

**Vroeger**

# WAS ALLES beter

## **UBE VAN DER HAM**

“Ja Rob, dat krijg je als het tegen zit. Dan verlangen mensen terug naar vroeger. Vroeger, toen alles beter was. Eigenlijk zit het nog niet eens zo heel erg tegen, maar de onzekerheid is voor veel mensen onverteerbaar. Dan wil men weer lekker terug naar het knusse gevoel van weleer. Douwe Egberts komt in alle TV-reclames weer met een filterkoffiezetapparaat van 35 jaar geleden en Dallas is terug op de buis. Goed nieuws dus, als iemand nog een voorraadje retro-fietsen in de winkel heeft staan. Daarmee kun je tenminste fietsen, zoals fietsen bedoeld was. Gelukkig hebben we ook genoeg mogelijkheden om nog verder terug te gaan in de tijd. Dat kon nog wel eens nodig worden. Mario Monti heeft de geldpers aangezet, zodat de inflatie weer op ouderwetse niveaus kan komen. In vooroorlogs Duitsland voelden ze elke dag wat het betekent als de centrale bank ongelimiteerd staatsschulden opkoopt. Daar sjouwde men een koffer met geld naar de bakker om een brood te kopen. Als we daar in Nederland ook maar een fractie van meekrijgen, dan hebben we niet meer genoeg aan de slechte smaak van J.R., Sue Ellen en filterkoffie. Bij de fiets zal de dosis nostalgische gezelligheid flink verhoogd moeten worden. Een paar leren handvatten en een zwart frame zijn dan echt niet meer voldoende. We kunnen gelukkig nog helemaal terug naar de oerfiets. Ik voorspel daarom een gouden toekomst voor de elektrische vélôcypède. Dat wordt een houten loopfiets met moderne aandrijving. Dankzij het materiaalgebruik is die fiets 100% Cradle-to-Cradle, duurzaam, milieubewust, authentiek en ..... gezellig. Dat zijn de waarden waar de angstige consument naar op zoek gaat. Door de verbeterde accutechnologie is trappen niet meer nodig. Jongeren zullen er voor in de rij staan, want er is natuurlijk niets mooier dan je benen achteloos naast je fiets te laten bungelen terwijl je zwaar door het verkeer laveert. In Amsterdam monteert men een steuntje voor één voet, want met één been bungelen, is natuurlijk nog ‘vetter’. Je kunt deze loopfietsen voor € 99,- afhalen bij de vakhandel. Door de inflatie wordt dat een symbolisch bedrag. Elke keer als je wil opladen, maakt de fiets via het lichtnet contact met de Internetserver om te zien of je nog fietstegoed moet bijkopen. De vakhandel biedt dat fietstegoed in bundels met en zonder onderhoud aan. Pechservice is optioneel. Omdat de trappers ontbreken, kiest iedereen voor elektrisch rijden want meelopen dat doe je maar één keer. Daarmee komt er eindelijk een nieuw verdienmodel voor de fietsenwinkel. Ik kan niet wachten tot vroeger begint, want dan wordt alles beter.”





## **ROB MEIJER**

“Nou Ube, we gaan al heel snel terug naar vroeger. Naar de tijd van vóór het bedrijfsfietsenplan om precies te zijn. De Nederlandse bedrijven kunnen dit jaar en volgend jaar nog gebruik maken van de bedrijfsfietsenregeling. Fietsenwinkels doen er dus goed aan om alle werknemers in hun omgeving er op te wijzen dat ze nog snel moeten profiteren nu het nog kan. Als werknemer weet je nu tenslotte nog niet of jouw werkgever volgend jaar voor de werkkostenregeling gaat kiezen en wat er dan voor jouw fiets overblijft. Voor de werkgever is het natuurlijk ook interessant omdat je nu in één keer de voordelen meepikt die normaal over drie jaar worden uitgesmeerd. Als je als bedrijf niet kiest voor de werkkostenregeling, dan mag je alle werknemers die regelmatig op de fiets komen bovendien dit jaar nog 82 euro aan onderhoud cadeau doen, terwijl een kerstpakket van maximaal 70 euro nog eens voor 20% belast wordt. Om de voordelen voor de fietswinkel nog eens te schetsen, kunnen we eens naar de cijfers van begin jaren '90 kijken. In de periode van 1990 tot 2004 (toen er nog vrijwel geen e-bikes werden verkocht) steeg de gemiddelde prijs van een nieuwe fiets van 299 euro tot 584 euro. Met name in de periode van 1996 tot 2001 ging de prijs hard omhoog. De consument kocht steeds luxere fietsen. Er kwamen steeds meer versnellingen op de fiets, verende voorvorken en zadeldvering werden standaard en er kwam steeds luxere verlichting. Het segment van 700 tot 900 euro was in vele jaren goed voor ongeveer een kwart van de verkochte fietsen. De bedrijfsfiets was goed voor 15% van het aantal nieuwe fietsen. Als dat weg zou vallen, dan kunnen veel winkels de deuren wel gaan sluiten. Een flink deel van de kosten in een winkel zijn immers vast en je moet tijdig schakelen om die kosten omlaag te brengen of alternatieve omzet te vinden. Het is dus de hoogste tijd om als ondernemer eens goed naar je winkel te kijken en te kijken hoe hard je geraakt wordt als je omzet in de bedrijfsfietsenregeling zou wegvallen. Voordat mensen fietstegoed voor hun elektrische vélocipède gaan kopen zijn we nog wel even verder. Het is ook maar zeer de vraag of die omzet dan bij de fietswinkel terecht komt. Het is daarom nu het moment om in je bedrijf alles beter te gaan doen. Beter marketing, betere lay-out in de winkel, betere verkoopvaardigheden en een betere kostenstructuur. Dat heb je tenminste zelf in de hand.”

*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.*"