

JAAERVERSLAG

2021-2022
REALISATIES

Inhoud

Voorwoord	3
Realisaties	4
Groeperingen	10
Internationale contacten	18
Internationale activiteiten	19
Raad van Bestuur	22

Op naar een nieuwe post-coronaorde

Laat ons even een open deur instampen: “De gevolgen van de coronacrisis zijn nog lang niet voorbij”. Alleen: de gevolgen van die coronacrisis gaan veel verder dan we hadden kunnen verwachten. Want wie had gedacht dat we een ongezien snel V-herstel zouden krijgen na de lockdowns? En dat die krachtige herneming van de vraag zou leiden tot een sputterend grondstoffen-, productie- en transportapparaat? De gevolgen daarvan - gekoppeld aan een oorlog binnen Europa - dragen we nu nog altijd: er zijn tekorten aan materialen en mensen, de grondstoffen- en energie/brandstofprijzen exploderen, de inflatie is in volle galop en het consumentenvertrouwen wankelt.

Binnen onze sectoren blijft de impact groot: in heel wat van onze sectoren kampen we met leveringsproblemen, wat leidt tot gemiste commerciële kansen en omzetverlies. Wat we met zijn allen gemeen hebben, is een tekort aan instroom van (technische) mensen en dat zet op zijn minst een rem op verdere groei. Vanuit TRAXIO ondersteunen we daarom campagnes om jongeren bewust te doen kiezen voor technische opleidingen, organiseren we met EDUCAM kwalitatieve opleidingen en binnen SIGMA – de federatie van de machines voor burgerlijke bouwkunde – werd een grootschalige rekruteringscampagne gelanceerd.

Ondertussen blijven we ijveren om uw rechten maximaal te verdedigen – zowel op regionaal, nationaal als Europees niveau -, lanceren we nieuwe producten en diensten die u helpen om uw zaak te rentabiliseren, brachten we de Belgische fietsmarkt voor het eerst duidelijk in kaart, werkten we naarstig aan een nieuw en performant statistiekprogramma dat u zeker van nut zal zijn en manifesteerden we ons als ‘Mobility Professionals’.

Ons speerpunt voor de komende jaren blijft dat we u nóg beter willen informeren zodat u zich – ongeacht of u een groot dan wel een klein bedrijf leidt – optimaal kan voorbereiden op de toekomst terwijl u zich nú kan blijven focussen op de korte termijn. Dat begint bij goede informatie: tijdens en na de coronapandemie hebben we continu gecommuniceerd over juridische, sociaalrechtelijke en technische onderwerpen – we merken in onze tevredenheidsenquêtes dat dit enorm werd geapprecieerd door onze leden. Ondertussen blijven we ook verder bouwen aan een sterkere persoonlijke interactie. Daarvoor moderniseerden we onze infrastructuur, namen we nieuwe mensen aan, willen we vaker bij u langskomen en organiseerden we al heel wat ‘in vivo’ informatiesessies. Het deed deugd om elkaar opnieuw in levenden lijve te kunnen ontmoeten. Laat ons dat alvast een postcorona-les zijn: digitaal contact is vaak efficiënt, maar fysieke bijeenkomsten hebben een enorme meerwaarde. U gaat ons dus nog vaak zien!

Algemeen directeur Luc Missante en voorzitter Didier Perwez



Realisaties

TRAXIO vernieuwt zijn baseline

Van “Mobility Retail and Technical Distribution” naar “Mobility Professionals”

TRAXIO overkoepelt ruim 20 verschillende activiteiten rond 14 federaties: van onderdelen over (motor)fietsen, auto's, vrachtwagens, takeldiensten, carrosseriewerk, carwashes & benzinstations, banden, vorkliften, kranen en stroomgroepen tot handmateriaal en tractoren. Voor buitenstaanders was het niet altijd evident om te snappen wat we nu eigenlijk doen. Hoog tijd dus om dat aan de buitenwereld simpel en helder duidelijk te maken.

Vorig jaar hield TRAXIO een strategische oefening onder zijn leden, bestuurders en personeel en die liet al snel zien dat we als organisatie dringend een meer heldere positionering moesten innemen. We zijn immers een huis met veel kamers, maar daardoor loop je er ook gemakkelijk in verloren.

De eerste uiting van de oefening was onze vernieuwde missie: “TRAXIO helpt ondernemers in de mobiliteitssectoren te ondernemen: wij zijn hun aanspreekpunt en begeleiden hen bij al hun uitdagingen en opportuniteiten.” Grafisch werd een en ander verduidelijkt in het zogenaamde TRAXIO-wiel, een overzicht van

al onze activiteiten, gegroepeerd rond drie assen: mobiliteit voor goederen, mobiliteit voor personen en mobiliteitsondersteuning. Dat het een wiel werd, is uiteraard geen verrassing gezien onze nauwe banden met de mobiliteit. Dat het woord “mobiliteit” drie keer terugkomt, is eveneens essentieel, want vanaf nu noemen we ons de “Mobility Professionals”.

Dat is dan ook de nieuwe baseline, die het oude en verwarrende “Mobility Retail and Technical Distribution” voortaan vervangt. De nieuwe slogan verduidelijkt dus niet alleen onze corebusiness, maar maakt deze voor het grote publiek ook veel gemakkelijker te vatten.

Voor alle duidelijkheid: ons logo zelf blijft gewoon wat het is. Dat heeft nog heel wat kilometers in zijn mars.



TRAXIO in de pers

Degelijke bron van kennis en kunde

Ongeveer 100 keer per maand komt TRAXIO met naam en toenaam in artikels in kranten, tijdschriften en op websites. Door onder meer onze nieuwe positionering willen we ons nog meer opwerpen als een degelijke bron van kennis en kunde rond alles wat met mobiliteit heeft te maken.

Nog meer een gevestigde naam worden in het almaar belangrijker wordende mobiliteitsdebat en de organisatie nog meer uitspelen als een stem die weet waarover ze spreekt. Dat is hoe TRAXIO zijn relatie met de pers de komende jaren de komende jaren willen verdiepen. We geloven dat dit een belangrijke hefboom is om ons te profileren zowel in een b2c- als b2b-context.

We werken daarvoor aan verschillende initiatieven die nieuwswaarde kunnen creëren. Zo krijgen onze maandelijkse persberichten en commentaren over de inschrijvingscijfers van auto's, motorfietsen, speed pedelecs en bedrijfsvoertuigen heel wat weerklank in de media. Dat geldt ook voor de persdossiers over banden, onderdelen en toebehoren en omvangrijke marktdossiers zoals het jaarlijkse dossier over de Belgische fietsmarkt, dat we in 2021 voor het eerst lanceerden. Deze aanpak maakt dat TRAXIO prominent aanwezig is in de Belgische pers en vaak als specialist wordt uitgenodigd



in allerlei tv- of radioprogramma's. Dankzij onze actieve persbenadering bevestigen we ons duidelijk als referentie in de markt voor onderwerpen rond mobiliteit. Dat sluit dan weer perfect aan bij onze nieuwe tagline 'Mobility Professionals'.

Daarnaast rekenen we op enkele mooie synergiën om ervoor te zorgen dat onze visibiliteit en visie maximaal worden versterkt.

Zo brachten we in 2021 een duidelijk witboek over mobiliteit uit, dat we samen hebben opgesteld met RENTA en FEBIAC. Samen met andere federaties werken we jaarlijks een grote campagne uit om jongeren te overtuigen voor een technische opleiding te kiezen. We bereiden ook een nieuw memorandum voor tegen de verkiezingen van 2024 waarin we de mobiliteitsproblematiek tegen het licht houden en duidelijk proberen te maken wat nodig is, rekening houdend met de noden van onze leden, om de transitie naar de toekomstige mobiliteit mogelijk te maken.

AutoTechnica

Beurs internationaler, meer open-minded



Na het verplichte 'corona-uitstel' van 2020 kon AutoTechnica in maart 2022 weer de deuren open. Deze editie focuste op kwaliteit veeleer dan kwantiteit en de vakbeurs stelt zich ook steeds meer open voor andere autosectoren en zelfs de constructeurs.

Voorzitter Etienne Dubois herinnert eraan dat de Federatie Automateriaal altijd de organisatie en het beheer van AutoTechnica alleen voor haar rekening nam. "We stellen nu vast dat andere bij TRAXIO aangesloten federaties steeds vaker betrokken partij zijn en vertegenwoordigd worden op de beurs. Ik denk met name aan IAS (onafhankelijke garages), de gereedschapssector, de bandenspecialisten, de carrosseriebouwers enz.". De FAM stelde zich daarom tot doel de vakbeurs open te stellen voor andere federaties, onder meer door hun vertegenwoordigers in het directiecomité van AutoTechnica te verwelkomen.

Ook de constructeurs zoals Mercedes, BMW, VW (via D'leteren) en Stellantis (via Eurorepar) tekenden present op de editie van 2022. Het bewijs dat de onafhankelijke markt zich openstelt voor dealers en fabrikanten. "Op termijn zullen we op de vervangmarkt mogelijk niet eens meer spreken over de concurrentie tussen de onafhankelijke spelers en de constructeurs, gezien de grens tussen die twee steeds vager wordt", aldus Etienne Dubois. Sommige groeperingen verwijzen – met name op internet – alsmaar vaker

naar de toekomstige 'automarkt', zonder een onderscheid te maken tussen de onafhankelijke en de constructeursmarkt. "Dit weerspiegelt de realiteit op het terrein. De constructeurs beseffen dat voertuigen van meer dan 5 jaar oud van de dealers naar de onafhankelijke markt gaan." Om daar een deel van te kunnen recupereren, zit er voor bepaalde constructeurs niets anders op dan te onderhandelen met de netwerken van onafhankelijke garages en hen toegang te geven tot de technische voertuiggegevens en de onderdelen. "Dit kan de voorbode zijn van een toekomstige markt waar de onafhankelijke garage toegang krijgt tot de zogenaamde originele onderdelen", hoopt Etienne Dubois.

Na de door corona geannuleerde editie 2020 noteerde AutoTechnica 2022 een bezoekersaantal van zo'n 30.000 bezoekers. "Het was geen recordjaar, maar het bezoekersaantal is ook niet langer de prioriteit. Wat echt telt, is het kwalitatieve aspect van de bezoeken", aldus de voorzitter. AutoTechnica is volop aan het uitgroeien tot een 'netwerkbeurs', waar de directe verkoop afneemt ten gunste van bestellingen die nog zullen volgen. De vakbeurs is daarom niet minder belangrijk en wordt ook steeds internationaler, met exposanten uit de Benelux en bezoekers uit verschillende andere Europese landen, waaronder Frankrijk, Duitsland en zelfs Polen.



TRAXIO Insurance

Win/win voor de TRAXIO-community



TRAXIO Insurance werd in 2021 ontwikkeld in samenwerking met Marsh, een grote wereldwijd actieve verzekeringsmakelaar.

TRAXIO Insurance speelt in op de trend naar een 'onestopshopping'-ervaring en laat TRAXIO-handelaars in nieuwe en tweedehandsvoertuigen toe hun klanten efficiënt te helpen bij het vinden van een geschikte verzekeringsformule, zonder zelf als makelaar op te treden, maar met volledig respect van de FMSA-regelgeving.

Het vertrouwde digitale platform voor de TRAXIO-leden biedt verkopers van nieuwe en tweedehandswagens sinds begin 2022 direct toegang tot het verzekeringsluik met eenzelfde TRAXIO-look & feel. Er zijn vier afzonderlijke schermen voor auto's, waarin informatie wordt gestopt zoals de aanwezigheid van ADAS-uitrusting, om tot een verzekeringsofferte te komen.

TRAXIO Insurance is er niet alleen voor nieuwe wagens of erg jonge occasions. In tegenstelling tot vele andere verzekeringsmaatschappijen is het via TRAXIO Insurance mogelijk een omniumpolis af te sluiten voor 48 à 60 maanden oude wagens. Hiervoor wordt een schadestatus op het moment van aanvang overgemaakt.

De eindklant ontvangt rechtstreeks twee voorstellen, een goedkoopste en een duurste, telkens met gedetailleerde opgave van de geboden schadedekking. Een belangrijke troef van de TRAXIO Insurance is de keuze om zonder meerkosten de premie te betalen op jaarbasis, trimestrieel of maandelijks. Het afsluiten van de polis(sen) gebeurt eveneens volledig digitaal online door de eindklant.

Auto's worden tot 31 dagen als nieuw ingeschreven, wat interessant is voor handelaars die wagens uit het buitenland invoeren die daar al ingeschreven waren.

TRAXIO-leden worden niet alleen beloond voor het online aanbrennen van een potentiële verzekeringsnemer via een lead. In geval van schade worden verzekeringnemers rechtstreeks doorverwezen naar de TRAXIO-Febelcar-carrosseriebedrijven als 'preferred partner'. Bij keuze voor herstelling bij een bij TRAXIO aangesloten carrosseriebedrijf, geniet de eindklant van een lagere franchise.

TRAXIO Insurance is een verzekeringsproduct dat werd onderhandeld en wordt aangeboden door verzekeringsbemiddelaar Marsh nv, verzekeringsmakelaar, Herrmann-Debrouxlaan 2, 1160 Brussel (FSMA nr. 14.192A-BTW BE 0403276906 – RPR Bruxelles) - www.marsh.be.
Allianz Belux nv, verzekeringsmaatschappij toegelaten door NBB onder codenummer 0403 258 197 om alle takken "leven" en "niet leven" te beoefenen. Sociale zetel, Koning Albert II Laan 32 – 1000 Brussel (Btw BE 0403 258 197 RPR Brussel) - www.allianz.be
Chubb European Group nv - Belgische dochteronderneming van Chubb European Group SE - Terhulpesteenweg 166, 1170 Brussel, Btw BE 0867 068 548, gecontroleerd door FSMA. Code NBB/BNB 2312. 876180845 Belux NL.

inMotiv

Administratieve vereenvoudiging voor speed pedelecs

Met inMotiv heeft TRAXIO werd in 2021 een nieuw initiatief voor de fietsenhandel ontwikkeld dat in 2022 volledig operationeel werd. Samen met inMotiv biedt TRAXIO hen een belangrijke ondersteuning om de administratieve afhandeling bij de verkoop van speed pedelecs (> 25km/u) te vereenvoudigen en versnellen.



De in België verkochte speed pedelecs bieden de fietser via de elektromotor een trapondersteuning en zijn daardoor ontheven van een verplichte BA-verzekering. De speed pedelecs moeten wel worden ingeschreven, wat snel en gebruiksvriendelijk wordt gefaciliteerd door Autoconnect WebDIV. Gezien de BA-verzekering niet verplicht is, moet tijdens het afwerken van de online procedure geen verzekeringsmaatschappij geselecteerd worden in Autoconnect WebDIV.

Stefaan Lampaert, Senior Business Development Manager: "De bij TRAXIO VELO aangesloten fietsgrootverhandelaars en toeleveranciers maken van inMotiv gebruik voor de preregistratie van hun speed pedelecs, wat de latere afhandeling door de fietshandel extra gebruiksvriendelijk maakt".

inMotiv is dé partner van TRAXIO voor de preregistratie en het inschrijven van nieuwe speed pedelecs, een fietstype dat steeds meer aan populariteit wint als alternatief voor de auto bij woon-werkverkeer. Trajecten van 20 à 25 km vergen met een speed pedelec slechts ongeveer een half uur. Meer dan de helft van de verkoop gaat naar particulieren. Iets meer dan een derde wordt via leasemaatschappijen verhandeld.

Fietsmarkt

Elektrische fietsen sterk in opmars

In 2020 is de verkoop van nieuwe fietsen gestegen met 22.995 eenheden tot een totaal van 592.107 (+4,0%). De groei werd volledig in de gespecialiseerde fietswinkels geboekt, die met 348.210 eenheden goed zijn voor 58,8% van de totale verkoop. De fietswinkels verkochten 21.002 elektrische fietsen meer dan in 2019. Daarmee is de e-bike goed voor bijna de helft van het volume (49,16%). Over alle netwerken heen werden er 34.774 elektrische fietsen meer verkocht dan in 2019 (+18%).

TRAXIO en Shimano Belgium konden voor 2019 en 2020 voor het eerst de statistieken van alle distributiekanaal bundelen. Dit levert cijfers op die veel betrouwbaarder en gedetailleerder zijn dan voorheen. 68% van de cijfers is nu afkomstig van rapportering, slechts 32% werd geschat. 2019 moet daarom als een nieuwe nulmeting beschouwd worden die perfect vergeleken kan worden met 2020 (maar niet met de voorgaande jaren).

Op het moment dat dit verslag afgerond werd, waren de cijfers voor 2021 nog niet beschikbaar. Voor 2020 kunnen we echter het volgende besluiten: "Door de coronacrisis was er een heel grote interesse in fietsen, waardoor de vraag duidelijk het aanbod oversteeg in de fietshandels, met soms lange wachttijden tot gevolg. In 2020 benaderde de verkoop van nieuwe fietsen de

kaap van 600.000. De stijging blijft echter beperkt tot 4,0% door de voortijdige uitputting van de beschikbare voorraden", verduidelijkt Filip Rylant, woordvoerder van TRAXIO.

"Vooral elektrische fietsen gingen vlot over de toonbank. Er werden 34.774 eenheden meer verkocht, wat het totaal op 228.400 bracht of 38,6% van de verkoop over alle kanalen heen. Bovenaan de lijst stonden de robuuste e-bikes met derailleur (98.830 eenheden) en e-stadsfietsen met naafversnellingen (95.288 eenheden). De mechanische fietsen gingen er over het algemeen op achteruit (-11.779) – vooral de stads- en kinderfietsen – hoewel de mountainbikes een sterke stijging kenden."

Het aandeel e-bikes dat in een fietswinkel verkocht werd, bedroeg bijna de helft (49,16%), terwijl de andere kanalen minder dan een kwart van de verkoop in het elektrische segment realiseerden (23,46%). Dit strookt met het beeld dat duurdere fietsen eerder bij een vakhandel gekocht worden dan online, in grote sportwinkels, supermarkten enz.

228.400 Elektrische fietsen verkocht in 2020 of 38,6% van de verkoop over alle kanalen heen

Velopass 2.0

Een nationaal register voor fietsbezit

Iedereen kan voortaan vlot zijn fiets laten registreren dankzij de Velopass-sticker met geïntegreerde chip. Zelfs zonder Velopass kan de fiets worden geregistreerd en dan later worden geconnecteerd. Het is de beste manier om fietsendieven af te schrikken en toegankelijk voor iedereen.

Begin 2018 werd het idee geboren een identificatieplatform voor fietsen te ontwikkelen. Het oude graveersysteem werd door de fietsensector sterk afgeraden vanwege het risico op beschadiging en het mogelijke verlies van de fabrieksgarantie. De steden en gemeenten kozen vervolgens voor stickers met het socialezekerheidsnummer van de eigenaar. Maar die aanpak was ontoereikend. De stickers waren niet bepaald mooi op de fiets en het nummer verwees enkel naar de eerste eigenaar, niet naar latere eigenaars enz.

Reden voor de steden en gemeenten om een uniek identificatiesysteem te bedenken. In september 2018 werd de Velopass gelanceerd met de medewerking van een 40-tal Vlaamse en Brusselse fietswinkels en de steun van de groot- en kleinhandelaars aangesloten bij TRAXIO VELO. Het systeem moest gemakkelijk zijn, geen investering vragen en zichzelf automatisch kunnen promoten. Die Velopass 2.0 is nu operationeel!

De Velopass-sticker kan gemakkelijk worden gescand via de geïntegreerde NFC-chip of QR-code en bewijst dat de fiets is geregistreerd. Diefstal wordt zo ontmoedigd en de fiets wordt sneller teruggevonden. De persoon die de fiets vindt, ziet dat hij 'verloren' is, de fietswinkel ziet het ook wanneer de fiets wordt aangeboden voor onderhoud of reparatie en de instanties kunnen gestolen of verloren fietsen identificeren. Op het fietsplatform Veloplaza.com kunnen alleen nieuwe of tweedehandsfietsen met een Velopass-chip te koop worden aangeboden. Op die manier is de koper zeker dat hij de fiets van de eigenaar koopt en hij krijgt er meteen ook de onderhoudsgeschiedenis bij.

De klant kan een sticker met chip bestellen voor 4,95 euro. Fabrikanten en fietswinkels kunnen ze bestellen onder lidmaatschapsvoorwaarden. En dan nog de kers op de taart: Velopass maakt het voor de klant mogelijk te communiceren met zijn fietswinkel en gemakkelijk een afspraak te maken voor onderhoud of reparatie!

Elk jaar wordt aangifte gedaan van **35.000** gestolen fietsen, maar het werkelijke aantal gestolen fietsen ligt naar schatting drie keer zo hoog, namelijk rond de 100.000 per jaar.

Gegevensbeheer

TRAXIOStat in een nieuw kleedje

De TRAXIOStat-app is uitgebreid met nieuwe functies. Die maken haar nog uitgebreider en gebruiksvriendelijker dan voorheen.

TRAXIOStat is de gegevensbeheertool die door onze leden, garagehouders en dealers erg wordt gewaardeerd en waarmee snel en gemakkelijk toegang kan worden verkregen tot allerlei marktgegevens op basis van specifieke criteria en geografische zones. TRAXIOStat biedt daarmee heel nauwkeurige informatie over de bedrijfsprestaties. Het is een waardevolle bondgenoot bij het berekenen van marges en het onderhandelen van contracten.

De vernieuwde app 2.0 speelt in op de belangrijkste verzoeken van de gebruikers. De statistische tool voor het gegevensbeheer van TRAXIO is nu nog completer geworden. De update omvat drie cruciale nieuwigheden. "De eerste is dat de gegevens die tot nog toe enkel betrekking hadden op personenwagens, lichte bedrijfsvoertuigen en zware bedrijfsvoertuigen, zijn uitgebreid tot alle voertuigen die bij de DIV zijn ingeschreven, zoals motorfietsen, speedpedelecs, zware machines en landbouwvoertuigen", legt Simon Chaillet, Digital Marketing-Communication Officer, uit.

Dat maakt dat de weergegeven resultaten accurater zijn, vooral ook omdat er meer filters voorhanden zijn om de zoekopdracht te verfijnen en de relevantie van de gegevens te vergroten. Het is nu bijvoorbeeld mogelijk het gewenste brandstoftype te selecteren. Dat is de tweede nieuwigheid. De derde, die momenteel wordt doorgevoerd, is de mogelijkheid op verzoek van het lid een aangepaste omgeving en filters te creëren voor nog meer precisie en een aanpak op maat voor de reële behoeften van elke gebruiker. De interface werd compleet herbekeken.

De app is nog steeds toegankelijk via Traxiostat.be en op het ledengedeelte van de website. En om alle leden te bedanken voor hun loyaliteit zijn alle nieuwe functies gratis toegankelijk tot oktober 2022.

Het aantal voor TRAXIOStat geregistreerde accounts > 400

Marktonderzoek Autosalon

Peilen naar de intenties van de autokoper

TRAXIO organiseerde ook dit jaar een grote enquête om naar de aankoopintenties te peilen van mensen die een auto willen aanschaffen. Door de nasleep van corona, het wegvallen van het Autosalon en de lange wachttijden zijn de inzichten die zo'n onderzoek meebrengt van kapitaal belang voor elke garagist.

Dat het onderzoek gevoerd werd in de aanloop naar het Autosalon mag uiteraard niet verbazen. Het salon is een zeer belangrijke periode voor de sector, ongeveer 30% van de particuliere verkoop wordt in deze periode gerealiseerd. Het wegvallen van het salon was dus meteen een domper op de start van het jaar. Reken daarbij de showroombezoeken die werden ingeperkt en de enorm lange wachttijden door de verstoorde supply chain en je zit in een soort van perfecte storm voor de automobielsector.

De conclusies die de enquête meebracht, helpen professionals uit de autowereld om door die storm te navigeren. Ze laten toe om zich te concentreren op de meest rendabele doelgroepen en geven inzichten over het koopproces en de factoren die voor potentiële kopers belangrijk zijn. Zo blijkt bijvoorbeeld dat een showroombezoek ook voor jongeren nog steeds belangrijk blijft en dat zo'n bezoek niet enkel dient om een contract te tekenen, maar verweven zit doorheen het hele aankoopproces. Men mag

dus bijvoorbeeld niet concluderen dat een verkoop al rond is, omdat een klant zijn opwachting maakt in de garage.

Er werd daarnaast ook gepeild naar welke kanalen men raadpleegt wanneer men een auto wil kopen. De website van de invoerder/fabrikant is daarbij erg belangrijk, net zoals sociale media, maar ook het fysieke contact met de garagist mag zeker niet onderschat worden, net zoals mond-aan-mond-reclame. Het blijkt ook dat vele potentiële kopers overwegen om een occasiewagen te kopen, precies omdat nieuwe wagens zo slecht leverbaar blijven.

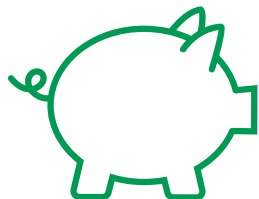
Alle diepgaande conclusies vindt u in de studie, die we vanaf nu jaarlijks gaan uitvoeren.



Distributie

Winstgevendheid dealers en tevredenheid over relatie dealers-invoerders

Zoals elk jaar heeft GDA weer een rentabiliteitsstudie van de dealers en agenten uitgevoerd, dit keer voor het jaar 2020. Dat was het jaar van de crisis, de lockdowns en de sluitingsmaatregelen ten gevolge van corona en dat had een zware impact.



Deze studie onderzocht niet alleen de 1.691 jaarrekeningen van autodealers, -agenten en -filialen, maar ook de cijfers voor lichte en zware bedrijfsvoertuigen en die

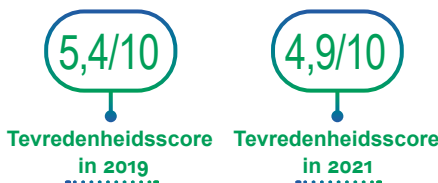
voor dubbelgebruik. De markt kende een afname van het aantal inschrijvingen van fleetvoertuigen met 1,8% tegenover vorig jaar. Die vertegenwoordigen nu 54,2% van het totaal. Leasing en renting zijn ook gedaald (-7%) en zijn nu goed voor 29,6% van de in het verkeer gebrachte voertuigen vergeleken met 31,8% het jaar daarvoor. In deze context is de omzet van de bedrijven in de verkoop van voertuigen, waar de meeste GDA-leden in actief zijn, in 2020 afgenomen met 14,2%.

De mediane brutomarge, de referentie-indicator voor de verschillende sectoren waarnaar de studie verwijst, bedraagt 2,58%, een lichte stijging tegenover vorig jaar. Deze marge geldt echter op een sterk verminderde omzet en leidt dus tot veel lagere winsten

bij de onderzochte ondernemingen. De marges blijven aanzienlijk lager dan die van andere commerciële sectoren in België. Ze behoren ook tot de laagste in Europa.



Daarnaast heeft GDA een tevredenheidsonderzoek uitgevoerd naar de relatie tussen de dealers en hun invoerders/constructeurs voor het jaar 2021. Dit wijst op een verslechtering van de partnershipsrelaties. De algemene tevredenheid daalt van 5,4/10 (2019) naar 4,9/10 (2021). Die daling is met name te wijten aan de onzekerheid over de distributieovereenkomsten en de eenzijdige toepassing van variabele marges.



Wijzigingen aan de commerciële platen

Sinds 1 januari 2021 zijn commerciële platen onderverdeeld in drie categorieën: proefrittenplaten (Y), handelaarsplaten (Z) en beroepsplaten (V). Het koninklijk besluit van 8 januari 1996 beschrijft voor elk van deze categorieën in detail wat het doel ervan is, welke beroepen daarvoor in aanmerking komen, wat de voorwaarden zijn om ze te verkrijgen en te verlengen en wat de gebruiksvoorwaarden zijn. Een koninklijk besluit tot wijziging is zopas gepubliceerd in het Belgisch Staatsblad van 11 februari 2022.

Deze wijzigingen zijn het gevolg van eisen die aan de federale minister van Mobiliteit Georges Gilkinet, en aan de Federale Overheidsdienst Mobiliteit (DIV) werden gesteld door TRAXIO, FEBIAC en AGORIA, die het belangrijk vonden om snel een aantal concrete elementen te corrigeren.

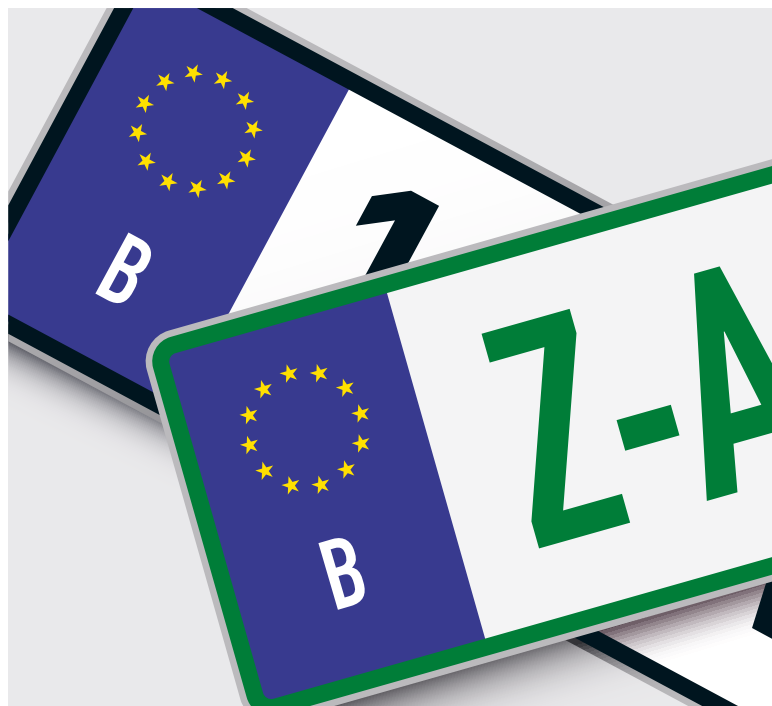
Sinds de herziening van de commerciële platen is de proefrittenplaat enkel nog voorbehouden aan constructeurs in het bezit van een certificaat van overeenstemming van productie, en mag deze uitsluitend voor de uitvoering van proefritten worden gebruikt.

De beroepsplaat werd in het leven geroepen om een wettelijk alternatief te bieden aan koetswerkbouwers en -herstellers die niet langer van de proefrittenplaat kunnen gebruikmaken. Vóór de herziening hadden de koetswerkbouwers en -herstellers de mogelijkheid om een onbeperkt aantal proefrittenplaten aan te vragen, waarvan het gebruik bovendien niet beperkt was tot proefritten en de activiteiten van de koetswerkbouwers en -herstellers dekte.

TRAXIO, FEBIAC en AGORIA hebben erop gewezen dat het aantal beroepsplaten en het aantal gebruiksdagen van deze platen niet volstaan om de activiteiten van de koetswerkbouwers en -herstellers uit te oefenen.

Het wijzigingsbesluit verdubbelt dit basisaantal en biedt ondernemingen de mogelijkheid om één tot drie bijkomende beroepsplaten aan te vragen op basis van het aantal voltijdse werknemers (voorleggen van de multifunctionele verklaring van de Rijksdienst voor Sociale Zekerheid van het kwartaal dat aan de aanvraag van de bijkomende plaat voorafgaat).

Wat het aantal gebruiksdagen betreft, bleek dat dit aantal niet volstaat om alle noodzakelijke procedures uit te voeren (bv. aanbidding van het voertuig bij de technische keuring bij een eerste keuring en een tweede keuring indien nodig, proefrit van het voertuig na herstelling, het voorrijden van het voertuig bij een of meer experts die belast zijn met het uitvoeren van bepaalde transformaties, levering van het voertuig). Het wijzigingsbesluit verhoogt het aantal van vijf naar acht dagen.



Ook de voorwaarden voor het gebruik van de beroepsplaat worden herzien. De voorwaarde betreffende de levering van het voertuig wordt verduidelijkt om ook de verplaatsing van het voertuig met het oog op de herstelling ervan te dekken. Het is ook mogelijk de beroepsplaat te gebruiken om de potentiële klant een proefrit te laten maken met het tweedehandsvoertuig dat door de hersteller of koetswerkmaker wordt verkocht.

Om de belangrijke economische gevolgen te beperken voor ondernemingen die niet over voldoende commerciële platen zouden beschikken om hun beroepsactiviteiten uit te oefenen, is beslist dat dit koninklijk besluit van 8 februari 2022 in werking zal treden op 15 februari 2022.

TRAXIO is blij met deze wijzigingen, die een groot aantal bedrijven tevreden zullen stellen, maar betreurt evenwel dat bepaalde eisen niet zijn overgenomen of niet zijn ingewilligd: de uitbreiding van het voordeel van de beroepsplaat tot handelaars in voertuigen en het probleem van de overdracht van niet-goedgekeurde voertuigen. TRAXIO zal erop blijven aandringen dat deze wijzigingen in de verordeningen worden opgenomen.

Groeperingen

GDA

Groepering van autodealers en -agenten

IAS

Independent Automotive Specialists

- **GVO**
Groepering van handelaars in tweedehandsvoertuigen
- **REPARAUTO**
Groepering van Autoreparatiebedrijven
- Motorrevisiebedrijven

TRAXIO CARROSSERIE

Groepering van koetswerkbouwers

TRAXIO FEBELCAR

Groepering van carrosserieherstellers

FEDERMOTO

Groepering van verdelers van motorrijwielen

TRAXIO Road Support

Groepering van takel- en bergingsbedrijven

FAM

Groepering van nationale en regionale distributeurs van automateriaal

FEDERTYRE

Groepering van Bandenspecialisten

IMCOBEL

Belgische beroepsvereniging van invoerders en fabrieksagenten van gereedschap

GSS

Groepering van Service Stations en Carwashes

TRAXIO VELO

- Fabrikanten, invoerders en toeleveranciers van fietsen = groothandel
- Fietshandelaars = Kleinhandel

FEDAGRIM

Belgische federatie van toeleveranciers van machines, gebouwen en uitrustingen voor landbouw en groenvoorzieningen

SIGMA

Federatie van de algemeen vertegenwoordigers van materiaal voor openbare en private werken, bouw en goederenbehandeling

GDA

Groepering van de autodealers en -agenten



GDA vertegenwoordigt de dealers en merkagenten uit alle voertuigsegmenten. Samen met TRAXIO zorgt GDA voor een proactieve opvolging van alle dossiers op alle niveaus, inclusief het Europese.

Markante feiten

- Verkiezing van de nieuwe voorzitter Henri de Hemptinne tijdens de algemene vergadering van juni 2021, nadat Peter Daeninck al twee opeenvolgende mandaten vervuld had.
- De leden werden tijdens de lockdown(s) niet allen op juridisch en wettelijk vlak, maar ook in praktische zin begeleid en er werd een sectorgids opgesteld.
- In samenwerking met TRAXIO, RENTA en FEBIAC werden de

activiteiten van de vzw MOBIA voortgezet om commissies aan te stellen en de drie entiteiten voor gemeenschappelijke thema's samen te vertegenwoordigen bij de bevoegde instanties.

- Er werd nagedacht over een nieuwe invulling van de events (Autosalon, Best of Van, Best Dealer enz.).
- Samen met CECRA en andere federaties (Mobilians, BOVAG enz.) werden internationale workshops georganiseerd.

Prioriteiten

- De leden bijstaan bij de herstructurering van de distributienetwerken en de uitwerking van nieuwe businessmodellen (digitalisering, elektrificatie, fiscaliteit enz.) en bovenal bij de distributieovereenkomsten (dealers/agenten).

- Steeds georiënteerd rond 4 assen: informatie, ondersteuning, lobbying en netwerking van de leden.
- GDA-leden samenbrengen tijdens evenementen.
- Een congres voor dealers organiseren in samenwerking met Effective Media voor 2022 & 2023.

Voorzitter: Henri de Hemptinne

Algemeen secretaris: Stefaan Lampaert

stefaan.lampaert@traxio.be

2020	2021
436.186	393.330
-21,6%	-10,1%

Na de recorddaling in 2020, nam het aantal inschrijvingen van nieuwe wagens in 2021 nog beduidend af.

IAS

Independent Automotive Specialists



De beroepsvereniging IAS brengt binnen de onafhankelijke markt drie vakgebieden samen die gelinkt zijn aan de auto-sector en binnen hun domein een zodanige knowhow vereisen dat ze enkel door echte specialisten uitgevoerd kunnen worden. De meeste mensen zijn zich daar niet van bewust als ze binnenstapen bij een lid van:

REPARAUTO

De leden van REPARAUTO zijn garages/reparatiebedrijven van verschillende merken die onafhankelijk werken van het netwerk van officiële dealers/agenten en die naargelang hun specialiteit allerhande voertuigen (personenwagens, bestelwagens, vrachtwagens enz.) onderhouden en herstellen. Hun personeel moet op de hoogte blijven van de technologische ontwikkelingen bij de verschillende merken. Ze moeten zich continu bijscholen.

GVO

GVO groepeert de ondernemingen gespecialiseerd in de verkoop van tweedehandsvoertuigen (TV). Het kan om personenwagens, lichte bedrijfsvoertuigen of vrachtwagens gaan. De verkoop van TV door professionals is erg strikt gereguleerd en wordt omkaderd door koninklijke uitvoeringsbesluiten die de consument beschermen. Het waren de GVO-leden die in 2004 het initiatief namen voor de befaamde TRAXIO-bestelbonnen om de sector te professionaliseren en de consument de garantie te bieden op een voertuig dat aan zijn/haar verwachtingen voldoet. Sinds 01/11/2019 zijn deze formulieren, onder een verder uitgewerkte vorm, wettelijk verplicht.

MOTORREVISIEBEDRIJVEN

Motorrevisiebedrijven beschikken over de vereiste technische kennis om een motor volledig te demonteren en te reviseren door defecte of versleten onderdelen te vervangen. Ze vormen het laatste alternatief als een motor de geest dreigt te geven en er geen nieuwe motor beschikbaar is. Ze zijn dan de enigen die hem nog tot leven kunnen wekken.

Realisaties 2021

- Versoepeling van de regels voor het gebruik van de nieuwe commerciële platen na de hervorming van 2019, bekrachtigd door een wijzigings-KB: 2 professionele platen in plaats van 1, meer gebruiksmogelijkheden voor hetzelfde chassisnummer (8 in plaats van 5), mogelijkheid een voertuig te laten testen door een potentiële koper.

Prioriteiten 2022

- De gesprekken met politieke beleidsvoerders voortzetten om een aantal inconsistenties en onverenigbaarheden in de nieuwe wetgeving over de commerciële platen weg te werken. In het bijzonder wat betreft de praktische aanwending van de proefrittenplaat (Y) voor carrosseriebouwers en de beroepsplaat (V) voor voertuigen van meer dan 3,5 ton (vrachtwagens, bussen enz.), waar de fiscaliteit en kilometerheffing het dossier erg ingewikkeld maken.
- Diepgaande gesprekken voeren met de geregionaliseerde sector van de Technische Keuring en alle pistes verkennen om de keuringsstations te ontlasten. Door het afsprakensysteem lopen de keuringsbezoeken voor de verkoop verschillende weken vertraging op, wat onaanvaardbaar is voor een openbare dienst en de economische activiteit van de tweedehandssector (GVO) afremt. En dat op een moment dat men in diezelfde al overbelaste stations ook een technische keuring van motorfietsen wil organiseren ...
- Een transitieplan voor de autosector uitwerken, samen met de andere betrokken federaties, om echte alternatieven op het vlak van milieu voor te stellen tegenover het '100% elektrisch'-dictaat. Deze vervoerswijze is momenteel nog steeds onbetaalbaar voor een groot deel van de bevolking.

Voorzitter: Patrick Godart

Algemeen secretaris: Michel Gillard

michel.gillard@traxio.be

709.605

verkochte tweedehandsvoertuigen
in 2021, tegenover 329.305 nieuwe
voertuigen

TRAXIO-FEBELCAR

TRAXIO Carrosserie

De afdeling carrosseriebouw binnen TRAXIO vertegenwoordigt de bedrijven die auto's, lichte & zware bedrijfsvoertuigen en aanhangwagens bouwen of verbouwen zoals kippers, bakwagens, tankwagens, kraanwagens, koelwagens, brandweerwagens, veewagens, vuilniswagens, depannagevoertuigen die in een of meerdere fasen worden voltooid. Deze verbouwingen omvatten ook de voertuigen voor speciale doeleinden zoals ambulances, lijkwagens, kampeerwagens, mobiele kranen maar ook de voertuigen voor personen met een beperkte mobiliteit. Het grootste percentage van de bedrijfsvoertuigen, in het bijzonder de zwaardere, passeren bij een Belgische erkende ombouwer voordat ze op de weg verschijnen.

Markante realisaties

- Naast de nieuwe Europese verordening inzake typegoedkeuringen vinden stilaan de uitvoeringsbesluiten ervan hun ingang. De nodige voorbereidingen werden getroffen i.s.m. met de erkende constructeurs en de regionale overheden.
- Er is ook een akkoord gemaakt met alle betrokken partijen rond:
 - Verluchtingsgaten, dakramen en andere insnijdingen in LCV's
 - Toepassingsmodaliteiten voor de 50-toncombinaties in Vlaanderen en Wallonië
 - Minimale vereisten inzake verankeringspunten in lichte vrachten



- Herziening van de verbouwingen die geen bijkomende homologatie vergen
- Gebruik van specifiek testrapporten

Aandachtspunten

- Beschikbaarheid van grondstoffen en basisvoertuigen (chassis-cabines)
- Samenwerkingen en bevoegdheden van technische diensten verder opvolgen en optimaliseren
- Gebruik van de Y-plaat voor testritten bij erkende constructeurs
- Zoektocht naar geschikt personeel

Voorzitter: Hilaire Baetens

Algemeen secretaris: Luc Schets

luc.schets@traxio.be

280

leden hebben een
activiteit m.b.t.
carrosseriebouw

182

leden hebben
carrosseriebouw
als hoofdactiviteit

De federatie van carrosserieherstellers

TRAXIO-FEBELCAR verdedigt de professionele, individuele en collectieve belangen van de carrosserieherstellers en de carrosseriebouwers. De federatie vertegenwoordigt de sector bij alle gesprekken met de overheid, de verzekeringsmaatschappijen en andere belanghebbenden. Tegelijk beheert de federatie het Sociaal Fonds voor de Koetswerkondernemingen. Ze onderhandelt toepasselijke collectieve overeenkomsten van de werknemers van de sector en beheert het Europese label Eurogarant.

Markante realisaties 2021

- Verderzetting van het coronaplan carrosserie wat opleiding betreft met nadruk op coaching on site.
- Nationale Dag Febelcar: viering 125 jaar. Als ode aan onze overleden voorzitter Eric Leyn werd het project "Carrosserie Masters" onthuld. Vanaf schooljaar 2022-2023 zal deze carrosseriewedstrijd worden georganiseerd met als doel het beroep naar de jongeren verder in de kijker te zetten en deelnemende scholen verder te motiveren om te blijven investeren in carrosserieopleidingen.
- Sectorale cao-onderhandelingen waarbij het verdedigen van de bestaande incentives voor onze bedrijven enerzijds en het benadrukken van de moeilijke economische situatie voor onze bedrijven anderzijds heeft geleid tot een evenwichtig akkoord.
- Lobbywerk naar verzekeraars in functie van de nakende loonindexering in 2022 en de stijgende energieprijzen.

Prioriteiten 2022

- Doorgedreven overleg met de verzekeraars en leasemaatschappijen rond de huidige samenwerkingsmodellen met de carrosseriesector. Loonkostontwikkeling, gigantische prijsstijgingen m.b.t. energie, onderdelen en verfproducten enerzijds en investering in competentie en tools anderzijds, maken dat de huidige conventies tussen hersteller en opdrachtgever hun limieten bereikt hebben.
- Lancering van de online Eurogarant-marketingcampagne. De bedoeling is om via de onlinekanalen Eurogarant op de radar van de consument te brengen enerzijds en de kwaliteiten van onze sector te benadrukken anderzijds.

Voorzitter: Dirk Laenen

Algemeen secretaris: Kristof Eraly

kristof.eraly@febelcar.com

492

Febelcar-leden

485

Eurogarant-bedrijven

FEDERMOTO

Groepering van de verdelers van motorrijwielen

Federmoto vertegenwoordigt de verdelers van motorrijwielen en komt op voor hun belangen, op wettelijk en fiscaal vlak maar ook naar de importeurs toe.

Ten opzichte van de andere voertuigen zagen we bij de motorfietsen de afgelopen jaren een andere dynamiek. Bij de motorfietsen zijn de nieuwe inschrijvingen relatief stabiel gebleven en steeg de occasiemarkt bijzonder sterk tot meer dan 80.000 ingeschreven exemplaren in 2021 - dat is meer dan drie keer meer dan de nieuwe motorfietsen!

De langere leveringstermijnen zorg(d)en wel voor heel wat backorders in de markt en begin 2021 werden de nieuwe emissienormen ingevoerd waaraan de markt van de motorfietsen zich diende aan te passen. Ook zijn bij de nieuwe motoren de elektrische varianten nog steeds een rariteit. Toch heerst er een optimisme over de toekomst van deze tweewieler.

De dealernetwerken van vooral de volumemerken blijven wel drastisch verminderen.



Door de buitensporige verplichtingen die constructeurs/importeurs nog steeds wensen op te leggen aan hun verdelers haken sommigen af, terwijl de starters eerder als merkonafhankelijke beginnen gezien de hoge eisen en investeringen. Deze hoge eisen zorgen er eveneens voor dat de rentabiliteit van de motorzaken verder onder druk komt.

Bovendien evolueert de motorsector, naar analogie met de auto-sector, ook naar systemen waarin onafhankelijke zich groeperen in garageformules die al dan niet onder koepels actief zijn en die de aangesloten bedrijven ontzorgen voor wat betreft onder meer het voorzien van onderdelen en wisselstukken, technische bijstand, publiciteit en managementondersteuning.

Voorzitter: te benoemen

Algemeen secretaris: Stefaan Lampaert

stefaan.lampaert@traxio.be



gemiddelde rentabiliteit van een motorzaak

TRAXIO ROAD SUPPORT

Groepering van takel- en bergingsbedrijven



TRAXIO Road Support vertegenwoordigt meer dan 100 ondernemingen gespecialiseerd in het takelen en bergen van voertuigen. Takelbedrijven werken in de eerste plaats voor anderen, denk aan het parket, de politie, de pechverhelpingsdiensten, de automobielclubs, FAST en SIABIS+ en ten slotte ... ook een beetje voor zichzelf. Een takelaar komt voor voertuigen in panne, voertuigen die betrokken zijn bij een ongeval of achtergelaten werden en zorgt ervoor dat onze wegen weer vrijgemaakt worden. Hij bakent alles af voor ieders veiligheid – de inzittenden van het voertuig in moeilijkheden, de politiediensten die ter plaatse komen en zijn eigen interventiepersoneel.

Markante feiten

- De coronapandemie had een grote impact op het wegverkeer en dus ook op het aantal interventies, die in 2021 aanzienlijk afnamen, wat gevolgen had voor de rentabiliteit van de takelbedrijven.
- De laatste hand werd gelegd aan de selectiecriteria voor het TRAXIO Certified® ROAD SUPPORT-kwaliteitslabel, dat het professionalisme van de deelnemende takelbedrijven in de verf zet. De beroepsgroep wil zich structureren om de belangen van dit complexe vakgebied beter te kunnen behartigen en de kwaliteit en veiligheid te verzekeren in een wereld die almaar mobieler wordt.
- Het toenemend aantal elektrische voertuigen in het Belgische maar ook buitenlandse wagenpark (doorgaand verkeer op ons grondgebied) leidt tot een aantal nieuwe en soms problematische interventiesituaties, bv. bij een accidentele zelfontbranding van de batterij.

Prioriteiten

- Lancering van het TRAXIO Certified® ROAD SUPPORT-label in het eerste kwartaal van 2022, met als doel een netwerk van professionele takelaars op te zetten die gekwalificeerd of erkend personeel kunnen sturen, met materiaal dat aangepast is aan het type interventie dat gevraagd wordt.
- Oprichting van een multidisciplinaire werkgroep die zich buigt over de problemen met elektrische voertuigen. Het doel is een specifiek interventieprotocol uit te werken.
- De takelsector kampt met een kritiek gebrek aan gekwalificeerd interventiepersoneel. Eenzelfde tussenkomende partij moet, naargelang het geval, in staat zijn een 'lepel' te hanteren, een plateau, kraan, lier, baken, behandelingstoestel (certificering/5 jaar) ... en tussen te komen bij een wagen die op zijn dak ligt, een voertuig dat lager gelegen is, een bus, hybride en elektrische voertuigen (certificering/6 jaar) enz. De basisopleiding is vaak die van automonteur en meestal moet die in het bezit zijn van een rijbewijs C voor vrachtwagens (certificering/5 jaar). Garages en transportbedrijven zijn ook heel hard op zoek naar deze profielen. Dat maakt het des te moeilijker takelaars te vinden van het type 'MacGyver' die allerhande taken kunnen uitvoeren.

Voorzitter: Marc De Wilde

Algemeen secretaris: Michel Gillard

michel.gillard@traxio.be

FAM

Federatie Automateriaal



Deze groepering promoot, vertegenwoordigt en verdedigt de professionele belangen van de grossiers, fabrikanten en invoerders van auto-onderdelen. Ze is ook de organiserende federatie achter de beurs AutoTechnica.

Markante feiten

- Onze federatie en IAS, die de onafhankelijke garages, take-lars en motorrevisiebedrijven groepeerd, zoeken almaar meer toenadering tot elkaar. Dat is belangrijk voor de FAM die grote groepen samenbrengt (LKQ, Doyen, GroupAuto enz.) waarvan de garagehouders klant zijn. De voorzitters van beide federaties, Etienne Dubois en Patrick Godart, willen de banden met elkaar nog verder aanhalen. Dat vertaalt zich concreet onder meer in de organisatie van hun algemene vergaderingen en raden van bestuur op dezelfde datums, waarna een plenaire zitting volgt waar mensen elkaar kunnen ontmoeten en gemeenschappelijke onderwerpen kunnen bespreken.
- Een ander prioritair dossier betreft de diagnose eco-controle, waarmee Auto 5 in 2021 al aan de slag ging. Verschillende andere leden bevinden zich in de opstartfase. Wallonië lijkt tot nu toe meer gewonnen voor het concept dan Brussel en Vlaanderen. Het proces vraagt tijd maar er wordt vooruitgang geboekt.
- FAM is lid van FIGIEFA en toont zich bijzonder actief binnen deze Europese federatie die alle nationale federaties van groot-handelaars, invoerders & uitvoerders van autobenoedigheden

verenigt. We hebben recent een vertegenwoordiger voor een werkgroep afgevaardigd. Onder de belangrijkste lopende dossiers vinden we de volgende:

- **gegevens toegang:** we zetten de gesprekken met de constructeurs verder om toegang te krijgen tot de voertuiggegevens
- **veiligheid:** we hebben het nu al over autonome auto's van niveau 2, we zullen wellicht snel niveau 3 bereiken
- **veiligheidsonderdelen,** waar de constructeurs een monopolie op willen hebben, terwijl wij vechten voor ons marktaandeel binnen dit segment
- We herinneren ook nog aan het Mobivis-dossier: onze federatie ijvert al jaren voor toegang tot de database van de DIV via de nummerplaat. Onze leden raken momenteel al in de database via het chassisnummer van het voertuig maar 15 karakters invoeren is omslachtig en kan tot dure fouten leiden. Het zou zoveel eenvoudiger, veiliger en ecologisch verantwoord zijn als de administratie van de FOD Mobiliteit ons eindelijk deze toegang zou verlenen...

Voorzitter: Etienne Dubois

Algemeen secretaris: Stijn Vervoort

stijn.vervoort@traxio.be

FEDERTYRE

Groepering van bandenspecialisten



FEDERTYRE is de beroepsgroepering van de bandenspecialisten. De kerntaken van FEDERTYRE bestaan uit het verdedigen van de collectieve belangen van haar leden, het uitvoeren van diensten en het verschaffen van informatie. Hiermee wil FEDERTYRE haar leden absolute meerwaarde bieden en een gunstig ondernemingsklimaat creëren die haar leden in staat stelt de juiste strategische keuzes te maken in een markt met tal van innovaties en uitdagingen.

In de beleidsnota van FEDERTYRE wordt prioriteit gegeven aan lobbywerk ten bate van iedereen in de sector, wetgeving en juridisch kader opvolgen en vulgariseren, en het vergaren van allerhande informatie. Daarnaast zijn PR voor de sector en net-working eveneens belangrijke focuspunten. Hiermee komen de dossiers waaraan FEDERTYRE werkt vaak overeen met deze van PneuBand, de commissie van bandenfabrikanten.

Er is dan ook veel samenwerking tussen beide instanties. Dossiers die beide organisaties nauw opvolgen zijn bijvoorbeeld de communicatie rond de lente- en winterwissels, het "rolling wheel"-onderzoek naar de staat van de banden van de gemiddelde Belgische chauffeur en het nieuwe Europese bandenlabel. Rond dat laatste

thema werden eind april ook twee webinars georganiseerd onder de noemer "TyreFacts". Dit initiatief zal herhaald worden om de sector in te lichten over actuele dossiers.

Een ander topic dat in de aandacht staat, is bijvoorbeeld de verplichte Car-Pass-registraties die voor de sector een verplichting is die veel tijd en moeite en dus geld kost, zonder dat er een onmiddellijk voordeel voor hen aan vasthangt. Een manier om die inspanningen te valoriseren, kan bijvoorbeeld het delen van data zijn tussen Car-Pass en de sector. Het aantal gereden kilometers heeft een direct effect op de verkoop van banden en wie heeft er daar een beter zicht op dan Car-Pass?

Tot slot zijn er natuurlijk ook nauwe contacten met Recytyre, het beheersorganisme voor de recyclage van 'end of life'-banden.

Voorzitter: Frank Lambrecht

Algemeen secretaris: Stijn Vervoort

stijn.vervoort@traxio.be

IMCOBEL



Belgische beroepsgroepering van invoerders en fabrieksagenten van gereedschap

IMCOBEL verenigt en vertegenwoordigt de invoerders van draagbare elektrische gereedschappen, handgereedschap en toebehoren. Als enige representatieve professionele organisatie voor deze activiteit, treedt IMCOBEL op als woordvoerder en partner van de federale en regionale overheden. De groepering onderhoudt nauwe contacten met officiële instanties. Zij ontwikkelt daarnaast ook tal van initiatieven naargelang de economische en sociale belangen van haar leden.

Markante feiten

- Nieuw logo: Het logo van IMCOBEL heeft een facelift gekregen om het uitgesproken nationale karakter van de groep duidelijker zichtbaar te maken.
- Statistieken: IMCOBEL beschikte tot nog toe enkel over cijfers van de draagbare elektrische gereedschappen zoals die hen door de belangrijkste fabrikanten verstrekt werden. Er werd beslist de trends op de gereedschapsmarkt nu vast te leggen voor alle productcategorieën (met inbegrip van het toebehoren en het handgereedschap) en deze uit te breiden naar andere partners. Voor de leden vormt dat een belangrijke bron van informatie.
- Prospectie: Het is de bedoeling de groepering – die momenteel 22 leden telt – uit te breiden en representatiever te maken binnen de sector. Er wordt momenteel aan een brochure gewerkt en er zijn al 2 nieuwe leden bijgekomen dankzij prospectie. Die heeft als doel elk jaar 3 tot 5 nieuwe leden aan te trekken.
- Wettelijk kader: Bepaalde Europese wetten worden niet altijd nageleefd in België, met name als het gaat om stofvrij werken. IMCOBEL pleit voor versterkte controles op de bouwplaatsen om klanten te wijzen op het belang van het naleven van de normen.
- Recupel: Onze voorzitter Eric Vallée zetelt binnen dit belangrijke organisme voor de fabrikanten van draagbaar elektrisch gereedschap. Dit bevordert de uitwisseling tussen en informatie aan de leden (waaronder ook de voorzitter van Recupel).
- Tools & Tools: Deze vakbeurs gewijd aan professioneel gereedschap heropent in 2023 de deuren na een onderbreking van enkele jaren. Voor IMCOBEL is de organisatie ervan een belangrijk aandachtspunt. Het moet het uithangbord worden van alles wat er binnen onze sector op de Belgische markt wordt gedaan.

Voorzitter: Eric Vallée

Algemeen secretaris: Stijn Vervoort

stijn.vervoort@traxio.be

GSS

Groepering van Servicestations en Carwashes

GSS verdedigt de belangen van de uitbaters van tankstations en carwashes. België telt er van die eerste momenteel zowat 3.000 en van de tweede 1.700.

De GSS is van groot belang in de energietransitie. De elektrificatie van het wagenpark blijft nog beperkt, maar vereist wel meer oplaadmogelijkheden. In de tussentijd stelt zich de moeilijke keuze tussen de bevoorrading van de huidige voertuigen en de voorbereiding op een toekomst met andere voertuigen. De servicestations – die vaak op commercieel strategische locaties gevestigd zijn – vormen netwerken met een specifiek doel dat op termijn herbekeken moet worden zonder de huidige dienstverlening in het gedrang te brengen. Ze handhaven is een dure zaak, zowel op technisch, ecologisch als veiligheidsvlak, en het break-evenpunt schuift elk jaar weer wat op, in een markt die niet meer groeit.

Met meer dan 2,5 miljoen kubieke meter benzine en 7,7 miljoen kubieke meter diesel brengt de distributie van aardolieproducten bijna 6 miljard aan accijnzen op.

De sector is zich intussen al jaren aan het heruitvinden, met

name door het dienstenaanbod te verbreden en te differentiëren.

Met deze nieuwe fase staat kersvers voorzitter Jean-François Naa voor een hele uitdaging. De sector is hem alleszins niet vreemd, hij zat de groepering ook een vijftiental jaar geleden al voor.

Toen pleitte hij onder meer voor uitgebreidere openingsuren, een overweldigend succes, zo bleek.

TRAXIO kijkt alvast uit naar de projecten die hij tijdens dit nieuwe mandaat zal opzetten.

Voorzitter: Jean-François Naa

Algemeen secretaris: Benoît Franssens

benoit.franssens@traxio.be

6 miljard

accijnzen

Met meer dan 2,5 miljoen kubieke meter benzine en 7,7 miljoen kubieke meter diesel brengt de distributie van aardolieproducten bijna 6 miljard aan accijnzen op.



TRAXIO VELO

TRAXIO vertegenwoordigt in België de belangen van de volledige fietssector. TRAXIO VELO bestaat dus uit twee groeperingen: de groothandel en de kleinhandel.

GROOTHANDEL

Fabrikanten, invoerders, toeleveranciers

Voorzitter: Kristiaan De Belder

Algemeen secretaris: Guy Crab

guy.crab@traxio.be

KLEINHANDEL

Fietshandelaars

Voorzitter: Benny Mintjens

Algemeen secretaris: Guy Crab

guy.crab@traxio.be

- De fiets blijft aan populariteit winnen en blijft een voor de hand liggend alternatief voor de auto en het openbaar vervoer. Ook in het woon-werkverkeer zien we een toegenomen gebruik van de fiets, evenals in Brussel en Wallonië.
- Betere en meer geavanceerde technologieën zorgen er echter voor dat de gemiddelde prijs van een fiets stelselmatig toeneemt en verhoogde leveringstermijnen van fietsen en onderdelen leggen een druk op de fietsverkoop. Dit zorgt ervoor dat de fietsverkoop in 2021 ongeveer op hetzelfde niveau zit als in 2020 en dat ook het aantal elektrische fietsen op een vergelijkbaar aandeel blijft.
- Eind april 2021 werd de marktstudie VELO 2020 gepubliceerd met gedetailleerde cijfers per segment. Volgens de huidige studie VELO 2021 blijven deze aantallen ongeveer dezelfde. Door een hoge rechtstreekse rapportering van bijna 71% van de merken aanwezig op de Belgische markt, stijgt de representativiteit van de studie en blijkt dat de Belgische fietsmarkt een stabiele markt is.
- Het nationale fietsregister Velopass zorgde er in 2021 voor dat

het aantal geregistreerde fietsen toenam. Meer fietshandelaars gebruiken het systeem als service aan de klant en ook fietsfabrikanten gebruiken Velopass om de communicatie met de fietshandelaar en de klant te verbeteren. Velopass zal in 2022 verder worden ontwikkeld en gepromoot.

- TRAXIO VELO werkte in 2021 mee aan de vereenvoudiging van reglementeringen en procedures om verkeersveiligheid te verbeteren, het gebruik van de bedrijfsfiets te bevorderen, misverstanden rond een eventuele btw-verlaging weg te werken en de digitale aanvraag van nummerplaten voor speed pedelecs te faciliteren.

584.913

Nieuwe fietsen
verkocht in 2021

50%

Bij de fietswinkels nam de
elektrische fiets bijna de helft
van de verkoop voor zijn rekening

SIGMA

Groepering van de invoerders van materieel voor Burgerlijke Bouw, Bouw en Goederenbehandeling



SIGMA is de referentie in de sector van de machines voor de burgerlijke bouw, de bouw en de goederenbehandeling. In 2020 telde onze federatie 70 leden. De belangrijkste spelers op de Belgische markt zijn allemaal lid van onze federatie en zowat alle activiteitendomeinen zijn vertegenwoordigd.

Markante feiten

- Exploderende inflatie, uitzonderlijke storingen in de logistieke keten, gebrek aan grondstoffen en stukken, oorlog met Rusland. In alle sectoren zijn voorraden en tweedehandsmarkt quasi drooggelegd. Korte-termijnverhuur boemt bijgevolg.
- Bedrijfsleiders zitten in een ongekende situatie van boomende activiteiten en praktische moeilijkheden. Erg complex om projecten te maken.

- Begin 2021 kregen de 3 bestaande secties binnen SIGMA er een broertje bij: de "bekisting". De 9 belangrijkste spelers op de Belgische markt die betonbekistingen en ondersteuning produceerden, verkopen en/of verhuren, traden toe bij SIGMA. Ze sloegen de handen in elkaar om te streven naar een meer transparante en professionele verhuurmarkt, waarin vakkundigheid, kwaliteit en ethiek centraal staan.
- De sectie Burgerlijke Bouw ploegde ondanks alles voort, en wel naar een grand cru jaar met een stijging van maar liefst 22%.
- Opnieuw grotendeels (60%) toe te schrijven aan de minigravers, die de barrière van 3.000 eenheden breken. Ook de verreikers en de hydraulische graafmachines op rupsen stijgen sterk en zorgen zo samen voor de andere 40% stijging.

- Het eerste kwartaal van de Generatoren was heel belovend met een stijgende vraag naar vooral productiegroepen. Deze remonte was maar van korte duur en snel verviel de vraag naar zowel productie- als noodstroomgroepen terug naar het niveau van 2020.
 - Pas in de 2de jaarhelft steeg de vraag naar productiegroepen wat er uiteindelijk voor gezorgd heeft dat er een groei van 20% kon genoteerd worden op jaarbasis.
 - Voor noodstroom was 2021 enorm volatiel maar is de markt nagenoeg status quo gebleven met 2020.
- De Goederenbehandeling kent ongeziene records: 13.215 verkochte trucks in België... Een nooit eerder geziene stijging met 22% t.o.v. 2020! Alle sectoren hebben op volle toeren gedraaid: retail, wholesale, logistiek en vooral de boomende e-commerce. De aanhoudende stijging van de korte-termijnverhuur van

heftrucks door een groot aantal constructeurs. Zij hebben de klant nl. moeten ondersteunen in afwachting van de levering van machines t.g.v. gebrek aan halfgeleiders en bepaalde grondstoffen.

Prioriteiten

- Grootscheepse marketingcampagne rond employer branding om onze sectoren te belichten
- SIGMA moet voor onze leden een reflex zijn
- Het SIGMA Cert-veiligheidslabel blijven ontwikkelen & promoten.

Voorzitter: Dries Van Haut

Algemeen secretaris: Joëlle Germain

joelle.germain@traxio.be

FEDAGRIM

Belgische Federatie van de Toeleveranciers van machines, gebouwen en uitrustingen voor de Landbouw en voor de Groenvoorzieningen



De leden van Fedagrim zijn over het algemeen tevreden over het jaar 2021. Na al de onzekerheden door de coronapandemie beginnen deze meer en meer tot de doorsnee dagelijkse bedrijfsvoering te horen. Door de stijging van de graanprijzen is er veel interesse om nieuwe machines aan te kopen en om te investeren in de vervanging van oude apparaten.

Wat de verkoop van **landbouwmaterieel** betreft, zien we sterke cijfers. Zo werden er in 2021 8% meer nieuwe tractoren van +50 pk ingeschreven. Agribex, de geannuleerde landbouwbeurs van eind december 2021, had de cijfers nog een extra duw kunnen geven. De hamvraag van 2022 is of het aanbod de vraag zal kunnen volgen. De productie had het moeilijk in het laatste kwartaal 2021 door toeleveringsproblemen van microchips en hoge afwezigheidscijfers door corona. Voor 2022 geldt dan ook het credo dat wie kan leveren zal verkopen.

Het jaar 2021 was een bijzonder jaar voor de sector van **veeteelt en stalconstructie**. Er wordt niet meteen een groeiend aanbod verwacht. Melkveehouders moeten zich noodgedwongen toeleggen op het verhogen van hun efficiëntie door de onzekerheid omwille van het stikstofarrest. De stallenconstructeurs zien rond deze tijd hun laatste projecten afgerond worden. De vergunningsstop naar aanleiding van het stikstofarrest komt bij hen als kanaries in de kolenmijn het eerste aan. De orderboekjes zijn stilaan helemaal leeg, en eenmaal er een nieuw kader is, kan het nog een jaar duren voordat de projecten ook effectief tot uitvoering komen.

Voor materiaal wat **tuin en groene zones** betreft was 2019 een heel goed jaar en 2020 een goed jaar. 2021 ging in dezelfde lijn verder maar vanaf het derde kwartaal 2021 vernamen we dat het moeilijker wordt om te leveren. Alle schakels in de keten hebben uiteraard hinder ondervonden van de coronapandemie. Eind 2021 merken we dat de bestellingen nog steeds de stijgende trend volgen maar we voorspellen dat de leveringen moeilijker worden in 2022. Het wordt een uitdaging om de gevulde orderboekjes om te zetten in effectief stijgende verkoop.

Voorzitter: Johan Colpaert

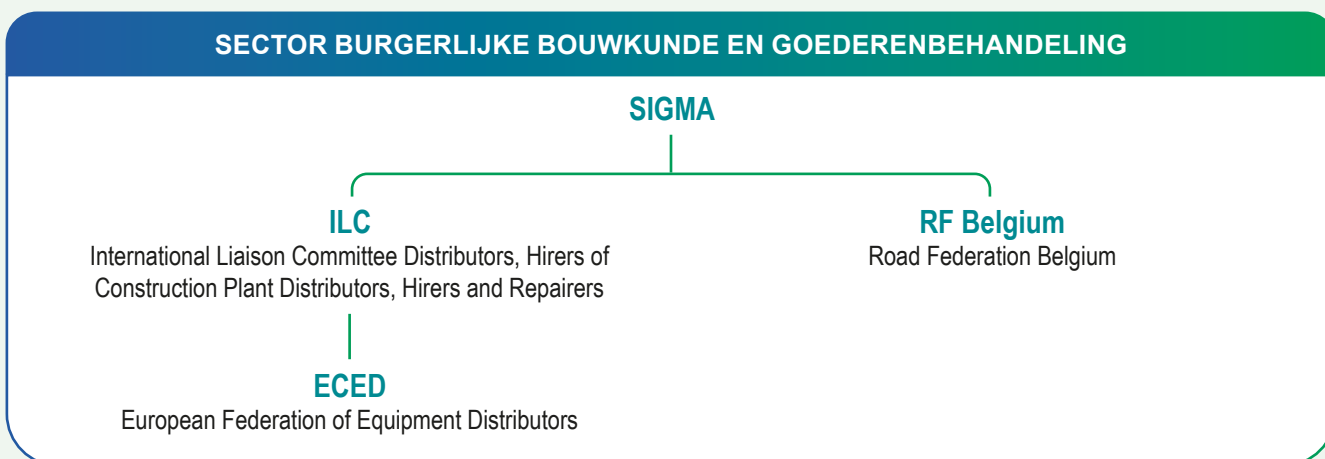
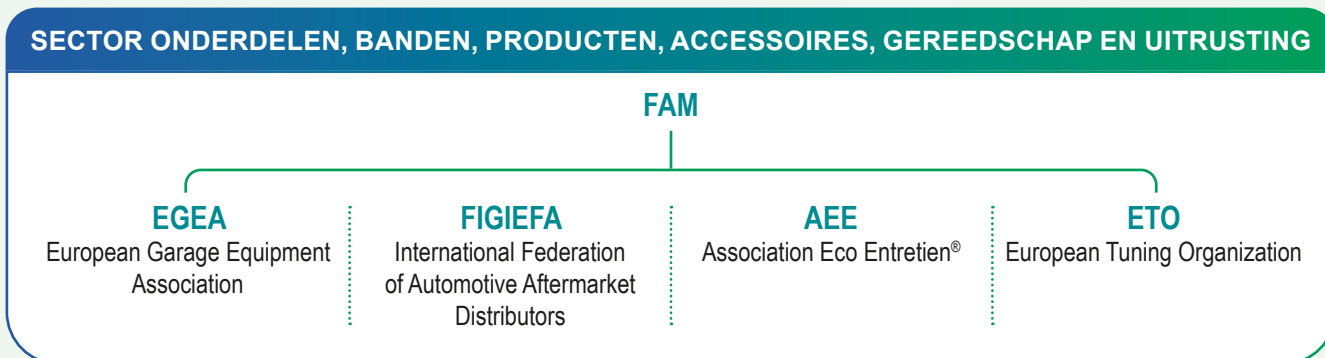
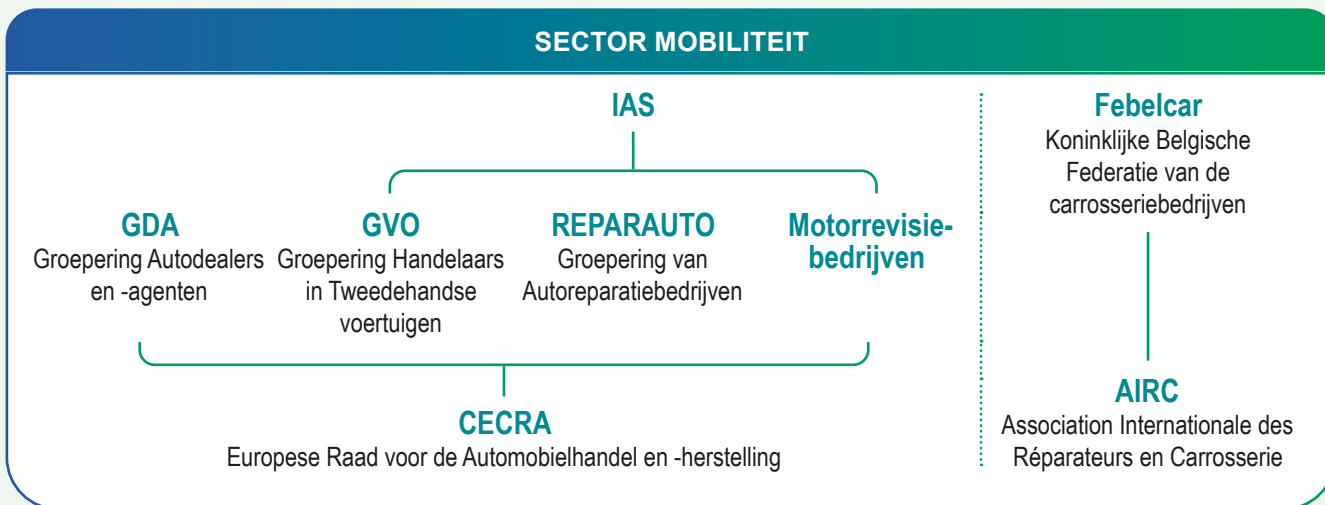
Algemeen secretaris: Michel Christiaens

m.christiaens@fedagrim.be

+8% • verkoop van tractoren +50 pk ::

Internationale contacten

TRAXIO is actief op internationaal vlak. Elke federatie en groepering is aangesloten bij Europese verenigingen die zich buigen over de specifieke problemen binnen elke branche.





CECRA

Europese Raad voor de Autohandel en -reparatie

CECRA is een Europese organisatie van 20 nationale verenigingen uit de automobielsector, waaronder TRAXIO in België, en 6 groeperingen van merkdealers. Ze zorgt ervoor dat de belangen van erkende en onafhankelijke dealers en herstellere door de Europese regelgevende instanties gehoord worden en dat er naar behoren rekening mee wordt gehouden. CECRA is ook een platform voor de uitwisseling van good practices en volgt de nieuwe tendensen in de Europese en internationale autodistributie en -reparatiesector van erg nabij op.

Nieuwe voertuigarchitectuur, innovatieve technologieën, opkomende mobiliteitsmodellen en de evolutie van het gedrag en de verwachtingen van toekomstige consumenten veranderen tegen hoge snelheid het hele ecosysteem van de autosector. Het verkoopmodel van voertuigen wordt stevig uitgedaagd en we staan aan de vooravond van een fundamentele omwenteling. Hoewel dat door verschillende studies tegengesproken wordt, geven autoconstructeurs aan dat hun rentabiliteit de voorbije jaren is gedaald door de toegenomen investeringen in nieuwe technologieën, samen met de opkomst van gedeelde mobiliteit en de impact van de pandemie.

De meeste constructeurs hebben globale kostentransformatieprogramma's opgezet. Sommige willen hun **distributiemodel veranderen**, van een model dat decennialang gebaseerd was op **verkoopconcessieovereenkomsten** met de leden van hun netwerk naar een model dat berust op het **gebruik van handelsagentuurovereenkomsten**. Verschillende constructeurs hebben dat ook al officieel mee gedeeld aan hun netwerkleden, zonder dat die laatste al nieuwe ontwerpcontracten te zien kregen. Bepaalde merken beweren zonder verpinken dat deze wijziging beantwoordt aan de wensen van de klanten, terwijl uit studies van enkele CECRA-leden net blijkt dat die klanten tevreden zijn met het huidige distributiesysteem. In realiteit lijken deze constructeurs zich vooral van een direct contact met de eindklant te willen verzekeren en een uniforme prijs voor de verkoop van voertuigen te willen bedingen, waardoor de deur naar een uitbreiding van de onlineverkoop nog verder wordt opgezet.

CECRA is van mening dat het van het grootste belang is dat de dealers zich bewust zijn van de uitdagingen die een dergelijke verandering met zich meebrengt. Een nieuw model voor de autodistributie krijgt mogelijk als volgt vorm: in een eerste fase een verdere consolidatie van franchisenetwerken, in een tweede een geleidelijke overgang naar een agentuurmodel (dat al bij verschillende constructeurs gebruikt wordt) en in een derde fase dan een commercieel model voor de rechtstreekse verkoop aan de klant, waarbij de dealers als dienstverlener worden ingezet om het onlinetraject van de klant te voltooien. Deze evolutie zou grote gevolgen hebben voor de constructeurs en hun dealernetwerken.

Het contractuele kader dat het huidige distributiemodel regelt, zal moeten onderhandeld worden en daarvoor zijn raadplegingen nodig met alle Europese dealer-groeperingen. De onderhandelde bepalingen moeten in overeenstemming zijn met de algemene verticale

groepsvrijstellingsverordening (EU-verordening 330/2010-VBER) die van toepassing is op Europese distributieovereenkomsten en die op 31 mei verstrijkt. CECRA heeft met verschillende van haar ledenverenigingen aan alle raadplegingen deelgenomen en relevante argumenten aangevoerd. Alles werd in het werk gesteld om ervoor te zorgen dat met de belangen van de distributeurs rekening wordt gehouden. Het is nu aan de Europese Commissie een beslissing te nemen over de nieuwe regels die vanaf 1 juni van dit jaar (en vanaf 1 juni volgend jaar voor wat de regels voor de aftersales betreft) van toepassing zullen zijn.

CECRA speelt een belangrijke rol in de opvolging van dit proces en wil dat het door de constructeurs gekozen model in overeenstemming is met de mededingingsregels. CECRA onderhoudt daarom nauwe contacten met het Directoraat Concurrentie van de Europese Commissie en houdt deze goed op de hoogte van de door de constructeurs beoogde praktijken.

Een ander belangrijk dossier waar CECRA zich mee bezighoudt, is **de toegang tot voertuiggegevens** en de connectiviteit. 'Geconnecteerde' wagens genereren automatisch tal van gegevens waardoor de concurrentiestrijd zich nu binnenin de wagen afspeelt. Deze revolutie luidt de komst in van een nieuw economisch model. Als reparatiebedrijven hun diensten willen kunnen blijven aanbieden, is het van essentieel belang dat ze beveiligde toegang krijgen tot alle voertuiggegevens, functies en hulpmiddelen. CECRA is actief lid van [AFCAR](#) – Alliance for the Freedom of Car Repair in the European Union – en strijdt ervoor dat al haar leden hun beroep kunnen blijven uitoefenen door toegang te krijgen tot alle voertuiggegevens en de gegevens die het voertuig zelf genereert, ongeacht of het om erkende of onafhankelijke reparatiebedrijven gaat. Samen met andere stakeholders roept CECRA de Europese Commissie via gezamenlijke lobbyacties op een sterke en ambitieuze sectorwetgeving door te voeren, die steunt op de noodzakelijke specifieke technische en juridische vereisten om gelijke toegang te garanderen tot het voertuig, de gegevens en functies ervan en de communicatie met de gebruikers.

Nog een belangrijk dossier is de **'Green Deal'** en het **'Fit for 55'**-plan van de Europese Commissie. CECRA wil deelnemen aan de transitie naar een veerkrachtig, innovatief, duurzaam en digitaal mobiliteitsecosysteem. Om tegen 2050 klimaatneutraliteit te bereiken, heeft de Commissie eind april een openbare raadpleging gelanceerd over het toekomstige 'transitietraject' van het industriële ecosysteem Mobiliteit. In antwoord daarop heeft CECRA samen met ACEA, CLEPA en ETRMA een duurzaam actieplan opgesteld zodat de Commissie de kosten, behoeften en voorwaarden voor de transformatie van het mobiliteitsecosysteem beter definieert.

Voorzitter: Jean-Charles Herrenschmidt (FR)
Algemeen directeur: Bernard Lycke (BE)

EGEA

European Garage Equipment Association



De European Garage Equipment Association of Europese vereniging voor garage-uitrusting groepeerd 11 nationale beroepsverenigingen en 2 bedrijven die fabrikanten en importeurs van garage-uitrusting vertegenwoordigen.

EGEA wil de aftermarket de beste uitrustingen en diensten kunnen leveren en wil daarom gelijke tred houden met de nieuwe voertuigtechnologieën en de wetgevings- en normeringsvereisten om competitief te blijven op het vlak van toelevering, service en ijking van garage- en testapparatuur.

EGEA neemt als erkende stakeholder deel aan verschillende werkgroepen van de Europese Commissie die zich bezighouden met vervoer, industrie, infrastructuur, digitalisering, energie en milieubescherming. Ze draagt bij tot het wetgevingsproces door advies te verstrekken over moderne technologieën en praktijken die voor de aftermarket beschikbaar zijn. EGEA neemt ook deel aan de informele werkgroep van de UNECE (de Europese Economische Commissie van de Verenigde Naties) over de periodieke technische keuring. EGEA levert daarnaast bijdragen aan ISO en CEN met de ontwikkeling van internationale normen.

EGEA onthaalt de Dataverordening die recent door de Europese Commissie aangenomen werd gunstig. Daarin wordt het principe van de datasoevereiniteit van gebruikers bekrachtigd, met inbegrip van hun recht de toegang tot gegevens gegenereerd door het gebruik van geconnecteerde producten, te verlenen aan de externe dienstverleners van hun keuze. Meer er zijn nog aanvullende sectorspecifieke regels nodig die de Dataverordening vertalen naar specifieke implementatiemaatregelen afgestemd op de aftermarket van de autosector. De Dataverordening alleen biedt onvoldoende een antwoord op de structurele problemen in de waardeketen van de autosector die een billijke toegang tot de boordgegevens van voertuigen ondermijnen. Wij roepen

de Europese Commissie op snel en uiterlijk tegen oktober 2022, degelijke sectorspecifieke wetgeving over de toegang tot in-vehicle gegevens en middelen voor te stellen, zodat de gewone wetgevingsprocedure kan worden voortgezet en voor het einde van deze zittingsperiode in april 2024 kan worden afgerond.

EGEA stelt het op prijs dat de Europese Commissie werk maakt van de actualisering van de richtlijnen over de technische controle. Binnen het kader van deze herziening werd besloten een testmethode voor ophangingen goed te keuren die bruikbaar is voor zowel periodieke technische controles als controles langs de weg. De verbeterde 'faseverschuiving'-testmethode, die door EGEA wordt toegepast, leidt tot een zeer gemakkelijke, snelle en betrouwbare test met eenvoudige goedkeurings- en afkeuringscriteria. Gezien de oplossing van EGEA gebaseerd is op een open standaardspecificatie, kan elke aangemelde instantie typegoedkeuring voor de apparatuur verlenen.

Naast deze initiatieven blijft EGEA werken aan een verdere modernisering van de diagnostieken. Geavanceerde testapparatuur en verbeterde periodieke technische keuringen vormen daarbij de belangrijkste actiegebieden.

Milieubescherming is ook een belangrijk werkthema voor EGEA. We zijn blij met de komende invoering van de fijnstofmeting in Nederland, België, Zwitserland en Duitsland. Onze leden werken hard om alle uitrustingen beschikbaar te maken om deze tests te kunnen uitvoeren. Op die manier helpen ze mee van Europa een gezondere plek te maken.

Voorzitter: Thierry Coton (Frankrijk)

Secretaris-generaal: Jordi Brunet Garcia (Spanje)

FIGIEFA

Internationale Federatie van Groothandelaars, Invoerders & Uitvoerders van Autobenodigdheden



FIGIEFA groepeert 19 nationale verenigingen en behartigt de belangen van meer dan 30.000 bedrijven actief in de handel van auto-uitrustingen, -wisselstukken en -accessoires bij de Europese en internationale instellingen. Deze bedrijven vertegenwoordigen een netwerk van meer dan 50.000 verkooppunten en hebben zowat 355.000 werknemers in dienst.

De doelstelling van FIGIEFA is de vrije mededinging op de aftermarket voor auto's in stand te houden tegenover de autoconstructeurs, door voor opvolging en begeleiding te zorgen in het kader van de Europese wetgeving. De federatie vertegenwoordigt 500.000 bedrijven (voornamelijk kmo's) en 4,3 miljoen jobs. FIGIEFA is de drijvende kracht achter AFCAR, de 'Alliance for the Freedom of Car Repair in the European Union'.

De geconnecteerde auto

FIGIEFA en haar partners verdedigen het recht op onafhankelijk ondernemerschap. Dat vereist een directe toegang tot het voertuig en zijn gegevens, functies en gebruikers, om innovatieve en competitieve digitale diensten en oplossingen te kunnen aanbieden.

Begin 2021 heeft ze samen met zeven andere verenigingen een gedetailleerd technisch voorstel uitgebracht om de belangen van de sector en de consumenten te beschermen via een 'Secure On-board Telematics Platform'.

FIGIEFA levert ook een bijdrage aan de werkzaamheden van de Europese Commissie in het kader van de Dataverordening, een horizontale wetgeving die sommige - maar niet alle - aspecten van de aftermarket voor auto's zou kunnen bestrijken. Daarom pleiten FIGIEFA en haar partners actief voor de voorbereiding en publicatie van sectorspecifieke wetgeving voor de aftermarket, die een doeltreffende aanvulling zou vormen op de Dataverordening en een echt vrije mededinging voor connected vehicle services mogelijk zou maken.

Cyberveiligheid

FIGIEFA en haar partners werken mee aan de omzetting van de VN-wetgeving voor de cyberbeveiliging van geconnecteerde en autonome voertuigen op Europees niveau. De Europese Commissie was oorspronkelijk van plan de VN-regelgeving om te zetten zonder aanpassingen voor de aftermarket. FIGIEFA beveelt echter een inclusieve aanpak aan, waarbij onafhankelijke marktdeelnemers informatie van constructeurs ontvangen zodat hun diensten en producten compatibel kunnen zijn met de cyberbeveiligingsmaatregelen die het voertuig beschermen.

Groepsvrijstellingsverordening per categorie, specifiek voor de auto-aftermarket

FIGIEFA pleit voor de verlenging en modernisering van deze cruciale wetgeving die in 2023 afloopt en die onafhankelijke operators in staat stelt competitief te blijven met wisselstukken en

onderhouds- en reparatiediensten op de aftermarket. FIGIEFA, haar leden en partners hebben de voordelen, maar ook de beperkingen van de nieuwe zakelijke en technologische praktijken aangetoond. In januari 2022 wilde de Europese Commissie dit kader met 5 jaar verlengen, tot 2028, en de bepalingen ervan, die belangrijke elementen bevatten voor de handel in wisselstukken, de toegang tot technische informatie en het onderhoud en de reparatie van voertuigen onder garantie, moderniseren.

Eurodesign

De Europese Commissie heeft in 2022 een procedure opgestart voor de herziening van de wetgeving ter bescherming van ontwerpen en modellen. FIGIEFA (via de ECAR-alliantie) beveelt aan de uitbreiding of niet-uitbreiding van de bescherming van zichtbare wisselstukken tot de secundaire reparatiemarkt eindelijk te harmoniseren door op Europees niveau een 'reparatie-clausule' in te voeren, die onafhankelijke operators in staat stelt ongehinderd competitieve reserveonderdelen te produceren, te verhandelen en te laten installeren. Dit zou leiden tot lagere prijzen voor reserveonderdelen, meer keuze voor de consument en meer rechtszekerheid voor het bedrijfsleven.

Toegang tot technische informatie vereist voor onderhoud en reparatie

FIGIEFA heeft samen met AFCAR de Europese wetgever ervan kunnen overtuigen wetgeving aan te nemen om onafhankelijke marktpartijen van de aftermarket toegang te garanderen tot de informatie die nodig is voor een ondubbelzinnige identificatie van wisselstukken en voor de reparatie en het onderhoud van voertuigen. Die moet geleverd worden in een elektronisch verwerkbaar formaat. De constructeurs maken bezwaar tegen het feit dat de wetgeving vanaf 1 september 2020 niet alleen van toepassing is op alle nieuwe voertuigen, maar ook op het bestaande wagenpark.

FIGIEFA werkt ook rond de nieuwe praktijk van de constructeurs waarbij codes (QR-codes, streepjescodes enz.) op wisselstukken worden aangebracht. Deze codes moeten worden 'gelezen' door een diagnoseapparaat van de constructeur om er zeker van te zijn dat het nieuwe onderdeel actief is en is opgenomen in de algemene elektronische architectuur van het voertuig. De codes worden echter niet meegegeeld aan de onafhankelijke aftermarket, die dan geen wisselstukken meer kan produceren, installeren of activeren.

Voorzitter: Cor Baltus (NL)

CEO: Sylvia Gotzen

Raad van Bestuur

Raad van bestuur

- **Baetens Hilaire**
voorzitter TRAXIO Carrosserie
- **Crokaert Ronny**
vicevoorzitter Federvelo
- **Daeninck Peter**
vicevoorzitter GDA
- **De Belder Kristiaan**
voorzitter Federvelo
- **De Bruecker Antoon**
vicevoorzitter TRAXIO Carrosserie
- **de Hemptinne Henri**
voorzitter GDA
- **De Wilde Marc**
voorzitter TRAXIO Road Support
- **De Wulf Dirk**
vicevoorzitter Federmoto
- **Dubois Etienne**
vicevoorzitter TRAXIO en
voorzitter FAM
- **Ferket Ann**
vicevoorzitster FEDERTYRE
- **Godart Patrick**
vicevoorzitter TRAXIO en
voorzitter IAS
- **Hocké Didier**
vicevoorzitter FAM
- **Jourdan Frédéric**
vicevoorzitter TRAXIO Road Support
- **Laenen Dirk**
vicevoorzitter TRAXIO en
voorzitter FEBELCAR
- **Lambrecht Frank**
voorzitter FEDERTYRE
- **Loix Johan**
vicevoorzitter FederProCycle

- **Luccioli Walter**
vicevoorzitter FEBELCAR
- **Merckx Joost**
bestuurder FEDAGRIM (regionale verdelers)
- **Mintjens Benny**
voorzitter FederProCycle
- **Perwez Didier**
voorzitter TRAXIO en
bestuurder FAM
- **Piette Thierry**
vicevoorzitter IMCOBEL
- **Smeets Jean-Christophe**
bestuurder FEDAGRIM (nationale verdelers)
- **Vallée Eric**
voorzitter IMCOBEL
- **Van Espen Hugues**
bestuurder SIGMA
- **Van Haut Dries**
voorzitter SIGMA
- **Vos Wim**
bestuurder IAS

Erevoorzitters

- **Jacobs Marcel †**
- **de Schaetzen Alain †**
- **Van hoe Freddy**

Erebestuurders

- **De Cooman Jos**
- **Jamouille Joseph**
- **Janssens Ludo**
- **Vanderhaeghe Jean**

Waarnemers Raad van bestuur

- **Eglème Grégoire**
voorzitter gewestraad TRAXIO Wallonië
- **Cortois Eric**
voorzitter gewestraad TRAXIO Brussels
Hoofdstedelijk Gewest

Uitvoerend comité

- **Perwez Didier**
voorzitter TRAXIO en
bestuurder FAM
- **de Hemptinne Henri**
vicevoorzitter TRAXIO en
voorzitter GDA
- **Dubois Etienne**
vicevoorzitter TRAXIO en
voorzitter FAM
- **Godart Patrick**
vicevoorzitter TRAXIO en
voorzitter IAS
- **Laenen Dirk**
vicevoorzitter TRAXIO en
voorzitter FEBELCAR
- **Missante Luc**
algemeen directeur TRAXIO

Waarnemers Uitvoerend comité

- **Daeninck Peter**
vicevoorzitter GDA
- **Hocké Didier**
vicevoorzitter FAM
- **Van Haut Dries**
voorzitter SIGMA
- **Vos Wim**
bestuurder IAS

Strategic team

- **Schets Luc**
algemeen secretaris TRAXIO Carrosserie
- **Crab Guy**
algemeen secretaris FederProCycle en Federvelo
- **Eraly Kristof**
algemeen secretaris FEBELCAR
- **Germain Joëlle**
algemeen secretaris SIGMA
- **Gillard Michel**
algemeen secretaris IAS en TRAXIO Road Support
- **Lampaert Stefaan**
algemeen secretaris GDA en Federmoto
- **Vervoort Stijn**
algemeen secretaris FAM, FEDERTYRE en IMCOBEL

Managersteam

- **Missante Luc**
algemeen directeur
- **Piret Patrick**
Manager Kennis & Expertise
- **Rylant Filip**
Manager Marketing & Communications
- **Schets Luc**
Manager Member Services
- **Stubbe Alain**
Manager Human Resources

