

Weer zwaar in zwaar weer

Je zou het niet zeggen als je ziet dat er afgelopen jaar een recordomzet is gedraaid in de nieuwverkoop van fietsen, maar het loopt niet lekker in de fietsenbranche. Er werd afgelopen jaar een nieuw dieptepunt aangetikt. Al sinds decennia werden er niet zo weinig nieuwe fietsen verkocht. We moeten terug naar 1987 toen er 840 duizend nieuwe fietsen verkocht werden. Als je bedenkt dat er toen 3 miljoen mensen minder in Nederland woonden, dan steekt de huidige verkoop van 855 duizend (in 2022 geteld door RAI Bovag en Gfk) nog schraal af bij 1987. In de jaren na 1987 steeg de nieuwverkoop tot 1,5 miljoen stuks in 2000 en vervolgens zette een geleidelijke daling in. Dat de omzet nu toch zo hoog is, danken we natuurlijk aan de hoge prijzen van de E-bike. In 1987 kostte een gemiddelde fiets nog 615 gulden (279 euro). Afgelopen jaar telden consumenten zomaar 1.772 euro neer voor hun tweewieler. Binnenkort kan het reclamebord op de gevel van een fietswinkel vervangen worden door het opschrift E-bikewinkel, want inmiddels worden er meer E-bikes verkocht dan traditionele fietsen.

Er blijkt echter een groot verschil te zijn tussen omzet maken en winst maken. Dat verschil is duidelijk te zien bij de problemen die verschillende productiebedrijven ervaren. Stella kwam al in de krant omdat de aandeelhouders geld moesten bijstorten om de bank te vriend te houden en het management moest het veld ruimen. Ook aan de andere kant van het spectrum bij VanMoof bleek versterking van kapitaal en management noodzakelijk. In binnen- en buitenland moesten al diverse leveranciers de deuren sluiten.

Verschuiven mensen in de branche wijten de problemen aan de naweeën van de coronapandemie en de leveringsproblemen die daarmee gepaard gingen. Er is echter meer aan de hand. Ondanks alle berichten dat de corona-ervaringen de mobiliteit structureel zouden veranderen, zien we niet dat er veel meer gefietst wordt. Tijdens de coronajaren werd er zelfs minder gefietst dan in de jaren daarvoor. De verklaring voor de piek in de verkopen moet daarom eerder gezocht worden in het feit dat mensen ineens geld overhielden toen ze niet meer uit eten mochten en de skivakantie inruilden voor een lockdown. Dat geld werd gebruikt voor mooie E-bikes en mountainbikes.

Nu is echter het omgekeerde aan de hand. De gestegen energieprijzen raken iedereen. Zelfs in de oude villawijken draaien mensen de verwarming dicht omdat de rekening niet meer te betalen is. De hoge prijzen werken ook door in de boodschappen en daardoor blijft er minder geld over voor leuke dingen. Waar een hoge benzineprijs nog een reden kan zijn om meer te gaan fietsen, stimuleert een hoge gasrekening op geen enkele manier. Dat leidt nu tot ouderwetse vraaguitval. Als je als bedrijf ook nog eens problemen hebt met kwaliteit en garantiekosten, en een veel te vol magazijn, dan moet je flink wat vet op de botten hebben om het zware weer te kunnen uitzitten.



Meijer & Van der Ham Management Consultants

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