

## Voornemens voor de **CRISIS**

### **ROB MEIJER**

“ Ube, 2012 wordt een stevig jaar voor de fietsenbranche. Veel signalen staan op rood als het gaat om de aanschaf van nieuwe fietsen. Het vertrouwen van de consument wordt namelijk op vier punten tegelijk aangetast. Een belangrijke factor is de onzekere huizenmarkt. Het eigen huis is door veel consumenten jarenlang gezien als een goede mogelijkheid om veilig vermogen op te bouwen. Door de Europese schuldencrisis wordt de mogelijkheid om geld te lenen beperkt en ligt de hypotheekrenteaftrek in Nederland onder vuur, waardoor de huizenprijzen dalen. Verwacht wordt dat deze daling de komende jaren aanhoudt. Zeker mensen met een beleggingshypotheek liggen nu 's nachts wakker. Dat is niet gek, want in plaats van vermogen bouwen deze mensen nu een forse schuld op. Goed pensioen was tot voor kort een zekerheid. Iedere 50+er had er mooie dromen over. De lage rentestanden en de slechte beleggingsresultaten zetten de dekkinggraad van pensioenfondsen fors onder druk. De Nederlandsche Bank heeft net gewaarschuwd dat de kans groot is dat dat 125 fondsen de uitkeringen moeten verlagen in 2013 als de economie niet aantrekt. Het pensioen, een tot voor kort onwrikbare pijler onder het consumentenvertrouwen, blijkt niet zo stevig als gedacht. De krediet- en schuldencrisis hebben de Nederlandse staatsschuld flink verhoogd. Om de kredietwaardigheid van Nederland overeind te houden zijn flinke bezuinigingen nodig. Die zullen de komende jaren alle burgers raken. Ook zullen de zorgkosten flink stijgen waardoor de koopkracht van de consument onder druk komt te staan. De belangrijkste factor is naar mijn mening het onvermogen van politici om een duidelijk perspectief te schetsen en evenwichtige beslissingen te nemen. Gegeven de enorme verdeeldheid in Europa is de kans groot dat de onzekerheid nog lang zal aanhouden. Bij al deze negatieve ontwikkelingen is het geen wonder dat het vertrouwen van de Nederlandse consument laag is. Er wordt veel gespaard om geld achter de hand te hebben voor onzekere tijden. Het goede nieuws daarvan is dat er volop geld beschikbaar is. Het slechte nieuws is dat de bereidheid tot het doen van grote aankopen beperkt is. En als men dan iets wil kopen, dan zoekt men lang op Internet en onderhandelt men scherp voor de laagste prijs. Ube, mijn conclusie voor 2012 is duidelijk. Fietsenwinkels moeten 2012 scherp aan de wind zeilen om een positief resultaat te halen. Het moet wel heel mooi weer worden om er een goed jaar van te maken.”





## UBE VAN DER HAM

“Rob, we moeten de economische situatie niet overdrijven. Er zijn vorig jaar 555.920 nieuwe auto's verkocht. Dat is 15% meer dan in 2010 en het hoogste aantal sinds 2000. Bovendien lijkt de elektrische fiets zich tot op heden te onttrekken aan de misère. Toch heb je gelijk. 2012 wordt een crisisjaar. Maar wel dan in zijn oorspronkelijke betekenis! Het woord crisis komt uit het Grieks en betekent volgens Wikipedia zoiets als 'scheiden of onderscheiden, een moment dus om keuzen te maken.' Oftewel: Nieuwe tijden, anders verdienen. Ik ben van mening dat fietswinkels die het in 2012 anders aanpakken ook in deze nieuwe tijden prima geld kunnen verdienen door in te spelen op de consument. Volgens een onderzoek van ING heeft de consument voor 2012 in de top 5 van goede voornemens staan:

- 1 afvallen
- 2 minder druk maken
- 3 zuiniger leven
- 4 meer bewegen
- 5 beter voor mezelf opkomen.

Daar kun je als fietsenretailer wat mee. Voorbeeld 1, Afvallen, minder druk maken en meer bewegen. De fiets past hier uitstekend in. 30 minuten fietsen per dag en de kilo's vliegen eraf, zonder dat je moet sporten en risico's loopt op allerlei blessures. Hoogste tijd dus om de consument nogmaals te wijzen op de voordelen van het fietsen voor lichaam & geest! Voorbeeld 2, Zuiniger leven. De brandstofprijzen gaan door het dak. Voor een liter Euro-loodvrij heb ik gisteren 1,70 Euro betaald. Met de auto worden heel veel kleine ritjes gemaakt. Die kleine ritjes kosten veel brandstof omdat de motor nog niet goed warm is. Veel van kleine ritjes kunnen uitstekend met de fiets plaatsvinden. En voor slechts 7 tanks van 50 liter koop je een prima nieuwe stadsfiets die gemakkelijk 7 jaar meegaat. Dat is dus 1 tank benzine per jaar. Zet dat maar eens op de prijskaartjes. Voorbeeld 3, Beter voor mezelf opkomen. De consument komt in 2012 tot in de puntjes voorbereid naar de winkel. Hij weet precies wat er voor zijn dure geld te koop is en wil niet te veel betalen. Alleen als een verkoper de consument echt overtuigt, is deze te verleiden tot het achterlaten van zijn geld. De verkoper zal de kritische consument heel goed moeten uitleggen wat hij krijgt bij deze winkel en waarom dat geld waard is. Het goede voornemen van de fietsondernemer zou dus moeten zijn om voor hemzelf en het verkooppersoneel een cursus verkooptechniek te boeken; en direct ook een cursus winkelinrichting en collectionering. Rob, er is inderdaad sprake van een zorgwekkende economische ontwikkeling. Maar er zijn ook kansen. Kansen pakken betekent keuzes maken. Want ieder kent het spreekwoord: “Als je blijft doen wat je altijd deed, krijg je hooguit wat je altijd kreeg.”

*Rob Meijer en Ube van der Ham adviseren bedrijven bij de keuze van hun strategie en de inrichting van hun organisatie. Hun onderzoek naar de toekomst van de fietsdetailhandel is in februari gepresenteerd op het jaarcongres van BOVAG Fietsbedrijven.*

[www.meijervanderham.nl](http://www.meijervanderham.nl)

**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](mailto: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](http://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.*"