

# Vive le vélo!



Ik ben dol op Frankrijk. Niet alleen vanwege de Tour of de wijn, maar ook omdat je er een totaal ander retailandschap vindt, waarmee je inspiratie kunt opdoen voor je eigen winkel. Fietsenwinkels moeten hun verdienmodel vernieuwen. Dat klinkt een beetje abstract, maar in normale mensentaal betekent het dat we de winst niet meer alleen uit de verkoop van nieuwe fietsen kunnen halen en ook met andere activiteiten geld moeten verdienen. De verkoop van gebruikte fietsen biedt daarvoor mogelijkheden. De markt cijfers laten het zien: terwijl de verkoop van nieuwe fietsen daalde van 1,4 miljoen naar bijna 0,9 miljoen stuks, schommelde de

de winkel, op een betrouwbare locatie. De financiële afwikkeling loopt via Decathlon dus ook daarover hoeft men geen zorgen te hebben. De diensten zijn bovendien alleen toegankelijk voor mensen die zich als vaste klant hebben laten registreren, dus de koper en verkoper zijn bekend. De winkel kan eventueel een inspectie uitvoeren, een prijsadvies geven aan de verkoper en een prijsopgave doen voor het noodzakelijke onderhoud. De verkoper krijgt daarmee al de kans om de fiets in goede staat te laten brengen om hem beter te kunnen verkopen. Op de fietsen van het eigen merk krijgt de koper ook zes maanden garantie als het

*‘Terwijl de verkoop van nieuwe fietsen daalt schommelt de verkoop van gebruikte fietsen rond de 0,7 miljoen stuks’*

## 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.

verkoop van gebruikte fietsen rond de 0,6-0,7 miljoen stuks. Als er minder nieuwe fietsen verkocht worden, dan ontstaat er vanzelf een schaarste aan goede gebruikte fietsen. Mijn definitie van strategie is: “De schaarste voor je laten werken.” In zo’n situatie moet je dus zorgen dat je de aanbodkant van de gebruikte fietsen in handen weet te krijgen. In Frankrijk heeft Decathlon daarvoor een interessant concept ontwikkeld. Via de eigen website trocathlon.fr worden gebruikte fietsen en andere sportartikelen aangeboden door klanten. Decathlon heeft geen voorraadrisico en als het product verkocht wordt, dan krijgt de verkoper uitbetaald in tegoedbonnen voor Decathlon zodat men uiteindelijk toch aan de transactie verdient. Op de website vind je fietsen van alle merken, maar ook wielensets, een Tacx, tandbladen, sturen en kinderzitjes.

noodzakelijke onderhoud is uitgevoerd. Op E-bikes biedt men geen garantie omdat die helemaal moeten worden doorgemeten.

In de Decathlonwinkels worden ook enkele malen per jaar speciale verkoophevenementen gehouden voor gebruikte spullen. Zo’n tweedehands actieweek zou voor een fietsenwinkel een mooie kans zijn om de start van het seizoen met enkele weken te vervroegen en de “oude voorraad” op te ruimen. Je weet daarmee ook precies wie er in de markt is voor een nieuw product. Reken maar eens uit wat het je zou opleveren als de voorjaarsdrukte een maand eerder zou starten. Zelfs als je dat met de Franse slag doet, kan blijken dat het goed loont om fietsen een tweede leven te geven.

Voor zowel verkoper als koper heeft Decathlon een aantal zekerheden ingebouwd. De overdracht van de fiets vindt plaats in