



**'DE E-BIKE IS EEN
INTERNATIONAAL
STERK GROEIEND
SEGMENT EN
DRIJFT BIJ ONS
OOK HEEL VEEL
GROEI AAN'**

drijft bij ons ook heel veel groei aan. Vorig jaar hebben we Velosophy gekocht, een bedrijf met elektrische bakfietsen in zowel het consumentensegment onder de naam Babboe, als in het zakelijk segment onder de naam Centaur. Dat groeit erg hard, meer dan 30 procent per jaar, met over het algemeen bovengemiddelde winstmarges. Tegelijkertijd zijn er modellen zoals verhuur. We hebben geen Swapbike-concept, maar dat betekent niet dat we niet verkennen wat er in de markt gebeurt en wat we het beste kunnen doen. Maar er is eigenlijk nog nergens een winnend model waar echt goed geld mee verdiend wordt."

5 Het straatbeeld in Nederlandse steden wordt wel gedomineerd door fietsen met blauwe banden van Swapfiets. Dat zegt niet zoveel?

"Zoals de Consumentenbond onlangs schreef, de uitgaven van een huurfiets over twee jaar tellen bij elkaar op tot evenveel als de prijs van een nieuwe fiets. Voor sommige mensen is het heel veel waard om zorgeloos te kunnen fietsen. Dat betekent wel dat ze bij alles wat er gebeurt bellen. Dan is het belangrijk dat je er bent, want als je er niet bent, heb je een ontevreden klant. Er gaan natuurlijk wel heel veel kosten in zitten als mensen voor alles kunnen bellen en je overall een autootje voor moet sturen."

6 U beëindigde vorig jaar de relatie met Fietsenwinkel.nl. Wordt met online fietsenwinkels wel geld verdiend?

"Ik kan alleen aangeven dat we de relatie hebben beëindigd en dat ze geen geld verdienen, dat is publiek bekend. Ik denk dat het voor pure online spelers die hun huis niet goed op orde hebben lastig is om geld te verdienen, maar dat geldt niet alleen in de fietsbranche, dat geldt in zijn algemeenheid. Er zijn