

De Car Policy van de toekomst

Een routegids voor de uitwerking van een toekomstgerichte EV-fleet policy.

Een white paper van Blossom

Inleiding

Eén van de meest complexe beslissingen in het beheer van een fleet is de volgende: hoe navigeert u de elektrische mobiliteitstransitie zonder uw werknemers te frustreren, uw budget te overschrijden, of vast te lopen in regelgeving die constant verandert?

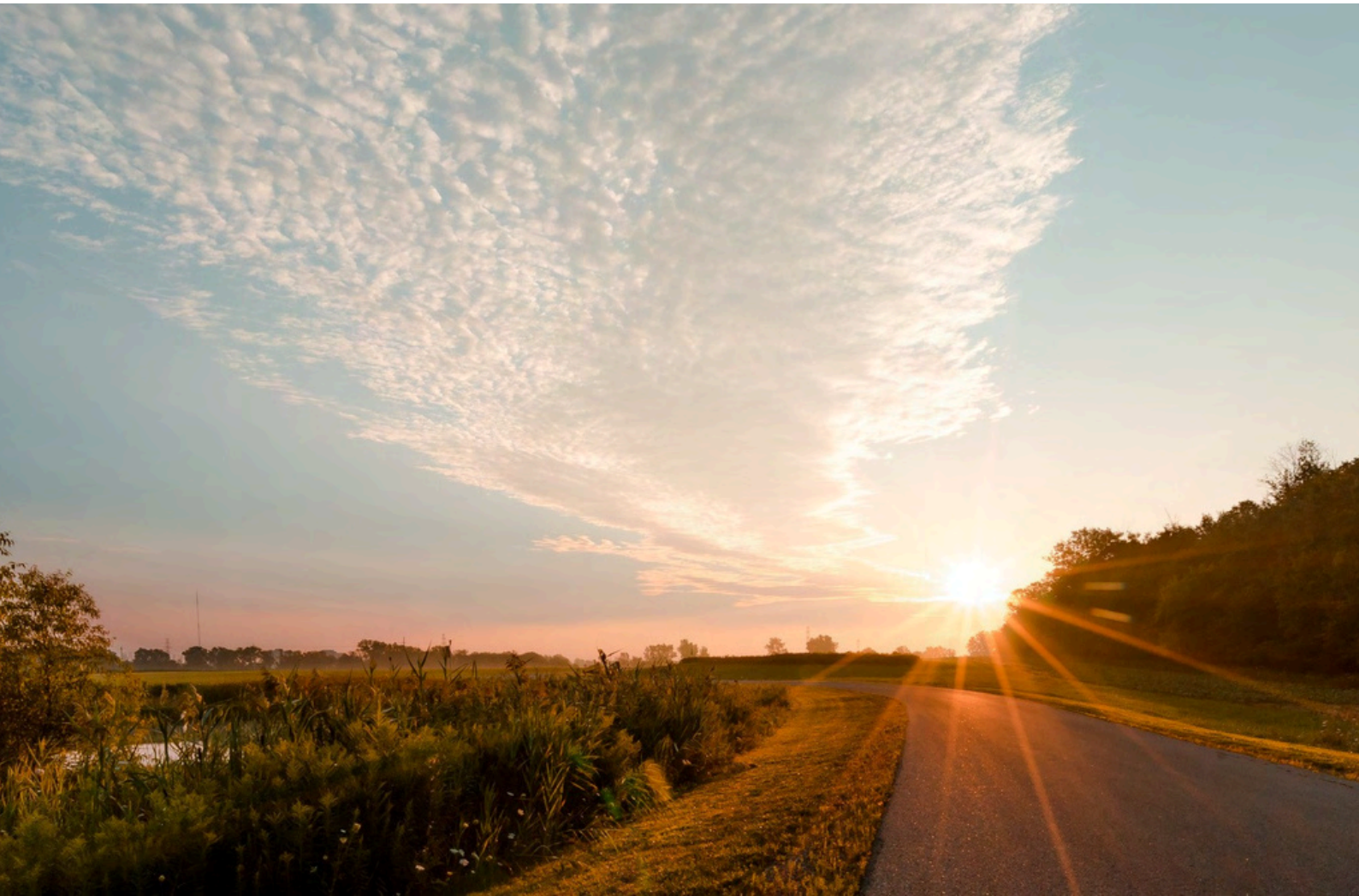
Herkenbaar? U bent niet alleen.

De overgrote meerderheid van Belgische bedrijven worstelt met precies dezelfde uitdaging en velen voelen zich overweldigd door de snelheid waarmee alles verandert. Maar hoewel de mobiliteitswereld inderdaad continu in beweging is, hoeft de route naar een duidelijke e-car policy niet moeilijk te zijn.

De sleutel ligt niet in het beheersen van elk technisch detail of in het voorspellen van toekomstige regelgeving. Wél in het maken van strategische keuzes die uw werknemers empoweren, kosten transparant houden en een uitstekende ervaring leveren – dit maakt het mogelijk om vol vertrouwen de toekomst in te gaan, zonder een kristallen bol.

Deze whitepaper biedt u een praktische routekaart.

We tonen u niet alleen waar de mobiliteitswereld naartoe gaat, maar vooral hoe u vandaag al kunt beginnen met het opstellen van een toekomstbestendige car policy.



Onze voorspellingen

Elke nieuwe bedrijfswagen is elektrisch tegen 2030.

Het mobiliteitsbudget creeërt mogelijkheden.

De tweedehandsmarkt is een game-changer.

De Total Cost of Use (TCU) wordt een key KPI.

De car policy wordt een essentiële EV-enabler.

De Belgische trends die uw fleet beïnvloeden

De elektrificatie versnelt

De cijfers liegen er niet om: meer **dan 70% van alle nieuwe bedrijfswagens besteld in 2025 was elektrisch**[1]. Dit is geen geleidelijke transitie meer – dit is een revolutie op volle toeren.

Tegen 2030 zal naar verwachting **84% van het volledige Belgische bedrijfswagenpark geëlektrificeerd zijn**[2]. Dit betekent dat binnen 5 jaar bijna elke bedrijfswagen op Belgische wegen elektrisch zal zijn. Deze trend wordt versterkt door het feit dat **87,7% van nieuwe elektrische voertuigen in 2025 werd ingeschreven door bedrijven en leasingmaatschappijen**[3]. Bedrijven trekken dus de kaart van de elektrificatie, de particuliere markt volgt via de tweedehandsmarkt.

Het Belgisch laadlandschap

In België hebben bestuurders de keuze tussen verschillende opties die samen een compleet ecosysteem vormen voor bestuurders:

Thuisladen vormt de ruggengraat van elektrische mobiliteit. Werknemers hun wagen thuis laden met particuliere laadvermogens van 3,7 kW tot 22 kW. Dit is ideaal voor dagelijks gebruik, aangezien de meeste bedrijfswagens 's nachts geparkeerd staan. Slimme laadsystemen kunnen automatisch laden tijdens daluren of wanneer er een energieoverschot is.

Laden op kantoor fungeert als belangrijke aanvulling, vooral voor werknemers zonder thuislaadmogelijkheden. Kantoorlaadpalen bieden typisch 7-22 kW vermogen en zijn strategisch geplaatst voor gebruik tijdens werkdagen. Door load balancing kunnen meerdere voertuigen tegelijk laden zonder overbelasting van de netaansluiting.

Publiek laden onderweg heeft verschillende snelheden: normale AC-laders (tot 22 kW) voor langere stops, en snelladers (50-350 kW DC) voor snelle laadsessies. In België groeit het netwerk van publieke laadpunten snel: in België hebben we al meer dan 100.000 publieke laders.

Snelladen langs snelwegen maakt langeafstandsreizen praktisch mogelijk. Met vermogens tot 350 kW kunnen moderne EV's in 20-30 minuten 80% capaciteit bereiken. Grote ketens zoals Fastned, Ionity en Tesla bouwen hun netwerken snel uit langs belangrijke verkeersassen.

Deze verschillende laadmogelijkheden vullen elkaar aan en maken elektrisch rijden praktisch voor elke situatie – van dagelijks woon-werkverkeer tot lange reizen door Europa.

1 https://www.febiac.be/nl/news/analyse-van-de-belgische-automarkt-tijdens-het-eerste-semester-2025
2 Prognosemodel The New Drive
3 informatie van Febiac

Evolutie van attitudes rond eigendom en mobiliteit

De Belgische werknemer van vandaag kijkt anders naar de bedrijfswagen dan 5 jaar geleden.

Hybride werken is permanent geworden, wat betekent dat minder woon-werkverplaatsingen andere mobiliteitsbehoeften creëren. Tegelijk waarderen werknemers **flexibiliteit boven bezit** – ze willen keuzevrijheid in hun mobiliteitspakket.

Het **mobiliteitsbudget** speelt hierin een cruciale rol. Dit fiscale instrument stelt werknemers in staat om hun bedrijfswagen in te ruilen voor een flexibel budget dat ze kunnen besteden aan verschillende vervoersmiddelen: keuze voor auto plus een fiets, openbaar vervoer of occasionele deelwagens. Zelfs het afbetalen van de hypotheek kan met het mobiliteitsbudget. Momenteel biedt 3,23% van de werkgevers dit budget aan, maar **vanaf 1 januari 2026 worden werkgevers die bedrijfswagens aanbieden verplicht om ook een mobiliteitsbudget als optie aan te bieden**.

Leasingtrends evolueren naar meer flexibiliteit: langere looptijden (van 4 naar 5+ jaar) om kosten te spreiden, de opkomst van tweedehands leasing als goedkoper alternatief en private lease die steeds vaker wordt overwogen als onderdeel van het mobiliteitsbudget. Deze trends geven werknemers meer opties maar vereisen ook meer begeleiding bij hun keuzes.

De groeiende integratie en acceptatie van technologie in alle aspecten van het dagelijkse leven, maakt dat werknemers **naadloze technologie-ervaringen verwachten**. Ook wat betreft hun wagen en laadopties – een factor die vaak onderschat wordt bij EV-implementaties.

Tenslotte speelt **duurzaamheidsbewustzijn** een steeds grotere rol. Steeds meer werknemers verwachten dat hun werkgever ecologisch verantwoorde opties mogelijk maakt, waaronder elektrische wagens.

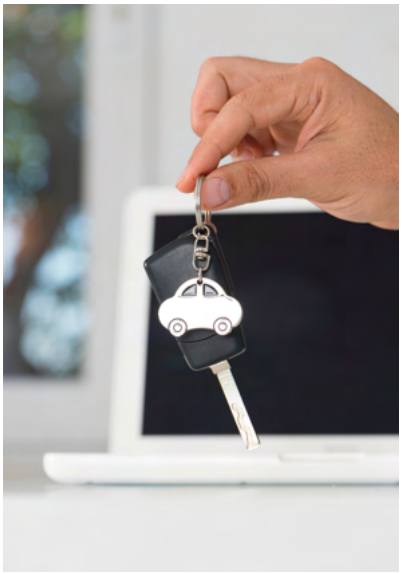
De tweedehandsmarkt: katalysator voor democratisering

Een onderschatte factor in de EV-transitie is de rol van de tweedehandsmarkt.

Bedrijven investeren als eerste dankzij fiscale voordelen, maar deze voertuigen komen na 3-5 jaar beschikbaar voor particulieren.

Dit creëert een cascade-effect: tegen 2030 zullen er miljoenen betaalbare EV's op de Europese tweedehandsmarkt zijn, wat particuliere adoptie in versnelling brengt.

Voor leasemaatschappijen ontstaan nieuwe verdienmodellen door tweedehands lease aan te bieden aan oorspronkelijke werknemers via het mobiliteitsbudget.



De realiteit van verschillende thuissituaties

Niet elke werknemer heeft dezelfde uitgangspositie voor EV-adoptie.

Werknemers met eigen oprit of garage hebben de meeste flexibiliteit. Zij kunnen kiezen uit alle laadoplossingen en maximaal profiteren van eigen energiemanagement (zonnepanelen, batterij). Voor hen draait het om optimalisatie van kosten en integratie met hun bestaande energiesysteem.

Werknemers **zonder oprit aan hun huis** zijn grotendeels afhankelijk van publieke laadinfrastructuur en werklaadpunten. Voor deze groep zijn betrouwbare laadpassen, transparante prijsstelling en gegarandeerde toegang tot laden op kantoor essentieel.

Appartementsbewoners vormen een specifieke uitdaging – en met 1 op 3 Belgische gezinnen betreft dit geen kleine groep. VME-regelgeving, technische beperkingen en brandveiligheidseisen maken installatie complex, vaak met tweederdemeerderheid en afspraken over financiering als voorwaarde.

Huurders hebben andere overwegingen: afhankelijkheid van verhuurder's goedkeuring en onzekerheid over lange termijn. Voor hen zijn flexibele oplossingen cruciaal, zoals draagbare laadkabels of toegang tot nabije publieke laadinfrastructuur.

Deze diversiteit vraagt om **flexibiliteit en inclusiviteit in de e-car policy**. Succesvolle bedrijven begeleiden werknemers bij het maken van de beste keuze voor hun situatie.

Regelgeving: voorspelbaar veranderlijk

U wist het al, de regelgeving verandert constant en dat creëert onzekerheid. Maar er zijn duidelijke patronen die u kunt volgen om toekomstbestendige keuzes te maken.

Fiscale stimuli blijven voorlopig voor EV's – de belangrijkste voordelen zijn wettelijk gegarandeerd:

- 100% aftrekbaarheid bedrijfswagens (tot 2026, daarna geleidelijke afbouw naar 75%)
- 6% BTW op elektriciteit (permanent verlaagd van 21%)

Nieuwe verplichtingen komen eraan die de transitie verder versnellen. De continue verstrenging van CO2-normen voor bedrijven maken elektrische mobiliteit onvermijdelijk, niet optioneel.

- ☑ Vanaf **2025** moeten alle parkings van 20+ plaatsen minimaal 2 laadpunten hebben.
- ☑ Tegen **2030** moeten alle nieuwe voertuigen van overheidsdiensten emissievrij zijn.
  Het mobiliteitsbudget wordt verplicht voor alle bedrijven, wat werknemers meer keuzevrijheid geeft.
- ☑ Vanaf **2035** zal bovendien het EU-wijde verbod op verkoop nieuwe ICE-voertuigen ingaan.

Emerging trends in het mobiliteitslandschap

Mobility-as-a-Service wordt (nu echt) realiteit

MaaS, of “Mobility as a Service”, is een concept waarbij mobiliteit wordt gezien als een dienst in plaats van een bezit. Het brengt verschillende vervoersmiddelen — zoals openbaar vervoer, deelauto’s en fietsen — samen in één digitaal platform waarmee gebruikers hun reizen eenvoudig kunnen plannen, boeken en betalen. In België stimuleert de overheid deze ontwikkeling door samenwerking met partners en het creëren van een gemeenschappelijk kader om data en diensten te integreren.

Het MaaS-concept kwam te vroeg – de mobiliteitsdiensten waren er nog niet klaar voor. Maar met het mobiliteitsbudget evolueren we verder van bezit naar gebruik, wat het fundament legt voor echte Mobility as a Service-oplossingen.

Waar werknemers nu nog moeten kiezen tussen verschillende vervoersmiddelen, ontstaat geleidelijk een ecosysteem waarbij verschillende diensten naadloos op elkaar aansluiten. Het is de smartphone die de brug legt naar deze diensten – de centrale interface voor deelfiets tot taxi tot openbaar vervoer.

In functie van de openheid van de operatoren kunnen **autonome voertuigen** de doorbraak betekenen voor het MaaS-model. Flexibele vloten die on-demand beschikbaar zijn, maken het bezit van een eigen voertuig minder noodzakelijk.

Bedrijven zullen moeten bepalen hoe open ze staan voor externe MaaS-diensten binnen het mobiliteitsbudget. Wordt de traditionele bedrijfswagen één optie binnen een breder mobiliteitsmenu, of blijft deze centraal staan?

Zelfrijdende wagens

Zelfrijdende voertuigen staan op het punt door te breken.

Bestaande spelers zijn al actief in de VS en China en doorbraken in real world AI versnellen de marktintroductie sneller dan oorspronkelijk gedacht. De maatschappelijke voordelen zijn groot: lagere vervoerskosten, minder parkeerplaatsen nodig en verhoogde verkeersveiligheid.

Blossom verwacht de eerste vloten van zelfrijdende voertuigen in België in 2026. We voorspellen dat dit op twee manieren het vraagstuk rond wagenbezit versus wagengebruik verder zal aanwakkeren:

- **Robotaxi's en shuttles** komen als eerste op de markt en vormen een alternatief voor bemande bussen, taxi's en deelwagens. Deze voertuigen zullen goedkoper zijn dan bemand vervoer, wat betekent dat er minder voertuigen op de weg nodig zijn – denk aan geautomatiseerd carpoolen.
- **Zelfrijdende voertuigen in privébezit** worden gelijktijdig verwacht. Eigenaren (leasemaatschappijen of bedrijven) kunnen vloten efficiënter beheren door een beperktere vloot in te zetten voor hetzelfde aantal mensen.

Car policy implicaties: De overgang zal nieuwe vraagstukken creëren die vandaag nog niet in car policies staan: laat u als werkgever toe dat de werknemer zijn voertuig laat gebruiken door derden? Welke afspraken maakt u met werknemers over het gebruik van zelfrijdende deelwagens?

Deze vragen zullen snel relevant worden.

De toekomst van de bedrijfswagen

De toekomst van de car policy wordt duidelijk wanneer we kijken vanuit een technologische, fiscale en maatschappelijke lens.

Technologisch
De bedrijfswagen wordt volledig elektrisch. We verwachten dat tegen 2030 zo goed als het volledige bedrijfswagenpark emissievrij zal zijn.

Fiscaal
Met meer dan 1,2 miljoen geregistreerde bedrijfswagens en een aandeel van 70% in de verkoop van nieuwe auto's, is de "bedrijfswagen" diep geworteld in de Belgische cultuur. De overheid lijkt niet van plan het systeem volledig af te schaffen, maar het te vergroenen.

Maatschappelijk
Het maatschappelijk draagvlak voor bedrijfswagens blijft bestaan door economische voordelen en gebrek aan volwaardige alternatieven. De discussie verschuift van "afschaffen of behouden" naar "hoe maken we het groener en eerlijker?"

We verwachten niet dat de bedrijfswagen zal verdwijnen uit België, wel dat deze evolueert naar een duurzamer en flexibeler model. Alternatieven zoals het mobiliteitsbudget worden aantrekkelijker, maar breken nog niet massaal door.





Opportuniteiten en valkuilen

De Opportuniteiten



Wie een optimale e-car policy ontwikkelt, kan zich niet enkel verwachten aan financiële voordelen, maar ook een significante impact op de werknemers-tevredenheid en een niet te onderschatten concurrentievoordeel.

Laten we hier wat dieper op ingaan.

Financiële voordelen zijn nu al zichtbaar.

Elektrisch rijden is nu al goedkoper over de volledige levenscyclus – wat we de **Total Cost of Use (TCU)** noemen, in tegenstelling tot de traditionele **Total Cost of Ownership (TCO):** berekeningen die gebaseerd zijn op aannames. TCU kijkt naar werkelijke kosten: hoeveel kilometer u effectief rijdt, waar u daadwerkelijk laadt en wat u echt betaalt voor energie.

Zo zien we dat **slimme thuislaadsystemen** significant kunnen besparen op elektriciteitskosten door optimaal gebruik van nachttarieven en eigen zonnestroom. Bovendien kunt u maximaal profiteren van huidige **fiscale stimuli** voordat ze geleidelijk afbouwen.

Laden op kantoor biedt nog meer voordelige tarieven dan thuisladen, wat een win-win creëert: bedrijven kunnen hun parkeerruimte optimaal benutten terwijl werknemers zonder thuislaadmogelijkheid toegang krijgen tot betaalbare laadoplossingen.

De tevredenheid van werknemers wordt een strategisch voordeel.

In de huidige **war for talent** trekt een vooruitstrevend mobiliteitsbeleid betere kandidaten aan.

Een goed georganiseerde EV-ervaring **vermindert werknemersfrustratie** aanzienlijk – geen stress over waar te laden, geen onduidelijke kostenvergoedingen, geen technische perikelen. Moderne mobiliteitsbudgetten geven werknemers meer keuzevrijheid, wat hun autonomie en tevredenheid verhoogt.

Early movers nemen een reputatievoorsprong.

Duurzaamheidsimago wordt steeds belangrijker bij aanbestedingen, klantrelaties en employer branding. Een succesvolle en proactieve EV-transitie toont **effectieve slagkracht** in plaats van vage duurzaamheidsbeloften.

De Valkuilen

De uitrol van een EV-wagenpark en bijhorende infrastructuur is een grote investering waarbij vele vragen moeten beantwoord worden.



Een verkeerde aanpak kan kostelijk uitpakken - niet alleen financieel, maar ook qua werknemers-tevredenheid en bedrijfsreputatie.

Herken de valkuilen om ze te vermijden.

Wees alert op het lange termijn kostenplaatje.

Start met een grondige analyse van de dimensionering van de infrastructuur nodig voor **kantoorladen**. Een tekort aan laadpunten frustreert werknemers, een overschot kost u meer dan nodig was.

Een slimme energiemeter in combinatie met een **slimme thuislader** zorgt ervoor dat de kostprijs van thuisladen onder controle blijft, terwijl uw werknemers comfortabel vanuit hun woning kunnen laden.

De "roaming jungle" in **publiek laden** kan leiden tot aanzienlijk hogere kosten dan verwacht. Wees alert op de extra kosten in traditionele laadketens, waar elke schakel marge neemt en een kWh van €0,20 kost al snel aan €0,30 aangerekend wordt.

Het kostenplaatje vereist uw aandacht en grondige planning.

Een slechte EV-ervaring kost meer dan u denkt. Complexe vergoedingssystemen en onbetrouwbare laadoplossingen creëren constante **frustratie en angst bij werknemers**. Werknemers zullen geen ideaal laadgedrag stellen als ze kunnen kostbare productiviteit verliezen aan het zoeken naar werkende laadpunten, wachten op technische ondersteuning, of ervaren stress over het op tijd bereiken van hun bestemming.

De kost van niets doen stijgt elke dag. Door innovatie in een vroeg stadium te omarmen, profiteert uw organisatie van een waardevolle leercurve, waardoor inzichten, operationele ervaring en optimalisaties al vroeg worden opgebouwd en leiden tot een beter onderbouwde, efficiëntere uiteindelijke elektrificatie oplossing.

Werknemers vergelijken uw mobiliteitsaanbod bovendien met dat van andere werkgevers, en ook klanten en partners verwachten steeds meer dat u duurzame keuzes maakt.

Doordacht en doortastend handelen is de boodschap.

4 Hardnekkige Mythes

Uit onze gesprekken met Belgische bedrijven zien we dat er 4 mythes bestaan in verband met fleet management van elektrische wagens die gebaseerd zijn op verouderde informatie of misinterpretaties. Laten we deze mythes eens en voor altijd doorbreken.

Mythe 1 | “EV-laden vergoeden is erg complex.”

De bezorgdheid: "Sommige werknemers hebben een huis met oprit en dure energie-leverancier, sommigen een hele andere thuissituatie. Het is niet eerlijk om enkel thuisladen of publiek te vergoeden en het administratieve werk is een nachtmerrie."

De realiteit: Deze bezorgdheid was 5 jaar geleden terecht, maar is nu achterhaald.

- ☑ Met de CREG-tariefregeling betaalt iedereen hetzelfde tarief per kWh, ongeacht hun energiecontract. Dit is net zo eerlijk als een uniforme kilometervergoeding.
- ☑ Moderne laadsystemen verwerken vergoedingen automatisch. De administratieve last is vergelijkbaar met tankkaarten.
- ☑ Leveranciers bieden voldoende opties zodat elke werknemer, ongeacht de woningsituatie, een oplossing heeft.

Ons advies: Eenvoud maakt u waar met een uniforme en inclusieve policy die zowel thuisladen, kantoorladen en publiek laden transparant maakt. Daarnaast is het essentieel om de richtlijnen en terugbetalingsregels van de bevoegde instanties nauwgezet op te volgen



Mythe 2 | “Op kantoor laden is het goedkoopste.”

De bezorgdheid: "We hebben laadpalen op kantoor en daar kost de energie het minste, dus waarom zouden we daar bovenop ook nog thuisladen aanbieden?

De realiteit: Dit houdt geen rekening met het volledige plaatje.

- ☑ Met 2-3 kantoorbezoeken per week is op kantoor laden onvoldoende voor de meeste bestuurders.
- ☑ De initiële investering in de laadinfrastructuur op kantoor is significant, zeker bij overdimensionering. Neem alle kosten mee in rekening om de TCU (Total Cost of Use) te begrijpen.
- ☑ Flexibiliteit en diverse opties voor EV laden zetten aan tot het meest ideale gebruik, omdat werknemers met een gerust gemoed laden wanneer het nodig is, niet preventief of onnodig.

Ons advies: Kantoor laden is een belangrijk deel van uw laadmix en helpt uw TCU te beheersen, maar hou rekening met de kosten van de initiële investering.



Mythe 3 | “De regelgeving is te volatiel om nu te beslissen.”

De bezorgdheid: "Als we nu investeren in een systeem, is het straks misschien niet meer conform of optimaal.”

De realiteit: Afwachten kost meer dan handelen.

- ☑ De belangrijkste fiscale voordelen zijn wettelijk gegarandeerd tot 2026.
- ☑ U kan nu al kiezen voor een oplossing die infrastructuur en regelgeving-onafhankelijk is.
- ☑ Bedrijven die nu handelen, hebben voorsprong op de tweedehandsmarkt en imago.

Ons advies: Wachten is een dure keuze. Kies liever nu voor een leverancier die mee evolueert met uw noden en de noden van uw bestuurders, op vlak van hardware -en softwareoplossing.



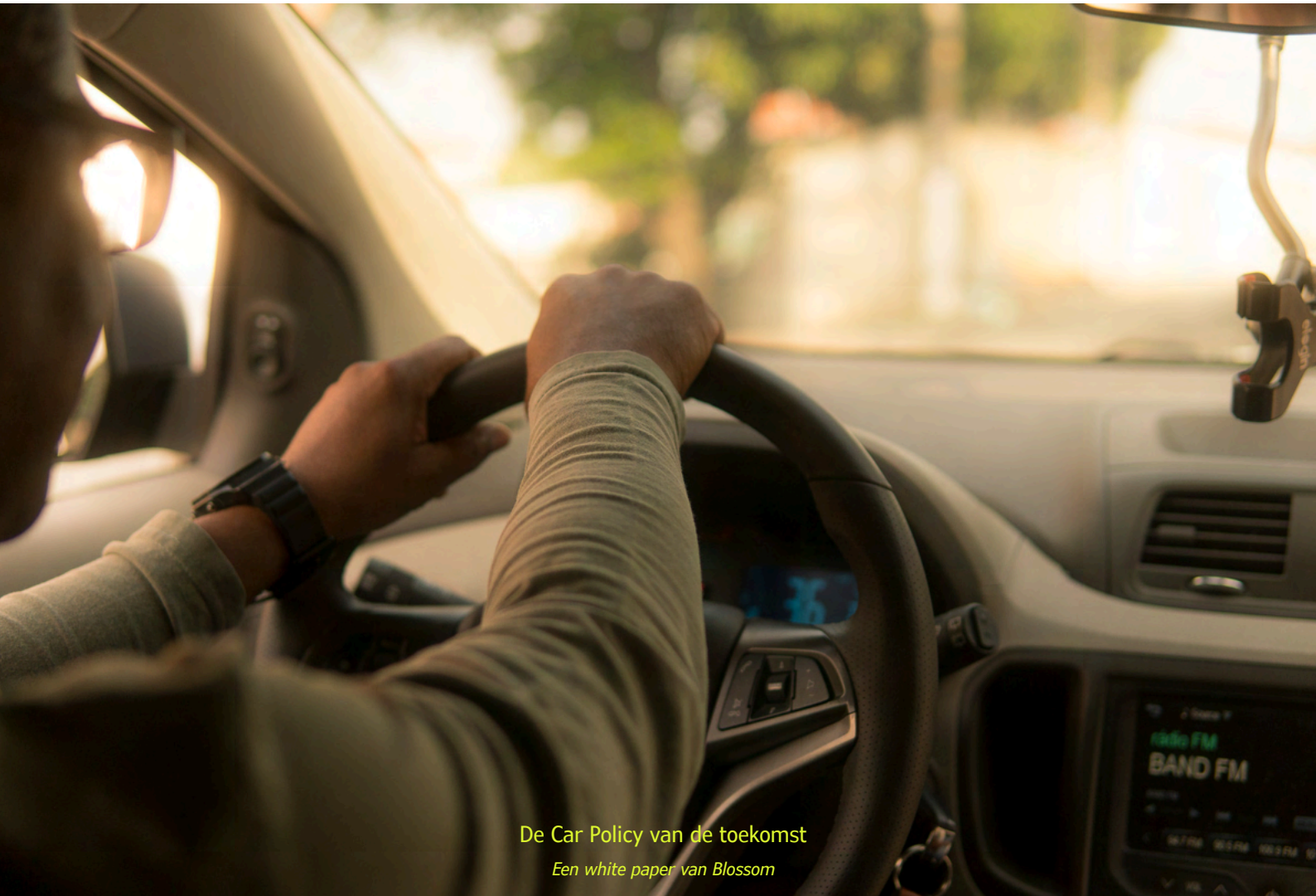
Mythe 4 | “Mijn werknemers willen geen elektrische wagen.”

De bezorgdheid: "Werknemers zijn gehecht aan hun huidige auto's en flexibiliteit. EV's brengen beperkingen met zich mee."

De realiteit: Goed geïmplementeerde EV-transities verhogen werknemerstevredenheid.

- ☑ EV's zijn stiller, comfortabeler en hebben betere acceleratie.
- ☑ De wagen thuis kunnen bijladen is comfortabel.
- ☑ Moderne EV's hebben betere features dan ICE-voertuigen.
- ☑ Rijden met een EV wordt steeds meer geassocieerd met vooruitstrevendheid.

Ons advies: Communicatie is key. Weerstand komt van onzekerheid, niet van de EV-ervaring zelf. Zorg voor een goed uitgewerkte car policy en maak duidelijke afspraken waarmee je de bezorgdheden en vragen van werknemers tegemoet komt. Als fleet manager is het verstandig om te bouwen op de expertise van gespecialiseerde partners die ervaring hebben met vlootelektrificatie. Hun inzichten en communicatie over gebruik, voordelen en resultaten versterken het begrip en draagvlak binnen de organisatie. Zo versnelt samenwerking de overgang naar een efficiënte en succesvolle elektrische vloot.



Zelfreflectie: Wat is uw doel?

Voordat we naar oplossingen kijken, is het belangrijk om uw eigen prioriteiten en uitgangspunten te verduidelijken.

Beantwoord deze vragen eerst voor uzelf:

Gelooft u dat werknemers zelf hun thuislaadoplossing zouden moeten kiezen?

- Ja, zij kennen hun thuissituatie het best
- Nee, standaardisatie is efficiënter
- Geen mening / hangt af van de situatie

Hoe belangrijk vindt u het om volledige controle te hebben over alle mobiliteitskosten?

- Zeer belangrijk – ik wil alles kunnen sturen
- Matig belangrijk – transparantie is genoeg
- Niet belangrijk – het eindresultaat telt

Hoe denkt u over laden op kantoor voor uw werknemers?

- Essentieel - we willen niet afhankelijk zijn van publieke infrastructuur
- Aanvullend - handig voor werknemers zonder thuislader
- Niet prioritair - thuisladen en publieke opties zijn voldoende

Wat is belangrijker bij de implementatie van een nieuwe car policy?

- Minimale administratieve last voor ons bedrijf
- Maximale tevredenheid van werknemers
- Laagste totale kosten

Hoe denkt u over de rol van de bedrijfswagen in uw talentstrategie?

- Cruciaal instrument om talent aan te trekken en te behouden
- Praktisch vervoermiddel, maar niet strategisch
- Kostenpost die geminimaliseerd moet worden

Wat is uw grootste zorg bij het maken van EV-beleidskeuzes?

- Technologie evolueert te snel – keuzes worden snel achterhaald
- Regelgeving is te onzeker
- Kosten zijn onvoorspelbaar
- Werknemers zullen niet tevreden zijn

Hoe ver vooruit plant u doorgaans grote beleidswijzigingen?

- 1-2 jaar (flexibiliteit belangrijk)
- 3-5 jaar (stabiele planning)
- 5+ jaar (lange termijn visie)





Onze Visie

Drie fundamenten voor de car policy van de toekomst

Bij Blossom zien we dat in de praktijk drie fundamentele inzichten het verschil maken tussen gefrustreerde chaos en een positieve EV transitie.

Van daaruit vormden wij onze visie op de car policy van de toekomst, die trouwens een stuk minder futuristisch is dan u zou denken. Het begint namelijk nu al.

Deze fundamenten vormen de basis van elke succesvolle car policy van de toekomst.

1. **Optimaliseer uw TCU met de combinatie van kantoor- en thuisladen**

Centraal beheer van kantoor- én thuisladen maakt de TCU duidelijk meetbaar en beheersbaar voor de werkgever.

2. **Kost transparantie verslaat kostcontrole**

Transparante, eerlijke prijzen zonder verborgen marges creëren meer waarde dan complexe controle- mechanismen.

3. **Zet de ervaring centraal**

Een uitstekende gebruikerservaring voor werknemers levert meer bedrijfswaarde op dan kostenminimalisatie.

Fundament 1
Optimaliseer uw TCU met de combinatie van kantoor- en thuisladen

Het principe

Een slimme laadstrategie combineert het beste van twee werelden: efficiënt kantoorladen én comfortabel thuisladen, beide **beheerd door de werkgever**. Deze aanpak verlaagt de Total Cost of Use (TCU) en maximaliseert de flexibiliteit voor iedereen.

Bij **kantoorladen** zorgt de werkgever voor:

- Een goed gedimensioneerde infrastructuur die werknemers niet frustreert
- Slimme oplossingen die de bezetting maximaliseren
- Technologie die schaalt met uw groeiende wagenpark

Bij **thuisladen** zorgt de werkgever voor:

- Financiering en installatie van geschikte laadoplossingen
- Proactief beheer en onderhoud van de installatie
- Automatische vergoeding van laadkosten via transparante systemen
- Één centraal aanspreekpunt voor technische vragen en support

Wat de combinatie ideaal maakt

Kantoorladen	**Thuisladen**
Centraal beheer en eenvoudige controle	Gepaste oplossing in functie van thuissituatie (garage, oprit, appartementsgebouw)
Kostenefficiënt bij voldoende laadvolume	Comfort en flexibiliteit voor werknemers
Direct inzetbaar voor alle werknemers	Slim laden maakt thuisladen heel energie-efficiënt
Ideaal voor wie regelmatig op kantoor is	Automatische terugbetaling van laadkosten

Door zowel kantoor- als thuisladen centraal te beheren, hanteert u één consistent beleid voor alle laadoplossingen. Dit geeft u volledig overzicht en controle, zonder te jongleren met verschillende systemen of leveranciers. En voor de werknemer dezelfde eenvoudige ervaring, thuis en op kantoor.

Het resultaat? Een helder beeld van de TCU en mogelijkheid om deze te gaan optimaliseren met concrete ingrepen.

En misschien wel het belangrijkste: tevreden werknemers die zich geen zorgen hoeven te maken over laadzekerheid, of ze nu thuis werken of op kantoor zijn.

Fundament 2
Kostentransparantie verslaat kostcontrole

Het probleem van de roaming jungle

De huidige laadmarkt lijkt op vroege mobiele telefonie: veel verschillende netwerken, ontransparante prijzen en verborgen kosten die zich opstapelen. Een typische laadtransactie kan door 4-5 verschillende partijen gaan, elk met hun eigen marge.

Energieleverancier	€0,20/kWh
Charge Point Operator (CPO)	+€0,05/kWh
Roaming hub	+€0,03/kWh
Mobility Service Provider (MSP)	+€0,07/kWh
Totaal	= €0,35/kWh (75% hoger dan energiekost)

Een **Roaming Hub** is een speler die fungeert als digitaal tussenplatform dat verschillende laadnetwerken met elkaar verbindt, zodat elektrische bestuurders met één laadpas overal kunnen laden.

Een **CPO (Charge Point Operator)** beheert en onderhoudt laadstations en zorgt dat deze technisch beschikbaar en operationeel zijn voor gebruikers.

Een **MSP (Mobility Service Provider)** biedt laadpassen, apps en diensten aan waarmee gebruikers toegang krijgen tot laadpunten van verschillende netwerken.

Het principe

Radicaal kiezen voor een transparantie-aanpak. Werknemers en werkgevers weten precies wat elke kWh kost, zonder verborgen marges.

- Thuisladen: CREG-tarief (transparant en uniform)
- Publiek laden: Werkelijke energiekost + bekende servicefee
- Geen verborgen marges in de keten
- Maandelijkse rapportage met volledige kostenopsplitsing

Waarom dit zou werken

Voor de werknemer	**Voor de werkgever**
Weten wat hun laadgedrag kost (thuis en onderweg)	Budget op basis van werkelijke energieprijzen
Kunnen kiezen voor goedkopere laadopties waar mogelijk	Verschillende leveranciers zijn objectief vergelijkbaar
Geen gevoel dat ze "opgelicht" worden	Maandelijkse facturen komen overeen met verwachtingen

Fundament 3
Zet de ervaring centraal

Waarom de ervaring ondergewaardeerd wordt

Veel bedrijven benaderen EV-transitie als een logistiek probleem: auto's moeten van A naar B, laadpalen moeten beschikbaar zijn, kosten moeten beheerst worden. Deze benadering mist het menselijke element.

In realiteit is een goede EV-ervaring dé belangrijkste factor bij het stimuleren van het ideale laadgedrag. Duidelijkheid en flexibiliteit geven werknemers gemoedsrust en leiden tot het maken van goede keuzes omtrent het laden van de wagen, omdat de werknemer erop vertrouwt dat er voldoende opties om te laden zijn.

Het principe

Zet de ervaring voorop. In de context van EV-charging betekent dit:

Stressvrij laden	Proactieve service	Empowerment
• Een uniforme laadervaring • Betrouwbare laadpunten met 99%+ uptime • Transparante kosten • Heldere charge policy rond kantoor-, thuis- en publiek laden	• Responsief, lokaal service team • Snelle support • Continue verbetering	• Keuze in laadoplossing • Inzicht in eigen laadgedrag en kosten • Flexibiliteit om oplossing aan te passen aan situatie

Annex 1 voorziet een implementatie checklist voor de EV ervaring.

Waarom dit werkt



Productiviteit

Minder stress door mobiliteitsperikelen betekent meer focus op het werk.



Advocacy

Tevreden werknemers delen hun ervaring, wat employer branding versterkt.

De toekomstbestendige car policy

Een strategisch instrument

Nu u de drie fundamenten kent die de basis vormen voor een succesvolle transitie, is het tijd om deze om te zetten in een concrete, werkbare car policy. Een toekomstbestendige car policy gaat verder dan het simpelweg opstellen van regels – het is een **strategisch instrument** dat uw organisatie helpt navigeren door de complexe wereld van elektrische mobiliteit.

De kunst ligt in het **vinden van de juiste balans** tussen flexibiliteit en controle, tussen empowerment van werknemers en budgetbeheersing, tussen innovatie en praktische haalbaarheid.

Voor werknemers betekent transparantie zekerheid.
Zij willen weten: hoe mag ik laden en waar? Hoe krijg ik mijn kosten vergoed en hoe snel? Wat gebeurt er als ik verhuis of van job verander? Wat als mijn partner ook een bedrijfswagen heeft? Mogen vrienden en familie ook gebruik maken van mijn thuislader? Mag ik in het buitenland laden met mijn laadkaart van het werk? Hoe zit het met snelladers? Zijn er laadpunten voorzien op de parking?

Een heldere policy beantwoordt deze vragen vooraf en voorkomt stress en onzekerheid.

Werknemers die precies weten wat wel en niet mag, hoe vergoedingen werken en waar ze terecht kunnen met vragen, ervaren minder stress en meer autonomie. Ze zullen zich meer verantwoordelijk gedragen met laadkosten, wat tot een **betere charge mix** leidt.

Thuisladen is de thuisbasis van elektrische mobiliteit

Thuisladen biedt de werknemer het meeste laadgemak omdat de werknemer zich niet hoeft te verplaatsen om de wagen te laden.

Wat zeker in uw policy moet:

- ☑ **Beheer en verantwoordelijkheid:** Definieer wie verantwoordelijk is voor installatie, onderhoud en ondersteuning van thuislaadstations.
- ☑ **Financiering thuislader**: Via mobiliteitsbudget, cafetariaplan, of directe vergoeding
- ☑ **Terugbetaling laadsessies**: Uniforme tarieven (CREG-gebaseerd) of op maat van individuele energiecontracten, via loonbrief of rechtstreeks, timing
- ☑ **Gebruik door derden**: Expliciete afspraken over laden voor partners of bezoekers
- ☑ **Verhuis of jobwissel**: Heldere procedures bij verhuis, wijziging dienstverband of thuissituatie - inclusief afspraken over demontage en verplaatsing.

Kantoorladen is de centrale hub tijdens de werkdag

Kantoorladen vervult een cruciale rol in uw mobiliteitsstrategie.

Het is geen vervanging voor thuisladen, maar een **strategische tweede pilaar.**

Dimensionering en capaciteit vereisen strategisch denken. De nieuwe EPB-regelgeving verplicht minimaal 2 laadpunten bij parkings van 20+ plaatsen, maar tegen 2028 wordt 20% uitrol verwacht.

Kantoorladen bij kantoren in eigendom heeft de laagste energieprijs per kWh, na de initiële investeringen. Bij huurkantoren kan de prijs echter stevig oplopen.

Smart charging technologie wordt cruciaal voor efficiëntie. Load balancing voorkomt overbelasting van de netaansluiting, terwijl geavanceerde systemen bijkomende inkomstenstromen creëren via netbalancering en flexibiliteit. Plug & charge wordt ook hier de norm, waardoor het laadproces volledig automatisch verloopt.

Beperkte netcapaciteit vormt een groeiende uitdaging. Naarmate bedrijventerreinen elektrificeren (niet alleen auto's, maar ook warmtepompen en andere systemen), ontstaat er netcongestie. Dit leidt tot creatieve oplossingen zoals gedeelde laadinfrastructuur tussen bedrijven, batterijopslag voor piekafvlakking en verschuiving van vraag naar thuisladen tijdens daluren.

Wat in uw policy moet staan:

- ☑ **Rotatieafspraken:** Regels en communicatie tussen collega's over verplaatsing voertuigen na laadsessie
- ☑ **Prioriteitsregels:** Werknemers zonder thuislaadpunt krijgen voorrang



Onderweg laden in eenvoud

Publiek laden wordt steeds belangrijker naarmate het aantal EV-rijders toeneemt.

We verwachten dat prijstransparantie een cruciaal aandachtspunt wordt voor fleet managers, omdat **verborgen kosten en margestapeling** steeds minder geaccepteerd worden.

Essentiële policy-elementen:

- **Beperkingen**: Duidelijke regels over snelladen en buitenland
- **Rapportage**: Alle laadkosten (thuis + onderweg) in één overzicht
- **Support**: Wie contacteren bij problemen onderweg

De keuze voor een **MSP die werkt met een model in plaats van margestapeling** zorgt voor voorspelbaarheid in de kosten van onderweg laden.

In een context waarin laadkosten sterk kunnen variëren per locatie en tijdstip, is transparantie cruciaal.

Door bestuurders te waarschuwen voor duurdere laadpunten, helpen we ze om hun laadkosten beter te beheren en bewust te kiezen voor voordeligere laadpunten. Deze informatie zet aan om goedkopere laadopties te gebruiken zonder dat u als werkgever micromanagement hoeft toe te passen.

Concrete afspraken in uw Car Policy

Welke concrete afspraken omtrent elektrische wagens kan u best helder en concreet vastleggen in uw car policy, om werknemers te motiveren het ideale laadgedrag te stellen?

Onderstaand vind u het volledige overzicht van de kerngebieden en de essentiële policy-elementen per categorie:

Thuisladen	**Kantoorladen**	**Onderweg laden**
Beheer Financiering Terugbetaling Gebruik door derden Verhuis of jobwissel	Prioriteitsregels Rotatieafspraken	Beperkingen Rapportage Support

De implementatie

Een goed geïmplementeerde e-car policy is veel meer dan een document – het is de basis voor **vertrouwen, tevredenheid en efficiënte implementatie**.

Het documenteert en communiceert duidelijke afspraken binnen de organisatie en helpt frustraties, onduidelijkheden en onnodige kosten voor alle partijen te vermijden.

De verschillende elementen moeten naadloos op elkaar aansluiten:

Financieel	Technologisch	Organisatorisch
• Mobiliteitsbudget als overkoepelend instrument • TCU (Total Cost of Use) in plaats van TCO • Tracking charge-mix (kostenverdeling tussen thuis-, kantoor- en publiek laden)	• Eén betrouwbaar overzicht voor alle laadtransacties • Geïntegreerde rapportage en budgetopvolging • Toekomstbestendigheid voor nieuwe technologieën	• Heldere rolverdeling tussen HR, Facility, Fleet en Finance • Escalatieprocedures bij problemen • Regelmatige evaluatie en bijsturing

Tips voor een vlotte implementatie

- **Start met de basis**: Begin met heldere afspraken over EV laden en bouw daar stapsgewijs op voort.
- **Communicatie is cruciaa**l: Investeer in uitgebreide communicatie naar werknemers. Een succesvolle EV-transitie draait voor 50% om technologie en voor 50% om change management.
- **Flexibiliteit inbouwen**: De wereld van elektrische mobiliteit evolueert snel. Bouw flexibiliteit in uw policy zodat u kunt meebewegen met nieuwe ontwikkelingen zonder telkens alles te moeten herstructureren.
- **Leren van de praktijk**: Start met een pilotgroep en leer van hun ervaringen voordat u uitrolt naar de volledige organisatie. De beste policies ontstaan door iteratie.

Het verschil tussen een succesvolle en frustrerende EV-transitie ligt vaak niet in de technologie, maar in de **kwaliteit van communicatie en duidelijkheid van afspraken** tussen werkgever en werknemer. Een toekomstbestendige car policy geeft u het vertrouwen om de transitie te omarmen.

Het nieuwe energie-tijdperk



De transitie naar elektrische mobiliteit is slechts het begin van een fundamentele verschuiving in hoe we energie produceren, opslaan en gebruiken. Bij Blossom zien we elektrische voertuigen niet alleen als vervoermiddelen, maar als cruciale componenten van het **toekomstige energiesysteem**.

Bidirectioneel laden transformeert auto's in energiehubs. Vehicle-to-Grid (V2G) en Vehicle-to-Home (V2H) technologieën maken het mogelijk dat uw bedrijfswagens energie terugleveren aan het elektriciteitsnet of uw kantoorgebouw. Een gemiddelde bedrijfswagen staat 95% van de tijd stil – met een 60 kWh batterij wordt dit een aanzienlijke energiebron die kan helpen bij netbalancering en als backup tijdens stroomuitval.

Smart grid integratie creëert nieuwe waardepropositie. Slimme laadsystemen communiceren automatisch met het elektriciteitsnet, laden wanneer er overschot is van hernieuwbare energie (veel zon/wind) en pauzeren tijdens piekuren. Dit vermindert overbelasting van het net, verlaagt energiekosten en genereert inkomsten door deelname aan balanceringsmarkten. Voor bedrijven betekent dit een business case die verder gaat dan enkel transport.

Zelfconsumptie-optimalisatie maximaliseert duurzaamheid en rendement. Voor bedrijven met zonnepanelen zorgt geïntegreerd energiemanagement ervoor dat elektrische bedrijfswagens hoofdzakelijk laden met eigen opgewekte stroom. Dit kan energiekosten verlagen en de return op zonnepanel-investeringen maximaliseren. Werknemers thuis ervaren vergelijkbare voordelen.

De business case evolueert van kosten naar inkomsten. Waar EV-adoptie vandaag vooral draait om kostenbesparing en fiscale voordelen, ontstaan er nieuwe inkomstenbronnen door energiediensten.

Auto's die netbalancering ondersteunen, kunnen potentiële inkomsten genereren. Kantoorgebouwen kunnen piekafvlakking realiseren en werknemers kunnen hun energierekening optimaliseren.

Blossom's visie reikt verder dan laadinfrastructuur – we bouwen mee aan het geïntegreerde energiesysteem van de toekomst, waarbij mobiliteit en energie naadloos samengaan.



Waarom Blossom?

Over Blossom en onze oplossing

Wij helpen mensen vooruit, naar een tijdperk vol energie

Blossom biedt de slimme EV-laadoplossing die **de ervaring voorop** zet.

Ons moeiteloos beheersysteem helpt fleet managers om hun **charge mix te optimaliseren** - in samenwerking met de werknemers. Onze vereenvoudigde oplossing voor slim thuisladen en optimaal gedimensioneerd kantoorladen maakt EV werknemers blij.

Dankzij onze origine als een Telenet venture zijn we ongeëvenaard in het aanbieden van een **eenvoudige en effectieve ervaring** die het gebruiksgemak voor fleet managers en drivers voorop zet van installatie tot dagelijks beheer.

We weten dat de EV-fleet management wereld als een jungle kan aanvoelen. Daarom staan wij klaar met een toekomstbestendige aanpak, waarmee we onze klanten helpen het veranderende landschap succesvol te navigeren.

Thuis

Kantoor

Publiek



Implementatie: van strategie naar realiteit

Fase 1: Voorbereiding (Maand 1-2)

- Audit van huidige mobiliteitssituatie en werknemersbehoeften
- Selectie MSP-partner op basis van transparantiecriteria
- Budgetreservering voor thuislaadinfrastructuur (€1.500-2.500 per werknemer)
- Business case maken voor parkinglaadinfrastructuur
- Communicatiestrategie voor change management (car policy opmaken)

Fase 2: Selecteren partner (Maand 3-4)

- Start met 10-20% van de werknemers (early adopters)
- Verschillende thuissituaties testen (appartement, huis, zonnepanelen)
- Real-time monitoring van kosten en tevredenheid
- Optimalisatie van processen op basis van pilot-feedback

Fase 3: Uitrol (Maand 5-8)

- Gefaseerde implementatie voor alle werknemers
- Training en ondersteuning voor werknemers
- Monitoring en rapportage-systemen implementeren

Fase 4: Optimalisatie (Maand 9-12)

- Data-analyse voor kosten- en tevredenheidsoptimalisatie
- Integratie van nieuwe technologieën (bidirectioneel laden)
- Uitbreiding naar kantoor- en publieke laadstrategie
- Voorbereiding voor nieuwe werknemers en groei



Tijd voor actie

De toekomst van de Belgische bedrijfsmobiliteit wordt nu geschreven. Niet in de boardrooms van autofabrikanten of de kantoren van beleidsmakers, maar in de dagelijkse keuzes van bedrijven zoals het uwe.

De drie fundamenten waarop u kan bouwen

- ☑ Optimaliseer uw TCU met de combinatie van kantoor- en thuisladen
- ☑ Kostentransparantie verslaat kostcontrole
- ☑ Zet de ervaring centraal

Waarom nu handelen?

Het momentum is er. Meer dan 7 van de 10 nieuwe bedrijfswagens is al elektrisch. Uw werknemers zien vrienden en familie bij andere werkgevers genieten van naadloze EV-ervaringen, of ze zien dat het net niet naadloos verloopt. Aan u om deze ervaring wel aan te bieden. Een vooruitstrevend mobiliteitsbeleid wordt een beslissende factor bij het aantrekken en behouden van de beste talenten.

Fiscale stimuli worden geleidelijk afgebouwd, de beste leveranciers krijgen wachtlijsten en de tweedehandsmarkt wordt competitiever. Bedrijven die nu nog aarzelen, betalen straks meer voor minder goede opties.

Nu is het moment om een voorsprong te nemen.

In gesprek met Blossom

Deze white paper geeft u een denkkader, maar de échte waarde ontstaat in de toepassing op uw specifieke situatie.

Dann Rogge, CEO van Blossom, nodigt u uit voor een persoonlijk gesprek waarin we uw mobiliteitsuitdagingen doorspreken en kijken hoe de principes uit dit document concreet kunnen worden toegepast in uw organisatie.

Contacteer ons vandaag op hello@blossom.be

Over Blossom

Blossom is de slimme EV fleet laadoplossing die de ervaring voorop zet. Als dochteronderneming van Telenet, helpt Blossom bedrijven en hun medewerkers vooruit naar een tijdperk vol energie.

Onze intelligente thuislaadoplossing vereenvoudigt elk aspect van EV-laadmanagement. Voor fleetmanagers betekent dit moeiteloos beheer en een geoptimaliseerde laadmix. Voor HR-directeuren zorgen we voor tevreden EV-medewerkers. En voor chauffeurs bieden we een naadloze, gebruiksvriendelijke ervaring die thuis opladen tot een plezier maakt.

Met ons unieke aanbod combineren we eersteklas service, universele compatibiliteit en snelle groei. Dankzij onze Telenet-roots excelleren we in het leveren van een eenvoudige ervaring, van installatie tot dagelijks beheer, waarbij gemak voor zowel fleetmanagers als chauffeurs centraal staat.

Blossom is momenteel actief in België en bedient klanten in drie talen: Nederlands, Frans en Engels. We zijn de bondgenoot die u ondersteunt bij het navigeren door de complexiteit van EV fleet management, zodat u vol vertrouwen stappen kunt zetten naar uw optimale energie-setup.

Laad maar - On s'en charge - Lead the charge

Voor meer informatie: https://www.blossom.be/

