

MEIJER & VAN DER HAM
Management Consultants

Meijer & Van der Ham B.V.
Javakade 24
1019 BK Amsterdam
T: 06 – 51 18 90 16
F: 020 – 419 79 40
E: ube.van.der.ham@meijervanderham.nl

Publicatie

Bijgaande publicatie is tot stand gekomen naar aanleiding van één van onze adviesprojecten. De auteur van het artikel is geheel verantwoordelijk voor de inhoud daarvan. Ook het auteursrecht ligt bij de auteur.

Meer informatie

Indien u naar aanleiding van het artikel meer informatie wenst, kunt u telefonisch (06-51189016) of via E-mail contact opnemen: ube.van.der.ham@meijervanderham.nl
Op onze website vindt u bovendien onze visie op diverse actuele thema's die hoog op de directieagenda staan: www.meijervanderham.nl.

Over Meijer & Van der Ham Management Consultants

Geschiedenis

Meijer & Van der Ham Management Consultants is opgericht in 2004 vanuit de overtuiging dat ondernemers behoefte hebben aan onafhankelijk advies, een no-nonsensebenadering en een strategie waarin visie gebaseerd wordt op feiten en cijfers. Rob Meijer & Ube van der Ham werkten voorheen bij achtereenvolgens Coopers & Lybrand, PricewaterhouseCoopers en IBM Business Consulting Services. Sinds respectievelijk 1996 en 1995 zijn zij actief in de advisering van ondernemende organisaties.

Onderscheidend vermogen

Wij hebben ruime ervaring als consultant opgedaan in meer dan 150 projecten op het gebied van strategie, organisatiestructurering en –besturing. Wij hebben een groot aantal markt- en branchestudies uitgevoerd voor zowel brancheverenigingen als individuele bedrijven. Onze cliënten geven aan dat wij de conceptuele kwaliteit van een groot adviesbureau - beter dan anderen - weten te vertalen in praktische aanbevelingen die de organisatie verder helpen. Grote en kleine opdrachtgevers kwalificeren de samenwerking als een laagdrempelig contact op hun eigen niveau. Zoals één van onze klanten dat verwoordde: "*Meijer & Van der Ham Management Consultants levert de kwaliteit van een groot adviesbureau met de praktische insteek van een ondernemer.*"

vr 18 feb 2011, 10:06

Veranderende markt kan slachting in branche veroorzaken

Tussensprint fietsenhandel

door Maaïke Hoffstedde

AMSTERDAM - Maatschappelijk gezien gaat het de fiets voor de wind. Hij zorgt voor minder files, schone lucht en minder overgewicht. De fietsenhandel heeft de afgelopen jaren, mede dankzij de opkomst van de elektrische e-bikes, dan ook een betere omzetontwikkeling doorgemaakt dan andere detaillisten. Toch moeten deze ondernemers de komende jaren hard stoempen op de pedalen willen ze zich uit de koers laten rijden.



Enschedeër Jan ten Tusscher in zijn rijwielzaak. Foto: Reinier van Willigen



Vakman Cor de Haan uit Maarssen. Foto: Clovis Flos

Enschedeër Jan Ten Tusscher zit al ruim twintig jaar in het vak. Al bijna tien jaar verkoopt hij elektrische fietsen en in zijn winkel is bovendien een scala aan accessoires en fietskleding te vinden. Als extra specialisatie biedt hij alles voor de race- en mountainbiker. Omdat sportfietsers vaak ook schaatsen, opende hij een eigen sportshop bij de lokale ijsbaan. De ondernemer heeft zichzelf en zijn twintig medewerkers ten doel gesteld zijn klant veel meer te bieden dan alleen de fiets. Die kan deze immers ook online bestellen. "Het gaat om de sfeer, de beleving en de knowhow. We hebben veel vaste klanten die we graag blijven terugzien. Dus we besteden daar ook heel veel tijd en aandacht aan."

Recent onderzoek van Bovag Fietsbedrijven wijst op grote verschuivingen in de fietsmarkt. De omzetten zijn de afgelopen jaren gestegen, vooral door de opkomst van de vaak wel drie keer zo dure e-bike. Het totaal aantal verkochte tweewielers daalde namelijk. Dankzij die omzetimpuls bleef massale winkelsluiting uit.

Volgens Cor de Haan van De Haan Tweewielers uit Maarssen moeten de e-bikes het weinig sexy imago van 'seniorenfiets' nog wel kwijtraken. "Fabrikanten spelen daar al aardig op in. Het zijn niet alleen meer oude mensen die er op rijden, je ziet er ook steeds meer moeders en jongeren mee."

De markt van e-bikes is nog pril, zegt ook Frans van Vliet van Bike Totaal Van Vliet in Hoorn. Vanuit Azië zal er een hoop goedkoper aanbod komen met lagere marges. "En de klant moet ook nog 'leren' wat hij kan en mag verwachten."

Van Vliet heeft een allround winkel met 900 m2 showroom en 200 m2 werkplaats. Fiscale onzekerheid knaagt volgens het Bovag-rapport aan een belangrijke omzetpeiler van de branche. De fietsregeling gaat de komende jaren definitief op in de nieuwe werkkostenregeling. "De Bovag oefent druk uit op Den Haag om de bovengrens van de aanschaf te verruimen. Ondertussen moet ik nóg nadrukkelijker proberen contracten te sluiten met werkgevers. Nou is mijn zaak met negen man personeel groot genoeg om zelf de boer op te kunnen gaan. Maar de gemiddelde zaak bestaat uit twee à drie man. Daar staat de eigenaar met z'n smeervingers zélf in de showroom. Hoe moet hij dit allemaal gaan doen?"

Hoop

Toch gloort er ook hoop: volgens het onderzoeksrapport liggen er kansen in het zo 'aangekleed' mogelijk verkopen van de fiets. Dat kunnen accessoires zijn maar ook verzekeringen, pechhulp en korting op onderhoud en reparaties. Door dat laatste zullen klanten vaker terugkomen. Ten Tusscher: "Wij bieden klanten een serviceplan: de eerste beurt is gratis en hij krijgt korting als hij dat plan afneemt. De marge komt uit de winkel, niet uit de werkplaats."

Over het marktaandeel dat verdwijnt richting internetverkoop, lijkt de Enschedeër zich niet al te grote zorgen te maken. "Er zijn veel webshops, ook internationaal. Binnen de branche houden we het in de gaten. Maar waar niet bij wordt stilgestaan, is de service en de nazorg die mensen missen op internet. Wij bieden die specialistische meerwaarde."

Van Vliet, tevens lid van de raad van commissarissen van de 170 tweewielerzaken die bij Bike Totaal horen, is pessimistisch over de kansen van vooral kleine branchegenoten.

Een slachting binnen zijn branche dreigt. "Over tien jaar gaat 50 procent van de totale detailhandel online, dat zal voor de fietsenhandel niet anders zijn. Marges komen onder druk te staan en voor online verkoop blijven investeringen nodig. Dat wordt heel lastig voor al die kleine spelers. Als zij zich niet slim verenigen om een oplossing te verzinnen, zoals een gezamenlijke verkoopsite, dan redt naar verwachting 30 procent het niet."

http://www.telegraaf.nl/mijnbedrijf/9059283/_Tussensprint_fietsenhandel_.html