

Internationale visibiliteit met eigen wielerteam

# De groeisprint van Minerva Cycling

**Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist**

Minerva Cycling kende in de voorbije twee jaar een explosieve groei naar 30 miljoen euro omzet en dat smaakt duidelijk naar meer. Nadat hij zijn twee vennootschappen in 2021 liet fuseren, startte bedrijfsleider Filip Carpentier een eigen wielerteam. Met die investering wil de firma ook de poort naar exportlanden in de toekomst weer openbeuken, nadat die omwille van corona zelf bewust op een kiertje is gezet.

De fiets en de familie Carpentier, het is een succesvolle tandem. In **1963** begon ex-renner **Daniël Carpentier** een eigen fietsenwinkel. 29 jaar later kreeg hij versterking van zijn toen 18-jarige zoon Filip. "Fietsen passioneerden me altijd al, maar ik verkocht ze liever dan er zelf aan te sleutelen", lacht Filip. "Daarom startte ik, naast de fietsenzaak, nog een groothandel. In de jaren '90 richtte ik daarvoor Bike Trading (kleinhandel) en Formula Cycling (grossist) op."

De zaken gingen goed, tot een uitslaande brand het gebouw in de Bargiestraat volledig verwoestte. Filip bleef niet bij de pakken zitten, begon gewoon opnieuw en nam in 2015 zelfs de activa, de voorraad en de naam van het failliete Limburgse fietsenbedrijf **Minerva** over. "We hebben toen met 200 vrachtwagens alles vanuit Paal naar leper gebracht en hier alles geïntegreerd."

## Verkoopkanalen voor particulieren en supermarkten

Het typeert de ondernemingsdrang van Carpentier die meteen een duidelijk businessmodel voor ogen had. "Het merk Minerva verkochten we via Bike Trading bij de fietshandelaars, terwijl Formula Cycling bewust op de grootdistributie mikt. Het voordeel van die laatste doelgroep is dat ze twee jaar op voorhand bestellen en die volumes ook met zekerheid afnemen. In 2019 zijn we Minerva breder beginnen commercialiseren:

particulieren konden terecht in onze eigen Minerva Outlet Shop, terwijl ook de grootdistributeurs (zoals supermarkten, waaronder Aldi) het merk in hun portfolio opnamen. Daardoor was het ook niet langer noodzakelijk met twee vennootschappen te werken: op 1 augustus 2021 zijn die gefuseerd tot **Minerva Cycling**."

Kwaliteit is de rode draad doorheen de bedrijfsvoering. Carpentier werkt daarvoor al meer dan een kwarteeuw alleen samen met leveranciers uit alle continenten die aan de strenge criteria voldoen. "We geven drie jaar omniumgarantie op alles. Zelfs een lekke band herstellen we gratis. Die focus krijgt in de toekomst nog een extra dimensie: via een samenwerking met **professor Marc Juwet** van KU Leuven gaan we elk type onderdeel dermate testen, om ervoor te zorgen dat ze drie jaar later nog altijd werken alsof ze nieuw zouden zijn. Voldoet leverancier A niet aan die normen, dan opteren we voor een andere die wel die eisen haalt."

Sinds de pandemie uitbrak, draait de motor van Carpentiers fietsenzaak in overdrive: op twee jaar tijd evolueerde de omzet van 12,9 miljoen euro (2019) naar ruim **30 miljoen euro in 2021**. "Op 2014 na (door de gevolgen van de brand) is ons zakencijfer altijd crescendo gegaan. Wat we sinds 2019 beleven, is toch 'du jamais vu'. Dat komt vooral door onze leveringszekerheid. Talrijke fietshandelaars zijn afhankelijk van één

of meer merken: als die het niet meer kunnen bolwerken, stopt de levering van onderdelen en treedt er een langdurige vertraging op. Onze leveranciers bewijzen al meer dan 25 jaar hun betrouwbaarheid, wij hebben die leverproblemen dus nooit gekend. Door de expansie is ook ons eigen team fors gegroeid, **van 9 naar 22 mensen**. Het gaat zowel om bedienden, mecaniciens, magazijniers als verkopers."

In volle crisis bewees Carpentier opnieuw zijn commerciële feeling. "Het is geen geheim dat 99% van de fietskaders in China wordt gemaakt, ook die van ons. Toen corona uitbrak in Wuhan, hebben veel groothandelaars hun orders daar geannuleerd, terwijl wij dan net hebben bijbesteld bij Chinese fietsframebouwers. Daardoor zat ons magazijn in mei 2020, toen de lockdown gedaan was, echt nokvol. Dat was ook nodig, onder meer om de bestellingen van de grootdistributie te blijven invullen. Doordat veel fietsverkopers de leveringen van hun merken zagen stilvallen, hebben we toen veel nieuwe klanten gemaakt, want de vraag naar fietsen steeg explosief."

## E-bikes-revolutie

Intussen is Minerva ook uitgegroeid tot een referentie in de markt van elektrische fietsen. "Bepaalde merken zijn daar al in 2006 mee gestart, maar op dat moment achtten we de tijd nog niet rijp om op die kar te springen, want de fabrikanten boden toen maar zes



Wijlen Filip Carpentier (rechts op de foto – overleden op 10 april 2022): "Wat we sinds 2019 beleven in de fietsverkoop, is 'du jamais vu!'" (foto Luc DM)

maanden garantie. Wij wilden per se vasthouden aan onze driejarige garantie, ook op nieuwe fietstypes. Toen een van onze grote klanten in 2011 toch vroeg om ook dergelijke tweewielers te leveren, heb ik één jaar tijd gevraagd om ons daarop te kunnen voorbereiden. We zijn in zee gegaan met de VUB om een hoogwaardige motor, controller en batterij te ontwikkelen en die uitgebreid te testen, ook op de actieradius. Dat heeft het mogelijk gemaakt om fietsen voor het topsegment te ontwikkelen, die in Italië en Oost-Europa worden geproduceerd.

De montage gebeurt integraal bij ons. Tot voor kort rekenden we hiervoor ook op **maatwerkbedrijf Westlandia**, maar omdat zij het nu razend druk hebben met andere activiteiten, brandt die samenwerking tijdelijk op een lager pitje. Naast eigen mensen, schakelen we op drukke momenten ook interims en jobstudenten in. In topperiodes werken hier soms 60 tot 80 mensen."

Filip was een bevoorrechte getuige van de revolutie die e-bikes hebben veroorzaakt. "Ze vertegenwoordigen nu 95% van onze omzet", getuigt hij. "We hebben er onze organisatie wel helemaal op moeten aanpassen. Waar fietsonderhoud en -herstel tot enkele jaren geleden vooral een klus voor mecaniciens was, speelt de factor elektronica nu een grote rol. Toen ik in 2015 de activa van Minerva overnam, zaten daar geen e-bikes tussen. Daardoor is ook de samenwerking met hun toenmalige leveranciers uiteindelijk opgedroogd."

De grootste uitdaging van de voorbije 24 maanden was de groei onder controle houden. "We willen niet té groot worden, ook om te vermijden dat de mentale druk op onze mensen ondraaglijk zou worden. Naast ons technisch team, waarvoor we trouwens nog versterking zoeken, hebben ook andere medewerkers hun handen vol. 400 telefoontjes op één dag zijn geen

uitzondering. Daarom waak ik er ook over niets aan te nemen dat we niet aankunnen."

### Minerva Cycling Team met Johan Museeuw

Minerva Cycling exporteerde naar vijftien landen, maar door de gigantische vraag op de thuismarkt plooid de organisatie tijdelijk terug op het beleveren van België en Nederland. Wat niet betekent dat de ambities zijn teruggeschroefd, integendeel. "We starten met een eigen semiprofessioneel wielerteam van zestien renners en negen mensen in de entourage. **Johan Museeuw** wordt raadgever van de ploeg."

"Volgens prognoses van de Europese federatie van fietsfabrikanten zal het aantal e-bikes op het continent stijgen van 20 miljoen (2020) naar 30 miljoen (2030). Het wordt voor de onderdelenfabrikanten vooral een kwestie van te kunnen volgen.

Zelf zullen we ons merk vanaf 2022 prominenter promoten. We starten namelijk met een eigen semiprofessioneel wielerteam van zestien renners en negen mensen in de entourage.”

“Specifiek voor Minerva Cycling Team (opgericht als vzw Camot) hebben we moderne racefietsen ontwikkeld, waarmee we belangrijke wedstrijden zoals het Belgisch kampioenschap in Middelkerke en de Baloise Belgium

Tour zullen rijden. Johan Museeuw adviseerde ons voor het maken van de fietsen en wordt ook raadgever van de ploeg. Toen het nieuws over ons team bekend raakte, kregen we op amper twee weken tijd 400 sollicitaties binnen. Het gaat om een investering van ruim 1 miljoen euro, waar we alle vertrouwen in hebben”, besluit de ambitieuze ondernemer.

Op het circa 1 hectare grote bedrijfsterrein, beschikt Minerva in

totaal over 8.000 m<sup>2</sup> werkoppervlakte (5.000 m<sup>2</sup> op het gelijkvloers, 3.000 m<sup>2</sup> op de eerste verdieping). “Daarmee zitten we aan ons maximum hier. Helaas hebben we op deze site geen verdere uitbreidingsmogelijkheden. We kijken alvast uit naar extra grond om onze groeiambities te ondersteunen”, besluit de ondernemer.

*Dit interview is afgenomen einde december 2021, ruim drie maanden voor het overlijden van Filip Carpentier.*

