

Mobiliteit in de actualiteit, maar ook in de realiteit? En welke impact op Fleet (Procurement)?

Vandaag heeft zowat iedereen de mond vol over mobiliteit; het lijkt wel dat men een bijna schuldgevoel krijgt aangemeten indien men niet omtrent de mobiliteit van andere aardbewoners begaan is. Goed wat mij betreft, maar laat ons eens heel even stil staan bij een aantal bedenkingen.

Vooreerst is er het gegeven dat we in Vlaanderen/België een zeer groot gebrek hebben aan het belangrijkste alternatief voor een wagen en dat alternatief is naar onze mening een degelijk en gegarandeerd openbaar vervoer. Treinen die op tijd rijden en voldoende capaciteit aanbieden op de juiste tijdstippen voor de juiste trajecten. Daarnaast ontbreekt het, niettegenstaande er de laatste jaren aardige inspanningen werden geleverd, nog steeds aan een volledig en veilig fietswegennet. Het beleid dat we vandaag krijgen aangereikt door onze overheden biedt geen totaaloplossing en biedt bedrijven en/of hun medewerkers geen lange termijn oplossing.

Te dikwijls wordt het probleem van onze mobiliteit gelinkt aan het onderwerp "bedrijfswagen". Want er zijn volgens een aantal "specialisten" veel te veel bedrijfswagens. En als we die bedrijfswagens afnemen dan zou het probleem van de mobiliteit volgens diezelfde specialisten grotendeels worden opgelost. Laat me niet lachen... hoe gaan die mensen zich dan verplaatsen? Allemaal met het openbaar vervoer, met de fiets, met de moto? Dacht ik niet...

Uiteraard neemt dit niet weg dat we zowat allemaal ernstig bezig zijn met deze materie en dat we het aantal "specialisten" in deze markt maandelijks zien stijgen. Zeer recentelijk was ik aanwezig op een event rond het thema duurzame mobiliteit waar de deelnemers op een paar uur tijd tal van oplossingen kregen aangereikt, de ene al wat commerciëler dan de andere. Een waaier aan huidige en toekomstige aanbiedingen, gaande van benzine, hybride, plug-in hybride, volledig elektrisch, LPG, CNG, waterstof, enz... krijgen op hun beurt aanbevelingen en evaluaties. Ook de combinatie mogelijkheden en de cafeteria modellen werden toegelicht. En op het einde van de dag stonden we weer terug met onze beide voeten op de grond.

Voor wat betreft het financiële en fiscale aspect valt er ook wel wat te evalueren. We hebben als bedrijf dikwijls een fiscaal aantrekkelijke oplossing gezocht, maar was deze altijd even milieuvriendelijk? Hebben we ons niet teveel verborgen achter het fiscale aspect en daardoor de werkelijke impact

op de TCO genegeerd? Hebben we niet net iets te snel oplossingen aangereikt die niet het beoogde resultaat behalen omdat we enkel fiscaal wilden scoren terwijl we op het vlak van financieel resultaat de bocht misten? Plug-in wagens die uw medewerkers niet inpluggen bijvoorbeeld?

We stellen vast dat één uniforme oplossing vandaag niet bestaat en ook niet in de maak is voor de nabije of verre toekomst. Onnodig te stellen dat de ligging en bedrijfsactiviteiten van uw organisatie een belangrijk aandeel hebben in uw strategische aanpak. Temeer omdat het aantal onzekerheden te groot is.

De wispelturige bokkesprongen van onze overheden, het gebrek aan laadpunten, de discussies over uitstoot, het gegeven dat we een wagen niet alleen willen gebruiken maar ook willen bezitten, de verschillende meningen omtrent het bepalen van de TCO en ga zo maar door.

Daarom lijkt het me zinvol dat elk van ons die verantwoordelijk is voor het fleet- of mobiliteitsbeleid van zijn organisatie zich niet enkel degelijk informeert over de maatregelen die recentelijk werden geïnstalleerd en ook degene die kortelings zullen wijzigen. En dit is een verantwoordelijkheid die zowel HR als Procurement aanbelangt.

Ik ben van mening dat onze Procurement specialisten hun aanpak moeten bijsturen mocht dit vandaag nog niet reeds het geval zijn. We zullen moeten evolueren naar een "oplossingsgerichte" aanpak en dus wegebben van de "productgerichte" aanpak. Dus niet langer enkel kijken naar de juiste

wagen, de juiste brandstofkeuze, de trein, de fiets, maar naar de combinaties of alternatieven ervan. Niet enkel weten wat onze behoefte op dit vlak is, maar vooral ook weten in welke richting we de markt op zowel korte als lange termijn willen zien evolueren. Dat blijft de uitdaging van de toekomst die we als Procurement organisatie mee moeten helpen ontwikkelen en installeren.

Als Fleet Managers en Fleet Procurement specialisten zich niet samen met HR en Finance buigen over (brede) oplossingen, maar enkel dezelfde – oude – wegen blijven bewandelen, missen we niet alleen het moment om Fleet naar een meer geïntegreerde oplossing te laten evolueren, maar werken we ook indirect mee aan het mobiliteitsinfarct waar noch de overheid, noch werknemers en in het minst onze bedrijven gelukkig van worden! ■

Meer info? benny.gers@progressio.be



Benny Gers, Fleet Subject Matter Expert, PROGRESSIO

"We zullen moeten evolueren naar een "oplossingsgerichte" aanpak en dus wegebben van de "productgerichte" aanpak."