	4-REEKS	5.394
MINI	COOPER	5.375
AUDI	Q4 e-TRON	5.323
VOLKSWAGEN	ID.4	5.142
MERCEDES	EQB	5.098
TESLA	MODEL Y	4.837
SKODA	ENYAQ	4.570
VOLKSWAGEN	ID.7	4.518

VAN DE RUIM 1,1 MILJOEN WAGENS DIE VORIG JAAR IN BELGIË EEN NIEUWE EIGENAAR VONDEN, WAREN ER BIJNA 680.000 TWEEDEHANDS EN 415.000 NIEUW.



Het Chinese BYD zit in de lift, mede dankzij de komst van plug-inhybride modellen zoals de Seal 6 DM-i.

Er werden in 2025 ruim 18.000 auto's uit de Volksrepubliek ingeschreven in België. MG nam bijna een derde daarvan voor zijn rekening. BYD, 's werelds grootste bouwer van elektrische auto's en op het eveneens Chinese CATL na de belangrijkste batterijproducent van de planeet, claimt de tweede positie. Polestar, het zustermerk van Volvo, strandt op de derde plek.

Opmerkelijke Chinese stijgers zijn Xpeng en Leapmotor, die beide zowat duizend auto's aan de man wisten te brengen in ons land. Het gros van de Chinese auto's wordt elektrisch aangedreven, maar de plug-inhybrides zitten duidelijk in de lift. Terwijl de eerste categorie onderworpen wordt aan Europese 'strafheffingen', geldt dat niet voor de tweede. Die zijn daardoor behoorlijk scherp geprijsd, en ondervinden bovendien nauwelijks concurrentie op onze markt.

TOP TIEN B2C VERSUS B2B

Gaan we op modelniveau kijken en de markt opsplitsen in B2C en B2B, dan tekennen zich grote verschillen af in de respectievelijke top tiens. De particulier gaat duidelijk voor benzine of hybride, terwijl het merendeel van de zakelijk aangeschafte personenwagens (53 procent) elektrisch is. Logisch dus dat de top tien bij de 'professionals' volledig is opgebouwd uit EV's, niet het minst van premiummakelij en van het SUV-type, met de BMW (i)X1 op kop.

De X1 is meteen ook het enige model uit de B2C-lijst dat ook in de top tien bij de particulieren terugkomt, weliswaar pas op de negende plaats en niet in elektrische vorm. Bij de privékopers gaat Dacia met de gouden én zilveren medaille aan de haal, en het Roemeense merk neemt ook nog eens de tiende plaats in met de nieuwe Bigster, die naar verwachting in 2026 nog wat zal opklimmen in de ranking.

AMPER PRIVATE LEASE

Terwijl een op de drie zakelijke auto's in België gehuurd wordt – dat stemt overeen met een volume van bijna 600.000 auto's – zijn er in ons land niet eens 14.000 consumenten die hun auto leasen in plaats van kopen. De Belg lijkt niet overtuigd van de voordelen van zo'n all-in huurcontract, en meent evenmin dat het voordeliger is. Toch valt het niet te ontkennen dat auto's steeds duurder worden en dat het aanbod betaalbare stadsauto's flink is uitgedund.

Private lease – een huur op lange termijn waarin alles is inbegrepen behalve brandstof – zou soelaas kunnen brengen volgens leasefederatie Renta, die van oordeel is dat de consument te weinig vertrouwd is met het concept. Daarmee rijdt je voor een vast maandbedrag in een gloednieuwe wagen. Onderhoud, reparaties, banden, belastingen, pechverhelping, verzekering: alles is inbegrepen. Ook het restwaarderisico is afgedekt. Je hoeft je met andere woorden geen zorgen te maken over de waarde en de verkoop van je auto wanneer je hem inruilt. Al is het maar de vraag of de consument zo ver in de toekomst kijkt. Zeker als je weet dat hij zijn auto vandaag gemiddeld 10 jaar bijhoudt.

TERWIJL EEN OP DE DRIE
ZAKELIJKE AUTO'S IN
BELGIË GEHUURD WORDT,
ZIJN ER IN NIET EENS
14.000 CONSUMENTEN
DIE HUN AUTO LEASEN IN
PLAATS VAN KOPEN.

TWEDEHANDSE ELEKTRISCHE AUTO'S

Dankzij de elektrificering van het bedrijfswagenpark vinden steeds meer elektrische voertuigen hun weg naar de tweedehandsmarkt. Het aanbod groeit dus, alleen volgt de vraag niet. Gevolg: de prijzen zijn laag. Het marktaandeel van tweedehandse elektrische personenwagens is weliswaar gestegen van 3,2 procent in 2024 naar 4,6 procent in 2025, maar toch blijft dit segment beperkt in absolute aantallen: het ging om 33.447 auto's.

Terwijl in het algemeen negen op de tien tweedehandsauto's door particulieren worden gekocht, is dat specifiek bij de elektrische occasionwagens slechts 47 procent. Zakelijke kopers zijn dus oververtegenwoordigd in het tweedehands-EV-segment. Of er een verschil is qua EV-modellen die de 'professionals' en particulieren tweedehands kopen? Niet echt: in de top tien van meest verkochte

elektrische tweedehandsauto's figureren grotendeels dezelfde modellen bij beide groepen, alleen de ranking is anders.

Frappant is wel dat steeds meer occasionbatterijwagens geleased worden: hun aantal verdubbelde (+101 procent) in 2025,

tot 1.393 voertuigen, goed voor een aandeel van 4 procent. Een groot deel van die wagens wordt aangeboden door Lizy, een bedrijf dat zich gespecialiseerd heeft in de verhuur op lange termijn van jonge tweedehandsauto's aan kmo's.



De meest ingeschreven tweedehands-EV in een B2B-context was de Porsche Taycan – een model dat het nieuw nochtans niet al te denderend doet.

TOP 10 BESTVERKOCHTE TWEDEHANDSE EV'S IN BELGIË IN 2025					
B2B					
	MODEL	AANTAL EX. 2024	AANTAL EX. 2025	EVOLUTIE '25 VS. '24	AANDEEL
1	PORSCHE TAYCAN	1.021	1.052	+3,0%	5,9%
2	TESLA MODEL 3	885	994	+12,3%	5,6%
3	TESLA MODEL Y	551	802	+45,6%	4,5%
4	MERCEDES-BENZ EQE	399	603	+51,1%	3,4%
5	BMW i4	365	594	+62,7%	3,3%
6	AUDI e-TRON	382	484	+26,7%	2,7%
7	BMW iX3	398	478	+20,1%	2,7%
8	VOLKSWAGEN ID.3	323	455	+40,9%	2,6%
9	MERCEDES-BENZ EQA	277	449	+62,1%	2,5%
10	BMW iX1	234	431	+84,2%	2,4%
	ANDERE	7.270	11.482	+57,9%	64,4%
	TOTAAL	12.105	17.824	+47,2%	

bron: Febiac

B2C					
	MODEL	AANTAL EX. 2024	AANTAL EX. 2025	EVOLUTIE '25 VS. '24	AANDEEL
1	TESLA MODEL 3	1.237	1.564	+26,4%	10,0%
2	TESLA MODEL Y	326	666	+104,3%	4,3%
3	FIAT 500	493	540	+9,5%	3,5%
4	AUDI e-TRON	316	494	+56,3%	3,2%
5	MERCEDES-BENZ EQA	341	483	+41,6%	3,1%
6	PORSCHE TAYCAN	285	380	+33,3%	2,4%
7	TESLA MODEL S	404	374	-7,4%	2,4%
8	VOLKSWAGEN ID.3	324	359	+10,8%	2,3%
9	MINI COOPER	300	342	+14,0%	2,2%
10	MERCEDES-BENZ EQE	158	318	+101,3%	2,0%
	ANDERE	7.229	10.110	+39,9%	64,7%
	TOTAAL	11.413	15.630	+36,9%	

bron: Febiac



Neem een abonnement!

€65,90 /JAAR

Waarom abonneren?

- Grondige, nauwkeurige tests en analyses
- Vergelijkende tests om met kennis van zaken de juiste keuze te maken
- Elke maand exclusieve inhoud rechtstreeks in je brievenbus
- Voordeliger

Nieuw

Ben je niet geabonneerd?

Ons magazine is ook verkrijgbaar op bestelling:
vraag je krantenwinkel om het voor je opzij te houden.

AUTOGIDS

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.

TOYOTA: EEN COMPLEET EV-GAMMA!

ALS PIONIER OP HET GEBIED VAN ELEKTRIFICATIE, EEN TECHNOLOGIE DIE HET MERK AL DRIE DECENNIA BEHEERST, BIEDT TOYOTA NU EEN COMPLEET EV-GAMMA AAN, MET EEN AANWEZIGHEID IN ALLE BELANGRIJKE MARKTSEGMENTEN. HET DOEL: BEANTWOORDEN AAN ALLE MOGELIJKE BEHOEFTE VAN DE KLANT.

2 026 wordt een bijzonder jaar voor Toyota in België. Het merk met het grootste verkoopvolume ter wereld viert dit jaar namelijk zijn 60-jarige aanwezigheid op Belgische bodem. Een jubileum dat natuurlijk niet werd vergeten tijdens het recente autosalon van Brussel, waar Toyota zijn volledige gamma tentoonstelde op een grote stand van 630 vierkante meter.

De Japanse constructeur doet er al sinds jaar en dag alles aan om zo goed mogelijk aan de verwachtingen van zijn klanten te voldoen door een compleet en vooral relevant gamma aan te bieden. Het merk heeft nog nooit zo'n uitgebreid gamma aangeboden als vandaag, met stadsauto's, cross-overs, SUV's en zelfs LCV's (of lichte bedrijfsvoertuigen). Een gamma dat bovendien volledig geëlektrificeerd is, met zelfopladende hybrides, plug-inhybrides en volledig elektrische varianten.

DECENNIALANGE ERVARING

Met 30 jaar ervaring op het gebied van hybridisatie en elektrificatie – de lancering van de Prius, het eerste hybride volumemodel in de autogeschiedenis, dateert al van 1997! – heeft Toyota in dit domein een ongeëvenaarde reputatie opgebouwd. Daarbij heeft het merk niet alleen zijn technologische expertise aangetoond, maar wist het tegelijkertijd ook marktleider te blijven op het vlak van kwaliteit en duurzaamheid, met een betrouwbaarheid die diep in zijn DNA is verankerd.

De bZ4X, die in 2022 op de markt verscheen, was het eerste 100% elektrische voertuig van Toyota. Die gezins-SUV met zijn ruime interieur heeft de weg vrijgemaakt voor de ontwikkeling van nieuwe, volledig elektrische modellen. Vandaag de dag telt het Toyota-gamma maar liefst 13 zuiver elektrische modellen, die aan alle mogelijke behoeften van de klanten beantwoorden.





1 Met zijn aantrekkelijke coupé-SUV-lijn is de nieuwe Toyota C-HR+ een van de nieuwe 100% elektrische modellen van Toyota.

2 De bZ4X heeft onlangs een make-over gekregen die veel verder gaat dan louter de look, want onderhuids kan hij onder meer rekenen op nieuwe, nog krachtigere batterijen.

3 Eenfasig of driefasig opladen met wisselstroom of snelladen met gelijkstroom: met de Urban Cruiser staat elektromobiliteit in het dagelijkse leven garant voor gemoedsrust.

13 ELEKTRISCHE MODELLEN

Enkele maanden geleden kon de bZ4X rekenen op een stevige update, met naast een gemoderniseerde elektromotor en nieuwe batterijen die meer vermogen, snellere oplaadbeurten en een groter rijbereik mogelijk maken, ook een reeks nieuwe functies, een nieuw instrumentenbord, meer comfort en stylistische aanpassingen.

Het gamma werd ook uitgebreid met de komst van de bZ4X Touring. De 'XL'-versie van de bZ4X kan uitpakken met een 33 procent grotere kofferruimte en met een lithium-ion-batterij van 74,7 kWh die garant staat voor een WLTP-rijbereik tot 560 kilometer. Bovendien is de bZ4X Touring verkrijgbaar in versies met voorwiel- én vierwiel-aandrijving.

NIEUWE TOYOTA C-HR+ EN URBAN CRUISER

In 2026 wordt het gamma nog verder uitgebreid met andere belangrijke nieuwigheden, zoals de nieuwe elektrische Toyota C-HR+ en de nieuwe Urban Cruiser. Twee elektrische SUV's met heel uiteenlopende persoonlijkheden. Zo onderscheidt de volledig nieuwe, in het C-segment gepositioneerde C-HR+ zich niet alleen door zijn coupélijn, maar ook door zijn specifieke e-TNGA-platform.

Zijn onder de vloer gesitueerde lithium-ionbatterij is verkrijgbaar in twee varianten: 57,7 kWh en 77 kWh. De tweede variant biedt een maximaal standaardrijbereik dat kan oplopen tot maar liefst 546 kilometer. En om er lang van te kunnen genieten dekt het onderhoudsprogramma van Toyota de batterij elk jaar gedurende maximaal 10 jaar of 1 miljoen kilometer.

De nieuwe Urban Cruiser versterkt het elektrische aanbod van Toyota dan weer in het B-segment, waar hij zich voegt bij de zelfopladende hybride Yaris Cross. Ook de Urban Cruiser, die eveneens trouw blijft aan Toyota's 'multi-path'-filosofie, wordt aangeboden in drie versies: een model met voorwielaandrijving en een batterij van 49 kWh en twee versies met een batterij van 61 kWh in combinatie met voorwiel- of vierwielaandrijving. Elk van deze varianten kan overigens een geremde aanhangwagen tot 750 kilogram trekken.



OOK ELEKTRISCHE LCV'S

Met bijna honderd verkoop- en servicepunten in België is het distributienetwerk van Toyota bijzonder performant, met de garantie van een echt lokaal aanbod. Aan professionele gebruikers kunnen de experts van Toyota Fleet natuurlijk ook zuiver elektrische bedrijfsvoertuigen aanbieden, aangezien de ProAce, ProAce City en ProAce Max voortaan alle drie ook in een 100% elektrische variant verkrijgbaar zijn. En er is ook uitstekend nieuws voor de liefhebbers van de legendarische Hilux, want de negende generatie van deze iconische Toyota is niet alleen verkrijgbaar als Hybrid 48V, maar ook als 100% elektrisch model. Twee versies die later nog worden aangevuld met een Hilux op waterstof.

DE 'MULTI-PATH'-STRATEGIE

Keuzevrijheid is altijd een prioriteit geweest voor Toyota. De 'multi-path'-filosofie van het Japanse merk weerspiegelt simpelweg de wil om zijn klanten – zowel particulieren als professionals – de vrije keuze te laten wat betreft de aandrijflijn, afhankelijk van hun verwachtingen of behoeften. De boodschap is duidelijk: er is een ideale mobiliteitsoplossing voor iedereen. ■

Wil je de nieuwe hybride en elektrische modellen van Toyota ontdekken? Niets is eenvoudiger: scan deze QR-code!



HET EINDE VOOR DE VERBRANDINGSMOTOR

Firmawagens met een verbrandingsmotor zagen hun fiscale voordelen de voorbije jaren al uitdoven, vanaf dit jaar kun je ze niet meer fiscaal aftrekken en betaal je er torenhoge CO₂-bijdragen op... tenzij je een eenmanszaak hebt.

Tekst: Bastien Clarent

FISCALE AFTREKBAARHEID

Ondernemingen die in 2026 nog auto's aanschaffen met een CO₂-uitstoot (en dus met een verbrandingsmotor aan boord), moeten rekening houden met forse fiscale meerkosten. Alle kosten van

een nieuwe, niet-elektrische auto (de huur of afschrijvingskosten, de onderhouds- en bandenfacturen, de brandstof, enzovoort) worden vanaf nu bij de verworpen uitgaven geteld, waardoor ze belast worden als waren het inkomsten.

Voor een uitstootloze en in de praktijk dus volledig elektrische firmawagen kiezen blijft fiscaal wél de moeite, want wie in 2026 een EV aanschafft, kan de kosten ervan voor de hele gebruiksperiode voor 100 procent aftrekken.



Voor vennootschappen zijn plug-inhybrides sinds 1 januari 2026 niet meer aftrekbaar. Zelfstandigen in eigen naam krijgen nog wat respijt.



De CO₂-bijdrage voor auto's op benzine of diesel wordt flink opgetrokken. Niet-elektrisch kiezen wordt erg duur voor de werkgever.

PHEV'S VOOR ZELFSTANDIGEN

Voor eenmanszaken (zelfstandigen in eigen naam) heeft de regering een wijziging aangebracht aan de door de Vivaldi-coalitie doorgevoerde hervorming. Zij kunnen in tegenstelling tot vennootschappen namelijk wél nog genieten van fiscale aftrekbaarheid als ze voor een plug-inhybride kiezen. De voorwaarde is wel dat de plug-inhybride in kwestie onder een bepaalde CO₂-drempel blijft.

Stoot de PHEV (of REEV) volgens de Euro 6e-bis-norm maximaal 50 gram CO₂ per kilometer uit, dan varieert het aftrekpercentage van 95 tot 100 procent, volgens de formule $(120\% - (0,5\% \times \text{CO}_2))$. Als de dit jaar bestelde wagen van de zelfstandige tussen 51 en 75 gram per kilometer uitstoot, blijft hij dan weer aftrekbaar voor 75 procent tot aan de eigenaarswissel. De met zijn PHEV geladen elektriciteit blijft voor de zelfstandige in eigen naam aftrekbaar aan 100 procent; de getankte brandstof is vanaf nu niet meer aftrekbaar.

Voor in 2027, 2028 en 2029 bestelde plug-ins daalt de maximale aftrekbaarheid naar respectievelijk 95, 90 en 82,5 procent. Hetzelfde geldt dan

voor de aftrekbaarheid van de geladen elektriciteit. Voor PHEV's die vanaf 2030 besteld worden, is er ook voor zelfstandigen geen enkele fiscale aftrek meer mogelijk.

CO₂-BIJDRAGE NEEMT TOE

De solidariteitsbijdrage – ook wel bekend als CO₂-bijdrage – is in 2026 opnieuw gestegen. Ten eerste is er de jaarlijkse indexering van de basisformule, met voor dit jaar een factor 1,6291. Verder stijgt de minimumbijdrage (die geldt voor plug-inhybrides en EV's) naar 42,34 euro per maand. De CO₂-multiplicator voor alle voertuigen met een benzine- of dieselmotor gaat bovendien van 2,75 naar 4. Concreet wordt voor die auto's het geïndexeerde basistarief dus verviervoudigd. Op auto's van zelfstandigen en zelfstandige bedrijfsleiders is de CO₂-bijdrage niet van toepassing: ze is enkel verschuldigd door bedrijven die firmawagens aanbieden aan hun personeel waarmee ook privé gereden mag worden.

VAA-BIJDRAGE AANGEPAST

Voor 2026 werd het minimum voor de belasting op het voordeel van alle aard

vastgelegd op 1.690 euro per jaar, een stijging met 40 euro ten opzichte van 2025. De nieuwe referentie-uitstoot voor de berekening van dat VAA bedraagt nu 58 g/km voor diesels en 70 g/km voor benzinemotoren. Het gaat in de praktijk om erg beperkte wijzigingen, waarbij de ouderdomscoëfficiënt die het VAA jaarlijks met 6 procent doet dalen, de stijging vaak volledig compenseert. ●

EV'S IN VLAANDEREN NIET MEER BELASTINGVRIJ

Sinds 2026 zijn elektrische auto's in Vlaanderen niet langer vrijgesteld van BIV en verkeersbelasting. Bij de inschrijving van een EV in Vlaanderen of op naam van een leasingmaatschappij wordt nu eenmalig 61,50 euro aangerekend en is een jaarlijkse verkeersbelasting van 102,96 euro verschuldigd. Dat laatste bedrag wordt ieder jaar in juli geïndexeerd. Voor inschrijvingen in Brussel of Wallonië verandert er niets aan de bedragen voor de verkeersbelasting of de BIV.

HEIKELE KWESTIE

Als het van Vlaanderen en Wallonië afhangt, moet iedereen die vanaf 2027 op onze gewest- en snelwegen wil rijden, over een wegvignet beschikken. Een initiatief dat niet overal op evenveel enthousiasme wordt onthaald.

Tekst: Bastien Clarent

Vlaanderen en Wallonië werken aan een akkoord rond de invoering van een digitaal wegvignet voor personenwagens en lichte bedrijfsvoertuigen vanaf 2027. De bedoeling is dat ook buitenlanders meebetalen: zij maken evenzeer gebruik van onze infrastructuur als ze het land doorkruisen. Een dergelijk systeem is vandaag trouwens al van kracht in Oostenrijk en Zwitserland.

De keuze voor een digitaal vignet – gekoppeld aan de nummerplaat en gecontroleerd via camera's – wordt gezien als een relatief eenvoudige oplossing in vergelijking met de al meerdere malen gereanimeerde en telkens weer opnieuw begraven kilometerheffing, die technisch complexer én politiek gevoeliger blijft. Het jaarlijkse tarief voor het vignet zou rond de 100 euro liggen; elektrische auto's zouden wat minder betalen, voertuigen met een oude euronorm wat meer. Voor buitenlanders zouden

er ook dag-, week- of maandvignetten beschikbaar worden.

EUROPA WAAKT

De Vlaamse regering stelde dat de invoering van het wegvignet niet zou mogen leiden tot een verhoging van de belastingdruk voor de gemiddelde automobilist. De kostprijs van dat vignet zou daarom gecompenseerd worden door een even grote daling van de verkeersbelasting. Dat is echter niet zo eenvoudig. Het systeem moet namelijk juridisch in overeenstemming zijn met Europe-



Het Belgische wegvignet zou digitaal zijn, met controle van de nummerplaat door ANPR-camera's.

se regels. Die verbieden een dergelijke nettocompensatie, omdat dat tot discriminatie zou leiden en Vlamingen zou bevoordelen ten opzichte van andere Europeanen.

Daarom denkt de Vlaamse regering nu aan een herziening en vereenvoudiging van de huidige verkeersbelasting. Die hervorming zal ongetwijfeld winnaars en verliezers opleveren, maar op zijn minst een deel van de automobilisten zou op die manier (deels) gecompenseerd worden na de invoering van het vignet. Wallonië zal alvast geen problemen krijgen met Europa, aangezien dat gewest, dat vorig jaar al een hervorming van de belasting op inverterstelling doorvoerde, maar niets wijzigde aan de jaarlijkse verkeersbelasting, in geen enkele vorm van compensatie voorziet (of toch niet voor zover vandaag bekend).

BRUSSEL DOET NIET MEE

De Belgische staatsstructuur maakt het onmogelijk om zo'n vignet over het hele land in te voeren zonder het akkoord van de drie gewesten. Terwijl Vlaanderen en Wallonië samen het voortouw nemen, keek Brussel de kat uit de boom, in afwachting van een nieuwe regering. Vlamingen en Walen lijken bereid om eerst onderling vooruitgang te boeken en Brussel later te

laten aansluiten, maar juridisch en politiek blijft dat een delicate oefening die de timing van het dossier kan beïnvloeden.

Opdat een Vlaming geen apart vignet zou hoeven te kopen om in Wallonië te rijden en omgekeerd, zal een Vlaams vignet automatisch ook in Wallonië gelden en omgekeerd. De respectievelijke overheden spreken onderling een verdeelsleutel af voor de inkomsten. Zo betaalt de buitenlandse bestuurder – of de Brusselaar – ook slechts één keer.

BUURLANDEN REAGEREN

In Nederland krijgt het dossier heel wat kritiek. Politici en belangenorganisaties vrezen dat het vignet vooral Nederlanders zal treffen die regelmatig de grens oversteken voor werk of vrije tijd. In Nederlandse grensprovincies zoals Zeeland, Limburg en Noord-Brabant leeft de bezorgdheid dat het vignet de dagelijkse verplaatsingen duurder maakt en een negatieve invloed kan hebben op het toerisme richting Belgische kuststeden en richting Frankrijk.

Ook in Duitsland wordt met aandacht naar de plannen gekeken, al zijn de reacties bij onze oosterburen wat voorzichtiger. Duitsland heeft zelf een complex

debat achter de rug rond een personenwagenvignet; dat werd uiteindelijk afgeblokt door Europa, wegens discriminatie tussen binnenlandse en buitenlandse bestuurders. Analisten wijzen erop dat een Belgisch systeem mogelijk gevolgen kan hebben voor transitverkeer en logistieke stromen, zeker op corridors richting Frankrijk en Nederland.

NOG VEEL VRAGEN

Ook voor de mobiliteitssector en de leasingwereld creëert de mogelijke invoering van het vignet heel wat onzekerheid, omdat het nog onduidelijk is hoe het systeem zal omgaan met leasingwagens, hoe controles zullen verlopen en welke uitzonderingen er eventueel zullen komen voor lokale verplaatsingen op gemeentewegen waar het vignet niet vereist is.

Kortom, nog heel vragen, en nog lang geen witte rook. Al meer dan twintig jaar duiken gelijkaardige plannen rond de invoering van een wegvignet op in het Belgische mobiliteitsdebat, maar ze strandden telkens op politieke verdeeldheid, Europese regels of buitenlandse weerstand. Vandaag lijkt het momentum groter door budgettaire druk en de zoektocht naar nieuwe financieringsbronnen voor mobiliteit. ●



In Duitsland werden vergelijkbare plannen afgeblokt door Europa wegens discriminatie tussen binnenlandse en buitenlandse bestuurders.

EV'S: BETERSCHAP OP KOMST?

De elektrificering van het bedrijfswagenpark zet de doorverkoopwaarde onder druk en roept vragen op over de verdere evolutie. Filip Dobbeleir, Senior Manager bij *remarketing intelligence*-specialist Indicata, licht de belangrijkste trends toe.

Tekst: Robin Van den Bogaert

Voor leasebedrijven en ondernemingen die zelf hun wagenpark beheren – de zogenoemde *fleet owners* – is de restwaarde een cruciale factor in het totale kostenplaatje (*total cost of ownership*).

Die restwaarde valt moeilijk vooraf in te schatten. "In de coronaperiode 2021-2022 zagen we stijgende prijs-indexen voor benzine- en dieselwagens, gevolgd door een flinke dip in 2023-2024. Maar intussen zit het prijsniveau voor de traditionele 'verbranders' opnieuw in de lift. Tegelijk

zien we dat de dalende trend voor de batterij-elektrisch aangedreven en plug-inhybride wagens zich blijft doorzetten", zegt Filip Dobbeleir, Senior Manager bij *remarketing intelligence*-specialist Indicata.

Sinds 2026 zijn voor vennootschappen alleen nog emissievrije nieuwe



De Volkswagen ID.3 illustreert hoe meer betaalbare EV's stilaan hun weg vinden naar de tweedehandsmarkt.



"Elektrische wagens verliezen vooral in de eerste twee à drie jaar relatief veel van hun restwaarde", zegt Filip Dobbeleir van Indicata.

bedrijfswagens fiscaal aftrekbaar, waardoor de impact van EV's de komende jaren nog verder zal toenemen. "Wanneer de catalogusprijs van een elektrisch voertuig aanzienlijk hoger ligt dan die van een vergelijkbaar model met een klassieke verbrandingsmotor, botsen we op een eerste obstakel", vertelt Filip Dobbeleir. "Tijdens de eerste twee à drie jaar moet de kloof in de restwaardecurves gedicht worden tot een aanvaardbaar niveau voor de tweedehandssector. In het begin zien we een sterkere daling bij elektrische wagens; daarna gaan ze net als brandstofauto's vaak in een evenredige rechte lijn naar beneden met normale restwaardes."

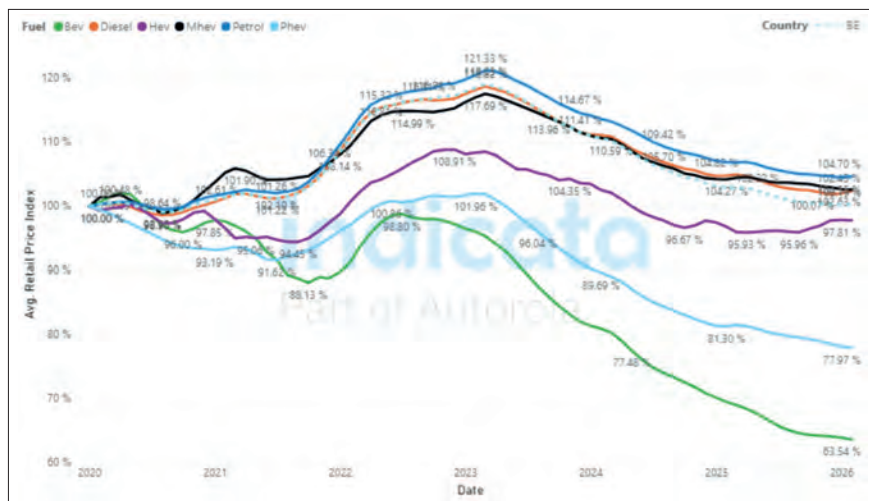
MARKTCORRECTIE

Waren elektrische auto's oorspronkelijk aanzienlijk duurder dan niet-elektrische, dan lijkt dat verschil stilaan te slinken. Langzamerhand doen ook meer betaalbare elektrische wagens hun intrede op de tweedehandsmarkt. "Vooral de kleinere elektrische modellen met een aanvaardbaar rijbereik verkopen beter", weet Filip Dobbeleir. "Zo kun je tegenwoordig zelfs een elektrische Volkswagen ID.3 vinden die minder duur is dan een gelijkaardige Golf met benzinemotor. Een kleine nuance daarbij wel: de Golf is de bestverkopende tweedehandswagen in ons land, waardoor de prijs ervan kunstmatig hoger ligt. Een ander voorbeeld: de Tesla Model 3 wordt tegenwoordig aangeboden voor 20.000 euro. Dat zijn tarieven die tweedehandskopers wel bereid zijn om te betalen."

Filip Dobbeleir ziet trouwens beterschap: "We merken dat elektrische wagens van twee à drie jaar oud voor heel aantrekkelijke prijzen worden aangeboden en zo toch hun weg vinden op de tweedehandsmarkt. Vandaag is er nog 1 procent verschil tussen vraag en aanbod van EV's op de tweedehandsmarkt: 9 procent aanbod en 8 procent vraag. Twee à drie jaar geleden was het aanbod nog dubbel zo groot als de vraag. Daardoor begint de dalende prijscurve te stagneren, maar we zijn er nog niet."

CREATIEVE OPLOSSINGEN

Heel wat leasingmaatschappijen geven aan dat ze moeilijker afnemers vinden voor de elektrische wagens op het einde van het contract. Filip



De evolutie van de gemiddelde tweedehandsprijzen in België per aandrijfvorm.

Dobbeleir: "Op dit moment blijkt de restwaarde te positief ingeschat te zijn geweest. De leasemaatschappijen hadden enkele jaren geleden iets te hoge verwachtingen, die nu niet worden ingelost op de tweedehandsmarkt. De vraag is: in welke mate ben je bereid om die verliezen te blijven slikken op een deel van je vloot?"

De *remarketing intelligence*-specialist ziet wel enkele alternatieven om dat op te vangen: "Je kunt de contracten verlengen – als de klanten daarvoor openstaan. Als leasemaatschappij is het verstandig om een jaar op voorhand de oefening te maken en de contracten te bekijken die volgend jaar eindigen. Dan kun je indien nodig aan de klant voorstellen om het leasingcontract eventueel te verlengen om het verlies in boekwaarde te compenseren. Of je kunt de wagen terugnemen en hem zelf een tweede leven geven als leasingvoertuig. In een moeilijke markt is het interessant om te zien hoe de spelers daar creatief mee omgaan." Ook voor bedrijven die hun eigen wagens aankopen, is het belangrijk om op voorhand te weten wat de restwaarde zal zijn.

Dobbeleir ziet ook een rol voor de overheid in het verhaal. "Een positief signaal is het verschijnen van de State of Health van de batterij op de Car-Pass, wat meer vertrouwen schept voor de eindklant op de tweedehandsmarkt. Ook een goed uitgewerkte fiscale stimulans voor de tweedehands EV-koper zou de vraag – en bijgevolg de restwaarde van elektrische bedrijfsvoertuigen – doen stijgen."

BENZINE BLIJFT KONING

Op de fleetmarkt mogen EV's dan wel dominant zijn om fiscale redenen, maar qua restwaarde zijn ze daarom nog niet de beste keuze. "Een benzinewagen of een milde hybride met beperkte elektrische ondersteuning behoudt zijn waarde het best. Diesels zijn helaas een beetje van hun potentieel aan het verliezen." Of hun restwaardes echt ingestort zijn? "Absoluut niet, dat gaat over een paar procenten", vertelt Filip Dobbeleir.

Voor EV's en PHEV's is het plaatje minder rooskleurig. "De markt van de EV's is met 35 procent in prijsindex gezakt tegenover 2020. Dat is een aanzienlijke daling. Bij de plug-in-hybrides bedraagt die daling 25 procent. Ook de plug-inhybride blijkt

"DE DALENDE PRIJSCURVE VOOR ELEKTRISCHE TWEEDEHANDSAUTO'S BEGINT TE STAGNEREN, MAAR WE ZIJN ER NOG NIET."

HOE LANG BLIJFT EEN TWEEDEHANDSWAGEN STAAN?

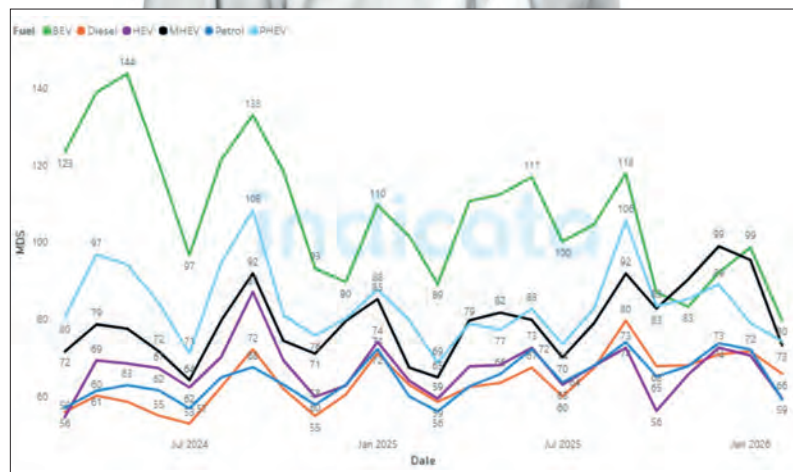
Via zijn Market Watch houdt *remarketing intelligence*-specialist Indicata de evolutie van de tweedehandsmarkt nauwlettend in de gaten. Senior Manager Filip Dobbeleir: "Voor de prijsindex stellen we een pool van wagens samen die we volgen over de jaren heen. Ook belangrijk is de populariteit van de wagens. Hoe snel verkoopt een voertuig op de tweedehandsmarkt? Dat drukken we uit in het aantal dagen tot verkoop – de zogenoemde Market Day Supply (MDS). Daarnaast kijken we naar vraag en aanbod van brandstoftypes en specifieke modellen."

Interessant is bijvoorbeeld dat een elektrische tweedehandsauto er in België gemiddeld 80 dagen over doet om een nieuwe eigenaar te vinden, zo blijkt uit de Indicata Market Watch van februari 2026. Daarna volgt de plug-inhybride, met een MDS van 72 dagen.

in de eerste jaren te duur voor de tweedehandsmarkt. Het probleem is dat een hybrideversie aanzienlijk meer kost dan een klassieke diesel. De particuliere koper wil geen 7.000 tot 9.000 euro meer betalen voor een plug-inhybride, want die heeft daar weinig voordeel bij. Het is tegenstrijdig met de fiscaliteit, maar een benzinemotor is simpelweg wat de tweedehandsmarkt vandaag vraagt." ●

De duidelijk langere verkooptijden voor BEV's en PHEV's wijzen op een markt die nog altijd bezig is met een prijsaanpassing. Een mildhybride blijft gemiddeld 69 dagen staan, en ook de diesels doen het tweedehands nog altijd goed, met gemiddeld 66 dagen. Maar de tweedehandsauto's die het snelst verkopen, zijn de benzineauto's (59 dagen) en *full hybrids* (58 dagen).

Bij de modellen blijken de BYD Seal U (21,9 dagen), Tesla Model Y (25,2 dagen) en Dacia Sandero (31,8 dagen) snel de deur uit te gaan, al is dat natuurlijk maar een momentopname. De prijs speelt uiteraard ook een rol. "De gemiddelde prijs van een tweedehandswagen, zowel qua vraag als aanbod, ligt rond de 27.500 euro. Als je daarboven zit, gaat de verkoop iets moeilijker. Het aantal dagen in verkoop wordt dan iets hoger", sluit Filip Dobbeleir af.



Een elektrische tweedehandswagen (groen) blijft gemiddeld 80 dagen te koop staan. Nog altijd meer dan een benzineauto (59 dagen, blauw), maar de situatie verbetert wel.

MEER TRANSPARANTIE, MINDER STRESS

Een firmawagen inleveren veroorzaakt bij veel bestuurders stress. Wat wordt gezien als normale slijtage en wat als schade? Met de nieuwe Renta-norm wil de leasingsector duidelijkheid creëren.

Tekst: Bastien Clarent

Een kras in de bumper, een deukje in de deur, een velg die tegen de stoeprand schraapt: het is snel gebeurd. Het zijn dingen die in het kader van een huurovereenkomst soms wel, soms niet als normale gebruiksschade gecatalogeerd worden.

Om discussies te vermijden heeft de Belgische autolease- en verhuurfederatie de Renta-norm in het leven geroepen. Dat 'handboek voor eindecontractschade' werd enkele weken terug nog geactualiseerd.

Voor alle duidelijkheid, de norm bepaalt niet welke bedragen voor eventuele schades worden aangerekend,

maar vormt de basis voor de manier waarop leasemaatschappijen auto's inspecteren en een lijn trekken tussen aanvaardbare gebruikssporen (lees: zonder financiële gevolgen voor de huurder) en onaanvaardbare schade. Doordat alle partijen dezelfde referentie



Kleine, oppervlakkige schade wordt meestal door de vingers gezien. De Renta-norm bepaalt de grens tussen aanvaardbaar of niet.

gebruiken, is er meer voorspelbaarheid en zijn er minder discussies en interpretatieverschillen.

10 JAAR OUD

Renta is de Belgische federatie van leasingmaatschappijen en verhuurbedrijven. Sinds meer dan twintig jaar lang stelt ze samen met experts uit de sector de zogenoemde Renta-norm op, bedoeld om een uniforme aanpak te garanderen bij de evaluatie van de toestand van een voertuig op het einde van een contract of bij de overdracht ervan naar een andere bestuurder. De impact van dat document is heel concreet: wie met een bedrijfswagen rijdt, krijgt er vroeg of laat mee te maken.

De vorige update van de norm dateerde al van 2015. In de autowereld is dat erg lang en intussen zijn auto's sterk geëvolueerd. Een grote accu en elektromotoren, radar- en cameragebaseerde rijhulpsystemen en digitale toepassingen waarbij persoonsgegevens worden opgeslagen in de auto, zijn vandaag alomtegenwoordig, terwijl er elf jaar geleden amper of geen sprake van was. Daardoor was een update nodig om de richtlijnen opnieuw relevant te maken.

Een opvallende nieuwigheid in de norm is de nadruk op data. Bestuurders moeten bij inlevering alle persoonlijke gegevens verwijderen uit het infotain-

mentsysteem. Denk aan de navigatiegeschiedenis, gekoppelde smartphones en opgeslagen adressen en telefoonnummers. Dat lijkt misschien evident, maar veel bestuurders vergeten het. Door deze voorschriften expliciet op te nemen wil de norm bestuurders bewust maken van het digitale karakter van moderne wagens en de blootstelling aan mogelijke privacy-inbreuken als persoonlijke data niet wordt gewist.

WAT TELT ALS SCHADE?

De basis blijft eenvoudig: een wagen van een aantal jaar oud mag bepaalde tekenen van gebruik vertonen. Kleine krassen – lees: korter dan een creditcard – of lichte slijtagesporen worden vaak als normaal beschouwd. Grote deuken, roestvorming of beschadigde camera's en lichten worden sneller als niet-aanvaardbaar gezien. De norm probeert zo een evenwicht te vinden tussen realisme en waardebehoud van het voertuig. Een van de aanpassingen die bestuurders meteen zullen merken, is dat kleine steenslag van minder dan 3 millimeter niet langer als schade geldt. Dat neemt een veelvoorkomende bron van discussie weg. Tegelijk weegt schade aan sensoren of camera's van rijhulpsystemen vanaf nu zwaarder door, omdat zulke onderdelen duur zijn en essentieel voor de veiligheid.

Een belangrijke wijziging is dat de kilometerstand geen rol meer speelt bij het bepalen van het aantal aanvaardbare schades op het einde van een contract. Voortaan wordt vooral naar de leeftijd van de wagen gekeken. Dat maakt de norm eenvoudiger te begrijpen: jongere voertuigen moeten vrijwel schadevrij zijn, terwijl oudere wagens meer gebruikssporen mogen vertonen. In de oude norm werd gewerkt met aantallen schades per koetswerkpaneel én per kilometerstand, wat soms complex was voor leken. De nieuwe versie introduceert één maximaal aantal aanvaardbare schades per voertuig. Voor bestuurders betekent dat minder technische regels én een transparanter kader bij inspecties.

EV'S CENTRAAL

De grootste verandering zit hem misschien wel bij de vandaag alomtegenwoordige elektrische auto's. Voor het eerst heeft de norm het namelijk over de gezondheid van de aandrijfbatterij, de zogenoemde State of Health, die aangeeft hoeveel restcapaciteit de accu nog heeft. De norm geeft richtlijnen met betrekking tot rijgedrag en laadgewoonten. Zo wordt duidelijk gemaakt dat veelvuldig snelladen of de batterij voortdurend volledig opladen de levensduur van de batterij negatief kan beïnvloeden.



De Renta-norm wil bestuurders bewust maken van het digitale karakter van moderne wagens en de blootstelling aan mogelijke privacy-inbreuken als persoonlijke data niet wordt gewist.



Bestuurders worden aangemoedigd om het batterijpeil van hun leaseauto bij voorkeur tussen 20 en 80 procent te houden en niet systematisch tot 100 procent op te laden.

De nieuwe Renta-norm introduceert ook het concept van laadhygiëne. Bestuurders worden aangemoedigd om hun batterijpeil bij voorkeur tussen 20 en 80 procent te houden en niet systematisch tot 100 procent op te laden. Bij het inleveren van een elektrische wagen moet de batterij ook nog tot een bepaald niveau opgeladen zijn en daarbij minstens goed zijn voor 100 kilometer rijbereik.

BETER VOORKOMEN

In de praktijk verandert er voor gebruikers van een leasewagen eigenlijk niet veel. Wie zijn firmawagen normaal gebruikt en goed onderhoudt, zal geen verschil merken. De nieuwe Renta-norm verwacht wel dat bestuurders bewuster omgaan met technologie, accessoires en data. Een propere wagen afleveren, alle sleutels en laadkabels terugbezorgen en het infotainmentsysteem resetten zijn vandaag even belangrijk als het voorkomen van krassen.

Wie discussies wil vermijden, doet er goed aan om enkele weken voor het einde van het contract een controle te doen. Kleine schade door middel van smart repair herstellen, grotere schades aan de leasingmaatschappij of verzekeraar aangeven, de nodige documenten verzamelen en accessoires checken: het kan veel problemen voorkomen. Het inlevermoment wordt zo minder een bron van stress en meer een administratieve formaliteit.

De nieuwe Renta-norm evolueert van een klassieke schadegids naar een moderne leidraad die rekening houdt met digitalisering en elektrificatie. Voor bestuurders blijft de essentie simpel: gebruik je firmawagen zoals een goede huisvader, ga bewust om met technologie en bereid de inlevering goed voor. Dan wordt het einde van een leasecontract vooral een vlotte overgang naar een volgende wagen – zonder verrassingen achteraf. ●



De nieuwe versie van de norm kun je downloaden op www.renta.be/rentanorm.

DE VOORNAAMSTE VERANDERINGEN OP EEN RIJ

- Meer aandacht voor elektrische wagens en batterijgezondheid.
- Verplichting om persoonlijke data te verwijderen uit het voertuig.
- Kleine steenslag (<3 millimeter) wordt niet langer als schade beschouwd.
- Kilometerstand verdwijnt als criterium voor het aantal aanvaardbare schades.
- Eén duidelijk maximaal aantal aanvaardbare schades per voertuig.

“EEN GECONNECTEERD LAADSTATION IS NIET NODIG”

Om je thuislaadkosten vergoed te zien heb je helemaal geen dure geconnecteerde laadpaal nodig: het EEVEE Mobility-beheerplatform haalt alle nodige gegevens bij de auto zelf. Oprichter en CEO Steffen Brans geeft tekst en uitleg.

Tekst: Dieter Quartier



“Als werkgever wil je de thuislaadkosten correct terugbetalen, maar misschien niet meteen een laadpaal installeren bij de medewerker thuis”, aldus Steffen Brans, CEO van EEVEE Mobility.



EEVEE Mobility is ontstaan uit een app waarmee je met je Tesla kon zien waar, hoeveel en wanneer je geladen had.

Steffen, hoe is het idee rond datavergeving uit de auto ontstaan?

"Twaalf jaar geleden begon ik elektrisch te rijden en stootte ik als rondtrekkende freelancer op een probleem: op diverse plekken kon ik bij gebrek aan een laadpaal wel opladen aan het gewone stopcontact, maar ik kon dan geen overzicht van de laadsessies krijgen – en dat had ik nodig om de laadkosten in mijn vennootschap te kunnen inbrengen. Toen bedacht ik me: waarom de gegevens niet uit de auto halen? Op dat moment reed ik met een Tesla en daar ging dat prima mee. Ik heb toen een app ontwikkeld, die initieel enkel voor Tesla en voor iPhone werkte. De volgende stap was de creatie van een rapport."

Gaandeweg is dat project steeds grotere proporties gaan aannemen...

"De app begon tractie te krijgen – na een tijdje hadden we 100.000 gebruikers – en er kwamen steeds meer vragen van mensen die met andere automerken dan Tesla reden. En dan zijn we aan tafel gaan zitten met diverse autoconstructeurs. Vandaag leveren zij ons de data van elk voertuig en daar kunnen we ons platform mee voeden."

Intussen zijn jullie geëvolueerd tot een volwaardig B2B-laadbeheerplatform?

"Klopt. We hoorden van diverse bedrijven dat ze worstelden met de complexiteit van het laden. Met een gewone auto krijg je maandelijks een afrekening van de tankbeurten, met een EV wordt op verschillende manieren op diverse locaties geladen: op het werk, thuis en onderweg. Als werkgever wil je de thuislaadkosten correct terugbetalen, maar je wilt misschien niet meteen een laadpaal installeren bij de medewerker thuis. Misschien heeft hij al een laadpaal, bijvoorbeeld via de werkgever van zijn partner. Wat als hij badget met de laadkaart van zijn partner en zijn eigen bedrijfsauto oplaadt? En wat als we straks energie teruggeven aan het huis? Er ontstonden heel veel vragen. De enige manier om alles goed op te lossen is dat je vertrekt vanuit de auto, want die weet altijd hoeveel en wanneer hij geladen heeft."

Richten jullie jullie vooral op grote bedrijven?

"We hebben iets meer dan 600 klanten in Europa. Dat zijn grote bedrijven, maar ook kleinere kmo's. We helpen hen met drie dingen: *understand, handle and reduce*. Anders gezegd: we bieden in-

zicht in alle kosten en zorgen ervoor dat je als bedrijf daaruit de juiste afhandeling kunt doen – dat wil zeggen: publiek, thuis en op het werk laden faciliteren, volgens de regels die je met je bedrijf hanteert. Tot slot is het zaak om de kosten te reduceren. Laadkosten bepalen in grote mate de *total cost of ownership* van een elektrische auto. Fleetmanagers en bestuurders zijn er zich niet altijd van bewust dat publiek laden – en dan zeker aan een snellader – vele malen duurder is dan thuis of op het werk laden."

Laadkosten beheersen, hoe gebeurt dat concreet?

"We hebben in ons platform een soort *cost control suite*, waar je als manager een *charge policy* kunt configureren. Binnen de organisatie heb je bijvoorbeeld commerciële profielen en kantoorpersoneel. De eerste categorie zou je kunnen toelaten om overal publiek te laden in de Benelux, inclusief snelladen. Kantoormedewerkers mogen dan bijvoorbeeld enkel laden aan gewone publieke laadpalen in België die minder dan 0,70 euro per kWh kosten, en krijgen een maximumbudget per maand toegewezen. Ga je over dat budget, dan wordt dat doorgerekend."

Julie platform maakt het dus mogelijk laadkosten te splitsen?

"Jazeker. Bij thuisladen halen we alle data uit de auto, bij publiek laden combineren we de voertuigdata met de gegevens van de laadpas. Zo kun je eventuele anomalieën meteen spotten en kunnen de kosten opgesplitst worden: een deel is voor de werkgever, het stuk dat buiten de *charge policy* valt, wordt doorgerekend aan de werknemer. Dat staat volledig los van de hardware, dus het maakt niet uit of die werknemer zijn auto in het stopcontact steekt of de laadpaal van zijn partner gebruikt."

Is een laadpaal dan helemaal overbodig?

"Dat willen we helemaal niet beweren. Een wallbox of laadpaal kan je auto veel sneller laden dan een gewone laadkabel. Ik geloof ook dat binnen dit en vijf jaar de meesten een laadpaal zullen hebben. Bij elk nieuw appartementenproject is het bijvoorbeeld al verplicht om in laadinfrastructuur te voorzien. Een laadstation gaat gewoon een *commodity* zijn. Maar die paal hoeft geen 1.000 euro te kosten;

als je van de software van de auto vertrekt, volstaat een standaardstation van pakweg 500 euro."

Met zo'n basic laadpaal kun je wel niet aan *load balancing* doen...

"Er zijn twee soorten *load balancing*. Ofwel balanceer je op het niveau van het net, en dat kun je ook vanuit de auto. Ofwel balanceer je op het niveau van je huishouden. Dan gaat het eigenlijk over de werknemer die stroompieken wil vermijden in het kader van het Vlaamse capaciteits-tarief. Die laatste vorm van *load balancing* kun je beter niet via de laadpaal regelen, maar via een *home energy management*

system. Wij geloven dat de werkgever alle flexibiliteit en controle moet kunnen hebben over laadkosten, maar ook dat de werknemer op zijn beurt alle vrijheid moet kunnen hebben om van laadpaal en van infrastructuur te wisselen zonder gebonden te zijn aan de werkgever."

Hoe ver staan we met het gebruik van de EV als rijdende thuisbatterij?

"Technisch heel ver. De meeste nieuwe EV's kunnen bidirectioneel laden en dus stroom afgeven aan het net of het huishouden. Het enige dat nog niet op punt staat, is het wetgevende kader errond. De verrekening is alvast geen probleem. Stel: je laadt goedkope stroom op het werk, in het beste geval wanneer er een overschot is aan zonne- of windenergie, en je gebruikt die 's avonds deels om je wasmachine en warmtepomp te laten draaien. Dat is voordelig voor alle partijen: de werkgever kan thuis onmogelijk goedkopere stroom afnemen van het net. De verrekening kan perfect vanuit de voertuigdata gebeuren. Of de werknemer daar dan ook een voordeel van alle aard op moet betalen, dat moet nog bepaald worden." ●

"BIJ THUISLADEN HALEN WE ALLE DATA UIT DE AUTO, BIJ PUBLIEK LADEN COMBINEREN WE DE VOERTUIGDATA MET DE GEGEVENS VAN DE LAADPAS."



Om de kosten van bidirectioneel laden te verrekenen kun je beter vanuit de auto vertrekken, want die weet altijd hoeveel en wanneer hij geladen heeft.

DE NIEUWE BMW iX3.

MET EEN RIJBEREIK TOT 805KM.



Echt rijplezier

 GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

Milieu-informatie (KB 19/03/04): [bmw.be](https://www.bmw.be)

15,1-17,1 KWH/100 KM • 0 G/KM CO₂ (WLTP)

Elke ongeoorloofde kopie is strikt verboden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van ProduPress Advertising NV.