

more.

VANCIA CAR LEASE MAGAZINE #4 06.2019

“In mijn eerste jaar
als boekhouder was
mijn ploeg bijna elke
dag virtueel failliet”

Patrick Lefevere

Aandrijftechnologie

Mark Pecqueur: “Politici weten niet wat realiteit is. Ze zijn volledig de pedalen kwijt.”

Testimonial

Mercedes-Benz E 300 de:
Vlaggenschip
onder stroom





RENAULT
Passion for life

Nieuwe Renault **KADJAR** CORPORATE EDITION

Vanaf

€18.986 /zBTW ⁽¹⁾



Netto VAA vanaf €86 /maand ⁽²⁾
Tot 80 % fiscaal aftrekbaar

Met het exclusieve aanbod Nieuwe Renault KADJAR CORPORATE EDITION, voorbehouden aan professionele gebruikers, geniet u van advies op maat en service op topniveau aan een weloverwogen prijs. Dit alles komt bovendien in het gezelschap van de allernieuwste technologieën: Renault R-Link 2 multimediasysteem met 7" scherm en navigatie, parkeerhulp vooraan en dode hoek-waarschuwing. CORPORATE EDITION is ook beschikbaar op Renault CLIO, CAPTUR, KANGOO, MEGANE, SCENIC, TALISMAN en SPACE.

4,2 - 6,0 L/100 KM. 111 - 134 G CO₂/KM. (VOLGENS NEDC-NORM)

Milieuinformatie [A.R. 19.03.2004] op www.renault.be GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

(1) Aanbod voorbehouden voor professionele klanten Nieuwe Renault KADJAR CORPORATE EDITION Blue dCi 115 zonder opties. Prijs zBTW met alle onvoorwaardelijke premies afgetrokken geldig tot 30/06/2019. (2) Berekend op een Nieuwe Renault KADJAR CORPORATE EDITION Blue dCi 115 zonder opties. Netto maandelijkse bijdrage op het Voordeel van Alle Aard (VAA) te betalen door de werknemer met firmawagen, op basis van de maximale voorheffing van 53,5%. De vermelde bedragen zijn louter ter informatie. Renault België Luxemburg N.V. is niet verantwoordelijk voor verschillen tussen het vermelde voordeel en het werkelijk verkregen voordeel. Adverteerder: Renault België Luxemburg N.V. - Bergensesteenweg 281, 1070 Brussel, RPR Brussel - BTW BE403.463.679.

Renault verkiest

renault.be

more.

VANCIA CAR LEASE MAGAZINE #4 06.2019

Lease is More.



Beste lezers,

Pas gisteren heb ik jullie een prettig 2019 toegewenst, en ik mag jullie nu reeds bijna een leuke zomervakantie toewensen. De tijd gaat snel voorbij maar het blijft belangrijk om nu en dan stil te staan bij wat er leeft en wat er zal komen inzake mobiliteit.

Gezien de nakende verkiezingen en alle bijhorende vraagstukken, vonden wij het belangrijk om een groot deel van dit nummer te wijden aan alternatieve aandrijfbronnen en mobiliteit. Wij, Vancia Car Lease alsook mezelf, zijn er ons sterk van bewust dat er sterke veranderingen voor de deur staan, die wij vooral als opportuniteiten zien. Het blijft dus extreem belangrijk om steeds goed geïnformeerd te zijn. Iets waar wij u graag in bijstaan.

Eerst en vooral kijken we samen met Marc Pecqueur, docent Autotechnologie, naar zowel het nu als het later van alternatieve aandrijfvormen. Dhr. Pecqueur werpt zijn kritische blik op elektriciteit, waterstoftechnologie en mobiliteit. Hij beantwoordt enerzijds belangrijke vragen, maar stelt anderzijds nog essentiële vragen! Is de tijd van elektrisch rijden nu echt aangebroken? Wat met de manke laadstructuur, bereik van de huidige voertuigen, ...?



Guy Hannosette
Commercieel Directeur

Dat elektrische wagens, zoals de nieuwe hybride E-klasse van Mercedes die we in dit nummer testen, realiteit zijn, staat echter buiten discussie. Maar de veranderende mobiliteit gaat verder dan enkel het type brandstof: wij dienen ook te kijken naar diepere veranderingen binnen hoe we ons verplaatsen. Get Driven, het bedrijf van Gunther Ghysels, toont met zijn chauffeursservice perfect aan dat er op alle niveaus wijzigingen gebeuren. Steve Rousseau, aandeelhouder, gaat nog meer in op de businesskant van het verhaal. Hoe veranderingen zakenopportuniteiten kunnen creëren.

Iemand die zich ook steeds sterk bewust is van *the business side of things* is Patrick Lefevre, general manager bij Quick-Step Floors. Hij vertelt graag over het belang van passie in het werk, hoe wagens leven bij wielrenners en het vele werk die komt te kijken bij het leiden van een koersploeg.

Uiteraard geven wij graag ook wat tips voor de zomerperiode, en deze keer gaan we op bezoek in de feeërieke Bordeauxstreek. We tonen vooral dat er meer is dan enkel wijn, en vooral water... .

Wij wensen elk een prachtige zomerperiode toe, en zoals steeds blijven wij bereid om u verder te helpen inzake mobiliteits- en leasingvraagstukken.



facebook.com/vanciacarlease



[@VanciaCarLease](https://twitter.com/VanciaCarLease)



linkedin.com/company/vancia-car-lease

WE ARE ALL MADE OF WILD.



NIEUWE JEEP® RENEGADE. BORN TO BE WILD.

Dankzij een nieuw exterieur design, geavanceerde veiligheidssystemen, standaard op alle uitvoeringen, en de gloednieuwe benzine- en dieselmotoren, biedt de nieuwe Jeep, Renegade u een unieke stedelijke rijervaring, een buitengewone stijl en een ongeëvenaard veiligheidsniveau.

**CONTACTEER UW JEEP® BUSINESS CENTER VOOR EEN FLEET AANBIEDING OP MAAT.
MEER INFO OP JEEP.BE**



GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

 (L/100 KM) : 4,8 - 7,4 NEDC 2.0  (G/KM) : 126 - 173 NEDC 2.0

V.U.: Yann Chabert. Adverteerder: FCA Belgium N.V., Jules Cockxstraat 12a - 1160 Brussel. RPR Brussel. KBO: 0400.354.731. IBAN FCAB: BE86 4829 0250 6150. Milieu-informatie [K.B. 19.03.04]: www.jeep.be. Niet-contractuele foto. Jeep® is een gedeponeerd handelsmerk van FCA US LLC..

FCA

FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES

FLEET & BUSINESS

Jeep®

THERE'S ONLY ONE



more.

VANCIA CAR LEASE MAGAZINE #4 06.2019

- | | | | |
|----|---|----|---|
| 6 | Actualiteit
De meest actuele topics in één oogopslag | 22 | Testimonial
Mercedes-Benz E 300 de: Vlaggenschip onder stroom |
| 7 | Coverstory
Patrick Lefevere: "In mijn eerste jaar als boekhouder was mijn ploeg bijna elke dag virtueel failliet" | 24 | Francia
Bordeaux is een bezoekje waard |
| 14 | Aan tafel met Guy
Rijtijd wordt werktijd dankzij Get Driven | 27 | Kerekewere |
| 18 | Aandrijftechnologie
Mark Pecqueur: "Politici weten niet wat realiteit is. Ze zijn volledig de pedalen kwijt." | | |

Colofon

Vancia Car Lease
 President Kennedypark 23a
 B-8500 Kortrijk
 +32 56 34 57 81
info@vanciacarlease.com
vanciacarlease.com
 © Vancia Car Lease 2019
 Verantwoordelijke uitgever
 Guy hannosette

Realisatie
 Effective Media
 02 467 61 61
effectivemedia.be

Publiciteit
 Nancy Gryson
 02 467 61 57

Disclaimer

Wet tot bescherming van de persoonlijke levenssfeer: De persoonsgegevens worden doorgegeven aan en opgenomen in een bestand van Vancia Car Lease met maatschappelijke zetel te President Kennedypark 23a te 8500 Kortrijk, de verantwoordelijke voor de verwerking. De persoonsgegevens worden door Vancia Car Lease gebruikt met het oog op het beheren van precontractuele en contractuele relaties, preventie van misbruik en onregelmatigheden, de opmaak van statistieken en testen, het verlenen van bijstand aan en het informeren van bestuurders en het verrichten van tevredenheidsonderzoeken onder bestuurders. De persoonsgegevens kunnen aan derden worden meegedeeld die in een contractuele verhouding staan met Vancia Car Lease, met inbegrip van leveranciers en onderaannemers van Vancia Car Lease. U heeft het recht toegang te vragen tot en verbetering te vragen van uw persoonsgegevens door schriftelijke contactname met Vancia Car Lease op bovenstaand adres en/of het emailadres info@vanciacarlease.com.



Group Vandecasteele neemt activiteiten van de familie Vanneste over

De wereld van de automobiël is continu in verandering, enerzijds door de komst van nieuwe technologieën en anderzijds door de gedragswijziging van de gebruikers en aankopers van voertuigen. Daarom zoeken constructeurs naar solide structuren die vooruit kijken en gebrand zijn op de integratie van deze nieuwe parameters. Na drie generaties vond de familie Vanneste geen opvolger en besloot ze op zoek te gaan naar een oplossing voor de Opel activiteiten van hun concessies. Group Vandecasteele verdeelt al meer dan 50 jaar Peugeot en sinds 2011 ook Citroën en DS. “In die context zijn we ervan overtuigd dat de integratie van Opel in Group Vandecasteele een ware opportuniteit is die de capaciteit van de groep zal versterken om zo marktleider te blijven in onze regio”, besluit Group Vandecasteele.

Nieuwe Raad van Bestuur voor Renta vzw

De Algemene Ledenvergadering van Renta duidde recent een nieuwe Raad van Bestuur aan die de komende 3 jaar het beleid van deze vereniging zal bepalen. Miel Horsten, CEO van AXUS/ALD Automotive Benelux, was de afgelopen 3 jaar al Voorzitter en is herbevestigd in deze functie. Dirk Van Strijthem, CEO van KBC Autolease, leidt de langetermijnsectie (lease-maatschappijen). Steven Pauwels, CEO van Europcar Belux, is een nieuw gezicht in de Raad van Bestuur en neemt de kortetermijnsectie voor zijn rekening. De andere nieuwkomer is Hans Deconinck, zaakvoerder van huurbedrijf Caruur, die de groep van de KMO leden zal leiden. Tot slot blijft Guy Hannosette, Commercieel Directeur van Vancia Car Lease, een vaste waarde in het bestuur van Renta. Vancia Car Lease is tevreden met de nieuwe samenstelling: “Net zoals het leasing- en verhuurlandschap, verandert het bestuur van Renta mee. Door de constante evolutie binnen zowel de wagens, diensten als wetgeving is het vandaag de dag nog belangrijker goed overkoepeld te werken. Wij zijn er overtuigd van dat de nieuwe bestuursleden als Hans Deconinck en Steven Pauwels zullen bijdragen tot dit verder behartigen van de belangen van onze leden.”





Patrick Lefevere

“In mijn eerste jaar als boekhouder
was mijn ploeg bijna elke dag
virtueel failliet”



We schrijven begin mei. Het doek is net gevallen over het klassieke wielervoorjaar en de teams maken zich op voor het grote rondewerk. Er valt dan ook heel wat bedrijvigheid te noteren op het hoofdkwartier van Deceuninck – Quick Step in Wevelgem.

Speciaal voor *More* kon manager Patrick Lefevere echter een gaatje in zijn agenda vinden voor een boeiend gesprek. Over welke machine er achter een van de meest succesvolle wielerploegen van het moment schuilgaat. Over het geheim van zijn team, dat vorig jaar maar liefst 73 zeges binnenrijfde. Maar ook over Patrick's eigen liefde voor de fiets. Een liefde die eigenlijk nooit had mogen ontluiken. "In het gezin waar ik opgroeide, stond de auto immers centraal. Maar ja, elke familie heeft een zwart schaap. Bij ons is die rol voor mij weggelegd", lacht hij.

Hoe is die liefde voor de fiets dan ontstaan?

Via mijn doopmeter en nonkel. Zij waren echte wielervrienden en gingen samen met mij naar de koers. De eerste keer was ik vier jaar, denk ik. De geur van de massageolie en het geritsel van de tubes zijn mij altijd bijgebleven. De liefde voor de fiets is nadien nooit weggegaan. Ik zat stevast aan de televisie gekluisterd tijdens de Ronde van Frankrijk. Indertijd duurde de rechtstreekse verslaggeving maximaal een uur en gebeurde het dat de uitzending later begon omdat de renners te traag reden. Soms bleef ik een halfuur naar het testbeeld staren alvorens de coureurs verschenen.

Op mijn vijftiende ben dan ik zelf beginnen koersen, vroeger mocht niet. Maar de echte doorbraak kwam er bij de junioren. Ik won 27 koersen, hoewel ik het wielrennen combineerde met mijn studies en een aantal van mijn concurrenten al zo goed als prof waren. Ik mag wel zeggen dat ik toen in mijn leeftijdscategorie een van de drie of vier beste renners van het land was.

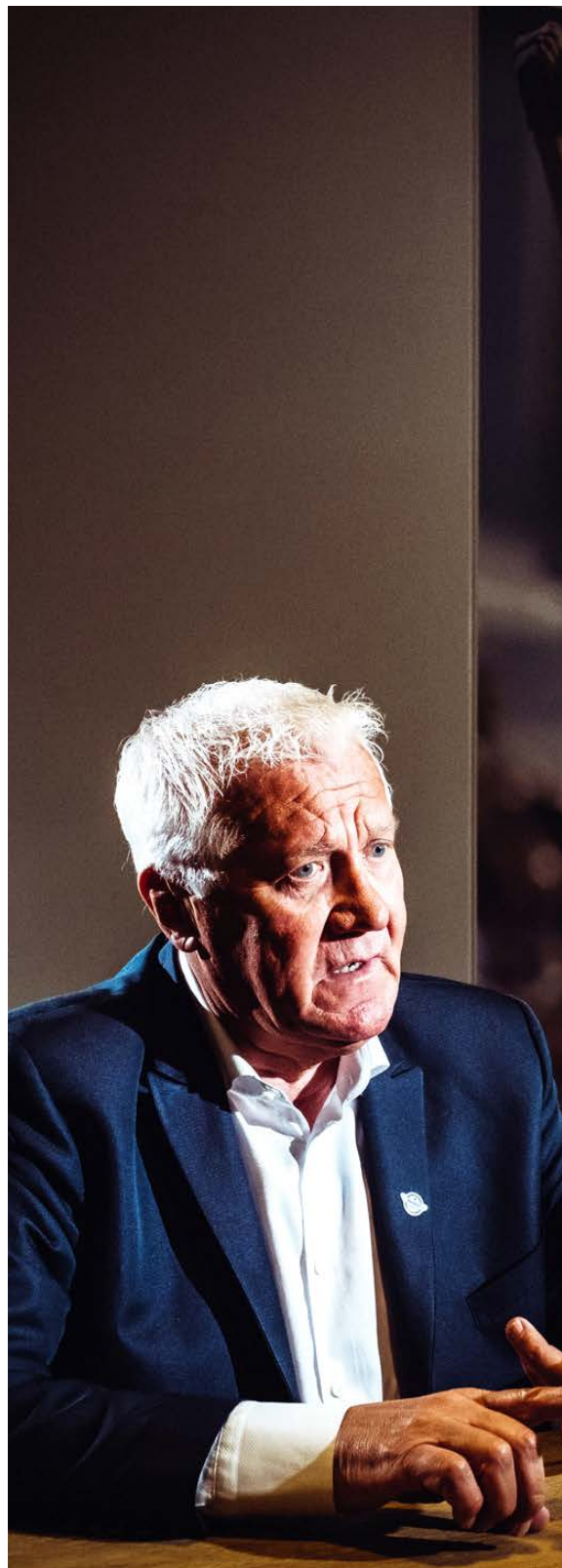
Toch zette je ook na je studies aanvankelijk niet alles op het wielrennen?

Nee, dat klopt. Ik ben halftijds beginnen werken bij mijn zus, die ook in de automobielsector zat. Ik hielp haar met de boekhouding of reed naar Brussel met een polaroid camera om foto's te nemen en rapporten te maken van wagens met schade. 's Middags keerde ik dan terug naar huis om te gaan trainen. Nadien maakte ik de rapporten af om ze samen met de foto's op te sturen naar de expert.

Op mijn hoogtepunt deed ik 30 schadegevallen op een voormiddag. De legende wil dat ik toen wel niet meer uit mijn wagen kwam: gewoon de garage binnenrijden, venster naar beneden en een foto nemen (lacht). In realiteit werd het nooit zo extreem, natuurlijk.

Hoe heb je dan je carrière in het wielrennen opgebouwd?

Na verloop van tijd kreeg ik toch een aantal voorstellen om prof te worden. Ik stond daar eerst niet voor springen. Om dat te kaderen, geef ik steeds vaker dit voorbeeld: ik was grote fan van Eddy Merckx. Als hij op zondag een wedstrijd reed, ging ik op zaterdag of maandag koersen, maar nooit op dezelfde dag als Merckx. Zo kon ik toch naar zijn wedstrijden kijken. Maar uiteindelijk heb ik toch de stap gewaagd,





al heeft mijn carrière niet lang geduurd.
Hoe komt dat?

Op mijn 25^e ben ik door mijn toenmalige sponsor gevraagd om een en ander boekhoudkundig in orde te zetten bij de ploeg. Hij wist dat ik gestudeerd had en een aantal talen sprak. Dat verliep goed en na verloop van tijd vroeg hij om dat fulltime te doen. Ik ben dus vroeg gestopt met wielrennen en werd de jongste ploegleider ter wereld. Toen moest ik 30 renners managen met een budget van 20 miljoen frank, daar heb je nu één renner voor, maar voor die tijd was dat zeker niet slecht. Ik kreeg meteen het vertrouwen en veel verantwoordelijkheid. Makkelijk was het niet, we waren haast dagelijks virtueel failliet, maar het was een ervaring die ze me nooit meer kunnen afpakken. Sportief ging het ons trouwens wel voor de wind. In mijn eerste jaar wonnen we de Omloop Het Volk en twee ritten in de Tour. Zo was mijn nieuwe carrière meteen vertrokken.

The Wolfpack

Een carrière die je aan het hoofd zou brengen van een van de meest succesvolle ploegen van het moment. Wat is je geheim?

Je moet een goed team kunnen bouwen, met de juiste mensen op de juiste plaats. Een CEO als ik zou eigenlijk zo weinig mogelijk moeten doen. Als ik enkel moet superviseren en zorgen dat het geld binnenkomt, dan weet je dat het goed draait. En dat geld dat binnenkomt, dat mag mijn CFO dan uitgeven (lacht).

Voorts probeer ik de ploeg te managen zoals een bedrijf door ervoor te zorgen dat de juiste persoon op de juiste plaats zit, net zoals ze dat

bij Vancia Car Lease doen. Die personeelskeuze is wel het moeilijkste aan de job, zeker wat de renners betreft. We hebben er altijd 25 à 30 in dienst en ik geef me het recht op één verassing per jaar, één slechte aankoop. Alhoewel 'aankoop' is niet het juiste woord. In het wielrennen bestaat er geen transfergeld zoals in het voetbal. Anders zat je nu in Monaco met mij te praten (lacht). Maar je moet ook je personeel gemotiveerd houden en bijscholen. De fiets evolueert immers constant, met recent nog de introductie van de schijfremmen en het elektronisch schakelen.

Ploegleiders Wilfried Peeters en Davide Bramati zijn twee schoolvoorbeelden van dat constante bijscholen: een IQ-test zouden ze nooit winnen, maar ze hebben zoveel koerservaring en buikgevoel dat ze tijdens de wedstrijd het verschil maken. Zij zijn dus

Een CEO als ik zou
eigenlijk zo weinig
mogelijk moeten
doen.





zonder twijfel de juiste mannen op de juiste plaats, maar ook zij moeten bijleren. Als je met een internationale groep als de onze werkt, moet je bijvoorbeeld vloeiend Frans en Engels kunnen spreken. De nuance waarmee je iets uitlegt, kan immers grote gevolgen hebben. Zij spraken echter Frans zonder vervoegingen. Ik heb ze dan maar op taalstage gestuurd naar Spa met de boodschap: als jullie die taal niet beter onder de knie krijgen, zullen jullie ander werk moeten zoeken.

Jullie houden er tijdens de wedstrijd ook een bepaalde tactiek op na, één waar jullie bijnaam uit voortkwam: The Wolfpack?

Wij starten inderdaad meestal zonder uitgesproken kopman, onze renners rijden voor elkaar. Enkel een Boonen, een Cavendish in zijn glorieperiode of een Museeuw stond daar wat boven. Het gebeurt dan wel eens dat een renner de benen moet stilhouden of werken op momenten dat hij denkt te kunnen winnen, om zo een ploegmaat aan de zege te helpen. Maar op het einde van het seizoen heeft iedereen zijn deel van de koek gehad. Vorig jaar wonnen we 73 koersen met 17 of 18 renners.

Ik kan me voorstellen dat niet elke renner staat te springen voor een dergelijke tactiek?

Nee, inderdaad. Ik heb het verhaal al duizend keer gehoord: renners die de beste van hun dorp zijn, opklimmen doorheen de jeugdcategorieën en uiteindelijk knecht worden in een grote ploeg. Wanneer de mensen uit hun entourage zien welke voordelen het kopmanschap met zich meebrengt, bijvoorbeeld qua loon,

zeggen zij vaak: “Maar jij kan dat toch ook.” En dan zit het spel op de wagon, natuurlijk.

Porsches en Ferrari's

Nu we het toch over de wagon hebben: zijn wielrenners, net als voetballers, met auto's bezig?

Er is zeker interesse in auto's bij de coureurs. Ik herinner me bijvoorbeeld een trainingskamp in Toscane met Richard Virenque en Paolo Bettini. Virenque wou met de wagon komen, aangezien hij net over de Franse grens woonde en vliegen meer tijd in beslag zou nemen. Hij kwam aanrijden in een Porsche. En ook Bettini, die op 8 kilometer van het trainingskamp woonde, arriveerde in zijn auto, een gloednieuwe Ferrari.

We hebben geen transferinkomsten zoals in het voetbal. Anders zat je nu in Monaco met mij te praten.

Toen heb ik hen er wel over aangesproken. “Ik heb geen probleem met die wagon, je hebt hem verdiend”, zei ik toen. “Maar de nieuwe, jonge renners hier aan tafel bellen straks naar huis en vertellen dat de kopmannen met Ferrari's en Porsches rijden, terwijl zij maar een klein model hebben.” En dan zitten we in het scenario dat ik zonet aanhaalde.

Heb je zelf ook een liefde voor de auto?

Auto's hebben mij, ondanks mijn

achtergrond, eigenlijk altijd maar matig geïnteresseerd. Acht jaar geleden werd ik toch halsoverkop verliefd op een witte Porsche cabrio. Ik ben toen de garage binnengestapt en heb gezegd: ik geef die prijs en geen cent meer. Ik moet geen auto kopen, als ik door die deur stap naar buiten stap, kom ik niet meer terug. En de concessiehouder ging akkoord. Acht jaar later heb ik hem nog altijd en is de liefde nog even groot.

Ik moet wel eerlijk bekennen dat ik nog maar zelden met de wagon rij. Vaak laat ik mij voeren door Jo Planckaert, een van onze VIP-chauffeurs tijdens de koers, of via Get Driven (zie ook pagina 14).

Eén miljoen kilometer

Hoe groot is jullie wielerploeg?

In totaal bestaat het team uit een dertigtal renners en zowat 45 mensen omkadering: ploegleiders, mechaniekers, masseurs, mensen die administratieve zaken regelen, de merchandise verzorgen of de sociale media beheren, iemand voor de logistiek, ... de meesten werken hier in Wevelgem.

De logistiek neemt natuurlijk de meeste plaats in beslag. Al het materiaal komt hier toe: van de kleinste vijs van een fiets en de banden over de taartjes die de renners eten en de drinkbussen. In ons magazijn stockeren we alle onderdelen en ook de racefietsen van onze renners. Zij hebben thuis een exemplaar om mee te trainen, maar de fietsen waarmee gekoerst wordt, nemen wij altijd mee.

Daarnaast beschikken we ook over een serieuze vloot: 16 volgwa-gens, 2 bussen, een camping car, twee camions om het materiaal mee

te vervoeren en twee bestelwagens. Die bussen en camions zijn allemaal op maat gemaakt om te kunnen beantwoorden aan de noden van onze mechanikers en renners. Samen leggen die 23 wagens jaarlijks een miljoen kilometer af.

Sommige wielerploegen hebben het financieel moeilijk. Hoe maken jullie het budget rond?

Inderdaad, wij kunnen niet rekenen op televisiegeld, enkel een kleine vergoeding van de organisatoren, hè Guy (Patrick knipoogt naar Guy Hannosette, de Commercieel Directeur van Vancia Car Lease, die mee aan tafel zit en medeorganisator is van de E3 BinckBank Classic. Beide heren voeren vervolgens een geanimeerde discussie over het startgeld dat de organisatoren van wielervedstrijden betalen).

We proberen er ook voor te zorgen dat alles gesponsord wordt: van de wagens over het materiaal tot het eten. Daarnaast heb ik in de loop der jaren ook een netwerk opgebouwd en het succes op de fiets helpt natuurlijk ook. We spelen de laatste jaren vooral in op sociale media. Op Facebook, Twitter en Instagram samen hebben we een miljoen volgers, en proberen de sponsors op die manier een zo groot mogelijke return on investment te geven, iets wat wij ook voor hen berekenen. Deceuninck is dit seizoen bijvoorbeeld hoofdsponsor geworden en zij hebben al een serieuze return gekregen met onze overwinningen.

Weten ze dat ook?

Tuurlijk, het zijn West-Vlamingen hè. Ze beseffen het, maar zullen het nooit zeggen (lacht).





Ford Go Electric

Elektrificatie a la carte

Op het vierde Go Further-event in Amsterdam heeft Ford zopas zijn Europese elektrificatiestrategie onthuld, die de komende jaren maar liefst 16 hybride, plug-in hybride en volledig elektrische modellen zal opleveren. Tegen het einde van dit jaar moet zowat de helft daarvan al bij de Belgische Ford-dealers staan.

“Hoe ziet jouw ideale wagen eruit?” Het is een vraag waarop je collega, buurman, oom of tante allicht een heel verschillend antwoord formuleert dan jijzelf. Ook in het elektrische tijdperk zal de autokeuze, zowel naar vorm als naar aandrijving toe, sterk afhangen van de mobiliteitsbehoeftes van ieder individu. Daarom ontwikkelde Ford een ‘genuanceerde’ aandrijfstrategie, bestaande uit hybride, plug-in hybride en volledig elektrische motorisaties die de vergroening van de bedrijfsvloot op een efficiënte en laagdrempelige manier kunnen versnellen. En? Hoe ziet jouw ideale Ford eruit?

Mild hybride Fiesta en Focus

Onder de noemer EcoBoost Hybrid introduceert Ford dit jaar nieuwe mild hybride versies van zowel de Fiesta als Focus. Beide maken gebruik

van de 1 liter-driecilinder EcoBoost-benzine, maar worden elektrisch ondersteund door een geïntegreerde starter/generator en een 48V-circuit, dat de secundaire stroomverbruikers voedt en een extra duwtje in de rug geeft bij het aanzetten. Mede daardoor klimt het vermogen naar 155 pk, terwijl het verbruik zo’n 8 procent lager uitvalt in vergelijking met een klassieke benzinemotor.

Hybride Kuga en Mondeo Wagon

Een hoofdrol binnen Fords elektrificatiestrategie is weggelegd voor deze derde Kuga-generatie, een middelgrote SUV die dit jaar nog op de markt verschijnt. Het wordt meteen de meest geëlektrificeerde Ford ooit, met – naast klassieke benzine- en dieselmotoren – keuze uit maar liefst drie verschillende, hybride

aandrijflijnen. Naast een milde diesel-hybride en een plug-in hybride versie (zie hieronder) volgt in 2020 ook een hybride van de zelfopladende soort, die een volgens de Atkinson-cyclus opererende 2,5 liter-benzinemotor aan een elektromotor, een 1,4 kWh grote lithium-ionbatterij en een automatische versnellingsbak met vermogenssplitter hangt. Voor de Mondeo (Wagon) past Ford een gelijkaardige tactiek toe, al beroept die zich op een compacter 2 liter-blok van 178 pk. Dankzij die ‘full hybrid’-technologie zijn beide modellen in staat om zuiver elektrisch te rijden, in het bijzonder in stads- en fileverkeer. Bovendien hoeven klanten zich nooit zorgen te maken over het rijbereik en hebben ze geen externe stroombron nodig om de batterij op te laden.

Plug-in hybride Kuga en Explorer

Pendelaars die dagelijks dezelfde trajecten afleggen en wél in de mogelijkheid zijn om thuis of op het werk te laden, zijn natuurlijk meer gebaat bij een fiscaalvriendelijke en polyvalente



EcoBoost Hybrid Fiesta



EcoBoost Hybrid Focus



Hybride Kuga

plug-in hybride. Ford verwacht dan ook heel wat fleetbelangstelling voor de aankomende Kuga PHEV, die dankzij de toevoeging van een 14,4 kWh sterke accu tot 50 kilometer op elektrokracht zal kunnen afleggen. Het samenspel tussen de 2,5 liter benzine en de elektromotor resulteert in een systeemvermogen van 225 pk, hoewel de geschatte verbruik- en emissiecijfers niet meer dan 1,2 l/100 km en 29 g/km bedragen.

Om zijn groeiende ambities in het boombende SUV-segment te onderstrepen, rekent Ford niet alleen op de vernieuwde Kuga, maar ook op deze gloednieuwe Explorer, een ruime zevenzits-SUV met plug-in hybride aandrijflijn. De Explorer koppelt een 3 liter-V6 van 350 pk aan een 100 pk sterke elektromotor, samen goed voor 450 pk en 840 Nm. Dankzij de parallelle hybride aandrijf-architectuur kan de Explorer beide krachtbronnen tegelijk aanspreken, om zo tot een voor plug-in hybrides uitzonderlijk sleepvermogen van

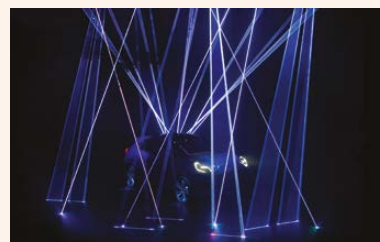
2,5 ton te komen. Desondanks heeft de Explorer genoeg aan 3,4 l/100 km, wat overeenstemt met een voor dit segment spectaculaire CO₂-waarde van 78 g/km.

Ook de bedrijfsvoertuigen doen mee

Naast de klassieke personenwagens gelooft Ford ook rotsvast in een elektrische toekomst van zijn uitgebreide bedrijfsvoertuigengamma. Zo krijgen de Transit en Tourneo Custom een plug-in hybride aandrijflijn die optimaal is afgestemd op professioneel gebruik, met een 13,6 kWh grote accu die de elektromotor aandrijft en een bijkomende 1 liter EcoBoost-benzine die louter fungeert als range extender (en dus geen enkele fysieke verbinding heeft met de aangedreven wielen). Het elektrische rijbereik bedraagt zo'n 50 kilometer. Ford maakte tot slot ook bekend dat de 'grote' Transit 2T tegen 2021 met een volledig elektrische aandrijflijn op de markt zal komen.



Hybride Mondeo Wagon



Coming soon...

Tijdens het Go Further-event gunde Ford de aanwezige journalisten ook al een eerste blik op twee belangrijke toekomstprojecten: een volledig elektrische performance-SUV met Mustang-invloeden en een rijbereik van 600 kilometer, naast een voor de fleetmarkt veel belangrijkere compacte SUV met mild hybride-techniek. De Puma, zoals de nieuwe crossover gedoopt werd, zal in het gamma tussen de Ecosport en de nieuwe Kuga komen te staan, en krijgt net als de Fiesta en Focus een mild hybride EcoBoost Hybrid-aandrijving met 155 pk. Het model verschijnt nog voor het einde van 2019 op de markt.



Plug-in hybride Kuga



Plug-in hybride Explorer

De vermelde CO₂- en verbruikswaarden zijn indicatief en kunnen afwijken naargelang uitvoering of uitrusting van het voertuig.



Rijtijd wordt werktijd dankzij Get Driven

Gunther Ghysels, CEO Get Driven
Steve Rousseau, aandeelhouder Get Driven
en CEO House of Talents



Dat de Belgische mobiliteitsproblematiek naast een vloek ook een zegen kan zijn, bewijst het in 2015 opgestarte dienstenbedrijf Get Driven, dat studenten als privéchauffeurs inzet. Enkele jaren geleden kruisten de paden van het brein achter de onderneming, Gunther Ghysels, en Steve Rousseau, CEO van House of Talents en ondertussen aandeelhouder van Get Driven en trouwe klant bij Vancia Car Lease. Reden genoeg voor *More* om deze twee ondernemers rond de tafel te brengen samen met Guy Hannosette.

Zoals het een ware ondernemer betaamt, valt Gunther Ghysels meteen met de deur in huis door ons een flyer onder de neus te schuiven met daarop de aankondiging van de nieuwe app van Get Driven, die door de samenwerking met Steve Rousseau van House of Talents tot stand is gekomen.

More: *Laat ons bij het begin beginnen, hoe is het idee van Get Driven ontstaan?*

Gunther Ghysels: In Gent bestond er een organisatie die een gelijkaardige dienst leverde voor oudere mensen. Toen ik daar studeerde,

deed ik dat voor een gepensioneerde chirurg. Ik bracht haar met een oude Jaguar naar de supermarkt of de apotheek. Na mijn studies ging ik aan de slag als product manager voor IVC Group en kreeg ik een telefoontje van mevrouw Matton met de vraag of ik opnieuw haar chauffeur kon zijn aangezien de onderneming die de ritten organiseerde niet meer bestond. Aangezien ik mijn handen vol had met mijn fulltime job, heb ik dat in eerste instantie geweigerd. Maar het liet me niet los en daarom nam ik contact op met de mensen achter de organisatie om te polsen naar het hoe en het waarom van de stopzetting. Dat is me

Gunther Ghysels, CEO Get Driven



De app van Get Driven maakt het niet alleen gemakkelijker voor ons, maar vooral ook voor de klanten en chauffeurs.

nooit helemaal duidelijk geworden, maar ik heb wel dat klantenbestand, zo'n 80 adressen, gekocht. Dat was de echte start: op mijn eentje, zonder personeel, en gewoon omdat ik liever met een mooie wagen reed dan met mijn eigen camionnette.

More: *Met een mooie wagen rijden klinkt inderdaad aantrekkelijk als bijverdienste, maar niet iedereen zal passen bij Get Driven. Op welke manier selecteren jullie de bestuurders?*

Gunther Ghysels: We werken meestal samen met mooie locaties zoals voetbalstadia waar we een aantal testwagens plaatsen, die we via partners, dat kan zowel een autoconstructor als een lokale concessie zijn, verkregen hebben. Daarna schakel ik de 'anciens' van onze chauffeurspool in, dat zijn de studenten die al minstens 100 keer gereden hebben voor Get Driven. Zij worden de instructeurs van de potentiële chauffeurs. Elke student van minstens 21 jaar die reeds twee jaar in het bezit is van een



Steve Rousseau, CEO House of Talents

rijbewijs kan deelnemen. De gegadigden moeten een rijtest van zo'n half uur afleggen met de anciens als klant.

More: *Ik heb begrepen dat er onder tussen zo'n 350 studenten voor Get Driven werken die in het eerste kwartaal van dit jaar meer dan 11.000 uur achter het stuur zaten. Hoe krijg je dit praktisch geregeld?*

Gunther Ghysels: Aangezien er slechts twee personen vast in dienst zijn voor Get Driven waaronder ikzelf, hebben we dat vooral te danken aan de technologie. Onze gloednieuwe app heeft enorm veel geautomatiseerd, dat maakt het niet alleen veel gemakkelijker voor ons, maar vooral ook voor de klanten en chauffeurs.

More: *Get Driven kan imposante jaarcijfers voorleggen. Wat maakt het succes?*

Steve Rousseau: Dat heeft veel te maken met de strenge maatstaf die Gunther hanteert tijdens de recruitment days. Op 100 kandidaten selecteren wij er zo'n 15 à 20. De interesse is uiteraard groot om als student wat bij te verdienen als chauffeur. Als je kunt kiezen tussen ergens als arbeider aan de slag te gaan of bij Get Driven ... dan is de keuze snel gemaakt! Net daarom is de selectie zo belangrijk. We zijn niet op zoek naar gasten die onnozelen willen doen met snelle wagens. Ze worden gescreend op de toepassing van de wegcode. Zelfs al rij je met een Ferrari ... op de autosnelweg rij je maximaal 120 kilometer/uur. Ook



bij chauffeurs die reeds in dienst zijn, is het game over wanneer ze zich niet aan de spelregels houden.

Guy Hannosette: *Hoe kan je dat dan controleren?*

Gunther Ghysels: Elke klant moet verplicht feedback geven via de app op het eind van een rit op basis van vijf sterren. Ondanks het feit dat we met kritische klanten werken, is het heel lang geleden dat we drie sterren of minder gekregen hebben. Die kritische blik is heel terecht, overigens. Onze chauffeurs – studenten met een pak minder rijervaring – rijden hén immers rond in hun eigen wagen. Maar als je dan de kwaliteit kunt aantonen en daarboven nog kunt tonen dat onze drivers goed voorbereid aan de rit beginnen (de chauffeurs krijgen voor elke rit een schriftelijke briefing met belangrijke informatie – zoals de positionering van de handrem, de hantering van de ingebouwde gps, de manier waarop de wagen gestart moet worden, e.d. – over het automodel waarmee gereden zal worden, n.v.d.r.), creëer je extra tevredenheid. Dat verrassingseffect zorgt ervoor dat de meest kritische klant transformeert tot een ambassadeur van onze diensten. Mond-aan-mondreclame is dé succesfactor voor Get Driven!

Guy Hannosette: *Je hebt hier en daar zelfs al wat titels binnengehaald, waaronder die van West-Vlaamse Jonge Ondernemer 2019 en ook in Zweden viel je al in de prijzen.*

Gunther Ghysels: Dat klopt, het lijkt een beetje een hype ...



Steve Rousseau: *Waarom noem je dat een hype? Een hype is een tijdelijke passage ...*

Gunther Ghysels: Ik bedoel dat niet zo negatief, ik heb het eerder over media-aandacht die we de laatste tijd krijgen, die kan niet blijven duren. House of Talents is 100 keer zo groot, maar Get Driven krijgt een pak meer media-aandacht!

Guy Hannosette: Het is dan ook een volledig nieuw product!

Gunther Ghysels: Het klopt dat de mate van autonomie waarmee we onze diensten via de app aanbieden, nergens anders te vinden is. Het concept zelf bestaat al heel lang in Nederland, maar wordt op een heel andere manier aangepakt.

Staat Nederland dan bovenaan op de lijst voor expansie of zijn er andere toekomstplannen?

Gunther Ghysels: Eerst en vooral willen we onze bekendheid vergroten in de gedeeltes van België waar we momenteel nog minder gekend zijn zoals Wallonië, Brussel en Limburg. Dat is relatief gemakkelijk aangezien de app alvast volledig geïntegreerd is met de Belgische overheid. In België is tewerkstelling een heel complex gegeven, maar in onze app is dat hele systeem volledig geautomatiseerd. In andere landen is dat natuurlijk een ander verhaal en moet je volledig van nul beginnen. Maar dat mag ons niet afschrikken, integendeel, we moeten daar net bekijken wat de mogelijkheden zijn voor er kapers op de kust zijn...

Gebruik maken van een chauffeur van Get Driven kan gemakkelijk via de app. Meer info op getdriven.app.

DE OUTLANDER PHEV, EUROPA'S BESTVERKOCHTE PLUG-IN HYBRIDE*.



100% FISCAAL AFTREKBAAR (OOK NA 2019).**



2 ELEKTROMOTOREN EN APARTE GENERATOR



VERNIEUWDE 2.4 BENZINEMOTOR



MAX. GECOMBINEERD VERMOGEN 224PK



40G CO₂ & 1.8L/100KM (NEDC)



GUNSTIG VOORDEEL ALLE AARD (VAA)



2 OPLAADPOORTEN: NORMALE EN QUICK CHARGE

**5 JAAR
GARANTIE**

 **1,8 L/100 KM**  **40 G/KM (NEDC)**
 **2,0 L/100 KM**  **46 G/KM (WLTP)**

milieu-informatie (KB 19/03/2004): mitsubishi-motors.be  **GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.**



**MITSUBISHI
MOTORS**

Drive your Ambition

*Bron: EAF0 - www.eafo.eu, 2018. **Fiscale aftrekbaarheid van toepassing op bedrijven of zelfstandigen in een bedrijf. Afbeelding ter illustratie.

V.U.: Beherman Motors nv, invoerder Mitsubishi Motors voor België en het Groothertogdom Luxemburg. Industrieweg 3, B-2880 Bornem. BE 0479.367.565 - IBAN BE65 0688 9815 9096.



“Politici weten niet wat realiteit is. Ze zijn volledig de pedalen kwijt.”

Mark Pecqueur

Mark Pecqueur is docent Autotechnologie aan de Thomas More Hogeschool. Een man met een uitgesproken mening en een veelgevraagd spreker. Een van zijn favoriete quotes: “There is no energy problem: use as much energy as you want and enjoy life”. Dat klinkt alvast optimistisch! Maar hoe zit het nu met de aandrijftechnologie van de toekomst?

We horen veel over elektrisch, hoe snel zal die technologie mainstream worden?

Er zijn heel veel zaken aan het veranderen. Als het gaat over elektrisch, dan moet je eerst naar China kijken. En een van de grote veranderingen, is dat China in 2020 zijn support-programma voor elektrische voertuigen stopzet omdat het daar al mainstream is. Zij zitten daar nu al in het volgende stadium en zetten in op waterstof voor langere afstanden en heavy-duty transport. Het elektrische landschap zal er als volgt uitzien: elektrische plug-in wagens met kleinere batterijen voor stedelijke omgeving en voor alles boven 200 km komt waterstof in the picture. Op die manier kan men de druk op

zeldzame materialen temperen. Een van die materialen is kobalt. Je kan dat aandeel door technologische innovatie wel naar beneden halen maar als we het aantal elektrische voertuigen met factor 100 willen doen stijgen, dan moet je toch naar andere oplossingen kijken. En dan is waterstof de logische keuze.

Maar in waterstofwagens zitten toch ook batterijen. Heb je die zeldzame materialen daar dan ook niet nodig?

Technisch is dat een ander verhaal. Zo heeft de Toyota Mirai geen lithium-ion batterijen aan boord maar kleinere nikkel-metaalhydride batterijen en die bevatten veel minder zeldzame materialen. Op termijn zullen er ook waterstofwagens komen

Dieselpushing is een domme zet want de uitstoot van een moderne Euro 6d Temp is beter dan van een benzine.

met een grote condensator in plaats van een batterij. En dan ben je heel ver weg van die zeldzame materialen. Brandstofcellen in waterstofwagens gebruiken wel platina, maar dat is ongeveer evenveel als in een katalysator. Dan heb je het over grammen in plaats van kilogrammen.



China is dominant, zowel qua markt voor elektrische wagen als wat betreft technologie en grondstoffen. Kunnen we die inhaalbeweging nog maken in Europa?

We moeten blijven inzetten op ontwikkeling van eigen technologie. U herinnert zich misschien het project van de KU Leuven met de zonnepanelen die waterstofgas produceren. Veelbelovend maar te prematuur omdat ze te weinig waterstof per uur produceren. Maar er zijn andere oplossingen die vandaag al voor het rapen liggen. In België komen bij industriële processen veel restwaterstoffen vrij die gewoon geloosd worden. Dat gaat om honderden kilogram per uur! Als we die waterstof gebruiken, dan kunnen we al een heel eind komen. Ik ben er dan ook van overtuigd dat dit het verschil zal maken in de toekomst. Je kan ongeveer 100 km rijden met

een kilogram waterstof. Als er 100 kg per uur geloosd wordt, dan betekent dat tienduizenden emissievrije kilometers per uur. Alleen wordt er nu per uur tussen de 500 en 1.000 kg waterstof geloosd. We zitten dus op een enorm potentieel, we moeten het alleen gebruiken. Wat veel mensen overigens niet weten: je kan waterstof ook gewoon gebruiken in een verbrandingsmotor in een mix met diesel. Alleen vraagt dat een aanpassing van de motor en de vraag is dan of het de investering waard is. Want je hebt ook nog eens speciale tanks nodig om de waterstof op te slaan in het voertuig.

Kan nieuwe batterijtechnologie zoals solid state één van de oplossingen voor de toekomst zijn?

Interessante technologie! Maar vooraleer dat mainstream gaat, zijn we minimaal zes jaar verder.

Waterstof is de toekomst...
en we hebben er meer dan genoeg van

Even naar de situatie vandaag, waar diesel- en benzinemotoren nog altijd de dienst uitmaken. Gaan we die nog nodig hebben in de toekomst, ook om CO₂-doelstellingen te halen?

Zeker nog in de transitieperiode naar elektrisch. Dieselgate heeft wel iets teweeggebracht. De automobielenindustrie beseft dat ze nu eerlijk moet zijn. Alleen is het kwaad al geschied met vooral dieselmashing tot gevolg. Een domme zet want de uitstoot van een moderne Euro 6d Temp is beter dan van een benzine. Het is wel zo dat



Mark Pecqueur is docent Autotechnologie aan de Thomas More Hogeschool en een man met een uitgesproken mening.



Je ziet nu al aan de statistieken dat het gros van de elektrische wagens ingeschreven zijn op naam van bedrijven.

dit op de radar gekomen is van de EU, alleen zijn de beslissingslijnen daar niet evident. Het duurt dus langer eer men dat bijstuurt. In België ontmoedigt men diesel ten voordele van benzine en zie je dat de gemiddelde CO₂-uitstoot stijgt. Geen enkele politicus durft zijn nek nog uit te steken om deze technologie een toekomst te gunnen. Het is bijna politieke zelfmoord om nog een pro-dieselbeleid te ondersteunen. Maar dan nog had men betere keuzes kunnen maken, zoals het aanmoedigen van aardgas en LPG. Naar CO₂-doelstellingen toe zijn dat betere opties.

Als je vandaag een nieuwe bedrijfs-wagen mag kiezen, is elektrisch dan al een goede keuze?

Dat hangt af van hoeveel kilometers je rijdt. Rij je veel in stedelijke omgeving of bijvoorbeeld woon-werkverkeer tussen Antwerpen en Brussel, dan is dat al een goede optie. Maar voor de veelrijders die overdag veel afspraken hebben, is dat toch al een stuk lastiger. Vandaag zie ik daarom

een plug-in hybride als het beste alternatief. Die hebben doorgaans een elektrische autonomie van 50 km en als het dan toch verder is, hoef je je geen zorgen te maken. Het enige wat je daar zelf voor moet doen, is iedere avond de stekker insteken. Dat compromis willen en kunnen de meeste mensen wel maken.

Maar er zijn ook al bedrijven die vandaag voor elektrisch kiezen. Welke rol kan een leasingmaatschappij zoals Vancia Car Lease daar in spelen?

Die rol is cruciaal. Je ziet nu al aan de statistieken dat het gros van de elektrische wagens ingeschreven zijn op naam van bedrijven. Die voortrekkersrol is duidelijk. De leasingsector is ook best geplaatst om dit te implementeren. Want het gaat niet alleen om een andere rij-ervaring. Je hebt de hele omkadering: laadinfrastructuur zowel op het werk als bij de werknemers thuis. Laadpassen om onderweg te laden. En er komen heel wat nieuwe elektrische modellen aan. Welke modellen kiezen in welk

segment? Welke autonomie hebben ze? Hoe lang duurt het om te laden? Klanten zitten met veel vragen en leasingmaatschappijen zoals Vancia Car Lease hebben de knowhow in huis om daar op te antwoorden. In de transitie is het van groot belang om de klant te faciliteren. Tenslotte is het een ander scenario dan een gewone wagen met tankkaart. Bovendien bieden elektrische wagens ook de kans tot fiscale optimalisatie. En ook op dat vlak weet een leasingmaatschappij zoals Vancia Car Lease beslist een meerwaarde te brengen.

Eén politieke partij heeft een plan op tafel gelegd om tegen 2023 alle bedrijfswagens verplicht elektrisch te maken. Hoe realistisch is dat?

Het enige wat we vandaag zeker weten, is dat politici niet weten wat realiteit is. Ze zijn volledig de pedalen kwijt. Er is een transitie naar elektrisch, dat lijkt geen twijfel. Maar die termijnen die vooropgesteld worden, zijn gewoonweg onmogelijk. En dat is niet het enige. Als er dan eens een



Je kan ongeveer 100 km rijden met een kilogram waterstof.



Op termijn zal rekeningrijden er echt wel moeten komen in een land met dergelijke verkeerscongestie.

goed idee komt, zoals rekeningrijden, dan trekken ze hun staart weer in. Op termijn zal het nochtans echt wel moeten in een land met dergelijke congestie. Maar ze krijgen het moeilijk verkocht. Ik geef wel toe dat je fiscaaltechnisch in een moeilijk vaarwater zit. Eigenlijk zijn accijnzen op brandstof al een vorm van kilometerheffing. Daar nog eens een extra belasting op heffen, kan juridisch eigenlijk niet omdat het een dubbele belasting zou zijn. Ik hoor al die voorstellen om de conversie te maken naar elektrisch, maar als morgen die zes miljard inkomsten van accijnzen wegvallen, dan ben ik benieuwd hoe men de begroting nog gaat doen kloppen. Dan kom je vanzelf uit bij een kilometerheffing. Maar hoe ze dat concreet gaan invullen, is mij ook een raadsel. In dat opzicht zijn veel van die politieke voorstellen kort door de bocht en getuigen ze van een gebrek aan langetermijvisie.

De markt van bedrijfswagens wordt gestuurd door eco-fiscaliteit. Hoe zal

dat volgens u in de toekomst evolueren met steeds strenger wordende eisen?

Die markt zal zich wel aanpassen en heeft dat in het verleden ook altijd gedaan. Daarom zijn het nu ook de meest groene auto's die rondrijden in België. Maar iets waar we het nog niet over gehad hebben, zijn de autonome wagens. Die zullen een nog veel groter impact hebben op de mobiliteitsmarkt dan de transitie naar alternatieve vormen van aandrijving. En de fleetsector houdt daar vandaag quasi geen rekening mee, terwijl dat wel een uitdaging van formaat is. Je hebt het dan over de conversie van private ownership naar collective ownership. Maar leasingbedrijven zitten wel in een sleutelpositie om daar een opportuniteit van te maken. Ze weten heel goed hoe ze vloten moeten beheren maar in de toekomst kunnen zij nog een stap verder gaan door added value in die autonome wagen zelf aan te bieden. Een voorbeeld: een marketeer die morgen beschikt over autonome voertuigen

waarvan hij het interieur helemaal in de stijl van dat merk kan laten inrichten, met o.a. interactieve schermen. Een soort merkbeleving op wielen. En hij weet via zijn databank welke klanten een autonome wagen besteld hebben om naar een bestemming te rijden. Tijdens die rit worden ze ondergedompeld in het merk. Dat is toch een schitterend businessmodel! Dat zijn de nieuwe markten die ontstaan en de leasingmaatschappijen hebben de sleutel tot succes in handen.

We zitten op een enorm potentieel van waterstof in België. We moeten het alleen gebruiken.



Mercedes-Benz E 300 de Vlaggenschip onder stroom

Mercedes-Benz is druk bezig met de elektrificatie van haar gamma. Ook het vlaggenschip van het merk met de ster, de E-Klasse ontsnapt niet aan een elektro-kuur als plug-in hybride, een aandrijflijn die de Duitsers zowel in combinatie met een benzine- als met een dieselmotor voorstellen. Die laatste kan rekenen op een verbruik van slechts 1,6 liter per 100 km en de CO₂-emissie blijven beperkt tot en 44 g/km. Bovendien kan hij 52 kilometer zuiver elektrisch rijden. Een interessante optie voor de fleetmarkt dus. Of die cijfertjes ook in de praktijk voor de nodige vreugde zorgen, dat mocht ons testpanel uitzoeken.



Ivan Vansteenkiste

Nerva

Ivan Vansteenkiste testte samen met zijn collega Jan Haerens van bouwbedrijf Nerva de Mercedes E 300 de voor ons uit. Ivan rijdt ook in het dagelijkse leven met een wagen van het merk met de ster, maar beleefde wel zijn eerste hybride ervaring in de E 300 de, eentje waar hij met plezier op terugkijkt. “Ik ben echt onder de indruk van de motor”, vertelt Ivan na zijn testdagen. “Hij is heel krachtig, trekt goed op en blinkt uit bij de hernemingen. Dit in combinatie met de soepele automaat maakt de wagen een plezier om mee te rijden.”

Toch bezorgde de batterij van de elektromotor Ivan niet enkel plezier. “Die gaat immers ten koste van ruimte in de koffer”, weet hij. “Ik heb niet het gevoel dat de kofferruimte

De hybride
aandrijving
blinkt uit bij de
hernemingen.

onvoldoende is, maar de laadvloer is niet helemaal vlak, je krijgt op de plaats van de batterij een soort ‘bobbel’, waardoor inladen niet altijd even praktisch is.”

Dat kleine euvel niet nagelaten, overweegt Ivan voor zijn volgende bedrijfswagen wel het hybride-alternatief. “Toch zeker in de combinatie die Mercedes hier voorstelt: diesel en elektriciteit. Dat past meer bij mijn mobiliteitsprofiel, aangezien ik meer dan 40.000 km per jaar rijd.”

Beoordeling Ivan

Exterieur	■■■■■
Interieur	■■■■■
Ruimte	■■■■■
Rijhouding	■■■■■
Ergonomie knoppen	■■■■■
Technologie	■■■■■
Rijcomfort	■■■■■
Wegligging	■■■■■
Versnellingsbak/Automaat	■■■■■
Motorkracht	■■■■■



Michel Persoons

Sidem

Ook onze tweede testpersoon is eigenlijk een duo. Purchase Manager Michel Persoons van Sidem, producent en verdeler van stuur- en suspensieonderdelen voor de Aftermarket en de OEM, voelde samen met zijn collega Carl Van De Moortele, R&D engineer, de plug-in hybride Mercedes aan de tand.

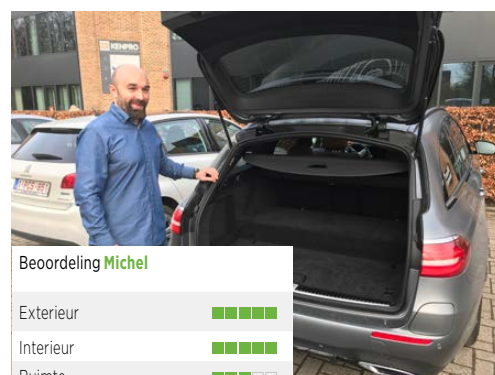
Net als Ivan, haalt ook Michel de gebogen koffervloer aan als een van de minpunten van de wagen: “hiermee verlies je toch wel wat ruimte en daarenboven wordt de koffer toch wel wat minder praktisch”, weet hij. “Al stoppen de nadelen van de elektromotor en batterij volgens Michel ongeveer daar.

“De wagen rijdt fantastisch. De acceleraties zijn bijna vergelijkbaar met die van een sportwagen en daarenboven heeft hij die stabiele wegligging die

De acceleraties zijn bijna vergelijkbaar met die van een sportwagen.

een Mercedes kenmerkt. Je merkt het haast niet wanneer de wagen op hoge snelheid rijdt. Bovendien kan de E-Klasse rekenen op een comfortabele ophanging zodat je in alle rust van de stilte van de motor kan genieten, zowel in elektrische als in dieselmodus.”

Na zijn testperiode was Michel dan ook overtuigd van de meerwaarde van de hybride aandrijving. Hij zou bij de keuze van zijn volgende wagen dan ook een dergelijke motor overwegen. “Uit ecologisch oogpunt dacht ik er al langer aan om over te schakelen en deze wagen heeft me nog meer overtuigd. Zeker omdat hij over de nodige dosis koppel beschikt, wat hem een ideaal werkpaard maakt.”



Beoordeling Michel

Exterieur	■■■■■
Interieur	■■■■■
Ruimte	■■■■□
Rijhouding	■■■■□
Ergonomie knoppen	■■■■□
Technologie	■■■■□
Rijcomfort	■■■■□
Wegligging	■■■■■
Versnellingsbak/Automaat	■■■■■
Motorkracht	■■■■■

Claire D'Haese

Fleet Manager Mercedes-Benz

Na de hybride dieselmotoren met energierecuperatie uit de vorige generatie C- en E-Klasse, en als opvolger van de eerste generatie plug-in hybrid, introduceert Mercedes-Benz twee nieuwe plug-in hybrid varianten. Met deze keer in de hoofdrol: de E-Klasse Berline en Break. De E-Klasse Berline is leverbaar in twee motorvarianten: de E 300 e met een gecombineerde benzine-/elektromotor en de E 300 de met een gecombineerde diesel-/elektromotor. De Break is uitsluitend

leverbaar in de E 300 de-versie. Beide modellen hebben een elektrische actieradius van circa 50 km, de CO₂-uitstoot van de E 300 e bedraagt slechts 46 gr/km. Naast een erg laag verbruik, voldoen alle varianten aan de verstrengde normen voor plug-in hybrids en zijn bijgevolg tot 2020 nog 100 % fiscaal aftrekbaar voor zelfstandigen of vennootschappen. Ook de bestuurder geniet hierdoor van een zeer interessant voordeel van alle aard.

FRANCIA



Bordeaux
is een bezoekje waard

© Office de Tourisme de Bordeaux / Thomas Sanson



© Château La Marzelle



© Office de Tourisme de Bordeaux / Thomas Sanson

De streek Bordeaux wordt meestal in één adem genoemd met wijn. En terecht! In het wijngebeuren wordt de stad en de omgeving errond als dé maatstaf aanzien. Dat maakt het dan ook de ideale vakantiebestemming voor de Bourgondiërs onder ons. *More* dompelde zich onder in deze wijnstreek om de zintuigen van de lezers te prikkelen.

In de Bordelais, de term voor de Bordeaux wijnstreek in het Franse departement Gironde, wordt alles bepaald door het ritme van het water. De aanwezigheid van de Atlantische Oceaan en de rivier la Garonne, in combinatie met het gematigde klimaat, blijkt het recept voor de superieure kwaliteit van de Bordeauxwijnen (waarbij het trouwens voor meer dan 90 procent van de productie gaat om rode wijn). Met 115.000 hectare aan wijngaard is de Bordelais de belangrijkste wijnregio van de hexagoon.

La Marzelle

Een typisch wijnhuis in de Bordeauxstreek is La Marzelle, dat geleid wordt door de Belgische

familie Sioen, die zich hier in 1998 gevestigd heeft. Na de aankoop is de familie Sioen eerst begonnen met belangrijke verbeteringen en investeringen in de wijngaard voor ze de kelders en het vinificatiemateriaal vernieuwd hebben. Château La Marzelle beslaat 17 hectare Grand Cru Classé waarop 3 prachtige wijnen gemaakt worden: Château La Marzelle, Château Prieuré La Marzelle en Elle de La Marzelle. Daarnaast wordt er ook nog een beperkt aantal flessen Rosé de La Marzelle gemaakt.

La Marzelle is gelegen op een zeer specifiek terrein genaamd 'La Haute Terrasse de St-Emilion' die miljoenen jaren geleden gevormd werd

door de afzetting van de rivier L'Isle. Deze mythische smalle landengte wordt gedeeld met de overburen Château Figéac & Château Cheval Blanc en loopt verder via Château La Dominique tot in Pomerol bij Château Certan en Château Petrus. De elegante wijnen worden gekenmerkt door heel veel finesse, zijdezachte tannines en een lange, ronde afdrank. Er wordt gewerkt volgens de principes van de biologische wijnteelt sedert de millésime 2008 en sinds de jaargang 2015.

Opmerkelijk is dat de wijnen enkel verkocht worden via het wijnhuis en niet in de grootwarenhuizen te vinden zijn om de afzetkanalen zelf te kunnen opvolgen.

Niet al wijn dat de klok slaat

Uiteraard is het niet al wijn dat de klok slaat in deze regio. In de stad Bordeaux alleen al is er zo veel te



zien en zo veel te doen dat het zonde zou zijn om een bezoek over te slaan wanneer u toch in de regio bent. Wat u zeker niet mag missen is de Place de la Bourse. Wat deze plaats zo bijzonder maakt is de waterspiegel die het volledige plein reflecteert. Houd hier zo'n twintig minuten halt en ontdek hoe het water geprogrammeerd is: van een stille waterspiegel tot een mistige nevel en terug. Achter de Place de la Bourse ligt trouwens de wijk Saint-Pierre, de historische stadskern met haar pittoreske oude steegjes.

Het mag niet verwonderen dat het water, samen met de wijn, een belangrijke rol speelt in Bordeaux, want ook onze tweede trekpleister krijgt een extra cachet door de weerspiegeling ervan in de Garonne. We hebben het over de Cité du Vin, een architecturaal pareltje, dat zeker de moeite loont om binnen te stappen

om er meer te leren over de wereld van de wijn. Vanuit de belvédère van de Cité wordt u trouwens op 35 meter hoogte getrakteerd op een panoramisch uitzicht over de stad. Indien u niet genoeg kunt krijgen van kunst in al haar vormen: Bordeaux telt maar liefst 11 musea!

Zich laten leiden door het water, blijkt een goede raadgever in Bordeaux. Als u de oevers van de rivier die de stad doorkruist, blijft volgen, zult u de stedelijke omgeving inruilen voor de natuur en komt u uit aan het estuarium van de Gironde, met een oppervlakte van 600 km² de grootste riviermonding van Europa.

Aan alles gedacht?

Paperassen

Verzamel alle relevante documenten (identiteitskaarten, paspoorten, boorddocumenten, verzekeringspapieren, ...) om niets over het hoofd te zien.

Reservesleutel

Neem een tweede sleutel mee op reis die u op een doordachte plaats bewaard.

Evenwichtige verdeling

Denk na over de manier waarop u evenwichtig de bagage in uw wagen steekt. Wat u zeker dient te vermijden, zijn zware objecten op de hoedenplank. Bij een aanrijding zijn dit gevaarlijke projectielen!

U bent vertrek-kensklaar! Is uw auto dat ook?

De streek rond Bordeaux is een perfecte bestemming voor een autovakantie. Voor uw vertrek, raden we u toch aan om uw wagen grondig na te kijken.

Schokdempers

Indien uw voertuig minder goed remt of minder vlot de bocht neemt, kan dat wijzen op versleten schokdempers. Bij twijfel, raadpleeg dan (tijdig) uw garagist!

Banden

Verifieer zeker het profiel en het spanningsniveau van de banden van uw wagen voor u een lange autorit aanvangt. Banden met een te klein profiel of onvoldoende spanning hebben een invloed op de rijstijl van uw voertuig!

Remschijven

Remt uw wagen zachter of harder dan normaal? Maken de remschijven lawaai? Dan neemt u best contact op met uw garagist voor een nazicht.

Vloeistoffen

Is alles op peil in uw auto? Controleer en vul zo nodig zeker de motorolie, remvloeistof, koelmiddel en de ruitensproeiervloeistof aan.



© Office de Tourisme de Bordeaux / Thomas Sanson



Het woordenboek van de West-Vlaamse Flandrien

Dat wielrennen in het West-Vlaamse bloed zit, is een understatement. Geen wonder dus dat het lokale dialect is doorspekt met wielervermen en -uitdrukkingen die je kan bovenhalen wanneer je deze zomer naar de Ronde van Frankrijk kijkt.

*Koers is simpel:
je moe zere rien aje zere moe rien en aje nie zere
moe rien, moej'je nie zere rien*

Deze uitspraak van oer-Flandrien Briek Schotte vat eigenlijk de essentie van de koers samen en werd door Patrick Lefevere tijdens ons interview aangehaald als zijn favoriete uitspraak. Er zijn veel renners die hard kunnen fietsen wanneer het niet nodig is. Pas wanneer de koers op zijn lastigst is, je moe bent en het om de knikkers gaat, dan moet je kunnen versnellen.



't Was in onzen tid nog elk voor z'n skelle.

Nog een uitspraak van IJzeren Briek: in zijn tijd reed elke wielrenner nog voor zichzelf, voor zijn premie aan de finish. Nu is de sport zo professioneel geworden dat knechten voor hun kopman rijden en geregeld afstappen voor het einde van de wedstrijd omdat hun werk gedaan is.



Skarten

Een term die Belgisch kampioen Yves Lampaert geregeld gebruikt. Skarten is West-Vlaams voor harken, en in het peloton betekent het zoveel als alle energie bij elkaar schrapen om de andere renners nét te kunnen volgen.

Ken de hele dah me min hol open hereen

En als je zo moet skarten, is de kans groot dat je een lastige wedstrijd hebt gehad. Iets dat je ook heel plastisch kan uitdrukken met bovenstaande wielervermen.



Ken de hele dah tusse minne kader hehange.

Een variant op de voorgaande uitdrukking: wanneer je tussen je kader hing, was de koers was zo lastig dat je zelfs de energie niet had om recht op de fiets te zitten.



Combine

Renners van verschillende ploegen die toch samenwerken. Vaak omdat ze gelijklopende belangen hebben of omdat de ene aan de andere iets beloofd heeft. Het West-Vlaamse ondernemen zit duidelijk ook in de koers.



Platvallen

Een leuke band hebben.



4,1 – 6,6 L/100 KM • 108 – 151 G CO₂/KM (volgens de NEDC-normen).

Milieu-informatie KB 19/3/2004: www.mercedes-benz.be - Geef voorrang aan veiligheid.

Business Solutions. Slim, voordelig en compleet.

U rijdt meteen naar buiten met het voordeligste pakket, binnen uw budget. Ga voor meer info gerust even langs bij uw Erkend Concessiehouder Mercedes-Benz.

Mercedes-Benz

