

ACCELL GROEIT, ALS HET WEER MEEZIT

De omzet van Accell groeide in 2010 niet, maar dat is een uitzondering, volgens ceo René Takens. Het weer was uitzonderlijk slecht.

TEKST: MARTIN VOORN; FOTO'S: MARK VAN DEN BRINK

Een interview met de man die de Accell Group al 11,5 jaar leidt, in 2009 het Blauwe Bord van de VEB won en in 2010 bijna een miljoen fietsen verkocht. Maar fitness wil nog niet erg bij Accell. Een goed bod op de fitnessdivisie is welkom.

Met fitnessapparatuur maakt u minder verlies.

“We waren erg afhankelijk van fitness voor thuisgebruik. Daar bezuinigen mensen vrij snel op als ze wat minder te besteden hebben. Dat leidde tot nogal wat minder omzet

in alle 35 landen waar we zitten. En een aantal distributeurs had het financieel zwaar. Dat betekende dat we klanten een jaar niet beleverd hebben. Vanaf 2008 bleven rekeningen openstaan. We hebben verkoopkantoren in Zwitserland, Oostenrijk, Duitsland en Engeland gesloten en nu is alleen een verkoopkantoor in Amerika over.”

De omzet kelderde door de crisis?

“Ja, de omzet is behoorlijk verminderd. Ons doel was zowel met fitness als fietsonderdelen 100 miljoen omzet te bereiken. Dat is met onderdelen prima gelukt. Fitness heeft een top van 65 miljoen euro omzet bereikt en is daarna in de achteruit gegaan. Inmiddels zitten we rond de 30 miljoen. We hebben in 2010 behoorlijk kosten bespaard en dat heeft geleid tot een resultaatverbetering van ruim 2 miljoen euro.”

Een omzet van 100 miljoen is nu wel heel ver weg.

“Over die 100 miljoen hebt u mij de laatste jaren ook niet meer gehoord. Met fitness houden we alle opties open. Maar het voor weinig geld aan iemand verkopen die er veel geld mee verdient door het gezond te maken, dat kunnen we zelf ook. We willen verkopen, maar niet met een groot verlies. Als iemand ervoor betaalt wat wij ervoor zouden willen hebben, is dat prima. We hebben weleens verkennende gesprekken gevoerd, maar daar kwamen we niet verder mee. Niet voor de hand ligt dat we fitness met een overname versterken, maar ik kan het ook niet uitsluiten. Mensen kopen trendmatig meer fitnessapparatuur. Het is op zichzelf een goede markt. Winst in 2011 is goed mogelijk. Vorig jaar heeft er nog een aantal incidenten in gezeten, zoals oude voorraden die voor een wat lager be-

drag verkocht moesten worden. Dat hopen we dit jaar minder te hebben.”

In hoeverre heeft u nog oude voorraden?

“Niet als probleemgeval. Soms doe je minder dan dat je denkt te gaan doen, dan heb je voor een jaar voorraad staan in plaats van voor een half jaar. Maar daarmee is het niet incurant. Het duurt wel wat langer om het weg te doen en af en toe geef je extra korting om ruimte te maken. Ook met fietsen hebben we voorraden, maar geen oude. Door het vroege invallen van de winter in het vierde kwartaal is de omzet een stuk teruggelopen. Wat toen niet is uitgeleverd, gaat nu weg. Dat betekent niet dat je het inhaalt, maar dat corrigeer je aan het eind van het seizoen, in juli/augustus. Datzelfde geldt voor de onderdelen. Het is gewoon een kwestie van doorschuiven.”

ID RENÉ TAKENS

Geboren:

4 november 1954 te Amsterdam

Functie:

ceo Accell Group NV

Koersrendement:

+638% sinds aantreden op 1-9-1999

Basissalaris:

347.800 euro (2009)

Externe functies:

- commissaris ThreeSteps BV
- voorzitter Rai Vereniging Afdeling Fietsen
- penningmeester Hoofdbestuur Rai Vereniging
- president Colibi (Europese organisatie van fietsfabrikanten en -importeurs)

Opleiding:

werktuigbouwkunde, TU Enschede

Werkervaring:

1982 – 1992 Svedex Bruynzeel Group
1992 – 1999 CSM
1999 – heden Accell Group

Burgerlijke staat:

gehuwd, 2 kinderen

ID ACCELL

Accell richt zich internationaal op de midden- en hogere segmenten van de markt voor fietsen, fietsonderdelen & accessoires en fitnessapparatuur. De groep is in Europa marktleider op de fietsenmarkt. Kwaliteit, innovatie en herkenbare toegevoegde waarde zijn sleutelbegrippen in de marktbenadering. De bekendste merken zijn onder andere Batavus, Bremshey, Ghost, Hai Bike, Hercules, Koga-Miyata, Loekie, Sparta. Accell heeft productievervestigingen in Nederland, Duitsland, Frankrijk, Hongarije en België. De omzet is als volgt verdeeld over de kernmarkten: Nederland (41%), Duitsland (25%) en Frankrijk (10%). Andere EU-landen, waaronder België, Denemarken, Finland, Oostenrijk, Spanje en Groot-Brittannië nemen 16% voor hun rekening. De overige 8% van de omzet komt uit landen buiten de EU, waaronder Zwitserland, de Verenigde Staten en Canada.