

# Frisse zeebries voor gocartverhuring

Robin Hintjes, bachelor Bedrijfsmanagement (Marketing) Howest

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

**howest**  
/ we develop people

De verhuring van gocarts (billenkar, trapkar of cuistax) is een bijzondere branche binnen de veelkleurige kusteconomie. Vijftig uitbaters op en rond de zeedijk zetten een zeventig jaar oude traditie verder. Ze doen daarbij jaarlijks beroep op een regiment van 500 jobstudenten. Kleinschaligheid is nog troef, maar toch is ook deze sector in de ban van schaalvergroting en concentratie. Ruim 80% van de gocarts die zij verhuren is 'made in Belgium'.

De verhuring van gocarts (billenkarren) op en rond de zeedijk is een van de meest typische en tegelijk unieke fenomenen van ons kusttoerisme. Ze stoelt op een rijke traditie die begon kort na WO II. Nergens in Europa vind je zo'n fijnmazige concentratie van uitbaters van kustrijwielen (een vijftigtal) op een strook van 60 km. Onze kuststrook is (samen met badplaats Cadzand) dan ook de enige zone op het continent waar gocarts op de openbare weg mogen rijden. Iedere kustbezoeker of -verblijver jong of oud, maakte ooit (solo of met de ganse familie op een groot exemplaar) een rit met een van de vele modellen uit het assortiment aan billenkarren. De typische robuuste gocart 'made in' West-Vlaanderen, verwierf dan ook terecht de status van kusterfgoed.

Toch is de verhuring van kustrijwielen als historisch fenomeen, maar ook als economische sector, nooit in kaart gebracht. Dit sectorportret is dan ook een bescheiden maar enthousiaste aanzet.

## Rangen dunnen uit

Volgens de jaarlijkse ('on the field') registratie van marktonderzoeksbureau **Locatus**, waren er eind 2018 in de tien kustgemeenten (met samen dertien badplaatsen) 69 verhuurders van rijwielen actief, waarvan een 50-tal ook gocarts uitbaat. Het gros daarvan situeert zich in de badplaatsen Oostende (12) en Knokke-Heist (10). Geen enkele onderneming verhuurt



illustratie Marc Constandt

alleen maar gocarts, dat loopt altijd samen met de verhuring van fietsen (in meerdere vormen).

Het aantal actoren is de jongste jaren nogal stabiel, maar twintig jaar geleden waren er nog 70 exploitanten van die specifieke kustrijwielen. De rangen zijn dus uitgedund. Sommige kleinere spelers stappen uit de sector of dreigen te verdwijnen. De uitbatingen die overblijven zijn steeds vaker ondernemingen met meerdere locaties. Zo zijn er al negen spelers die twee of meer verhuringen exploiteren, samen goed voor 25 locaties. De grotere bedrijven zetten ook in op diverse nevenactiviteiten zoals de verkoop van fietsen, strandartikelen en ijsjes. Concentratie, schaalvergroting

en diversificatie zijn dus ook in deze specifieke en vooralsnog fijnmazige sector in volle opmars.

Ons onderzoek spitst zich vooral toe op de twintig gocartverhuurders (op een totaal van 50) die opereren via een vennootschapsvorm, wat hen verplicht om hun jaarrekeningen neer te leggen. Van die doelgroep hebben er elf deelgenomen aan een enquête in het najaar van 2018. Dat is dus 22% van de totale populatie.

Het gros van de uitbatingen (30 op 50) loopt via een eenmanszaak. Dit wijst op het kleinschalige karakter van de sector, die uiteraard sterk seizoensgebonden is.

### Mekka voor jobstudenten

Die kleinschaligheid weerspiegelt zich ook in de tewerkstelling: het gemiddelde per exploitatie ligt op 1,2 vaste werknemers in loondienst. Die jobcreatie neemt wel een tijdelijke vlucht in het hoogseizoen, met de inzet van een groot aantal jobstudenten. Dit gaat op jaarbasis van drie in kleinere uitbatingen tot zelfs 24 jobstudenten in de grotere ketenzaken. Via extrapolatie kunnen we stellen dat in de gocartverhuur jaarlijks ruim **500 jobstudenten** aan de slag zijn. Met hun neus in de gezonde buitenlucht en meestal met zicht op zee...

De 'anciënniteit' van de bevestigde verhuurbedrijven ligt op 18 jaar. De oudste startte in 1986, terwijl de jongste uitbating pas in 2018 van wal stak. In negen van de elf gevallen betrof het wel de overname van een bestaande en dus veel oudere zaak.

Uit onze analyse van de jaarrekeningen van de elf bevestigde actoren komt naar voren dat zij in 2012 een gezamenlijke brutomarge realiseerden van 1,3 miljoen euro. Dit cijfer evolueerde in 2017 naar bijna 2 miljoen euro. Dat is een **groei van ruim 50 %** of 10% op jaarbasis.

De tenoren in de sector verklaren die toename niet zozeer door een expansie van de verhuur van de traditionele gocart. Wel door de schaalvergroting, een graduele prijsverhoging en het succes van andere, nieuwe types duurere rijwielen zoals elektrische steps en elektrische fietsen.

### Dames aan het stuur

Een West-Vlaamse gocartverhuurder heeft gemiddeld een 150-tal gocarts in zijn/haar assortiment. Negen van de elf respondenten doen uitbating in hoofdberoep, ook al is de zaak vele dagen in het jaar niet open. Het laagseizoen wordt onder meer aangewend voor onderhoud van de gocarts.

Opmerkelijk: de uitbaters geven aan dat het verhuurperiode steeds langer wordt. Dit onder meer door de opwarming van ons klimaat, maar ook

door de promoacties van Westtoer en van sommige kustgemeenten voor kustweekends. Er zijn steeds meer topweekends in de late herfst en in het vroege voorjaar.

Ook markant: bijna de helft van de bevestigde ondernemingen heeft een vrouw aan het roer (stuur). De gemiddelde leeftijd van de zaakvoerders is 46 jaar en bijna alle uitbaters genoten een opleiding fietsmechaniek. De meeste bedrijfsleiders (8 op 11) hadden geen andere professionele activiteit vooraleer zij in de business stapten.

### Ambacht, 'made in' West-Vlaanderen

Waar halen de exploitanten hun materiaal? Het grote merendeel (98%) van de verhuurbedrijven geeft aan dat zij 80% van hun gocarts afnemen bij één en dezelfde fabrikant: **T&T Quality Go-Carts** uit Knokke. Deze is dan ook de enige nog overblijvende Belgische producent van billenkarren.

Nagenoeg alle bevestigde verhuurders zijn heel tevreden over deze producent en de goeie feedback en service na verkoop. De kwaliteit en de lange levensduur van deze West-Vlaamse trapkarren zijn quasi legendarisch. Een aantal uitbaters (re)assembleert additioneel ook zelf een deel van hun vierwielige of zeswielige vloot.

### Diefstal temperen

Waar liggen onze gocartuitbaters van wakker?

Diefstal en vandalisme zijn al jaren een plaag voor de sector aan onze kust. Misbruik van vertrouwen, toeristen die hun karretjes ergens in de stad achterlaten en dergelijke. Georganiseerde bendes wachten zelfs geduldig af tot de toestellen heel even niet bewaakt worden om ze vervolgens om de hoek in een busje te laden. Naar verluidt zijn in 2017 over de ganse kustlijn zowat 300 rijwielen gestolen.

De meeste uitbaters blijven niet bij de pakken zitten en nemen maatregelen zoals camerabewaking, verscherpte

controle van de identiteitskaart, extra personeel, beperking van de toegang tot het parkeerterrein en het inschakelen van een Buurt Informatie Netwerk. Deze maatregelen hebben zich de voorbije jaren vertaald in een zichtbare daling van het aantal diefstallen.

### Productinnovatie?

In nogal wat sectoren zijn innovatie, disruptie en digitale marketing de toverwoorden van de jongste jaren. Niet zo in de gocartbusiness waar de traditionele modellen van 40 jaar geleden ook vandaag nog een vaste waarde blijven en de voorkeur genieten van de meeste kusttoeristen. Nieuwe varianten zoals bobcars, ligfietsen, trio's of gocarts in de stijl van sommige Hollywoodfilms (zoals 'Cars'), kennen meestal maar een kort bestaan.

In het spoor van de populaire elektrische fiets lanceerde producent T&T Quality Go-carts in 2015 ook elektrische



ondersteuning voor (grote) gocarts. Het idee is dat de klant op een prachtige zomerdag niet altijd doorweekt van het zweet wil rondlopen na zijn/haar tour met de gocart.

Maar deze innovatie slaat vooralsnog niet aan bij het gros van de verhuurders: slechts twee op de elf ondervraagden heeft elektrisch ondersteunde gocarts voor grote kinderen en volwassenen in het aanbod.

De motivatie daarvoor gaat alle kanten op. Men ziet er het marktpotentieel nog niet van, de kost voor de aankoop en bovenal voor het onderhoud ligt hoger en vooral luidt het devies: grote kinderen en volwassenen willen genieten van de sportieve belevenis van het trappen.

### Marketing? Gezien worden

Rijden met een kustgocart wordt geconcipeerd als Belgisch erfgoed, als een traditie die een vast onderdeel vormt van een trip naar zee. Dit biedt

verhuurders de luxe dat ze hun zaak niet uitgebreid hoeven te promoten. Een gocart huren blijft voor veel toeristen een impuls van het moment. Daarom zweren de meeste uitbaters bij een strategische ligging met goeie zichtbaarheid en wat extra mond-tot-mondreclame. Dat verklaart waarom een flink deel (75%) van hen totaal niet investeert in marketing via sociale media en in veel gevallen (42%) zelfs niet eens in een volwaardige website.

### Samen sterk of solo slim?

De sector van de verhuring van kustrijwielen teert al vele jaren op het creatieve individualisme van de respectievelijke uitbaters. Er is geen overkoepelende beroeps- of belangenorganisatie. Bijgevolg ontbreekt iedere vorm van sectorpromotie en imago creatie, inclusief het opzetten van evenementen, wedstrijden enz. met gocarts. De branche met zijn rijk

verleden en zijn populaire reputatie, heeft ook geen spreekbuis versus de lokale, regionale en nationale overheden rond materies als verkeerswetgeving, productveiligheid, diefstalpreventie, oneerlijke concurrentie e.a. Uit onze bevraging blijkt nochtans dat de meeste uitbaters positief staan tegenover het idee van een gezamenlijke vertegenwoordiging. Ze wijzen dan vooral naar de juridische en economische slagkracht die ze hiermee zouden kunnen creëren. Werk aan de billenkarrenwinkel!

*Meer over deze sector, waaronder ook een analyse van de marketing en communicatie van de gocartverhuurders, leest u in de digitale versie van dit themanummer op [www.kenniswest.be/periodiek/west-vlaanderen-werkt/26581](http://www.kenniswest.be/periodiek/west-vlaanderen-werkt/26581)*

