

# Ongekroonde koning



## Meijer & Van der Ham

Meijer & Van der Ham Management Consultants adviseren bedrijven bij het opstellen van een vernieuwende strategie en het verbeteren van hun organisatie.

Soms is het heel vervelend om gelijk te krijgen. Mijn oproep om nog even mee te surfen op de economische golf en tegelijkertijd voorbereid te zijn op slechtere tijden (Fietsmarkt augustus 2019) kwam helaas niets te vroeg. Het noodlot heeft ons inmiddels vol geraakt en de Coronacrisis heeft Nederland in de greep. Je kunt heel veel vragen stellen over deze crisis en de manier waarop die wordt aangepakt. De regering heeft een intelligente lockdown over ons afgeroepen. Dat kost alleen al voor de schatkist zo'n 100 miljard euro in 2020, dus voor dat geld mag je best wat intelligente

afvragen waarom de IKEA-winkels al jaren met een vaste looproute werken en ook andere retailers heel veel aandacht besteden aan de manier waarop klanten door de winkel bewegen. Op dezelfde manier moet je ook kijken naar de manier waarop je zelf werkt. Het zou vervelend kunnen zijn dat personeel in de werkplaats afstand moet houden, maar met rondlopen in de werkplaats verdiende je toch al geen geld. Is dit geen goed moment om ervoor te zorgen dat alle onderdelen al voor aanvang van de reparatie klaar staan (en op de factuur zijn geboekt) en men veel minder hoeft te lopen? Bij alle

*'Die Coronakilo's, die moeten eraf dus er moet gefietst worden'*

verwachten. Als fietsondernemer heb je nu echter niets aan dat soort beschouwingen, want daar heb je als individu weinig invloed op.

Je kunt je daarom beter concentreren op de vraag hoe je het beste maakt van een slechte situatie. "Hoe raakt dit onze klanten? Hoe zorgen we ervoor dat klanten toch blijven komen en blijven kopen? Hoe richten we de bedrijfsprocessen zo in dat we coronabestendig zijn?" Het kost misschien wat moeite, maar je moet jezelf en je personeel een keer dwingen om een lijst te maken met de kansen die deze crisis biedt. Enkele voorbeelden ter inspiratie: Je kunt het als een drama zien dat er éénrichtingsverkeer in winkel en werkplaats zou moeten komen om afstand te bewaren. Je kunt je ook

veranderingen die je doorvoert, is flexibiliteit het sleutelwoord. Zet alle inrichting maar op wielen, want er zal nog wel enkele malen veranderd moeten worden.

Vanuit klantperspectief zijn er nog volop kansen voor de fiets. Die Coronakilo's, die moeten eraf dus er moet gefietst worden. Nederland is massaal aan het klussen geslagen, dus fietsonderhoud kan ook verkocht worden. De fiets is bovendien veruit te prefereren boven de trein, bus of de tram waar je op elkaar gepakt zit. Als de middelbare scholen en bedrijven weer opengaan, verkoop je al die busforenzen en scholieren een fijne E-bike en maak je de fiets tot de ongekroonde koning van de mobiliteit.