



Productlevensduurverlenging door maatwerkbedrijven: de case van ex-leasefietsen

04 februari 2025, 12:25

Thomas Vandenhaute

Circulaire samenwerking tussen E-bis en maatwerkbedrijf Ecoso

Wat gebeurt er met ex-leasefietsen die nog in uitstekende staat verkeren? E-bis en maatwerkbedrijf Ecoso bundelen de krachten. Dankzij hun circulaire samenwerking kregen al meer dan 2.000 ex-leasefietsen een tweede leven. In dit artikel lees je hoe zij hoogwaardige fietsen betaalbaar maken en tegelijk bijdragen aan duurzaamheid en sociale werkgelegenheid.

Productlevensduurverlening: een tweede leven voor leasefietsen

Leasefietsen steeds populairder

Steeds meer werknemers kunnen genieten van een initiatief van hun werkgever om een fiets te leasen voor het woon-werkverkeer. Werknemers kiezen daarbij vaker voor een fiets uit het hogere segment, zoals een elektrische (bak)fiets, speedpedelec of sportieve fiets.

Een leaseperiode duurt meestal drie jaar en omvat regelmatig onderhoud, waardoor de fiets in goede conditie blijft. Bij afloop van de leasing kan de werknemer ervoor kiezen de fiets tegen de restwaarde over te nemen of niet. Vaak doet hij dat niet, omdat hij voor een nieuwe leasefiets kiest. Tot voor kort hadden leasebedrijven geen echte oplossing voor deze oude fietsen. 50% van de leasingfietsen die E-bis inkoopt, is trouwens jonger dan drie jaar. Dit komt bijvoorbeeld doordat werknemers van werk veranderen.

Circulaire oplossing voor ex-leasefietsen

Daar komt E-bis in beeld. Zij ontzorgen het leasingbedrijf door de ex-leasefietsen over te nemen. Werknemers van het maatwerkbedrijf Ecoso onderwerpen de fietsen vervolgens aan een grondige controle, waarbij tientallen punten worden getest. Waar nodig worden de fietsen hersteld, beschadigde of versleten onderdelen vervangen en afgesteld. Alles wordt geregistreerd in een bike-pass. Hierdoor kan E-bis een jaar garantie geven op de fietsen die ze terug verkopen.

Fietsen van E-bis kunnen worden gekocht, maar ook opnieuw worden ingezet in een nieuwe leaseformule. Op die manier worden hoogwaardige fietsen toegankelijk voor werknemers met een beperkter budget en particulieren die op zoek zijn naar een hoogwaardige fiets voor een interessante prijs.

Sinds de opstart in 2020 tot januari 2025 verkocht E-bis meer dan 2000 fietsen. Er werden maar liefst 99 verschillende merken gereviseerd, wat een onschatbare waarde aan kennis over deze fietsen aantoonde. De klanten bestaan voor bijna 90% uit particulieren en 10 % uit bedrijven.

In het circulaire verhaal is dit een mooi voorbeeld van levensduurverlenging van een waardvol product zoals een (elektrische) fiets. Voor de maatwerknemers biedt het bovendien een veelzijdige job waarin ze veel voldoening vinden en het resultaat en de impact van hun werk duidelijk kunnen zien.

De toekomst van E-bis

In 2025 start E-bis met de verkoop via een [webshop](#). Om ook buiten Mechelen herstellingen en onderhoud aan te bieden, starten ze met een servicenetwerk van meer dan 10 servicepunten in Vlaanderen. Deze servicepunten zijn andere maatwerkbedrijven met een fietsatelier.



©Ecoso

Productlevensduurverlenging: sleutels tot succes voor het hergebruiken van leasefietsen

Wat maakt dit model zo succesvol?

- **Circulair potentieel herkennen**

Het herkennen van het circulair potentieel van hoogwaardige fietsen, waarvoor bij het einde van de leasing geen oplossing bestond, was de basis voor dit circulaire businessmodel.

- **Garantie en kwaliteit bieden**

Het aanbieden van hoogwaardige fietsen tegen een interessante prijs en met een jaar garantie kan veel potentiële klanten overtuigen om te kiezen voor een gebruikte fiets.

- **Kennis benutten en delen**

Het inzetten van de kennis en vaardigheden van het fietsatelier van het maatwerkbedrijf Ecoso, was belangrijk om voldoende volume en kwaliteit te kunnen bieden.

- **Een geloofwaardig verhaal uitstralen**

E-bis heeft ingezet op een mooie winkel en sterke communicatie om de ex-leasefietsen positief te positioneren op de markt en zo voldoende zichtbaarheid te realiseren.

- **Duidelijke rolverdeling in de circulaire samenwerking**

E-bis richt zich zowel op klanten die een degelijke fiets met garantie willen kopen, als op het ontzorgen van leasebedrijven die een oplossing zoeken voor hun ex-leasefietsen. Een divers partnerschap is vaak cruciaal in succesvolle circulaire modellen.

Hoe levensduurverlenging uw product circulair maakt

Informatie of inspiratie sprokkelen over hoe om te gaan met de complexiteit van levensduurverlenging van producten in maatwerkbedrijven?

[Dat kan op de Sirris ReX-platform!](#)

Heeft u zelf het circulaire licht gezien, maar botst u nog op enkele knelpunten? Benieuwd welke meerwaarde maatwerkbedrijven kunnen hebben in de levenscyclus van uw product?

[Contacteer ons dan!](#)



steun van VLAIO.

Auteurs



Thomas Vandenhoute