

## VIER VRAGEN AAN RENÉ TAKENS

### 1 **Vrijwel alle ondernemingen hebben last van de crisis, maar Accell gaat voor de gladiolen. Wat is uw geheim?**

"Ook in mindere economische tijden moeten mensen zich verplaatsen en willen mensen gezond blijven. Fietsen is een goedkope manier om je binnen stad of dorp te verplaatsen. Daarnaast is fietsen gezond en gaat men er graag op uit als het weer het toelaat. Wij spelen hierop in door goede en mooie producten te maken die men ook nu koopt. Misschien wordt de (tweede) auto wel verkocht en koopt men een fiets."

### 2 **Door kwaliteit en innovatie wint u het nog van de goedkope Chinese fietsenfabrikanten. Hoe groot is de kans dat zij erop en erover gaan?**

"Wij maken fietsen in het midden- en hogere segment omdat daar de vraag ligt. Dit zijn geen standaardfietsen van lage kwaliteit, en daar is China goed in. Onze fietsen gaan in kleinere series en worden verkocht via de vakhandel die advies bij aankoop kan geven en het onderhoud kan verzorgen. Fietsen uit China zullen zeker een plaats in de markt hebben, maar wij zullen daar waarschijnlijk minder last van hebben."

### 3 **Gaat u met de fitnessstak niet vierkant door de bocht? Kunt u deze positie niet beter laten vallen?**

"Fitness is goed voor minder dan 5 procent van de omzet. Het gaat altijd wel ergens minder, zo ook bij fitness voor thuisgebruik. Deze markt is sterk teruggelopen. Wij hebben de organisatie daarop aangepast. We zijn ervan overtuigd dat ook deze markt weer aan zal trekken. Verkoop van dit segment sluiten we niet uit, maar het is geen doel op zich, zeker niet als dat grote verliezen met zich meebrengt."

### 4 **Stapt u straks op de fiets terug naar huis?**

"Ik woon in Hengelo en heb een kantoor in Heerenveen en Apeldoorn. Daarnaast ben ik veel in binnen- en buitenland onderweg. Met de fiets naar het werk is dus geen alternatief."

# BLAUWE BORD VOOR RENÉ TAKENS

TEKST: JASPER JANSEN; FOTO: MARK VAN DEN BRINK

**D**e VEB reikt jaarlijks tijdens de Dag van de Belegger het Blauwe Bord uit. Het is een prijs voor een persoon of organisatie die een belangrijke bijdrage heeft geleverd aan de belangen van Nederlandse aandeelhouders. Zoals René Takens, bestuursvoorzitter van de Friese fietsenfabrikant Accell.

#### HELDERE CONSISTENTE STRATEGIE

René Takens is sinds 1999 bestuursvoorzitter van Accell en heeft voor de onderneming een heldere strategie uitgestippeld, waarbij de focus steeds lag op de activiteiten waar Accell goed in is. Overnames zijn nooit te groot geweest en pasten steeds in het strategisch plan. Ook in het jaar van de crisis bleef Accell doen waar het sterk in is: de productie en verkoop van fietsen in het hogere segment van de markt. Smetje op het blazen van de topman zijn de vooralsnog minder succesvolle investeringen in fitnessapparatuur voor thuisgebruik (5% van de omzet).

Over de afgelopen tien jaar heeft Accell een stabiele groei van omzet en winst laten zien, zonder dat dit heeft geleid tot een ster-

ke verwatering van de winst per aandeel. De gemiddelde omzetgroei bedroeg 15 procent, de nettowinst groeide gemiddeld ruim 28 procent. Het dividend is ieder jaar verhoogd en lag gemiddeld op 5,7 procent van de jaarslotkoers. Het rendement op eigen vermogen ligt sinds 2003 boven de 20 procent.

#### REDELIJK SALARIS

Ondanks de uitstekende prestaties is het salaris van Takens sinds 2003 niet exorbitant verhoogd. Zijn totale beloningspakket van 686.000 euro in 2008 was slechts iets meer dan 3 procent hoger dan het pakket in 2003. Zijn vaste salaris ging van 236.000 naar 340.000 euro in die vijf jaar, een toename van 7,6 procent per jaar. Gezien de prima prestaties is die beloning zonder meer gerechtvaardigd.

Menige andere onderneming zou een voorbeeld aan Accell moeten nemen. Voor veel aandeelhouders is Accell in de afgelopen tien jaar een meer dan uitstekende belegging geweest. ■

