

EV: iedereen mee (?)



Mobiliteit is essentieel

Sociaal, cultureel, economisch: mobiliteit hebben we allemaal nodig.

Mobiel zijn is (in stedelijke context) minder vaak dan vroeger synoniem met een eigen auto hebben.

Toch blijft automobilititeit zowel vandaag als morgen ontegensprekelijk dominant.

(Near) zero-emissie is de enige optie voor een duurzaam mobiliteitsmodel.

Qua productinnovatie nemen elektrische auto's de leidende rol.

Touring visie op mobiliteit:

AVAILABLE

ACCESSIBLE

AFFORDABLE

Het gevaar van vandaag...

- Tussen droom en daad...
- Laat ons breder kijken dan enkel naar believers en naar wie er (zakelijk) belang bij heeft
- Specialisten schetsen en verbeelden een mobiliteitsbeeld dat de consument (nog) niet ervaart
- Beperkt kennis- en ervaringsniveau van de gemiddelde consument



Overtuigende maar verblindende fleetmarkt

Motor van innovatie

- ◆ + 60% van de inschrijvingen
- ◆ - 25% van het rijdende autopark

Redenen van succes: verlegging investering en risico, fiscaal kader, tastbaar voordeel, professionele omkadering van voertuig én energievoorziening, specifiek publiek, ...

Maar:

- **Fleetmarkt vormt geen substantiële vervanging van de privémarkt**
- **Succes van fleetmarkt zet geen rem op veroudering, risico op technologische (ecologische) stagnatie van de privémarkt**
- **Absoluut geen baat bij een voertuigmarkt, een mobiliteit aan twee snelheden**

Onthutsende vaststelling: de EV-trein is het station nog niet uit, en de consument heeft 'm al gemist....

BEV = + 10 % van alle nieuw ingeschreven auto's

BEV = 3,5 % van alle nieuwe auto's ingeschreven door privépersonen

*Zelfs maar 1,5 % van de jaarlijkse registraties van auto's door privépersonen
(nieuw + tweedehands)*

*Sterk contrast met vooropgestelde einde verbrandingsmotor, toegang LEZ.
Dreigende exclusie.*



Wat zegt de autogebruiker vandaag?

47% wil voor 2029 een EV aanschaffen (2021: **52%**)

Waarom:

- wettelijke verplichting (53%) / Fiscale redenen (36%) / Goedkopere totale autokosten (35%) / Ecologische motivatie (31%)

35% wil nooit overstappen naar een EV (2021: **29%**)

De overstap naar een EV kan versneld worden door:

- 1) **lagere aankoopprijs**
- 2) **grotere rijbereik**
- 3) **sneller laden**
- 4) **groter netwerk aan laadinfrastructuur (47%)**
- 5) **laadpaal thuis (45%)**

Opgelet: 75% van de EV-rijders zegt vandaag een laadmogelijkheid thuis te hebben

Kunnen we het hebben over de prijs, de kost, de investering?

Beleid: uitgaand van de consument voor wie het moeilijk is, niet van diegene voor wie het makkelijk, vanzelfsprekend, meteen voordelig is.

Quiz: welke top-3 past bij de meest verkochte auto's bij particulieren? En welke bij auto's van het bedrijf?

Dacia Sandero – Toyota Yaris – Citroën C3 <-> Tesla Model Y – BMW iX3 – Audi Q4 e-tron



Kunnen we het hebben over de infrastructuur

De 'motivatie-killers' zijn absoluut niet weg

Touring-leden (en niet-leden) schrijven ons hier zeer geregeld over aan.

- De stad zegt 'het moet', de brandweer zegt 'het mag niet'
- Ik heb geen laadmogelijkheid
- Ik heb geen eigen dak, geen zonnepanelen, geen thuisbatterij
- Mathematische modellen <-> de praktijkervaring van elke dag
- Zelfs eenvoudige problemen als laadpaalkleven of oneigenlijk gebruik van laadplekken lijken niet opgelost te raken

Kunnen we het even hebben over de consument ?

Initieel: **fanbase**. Nu: **terughoudende consument**

Problematiek(en) rond het voertuig

Problematiek(jes) rond de laadinfrastructuur

Ergernissen, breekpunten (beperkte bevraging) :

- Elektronische ergernissen
- Immobilisatie door (kleinere) pannes
- Laadplan-moeheid
- Rijbereik sterk beïnvloed door omstandigheden
- Liever meer rijbereik dan huidige motorprestaties



Wat doet Touring om deze weerstand te keren?

Informereren, getuigen, berekenen (TCO-tool), simuleren
Aanpassen, uitrusten, certifiëren
Walk the talk

Analyse van nieuwe opportuniteiten:

- Verrassend veel 'defectjes' die hetzij na telefonisch contact kunnen verholpen worden, hetzij een interventie ter plaatse vereisen
- Touring is erg goed uitgerust voor beide: professionele telefooncentrale die technisch onderlegd is + mobiel team dat permaent onderweg is én dat technisch opgeleid én gecertificeerd is om aan EV's te sleutelen
- Natuurlijke partner van bedrijven die zich focussen op installatie laadpalen, uitgeven laadpassen, van automerken, leasingmaatschappijen, verzekeraars etc.



