



AUTODELEN- uitdagingen voor Auto- & garagesector



— is now —



Brussel, Vlaams parlement

Philippe Decrock



Wie is TRAXIO ?



5 SECTOREN



Mobiliteit



Onderdelen, uitrusting
en gereedschap



Land- en tuinbouw



Tweewielers



Burgerlijke bouw
en lift-trucks



90.000
WERKNEMERS

TRAXIO is de motor van 90.000 werknemers

TRAXIO is de **nieuwe naam** van
FEDERAUTO.

Met deze nieuwe naam willen we aangeven dat

we een **nieuwe weg** inslaan. Vanaf nu
willen we ons volledig op **multimobiliteit** en
nieuwe technologie concentreren. We zijn geen
garagebedrijven of autodealers meer, maar

mobility providers.



Mobilityjobs.be



© 2019

TRAXIO

MOBILITY RETAIL AND TECHNICAL DISTRIBUTION

AUTODELEN



AUTODELEN IN VERSCHILLENDE VORMEN TEGENOVER MOBILITEITSKEUZES





autodeelpunt

autodelen

benutten

bezettingsgraad

bezettingsgraadoptimalisatie

deeleconomie

deelauto

mobiliteitsmarkt

voordeeleconomie

GESCHIEDENIS of heimwee & toekomst



MOBILITY MEANS...

DEVICES

PEOPLE

INFORMATION

PROCESSES

BEHAVIOR

It goes far beyond devices...



People are more mobile, living in more places, and doing work everywhere

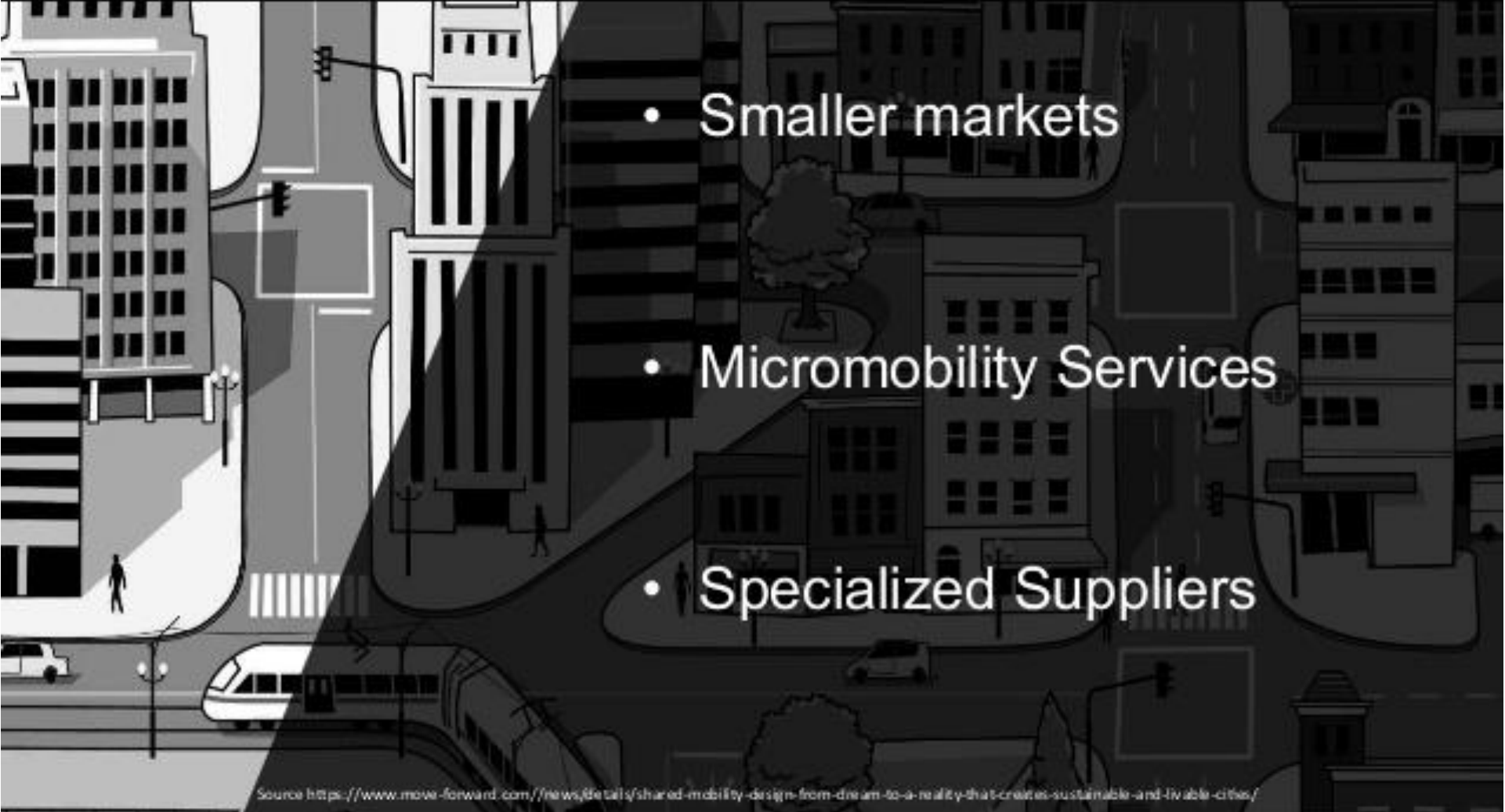
Processes are mobilized and move information & work to the 'edges'

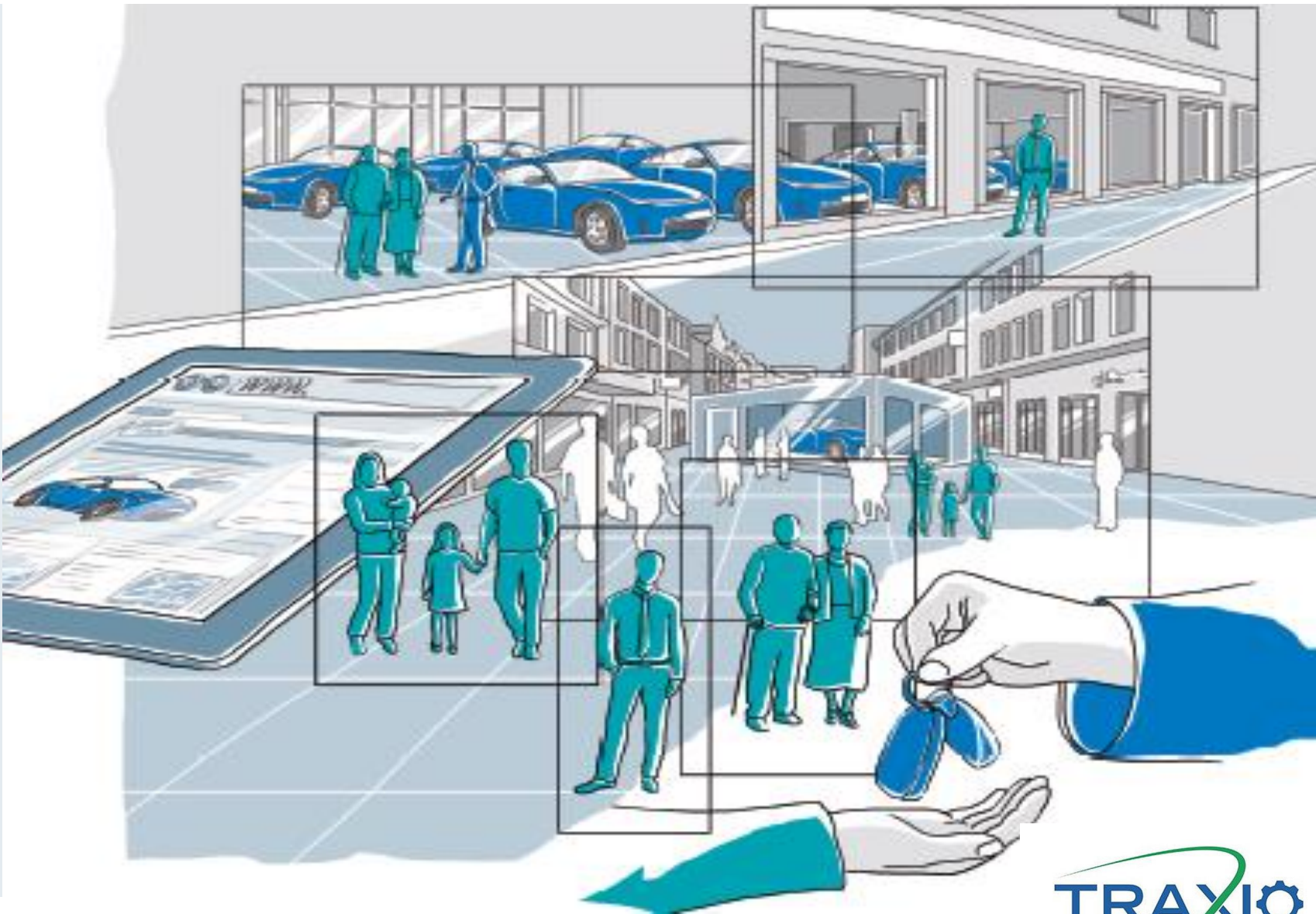
Transforming behaviors during work. And play.





3 Future Trends

- 
- A stylized, grayscale illustration of a city street scene. It shows buildings, a streetcar, a car, a pedestrian, and a tree. The illustration is partially obscured by a dark, semi-transparent rectangle that serves as a background for the text.
- Smaller markets
 - Micromobility Services
 - Specialized Suppliers



Mobilityprovider: Uitdagingen



Future mobility: accent light op Infrastructuur & individuele mobiliteit



MOBILITY RETAIL AND TECHNICAL DISTRIBUTION

TRAXIO



Evolutie intermodale mobiliteit



Changemaker

Roland Berger: 'Mobiliteit is een van de snelst groeiende sectoren van de nieuwe deeleconomie.'

Shared mobility, how new businesses are rewriting the rules of the private transportation game

Roland Berger & Shared mobility

- De markt voor **autodelen** groeit tot 2020 met 30 procent per jaar en die voor **het delen van ritten** met 35 procent. Consumenten blijven de komende tijd even vaak in de auto stappen, maar vinden **het bezit ervan niet langer een must**. Daarom groeit ook de markt voor gedeelde parkeerplaatsen hard.
- Roland Berger verwacht dat **fietsdelen** tot 2020 met 20 procent per jaar groeit.
- De marktleiders in gedeelde mobiliteit **combineren big data** met hun bedrijfsstrategie. Zo kunnen ze steeds tegemoetkomen aan de wensen van hun klanten. -- MOBILITEITSMANAGEMENT
- Tot nu toe waren het **startups** die actief waren in de autodeelmarkt, nu mengen zich steeds meer **gevestigde autofabrikanten**, vliegtuig- en transportmaatschappijen in de strijd. Ze komen met **ict-oplossingen** of **leveren hardware als auto's, fietsen en 'slimme' sloten.**

BECAUSE HAVING YOUR
OWN CAR IS SO LAST YEAR



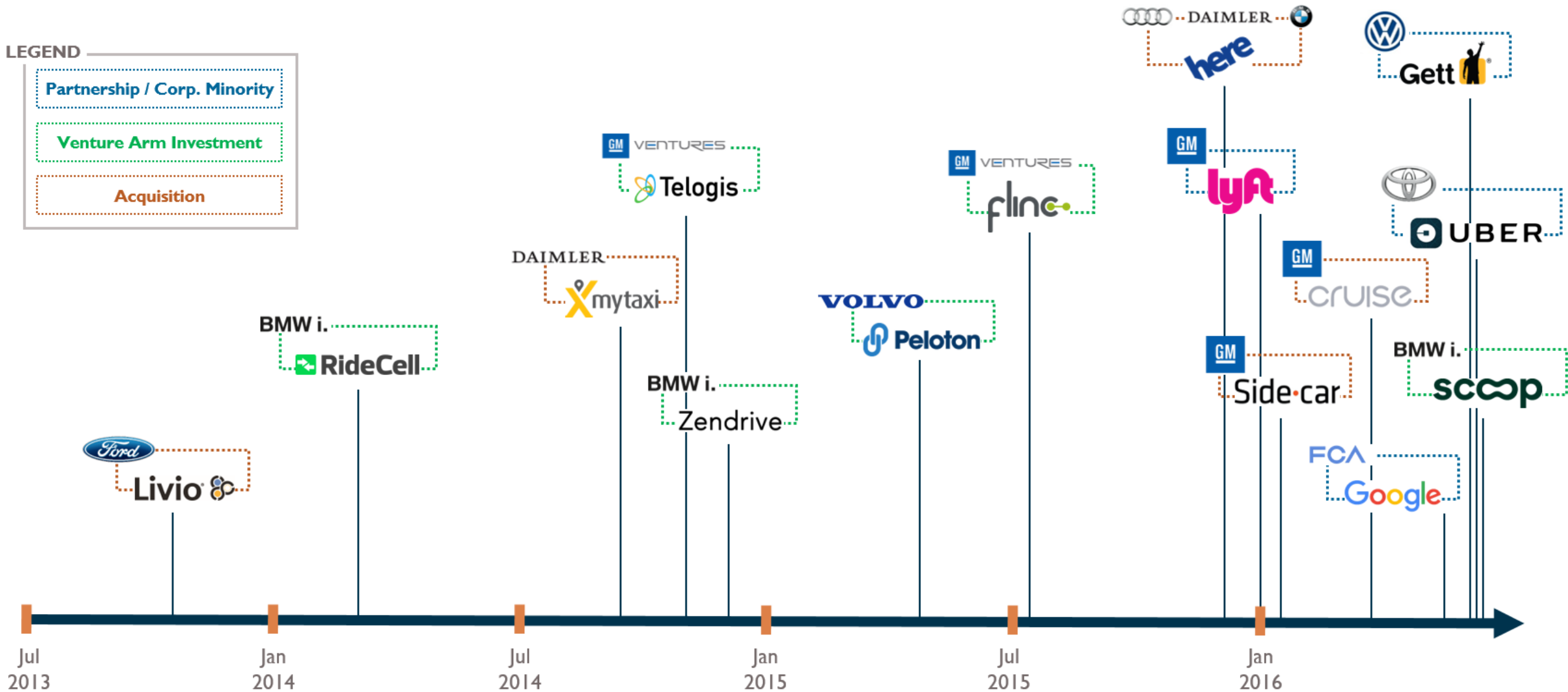
Big Auto's Tech Partnerships, Investments, & Acquisitions

LEGEND

Partnership / Corp. Minority

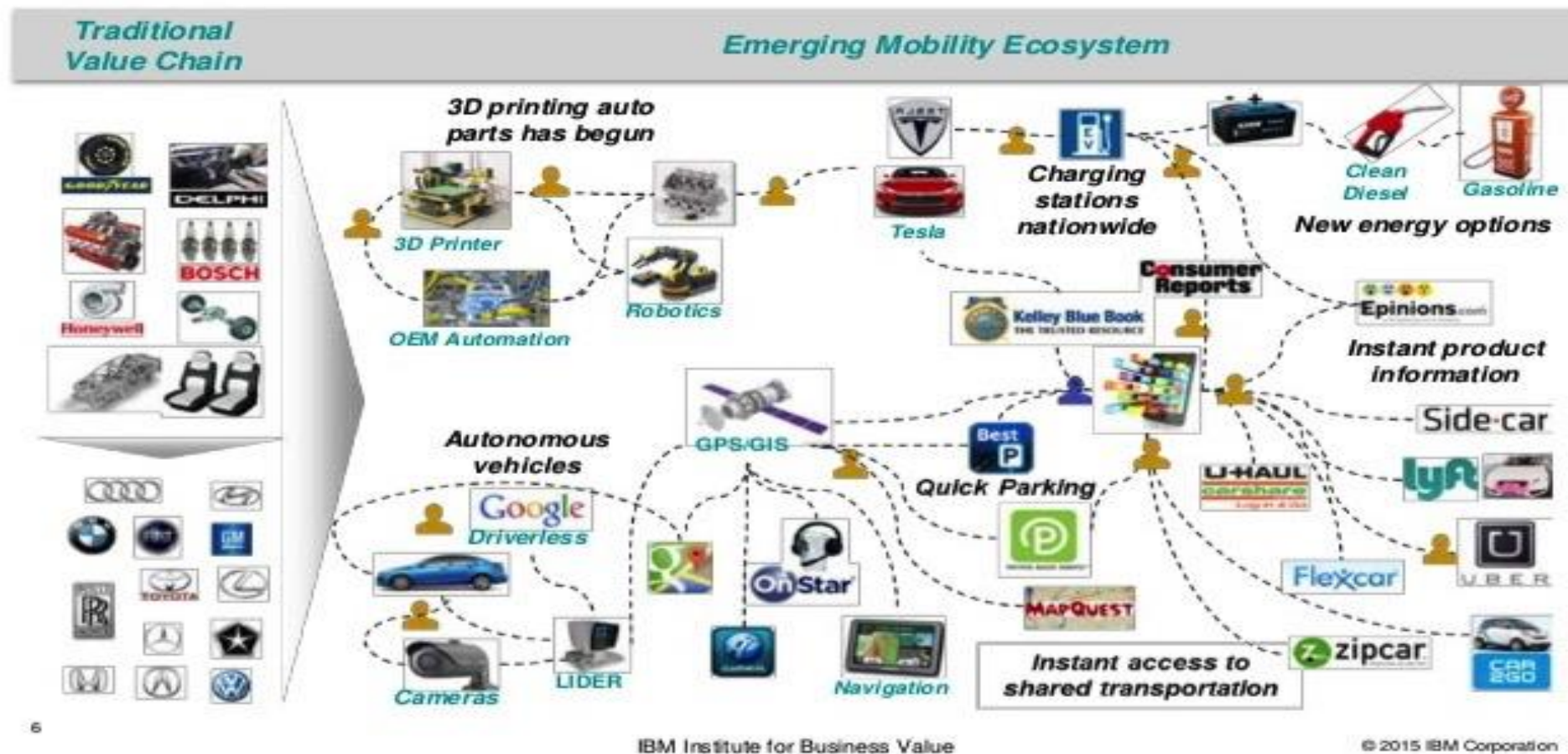
Venture Arm Investment

Acquisition



Includes only auto tech and ride-hailing partnerships, investments, and M&A.

Date



CNPA (Franse TRAXIO) april 2016

- *La branche LCD (loueurs courte durée) du CNPA a annoncé, lors de sa conférence de presse annuelle, qu'elle changeait de nom. Désormais appelée « **Métiers de la mobilité partagée** », la branche professionnelle entend ainsi anticiper la montée en puissance des locations entre particuliers.»*

*Les loueurs accueillent les
plateformes collaboratives dans leur
branche syndicale*



NEW MOBILITY = NIEUWE (E-) DIENSTEN- nouveaux services

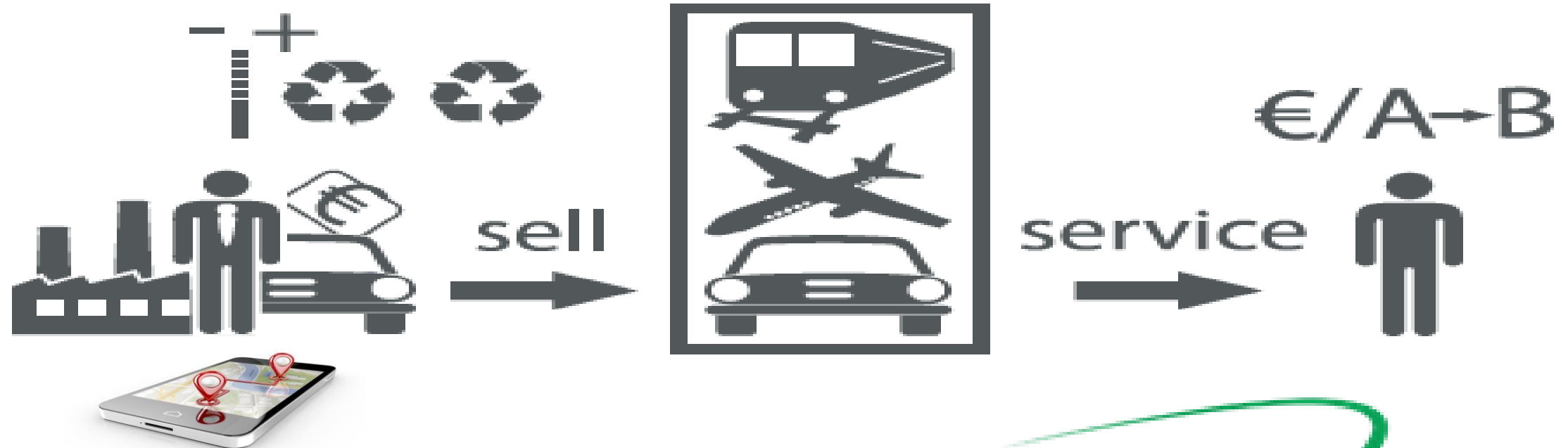


MOBILITY RETAIL AND TECHNICAL DISTRIBUTION



Mobility As A Service (MAAS)

A SERVICE PROVIDER DELIVERS A SPECIFIC RESULT. THE TYPE OF PRODUCT IS SECONDARY.



Product-based value

Pure Product

PRODUCT SALE

THE OWNERSHIP OF THE PRODUCT CHANGES



Legend

All business models are illustrated. The central product in the illustrations is a car. The central service is transportation.



manufacturer and/or provider



value based transaction



product user



service provider: owns the product and valorizes a specific service



potential environmental impact compared to a product based business model.



source: A. Tukker and U. Tischner, ed. (2006). New Business for Old Europe: product-service development competitiveness and sustainability. Sheffield: Greenleaf Publishing.

PRODUCT SERVICE SYSTEM (PSS)

Value based on combination of product and service

Product Oriented

PRODUCT RELATED SERVICE

SELLING A PRODUCT COMBINED WITH A PRODUCT RELATED SERVICE (EXAMPLE: MAINTENANCE CONTRACT).



PRODUCT RELATED ADVICE

SELLING A PRODUCT WITH A USE RELATED SERVICE (EXAMPLE: ECO-DRIVING COURSE).



Use Oriented

PRODUCT LEASE

EXCLUSIVE USE OF A PRODUCT WITHOUT BEING THE OWNER.



PRODUCT SHARING/RENTING

NON EXCLUSIVE USE OF A PRODUCT. CONSUMER IS OWNER (SHARING) OR PROVIDER IS OWNER (RENTING).



Product Pooling

THE PRODUCT IS SIMULTANEOUSLY USED.



Pay-per-service unit

THE USER PAYS FOR THE OUTPUT OF THE PRODUCT ACCORDING TO THE USE LEVEL.



Result Oriented

OUTSOURCING

A THIRD PARTY OWNS THE PRODUCT AND PROVIDES A PRODUCT RELATED SERVICE.



FUNCTIONAL RESULT

A SERVICE PROVIDER DELIVERS A SPECIFIC RESULT. THE TYPE OF PRODUCT IS SECONDARY.



Service based value

Pure Service

SERVICE PROVIDING

AN ACTIVITY IS PROVIDED WITHOUT THE USE OF ANY PRODUCT. FOR EXAMPLE: TELEPORTATION.

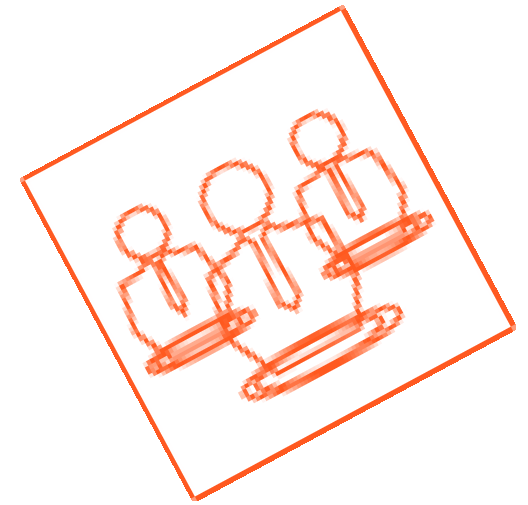
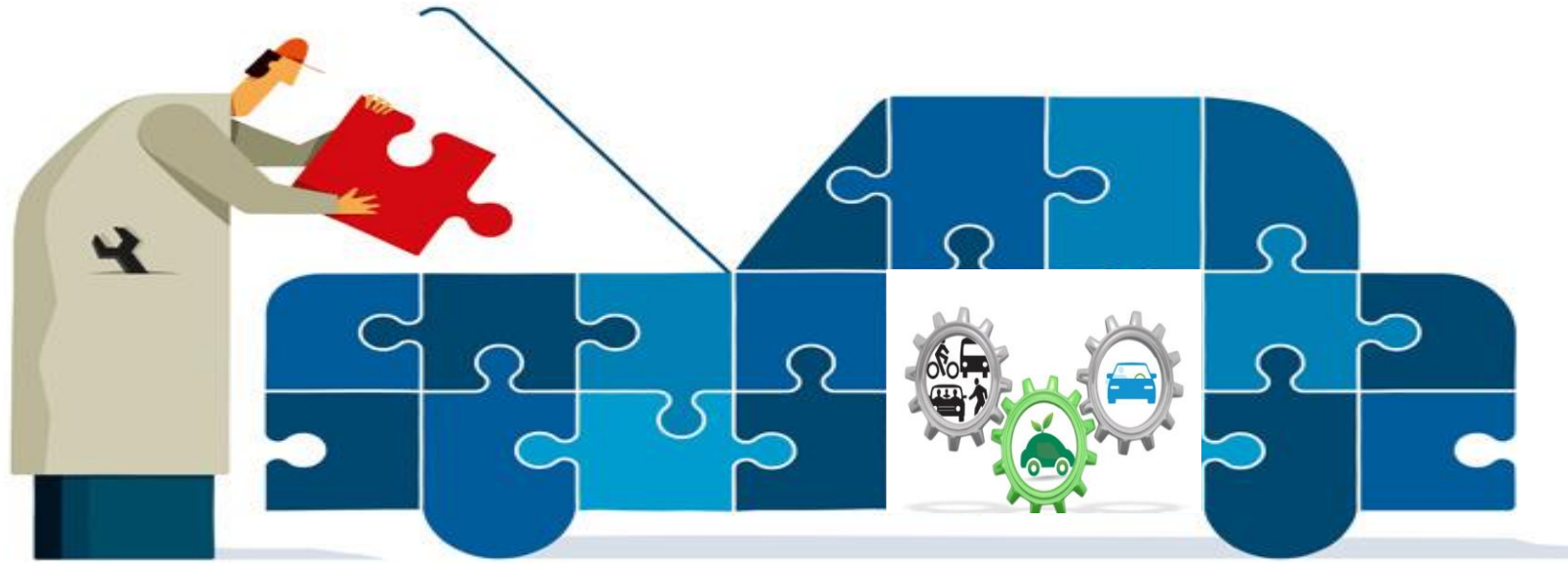


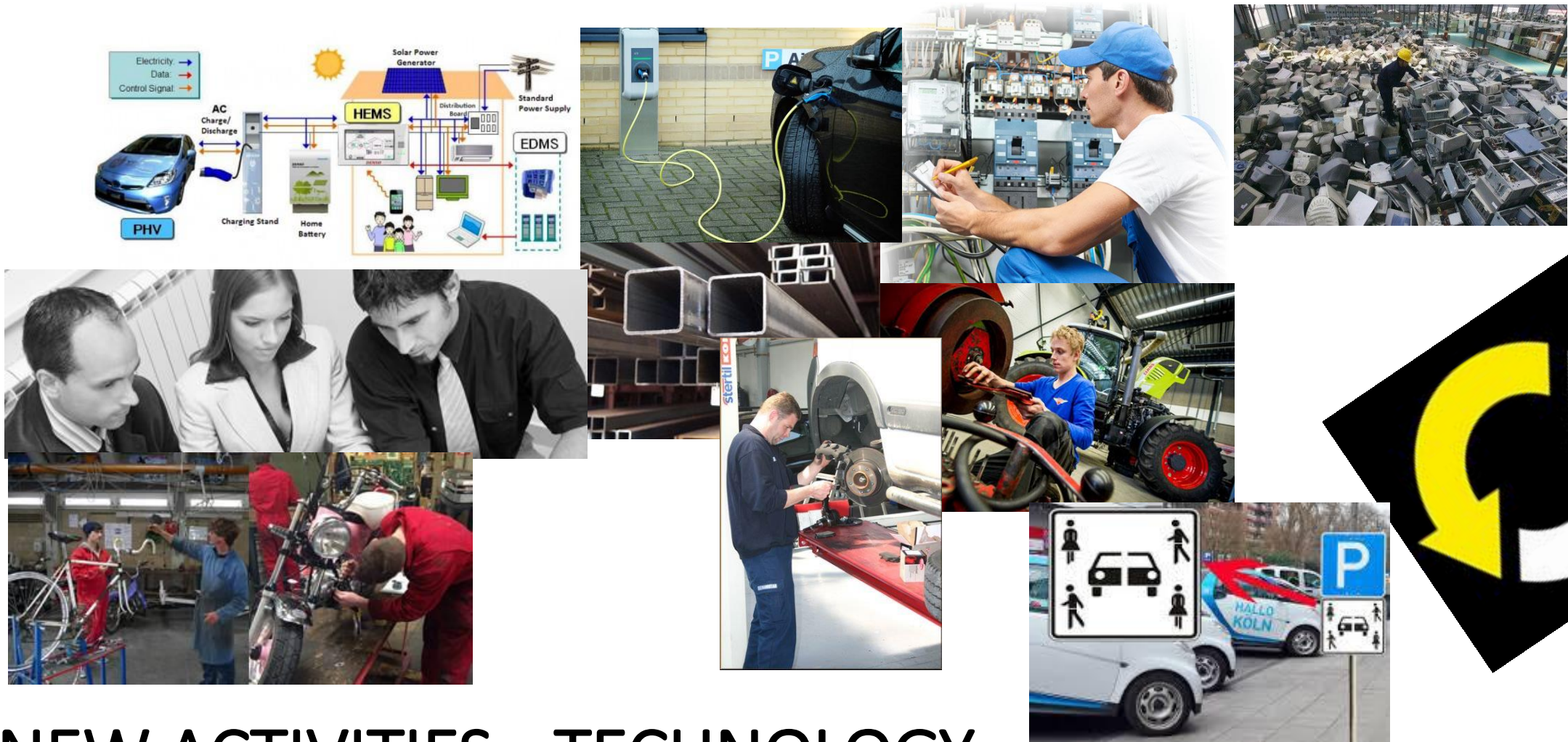
Potential environmental impacts of PSS

- ⊖ shortening of the products useful lifetime due to careless use
- ⊕ lower material and energy consumption during production and use phase
- ⊕ potential for environmental benefits through economies of scale
- ⊕ leaner manufacturing as products are more valuable
- ⊕ greater producer responsibility
- ⊕ sharing, renting, pooling, ... and other PSS lower the total stock of product required to satisfy a specific need
- ⊕ more professional care of the product, resulting in a longer product life time and higher quality endstock
- ⊕ manufacturer/provider remaining product owner will have no incentive to sell excess material
- ⊕ collection of end-of-life product may be significantly easier thus increasing the rate of utilisation of end-of-life products
- ⊕ easier upgrading to more eco-efficient technologies



M_{aaS} MOBILITY AS A SERVICE





NEW ACTIVITIES—TECHNOLOGY— ENERGY— CEX—CLIMATCHANGE (2030)- CIRCLE ECONOMY



NEW NETWORK OF COMPANIES



Driverless Taxi Ecosystem

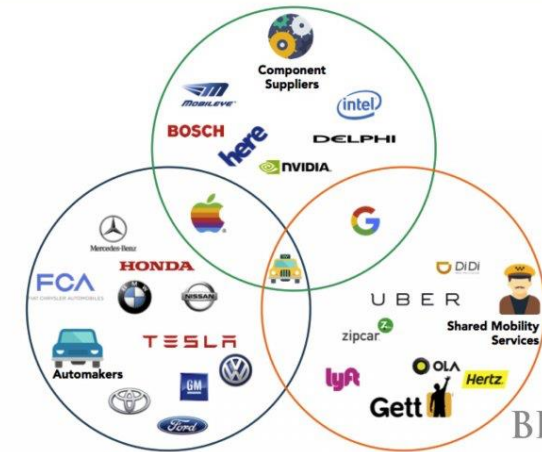
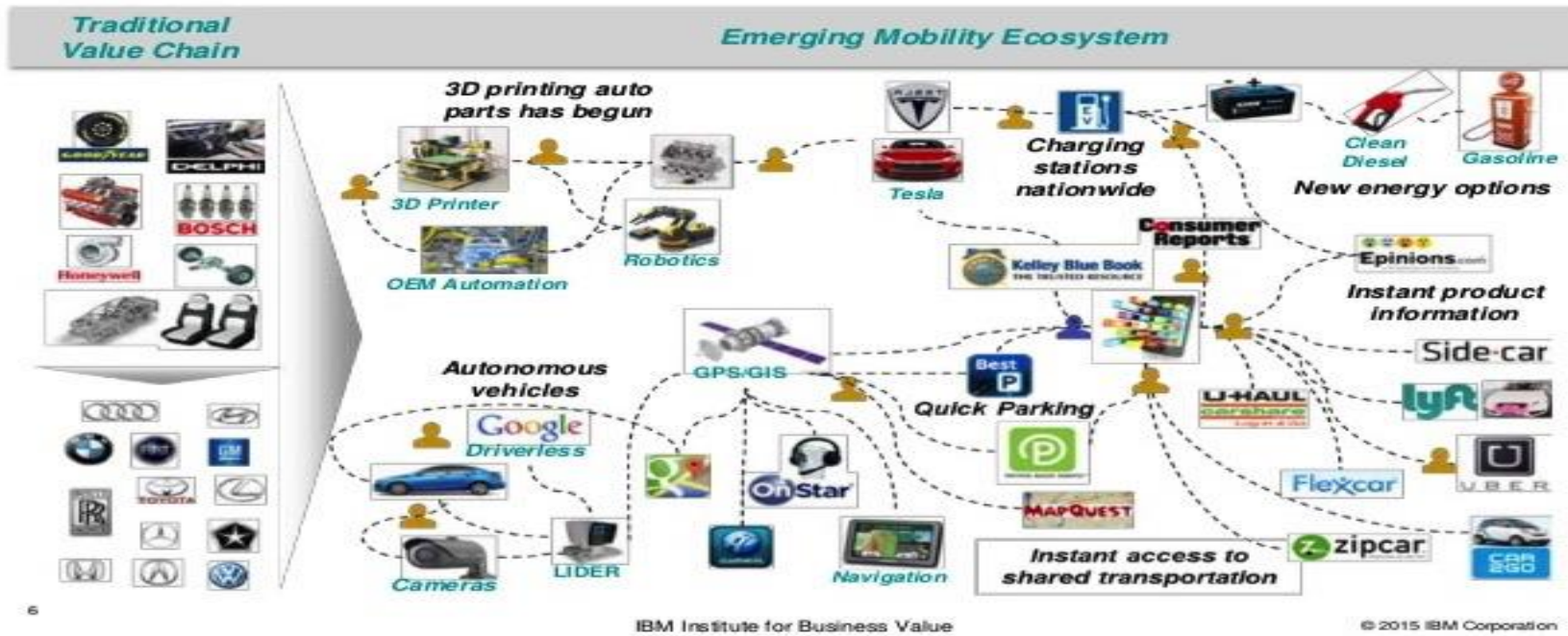


Image sources: Wikimedia, Company Media Kits

BI INTELLIGENCE



Companies disrupting the automotive value chain

AUTO ALLIANCES



RIDEHAILING & CARSHARING &
ROBOTAXI
new eco-system



CarSharing

**UITDAGINGEN-DREMPELS-
RISICO's voor GARAGESECTOR**
Carpooling, Autodelen, Ridesharing, P2P,
collectief vervoer,...



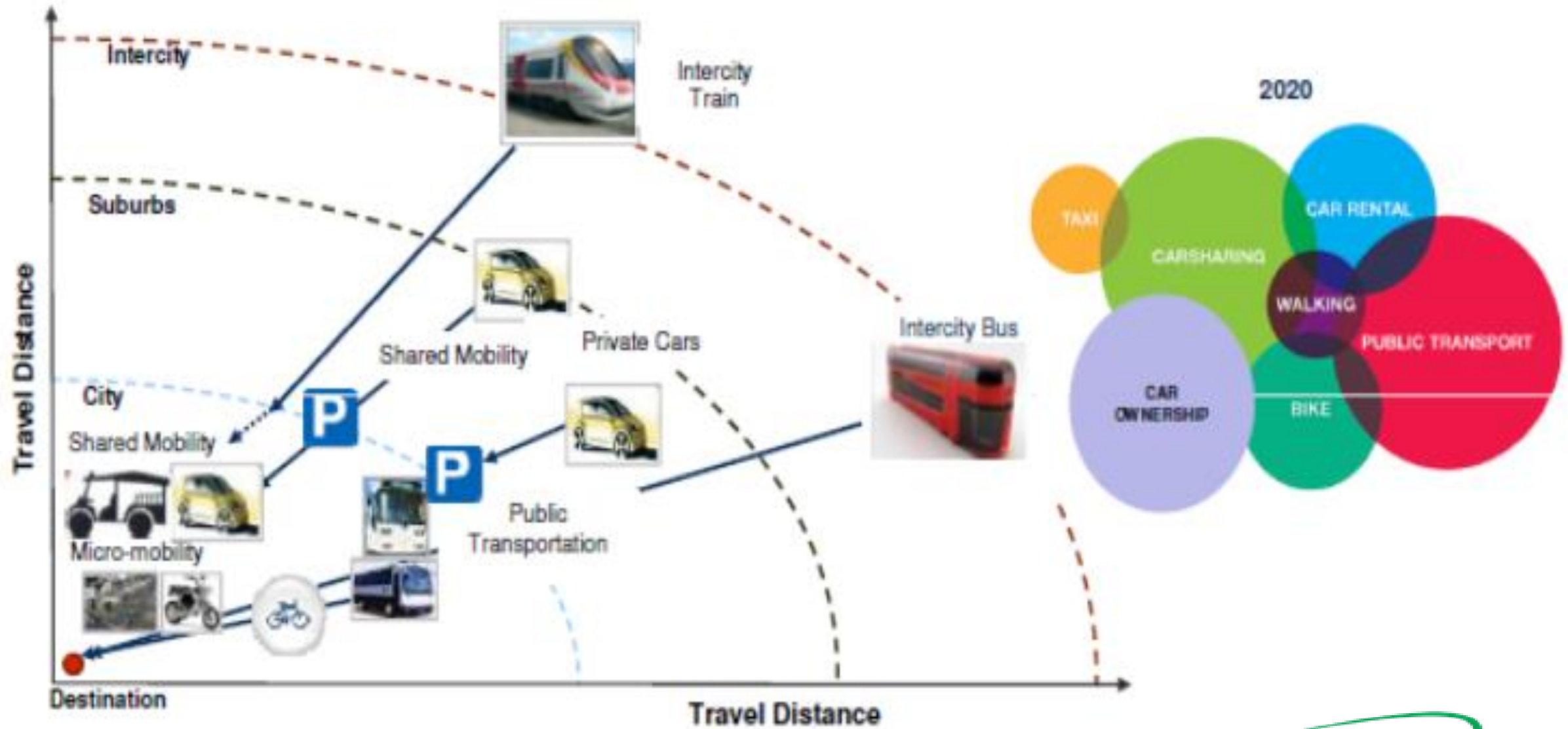
MOBILITY RETAIL AND TECHNICAL DISTRIBUTION

TRAXIO

MARKTPERSPECTIEF VOOR GARAGESECTOR

- een onderzoek aan van Frost&Sullivan, waarin staat dat car sharing in de komende jaren groeit van 5,4 miljoen voertuigen naar 17 miljoen in 2020.
- Ook zijn vrijwel alle autofabrikanten bezig met een deelautoconcept.
- verwacht wordt dat over drie tot vijf jaar de mogelijkheid om de auto te delen standaard in nieuwe auto's is inbegrepen
- .Uiteindelijk bepaalt het platform het succes: met wie wordt de auto gedeeld, hoe eenvoudig is het om te delen en hoeveel auto's zijn er via het platform beschikbaar? Mensen delen het liefst met bekenden, zakelijk of privé.
- **Fleetmanagers:** zijn goed in het beheer van de vloot. De kosten zijn inmiddels goed onder controle, zoals die van brandstof, schade en op het gebied van inkoop. De volgende stap is het redeneren vanuit gebruik. Want stilstand van auto's kost het meeste geld. En een auto staat 90 procent van de tijd stil. In die tijd kan hij binnen een zakelijke omgeving worden gedeeld.

Mobility Integrators Market: Future Approach towards Mobility Integration, Europe, 2011–2020



- Door-to-door integrated, multi-mobility a reality in future
- Market will see new players in market termed 'mobility integrators'



Garage Houttequiet in Beveren & Temse

Interest Towards Mobility Allowance Solution

Over half the sample are interested in a move to a “Mobility Allowance”, especially Belgium

13%

Very interested In mobility allowance solution

39%

Somewhat Interested in mobility allowance solution

19%

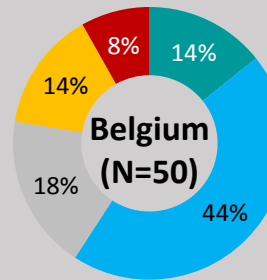
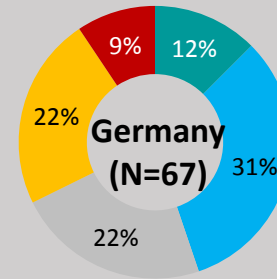
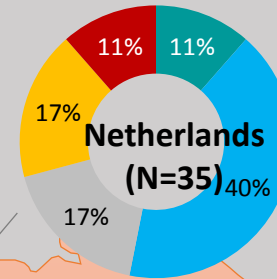
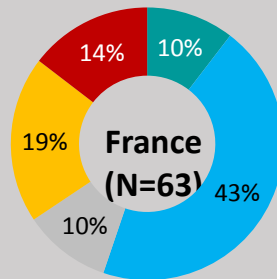
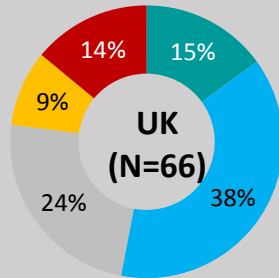
Neither/Nor

16%

Somewhat not interested in mobility solution

11%

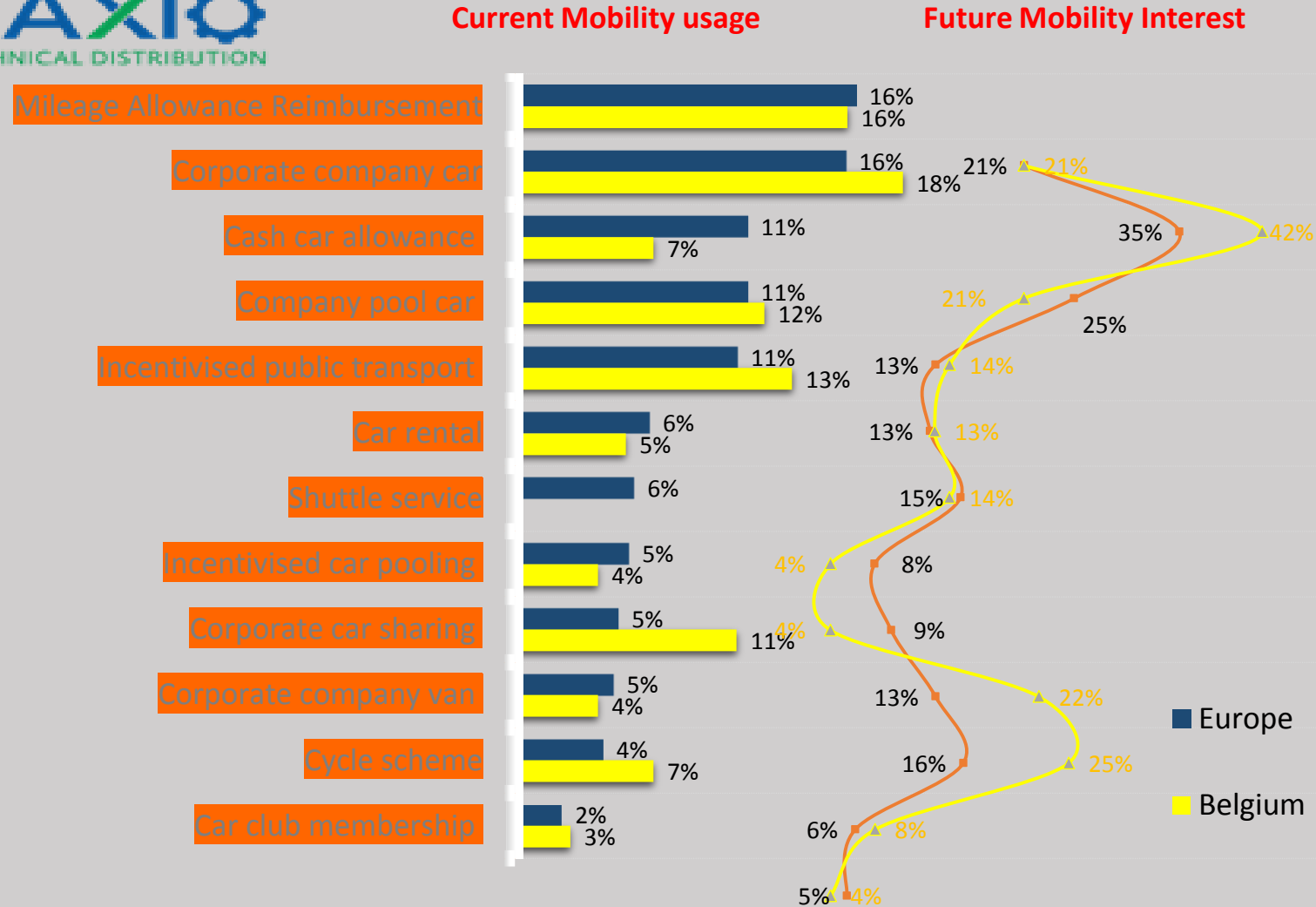
Not interested at all in mobility allowance solution



Q10. Interest in mobility allowance solution? N=281

Current Mobility Solutions F&S study-BELGIUM/Answers

Whilst Company cars are still the most interesting, several other mobility options are emerging



Q1. type of mobility solutions in use (n=408)

FEDERAUTO- F&S studie

Mobiliteitsbudget als trigger

- Onder alle Europese landen is de **interesse in een mobiliteitsbudget** onder Nederlandse en Belgische werknemers het grootst. Dat blijkt uit een onderzoek van onderzoeksbureau Frost & Sullivan
- In Nederland staat 59 procent van de werknemers positief tegenover een mobiliteitsbudget en in **België** is dat zelfs **62 procent**.
- Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk volgen met respectievelijk 51, 47 en 54 procent.

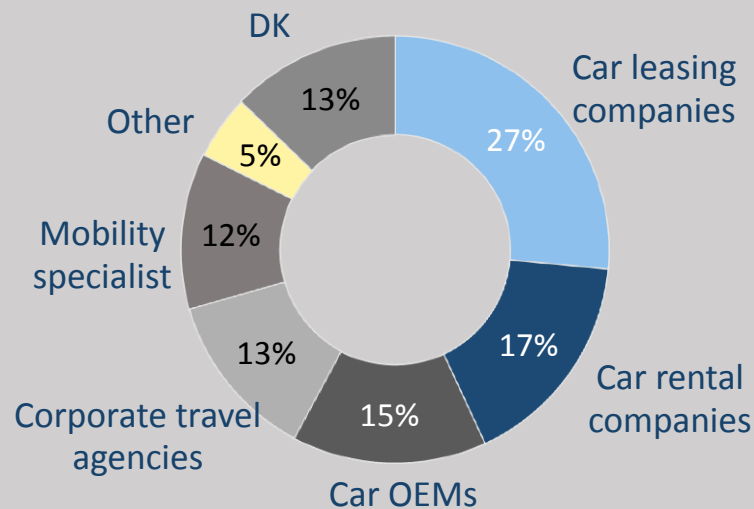


New Mobility Solution

Whilst leasing companies were deemed the best provider of such services, the picture is somewhat mixed, thus proving the competitive landscape ahead

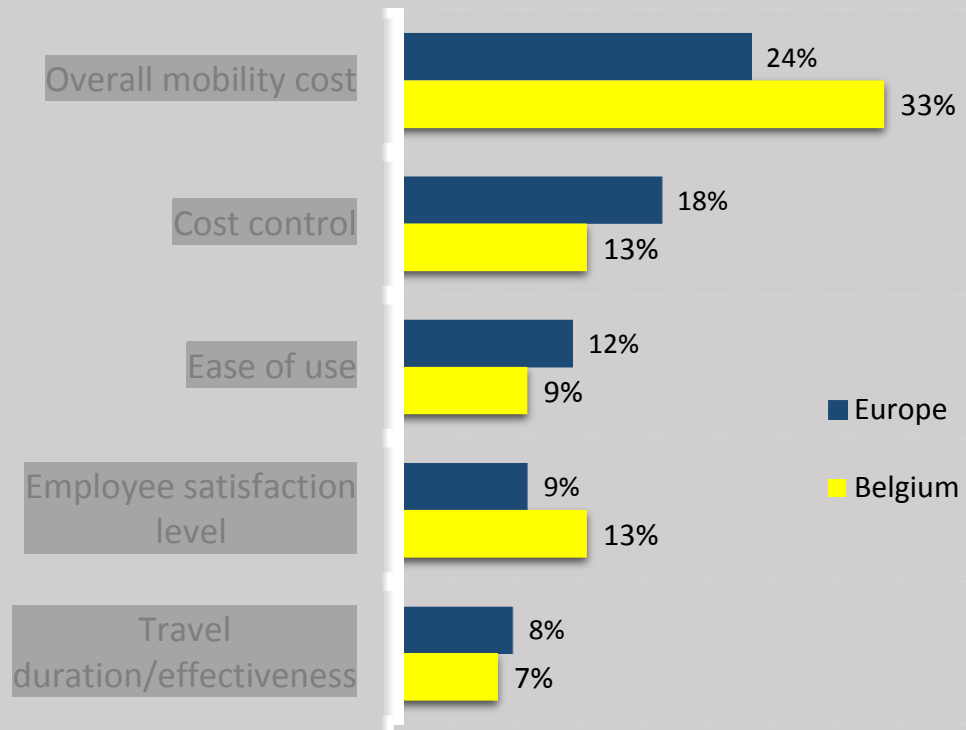
- Half of the sample don't have an integrated business travel & expense platform but are interested, representing a clear opportunity for providers of these services

Best Player to Provide New Solution- Europe



*** Belgium shows a very similar preference on what the best players are for the new solution**

Top Important Areas to Address- Europe



Vaststellingen vanuit autosector:

1, Autodelen geeft autoverkoop een boost

- Autodelen, zelfrijdende auto's en de auto-on-demand-trend (zoals Uber) zorgen voor een stijging van het aantal autoverkoop. Dat meldt financieel persbureau Bloomberg op basis van een rapport van analisten van de Deutsche Bank. De verkoop stijgt voornamelijk omdat er een groter afnamepotentieel is dan bij de reguliere autoverkoop.
- De analisten erkennen dat de totale vloot naar verwachting krimpt, in Amerika met meer dan 25 miljoen auto's. Maar, omdat de **levensverwachting van on-demand auto's ongeveer drie jaar korter** is vanwege de hogere bezettingsgraad, wordt de omloopsnelheid hoger en daardoor uiteindelijk ook de autoverkoop.
- Daarnaast is autodelen en on-demand een auto bestellen praktisch en financieel aantrekkelijk in grootstedelijke gebieden. Ook voor mensen die nu geen gebruik maken van een auto, bijvoorbeeld vanwege de hoge kosten.

2, AUTODELEN IS SOORT KORTE TERMIJN VERHUUR

- **Autoverhuurder**
- Deze verdient zijn geld nu eenmaal met een hoge bezettingsgraad van de auto's. Een auto kost per jaar de werkgever zo'n 18.000 euro ongeveer. Daar zitten alle kosten in: van leasebedragen tot en met parkeerkosten. Een park van 400 auto's kost jaarlijks dus dik 7 miljoen euro. Gemiddeld doen deze auto's 3 uur per dag dienst. Als je die bezetting omhoog schroeft naar een uur extra per dag, bespaar je al 1,7 miljoen euro op jaarbasis

3, OPPORTUNITeiten OP KOMST

- over 3 tot 5 jaar auto's af-fabriek worden afgeleverd met deeltechniek. Het gaat er vervolgens om welk platform je er aan wilt hangen
- een goed concept en een netwerk van bijvoorbeeld **servicepartners**.
- Kilometerheffing personenwagens na 2020
- **LOKALE GARAGE- en/of BRANDSTOFBEDRIJF KAN ROL SPELEN**



4, WOON-WERKVERKEER & autodelen

①

Autodelen binnen
één bedrijf

②

Autodelen tussen meerdere
bedrijven

③

Autodelen tussen meerdere
bedrijven, overheid en/of
bewoners

**Benut de combinatie van zakelijk
en privé autodelen**

Zakelijk autodelen

vooral doordeweeks tijdens kantooruren

Particulier autodelen

vooral 's avonds en in de weekenden



5, Knopen of drempels

- Arbeidsvoorwaarden: 24 hours a day and 7 days a week (cao,..)
- ICT-oplossingen of leveren hardware als auto's, fietsen en 'slimme' sloten.
- Samenwerking lokale overheid
- Technische risico's
- Verdienmodel
- Verzekeringen
- Private-lease neemt ook vlucht
- Gaten in wetgeving (fiscaal, sociaal,..)
- Eu-wetgevend kader divers
- Verschillende initiatieven in Lidstaten
- (vb. Italie 2 maart 2016 sharing act in parlement)



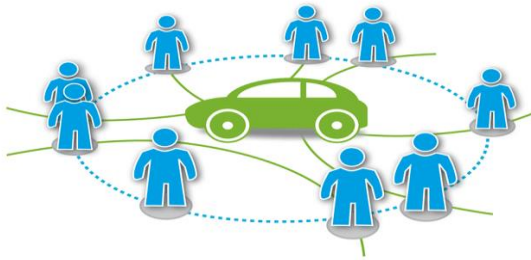
PEER TO PEER

A fleet of cars is owned by a community. The marketplace matches owners of cars that are available to other drivers to rent.



Carpool.be
Blablacar
Uber
Caramigo
Cozycar

Dégage



BUSINESS TO CONSUMER

A company owns a fleet of cars and facilitates the sharing amongst members.

AUTO MANUFACTURERS



DAIMLER
Daimler

RENTAL BRANDS



Ubeeqo
Zipcar
Wibee
Zencar
Bolides
partago

Stapp.in

Cambio
Autopia

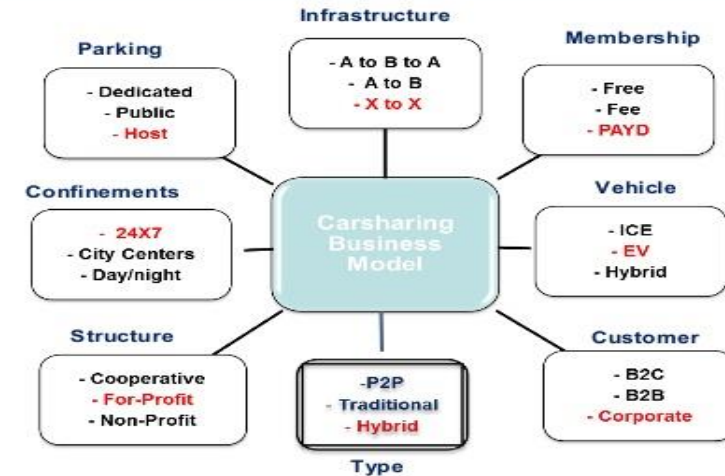
Car2go
DriveNow

NOT-FOR-PROFIT OR CO-OP

A local organization or community that facilitates car sharing with the goal of changing driving habits over making a profit.



Carsharing Business Models – With consistent growth in the market, the carsharing business model is evolving into new segments, e.g. Corporate Carsharing

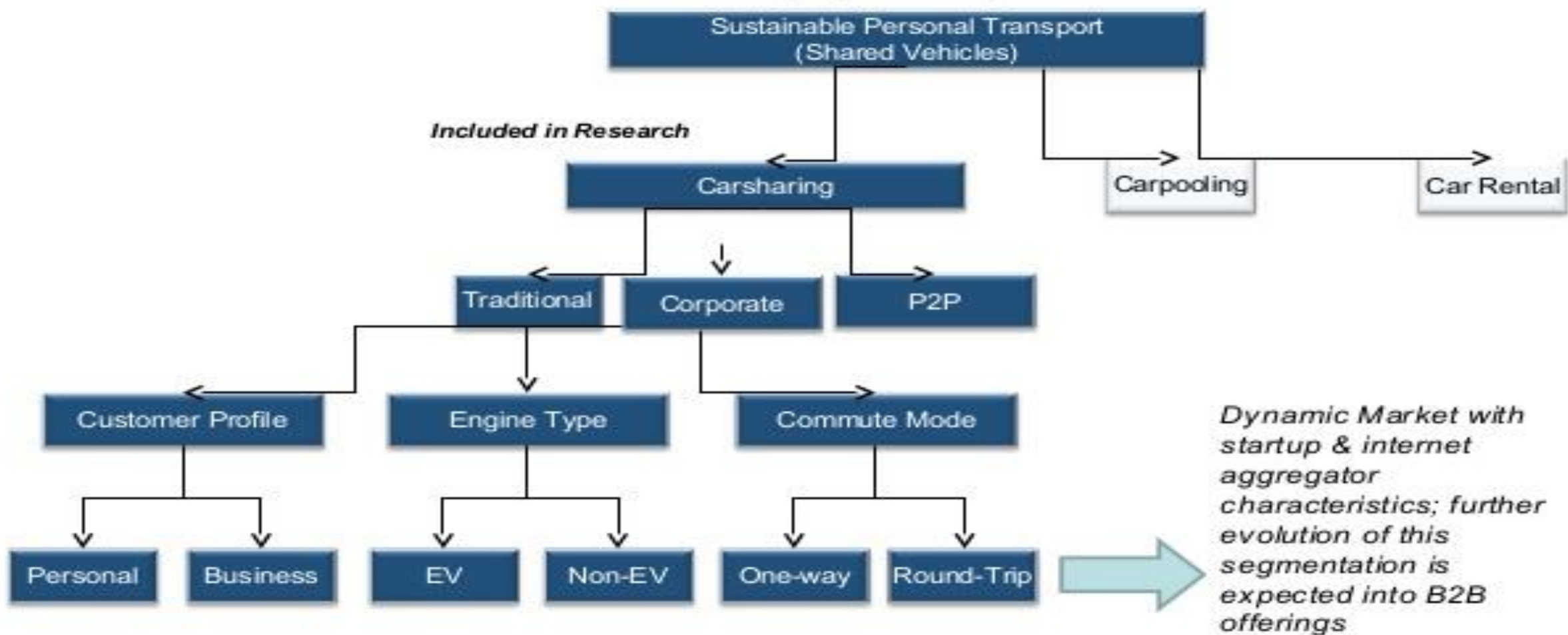


Note: Highlighted in red are models that are gaining prominence

Source: Frost & Sullivan analysis.

Continued Evolution of Carsharing Market

Market for Carsharing: System Segmentation



Source: Frost & Sullivan analysis

RISICO's DIE GARAGES WEERHOUDEN VAN AUTODEEL-CONCEPTEN (-platformen)

- **Contractuele situatie en mogelijke problemen**
- Gebruikers en aanbieders treden niet alleen met elkaar in een contractuele relatie maar ook met het internetplatform. **Wie welke verantwoordelijkheden in de transactie draagt is daarbij vaak erg onduidelijk.** En het kan nog complexer; een plaathouder van een voertuig is er niet noodzakelijk eigenaar van, en de verzekeringsnemer kan nog een andere partij zijn. **We lijsten even op waar onzekerheden zitten;**
- ***Technische- of veiligheidsproblemen met het voertuig* : Professionele verhuurders werken in de regel met recente voertuigen.** Het particuliere, doorgaans oudere, voertuig dat verhuurd wordt kan zichtbaar of onzichtbaar gebreken vertonen. Versleten banden, verlichting die niet werkt,... als de bestuurder in die omstandigheden een ongeval heeft of door de politie wordt tegengehouden wie draagt dan de verantwoordelijkheid? Maar omgekeerd kan ook, stel dat de chauffeur de koppeling van het voertuig naar de bliksem helpt, verkeerd tankt of onzichtbare delen van het voertuig beschadigd (onderstel,...), wat dan? **Vaak komt dat soort gebreken niet onmiddellijk bij terugkeer aan het licht.**
- ***Onbetaalde boetes of wegenbelastingen door de eigenaar* :** Als de eigenaar nog onbetaalde boetes heeft openstaan of zijn verkeersbelasting niet tijdig heeft voldaan, kan de bestuurder van het voertuig tegengehouden worden door respectievelijk de douane of de regionale belastingdienst en gevraagd worden om de openstaande bedragen te voldoen. In het slechtste geval kan het voertuig geïmmobiliseerd worden.

- *Ongevallen, verzekering en schade :*

- De meeste internetplatformen bieden weliswaar een omniumverzekering aan, maar als de bestuurder de wagen volledig vernielt, zal slechts **de economische waarde** van het voertuig terugbetaald worden. Logisch, maar als verhuurder ben je wel je auto kwijt op dat moment. De verzekering Burgerlijke Aansprakelijkheid blijft trouwens wél gewoon deze die bij het voertuig hoort. In geval van een ongeval met derden zal de eigenaar opdraaien voor een stijging van zijn bonus-malus. In het ergste geval kan een verzekeraar ook de polis opzeggen. Het **opmaken van een staat van het voertuig bij uitgifte en bij terugkomst is specialistenwerk**. Discussies over het feit of een schade al dan niet aanwezig was zijn te verwachten. Iemand betaalt altijd de rekening.
- We spreken nog niet over ongevallen waarin de bestuurder een zware fout begaat: vluchtmisdrijf, alcohol- en drugsgebruik,... de aansprakelijkheid lijkt duidelijk, tot het moment dat er schade moet vergoed worden.

- **Boetes en retributies** : Uiteraard wordt duidelijk vermeld dat de bestuurder aansprakelijk blijft voor de boetes en parkeerretributies. Dit vergt echter ook **een administratie van de verhuurder**; hij zal moeten kunnen aantonen aan de verbaliserende instantie dat niet hijzelf maar de huurder met het voertuig reed op het moment van de feiten (middels een kopij van een getekende overeenkomst). Bij parkeerretributies wordt het nog vervelender. De meeste steden en gemeenten rekenen hun retributies immers aan de eigenaar van het voertuig aan. Het is dus aan de eigenaar om het bedrag te verhalen op de gebruiker. Zelf als het internetplatform een soort van betalingsmodaliteit aanbiedt om dit soort sommen te vereffenen, zullen er incidenten blijven. Soms komt na maanden of zelfs jaren nog een boete binnen. Erg moeilijk als verhuurder om dan nog aan je geld te geraken.
- **Het voertuig komt niet terug** : Niet altijd te kwader trouw: een misverstand, pech,... ondanks goede afspraken kan het zijn dat je als eigenaar je auto nodig hebt en de gebruiker niet tijdig terugkeert. Kan leiden tot frustratie, maar nog erger wordt het als het voertuig niet terugkeert en je te maken hebt met een malafide huurder die met de noorderzon verdwijnt. Redelijk uitzonderlijk zal u denken, maar de praktijk bij de professionele verhuurders toont aan dat er heel wat gevallen per jaar zijn, ondanks identiteitscontroles. Juridisch is het ook niet evident om je eigen voertuig terug te claimen in dat soort situaties. Als je bovendien je voertuig laat seinen door de politie, zal het kenteken geschrapt worden en moet je een nieuw aanvragen.

MOBILITY HUB's





MOBILITY RETAIL AND TECHNICAL DISTRIBUTION

philippe.decrock@traxio.be

www.traxio.be

0479/36.24.94

