Persoonlijk

HET TIJDSCHRIFT VOOR RELATIES VAN J&T AUTOLEASE ▪ NAJAAR 2019

JAARGANG 3 ▪ NUMMER 2

Because your time is precious…

J&T AUTOLEASE

Rij-impressie
van de indrukwekkende Mercedes-Benz EQC

Interessante leaseauto's:
- BMW 1-serie
- Citroën Berlingo
- Kia e-Soul
- MG ZS EV

Hoe realiseer je 30% omzetstijging per jaar?
Cas de Haan vertelt

De belangrijkste fiscaliteiten voor 2020

HET LAATSTE AUTONIEUWS
inclusief actueel elektrisch overzicht

De leukste nieuwe producten en evenementen

Recharge yourself

MG is 100% terug en 100% elektrisch.

De nieuwe volledig elektrische ZS EV is zeer gunstig in de bijtelling. Je rijdt hem al vanaf € 30.985. Nieuwsgierig naar wat de ZS EV allemaal te bieden heeft? Kijk dan snel op www.vanmmossel.nl/mg.

Van Mossel

Persoonlijk

Colofon

Persoonlijk is een uitgave van J&T Autolease, bestemd voor klanten, berijders van onze leaseauto's en andere gewaardeerde relaties.

VERANTWOORDELIJK UITGEVER
J&T Autolease B.V.
Kraaivenstraat 4
5048 AB Tilburg
Email info@jentautolease.nl
+31 (0)13 820 07 00
KvK Tilburg 56847726

CONCEPT EN PRODUCTIE
Roodworks communicatie VOF
Telefoon +31 (0)653 25 49 64
E-mail info@roodworks.com

REDACTIE
Jan Rooderkerk (hoofdredacteur)
Ben Frequin
Joris Heynen
Maartje de Valk
Elise van den Elsen e.a.

FOTOGRAFIE
Jacco van de Kuilen
Joost Duppen
byMarjo e.a.

VORMGEVING & DRUKWERK
BCM MEDIA, Eindhoven

ADVERTENTIEVERKOOP
BCM MEDIA, Eindhoven,
Jeroen van der Linden
+31 (0)40 844 76 33
jeroen.vanderlinden@bcm.nl

Persoonlijk verschijnt twee keer per jaar in een oplage van circa 10.000 exemplaren. Het geheel of gedeeltelijk overnemen van artikelen zonder schriftelijke toestemming van de uitgever is verboden. Ofschoon aan de inhoud alle aandacht is besteed, zijn de producent en J&T Autolease B.V. niet verantwoordelijk voor onverhoopte fouten en omissies. Persoonlijk is gedrukt op chloorvrij gebleekt milieuvriendelijk papier en wordt verzonden in biologisch afbreekbaar folie.

Scan de code met uw telefoon en u komt direct op onze website. J&T Autolease is een onderneming van International Car Lease Holding.

COVERFOTO
De Volkswagen ID.3 is wellicht de meest besproken nieuwe auto van dit najaar. Begin 2020 is hij in ons land. Dan leest u in dit blad zeker een rij-impressie!

Goed advies

Bij de presentatie van de kabinetsplannen voor 2020 bleek helaas dat de fiscale afspraken tot eind 2020 van Autobrief 2 al per eind 2019 eindigen. Dat betreuren wij zeer. Immers, klanten die dit jaar een elektrische auto met een lange levertijd bestelden, in de verwachting dat bij aflevering in 2020 vijf jaar lang 4% fiscale bijtelling over de eerste € 50.000,- van toepassing zou zijn, worden hiermee benadeeld. Als zij de auto in ontvangst nemen, is het 8% over de eerste € 45.000,- en 22% over het bedrag daarboven. Dat scheelt nogal. Een schrale troost is dan dat de bijtelling nog altijd een stuk lager is dan die voor auto's met een benzine- of dieselmotor, waardoor voor berijders ook de maandelijkse lasten lager zijn. Bovendien kies je een schone elektrische auto ook niet louter vanwege die lage bijtelling, toch? Het milieuaspect is welbeschouwd belangrijker. Je wilt de kinderen om je heen immers een toekomst geven met een milieu dat schoner is dan het onze! Maar het is wel een onprettige constatering dat de overheid zo gemakkelijk vastgelegde afspraken kan verbreken.

De veranderingen op milieugebied hebben nog meer consequenties. Ook voor ons. Onze rol als leasebedrijf verandert steeds meer van leverancier van auto's naar adviseur over en leverancier van duurzame mobiliteit. In dit magazine komt dat ook aan de orde. Auto's worden bij wijze van spreken op iedere hoek van de straat aangeboden. Maar goed advies over mobiliteit en een écht partnership bij veranderingstrajecten op mobiliteitsgebied is wél schaars. De adviseurs in ons team richten zich daarom steeds meer daarop. Zij helpen klanten bij het verduurzamen van hun vloot en bij het realiseren van doelstellingen op bijvoorbeeld het gebied van CO2 en stikstofemissie. Met persoonlijke dienstverlening, uiteenlopend van goede informatie tot proactieve advisering, levert J&T Autolease zo steeds meer toegevoegde waarde. Het is een uitdagende tijd om in actief te zijn, omdat de ontwikkelingen zo snel gaan en je team steeds nog weer professioneler moet zijn. Dat gaat ons gelukkig goed af, zo horen wij doorgaans. Probeert u ons maar eens uit, of laat onszelf bewijzen bij relaties van u. Wij gaan de uitdaging graag aan om klanten met scherpe condities toekomstgericht mobiel te houden!

Remco van Lotringen
Commercieel directeur J&T Autolease

In dit nummer

Nieuws van J&T Autolease 4
Het belangrijkste leaseautonieuws voor de komende maanden 8
Caspar de Haan in Eindhoven groeide de laatste jaren steeds met 30% Hoe doen ze dat? 12
Rij-impressie van de betaalbare en ruime Škoda Scala 16
Auto & Fiscus, Jan Rolleman praat u bij over de jongste belastingwijzigingen 20
Info Support: "De beste partij. Punt" 24
Rij-impressie van de erg prettige Mercedes-Benz EQC 28
Xafax: "Wij worden dataspecialist in betalingen" 32
Kort beschreven: BMW 1 Serie, Kia e-Soul, MG ZS EV 34
Telindus: "Wij zijn dé expert in slimme en veilige IT-platforms" 38
Shopping en uitstapjes 41

Medewerkers van J&T Autolease belicht

Als u met medewerkers van J&T Autolease contact heeft, is het wel zo leuk als u wat meer over hem of haar weet. Dat maakt het net wat persoonlijker. Daarom belichten wij in elk magazine een medewerker. Deze keer Dorien van Nijnatten, commercieel manager.

Dorien, vertel eens iets meer over jezelf?
"Ik ben Dorien van Nijnatten, 36 jaar oud. Ik kom uit Brabant en woon samen met mijn vriend Frank en zijn twee zoontjes van 8 en 9 jaar. In mijn vrije tijd breng ik veel tijd door met mijn familie en vrienden. Daarnaast sport en dans ik graag. Ik vind het leuk om een muziekconcert of festival te bezoeken en ik ben ook regelmatig in het theater te vinden. En o ja, je kunt mij 's nachts wakker maken voor een worstenbroodje."

Wat deed je voordat je bij J&T Autolease kwam?
"Na de middelbare school heb ik een commerciële opleiding afgerond en vol ambitie gewerkt als klantadviseur en commerciële binnendienstmedewerker in de energiesector en de verpakkingsindustrie. Bij een grote Amerikaanse staalproducent kreeg ik de kans mij verder te ontwikkelen tot Manager Inside Sales. Na een dienstverband van bijna 10 jaar wilde ik graag een vergelijkbare rol gaan vervullen binnen een andere branche. Het liefst met producten die dichter bij me staan. Ik kwam in contact met de commerciële directie van J&T Autolease en er was direct een klik. De producten en dienstverlening spreken mij aan, en dat geldt zeker ook voor de focus op de klant en voor de dynamische wereld rond autoleasing."

Waar bestaat je werk uit en wat is de grootste uitdaging daarbij?
"In mijn werk laat ik me typeren als een gedreven manager met een analytische blik en aandacht voor mijn medewerkers en collega's. Ik heb de dagelijkse leiding over het J&T-binnendienstteam. Dat bestaat uit drie lease-adviseurs en drie senior lease-adviseurs. Een gemotiveerde groep individuen met verschillende achtergronden, ervaring en kennis. Ik sla met mijn team de brug tussen commercie en andere afdelingen binnen J&T, International Car Lease Holding (ICLH) en de Van Mossel Automotive Groep. Omdat ik nieuw ben in de branche, werk ik hard aan het verbreden van mijn leasekennis. Zo heb ik eind

mei de VNA-brancheopleiding afgerond met een gemiddelde van 8,6 en ik leer iedere dag bij van de mensen om mij heen."

Wat maakt dit bedrijf anders dan andere?
"J&T biedt flexibele dienstverlening tegen scherpe tarieven, waardoor onze klanten zich kunnen richten op hun corebusiness. Het wagenpark van onze klanten wordt bij ons in teamverband beheerd en elke klant kan rekenen op één aanspreekpunt, de J&T Autolease-leaseadviseur of -accountmanager. Dat maakt het contact effectief en houdt het toch persoonlijk. Intern zijn de communicatielijnen kort. J&T is een onderdeel van ICLH, waar meerdere leaselabels onder vallen. Toch loop ik ook bij de ICLH-directie binnen met vragen of bijzonderheden, om snel te kunnen schakelen naar klanten."
"Omdat we als label en organisatie flink groeien, heb ik binnen mijn baan volop ruimte om mezelf te ontwikkelen. Een voorbeeld hiervan is de managementtraining die ik dit najaar ga volgen. Deze bestaat uit een scala aan vaardigheidstrainingen, waarbij de gewenste werkwijze en cultuur voor onze organisatie wordt beschreven en waarin ondernemerschap centraal staat."

Er lijken hier relatief veel vrouwen te werken. Is dat zo?
"Ja, dat klopt! We hebben binnen J&T Autolease een goed gemêleerd salesteam. 40% is vrouw. We hebben twintigers in ons team én mensen met meer dan veertig jaar ervaring in de branche. Dit jaar vierden we het twaalfenhalfjarig dienstverband van een collega. Dat is bijzonder. Ik ben trots op mijn team vanwege de diversiteit en vooral door de steeds groeiende samenwerking, waarbij men van elkaar leert en samen de kwaliteit van onze dienstverlening naar een hoger plan brengt."

Wat is in je werk je grootste uitdaging?
"In 2019 hebben we ons als groep een klanttevredenheid op top 3-niveau ten doel gesteld. Hieruit zijn verschillende acties voortgekomen om klantvriendelijkheid door te ontwikkelen naar klantgerichtheid (1 van de 7 kernwaarden van onze groep). Een voorbeeld hiervan is onze Premium Service, die perfect aansluit bij de klantbehoefte anno 2019. De collega's en mijzelf dagelijks blijven uitdagen om de lat een stukje hoger te leggen en om onze service en dienstverlening te laten excelleren, is de grootste uitdaging."

Kom je rare of leuke dingen in het contact met klanten tegen?
"Een auto uitzoeken of rijden, is voor veel mensen emotie, voor anderen puur een vervoersmiddel. De komst van steeds meer elektrische auto's (EV's) laat zien dat ook tussen organisaties dit soort verschillen bestaan. Beleid op dit gebied, bijvoorbeeld in een autoregeling op maat, is belangrijk als beheersinstrument, maar ook om praktische problemen als een stranding te voorkomen. Wanneer berijders van een EV onvoorbereid op pad gaan, komen we, zeker in het buitenland, nog weleens een gekke situatie tegen. In samenwerking met onze partners is een oplossing gelukkig nooit ver weg."

Wil je nog iets aan klanten meegeven dat het contact prettiger maakt?
"Doe een beroep op onze kennis en kunde. Onze accountmanagers en lease-adviseurs leiden u als geen ander door het woud van mobiliteitsoplossingen en komen graag met een autoregeling op maat voor uw medewerkers."

WINTERBANDEN: MAAK SNEL EEN AFSPRAAK

Zijn er winterbanden in uw leaseovereenkomst opgenomen, zorgt u er dan voor dat u zo snel mogelijk de komende weken een afspraak voor de bandenwissel maakt. Bewezen is dat winterbanden bij nat weer en temperaturen onder de 10 graden voor een duidelijk kortere remweg en voor meer stabiliteit zorgen. De afgelopen jaren hadden we maar heel weinig echte gladheid, maar dat kan zomaar anders worden. Dan is het een stuk veiliger en geruststellender als uw auto is voorzien van winterbanden. Alleen... zodra het echt slecht weer wordt, gaat iedereen die de banden nog niet gewisseld heeft ineens een afspraak maken. Wat prettig dan dat u als klant van J&T Autolease gebruik kunt maken van onze Premium Service. Dan hoeft u nooit langer dan een paar dagen te wachten. Het maken van een afspraak gaat supereenvoudig via:
www.jentautolease.nl/mijn-leaseauto/onderhoud-en-banden

PRECIOUS

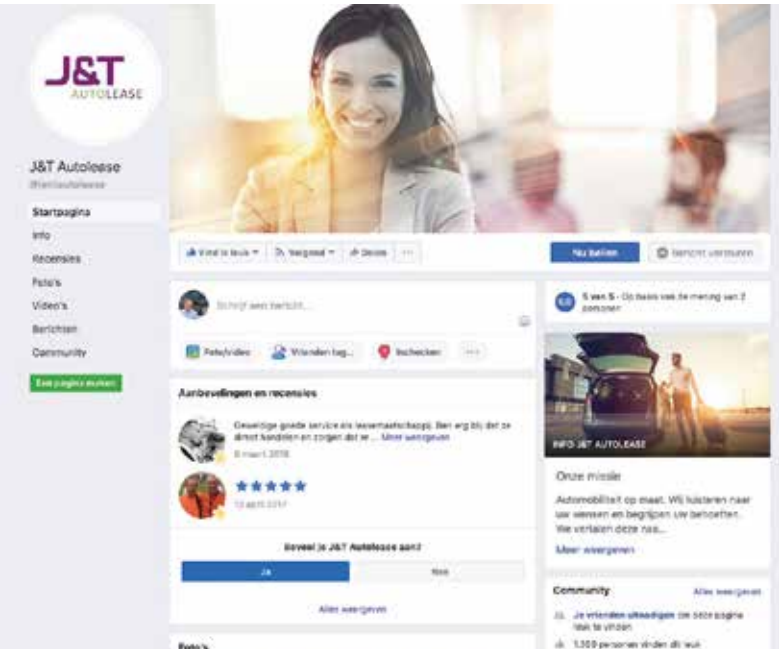
Wij gaan ervan uit dat u een tevreden klant bent. Dat is waar wij ons dagelijks voor inzetten. En u weet: is er maar iets wat uw tevredenheid minder maakt, meld dat dan meteen en wij lossen het op. Stel nu dat u op een feestje, een verjaardag of in een vergadering uw gevoel van tevredenheid over ons met anderen wilt delen. Dan zegt onderstaande video alles over onze filosofie. Heeft u 'm al gezien? Nee? Zeker even kijken!
www.jentautolease.nl/over-ons/

Voorloopauto's: niet vergeten om aan te geven!

De Belastingdienst heeft ons laten weten dat werkgevers soms de voor hen ingezette voorloopauto's over het hoofd zien bij het verwerken van de bijtelling voor privégebruik in de aan te geven loon- en omzetbelasting. Dat kan tot vervelende situaties leiden. Daarom is ons gevraagd om klanten erop te wijzen dat ook die voorloopauto's onder de bijtelling vallen. Zoiets kunt u gemakkelijk over het hoofd zien. Natuurlijk bent u zelf verantwoordelijk voor de correcte indiening van uw btw- en loonbelastingaangiftes. Toch geven wij als servicegerichte organisatie de constatering van de Belastingdienst graag aan u door. Leuker kunnen wij het niet maken, wel makkelijker… Vergeet dus niet om bij het inzetten van voorloopauto's de bijtelling aan te geven!

SCHERPE ACTIES

Nog iets waar wij u graag op wijzen. Op onze website vindt u ook steeds nieuwe leaseacties met auto's die wij dankzij de inkoopkracht van International Car Lease Holding voor uitermate scherpe tarieven kunnen aanbieden. Het gaat daarbij altijd om beperkte aantallen, dus het loont om er regelmatig een kijkje te nemen.
U vindt er bij Direct Rijden ook altijd een overzicht van auto's die meteen beschikbaar zijn, zowel elektrisch aangedreven als met een benzine- of dieselmotor. Daarbij gaat het zowel om bedrijfswagens als personenauto's. Dus stel dat er schade is, een nieuwe opdracht of een nieuwe medewerker, dan is even kijken en kiezen op **www.jentautolease.nl/direct-rijden** voldoende om snel met een tevreden glimlach mobiel te zijn.
Je vindt er zelfs af en toe de mooiste elektrische fietsen!



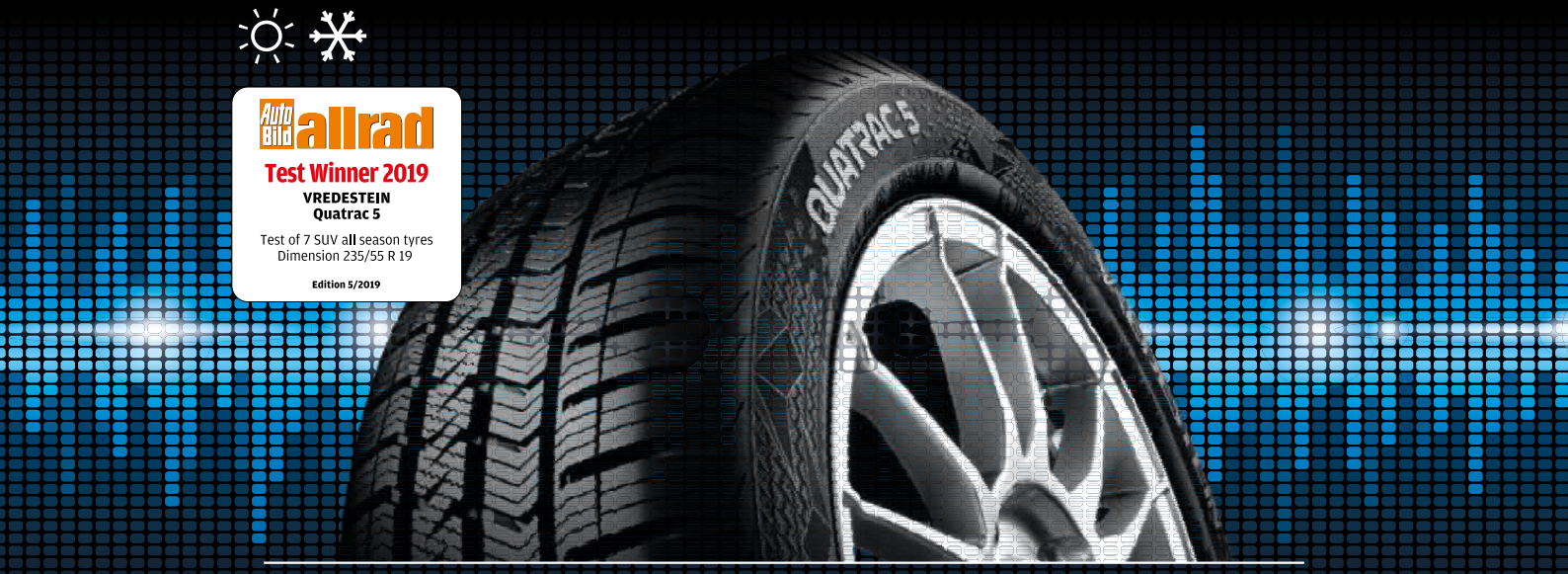
VOLG ONS!

Wij vinden het erg belangrijk om onze relaties zo goed en actueel mogelijk te informeren over alles wat voor hen van belang kan zijn. Wilt u optimaal op de hoogte blijven, volg ons dan ook op Facebook (www.facebook.com/jentautolease) en op LinkedIn (www.linkedin.com/company/j&t-autolease-bv). Daar vindt u actueel nieuws. Op onze website wordt rgelmatig het laatste fiscale nieuws geplaatst (**www.jentautolease.nl/nieuws/fiscus-nieuws**). Gewoon af en toe even checken!

TESTWINNAAR

IN ALLE SEIZOENEN

QUATRAC 5



Auto Bild allrad
Test Winner 2019
VREDESTEIN
Quatrac 5
Test of 7 SUV all season tyres
Dimension 235/55 R 19
Edition 5/2019

SPORTRAC 5

Vredestein Sportrac 5
ANWB TEST Goed
Zomerbandentest 2019
anwb

ADAC Motorwelt 03/2019
16 summer tyres tested
VREDESTEIN
Sportrac 5
size 185/65 R 15 88 H
Tyre brand E/A/70
good (2.1)
ADAC Test

ULTRAC VORTI

Auto Bild GUT 2019
53 Sommerreifen im Vergleich
Vredestein
Ultrac Vorti
225/45 R 17 94 Y
Heft 09/2019

Auto Bild sportscars
Vorbildlich
VREDESTEIN
Ultrac Vorti
11 Sommerreifen im Test
Dimension 245/45 R 18
Ausgabe 4/2019

WINTRAC PRO

TESTWINNAAR
Auto Week
EDITIE 48 - 2018
TEST SPORTIEVE WINTERBANDEN
245/45 R 18

Auto Bild sportscars
Test Winner 2018
VREDESTEIN
Wintrac Pro
Test of 10 winter tires
Dimension 245/45 R 18
Edition 11/2018

VREDESTEIN

YOUR PERFORMANCE TYRES SINCE 1909

MG ZS EV

Het van origine Britse automerk 'Morris Garages' (MG) keert na bijna vijftien jaar terug op de Europese markt. Het kapitaalkrachtige SAIC Motor uit Shanghai is sinds 2007 de eigenaar van MG en heeft Van Mossel uitgekozen als exclusieve dealer in Nederland voor de verkoop van haar geheel nieuwe 100% elektrische auto's. SAIC Motor is met een jaaroutput van ruim 7 miljoen auto's de nummer 7-autofabrikant ter wereld. De auto is binnenkort te leasen en online te bestellen op www.jentautolease.nl. Op de Van Mossel MG-locaties (kijk hiervoor op www.vanmossel.nl) is de MG ZS EV te zien en te ervaren. De auto staat er klaar voor het maken van een proefrit. De MG ZS EV is beschikbaar in twee varianten, de Comfort en de Luxury, ieder met een batterij van 44,5 kWh, 143 pk vermogen en een WLTP-actieradius van 263 km. De Comfort-uitvoering is al leverbaar vanaf € 30.985,- en de luxe variant met o.a. een panorama dak zit daar met € 32.985,- nét boven. De MG ZS EV is dit jaar nog leverbaar en valt daarmee probleemloos onder de 4 % bijtellingsregels. Het is gezien het formaat, de uitrusting en de specificaties in alle opzichten een uitzonderlijk attractieve auto. De komende jaren zal uitbreiding van het programma volgen naar vier tot zeven MG-modellen.

Škoda Kamiq

Wie liever een compacte Škoda SUV heeft dan de elders in dit blad geteste Škoda Scala, kan kiezen voor de Kamiq. Deze allernieuwste Škoda, een compacte stads-SUV, is er vanaf € 23.790,-. Welbeschouwd is de Kamiq het zusje van de VW T-Cross en eveneens gebaseerd op de VW Polo. De eerste rijimpressies zijn positief. Zakelijk extra attractief zijn de Kamiq Sport Business en de Kamiq Business Edition die voor een scherpe prijs veel uitrusting bieden. Het programma start met de Kamiq Active met 1.0 TSI Greentech benzinemotor (70 kW/95 pk of 85 kW/115 pk). Standaard zijn onder meer airconditioning, LED- koplampen en -achterlichten, een uitgebreide boordcomputer (MaxiDOT), Radio Swing met 6,5-inch kleurendisplay en de veiligheidssystemen Lane Assist en Front Assist. Speciaal voor ons land is er de Sport Business uitvoering met nog meer uitrusting. De KAMIQ Sport Business met de 115 pk 1.0 TSI Greentech is er vanaf € 26.690,- of vanaf € 28.490,- met 7-traps DSG-automaat.

BMW 3-SERIE TOURING

Tussen al het elektrische geweld wordt vaak vergeten dat heel wat automobilisten nog graag een sportieve benzine- of dieselauto kiezen en de hogere bijtelling voor lief nemen. Audi, Jaguar, Mercedes-Benz en BMW scoren daarbij altijd hoog. Dat geldt zeker ook voor de mengeling van sportiviteit, stijl en doelmatigheid van de nieuwe BMW 3-serie TouringHet benzineprogramma start met de 184 pk sterke 320iA van € 49.956,-. Wil je meer power, dan is er de 258 pk sterke 330iA en de vierwielaangedreven variant daarvan, de 330iA xDrive, van resp. € 54.110,- en € 57.406.-. Benzinetopper is de 374 pk sterke M340iA xDrive. Reserveer daar minstens € 78.484 voor. Bovenstaande versies zijn altijd voorzien van een automaat. Dieselen kan uiteraard ook nog, vanaf de 150 pk sterke 318d van € 48.705.- Je kunt ook even wachten op de 330e-plug-in, want dat belooft een erg attractieve mix van prijs en prestaties te worden. Inclusief de mogelijkheid om in de stad emissievrij te rijden!

VOLKSWAGEN GROEP

De laatste jaren zijn de modellen van de merken Volkswagen, Škoda en Seat steeds meer naar elkaar toegetrokken. Daarin komt verandering, zo meldt het Duitse Automobilwoche. Michael Jost, de strategische topman van de Volkswagen Groep, heeft aangegeven dat alle merken weer een duidelijke eigen identiteit krijgen. De verschillen tussen Volkswagen, Seat en Škoda zouden nu te klein zijn. Met Seat wil de autogroep meer de exclusieve en sportieve kant op. Škoda moet juist wat betaalbaarder worden en hierdoor competitiever zijn ten opzichte van Hyundai, Kia en Dacia. Toekomstige Seats kunnen door de gewijzigde positionering wat duurder worden, terwijl Škoda's wat minder van de nieuwste snufjes worden voorzien en wat in prijs zullen dalen. De Volkswagen Groep wil met deze strategie vooral het marktaandeel in Oost-Europa vergroten. De auto's van de verschillende merken houden wel enige overlap met elkaar, maar het verschil moet dus weer wat groter worden.

TOYOTA C-HR

De C-HR is een behoorlijk succes voor Toyota, ook als zakenauto. Om dat succes vast te houden wordt de auto zowel uiterlijk als op motorisch gebied aangepast. Zo wordt hij ook leverbaar met de 2.0 liter 184 pk hybridemotor die debuteerde in de vernieuwde Corolla. De (led)koplampen hebben een iets ander design. Ook de voor- en achterbumper en de indeling van de achterlichten zijn subtiel gewijzigd. De stuurbekrachtiging is iets verfijnd, de geluidsisolatie verbeterd en er komt een nieuw multimediasysteem inclusief Apple CarPlay en Android Auto. Wanneer de auto bij de dealers staat, is nog niet bekend gemaakt. Er is ook nog niets bekend over de komst van een volledig elektrische versie, die al wel in China rijdt.

Mercedes-Benz GLB

De GLB SUV is het eerste compacte model van Mercedes-Benz dat optioneel leverbaar is met een derde zitrij met twee stoelen. Daarmee is het een zevenzitter. De serie start bij de GLB 200 met 120 kW (163 pk). Als vijfzitter is de auto leverbaar vanaf € 50.422,-. Dit nieuwe model, bedoeld als ruime gezinsauto, staat vanaf eind 2019 bij de dealers. De twee optionele stoelen op de derde zitrij kunnen worden gebruikt door passagiers tot 1,68 m. Naast de GLB200 is er een GLB250 met 165 kW/224 pk, automaat en vierwielaandrijving en er zijn vier diesels (116 tot 190 pk) waarbij de twee krachtigste als 4MATIC zijn uitgevoerd. De auto heeft standaard een actieve spoorassistent en remassistent en als optie is er nog een groot aantal andere systemen leverbaar. Er zijn drie uitrustingslijnen: Style, Progressive en AMG Line alsmede het nightpakket. In het eerste jaar kan het model ook als Edition 1 besteld worden. De 20 inch lichtmetalen velgen hebben dan een opaaloranje velgrand. Het interieur wordt gedomineerd door de kleur bahiabruin, met koraalrode siernaden en de sierdelen zijn uitgevoerd in openporig walnotenhout linestructure bruin met een exclusief koraalrood dessin. Alles dat van Mercedes-Benz bekend is, inclusief het MBUX systeem met augmented reality navigatie, is ook op deze GLB leverbaar.

ELEKTRISCHE VOLVO XC40

Volvo maakt alle details van de elektrische V40 bekend als dit blad gedrukt wordt. Maar een paar bijzonderheden hebben wij nu al. Bijzonder is bijvoorbeeld dat de auto net als Tesla een 'frunk' krijgt, een kleine bagageruimte in de neus. De dichte grille in de kleur van de carrosserie maakt de auto meteen herkenbaar. Hierdoor konden ook de sensoren van het nieuwe ADAS (Advanced Driver Assistance Systems) netjes worden weggewerkt. De elektrisch aangedreven Volvo XC40 wordt leverbaar in acht verschillende carrosseriekleuren waaronder de nieuwe metallic kleur Sage Green. Het dak is altijd in het zwart uitgevoerd. De SUV is gebaseerd op het door Volvo ontwikkelde voertuigplatform Compact Modular Architecture (CMA), dat van meet af aan ontworpen is voor een mogelijke elektrische aandrijflijn. Hierdoor kon de batterij in de vloer van de auto geïntegreerd worden waardoor deze geen interieurruimte inneemt.

AIWAYS

Het nieuws van de dit jaar veel kleinere IAA in Frankfurt is overal al voorbijgekomen. Veel merken ontbraken vanwege de kosten, alle merken die er wel waren toonden veel elektrische modellen en opvallend was de aanwezigheid van Chinese fabrikanten. Die gaan de komende jaren echt een rol van betekenis spelen.Een voorbeeld daarvan, niet op de show aanwezig maar wel alom besproken, was het jonge Chinese merk Aiways. Het bestaat pas sinds 2017 (!), wordt ondersteund door Duitse ingenieur Roland Gumpert, ontwerper van supercars en scoorde enorm door met twee prototypes van een betaalbare SUV vanuit China naar Frankfurt te rijden. Onderweg mochten enkele autojournalisten de ook voor hen volledig nieuwe en onbekende auto uitproberen. Dat leidde tot veel positieve publiciteit. Aiways kon zo snel groeien door overheidssteun uit China, een startkapitaal van 1,7 miljard euro en inmiddels al meer dan 1.100 medewerkers. De U5 Ion is hun eerste volumemodel en de auto moet zo'n 35 mille gaan kosten. Volgens de Chinese autofabrikant beschikt deze elektrische SUV over geavanceerde technologie en een hoog veiligheidsniveau. De gehele elektrische aandrijflijn is een eigen ontwikkeling en wordt in eigen beheer vervaardigd. De productieversie van de U5 moet een actieradius van maximaal 560 kilometer hebben en al in 2020 op de markt komen. Indrukwekkend.

Ford Transit

Ford heeft de Transit serie ingrijpend veranderd. De nieuwe versie kan meer vervoeren, verbruikt minder brandstof en is prettiger te rijden. De EcoBlue Hybrid-uitvoeringen zijn de eerste 48-volt mild hybrides in hun segment. Er kunnen besparingen tot acht procent worden bereikt wanneer de rijomstandigheden maximale regeneratie mogelijk maken. Gewichtsbesparingen leiden tot een toename van het laadvermogen met maximaal 80 kg. Geavanceerde assistentiesystemen helpen bestuurders om handsfree te parkeren, binnen de snelheidslimiet te blijven en de effecten van aanrijdingen in drukke stedelijke omgevingen te voorkomen of te beperken. De vernieuwde Transit biedt keuze uit talloze varianten met voorwiel-, achterwiel- en vierwielaandrijving. Ook de Ford Transit Custom is vernieuwd. Deze deelt zijn nieuwe aandrijflijnen en technologie met zijn grotere broer. Zo is de nieuwe 2.0-liter EcoBlue dieselmotor nu ook met 185pk te verkrijgen. De EcoBlue Hybrid-aandrijflijn zorgt voor een nog lager brandstofverbruik. De Transit Custom heeft een CO2-uitstoot van 175 g/km en een gemiddeld WLTP brandstofverbruik van 6,7 l/100 km. Dit model is eind 2019 ook te bestellen als innovatieve plug-in hybride, die de mogelijkheid biedt om in stadscentra emissievrij elektrisch te rijden en zonder zorgen over de actieradius langere ritten te maken.

GOEDKOPER ELEKTRISCH RIJDEN

Vanaf 1 januari 2020 moeten alle autofabrikanten voldoen aan de strengere Europese emissie-eisen (gemiddeld per merk 95 g/km CO2). Die zijn alleen haalbaar als er voldoende modellen met een zeer lage emissie tot geen emissie in het programma zitten, dus elektrische auto's, waterstof auto's en plug-in hybrides die bij de WLTP emissietest grotendeels elektrisch rijden. Heb je dus modellen in het programma die veel verbruiken en uitstoten, dan zul je ernaast auto's moeten aanbieden die super schoon zijn óf je moet een immense boete betalen. Dat brengt veel autofabrikanten in de problemen, maar het leidt er ook toe dat we komend jaar een aanzienlijk aantal meer betaalbare elektrische- en plug-in hybride modellen kunnen verwelkomen. Nieuwe elektrische auto's waarvoor bij zakelijk gebruik 8% bijtelling geldt (tot een nieuwprijs van € 45.000,-) worden later in 2020 leverbaar vanaf zo'n € 17.000,-. Maar voorlopig zal het feest beginnen bij een goede € 23.000,-. Hier is een overzicht in alfabetische volgorde van elektrische modellen tot zo'n € 35.000,- die in de eerste helft van 2020 leverbaar zijn c.q. worden verwacht. Het gaat om vanaf prijzen, de actieradius is zoveel mogelijk als WLTP-cijfer aangegeven:

Citroën C-Zero
€ 22.360,- / 95 km / 16 kWh.

Citroën E-Berlingo
€ 31.670,- / 112 km / 22,5 kWh.

DS3 Crossback e-tense
€ 43.190,- / 320 km / 50 kWh.

Honda e
€ 35.000,- / 220 km / 35,5 kWh.

Hyundai Ioniq electric
€ 36.995,- / 311 km / 38,3 kWh.

MG ZS EV
€ 30.985,- / 263 km / 44,5 kWh.

MINI Electric
€ 34.900,- / 232 km / 32,6 kWh.

Nissan Leaf
€ 36.990,- / 270 km / 40 kWh.

Opel Corsa-e
€ 34.999,- / 330 km / 50 kWh.

Peugeot e-208
€ 36.250,- / 340 km / 50 kWh.

Peugeot iOn
€ 22.360,- / 95 km / 16 kWh.

Peugeot Partner Tepee Electric
€ 30.470,- / 112 km / 22,5 kWh.

Renault Zoe ZE50 batterijkoop
€ 35.190,- / 390 km / 55 kWh

SEAT eMii
Ca. € 23.000,- / 260 km / 36,8 kWh.

SEAT el-Born (begin 2020)
€ 32.500,- / 375 km / 48 kWh.

Škoda Citigo E-I
ca € 23.000,- / 260 km / 36,8 kWh.

Smart EQ ForFour
€ 24.024,- / 103 km / 17,6 kWh, snelladen optie

Smart EQ ForTwo
€ 23.666,- / 109 km / 17,6 kWh, snelladen optie

Volkswagen e-Up! Gen 2
€ 24.375,- / 260 km / 36,8 kWh.

Volkswagen ID.3 Standard Range
Vanaf ca. € 30.000,- / vanaf 300 km / 48 kWh.

De fascinerende groei van Caspar de Haan

Slim inspelen op de *tijdgeest* leidt tot *30% groei* per jaar

Drie jaar geleden waren wij al eens bij Caspar de Haan in Eindhoven, een schildersbedrijf dat steeds meer een onderhoudsbedrijf voor de bouw werd en prachtig groeit. Nu zijn we er terug, omdat die groei in alle opzichten een inspirerend voorbeeld is. De leidinggevende van dit familiebedrijf-sinds-1749 is nog steeds de jeugdige Cas de Haan, de negende generatie. De locatie is anders, want het bedrijf heeft sinds begin dit jaar een nieuw en groter hoofdkantoor. En de omzet blijkt in die drie jaar meer dan verdrievoudigd te zijn. Komt dat door de economie, of door slim inspelen op marktveranderingen?

De ontmoeting met Cas de Haan is opnieuw uitermate plezierig. Hoewel hij inmiddels 300 mensen aanstuurt en succesvol genoemd mag worden, is er geen zweem van arrogantie en neemt hij alle tijd. Cas de Haan wordt vergezeld door Han Baijens, hoofd administratie en wagenparkbeheerder. Want uiteraard komt ook de vloot bedrijfswagens nog ter sprake. Maar eerst die fabuleuze groei. Cas de Haan: “Wij zijn van oorsprong een schildersbedrijf dat vooral in de renovatiebouw werkte, met opdrachtgevers tot aan de grote rivieren en nu vijf vestigingen in Zuid-Nederland. Met onze jaaromzet zaten wij jarenlang zo rond de 15 miljoen. Maar de afgelopen jaren zijn we actiever geworden in het verduurzamen van bestaande woningen. Dus isoleren en alles wat erbij komt kijken om huizen energieneutraal of sterk energie-besparend te maken. Dat bracht een gezonde groei, ook in omzet. Van 15 naar 25 miljoen, naar 32, naar 42, en dit jaar gaan we naar 65 miljoen. We groeiden heel gecontroleerd en zelf gefinancierd met zo’n 30% per jaar. Dat hebben we met ons team toch maar gerealiseerd en daar ben ik best trots op. En mijn vader, van wie ik het bedrijf tien jaar geleden overnam, uiteraard ook.”

VERDUURZAMEN

Cas de Haan vervolgt: “Het recept is eigenlijk heel goede voorbereiding. Een paar jaar geleden hebben wij drie bedrijven in Brabant en Noord-Limburg overgenomen. Daardoor kregen we lokaal en regionaal een sterkere verankering en trokken wij nieuwe opdrachtgevers aan, met name woningbouwcorporaties, zorginstellingen en rijksoverheid. Primair voor schilderwerk, maar er bleek veel behoefte aan verduurzaming en dat konden wij ook aanbieden. Dat is echt een goede zet geweest. Wij hebben dat op tijd ingezien, een jaar of vijf geleden al. Wij zijn toen mensen gaan opleiden en we zijn eerst alleen energetisch gaan verduurzamen. Dus spouwmuren vullen, daken en vloeren isoleren, mechanische ventilatie aanbrengen. Dan gaat een huis al snel terug naar energielabel B. Na

CASPAR X EN BOB I
CASPAR IX
CASPAR VIII
CASPAR VII
CASPAR VI
CASPAR V
CASPAR IV

"Driekwart van onze omzet komt uit het verduurzamen en renoveren van woningen"

een aantal projecten zagen onze klanten dat we dit goed kunnen. Wij werden daarop ook steeds vaker ingezet om huizen energieneutraal/CO2-neutraal te maken. Schilderen is nog steeds een kernactiviteit die in omzet groeit, maar driekwart van onze omzet komt nu uit het verduurzamen en renoveren van woningen. Daaruit komen steeds nieuwe samenwerkingen voort. Wij hebben namelijk een aantal specifieke concepten ontwikkeld om efficiënt naar energielabel B of nul op de meter te gaan. Die slaan aan. Woningcorporaties hebben geen winstdoel. Zij moeten voor betaalbare prijzen huizen bieden waar mensen prettig wonen. Betaalbaarheid is onder andere te realiseren door huizen te isoleren. Dat resulteert in een lagere energierekening voor de huurder. Wij zijn voor onze opdrachtgevers echt een strategische partner. Wij komen niet voor de eenmalige klus, maar voor de relatie voor de lange termijn. Onze specialisatie is renovatie. Wij doen ons werk snel, goed en met zo min mogelijk overlast voor de bewoners. Ook dat spreekt aan."

GROEIEN

Bij het bedrijf wordt veel energie gestoken in de kwaliteit en klantgerichtheid van de mensen. Zij zijn welbeschouwd het werkkapitaal en dus worden medewerkers actief gestimuleerd om in hun vak te groeien. Dat leidt er ook toe dat mensen van buiten er graag willen werken. Cas de Haan verwacht voor de toekomst echter wel een stijgende vraag naar goede vaklieden op de bouw door onder andere vergrijzing. Het is dus een uitdaging om voldoende nieuwe mensen aan te blijven trekken. Over bedreigingen voor de omzet door te veel CO2- en stikstofuitstoot en daardoor het stoppen van bouwplannen maakt De Haan zich niet al te veel zorgen. Het bedrijf richt zich immers op renovatie en verduurzaming van bestaande woningen. Dat wordt niet bedreigd. Bovendien lopen energiebesparing en verlaging van de uitstoot als een rode draad door het gehele bedrijf. Maar er is zo'n behoefte aan nieuwe woningen, met name rond de grote steden, dat elke vertraging in de bouw daarvan absoluut schadelijk is. Zeker voor

Links Cas de Haan, rechts Han Baijens

de mensen die dringend een betaalbaar en prettig huis zoeken, zo onderstreept hij. Er moet dus met de grootste spoed een oplossing voor dit probleem komen.

UITDAGING

De omvang en ambities van Caspar de Haan blijken ook uit het wagenpark. Er rijden nu zo'n 100 bedrijfswagens en 40 personenauto's. De bedrijfswagens zijn allemaal Peugeots, geleverd door J&T Autolease en uniform ingericht en aangekleed via Van Mossel Car Solutions. "Wij werken al lang samen", aldus Han Baijens." En wij hebben gezamenlijk alles gestandaardiseerd, om er zo weinig mogelijk aandacht aan te hoeven besteden. Het is prettig dat via één partij de auto's precies volgens onze wensen geleverd worden. De auto's zijn steeds in flinke aantallen geleverd. Bij zoveel auto's praat je echter ook over veel geld. Wij letten op de kosten en bij heel scherpe aanbiedingen van personenauto's kiezen wij daar weleens voor. Onze bedrijfswagens hebben wij in drie formaten en de vloot wordt geregeld uitgebreid. Maar zoals Cas al zei: wij willen als bedrijf onze footprint serieus verlagen en daarbij wordt uiteraard ook ons wagenpark meegenomen." Cas de Haan vult aan: "Dit gebouw is bijvoorbeeld al gasloos. Maar hoe gaan wij in de toekomst om met de uitstoot van ons wagenpark? Moeten we wel allemaal van die bussen hebben, moeten we niet met lokale hubs gaan werken, wanneer zijn er geschikte elektrische bestelwagens? Er zijn veel vragen en er gaat nog veel veranderen. Ik zie ons gestaag verder groeien. Op termijn wellicht als een soort regisseur voor alle projecten binnen wijken, dus ook nieuwbouw. Dan gaat onherroepelijk mobiliteitsadvies een grotere rol spelen. J&T Autolease is dan ook een heel goede adviseur, die helpt onze mobiliteit te optimaliseren, onze CO2-uitstoot te verlagen en toch ook onze ruim 200 vaste medewerkers tevreden te houden. Wij hebben genoeg uitdagingen. Dát lijkt mij een mooie uitdaging voor hen."

"Wij komen niet voor de eenmalige klus, maar voor de relatie voor de lange termijn"

Škoda Scala Sport Business 1.5 TSI

Écht clever

Škoda, onderdeel van de VW Groep, staat erom bekend auto's te bouwen die veel ruimte en dito value for money bieden. Je wordt er als autoliefhebber niet opgewonden van, maar wat ze moeten doen, doen ze goed. Daarom zie je ook zoveel Škoda's op de weg. Het succes leidt ertoe dat er steeds vaker gewinkeld mag worden bij de afdeling 'leuke spullen' van de Duitse familieleden Audi en VW. Ook ontwerpcreativiteit wordt meer en meer gestimuleerd. Aansprekend resultaat daarvan is de recent verschenen Scala.

Hij is gebaseerd op de VW Polo, maar is een stuk groter en zeker in de gereden topuitvoering verrassend attractief. En dat voor een ronduit concurrerende prijs. Wij reden een uitvoering die zelfs op echte autogekken indruk maakt.
Wij kunnen ons zo voorstellen dat er op de ontwerp- en de marketingafdeling in Wolfsburg geregeld 'Verdammt noch mal' gebromd zal worden. Want Škoda heeft een gelukkige hand met haar actuele modellen. De Scala ziet er als mix van hatchback en combi zelfs erg goed uit. Hij krijgt eind dit jaar nog gezelschap van de Kamiq SUV, maar het kan heel goed zijn dat de Scala succesvoller zal blijken. Want eigenlijk is het enige voordeel van zo'n SUV de wat hogere instap en daar staan nadelen als een hogere prijs, meer gewicht en uitstoot en een iets mindere wegligging tegenover. Ga proefrijden en je ervaart het zelf.

EIGENTIJDS EN VERZORGD

Met de voorganger van de Scala, de Rapid, was er nuchter gezien niet veel mis. Hij was betaalbaar, ruim en oogde aardig. Toch werd het geen groot succes. De publiekssmaak verandert snel en interieur en uitstraling bleken onvoldoende aan te spreken. Aan de Scala werd daarom extra veel aandacht besteed. Het is daardoor een superactuele auto. De prijslijst begint bij € 21.890,-. Dat is voor dit formaat en voor de behoorlijk complete uitrusting (LED-verlichting, airconditioning, Lane Assist) erg scherp. Bij het beoordelen van een auto en van de gebruikte materialen, moet je uiteraard met zo'n prijs rekening houden. Het totaalbeeld is eigentijds en verzorgd. Het dashboard oogt goed, er is een mooi multimediascherm en er kan optioneel zelfs gekozen worden voor een digitaal instrumentarium à la Audi. Wie had dat tot voor kort in een Škoda verwacht? De testauto is een Sport Business-uitvoering in Velvet Red Metallic met een 1.5 liter viercilinder met 150 pk, een DSG 7-traps automaat, 18 inch velgen en Sport Chassis Control. Je kunt nog één stap duurder, met de Business Edition van € 31.990,- met dezelfde techniek en nog meer uitrusting. Maar wie onder de 30 mille wil of moet blijven en maximaal emissieklasse C mag rijden, kan de meest luxueuze Scala kiezen met zuinige driecilinder van 116 pk met een handbak (de DSG-automaat betekent altijd een 'D'-label) en houdt dan nog geld over. Reken maar dat er flink wat Scala's op de weg gaan verschijnen.

RUIM

De Škoda Scala deelt dus zijn technische basis met de VW Polo. Maar hij is groter, is zelfs 10 cm langer dan... een VW Golf. Je zou 'm dus kunnen zien als een Polo XXL. Dat merk je vooral op de achterbank, waar je echt voor deze prijsklasse uniek veel ruimte hebt. Opgroeiende kinderen? Kies een Scala! Wel twee kanttekeningen. De middentunnel is vrij hoog en de middenarmsteun voorin loopt ver naar achteren door, waardoor op het midden van de achterbank voor een grote inzittende wat minder ruimte overblijft. En klap je de rugleuning van de achterbank in twee delen omlaag, dan ontstaat er geen helemaal vlakke laadvloer. Wel is de bagageruimte met 467 liter inhoud lekker fors.
In zo'n vijfdeurs hatchback heb je ten opzichte van een SUV een minder goed zicht op het verkeer en in- en uitstappen is iets lastiger. Maar ga je vervolgens rijden, dan blijkt zo'n iets lagere auto eigenlijk fijner te zijn. Hij stuurt strakker, veert net wat soepeler, is door het

Opgroeiende kinderen? Kies een Scala

ŠKODA SCALA 1.5 TSI SPORT BUSINESS
1.0 of 1.5 benzinemotor, 70 kW, 85 kW of 110 kW, met 5-bak, 6-bak of DSG-7, voorwielaandrijving.
Lengte 4.362 mm, breedte 1.793 mm, hoogte 1.471 mm, massa 1.265 kg
0-100 km/u: 8,2 sec, trekgewicht 1.200 kg
Gemiddeld 113 g/km CO2, C-Label
Prijs vanaf € 21.890,-, testauto € 32.420,-
Leasetarief Škoda Scala vanaf € 335,- excl. BTW 60 mnd/10.000 km/jr.

lagere gewicht zuiniger en sneller. Dat de CO2-uitstoot lager is, geeft ook wel een prettig gevoel. De wens om de auto comfortabel te maken, heeft bij de Škoda Scala niet tot het allerscherpste weggedrag geleid, ook niet met het iets verlaagde Sport Chassis Control-onderstel en de 18” lichtmetalen velgen onder de testauto. Maar het is de vraag wat je in het verkeer van alledag hebt aan een auto die haarscherp stuurt, niet overhelt, stug veert en als een sportwagen tot op zeer hoge snelheid aan het asfalt kleeft. Wij zouden hem zelf zo kiezen als de testauto, maar wij kunnen ons voorstellen dat u liever het standaard onderstel en de standaard wielen heeft. Voor de gemiddelde consument is de Scala namelijk gewoon een lekker rijdende auto waarmee je niets fout kunt doen.

TWEECILINDER

Voor de Škoda Scala kun je dus kiezen tussen een 1.0 Greentech driecilinder met 70 kW/95 pk (alleen i.c.m. Active basismodel) of 85 kW/116 pk met 6-bak of 7-traps DSG-automaat of de 1.5 Greentech-viercilinder met 110 kW/150 pk met DSG-7-automaat. Die laatste motor zat in de testauto. Er zijn geen diesels. Omdat de Scala met 1.265 kg niet al te zwaar is, maakt die 1.5-motor ‘m lekker levendig. Het mooie ervan is ook dat bij gelijkmatige snelheden twee van de vier cilinders uitgeschakeld worden en je dan met feitelijk een tweecilinder onderweg bent. Je merkt van het uit- en weer inschakelen helemaal niets, maar je kunt met deze ruime gezinsauto mede hierdoor wel zuiniger dan 1 op 17 à 18 rijden. Dat wil zeggen, als je niet te vaak het acceleratievermogen (0-100 km/u in 8,2 sec) of de topsnelheid (219 km/u) benut. Jawel, topprestaties in een betaalbare Škoda! Wat wel tegenviel, was het schokkerige rijgedrag na een koude start. De DSG-automaat staat erom bekend bij lage snelheden niet erg fijnzinnig te werken. Opmerkelijk dat dit nog niet verbeterd is. Maar op snelheid en bij warme motor is het beslist een prettige transmissie.
De Sport Business-versie die altijd met die 1.5 motor gecombineerd is, biedt goed steun gevende sportstoelen, Climatronic, een zwarte dakhemel, LED’s in de binnenverlichting en rode verlichting in dashboard en portieren, LED-achterlichten met dynamische richtingaanwijzers, een leren stuur, Bluetooth met een prima draadloze telefoonlader en een prima multimediasysteem. De portieren ontgrendel je via de afstandsbediening, er is gewoon een contactsleutel in plaats van een startknop, we misten een achteruitrijcamera en de achterklep moet je met de hand optillen, maar daar is de prijs naar. Kies je de topuitvoering, dan kun je alle elektronische en elektrische verwennerij erbij bestellen voor verhoudingsgewijs lage meerprijzen. O, en je kunt kiezen uit maar liefst veertien verschillende lakkleuren om helemaal je eigen Scala te kunnen rijden. Ook best bijzonder.
Al met al een ronduit aantrekkelijke nieuwkomer, deze Škoda Scala. Met de grappige details van elke Škoda, zoals een paraplu in het bestuurdersportier, een ijskrabber achter de tankklep en een tassenhaakje in de bagageruimte. Maar ook, belangrijker, met veel ruimte, goede rij-eigenschappen, een aansprekend uiterlijk en strakke prijzen. Wie een fijne, betaalbare gezinsauto zoekt, doet zichzelf echt tekort als de Scala niet op de shortlist wordt gezet!

Dat je zo dichtbij, zo ver weg kunt zijn.
Voormalige kaasboerderij Helenahoeve
Natuurgebied de Deurnese Peel
De natuur heeft geweldig veel moois te bieden. En voor de meest bijzondere ervaringen hoef je niet ver te zoeken. Want Nederland zit vol met verborgen schoonheid. Plekken die je nog zelf kunt ontdekken, weg van de gebaande paden. Ongerepte, onwaarschijnlijk mooie natuur. Waar je verblijft in een voormalig boswachtersverblijf, een historisch landhuis, een oud ambachtshuis. Verstopt, diep in het bos, of ergens op een verborgen landgoed. Buitenleven Vakanties, wat een ontdekking.
Vraag een gratis brochure aan op www.buitenlevenvakanties.nl
BUITENLEVEN
VAKANTIES

Fiscale *actualiteiten*

In dit artikel blikt fiscalist mr. Jan Rolleman terug op Prinsjesdag en kijkt hij vooral vooruit naar de fiscale plannen voor het jaar 2020.

Prinsjesdag stond dit jaar vooral in het teken van verbetering van de koopkracht en van de uitwerking van het klimaatakkoord. De verhoging van de arbeidskorting en de algemene heffingskorting is goed voor de koopkracht. Dat geldt ook voor de snellere invoering van het nieuwe tweeschijven-stelsel van de inkomstenbelasting. Vanaf 2020 gelden er nog maar twee belastingschijven. De eerste schijf van 37,35% bij belastbare inkomens tot € 68.507,- en de tweede schijf van 49,5% voor de hogere belastbare inkomens. Het lagere belastingtarief zorgt ook voor een lagere belasting op je bijtelling voor privégebruik van je leaseauto. Goed nieuws dus!

VOORDELEN ELEKTRISCH RIJDEN BLIJVEN

In de fiscale wetsvoorstellen die op Prinsjesdag bij de Tweede Kamer zijn ingediend, werd ook het Klimaatakkoord uitgewerkt. Doelstelling van dat akkoord is dat er in 2030 alleen nog auto's met een CO2-uitstoot van 0 gram/km worden ingezet. Dat is een techniek-neutrale doelstelling: het maakt niet uit of het auto's met batterijtechniek zijn of auto's die via een brandstofcel hun elektriciteit ontlenen aan waterstof. Waterstofauto's hebben in de bijtelling overigens nog wel een streepje voor. Deze zijn namelijk uitgezonderd van de 'cap' in de bijtelling. Het lage bijtellingstarief geldt voor deze auto's over de volledige catalogusprijs. Het kabinet onderzoekt nog of zij auto's met zonnecel-techniek, zoals de Lightyear One, diezelfde uitzonderingspositie wil geven.

Richting het jaar 2030 en de doelstelling van volledige nieuwverkoop van nul-emissie auto's, zal er volgens het kabinet steeds minder noodzaak zijn voor bijtellingskortingen op deze auto's. De elektrische auto wordt immers straks 'het nieuwe normaal'. Echter, voorlopig kun je nog profiteren van kortingen op het bijtellingstarief dat standaard 22% van de catalogusprijs is.

De bijtellingstarieven voor nul emissie auto's zien er voor de komende jaren als volgt uit: voor nul-emissie auto's met een Datum Eerste Toelating vanaf 1 januari 2020 geldt een bijtelling van 8% van de catalogusprijs voor zover die niet meer is dan € 45.000,- (tenzij het een waterstofauto is).

Is de catalogusprijs wel meer dan € 45.000,- dan geldt over de eerste € 45.000,- een bijtelling van 8% en daarboven 22%. Per 2021 gaat de bijtelling naar 12% over de eerste € 40.000,-! In 2022, 2023 en 2024 is het percentage 16% en in 2025 is het 17%. Daarna geldt het standaardtarief van 22% ook voor elektrische en waterstofauto's.

OVERGANGSREGELING

Er blijft een overgangsregeling van kracht waardoor het bijtellingspercentage van de Datum Eerste Toelating steeds voor 60 maanden geldt. Ben je bijvoorbeeld in oktober 2019 in een elektrische auto gaan rijden met een bijtelling van 4%, dan houd je die bijtelling op basis van de huidige wet nog tot en met oktober 2024. Daarna kijk je steeds per jaar wat de bijtelling in dat nieuwe jaar wordt. Kies je dus eind 2025 een nieuwe elektrische

leaseauto, dan betaal je gedurende 60 maanden 5% minder bijtelling dan mensen met een brandstofauto. Dat blijft dus interessant. Naast de bijtelling is het ook positief dat er voor volledig elektrische auto's en waterstofauto's tot en met 2024 een BPM-vrijstelling blijft bestaan. Vanaf 2025 geldt voor deze auto's alleen een vaste voet van zo'n € 360,-. Ook blijft tot en met 2024 het MRB-nihiltarief van kracht. In 2025 wordt dat een kwarttarief. Voor plug-in hybrides blijft het huidige halftarief nog bestaan tot en met 2024. In 2025 wordt dat een driekwarttarief. Na 2025 gelden voor beide type auto's de normale tarieven.
Om de klimaatvoorstellen te betalen, zouden innovatietoeslagen ingevoerd worden. Dat bleek echter een ingewikkeld idee te zijn. Daarom is ervoor gekozen de dieselaccijnzen te verhogen. Zowel per 1 januari 2021 als per 1 januari 2023 komt er per liter één eurocent bij. Daarnaast wordt de motorrijtuigenbelasting voor bestelauto's van ondernemers verhoogd. Vanaf 2021 tot en met 2024 bedraagt de gemiddelde stijging twee euro per bestelauto per maand.

WISSELING VAN AUTO

Een nieuwe auto zorgt er nogal eens voor dat je je opnieuw afvraagt of je de leaseauto privé zult gebruiken of niet. Zeker als je op je vorige benzine- of dieselauto nog een bijtellingskorting had en nu niet meer. Of juist andersom: je reed een auto met 25% bijtelling, maar stapt nu over op een elektrische auto met 4% bijtelling. Het kan dan zijn dat je van een bijtelling naar een rittenregistratie wilt overstappen of juist dat je wilt stoppen met je rittenregistratie en voortaan privé wilt rijden mét bijtelling. Wat je situatie ook is, het is belangrijk om in dat geval goed na te denken over de timing van de overstap. Wil je de bijtelling voor privégebruik niet, dan kun je die voorkomen door een sluitende rittenregistratie bij te houden. Daaruit moet dan blijken dat je 'op jaarbasis' niet meer rijdt dan 500 kilometer. In die woorden 'op jaarbasis' zit hier de crux. Heb je het hele kalenderjaar een auto van de zaak ter beschikking, dan betekenen die woorden namelijk dat je over het hele kalenderjaar een rittenregistratie moet bijhouden om onder de bijtelling uit te komen. Je kunt er niet voor kiezen om een paar maanden wel en een paar maanden geen rittenregistratie bij te houden. De enige uitzondering daarop is de situatie dat je wisselt van werkgever. In dat geval kun je bij je nieuwe baan een nieuwe keuze voor wel of geen bijtelling maken.

'DE BIJTELLING'

Tot slot nog een rekenvoorbeeld, vooral voor mensen die nog niet goed bekend zijn met het begrip bijtelling. Het lijkt namelijk weleens dat iedereen er zomaar vanuit gaat dat het wel bekend is hoe 'de bijtelling' werkt. Wat in de wandelgangen bijtelling genoemd wordt, is de belastingheffing over het voordeel van het privégebruik van de auto van de zaak. Voor werknemers gaat dat via de loonbelasting op hun loonstrook, voor ondernemers via de inkomstenbelasting over hun winst. Er wordt dan een percentage genomen over de catalogusprijs van je auto. Die uitkomst is het jaartotaal dat bij jou belast wordt voor het voordeel van het privégebruik. Betaal je een eigen bijdrage voor dat privégebruik, dan mag je dat aftrekken van het bedrag dat belast wordt. In een rekenvoorbeeld kan dat er bijvoorbeeld als volgt uitzien.
Stel, je kiest voor de nieuwe elektrische MG ZS met een catalogusprijs van € 30.985,-. Bij deze prijs valt je auto bij een kentekendatum in 2019 helemaal in de 4%-bijtellingscategorie. Op je loonstrook wordt dan maandelijks loonbelasting ingehouden over 1/12 van 4% van € 30.985,-. Bij een loonbelastingtarief van 38,1% kost het privégebruik van deze auto je dan maar goed € 38,- per maand.

TOT SLOT

De Tweede Kamer stemt in november over de wetsvoorstellen voor 2020. De behandeling in de Eerste Kamer volgt dan in december. Komen daar ingrijpende wijzigingen uit, kun je het laatste nieuws daarover vinden in de fiscale nieuwsrubriek op onze website: www.jentautolease.nl

De nieuwe CLA Shooting Brake Business Solutions.

Sportief, compleet en scherp geprijsd.

Bij de nieuwe CLA Shooting Brake komen meer dan ooit sportiviteit en praktische bruikbaarheid perfect samen. En het wordt nog interessanter met de opvallend rijke standaarduitrusting bij de zakelijke Business Solution-uitvoering: intuïtief MBUX-infotainmentsysteem met voice control, parkeer- en navigatiepakket, en veel meer.

De CLA 180 Shooting Brake Business Solution is leverbaar vanaf € 41.203*.

*Consumentenadviesprijs inclusief: geadviseerde kosten rijklaar maken € 1.102,-, recyclingbijdrage € 37,50, leges aanvraag kenteken € 39,-, leges tenaamstelling kenteken € 5,98. Wijzigingen in constructie en uitvoering, alsmede drukfouten zijn voorbehouden. Gecombineerd verbruik: 3,9 - 6,8 l/100 km, 25,6 - 14,7 km/l. CO_2-uitstoot: 104 - 156 gr./km.

Herman Gerdsen en Lisa Floor van Info Support International Group:

“De *beste* partij, punt”

De pay-off van Info Support, Solid Innovator, zegt het eigenlijk al. Ten opzichte van hippe IT-start-ups oogt het bedrijf in eerste instantie wat saai, omdat je er tafelvoetballende ‘nerds’, stoelmassage en design verwacht. Dan valt binnen je oog op twee magazines: Get Smarter voor IT-studenten, gewijd aan de nieuwste, toepasbare innovaties binnen de IT, en Up.date, dat zomaar een van de mooiste personeelsbladen van ons land is. Info Support is duidelijk meer dan dat je op het eerste gezicht ziet!

Dat blijkt nog meer als we aan tafel zitten met onze twee gesprekspartners: manager HRD Herman Gerdsen en wagenparkbeheerder Lisa Floor. Mobiliteit speelt hier een belangrijke rol. Daar komen we zo op, eerst het bedrijf. Daarover vertelt Herman Gerdsen. Hij werkt er al sinds 2000. Info Support heeft met oprichter Toon Jansen een Nederlandse dga en het bedrijf maakte ook in de moeilijkste jaren altijd winst. Gerdsen, met een glimlach: “Wij hebben hier geen monopoliegeld, maar eigen geld.” Het is een typisch familiebedrijf dat voor de lange termijn gaat. De Info Support International Group bestaat inmiddels uit meerdere bedrijven gespecialiseerd in cloudsoftwareoplossingen, op maat gemaakte softwarediensten en ICT-opleidingen. Het is met name actief in de sectoren agrifood, energie, fintech, mobiliteit, overheid, pensioen, retail, vastgoed en zorg en werkt vanuit de thuismarkten Nederland en België voor klanten in Europa, Azië en Noord-Amerika. Gerdsen vertelt ook dat de eigenaar weinig om uiterlijk vertoon geeft en liever investeert in mensen, producten en daarmee ook in klanten. Toen Gerdsen er in dienst trad, telde Info Support zo’n 150 medewerkers, nu zijn het er 600. “Er zijn maar weinig bedrijven die net als wij al bijna 35 jaar bestaan en die nog nooit een reorganisatie of ontslagronde meemaakten. Info Support onderscheidt zich door de combinatie van een heel solide bedrijfsvoering, groot vakmanschap en een langetermijnvisie. Om dat te kunnen realiseren, moet je heel veel aan innovatie doen. Daar wordt kosten noch moeite voor gespaard. Wij noemen onszelf weleens ‘Het geheim van Veenendaal’. We zijn niet erg bekend, maar als mensen zien wat wij doen en kunnen, zeggen ze altijd: ‘Potverdorie, wat krijgen die gasten veel voor elkaar’. Bijkomend voordeel van onze bedrijfsfilosofie: wie hier komt werken, blijft doorgaans lang. Wij hebben maar een verloop van zo’n 7%, terwijl dat in de branche gemiddeld rond de 20% ligt.”

> “Er zijn maar weinig bedrijven die al bijna 35 jaar bestaan en nog nooit een reorganisatie of ontslagronde meemaakten”

IN GOEDE HANDEN

Info Support is een onafhankelijke IT-organisatie die haar klanten voorziet van (maatwerk)software die het beste past binnen hun bedrijfsvoering en bestaande architectuur. De bedrijfsonderdelen met Info Support in de naam behoren tot de dienstverleningstak. Dat zijn de consultancybedrijven die eenvoudig gezegd de software van klanten beter maken. Daarnaast zijn er bedrijven met eigen namen, zoals R&R, Adifo en Datarotonde, die in specifieke niches actief zijn, bijvoorbeeld voor woningbouwcorporaties, retail en de feed- en foodmarkt. In alle gevallen speelt het leveren en bouwen van software dus de hoofdrol. De Info Support International Group zou groter kunnen zijn, maar de groei wordt geremd doordat het moeilijk is om goede mensen te krijgen. Herman Gerdsen: “Wij vinden het belangrijk om scholieren tijdens Digital Days en studenten op hogescholen en universiteiten te enthousiasmeren voor het vak. Als je dingen echt wilt veranderen, doe je dat met een mix van jonge en ervaren mensen die liefde voor hun vak hebben en die ánders denken. Zet zulke mensen bij elkaar, en er gebeurt iets. Maar dan moet je ze wel eerst binnen krijgen. Daarom werven wij jonge mensen actief bij de opleidingen waar je ze tegenkomt. In ons magazine Get Smarter worden ze aangesproken door leeftijdgenoten. Ze kunnen bij ons bijvoorbeeld afstuderen en daarna hier gaan werken. Wij verzorgen ook een tweetal minors. Op die manier trekken wij goede nieuwe mensen aan. Maar we zijn kritisch, dus wij nemen ondanks de schaarste bepaald niet iedereen in dienst.”

"Wij hebben nu zo'n 400 leaseauto's rijden"

In dat kader een tip van ons, de redactie, aan studenten die best naar Info Support zouden willen: vraag eens of het magazine Up.date kan worden toegestuurd. Dat geeft namelijk een erg goed beeld van de bedrijfscultuur. Wij kwamen er een veelzeggende uitspraak in tegen van algemeen directeur Toon Jansen, die deze cultuur onderstreept: "Wij trekken een bepaald soort werk aan: innovatief, complex, grootschalig, arbeidsintensief en vaak voor de lange termijn. Onze klanten moeten zeker weten dat ze in goede handen zijn bij ons." Waarvan akte.

BEWUST KIEZEN

Dat het lastig is om goede mensen aan te trekken, leidde jaren geleden in de IT-wereld al eens tot totale gekte. Sollicitanten werden toen in de showroom van een autodealer uitgenodigd en konden na het tekenen van een arbeidsovereenkomst meteen een leaseauto uitzoeken. Info Support heeft dit nooit gedaan, maar auto's zijn er wel belangrijk. Lisa Floor: "Wij werken met twee leasemaatschappijen, waaronder J&T Autolease. Met hen werken wij ook samen in België. Lang geleden is er door Herman Gerdsen een Service Level Agreement (SLA) opgesteld, dat voor de leasebranche nogal uitdagend was. ARM, de voorganger van J&T Autolease, en een andere maatschappij durfden er toch mee te gaan werken. De relatie met beide is er nog steeds en ze houden elkaar scherp. Wij hebben nu zo'n 400 leaseauto's rijden. Niet iedereen hier vindt een auto even belangrijk, maar er zijn ook echte autoliefhebbers. Het aandeel elektrisch groeit momenteel stevig en daarmee ook het aantal laadpalen op ons parkeerterrein. Dat heeft deels natuurlijk een fiscale reden, maar we zien ook dat er collega's zijn die echt heel bewust voor emissievrij rijden kiezen." Herman Gerdsen: "Wij werken met mobiliteitsbudgetten en met categorieën auto's. Dat is gekoppeld aan de functie. Mensen mogen het hele budget besteden aan de auto, ze mogen binnen grenzen een duurdere auto rijden of een minder dure en het verschil kan dan worden besteed aan pensioen, aan salaris of wat dan ook. Die regeling hebben we al een jaar of tien. Zo'n 10-15% van ons totale leasebudget gaat terug naar de medewerkers. Mensen mogen tot 15% boven het normleasebedrag kiezen, maar de praktijk is dus dat een groot gedeelte van de collega's net wat goedkoper rijdt dan zou kunnen. Omdat wij leaseauto's zien als een middel om de medewerkerstevredenheid hoog te houden, hebben wij ook geen merkenbeleid. Wij proberen zoveel mogelijk te servicen in plaats van te vertellen hoe het moet."

MOBILITY AS A SERVICE

Overigens speelt mobiliteit bij Info Support ook nog een andere rol, zo vertelt Herman Gerdsen. Info Support heeft een aparte businessunit die zich volledig richt op het mobiliteitsdomein. Deze ondersteunt klanten als NS, QBuzz, Translink, Keolis, RSR, etc. met innovaties, doorontwikkeling en beheer op het gebied van IT. Daarnaast is Info Support via deze unit ook zelf actief met het ontwikkelen van proposities die Mobility as a Service (MaaS)-concepten mogelijk maken. Kennis van zaken, de brede klantenkring binnen het mobiliteitsdomein en jarenlange expertise op het gebied van integratie maakt Info Support tot dé partij om verschillende mobiliteitspartijen met elkaar te verbinden en op die manier multimodaal reizen mogelijk te maken. Dit sluit aan bij actuele interne ontwikkelingen op het gebied van Mobility as a Service. Gerdsen: "Wij gaan de komende jaren met z'n allen naar andere vormen van mobiliteit toe, ook voor onze medewerkers. Dat wordt voor alle betrokken partijen heel uitdagend. Daarom gaan wij hier nu bepaalde zaken in het bedrijf uitrollen en daarmee ervaring opdoen. Dat helpt ons weer bij toekomstige projecten. Het mooie is dat zulke projecten hier vanuit de medewerkers worden bedacht en opgestart, dus echt bottom-up gaan. Ook dat maakt Info Support zo onderscheidend. Wie op het gebied van toekomstige mobiliteit echte stappen wil zetten, heeft aan ons dus ook de beste partij. Punt."

Verras uw medewerkers, klanten of relaties met een uniek evenement in de wereld van de Efteling. Van 50 tot 20.000 gasten: voor iedere doelgroep een uniek concept. Maak impact met uw personeelsfeest, relatiedag, kick-off of zakelijk festival in een natuurrijke omgeving met hoogwaardige eventlocaties, culinaire verrassingen, entertainment, show-elementen en attracties. Voeg daar een inhoudelijke Efteling sessie aan toe over gastgerichtheid, storytelling of innovatie en uw gasten beleven een event om nooit te vergeten!

efteling.com/events

Efteling

Mercedes-Benz EQC

Das Beste, *oder...?*

De Mercedes-Benz-slogan 'Das Beste oder Nichts' schept verwachtingen. Als je dan, acht jaar na de introductie van de grensverleggende elektrische Tesla Model S, met een antwoord komt, zou die in alles overtroffen moeten worden. Dat is niet gelukt. Maar ook andere autofabrikanten, inclusief Porsche, zijn er nog niet in geslaagd om Tesla weerwoord te bieden, laat staan in te halen. Verbijsterend. Wil je de beste elektrische auto (EV) rijden, blijf je aangewezen op een geesteskind van Elon Musk. Zoek je in het topsegment een andere verwenauto met elektrische aandrijving, dan doe je met de Mercedes-Benz EQC een uitstekende keus.

Wij proefden eerder van de Tesla Model S P100D en de Jaguar i-Pace. Audi zei steeds geen e-Tron beschikbaar te hebben, dus die reden wij nog niet. Maar de Mercedes-Benz vergelijken met de concurrentie lukt uiteraard wel. Kijk je nuchter naar de huidige EV-toppers, dan is de Jaguar i-Pace de meest sportieve en levendige. Het is ten opzichte van de Mercedes en de Audi ook de enige auto die merkbaar als een elektrische auto is ontwikkeld. Hij is ruimer en heeft het laagste gewicht, ondanks een vergelijkbaar batterijformaat. Dat is voor zo'n relatief kleine fabrikant superknap. Dat de i-Pace door bijtellingskiezers vanwege een hen tegenvallende actieradius aan de schandpaal is genageld, is volkomen onterecht. Met de Jaguar haal je 'easy' 350 km, net als met de Mercedes-Benz en de Audi. Het opladen gaat wel marginaal langzamer dan bij de concurrentie, maar daarmee is te leven. Anders dan de i-Pace zijn de EQC en de e-Tron welbeschouwd aangepaste bestaande SUV's. Beide fabrikanten hebben simpelweg de opkomst van Tesla en van elektrisch rijden onderschat, hebben te lang gedacht dat zij het wel met brandstofmodellen zouden redden en niet de tijd genomen om een auto volledig nieuw te ontwikkelen. BMW heeft zelfs nog helemaal geen antwoord en andere fabrikanten komen niet verder dan plug-in hybrides. Je mag dit best een blamage noemen.

ECHT DE BESTE

Laten wij eerst toelichten waarom Tesla nog steeds de beste elektrische auto's bouwt. Want zeker, ze zitten minder goed in elkaar dan de concurrentie en over de klantenservice hoor je af en toe vreselijke verhalen. Maar ze presteren indrukwekkend, zijn zuinig, zeer eigentijds digitaal, de actieradius is echt aanzienlijk groter dan die van alle anderen en de batterijtechnologie is beter én duurzamer (er wordt bijvoorbeeld veel minder kobalt toegepast, en niet uit Congo). Tesla heeft ook een eigen laadpalennetwerk waarmee je probleemloos en met nauwelijks oponthoud Europa door kunt en altijd supersnel kunt laden, vaak ook nog gratis. De bouwkwaliteit en rijeigenschappen van de Model S en Model X zijn bovendien steeds beter geworden. En vergis u niet, hoge prijzen en een sterk imago betekenen niet dat bij anderen de kwaliteit altijd feilloos is. Door dit

alles zal het nog jaren duren voordat andere merken iets vergelijkbaars kunnen bieden en in die tijd bouwt Tesla ongetwijfeld haar voorsprong uit. Lastig voor de fabrikanten, maar voor u en mij leiden de uitdagingen tot nog betere auto's. Dank, Elon Musk!

CONSERVATIEVE OPZET

Maar zijn elektrische topauto's dan zo aantrekkelijk? Geeft een romig lopende achtcilinder of een soepele diesel met veel koppel niet veel meer rijplezier? Wel, ga een stuk met een exemplaar uit het genoemde viertal rijden en er is grote kans dat u daarna niets anders meer wilt. Want je mist beleving en motorgeluid, maar je krijgt er veel voor terug. Neem 'onze' Mercedes-Benz EQC. De bouwkwaliteit is prachtig en je reist als een vorst. Dat bieden brandstofauto's ook. Maar hij is echt superstil, bij elke snelheid is er een directe acceleratie, de bedrijfskosten zijn erg laag, de emissie is nul, de verwachte levensduur en de voorbeeldfunctie zijn enorm. Overstappen vanuit een A8, 7-Serie of S-klasse is echt geen achteruitgang.
De EQC wordt in Bremen op dezelfde productielijn gefabriceerd als de C-Klasse, de GLC en de GLC Coupé. Hij deelt 20% van de onderdelen met die GLC, maar is groter en valt op door een eigen EQ-neus. Volgens Mercedes is hij helemaal ontworpen als elektrische auto. Daar plaatsen we kanttekeningen bij. De EQC is conservatief van opzet, heeft geen extra bagageruimte voorin en je zit achterin niet echt ruim. Welbeschouwd wordt Mercedes-Benz ook hier verslagen door de Amerikaanse en Britse concurrentie.

ONDERSCHEIDEND

Waarmee de EQC wel indruk maakt, is met de uitvoering van het interieur, een opmerkelijk goede basisuitrusting en een vanafprijs van € 80.995,-. Hij is in elke uitvoering goedkoper dan de concurrentie. De testauto is een 'volle' Edition 1886-uitvoering, een 'limited edition' waarmee de fabrikant verwijst naar de eerste Daimler die ooit gebouwd werd. Deze heeft een specifiek ontworpen interieur en dito materiaalgebruik. Wij lazen dat sommige media die materialen vonden tegenvallen. Wij niet, ze zijn anders dan anders, maar dat past bij zo'n

De bouw-kwaliteit is prachtig en je reist als een vorst

MERCEDES-BENZ EQC
Elektromotoren voor en achter, samen 300 kW/408 pk, automaat, vierwielaandrijving.
Lengte 4.761 mm, breedte 1.884 mm, hoogte 1.623 mm, massa 2.395 kg
Batterijpakket 80 kWh, 0-100 km/u: 5,1 sec, trekgewicht 1.800 kg
Gemiddeld 0 g/km CO2, A-Label
Prijs vanaf € 80.995,-
testauto € 96.460,-
Leasetarief Mercedes-Benz EQC vanaf € 908,- excl. BTW 60 mnd/10.000 km/jr.

uitvoering. Alles zit strak in elkaar en is top afgewerkt. Mercedes heeft het interieur bewust avant-gardistischer dan het exterieur gemaakt, met veel bronskleurige details en uiteraard het grote digitale MBUX-dashboard. Ondanks dat krijg je niet het gevoel van een iPhone op wielen, zoals in een Tesla. Je kunt als bestuurder vrijwel alles bedienen met touchpads op het stuur, een touchpad op de middentunnel, door de beeldschermen aan te raken of met je stem. Er is verbijsterend veel informatie op te vragen, zwieriger weergegeven dan je in een Mercedes verwacht. Omdat commando's erg goed worden verwerkt, ga je steeds vaker met je stem opdrachten geven. Voor de navigatie, maar ook als je wilt bellen, andere muziek wilt horen, de temperatuur een graad lager wilt of een laadstation wilt vinden. Twee opmerkingen nog: de schermkwaliteit is briljant en wat is de optionele 'augmented reality'-navigatie mooi. Beter hebben wij nog niet meegemaakt.

ZWAAR

De EQC en de e-tron zijn beide echte SUV's, de Jaguar zit daartegenaan. SUV's liggen onder vuur, want zwaarder, meer vervuilend dan andere modellen en door de hoge bouw doorgaans een net wat minder goede wegligging. In een elektrische auto verhogen de accu's het gewicht nog meer. De auto's in dit segment wegen allemaal tussen de 2.150 en 2.465 kg, de Audi is daarbij als een dikke Bertha de zwaarste. Dat is echt te veel. Bovendien, als Jaguar een auto kan bouwen die 300 kg lichter is dan de Audi en Mercedes, waarom doen die merken dat dan niet? Energieverspilling is dat. Doordat de accu's in de bodem zijn opgenomen ligt het zwaartepunt wel lager dan bij andere SUV's. Maar bij hard remmen of snel uitwijken, voel je de massa altijd. De EQC heeft luchtvering achter en is redelijk soepel geveerd. Wil je echt even lekker sturen, dan zet je de afstemming op Sport en werkt alles iets directer. Wel blijft de achterkant steeds wat wiebelig en dat voelt vreemd. Maar een Mercedes hoort comfortabel te zijn en dat is deze EQC zeker. Missie dus geslaagd. Dat de auto vierwielaandrijving heeft, vergroot de stabiliteit. In de stad is het een forse auto, maar camera's rondom maken het manoeuvreren gemakkelijk. Altijd bestellen, die camera's.

STROOMVERBRUIK

Met 408 pk aan vermogen is er altijd power (0-100 km/u in 5,1 s) en de combinatie van gelaagd glas met een heel stille aandrijving maakt ritten echt bijzonder. Belangrijk is natuurlijk het stroomverbruik. De EQC heeft een accupakket van 80 kWh en is in de praktijk niet zo zuinig als een Tesla. Volgens de WLTP-gegevens is de actieradius 417 km. Omdat de auto zo stil en snel is, rijd je gemakkelijk (te) hard. Dat kost extra stroom. Wij haalden doorgaans zo'n 350 km, in de winter zal dat wat minder zijn. Daarmee is goed te leven. Omdat de auto niet zoals enkele andere met driefase, maar met tweefase oplaadt (max. 110 kW), kost dat bij elke snellader wat tijd. Maar… even een sanitaire stop en een kopje koffie en je kunt weer een paar honderd kilometer verder. Energie terugwinnen bij afremmen of bij 'gas' loslaten, kan met flippers achter het stuur, bijna tot op 'one pedal'-niveau. Maar je kunt alles ook aan de software overlaten. Via zijn radar kan de EQC de afstand tot ander verkeer meten en via het navigatiesysteem bepaalt een computer de verkeerssituatie. Komt er een kruispunt of een scherpe bocht aan, dan worden die gegevens gebruikt om automatisch te remmen en energie terug te winnen. Mooi. Niet onbelangrijk: de Mercedes kan een aanhanger tot 1.800 kg trekken.

CONCLUSIE

Qua reikwijdte en laadsnelheid blijft de EQC wat achter. Maar het rijcomfort en het infotainment zijn indrukwekkend, hij oogt aansprekend en is prachtig gebouwd. Het mag dan niet de beste elektrische auto zijn, maar het is er wel een die als totaalpakket overtuigt, die dagelijks plezier verschaft, onderscheidend is en erg veel value for money biedt.

Ontdek vtwonen bij hét huis van keukens

vtwonen
COLLECTIE

exclusief bij
MANDEMAKERS

Mix en match uw nieuwe vtwonen keuken

De **vtwonen Dark Oak** is één van vier schitterende hoek- en eilandkeukens die u nu exclusief bij Mandemakers kunt vinden. De collectie volgt de trends van nu, maar uiteraard is uw vtwonen keuken geheel naar eigen wens samen te stellen. Kom langs en ervaar zelf hoe de stylingexpertise van vtwonen wordt gecombineerd met de jarenlange ervaring van Mandemakers.

MANDEMAKERS
hét huis van keukens

Ewout Vet van Xafax in Alkmaar:

“Wij worden *dataspecialist* in betalingen”

Wat is de wereld toch klein. In de vorige uitgave van Persoonlijk besteedden wij aandacht aan MAAS in Eindhoven, leverancier van automaten voor koffie, thee, snacks en gezonde tussendoortjes. Nu bezoeken wij Xafax in Alkmaar, leverancier van veilige betaalsystemen. En wat staat er in de showroom? Een ‘automaat’ van MAAS. Want Xafax is dé specialist in cashless en contactloos betalen en MAAS is een van hun klanten. Dat beide bedrijven ook een tevreden klant van J&T Autolease zijn, is eveneens puur toeval. Wij spraken met Ewout Vet, algemeen directeur.

Als je bij Xafax binnenstapt en zegt dat je een afspraak hebt met de heer Vet, wordt er gevraagd: ‘Welke meneer Vet?’ Er blijkt er een aantal te werken. Dit is een familiebedrijf in optima forma. Het bedrijf, daterend van 1983 en gespecialiseerd in cashless betaalsystemen, werd in 2001 wegens gebrek aan opvolging gekocht door de vader van Ewout Vet en vervolgens door hem en drie broers overgenomen in 2011. De broers vormen nu gezamenlijk het management, onder leiding van Ewout Vet, die ook de marketing ‘erbij doet’. Eén van de broers is commercieel verantwoordelijk, een tweede tekent voor de techniek en de oudste broer ondersteunt waar dat nodig is. Is het lastig, een bedrijf leiden met drie broers? Ewout Vet grijnst en zegt: “Vaak is het leuk, meestal gaat het goed, soms is er een dingetje, maar daar komen we dan altijd weer uit. Dat willen we ook allemaal.”

PAYMENT SOLUTIONS

De bedrijfsnaam Xafax is ontleend aan een type kopieerapparaat. Dat gaf daarmee de link met de copierwereld aan. De voormalige eigenaar vond in Duitsland een apparaatje dat documentstromen reguleerde voor o.a. overheden, bibliotheken en onderwijsinstellingen en dat leidde tot succes. Ewout Vet: “In de loop van de tijd kwamen er steeds meer toepassingen bij en dat leidde tot een specialisatie in ‘cashless payment solutions’. Daarbij ligt de nadruk tegenwoordig vooral op het ontwikkelen en leveren van oplossingen met een focus op transacties en betalingen die maximaal veilig moeten plaatsvinden. Dat begon met het afrekenen van gemaakte prints en kopietjes, vervolgens met betalen aan kassa’s en daarna betalingen via selfserviceautomaten. Dus je koopt een kopje koffie bij een koffieautomaat met een bankpas of de Xafax-betaalapp en Xafax regelt de complete

afhandeling van betaalstromen. Omdat alles steeds meer online gaat, maakt ook Xafax die beweging. En omdat er bij onlinebetalingen risico's kunnen zijn, richten wij ons meer en meer op beveiliging van betaalsystemen."

GROEIEN

Ewout Vet vervolgt: "Wij hebben een samenwerkingsverband met een bedrijf dat gespecialiseerd is in contactloos betalen en wij hebben op enig moment besloten om niet langer, zoals voorheen gebeurde, ook betaalterminals te maken, maar om ons te concentreren op software en diensten. Dat betekent dat we meer op de achtergrond actief zijn geworden. Maar wij hebben bijvoorbeeld behoorlijk naam gemaakt met afrekensystemen op scholen en universiteiten. Haal je daar een drankje, dan is de kans groot dat wij de betaalsystematiek leveren. Onze toegevoegde waarde is dat wij naast contactloos betalen een eigen cloudbetaalplatform hebben gebouwd, waarmee op basis van rechten kan worden bepaald wat gebruikers mogen of kunnen. Het platform maakt het mogelijk om de juiste prijs en korting te bepalen en toe te passen gebaseerd op de identiteit van de gebruiker. Daarmee kun je bijvoorbeeld zelfs bij een kassa checken of iemand wel oud genoeg is om bepaalde producten te mogen kopen en afrekenen. Dat werkt erg goed. Wij hebben wel wat concurrenten, maar daar zitten wellicht wel overnamekandidaten bij, ook internationaal, waarmee we sterker kunnen worden. Want wij willen zeker nog groeien. Daarvoor hebben wij ook een duidelijke toekomststrategie. Het bedrijf is opgesplitst in drie onderdelen: het betaalbedrijf, een ICT-bedrijf dat diensten aan het mkb levert en een onderdeel dat gespecialiseerd is in diensten voor bibliotheken. Ik zie ons de komende tijd wel ontwikkelen tot een echte data- en marketingspecialist en -adviseur op het gebied van betaalsystemen."

SCHERP HOUDEN

Xafax heeft zo'n vijftig medewerkers in Nederland en België. Het bedrijf is al lang klant bij J&T Autolease, was dat zelfs al bij haar voorganger. Ewout Vet is ook verantwoordelijk voor het wagenpark en vertelt blij te zijn met de samenwerking. Zoals vaak gebeurt, is er ook een relatie met een andere leasemaatschappij, om elkaar scherp te houden. Maar van J&T Autolease rijden er nu 14 auto's bij Xafax en tussen de regels door vertelt hij dat er nog wel wat bij gaan komen. Met name ook elektrisch, want het bedrijf is actief aan het overstappen, met een aantal Tesla's, enkele Opels Ampera E, een Hyundai Kona Electric en wat plug-in hybrides. "Wat mij aanspreekt", zo besluit Ewout Vet, "is dat ze bij J&T Autolease niet louter gericht zijn op verkoop. Het zijn echt partners die adviseren, helpen en koppelen. Ik hoor veel van hen. Dat is belangrijker dan de allerlaagste leaseprijs."

"Wij hebben concurrenten, maar daar zitten wellicht wel overnamekandidaten bij waarmee we sterker kunnen worden"

BMW 1 Serie

Meer ruimte, minder karakter

Sinds enkele weken staat de nieuwe BMW 1 Serie, de derde generatie, in de showrooms. Hij heeft geen achterwielaandrijving meer, maar voor- of vierwielaandrijving. Vooralsnog zijn er twee benzineversies en drie diesels. Niets hybride, niets elektrisch én minder karakter. Wél meer ruimte.

BMW 1-Serie vanaf € 33.914,-; leasetarief bij 60 mnd/10.000 km/jr vanaf € 465,- excl. BTW.

BMW bouwde van de vorige 1 Serie meer dan 1,3 miljoen exemplaren. Volgens de fabrikant wisten veel kopers niet of de auto voorwiel- of achterwielaandrijving had en daarom is nu overgestapt op voorwielaandrijving, voor meer ruimte binnenin. Werkelijke reden: de auto kan goedkoper worden gebouwd omdat hij zijn onderstel nu deelt met de Mini en de BMW 2 Serie Active Tourer. De liefhebbers van een compacte, sportieve achterwielaangedreven auto huilen zachtjes: weer is er een icoon gesneuveld. De 1 Serie is voorlopig alleen leverbaar met benzinemotoren van 140 pk (driecilinder in de 118i), of 306 pk (M135i xDrive) of met drie diesels van 116, 150 of 190 pk. Waar andere fabrikanten nu met steeds meer EV's en plug-in hybrides komen, is daar bij de 1 Serie nog geen sprake van. De minst krachtige modellen hebben een handbak, de andere een automaat. De prijzen beginnen bij € 33.914,- voor de 118i in Corporate Executive-uitvoering, speciaal bedoeld voor zakelijke automobilisten. Die is niet echt kaal, maar je kunt de uitrusting ook niet vergelijken met die van veel andere merken. Dus wil je altijd nog wat opties. Reken daarom voor een aardige C-label BMW 1 Serie op minimaal rond de 40 mille.

Rijkwaliteiten op hoog niveau

RUIMER

De derde generatie – die alleen nog als vijfdeurs wordt geleverd – biedt volgens BMW meer interieurruimte bij bijna gelijke buitenafmetingen. De knieruimte achterin is met 33 mm gegroeid, de bagageruimte meet nu 380 liter. BMW levert de 1 Serie als Model Luxury, Model Sport Line en als Model M Sport. Standaard is een 8,8 inch groot touchscreen voor het infotainment, aangevuld met BMW's bekende centrale bedieningsknop i-Drive. Die is gelukkig nog niet wegbezuinigd. In navolging van Mercedes én de nieuwe BMW 3 Serie kent ook de 1 Serie een Intelligent Personal Assistant die je activeert door 'Hey BMW' te zeggen. Ook standaard is BMW Collision Warning met voetgangers- en fietsersherkenning en City-remfunctie plus Lane Departure Warning met actieve stuurcorrectie. Andere voorzieningen moeten in de 48 pagina's tellende prijslijst worden aangekruist. Overigens biedt de Corporate Executive-versie wel o.a. LED-koplampen, cruise control, climate control en Park Distance Control voor en achter. En kruis je die optie aan, dan kun je de auto openen en starten met je smartphone. Uiteraard liggen de rijkwaliteiten op hoog niveau, de 1 Serie is misschien wel de best sturende auto in zijn klasse. Maar het is ook veel meer een gewone concurrent voor alle andere voorwielaandrijvers in dit segment geworden. Dat geldt voor zijn uiterlijk en voor zijn techniek. Bovendien is er te weinig keus uit motoren en zeker uit toekomstgerichte aandrijvingen. De toekomst leert of dit een verstandige modelwijziging was. Wij denken dat menig bestuurder van een huidige 1 Serie een traan wegpinkt, nog even doorrijdt en niet zomaar zal overstappen.

MG ZS EV
The New Kid on the Block

In dit magazine komt u hem al op enkele plaatsen tegen en als u de media een beetje volgt zal het u al helemaal niet ontgaan zijn dat er 'A New Kid' is dat de markt van elektrische auto's opschudt. Dat is de MG ZS EV, een middelgrote (4,31 meter) elektrische SUV die dit jaar nog leverbaar is (dus 4% bijtelling!), met 143 pk, een 44,5 kWh batterij, een WLTP-actieradius van 263 km, een prijs vanaf € 30.985,- en een al even interessant leasetarief.

Geen wonder dat de MG veel aandacht krijgt, want nog dit jaar leverbare en scherp geprijsde elektrische auto's zijn er nauwelijks. Bovendien heeft hij veel te bieden.
Voor de jongeren: MG was tot een jaar of tien geleden een Engels merk van sportieve auto's. Met mooi weer zie je af en toe nog mensen met een open MG-B uit de jaren zestig, vaak met een rieten picnicmand achterop. Maar MG bouwde ook verbijsterend snelle achtcilinder bolides. Het sneuvelde echter door de concurrentie en werd overgenomen door eerst Nanjing Motor en vervolgens het eveneens Chinese en immense SAIC-concern. In een aantal landen bracht SAIC vervolgens de laatste jaren het merk MG terug. Het verwierf intussen veel ervaring met elektrische auto's (zeer gevraagd in China) en nu is er dan de MG ZS EV waarin al die kennis en ervaring is gecombineerd. Van Mossel, het moederbedrijf waartoe ook J&T Autolease behoort, distribueert en onderhoudt de MG's in ons land op exclusieve basis. Deze ZS komt net op tijd om een flink aantal automobilisten tegen lage kosten lekker elektrisch te kunnen laten rijden.

LUXIEUS

De genoemde vanaf prijs geldt voor de Comfort-uitvoering die mooi compleet is uitgerust, met een 8 inch touchscreen, navigatie, DAB-radio, Android Auto en Apple Carplay en veiligheidssystemen als adaptieve cruise control, Front Collision Warning en Lane Keep Assistance. Voor € 2.000,- meer is er de Luxury-versie met ook nog o.a. stoelverwarming, (kunst)leren bekleding, achteruitrijcamera, panoramadak, Blind Spot Monitoring en 17" velgen. Zeker, sommige aanbieders van auto's van hetzelfde formaat bieden een grotere actieradius dan 263 km. Maar die zijn allemaal veel duurder en bovendien ook nog pas later in 2020 leverbaar. Daarbij: laden kan met maximaal 80 kW, waardoor je na een dik half uur snelladen, net voldoende tijd voor een kop koffie en een plas, weer zo'n 200 km kunt rijden.
De MG ZS maakt een prima gebouwde, goed afgewerkte en behoorlijk luxueuze indruk. Je zit er goed in, de materialen ogen keurig en de uitrusting is prachtig compleet. Het multimediascherm reageert snel en veel functies zijn bedienbaar met duidelijke, makkelijk vindbare knoppen. Hij doet dus zeker niet onder voor concurrenten uit Japan, Korea en Europa. De combinatie van zijn eigenschappen maakt dit daardoor zowel voor zakelijke rijders als voor particulieren tot een auto die aandacht, een proefrit en een bestelling verdient. We gaan er veel op de weg zien!

MG ZS EV vanaf € 30.985,- leasetarief bij 60 mnd/10.000 km/jr vanaf € 469,- excl. BTW.

De MG ZS doet niet onder voor concurrenten

Kia e-Soul Executive Line
Elektrisch met eigen karakter

Om te beginnen een domper. De nieuwe Kia e-Soul die wij onlangs reden en waarvan in juni de prijzen bekend werden, wordt pas uitgeleverd na januari 2020. Consequentie: 8% bijtelling in plaats van nu nog 4%. Is hij toch het wachten waard?

Kia e-Soul vanaf € 42.995,- (prijs juni 2019); leasetarief bij 60 mnd/10.000 km/jr vanaf € 518,- excl. BTW.

De derde generatie Kia e-Soul deelt zijn onderstel en techniek met de succesvolle, maar eveneens schaarse Kia e-Niro en met de Hyundai Kona electric. Dat betekent 150 kW/204 pk op de voorwielen, een accupakket van 64 kW, een WLTP-actieradius van 452 km en een heleboel uitrusting. Hij staat in de prijslijst voor € 42.995,- (Dynamic Line) of € 44.995,- (Executive Line). De e-Niro is iets duurder, de Kona electric wat goedkoper, met de kanttekening dat die kleiner en minder mooi uitgevoerd is. Het zijn sowieso forse bedragen. Je moet een heel behoorlijke baan hebben om zo'n auto te kunnen rijden.

KRAPTE

De Kia e-Soul is bedoeld voor mensen die het leuk vinden om een auto te rijden die wat meer uitgesproken is. Aan de voorkant vallen de smalle LED-koplampen op, achter de enorme lichtunits en deze auto vraagt echt om een felle kleur. Je valt er lekker mee op in het verkeer. Hij is hoger, hoekiger en expressiever dan de keurige e-Niro. De in- en uitstap is ook iets hoger, zonder dat het een SUV werd. De e-Soul is redelijk stil, remt goed en stuurt wat gevoelloos. Door zijn hoge bouw helt de Soul iets meer in bochten en heeft hij een wat hogere luchtweerstand, waardoor de actieradius in de praktijk lager is dan bij de e-Niro. Je rijdt er erg gemakkelijk stevig in door (0-100 km/u in 7,9 sec). Wij haalden hierdoor bij mooi weer een actieradius van net onder de 400 km, terwijl de e-Niro en de Kona daar gemakkelijk boven komen. Iets rustiger rijden is dus het devies. Bij een 50 kWh-snellader laad je overigens van 20 naar 80 procent in ongeveer 50 minuten.

De 4.20 meter lange e-Soul is een ruime en praktische vierpersoonsauto. Het dashboard heeft al het nieuwe instrumentarium dat ook in de e-Niro komt, met een digitaal instrumentenpaneel en een groot en fijn multimediasysteem inclusief snelle navigatie. Mooi. De radar cruise control werkt prima, de auto kan semi-autonoom rijden en het ontbreekt je aan niets. De Executive heeft zelfs dodehoekwaarschuwing met botspreventie en stoelventilatie. Ook plezierig is goed geluid van Harman Kardon en de Head Up Display. Voor de veganisten onder u: het 'leer' komt uit een kunststoffabriek. Al met al een attractieve nieuwkomer met een eigen karakter, een prettige aandrijving en ondanks de stevige prijs genoeg value for money. Maar er komt in 2020 veel concurrentie, dus Kia zal moeten zorgen voor voldoende beschikbaarheid om er succesvol mee te zijn.

Redelijk stil en remt goed

Citroën Berlingo
Attractieve partner voor het mkb

Centraal staat hier de Citroën Berlingo Van, maar het zouden ook de Peugeot Partner en Opel Combi kunnen zijn. Die drie auto's uit het PSA-concern delen dezelfde basis en verschillen slechts van elkaar in neus, interieur en minimaal andere specificaties en prijzen. Er zijn nu versies met een benzinemotor leverbaar en dat kan voor menig ondernemer erg interessant zijn.

De keus voor merk en uitvoering zal vaak gekoppeld worden aan het leasetarief, de beschikbaarheid of het type aandrijving. Het drietal werd een jaar geleden onderscheiden als Van of the Year 2019. Het zijn uitstekende bedrijfswagens die goed rijden, betaalbaar zijn en lang mee gaan. Ze zijn er alle drie in bedrijfswagen- en personenautouitvoering. Aanvankelijk werden de bedrijfswagens alleen als diesel aangeboden. Maar Citroën en Peugeot bieden sinds kort ook benzine-uitvoeringen en ongetwijfeld zal Opel daarmee ook volgen. Om het een beetje verwarrend te maken, staan in de prijslijsten van Citroën en Peugeot ook nog volledig elektrische versies, die echter gebaseerd zijn op de vorige modelgeneratie. Ze zijn attractiever dan het lijkt, zeker voor bijvoorbeeld lokale besteldiensten. Want ze rijden prettig en de actieradius is met gemiddeld zo'n 150 km weliswaar niet supergroot, maar de auto's zitten bij een snellader in korte tijd weer vol energie. Hier gaat het nu echter om de nieuwe benzineuitvoering van in elk geval Peugeot en Citroën. Daar waar de personenautoversies met de bekende PSA Puretech-driecilinders met 110 en 130 pk leverbaar zijn, is voor de Vans alleen de 1.2 liter driecilinder met 110 pk en handgeschakelde 6-bak beschikbaar. Dat is een prettige en zuinige aandrijving die een attractieve keus kan zijn als je geen 75, 100 of 130 pk diesel wilt.

PRETTIG WERKEN

De vanafprijs van de Berlingo Van met 1.2 Puretech 110 is vastgesteld op € 13.540,- exclusief bpm en btw. Dan gaat het om de basisuitvoering Control met een laadvermogen van 650 kilo. Voor € 14.090,- is dezelfde auto er met een laadvermogen van 1.000 kilo. Liever een als Control uitgevoerde verlengde Berlingo (XL) met een laadvermogen van 950 kilo voor de deur? Reserveer dan € 15.190. Citroën levert de Berlingo Van met Puretech 110 ook als Club-uitvoering. De prijzen van de drie bovengenoemde versies liggen in dat geval op respectievelijk € 15.840,-, € 16.190,- en € 17.290,-. Opnieuw, dat is exclusief belastingen. Onderhuids zijn deze Vans dus broertjes. Ze zijn alle drie 4,40 meter lang. Van die lengte kan 1,81 meter gebruikt worden om spullen te laden. Er is ook een verlengde versie van 4,75 meter. In de basisuitvoering kunnen echter achterin al twee Europallets mee. Lekker praktisch. Een mooie voorziening, zeker in druk stadsverkeer, is Surround Rear Vision dat bij de gesloten bestelwagen de dode hoeken voor de bestuurder beperkt. Op een scherm op de plaats van de binnenspiegel worden dan beelden van een camera in de voet van de rechterbuitenspiegel en boven de achterdeuren weergegeven. Ook handig is de Overload Indicator die waarschuwt als het maximaal toegestane gewicht van de auto wordt overschreden. Combineer dit met rijkwaliteiten die niet onderdoen voor die van een prima personenwagen en met de scherpe J&T Autolease-leasetarieven en je hebt bedrijfswagens waarmee het echt prettig werken is.

Een uitstekende bedrijfs-wagen

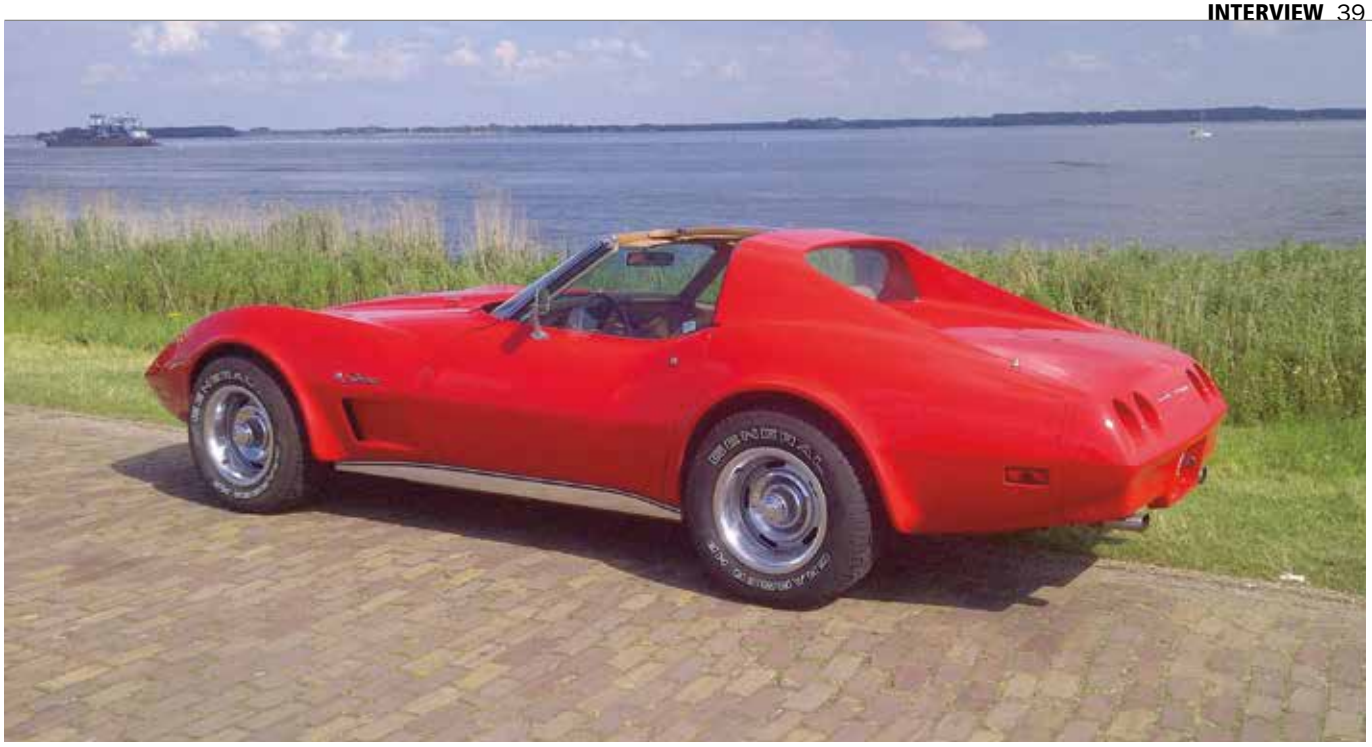
Citroën Berlingo vanaf € 13.540,- (excl. belastingen), leasetarief bij 60 mnd/10.000 km/jr vanaf € 279,- excl. BTW.

Bart van Os, Manager Facilities bij Telindus:

“Wij zijn dé expert in *slimme* en *veilige* IT-platforms”

Of je nu zakelijk of privé van je computer en internet gebruikmaakt, je wilt betrouwbaarheid en optimale veiligheid. Maar een ziekenhuis stelt andere eisen dan een gemeente, bank, reclamebureau, webwinkel of particulier. Voor het ontwikkelen en invoeren van een zo veilig mogelijke netwerkstructuur, heb je een combinatie nodig van ervaring, specialistische kennis en pure focus. Je komt dan al snel uit bij Telindus in Utrecht. Dit bedrijf, onderdeel van het Belgische Proximus, is voor verschillende enterpriseklanten de strategische partner voor complexe IT-vraagstukken. Ook op het gebied van digitale veiligheid.

Als wij in de eerste minuten van het gesprek Telindus een ‘softwarebedrijf’ noemen, reageert Bart van Os als door een wesp gestoken. De omschrijving ‘softwarebedrijf’ dekt niet de lading. De afgelopen jaren heeft Telindus de transformatie doorgemaakt van zogeheten integrator tot strategisch IT-partner, waarbij het bedrijf innovatieve security-oplossingen biedt die IT-platforms veilig en flexibel maken. “Wij richten ons dus op de onderliggende platforms en dan met name op het beveiligen daarvan”, zo vertelt hij. “Wij zijn geen concurrent voor of collega van bedrijven als AFAS en Info Support, maar een aanvulling. Voor alle toepassingen, ook die in de cloud, gebruiken wij software van verschillende leveranciers om platforms samen te stellen waarmee de opdrachtgever optimaal kan werken. Systemen worden steeds complexer, moeten aan steeds meer eisen voldoen en daarvoor heb je vakmensen nodig die zeer breed georiënteerd zijn en alle facetten van de IT-markt begrijpen. Ook moet je eventuele bedreigingen vanuit de boze buitenwereld steeds een stap voor kunnen zijn. Dat is op de IT-afdeling van een onderneming nauwelijks te realiseren. Wij kunnen dat wél. We doen al vele jaren niets anders.”



Chevrolet Corvette

INFORMATIEF

Telindus telt in ons land 230 medewerkers en heeft ook een vestiging in Luxemburg. Het bedrijf is sinds een aantal jaren eigendom van Proximus, het Belgische telecombedrijf. Telindus begon ooit als modefabrikant, toen nog onder leiding van de te vroeg overleden oprichter John Cordier. In het Inspiration Center bij Telindus, waar wij ons gesprek hebben, herinnert een oermodem aan die tijd. Bart van Os werkt er al twintig jaar en is nu onder andere verantwoordelijk voor het facilitaire bedrijf, waaronder het wagenpark. Eerder was hij o.a. teamleider van het Optical Team, dat een eigen netwerk via glasvezel ontwikkelde waar verschillende onderwijsinstanties in ons land gebruik van maken. Overigens is dit Inspiration Center op afspraak te bezoeken. De innovatie die er getoond wordt, is zowel inspirerend als informatief en zet aan tot denken over de toekomst. Zijn huidige job is voor autoliefhebber Bart van Os lekker gevarieerd. Hij vertelt zakelijk een Tesla Model 3 te rijden, maar privé een vijfenveertig jaar oude Chevrolet Corvette te koesteren. Het wagenpark bij Telindus telt nu zo'n 140 leaseauto's en er wordt zwaar ingezet op elektrisch rijden.

ELEKTRISCH RIJDEN

"Wij waren met elektrisch rijden al een tijd bezig, ook omdat we als toekomstgericht bedrijf vinden dat onze mobiliteit daarop gericht moet zijn. Er komen nu steeds meer bereikbare elektrische auto's en je ziet door de verhoging van de bijtelling komend jaar daarop een enorme run. Daarbij is met name de Tesla Model 3 populair. Voor het eind van dit jaar rijden er hier een kleine twintig. Onze leasepartner is J&T Autolease. Wij hebben hen ook ingeschakeld om samen een goede nieuwe leaseregeling te ontwikkelen en in te voeren. Wij werken nu met normen voor benzine- en voor elektrische auto's, in een aantal categorieën, en wij hebben daarnaast een mobiliteitsbudgetregeling. Bij alle regelingen kun je een leuke auto rijden c.q. heel plezierig in je mobiliteit voorzien. J&T Autolease is onze adviseur bij echt alles wat wij rond ons wagenpark doen. Niet elk advies wordt een-op-een overgenomen, maar we hebben een zeer gewaardeerd partnership. Strikt genomen zijn zij niet onze enige leasemaatschappij, want er zijn door overnames van bedrijven ook nog samenwerkingen met enkele andere leasemaatschappijen. Maar J&T Autolease is onze preferred supplier. Wij fungeren qua wagenparkbeheer voor enkele andere bedrijven als Shared Service Center en ook die zien we naar J&T Autolease overstappen. Ik ben er meer dan tevreden over, óók bijvoorbeeld als het gaat om het regelen van een auto voor een nieuwe medewerker. Het is belangrijk om hem of haar zo snel mogelijk te voorzien van een fijne auto voor het werk."

De overstap naar elektrisch rijden bij Telindus is gestimuleerd met de aanleg van 8 laadpalen op het parkeerterrein, de plaatsing van 560 zonnepanelen op het dak en het iets verhogen van de norm voor EV's ten opzichte van die voor benzineauto's. Omdat de autowereld zo sterk in beweging is, wordt er een jaarlijkse review gedaan van alle regelingen, om deze attractief en actueel te houden. Eigenlijk werkt het net zoals in de relatie die Telindus met haar klanten nastreeft: de beste en meest toekomstgerichte resultaten boek je door de expertise van specialisten binnen en buiten je organisatie optimaal te benutten!

"Er komen meer bereikbare elektrische auto's en je ziet door de verhoging van de bijtelling daarop komend jaar een enorme run"

BUITENPLAATS BEEKHUIZEN

Vakantie met een gouden gloed...

Genieten van het prachtige licht en de kleurende bossen tijdens de Herfst(vakantie) op de Veluwe.
Gelegen midden in Nationaal Park Veluwezoom en met de IJssel, Hanzesteden en Arnhem zijn alle ingrediënten aanwezig voor afwisselende struintochten vol bijzondere natuur, boeiende cultuur, fijne terrasjes en boutiques.

Buitenplaats Beekhuizen is een Glamping-only vakantiepark en biedt zowel knusse Pods (tiny houses van alle gemakken voorzien) als ruime Lodgetenten (met regendouche, pellet en/of petroleumkachel en meerdere slaapkamers).

Lekker eten of een drankje doen, kan op diverse momenten bij ons Restaurant WOODZ*. In de herfst- en kerstvakantie is het restaurant geopend van woensdag tot zondag. Met de Kerstdagen serveren we een feestelijk menu.

Vanuit Buitenplaats Beekhuizen ben je zo op het de Posbank, bij Burgers Zoo of het Openluchtmuseum! Al toe aan Kerst? Vanaf november vinden allerlei sfeervolle evenementen plaats, waaronder de Kerstfair op Kasteel Middachten.

Boek nu een najaarsverblijf tussen oktober en januari!

- Boek nu een najaarsverblijf tussen oktober en januari!
- Pods voorzien van elektrische verwarming of vloerverwarming!
- Wellness Lodgetenten voor 4 of 7 personen met privé hot tub
- Mini -shop met leuke cadeaus en lekkere soep en versnaperingen
- Regelmatig activiteiten met Natuurmonumenten
- Een eigen vuurschaal bij je accommodatie, helemaal leuk met marshmallows en warme chocolademelk!

WOODZ
ETEN EN DRINKEN

Buitenplaats Beekhuizen – Bovenallee 1, Velp (Gelderland) – info@buitenplaatsbeekhuizen.nl – 026-2020365

*De actuele openingstijden van WOODZ vind je op onze website!

On That Ass

On That Ass is een concept speciaal voor iedereen die geen saaie boxershorts wil dragen. Elke maand ligt er een nieuwe boxershort bij jou op de mat. Welke je zult treffen, is telkens weer een verrassing. Leuk om te weten: iedereen mag een gratis boxer uitproberen! On That Ass is dan ook overtuigd van de pasvorm en kwaliteit die zij bieden. Prijs vanaf € 8,99 per maand / www.onthatass.com

LEZERSACTIE:
Persoonlijk mag drie exemplaren van Napogloves weggeven. Kans maken op deze prijs? Mail dan voor 2 december 2019 naar marketing@jentautolease.nl

IN DE AUTO MET NAPOGLOVES

Deze stijlvolle lamsleren handschoenen van Napogloves zijn perfect voor in de auto. Om gebruik te maken van een touchscreen, hoef je de handschoenen niet uit te doen. Het is geen straf om deze met aandacht afgewerkte handschoenen te dragen. Integendeel!
Prijs € 64,90 / www.napogloves.nl

Beleef de volksbuurt

In het Nederlands Volksbuurtmuseum ervaar je het dagelijkse leven van de 'gewone man in de volksbuurt' in de 19de en 20ste eeuw. Je beleeft hoe het was om in de armoedige omstandigheden van rond 1920 te moeten leven en je wordt aan het denken gezet over de (voor)oordelen over volksbuurten. Tot 16 februari 2020 is de tentoonstelling De Zeven Steegjes, een leven lang buurten te zien. Een tentoonstelling over een uniek stukje Utrecht, beroemd door zijn bewoners en monumentale karakter. Prijs ticket € 5,00 / www.volksbuurtmuseum.nl

Garderobewissel

Heb je geen tijd om kleding te kopen of houd je er gewoon niet van, maar wil je wél nieuwe stijlen en trends ontdekken, dan zit je goed bij The Cloakroom. Daar geloven ze dat iedere man de luxe van een personal shopper verdient. Deze persoonlijke service wordt gecombineerd met het gemak van onlinewinkelen. Het resultaat is een kledingbox die door jouw persoonlijke stijlexpert wordt samengesteld. Hierin zit topkwaliteit mode van premiummerken, waarvan je zelf bepaalt wat je wilt houden. Heel vrijblijvend dus: je bepaalt zelf wanneer je een nieuwe box wilt en service, verzending en retour zijn gratis. Benieuwd wat er bij jou op de mat valt? Doe dan de stijlquiz, zodat de personal shoppers je beter leren kennen. Prijs op basis van wat je houdt / www.thecloakroom.nl

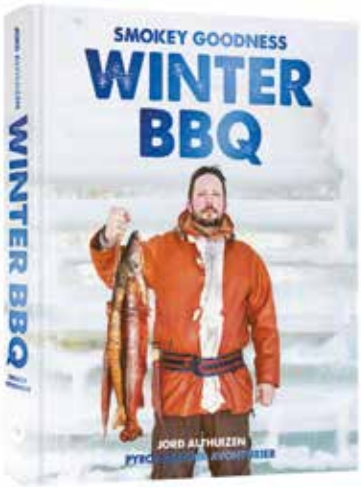
Cosy&Trendy-champagnekoeler

Een toost wordt nóg specialer in een mooie champagnekoeler. Net even anders is deze moderne emmer van Cosy&Trendy. Het zwarte roestvrije staal geeft er een chique en ietwat stoere draai aan. Alleen voor de lekkerste champagne! Prijs € 44,95 / www.fonq.nl

LEZERSACTIE: Persoonlijk mag vijf exemplaren van Strijdtoneel weggeven. Kans maken op deze prijs? Mail dan voor 2 december 2019 naar marketing@jentautolease.nl

Elitesoldaat wordt operazanger

Strijdtoneel vertelt het unieke verhaal van ex-militair Bastiaan Everink. Na een missie in Noord-Irak, in de nasleep van de Eerste Golfoorlog, wordt hij gevangen door een gevoel van twijfel over zijn beroep. Op een avond wordt Everink geraakt door een opera van Richard Wagner. Een bijzonder moment volgt, als hij besluit het roer volledig om te gooien na het zien van deze opera. Hij zegt vaarwel tegen zijn militaire bestaan om klassieke zang te studeren. Inmiddels is hij niet meer weg te denken van de grootste podia. Prijs € 21,99 / www.atlascontact.nl



WINTER BBQ

Het idee dat barbecueën uitsluitend iets is wat je in de zomer doet, is vanaf nu passé. Het Smokey Goodness Winter BBQ-boek van Jord Althuizen bewijst namelijk het tegendeel. Dit boek staat vol winterse tips, tricks en smokey gerechten. Het water loopt je al gauw in de mond bij het lezen van recepten als de home smoked salmon of spareribs met jagerberrysaus. Zet je achtertuin in vuur en vlam met deze Smokey Goodness Winter BBQ. Prijs € 27,50 / www.bijenkorf.nl

TOP OF THE ROOFTOPS

Vlakbij het station in Tilburg zit Doloris, een hippe, opvallende designbar met bijzondere drankjes en gerechten. Toch springt de bar niet meteen in het oog. Doloris is namelijk een rooftopbar. Waan jezelf in de wolken en geniet van de eigenzinnige sfeer op een dak in het hart van Tilburg. Spoorlaan 21, Tilburg / www.doloris.nl/rooftop

rial®
LEICHTMETALLFELGEN

RIAL Lucca 16″ - 20″

Diamond Black Polished

PBG | Wheels

Nijverheidsweg 50 | 3771 ME | Barneveld | pbg.nl

Bekijk het complete assortiment op wielengids.nl!

ULTIEME RIJBELEVING

VOLVO V90 BUSINESS SPORT

De Volvo V90 Business Sport biedt u een ongekende rijbeleving. Het Scandinavisch design geeft deze karaktervolle estate een elegant en ingetogen uiterlijk. Terwijl het comfortabele en sportieve interieur u het gevoel van rust en ruimte geeft zodra u instapt. Met onder andere een sportstuur en elektrisch verstelbare contourstoelen met geperforeerd nappaleder. De krachtige 190 pk-motor brengt u mede dankzij de 8-traps automaat ontspannen op uw bestemming. Waarbij de meest geavanceerde veiligheidsvoorzieningen alles wat u lief is beschermen. Nu in een beperkte oplage leverbaar. Kom snel langs voor de ultieme proefrit.

MADE BY SWEDEN

VOLVO V90 T4 GEARTRONIC R-DESIGN BUSINESS SPORT

VANAF **€ 59.175**

VOLVOCARS.NL/V90

Volvo V90 vanaf **€ 59.175** (consumentenadviesprijs) of € 57.995 (fiscale waarde). Wijzigingen voorbehouden. Raadpleeg voor meer informatie de verkoopvoorwaarden op www.volvocars.nl.
Gem. verbruik: 6,8 - 6,9 l/100 km (14,7 - 14,5 km/l), gem. CO_2-uitstoot resp. 158 - 160 g/km.