



+

SOCIAAL-ECONOMISCH DOSSIER



2018-2019



+

INHOUD

EDITORIAAL	03
INLEIDING	04
MOBILITEIT	07
Inleiding mobiliteit	8
Verkoop van voertuigen	12
Onderhoud en reparatie	16
Carrosseriebouw	19
Motorfietsen	21
ONDERDELEN EN UITRUSTING	24
TWEEWIELERS	27
BURGERLIJKE BOUWKUNDE	31
TEWERKSTELLING PER PARITAIR COMITÉ	34

EDITORIAAL

THE FUTURE IS NOW VOOR TRAXIO

Met een federale regering in lopende zaken en politieke partijen die na de verkiezingen nog op zoek zijn naar nieuwe regeringen en besturen, worden we nu al enkele maanden geconfronteerd met politieke onzekerheid. Veel kwesties die voor onze leden van belang zijn, zitten hierdoor vast. Dat is bijvoorbeeld het geval voor de toegang tot lage-emissiezones, waar ook oudere voertuigen onder bepaalde voorwaarden nog voor in aanmerking kunnen komen... We hebben daarover al diverse voorstellen gedaan maar we hebben al een tijdje geen gesprekspartner meer! Hopelijk kunnen we in Wallonië vooruitgang boeken met de regering die daar wordt gevormd terwijl we dit schrijven...

Gelukkig heeft deze onzekere context TRAXIO er niet van weerhouden vorig jaar enkele belangrijke zaken te realiseren. Het b2b-dossier is bv. unaniem goedgekeurd in de Kamer en dat is een grote overwinning tegenover de invoerders.

Waar in elk geval geen onzekerheid over bestaat, is dat onze sectoren te maken krijgen met een groene golf. TRAXIO wil oplossingen en antwoorden kunnen bieden op de vragen die onze leden hebben met betrekking tot de vergroening van het wagenpark. En dan heb ik het wel degelijk over vragen die nu actueel zijn en niet over uitdagingen voor binnen 10, 15 of 20 jaar, wanneer het wagenpark echt elektrisch of autonoom wordt... wie kan dat nu al zeggen?



Voor onze leden is de toekomst nu! En wat onze leden willen weten, is hoe hun werkplaatsen kunnen blijven evolueren terwijl ze een wagenpark moeten onderhouden dat al oud is en nog elk jaar veroudert door de herinschrijving van tweedehandsvoertuigen (720.000 in 2018). Dat betekent mee evolueren met de wijzigingen in het verbruikspatroon en de energievoetafdruk, de opleidingen, de uitwisselingen van informatie, de manier van werken, ...

Om deze vragen te beantwoorden, heeft TRAXIO het grote project 'Garage Lifting' opgestart, dat volgend jaar officieel wordt gelanceerd ter gelegenheid van de 20ste verjaardag van onze AutoTechnica-beurs maar dat nu al doorsijpelt naar onze federaties. Alle details van dit project worden dan gepresenteerd. Zo ontwikkelen we bv. een checklist om garages te helpen bij het treffen van nuttige maatregelen om hun energieverbruik te verminderen. We zijn ook bezig met het opzetten van de 'My TRAXIO'-website zodat onze leden hun volledige TRAXIO-portefeuille in een paar klikken kunnen beheren. En we lanceren onze 'TRAXIO TV' om korte video's te verspreiden van leden (en niet-leden) die hun ervaringen zullen delen en uitleggen hoe TRAXIO hun problemen kan oplossen

Didier Perwez, Voorzitter TRAXIO

TRAXIO, WIE ZIJN WE EN WAT DOEN WE?

TRAXIO vertegenwoordigt en verdedigt de belangen van een groot aantal bedrijven uit de autosector en aanverwante sectoren. Deze kunnen verdeeld worden in een vijftal hoofdsectoren: Mobiliteit – Onderdelen, banden, producten, accessoires, gereedschappen en uitrusting – Tweewielers – Land- en tuinbouwmaterieel – Burgerlijke bouwkunde en lift-trucks.



1. MOBILITEIT

Deze sector omvat alle bedrijven die actief zijn in de verkoop en het onderhoud van voertuigen, de mechanische en elektrische herstelling van voertuigen en de carrosserie. Met verkoop worden de dealers, de handelaars in tweedehandswagens en de verdelers van motorrijwielen bedoeld. De takel- en bergingsbedrijven, de servicestations en de carwashes, de verkopers en installateurs van banden en de technische specialisten zoals de motorrevisiebedrijven en de specialisten op het vlak van elektriciteit, elektronica, diesel enz. vallen ook onder deze sector.



2. ONDERDELEN, BANDEN, PRODUCTEN, ACCESSOIRES, GEREEDSCHAPPEN EN UITRUSTING

Deze sector omvat alle nationale en regionale distributeurs van auto-onderdelen en accessoires, garagemateriaal en -uitrusting evenals de importeurs van elektrische en manuele gereedschappen.



3. TWEEWIELERS

Deze sector verenigt de fabrikanten, assemblagebedrijven, verdelers en algemeen vertegenwoordigers van tweewielers evenals de fabrikanten, algemeen vertegenwoordigers en verdelers van onderdelen en accessoires voor fietsen.



4. LAND- EN TUINBOUWMATERIEEL

Deze sector omvat de invoerders, algemeen vertegenwoordigers, verdelers en fabrikanten van tractoren, landbouwmachines en groenvoorzieningsuitrustingen.



5. BURGERLIJKE BOUWKUNDE EN LIFTTRUCKS

Deze laatste sector vertegenwoordigt de bedrijven die actief zijn als algemeen vertegenwoordigers in machines en toestellen voor de burgerlijke bouwkunde en de goederenbehandeling.

ALLE SECTOREN	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Δ 2018
OMZET (X1.000)	100.298.760	114.882.911	113.403.253	115.622.659	119.810.898	127.722.379	137.818.650	147.344.458	148.645.880	+ 0,90%
INVESTERINGEN (X1.000)	1.086.390	1.317.846	1.161.215	1.276.292	1.362.924	1.524.244	1.716.732	1.806.367	1.976.305	+ 9,40%
ARBEIDSPLAATSEN	95.780	98.318	98.878	97.242	95.244	94.497	95.809	97.678	99.268	+ 1,60%
AANTAL WERKGEVERS	9.857	9.904	9.877	9.668	9.600	9.566	9.724	9.812	9.857	+ 0,50%
ZELFSTANDIGEN & HELPERS	52.544	52.528	52.593	51.951	51.732	52.056	52.514	53.345	55.448	+ 3,90%

Bron: RSZ en FOD Economie

Samen waren deze sectoren goed voor een globale omzet van bijna 149 miljard euro in 2018, een stijging van ongeveer + 0,9% ten opzichte van 2017. Ze hebben ook bijna 2 miljard euro geïnvesteerd in de economie en ze stelden 100.000 mensen tewerk bij iets minder dan 10.000 bedrijven. Daarbij mogen we ook de talloze zelfstandigen en helpers niet vergeten.

Methodologie

De door TRAXIO vertegenwoordigde en geïnventariseerde sectoren worden afgebakend op basis van de NACEBEL-categorieën. Deze classificatie garandeert de wederzijdse vergelijkbaarheid van de verschillende indicatoren. Op pagina 35 van dit dossier ontdekt u welke NACEBEL2008-categorieën precies binnen elke sector vallen die door TRAXIO wordt vertegenwoordigd.

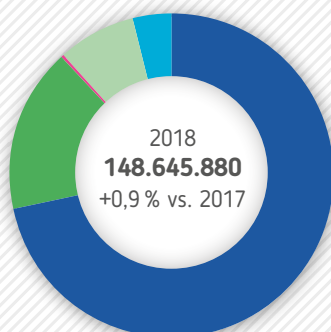
De NACEBEL-code waaronder een bedrijf zijn aangiften indient bij de betrokken dienst van de overheid (btw, RSZ, jaarrekening enz.) is dus bepalend voor de samenstelling van de gegevens waarmee we de tabellen en grafieken in dit verslag hebben opgesteld. Voor sommige ondernemingen vertegenwoordigt deze NACEBEL-code niet meer volledig het huidige belang van de activiteiten in de sector naar omzet, werkgelegenheid, investeringen enz. Niettemin is het de beste werkwijze en in elk geval de meest samenhangende.

De globale omzet van de bedrijven in de sectoren die vertegenwoordigd worden door TRAXIO laten een versnelling zien van het herstel dat sinds 2014 aan de gang is, na een reeks moeilijke jaren na de crisis in 2008. Ook met de werkgelegenheid lijkt het eindelijk terug de goede kant op te gaan, met een totaal aantal jobs dat lichtjes hoger ligt dan in 2012. Voor de sector Onderdelen & Uitrusting blijkt het minder evident terug aan dat peil te raken. Hij laat in 2018 als enige een daling van de tewerkstelling optekenen.

KERNCIJFERS



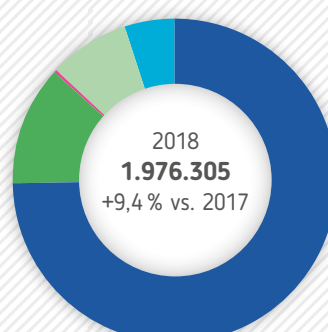
OMZET PER SECTOR
(IN DUIZEND EURO'S)



■ 106.722.452 ■ 24.718.716 ■ 130.705
■ 11.367.734 ■ 5.706.273



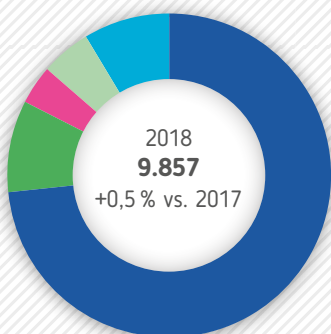
INVESTERINGEN PER SECTOR
(IN DUIZEND EURO'S)



■ 1.482.024 ■ 237.641 ■ 2.335
■ 159.203 ■ 95.102



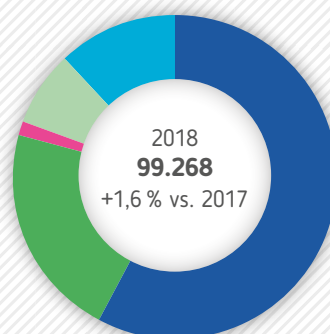
AANTAL WERKGEVERS
PER SECTOR



■ 7.247 ■ 889 ■ 394
■ 498 ■ 829



WERKGELEGENHEID
PER SECTOR



■ 57.414 ■ 21.402 ■ 1.319
■ 7.278 ■ 11.855

■ Mobiliteit ■ Onderdelen & uitrusting ■ Tweewielers
■ Burgerlijke bouwkunde ■ Land- en tuinbouw

Het zakencijfer en de investeringen in de tweewielerssector bevatten geen "retail" gegevens.

Bron: RSZ / FOD Economie

MOBILITEIT



Shutterstock

“Elke dag ontmoet ik ondernemers. Het zijn actieve mensen die projecten hebben, die investeren en die meer dan positief bijdragen aan de nationale economie.”

Didier Perwez, voorzitter TRAXIO

MEESURFEN OP DE GROENE GOLF

Hoe kunnen we de milieubelangen die steeds meer op de mobiliteitssector wegen, verzoenen met een Belgisch wagenpark dat nog altijd meer dan 10 jaar oud is? Door dat gemiddelde naar beneden te brengen. TRAXIO heeft diverse ideeën om daarin te slagen.

De Belgische mobiliteitssector wordt beïnvloed door verschillende tendensen en het is in de eerste plaats de dynamiek van haar leden die Didier Perwez gelukkig maakt. *“Elke dag ontmoet ik ondernemers. Het zijn actieve mensen die projecten hebben, die investeren en die meer dan positief bijdragen aan de nationale economie en de tewerkstelling”*, benadrukt de nieuwe voorzitter van TRAXIO.

Net als andere sectoren worden wij geconfronteerd met de globalisering, fusies en consolidaties die het totale aantal spelers verminderen en hun gemiddelde omvang en professionalisme vergroten. Deze beweging ging de afgelopen jaren hoofdzakelijk gepaard met een vrijwel ononderbroken groei van de investeringen en de werkgelegenheid, zowel bij werknemers als zelfstandigen.

Uiteraard past TRAXIO zich aan deze evolutie aan. Twee van onze belangrijkste federaties, REPARAUTO en GVO, zijn vorig jaar opgegaan in één enkele organisatie, namelijk IAS, de Independent Automotive Specialists, die ook de groepering van de Motorrevisiebedrijven omvat. Deze fusie is ingegeven door het groeiend aantal thema's van gemeenschappelijk belang die beter gezamenlijk kunnen worden verdedigd dan afzonderlijk. IAS voert momenteel verschillende projecten uit die belangrijk zijn voor de toekomst van de beroepen en de leden die ze vertegenwoordigt.

De leeftijd van het wagenpark verlagen

Een andere trend die zich doorzet, is het zo optimaal mogelijk benutten van de infrastructuur die de garagist al tot zijn beschikking heeft, zijn carrosserie-workshop bijvoorbeeld. Waar deze vroeger vaak enkel ingezet werd in verzekeringskwesties, wordt er nu ook rechtstreeks voor de particulier gewerkt, bijvoorbeeld voor spot-reparaties of het vervangen van ruiten. Ook het systematisch afstoten van de handel in occasions lijkt voorbij. Niet alleen dealers, maar ook importeurs en constructeurs leggen al maar meer nadruk op het commerciële belang van bijvoorbeeld jonge tweedehandswagens.

Een van de essentiële uitdagingen voor onze sector is de 'groene druk' op het wagenpark... en de daaruit voortvloeiende onzekerheden voor de consument. Die weet tegenwoordig niet meer welk model hij nog moet kiezen wanneer hij een showroom binnenkomt, ongeacht of het een nieuw of een tweedehandsvoertuig betreft.

Het heersende politieke discours is vaak tegenstrijdig. In de steden worden steeds meer zones met lage-emissiezones gecreëerd – na Vlaanderen en Brussel bereidt ook Wallonië zich nu voor op de invoering van eigen zones, zoals Namen – terwijl de gemiddelde leeftijd van het Belgische wagenpark gemiddeld 9 jaar bedraagt. We horen overal dat we de bedrijfswagen moeten bannen, maar het elimineren van 'salariswagens' betekent dat we de meest recente en dus minst vervuilende auto's van de markt halen.



Men wil gaan voor elektrische voertuigen maar tegelijk de kerncentrales sluiten, met het risico dat men zich in Duitsland moet bevoorraden waar de centrales nog op steenkool draaien!

Laten we de intrede van de WLTP-normen op 1 september 2018 ook niet vergeten: ze veroorzaken een belangrijke verhoging van de emissienormen, waarvan de impact op de fiscaliteit in de toekomst het hele wagenpark dreigt te treffen.

Er bestaat nochtans een veel eenvoudigere en vooral meer coherente manier om de CO₂-uitstoot en de uitstoot van fijnstofdeeltjes te beperken. Het volstaat de gemiddelde leeftijd van het wagenpark te verlagen, zodat die de 5 jaar benadert. Momenteel ligt deze leeftijd op ongeveer 10 jaar in Brussel, 8,8 in Vlaanderen en 9,3 in Wallonië, waar van de 720.000 geregistreerde tweedehandswagens die er jaarlijks worden ingeschreven, liefst 16% ouder is dan 15 jaar! Dat is een gemiddelde van ongeveer 10 jaar, met auto's die beantwoorden aan de Euro 4-norm of minder.

“Deze gemiddelde leeftijd verlagen is iets wat we onmiddellijk kunnen doen”, zegt Didier Perwez. Hoe? “Op dit moment zijn nog te veel incentives louter gericht op nieuwe wagens”, vervolgt de voorzitter

van TRAXIO. “We zouden die incentives ook makkelijk kunnen gebruiken voor tweedehandsauto's tot 5 jaar oud die voldoen aan de Euro 5-norm of beter of waarvan de motor is gereinigd zoals Europa het trouwens vraagt.”

Een dergelijke maatregel zou niet alleen een gunstig effect hebben op het milieu, maar ook een volwaardige economische sector nieuw leven inblazen, namelijk die van de tweedehandsvoertuigen. En, voegt Didier Perwez toe, *“als men zegt dat diesel vervuילend is, heeft men het over 10 of 20 jaar oude motoren. Dit is niet het geval voor de meest recente modellen en al helemaal niet voor voertuigen waarvan de motor is gereinigd.”*

We weten dat in België een auto gemiddeld minder dan 15.000 km per jaar rijdt en vooral in de stad. Dan is het normaal dat hij sneller vervuילd raakt. *“Maar er wordt niet genoeg gesproken over het reinigen en zuiveren van de motor en de uitlaat. De aftersalessector is gestart met het Eco-onderhoud dat in Frankrijk een fenomenaal succes kent. We hopen bij de overheden een luisterend oor te vinden voor dit thema (zie ook pagina's 24 tot en met 26 van dit dossier). We denken ook aan de reiniging met waterstof; allemaal pistes die we momenteel bestuderen.”*

Strengere technische keuring

De milieuprestaties van tweedehandsvoertuigen verbeteren, wordt de komende jaren een verplichting. Onder voorbehoud van de toekomstige besprekingen met de volgende federale regering, wanneer deze wordt gevormd, is GOCA bij TRAXIO al de nieuwe reglementering komen voorstellen die zij in de tweede helft van 2020 wil invoeren. Die zal de technische keuring van de uitstoot van fijnstofdeeltjes aanzienlijk strenger maken.

“We moeten deze aanpak steunen”, zegt Didier Perwez. “Momenteel wordt nog steeds de opaciteitsmeter gebruikt voor de deeltjescontrole. Alle Euro 5- en Euro 6-voertuigen passeren zonder problemen de controle, ook al zijn hun filters vuil. Zelfs zonder filter komen ze de keuring door! GOCA wil daarom een deeltjesteller gaan gebruiken. Dat zou niet alleen voordelig zijn voor het klimaat maar ook voor de kwaliteit van de lucht die we inademen.”

De toepassing van deze technologie zal echter een technisch probleem opleveren. Sommige Euro 5- en Euro 6-voertuigen zullen de technische keuring niet doorraken wegens een te grote uitstoot om vervolgens in de garage vast te stellen dat de On-board diagnostics (OBD) geen defect detecteren want de auto's niet zijn uitgerust met sensoren die deeltjes meten. De oplossing? Daarvoor zorgt

een nieuw instrument dat FAM momenteel implementeert, namelijk: de 5 Gas Analyzer. *“Dat is als een bloedonderzoek”,* verduidelijkt Didier Perwez. *“Een sonde wordt in de uitlaatpijp geplaatst om te bepalen of de motor al dan niet gezond is.”* De grootste onafhankelijke netwerken hebben onlangs een overeenkomst getekend om het gebruik van 5 Gas Analyzers op te starten. Daarmee wordt de implementering van deze oplossing de komende jaren gegarandeerd.

De autosector is niet de enige die evolueert in een meer duurzame richting. Dit is ook het geval voor de vrachtwagens en vooral ook voor de fietsen, die vertegenwoordigd worden door een zeer actieve federatie waarvan de cijfers dankzij het succes van de elektrische fiets bijna elk jaar verdubbelen. Het is trouwens dankzij deze sector dat TRAXIO de enige federatie was die haar politieke memorandum nog voor de verkiezingen van mei aan alle partijen heeft kunnen voorleggen. Iedereen heeft de klachten van al onze leden gehoord, van de dealers tot de tweedehandsverkopers, garages, convenience stores en verdelers van onderdelen en apparatuur. Iedereen heeft de toegevoegde waarden van onze sector kunnen zien en onze positieve inbreng wat de uitdagingen door de klimaatveranderingen betreft.

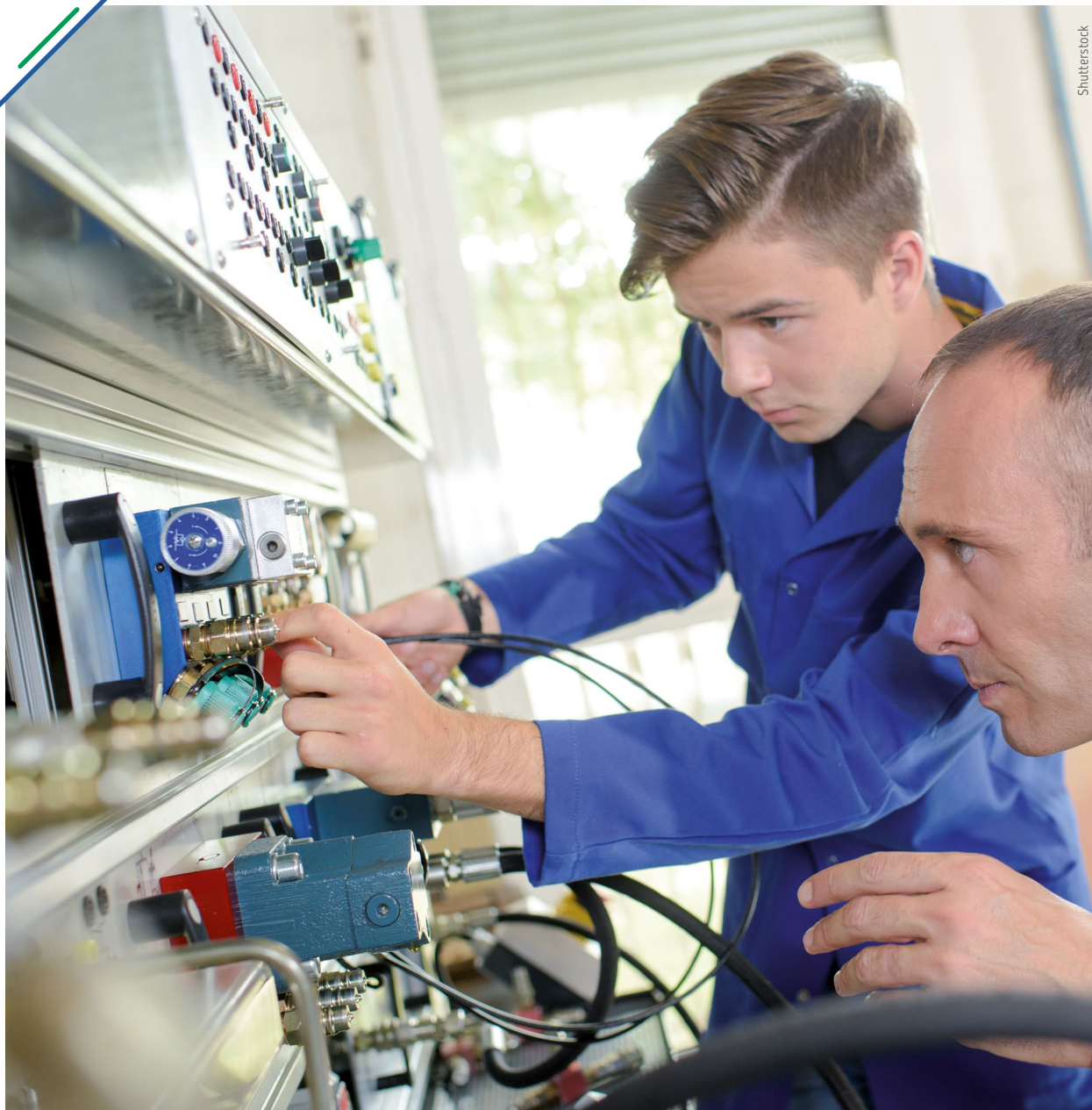
DE GEMIDDELDE LEEFTIJD VAN HET BELGISCHE WAGENPARK

BRUSSEL	VLAANDEREN	WALLONIË	TOTAAL
10 jaar	8 jaar & 8 maanden	9 jaar & 3 maanden	8 jaar & 11 maanden

Steden geschikter maken voor de fiets

Is België klaar om de fietsgekte het hoofd te bieden? Nee! Momenteel is er, vooral in Brussel en Wallonië, een groot gebrek aan voorzieningen voor tweewielers en de bescherming van de gebruikers is onvoldoende geregeld. *“We horen dat Leefmilieu Brussel zowat een autovrije Brusselse agglomeratie wil oprichten... We weten dat dit niet mogelijk is maar we moeten alvast de stad beginnen in te richten om ze te ontsluiten voor elektrische fietsen en steps”,* benadrukt Didier Perwez, voorzitter van TRAXIO. *“En ook de omgeving van Brussel uitbouwen met een goed functionerend GEN en met strategisch gelegen parkings, wat momenteel niet het geval is. Er wordt veel aan aankondigingspolitiek gedaan op dit vlak maar de realiteit ervaren we elke dag.”*

Daarom heeft TRAXIO het initiatief genomen volgend jaar samen met VIAS verkeersveiligheidscampagnes op te zetten die niet alleen gericht zijn op auto's maar ook op e-bikes en e-steps. *“We zien een toename van het aantal verkeersongevallen in de steden, om nog maar te zwijgen van het aantal geparkeerde auto's die beschadigd raken door deze nieuwe vervoermiddelen. We moeten ook een strengere controle ondersteunen.”*



Shutterstock

VERKOOP VAN VOERTUIGEN

“Laten we daar niet sussend over doen: we zullen de brexit voelen, heel de sector, en vaak op een erg onprettige manier. Zeker wie in het VK produceert zal moeilijkheden ondervinden. De levering kan in het gedrang komen, maar er kunnen zich ook complicaties rond de prijs voordoen.”

Peter Daeninck, Voorzitter van GDA (Groepering autodealers en -agenten)

SPANNING MARGE EN INVESTERINGEN BLIJFT GROOT

Eerdere trends zetten zich verder, toch zijn er ook enkele nieuwe elementen die het klimaat definiëren waarin de concessies zich staand houden. Peter Daeninck, Voorzitter van GDA, ‘fileert’ de eigen sector.

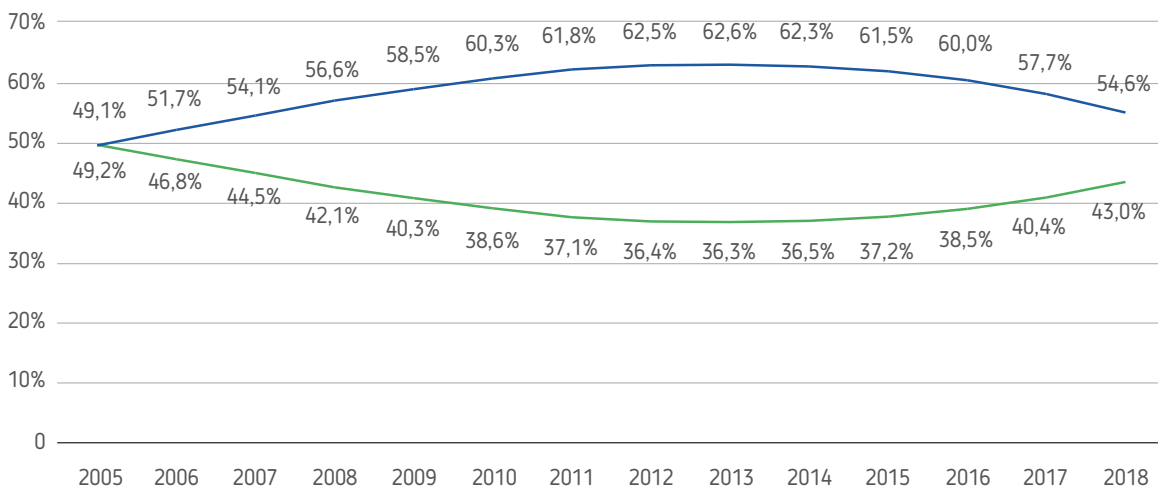
De belangrijkste trend van 2018 en wellicht ook van 2019 is de nieuwe WLTP-keuring, verduidelijkt Peter Daeninck. “De invoering ervan heeft constructeurs aangezet om een hele productie op de markt te duwen, wat voor een zware verstoring heeft gezorgd. Vanaf september dit jaar zal de tweede fase van de WLTP ingevoerd worden, wat een verdere verstoring zal teweegbrengen.” Het

is een eerste vaststelling. De voorbije jaren was de wijzigende verhouding tussen diesel en benzine een constante. Blijft dit? “Wellicht wordt de teruggang van diesel wat getemperd, maar veel zal afhangen van de richting waarin de autofiscaliteit evolueert.” Hoe ver gaat men bovendien in de getroffen maatregelen? “Binnen het politieke vacuüm van het moment ontwaren we verschillende uiteenlopende signalen.”

Game changer voor elektrisch rijden?

“Als dealer zijn we inzake elektrisch rijden volledig gebonden aan het aanbod van constructeur en/of invoerder”, zegt Peter Daeninck. “Nu is het op zich leuk om dingen aan te kondigen, alleen verdienen wij daar in onze hoedanigheid bitter weinig aan. Bij de meeste constructeurs is het elektrisch rijden een verhaal van één of twee modellen die, laten we eerlijk zijn, doorgaans niet goed in de markt liggen. De klassieke handicaps zijn voldoende gekend: autonomie, prijs, oplaadtijd... Feit is dat diezelfde merken bezig zijn hun sales- en aftersalesmensen op te leiden. Het aantal modellen zit ook in de lift. Men mikt op elektrisch rijden en ooit zal die doorbraak er wel komen, maar het is vooral de timing die de meningen verdeelt. Persoonlijk ben ik daar niet zo enthousiast over. Tenzij de Chinezen voor een game changer zorgen. We hadden het er al over. Hun aanbod oogt indrukwekkend, en dat geldt zeker ook voor hun elektrische voertuigen. Laten we niet vergeten dat de Chinese markt, uiteraard in absolute termen, de grootste is als het op elektrisch rijden aankomt. Ze hebben doorheen de jaren ook ervaring opgebouwd, meer dan pakweg Tesla hoor. Je ziet ook dat sommige van hun modellen vrij behoorlijk tegemoetkomen aan die klassieke gebreken. Het voedt mijn overtuiging dat net zij wel eens het verschil op deze specifieke markt zouden kunnen maken.”

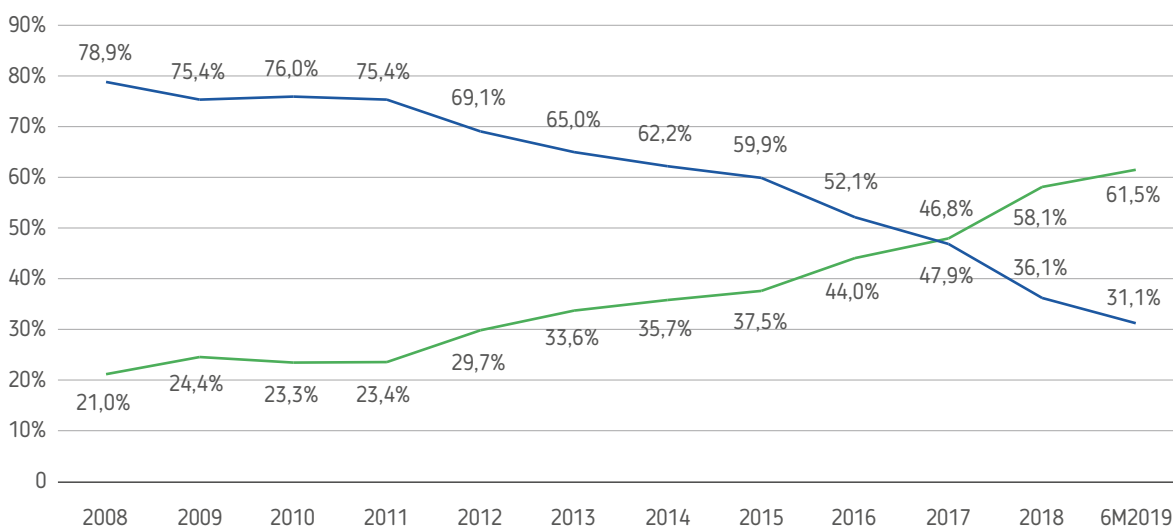
PERSONENWAGENS - PARK



■ Benzine ■ Diesel

Bron: FOD Economie

PERSONENWAGENS - INSCHRIJVINGEN



■ Benzine ■ Diesel

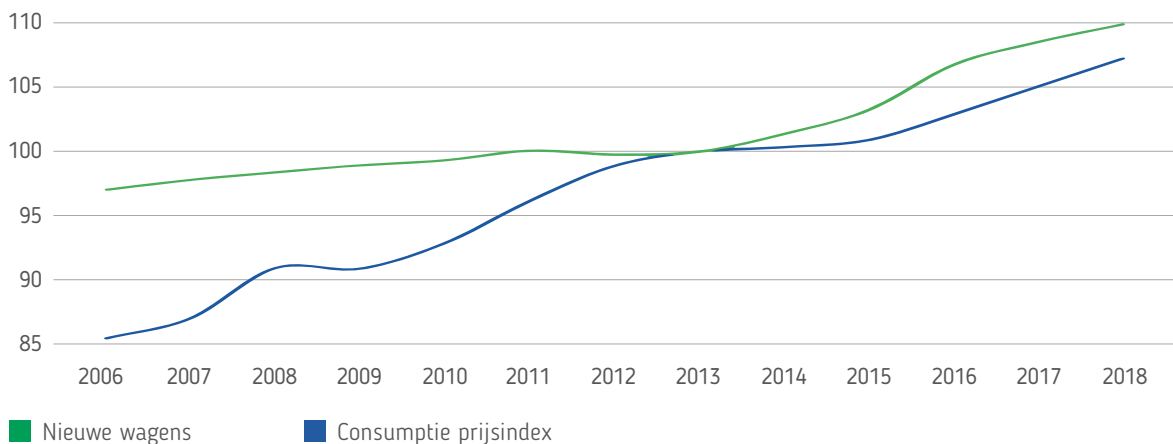
Bron: FOD Economie / TRAXIOStats

Consolidatie zet zich verder

Een andere 'klassieker' heet consolidatie. Verwacht men een verderzetting van deze trend? "Jawel, al was het maar dat die beweging in vergelijking met onze buurlanden vrij laat begonnen is. Nederland, Frankrijk of het Verenigd Koninkrijk staan al wat verder. Toch moet hier een kanttekening bij geplaatst worden. Je moet een onderscheid maken tussen het aantal concessies en het aantal eigenaars ervan, en

net in dit laatste zit hem de grootste verschuiving. Ik geloof dat er nog ruimte bestaat voor kleinschaligheid en nabijheid, alleen zegt dat nog niets over de eigendomsstructuur die erachter zit. De verdere consolidatie zal in belangrijke mate door buitenlandse groepen geschreven worden, al was het maar dat je de ervaring en knowhow moet hebben om met dergelijke grote gehelen om te gaan."

PRIJSINDEX – AANKOOP VAN NIEUWE WAGENS



Bron: FOD Economie

Klassieke distributie blijft de essentie!

“We horen al enkele jaren dat de toekomst van de concessie in het zich specialiseren of genereren van nieuwe activiteiten zit”, legt Peter Daeninck uit. “Dat de dingen veranderd zijn en dat zullen blijven doen hoort u me niet ontkennen, maar laten we toch het een en ander in proportie plaatsen. Het uitbreiden van de activiteitenwaaier doet geen afbreuk aan het feit dat ik in de sales en aftersales op korte en ook middellange termijn toch een mooie toekomst zie. Het wagenpark, en dus ook de vraag, is alvast vrij stabiel gebleven. Men legt wel eens de link met het trieste lot van Kodak. Het leek ooit ondenkbaar dat zo’n bedrijf ten onder zou gaan, maar die vergelijking gaat niet echt op vind ik. Een fototoestel is nog iets anders dan een wagen. Het is een heel andere investering waar men ook niet op dezelfde manier mee omspringt. Dit gezegd zijnde, kan ik me best inbeelden dat de kost van meer elektrische voertuigen wel een impact kan hebben op het belang van aftersales, waarvan het aandeel ten opzichte van de verkoop de voorbije jaren wel aan belang had gewonnen. Het is immers geweten dat deze elektrische voertuigen minder onderhoud nodig hebben. Het komt erop aan dat we als concessiehouders de vinger aan de pols houden.”

Chinese opportuniteiten

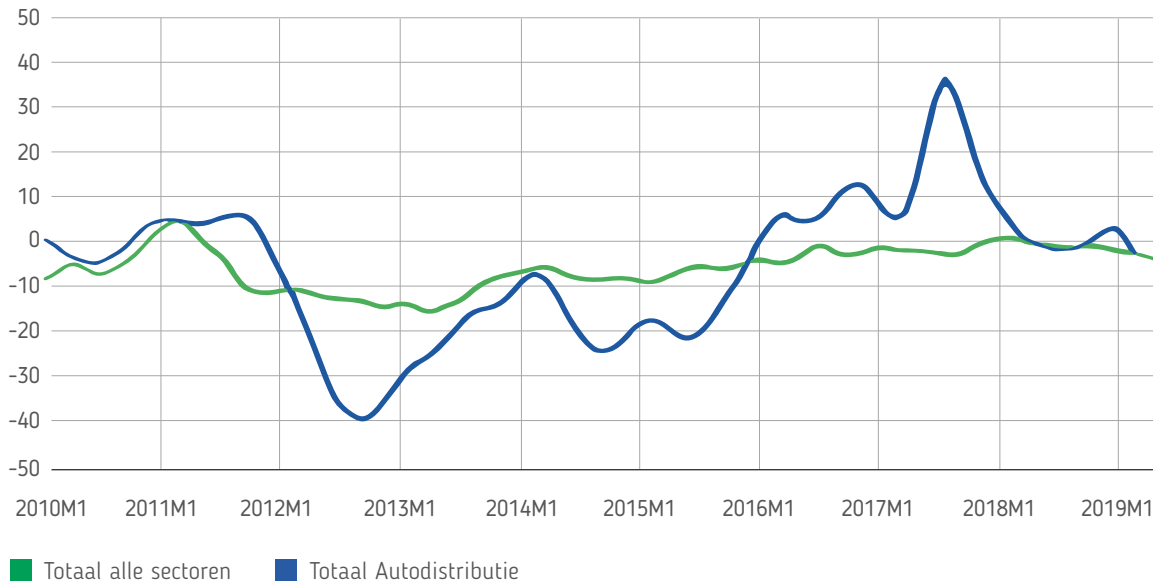
“We kunnen de kennis en kunde van de Chinezen maar beter niet onderschatten”, benadrukt Daeninck. “Als je ziet met wat ze op het Salon van Genève voor de dag zijn gekomen, dan kan je daar enkel maar bewondering voor hebben. Hun modellen zien er goed uit, dat is een eerste belangrijke vaststelling. En dan kijk je verder om

vast te stellen dat het ook op technisch vlak snor zit. Of dit op korte termijn een grote vlucht zal nemen is koffiedik kijken. Maar wat we in Genève te zien kregen, is bestemd voor een productie die in 2020/21 van start kan gaan. Persoonlijk zie ik dit niet als een bedreiging, integendeel. Je merkt dat ze vandaag contacten aan het leggen zijn. Logisch ook, want dit aanbod zal ooit verspreid moeten worden op de Europese en a fortiori Belgische markt. Alert zijn in het detecteren van opportuniteiten is dan ook de boodschap.”

Spreadstand doorbreken is dé uitdaging

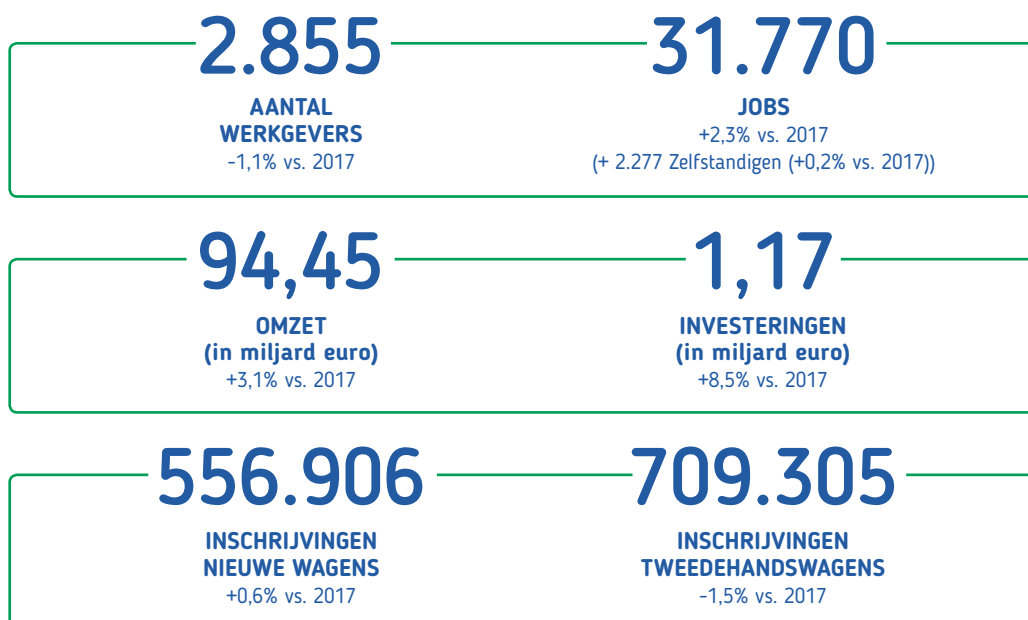
“Erg belangrijk voor de toekomst is de kwestie hoe de concessies zullen kunnen omgaan met de spreadstand waarin ze zich vandaag bevinden. Binnen de huidige context is de druk die op hen uitgeoefend wordt erg groot. Er is de verplichting om zware investeringen aan te gaan, op zich is dit een vertrouwd gegeven. Ook de volumedruk is erg groot, overigens sterk in de hand gewerkt door de WLTP waarover ik het net had. Het is ook een vaststelling dat als we de dingen op een wat globalere schaal bekijken, dat de wereldmarkt niet erg goed draait op dit moment. Maar de fabrieken staan er wel, net als de productie die ze afleveren. En dit brengt ons bij het andere deel van de spreadstand: de marges. Deze zijn erg laag geworden. En niet in die mate dat ze in staat zijn de vele verplichtingen die hiertegenover staan voldoende te dragen. Deze vaststelling zal heel wat spelers ertoe aanzetten de handdoek in de ring te gooien.”

SYNTHETISCHE CURVE - ONDERNEMERSVERTROUWEN (AFGEVLAKTE INDEX ZONDER SEIZOENSSCHOMMELINGEN)



Bron: Nationale Bank van België

ENKELE CIJFERS VOOR DE SECTOR VOERTUIGVERKOOP



Bron: RSZ, FOD Economie en RSVZ

ONDERHOUD EN REPARATIE

“Een uitdaging voor de automobielsector (en een verschil met vroeger) is dat alle veranderingen in een steeds sneller tempo op ons afkomen.”

Steven Claus, Used Car Project Manager bij Emil Frey Belgique

“In de ontwikkeling van zaken als carsharing zit een duidelijke breuklijn tussen het platteland en de stad, waarbij die laatste absoluut het voortouw neemt.”

Michel Redoute, Used Car Manager bij GSL Motors

ANTWOORDEN ZOEKEN OP “DURE” REPARATIES

Het onderhouden en repareren van auto's is steeds een winstgevende business, al staat de rendabiliteit zonder twijfel onder stevige druk. Veranderende consumentenvoorkeuren en -uitgaven en technologische ontwikkelingen zijn daar debet aan. Bovendien komen de ontwikkelingen in steeds hoger tempo op ons af, zodat de sector zichzelf voortdurend opnieuw moet uitvinden.

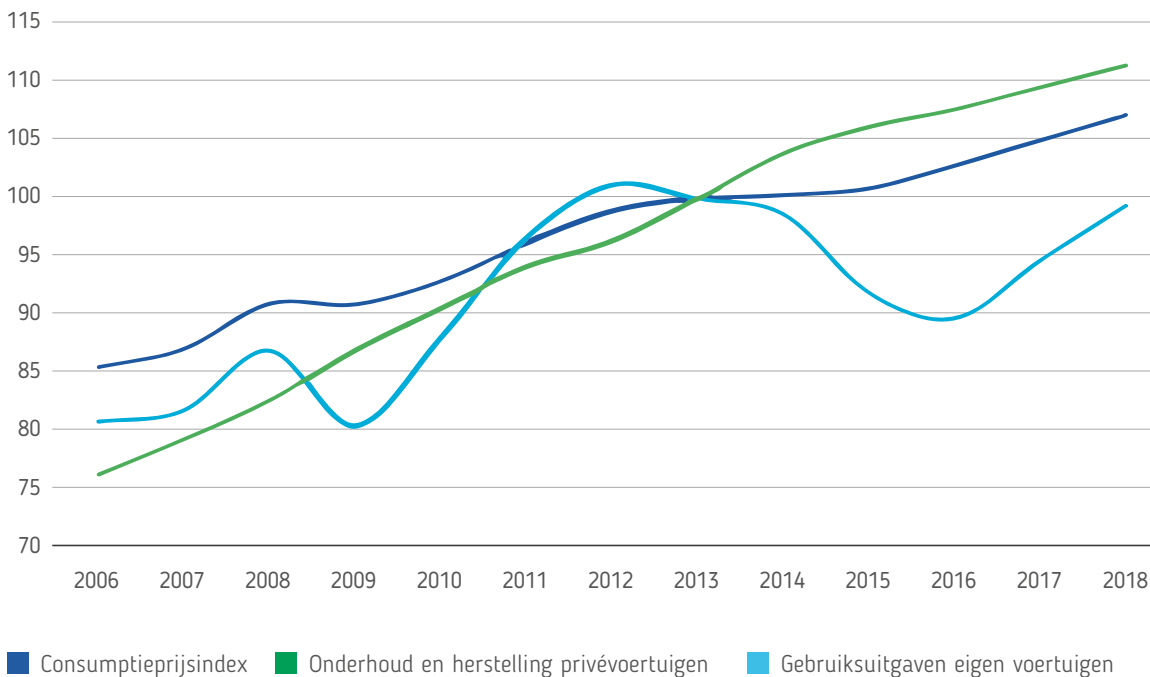
Hoe de rendabiliteit in de sector evolueert, hangt van merk tot merk af, maar algemeen gezien zijn er het afgelopen jaar geen grote drama's gebeurd. De verkoop van nieuwe voertuigen staat wel op een lager pitje, daar is iedereen het over eens. Zeker de keuzestress tussen diesel, benzine, hybride of elektriciteit doet veel potentiële kopers de vinger op de knip houden. Dit zorgt er ook voor dat veel garages creatief beginnen na te denken over nieuwe inkomstenbronnen of manieren om de rendabiliteit te behouden en, in het beste geval, op te krikken. Schaalvergroting is zo'n oplossing, die trouwens aangemoedigd wordt door invoerders en merken. Ongeveer alle constructeur zijn hun dealernetwerken kritisch onder de loep aan het leggen, waardoor kleine concessies stilaan een uitzondering worden. Voor merken is het immers

gemakkelijker om met minder partijen samen te werken die financieel solider zijn.

Optimaal benutten van de infrastructuur

Een andere trend die zich doorzet, is het zo optimaal mogelijk benutten van de infrastructuur die de garagist al tot zijn beschikking heeft, zijn carrosserie-workshop bijvoorbeeld. Waar deze vroeger vaak enkel ingezet werd in verzekeringskwesties, wordt er nu ook rechtstreeks voor de particulier gewerkt, bijvoorbeeld voor spot-reparaties of het vervangen van ruiten. Ook het systematisch afstoten van de handel in occasions lijkt voorbij. Niet alleen dealers, maar ook importeurs en constructeurs leggen al maar meer nadruk op het commerciële belang van bijvoorbeeld jonge tweedehandswagens.

PRIJSINDEX – ONDERHOUD EN REPARATIE VAN PERSONENWAGENS (2013 = 100)



Bron: FOD Economie

Wat specifiek de reparaties betreft, is het duidelijk dat deze, in de ogen van de consument, almaar meer als “duur” worden gepercipieerd. Jonge wagens zullen nog meestal bij de merkdealers onderhouden worden, maar die fideliteit neemt pijlsnel af zodra de auto een bepaalde leeftijd bereikt. Een antwoord hierop is het aanbieden van zogenaamde “witte” onderdelen of tweedelijns onderdelen. Dit zijn stukken die dan wel niet met de officiële stempel van het merk komen, maar vaak heel wat goedkoper zijn. Aan de andere kant heeft deze trend net marktopportunities gecreëerd voor slimme bedrijven. Zie bijvoorbeeld de opkomst van de merkonafhankelijke Bosch-garages en 1,2,3 AutoService.

Vergelijken van prijzen

De consument mag dan wel prijsbewuster zijn geworden, het vergelijken van prijzen wordt hem ook wel bijzonder gemakkelijk gemaakt door het internet. Transparante data over wat een bepaald

onderdeel kost en waar het het goedkoopst is, is vrij beschikbaar. Tegelijk worden auto's ook steeds maar duurder, onder meer door de technologische vooruitgang. Dat hier voor veel mensen een grens op zit die ze niet willen overschrijden, is echter zonneklaar. De moderne consument wil immers ook minstens twee keer per jaar op reis gaan en regelmatig een nieuwe smartphone in zijn binnenzak. De budgetten daarvoor komen dikwijls vrij door het uitstellen van de wagenaankoop of door het aankopen van een goedkopere auto.

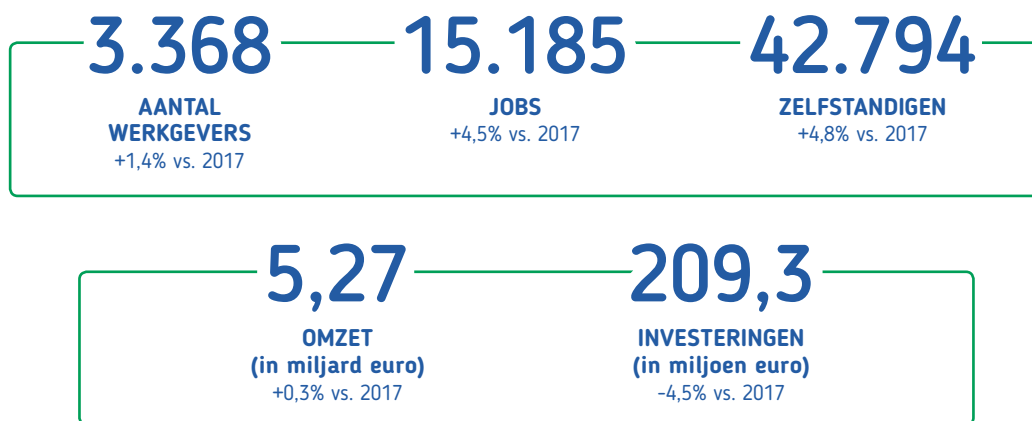
Die prijsgrens zal er waarschijnlijk ook voor zorgen dat in de toekomst steeds meer consumenten zullen kiezen om te betalen voor autogebruik in plaats van voor autobezit. Nieuwe ontwikkelingen als “carsharing” en de “connected car” spelen daar trouwens ook actief op in. Er zullen in de toekomst scenario's mogelijk worden die nu nog als pure sciencefiction klinken. Denk bijvoorbeeld aan auto's die “opgeroepen” worden via apps en (zonder chauffeur) komen

aanrijden wanneer de consument dat wil. De auto tuft volledig autonoom naar de eindbestemming, zet zijn passagiers af en rijdt dan verder, op weg naar een volgende “klant”. Dit zijn uiteraard use cases die de automobiel-industrie en de garagesector stevig op zijn kop zullen zetten en waar moet over nagedacht worden.

Twee zaken spelen de autosector daarbij wel in de

kaart. De zelfrijdende auto is, wat sommigen ook mogen beweren, nog vrij verre toekomstmuziek. Waarschijnlijk zal dit de eerste 10 of 15 jaar nog geen realiteit worden. Ten tweede zal deze (r)evolutie ook niet overal even snel verlopen. In de ontwikkeling van zaken als carsharing zit een duidelijke breuklijn tussen het platteland en de stad, waarbij die laatste absoluut het voortouw neemt.

BEKNOPTTE CIJFERS VOOR DE SECTOR ONDERHOUD EN REPARATIE



Bron: RSZ en FOD Economie

Elektrificatie: het komt er, willen of niet

Een trend die veel dichterbij de deur staat dan carsharing of zelfrijdende auto's, is ongetwijfeld de elektrificatie van de modellen. Dat die er sowieso komt, daar is ondertussen wel iedereen van overtuigd. De verschillende constructeurs hebben er al miljarden euro's ontwikkelingsgeld in gepompt en een leger ingenieurs op gezet. De eerste resultaten daarvan zijn nu al zichtbaar, maar de grote doorbraak zal vanaf 2020 ook voor de consument duidelijk worden. In de eerste plaats zullen het de hybride modellen zijn die een doorbraak forceren, zozeer zelfs dat binnen enkele jaren gemakkelijk twee op de drie verkochte wagens een hybride zal zijn. De volledig elektrische auto's zullen daarna volgen, aan een waarschijnlijk iets bescheidener tempo.

Veel zal uiteraard afhangen van de prijs van de voertuigen, maar ook van de (laad)infrastructuur en de ontwikkeling in batterijtechnologie. Laten we eerlijk zijn: wat dat betreft is er nog veel progressie mogelijk. Batterijen staan nog maar in hun kinderschoenen en er is nog heel wat marge in hun capaciteit en densiteit. Naast de elektrificatie is er trouwens ook nog het waterstofverhaal, waar we zeker nog niet het laatste over gehoord hebben.

Een bijkomende uitdaging voor de automobielsector (en een verschil met vroeger) is dat al deze veranderingen in een steeds sneller tempo op ons afkomen. De basistechnologie van een Kever van 50 jaar geleden is nog altijd grosso modo dezelfde als de basistechnologie van een Beetle. Een auto uit 2069 zal echter een totaal voertuig zijn dan de wagens waar we vandaag mee rondrijden. Er is dus geen tijd om bij de pakken te blijven zitten.

CARROSSERIEBOUW

“Bij de opdrachtgevers is er een toenemende vraag naar performantere realisaties, met bv. meer laadvermogen, terwijl de constructie zelf juist lichter moet worden.”

Hilaire Baetens, voorzitter TRAXIO Carrosseriebouw

UNIFORMITEIT EN FLEXIBILITEIT GEVRAAGD

Hoewel alle bedrijven uit de sector tevreden zijn met goed gevuld orderboekjes tot eind 2019 en overlopend naar de eerste maanden van 2020, tekenen er zich toch donderwolken af aan de horizon met teruglopende offerteaanvragen bij de leveranciers voor chassis. Hoofdbekommernis blijft echter de problematiek rond homologatie.

Voor de Belgische bouwers van carrosserieën, aanhangwagens, laadbakken, koeltransportwagens en andere gespecialiseerde constructies is de administratieve druk aanzienlijk. Door de toename van het aantal politieke beslissingsniveaus (Europa, het federale niveau en de regio's) lijkt het voor de carrosseriebouwers alsof de wetgeving onophoudelijk verandert en zij voortdurend het risico lopen in de fout te gaan. De homologatievoorwaarden zijn de voorbije decennia enorm verstrengd. Vandaag moet voor elk(e) ombouw/carrosserieproject een volledig dossier worden opgemaakt, wat niet alleen erg arbeidsintensief is, maar ook zwaar weegt op de uiteindelijke totale kostprijs van het project. *“Er gaat veel voorbereidend werk mee gepaard”,* geeft Hilaire Baetens aan, voorzitter TRAXIO Carrosseriebouw. *“Samenspraak met de garage waar het chassis wordt besteld is onontbeerlijk. Om een dossier te mogen opmaken moet men de erkenning genieten van het vrachtwagenmerk dat het chassis levert. In sommige gevallen gaat het nog verder en is een erkenning per chassisstype vereist”.* Bovendien draagt de

carrosseriebouwer de verantwoordelijkheid voor de opbouw, wat niet geringe belasting voor zijn bedrijf meebrengt. Toch pleit Hilaire Baetens ervoor om

Nood aan gekwalificeerde medewerkers

Zoals in zowat elke bedrijfssector vandaag klinkt ook bij de carrosseriebouwers de noodroep om gekwalificeerde medewerkers. Vakbekwame lassers zijn onontbeerlijk, maar ook mechanische constructeurs. Hilaire Baetens ziet een stimulans in het laten realiseren van een volledig project door één persoon, wat de jobfierheid aanwakkerd en ook een voordeel biedt bij eventuele herstellingen achteraf, want dan helpt de kennis van de bouwer om de herstelling snel en efficiënt uit te voeren.

Naast de nood aan gekwalificeerd personeel is er de nadrukkelijke vraag naar meer flexibiliteit voor wat de werktijden betreft, zodat piekmomenten in de orderboekjes beter kunnen worden opgevangen. Hilaire Baetens verwijst hiervoor naar de bouwsector, waar periodes met veel overuren mogelijk zijn, die dan gecompenseerd worden door 'dalperiodes' waarin minder uren gewerkt wordt. De sector carrosseriebouw stelt de uitbreiding van het aantal overuren die recht geven op een belastingvermindering voorop, van 130 naar 184 uur.

zelf het homologatiedossier volledig in handen te nemen om tot het COC (Certificate Of Conformity) te komen.

Veeleisende sector

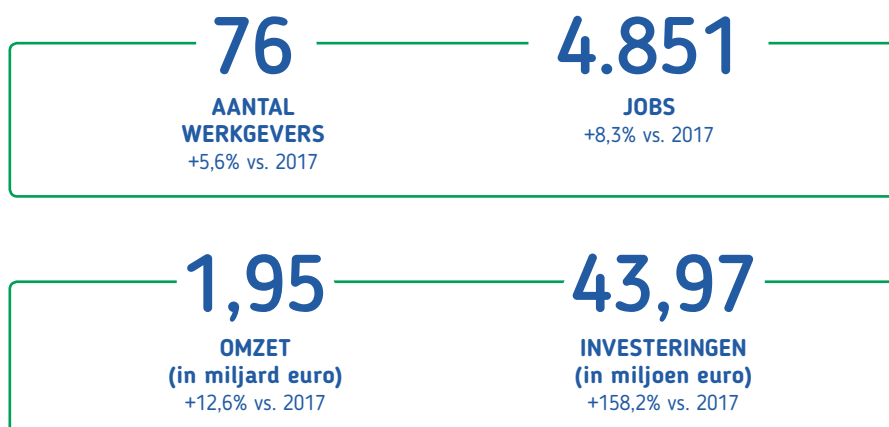
De strengere homologatievoorwaarden gaan ook gepaard met strenge voorwaarden voor de uitbating van een bedrijf gespecialiseerd in carrosseriebouw. Zo is een COP-erkenning door de overheid nodig, moeten gebruikte apparatuur en gereedschappen geijkt zijn (vb. momentsleutels) en zijn de te volgen procedures strikt vastgelegd. Jaarlijks is een audit door een extern bedrijf aan de orde en moeten drie dossiers ter controle worden voorgelegd aan

overheidsinstanties. Hieruit volgt een classificatie van de carrosseriebouwer met 'AAA' als hoogste niveau en 'AAC' als laagste.

Hilaire Baetens betreurt dat de technische kennis afneemt bij de overheidsdiensten die bevoegd zijn voor de erkenning en controle van carrosseriebouwers. "Zo is de *fietzersbescherming bij vrachtwagens een grote onbekende*" stelt hij vast.

Bij de opdrachtgevers is er een toenemende vraag naar performantere realisaties, met bv. meer laadvermogen. Daar staat tegenover dat de constructie zelf juist lichter moet worden, want ook de carrosseriebouw ontsnapt niet aan de milieudruk en moet bijdragen tot minder CO₂-uitstoot.

BEKNOPTE CIJFERS VOOR DE SECTOR VAN DE CARROSSERIEBOUW



Bron: RSZ en FOD Economie

MOTORFIETSEN

“Doordat het een compleet andere technologie is, heeft de sector veel te traag op elektrische motorfietsen gereageerd. Veel dealers zijn nog altijd verknocht aan olie en pistons. Er is veel “schrik van stroom”.

Guido Brenders, Zaakvoerder Active Pits, voormalig voorzitter van Federmoto

HET GLAS IS MEER DAN HALFLEEG IN DE MOTORDISTRIBUTIE

De regelmatige lezer van dit sociaal-economisch dossier herinnert het zich vast wel: uit de sector van de motorfietsen is de laatste jaren weinig opbeurend nieuws gekomen. Helaas zet die trend zich onverminderd verder in 2019, de marges smelten weg en het aantal dealers daalt zienderogen. Er zijn oplossingen, maar elke actor in deze branche moet daar willen achter staan.

Wie de naakte cijfers van de inschrijvingen bekijkt, zou misschien kunnen concluderen dat het met die motorfietsenbranche nog zo slecht niet gaat. Het klopt inderdaad dat het aantal verkochte brommers en motorfietsen stijgt, alleen is de pure verkoopactiviteit momenteel sterk verlieslatend omdat de marges in de sector gedecimeerd zijn. In service en onderhoud valt nog steeds winst te puren. De huidige situatie is daarmee het omgekeerde van pakweg twee decennia geleden, toen de verkopen de verliezen van onderhoud moesten helpen wegwerken.

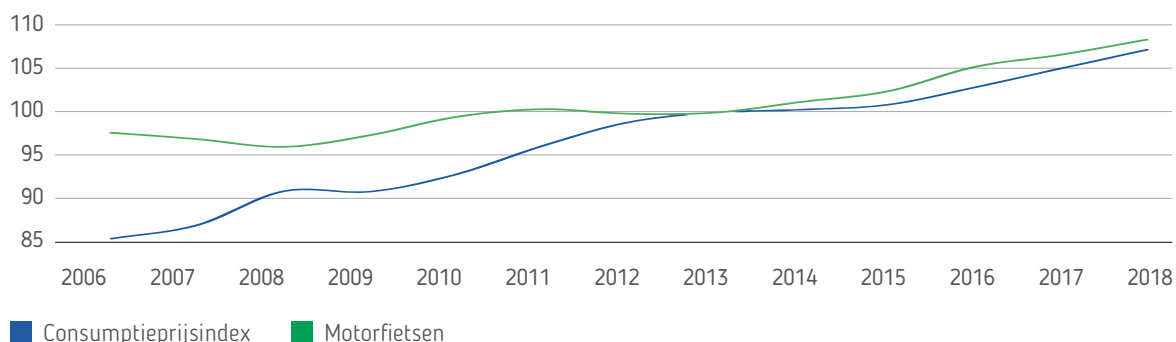
Het gevolg voor het dealerlandschap laat zich raden: meer en meer verdelers gooien de handdoek moegestreden in de ring. Ofwel stoppen ze zelf (op tijd) ofwel blijven ze tegen de stroom in koppig verder doen, tot het faillissement wenkt. De importeurs en constructeurs zelf lijken voorlopig niet nog echt wakker te liggen van deze precaire situatie. Hun redenering is nog steeds dat minder dealers in een constante (of zelfs licht stijgende) markt, een gunstig effect hebben op de rendabiliteit per verkooppunt. Voor de betrokkenen zelf echter is de situatie uiteraard dramatisch.

De toekomst wordt elektrisch

Net zoals bij de wagens, is ook in de motorwereld de elektrificatie hét gespreksonderwerp. Zeker bij brommers is de trend, dankzij een stevige subsidiëring, zonneklaar. Bij de motoren zitten de stukaantallen dan wel in stijgende lijn, de percentages blijven laag. Momenteel ligt die op ongeveer één procent van de markt. Er moet dus nog wel een stevige inhaalbeweging gemaakt worden, maar dat die er zal komen, daarover zijn de meeste waarnemers het eens. Alleen lijkt het erop dat vooral “buitenstaanders” daarvoor de nodige aanzetten zullen geven, niet de klassieke motorwereld. Die heeft immers te traag gereageerd op de komst van de elektrische motor. Neem bijvoorbeeld het Amerikaanse motormerk Zero (vaak ook “de Tesla van de motorfietsen” genoemd). In Antwerpen is de distributie van dit merk in handen van iemand die voorheen totaal niets met motorfietsen te maken had.

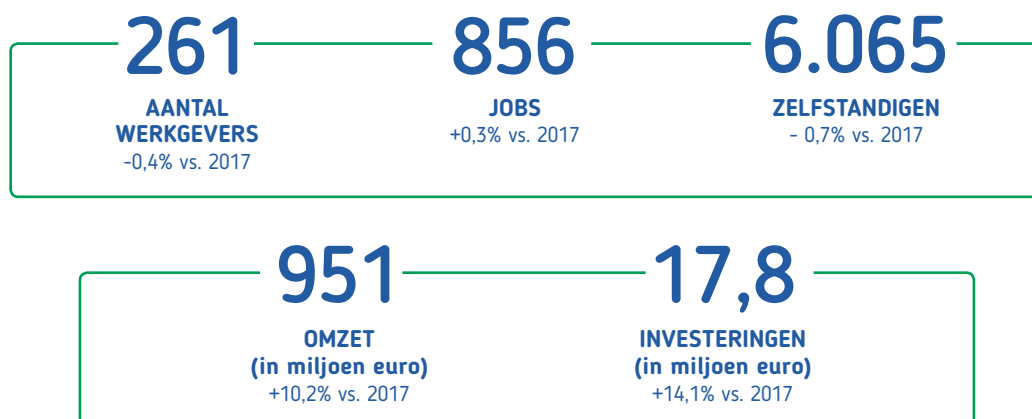
Een oplossing voor de malaise zou een consolidering van verschillende dealerships kunnen zijn, waardoor de onderlinge concurrentie vermindert. Alleen lijkt de (conservatieve) motorwereld daar zelf niet echt veel heil in te zien. We moeten het niet ontkennen: deze branche trekt nogal wat “speciale” karakters

PRIJSINDEX - VERKOOP MOTORFIETSEN (2013 = 100)



Bron: FOD Economie

BEKNOPTTE CIJFERS VOOR DE SECTOR MOTORFIETSEN



Bron: RSZ en FOD Economie

aan, koppigaards die graag alles zelf oplossen en die liever alleen ten onder gaan, dan samen ten strijde te trekken. De juiste mentaliteit daarvoor ontbreekt dus.

Een andere oplossing is het zogenaamde “zonnesatelliet-systeem”, een complete hertekening van het klassieke distributiemodel. Dit systeem houdt in dat er per grote regio of provincie één verkooppunt van een motormerk wordt ingericht. Dit punt houdt zich ook enkel met verkoop bezig, niets anders. Rond het verkooppunt bevinden zich dan verschillende satellietvestigingen die service en onderhoud voor hun rekening nemen. Voor beiden is dit een

win-winsituatie: wie een servicepunt heeft, hoeft geen grote investeringen te doen in voorraad of een winkel. Voor de verkopers wordt de situatie lonend omdat het aantal verkochte motoren per winkel sterk zal stijgen. Ook consumenten zullen in dit verhaal willen meestappen: uit onderzoek blijkt immers dat zij best bereid zijn om heel wat kilometers te rijden om een motor te kopen, maar dat ze voor hun onderhoud liefst “om de hoek” willen gaan. Enkel importeurs en fabrikanten zijn minder te vinden voor deze oplossing: hun macht tegenover 10 grote verkooppunten die overblijven, is natuurlijk een stuk kleiner dan tegenover 30 kleine dealertjes.



ONDERDELEN EN UITRUSTING

“De markt raakt steeds meer geconcentreerd, met twee, drie grote spelers. Daarmee concurreren is niet evident en de kleinsten hebben het erg lastig”, zegt de voorzitter van FAM.”

Etienne Dubois, Voorzitter van de Federatie Automateriaal (FAM)

EEN SECTOR OP ZOEK NAAR ERKENNING

De werkzaamheden werden op verschillende fronten voortgezet na de oprichting van een nieuwe Raad van Bestuur en diverse thematische werkgroepen binnen de Federatie Automateriaal in 2017. Mobivis, de toegang tot de voertuigtechnologie en de erkenning van het beroep blijven de prioriteiten in een snel en voortdurend veranderende markt.

FAM groepeerde de verdelers van onderdelen en de merkagenten. De federatie neemt steeds meer initiatieven om haar leden te helpen. Van de vele kwesties die momenteel worden besproken, zijn er drie van bijzonder belang. *“De eerste kwestie houdt ons nu al enkele jaren bezig, maar de inzet is dermate hoog dat we hopen dat ze in de min of meer nabije toekomst kan worden geregeld”,* benadrukt Etienne Dubois, directeur van Groupauto Belux en opvolger van Didier Perwez als voorzitter van de federatie. *“Het betreft de toegang tot de nummerplaten, beter bekend als Mobivis. We merken nog steeds wat terughoudendheid bij de instanties maar er is vooruitgang geboekt.”*

Het is cruciaal de juiste technische informatie te hebben voor elk voertuig op de weg. Momenteel hebben de professionals van de automobielsector louter toegang tot de Kruispuntbank van de Voertuigen via het chassisnummer en dat leidt tot fouten, tijdverlies en geldverspilling, om nog maar te zwijgen over de milieuschade door het terugsturen van niet-conforme onderdelen. *“Het enige wat we willen”,* merkt Etienne Dubois nog eens op, *“is een lijst met twee kolommen, waarbij elke*

nummerplaat overeenkomt met het chassisnummer van het desbetreffende voertuig. Dit vormt geen inbreuk op de privacy want de naam van de eigenaar wordt niet vermeld. We hoeven die niet te weten.” Het volstaat dan dat de klant zijn nummerplaat doorgeeft aan de garage of groothandelaar om toegang te krijgen tot de onderdelen die precies overeenkomen met zijn voertuig.

Continue vorming

Een tweede belangrijke kwestie is de toegang tot de technische aspecten van de wagens. *“Het aantal hybride of elektrische voertuigen zal ongetwijfeld toenemen en de groothandelaars in onderdelen en uitrustingen en de garagehouders moeten daarin opgeleid worden”,* vervolgt Etienne Dubois. *“Over een paar jaar zullen we niet langer een filter of een bougie vervangen maar een hoogspanningsmotor. We hebben daarvoor gepaste training nodig. En dan hebben we het nog niet over de verdere technologische evolutie van de voertuigen, embedded elektronica, semi-autonome wagens enz.”*

Om zich aan deze snelle evolutie aan te passen, heeft FAM samen met EDUCAM opleidingen ontwikkeld om de groothandelaars en garagehouders

up-to-date te houden. *“Maar er is nog veel werk aan de winkel, vooral bij de kleinere entiteiten die in hun voortbestaan worden bedreigd als ze niet aanhoudend bijscholen.”* Op termijn zullen de technologische ontwikkelingen van de voertuigen ook de aftermarket voor wisselstukken verstoren. Maar Etienne Dubois is er nog gerust in: *“Het diesel- en benzinewagenpark is nog erg omvangrijk. De komende 10 tot 15 jaar hoeven we ons geen al te grote zorgen te maken. De orderboekjes zijn nog goed gevuld.”* Onze sector kan ook rekenen op FIGIEFA (de Europese organisatie die de onafhankelijke markt verdedigt en waar we lid van zijn) die ervoor zorgt dat technische informatie vrij toegankelijk blijft. Zij leveren knap werk!

Een knelpuntberoep

Een derde prioriteit voor FAM ten slotte is de erkenning van het beroep van ‘aftersalesprofessional binnen de automobielsector’ en dat in een markt waar de oorsprong van de geleverde onderdelen niet altijd even duidelijk is. Er werd een professioneel charter opgesteld om de ethiek van de onafhankelijke groothandelaars en distributeurs van uitrustingen te garanderen. Het doel is geleidelijk iedereen die het vak uitoefent te laten toetreden. *“Tegelijkertijd”,* voegt Etienne Dubois eraan toe, *“willen we dat het beroep van baliemedewerker/magazijnier van auto-onderdelen erkend wordt als een knelpuntberoep, wat in de praktijk het geval is, om in aanmerking te komen voor tewerkstellingssteun en de aanwervingen te bevorderen. Het is momenteel erg moeilijk geschikt personeel te vinden. Maar we vertrouwen erop dat we kunnen slagen, o.a. met de hulp van EDUCAM.”*

Grote manoeuvres

Goed personeel vinden is des te belangrijker omdat de sector goed standhoudt – zelfs al is de activiteit in het tweede kwartaal wat vertraagd na een goede start van het jaar. In België wordt de distributie van wisselstukken voor ongeveer 55% verzorgd door de netwerken van merkendealers en voor zowat 45% door de onafhankelijke markt. Maar naarmate het wagenpark ouder wordt, stijgt dit percentage langzaam ten gunste van de zelfstandigen, omdat *“de gebruiker de dealer verlaat wanneer zijn auto niet langer onder de garantie valt”*, merkt Etienne Dubois op.

In de sector zijn twee belangrijke trends waarneembaar. Aan de kant van de zelfstandigen gaat de consolidatie verder met talrijke overnames en fusies, die voornamelijk gestuurd worden door de Amerikaanse reuzen LKQ en GPC. *“De markt raakt steeds meer geconcentreerd, met twee, drie grote spelers. Concurrenieren wordt moeilijk en de kleinsten hebben het erg moeilijk”,* zegt de FAM-voorzitter. Voor de consument is het effect op de prijzen gunstig, omdat de grotere groepen de synergieën en aankoopvoorwaarden bij fabrikanten van onderdelen en uitrustingen bevorderen.

Anderzijds blijven de merkendealers ook niet op hun lauweren rusten. Volgens Etienne Dubois proberen sommige fabrikanten de markt voor oudere voertuigen die het officiële netwerk verlaten te ‘recupereren’. Dit kan op termijn voordelig zijn voor de onafhankelijke markt.

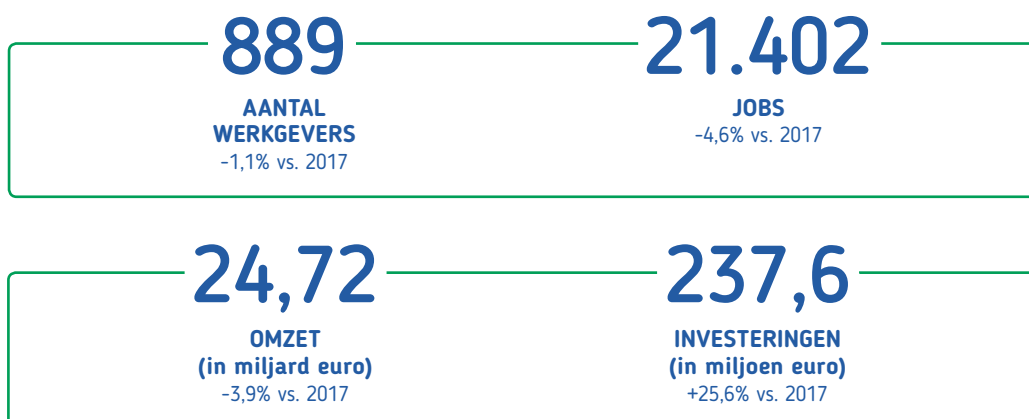
Eco-onderhoud voor minder vervuilende voertuigen

De toename van het milieubewustzijn in de drie gewesten doet de sector vrezen voor een geleidelijke ‘verbanning’ van de auto uit de grote steden. Verschillen grote steden hebben al lage-emissiezones (LEZ) ingesteld, denk aan Brussel, Antwerpen, Gent... Andere steden zoals Namen of Eupen in het zuiden van het land, hebben aangekondigd dat ze dat van plan zijn. Voor de verkiezingen, onder impuls van TRAXIO, stelde Wallonië een kader vast maar accepteerde ook het idee zich te baseren op het Eco-onderhoud dat onze sector in België heeft geïntroduceerd met het oog op de implementatie van LEZ in de steden. Het principe werd al vastgelegd in een regeringsbesluit maar moet nog geconcretiseerd worden. We hopen dat de nieuwe regering zich snel met deze kwestie zal bezighouden.

Inmiddels is er een certificeringslabel bepaald voor de verdelers van materieel en voor garages die bevoegd zijn om een ecodiagnose uit te voeren. *“Het idee is het beleid ervan te overtuigen dat een ouder voertuig dat de ecodiagnose met succes heeft doorstaan, minder vervuilend kan zijn dan een nieuwer, slecht onderhouden voertuig”,* zegt Etienne Dubois. Auto's waarvan de Euronorm niet langer toegang biedt tot de LEZ kunnen dan eventueel nog een jaar langer binnen. Het Brussels Hoofdstedelijk Gewest overweegt het Eco-onderhoud ook maar dan in de omgekeerde richting, namelijk ervoor zorgen dat nieuwere voertuigen niet meer vervuilen dan ze horen te doen. De gesprekken hierover zijn momenteel aan de gang.

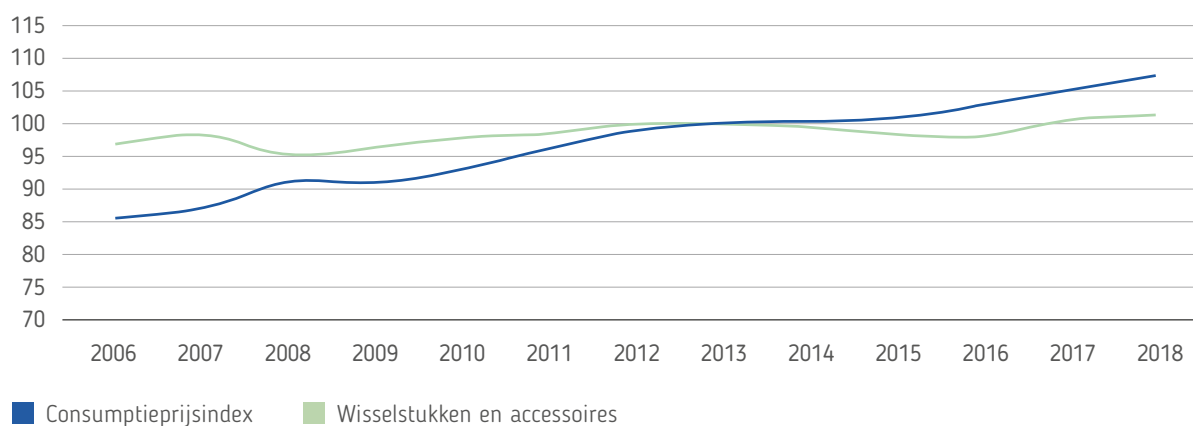


ENKELE CIJFERS VOOR DE SECTOR ONDERDELEN EN UITRUSTING



Bron: RSZ en FOD Economie

PRIJSINDEX - AUTO-ONDERDELEN EN -UITRUSTING (2013 = 100)



■ Consumtieprijsindex ■ Wisselstukken en accessoires

Bron: FOD Economie

TWEEWIELERS

“Hoewel de consument zich bij zijn eerste aankoop – bij wijze van kennismaking – nog vaak laat (ver)leiden door een ‘goedkoop’ product, loopt het beslissingsproces bij een volgende keer toch anders en opteert hij bewust voor kwaliteit en degelijkheid.”

Guy Crab, Algemeen Secretaris van de Groepering van Fietsprofessionals TRAXIO Velo & Smart Mobility

‘ER WORDEN NIET MEER MAAR BETERE FIETSEN GEKOCHT’

Hoewel de fietssector er in ons land nog steeds licht op vooruitgaat – plus 3,7% ten opzichte van 2017 – blijft het totaal aantal verkochte fietsen hangen rond de 500.000 stuks. De helft daarvan zijn elektrisch.

Sinds 2015 is de fietsverkoop in ons land voorzichtiger gestegen (2 tot 5%). In 2018 werden er in België 503.119 fietsen verkocht, waarvan 251.000 elektrische. Meest verkocht (84,5%) was de ‘gewone’ elektrische fiets die tot 25 km/uur haalt, het aandeel speed pedelecs bedroeg 7%, of 1,4% meer dan in 2017. Twee derde van de verkochte modellen zijn damesfietsen, waar we meteen moeten aan toevoegen dat veel fiets-handelaars (oudere) mannen vaak overhalen om voor een damesmodel te kiezen omwille van de lagere opstap. Over veel meer marktgegevens beschikt de fietssector nochtans niet omdat de meeste cijfers gebaseerd zijn op niet-representatieve consumentenbevragingen of te kleine stalen. Er is ook geen enkele verplichting – laat staan bereidheid – van fabrikanten of importeurs om fietsgegevens te verzamelen of te delen. Dat zorgt voor overloze discussies bij onderzoeksorganisaties en fietsfabrikanten, -importeurs en -handelaars.

Cijfermateriaal

Met de verplichte inschrijving en nummerplaat van speed pedelecs sinds 1 oktober 2016 en de regularisatieperiode van modellen die al voor die datum rondreden, zou je verwachten dat er duidelijke cijfers bestaan, maar niets is minder waar. Er kan nog altijd geen onderscheid gemaakt worden tussen elektrische brommers en scooters en speed pedelecs.

Feit is dat elektrische fietsen en speed pedelecs razend populair geworden zijn, hun aandeel is verviervoudigd, maar we zien de evolutie niet overal even snel gebeuren. Zo valt het op dat de speed pedelec voornamelijk piekt in de driehoek Antwerpen, Gent en Brussel, en in de rest van het

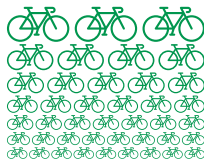
land duidelijk minder. Daar heeft de bestaande infrastructuur wellicht mee te maken.

Woon-werkverkeer

Maar dat de (elektrische) fiets zijn plaats opeist als alternatief voor koning auto om te pendelen,

251.000

**ELEKTRISCHE
FIETSEN VERKOCHT
IN 2018**



is duidelijk. En het fenomeen is ook voornamelijk zichtbaar in diezelfde regio van het land. Steeds meer werkgevers in Vlaanderen zien de voordelen en zetten hun mensen aan om de fiets te gebruiken voor woon-werkverkeer. Maar ook bij particulieren is het gebruik van de – vooral elektrische – fiets toegenomen. Niet alleen als vrijetijdsbesteding of om te sporten maar als volwaardig vervoermiddel en vaak in combinatie met andere transportmiddelen.

Net als in de autosector richt de fietssector zich zowel op de particuliere doelgroep als op bedrijven, op de privésector en op de fleetwereld. De fietsverkoop aan bedrijven zit duidelijk in de lift en pikt een groeiend marktaandeel in, mee onder impuls van ondersteunende overheidsmaatregelen op (para)fiscaal vlak. De stijging is het sterkst in Vlaanderen door het al ruim geïmplementeerd systeem van bruto loonruil. Toch zien ook bedrijven in de Brusselse regio het belang in van fietsmobiliteit voor hun werknemers en wordt de interesse in de fiets steeds groter. In Wallonië daarentegen is de populariteit van de fiets voor woon-werkverkeer merklijk kleiner om geografische redenen maar zien we eveneens een groeiende interesse voor e-bikes en speed pedelecs.

Kwaliteit

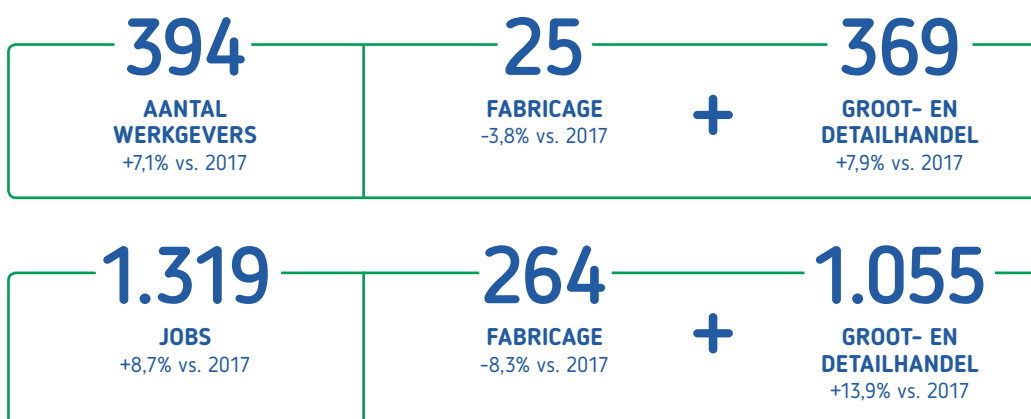
De elektrische fiets heeft ervoor gezorgd dat het kwaliteitsniveau van de fiets in het algemeen gestegen is. Mensen fietsen meer en vaker en zijn dus veeleisender. Daar mag ook een prijs tegenover staan. De consument die zich bij een

eerste aankoop, en bij wijze van kennismaking, misschien nog liet (ver)leiden tot een goedkoper model, legt de lat vandaag hoger. Hij wil een kwalitatief product dat ook op een professionele manier onderhouden wordt. Die eerste aankoop, de 'ontdekkingsfase', zeg maar, leert hem dat het niet de beste beslissing was. Een volgende keer klopt hij wellicht aan bij de reguliere fietsenhandel die ervoor zorgt dat zijn fiets kwalitatief in topconditie blijft en ook zo lang mogelijk meegaat. En zo verdwijnen de goedkopere merken stilaan van de markt.

Referentie

De (elektrische) fiets van vandaag is een complex product geworden en zal ook steeds verder evolueren. De fietshandelaar van morgen zal dus niet alleen over mechanische vaardigheden moeten beschikken, hij zal ook technisch hooggeschoold moeten zijn. In 2018 werd daarom het VELO-PRO kwaliteitslabel gelanceerd. Het biedt consumenten een instrument waarmee ze professionals uit de sector kunnen onderscheiden uit de zowat 1.400 fietshandelaars die in België actief zijn. Het label wordt toegekend na een onafhankelijke audit. Bedoeling van de VELO-PASS die in 2018 gelanceerd werd, was een nationaal registratiesysteem te hebben voor fietsen, gekoppeld aan een centrale databank met gegevens over de fiets en zijn eigenaar, met als voornaamste toepassing diefstalbeveiliging. In de nabije toekomst moet het een volwaardig platform worden voor het beheer van multimobiliteit.

ENKELE CIJFERS VOOR DE FIETSSECTOR

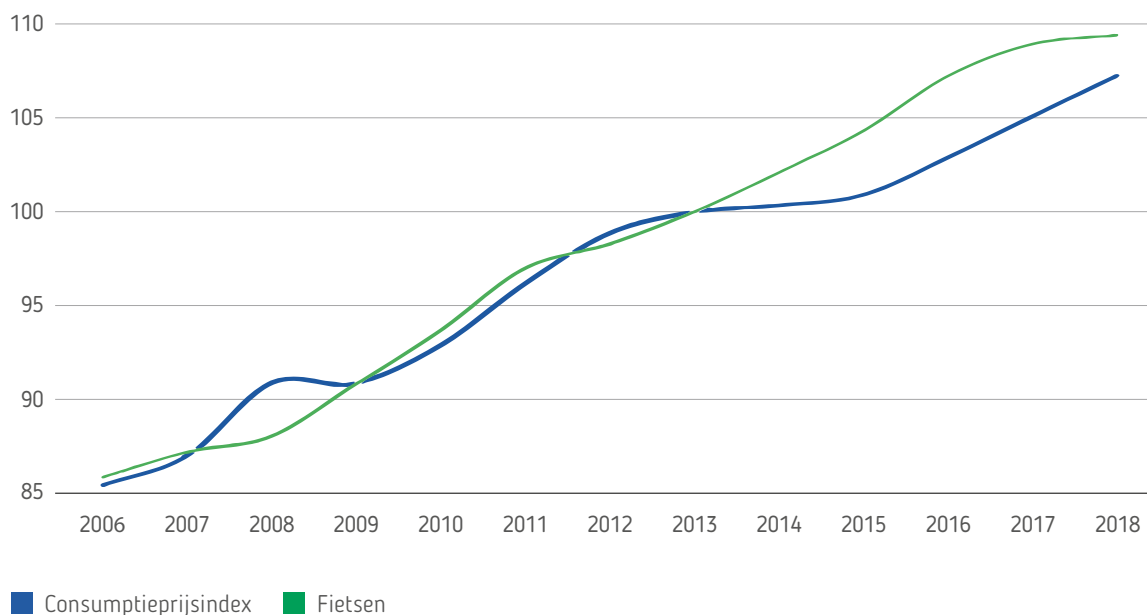


Het zakencijfer en de investeringen voor groot- en detailhandel (retail) zijn niet beschikbaar.

Bron: RSZ



FIETSPRIJSINDEX (2013=100)



Bron: FOD Economie

Andere verkoopkanalen hoeven geen concurrentie te zijn

De elektrische fiets heeft het kwaliteitsniveau van de fiets in het algemeen opgekrikt. De huidige consument lijkt een leerproces te hebben doorgemaakt. Hij wil kwaliteit en wil daar ook voor betalen. In die zin zorgen andere verkoopkanalen dan de reguliere fietsenhandelaar niet echt voor concurrentie. Integendeel zelfs. Onrechtstreeks bevorderen ze deze trend.

Want klanten die een fiets kochten via het internet, een supermarktketen of sectorvreemde verkoopkanalen (zoals de krant), beseffen al gauw dat de reguliere fietshandelaar waar ze vroeg of laat toch terechtkomen hen niet kan of wil helpen. Omdat het merk van de fiets voor hem onbekend is of omdat wisselstukken niet of nauwelijks verkrijgbaar zijn of afwijkende afmetingen hebben. Komt daarbij dat een fietshandelaar altijd voorrang zal geven aan klanten die hun fiets bij hem gekocht hebben. Onderhoud of herstellingen aan een 'vreemde' fiets zullen ze dan ook vaak weigeren uit te voeren. Ook al omdat ze geen garantie kunnen bieden op een merk dat ze niet voeren.

Voor de consument betekent dit dat zijn 'goedkope' fiets uiteindelijk duur uitvalt, omdat hij kwalitatief niet in topconditie gehouden wordt en uiteindelijk een wegwerpproduct wordt. Goedkope fietsen en andere dan reguliere verkoopkanalen hoeven dus niet echt concurrentie te betekenen omdat ze klanten indirect en op een iets langere termijn wellicht toch naar de reguliere fietsenzaak drijven.

BURGERLIJKE BOUWKUNDE, GOEDERENBEHANDELING EN BOUW

“Dat het zo moeilijk is om technische profielen te vinden en dat er een heuse war for talent woedt, baart onze sector niet alleen zorgen, het belemmert ook onze groei en vormt een bedreiging voor onze business.”

Dries Van Haut, Voorzitter van Sigma

IN 2018 HEBBEN WE ALLE RECORDS GEBROKEN

2016 en 2017 waren al topjaren maar in 2018 heeft SIGMA, de sectorfederatie van de burgerlijke bouwkunde, de goederenbehandeling en bouw, alle records gebroken. De positieve trend wordt echter overschaduwed door het schrijnend tekort aan technische profielen.

Toen we in 2016 en 2017 topprestaties neergezet hebben, hadden we niet durven dromen dat 2018 daar nog eens een recordjaar bovenop zou worden”, zegt Dries Van Haut, voorzitter van SIGMA. De sector heeft het uitstekend gedaan en het eindresultaat lag uiteindelijk nog veel hoger dan dat van de twee voorgaande jaren. Dat maakt dat de totale omzet van de SIGMA-leden toenam met maar liefst 11% tot op een recordhoogte van 1 miljard 680 miljoen euro. De sectie Burgerlijke Bouwkunde nam daarvan net iets meer dan een miljard voor zijn rekening, terwijl de lifttrucks goed waren voor 657 miljoen euro. Voor beide segmenten was dit dan ook een all time high. Bij de bouwmachines lag de stijging in aantallen in lijn met de omzetstijging en werden er 7% meer machines verkocht. Het aantal liep daarmee op tot 8.351 eenheden, zonder de stroomgroepen mee te tellen, die lichtjes daalden. De forse toename de voorbije jaren werd toegeschreven aan de sterk groeiende

verhuurmarkt, wat ook voor de cijfers van 2018 de verklaring is: de categorieën van machines die sterk stijgen, zijn typische producten die het goed doen in de verhuur. Ook bij de lifttrucks was de stijging minder spectaculair dan bij de bouwmachines. Hier lijkt zelfs het plafond bereikt te zijn en te stagneren in de buurt van de 12.500 machines. Al heeft een eerdere stagnatie in 2010, die toen rond de 8.500 stuks bleef hangen, aangetoond dat zo'n tijdelijk plafond niet onoverkomelijk hoeft te zijn.

Brexit?

Voor 2019 en de eerstvolgende jaren verwacht de sector een lichte terugval, dat is nu eenmaal de wet van actie en reactie. De verkoopcijfers blijven voorlopig op peil, mee door de lange levertermijnen, al is de order intake al een paar maanden fors aan het dalen. Zorgwekkend hoeft de situatie nochtans niet te zijn, en de vrees voor een plotse duik in de cijfers zoals in 2008 is

ongegrond omdat de markt, met de bankencrisis bijvoorbeeld, er vandaag heel anders uitziet dan toen. Er zijn nochtans een aantal factoren die de wereldeconomie behoorlijk kunnen beïnvloeden. Denk maar aan de handelsoorlog tussen de VS en China, of dichterbij huis, de brexit. En dan hebben we het nog niet eens over de aanslepende regeringsvorming in eigen land.

De sector doet het met andere woorden erg goed, er is maar één pijnpunt dat alle andere positieve berichten overschaduwde, en dat is het nijpend tekort aan technisch hoogopgeleide medewerkers. Want op dat vlak knelt het schoentje echt. Er is gewoon geen geschikt personeel meer te vinden. De job van service-technicus was altijd al een knelpuntberoep maar de situatie is nu zo schrijnend geworden dat de lat steeds lager komt te liggen. De sector kampt met een imago probleem, opleidingen ontbreken en jongeren vinden de jobs niet sexy genoeg. Ze zijn minder gemotiveerd dan vroeger en willen vooral qualitytime.

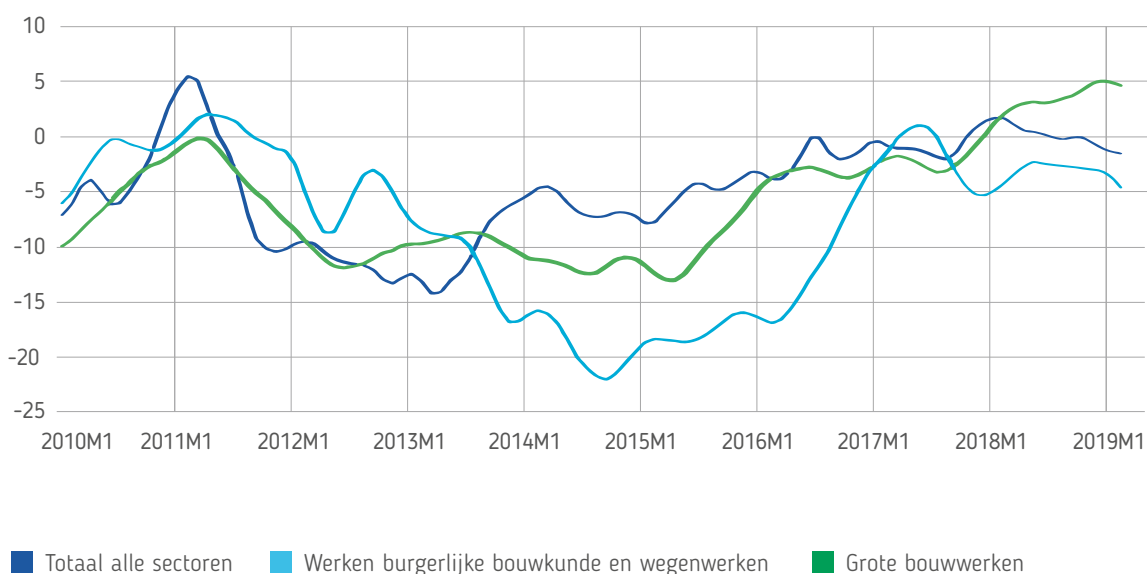
En laat het nu net de discrepantie zijn tussen het recordaantal verkochte machines en het tekort aan geschikte profielen dat nog eens voor extra werkdruk zorgt bij de bestaande medewerkers in de aftersales-afdelingen.

Het is precies om die redenen dat SIGMA sociale onderhandelingen aangegaan is met de vakbonden om te verkrijgen dat mensen op vrijwillige basis zoveel mogelijk overuren kunnen presteren. SIGMA is erin geslaagd het aantal overuren op te trekken van 120 naar 300 uur. *“Het is de enige manier om de ontbrekende instroom van nieuw potentieel op te vangen en de mensen die we nu hebben zo efficiënt mogelijk in te zetten”*, besluit Van Haut.

Remmende factor

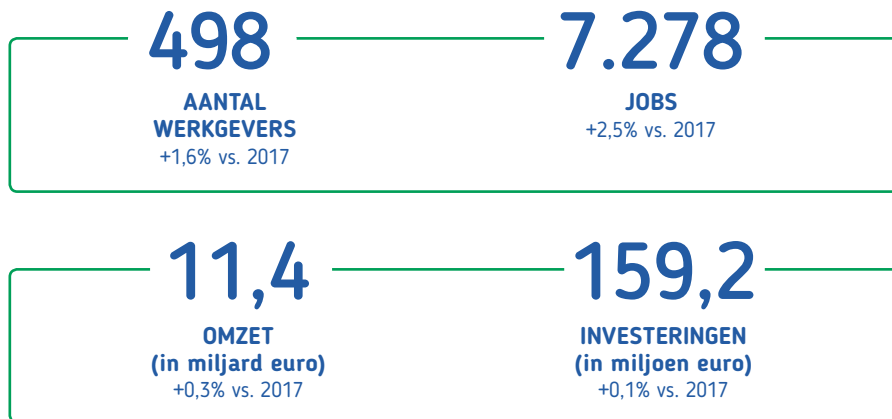
Het zal de komende jaren een van de grootste uitdagingen worden voor de sector. Want we mogen nog zoveel machines verkopen als we willen, we zullen toch steeds de juiste mensen nodig hebben om ze te onderhouden en te herstellen. En intussen zien we in heel de sector dat het nijpend personeelstekort de sector bedreigt en potentiële groei afremt. Machines staan langer op non-actief omdat het langer duurt voor er een technicus langskomt, om de doodeenvoudige reden dat er niet onmiddellijk één beschikbaar is. We zullen alles op alles moeten zetten, actie ondernemen en middelen ter beschikking stellen om het vak en de sector weer aantrekkelijk te maken.

SYNTHETISCHE CURVE - ONDERNEMERSVERTROUWEN (AFGEVLAKTE INDEX ZONDER SEIZOENSSCHOMMELINGEN)



Bron: Nationale Bank van België

BEKNOPTE CIJFERS VOOR DE SECTOR VAN DE BURGERLIJKE BOUWKUNDE



Bron: RSZ en FOD Economie

De groei van SIGMACert

SIGMACert, het Belgische Veiligheidslabel voor bouw- en goederenbehandelingsmachines, lifttrucks en betonpompen, bestaat inmiddels zeven jaar en kende sinds de opstart een continue groei. Het werd in het leven geroepen omdat het toekijkt op de wettelijke verplichting van bedrijven om machines jaarlijks te laten inspecteren door een onafhankelijke interne of externe inspectie-instantie. Het voordeel van een SIGMACert-keuring is dat keuring en herstelling tijdens één interventie kunnen gebeuren, wat tijdswinst oplevert voor de klant. Eventuele mankementen worden tijdig opgespoord en door veiligere machines in te zetten, ligt het aantal ongevallen ook lager.

SIGMACert biedt bovendien het voordeel dat het een gedocumenteerd systeem is dat aantoonbaar dat machines opgevolgd, onderhouden en geïnspecteerd worden.

In het oprichtingsjaar 2011 werden er 319 onafhankelijke inspecties uitgevoerd, in 2018 waren dat er al 8.149. De voornaamste categorie van machines die aan een dergelijke inspectie onderworpen worden, zijn heftrucks, gevolgd door betonpompen, voorzetapparaten en wielladers-verreikers.

TEWERKSTELLING PER PARITAIR COMITÉ

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PC 112 - Garages									
Werkgevers	5.756	5.769	5.704	5.590	5.554	5.547	5.582	5.609	5.587
Arbeitsplaatsen	27.563	27.784	27.344	26.611	26.150	25.920	25.930	26.267	26.154
PSC 149.02 - Koetswerk									
Werkgevers	937	941	947	937	921	902	896	892	885
Arbeitsplaatsen	4.920	4.991	4.863	4.771	4.706	4.612	4.648	4.774	4.853
PSC 149.04 - Metaalhandel									
Werkgevers	3.484	3.469	3.399	3.322	3.239	3.163	3.154	3.116	3.066
Arbeitsplaatsen	18.085	18.311	18.365	18.271	18.219	17.725	17.758	18.014	18.509

TEWERKSTELLING PER REGIO (IN % VAN TOTAAL)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
PC 112 - Garages									
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	7,9%	7,6%	7,3%	7%	7,1%	6,7%	6,4%	6,3%	6,3%
Vlaams Gewest	60,1%	60,1%	60,1%	60,5%	60,6%	60,9%	61%	60,9%	60,8%
Waals Gewest	32%	32,3%	32,6%	32,5%	32,3%	32,4%	32,6%	32,8%	32,9%
PSC 149.02 - Koetswerk									
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	8,5%	9%	8,9%	8,7%	8,1%	7,6%	7,8%	8,0%	7,9%
Vlaams Gewest	55,7%	56,4%	56,9%	57,4%	58,3%	59,4%	58,6%	58,1%	58,2%
Waals Gewest	35,8%	34,6%	34,2%	33,9%	33,6%	33%	33,6%	33,8%	34,0%
PSC 149.04 - Metaalhandel									
Brussels Hoofdstedelijk Gewest	5,2%	4,9%	4,9%	4,3%	4,2%	3,9%	4,1%	3,8%	3,6%
Vlaams Gewest	70,7%	71,3%	71,5%	72,5%	72,8%	72,8%	72,8%	73,4%	74,1%
Waals Gewest	24,1%	23,8%	23,6%	23,2%	23%	23,3%	23,1%	22,8%	22,3%

PERCENTAGE WERKGEVERS PER GROOTTEKLASSE

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PC 112 - Garages									
1-4 werknemers	63,2%	62,6%	63,0%	63,0%	63,1%	62,7%	63,4%	63,4%	63,9%
5-9 werknemers	17,3%	17,7%	17,5%	17,7%	17,6%	18,1%	17,5%	17,5%	16,6%
10-19 werknemers	10,5%	10,6%	10,3%	9,7%	9,8%	9,7%	9,7%	9,7%	9,8%
20-49 werknemers	7,5%	7,6%	7,6%	7,8%	7,8%	7,9%	7,6%	7,6%	7,4%
+50 werknemers	1,5%	1,6%	1,6%	1,7%	1,7%	1,6%	1,7%	1,7%	2,2%
PSC 149.02 - Koetswerk									
1-4 werknemers	60,6%	60,8%	62,0%	61,6%	61,7%	60,5%	60,4%	60,4%	59,0%
5-9 werknemers	23,6%	22,8%	22,2%	23,1%	22,8%	23,5%	23,1%	23,1%	23,6%
10-19 werknemers	10,4%	10,7%	10,5%	10,0%	9,9%	10,6%	11,0%	11,0%	11,1%
20-49 werknemers	4,0%	4,4%	3,9%	3,9%	4,2%	4,4%	4,2%	4,2%	4,9%
+50 werknemers	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,1%	1,3%	1,3%	1,4%
PSC 149.04 - Metaalhandel									
1-4 werknemers	50,2%	49,4%	49,1%	48,5%	48,4%	48,0%	48,5%	48,5%	48,7%
5-9 werknemers	22,2%	22,6%	22,6%	23,3%	23,4%	23,7%	23,4%	23,4%	22,5%
10-19 werknemers	14,7%	14,7%	14,6%	14,3%	14,5%	14,6%	14,3%	14,3%	14,7%
20-49 werknemers	8,9%	9,4%	9,6%	9,7%	9,5%	9,5%	9,5%	9,5%	9,6%
+50 werknemers	4,0%	3,9%	4,1%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,4%

AANTAL DAGEN ECONOMISCHE WERKLOOSHEID

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
PC 112 - Garages	43.249	38.564	50.632	51.715	54.671	38.572	31.099	24.220	18.082
PSC 149.02 - Koetswerk	40.603	14.190	23.873	27.600	24.467	13.280	9.562	5.799	8.716
PSC 149.04 - Metaalhandel	77.012	54.270	53.327	48.423	44.033	35.903	31.364	21.203	14.885

Bron: RSZ en Sociale Fondsen

INDELING VAN DE SECTOREN VAN TRAXIO OP BASIS VAN DE SECTORCATEGORIEËN NACEBEL2008

SECTOR	SUBKLASSE	NACE-CODE	BESCHRIJVING
Mobiliteit	Vervaardiging van carrosserieën	2920	Vervaardiging van carrosserieën voor motorvoertuigen; vervaardiging van aanhangwagens en opleggers
		29201	Vervaardiging van carrosserieën voor motorvoertuigen
		29202	Vervaardiging van aanhangwagens, caravans en opleggers
	Handel in auto's	4511	Handel in auto's en lichte bestelwagens ($\leq 3,5$ ton)
		45111	Groothandel in auto's en lichte bestelwagens ($\leq 3,5$ ton)
		45112	Handelsbemiddeling in auto's en lichte bestelwagens ($\leq 3,5$ ton)
		45113	Detailhandel in auto's en lichte bestelwagens ($\leq 3,5$ ton)
		4519	Handel in andere motorvoertuigen
		45191	Groothandel in andere motorvoertuigen ($> 3,5$ ton)
		45192	Handelsbemiddeling in andere motorvoertuigen ($> 3,5$ ton)
		45193	Detailhandel in andere motorvoertuigen ($> 3,5$ ton)
		45194	Handel in aanhangwagens, opleggers en caravans
	Onderhoud en herstelling	4520	Onderhoud en reparatie van motorvoertuigen
		45201	Algemeen onderhoud en reparatie van auto's en lichte bestelwagens ($\leq 3,5$ ton)
		45202	Algemeen onderhoud en reparatie van overige motorvoertuigen ($> 3,5$ ton)
		45203	Reparatie en montage van specifieke auto-onderdelen
		45204	Carrosserieherstelling
		45205	Bandenservicebedrijven
		45206	Wassen en poetsen van motorvoertuigen
		45209	Onderhoud en reparatie van motorvoertuigen, n.e.g.
	Motorfietsen - Handel en onderhoud	4540	Handel in en onderhoud en reparatie van motorfietsen en delen en toebehoren ervan
		45401	Handelsbemiddeling en groothandel in motorfietsen en delen en toebehoren ervan
		45402	Detailhandel in en onderhoud en reparatie van motorfietsen en delen en toebehoren ervan
	Handel in motorbrandstoffen	4730	Detailhandel in motorbrandstoffen in gespecialiseerde winkels
		47300	Detailhandel in motorbrandstoffen in gespecialiseerde winkels
Onderdelen en uitrusting		2211	Vervaardiging van binnen- en buitenbanden van rubber; loopvlakvernieuwing
		22110	Vervaardiging van binnen- en buitenbanden van rubber; loopvlakvernieuwing
		2931	Vervaardiging van elektrische en elektronische benodigdheden voor motorvoertuigen
		29310	Vervaardiging van elektrische en elektronische benodigdheden voor motorvoertuigen
		2932	Vervaardiging van andere delen en toebehoren van motorvoertuigen
		29320	Vervaardiging van andere delen en toebehoren van motorvoertuigen
		4531	Groothandel in onderdelen en accessoires van motorvoertuigen
		45310	Handelsbemiddeling en groothandel in onderdelen en accessoires van motorvoertuigen
		4532	Detailhandel in onderdelen en accessoires van motorvoertuigen
		45320	Detailhandel in onderdelen en accessoires van motorvoertuigen
Tweewielers		3092	Vervaardiging van fietsen en invalidenwagens
		30920	Vervaardiging van fietsen en invalidenwagens
		46495	Groothandel in fietsen
		47785	Detailhandel in fietsen in gespecialiseerde winkels
Land- en tuinbouwmetaal		2830	Vervaardiging van machines en werktuigen voor de land- en bosbouw
		28300	Vervaardiging van machines en werktuigen voor de land- en bosbouw
		3312	Reparatie van machines
		33120	Reparatie van machines
		4661	Groothandel in machines, werktuigen en toebehoren voor de landbouw
		46610	Groothandel in machines, werktuigen en toebehoren voor de landbouw
Burgerlijke bouwkunde en lifttrucks		2822	Vervaardiging van hijs-, hef- en transportwerktuigen
		28220	Vervaardiging van hijs-, hef- en transportwerktuigen
		4662	Groothandel in gereedschapswerktuigen
		46620	Groothandel in gereedschapswerktuigen
		4663	Groothandel in machines voor de mijnbouw, de bouwnijverheid en de weg- en waterbouw
		46630	Groothandel in machines voor de mijnbouw, de bouwnijverheid en de weg- en waterbouw



www.traxio.be

 Jules Bordetlaan 164 - 1140 Brussel

 02 778 62 00

 info@traxio.be

 twitter.com/traxio_be

 linkedin.com/company/traxio