

Familie Luc De Clerck (Beaulieu) investeert in fietsdistributie

Bizbike gaat voluit voor internationale expansie

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

Iedereen op de fiets krijgen: dat is het motto waarmee Kortrijkzaan Louis Vanhove in 2014 Bizbike opstartte. De ondernemer is volop bezig met die ambitie te realiseren met steun van de familie Luc De Clerck van Beaulieu als grootaandeelhouder. Na een recordgroei van 74% in 2000, bleek 2021 een 'correctiejaar', al steeg het zakencijfer ook toen met 20%. Het team leerde ondertussen de groepspijnen te genezen en peddelt intussen ook in Nederland, Frankrijk en Ierland aan hoge snelheid op de markt.

Acht jaar geleden ontstond **Bizbike bv** als zusterbedrijf van **Moof nv**. Die Kortrijkse groothandel legde zich vooral toe op scooters, quads en moto's. Toen e-bikes de scootermarkt afroonden, speelden **Louis Vanhove** en de aandeelhouders van Moof (**Louis Chalabi, Luc De Clerck** en zonen) daar naadloos op in met de creatie van Bizbike, dat enkel elektrische fietsen aanbiedt.

Zaakvoerder Louis Vanhove: "Ons businessmodel is gefocust op verkoop via twee kanalen: **Veloci** verkopen we via media (vooral Het Nieuwsblad) 'direct to consumer', goed voor 65% van ons zakencijfer, terwijl **Beaufort** het fietsmerk is dat we via dealers verdelen. Dat verkoopkanaal tekent voor 30% van onze omzet. Daarnaast hebben we nog een aantal andere merken in onze portfolio. Ons succes danken we vooral aan de goede prijs-kwaliteitverhouding en ons mobiel serviceteam: dagelijks zijn 25 mensen op de baan voor het leveren en herstellen van elektrische fietsen", verduidelijkt Louis Vanhove.

Naast rechtstreekse verkoop betokkelt Bizbike al een tijdje de **fietsleasingmarkt**, goed voor 5% van de inkomsten. Ook dat is een schot in de roos. "Aan fietsleasingbedrijven bieden we een assortiment van 16 e-bikes. Soms benaderen grote bedrijven ons rechtstreeks voor een leasingproject, maar dan verwijzen we hen sowieso door naar die partners, zodat wij ons

voluit kunnen focussen op vlootbeheer en fietsdesign. We doen wel zelf aan langetermijnverhuur voor mensen met een lager inkomen. Indien gewenst, kunnen ze op het eind van de rit de fiets dan voor een lage prijs aankopen."

Productie in Slovakije/partner WAAK

Het team ontwerpt dus zelf de fietsen en koopt wereldwijd kwalitatieve componenten aan. "Die verzamelen we bij onze **productiepartner in Slovakije**", licht Louis Vanhove toe. "Die mensen hadden al heel wat ervaring in de assemblage van gewone fietsen. Wij hebben hen een specifieke opleiding gegeven voor de elektrische aspecten. De fietsen zijn voor **85% afgewerkt** als ze in ons atelier in Kruisem arriveren. Onze medewerkers staan dan zelf nog in voor de montage van stuur en batterij, de afstelling van versnellingen, remmen en kabels en een grondige kwaliteitscontrole. In ons pioniersjaar lieten we de fietsen nog in Azië maken. Ze waren dan evenwel te lang onderweg, waardoor we alles naar Europa hebben overgeheveld."

Opvallend: die laatste 15% van de montage is in handen van een team van medewerkers van **maatwerkbedrijf WAAK** uit Kortrijk. "Zij leveren echt uitstekend werk en doen hun job in ons atelier met veel toewijding. In het hoogseizoen zijn 20 WAAK-mensen bij ons actief. In het begin vroegen we ons af of we de kwaliteitscontrole aan die

mensen mochten toevertrouwen. Door dat zorgvuldig op te delen in afzonderlijke taken, zijn we daar goed in geslaagd."

Gezocht: extra opslagruimte

De ateliers en magazijnen van Bizbike zijn al een tijdje gevestigd op de site van **Beaulieu Fibers** (dochter van BIG) in Kruisem. Door de stevige groei is de firma volop op zoek naar extra ruimte voor 2023. "Qua infrastructuur (15.000 m²) botsen we op onze limieten. Omdat de tijd tussen bestelling en oplevering van de fietsen meer dan verdubbeld is – van 8 naar 18 maanden – huren we sinds kort opslagruimte bij het logistiek **bedrijf Ter Vichten** (in Vichte) om overflow op te vangen. Bovendien beschikken we op onze huidige locatie maar over één poort voor laden en lossen. Idealiter vinden we vrij snel een locatie van 15.000 à 20.000 m², met twee à drie poorten en waar we ook in de hoogte kunnen bouwen. Helaas zijn dergelijke percelen tegenwoordig heel moeilijk te vinden." Intussen boomt de fietsindustrie als nooit tevoren, zeker bij de e-bikes. "In het pre-coronatijdperk groeiden we jaarlijks met 50 à 60%. 2020 was een jaar van extreme groei, toen gingen we met liefst **74% crescendo**. Veel particulieren hebben hun fietsinvestering toen vooruitgeschoven. Dat zorgde voor een correctie in 2021, waardoor we maar met een kleine 20% zijn gegroeid. In 2020 verkochten we 25.000 fietsen, vorig jaar waren dat er **30.000**. Dat zorgde voor een omzet van circa **31 miljoen euro**, gerealiseerd met 30



Louis Vanhove: Bizbike is door de stevige groei op zoek naar een ruimere infrastructuur (foto Luc DM)

vaste medewerkers, 25 servicetechniekers (hoofdzakelijk freelancers) en de ondersteuning van WAAK.”

Veel bedrijven die in één jaar met ruim 70% vooruitgaan, zouden hun hart vasthouden voor de groei-pijnen. Daar is de e-bikespecialist evenwel goed op voorbereid. “We hebben het nooit anders geweten”, verklaart Louis. “Uiteraard stonden in 2020 onze telefoonlijnen nog meer roodgloeiend, hebben we op servicevlak enkele versnellingen hoger moeten schakelen en moesten we extra stockruimte vinden, maar eigenlijk is dat al jaren zo. Dan was het mentaal eigenlijk lastiger om met de, naar onze normen, beperkte groei van vorig jaar om te gaan. We hebben van die tijd gebruikgemaakt om de efficiëntie op punt te zetten en aan de strategie en tactiek te werken. Dat was belangrijk, want op acht jaar tijd is de markt grondig geëvolueerd. De consument kent de e-bike nu wel, maar stelt er ook hogere eisen aan. Dat vertaalt zich in fietsspecificaties, een beter serviceniveau en vlottere communicatie.”

Factor De Clerck

Eén ding is duidelijk: zonder de financiële support van **Luc De Clerck** en zijn zonen als hoofdaandeelhouder, had Bizbike dit groeiverhaal nooit kunnen schrijven. “We zijn hen daar nog elke dag heel dankbaar voor”, beaamt Louis. “Ook door een deel van hun gebouwen ter beschikking te stellen, steunen ze ons enorm. En dat voor een businessconcept rond scooters dat destijds op café is ontstaan.”

Intussen heeft Louis de smaak van het ondernemen goed te pakken. De Bizbikes vlammen nu ook over buitenlandse fietspaden. “In Ierland en Nederland zijn we met eigen entiteiten gestart. Daar beschikken we over voorraad, een salesteam en een callcenter. Daar komen ook de voor 85% afgewerkte fietsen aan die voor deze markten bestemd zijn, waarna ze er helemaal op punt worden gezet. We zijn nu ook de Franse grens overgestoken. Die markt bedienen we op dezelfde manier als de Belgische: met onze beide merken **Veloci** en

Beaufort. Door de nabijheid van Frankrijk, bestrijken we deze geografische markt vanuit België. Zolang het daar niet uit zijn voegen barst, zullen we het op die manier blijven doen. We kunnen er, net als in onze andere landen, rekenen op uitstekende vertegenwoordigers.”

De business in Ierland ontstond eerder toevallig. “Voor mijn vrijgezellenfeest hadden vrienden me ‘gekaapt’ naar Dublin. Toen ik de avond na een stevig feestje ging uitwaaien, botste ik op een betoging van mensen die de slechte staat van de fietspaden hekelden. Zo is snel het plan gegroeid om daar te beginnen. Als de overheid investeert in fietspaden, stijgt ook de vraag naar tweewielers. In maart 2021 ben ik voor het eerst in onze Ierse vestiging geweest, intussen hebben we er al enkele duizenden fietsen verkocht. Op termijn hopen we 100.000 fietsen per jaar te verkopen”, besluit Louis.

www.bizbike.be