

# ‘Accell streeft naar een standaardisatie van platformen, zoals in de auto-industrie’

**Een zeer kritische brief van de grootste aandeelhouder Teslin, concurrent Pon die een groot belang nam, problemen in de VS, een scherpe koersdaling.**

De eerste anderhalf jaar van Ton Anbeek bij Accell waren behoorlijk turbulent. De bestuursvoorzitter gebruikte de tijd desondanks om een nieuwe strategie te formuleren en in de stijgers te zetten. Die moet de fabrikant van onder meer Batavus, Sparta en Raleigh weer in het juiste spoor brengen.

**E**en belangrijk verwijt dat Accell vaak treft, is dat het zich heeft laten overrompelen door de opkomst van nieuwe concurrenten met nieuwe verdienmodellen. Het bedrijf is weliswaar groot in elektrische fietsen, maar doet relatief weinig als het gaat om modellen als verhuur en deelfietsen. Zeker in vergelijking met Pon, dat investeerder is in huurfietsconcept Swapfiets.

Desondanks streeft het bedrijf ernaar een dominante speler te blijven in de fietsenmarkt en door te groeien naar 1,4 tot 1,5 miljard euro omzet in 2022. De nieuwe strategie die op zes pijlers rust en verschillende initiatieven en ingrepen omvat, moet daarvoor zorgen. Bestuursvoorzitter Anbeek legt uit wat daarvan de achtergrond is en gaat daarbij ook uitgebreid in op de kritiek op het bedrijf.

**1** De strategie bestaat uit een waslijst aan dingen die moeten verbeteren bij Accell. Kunt u het samenvatten?

“Er zijn enkele grote dingen die daarin gebeuren. Ten eerste is dat

een structuraanpassing waarbij we ervoor kiezen om een aantal dingen te centraliseren. We gaan weg van een situatie waarin we lokaal op meerdere plekken hetzelfde deden en met onszelf concurreerden. Daarnaast is de omnichannelstrategie belangrijk, waarbij we consumenten naar onze online platforms willen krijgen en uiteindelijk naar de winkels waar ze onze fietsen kunnen testen. Een derde aspect is een complexiteitsreductie. We streven naar een standaardisatie van platformen zoals in de auto-industrie waarbij we van elf fabrieken naar drie grote fabrieken gaan. Zo zorgen we dat we 60 tot 80 miljoen euro aan besparingen kunnen realiseren.”

**2** Hoeveel gaat u de komende jaren investeren?

“We hebben gezegd dat dit tussen de 30 en 40 miljoen euro zal zijn. Het was 6 miljoen in 2017, vorig jaar was het 12 miljoen euro, over de komende twee jaar zal het nog eens 8 tot 12 miljoen euro zijn. We doen veel investeringen in digitale platformen en informatietechnologie en we moeten zorgen

dat we de operatie die is gericht op complexiteitsreductie bekostigen.”

**3** Een belangrijk kritiekpunt van Teslin was dat de transformatie zo groot is dat bij een mislukking de continuïteit van het bedrijf in gevaar komt. Is dat reëel?

“Het is natuurlijk zo dat er een aantal dingen moet gebeuren. Daardoor kan het absoluut overkomen alsof het veel is, maar we hebben onszelf ook de tijd gegeven en dingen goed op elkaar afgestemd. We knippen dingen in stukjes om ervoor te zorgen dat we geen grote risico's nemen en dat de risico's goed beheerst kunnen worden. We moeten bijvoorbeeld een nieuw it-systeem invoeren omdat we allemaal verschillende en wat oudere systemen hebben. We proberen niet om dat in een keer over de hele wereld in te voeren. Dat is niet de bedoeling.”

**4** Een ander veelgehoord punt van kritiek is dat Accell de boot heeft gemist met nieuwe verdienmodellen. Is dat terecht?

“Nee. De e-bike is een internationaal sterk groeiend segment en

