

verwacht ik niet. Natuurlijk kan het zo zijn dat mensen die fiets dan later kopen, maar het kan ook zijn dat ze in plaats van de fiets een televisie of een computer kopen, of een vakantiereis boeken.”

Heeft u met elektrische fietsen last van de concurrentie?

“Toen we zeven jaar geleden begonnen was er geen concurrentie, nu wel. Met elektrische fietsen zijn we wel marktleider, nog steeds. Toen was er een markt van 10.000 fietsen per jaar, nu van 160.000 fietsen. Het marktaandeel blijft stabiel en we profiteren van de groeiende markt.”

In welke landen ziet u kansen?

“In Italië hebben we nu een deelneming, Atala, vergelijkbaar qua positionering met Batavus in Nederland: een breed pakket, van kinderfietsen tot de racefiets en de mountainbike, in het middengebied van de markt. Atala levert ook de mogelijkheid van kleinere ‘add on’s’. Zoiets hopen we in Spanje ook te gaan doen.”

Waarom heeft u het Turkse Bisiklet gekocht?

“Turkije is een van de snelst groeiende economieën. Dat geeft ons mogelijkheden: met veel jonge mensen, waar fietsen een geaccepteerd middel van vervoer en recreatie is. Bisiklet heeft ook productie. Wij doen daar productie voor westerse landen, zoals Italië. Er zijn goede verbindingen tussen Italië en Turkije. In Nederland hebben we Batavus en Sparta, twee grotere units. Daarnaast doen we in West-Europa veel vanuit onze fabriek in Hongarije. In Turkije hebben we ook een positie voor Zuid-Europa en de loonkosten in Turkije zijn vergelijkbaar met Hongarije. En dat is voor ons een prima stap tussen Azië en West-Europa.”

Past Bisiklet in uw focus op hogere marktsegmenten?

“De gemiddelde prijs van een fiets ligt in de verschillende landen op een ander prijsniveau. De gemiddelde fiets in Turkije is eenvoudiger en dus goedkoper. We richten ons wel degelijk op het midden- en hoogste deel van de markt in Turkije.”

Over Bisiklet zijn geen cijfers bekendgemaakt, waarom niet?

“Dat spreken we meestal zo met verkopers af. We geven niet meer en niet minder cijfers dan anders. We melden meestal de om-



zet en het aantal fietsen. De rest vindt u straks in het jaarverslag. Volgens de voorschriften moet een aantal dingen gerapporteerd worden en dat zullen we doen. Daar komen alle cijfers in, die beleggers dan ook in samenhang kunnen beoordelen. We geven geen losse gegevens die een eigen leven kunnen gaan leiden.”

Heeft u veel last van de beursnotering?

“Nee, niet zo veel last dat het een doel op zich wordt om van de beurs af te gaan. Het is de vraag hoe zinvol een beursnotering is. De beurs is bedoeld om kapitaal aan te trekken. Als wij naar de beurs moeten, is het voor een heel grote acquisitie. Dat sluiten we niet uit, maar het zal zeker geen dagelijkse gang van zaken zijn. Je ziet steeds meer bedrijven die wel op de beurs staan, maar de beurs niet gebruiken als middel om geld aan te trekken. Dan worden er andere constructies bedacht. De beurs heeft een minder prominente functie. Als we van de beurs gaan, zal het waarschijnlijk in samenhang zijn met een totaalconstructie of iets van dien aard. Het lastige van de beurs is dat je aan veel regeltjes moet voldoen die niet allemaal even logisch zijn, en dat wij aan dezelfde regels moeten voldoen als Philips en Unilever, terwijl we toch een matje kleiner zijn.”

Hebben zich partijen gemeld om Accell over te nemen?

“Oh, zeker. Die komen wel langs. Tot nu toe is het niet concreet geworden, anders had u het geweten. Kennelijk was het van twee kanten niet aantrekkelijk genoeg. Er is nooit onderhandeld over een prijs. Op een gegeven moment zeg je: laten we maar afwachten. Er wordt weleens gevraagd: hoeveel sneller kunt u groeien in handen van private equity? Nou, niet. We proberen nu ook zo snel mogelijk te groeien. We hebben het geld dat we nodig hebben, we zijn groot genoeg, we kunnen de hele wereld over, we kunnen alles doen. Er is geen reden. Een reden kan zijn: je doet een grote overname en in dat kader gaan we van de beurs af, we gaan naar private equity.”

U heeft gekeken naar de Amerikaanse fietsenfabrikant Cannondale.

“We hebben altijd een aantal mogelijke targets waarmee we bezig zijn. Je kunt er bijna van uitgaan dat als zich ergens een kans voordoet, wij als een van de eerste worden gebeld. Er is veel over ons bekend, ook al omdat we een beursfonds zijn. Als iemand een bedrijf wil of moet verkopen, dan is er eigenlijk altijd wel contact met ons.”

Hoeveel geld heeft u voor overnames in kas?

“Zo’n 100 à 150 miljoen, ruim voldoende om aan onze ambities te voldoen. Voor een echt grote overname moeten we naar de markt. We hebben van onze aandeelhouders toestemming tot 10 procent van het aandelenkapitaal uit te geven. Dat geeft ons veel armslag, zo’n 40 miljoen ongeveer en bij de bank kun je daar zeker drie keer op financieren, dan zit je op 120 miljoen. We zitten laag met onze ratio’s. Wij mogen tot 3,5 ebitda/schuld hebben en we zitten onder de twee. De rentedekking is 11, we hebben een solvabiliteit van 47 procent.”

Met uw grootaandeelhouders is het handelsvolume in Accell heel laag.

“Het is de laatste maand erg laag. Het gemiddelde is ongeveer 25.000 stuks per dag, daar zitten we al een maand onder, waarom weet ik niet. Er is ook niet zo veel vraag kennelijk. Ik denk dat het een nette koers is. Ik weet niet of ik tegen deze koers zou instappen. De meeste aandelen heb ik gekregen door opties en het grootste deel houd ik. Zo af en toe verkoop ik wat als ik liquiditeiten voor de huishouding nodig heb.” ■