AUTO MOTIONS

Periodiek magazine van J&T Autolease
Editie 45 - juni 2019

"WIJ WILLEN NIET DE GROOTSTE ZIJN, WEL DE BESTE"

ERIC BERKHOF
VAN MOSSEL AUTOMOTIVE GROUP

J&T AUTOLEASE

Auto
Een voertuig besturen buiten de Schengenzone

Retromotions
Peugeot 504: legendarisch silhouet

Testimonial
Peugeot 508 SW: Franse Revolutie

De nieuwe CLA Coupé Business Solutions.

Slim, voordelig en compleet.

Maak kennis met de zakelijke CLA Coupé en zijn zeer rijke standaarduitrusting zoals onder meer het intuïtieve MBUX infotainmentsysteem met voicecontrol en touchpad bediening, parkeer- en navigatiepakket. Het dynamisch en elegante design en zijn lage CO_2-uitstoot vanaf 100 g/km maken van hem uw ideale bedrijfswagen.

U rijdt al met een CLA Coupé Business Solutions 180 d vanaf € 30.400 incl. BTW.

3,8 – 6,7 L/100 KM · 100 – 153 G CO_2/KM (volgens de NEDC-normen).
Milieu-informatie KB 19/3/2004: www.mercedes-benz.be - Geef voorrang aan veiligheid.

BACK TO REALITY

In verkiezingscampagnes gaan politieke partijen steevast op zoek naar thema's die goed scoren bij het grote publiek. Deze keer was er ook een hoofdrol voor de bedrijfswagen. Van afschaffen tot versnelde vergroening, zowat alles is de revue gepasseerd. Nu de electorale teerlingen geworpen zijn, kunnen we weer naar de orde van de dag... en vooral de realiteit van de dag.

Die realiteit is dat het overgrote deel van de bedrijfswagens bestuurd worden door werknemers die een wagen nodig hebben voor hun job. Een ander feit: die auto's zijn nu al de meest groene in het Belgische wagenpark. Willen we die trend verder zetten in de toekomst, dan blijven bedrijfswagens hét ideale instrument voor een verdere vergroening. En ja, elektrische wagens zullen daarin de komende jaren de hoofdtoon voeren. Als leasingmaatschappij staan wij daar niet alleen volledig achter, we doen er ook alles aan om die transitie voor onze klanten rimpelloos te laten verlopen. Consulting over de juiste voertuigkeuze, oplossingen rond laadinfrastructuur, fiscale berekeningen,... u kan voor alle aspecten bij ons terecht. Dat geldt trouwens voor alle vormen van mobiliteit. Zo tekenen wij ook een sterke groei op van bikeleasing, één van de vele puzzelstukken naar een betere mobiliteit.

In die zin was de stemmingmakerij rond de bedrijfswagen tijdens de verkiezingscampagne jammer. Als leasingmaatschappij staan wij voor innovatie in mobiliteit en we willen onze klanten daarin zoveel mogelijk ondersteunen. De bedrijfswagen blijft onze kernactiviteit maar we evolueren naar de rol van mobility provider. Die positieve trend mag ook best wel wat meer aandacht krijgen in de media.

Jan Deknuydt
Algemeen directeur

J&T AUTOLEASE

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY

NISSAN

Innovation that excites

Getoond model:
Nissan QASHQAI N-Connecta

NISSAN QASHQAI
EXPECT MORE, OOK VOOR UW BUSINESS.

NISSAN CORPORATESALES

Ook verkrijgbaar voor uw zaak:
Nissan QASHQAI dCi 115 Business Edition+

100G CO_2/KM

Uitgerust tot in de puntjes:
- 17" lichtmetalen velgen
- New NissanConnect infotainmentsysteem met navigatie
- Apple Carplay® en Android Auto®
- Nissan Safety Shield
- Metaalkleur
- Around View Monitor: 360° vogelperspectief
- Panoramisch glazen dak
- Zilverkleurige dakrails

Ook beschikbaar in automaat

NISSAN.BE/FLEET

Adverteerder: Nissan Belux n.v. (invoerder), Bist 12, 2630 Aartselaar - BTW BE0838.306.068 - RPR Antwerpen - beluxnl@nissan-services.eu. Afbeeldingen niet bindend. Milieu-informatie: K.B. 19/03/2004: www.nissan.be

QASHQAI 100-138 G/KM 3,8-5,8 L/100KM (NEDC)

GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

7 **News**
J&T Autolease actueel

8 **Interview**
"Wij willen niet de grootste zijn, wel de beste"
Eric Berkhof (Van Mossel Automotive Group)

12 **Klant in de kijker**
"J&T Autolease vertrouwde ons op een cruciaal moment...."
Stephane Kempen (IB Technics - OneField)

14 **Auto**
Een voertuig besturen buiten de Schengenzone

16 **Made In Belgium**
"De wapens zwijgen, de parfums verleiden"
Guy Delforge

18 **Retromotions**
Peugeot 504: Legendarisch silhouet

20 **Testimonial**
Peugeot 508 SW: Franse Revolutie

FSC www.fsc.org MIX Papier van verantwoorde herkomst Papier issu de sources responsables FSC® C014229

Verantwoordelijke uitgever
J&T Autolease nv
Noordersingel 19
B - 2140 Antwerpen
tel. +32 (0)3 544 29 00
fax +32 (0)3 544 29 01

info@jentautolease.be
jentautolease.be

Verantwoordelijke regie
Effective Media
Nancy Gryson
tel. +32 (0)2 467 61 57
gsm +32 (0)498 12 01 01
nancy.gryson@effectivemedia.be

Creatie
Effective Media
Anne Claes · Grégory Livis · Philip De Paepe · Kristof Winckelmans · Julien Libioul · Mika Tuyaerts

info@effectivemedia.be
effectivemedia.be

PEUGEOT 308
AUGMENTED TECHNOLOGY

308 BERLINE

Active 1.5 l BlueHDi, 130 pk, Stop & Start,
manuele versnellingsbak, zonder optie.

90% MAXIMALE FISCALE AFTREKBAARHEID

VAA NETTO VAA 56 €/MAAND*

MOTION & EMOTION

PEUGEOT PROFESSIONAL

3,6 L/100 KM — 94 G/KM — (VOLGENS NEDC-NORM)

4,5 L/100 KM — 118 G/KM — (VOLGENS WLTP-NORM)

PEUGEOT BEVEELT TOTAL AAN

Geef voorrang aan veiligheid.

*De maandelijkse nettobijdrage van het Nettovoordeel van Alle Aard moet betaald worden door een werknemer die een bedrijfswagen gebruikt, op basis van de hoogste bedrijfsvoorheffing: 53,5 %; deze voorwaarden hebben enkel een informatief doeleinde en Peugeot België-Luxemburg is in geen geval verantwoordelijk voor verschillen tussen het gecommuniceerde voordeel en het verworven voordeel.

Milieu-informatie [KB 19/03/2004] : www.peugeot.be
V.U.: Erika Bouteloup, Peugeot België-Luxemburg N.V., KBO nr. 0403.461.107, IBAN : BE81 2710 0450 0024, Avenue de Finlande 4-8 te B-1420 Braine-l'Alleud. Tel: 078 15 16 15.

15 PRE-DRIVEN AUDI A1'S VOOR PASSION4SALES

Salesbedrijf Passion4Sales uit Ronse nam onlangs 15 Audi A1 Sportback 1.4 TDI's in ontvangst. In dit geval gaat het om pre-driven wagens. Zij hebben dus al wat kilometers op de teller, maar zijn technisch en visueel helemaal in orde. Bovendien geniet de klant van alle voordelen van een full operational lease.

"Het is de eerste keer dat we voor pre-driven wagens kiezen, voordien maakten we eerder gebruik van korte termijnleasing", zegt David van den Bogaert, Managing Partner van Passion4Sales. De wagens worden geleaset bij J&T Autolease voor een periode van 24 maanden.

"De leasemaatschappij kwam zelf met dit voorstel, nadat we onze manier van werken aan hen hebben uitgelegd. Dat soort maatwerk apprecieer ik het meest aan deze deal", gaat van den Bogaert verder. "Flexibiliteit is immers belangrijk in onze sector, zeker omdat er altijd een bepaalde vorm van personeelsverloop is. Daar kunnen wij nu beter op inspelen. Daarenboven kunnen we onze jongere saleswerknemers nu ook een jonge, toffe wagen aanbieden."

Het zijn immers de junior verkopers die met de Audi's de baan opgaan. Binnenkort volgen nog drie Opel Astra Sports Tourer volgens dezelfde formule.

FCA ROADSHOW STRIJKT NEER BIJ J&T AUTOLEASE

In de vorige editie van Automotions meldden we u al dat de Van Mossel Groep – de holding boven J&T Autolease – de dealergroepen GMAN en Bruyninx overnam van Alcopa. Na de inhuldiging van het nieuwe FCA-pand (Fiat, Alfa Romeo, Abarth en Jeep) van die laatste dealer, trok J&T Autolease de banden met de FCA-groep nog wat nauwer aan.

De FCA 2019 Roadshow streek immers neer bij J&T Autolease in Antwerpen. FCA zette er een heus tijdelijk paviljoen op en gaf in verschillende sessies aan de collega's uitleg over de organisatie, de opportuniteiten en de huidige modellen van de merken. Tegelijk werd er een tipje van de sluier gelicht over wat de nabije toekomst FCA brengt op het gebied van elektrisch en hybride rijden.

STAD TONGEREN KIEST VOOR ZERO EMISSION

Half mei leverde J&T Autolease vier volledig elektrische Nissan LEAF's aan de stad Tongeren. De wagens zullen gebruikt worden voor de dienstverplaatsingen van het stadspersoneel.

"Steden zijn meer en meer bezig met de vergroening van hun wagenpark, om zo de uitstoot van CO_2 en roet in hun stadskernen te doen dalen", weet Dirk Dury, Sales & Accountmanager bij J&T Autolease. "Ook Tongeren schreef een aanbesteding uit, waar wij als beste uitkwamen. Onze samenwerking met garage Van Mossel Bruyninx Tongeren maakte waarschijnlijk het verschil. Via de concessie konden wij de stad immers het gebruiksgemak van een one stop shop aanbieden."

De Limburgse stad is trouwens niet de eerste die op J&T Autolease vertrouwt als het op EV's aankomt. In 2015 begeleide de leasemaatschappij ook Sint-Truiden bij haar eerste elektrische stapjes.

“WIJ WILLEN NIET DE GROOTSTE ZIJN, WEL DE BESTE”

ERIC BERKHOF VAN MOSSEL AUTOMOTIVE GROUP

Eric Berkhof staat aan het hoofd van de Van Mossel Automotive Group. Dit auto-imperium met Nederlandse roots heeft met J&T Autolease ook een Belgische vertakking. Bovendien bewandelt de groep nu ook het overnamepad in het Belgische dealerlandschap met eind vorig jaar de overname van GMAN en Bruyninx. We troffen de topman in het Nederlandse Dinteloord voor een gesprek over doortastend zaken doen in de automobielsector.

Van Mossel Automotive Group is een verhaal van continue groei met ondertussen tal van overnames. Wat is het plan achter deze strategie?

Wij willen voor Nederland en België – en de strategie voor Nederland is nagenoeg afgerond – zo dicht mogelijk bij de klant zijn. Concreet: in de belangrijkste plaatsen waar een concentratie van klanten is, zijn we aanwezig. Telkens met een dealerbedrijf, een carrosseriebedrijf en een leasekantoor. Het dealerbedrijf echt in de stad zelf, het carrosseriebedrijf in een iets grotere straal om een dekking te hebben over een grotere regio en het leasebedrijf in een nog grotere straal. Zo kunnen we met onze leasebedrijven zes à zeven grote plaatsen bedienen. We doen dus niet zomaar blind overnames, we kijken niet alleen naar regionale dekking maar ook naar de combinatie van de drie activiteiten.

Er is ook nog België, u hebt daar onlangs nog twee overnames van dealerbedrijven gedaan. Wat is daar de strategie? Mikt u vooral op kleinere familiale dealerbedrijven waar bijvoorbeeld geen opvolging is?

Nee, zo zou ik het niet stellen. Het hangt ervan af of het bedrijven zijn die binnen onze strategie passen die ik daarnet al aanhaalde. Zo hebben we vorig jaar inderdaad GMAN en Bruyninx overgenomen van Alcopa en dat kan je niet echt kleine bedrijven noemen. Samen vertegenwoordigen ze ruim 20 vestigingen, bijna 350 medewerkers en 10 merken. Maar dat neemt niet weg dat we ook met kleinere dealerbedrijven praten over mogelijke overnames. Wij kijken naar opportuniteiten en ageren dan. Het gaat in België snel met andere buitenlandse overnemers en wij willen daar ook de komende jaren onze rol in spelen.

België is een land met twee taalgemeenschappen, waarop J&T Autolease helemaal afgestemd is. De dealerbedrijven zijn eerder lokaal actief. Is het de bedoeling om die om te tunen naar tweetalige Belgische bedrijven, of is er tegelijk een plan voor expansie in Wallonië?

Toch eerder het tweede. Ik ben me meer aan het verdiepen in mogelijk overnames in Wallonië. We hebben daar trouwens onlangs een mooie opportuniteit aangeboden gekregen. Een expansie in het Franstalige gedeelte van België, daar kijken we dus zeker naar.

Wat is de succesformule van de Van Mossel Automotive Group? Overnames is één zaak, continuïteit en een gezonde groei nog een andere... en dat lijkt bijzonder goed te lukken bij u.

Van Mossel Automotive Group is een mobiliteitsaanbieder die kijkt naar het totaalplaatje in functie van de klanten.

We proberen het familiale karakter te behouden – we zijn een echt familiebedrijf – en de professionele kant daaraan toe te voegen. Vaak zie je toch dat die twee aspecten niet helemaal op elkaar afgestemd zijn. Daarnaast heb je de drie pijlers die ik daarnet al aanhaalde. Bij die combinatie ga je uit van wat de klant nodig heeft.

Van Mossel Automotive Group blijft maar groeien. Wilt u de grootste zijn?

Die vraag wordt me wel vaker gesteld, vooral in Nederland dan. Het antwoord is duidelijk: nee, maar wel de beste! Zoveel mogelijk geld verdienen is ook geen drijfveer voor mij. Geld is een middel om onze business te doen en uit te bouwen. Mijn belangrijkste ambitie is om mijn strategie van drie pijlers uit te bouwen en daar kwalitatief de beste in te zijn.

Via uw dochterbedrijf International Car Lease Holding hebt u o.a. J&T Autolease in portefeuille, wat je een succesverhaal mag noemen. Klein begonnen, gestaag gegroeid dankzij een trouw cliënteel en ondertussen toch een middelgrote speler. Waarin maken zij het verschil met de concurrentie?

J&T Autolease past ook binnen dat verhaal van het familiale bedrijf. Dicht bij de klant staan, persoonlijke service. Geen dossiernummers maar klanten waarvan men de naam, de stem of het gezicht kent. Vanwege haar omvang is de onderneming als familiebedrijf op pad gegaan en dat hebben wij alleen maar sterker gemaakt. Als er een deal wordt gemaakt, dan ben ik er ook zelf bij. Ik ben drie dagen in de week in België. Of dat nu gaat over de overhandiging van een grote vloot of drie auto's, ik vind dat contact met de klanten niet alleen fijn, maar ook nuttig. Ik heb mijn bedrijf zo ingericht dat ik mij omring met goede en gedreven mensen in alle afdelingen of dat nu finance, sales, operations of aftersales is. Maar dat contact met de klanten, vind ik essentieel. De klant bepaalt hoe een bedrijf ingericht moet worden, niet wij.

VAN MOSSEL AUTOMOTIVE GROUP

Mobiliteitsbedrijf Van Mossel Automotive Group is met circa 3.000 medewerkers in 70 jaar tijd uitgegroeid tot een van de grotere en vooraanstaande automotive bedrijven in onze regio. Het bedrijf telt ruim 100 vestigingen in Nederland, België, Luxemburg, Duitsland & Frankrijk. Naast dealerbedrijven zijn dat ook leasebedrijven (International Car Lease Holding), schadeherstelbedrijven en grote tweedehandscentra.

J&T Autolease zet nu ook zijn eerste stappen in fietsleasing. Een volgend succesverhaal?

Eerste stappen zou ik het ondertussen niet meer noemen. In België zitten we al aan 2700 leasingcontracten voor fietsen, er is echt sprake van een explosieve groei. We zien dat niet los van de andere voertuigen die we in leasing aanbieden. Dan kom je weer bij die rol van mobiliteitsaanbieder: auto's, lichte bedrijfsvoertuigen, fietsen, trucks, scooters, motorfietsen (n.v.d.r.: o.a. de leasingpartner van Harley-Davidson in Nederland): daarvoor kan je allemaal bij ons terecht. Specifiek over de fiets: je ziet daar een markt voor elektrische bedrijfsfietsen ontluiken en dat heeft natuurlijk enerzijds te maken met de hogere waarde van de fiets zelf, maar net zo goed met de fiscale voordelen voor de werknemers. In dat opzicht zien we nog veel potentieel in deze markt.

En Mobility as a Service? De link met openbaar vervoer via apps?

Hebben we ook allemaal. Dus als de klant dat vraagt: geen probleem, we bedienen hem op zijn wenken. Alleen: het is nice to have, maar dat is niet waar ons businessmodel vandaag om draait. Dat is het leveren, onderhouden en herstellen van de auto en natuurlijk het beheer van vloten. De klant inzicht geven in de TCO van zijn vloot.

Onder andere met nieuwe investeringen in online tools bij J&T Autolease?

De vlootbeheerders en hun bestuurders beschikken vandaag al over een heel arsenaal aan online tools en apps. Bestuurders kunnen vanop de computer thuis een onderhoud plannen, schade melden, etc. En voor de werkgever zijn er TCO-tools voor onder andere optimalisering van het brandstofverbruik, het aantal processen verbaal per bestuurder,...: allemaal instrumenten om een inzicht te geven in het kostenplaatje. Maar het spreekt voor zich dat dit geen verhaal

"Paarden: dat is begonnen als hobby, maar wel echt een bedrijf hoor. We hebben hier 16 medewerkers, 200 paarden waarvan we er 50 per jaar proberen te verkopen."

is waarbij we tevreden zijn met wat we vandaag aanbieden. We kijken continu waar we kunnen finetunen, verbeteren en optimaliseren met nieuwe tools. Dit met één doel: het ontzorgen van de klanten.

U bent actief in de autobusiness, maar bent u ook een autoliefhebber?

Ik ben vooral een ondernemer die het wel heel fijn vindt om met auto's te ondernemen. Een autofreak die ieder detail kent van een oldtimer, dat ben ik niet. Dus: gek van auto's, maar het blijft mijn gereedschap. Vandaag rij ik met mijn Range Rover, maar het meest rij ik met een Audi, omdat dat een van de merken is waar onze roots bij liggen. En die mag je niet verloochenen.

Komt er ooit een dag dat u toe zal zijn aan een nieuwe uitdaging buiten deze sector?

Nee, mijn hart ligt bij de autosector. Noem het gerust een passie. En we kunnen nog zoveel doen de komende jaren: de autonomous connected car, elektrificatie,... We staan pas aan het begin van een heel boeiende periode en naarmate de auto verandert, zullen ook de noden van de klanten veranderen. Uitdagingen genoeg voor de toekomst!

De Opel

GRANDLAND X

- Tot 80% fiscaal aftrekbaar
- Vanaf 108 G CO_2

EURO 6D-TEMP ENGINES

milieu-informatie (KB 19/03/2004): opel.be

GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

4,0-5,8 L/100 KM 108-132 G/KM

Het verbruik en de CO_2 uitstoot is bepaald volgens de World Harmonized Light Vehicle Test Procedure (WLTP) en de waarden werden ter vergelijking omgezet naar NEDC, volgens de normen R (EC) Nr. 715/2007, R (EU) Nr. 2017/1153 en R (EU) Nr. 2017/11.

DE TOEKOMST IS VOOR IEDEREEN

"J&T AUTOLEASE VERTROUWDE ONS OP EEN CRUCIAAL MOMENT...."

STEPHANE KEMPEN
IB TECHNICS - ONEFIELD

Het wagenpark van de telecomdienstverlener IB Technics blijft groeien omdat de vraag van haar klanten toeneemt. De belangrijkste partner in deze ontwikkeling is niemand minder dan J&T Autolease. Tot voor kort nam het bedrijf 10 Renault Trafics in ontvangst. We vonden dit de perfecte gelegenheid om een praatje te maken met een van de belangrijkste getuigen van deze uitbreiding, Operations Director Stephane Kempen.

IB Technics, zo'n dertig jaar actief en sinds vorig jaar dochteronderneming van de Franse groep OneField, is gespecialiseerd in telecommunicatiediensten, zowel op het gebied van logistiek als van installatie en onderhoud. Terwijl de administratieve en backoffice-afdelingen van het bedrijf in Nijvel zijn gevestigd, bestrijken de technische teams het hele land. "Ongeveer 70 % van onze technici installeert dagelijks decoders van Nethys en Orange bij de B2C-klanten", legt Stephane Kempen, directeur Operations van de OneField Group, uit. "IB Technics ondersteunt ook de B2B-netwerkinfrastructuur van grote spelers in de sector zoals Ericsson, Huawei, Win, Dimension Data, Damovo, enz."

Het minste wat we kunnen zeggen, is dat het bedrijf een indrukwekkende groei doormaakt, zoals Stephane Kempen getuigt. "Ik werk al 27 jaar voor IB Technics.... Het bedrijf had toen ongeveer veertig werknemers in dienst. In mei 2018 stelde de groep 110 mensen tewerk in België. Een jaar later was het aantal medewerkers toegenomen tot ongeveer 165. En tussen begin mei en 1 juli gaan we nog 15 mensen inhuren om de toegenomen werklast het hoofd te kunnen bieden."

140 voertuigen, waarvan 60 % bij J&T Autolease

Om in te spelen op die voortdurende groei is meer nodig dan alleen personeel. Ook (rollend) materiaal dat volgens de behoeften van de klant wordt besteld, is vereist. Het spreekt dan ook voor zich dat het wagenpark dezelfde opwaartse curve kan aantonen als het personeelsbestand van het bedrijf uit Nijvel. "Voor de uitvoering van hun opdrachten maken technici gebruik van bestelwagens – middelgrote exemplaren – van Citroën, Opel en Renault", voegt onze gesprekspartner eraan toe. "Ze vormen het overgrote deel van het wagenpark van de OneField Group met 140 voertuigen in België." Deze voertuigen vallen allemaal onder operationele leasecontracten (tussen 160 en 180.000 km of vier jaar). Alleen de tankkaarten (TOTAL) worden uit de huurcontracten gehaald. "J&T Autolease is onze voorkeurspartner, met bijna 60 % van de voertuigen in onze portefeuille", zegt Stephane Kempen.

En deze goede samenwerking is nog niet ten einde. Terecht, zo blijkt. "We werkten samen met twee andere verhuurbedrijven. Een van hen wilde ons niet ondersteunen toen we exponentieel begonnen te groeien, zonder de nodige cashflow te hebben voor deze ontwikkeling", herinnert de Operations

IN ONZE BRANCHE NEMEN KLANTEN VAAK SNEL CONTACT MET ONS OP, ZONDER EEN VOORAF VASTGESTELDE PLANNING. ONZE LEVERANCIERS MOETEN EVEN ALERT ZIJN ALS WIJ. EN DAT IS J&T AUTOLEASE ALS GEEN ANDER!

Deze foto is genomen tijdens de recente levering van 10 Renault Trafics door J&T Autolease en Renault Motors. Van links naar rechts op de foto: Danny Vermylen (Sales & Account Manager J&T Autolease), Didier Berruyer (Business Manager ZEborne), Louis-Philippe Russel (Account Manager Renault Motors Wavre), Stephane Kempen (Director of OneField Operations), Thomas Leclercq en Pelegrino Spagnuolo (OneField Telecom Project Managers).

Director zich. "Toen ontmoette ik J&T Autolease, die de activiteiten in Wallonië wilde uitbreiden en het risico nam om ons te volgen. De leasemaatschappij vertrouwde ons op een cruciaal moment voor onze welvaart. Vier of vijf jaar later moet gezegd worden dat J&T Autolease een betrouwbare partner is, zeer professioneel, responsief en aandachtig voor onze behoeften, met steeds dezelfde contactpersonen. J&T Autolease levert dezelfde service die wij onze klanten graag bieden, zonder ons te behandelen als een dossiernummer."

Terwijl hij zijn zin afmaakt, verschijnt een grote glimlach op Stephanes gezicht. Hij herinnert zich een situatie die zijn mening over J&T Autolease kracht bij zet..."In onze branche nemen klanten vaak snel contact met ons op, zonder een vooraf vastgestelde planning. Onze leveranciers moeten even alert zijn als wij. Afgelopen oktober hebben we op vrijdag 10 Opel Vivaro's ontvangen, terwijl ze de volgende maandag operationeel moesten zijn. U kunt zich inbeelden dat ik bezorgd was... En toch heeft het team van J&T Autolease me gerustgesteld en verzekerd dat de deadline niet gemist zou worden." Een afspraak is een afspraak bij J&T Autolease!

ZEBORNE IS GELAND IN BELGIË

In augustus 2018 lanceerde de OneField groep met ZEborne een nieuwe activiteit. Dit ontwerpbureau legt zich toe op de verkoop en het ontwerp van laadstations voor elektrische voertuigen in Frankrijk. Dankzij haar technische en logistieke expertise ondersteunt ZEborne key-account klanten zoals Hyper U, KIA, Intermarché, etc.

Het duurde niet lang voor ZEborne ook in ons land actief werd, meer bepaald in januari. "Sindsdien hebben we contracten binnengehaald met een aantal AD Delhaizes", legt Didier Berruyer, Business Manager van ZEborne in België, uit. "Met 160 technici en een unieke digitale tool voor audits, offertes en installaties hebben we onze processen gestandaardiseerd. Wij zijn het enige ontwerpbureau dat in staat is om ecomobiliteit op grote schaal te ontwikkelen."

ZEborne kan ook ingezet worden bij het zoeken naar openbare diensten, restaurants, hotels, enz. "Dit werkt volgens het principe van 'het volgen van de auto'. Elke plaats waar een auto halt houdt, is interessant. De markt is enorm. Daarom is het noodzakelijk om goed gestructureerd te zijn op technisch en logistiek gebied. In ZEborne we trust."

EEN VOERTUIG BESTUREN BUITEN DE SCHENGENZONE

Wilt u met een voertuig naar een land buiten de Schengenzone en is die auto niet uw eigendom maar de juridische eigendom van een garage, een leasingbedrijf of bijvoorbeeld van uw werkgever dan heeft u in vele gevallen een gelegaliseerde toelating nodig van die eigenaar. De procedure om zo'n toelating correct af te handelen was tot voor kort bijzonder tijdrovend.

Renta Drive, dat ten dienste staat van alle voertuigeigenaars, heeft een volledig gedigitaliseerde flow opgezet voor het verkrijgen van een internationaal geldig 'Drive Certificate'. Iedereen kan een account aanmaken op rentadrive.org en een aanvraag invullen. De eigenaar die ingeschreven is door Renta Drive krijgt melding per email en kan zijn goedkeuring geven om het voertuig te gebruiken in het aangevraagde land en de doorreislanden. Na goedkeuring vloeit de aanvraag digitaal verder naar VOKA dat een visum verleent en naar de Dienst Legalisatie van het Ministerie van Buitenlandse Zaken dat het Drive Certificate internationaal legaliseert. Daarna heeft u een officiële internationaal geldige toelating om het voertuig te gebruiken. Vergelijk het met het visum dat u als persoon nodig heeft om naar bepaalde landen te reizen. De Drive App werd dan ook gerealiseerd in zeer nauwe samenwerking met The Chamber of Commerce en het Ministerie van Buitenlandse Zaken.

Efficiënt en eenvoudig

De focus ligt op efficiëntie. De aanvrager vult alle gegevens in die identiek zullen hernomen worden op het Drive Certificate. De identiteitskaart of paspoort van de chauffeur die gebruik zal maken van het document volstaan voor het invullen. Naast de nummerplaat van het voertuig wordt door de eigenaar het chassisnummer gecontroleerd en/of ingevuld. Indien de juridische eigenaar en de kentekenhouder verschillen van elkaar worden beide door de aanvrager aangegeven. In de Drive App zijn alle gegevens bekend van de ingeschreven eigenaars. U kiest uit een dropdown lijst de naam van de eigenaar of geeft aan dat een bijkomende eigenaar dient ingeschreven te worden in de Drive Base. Door Renta Drive wordt ook de geautoriseerde handtekening van de eigenaars geregistreerd.

Op enkele minuten organiseert u een eigen secured account en vult u een aanvraag in. Na ongeveer 72 uur kunt u het volledig afgewerkte Drive Certificate zelf downloaden. De oude voorbijgestreefde aanpak vergde soms uren wachten aan loketten en onzekerheid over de afhandeling. Alleen al voor de operationele leasingvoertuigen worden 1850 aanvragen per jaar verwerkt. Ook vanuit het buitenland, indien het voertuig een Belgische nummerplaat draagt, kunt u gebruik maken van deze service door Renta Drive. Er liepen aanvragen binnen vanuit Spanje maar ook vanuit Dubai. Meer dan 1050 Drive Certificaten werden opgemaakt sinds juli 2018.

Maar ook veilig en vooral officieel

Op het ogenblik van legalisatie door het Ministerie van Buitenlandse Zaken wordt het document opgeladen in legalweb.diplomatie.be, voorzien van handtekening-visum en eApostille /eLegalisatie. Mits een eenvoudige search kan daarin het originele document geconsulteerd worden door allen die de legalisatienummer-datum kennen. Beide gegevens staan op het document vermeld. Deze internationale controle bleek zeer efficiënt bijvoorbeeld bij een ongeval in het verre buitenland waarbij de politie wenste zekerheid te hebben over de toelating om met het voertuig te rijden. Op deze wijze heeft onze Federale Politie ook steeds zicht op deze Drive Certificaten.

De eigenaar van een voertuig wordt er ook beter van

Zeg nooit: mijn voertuigen rijden niet in/naar Marokko, Turkije of Oekraïne! Door de eenvoud van deze aanpak zal sneller informatie bekend zijn over het toch uitzonderlijke karakter van het gebruik van een voertuig. Wenst de eigenaar of leasingmaatschappij geen toelating te geven dan kunnen zij deze weigeren. Bovendien kunnen zij controleren of het voertuig en zijn inzittenden voor de gevraagde landen correct verzekerd zijn. Een plus voor zowel eigenaar als bestuurder!

rentadrive.org

De comfortabele keuze voor uw mobiliteitsbudget.

CITROËN

NEW SUV CITROËN
C5 AIRCROSS BUSINESS

CITROËN ADVANCED COMFORT

Ophanging met Progressive Hydraulic Cushions®
3 onafhankelijke achterzetels met gelijke breedte
EAT8 automatische versnellingsbak
Advanced Comfort zetels
Koffervolume tot 720 L

BUSINESS GPS
1.5 BLUEHDI 130 PK S&S EAT8

vanaf
22.800 €[1] EXCL. BTW

NETTO VAA **73 €/MAAND**[2]

90% FISCALE AFTREKBAARHEID

CO_2 VANAF 105G/KM

INSPIRED BY PRO

Origins SINCE 1919

4,0 – 5,8 L/100 KM @ 105 - 132 G CO_2/KM (NEDC)
5,4 – 7,6 L/100 KM @ 141 - 171 G CO_2/KM (WLTP)

GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

business.citroen.be

CITROËN verkiest TOTAL Milieu-informatie (KB 19/03/2004): citroen.be. Afgebeeld voertuig: New SUV C5 Aircross Shine - Opties: Parelmoer Wit / Silver Color Pack / 19" lichtmetalen velgen ART gediamanteerd. (1) Aanbieding zbtw inclusief fleetkorting, geldig van 01/06/2019 t.e.m. 30/06/2019 onder voorbehoud van een wijziging van de catalogusprijs. Aanbieding niet cumuleerbaar met alle andere lopende promoties en geldig in de deelnemende Citroën verkooppunten. (2) De netto maandelijkse bijdrage op het voordeel van elke aard (VAA) is verschuldigd door een werknemer die een bedrijfswagen gebruikt, op basis van het maximale tarief van bronbelasting van 53,5%; deze waarden worden alleen ter informatie verstrekt en nemen niet de verantwoordelijkheid van Citroën Belux. V.U.: A-L Brochard, Parc de l'Alliance - Avenue de Finlande 4-8 – 1420 Braine l'Alleud. KBO BE0448.813.060. IBAN BE55 4829 0520 2144. Tel. 02/206.68.00.

DE WAPENS ZWIJGEN, DE PARFUMS VERLEIDEN

GUY DELFORGE

VEEL BEZOEKERS ZIJN GEWONE MENSEN ZOALS JIJ EN IK, MAAR IK HAD OOK HET GELUK OM DE GROTEN DER AARDE TE MOGEN ONTVANGEN.

Langs de route Merveilleuse in Namen moeten we zijn voor onze afspraak met meester-parfumeur Guy Delforge. De naam van de straat alleen al voorspelt een betoverende reis. In werkelijkheid bevinden we ons op een boogscheut van de top van de Citadel van Namen. Het zicht op de Waalse hoofdstad is er ronduit schitterend. Maar we zijn hier niet voor het panorama, want de krasse zeventiger verwacht ons al in zijn bijzondere stek waar de alchemie haar geheimen onthult.

SOMS DENK IK AAN DE VELE MENSEN DIE HIER VROEGER DOOR KOGELS GETROFFEN WERDEN, TERWIJL ZE HIER NU KOMEN EN IN HET HART GERAAKT WORDEN.

Nog vóór we de deur van dit voormalige kruitmagazijn openduwen, horen we klassieke muziek en weten we dat hier de zintuigen geprikkeld worden. En dan staan we plots in de winkel van Parfums Guy Delforge waar talloze flesjes discreet tussen creaties van plaatselijke kunstenaars opgesteld staan. Op dat eigenste ogenblik kunnen we allerminst vermoeden dat de meester zijn grootste geheimen meer dan tien meter diep onder onze voeten verborgen houdt…

Eerst thuis, dan ondergronds

Terwijl hij ons meeneemt naar het kloppende hart van zijn atelier, vertelt Guy Delforge honderduit hoe het allemaal begon. “Ik kan niet méér met mijn neus dan een pianist met zijn vingers,” zo citeert de meester-parfumeur graag het beroemde parfumhuis Guerlain. En dat valt eenvoudig te verklaren: “Zo’n 30 jaar geleden bezocht ik een koppel dat actief was in aromatherapie. Ze overwogen daarmee te stoppen aangezien ze ook nog als leraars werkten. Ikzelf was toen econoom in de financiële wereld en ik kreeg de opdracht om de stopzetting van hun bijberoep te regelen. Enkele dagen later belde ik hen op om te laten weten dat ik belangstelling had. Het was de eerste (en meteen ook enige) keer in mijn leven dat ik de activiteit van een klant overnam…”

Wat begon als schuchtere pogingen van een liefhebber, draaide uiteindelijk uit op een echte verslaving. Tot het zelfs een volwaardig beroep werd. “Net als bij Louis de Funès in de film La Zizanie had mijn passie te veel plaats ingenomen in mijn huis. En toen ontdekte ik deze schitterende, verlaten locatie. Ik heb al mijn spaargeld aangesproken om van mijn passie mijn beroep te maken.”

Met het houweel in de hand ontdekte Guy Delforge uiteindelijk de galerijen die zonder zijn volharding voor altijd verborgen gebleven zouden zijn. “Soms denk ik aan de vele mensen die hier vroeger door kogels getroffen werden, terwijl ze hier nu komen en in het hart geraakt worden. Ik ben blij dat mensen zich hier verbonden voelen door parfumerie en dat mijn vak nu bijdraagt tot de instandhouding van het erfgoed.”

Met de 21ste eeuw terug naar de 16de eeuw

En dan komen we eindelijk aan in de ondergrondse ruimte waar het kille gesteente haast ruikt naar de subtiele geuren. In dit militaire artillerielaboratorium uit 1820, de Nederlandse periode, en de bijhorende kazematten uit 1525, de tijd van Keizer Karel, hebben wapens plaatsgemaakt voor parfums. In deze galerijen rijpen vele maanden lang (gemiddeld 13) – net als goede wijnen – de subtiele mengelingen van geuren en natuurlijke plantenaroma’s waaruit de parfums van Guy Delforge ontspruiten. “Probeer vooral niet te begrijpen hoe een parfum ontstaat. Alles verloopt op natuurlijke wijze door toevallig gekruiste geuren, ontmoetingen met mensen, enz.”

Eigenlijk is het geheim van Guy Delforge niet zo goed bewaard. Want hij gooit maar al te graag de deuren van zijn schuilplaats open. Gewoon omdat hij beseft welke aantrekkingskracht deze locatie uitoefent en hoe mysterieus de creatie van een parfum kan lijken. “Ik deel mijn enthousiasme en mijn vakkennis graag met mensen. Hier worden rondleidingen georganiseerd in 12 talen. Veel bezoekers zijn gewone mensen zoals jij en ik, maar ik had ook het geluk om de groten der aarde te mogen ontvangen: koningen en koninginnen, prinsen en prinsessen, staatshoofden en ministers, ambassadeurs…”

Ondanks de – bewust ambachtelijk gehouden – vervaardiging van zijn geurige juweeltjes pakt Guy Delforge vandaag uit met een assortiment van zowat 25 parfums en een productie van 17.000 flesjes per jaar. Dankzij internet verkoopt hij die in maar liefst 22 landen. “Ook daarin schuilt een mooie symboliek: van hieruit vlogen militaire duiven over de vijandelijke linies om met de buitenwereld te communiceren. Vandaag gebruiken we onze elektronische duiven om onze parfums over de hele wereld te laten uitzwermen…”

Na ons bezoek kunnen we maar moeilijk zeggen wat de meeste indruk op ons heeft gemaakt: de figuur van Guy Delforge, de wonderbaarlijke parfums van zijn hand of de schitterende locatie?

PEUGEOT 504
LEGENDARISCH SILHOUET

Wat zijn tegenstanders ook mogen zeggen, de automobiel is een van de belangrijkste verwezenlijkingen uit de recente geschiedenis. En bovenop zijn utilitair aspect, hebben sommige modellen de geschiedenis van het design in de breedste zin van het woord bepaald. We presenteren deze keer echter geen icoon zoals de Mini, Ford Mustang of Porsche 911, die evenzeer een verleidelijke esthetische bagage hebben. Want dankzij de "Revival" die nu in de autosector heerst, zien we een aantal silhouetten uit de autogeschiedenis terugkeren uit de archieven, waaronder de Peugeot 504.

Het is onmogelijk om de gelijkenissen tussen de E-Legend en de 504 niet te zien. En voor een keer durven we zelfs zeggen dat de Revival beter geslaagd is dan het origineel.

In september vorig jaar ging er een elektroshock door de paleizen van het Autosalon van Parijs! Peugeot onthulde er immers de conceptversie van een elektrische en autonome coupé. Op het eerste zicht is daar niets verrassends aan! Zij het niet dat de 462 pk sterke EV er nogal bekend uitzag... voor sommigen onder ons! En inderdaad, voor de vormgeving van deze nieuwe concept car doken de Franse designers in de archieven van Sochaux, waar ze stopten op pagina 504 van het grote geschiedenisboek van Peugeot.

Velen van ons waren hem vergeten, hebben hem niet gekoesterd zoals het illustere drietal uit de inleiding, of hebben hem zelfs helemaal niet gekend. Maar de E-Legend concept deed het vuur bij sommigen weer oplaaien, daar waar bij anderen de vonk voor het eerst oversloeg (en de waarde van het model deed stijgen). En met reden! De 504, die zowel een Coupé- als een Cabrioversie kreeg, staat in de Franse autowereld bekend als de crème de la crème. Een geraffineerde wagen, spelend met elegantie en persoonlijkheid, en een French Touch die ook vandaag nog weet te verleiden.

Tijdloos

Wie kan vandaag zeggen dat de mooie Française al in 1969 werd gelanceerd? De designers van Pininfarina toonden wederom hun exceptionele talent om elegante en geraffineerde lijnen te schapen. Een tijdloze uiting van wat deze auto beoogde te zijn: een prestigewagen, een Grand Tourer met een verfijnd temperament, een comfortabele en delicate reisgezel. En ook vandaag blijft die indruk overeind staan. De tot 1983 geproduceerde GT van Peugeot lijkt nauwelijks ouder te worden. En nochtans...

Warm en koud

De technologische stamboom van dit model is opgebouwd uit hoogtes en laagtes. Hij is afgeleid van de 504 berline, en de Coupé en Cabriolet onder Pininfarina vlag kregen een gemeenschappelijke motor. Een viercilinder benzineblok van 1.8 liter met injectie meer bepaald, goed voor een honderdtal pk. Die werd gekoppeld aan een manuele vierbak met vloerschakeling alstublieft! Snel werd die vervangen door een krachtigere tweeliter, in combinatie met een automatische

Het zomerseizoen is aangebroken. De 504 Convertible demonstreert zijn verleidelijke kracht, zijn exotische Franse stijl en het comfort van een Grand Tourer.

Het design van het interieur en de zacht fluwelen stoelen geven een bijzondere smaak aan het leven aan boord van de nieuwste generaties coupé's, vooral in combinatie met de zachte V6.

versnellingsbak met 3 verhoudingen. Vanaf 1974 wilde Peugeot extra strepen verdienen door de viercilinder motor te vervangen door de PRV V6 (Peugeot-Renault-Volvo, nvdr.). Die werd gevoed door carburators, leverde 136 pk en toonde zich net zo onbetrouwbaar als dorstig. In 1978 kwamen ze in Sochaux terug op hun keuze en werd de tweeliter van 106 pk geherintroduceerd. De V6 bleef wel behouden, zij het voorzien van injectie, goed voor een vermogen van 144 pk én gekoppeld aan een manuele versnellingsbak met vijf versnellingen.

Verleidelijk topmodel

Zoals vaker zijn het spijtig genoeg vooral de laatste generaties die de meest aangename reisgezellen zijn. Tegenwoordig kunnen ze betrouwbaarder worden gemaakt en bieden ze het comfort van een interieur met een charmante en nette presentatie, met kleurrijke fluwelen zetels die even elegant als comfortabel zijn, en enkele zeer persoonlijke lijnen. U merkt ook de rietvormige versnellingspook op, even anachronistisch als comfortabel. Daarnaast appreciëren we de zoetgevooisde V6, mede dankzij zijn zachtheid. Geholpen door zijn 2+2 opstelling passen twee volwassenen en twee kinderen in de wagen, evenals wat bagage voor een aantal vakantiedagen. Sportieve prestaties gaat u wel elders moeten zoeken, zeker bij de viercilinders, die soms wat aan bloedarmoede lijden.

Een 504 vandaag?

Met zowat 31.000 verkochte exemplaren is de 504 niet meteen één van de zeldzaamheden van het oldtimerlandschap. Toch kan het een ware uitdaging worden om een exemplaar in goede staat te vinden, naargelang u dan wel een coupé of cabrio en een V6 of een viercilinder zoekt, al dan niet met automaat. De mechaniek was robuust, maar de accessoires hadden hun tekortkomingen en de inconsistente assemblage, moeilijk te vinden wisselstukken en het plastic van de jaren '70 maken het onderhoud moeilijk. De waarde van het model? Vooral de oudste en meest bescheiden modellen van deze Grand Tourisme à la française zijn betaalbaar, met prijzen van 5 tot 10.000 euro. Wie geïnteresseerd is in de meest gewilde versies, met name de allerlaatste modellen met V6, zal zowat 15.000 euro moeten neertellen voor een exemplaar zonder kosten. Als het model je heeft weten te verleiden, ga er dan voor! Je zal een goede zaak doen wanneer Peugeot het E-Legend project gaat commercialiseren!

DE 504'S BIEDEN U EEN CHARMANTE EN NETTE PRESENTATIE, MET KLEURRIJKE FLUWELEN ZETELS DIE EVEN ELEGANT ALS COMFORTABEL ZIJN, EN INTERIEUR MET ZEER PERSOONLIJKE LIJNEN.

PEUGEOT 508 SW **FRANSE REVOLUTIE**

Na de knappe Peugeot 508 berline komt de Franse autobouwer nu aanzetten met de even verleidelijke SW. Een break dus, een koetswerktype dat het nog altijd goed doet in ons land. Of de 508 SW naast zijn looks nog andere kwaliteiten heeft? Ons panel deed de test!

TOM VAN DEN EYNDE
BTV CONTROL

Hoofdboekhouder Tom Van den Eynde is de eerste die de Peugeot 508 SW aan de tand mag voelen. In het dagelijks leven rijdt hij met één van de concurrenten van het model, namelijk de Renault Talisman. Toch ziet Tom meteen enkele verschillen tussen de twee grote Franse breaks.

"De 508 SW toont zich op de meeste vlakken net iets beter dan de Talisman", vertelt de hoofdboekhouder na zijn testperiode. "Hij is net iets knapper, de styling zit wat beter. Enkel qua ruimte scoort de Renault beter, vooral op de achterbank en in de koffer."

Die knappe styling trekt zich volgens Tom niet echt door naar het interieur van de wagen. "Ik had net iets te veel het gevoel in een cockpit van een vliegtuig te zitten. Praktisch was het scherm daarentegen wel. Je kan het scherm zo personaliseren dat je net de juiste informatie voor je ogen hebt en bovendien ziet het systeem er ook visueel best wel knap uit"

Over de rijeigenschappen van de 508 SW was Tom wel te spreken. "De wagen rijdt heel comfortabel en het verbruik blijft met dik 5 liter per 100 km zeker binnen de perken. Ook het gekende kleine stuurwiel van de 508 droeg bij tot die ervaring. In het begin had ik er wel wat moeite mee, maar na verloop van tijd voelt sturen met zo een klein stuurwiel heel natuurlijk."

HET VERBRUIK BLIJFT MET DIK 5 LITER PER 100 KM ZEKER BINNEN DE PERKEN.

CHECKLIST

Look	4
Interieur	3
Ruimte	4
Rijhouding	4
Ergonomie	5
Technologie	4
Rijcomfort:	4
Verbruik	4
Wegligging	4
Versnellingsbak.	4
Motor	4

1: ERG ZWAK | 3: GEMIDDELD | 5: UITSTEKEND

URS HELLER
PICS NV

Na Tom kwam Urs Heller de sleutels van de Peugeot 508 SW ophalen voor een proefritje. Ook hij sprak achteraf met bewondering over het knappe uiterlijk van de verleidelijke break, maar net als zijn voorganger was Urs minder te spreken over het design van het interieur. "De designers hebben volgens mij het principe 'less is more' niet goed begrepen, ik vind het interieur nogal druk", laat de Sales Manager ons weten.

Bovendien zit het geheel volgens Urs niet altijd even praktisch in elkaar. "Zo is de hendel voor de cruise control verstopt achter het stuur, waardoor hij én moeilijk te bedienen is én in de weg staat van de hendel van de pinkers", haalt hij een voorbeeld aan.

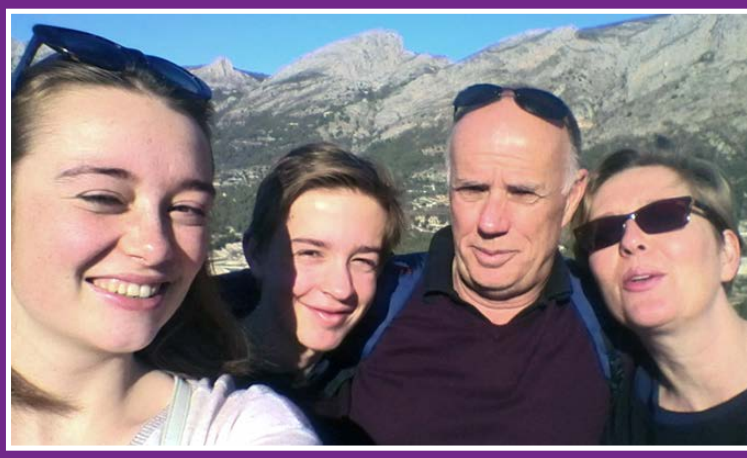
Over de rijprestaties van de Franse break was Urs dan weer wel in zijn sas: "De Peugeot rijdt zeer comfortabel, onder meer dankzij de soepele versnellingsbak en aangenaam onderstel. Ook de motor is zeker krachtig genoeg voor een familiewagen."

Dit werd eens te meer versterkt door het prima infotainmentsysteem aan boord van de Franse break. "Het connecteren van mijn smartphone verliep probleemloos. Van dit soort zaken verwacht je dat ze vlekkeloos werken in een hedendaagse wagen, maar dat is niet altijd het geval", weet Urs.

CHECKLIST

Look	4
Interieur	1
Ruimte	4
Rijhouding	2
Ergonomie	2
Technologie	4
Rijcomfort	3
Wegligging	4
Versnellingsbak.	4
Motor	4

1: ERG ZWAK | 3: GEMIDDELD | 5: UITSTEKEND



KEVIN VANDENBORNE
YAPPA

Als laatste mocht Kevin Vandenborne de Peugeot 508 SW uitproberen. De IT'er van Yappa deelt de kritiek van Urs over de ergonomie van het model: "Bovendien heb ik – in tegenstelling tot Urs – best wel even moeten zoeken alvorens ik mijn smartphone kon verbinden met het infotainmentsysteem. En ook de bediening van dat systeem verliep eerst wat stroef. Zo heeft het stuur een draaiknop en enkele drukknoppen. Voor mij lijkt het logisch om met de draaiknop het volume te regelen en met de drukknoppen door mijn playlist te scrollen, maar in de Peugeot gaat het net omgekeerd."

Over de rijprestaties van de 508 SW is Kevin dan weer lovend: "Het was echt een zeer comfortabele wagen, stil ook. Zo hoorde ik nauwelijks motorgeluid, zelfs de ruitenwissers zijn haast geruisloos. De wagen geeft me ook een veilig gevoel, vooral dankzij de uitgebreide veiligheidstechnologie aan boord."

"Het was in ieder geval een heel aangename kennismaking met de 508 SW", blikt Kevin terug op zijn testweek. "In het dagelijkse leven rijd ik met een Audi A4, maar wanneer ik een nieuwe wagen mag kiezen, zal ik zeker deze Franse break overwegen."

CHECKLIST

Look	4
Interieur	3
Ruimte	5
Rijhouding	2
Ergonomie	3
Technologie	5
Rijcomfort	5
Verbruik	X
Wegligging	5
Versnellingsbak	5
Motor	4

1: ERG ZWAK | 3: GEMIDDELD | 5: UITSTEKEND

ANNE STEUNS
FLEET MANAGER PEUGEOT

"De Peugeot 508 SW breekt met de stijlkenmerken van het segment van de grote breaks: met zijn lage silhouet meet de 508 SW zich een sensationeel design aan. Hij paart zijn atletische elegantie aan de functionaliteit van een ruim bemeten en vlot toegankelijke koffer van 530 liter.

De 508 SW plukt de vruchten van de nieuwe generatie PureTech- en BlueHDimotoren. Aan benzinezijde zijn er twee versies van de 1.6 PureTech-motor en aan dieselzijde zijn er vier BlueHDi-motoren met een cilinderinhoud van 1,5 of 2,0 liter. Al deze krachtbronnen zijn gehomologeerd volgens de 'Euro 6.d temp'-norm, die vooruitblikt op de eisen van de Euro 6.d-normen (vanaf januari 2020) wat de beperkingen voor koolstofoxiden betreft. Zijn CO_2-emissiecijfers behoren tot de beste in deze klasse en houden rekening met de nieuwe technische bepalingen van de WLTP-procedure.

Het gamma zal in het tweede semester van 2019 nog worden aangevuld met een performante oplaadbare hybrideversie met een zuiver elektrisch rijbereik van 50 kilometer (over de WLTP-cyclus), zonder dat daarbij wordt geraakt aan de kofferinhoud."

NIEUWE JEEP® RENEGADE. BORN TO BE WILD.

Dankzij een een nieuw exterieurdesign, 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 CO_2 (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..

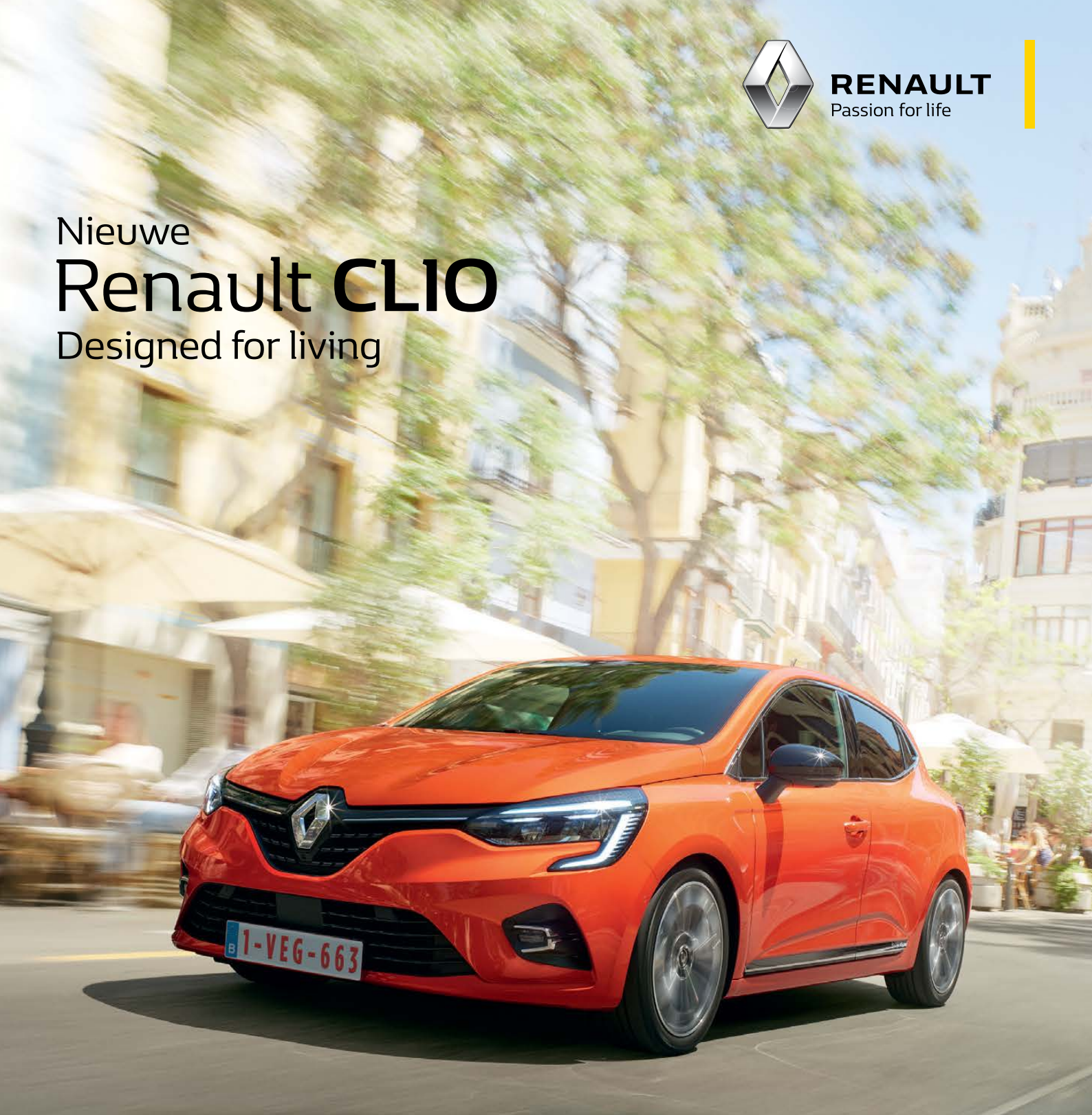
FCA
FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES

FLEET
& BUSINESS

Jeep®
THERE'S ONLY ONE

RENAULT
Passion for life

Nieuwe
Renault **CLIO**
Designed for living



Netto VAA vanaf € 60/maand (1)
Tot 90% fiscaal aftrekbaar

Daar is hij dan: Nieuwe Renault CLIO. Met een nieuwe look die verleidelijker is dan ooit. Sensuele lijnen, een dynamisch profiel, gestroomlijnde zijkanten: hij heeft alles om u te verrassen. Laat u verleiden door zijn interieur, tot in het kleinste detail herontworpen en met de grootste zorg en hoogwaardige materialen afgewerkt. Dankzij de Multi-Sense technologie zet deze nieuwe stadswagen weer een grote stap richting de toekomst. En aan zijn verbeterde beveiligingssystemen dankt hij de hoogste score in de Euro NCAP-veiligheidstest. Op vlak van prestaties zorgen de nieuwe benzine- en dieselmotoren voor optimaal rijplezier terwijl ze de CO_2-uitstoot tot een minimum beperken. Wat kunt u nog meer wensen? Kom en ontdek nu Nieuwe Renault CLIO.

3,6 - 5,2 L/100 KM. 94 - 118 G CO_2/KM. (volgens NEDC-norm)

Milieu-informatie. [K.B. 19.03.2004] op www.renault.be GEEF VOORRANG AAN VEILIGHEID.

(1) Berekend op een Renault Nieuwe CLIO ZEN TCe 100 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 beveelt elf aan.

renault.be