

Cool Electro Cycles groeit via RAIDA ook buiten West-Vlaanderen

“Via joint venture een Belgisch netwerk uitrollen”

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

E-bikes zijn cool. Sinds 2015 mag je dat ook letterlijk nemen: op 1 mei van dat jaar begonnen de broers Nicolas en Christophe Cool met hun eerste twee fietswinkels. Nu is dat aantal al verviervoudigd en via een joint venture met Velodome uit Boechout komen er de volgende jaren gegarandeerd nog vele winkels bij. “Er is in dit land plaats voor drie à vier grote retailspelers in elektrische fietsen. Via schaalvergroting onder de nieuwe merknaam RAIDA, willen wij daar graag één van worden”, vertelt Nicolas Cool. Cool Electro Cycles is vandaag al de grootste fietswinkelketen in West-Vlaanderen.

Na een tijdje in de meubelsector te hebben gewerkt, zocht **Nicolas Cool** in 2013 een andere uitdaging. Hij startte als zelfstandig vertegenwoordiger in de (plooi)fietsbranche, tot hij na overleg met zijn broer **Christophe** besliste om zelf de teugels in handen te nemen. “We zijn toen naar China geweest en bezochten verschillende fabrieken. Gedurende

anderhalf jaar hebben we als producent ons eigen merk **Cool2bike** gelanceerd. Toen de markt eiste dat de montage van dergelijke fietsen in Europa moest gebeuren, bleef dat businessmodel niet langer overeind. Ondertussen hadden we wel ervaring opgedaan om met onze eigen e-bikewinkels te kunnen beginnen”, vertelt Christophe.

Shop-in-shop

De eerste twee winkels waren in Torhout (Nicolas) en Blankenberge (Christophe). Inmiddels heeft het duo ook winkels in Ieper, Kortrijk, Oostende, Roeselare, Tielt en Waregem. Eind februari 2022 was er de eerste expansie in Oost-Vlaanderen via de overname van **Fietsen Van den Hauwe** uit Melle. De aanwezigheid in



Nicolas Cool, Cédric de Kerchove en Christophe Cool: “Op termijn ambiëren we met RAIDA een winkelnetwerk over heel België, dus ook in Wallonië.” (foto Jan)

Torhout werd eind 2022 versterkt via de overname van **Fietsen Ampe**, die al 85 jaar actief is. "Uiteraard was dat voor de familie Ampe vrij emotioneel, maar **Ludo Ampe** en zijn twee technici blijven aan boord. Bovendien krijgt de naam Ampe in al onze winkels een belangrijke strategische functie: we zullen overal een shop-in-shop integreren, waar we hun racefietsen en mountainbikes zullen verkopen. Dat was een segment dat we nog niet in portefeuille hadden, vermits we ons tot dusver uitsluitend op e-bikes hebben gefocust. Ons team is door die overname nu gegroeid tot **21 mensen**."

In de winkels van de 'coole broers' staat beleving centraal. "We kiezen bewust voor vrij ruime panden van 600 à 1.000 m², telkens met veel ruimte rond de fietsen. Daardoor kunnen bezoekers de fietsen vastnemen, maar ook op een indoor parcours een ritje maken met elke fiets die we er verkopen. Dat koppelen we aan een hoog serviceniveau: elke herstelling of elk onderhoud gebeurt op afspraak. 's Morgens breng je de fiets binnen, 's avonds kan je hem weer komen ophalen."

Merken & professionalisering

Nicolas Cool: "We laten ons bij de merkenkeuze vooral leiden door de markt. Stromer is een Zwitsers topmerk omdat het gaat om speedpedelecs die in veel huishoudens de tweede wagen vervangen. Dergelijke wagens gebruiken mensen vooral voor verplaatsingen van maximum 20 kilometer, maar vaak raak je minstens even snel op je locatie met een e-bike die 45 km/u haalt en die een stuk goedkoper uitvalt dan een tweede auto. Het Duitse Kalkhof verdelen we sinds ze door het verdwijnen van Fiets! (opgegaan in Bike Republic van Colruyt, red.) een andere in e-bikes gespecialiseerde distributeur zochten. Norta scoort vooral sinds de coronacrisis goed, omdat het een Belgisch merk is. Dat lokale gegeven is voor steeds meer mensen een belangrijk argument bij hun keuze. Daarnaast omvat het gamma ook Rotwild (Duitse

elektrische mountainbikes), Raleigh, Beaufort (plooi-fietsen van Bizbike) en het Duitse Focus. Door de overname van Ampe komen daar nu ook Flyer en Moustache bij."

Nicolas Cool: "De grote tendens in onze sector is de professionalisering, zowel bij de fietsenhandelaar en -hersteller als bij de fabrikanten. Zo maken die partijen veel duidelijkere afspraken op langere termijn en hebben de producenten de mosterd gehaald bij autobouwers om hun strategie aan te passen. In plaats van jaarlijks met uitgebreide nieuwe collecties uit te pakken, opteren ze nu meer voor basismodellen die om de zoveel jaar een nieuwe look krijgen. De basis van de fietsen blijft dezelfde, wat het voor herstellende eenvoudiger maakt om eraan te werken."

Goed weer-product

In 2020 realiseerde Cool Electro een omzet van 4,5 miljoen euro (vooral dankzij recreatieve fietsen), 2021 leverde **5,6 miljoen** op, goed voor de verkoop van een **1.400**-tal fietsen. "We hadden niet gedacht de omzet van 2020 te overstijgen, maar de fietsleasingmarkt maakt veel goed. Daardoor is het voor meer mensen haalbaar om zich een premium model aan te schaffen." Minder simpel zijn de werkorganisatie en de logistieke flow in coronatijden.

Christophe Cool: "2020 was heel vreemd. Na de eerste lockdown haalden we in mei van dat jaar een omzetcijfer dat we normaal in vier à vijf maanden doen, maar door de enorme drukte was het niet aangenaam werken. Vooral door de koude was 2021 een slecht voorjaar: de fiets is bij uitstek een product dat de recreatieveling koopt bij goed weer. Daardoor kwam de verwachte verkoopiek in mei er niet en bleef die uitgesteld tot de zomer. Gelukkig maar, want door de marktvertraging zaten we plots met een enorme stock. Die fluctuaties maken het voorraadbeheer wel erg moeilijk. Het verheugt ons dan ook dat de producenten zich heel flexibel opstellen en proactief meedenken."

Concurrentie

Intussen storten veel andere spelers zich op de markt. **Bike Republic**, het initiatief van Colruyt, is in volle opmars. "Na twee overnames beschikken zij nu over zestien winkels, verspreid over heel Vlaanderen. Hun omzet ligt ook hoger dan die van ons, maar toch beschouwen we hen niet als een echte concurrent, vermits zij op de integrale fietsmarkt mikken en wij ons hoofdzakelijk op e-bikes blijven richten. Ook auto-invoerder D'leteren wil via acquisities in recordtempo een verkoopnetwerk uitbouwen. In deze business praat iedereen met iedereen, maar wij kiezen ervoor ons eigen verhaal te schrijven en via een nieuwe aanpak te groeien. **Franchising** is voor ons geen optie, omdat de marges in deze branche vrij beperkt zijn en het daardoor weinig zinvol is om nog een extra schakel in de supplychain te creëren."

Die nieuwe aanpak is de joint venture met **Velodome nv** uit Boechout, een speler die al vier winkels heeft (Brasschaat, Beveren, Berchem en Brussel) en net als Cool Electro Cycles zijn horizon wou verruimen. "In plaats van elkaar te beconcurreren, slaan we de handen in elkaar en zullen we in eerste instantie in Oost-Vlaanderen nieuwe winkelpunten creëren en overnames realiseren. Het is de bedoeling op termijn een netwerk over heel België uit te bouwen, dus ook in Wallonië. Dit onder het nieuwe uithangbord **RAIDA**. Op termijn worden de al bestaande shops van Cool Electro Cycles en Velodome omgedoopt naar deze nieuwe winkelnaam."

Intussen veranderde er ook iets in het management van de familiezaak. **Cédric de Kerchove** kocht zich in het bedrijf in en behartigt operationeel de domeinen IT, HR en Operations. "Cédric bouwde bij AGC, een bekende internationale fabrikant van onder meer autoruiten, heel wat ervaring op binnen een groot bedrijf. Die knowhow kunnen we uitstekend gebruiken in het kader van de verdere expansie van ons bedrijf", besluit Christophe Cool.