

AUTOGIDS

SPECIAL FLEET & LEASING

ALLES OVER BEDRIJFSWAGENS IN BELGIË



► **MARKTOVERZICHT**

De trends van 2026

► **CHINESE AUTO'S**

Wanneer gaat de
fleetsector overstag?

► **CASESTUDY**

I-Care

► **PLUG-INHYBRIDES**

Is de PHEV vandaag
nog fiscaal interessant?

► **LEASERYT**

Digitaal offertes beheren

► **ACTUALITEIT**

De kostprijs van
de bedrijfsauto



de kleine grote auto

RENAULT TWINGO E-TECH ELECTRIC

vanaf

€ 16 116 zbtw⁽¹⁾

tot 392 km autonomie bij 100 % stedelijk gebruik
5-deurs

tot 2 m laadlengte⁽²⁾

openR link met Google⁽³⁾ geïntegreerd en meer dan 100 apps
voordelen van alle aard en CO₂-bijdrage op het minimum

meer info





professionele klanten, geniet nog tot 31 december 2026 van 100 % fiscale aftrekbaarheid

0 gr CO₂/km • 12,2 - 12,3 kWh/100 km - 263 km autonomie (wltp mixt cycle)

contacteer je verdeler voor alle informatie over de fiscaliteit van je wagen

(1) aanbevolen catalogusprijs zbtw voor een Renault Twingo E-Tech electric evolution 80 pk urban range (2) volgens de versie (3) Google is een handelsmerk van Google LLC. adverteerder: Renault België-Luxemburg n.v. (invoerder), Jozef II-straat 5de verd., bus 7c, 1000 Brussel, BTW BE 0403 463 679, IBAN BE76 0017 8828 2195, rpr brussel.milieu-informatie [K.B.19.03.2004] op www.renault.be  **GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.**

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

SCHIJNBARE RUST

De Belgische markt voor nieuwe personenwagens bleef in de eerste acht maanden van 2026 relatief stabiel, maar achter dat rustige totaalbeeld gaan forse verschuivingen schuil. De cijfers tonen vooral hoe sterk de markt uiteenvalt tussen particuliere en professionele kopers.

Tekst: Bastien Clarent

De Belgische automarkt raakt steeds meer verdeeld. Terwijl bij particuliere kopers van een nieuwe auto benzine veruit de populairste keuze blijft, is de volledig elektrische auto bij bedrijven inmiddels dominant. Tegelijk staat die professionele markt onder druk. Volgens de Federatie van Autohandelaars en -Herstellers Traxio werden van januari tot en met augustus van dit jaar in totaal 293.877 nieuwe personenwagens ingeschreven, tegenover 298.227 in dezelfde periode van 2025. Dat is een daling met 1,46 procent.

De particuliere markt houdt daarbij beter stand dan de professionele: de inschrijvingen bij particulieren daalden met slechts 0,56 procent, tot 137.151 stuks, terwijl de B2B-markt 2,24 procent

verloor en op 156.726 auto's uitkwam. Frappant daarbij is dat de particulieren stilaan hun weg lijken terug te vinden naar de niet-premiummerken uit de Stellantis-groep (Opel, Peugeot, Citroën, Fiat), die in 2024 en 2025 flink wat aandeel hadden verloren.

INSCHRIJVINGEN NIEUWE AUTO'S PER KLANTTYPE			
	JANUARI TOT AUGUSTUS 2026	JANUARI TOT AUGUSTUS 2025	EVOLUTIE
B2B	156.726	160.309	-2,24%
PARTICULIER	137.151	137.918	-0,56%
TOTAAL	293.877	298.227	-1,46%

bron: Traxiostat



Terwijl de B2B-markt massaal elektrificeert, zweert de doorsneeparticulier nog steeds bij benzine.

AI GENERATED



REFINED

intensity



NEW **MG IM6 & MG IM5**

(7^{YEAR} WARRANTY) 16,0–23,4 kWh/100 km. 0g/km CO₂ (WLTP)¹  GEEF VOORRRANG AAN VEILIGHEID. [mgmotor.be](https://www.mgmotor.be)

Foto niet contractueel. Milieu-informatie [KB 19/03/2004] : www.mgmotor.be. MG Motor behoudt zich het recht voor om, zonder voorafgaande kennisgeving, wijzigingen aan te brengen in specificaties, kleuren en materialen. (1) WLTP : contacteer uw Brandstore voor alle informatie over de fiscaliteit van uw voertuig. Alle MG-modellen worden geleverd met een algemene garantie van 7 jaar of 150.000 km. Algemene garantie op het voertuig: 7 jaar/150.000 km. Garantie op de hoogspanningsbatterij: 7 jaar/150.000 km. Garantie tegen doorroesten: 7 jaar/onbeperkt aantal kilometers. Pechbijstand: 7 jaar voor alle klanten met een volledige servicehistoriek bij een MG-Brandstore. Voor meer informatie, kijk ook op www.mgmotor.be. V.U. : MG Motor Belgium BV - Sint-Lazaruslaan 4-10 / 6e verdieping - 1210 Sint-Joost-ten-Node (Brussel) - BTW : BE 1038 052 T25.

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

ZES OP DE TIEN NIEUWE BEDRIJFSWAGENS ZIJN ELEKTRISCH,
TEGENOVER MINDER DAN ÉÉN OP DE TIEN PARTICULIERE AUTO'S.



KLASSEMENT PER BRANDSTOF JANUARI TOT AUGUSTUS 2026

B2B	BRANDSTOFSOORT	AANTAL	PERCENTAGE
	ELEKTRISCH	94.992	59,86%
	BENZINE	40.216	25,34%
	BENZINE HYBRIDE (NON-PHEV)	10.064	6,34%
	BENZINE HYBRIDE PHEV	8.425	5,31%
	DIESEL	4.412	2,78%
	DIESEL HYBRIDE PHEV	324	0,20%
	LPG	255	0,16%
	WATERSTOF	1	0,00%
	TOTAAL	158.689	100,00%

Bron: Febiac

B2C	BRANDSTOFSOORT	AANTAL	PERCENTAGE
	BENZINE	78.160	49,25%
	BENZINE HYBRIDE (NON-PHEV)	23.227	14,64%
	ELEKTRISCH	13.887	8,75%
	BENZINE HYBRIDE PHEV	8.232	5,19%
	DIESEL	3.410	2,15%
	LPG	2.537	1,60%
	DIESEL HYBRIDE PHEV	108	0,07%
	TOTAAL	123.506	77,83%

Bron: Febiac

EEN LAND, TWEE MARKTEN

Wanneer we naar de aandrijving kijken, laten detailcijfers van invoerders- en constructeursfederatie Febiac zien dat België twee duidelijk verschillende automarkten heeft. Bij professionele klanten is al 59,86 procent van de nieuw ingeschreven personenwagens volledig elektrisch. Benzine volgt met 25,34 procent. Klassieke (zelfladende) hybrides halen 6,34 procent, plug-inhybrides 5,51 procent en diesel nog slechts 2,78 procent.

Bij particulieren is het beeld bijna omgekeerd. Benzine is bij de particuliere autokoper even sterk vertegenwoordigd als elektrisch bij de bedrijven, met een marktaandeel van 63,89 procent, waarvan 49,25 procent klassieke benzineauto's en 14,64 procent (niet-oplaadbare) hybrides. De volledig elektrische auto is op de particuliere markt maar goed voor een aandeel van 8,75 procent, plug-inhybrides op diesel en benzine halen samen 5,26 procent. Diesel strandt ook hier op een magere 2,15 procent.

Het contrast is dus groot: zes op de tien nieuwe bedrijfswagens zijn elektrisch, tegenover minder dan één op de tien particuliere auto's. Van alle nieuw ingeschreven volledig elektrische auto's komt ruim 87 procent uit de professionele markt. Anders gezegd: de sterke Belgische positie op het vlak van elektrificering wordt zowat volledig door de professionele inschrijvingen gedragen.

De Kia EV2.

Jouw eerste 100% elektrische wagen.



Movement that inspires

Vanaf
€ 23.290⁽¹⁾

De Kia EV2 is compact aan de buitenkant en verrassend ruim en flexibel binnenin. Met een interieur dat is ontworpen voor comfort en veelzijdigheid en een royale bagageruimte van 403 liter past hij perfect in jouw dagelijkse leven. Elke rit wordt eenvoudiger en intuïtiever dankzij zijn rijke standaarduitrusting. En met zijn AI-assistent blijf je altijd moeiteloos geconnecteerd. En omdat elektrisch ook praktisch moet zijn, biedt de Kia EV2 je een rijbereik tot 453 km en laadt hij in amper 29 minuten op van 10% naar 80%⁽²⁾. De Kia EV2: toegankelijk geprijsd, zonder compromissen én misschien wel jouw eerste elektrische bedrijfswagen.

Ontdek de Kia EV2 bij je Kia-verdeler of op kia.be

15,1 - 16,3 kWh/100 km • 0 g CO₂/km (WLTP)

Contacteer je Kia-dealer voor alle informatie over de fiscaliteit van je voertuig.  GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

(1) Aanbevolen prijzen inclusief btw. Geldig van 01/10/2026 t.e.m. 31/10/2026. Alle kortingen en premies reeds in mindering gebracht. Aanbod voorbehouden aan consumenten.

Niet inbegrepen: voertuig rijklaar maken (inclusief wettelijke uitrusting en matten) en milieubijdrage voor elektrische voertuigen. De milieubijdrage omvat een bedrag voor het voertuig en een extra bedrag voor de batterij, indien van toepassing. Meer informatie op <https://www.febelauto.be/nl/over-febelauto/milieubijdrage>.

(2) Op een laadpaal die minstens 150 kW elektriciteit opwekt. De echte laadsnelheid en laadtijd kunnen worden beïnvloed door de temperatuur van de batterij en de externe weersomstandigheden. *7 jaar garantie of 150.000 km (wat het eerst wordt bereikt, zonder kilometerbeperking tijdens de eerste 3 jaren).

**Het getoonde model is enkel illustratief. V.U.: Kia Belgium NV (BE 0477.443.106 - IBAN: BE17 5701 3129 5521) - Ikaroslaan 33, 1930 Zaventem.



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

EVOLUTIE LEASINGVLOOT 30/06/2025 - 30/06/2026

	30/06/2025	30/06/2026
PERSONENWAGENS IN LT-VERHUUR	566.164	576.825
AANDEEL ELEKTRISCH	35,08%	46,69%
AANDEEL BENZINE + HYBRIDE	26,60%	23,73%
AANDEEL PHEV	23,30%	21,04%
AANDEEL DIESEL	14,70%	8,33%

bron: Renta

Individuele ID.4
11 kWh-Batterij-GTX

202 kW (275 pk) - 100 km/h in 7,9 s - 0-100 km/h in 7,9 s

Financiering
Financieringsprijs: *467,37/mnd
Inclusief leasingschuldendienst: +399
Maandelijkse bijdrage

Koop
Prijs van de wagen: *30.990
Overnamegarantieprijs: +199
Totale verkoopsprijs: +31.189
Prijs van de bijl.

Neem een kijkje onder de motorkap

De batterij van deze wagen is gecertificeerd.
Score: 100% (Download hier certificaat)

Waarborg: 83.000 km
Kilometer: Elektrisch
Leasetermijn: 12/2421
Prijs (excl. BTW): 8 g/km
Leasetermijn: 208 jrs

De gemiddelde leaseauto wordt na 51 maanden vervangen.
De contractuele looptijden worden langer dan voorheen.

LEASEVLOOT GROEIT

Inschrijvingscijfers tonen wat er nieuw op de weg komt, maar zeggen niets over het bestaande zakelijke wagenpark. De vlootcijfers van Renta, de federatie van voertuigverhuurders, geven op dat vlak een aanvullend beeld. Op 30 juni telden de Renta-leden gezamenlijk 576.825 personenwagens in langetermijnverhuur. Dat zijn er 1,88 procent meer dan een jaar eerder, ondanks een dalende markt voor nieuwe voertuigen. Die lichte groei valt te verklaren doordat auto's langer in de vloot blijven: de gemiddelde contractduur in langetermijnverhuur is intussen opgelopen tot 51 maanden. Daarnaast werkt de grote bestelgolf van de eerste helft van 2023 nog door. Veel auto's werden toen nog snel besteld om een grote wijziging van de bedrijfswagenfiscaliteit voor te zijn, en die auto's maken vandaag nog deel uit van de rijdende vloot. Minder nieuwe lease-inschrijvingen betekenen dus niet meteen een kleinere leasevloot.

In die bestaande leasingvloot gaat de elektrificatie bijzonder snel. Halfweg 2025 was 35,08 procent van de personenwagens in langetermijnverhuur volledig elektrisch; een jaar later is dat al 46,69 procent. Bijna één op twee leasewagens die vandaag rondrijden, is dus al een BEV. Dat aandeel zal verder stijgen, want van de auto's die de langetermijnverhuurders in de eerste helft van 2026 bestelden, was 77,04 procent volledig elektrisch. Volgend jaar zal het aandeel EV's in de totale leasevloot naar verwachting op meer dan 60 procent liggen.

BIJNA ÉÉN OP TWEE LEASEWAGENS DIE VANDAAG RONDRIJDEN, IS AL EEN BEV.

De klassieke brandstoffen blijven logischerwijs zichtbaarder in de rijdende vloot dan in de nieuwe B2B-inschrijvingen. Diesel vertegenwoordigt nog 8,33 procent van de personenwagens in langetermijnverhuur en plug-inhybrides 21,04 procent. Benzine en niet-oplaadbare hybrides zijn samen goed voor 23,73 procent. Naarmate oudere contracten aflopen, zal die verhouding verder verschuiven in het voordeel van elektrische voertuigen.

SNELLE VERANDERING

De Belgische automarkt van 2026 is moeilijk in één cijfer samen te vatten. Het totale aantal nieuwe inschrijvingen daalt lichtjes, maar onder die stabiliteit verandert de samenstelling snel. Diesel is bij nieuwe auto's vrijwel verdwenen, de professionele markt is vooral elektrisch en de particulier blijft hoofdzakelijk voor benzine kiezen, met hybride als belangrijkste vorm van elektrificatie.

Tegelijk tonen de leasingcijfers dat inschrijvingen en rijdend wagenpark niet dezelfde beweging hoeven te maken. Er worden minder nieuwe leasewagens ingeschreven, maar de vloot groeit nog licht doordat auto's langer in gebruik blijven. Binnen die vloot voltrekt zich ondertussen een snelle technologische omslag: van iets meer dan een derde naar bijna de helft volledig elektrisch in amper één jaar. De Belgische automarkt verandert dus van karakter. En die verandering verloopt op twee snelheden: bijzonder snel bij professionele gebruikers, veel geleidelijker bij de particuliere automobilist. ●

TOP 10 BEDRIJFSWAGENS KLEURT ELEKTRISCH

Nergens is de elektrificatie van de bedrijfsmarkt zo zichtbaar als in de modellenrangschikking: de tien populairste bedrijfswagens van januari tot augustus zijn stuk voor stuk volledig elektrisch. BMW bezet met de iX1 (5.446) en iX3 (4.962) de eerste twee plaatsen, voor de Mercedes CLA (4.147). Tesla's Model Y volgt op plaats vier. Opvallend is ook de brede spreiding: naast de premiummerken BMW, Mercedes en Audi staan ook Skoda, VW, Tesla en Mini in de top tien. Skoda en VW hebben elk twee modellen in de rangschikking. Van de opkomende Chinese merken is (momenteel) nog geen spoor in de top tien.



DE POPULAIRESTE BEDRIJFSWAGENS VAN JANUARI TOT AUGUSTUS 2026

	MERK	MODEL	AANTAL	AANDRIJVING
1	BMW	iX1	5.446	EV
2	BMW	iX3	4.962	EV
3	MERCEDES	CLA	4.147	EV
4	TESLA	MODEL Y	3.721	EV
5	SKODA	ENYAQ	3.614	EV
6	AUDI	Q6 e-TRON	3.613	EV
7	SKODA	ELROQ	3.219	EV
8	VOLKSWAGEN	ID.4	2.936	EV
9	MINI	MINI	2.875	EV
10	VOLKSWAGEN	ID.7	2.827	EV

bron: Febiac

OMODA | JAECCO

JAECCO 7

GRENZELOZE ELEGANTIE



BOEK JE
TESTRIT

1.200 KM*

Gecombineerd rijbereik

SHS-P
SUPER HYBRID SYSTEM



Jaecoo 7 SHS-P Exclusive, voorwielaandrijving, in Moonlight Silver. Afbeelding niet bindend. *De vermelde CO₂-uitstootwaarden en rijbereik zijn gebaseerd op de WLTP-testmethode. De WLTP-meetprocedure heeft als uitgangspunt dat de testcondities de rijcondities in de praktijk zo dicht mogelijk benaderen, waardoor de vastgestelde waarden realistischer zullen uitvallen. Verschillende factoren kunnen het werkelijke rijbereik beïnvloeden, zoals rijgedrag, de kwaliteit van de weg, de weersomstandigheden (o.a. buitentemperatuur, windkracht) en het gebruik van airconditioning/verwarming. **De capaciteit van de hoogspanningsaccu is gegarandeerd gedurende 8 jaar/160.000 km (wat het eerst wordt bereikt) en de rest van het voertuig is gegarandeerd gedurende 7 jaar/150.000 km (wat er eerst voorvalt). Raadpleeg het OMODA | JAECCO garantieboekje voor meer informatie. Adverteerder: OMODA & JAECCO Netherlands Sales B.V., Bijkantoor Belgium. Cullinganlaan 2/D, 1831 Machelen - BTW: BE1027343133 - IBAN: NL12 ICBK 2002 3492 74 - RPR Brussel - info@omodajaecoo.be - Milieu-informatie: K.B. 19/03/2004: www.omodajaecoo.be

2,4 l/100 km • 15,1 kWh/100 km • 54 g/km CO₂ (WLTP)

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

 GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

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

DIGITAAL LEASEOFFERTES VERGELIJKEN

Hoe groter het wagenpark, hoe tijdrovender het wordt om al die leaseoffertes te beheren, zeker omdat die pdf- of Excel-bestanden vaak niet altijd dezelfde kostenposten dekken. Dankzij LeaseryT is er nu een tool om snel en makkelijk appels met appels te vergelijken.

Tekst: Sabrina Parant

Wagenparkbeheerders herkennen de rompslomp vast die komt kijken bij de bestelling van nieuwe bedrijfs-wagens. Bestekken opvragen, offertes beheren, doorploegen en met elkaar vergelijken: er kruipt best wel wat tijd in. Net op die fase van sourcing heeft LeaseryT zich geconcentreerd. Deze betalende onlinetool uit Luxemburg digitaliseert, standaardiseert en centraliseert de volledige procedure, van de offerteaanvraag tot de uiteindelijke selectie. Als onderneming hoef je je aanvraag slechts één keer in te dienen, LeaseryT bezorgt je verlanglijstje aan je

gebruikelijke verhuurbedrijven of – als je dat wenst – aan andere aanbieders op het platform.

Allemaal krijgen ze exact hetzelfde lastenboek, en allemaal moeten ze antwoorden binnen dezelfde structuur. Als wagenparkbeheerder kun je dus gewoon meteen met de getoonde bedragen aan de slag, alles is inbegrepen: maandelijks huur, onderhoud, banden, bijstand, franchise, enzovoort, telkens voor de gevraagde duur en gereden kilometers. Je krijgt ook meteen een TCO te zien, net als een 'Smart Score', die de aanbiedingen rangschikt van interessant naar minder interessant.

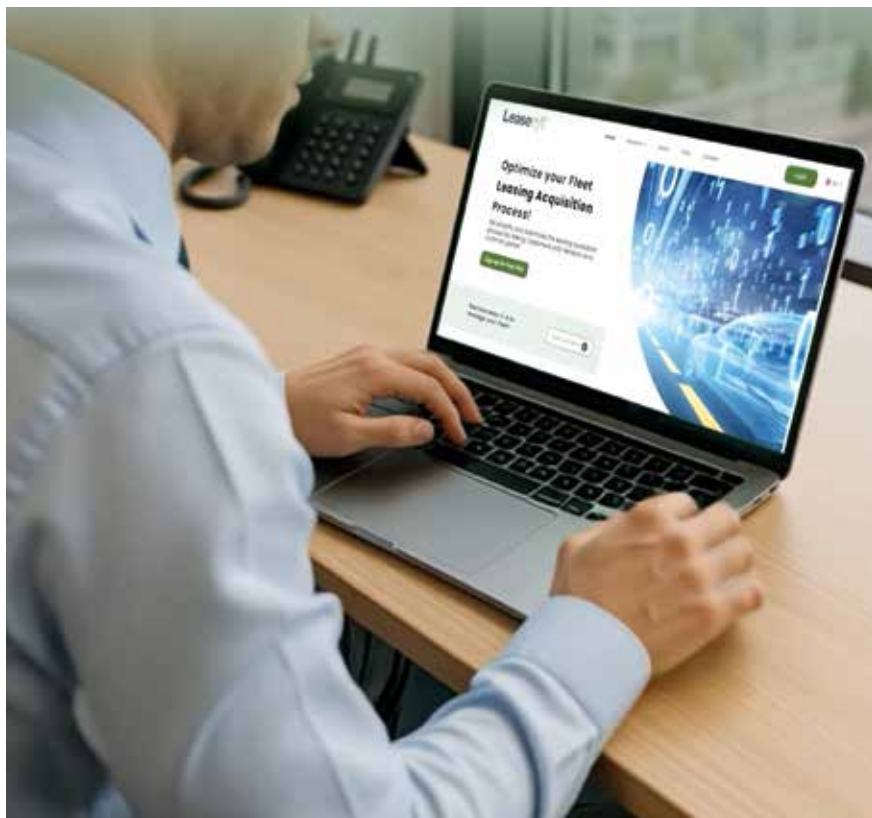
SNELLER ÉN BETER

"LeaseryT wil niet alleen sneller zijn dan de oude methode met Excel-tabellen, maar ook beter", vertelt Antonio Ferramacho, oprichter en Chief Technology Officer bij het Luxemburgse bedrijf. Volgens hem kun je door de standaardisering de verschillende aanbiedingen objectiever tegenover elkaar afwegen. De volledige historiek van elke aanvraag blijft bewaard: configuraties, aanbiedingen, documenten en beslissingen. Die gegevens kunnen worden gebruikt om verschillende aanvragen met elkaar te vergelijken, benchmarks op te stellen en om nieuwe aanvragen voor te bereiden. De mogelijkheden gaan dus veel verder dan enkel maar centraliseren.

LeaseryT schat de mogelijke tijdswinst voor sommige taken op 60 à 70 procent. Statistieken die dat kunnen bevestigen, ontbreken voorlopig echter nog; daarvoor is de dienst nog niet lang genoeg operationeel. Maar tot welke bedrijven richt LeaseryT zich nu eigenlijk? "Onze service wordt interessant vanaf 40 à 50 voertuigen", aldus Antonio Ferramacho. De prijs voor deze dienst hangt af van de grootte van je wagenpark en je aantal actieve offerteaanvragen. Nu enkel afwachten of die verregaandere structurering zich ook daadwerkelijk vertaald ziet in slimmere aankoopbeslissingen. ●

BEKROONDE START-UP

LeaseryT won vorig jaar de Fleet & Mobility Innovation Award of the Year van link2fleet. Het is een succesvol project van Fit 4 Start: het officiële acceleratieprogramma van de Luxemburgse overheid voor innovatieve start-ups in de techsector is van cruciaal belang geweest voor de ontwikkeling van LeaseryT.





PEUGEOT

E-5008



5 OF 7 ZITPLAATSEN VOOR HET HELE GEZIN.

PEUGEOT BEVEELT TotalEnergies AAN  0 g/km  17,7 – 19,1 kWh/100 km
 Geef voorrang aan veiligheid.



Als u vrij besluit om op deze Peugeot regelmatig betaald onderhoud te laten uitvoeren zoals voorzien in het onderhoudsboekje en dat in het Peugeot-netwerk wordt uitgevoerd, geniet u gratis van een speciale garantie die de belangrijkste mechanische onderdelen van het voertuig dekt. Deze speciale garantie is geldig tot het eerstvolgende reguliere onderhoudsinterval, tot een maximum van 8 jaar (inclusief de duur van de commerciële garantie van de fabrikant) of 160.000 km (afhankelijk van wat zich het eerst voordoet, hierbij verduidelijkt dat de wettelijke garantie niet beperkt wordt door deze termijnen) vanaf de eerste registratie van het voertuig. Deze speciale garantie heeft geen invloed op de commerciële garantie van de fabrikant, die geldig is, ongeacht waar het regelmatige onderhoud van het voertuig is uitgevoerd. Deze speciale garantie beperkt de rechten van de consument niet in het kader van zijn wettelijke garantie. Raadpleeg voor de inhoud, beperkingen en voorwaarden van deze speciale garantie de algemene voorwaarden die beschikbaar zijn op de website [peugeot.be](https://www.peugeot.be). V.U.: Laurent Barria – Stellantis Belux NV – Bourgetlaan 20 Bus 2 – B-1130 Brussel België, ingeschreven bij de KBO onder het nummer 0403.461.107 – IBAN: DE 64512106990160000009 – Tel: +32 78 15 16 15

“WIJ VERKIEZEN DE WORTEL BOVEN DE STOK”

Het Waalse I-care is uitgegroeid van een kleine kmo tot een internationaal gerenommeerd bedrijf. Over de uitdagingen voor het wagenpark die zo'n expansie met zich brengt, spraken wij met CEO Fabrice Brion.

Tekst: Sabrina Parant

I-Care uit Bergen is gespecialiseerd in zogenoemd 'predictief onderhoud': via sensoren en AI probeert het technische storingen in machines te voorspellen. Duidelijk een gat in de markt, want wat begon als een lokale kmo, is intussen uitgegroeid tot een heuse unicorn – lees: een bedrijf dat gewaardeerd wordt op meer dan 1 miljard dollar, zonder dat het beursgenoteerd is. En het wagenpark van I-care groeide mee. Vandaag telt het bijna 900 voertuigen, waarvan 650 in België, voor iets meer dan 1.000 werknemers. Die verhouding roept vragen op. Alle werknemers van I-care kunnen genieten van een bedrijfswagen, maar voor een groot deel onder hen is dat niet zomaar een salarisswagen, wel een echt werktuig: ingenieurs en technici moeten geregeld op bezoek in fabrieken van klanten.

Het feit dat I-care intussen internationale vertakkingen heeft, compliceert de zaken alleen maar. In de VS bijvoorbeeld heeft I-care een honderdtal mensen in loondienst, maar is de bedrijfswagen lang niet zo ingeburgerd als hier. Hoewel de *car policy* vastligt op groepsniveau, wordt ze daarom telkens aangepast aan de lokale gewoontes en regels. Bovendien werken merken, banken en verzekeraars meestal enkel binnen de landsgrenzen, zodat I-care op die vlakken telkens van nul moet starten wanneer de groep actief wordt in een nieuw land.

ZELF KOPEN

“We hadden gelukkig al geanticipeerd op die groei”, vertelt Fabrice Brion, CEO

en medeoprichter van I-care. “Al sinds 2016 kopen wij onze auto's vooral aan, zij het via het principe van renting. De werknemer kiest een voertuig en behoudt dat vier jaar – of vijf jaar als het om een geëlektrificeerd voertuig gaat. Na die looptijd verdwijnt de auto echter niet per se uit onze vloot, maar wordt het opgenomen in de pool, zodat het kan worden toegewezen aan een nieuwe medewerker.”

Dat anticiperen zie je ook in het beheer van het wagenpark. Zo bestelt I-care ieder jaar ongeveer 50 identieke modellen, om zeker te zijn dat nieuwe werknemers meteen over een bedrijfswagen kunnen beschikken. Sinds corona en de ellenlange leveringstermijnen die daarvan het gevolg waren, zijn ook tweedehandsauto's welkom – zolang die tenminste niet ouder zijn dan één jaar. De aanpak van I-care verklaart ook waarom het bedrijf minder bezig is met restwaarde: de auto's blijven vaak lang in het bezit van het bedrijf, sommige hebben intussen zelfs meer dan 300.000 kilometer op de teller. De keuze voor ofwel aankoop ofwel renting hangt af van de boekhoudkundige spelregels die opgenomen zijn in de internationale normen voor de hele I-care-groep.

DONKERBLAUW

De keuze van de voertuigen in kwestie begint bij één esthetische vereiste: de auto moet donkerblauw zijn. “Daarmee vallen meteen een heel deel merken en modellen af, want een dergelijke kleur zit niet altijd in het gamma”, weet

Fabrice Brion. Daarnaast spelen drie criteria een rol: de auto moet veilig zijn, betrouwbaar en aangepast aan de noden van de werknemers, aangezien sommigen van hen heel wat kilometers afleggen.

Op dit ogenblik bestaat meer dan de helft van I-care's wagenpark uit BMW's, met ook een groot aandeel Volkswagens (35 procent) en Mercedessen (10 procent). De lijst van constructeurs is echter bijzonder uitgebreid en wordt ook ieder jaar aangepast.

Na enkele tegenval-lende ervaringen in het recente verleden staan sommige merken voorlopig op de zwarte lijst, al hoeft dat zeker niet definitief te zijn. Chinese merken maken op dit moment nog geen deel uit van de vloot. “Maar dat wordt wel ernstig overwogen voor 2027, gezien de vooruitgang inzake kwaliteit en specificaties die de Chinese autobouwers boeken”, vertelt Fabrice Brion.

DE AUTO'S BLIJVEN VAAK LANG IN HET BEZIT VAN I-CARE, SOMMIGE HEBBEN INTUSSEN ZELFS MEER DAN 300.000 KILOMETER OP DE TELLER.

A portrait of Fabrice Brion, a man with short brown hair and a light beard, wearing a dark blue blazer over a light blue button-down shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a solid light blue.

FABRICE BRION: FLEXIBILITEIT VOOROP

Fabrice Brion, vorig jaar door Trends-magazine nog uitgeroepen tot 'Manager van het Jaar', heeft zijn kleine CEO uit Bergen zien uitgroeien tot een unicorn met internationale renomme. Zowel in zijn managementstijl als in zijn visie op mobiliteit keert telkens hetzelfde principe terug: flexibiliteit. Al is Brion vooral ook pragmatisch ingesteld. Als CEO kijkt hij voor zijn bedrijfswagenbeleid dan ook verder dan alleen fiscale regels. "Een fiscaal voordeel compenseert niet altijd een hogere aankoop prijs. Temeer daar die spelregels weer anders kunnen liggen wanneer het tijd is om de auto door te verkopen", weet hij. "Flexibiliteit op het werk is voor Gen Z cruciaal. In de manier waarop ze naar auto's kijkt, maar ook naar mobiliteit in het algemeen."

IEDEREEN EV?

De *car policy* van I-care deelt werknemers op in vier categorieën, op basis van hun functie binnen de groep en hun aantal dienstjaren. Binnen elke categorie wordt gewerkt met aankoopwaardes (exclusief btw, maar inclusief kortingen), niet met maandbedragen. Al ligt die lijst niet 100 procent vast. Sinds 2018 kan via het Flex Income Plan dat plafond met 5.000 euro worden opgerekt, zodat de werknemer een categorie hoger kan gaan shoppen als hij of zij dat wil. Omgekeerd kan diezelfde werknemer dankzij dat plan ook kiezen voor een voertuig uit een categorie lager, en het verschil omgezet krijgen in andere voordelen – in bijkomende vakantiedagen bijvoorbeeld.

Flexibiliteit stond ook centraal bij de overgang naar elektrificering. In plaats van werkgevers meteen een elektrische aandrijving op te leggen, is I-care begonnen met geëlektrificeerde voertuigen financieel aantrekkelijker te maken, door het budget op te rekken met 5.000 euro voor een plug-inhybride en met 10.000 euro voor een BEV (telkens exclusief btw). “Wij verkiezen de wortel boven de stok”, lacht Fabrice Brion. Om die hogere kosten voor een deel te compenseren blijven die auto's vijf jaar in gebruik in plaats van vier, zoals bij de modellen met verbrandingsmotor. Sinds

CHINESE MERKEN MAKEN OP DIT MOMENT NOG GEEN DEEL UIT VAN DE VLOOT BIJ I-CARE. “MAAR DAT WORDT WEL ERNSTIG OVERWOGEN VOOR 2027”.

1 juli van dit jaar heeft I-care de volgende stap gezet: medewerkers die nooit op klantenbezoek gaan, moeten verplicht een elektrische auto kiezen. Voor de anderen geldt vooralsnog meer coulance. Op dit ogenblik is ongeveer een derde van I-care's wagenpark geëlektrificeerd, maar tegen het eerste kwartaal van 2027 zou dat al de helft moeten zijn.

Wie elektrisch aangedreven voertuigen zegt, zegt uiteraard ook laadstations. De kantoren van I-Care zijn uitgerust met laadpalen, die voor het merendeel gevoed worden door zonnepanelen. Elke werknemer met een elektrische auto krijgt van het bedrijf ook een laadpaal thuis, en een laadpas waarmee hij of zij bij verschillende netwerken terecht kan. De grootste struikelsteen blijft de infrastructuur. I-care zou bijvoorbeeld graag acht snelladers op een van zijn sites installeren, maar dan dreigt de stroomtoevoer voor de productielijnen waar de sensoren worden gebouwd, in het gedrang te komen. Het is een bijzonder concreet voorbeeld van de grenzen waar elektrificering vandaag nog tegen aan botst.

CAFETARIAPLAN

Bij I-care hebben ze al ervaring met het mobiliteitsbudget, maar op veel animo bij de werknemers kon dat niet rekenen. De groep wacht de nieuwe federale beslissingen op dat vlak af, om het mobiliteitsbudget volgend jaar opnieuw in te voeren. Anderzijds kunnen werknemers dankzij het cafetaria-plan sinds 2018 wel een deel van hun autobudget inruilen voor andere voordelen. Voor Fabrice Brion is die evolutie naar steeds meer keuze een logische stap. De auto blijft daarbij voor heel wat profielen belangrijk, maar hoeft niet langer het enige antwoord op hun mobiliteitsvraagstuk te zijn. ●

I-CARE IN CIJFERS

- Opgericht in Bergen in 2004, als kmo.
- Meer dan 1.000 werknemers, onder wie 600 ingenieurs, verdeeld over 35 kantoren in 15 landen.
- Omzet voor 2026 geschat op 120 à 130 miljoen euro, een groei met 35% tegenover 2025.
- Een wagenpark van bijna 900 voertuigen, waarvan 650 in België.
- Wagenpark op dit moment voor 1/3 geëlektrificeerd, vanaf Q1 2027 voor meer dan 50%.

BINNEN ELKE CATEGORIE VAN DE CAR POLICY WORDT GEWERKT MET AANKOOPWAARDES, NIET MET MAANDBEDRAGEN.



ŠKODA, EUROPESE KOPLOPER IN ELEKTRISCH RIJDEN

ŠKODA MAAKT DE OVERSTAP NAAR ELEKTRISCH RIJDEN MET OVERTUIGING EN EXPERTISE, ZOWEL VOOR PARTICULIERE ALS PROFESSIONELE BESTUURDERS. DIE PRESTATIE IS TE DANKEN AAN EEN COMPLEET EN RELEVANT AANBOD IN STRATEGISCHE SEGMENTEN. DE SLEUTEL TOT DAT SUCCES? ZONDER ENIGE TWIJFEL DE GAVE OM IN TE SPELEN OP DE VERWACHTINGEN VAN DE KLANT.

Škoda heeft om verschillende redenen een erg productieve zomer achter de rug. De Tsjechische constructeur bleef groeien op de Belgische markt voor nieuwe wagens en is inmiddels het op één na bestverkochte merk van Europa. Bovendien werd onlangs een vierde, volledig elektrisch model voorgesteld: de zevenzits-Peaq kroont zich tot het nieuwe vlaggenschip van Škoda en vormt de ultieme aanvulling op een elektrisch gamma dat al indruk maakte met de Enyaq, de Elroq en de Epiq. Stuk voor stuk elektrische modellen die zich uitstekend positioneren in hun eigen segment. De resultaten spreken boekdelen: de Elroq is de op twee na bestverkochte elektrische auto van Europa.

STEEDS MEER KEUZE

Met de Enyaq en Elroq heeft Škoda al een ijzersterke positie veroverd op de markt voor elektrische SUV's. Bovendien breidt het merk zijn elektrische gamma dit jaar aanzienlijk uit met de lancering van de Epiq, gevolgd door de Peaq. Met een lengte van nauwelijks 4 meter maakt de Epiq het aanbod compleet in het compacte segment, een markt die sterk aan belang wint. Hij combineert een scherpe prijs met een elektrische actieradius tot 440 kilometer. Belangrijker nog: de Epiq brengt een sterk antwoord op de behoeften van de

klant. De sleutelwoorden daarbij zijn financiële toegankelijkheid, efficiëntie en gebruiksgemak, onder meer dankzij de kenmerkende Simply Clever-oplossingen van het merk.

De nieuwe Peaq dan. Als vlaggenschip van het gamma onderscheidt hij zich met zijn bijzonder ruime interieur, dat plaats biedt aan maximaal zeven inzittenden. De actieradius bedraagt in ideale omstandigheden 640 kilometer, met dank aan de batterij van 91 kWh in de Peaq 90. Met zijn totale lengte van 4,87 meter is dit zelfs de grootste en ruimste SUV van alle Škoda-modellen.

DUIDELIJKE STRATEGIE

In België blijft elektrificatie de grootste motor achter de markttransformatie van nieuwe wagens. De professionele markt stimuleert die energietransitie omdat elektrische voertuigen nog altijd genieten van voordelige fiscale voorwaarden. Volgens een recente studie staat ons land zelfs op de tweede plaats in het klassement van elektrische wagens, na Noorwegen. Elektrische wagens zijn nog tot het einde van dit jaar tot 100% fiscaal aftrekbaar. Daardoor liggen de totale kilometerkosten voor bedrijven vaak lager dan bij een verbrandingsmotor. Dankzij een duidelijke, doordachte strategie en een uitgebreid aanbod profiteert Škoda vandaag volop van zijn technologische keuzes. ■



1 > Vier volledig elektrische modellen in een compleet en relevant aanbod.

2 > De nieuwe Škoda Peaq staat aan de top van het gamma, met een actieradius tot 640 kilometer.

3 > De nieuwe Škoda Epiq: compact vanbuiten, ruim vanbinnen en een erg indrukwekkend elektrisch rijbereik.

WIL JE MEER WETEN
OVER DE VOLLEDIG
ELEKTRISCHE
MODELLEN VAN ŠKODA?
ONTDEK ZE NU:



2



3

EEN KWESTIE VAN

Chinese merken willen doorbreken in de fleetmarkt. De auto's zelf lijken steeds minder een probleem, maar zodra de fleetmanager, leasingmaatschappij en *car policy* in beeld komen, wordt het verhaal een stuk ingewikkelder. "De grootste uitdaging is niet het product, maar het vertrouwen", klinkt het.

Tekst: Dieter Quartier

Zeggen dat de Belgische markt overspoeld wordt door Chinese auto's, is een brug te ver. Tegelijk kun je niet ontkennen dat de Chinese merken aan een flinke opmars bezig zijn: tussen januari en augustus 2026 vertegenwoordigden ze 6,8 procent van de Belgische

inschrijvingen. Vergeleken met dezelfde periode vorig jaar is dat een stijging met 165 procent... terwijl de totale Belgische auto-markt net kromp. MG is de grootste Chinese speler in ons land, op de voet gevolgd door BYD. De tandem Jaecoo-Omoda maakt het podium compleet (zie tabel hieronder).

Als je dieper in de verkoopcijfers duikt, dan valt het op dat het aandeel particulier versus zakelijk heel erg varieert naargelang van het merk. Dat heeft ook te maken met het type motoren dat de constructeur in kwestie aanbiedt: puur elektrische spelers zoals Xpeng en Zeekr halen hogere zakelijke percentages dan MG, BYD, Leapmotor en het dubbelmerk Jaecoo-Omoda, die ook – of zelfs vooral – plug-inhybrides en gewone hybrides in het aanbod hebben.

OBSTAKELS

Om het in de fleetwereld te maken moet je inderdaad een sterk elektrisch productaanbod hebben. Nu is dat bij de meeste Chinese spelers wel het geval, en ze koesteren dan ook sterke groeiambities op de zakelijke markt. Begrijpelijk: in het

INSCHRIJVINGEN CHINESE MERKEN IN BELGIË (JANUARI-AUGUSTUS 2026)		
	AANT. INSCHRIJVINGEN	MARKTAANDEEL
MG	6.185	2,15%
BYD	5.726	1,99%
OMODA & JAECEO	2.713	0,94%
LEAPMOTOR	2.281	0,79%
XPENG	1.564	0,54%
ZEEKR	690	0,24%

bron: Febiac



De nieuwe MG IM6 richt zich tot de veeleisende bedrijfsautorijder: hij beschikt onder meer over luchtvering en een snellaadvermogen van 400 kW.

VERTROUWEN



Met de Seal U kan BYD op twee paarden wedden: het model is beschikbaar als plug-inhybride en als zuiver elektrische auto.

B2B-segment valt minder marge te rapen, maar de volumes zijn aantrekkelijk, wetende dat een zakelijke rijder om de vijf jaar van auto wisselt. Toch blijft de weg naar de bedrijfsvloot bezaaid met obstakels. Een aantrekkelijke catalogusprijs alleen volstaat niet; het financiële plaatje van een fleetauto moet kloppen over de volledige gebruiksduur, en de auto moet onderhouden kunnen worden via een netwerk dat vertrouwen wekt.

En dan is er nog die ene zin die sommige *car policies* genadeloos kan doen dichtklappen: "Geen Chinese merken bij ons." De oorsprong van een auto kan dus zijn succes op de zakelijke markt bepalen. Maar er is nog een element dat daarin een grote rol in speelt: de restwaarde, en meer bepaald het geloof dat de leasemaatschappij in een bepaald model heeft. Om het bij de grote wagenparken te maken, moet je als automerk een aantrekkelijke leaseprijs naar voren kunnen schuiven. Grotere vloten kopen namelijk niet aan, maar leasen.

DE ZELFSTANDIGE ALS SPRINGPLANK

De eerste successen in de professionele markt komen dan ook niet van de grootste bedrijven. Bij Zeekr ziet fleetverantwoordelijke Gert Hendrickx dat het op dit moment meer de 'kleine fleet' is: de zelfstandige ondernemer, de managementvennootschap, de kmo. "Dat neemt niet weg dat we al een heel mooie start hebben genomen in België, terwijl we ons gamma nog maar

net hebben uitgebreid met hét fleetmodel par excellence, de Zeekr 7GT", aldus Hendrickx.

MG, een van de Chinese spelers die al het langst op de Belgische markt aanwezig is, heeft zijn recente groei vooral te danken aan de particuliere koper. "Het B2B-potentieel is nog grotendeels onaangetoet", geeft Koenraad Verheyen, Marketing Manager voor MG Belux, toe. "Met de S5 en S6 hebben we niettemin ijzersterke aanbiedingen in het hart van het fleetsegment. Die elektrische SUV's krijgen binnenkort versterking van de MG IM5 en MG IM6, twee producten die qua technologie en uitrusting alle troeven in huis hebben om de concurrentie aan te gaan met de premiummerken."

Ook bij BYD is het beeld duidelijk. "De zelfstandige beslist doorgaans sneller zelf over zijn auto en wordt minder geconfronteerd met een strikt opgelegde *car policy*. Bovendien zal hij een *challenger*-merk gemakkelijker overwegen wanneer het product en de financiële voorwaarden hem aanspreken", aldus Frederik Van den Bossche, verantwoordelijke fleet bij BYD Belux. Bij grotere bedrijven ligt dat anders. Daar

kan een merk al sneuvelen vóór iemand naar de auto heeft gekeken. "Als een bedrijf 'neen' zegt tegen ons merk vanwege onze oorsprong, dan is het voor ons duidelijk. We gaan onze energie niet verspillen om die klanten te overtuigen. We mikken op degene waar we wél een kans maken."

Ook bij BYD merken ze trouwens dat zelfstandigen nog vaak rechtstreeks via de showroom binnenkomen, terwijl grotere bedrijven vooral via de leasemaatschappijen hun auto's bestellen. "Tegelijk zien we dat veel zelfstandigen met de switch naar elektrisch ook overstappen van financiële renting naar operationele leasing, meer bepaald vanwege het restwaarderisico." Daarmee zijn we aanbeland bij misschien wel de belangrijkste uitdaging voor de Chinese nieuwkomers.

RESTWAARDE: DE LAKMOESPROEF

De verwachte restwaarde bepaalt in belangrijke mate hoeveel de leasemaatschappij maandelijks voor een auto aanreikt. "En precies daar moeten jonge merken nog een reputatie opbouwen – in tegenstelling tot de Europese premiummerken en volumespelers, die al decennia

"WE ZIEN DAT VEEL ZELFSTANDIGEN MET DE SWITCH NAAR ELEKTRISCH OOK OVERSTAPPEN VAN FINANCIËLE RENTING NAAR OPERATIONELE LEASING."

FREDERIK VAN DEN BOSSCHE, HEAD OF FLEET BYD BELUX

“HET IS NIET ONZE BEDOELING OM ALLE VERKOOPKANALEN TE GAAN VOLPROPPEN MET VOLUME. DAT KAN DE RESTWAARDE ALLEEN MAAR NAAR BENEDEN HALEN.”

STEFAN DE SMET, MANAGING DIRECTOR LEAPMOTOR BELUX.

op de markt zijn en dus relatief voorspelbaar zijn qua tweedehandswaarde”, aldus Maxence Van Goethem, fleetverantwoordelijke voor Omoda & Jaecoo Belux.

Om een mouw te passen aan die onzekere restwaarde beschikken de meeste Chinese merken over een zogenoemde *captive* leasemaatschappij: een leasepartner die naar de klant de hoed van het automerk draagt, maar achter de schermen eigenlijk een generalistische langetermijnverhuurder is – zoals Ayvens, Arval, enzovoort. Die *captive* speelt een belangrijke rol: zij kan in samenspraak met het merk een interessante leaseprijs aanbieden, zodat de andere leasemaatschappijen (in het beste geval) het goede voorbeeld volgen. Anders prijzen ze zich uit de markt, zo klinkt het. Omoda & Jaecoo probeert het probleem zo objectief mogelijk te benaderen. “We doen inderdaad benchmarking met de leasemaatschappij, maar ook met onafhankelijke partijen zoals AutoVista om continu een beeld te kunnen hebben op onze restwaardes”, zegt Van Goethem.

Ook bij Leapmotor proberen ze om de toekomstige tweedehandsmarkt niet aan

het toeval over te laten. Managing Director Stefan De Smet wijst erop dat er vandaag nog weinig elektrische tweedehandswagens van het merk Leapmotor op de markt zijn, terwijl de vraag wel groeit. “De Leapmotor-modellen die op de tweedehandswagenmarkt terechtkomen, zijn onmiddellijk weg. Particulieren zijn meer en meer op zoek naar een groene wagen voor een toegankelijke prijs.” Tegelijk probeert het merk om het aanbod te controleren. “Het is niet onze bedoeling om alle verkoopkanalen te gaan volproppen met volume. Dat kan de restwaarde alleen maar naar beneden halen”, aldus De Smet. De uitdaging is dus dubbel: voldoende auto's verkopen om relevant te worden, maar niet zodanig agressief volume pushen dat de tweedehandsmarkt overspoeld raakt.

CHINEES, MADE IN EUROPE

Sommige bedrijven hebben eenvoudigweg beslist dat Chinese merken niet in aanmerking komen voor hun wagenpark. Voor een constructeur is dat bijzonder moeilijk te counteren, want het gaat niet om een tekortkoming van het product. Leapmotor

probeert een deel van die barrière in elk geval weg te nemen door in Europa te produceren. De B10, die voor de fleetmarkt een belangrijk model moet worden, zal vanaf november in het Spaanse Zaragoza worden gebouwd. Ook MG heeft bevestigd dat het vanaf 2028 auto's in Europa zal produceren.

Bij Zeekr willen ze geen uitspraken doen over een Europese productie, maar feit is dat moederhuis Geely beaamt dat er in de Gentse Volvo-fabriek ook andere modellen gebouwd zullen worden dan de EX30, EX40, EC40, XC40 en V60. Xpeng vertrouwt zijn productie dan weer toe aan Magna Steyr in Oostenrijk, en Chery, het bedrijf boven Omoda & Jaecoo, staat klaar om in Barcelona op de startknop te drukken van de assemblagelijnen waar vroeger Nissans van de band rolden.

Bij Zeekr beklemtoont Gert Hendrickx dat het merk eerder een wereldwijde dan een Chinese dimensie heeft. “Dankzij ons moederhuis Geely geniet Zeekr van industriële schaalvoordelen, de allerbeste technologie en een grote financiële slagkracht. We kunnen onze auto's ook



Ook Leapmotor komt met een dubbel aanbod: de C10 is er als EV en als EV met range extender op benzine.



De Jaecoo 7 SHS-P spreekt met zijn plug-inhybride aandrijflijn zowel particulieren als zelfstandigen aan.

Je vloot wordt **ouder**. De kosten **springen eruit**.

JATO geeft korte en lange termijn verhuurmaatschappijen de juiste data om vervanging te plannen voordat onderhoudskosten snijden in uw marge.



Maak nu een afspraak met ons
leasing.marketing@jato.com



www.JATO.com



De Zeekr 7GT werd specifiek voor de Europese klant ontwikkeld. De uitrusting en afwerking doorstaan de vergelijking met de bekende premiumspelers.



In het segment van de grote elektrische SUV's kunnen weinig modellen tippen aan de value for money van de Xpeng G9.

specifiek afstemmen op de lokale markt, zoals dat het geval is voor de 7GT, die in Europa werd getekend en ontwikkeld." Over ontwikkeling gesproken: Maxence Van Goethem van Omoda & Jaecoo verbaast zich over de snelheid waarmee zijn werkgever producten kan uitbrengen. "Als de markt ergens om vraagt, staat het model als het ware nog hetzelfde jaar in de showroom."

OOK DE GARAGE TELT

Een fleetauto moet ook onderhouden en hersteld worden. Een netwerk dat onderdelen kan leveren en de bestuurder snel weer op weg helpt, is daarom minstens zo belangrijk als de showroom waar de auto werd verkocht. De nieuwe merken investeren daar zichtbaar in. Bij Leapmotor kunnen ze terugvallen op dealers die het klappen van de zweep goed kennen: "Omdat

"VOORAL ZELFSTANDIGEN EN KMO'S BLIJKEN BEREID OM DE TRADITIONELE MERKENKEUZE OPEN TE BREKEN. DE GROTE BEDRIJVEN EN LEASEMAATSCHAPPIJEN OVERTUIGEN, DAT IS EEN WERK VAN LANGE ADEM."

KOENRAAD VERHEYEN, MARKETING MANAGER MG MOTORS BELUX.

we deel uitmaken van de Stellantis-groep in Europa, kunnen we onze klanten dezelfde infrastructuur en diensten aanreiken als de andere merken binnen de groep en is onderdelenlogistiek totaal geen issue", onderstreept Stefan De Smet.

Ook Zeekr zet zwaar in op een vlotte aanlevering van reserveonderdelen. Vanuit het magazijn in Amsterdam wordt een hoge servicegraad nagestreefd. "Dat wil zeggen: van de 100 verschillende onderdelen die een dealer bestelt, ontvangt hij er 's anderendaags al 96", aldus Hendrickx. Bij Xpeng wordt een integrale omkadering expliciet als voorwaarde voor fleetgroei genoemd. "Aftersales is uiteraard een belangrijk aandachtspunt bij een jong merk", zegt René Aerts Jr., PR Manager bij Xpeng. "Fleetklanten verwachten vandaag een volledige infrastructuur: leasingpartners, onderhoud, onderdelen, service, vervangwagens, laadoplossingen, enzovoort. Een goed product alleen volstaat niet meer."

Dat laatste is misschien wel de essentie van het verhaal. Een fleetmanager koopt geen auto voor één dag, maar een gebruikservaring voor meerdere jaren. Elk zwak onderdeel in die keten kan uiteindelijk de totale kostprijs en de tevredenheid beïnvloeden. De *challenger*-merken hebben intussen een behoorlijk deel van de eerste horde genomen. Ze hebben competitieve auto's die de zakelijke rijder aanspreken én bouwen hun dealer- en onderdelennetwerken uit. "Vooral zelfstandigen en kmo's blijken bereid om de traditionele merkenkeuze open te breken. De grote bedrijven en leasemaatschappijen overtuigen, dat is een werk van lange adem. Maar stap voor stap boeken we vooruitgang", besluit Koenraad Verheyen van MG. ●

OMODA | JAECOO

OMODA 9

BLACK LINE

HELEMAAL ZWART
EEN EN AL KLASSE



BOEK JE
TESTRIJ

1.100 KM*

Gecombineerd rijbereik

SHS-P
SUPER HYBRID SYSTEM

7 JAAR
OMODA | JAECOO
GARANTIE



OMODA 9 SHS-P Premium, AWD, Matte Black. Afbeelding niet bindend. *De vermelde CO₂-uitstootwaarden en rijbereik zijn gebaseerd op de WLTP-testmethode. De WLTP-meetprocedure heeft als uitgangspunt dat de testcondities de rijcondities in de praktijk zo dicht mogelijk benaderen, waardoor de vastgestelde waarden realistischer zullen uitvallen. Verschillende factoren kunnen het werkelijke rijbereik beïnvloeden, zoals rijgedrag, de kwaliteit van de weg, de weersomstandigheden (o.a. buitentemperatuur, windkracht) en het gebruik van airconditioning/verwarming. **De capaciteit van de hoogspanningsaccu is gegarandeerd gedurende 8 jaar/160.000 km (wat het eerst wordt bereikt) en de rest van het voertuig is gegarandeerd gedurende 7 jaar/150.000 km (wat er eerst voorvalt). Raadpleeg het OmodaJaecoo garantieboekje voor meer informatie. Adverteerder: OMODA & JAECOO Netherlands Sales B.V., Bijkantoor Belgium. Cullinganlaan 2/D, 1831 Machelen - BTW: BE1027343133 - IBAN: NL12 ICBK 2002 3492 74 - RPR Brussel - info@omodajaecoo.be - Milieu-informatie: K.B. 19/03/2004: www.omodajaecoo.be

1,7 l/100 km • 19,3 kWh/100 km • 38 g/km CO₂ (WLTP)

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

 GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

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

INTERESSANT OF NIET?

In tegenstelling tot vennootschappen kunnen eenmanszaken en vrije beroepen nog altijd een plug-inhybride personenwagen bestellen en de kosten ervan tot 100 procent aftrekken. Maar zijn PHEV's financieel daarom net zo interessant als puur elektrische voertuigen?

Tekst: Dieter Quartier

De Febiac-inschrijvingscijfers liegen er niet om. In 2024 hadden plug-inhybrides – auto's voorzien van een verbrandingsmotor plus een elektromotor en oplaadbare batterij – nog een marktaandeel van bijna 15 procent in België; over de eerste acht maanden van 2026 is dat aandeel gedaald tot amper 5,4 procent. Tegelijk zagen volledig elektrische auto's over dezelfde tijdspanne hun aandeel stijgen van 28,5 procent naar 37,8 procent. Bij de leasemaatschappijen zijn zelfs 9 op de 10 nieuw bestelde

auto's vandaag helemaal elektrisch, zo leren we van sectorvereniging Renta.

De fiscale push voor EV's die de vorige regering nog introduceerde, heeft zijn effect dus niet gemist: voor auto's besteld sinds 1 januari 2026 geldt dat ze helemaal emissievrij moeten zijn willen bedrijven nog van belastingaftrek kunnen genieten. Het fiscale aftrekpercentage voor zo'n EV bedraagt nog steeds 100 procent. Voor natuurlijke personen (eenmanszaken en vrije beroepen buiten vennootschap) geldt die strikte eis niet: zij kunnen anno 2026 nog altijd een PHEV

bestellen én de kosten daarvan aftrekken, en dat onverminderd gedurende de hele gebruiksduur van de auto. Hoeveel die aftrek in dat geval precies bedraagt, hangt af van de CO₂-uitstoot van de auto.

DRIE CATEGORIEËN

Vorig jaar werd de homologatienorm verstrengd: PHEV's worden voortaan gemeten volgens de Euro 6bis-norm. Die zorgt ervoor dat veel plug-inhybrides in de WLTP-cyclus niet langer onder de drempel van 50 g CO₂/km duiken en daardoor volgens de oude



Hoe groter de batterij van de plug-inhybride, hoe gemakkelijker hij bij de WLTP-cyclus onder de lat van 50 g CO₂/km duikt, zoals de Volkswagen Tiguan eHybrid.

			
Samenstelling budget Looptijd: 60 maanden - 125.000 km (25.000 km/jaar) Totale periode CO ₂ WLTP g/km Fiscale aftrekbaarheid (gemiddeld)			
 Wagen (cash aankoop, inclusief niet-verrekenbare btw)	 SKODA PEAG Peaq 91 kWh 90 Corporate - g 100 %	 SKODA KODIAQ PHEV Kodiaq PHEV 1.5 TSI Sportline DSG (150 kW) 38 g / 134 g (lege batt.) 100 %	 SCAN ME! Bekijk het rapport in detail Klant voordeel
 Energie (genormeerd verbruik)	€ 34.808	€ 34.808	€ 0
 Belastingen (detail in bijlage)	€ 4.700	€ 6.424	€ -1.723
	€ -20.743	€ -20.282	€ -461
Total Cost of Ownership (TCO 3)			
	€ 18.765	€ 20.949	€ -2.184

Scenario 1: 80% stroom en 20% benzine voor het plug-inhybride model.

			
Samenstelling budget Looptijd: 60 maanden - 125.000 km (25.000 km/jaar) Totale periode CO ₂ WLTP g/km Fiscale aftrekbaarheid (gemiddeld)			
 Wagen (cash aankoop, inclusief niet-verrekenbare btw)	 SKODA PEAG Peaq 91 kWh 90 Corporate - g 100 %	 SKODA KODIAQ PHEV Kodiaq PHEV 1.5 TSI Sportline DSG (150 kW) 38 g / 134 g (lege batt.) 100 %	 SCAN ME! Bekijk het rapport in detail Klant voordeel
 Energie (genormeerd verbruik)	€ 34.808	€ 34.808	€ 0
 Belastingen (detail in bijlage)	€ 4.700	€ 10.697	€ -5.997
	€ -20.743	€ -18.692	€ -2.050
Total Cost of Ownership (TCO 3)			
	€ 18.765	€ 26.813	€ -8.047

Scenario 2: 20% stroom en 80% benzine voor het plug-inhybride model.

regels a priori als 'fake' zouden worden beschouwd door de Belgische fiscus. Daarom heeft de Belgische staat de bovengrens opgetrokken naar 75 g/km.

Als overgangsmaatregel deelt de fiscus plug-inhybride modellen op in drie categorieën. PHEV's die volgens de WLTP-norm meer dan 75 g CO₂/km uitstoten, zijn niet fiscaal aftrekbaar. Voor PHEV's die 51 à 75 g/km uitstoten, geldt een aftrekpercentage van 75 procent. Stekkerhybrides die maximaal 50

g/km uitstoten tot slot, zijn aftrekbaar voor 95 tot 100 procent, afhankelijk van hun CO₂-waarde. Het exacte aftrekpercentage wordt in dat geval berekend volgens de formule: 120% - (0,5% x CO₂-uitstoot), met een plafond van 100 procent. Concreet: als een PHEV-model 40 g/km of minder uitstoot, bedraagt het aftrekpercentage 100 procent. Bevindt de uitstoot zich in de vork 41 tot 50 g/km, dan varieert de aftrekbaarheid tussen 99,5 en 95 procent.

Wil je dus het grootste fiscale voordeel genieten, dan moet je een auto kiezen met een CO₂-uitstoot van maximaal 40 g/km. Welke modellen daarvoor in aanmerking komen? Het zal je niet verbazen dat dat vooral de voertuigen zijn die over een grote accu beschikken, zodat ze een groter percentage van het homologatietraject zuiver elektrisch kunnen afleggen. Typische fleetmodellen die 100 procent aftrekbaar zijn, zijn de Audi A3 en Q3; de BYD Seal 6; de Cupra Leon, Formentor en Terramar; de Leapmotor C10; de Lynk & Co 08; de MG HS; de Omoda 9; de Renault Rafale; de Skoda Kodiaq en Superb; de Toyota RAV4; de VW Golf, Passat Variant, Tiguan en Tayron; en tot slot de vernieuwde Volvo XC60 en XC90.

**WIL JE HET GROOTSTE FISCALE VOORDEEL GENIETEN
MET JE PHEV, DAN MOET JE EEN AUTO KIEZEN
MET EEN UITSTOOT VAN MAXIMAAL 40 G/KM.**

BRANDSTOF BEPALEND

Op die aftrekbaarheidsregels geldt één grote uitzondering: de energiekosten. Ward Martens, managing partner bij EuroFleet Consult, geeft een woordje uitleg. "Bij een plug-inhybride die aan de criteria voldoet, is de laadstroom anno 2026 steeds 100 procent aftrekbaar. De brandstof die je tankt met je PHEV, is daarentegen niet meer aftrekbaar; die kosten worden integraal als verworpen uitgave beschouwd. Dat heeft tot gevolg dat wie vaak op de verbrandingsmotor rijdt en veel brandstof verbruikt, een aanzienlijk hoger kostenplaatje krijgt voorgeschoteld." Of een plug-inhybride met een uitstoot van maximaal 40 g/km fiscaal even interessant is als een volledig elektrische auto, hangt volgens Martens dan ook grotendeels af van de mate waarin je je auto oplaadt, dan wel brandstof tankt.

"Het voorbeeld uit onze Car Cost Advisor maakt veel duidelijk", gaat hij verder. "In die berekeningen zijn we vertrokken van een vergelijkbare EV en een PHEV met een gelijkaardige investeringsprijs – 45.000 euro exclusief btw, ingeschreven in Vlaanderen. We gaan uit van een realistisch scenario voor een eenmanszaak: de belastingvoet bedraagt 53 procent, de auto wordt afgeschreven over vijf jaar, er is sprake van 70 procent zakelijk gebruik en 30 procent privé. De btw kan in dit geval voor 50 procent verrekend worden.

"WIL JE MET EEN PHEV NIET DUURDER UITKOMEN DAN MET EEN EV, DAN MOET JE EEN VOERTUIGMODEL VINDEN DAT QUA INVESTERINGSPRIJS MINSTENS 6.000 EURO EXCLUSIEF BTW MINDER KOST."

WARD MARTENS, EUROFLEET CONSULT

Voor het verbruik zijn we uitgegaan van de WLTP-waarden, die we verhoogd hebben met 15 procent om iets dichter tegen de realiteit aan te sluiten. Voor de energie hebben we marktconforme tarieven gebruikt en het aandeel publieke laadbeurten beperkt tot 10 procent."

We hebben twee simulaties gemaakt: in de ene rijdt de PHEV-gebruiker 20 procent op benzine en 80 procent op stroom, in de andere is die verdeling omgekeerd. Over vijf jaar en 125.000 kilometer levert dat een groot verschil in TCO op. Zelfs wie vooral op stroom rijdt, komt na vijf jaar met een plug-inhybride nog altijd ruim 2.000 euro duurder uit dan met een even dure EV als we alle belastingen en fiscale effecten meerekenen. Rij je met je PHEV vooral op benzine, dan lopen de meerkosten zelfs op tot ruim 8.000 euro. En dan hebben we het nog niet gehad over de onderhoudskosten: die zullen in het geval van een EV normaliter lager uitvallen en het kostenvoordeel ervan enkel nog maar vergroten."

De conclusie lijkt dus dat een EV fiscaal altijd interessanter is... al kun je die cijfers volgens Ward Martens ook nog op een andere manier interpreteren: "Wil je met een PHEV niet duurder uitkomen dan met een EV, dan moet je in het beste gebruiksscenario een voertuigmodel vinden dat qua investeringsprijs minstens 6.000 euro exclusief btw minder kost dan het EV-model waarmee je vergelijkt. In dat geval compenseer je de fiscale meerkosten van de PHEV." ●

100% IS NIET ALTIJD 100%

Er is een verschil tussen de fiscale aftrekbaarheid van een voertuig en het percentage van de kosten dat je als eenmanszaak effectief in mindering mag brengen van je inkomsten. Je moet namelijk altijd rekening houden met de mate waarin je je auto zakelijk gebruikt. Stel dat je 25.000 kilometer per jaar rijdt en 15.000 daarvan betreffen professionele verplaatsingen, dan rij je 60 procent zakelijk en 40 procent privé. Als je auto een fiscale aftrekbaarheid heeft van 100 procent, dan mag je in dit geval 60 procent van die 100 procent hanteren als percentage voor de autokosten die je fiscaal mag aftrekken. Is je bedrijfswagen 75 procent aftrekbaar, dan wordt dat percentage 45 procent (60 procent van 75 procent).

WAT MET TWEEDE-HANDS-PHEV'S?

Overweeg je de aankoop van een gebruikte PHEV die nog volgens de oude norm is gehomologeerd (pre-Euro 6e bis)? Dan moet je als zelfstandige vooral letten op de CO₂-uitstoot. Stekkerhybrides die maximaal 50 g/km uitstoten, blijven 75 procent aftrekbaar. Ook hier geldt de uitzondering voor brandstofkosten: die zijn niet aftrekbaar. Deze percentages blijven geldig gedurende de hele gebruiksduur van de auto. Tweedehands-PHEV's die meer dan 51 g/km uitstoten, zijn niet meer aftrekbaar.



"ZELFS WIE VOORAL OP STROOM RIJDT, KOMT NA VIJF JAAR MET EEN PLUG-INHYBRIDE RUIM 2.000 EURO DUURDER UIT DAN MET EEN EV MET DEZELFDE AANKOOPPRIJS."

WARD MARTENS, EUROFLEET CONSULT

ID. POLO: 100% ELEKTRISCH EN 100% POLO

DE NIEUWE ID. POLO EIST METEEN EEN HOOFDROL OP IN EEN NIEUW, CRUCIAAL SEGMENT OP DE BELGISCHE FLEETMARKT: DAT VOOR COMPACTE, BETAALBARE ÉN ZUIVER ELEKTRISCHE WAGENS. DAT MAAKT HEM EEN IDEAAL MODEL VOOR EEN MOBILITEITSBUDGET. MET DEZE VOORDELIGE STADSMUS ZET VOLKSWAGEN BOVENDIEN EEN 50 JAAR OUDE TRADITIE VOORT.

De Volkswagen Polo debuteerde in 1975 in een uiterst bijzondere context, aangezien de wereld toen gebukt ging onder de oliecrisis. De Polo doorstond de tand des tijds met een onvermoeibaar enthousiasme en groeide uit tot een echte bestseller van het Duitse merk: wereldwijd werden maar liefst 20 miljoen exemplaren verkocht. Vandaag, 50 jaar later, maakt de zevende generatie van de Polo elektrische mobiliteit voor iedereen toegankelijk.

COMPACT EN RUIM TEGELIJK

Natuurlijk is de Volkswagen Polo in de loop der jaren – en op het ritme van de marktevolutie – gegroeid. De totale lengte van de ID. Polo blijft beperkt tot net iets meer dan 4

meter, maar de inzittenden genieten dankzij de wielbasis van 2.600 mm een ruime binnenruimte, groter dan die van het vorige model. Extra aandacht ging daarbij naar de beenruimte van de passagiers achterin.

WIL JE MEER
WETEN OVER DE
VOLKSWAGEN
ID. POLO?

ONTDEK HEM NU:



Volkswagen heeft de ID. Polo voorzien van een ruim, ergonomisch en gebruiksvriendelijk interieur.

De ID. Polo is een erg praktische auto, dankzij het koffervolume van 441 liter en een ergonomisch interieur. Gebruiksgemak stond centraal voor deze nieuwkomer in Volkswagens familie van volledig elektrische modellen. De ingenieurs en ontwerpers van Volkswagen wilden voor de ID. Polo een interieur creëren waarin inzittenden zich meteen thuis voelen. Zo maken klassieke drukknoppen hun terugkeer, uiteraard naast digitale elementen zoals de 10,25 inch grote tellerpartij, maar ook het infotainmentscherm van 13 duim. Een kleine nostalgische toets is de optionele retroweer-gave voor de Digital Cockpit, een knipoo naar het dashboard van de Golf 1.

TOT 100% AFTREKBAAR VOOR BEDRIJVEN

Ook in 2026 zijn volledig elektrische bedrijfswagens nog tot 100% fiscaal aftrekbaar. De nieuwe ID. Polo past perfect binnen een voor velen toegankelijk mobiliteitsbudget. Bovendien kun je kiezen uit motoren van 85 kW tot 166 kW (GTI-versie), maar ook tussen twee verschillende batterijpakketten: 37 kWh en 52 kWh, goed voor een WLTP-actieradius tot respectievelijk 300 en 452 kilometer. En uitstekend nieuws: snelladen op gelijkstroom is al beschikbaar vanaf de basisversie Trend. De nieuwe ID. Polo is intussen aangekomen in de Volkswagen-showrooms. Testritten zijn mogelijk bij alle officiële merkverdelers. ■



DE MAATSCHAPPELIJKE KOSTPRIJS VAN DE BEDRIJFSAUTO

Sommige partijen beweren dat de afschaffing van de voordelige bedrijfsautofiscaliteit een lek van 5,2 miljard per jaar in de federale begroting zou dichten. Een claim die op zijn minst om een flinke korrel zout vraagt.

Tekst: Dieter Quartier

Om de zoveel tijd wordt de bedrijfsauto in België in het vizier genomen, zeker als er geld gevonden moet worden om de besparingsnorm te halen. De inflatie maakt van die norm een *moving target*, want hoe hoger de interestvoet, hoe sterker de staatsschuld oploopt. Het befaamde 'witte kaftje' van premier De Wever bevat daarom een waai-er aan besparingsvoorstellen waarvan de details op het moment van schrijven echter nog niet bekend waren.

Wat wel vaststaat, is dat De Wever niet de fameuze studie besteld heeft bij het Planbureau waarnaar nu verwezen wordt: die werd al op 26 juni vorig jaar gepubliceerd, geheel op eigen initiatief van het bureau zelf. De studie in kwestie was niet opgezet vanuit de vraag "hoeveel kost het bedrijfsautostelsel onze staat?", maar eerder "wat zou de overheid ontvangen als het voordeel van de bedrijfswagen fiscaal zou worden behandeld als een geldelijke looncomponent?"

Met de begrotingsgesprekken in het vooruitzicht beaamde federaal minister van Begroting Vincent Van Peteghem dat de salarismotoren opnieuw tegen het licht zou worden gehouden. De betrokken studie van het Planbureau kwam ter sprake en deed heel wat inkt vloeien op de sociale media en in de geschreven pers, die niet altijd gehinderd werd door enige kennis

van zaken. Zo was onder meer te lezen dat de bedrijfsauto ons als maatschappij ieder jaar 5 miljard kostte.

19 MILJARD INKOMSTEN

Volgens sectorfederatie Febiac gaat die analyse voorbij aan het feit dat de bedrijfsauto niet enkel fiscale voordelen geniet, maar ook heel wat inkomsten genereert. "Bedrijfswagens dragen via verschillende kanalen bij aan de staatskas: het voordeel van alle aard of VAA dat door de gebruiker wordt betaald, de CO₂-solidariteitsbijdrage ten laste van de werkgever, de vennootschapsbelasting, niet-afrekbare btw, verkeers- en inschrijvingstaksen en de accijnzen op brandstoffen", zo klinkt het.

De automobielsector in zijn geheel draagt volgens de federatie jaarlijks 19 miljard euro bij aan de Belgische overheidsinkomsten. Febiac formuleert het niet expliciet, maar tussen de regels door lees je dat dat bedrag flink zou krimpen als mensen die vandaag over een bedrijfsauto beschikken, plots zelf een voertuig zouden moeten kopen. Dat zou niet alleen tot minder verkopen leiden, de gemiddelde verkoopprijs zou wellicht ook stukken lager liggen.

De bedrijfswagen is volgens Febiac vooral een gevolg van de hoge belasting op arbeid. Werkgevers gebruiken de wagen als onderdeel van het verloningspakket omdat ze daarmee een competitieve vergoe-



ding kunnen aanbieden zonder dezelfde loonkosten als bij brutoloon. Het Planbureau vergelijkt het huidige systeem met een situatie waarin het privégebruik van een bedrijfswagen wordt belast alsof de werknemer diezelfde auto volledig zelf zou financieren, maar dat is louter een theoretische oefening: de bedrijfsauto wordt in die calculatie gewaardeerd volgens de werkelijke gebruikskosten in plaats van het fiscale voordeel van alle aard (VAA).

HOGER VAA?

Diverse aannames in deze studie maken haar behoorlijk wankel. Zo gaat het Planbureau ervan uit dat een particulier zijn auto zes jaar bijhoudt en dat de wagen jaarlijks 25 procent wordt afgeschreven. Ze houdt ook geen rekening met het feit dat particulieren andere auto's kopen dan

bedrijven, en dat er minder wordt gereden met een privéauto.

Vandaag staat er amper of geen rem op het privégebruik van een bedrijfsauto: werknemers mogen er vaak onbeperkt mee rijden, tanken en opladen. Ze betalen daar geen vergoeding voor op basis van het werkelijke voordeel dat dit vertegenwoordigt, maar op basis van een bedrag dat in verhouding vele malen lager ligt. Een elektrische auto kost het bedrijf al snel 1.000 euro per maand als je alle kosten meerekent. Als je 60 procent privé rijdt met deze auto, dan bedraagt het voordeel met andere woorden 600 euro per maand.

In werkelijkheid word je als werknemer niet belast op een voordeel van 600 euro, maar van zo'n 150 euro per maand (voordeel van alle aard), oftewel 1.800 euro per jaar. Als er ergens aan de autofiscaliteit ge-

sleuteld wordt, dan zou het misschien wel dat aspect kunnen zijn. Ter vergelijking: in Nederland bedraagt het VAA (de 'bijtelling', zoals die belasting daar heet) voor een elektrische auto van 50.000 euro ongeveer... 9.800 euro per jaar. Daartegenover staat dat het marginale belastingtarief bij onze noorderburen wel een stuk lager ligt: iemand die tussen 38.883 en 78.426 euro per jaar verdient, ziet in Nederland zijn inkomen belast met 37,56 procent. Bij ons is dat voor vergelijkbare lonen 45 of zelfs 50 procent. En zo zijn we misschien bij de essentie beland: de loonlasten in België zijn in verhouding veel te hoog. Als we het aantal bedrijfsauto's willen reduceren, moet de personenbelasting worden herbekeken. En om die kastanjes uit het vuur te halen heb je meer dan ovenhandschoenen nodig. ●



DE NIEUWE BMW i3

THE HEARTBEAT OF A NEW ERA.



Echt rijplezier

 GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

Milieu-informatie (KB 19/03/04): bmw.be

13,5 - 16,1 KWH/100 KM • 0 G/KM CO₂ (WLTP)

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