

West-Vlaanderen

Werkt

De polsslag van de
West-Vlaamse economie

#4 2021 - #1 2022

Elektroshock in velo-land

De West-Vlaamse fietseconomie





Vertrouw op professioneel advies van SBM.

SBM adviseert, coacht en traint. Very hands-on. Met performante tools op maat. Gericht op meetbare resultaten.

West-Vlaanderen Werkt

#4 2021 - #1 2022 - jaargang 64

In de kijker

- 04 Van BRUSK naar een andere toerisme-aanpak in Brugge?
- 05 De zielenroerselen van de West-Vlaamse drie-sterrenchef

Naarstige plekken

- 06 Roularta en Roeselare investeren in natuurruimte

Fabrieken voor de Toekomst

- 08 Een tweede leven voor bh-bandjes
- 09 Quick Wins: zetje aan innovatieve samenwerkingsprojecten

Ondernemen begint met een droom

- 10 Stefanie Vanden Broecke en Stephanie Valcke, Chapter George nv

13-56 Themakatern Fietseconomie (West)-Vlaanderen

- 13 Ouverture
- 14 Novy, Flandria, Superia en co:
het roemrijke fietsverleden van West-Vlaanderen
- 18 Flandria-Superia: de sneuvelronde van een Europese topspeler
- 21 Meer binnenlandse verkoop, minder productie:
De paradox van het Belgische fietsuniversum
- 27 Producent Achielle uit Pittem excelleert met retrofietsen
- 29 Overlijden van Filip Carpentier is domper voor fietssector
- 30 De groeisprint van Minerva Cycling
- 33 Bizbike gaat voluit voor internationale expansie
- 35 Bonaventure concentreert zich meer op elektrische fietsen
- 38 Marcel Kint bv vervaardigt unieke fietsen helemaal zelf
- 40 Alpas Cycles uit Zwevegem: Fietsen om uit te breken
- 42 Hoogvlieger Bizobike op Chinese vleugels
- 44 Curana produceert spatborden en kettingschermen
- 46 M-Level uit Ruisselede: De lakvirtuoos van het peloton
- 47 Atelier 56 (Harelbeke): Meester-wielmaker loopt spaak
- 48 Fietsvakhandel zit stevig in het zadel
- 53 Fietsgroothandel De Scheemaeker al sinds 1894 op de pedalen
- 56 Cool Electro Cycles groeit snel via RAIDA
- 58 Provincie faciliteert uitbouw fietsroutenetwerk
- 62 Westtoer zet Fietsnetwerk 3.0 in de steigers
- 64 Velofollies, de jaarlijkse hoogmis voor de fietsliefhebber

Innovatie in de kijker

- 66 Elekti. uit Menen profileert zich als het Huis van de Ingenieur

Bedrijvig onderwijs

- 68 520.000 euro voor onderzoeksinfrastructuur
- 69 Revival voor opleiding fietshersteller

10



40



53



Van BRUSK naar een andere toerisme-aanpak in Brugge?

Eric Van Hove, freelance publicatiemedewerker

Brugge krijgt na vele jaren aftasten een nieuwe tentoonstellingshall, BRUSK genaamd, ingebed in een nieuw stadspark. Een investering van 28,5 miljoen en wellicht ook een instrument richting een andere toerisme-aanpak.

Brugge had al decennia nood aan een tentoonstellingshall voor spraakmakende tentoonstellingen, zodat men niet telkens het Groeningemuseum, met zijn kerncollectie van Vlaamse Primitieven, maandenlang moest sluiten. Vorig jaar besliste het Brugse schepencollege om de bouw van een nieuwe tentoonstellingshall te gunnen aan de CIT Red, dochter van Blaton Real Estate uit Brussel, voor het vooraf vastgelegde bedrag van 28,5 miljoen euro. Zij kwamen als winnaars uit de bus van een design- en build-wedstrijd, met een ontwerp van Robbrecht en Daem architecten en Olivier Salens architecten. 'BRUSK' zal de nieuwe tentoonstellingshall in Brugge gaan heten. Als alles verder volgens plan verloopt starten de werken begin 2023.

De nieuwe tentoonstellingshall komt op een site van een 20.000 m², net naast het huidige Groeningemuseum, en de hele site wordt in de toekomst attractief ingericht én publiek toegankelijk gemaakt. Naast de nieuwe tentoonstellingshall lag eind januari 2021 immers nog een ander dossier voor dat heel wat minder aandacht kreeg, maar op termijn al even belangrijk wordt. Het betreft een plan van aanpak voor de stapsgewijze volledige realisatie van een 'museum- en kunstsit', waarvoor Vlaanderen alvast met een forse toelage over de brug komt: 27,5 miljoen euro, op een totaalproject van een goeie 45 miljoen euro. Dit wordt de grootste subsidie ooit die stad Brugge te beurt valt.

Museumpark als kers op de taart

Naast de nieuwe tentoonstellingshall BRUSK wordt in dit Vlaamse dossier ook de renovatie van het huidige Groeningemuseum voorzien, een Centrum voor Collectieonderzoek voor de Musea Brugge, een nieuw archeologiemuseum in de kapel van de Cistjes én de sloop van de huidige, krakkemikkige verbinding tussen het Groeningemuseum en deze kapel. Het totaalplan voorziet ook een toekomst voor de bestaande sporthall op de site én als kers op de taart ook nog de aanleg van een heus museumpark, een groene oase hartje Brugge, met uitzicht op het belfort en de Onze-Lieve-Vrouwekerk.

De directie van musea Brugge maakt zich sterk dat BRUSK met zijn twee grote (en hoge) ruimtes de ambities van Brugge kan waarmaken: vijf invloedrijke en spraakmakende tentoonstellingen per jaar.

Een prikkelende vraag wordt nu of deze ambitie én dito infrastructuur op termijn ook nog een verdere verschuiving van het toerisme-verhaal in Brugge kan inluiden: meer aandacht voor verdieping én kwaliteit in een stad die geschiedenis kan maken in plaats van alleen maar geschiedenis te zijn.



De zielenroerselen van de West-Vlaamse drie-sterrenchef

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Hoera, West-Vlaanderen prijkt, vier jaar na het wegvallen van De Karmeliet en van Hertog Jan, eindelijk terug met een 3-sterrenrestaurant in de nieuwe Michelingids.



Restaurant Boury uit Roeselare wordt door deze restaurantbijbel bekroond voor zijn opmerkelijke kwaliteitsmissie die startte in 2010. Michelin prijst hem als een toonvoorbeeld van eigentijdse gastronomie.

Vorig jaar gaf chef Tim Boury een exclusief interview aan **West-Vlaanderen Werkt**, waarin hij in zijn culinaire ziel laat kijken. In het gesprek met onze reporter Christina Van Geel kwam onder meer naar voren dat hij aanvankelijk eigenlijk

'bakker' wou worden en was hij ook vol lof voor zijn eega Inge Waes, die hij omschrijft als de perfecte gastvrouw in hun fraaie villa in Roeselare.

Over het belang van die Michelinsterren bekennt Boury: *"Het geeft een kwaliteitslabel aan je zaak. Mensen kijken ernaar op. Het geeft tegelijk een bepaalde druk op je restaurant. En ik heb respect voor collega's die er afstand van doen, die het simpeler willen aanpakken, zonder aan kwaliteit in te boeten."*

Controlefreak

Tim Boury outte zich toen ook als een heuse 'controlefreak': *"ik vind het moeilijk om dingen los te laten, uit handen te geven..."*

Enige zakelijke nuchterheid is onze sterrenchef ook niet vreemd: *"Koken is mijn passie maar op het einde van de maand moet je ook de cijfers analyseren."*

À propos, die cijfers mogen gezien zijn. Het jongste boekjaar (2020-2021) is door zijn vennootschap Bourynomie bv afgerond met een nettowinst van 265.300 euro op 809.000 euro brutomarge, met de inzet van 14 medewerkers.

Dat ligt wel nog onder de score van pro-corona-topjaar 2019, toen Boury 939.000 euro brutomarge realiseerde met dan nog 19 medewerkers.

Gaat onze top-restaurateur nu de zelfde weg op als Sergio Herman en de andere mediagenieke gastronomische vedetten...?

Tim Boury: *"Eigenlijk ben ik een heel nuchtere mens. Ik sta niet graag in de picture. Ik ben ook geen show-kok. Laat mij maar focussen op mijn gerechten in de keuken zonder al te veel cinema of poespas. Ik heb geen behoefte aan de persoonlijkheidscultus."*

Het ganze interview met Tim Boury in **West-Vlaanderen Werkt nr 01-2021** is te vinden via www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt

Groen wordt prioriteit voor Rodenbachstad

Roularta en Roeselare investeren in natuurruimte

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

Het beursgenoteerde mediabedrijf Roularta geeft bijna 6 ha van zijn reserve aan industriegronden in Roeselare een nieuwe bestemming als zone voor biodiversiteit. Daaronder ook een nieuw bos. Hiermee draagt de onderneming van de familie De Nolf bij tot de aspiraties van de stad Roeselare voor de creatie van extra groene longen.

Het departement Omgeving van de Vlaamse overheid riep in 2018 ondernemingen op om de Green Deal Biodivers Bedrijventerrein te onderschrijven. Dat viel bij uitgeversbedrijf en drukkerij Roularta niet in dovemansoren, ook al omdat het mediaconcern duurzaamheid al langer hoog in het vaandel droeg.

Gedelegeerd bestuurder Xavier Bouckaert: "We deden al veel, maar hebben daar tot voor kort nooit echt over gecommuniceerd. Zo nemen we al sinds jaar en dag deel aan het Charter Duurzaam Ondernemen (een initiatief van POM West-Vlaanderen, dat nu wordt gecoördineerd door Voka), alleen wist amper iemand dat. In ons 90 pagina's tellende duurzaamheidsverslag kan je onder meer lezen dat wij sterk inzetten op vier SDG's van de Verenigde Naties: 'Kwaliteitsonderwijs' ("Onze lezers bewuster maken via onze publicaties"), 'Eerlijk werk en economische groei', 'Verantwoorde productie en consumptie' en last but not least: 'Klimaatactie'."

Geluidsbuffer

Toen Roularta in 2006 circa 8 ha grond bijkocht in functie van de verdere uitbreiding van de productie, bleef zelfs na de creatie van extra drukkerij- en kantoorruimte een groot stuk van die grond aanvankelijk braak liggen. "Omdat we dicht bij een woonzone gevestigd zijn, deed die grond initieel vooral dienst als een groene geluidsbuffer. In het tweede kwartaal van 2021 beslisten we



Xavier Bouckaert van Roularta (rechts) en schepen Michèle Hostekint op een plek van de groene Roularta-site in Roeselare (foto Kurt)

om daar een nog nuttigere invulling aan te geven. Eigenlijk hadden we die ruimte ook kunnen benutten om in pakweg een extra kmo-zone te investeren, maar omdat we ook de ambitie koesteren om tegen uiterlijk 2040 een CO₂-neutraal bedrijf te zijn, creëren we nu een zone van **5,8 ha** voor biodiversiteit." Die wordt ingevuld met onder meer bloemenweiden voor wilde bijen, bermen met heesters, wilde natuur met vijver, kasten voor honingbijen en nestkasten voor een torenvalk. "Dat zal niet volstaan voor CO₂-neutraliteit maar we hebben recent ook geïnvesteerd in een gesofisticeerde drukpers die veel energie-efficiënter werkt dan

de vorige generatie. Op jaarbasis bespaart ze zelfs het equivalent van de stroomconsumptie van 100 gezinnen."

Op 1,2 ha van de totale groenzone op de site in Roeselare komt er een bos. "In functie daarvan hebben we eind november 2021 16.000 bomen geplant. We konden daarvoor rekenen op heel wat vrijwilligers. Het bos is toegankelijk voor het publiek. Er komt wel een reglement, met als belangrijkste krachtlijnen dat mensen zich beperken tot de wandelpaden. Honden aan de leiband zijn zeker ook welkom, mits hun baasjes hun uitwerpselen opruimen."

De site van Roularta in Roeselare is door de jaren heen fors gegroeid en beslaat nu **14,3 ha**. Gebouwen palmen 4,5 ha in. Parking, laad- en loskaaien zijn goed voor 3,5 ha. De overige 6,3 ha is dus groenzone.

"De uitbreiding is gefaseerd tot stand gekomen", vervolgt Xavier Bouckaert.

"De aankoop van twee nieuwe drukpersen noopte ons in 1990 al tot bijbouwen. In 1995 kreeg dat een vervolg na de komst van weer een nieuwe drukpers. De grootste mijlpaal was de aankoop van circa 8 ha extra grond in 2006."

Op de site in Roularta werken **680 mensen**, waaronder de redacties van Krant van West-Vlaanderen en De Zondag, veel mensen in de drukkerij (350), de administratieve diensten en de afdeling Digitale Ontwikkeling.



Ondersteuning

Het Roeselaarse stadsbestuur was heel enthousiast over het initiatief van Roularta.

Michèle Hostekint, schepen van onder meer Natuur & Bos, Klimaat & Duurzaamheid: "Het is een prachtig voorbeeld van hoe ook ondernemingen in groen kunnen investeren. Toen we van hun plannen hoorden, hebben we hen zo goed mogelijk proberen te steunen bij het aanvragen van subsidies bij het Vlaams Agentschap Natuur & Bos. Bij de publieke aanplantacties die Roularta organiseert, staan we met de stad ook met een standje om de bewustwording bij mensen te bevorderen."

De schepen beseft dat Roeselare, zeker in vergelijking met andere West-Vlaamse steden, niet zo rijk bedeeld is inzake groenvoorzieningen. "Dat is historisch zo gegroeid. Tijdens de Eerste Wereldoorlog is deze stad grondig verwoest, waardoor je hier relatief weinig oude gebouwen ziet. Logischerwijs is de aandacht nadien in de eerste plaats naar de economische heropbouw gegaan. De prioriteiten lagen anders, het was toen vooral zaak om weer tewerkstelling te creëren."

Stadsrandbossen

Dat belette het stadsbestuur niet om bij het begin van de huidige legislatuur een ambitieus bestuursakkoord inzake groenvoorzieningen te beginnen uitvoeren. "We willen nog tijdens deze legislatuur 100.000 bomen bijplanten. Daarvoor werken we op drie fronten. Ten eerste moeten er in de stadsrandbossen (Krommebeekbos en Bergmolenbos, red.) 70.000 bomen bijkomen, op 20 à 25 ha. In functie daarvan zijn we nog extra gronden aan het verwerven. We zitten daar, met 10 ha extra, op schema. Zowat 20.000 bomen extra kunnen we realiseren via allerlei projecten en op het openbaar domein. We grijpen elke opportuniteit om te ontharden en te vergroenen met beide handen aan."

"Ten derde mikken we ook op de tuinen van onze inwoners", vervolgt de schepen. "Zowat 9% van Vlaanderen is tuinooppervlakte. Via tuincoaches, die we nu aan het opleiden zijn, willen we inwoners tonen hoe ze hun tuin ecologischer kunnen inrichten. We installeren ook gratis geveltuintjes en geven bomenbonnen ter gelegenheid van een geboorte, huwelijk of jubileum. Zo hebben we eind november in het Krommebeekbos een geboortebos gepland, nadat dat eerder al op andere plaatsen is gebeurd."

Druppelcoaches

Ook in andere initiatieven komt het groene bewustzijn tot leven. "Druppelcoaches leren onze bewoners hoe ze hun hemelwater beter kunnen opvangen. In functie daarvan maakten 200 mensen gebruik van de mogelijkheid om via een groepsaankoop een regenton aan te schaffen. Op de site Damman-Croes is, in afwachting van de woningen die er komen, een ecologisch pop-upparkje aangelegd. Daarnaast hebben we ook een dakenplan uitgestippeld. Als bepaalde daken minder geschikt zijn om via zonnepanelen hernieuwbare energie op te wekken, kunnen we er eventueel wel een groendak van maken. Dat is goed voor de luchtkwaliteit en creëert een mooier uitzicht."

Dat laatste is zeker economisch ook een troef. "Groenvoorzieningen bevorderen de aantrekkelijkheid van een stad en zijn zeker een meerwaarde om zowel nieuwe inwoners als bedrijven naar hier te halen. Soms kan je al op een heel beperkte oppervlakte ecologische waarde creëren, zo bewijzen de Wonderwoudjes (aantrekkelijke en toegankelijke speelzones in volle natuur), waar we onder meer in Rumbeke in investeren. Alle beetjes helpen om onze historische groenachterstand geleidelijk aan weg te werken", besluit Michèle Hostekint.

Spectaculair Circulair

Een tweede leven voor bh-bandjes

De voorbije twee jaar gingen dertig textiel- en kunststofbedrijven onder impuls van POM West-Vlaanderen aan de slag met een kennisinstelling rond een circulaire uitdaging. Zo ook textielbedrijf Liebaert, ecodesigner Saartje Allosserie van Allossa en wetenschappelijk consultant Dominique Maes van Alchimia.be. Hun samenwerking met het Industrial Design Center van Howest leverde een verrassend resultaat op. Een hoop afval van afgedankte bh-bandjes kreeg een tweede leven.

Studenten Howest experimenteerden erop los

Onder de deskundige leiding van onderzoeker **Katrijn Sabbe** zochten de studenten van **Howest** naar duurzame oplossingen om het productieafval van bustehouder (bh)-bandjes een tweede leven te schenken. Ze haalden gips, beton, organische middelen, een ultrasone lasser, een lasercutter en een 3D-printer naar boven om korte stukjes en volledige linten in te gieten, uit te rekken, te verwarmen, te verbranden, te versnijden, op te lossen en te pletten. De resultaten vormden het startpunt in de zoektocht naar nieuwe producttoepassingen.

Dominique Maes van **Alchimia.be** uit Lochristi focuste zich op testen met lijm en oplosmiddelen om zo de chemische structuur van de linten te wijzigen.

Modulaire tegel

Saartje Allosserie van ontwerpstudio **Allossa uit Izegem** dacht mee na over een nieuw circulair eindresultaat. De samenwerking met laatstejaarsstudente Industrieel Productontwerpen **Fien Van Cauwenberghe** resulteerde in een modulaire tegel voor productpresentatie als tussentijds resultaat.

Maar veruit de grootste verwezenlijking van het project is het enthousiasmeren van jongeren voor de circulaire gedachte.

De zoektocht naar nieuwe toepassingen voor de bh-linten maakte dit project vernieuwend. Ook de technieken die de studenten toepasten, zoals samenvoegen, hechten en vervormen, zijn goedkoper en makkelijker dan de gebruikelijke chemische processen.

Inspiratiemagazine

Deze samenwerking is een van de tien samenwerkingstrajecten die voortvloeien uit het EFRO-project Ongelimeerde Recyclage. De POM werkte hiervoor als projectleider samen met TUA West, Howest, KU Leuven, VIVES, Catalisti en Centexbel.

Laat je inspireren door de boeiende cases in het inspiratiemagazine **Spectaculair Circulair** op: www.fabriekenvoordetoekomst.be/inspiratiemagazine-spectaculair-circulair/



foto Howest

Quick Wins: zet je aan innovatieve samenwerkingsprojecten

POM West-Vlaanderen lanceerde in het najaar 2021 voor de vierde keer de oproep 'Quick Wins Fabrieken voor de Toekomst'. Met dit initiatief moedigt de POM West-Vlaamse bedrijven aan om te investeren in samenwerking en innovatie. Uiteindelijk werden veertien veelbelovende samenwerkingsprojecten uit de sectoren nieuwe materialen, voeding, machinebouw & mechatronica en drones goedgekeurd. Zij ontvangen een financiële ondersteuning van 20.000 euro.

Om in aanmerking te komen voor financiële ondersteuning, moesten de bedrijven aan volgende criteria voldoen:

- Bij de samenwerking is minstens één kmo en minstens een van de bedrijven gevestigd in West-Vlaanderen;
- Het gezamenlijke project past binnen de thema's nieuwe materialen, voeding, machinebouw & mechatronica en drones;
- De uitvoeringstermijn bedraagt 12 maanden.

Enkele goedgekeurde samenwerkingsprojecten

Nieuwe Materialen

- o **Ariadne Innovation** uit Kortrijk en het Nederlandse **bAwear** werken samen om op digitale wijze de milieu-impact van textielproducten te consulteren en te berekenen.
- o **Devan Plastics** uit Kuurne en **Menco Tooling** uit Zelem zoeken een innovatieve oplossing voor het 3D-printen van matrijzen in hittebestendige materialen.

Voeding

- o **Fabalicious** uit Kortrijk en **Abinda** uit Ruddervoorde ontwikkelen samen plantaardige mayosauzen en currymaaltijden.



Dankzij de Quick Wins van de vorige editie boekte **Dewilde Engineering** uit Ieper een mooie technologische vooruitgang en een duurzame samenwerking met snackfood-producent **Poco Loco** in Roeselare. Dewilde Engineering ontwikkelde een robotgrijper voor het stapelen en verpakken van de taco's. Op die manier worden 240 taco's per minuut verwerkt. Op de foto: **Patrick Heughebaert** (links) en **Johan Sinnaeve** van Dewilde Engineering.

- o **La vie est belle** uit Oostkamp, **Simon Colombie** uit Wannegem-Lede en **Colruyt Group** gaan samen aan de slag om lokaal soja te telen voor de Belgische consument.

Machinebouw & Mechatronica

- o **Agristo** uit Hulste en **Octinion Technology Group** uit Leuven ontwikkelen samen een geavanceerd sensorsysteem.
- o Het Oostendse **Daikin** en **Vistalink** uit Bonheiden voegen artificiële intelligentie toe aan de bestaande visiesystemen.

Drones

- o **Is It A Plane** uit Roeselare en **Baggerwerken Decloedt en Zoon** uit Oostende ontwikkelen AI - schadetedectie met autonome vaartuigen.

Alle goedgekeurde dossiers vind je op www.fabriekenvoordetoekomst.be/quickwins.

Voor meer informatie: geert.dangreau@pomwvl.be.

Stefanie Vanden Broucke en Stephanie Valcke, Chapter George nv:

“Goed zijn in wat je doet en er tegelijk veel plezier aan beleven”

Christina Van Geel - Stem & Pen

Sinds september 2021 schrijft Chapter George in Harelbeke een nieuw hoofdstuk in de vastgoedwereld. De projectontwikkelaar is het resultaat van een sterk staaltje vrouwelijk ondernemerschap, met Stephanie Valcke en Stefanie Vanden Broucke aan het roer, die hun krachten en kennis bundelen. De naam Chapter George is een eerbetoon aan de grootvader van Stephanie Valcke, Georges Tanghe, die zijn hele leven in de bouw werkte. Een baksteen in de maag en het hart op de juiste plaats, dat zijn de bouwstenen van deze ondernemersdroom van Stephanie Valcke en Stefanie Vanden Broucke.

Stefanie Vanden Broucke: Ik ben niet geboren met een baksteen in de maag. Mijn ouders waren niet actief in de bouw, ze waren ook geen ondernemers. Ik was dus niet voorbestemd om in het vastgoed terecht te komen. (Lacht) Ik kom uit een familie van sporters. Mijn papa heeft een mooie carrière in het voetbal achter de rug en toen ik 18 jaar was heb ik zelf ook het topsportstatuut gehad. Badminton was mijn sport. In Kortrijk hadden we een goeie club (Lebad) die actief was in eerste nationale. Ons familiale leven draaide dus vooral rond sport. Ik had geen idee wat ik later wilde worden. Ik wist wel dat ik graag ergens in wilde uitblinken.

Op school was ik een heel plichtsbewuste student. Dat moest ook wel, als ik studeren wilde combineren met sport op hoog niveau. Voor mij was sport uiteindelijk toch een te enge wereld. Ik miste enige diepgang en intellectuele input. Wie aan topsport doet moet zich heel gedisciplineerd focussen op een klein aspect van het leven. En daar ligt mijn interesse niet in. Ik ben een generalist, ruimer gefocust op brede maatschappelijke thema's.

Ik ben dan psychologie en economie gaan studeren. Een brede opleiding die ervoor zorgde dat ik alle kanten uit kon. Via de **intercommunale Leiedal** die aan streekontwikkeling doet ben ik in het vastgoed gerold.

Ik zag meteen de meerwaarde van meewerken aan de ontwikkeling van mijn eigen stad en streek.

Buitenlandse honger

Stephanie Valcke: Bij mij is die baksteen met de paplepel meegegeven. (Lacht) Zowel mijn stiefvader als mijn grootvader **Georges Tanghe** hebben zich verdienstelijk gemaakt in de wereld van de bouw. Er werd bij ons aan de keukentafel regelmatig over bouwen en verbouwen gepraat. Maar ik liep er niet meteen warm voor. Het was mijn grote droom om in het buitenland te wonen en te werken. Zo gedroomd, zo gedaan. Tijdens en na mijn studies handelswetenschappen heb ik in Spanje, in Italië en in Connecticut in de VS gewoond. Nadien wou ik nog naar Frankrijk, Engeland en Duitsland. Alles samen heb ik toch vijf jaar in het buitenland gewoond. Maar toen was de honger gestild. Het is allemaal heel interessant en uitdagend, maar ik was ambitieus. En de toekomstperspectieven zijn anders als je in een land woont zonder connecties of netwerk. Dan begin je telkens helemaal vanaf nul.

Terug in België heb ik vijf jaar op de financiële afdeling van de **firma Stadsbader** van mijn stiefvader gewerkt. Maar ik miste voeling met een product dat mij passioneert. In avondschool heb ik toen puur op buikgevoel een vastgoedgeopleiding gevolgd. En dat

klopte. Ik hou van **architectuur**. Het creëren van een nieuwe woning, nadenken over materialen, ik merkte dat ik daar heel blij van werd. In 2009 ben ik volop gegaan voor vastgoedontwikkeling, met de steun en het vertrouwen van mijn familie.

Leef alsof elke dag je laatste is

Stefanie Vanden Broucke: Mijn ouders hebben ons opgevoed met het idee dat we alles kunnen bereiken als we dat willen én als we ons er 100% voor inzetten. Ze waren allebei heel gedreven en geëngageerd. Als je iets doet, zorg dat je het goed doet. En mijn vader gaat nog een stapje verder: maak dat je de beste bent!

Stephanie Valcke: Mijn ouders zijn heel gedisciplineerde mensen, dat hebben ze me voorgeleefd. Als jongere heb ik daar uiteraard tegen gerevolteerd, maar intussen zie ik de waarde ervan. Discipline geeft je veel stabiliteit en zekerheid. Zowel mijn ouders als grootouders hebben altijd veel gewerkt, maar ook genoten van het leven. Die balans is belangrijk om het allemaal leefbaar te houden. Ik zou soms te veel naar het werk grijpen. Mijn grootvader Georges zei vaak: "Je moet leven alsof vandaag je laatste dag is en alsof je nooit zal sterven. Je elke dag ten volle inzetten, nooit opgeven en tegelijk ten volle genieten."



Stefanie Vanden Broucke (links op de foto): Ik sta van kindsbeen af ambitieus in het leven. Het was voor mij heel logisch om zelf te gaan ondernemen. Dat is een vlammetje dat niet dooft. Stephanie Valcke: Vastgoed maakt deel uit van mijn DNA. Als ik rondrijd en ik zie een mooi gebouw, dan duw ik op de rem en neem ik een foto. (foto Chapter George)

Gedeelde waarden

Stefanie Vanden Broucke: Onze wegen zijn samengekomen op een moment dat we allebei iets anders wilden in ons professionele leven. Onze mannen hebben eigenlijk het vuur aan de lont gestoken. Ze zitten in gerelateerde sectoren en tijdens een etentje kwam het gesprek op de echtgenotes. "Wat doet uw vrouw?" "Vastgoed! Ah de mijne ook. En ze is op zoek naar een nieuwe uitdaging, ze wil zelf ondernemen." "Ah de mijne ook!" (Lacht) Wij kenden elkaar vaag. Maar het was snel duidelijk dat er een diepere connectie was, als mens en als ondernemer.

Stephanie Valcke: Ik was altijd stiekem jaloers op duo-ondernemers. Ik vond dat sterk. Twee kritische blikken die in duo overleggen en vooruitgaan. Toen ik Stefanie beter leerde kennen, wist ik dat dit met haar ging lukken. We vullen elkaar aan wat betreft technische kennis in ons vakgebied. We zijn allebei initiatiefnemers en natuurlijke leiders. Maar onze samenwerking is vooral ook gestoeld op gemeenschappelijke

waarden. De manier waarop we omgaan met mensen. Dat we onze medewerkers ruimte geven, altijd respectvol zijn, kijken naar hun kwaliteiten en het plezier dat ze beleven aan hun job.

Niet al geld dat rolt

Stefanie VDB: Dat ethisch ondernemen is heel belangrijk voor mij. Ik heb, misschien ook door mijn opleiding psychologie, een vrij duidelijk beeld met wie ik wil samenwerken. Bij Stephanie voelde ik meteen dat dit een duurzame relatie kan zijn. Hoe ze in het leven staat, haar omgang met haar kinderen, haar man, haar collega's, dat zat allemaal goed, het plaatje klopte.

Goed zijn in je werk, er plezier aan beleven en tegelijk alsmaar beter worden, zo onderneem ik graag. Samen willen we ook een meerwaarde creëren voor de samenleving. We willen dat mensen die bij ons een woning kopen terecht komen in een leuke buurt, met fijne mensen rond zich. We willen projecten afleveren waar wij ook fier op kunnen zijn.

Stephanie Valcke: Een jaar of twee geleden stelden ze mij die vraag tijdens een coachingstraject: wat is de meerwaarde van jouw onderneming voor de maatschappij? Dat was op dat moment een confronterende vraag. Ik had daar nog niet echt bij stilgestaan. Onbewust wil je daar wel toe bijdragen, maar hoe dan precies? Het start bij jezelf. Authentiek in het leven staan om dan van je onderneming een plek te creëren waar mensen niet gewoon hun boterham komen verdienen, maar waar ze zich ook goed en gewaardeerd voelen. Waar ze zich kunnen ontwikkelen.

Stefanie VDB: Ook ecologisch gezien is vastgoed een delicate sector. We willen bewust omgaan met onze omgeving, de grond die we aansnijden, de materialen die we gebruiken. Dat we een thuis creëren op een duurzame manier vind ik heel belangrijk. Daarin proberen we ons te onderscheiden. Vastgoed draait vaak om geld, het is voor ons belangrijk om daar menselijke (meer)waarde aan toe te voegen.

#MEERWESTVLAANDEREN

Sinds 2020 zetten wij als provinciebestuur in op Meer West-Vlaanderen. We investeren meer dan **250 miljoen** in meer fietspaden, meer groen, meer opleidingen voor werknemers, meer ontwikkelingskansen voor ondernemers en landbouwers, meer duurzaamheid...

Meer West-Vlaanderen realiseren we samen met alle West-Vlaamse steden en gemeenten, samen met Vlaanderen, België en Europa. Ook samen met jou.

INTERNATIONALE
SAMENWERKING



DUURZAAM BOUWEN
EN VERBOUWEN



KUST-
REDDINGSDIENST



MUG-HELI



VISSERIJ

OPLEIDING
VEILIGHEIDSDIENSTEN



KLIMAATROBUUST
WATERSYSTEEM

ONDERHOUD
3.565 KM
WATERLOPEN



AANLEG
OVERSTROMINGS-
GEBIEDEN

100.000 WERKNEMERS
VOLGEN OPLEIDINGEN



AGROTOPIA:
INNOVATIE IN LANDBOUW



PROVINCIAAL HOF
ALS OPEN HUIS



TOERISME

3.180 KM
FIETSNETWERK



30 MILJOEN
OVERNACHTINGEN



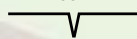
4 TOERISTISCHE
REGIO'S



28 MILJOEN
DAGTOERISTEN



9 GROENE
ASSEN



NATUUR
& MILIEU

2.000 HA
NATUUR



20 PROVINCIE-
DOMEINEN

MEER WETEN OVER #MEERWESTVLAANDEREN?

- * www.west-vlaanderen.be/meerwestvlaanderen
- * www.facebook.com/westvlaanderen
- * @provinciewvl (twitter)
- * @provincie_wvl (instagram)
- * informatiecentrum Tolhuis: 0800 20 021 (gratis nummer)
- * www.west-vlaanderen.tv



Fietseconomie in (West-)Vlaanderen



Provinciebestuur in de bres voor comfortabel fietsroutenetwerk
Het testament van Filip Carpentier (Minerva Cycling)
Aantal fietswinkels blijft toenemen



Koning Auto ruimt baan voor Keizer Fiets

De fiets is in ons land niet alleen een geliefkoosd sportvehikel maar ook steeds meer een cruciale maatschappelijke factor op het vlak van mobiliteit, ecologie en economie. De recente doorbraak van de snelle en comfortabele e-bike heeft zijn effect op de tweewielercificatie van het woon-werkverkeer. Ook op het bereik van de fietsende consument die zijn boodschappen doet en op het toenemende aantal sportieve recreërende senioren.

In 2020 kochten we in Belgenland net geen 600.000 nieuwe fietsen aan, een historisch record. Daarvan is echter 75% import.

De fietsindustrie in ons land, die zich hoofzakelijk in Vlaanderen afspeelt, steunt op een achttal vinnige familiebedrijven met een stevige-kwaliteitsreputatie en een lange traditie. Meer recent maken een aantal nieuwe expansieve spelers hun opmars. Zij monteren elektrische fietsen, made in Oost-Europa, onder eigen merknaam en vaak ook vanuit een eigen ontwerp en design. Zij kiezen daarbij steeds meer voor een rechtstreekse verkoop, via internet en via de klassieke media, naar de eindklant. Die branchevervaging spreidt zich steeds meer uit over de ganse sector: fabrikanten en assembleurs transformeren, heel discreet, tot invoerder en monteur van fietsen.

Toch is de fietsproductie in eigen land nog lang niet dood. Ook in onze provincie timmeren enkele gepassioneerde fietsproducenten aan de weg. In dit themakatern rijden zij een bijzondere rit in onze eigen ronde van (West-)Vlaanderen... Sommigen, zoals het bekende retromerk **Achielle** uit Pittem, blijven bovendien standvastig en authentiek hun eigen fietskaders vervaardigen.

In onze studie en analyse van de fietsbranche detecteren we ook veel beweging in het segment van de **fietsvakhandel**. Met 1.180 vestigingen in Vlaanderen, waarvan 265 fietswinkels in West-Vlaanderen, zit de vakhandel op een historische piek.

Opmerkelijk: volgens het criterium 'aantal fietswinkels per 10.000 inwoners', komt West-Vlaanderen naar voren als het fietsmekka bij uitstek, met 2,18 vestigingen per capita. Dit met stevige voorsprong op de nr. 2 Oost-Vlaanderen (1,93) en stevig boven het gemiddelde voor gans Vlaanderen (=1,77).

De opkomst van de elektrische fiets is voor de vakhandel een mooie opportuniteit, want het prijskaartje ligt voor de consument een pak hoger. Hierdoor hecht de klant meer belang aan de technische service na verkoop en dat liefst in zijn nabijheid.

De sector van de fietsproductie en -distributie zag nog meer gunstige perspectieven in de door de federale regering aangekondigde btw-verlaging van 21 naar 6%. Maar dat feestje gaat voorlopig niet door.

Een stevige duw aan het zadel van de talrijke fietslustigen, komt wel van de Vlaamse overheid en de provincies, die samen fors investeren in de uitbouw van een **Bovenlokaal Functioneel Fietsroutenetwerk**. Met als paradepaardje de realisatie van de fameuze fietssnelwegen. Voor onze provincie gaat het over de aanleg van een netwerk van **2.180 kilometer** aan afgeschermdde fietspaden. Een rode loper voor Keizer Fiets...

Dirk Van Thuyne, redacteur
Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Novy, Flandria, Superia en co

Het roemrijke fietsverleden van West-Vlaanderen

Dirk Van Thuyne, freelancejournalist

West-Vlaanderen was in de vorige eeuw lange tijd het centrum van de Belgische fietsindustrie. In de gloriejaren telden toonaangevende spelers zoals **Novy, Flandria en Superia** samen enkele duizenden medewerkers. Vanaf de jaren '70 kwam de klad erin. De opkomst van Koning Auto, de ongelijke concurrentie met de Aziatische producenten en – specifiek voor Flandria/Superia – een kletterende familieruzie betekenden de genadeslag voor onze fietsindustrie.

Het was in de tweede helft van de 19e eeuw dat de moderne fiets tot ontwikkeling kwam. De voorloper was de draisine, een loopfiets zonder aandrijfmechanisme. Rond 1865 bouwde de Franse uitvinder Pierre Michaux een tweewieler met pedalen aan het voorwiel en doopte hem de velocipède. Historische bronnen zijn het er echter niet over eens of Michaux wel alle eer van die primeur verdient.

Die allereerste fietsen hadden houten wielen met metalen 'banden' en gezien de toenmalige staat van het wegdek betekende elke fietstocht een heus huzarenstukje. Niet toevallig noemden de Engelstaligen hun rijtuig een 'boneshaker'. Het duurde dan ook niet lang vooraleer er allerlei innovaties kwamen om zowel de efficiëntie (kettingaandrijving via het achterwiel, kogellagers in de wielen) als het comfort (rubberband) te verhogen.

Renner wordt fietsenmaker

Diverse West-Vlaamse fietsenwinkels-herstellers zijn in de eerste helft van de 20e eeuw ooit begonnen als fietsproducent. **Alfons Ampe** begon vanaf 1930 fietsen te monteren in Torhout, **De Scheemaeker** uit Sint-Andries Brugge riep in 1910 zijn eigen fietscreaties onder de merknaam **Gladio** in het leven en die productie duurde tot in 1976.

Een andere bekende pionier was **Hilaire Lannoy** uit Kuurne. De jongeman wilde graag profwielrenner worden maar een fiets was te duur voor het gezinsbudget. "Je moet er maar zelf één bouwen", daagde zijn vader hem uit. Iets wat de Kuurnenaar prompt deed. In **1907** begon hij met de productie en groothandel van fietsen onder de merknaam **Yonnal**, zijn familienaam achterstevoren gespeld.

Hij bleef echter ook trainen en de doorduwer slaagde er uiteindelijk ook in om zijn grote droom te verwezenlijken. Zo vertoefde hij enkele jaren in het profpeloton. In de archieven vinden we geen overwinningen terug, maar wel een 19e plaats (op 23 deelnemers) in Luik-Bastenaken-Luik van 1911. In de sport was Hilaire niet echt een hoogvlieger, in het bedrijfsleven des te meer. Net na de Eerste Wereldoorlog breidde hij de activiteiten uit met bakfietsen en invalidewagens en dat was ook het moment waarop hij voor het eerst de naam **Novy** gebruikte. Nog enkele jaren later startte hij met de productie van lichte motorfietsen.

Decennialang was de Novy-fiets de sterkhouders van het familiebedrijf en de merknaam groeide uit tot een begrip in heel Vlaanderen. Volgens de overlevering reed op een bepaald moment de helft van de Kortrijkzanen op een vehikel uit de aanpalende ezelgemeente.

Toekomst dankzij diversificatie

Onder andere door de opkomst van kleine personenwagens en door de moordende concurrentie uit Japan viel in de jaren '60 van vorige eeuw het doek over de Kuurnse productie van bromfietsen. Het familiebedrijf bleef echter niet bij de pakken zitten en lanceerde zich in het ontwerp en de productie van dampkappen, later ook in andere keukentoestellen.

Lange tijd mikte het familiebedrijf op twee paarden, maar de toenemende concurrentie uit Azië betekende de doodsteek voor de fietsactiviteiten. In **2007** tekenden de tweewielers nog voor amper 1% van de totale groepsomzet en dat was het sein voor het management om deze historische activiteit stop te zetten.

Anno 2022 is Novy gespecialiseerd in innovatieve keukentoestellen, zoals geruisloze afzuigkappen die opgaan in het keukeninterieur. De groep telt meer dan 250 medewerkers en realiseerde in 2020 een geconsolideerde omzet van 68 miljoen euro. In 2021 verkochten de aandeelhouders (BNP Paribas Fortis, Sofindev, de familie Colruyt, de oprichtersfamilie en het management) hun aandelen aan het Amerikaanse **Middleby**.



Conglomeraat van de familie Claeys

Zeker in de vorige eeuw was West-Vlaanderen het centrum van de Belgische fietsindustrie. Er was niet alleen Novy in het zuiden van de provincie, maar ook in de Brugse regio ontpopte er zich met **Flandria** een toonaangevende speler met internationale allures. Tot een dodelijke combinatie van wanbeheer en familietwisten het bedrijf in het ravijn deed belanden.

Leon Claeys, zoon van smid Louis, bouwde in **1896** zijn eerste fiets. De vraag naar het moderne vehikel was groot, de bestellingen volgden elkaar snel op. De merknaam Westvlaamse Leeuw werd een begrip in de ruime regio. De interesse van Leon was echter veel ruimer want na de eeuwwisseling spitste hij zich vooral toe op de productie van landbouwmachines,

meer specifiek dorsmachines. Het begin van wat zou uitgroeien tot de huidige wereldspeler New Holland Belgium.

De fietsenzaak gaf Leon door aan zijn broers Aimé, Alidor, Remi en Jerome. Met de oprichting van **Werkhuizen Gebroeders Claeys** zette het viertal in 1924 de stap van artisanale naar industriële productie van fietsen. Amper drie jaar later rondden ze de kaap van 25.000 verkochte fietsen.

Scheidingsmuur door de fabriek

Onder impuls van Aimé investeerde de fietsenfabriek – die in tussentijd omgedoopt was tot Flandria – na de Tweede Wereldoorlog in moderne machines. Om aan de snelgroeiende vraag te kunnen voldoen, kwam er ook een nieuwe fabriek in Zwevezele. In 1952 liepen er al meer dan 250.000 fietsen van de band. Het aanbod was ook al

uitgebreid met bromfietsen.

De schitterende verkoopcijfers contrasteerden fel met de situatie achter de schermen bij het familiebedrijf. De ruzies tussen Aimé en Remi liepen vaak hoog op en de zweer barstte uiteindelijk open in 1956. De oplossing bestond erin om de fabriek op te splitsen. En dat mag heel letterlijk genomen worden, want er kwam een muur dwars door het midden van de fabriek. Zelfs peperdure machines die niet verplaatst konden worden, moesten er aan geloven. Ze werden gewoon in stukken gezaagd.

Beide kemphanen weigerden elkaar ook maar een duimbreed toe te geven. Aimé ging verder met de merknaam Flandria, zijn broer Remi koos voor de naam Superia in een poging om zijn broer het leven extra zuur te maken. Superia was namelijk de merknaam van de best verkopende bromfiets van... Flandria.



Remi had niet de visie en het talent van zijn oudere broer Aimé. Toch niet als het over fietsen ging. Meer dan eens kopieerde Superia gewoon de modellen van Flandria, zonder al te veel succes. Remi geloofde in verticale integratie en startte met de productie van gelaste staalbuizen voor zijn fietsenfabriek. Dit bedrijf groeide later uit tot **Remi Claey's Aluminium**, dat onder het bewind van industrieel Aimé Desimpel internationale allure kreeg. In 2003 kwam het bedrijf in handen van multinational Sapa.

Kampioenen als ambassadeur

Ondanks de hevige burenstrijd bleef het Flandria voor de wind gaan. Aimé Claey's was dan ook een visionair op velerlei vlak. Een meesterzet was de intrede in 1959 in het professionele wielervedst, wat de naamsbekendheid een enorme boost gaf. Kampioenen zijn nu eenmaal de beste ambassadeurs. Opvallend was dat op dat moment elk onderdeel van de racefietsen uit eigen atelier kwam, tot banden, kabels en stuurlint toe. De enige uitzondering was het zadel dat Flandria inkochte bij het legendarische Britse merk Brooks.

De 40-jarige Briek Schotte reed zijn allerlaatste seizoen in het gloednieuwe team en nam later als ploegleider plaats achter het stuur van de volgwagen. Flandria bleef maar liefst 21 jaar in het profpeloton en zag in die periode heel wat toppers de legendarische rood-witte kleuren verdedigen.

Onder andere dankzij de wielersuccessen groeide Flandria uit tot de grootste producent van fietsen en fietsonderdelen in West-Europa. Op het hoogtepunt – begin de jaren '70 – produceerde Flandria 450.000 fietsen, 110.000 bromfietsen, 100.000 verwarmingstoestellen en 350.000 grasmaaiers. Alles samen telde het bedrijf in die periode 2.500 werknemers.

Razendsnelle neergang

De absolute held van de Flandria-wielervedst was zonder twijfel West-Vlaming Freddy Maertens. De tweevoudige wereldkampioen slaagde er in 1976 in om maar liefst 54 profzeges te behalen, een record dat hij deelt met Eddy Merckx. Maar op dat moment was de neergang bij Flandria al een tijdje ingezet. En het ging razendsnel. In 1979 was de fietsenverkoop al gedecimeerd tot amper 32.000 stuks.

Twee jaar later sprak de rechtbank het faillissement uit. Volgens **Isabel de Decker**, die ruim tien jaar geleden haar eindwerk als master in de geschiedenis wijdde aan de opkomst – de gloriejaren en de neergang van Flandria en Superia – had het zover niet hoeven komen. Indien Flandria veel sneller had geprofessionaliseerd, dan was het bedrijf vandaag misschien uitgegroeid tot een wereldspeler die past in het West-Vlaamse rijtje van Barco en Bekaert.

Na het faillissement slaagde investeringsmaatschappij Gimv erin om Superia en Flandria weer samen te brengen. Met verse moed probeerde het management om het merk opnieuw te lanceren. Zelfs de symbolische scheidingsmuur werd afgebroken. De heropstanding was echter van korte duur, want in 1986 zat er niets anders op dan de fietsenproductie definitief stop te zetten. Het roemrijke fietsenmerk verdween onder een dikke laag stof.

Tot het jaar 2002. De Britse broers **Longworth** koesterden al een tijdje de ambitie om met een eigen fietsenmerk op de markt te komen. Ze kochten de rechten op de merknaam Flandria en de twee gepassioneerde fietsliefhebbers brachten het legendarische fietsmerk weer tot leven. Eerst in het Verenigd Koninkrijk, later ook op het vasteland. De fietsen zijn opgebouwd met de modernste materialen en technologieën, al blijft er ook een knipoog naar het verleden. Zo siert een geüpdatete versie van het logo van de Westvlaamse Leeuw het frame.

Flandria-Superia: de sneuvelronde van een Europese topspeler

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

De opkomst, de gloriejaren en de neergang van de West-Vlaamse fietsenfabrikanten Flandria en Superia vormen een boeiend, leerrijk en kleurrijk hoofdstuk in de naoorlogse West-Vlaamse industriële geschiedenis. Door hun rol als werkgever voor ruim 2.000 medewerkers, wegens de nauwe band met de grote namen uit de Belgische wielersport en ook door de talrijke nevenintriges. De 'bandbreuk' in mei 1981 was het roemloze einde van een concern dat in de jaren '70 van de vorige eeuw alles in zijn mars had om een wereldspeler te worden en te blijven in zijn sector. Maar verlamd door twisten onder de familiale vennoten en een conservatief beleid, ging het Flandria-imperium bergaf zonder valhelm.

Het bankroet van het wereldbepaalde Flandria dat in mei 1981 nog 500 mensen tewerkstelde, was één van de meest opzienbarende faillissementen uit de naoorlogse (West-)Vlaamse industriële geschiedenis. Het betekende het einde van een industrieel epos dat startte in 1924 met de oprichting van de werkhuizen Gebroeders Claeys door vier broers, die van artisanale rijwielfabrikage (oorspronkelijk onder de merknaam **De Westvlaamsche Leeuw**) overstapten naar een volwaardige rijwielinindustrie. Met 'Flandria' als nieuw uitgangsbord.

De familie Claeys uit Zedelgem was de spil achter een industriële dynastie in metaalbewerking, die ook de basis vormde voor de ontwikkeling van **New Holland Belgium** (voorheen Claeysen), een wereldspeler op de markt van oogstmachines, en van **Remi Claeys Aluminium** uit Lichtervelde (vanaf 2013 SAPA en sinds augustus 2021 terug omgedoopt in Remi Claeys Aluminium).

De muur van Zedelgem

In 1957 leidde een hoog oplopend conflict tussen de twee resterende broers, **Aimé** en **Remi Claeys**, tot een breuk in de fietsenfabriek, die toen letterlijk door een muur in twee delen werd opgesplitst. Voortaan ging Aimé Claeys solo door onder de vlag van Flandria, terwijl buurman Remi een felle en uitputtende concurrentieslag begon met rijwielen onder de nieuw

gecreëerde merknaam **Superia**. Uitgedragen door de topprestaties van Flandriens zoals Briek Schotte en later Freddy Maertens en Walter Godefroot, werd wielersponsor Flandria een toonaangevend product op de wereldmarkt van fietsen en later ook van bromfietsen. Ook Superia spande grote namen uit de Belgische wielersport voor zijn kar.

Op het hoogtepunt, in het begin van de jaren '70, produceerde Flandria 450.000 fietsen, 110.000 bromfietsen, 100.000 verwarmingstoestellen en 350.000 grasmaaiers in vier fabrieken: Zedelgem en Zwevezele, het Noord-Franse Warneton en het Portugese Agueda. In die glorieperiode was de groep werkgever voor 2.500 mensen en de opening van een verkoopcentrum nabij de Empire State Building op Broadway in New York moest de internationale ambities ondersteunen.

De uitgebreide, complexe en vaak turbulente geschiedenis van het Flandria-concern werd voor het eerst gebundeld in de thesis (masterproef voor UGent) van historicus Isabel de Decker uit 1999. Isabel de Decker worstelde zich door de stapels op diverse plaatsen verspreide en toen nog onvolledige Flandria-archieven. Zij interviewde ook diverse oud-werknemers en managers van het bedrijf. In haar verhandeling 'Flandria: de leeuw van weleer', wordt ook

duidelijk gemaakt waarom de Vlaamse industriële reus ten onder ging. Verlamd door aanhoudende ruzies onder de familiale managers-aandeelhouders, reageerde het bedrijf niet krachtig op de verschuivingen in de markt van fietsen en bromfietsen, waardoor het met een log productieapparaat niet langer concurrentieel was op een steeds competitievere markt.

Genekt door onstabieleit

In een rapport uit juli 1980 (één jaar voor het faillissement) omschreef adviesbureau IMBO de toestand als volgt: "Intrinsiek zijn er in de onderneming geen redenen aanwezig om er het bijltje bij neer te leggen. De dramatische toestand is uitsluitend het gevolg van een groeiend wantrouwen, in eerste plaats van de kredietinstellingen, wegens voortdurende onstabieleit aan de top en de vermenging van belangen tussen NV A. Claeys Flandria en de BVBA Flandria Immo-Rent, tussen bedrijf en privé-rekeningen, tussen moederbedrijf en verwante bedrijven." (einde citaat)

Het ging dus om de typische anomalieën die wel meer familiebedrijven ten gronde hebben gericht. Indien Flandria zijn management tijdig had geprofessionaliseerd en gedefamilialiseerd door eventueel naar de beurs te trekken, te automatiseren en met de kwetsbare delen van de

serieproductie sneller uit te wijken naar het buitenland, dan was het concern misschien op vandaag nog een Belgisch wereldbedrijf naar het model van Bekaert, Barco en Deceuninck.

In augustus 1980 droeg de verdeelde familie Claeys het complete aandelenpakket van het noodlijdende bedrijf voor een symbolische frank over aan overheidsmaatschappij GIMV. Deze kon het tij niet keren en bereikte ook niet tijdig een overeenkomst met de evenzo noodlijdende buurman Superia, die nochtans reeds enkele jaren in handen was van de Belgische overheidsholding NIM. In mei 1981 legde de GIMV de boeken van Flandria neer.

Merksnaam uitgedoofd?

In juli 1981 slaagde de GIMV erin om Superia (die het overerfde van de NIM) en Flandria (de activa overgenomen uit het faillissement) opnieuw aan elkaar te binden. De historische scheidingsmuur die een kwarteeuw familietwist symboliseerde, kon weer afgebroken worden.

De grandeur van weleer werd echter nooit meer bereikt. In 1986 werd de fietsenproductie van Superia-Flandria stopgezet en de merksnaam verkocht aan **Arizona**, een firma opgezet door **Paul Seynaeve** (ex-verkoopdirecteur van Superia) en fietsengroothandelaar **Freddy Theunick**. Die merksnaam

verwisselde daarna nog driemaal van eigenaar en kwam in 2000 terecht bij de Waalse speelgoedfabrikant **Mosa Toys**. De jongste jaren is het befaamde fietsenmerk geclaimd door **Flandria Europe Limited** uit Kirkham (Lancashire) in het Verenigd Koninkrijk.

De namen Flandria en Superia bleven nog lange tijd na de ondergang van de fietsenfabriek voortleven als merksnamen van kachels en radiatoren maar vooral in de herinnering van de talrijke personages voor wie Flandria en/of Superia een onuitwisbare rol speelde in hun leven en loopbaan.



professional

F12-10 : 10-Speed derailleur with 27" x 1 1/4" tire and tube.

◀ F12-D10 : 10-Speed derailleur with sew-up tires.

This model is a big step up from the F11 series, equipped with : cotterless cranks, alloy rims, Campagnolo frame and fork tips. This is the first step up to long range touring and racing. Quick release hubs and center pull brakes.

Available in 21" - 23" - 25" frames.
Colors : CANDY APPLE, GREEN, BLUE, RED.

competition for real

F13-D13 : fully equipped with Campagnolo components.

A replica of the bicycle of champions, built with Reynold 531 Tubing. The frame is hand-finished to perfection. Equipped with Campagnolo components all the way, frame sizes from 21" - 25".

Special order forms available.
Colors : RED, BLACK, GREEN.

A. CLAEYS
flandria

Faillissement van Flandria sleepte 20 jaar aan

Op 21 mei 1981 ging de nv A. Claeys Flandria, de West-Vlaamse fabrikant van fietsen en bromfietsen met wereldfaam, failliet. De afwikkeling hiervan duurde 20 jaar.

Drie curatoren worstelden zich door in totaal 1.073 schuldvorderingen, waarvan 417 betwistingen. De afwikkeling van het faillissement sleepte aan door de 121 gerechtelijke procedures die tijdens afwikkeling werden opgestart door of tegen de curatoren. Een verhaal dat leest als een spannende voorjaarsklassieker. Oud-wielersportcoryfee Freddy Maertens putte alle rechtsmiddelen uit in zijn poging om van de curatele een som van enkele miljoenen binnen te rijven. Zonder resultaat, want hij verkreeg nul frank. Zoals bij veel faillissementen het geval is, blijven de gewone schuldeisers (die wettelijk achteraan in de rij staan) ook bij Flandria volledig in de kou staan. De som van 499 miljoen Belgische frank die de curatoren door realisatie van de activa konden bijeenbrengen, ging voor 120 miljoen frank naar de hypothecair bevoorrechte schuldeisers en voor 300 miljoen frank naar de overige bevoorrechte schuldeisers, in casu de NMKN, de GIMV en de Generale Bank.

Spectaculaire fabrieksverkoop

De drie curatoren vonden op 21 mei 1981 een bedrijf in volle werking dat toen nog 500 mensen tewerkstelde. Voor curator-advocaat **Frank Dousselaere** was het dossier Flandria het grootste faillissement uit zijn gevulde carrière aan de balie. Hij getuigt in het **Brugsch Handelsblad** in 2000: "Het was ons snel duidelijk

dat het stilleggen van de productie gepaard zou gaan met enorme extra verliezen, wat de kansen op een gunstige realisatie van de activa zou reduceren. Bovendien produceerde Flandria op dat moment ook benzinetanks voor de vrachtwagens van de Volvo-fabriek in Gent. Indien die toelevering door de curatele zou worden onderbroken dan viel ook de Volvo-fabriek stil. Daarom hielden we het bedrijf in werking met de aanwerving van 100 ex-werknemers, om overnemers te kunnen aantrekken. Dat liet ons onder meer toe om de enorme voorraden grondstoffen en half-afgewerkte producten af te werken en te verkopen. De toestand was het meest dramatisch voor de afdeling bromfietsen. Ook de fietsdivisie boekte enorme verliezen. De enige producten die min of meer rendabel bleken, waren de grasmaaiers en de gasconvectoren."

In de daaropvolgende weken en maanden werd de fabriek in Zedelgem, vooral op zaterdag bestormd door vele honderden kooplustigen die de kans grepen om een Flandriafiets te kopen aan groothandelsprijs. Deze fabrieksverkoop (die finaal circa 100 miljoen frank in het laatje bracht) lokte toen veel protest uit bij de Belgische fietshandelaars.

Frank Dousselaere: "Voor ons was het een manier om de grote stock snel kwijt te spelen en tegelijk wilden we buurman **Superia**, die door onze actie zelf geen fiets meer aan de straatstenen kwijt kon, aanzetten om de activiteiten van Flandria over te kopen."

Die tactiek lukte want in juli 1981 engageert Superia (dat zelf al vele jaren een staatsbedrijf was) zich voor de overname voor de som van 186 miljoen frank van de afdeling fietsen, grasmaaiers, radiatoren en gasconvectoren en de gebouwen in Zedelgem van Flandria. De twee bedrijven die door het familieschisma van 1957 abrupt waren gescheiden, werden dus herenigd, zij het beide in zwaar gehavende toestand. Het oude elan werd niet meer bereikt en de diverse activiteiten zijn in de jaren na de faling afgebouwd of overgeheveld aan andere actoren.

Frank Dousselaere: "De overname van het handelsfonds van Flandria door Superia was zoiets als een geraamte dat een lijk overneemt. Wij hadden eigenlijk liever verkocht aan een krachtige industriële groep zoals de Zweedse producent van fietsen en huishoudapparaten Electrolux-Martin, maar die koppelden hun bod aan het verkrijgen van een staatswaarborg, die hen niet werd toegezegd." Dus ja, ook de politiek speelde duchtig mee in de afwikkeling van het Flandria-dossier.



Meer binnenlandse verkoop, minder productie

De paradox van het Belgische fietsuniversum

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

De fiets is in ons land niet alleen een belangrijk maatschappelijk gegeven op het vlak van sport, maar ook van mobiliteit, ecologie en economie. Zo kochten we in 2020 met zijn allen net geen 600.000 nieuwe fietsen aan. De grote meerderheid daarvan is evenwel import. Het marktaandeel van de klassieke Belgische merken stagneert. Toch is de fietsproductie in eigen land nog lang niet dood. Ook in West-Vlaanderen timmeren enkele gepassioneerde fietsproducenten en -assembleurs aan de weg.

De fietsbranche heeft de jongste jaren de wind in de rug. In 2020 zijn er volgens de cijfers van sectororganisatie **Traxio, 592.107** tweewielers verkocht. Dat is de hoogste score sinds de eeuwwisseling en wellicht ook een recordaantal sinds WO II. In vergelijking met 2019 gaat het over een stijging van 4%. Tien jaar geleden lag de fietsverkoop nog beneden de 500.000 stuks. Bij de aanvang van het historische coronajaar 2020 zat de hele fietssector met de handen in het haar, maar van zodra hij zijn activiteiten mocht hervatten, stonden er meteen lange wachtrijen voor de deur. Helaas kon de Belgische fietshandel die enorme interesse niet maximaal benutten door een gebrek aan onderdelen uit de voornamelijk Aziatische fabrieken. Toch omschrijft iedereen in de fietsbusiness 2020 als een topjaar.

Maar hoe is het gesteld met de productie (assemblage) van fietsen in ons land? Een markante vaststelling is dat de klassieke Belgische merken (nog) niet optimaal profiteren van de toegenomen fietsverkoop. Zie **tabel 1** op basis van cijfers van Traxio.

Uit de cijfers, vrijgegeven door Traxio, blijkt dat het aantal, in ons land geproduceerde of geassembleerde fietsen, door de zeven al lang bestaande bedrijven (ingekleurd in het blauw in

tabel 2) is teruggevallen van 185.000 stuks in 2010 naar **144.000** in 2020. Dat is een **krimp van 22%**. Terwijl in diezelfde periode de totale fietsverkoop accelereerde met meer dan 25%. Dat is een opvallende paradox. De onverbiddelijke conclusie is dus dat de traditionele Belgische tweewielersfabrikanten marktaandeel verloren binnen een expanderende markt. In 2020 was hun marktaandeel in de verkoop van fietsen slechts **24%**. Circa 55% van de fietsen die in ons land worden verkocht, zijn buitenlandse merken. Het goede nieuws is dat

het dieptepunt qua terugval bij de binnenlandse fietsproductie in 2019 is bereikt en er sinds 2020 terug een opvering was van 139.000 naar 144.000 exemplaren (+3,5%).

Export recent in de lift

Een tweede paradox (duikt op bij de analyse van de **export**cijfers van de traditionele Belgische fietsmerken. Die zit sinds 2019 fors in de lift en steeg van 20.000 stuks in 2018 naar **47.000** in het daaropvolgende jaar. Dit nog steeds volgens de (afgeronde) cijfers van Traxio (zie tabel 1).

Tabel 1. Productie & assemblage van fietsen in België
Evolutie 2010-2020

Jaar	Aantal	Evolutie in vgl. met 2010 in %	Export	Totaal in België verkochte fietsen (*)
2010	185.000	100%	24.000	
2011	180.000	97%	26.000	
2012	160.000	86%	22.000	
2013	175.000	95%	22.000	
2014	160.000	86%	22.000	436.549
2015	140.000	76%	25.000	
2016	145.000	78%	25.000	
2017	145.000	78%	20.000	
2018	140.000	76%	20.000	
2019	139.000	75%	47.000	569.112
2020	144.000	78%	44.000	592.107

Bron: sectorfederatie TRAXIO via jaarlijkse bevraging van de actoren
(*) Cijfers Traxio vanaf 2019 zijn het resultaat van een nieuwe meer uitgebreide methodiek, sterk afwijkend van voorgaande jaren

De conclusie is dus dat in de tijdspanne waarin de Belgische productie minder presteert dan de globale Europese markt, die binnenlandse merken wel hun export opkrikken. Zijn de Belgische fietsactoren dan geen (of onvoldoende) sant in eigen land...?

Hoe is de dominantie van de buitenlandse fietsmerken op onze binnenlandse markt te verklaren? Ons land telt enkele vinnige en excellente fietsmakers maar geen enkele speler met een internationale schaal. Een schaalgrootte die toelaat om forse marketingbudgetten en zware verkoopstructuren uit te rollen. Bovendien eist de consument steeds meer types en modellen van fietsen en is het gezien onze kleine binnenlandse markt niet evident om dat hier allemaal rendabel te assembleren.

De Europese fietsmarkt kende in de voorbije vijftien jaar een schaalvergroting en concentratie, waarbij twee kapitaalkrachtige Nederlandse concerns het peloton trekken.

Accel bv uit Heerenveen is de groep achter de merken Batavus, Sparta, Koga Miyata, Lapiere en andere. De groep heeft fabrieken in Nederland, Duitsland, Turkije en Hongarije.

Pon Holdings bv, het grootste fietsconcern ter wereld, overkoepelt dan weer merken als Gazelle, Raleigh, het Duitse Kalkhoff en het Amerikaanse Cannondale.

Deze twee financiële concerns hebben hun hoofdkwartier bij onze noorderburen maar ontplooiën activiteiten in gans Europa.

De Belgische fietsassembleurs spelen vooralsnog niet mee in die overnamecarrousel. Het zijn allemaal zelfstandige en overwegend familiale bedrijven, met in de meeste gevallen een lange levensloop.

Productie, assemblage of montage?

De kwalificatie van de diverse spelers in de fietscarrousel vraagt om

enige verduidelijking. Een integrale **fietsproducent** staat in voor de vervaardiging van zijn eigen fietskaders (frames) en eventueel nog andere onderdelen. Dat soort fabrikanten is zeldzaam geworden in ons land: **Achielle** uit Pittem en enkel nog een handvol andere zeer kleine ambachtelijke bedrijven leggen zich erop toe.

Een **fietsassembleur** ontwerpt zijn eigen fietsmodellen, koopt onderdelen (waaronder zijn kaders) bij diverse (vnl. buitenlandse) leveranciers, steekt de fiets volgens eigen procedé in elkaar en staat ook in voor het lakken van het product.

Een **montagebedrijf** daarentegen koopt quasi volledig (85% of meer) afgewerkte fietsen bij eenzelfde leverancier aan in het buitenland, monteert de diverse losse onderdelen en verkoopt die dan onder eigen merknaam.

Filip Rylant, woordvoerder van Traxio:

“Er is doorheen de jaren meer en meer fietsproductie alsook assemblage/ montage gedelocaliseerd. Aanvankelijk naar het Verre Oosten, waar nu ook heel wat knowhow is opgebouwd, niet alleen in productie maar ook in ontwerp. Dit is een fenomeen dat we niet alleen zien in de fietssector maar ook in heel wat andere sectoren (= globaliseringseffect). Misschien kan de huidige crisis met o.a. hoge transportprijzen en tekorten aan onderdelen zorgen voor een beweging van productierelocatie?”

Meer recent verschuift de eigenlijke fietsassemblage steeds meer van Azië naar Oost-Europa. Dat is het gevolg van de invoering door de EU, begin 2019, van een **anti-dumpingtaks op e-bikes**, afkomstig uit sommige Aziatische landen waaronder China. Een aantal Chinese fietsfabrikanten verlegde daarom een deel van zijn productiewerkzaamheden naar Oost-Europa en kocht zich in bij fabrikanten in die regio.

Branchevervaging

Een ander fenomeen dat zich doorzet is de **vervaging** (in de praktijk) van het onderscheid tussen de diverse disciplines binnen het fiets-ecosysteem. Sommige Belgische assembleurs met naam en faam en een rijke historie, vervellen steeds meer tot montagebedrijven en doen deels beroep op bijna kant-en-klare pakketten samengesteld door Oost-Europese partners. Voormalige groothandelaars, zoals Formula Cycling uit Ieper dat opging in Minerva Cycling, gaan dan weer resoluut voor een eigen merk in relatie met buitenlandse partners en treden in een rechtstreekse relatie met de eindklant. Nieuwkomers in de sector, zoals Cowboy en snelgroeier Bizbike, spitsen zich toe op hippe e-bikes, die ze zelf ontwerpen en steeds meer online verkopen onder eigen merknaam, maar met productie in Oost-Europa.

Nogal wat fietsassembleurs en -montagebedrijven doen ook een beroep op **maatwerkbedrijven** als service partner. In West-Vlaanderen zijn **Waak** uit Kortrijk en **Werkplus** uit Waregem bedrijvig als montagepartner voor Belgische fietsmerken.

Wie zijn de Belgische actoren in de fietsbranche?

Tabel 2 biedt een overzicht van de elf grootste spelers in de productie, assemblage en montage van Belgische fietsproducten. Dit op basis van hun omzet- en tewerkstellingscijfers in boekjaar 2020.

De elf actoren monteerden/ assembleerden en verkochten samen circa **276.000 fietsen** onder Belgisch label. Ze genereerden hiermee in 2020 circa **200 miljoen euro omzet** met afgerond **300 vaste medewerkers**. De inkomsten zijn in vergelijking met 2015 (95 miljoen) meer dan verdubbeld, terwijl de tewerkstelling (+47%) veel minder groeide.

Tabel 2. Belgische fietsactoren TOP 11
 Fabrikanten van complete fietsen en/of assemblage van fietsen en/of invoerders-monteurs met eigen merk

NAAM	MERKEN	LOCATIE	ZAAKVOERDER(S)	Startjaar	Omzet of <i>brutoomzet</i>			Aantal verkochte fietsen		TEW in VTE	
					2020	2018	2015	in 2020	2020	2020	2015
2	Ludo nv/ Scott Sports Belux nv	Kortenberg	Familie Huygens	1928	55.459.000	30.100.000	18.020.000	65.000	28	25	
1	Belgian Cycling Factory nv	Beringen	Joachim Aerts en co	1997	36.804.522	35.954.000	34.118.000	40.000	69	55	
3	Gebr. Van den Berghe nv	Sint-Niklaas	Familie Van Den Berghe plus management	1925	20.470.863	12.500.000	10.900.000	35.000	42	43	
4	Bizbike bv	Kruisem tot einde 2018 in Wielsbeke	Louis Vanhove Luc De Clerck	2014 in Wielsbeke	27.234.690	14.000.000	5.000.000	25.000	26	4	
5	Minerva Cycling	Ieper	Filip Carpenter (overleden op 10/04/2022)	2015	22.501.078	11.100.000	5.300.000	30.000	18	11	
6	Norta nv	Olen	Familie Van Hemelen	1930	20.656.863	11.000.000	9.000.000	20.000	17	17	
7	L'Avenir nv	Lier	Familie Marien	1898	4.178.111	2.100.000	1.100.000	20.000	14	10	
8	Thompson nv	Geraardsbergen	Familie De Smet	1921	1.379.766	1.200.000	1.100.000	18.000	15	19	
9	Cowboy SA	Brussel	Adrien Roose en co	2017	-5.384.687	-4.026.000	-	10.000	53	0	
10	Bonaventure BV	Hooglede	Bonaventure-Devuldere	1925	953.916	604.369	621.895	10.000	8	11	
11	Dija Oostcolor bv	Pittem	Familie Oosterlinck	1946	327.186	267.900	227.000	3.000	5	5	
Totaal					184.581.308	114.800.269	85.386.895	276.000	295	200	

Bron: financiële cijfers: jaarrekeningen Balanscentrale;
 aantal fietsen: informatie vrijgegeven door de bedrijven & ramingen door de redactie

Die extra jobs zijn quasi uitsluitend te wijten aan de opkomst van een nieuwe generatie montagebedrijven (Bizbike, Minerva en Cowboy) die zich toeleggen op elektrische fietsen. De vaste waarden in het klassement stagneren in tewerkstelling terwijl ze wel blijven groeien in omzet.

Het verschil tussen het totaal aantal Belgische fietsen in tabel 2 (276.000) en tabel 1 (144.000 in 2020), komt doordat in deze laatste enkel de effectief in ons land geproduceerde of geassembleerde tweewielers vermeld zijn. In tabel 2 zijn ook de import-montage fietsen meegerekend.

We onderscheiden in onze top 11, twee categorieën van bedrijven: acht vaste waarden (ingekleurd in het blauw) die al meer dan 25 jaar fietsen fabriceren of assembleren en drie jonge bedrijven (in het groen) die focussen op de eBike.

Fietssector is Vlaamse koek

Uit **tabel 2** blijkt ook dat de fietsbusiness in ons land zich bijna uitsluitend in het Vlaamse landsgedeelte afspeelt: tien van de elf grootste actoren zijn Vlaamse ondernemingen. Slechts één nieuwkomer (Cowboy) is gevestigd in Brussel.

Opvallend is de factor 'traditie': zeven fietsklassiekers opereren in derde of vierde familiegeneratie en zijn ook vandaag nog steeds autonome bedrijven. De meeste van deze gevestigde waarden situeren zich in het (naar Belgische normen) middelgrote segment. Dit met een omzet tussen 20 en 35 miljoen euro, goed voor de assemblage van 20.000 tot 40.000 fietsen per jaar.

De grootste werkgever is **Belgian Cycling Factory (BCF)**, de onderneming achter de legendarische fietsmerken **Eddy Merckx** en **Ridley**.

Gemeten volgens het aantal verkochte fietsen en omzet is **Scott Sports nv**, de verkooptak van assembleur **Ludo nv** uit Kortenberg, de dominante speler. In die aantallen zit echter ook een groot volume aan fietsen die Ludo nv in alliantie met zijn Zwitserse partner Scott uit het buitenland importeert.

In West-Vlaanderen is **Minerva Cycling** uit Ieper de grootste speler. Deze onderneming is het resultaat van de recente fusie van Formula Cycling (gericht op de grootdistributie) en Minerva Bike Trading (gericht op de vakhandel). Ze realiseerde naar eigen zeggen in 2021, 30 miljoen euro omzet.

Cowboy nv, opgericht in 2017 door vier Brusselse vennoten, ontwikkelde een strakke elektrische fiets met veel elektronische snufjes gericht op de hippe stadsfietser. **Page nv** uit **Poperinge** staat daarbij in voor sommige elektronische componenten. Het businessmodel van Cowboy is nogal atypisch voor de Vlaamse manier van ondernemen: fors blijven investeren in productontwikkeling en in medewerkers, terwijl de verliezen zich torenhoog opstapelen. Die putten worden dan opgevuld met snel opeenvolgende kapitaalsverhogingen (samen goed voor al meer dan 100 miljoen kapitaal) door diverse vooral buitenlandse investeringsfondsen. Binnen de sector vraagt men zich af hoelang Cowboy deze werkwijze nog kan volhouden.

Comeback van de West-Vlaamse fietskampioenen

Als we de Belgische fietsbranche analyseren in een historische context, dan stellen we vast dat het grote gat dat 40 jaar geleden is geslagen door het spectaculaire faillissement van de West-Vlaamse fabrikant **Flandria-Superia**, nooit helemaal meer is opgevuld. Geen enkel



Productieatelier van Achille in Pittern (foto Luc DM)

Belgisch fietsmerk heeft sindsdien nog dezelfde Europese schaal en uitstraling gehaald, laat staan hetzelfde peil van tewerkstelling gecreëerd.

In de jaren '80 van de vorige eeuw werd de rangorde van de tien grootste Belgische fietsfabrikanten aangevoerd door twee West-Vlaamse bedrijven: naast Flandria-Superia was dat **Novy Cycles** uit Kuurne (zie reportage over de historie op pagina 15).

Sinds het stopzetten van de fietsproductie bij Novy in 2007, is de West-Vlaamse tweewielerhegemonie voorbij. Enkel **Bonaventure** uit Hooglede (**Venturelli**) bemachtigde

tot voor kort nog een plaats in de Belgische top 10.

Maar de jongste jaren rukken twee West-Vlaamse nieuwkomers op in het klassement: **Minerva** uit Ieper en **Bizbike** (merken: Veloci en Beaufort) uit Kruisem (maar oorspronkelijk uit Wielsbeke). Zij zijn de snelst groeiende fietsdistributeurs (onder eigen merken) op de binnenlandse markt. Zij worden gestuwd door de populariteit van de elektrische fietsen.

Een heel bijzondere positie in het inheemse landschap van de fietscreatie bekleedt **Dija Oostcolor bv** uit Pittem, bekend van de rustieke **Achille** fietsen, de nummer elf in onze tabel. Het bedrijf

van de familie Oosterlinck is de enige speler in ons land (van enige omvang) die nog zijn eigen kaders vervaardigt. Zij houden heel eigenzinnig en authentiek de traditie van de West-Vlaamse fietsfabricatie in ere.

De grootste West-Vlaamse speler qua tewerkstelling in de fietsbranche is geen fietsfabrikant, -assembleur of -invoerder, maar wel een excellente producent van **onderdelen**, dus een toeleveringsbedrijf. **Curana**, de Ardooise specialist in innovatieve spatborden, realiseerde in 2020 met een twintigtal vaste medewerkers een omzet van 10 miljoen euro. Zie reportage pagina 44.

De opmars van Koning e-bike

De op spierkracht aangedreven, traditionele fietsen (waaronder ook kinderfietsen) verloren in ons land verder terrein: van **375.486** verkochte exemplaren in 2019 naar 363.707 in 2020, een **daling met 3%**. Ze vormen vooralsnog wel de meerderheid van **61%** van de totale fietsverkoop.

De groei van de globale markt is enkel en alleen te danken aan de onstuitbare opkomst van de **elektrische fietsen**. In 2019 gingen er 193.626 over de toonbank, het jaar nadien was dat cijfer opgelopen tot **228.400**, een groei met 18%. De Europese cijfers zijn nog een pak indrukwekkender. Volgens het CONEBI Market Profile Report steeg het aantal e-bikes in **2020** met maar liefst 52% in de 27 Europese lidstaten en het Verenigd Koninkrijk.

Toch is het niet al goud wat blinkt bij de elektrische fietsen. Zo lijkt de speedpedelec, een elektrische fiets die tot 45 km/u kan rijden, over zijn hoogtepunt heen. Deze elektrische fiets is bij uitstek het alternatief voor de

wagen in filegevoelige stadsranden. Omdat het aantal files in 2020 door de coronacrisis afnam, verminderde de interesse voor de speedpedelec. Het aantal verkochte exemplaren daalde in ons land met 6% tot 12.589 exemplaren. Opvallend is dat de speedpedelec in West-Vlaanderen wel nog aan populariteit won. Hier steeg het aantal met 12% tot 1.448 stuks.

De steile doorbraak van de e-bike is de motor achter een nieuwe generatie fietsontwerpers, assembleurs en onderdelenproducenten zowel in Vlaanderen als in gans Europa. Dat geldt in ons land voor Bizbike, Minerva en Cowboy, maar ook voor een ganse reeks andere prille spelers die nog niet de omvang hebben van deze drie. Een van die ambitieuze neofieten is **Aska bv** uit Bertem, het geesteskind van CEO **Filip Dehing**, een gepassioneerde fietser met een industriële achtergrond als productontwikkelaar mechatronica. Met zijn speedpedelec voor zowel de forens als de vrijetijdsvietser focust hij nadrukkelijk op de top van de markt.

Daarmee begeeft Aska zich op het terrein van **Stromer**, de Zwitserse Rolls-Royce onder de speedpedelecs.

Aska heeft ook een West-Vlaamse link in de persoon van sales & marketingmanager **Michiel Van Hooreweder**, die ook als kleine vennoot optreedt: "We gaan voor een concept dat zoveel mogelijk steunt op Belgische of soms Europese toeleveranciers, inclusief onze binnenlandse aluminium fietskaders. Anders dan het klassieke buizenframe zetten we in op een gepatenteerd nieuw concept in framebouw met lokale productie om aan de hoge kwaliteitsnormen te voldoen."

Een andere enthousiaste en inventieve nieuwkomer is **Berg** uit **Oostende**, het geesteskind van industrieel ingenieur Bram Porte. Hij ontwikkelde een uiterst lichte fiets met carbonkader en naar eigen zeggen uitgerust met de lichtste velgen ter wereld.



West-Vlaamse fietsbranche in cijfers



Fabrikanten van complete fietsen

- 1 Dija Oostcolor (Achielle) uit Pittem
- 2 Alpas Cycles uit Zwevegem
- 3 Marcel Kindt bv uit Kortrijk
- 4 Berg uit Oostende



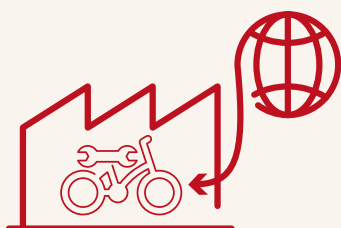
4.000



11,5 mio



15



Assembleurs invoerders & montage

- 1 Bonaventure BV uit Hooglede, Merken: Venturelli & Scatto
- 2 Bizbike bv uit Kruisem Merken: Beaufort/Veloci
- 3 Minerva Cycling nv uit Ieper Merk: Minerva
- 4 Bizo Group uit Moerkerke Merk: Bizobike



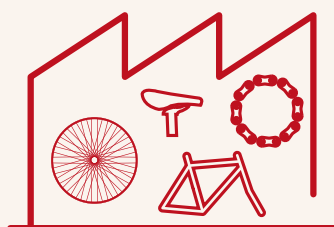
90.000



69 mio



65



Onderdelenfabrikanten/lakkerijen

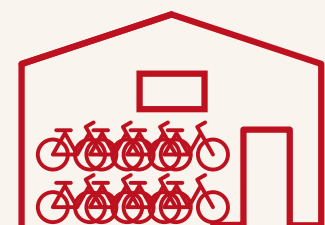
- 1 Curana (Ardoorie)
- 2 Martelly Frames (Zwevezele)
- 3 M-Level (Ruisselede)
- 4 Vaneenoghe (Ruisselede)
- 5 Johan Bonaventure bv (Veurne)



12 mio



28



Groothandel

- 1 De Scheemaeker bv uit Brugge



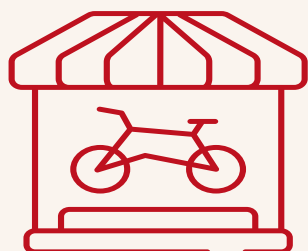
60.000



21 mio



20



Vakhandel/ fietswinkel



262 winkels



300



Maatwerkbedrijven-assemblage

- 1 WAAK vzw (Kortrijk)
- 2 Werkplus maatwerk vzw (Waregem)



30

Producent Achielle uit Pittem excelleert met retrofietsen

Een fiets helemaal van bij ons

Dirk Van Thuyne, freelancejournalist

In plaats van nog langer frames te bouwen voor andere merken, schakelde Dija-Oostcolor bv in 2007 over naar de productie van compleet afgemonteerde retrofietsen onder de merknaam Achielle. Dit naar de voornaam van de oprichter van het Pittemse familiebedrijf. Op die manier bleven drie generaties ervaring en vakmanschap bewaard.

"In tegenstelling tot onze concurrenten die 30 à 40 jaar geleden massaal overschakelden naar de productie van aluminium frames, zijn wij altijd blijven zweren bij stalen frames. Gelukkig maar, want de torenhoge investeringen in een nieuw machinepark, in combinatie met een moordende concurrentie, zijn heel wat bedrijven fataal geworden", vertelt **Peter Oosterlinck**, die samen met zijn broer **Tom** de derde generatie vertegenwoordigt in **Dija-Oostcolor bv**, de vennootschap achter het hippe fietsenmerk **Achielle**.

Meer dan 50% export

Zowat vijftien jaar geleden vond er alsnog een ingrijpende verandering plaats bij het familiebedrijf.

Peter Oosterlinck: "Jaarlijks produceerden we zowat 30.000 frames. Dit was in opdracht van slechts een drietal grote klanten, waardoor we toen enorm afhankelijk en kwetsbaar waren. Daarom beslisten we om het over een andere boeg te gooien en een eigen merk van retrofietsen in de markt te zetten. We maken dus nog altijd onze frames zelf, maar we bouwen de fiets nu helemaal op naar de wensen van de klant. Jaarlijks spreken we over **3.000 fietsen**. Uit respect voor onze grootvader en oprichter noemden we ons merk Achielle."

Dija-Oostcolor verkoopt niet rechtstreeks aan particulieren maar enkel via een uitgebreid netwerk van **dealers** die in hun streek een zekere exclusiviteit genieten. Meer dan 50% van de omzet realiseert het bedrijf

echter in het buitenland. Vooral in de buurlanden Frankrijk, Nederland en Duitsland, maar bijvoorbeeld ook in het verre Canada, waar de familie Oosterlinck een dynamische dealer vond. In 2020 realiseerde Dija-Oostcolor een brutomarge van 327.186 euro met bottomline een nettowinst van 93.539 euro. Dit met een vast team van **zeven mensen**, inclusief de zelfstandige zaakvoerders.

Dankzij een gebruiksvriendelijke configurator op de website kan de consument zijn eigen fiets samenstellen. Hij begint met de keuze van het model en de kleur. Daarna kan hij zelf beslissen over het soort remmen, het type versnellingen, de kleur van de banden, enzovoort. Enkele weken na de bestelling kan hij zijn op maat gemaakte fiets gaan ophalen bij zijn dealer.

Uitgebreid machinepark

Een grote carrousel met daarop 25 half afgewerkte fietsen is een van de blikvangers van het atelier. Bij elke fiets hangt een bestelbon met daarop de configuratie zodat de medewerkers exact het gevraagde model assembleren. Zeker in het hoogseizoen krijgen de medewerkers de steun van een groot aantal jobstudenten.

"Een samenwerking met een van de lokale **maatwerkbedrijven** is een optie die we al regelmatig bekeken hebben", zegt Peter Oosterlinck. "Omdat onze reeksen te klein zijn, doen we dat alsnog niet. Bovendien komt er dan weer extra logistiek bij kijken. Het heeft ook heel wat voordelen dat de

volledige productie – van het snijden, lassen en lakken van de buizen tot de montage van het achterlicht – in ons eigen atelier gebeurt."

Ook in Egem, een deelgemeente van Pittem, beginnen ze intussen het wereldwijde tekort aan onderdelen te voelen.

Peter Oosterlinck: "Als kleine speler hebben we het voordeel dat we creatief uit de hoek kunnen komen. Zo kunnen we op zoek gaan naar alternatieve onderdelen en desnoods maken we het stuk zelf. We beschikken daarvoor over heel wat knowhow en ons machinepark is enorm uitgebreid. Een van de laatste grote investeringen is een lasrobot, waarmee we onder andere de motorhuizen voor de e-bikes zelf maken."

Onvervalst familiebedrijf

Bij Dija-Oostcolor volgen ze de marktrevoluties op de voet. Een van de nieuwe tendensen is de opkomst van longtail fietsen, dat zijn fietsen met een extra lang frame. Op school leerde Peter wel om technische tekeningen te maken met AutoCAD, maar nieuwe modellen worden hier niet geboren op de tekentafel, wel op de werkvloer. "We beginnen spontaan te knutselen met restjes van buizen. Vaak is het een proces van trial-and-error, tot we uiteindelijk de juiste geometrie en een aantrekkelijk design hebben gevonden", verklaart hij.

Opggericht in 1946 door grootvader Achiel is Dija-Oostcolor meer dan 75 jaar later nog altijd een onvervalst



Peter en Tom Oosterlinck: "Het heeft heel wat voordelen dat de volledige productie – van het snijden, lassen en lakken van de buizen tot de montage van het achterlicht – in ons eigen atelier gebeurt." (foto Luc DM)

familiebedrijf. Zes jaar geleden ging vader **Jan Oosterlinck** met pensioen, maar hij is nog dagelijks in het atelier te vinden. Peter is verantwoordelijk voor de productie van de frames,

terwijl zijn broer Tom zich ontfermt over de montage en de lakkerij. Ook hun moeder en de vrouw van Peter zijn actief in het bedrijf: zij houden de administratie bij. Stilaan maakt ook de

vierde generatie haar opwachting: de vier kinderen van Peter en Tom doen niets liever dan op woensdag te komen helpen in het atelier. Dit onder het toezien van grootvader Jan.

Overlijden van Filip Carpentier is domper voor fietssector

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Filip Carpentier, gedelegeerd bestuurder van Minerva Cycling, overleed op 10 april aan een hartfalen. Een donderslag bij heldere hemel en een zwaar verlies voor echtgenote Dorothy Leleu (die haar man zaliger zal opvolgen als CEO), familie, vrienden en het personeel van zijn bedrijf.



Minerva Cycling ontpopte zich de jongste jaren als de snelst groeiende fietsdistributeur in ons land. Het overlijden van bedrijfsleider **Filip Carpentier**, vader van drie kinderen, op amper 47-jarige leeftijd, joeg een emotionele schokgolf door het bedrijf in Leper. Tegelijk is het ganse team erg gemotiveerd om het levenswerk van de geboren Elverdingenaar verder te zetten. Voor salesmanager **Olivia Darthy** was Carpentier tot nog toe haar enige werkgever.

Darthy maakte tien jaar geleden kennis met het bedrijf. "Ik mocht hier mijn stage afwerken en kreeg nadien een vast contract bij Minerva", blikt ze terug. "Al tijdens die eerste maanden merkte

ik dat Filip echt een goede 'baas' was, die oprecht bekommerd was om het welzijn van zijn medewerkers. Als hij iemand naar zijn bureau riep, was dat nooit om die persoon de mantel uit te vegen maar altijd om te informeren hoe het met je ging. Toen iedereen tijdens de coronacrisis hard werkte maar er geen mogelijkheden waren om op restaurant te gaan eten, bestelde hij in zijn favoriete zaak 'take away' voor elke medewerker en diens familie, volledig op zijn kosten. Hij was heel joviaal in de omgang."

Onderhandelaar en innovator

In een eerste indruk zagen sommigen in Carpentier misschien geen zakenman, maar niets was minder waar. "Als je eens uitvoerig met hem babbelde, snapte je al snel waarom hij zo succesvol was", vervolgt Olivia. "Hij was niet alleen een uitstekende onderhandelaar, maar had vaak ook vernieuwende ideeën. Soms begrepen we die niet meteen, maar toen hij ze nader toelichtte met duidelijke argumenten, hadden we al snel door dat hij sommige zaken vaak vanuit een ander en vaak slimmer perspectief benaderde."

Voor het hele Minerva-team is het een troost dat Carpentier zich in de maanden voor zijn overlijden echt amuseerde met zijn eigen wielerteam. "Hij heeft regelmatig verteld dat hij in dit project een ideale hobby had gevonden. Toen hij naar de koers ging, was dat in eerste instantie om te (net)werken, maar je voelde aan alles dat het voor hem

ook echt een passie was. Voor onze organisatie is het ook een geluk dat die ploeg er dit jaar was. Daardoor had Filip bepaalde taken al wat gedelegeerd. Zo hadden een aantal mensen al meer verantwoordelijkheid gekregen. Hopelijk zal ons dat helpen om zijn levenswerk verder te zetten. We hebben er vertrouwen in dat het zal lukken: de belangrijkste contracten voor 2023 zijn al vastgelegd, de belangrijkste klanten bieden veel ondersteuning,... We zullen er alles aan doen opdat hij hierboven trots op ons kan zijn."

Dynamiek zindert na

Ook in het interview dat wij met hem hadden, straalde Filip Carpentier een ongelooflijke dynamiek uit. Terecht: de jongste jaren zag hij zijn bedrijf bloeien als nooit voorheen. De naambekendheid van Minerva gaat dit jaar stevig crescendo door de opstart van een professioneel wielerteam, een droom die de ondernemer al lang koesterde. De vreugde waarmee hij over die ploeg sprak, sijpelde door in elk woord dat over zijn lippen kwam.

West-Vlaanderen Werkt had einde december 2021 een uitgebreid interview met Filip Carpentier en een fotoshoot in januari 2022. Dat blijkt nu zijn laatste persinterview te zijn geweest. Gezien het grote belang van zijn onderneming voor de sector en als hommage aan de gedreven ondernemer, brengen we deze reportage op de volgende pagina's.

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 m² werkoppervlakte (5.000 m² op het gelijkvloers, 3.000 m² 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.



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 groeipijnen 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

Alliantie met Oost-Europese toeleveringsbedrijven

Bonaventure concentreert zich steeds meer op elektrische fietsen

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

Bonaventure bv, de onderneming achter het bekende West-Vlaamse fietsmerk Venturelli, vervelde in een aantal fasen van een productie- annex assemblagebedrijf, naar een invoerder en monteur van kwaliteitsfietsen in alliantie met Oost-Europese partners. "We overwegen sterk om de komende jaren te investeren in verdere groei", vertellen Sabien Bonaventure en Wendy Devuldere, die de vierde generatie in Hooglede vertegenwoordigen.

Chaos: dat was waar ook het Bonaventure-team mee te maken kreeg toen de eerste lockdown in 2020 werd opgeheven. In geen tijd verkocht het bedrijf toen duizenden fietsen.

Sabien Bonaventure: "Eigenlijk zouden we nu nog meer tweewielers dan toen kunnen commercialiseren, maar het acute gebrek aan onderdelen speelt ook ons parten. Daardoor liggen onze assemblagelijnen tijdelijk zo goed als stil." Het bedrijf verkocht in 2021 circa **10.000 fietsen**. Dat is ongeveer 10% meer dan in pre-coronatijden. "Zowat **75%** daarvan zijn **e-bikes**. Toen we vijftien à twintig jaar geleden de eerste tests met

e-bikes uitvoerden, vroeg de consument om de batterij zoveel mogelijk te camoufleren. Het mocht niet gezien zijn dat ze ondersteuning nodig hadden. Vandaag is die ingewerkte batterij een designelement dat net wél mag worden gezien. Zeker op vlak van assemblage heeft dat voor een aantal uitdagingen gezorgd."

Tweespan Veurne-Hooglede

In 2025 viert Bonaventure bv zijn **honderdste verjaardag**. Alles begon in 1925, toen **Jules Bonaventure** in Veurne startte met de productie van fietsen en fietskaders. Zijn twee zonen, Gilbert en Roger, zetten de zaak verder. "Toen mijn

vader Gilbert naar Roeselare verhuisde, ging de onderneming verder op twee locaties", vertelt **Julien Bonaventure**, de ondernemer van de derde generatie. "Vanaf toen spitsten we ons in Roeselare toe op assemblage en verkoop, terwijl Veurne zich focuste op de productie en het lakproces."

Nadat Julien en echtgenote **Geraldine Seynhaeve** het bedrijf hadden overgenomen, werd de onderneming in 1981 opgesplitst. Hij zette de activiteiten in Roeselare (en vanaf 1993 in Hooglede) verder, terwijl zijn neef **Johan** de entiteit in Veurne onder zijn vleugels nam. "We werken nog altijd intensief samen", aldus





Wendy Devuldere en Sabien Bonaventure leiden een bedrijf dat jaarlijks zowat 10.000 fietsen op de markt zet. (foto Luc DM)

Julien. "Het lakken van onze fietsen blijft gebeuren in Veurne. Net als alle andere Europese fietsaanbieders, kopen we de **fietskaders** sinds twintig jaar aan in Azië. Door de hoge loonkost hier, was het voor het verwante bedrijf uit Veurne bedrijfsmatig onverantwoord om dat zelf nog te doen. We hebben nog enige tijd samengewerkt met **Vaneenoghe bv**, een zeer goede framebouwer uit **Ruiselede**. Zolang de meeste kaders nog in staal werden vervaardigd, was dat perfect doenbaar. De situatie veranderde toen er massaal naar aluminiumframes werd overgeschakeld. Daardoor konden we op prijsvlak niet meer concurreren met China."

Momenteel heeft de vennootschap drie zaakvoerders: Julien, dochter Sabien (die er in 1995 bijkwam) en haar man **Wendy Devuldere**. "Eerst koesterde ik andere carrièreplannen, tot een vroegere leraar me zei dat het familiebedrijf echt wel iets moois was. Het was een van de argumenten waardoor ik er toch ben ingestapt", verklaart Sabien.

Geometrie als troef

Venturelli is sinds jaar en dag het bekendste merk van de familie. "Dankzij de vroegere samenwerking met Vaneenoghe, kenmerken onze fietsen zich door een specifieke geometrie,

waardoor ze heel vlot bollen", pikt Wendy Devuldere in. "Dat is toch het compliment dat we het vaakst horen van kenners. Die geometrische eigenschappen hebben we zoveel mogelijk behouden, al moet je je altijd wel wat aanpassen aan de evolutie van de markt. Zo is de bandbreedte van de doorsnee fiets nu 5 cm. Dat is meer dan vroeger, vooral omdat het meer comfort biedt", legt Wendy Devuldere uit.

Zowat 150 Belgische dealers verkopen Venturelli-fietsen. Die beleefden in 2020 een absoluut topjaar. "Voor de lockdown stond ons magazijn nog helemaal vol. Toen de fietsenwinkels zes weken later weer open mochten,



werd onze stockageplaats in geen tijd leeg geplukt. Anno 2022 hebben onze dealers zelfs nog 20% meer bestellingen, maar door het tekort aan cruciale onderdelen (batterijen, chips, gewone wisselstukken,...) kunnen we ze niet assembleren. Daarnaast zijn onze kosten gevoelig gestegen. De verscheping van een container uit China kost liefst vijftien keer meer, terwijl ook de brandstofprijzen de pan uitswingen”, aldus Wendy.

Het gebrek aan componenten is een van de redenen waarom Venturelli nog amper klassieke, niet-elektrische fietsen maakt. “Eigenlijk kopen ouders die alleen

nog aan voor hun schoolgaande jeugd, al schakelen ook zij sneller over naar een e-bike voor hun benjamins, als alternatief voor het openbaar vervoer.”

Assemblage-partnerschap in het buitenland

Sinds 2019 is de workflow bij Venturelli grondig geherstructureerd. “We hebben een tijdje samengewerkt met maatwerkbedrijf Mariasteen, dat eveneens in Hoogede is gevestigd. Dankzij hun interne en uitstekende begeleiding leverden die mensen echt fantastisch werk. Toen de fietsen daar het magazijn verlieten, waren ze 98% rijklaar. De fietsenhandelaar diende alleen nog het stuur recht te zetten en de pedalen te monteren.”

Om diverse redenen zette Venturelli de samenwerking met Mariasteen in 2019 stop. “Ten eerste moesten we fulltime iemand inzetten die instond voor het transport tussen beide vestigingen. Secundo hadden onze eigen monteurs daardoor veel minder om handen. Daarom hebben we beslist zelf een nieuwe montagelijijn te installeren in Hoogede. We kunnen ook rekenen op montagepartners in Polen (2), Italië en Hongarije. Wij bepalen het ontwerp en de componenten, zij steken de fietsen samen. Dat is mogelijk door een nauwe, structurele samenwerking met een onderneming die tot een wereldwijde groep van fietsconstructeurs behoort. Het zorgt ervoor dat we een voorsprong hebben op vlak van innovaties. Bovendien konden we daardoor tijdens de coronacrisis wel nog leveren, in tegenstelling tot veel anderen.

We hebben overigens nog altijd een prima verstandhouding met de mensen van Mariasteen, die speciaal voor ons een magazijn hadden uitgerust voor een optimale assemblage. Het is zeker mogelijk dat we in de toekomst nog gaan samenwerken.”

Afbouw tewerkstelling

De unit in Hongarije werkt uitsluitend aan speedpedelecs, vier van de vijf locaties werken hoofdzakelijk aan elektrische fietsen. “Eén fiets assembleren vergt snel twee uur werk. Het is handenarbeid, die zowel mechanische als elektrische knowhow vereist. Het is dan ook niet zo simpel om nieuwe mensen te vinden. Tussen 2015 en 2019 is ons team in Hoogede afgeslankt van twaalf naar acht mensen. Dat komt deels door de introductie van assemblagelijnen in het buitenland, maar ook door mensen die met pensioen gingen. Zij hebben wel opvolgers opgeleid, maar soms kiezen medewerkers er na een tijdje voor om als zelfstandig fietsenhersteller aan de slag te gaan. Freelancers inbegrepen, beschikken we nu over vijf assembleurs.”

Venturelli verruimt intussen de horizons. Export is momenteel goed voor een kleine 10% van het zakencijfer. “Aan het Verenigd Koninkrijk leveren we niet meer. Door de brexit is dat te omslachtig geworden. Nederland wordt wel een interessante markt: het is een rasecht fietsland en Belgische fietsen zijn 15 tot 20% goedkoper in vergelijking met die van lokale producenten. We tasten ook de commerciële mogelijkheden in Spanje af. In functie daarvan denken we aan uitbreiding, maar concreet is dat nog niet. We hopen in eerste instantie zo snel mogelijk weer op volle toeren te kunnen draaien als de levering van componenten weer gesmeerd verloopt. Omwille van die onzekerheid is het ook moeilijk te voorspellen hoeveel fietsen we dit jaar op de markt zullen brengen.”

Er bestaat een minieme kans dat Bonaventure op termijn wordt verder gezet door de vijfde generatie. “Onze zoon Kenneth volgt Handelswetenschappen. Voorlopig is hij niet echt geïnteresseerd, maar dat was ik in eerste instantie ook niet. Afwachten hoe dat zal evolueren”, knipoogt Sabien Bonaventure.

Marcel Kint bv vervaardigt unieke fietsen helemaal zelf

Erfenis van de Zwarte Arend

Dirk Van Thuyne, freelancejournalist

Wijlen Marcel Kint was niet alleen een begenadigd fietser, hij was ook een volbloedondernemer met een hart voor zijn klanten. Kleinzoon Marniek Kint heeft diezelfde genen geërfd. Samen met zijn vrouw Lien Baguet runt hij het familiebedrijf dat ze profileren als producent van authentieke, gepersonaliseerde, handgemaakte fietsen en als leverancier van duizenden onderdelen die alles en niets met fietsen te maken hebben.

Het Kortrijkse atelier van fietsenmerk **Marcel Kint bv** ademt authenticiteit en passie uit. Klanten ontvangt kleinzoon **Marniek Kint** in de voormalige woonkamer van zijn legendarische grootvader **Marcel (bijnaam: Zwarte Arend)**, die in 2002 stierf. "Ik ben het kacheltje nog samen met hem gaan kopen bij Molecule. Ik vond het toen al een verschrikkelijk lelijk ding", lacht hij.

Topmodel en artiest als ambassadeur

Samen met zijn eega **Lien** nam Marniek in 2011 het roer van het familiebedrijf over. Het koppel drukte meteen ook een eigen stempel op de zaak. "Mijn vader was dat jaar naar het WK wielrennen in Kopenhagen geweest. Achteraf vertelde hij verbaasd over de vele 'rare' fietsen zoals retro's en fixies, die hij daar in het stadscentrum had gezien", vertelt Marniek Kint. "Sindsdien profileren we ons als leverancier van authentieke, gepersonaliseerde, handgemaakte fietsen."

De samenstelling van elke fiets begint met het fietsframe van 1938 dat een unieke geometrie heeft. Het las- en spuitwerk gebeurt in het eigen atelier. De grote stock aan onderdelen laat toe om aan elke fiets een persoonlijke touch te geven. Ook enkele Bekende Vlamingen zoals topmodel **Hannelore Knuts** en veelzijdig artiest **Wim Opbroeck** lieten hun creativiteit de vrije loop bij de samenstelling van hun fiets. Die laatste naam is geen grote verrassing, want Marniek Kint is ook de tourmanager van **De Dolfijntjes**, de band van onder andere Wim Opbroeck en Wim Willaert.

Al in 2008 sprong het bedrijf op de trein van de elektrische fietsen. Momenteel is de verhouding in de omzet zowat 50-50. "Toen enkele jaren geleden zelfs enkele kranten begonnen met de verkoop van **elektrische fietsen**, hebben we bewust een hoger segment opgezocht", zegt Marniek Kint. "Voor de motoren werken we bijvoorbeeld samen met het Duitse topmerk **Brose**."

Enkel b2b

Marcel Kint bv levert niet rechtstreeks aan particulieren. Het bedrijfje dat **vier werknemers** telt en ook nog een beroep doet op een tiental onderaannemers, kan terugvallen op een netwerk van zowat **250 fietsenhandelaars** die actief zijn in de provincies Henegouwen, Oost- en West-Vlaanderen. Zij kunnen met hun klanten op bezoek komen om zo samen een unieke fiets te ontwerpen die helemaal past bij het karakter van de klant. De 'finishing touch' van elke fiets is de handtekening van Marcel Kint en het metalen kopmerk met het authentieke logo dat dateert uit 1954.

Maximale afwerkingsgraad en klantentevredenheid

Tot op vandaag is de legendarische wielrenner **Marcel Kint** (Zwarte Arend) de langst regerende wereldkampioen ooit, weliswaar een beetje geholpen door het uitbreken van de Tweede Wereldoorlog. Dankzij zijn overwinning op het WK van 1938 in het Nederlandse Valkenburg genoot Marcel Kint een enorm privilege van zijn sponsor Mercier. Hij kreeg namelijk een op maat gemaakt fietsframe. Zonder het goed en wel te

beseffen, legde hij daarmee de basis van het latere familiebedrijf.

Voor Kint in 1951 de fiets definitief aan de haak hing, vulde hij eerst nog zijn palmares aan met onder andere Gent-Wevelgem, Parijs-Roubaix en driemaal de Waalse Pijl. In tegenstelling tot vandaag moesten de wielershelden toen na hun carrière nog aan de bak om het gezin te onderhouden. Overdag sleutelde Marcel aan fietsen, 's avonds taptte hij pinten in zijn café Valkenburg. De zaken floreerden en al snel moest hij zijn geboortedorp Zwevegem inruilen voor de stad Kortrijk, waar het fietsenbedrijf extra ruimte voor expansie kreeg. Meer dan 60 jaar later zit het bedrijf nog altijd op dezelfde locatie, nu onder de leiding van Marniek Kint, de ondernemer van de derde generatie. "In al die decennia is de filosofie van het huis niet veranderd: een maximale afwerkingsgraad en klantvriendelijkheid. Net zoals mijn grootvader urenlang kon zoeken naar het kleinste vijsje om de klant van dienst te zijn, doen ook wij ons uiterste best om iedereen te helpen", benadrukt Marniek Kint.

Terwijl de hele sector steen en been klaagt over het wereldwijde gebrek aan fietsonderdelen, gaat hij liever op zoek naar creatieve oplossingen. "We kampten met een nijpend tekort aan **derailleuropaden**, maar die waren nergens meer te vinden. Uiteindelijk hebben we ervoor gekozen om die zelf te gaan produceren. Dankzij onze flexibiliteit en ons vakmanschap blijven onze klanten niet in de kou staan."

www.marcelkint.be



Alpas Cycles uit Zwevegem

Fietsen om uit te breken

Dirk Van Thuyne, freelancejournalist

Dominiek Hots uit Zwevegem is een van de nieuwkomers op de Belgische fietsenmarkt. Met Alpas focust hij op liefhebbers van sportieve fietsen, die houden van comfort, performantie en schoonheid.

Alpas is een Filipijns woord dat zoveel betekent als 'vrij worden' of 'uitbreken'. Dat is ook de filosofie achter het gelijknamige fietsenmerk dat **Dominiek Hots** in 2019 lanceerde. "Ik maak sportieve fietsen (koers, gravel) waarbij de focus niet op de prestatie, maar wel op het avontuur ligt", vertelt de veertiger. "De Vlaamse klant is hyperklassiek en laat zich vooral leiden door de grote merken waarmee de profrenners rijden. Mijn cliënteel bestaat daarentegen vooral uit liefhebbers van sportieve fietsen die houden van comfort, performantie en schoonheid. Ze komen van over het hele land, ze vinden me vooral via sociale media."

Ambachtelijk en lokaal

Het idee om met een eigen bedrijfje te starten, borrelde bij de zelfstandige informaticaspecialist Dominiek Hots op toen hij een vijftal jaar geleden een meerdaagse fietstocht naar de Ardennen wou maken. Op de markt vond hij niet meteen een geschikte fiets en hij haalde dan maar eigenhandig een oude stadsfiets uit elkaar om die naar eigen smaak weer op te bouwen.

Om de fijne kneepjes van de stiel te leren, trok hij later naar het Verenigd Koninkrijk waar hij aan **The Bicycle Academy** een cursus framebouw volgde.

In de kelder onder zijn woning bouwt hij sindsdien met de hand en met veel geduld aan zijn grote droom. "Ik ben nog halftijds aan de slag als IT'er. Alpas is mijn bijberoep, maar ik hoop ooit voltijs fietsen te kunnen maken", vertelt hij. "Het feit dat ik het volledige proces in eigen handen heb, is voor mij het allerleukste aan de job: ik maak het ontwerp, vertaal het idee naar de praktijk, versnij de buizen en las ze aan elkaar en doe vervolgens zo goed als de volledige afwerking."

Voor sommige specifieke onderdelen klopt hij aan bij enkele gelijkgestemde partners. Zo vertrouwde hij (tot voor



foto Luc DM



kort) voor de wielen op Atelier 56 uit Harelbeke en voor het lakwerk op **David Meirhaeghe** van **M-Level**. "Ze huldigen dezelfde filosofie: ambachtelijk, lokaal, met nadruk op de klantenservice."

Zweren bij staal

Zeker in de wereld van de racefietsen is het tegenwoordig bijna allemaal carbon en aluminium wat de klok slaat. Carbon is extreem licht en stijf en is daarmee de beste garantie op topprestaties. Voor wedstrijden in extreme omstandigheden – denk aan de kasseien in onder andere de Ronde van Vlaanderen en Parijs-Roubaix – kiezen zelfs profrenners vaak voor aluminium, wat bijna even licht is maar wel een pak duurzamer.

Dominiek Hots zwemt een beetje tegen de stroom in door te zweren bij stalen fietsen. "Staal heeft zijn reputatie tegen dat het veel zwaarder zou zijn dan aluminium en carbon, maar die enorme gewichtsverschillen zijn echt wel verleden tijd. Bovendien heeft staal een heel grote troef: het is veel comfortabeler. Zeker langeafstandsfietsers kiezen hiervoor omdat staal veel beter de schokken opvangt en zo een garantie is op een comfortabele tocht."

Een versnelling hoger

Met oog voor detail en esthetiek bouwt Dominiek Hots fietsen die helemaal op maat van de klant zijn. "Het liefst van al lever ik een volledig afgewerkte fiets

af. Ik wil dat het volledige plaatje klopt", zegt hij. "Typerend voor de artiest zijn de organische en amorfe vormen die heel vaak in zijn werk terugkomen. Robin tekende enkele van die elementen en ik heb die uit inox gesneden en met zilver op de fiets gesoldeerd."

Tussen de start in 2019 en einde 2021 heeft Dominiek **12 complete fietsen** gebouwd. Op termijn wil hij dat aantal fors verhogen. "Ik ga daarom mijn concept een beetje aanpassen. Ik ga namelijk een standaardmodel aanbieden dat dient als startpunt. Via een configurator kan de klant de fiets helemaal naar zijn zin maken. Mijn streefdoel is om één fiets per week af te werken."

Nichelson Bicycles zet fietsen aan de haak

In West-Vlaanderen was tot einde 2021 nog een andere kleine producent van sportfietsen actief. Ex-wielrenner Thomas Nichelson startte in 2010 zijn eigen fietsontwerp onder de vlag van Nichelson Bicycles, met atelier in Deerlijk. Met zijn eigenzinnige creaties mikte hij naar eigen zegen op de

sportieve wielierliefhebbers die weg willen van de eenheidsworst en die kiezen voor een design dat aantrekkelijk maar toch sober is. In 2014 was er voor de fietsen van Nichelson ook belangstelling op de Britse markt. Op het hoogtepunt vervaardigde hij een 100-tal fietsen per jaar, naast ook

losse frames (100-tal) en 250 wielen in carbon. Maar die activiteit kende recent een einde.

Thomas Nichelson meldde begin maart 2022 via mail dat hij wegens ziekte zijn fietsbedrijf heeft stopgezet.

Familie Branders investeert in Europees verdeelcenter

Hoogvlieger Bizobike op Chinese vleugels

Roel Jacobus, freelancejournalist

Ontwerper, invoerder en verdeler van elektrische vouwfietsen Bizobike uit Damme-Moerkerke zet na twaalf jaar opnieuw een reuzenstap vooruit. Gesteund door hun Chinese leverancier opent de familie Branders dit voorjaar een Europees verdeelcenter met outdoor testpiste en grote showroom. "We bouwen verder op onze reputatie van service en kwaliteit die we verwierven bij intussen al bijna 160 fietshandelaars in België en Nederland en retailergroepen in Frankrijk, Italië en Spanje."

Het leven van de broers **Björn** (43) en **Christophe** (46) en vader **Michel Branders** (68) draait rond Bizobike, hun merk van elektrische vouwfietsen. Het verhaal startte in 2010, toen Björn als salesmanager werkte bij plezierjachtenbedrijf **North Sea Boating (NSB)** in Blankenberge. Daarvoor had hij met zijn diploma administratie en boekhouding (VHI Brugge) eerst de knepen van internationale handel en douane geleerd op de terminal van Wallenius Wilhelmsen in Zeebrugge, gevolgd door een jaar als afdelingsmanager bij Carrefour in Brugge. "Een Nederlandse handelsvertegenwoordiger dropte bij North Sea Boating 20 vouwfietsen en die waren al na 14 dagen verkocht. Dat zette me aan het denken om er zelf mee te starten. We maakten een ontwerp en stuurden dat naar 274 Chinese fietsenfabrikanten. Uit de antwoorden maakten we een selectie en na zeven maanden heen en weer mailen, stuurden vier fabrikanten ons een prototype."

Ei van Columbus

Alle vier de prototypes werden door een professionele fietsenmaker goed bevonden. Björn en Christophe, die op de terminal van Toyota in Zeebrugge werkte, stapten op het vliegtuig naar China. Vader Michel, toen nog postbode, bleef thuis. "We kozen ter plaatse uit die vier fabrieken die met de mensen waar we het beste gevoel bij hadden. We zouden een maand in Guangzhou blijven

om met hun ingenieurs een model voor productie klaar te stomen. Tot we op de voorlaatste dag een innovatief concept te zien kregen: een elektrische vouwfiets met een geïntegreerde batterij. Ik belde mijn toenmalige baas in Blankenberge dat we het ei van Columbus hadden gevonden en dat we langer zouden wegblijven. Met de Chinese ingenieurs hertekenden we ons model naar een elektrische vouwfiets."

Werkgever **Luc Degroote** van NSB toonde begrip, en zelfs meer: hij investeerde een aantal jaren mee als stille vennoot. "Gelukkig, want geen enkele bank was happig voor de 100.000 euro vooruitbetaling van de eerste container fietsen. Maar we kenden meteen een vlotte verkoop. Een mooie incentive voor de handelaars was dat wij de fietsen volledig afgemonteerd leveren, een lange garantie geven en zelf voor de dienst na verkoop instaan. Het aantal dealers groeide meteen en onze fabrikant kon een continue productie opzetten."

Voor Renault naar Parijs

In 2014 verhuisde Bizobike – "Bizo is mijn bijnaam bij de vrienden" – van de garage thuis naar het gebouw van de voormalige **palinghandel Kempe** langs de Weststraat in Moerkerke. Dat was nodig want uit niets startte een volgend avontuur. "Op een kerstmarkt in Knokke hadden onze fietsen de aandacht van een grote baas van Renault getrokken. Hij stuurde een delegatie langs met

de vraag of wij jaarlijks 20.000 zulke fietsen konden leveren. De Franse autoconstructeur startte met elektrische wagens en vond een elektrische vouwfiets een passend gadget. Uiteraard waren we geïnteresseerd om met een ingenieursteam van Renault ons model te optimaliseren. We mochten die topfiets presenteren in hun showroom op de Champs Elysées in Parijs." Uiteindelijk hield Renault zijn hoofdaandacht bij auto's en bleef het bij slechts 200 fietsen. Maar de marketingstunt katapulteerde Bizobike wel een niveau hoger. "Plots kende iedereen in de sector ons en we hadden een schat aan technische informatie gekregen. Het gaf ook een boost aan onze leverancier in China. Toen Renault vroeg om het atelier te mogen bezoeken, liet de overheid het niet bepaald moderne gebouw slopen. Nauwelijks zes maanden later werden we als koningen onthaald in een nieuwe, grote fabriek."

Van China over Japan naar Duitsland

Toch was het na zeven jaar bijna game over. "Met de anti-dumpingwet verhoogde de Europese Unie de invoertaks op bepaalde Chinese producten van 6 naar 84%. Om onze dealers niet te verliezen, verhuisde de assemblage naar **Japan**, een dure oplossing die we slechts een jaar konden volhouden. Ondertussen organiseerde onze Chinese leverancier voor zijn Europese klanten een assemblagelijijn in



V.l.n.r. Christophe, Michel & Björn Branders van Bizobike openen in de lente van 2022, samen met hun Chinese productiepartner, een nieuw Europees verdeelcenter voor elektrische vouwfietsen en stadsfietsen. (foto Jan)

Duitsland. Dit kost voor een gedeelte van het product meer loon maar onze business kon blijven bestaan.”

Bizobike telt vandaag 126 dealers in België – voornamelijk in Vlaanderen – en een 30-tal in Nederland. Naast het eigen merk is er ook OEM-productie (Original Equipment Manufacturer) voor onder andere **Decathlon** en andere retailers in Italië en Frankrijk. De personeelsbezetting is nog steeds vrij beperkt: Björn staat in voor de algemene en commerciële zaken, Christophe voor het operationele en het magazijn, Michel onderhoudt de contacten en leveringen bij de dealers, en er is één technische medewerker.

Juridische strijd met Colruyt

Voor de verdere groei in volume en mensen keken ze uit naar een grotere ruimte. “We namen een optie op 2.000 m² industriegrond van de WVI in de zone Moerkerke-Brug. Helaas werd ons voortbestaan bedreigd: een contract van 600 elektrische vouwfietsen voor Colruyt was buiten onze bevoegdheid fout gelopen en Colruyt eiste 1 miljoen euro schadevergoeding.

Dat was een mokerslag voor ons bedrijf van 2 miljoen euro omzet. Na twee jaar juridische strijd kregen we in de feiten gelijk en moest Colruyt aan ons 35.000 euro schadevergoeding betalen.”

Straks Europees verdeelcentrum

De uitbreiding komt er nu toch. “In 2021 sloot langs de Moerkerksesteenweg, aan de kant van de dorpskern van **Vivenkapelle, Tegels De Prest** zijn toonzaal en magazijnen op 4.300 m² grond. Onze Chinese leverancier, waar we intussen al twaalf jaar in vertrouwen mee samenwerken, deed een verrassend voorstel. Onze uitbreidingswens paste perfect in zijn voornemen om een nieuw gamma van jaarlijks 10.000 elektrische stadsfietsen – geen vouwfietsen – op de Europese markt te brengen. Het gaat om fietsen uit zijn intussen al twee fabrieken in **Sri Lanka**, dat niet op de landenlijst van de Europese anti-dumpingwet staat. De Chinese partner investeert mee in het vastgoed. Eind februari verloopt de akte en we mikken op april voor de opening van een topklasse showroom, kantoren, magazijn en buitenpiste.

Er komt één extra technicus en telkens één vertegenwoordiger voor Nederland, Frankrijk en Duitsland. Ook onze huidige vestiging blijft behouden. Een aantal grote buitenlandse prospecten tonen al interesse. Wij zijn klaar voor een nieuw hoofdstuk Bizobike 2.0.”

Corona was loodzwaar

De onvermijdelijke vraag: hoe was de impact van de coronapandemie? “Voor de fietsbranche is de wereldwijde verstoring van de toeleveringslijnen bijzonder zwaar. Je wacht makkelijk vier maanden op een ketting of een jaar op een versnellingsapparaat. Specifiek de elektrische fietsen lijden ook onder het tekort aan microchips en batterijen. In 2021 konden we onze eerste fiets pas in oktober factureren. Ook alle prijzen voor grondstoffen en transport gingen de lucht in. In 2022 hopen we ons te onderscheiden met nieuwe producten die zeer competitief geprijsd zijn. En we hebben vertrouwen: de elektrische fiets is zodanig ingeburgerd dat hij nooit meer zal verdwijnen.”

Wanneer fietsen kunstwerkjes worden...

Voor de meeste mensen is de fiets een gewoon gebruiksvoorwerp om zich functioneel, sportief of recreatief te verplaatsen. Daarnaast zijn er ook echte liefhebbers die dromen van een uniek, gepersonaliseerd paretje of gesofisticeerde snufjes. West-Vlaanderen telt enkele specialisten die van fietsen

echte kunstwerkjes maken: lakbedrijf M-level uit Ruiselede brengt kleur op de fietsen. Vaneenooghe bv uit Ruiselede en Martelly (Eddy Martens) uit Zwevezele leggen zich toe op de ambachtelijke productie van stalen fietskaders. Curana uit Ardoorie, is een excellente producent van hoogkwalitatieve

spatborden en kettingschermen die 99% van zijn omzet buiten onze landsgrenzen realiseert. Atelier 56 uit Harelbeke was tot eind april 2022 actief als wielmaker, maar zaakvoerder Youri Adams, die deze activiteit in bijberoep uitoefende, besliste om de activiteit te staken.

Curana produceert spatborden en kettingschermen

“We zijn hoogsensitief voor trends”

Dirk Van Thuyne, freelanceredacteur

20 jaar geleden stond de producent van spatborden en kettingschermen Curana uit Ardoorie voor een moeilijke keuze. Onder impuls van de derde generatie van de familie Vens, koos het bedrijf toen voor een strategische heroriëntatie. Met succes, want vandaag is Curana een snelgroeiend bedrijf dat maar liefst 99% van zijn omzet in het buitenland realiseert.

Al twee decennia lang volgt de ontwerper en producent van innovatieve fietsonderdelen Curana een ononderbroken groeitraject. Meer nog, het Ardooise bedrijf zette de jongste tijd een heuse groeisput neer met jaarlijkse groeicijfers tot 40%. De directe tewerkstelling klom in het jongste boekjaar, afgesloten op 30 juni 2021, mee op naar **21 medewerkers in loondienst**.

CEO Dirk Vens: “We zullen dit boekjaar voor het eerst de omzetkaap van **10 miljoen euro** overschrijden. We koesteren ook volop uitbreidingsplannen. Op korte termijn willen we onze productiecapaciteit verdubbelen. Aan de investering hangt een prijskaartje van 1 miljoen euro.”

Strategische heroriëntatie

De indrukwekkende groeicijfers staan in schril contrast met de toestand van het familiebedrijf in 1990 toen de broers **Dirk en Geert Vens** het roer van hun ouders

overnamen. Opgericht in de jaren '30 als fietswinkel had Curana zich ontwikkeld tot een producent van metalen spatborden en bagagedragers met de Belgische fietsindustrie als klant. Door de opkomst van internationale fabrikanten (vooral in Taiwan) kreeg het bedrijf te maken met een enorme prijzendruk, wat de rentabiliteit en de toekomst ondermijnde.

Aanpassen of verdwijnen. Dat was de keuze waar de familie voor stond en ze koos uiteindelijk voor een strategische heroriëntatie. “De honger was enorm groot om het anders aan te pakken. In plaats van standaardproducten te maken voor onze klanten, wilden we onze creativiteit de vrije baan geven en nieuwe concepten in de markt zetten”, vertelt Dirk Vens.

Risikant innovatietraject

Dat zoiets gemakkelijker is gezegd dan gedaan, bleek al snel. In samenwerking

met het Kortrijkse ontwerp bureau **pilipili** begon Curana met de ontwikkeling van een innovatief spatbord in **kunststof**. Een materiaal waar het bedrijf totaal geen ervaring mee had. Na drie jaar zag **B"lite** het levenslicht. Dankzij de combinatie van aluminium en kunststof had het spatbord een grotere stijfheid terwijl het toch een kwart lichter was dan hetzelfde product in kunststof.

Een grote speler had meteen interesse in het prototype, maar de productie leek veel minder evident dan gedacht. “Het was erop of eronder want het innovatietraject had zowat alle beschikbare cash van het bedrijf opgesoupeerd”, herinnert Dirk Vens zich nog. Met de hulp van de Belgische productiepartner Anziplast slaagde Curana erin om het innovatieve product op de markt te brengen en in geen tijd groeide B"lite uit tot een succes.

Toekomst voor onze maakindustrie

Aanvankelijk koos Curana om niet zelf te investeren in de processing van de nieuwe producten. De focus lag vooral op innovatie en design. Recent is er opnieuw verandering gekomen in de bedrijfsstrategie. "We proberen zoveel mogelijk lokaal te produceren. We zijn daar redelijk koppig in", lacht Dirk Vens. "Het is niet alleen veel leuker, we hebben ook veel meer controle op bijvoorbeeld de kwaliteit van de producten, die zo goed als altijd op maat van de klant zijn ontwikkeld. Er zijn voldoende verhalen bekend van sectorgenoten die spijt hebben van de verhuis van hun productie naar Oost-Europa of Azië. Er is zeker nog toekomst voor de maakindustrie in Vlaanderen."

De grootste rem op de groei is het vinden van de juiste profielen op de arbeidsmarkt. "Het is zonder twijfel

onze grootste uitdaging", zucht Dirk Vens. "Zeker voor een kmo is het bijna onbegonnen werk om je op de arbeidsmarkt te profileren. Zo zijn we al acht maanden tevergeefs aan het zoeken naar een productie-ingenieur. Maar ook productiemedewerkers zijn heel schaars in onze regio."

Cocreatie

Nog altijd is cocreatie een hoeksteen van de bedrijfsfilosofie van Curana. "Als kmo beschik je niet over de middelen en de mensen om zelf alles te bedenken en te ontwikkelen. Bovendien zorgt de samenwerking met externe partners zoals onderzoeksinstituten, hogescholen, kenniscentra, ontwerpstudio's en productiebedrijven altijd voor een interessante kruisbestuiving", benadrukt Dirk Vens.

Curana onderscheidt zich van de concurrentie door dingen te maken die nog niet bestaan. "Als marktleider moeten we hoogsensitief zijn voor nieuwe trends", weet Dirk Vens. "We steken overal onze voelsprietten uit en dat niet alleen in de fietsmarkt. Op zoek naar inspiratie trekken we bijvoorbeeld ook naar automobiel- en textielbeurzen."

99% export

Al bij al is de fietsindustrie een vrij klein wereldje waar iedereen iedereen kent. Zowat alle grote merken zijn klant bij Curana. Maar liefst 99% van de omzet realiseert het bedrijf in het buitenland. De belangrijkste afzetmarkten zijn de grote Europese fietslanden zoals Nederland en Duitsland. Daarnaast voert het bedrijf ook uit naar de assemblagebedrijven in Oost-Europa en Taiwan, waarna de afgewerkte fietsen de wereld rond gaan.



Dirk Vens: "Met onze innovatieve spatborden bewijzen we dat de maakindustrie in ons land nog toekomst heeft." (foto Jerome Gobin & Reed)

M-Level uit Ruiselede

De lakvirtuooos van het peloton



Dirk Van Thuyne, redacteur

Personaliseren van fietsen en accessoires is hot in het wielervedje. Het kruim van het internationale peloton kent intussen de weg naar het Ruiseleedse M-Level voor een unieke fiets, helm of bril. Daarnaast is het bedrijf van David Meirhaeghe gespecialiseerd in het herstel van carbon frames en in industrieel lakwerk.

Met trots toont **David Meirhaeghe** de gepersonaliseerde helm waarmee wereldkampioen **Julian Alaphilippe** in 2022 in het wielerpeloton te zien zal zijn. "Producent Specialized kwam bij mij aankloppen om dit kunstwerkje te realiseren. Waar het voor anderen te moeilijk wordt, begint het voor mij", knipoogt hij. "In deze helm heb ik heel wat verschillende lakken en technieken toegepast, waaronder een speciale marmerlook."

Veel meer dan fietsen

In de wielerved is het lakken van helmen en brillen aan een opvallende opmars bezig. Profrenners, maar ook steeds meer wielertoeristen willen iets unieks en investeren volop in unieke kledij en accessoires.

De klantenlijst van M-Level oogt indrukwekkend: Alejandro Valverde, Peter Sagan, Mathieu van der Poel,... Allemaal weten ze de weg naar Ruiselede te vinden.

Het lakken van brillen en helmen is slechts een van de vele activiteiten van M-Level, dat acht medewerkers telt. Het gros van het orderboek bestaat uit het lakken van fietsframes, in opdracht van nationale en internationale topmerken. Zo werkt M-Level samen met **Jaegher**, de bouwer van stalen koersfietsen met roots in Ruiselede.

Het zijn lang niet alleen nieuwe fietsen die binnenkomen voor een nieuwe look. Door de schaarste op de markt zijn er wielerviehebbers die een (tweedehandse) fiets kopen zonder naar het kleur te kijken en die dan laten herspuiten in de gewenste kleur. Of mensen die een exacte kopie willen van de fiets van hun idool.

Naast fietsen doet David Meirhaeghe ook industrieel lakwerk. Denk daarbij aan aircotoestellen, (licht)schakelaars, wc-drukknoppen,... Ook de spelers van de nationale hockeyploeg zijn klant om hun sticks te personaliseren.

Kasseienfiets van Wout

Grosso modo bestaan er twee grote laktechnieken: poederlakken en natlakken. "Poederlakken is goedkoop en supersterk. Het grootste nadeel is dat die lak moet uitharden in een oven waardoor deze techniek enkel geschikt is voor stalen frames, niet voor carbon", doceert David Meirhaeghe. "De mogelijkheden van natlakken zijn zo goed als onbeperkt: honderden kleuren, mat of blinkend, al dan niet reflecterend,... De afwerking van het geheel met bijvoorbeeld afbeeldingen doen we door middel van airbrushtechnieken."

Heel wat fietspareltjes dragen intussen de handtekening van David Meirhaeghe.

Zo spoot de metser van opleiding een fiets in het thema van hardrockgroep Iron Maiden met enkele doodshoofden als accenten. Vier jaar geleden vatte Wout van Aert Parijs-Roubaix aan op een fiets vol kasseien met zijn eigen foto op het balhoofd.

Herstel van carbon frames

Omwille van het lage gewicht en de hoge stijfheid kiezen heel wat wielertoeristen voor een carbon frame. Het hogere prijskaartje nemen ze er met plezier bij. Maar een carbon frame heeft nog een ander nadeel: het is veel kwetsbaarder. Resulteert een kleine valpartij op een stalen of aluminium fiets slechts in een krasje, dan kan door een gelijkaardige impact het carbon frame breken.

"Dat betekent vaak een financiële aderlating. Om die mensen te helpen, hebben we ons ook gespecialiseerd in het herstellen van carbon frames. Daarna herspuiten we de gebroken fiets waardoor de klant een zo goed als nieuwe fiets terugkrijgt. Met garantie", benadrukt David Meirhaeghe.

M-Level is bedrijfseconomisch gezien een bescheiden speler, de vennootschap onder firma (VOF) publiceert geen jaarrekeningen.

Atelier 56 (Harelbeke)

Meester-wielmaker loopt spaak

Dirk Van Thuyne, redacteur

Overdag is hij leerkracht bij het PTI in Kortrijk, maar na zijn uren vond je Yoeri Adams tot einde maart 2022 meestal terug in zijn atelier. Met liefde voor het vak vervaardigde hij duurzame, handgespaakte wielen. Klanten uit heel Vlaanderen vonden de weg naar Atelier 56 in Harelbeke. De forse prijsstijgingen en de lange leveringstermijn van sommige onderdelen staken evenwel stokken in de wielen.

"Ik startte wellicht met het slechtste businessplan van de wereld", lacht Yoeri Adams van Atelier 56 uit Harelbeke. "De wielensets die ik vervaardigde waren zo duurzaam dat ik mijn klanten achteraf niet zo vaak meer terugzag. Tenzij voor een tweede wielset om ook in de wintermaanden door te fietsen. Reclame hoefde ik niet te maken, de recensies op sociale media trokken wielertoeristen en langeafstandsfietzers van over heel Vlaanderen aan. Sommigen fietsen wel 40.000 kilometer per jaar. Ook mensen met een kilootje extra hielp ik graag. Dankzij een op maat gemaakt wiel kunnen ook zij zorgeloos van hun hobby genieten."

Levenslange garantie

Passie en affiniteit voor techniek, dat zijn naar eigen zeggen de belangrijkste beweegredenen waarom Yoeri Adams in bijberoep zijn eigen zaak opstartte. Als ervaren wielertoerist maakte hij in het verleden – meer dan hem lief was – kennis met allerlei problemen zoals spaakbreuk of een slag in het wiel. "Dat had voor een stuk te maken met de staat van het wegdek in ons land, maar ook een beetje met mijn rijstijl: rechtdoor is nog altijd de kortste weg", filosofeert hij.

In het wereldje van wielertoeristen is merkgevoeligheid een typisch fenomeen. Soms tot ergernis van Yoeri Adams, die vaststelt dat heel wat mensen blind de constructeurs en toeleveranciers van de profploegen volgen bij de aankoop van hun tweewieler. "Een goed product heeft geen grote stickers nodig", zegt hij. "Op de lange termijn waren mijn wielensets

de beste koop. Ze kostten gemiddeld 600 à 800 euro, met enkele uitschieters tot 2.000 euro. Maar ik gaf wel een levenslange garantie op spaakbreuk."

Ambachtelijk handwerk

Wat is nu het geheim van een kwalitatieve wielenset? "Het gaat hem vooral om de juiste manier van vlechten van de spaken. De spaakspanning moet overal gelijk zijn zodat elke spaak zijn bijdrage levert", legt hij uit. "Het is een precisiewerkje. Ik begon er alleen aan als ik voldoende tijd had en er niemand in mijn atelier was. Elke spaak, elke nippel... Ze gaan allemaal door mijn handen en dat is toch de ultieme kwaliteitscontrole. Daarnaast maakte ik natuurlijk ook gebruik van enkele tools zoals een wielrichter en een spaakspanningsmeter."

Zelf leerde hij de stiel van enkele lokale fietsmakers. Vooraleer van start te gaan, haalde hij twee oude koerswielen tientallen keren uit elkaar om ze daarna weer in elkaar te steken. Ook op het internet vond Yoeri heel wat inspiratie op gespecialiseerde forums met tips en tricks. "Vooral in de Angelsaksische wereld zijn ambachtelijke frame- en wielbouwpopulair. In eigen streek vind je er nauwelijks, nochtans profileert Vlaanderen zich graag als wielregio bij uitstek."

Westerse toeleveranciers

Naast stielkennis is ook de kwaliteit van de grondstoffen van cruciaal belang bij de productie van een degelijke wielenset. Bij Yoeri vond je geen 'Made in Taiwan' maar wel onderdelen van Westerse

toeleveranciers, waaronder ook Belgische namen zoals onderdelenproducent Erase en spakenfabrikant Sapim.

Maar precies die onderdelen bleken finaal de zwakke schakel in het geheel, want Adams heeft op 1 april 2022 zijn fietsatelier stopgezet.

Yoeri Adams: "Door de uitzonderlijk lange levertermijnen van alle onderdelen en de volgens mij niet te verantwoorden prijsstijgingen van die materialen, is de pret eraf. Bepaalde onderdelen staan nu in week 47. Ik heb het steeds heel graag gedaan maar het was een bijberoep. Er moest nog 'leute' aan zijn, en die is er niet meer. Of ik deze activiteit nog ooit terug opstart? Zeg nooit nooit, maar ik denk niet dat de situatie in de komende jaren snel zal stabiliseren."



Yoeri Adams: "De wielensets die ik vervaardigde waren zo duurzaam dat ik mijn klanten achteraf niet zo vaak meer terugzag."

Aantal fietshandels in (West-)Vlaanderen blijft toenemen

Fietsvakhandel zit stevig in het zadel

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

De verkoop van fietsen zit fors in de lift en dus neemt ook het aantal fietsverkooppunten toe. Met 1.180 vestigingen in Vlaanderen, waarvan 265 uitbatingen of 22,5% in West-Vlaanderen, zit de vakhandel op een historische piek. De doorbraak van de elektrische fietsen legt de technische lat hoger voor de vakhandelaar. Toch zet een nieuwe generatie ondernemers haar tanden in de kleinhandel met herstelservice. Tegelijk zijn een schaalvergroting in de sector en de opmars van kapitaalcrachtige 'kapers' (nieuwe winkelketens inclusief autodistributeurs) onafwendbaar.

Het aantal fietswinkels in **Vlaanderen** piekte in april 2022 met **1.180 uitbatingen** op een historisch hoog niveau. Dat zijn er zo maar even 136 meer dan in 2008 (+13%). In vergelijking met 2020 gaat het over 49 extra uitbatingen (+4,3%). Dat is de grootste toename op anderhalf jaar sinds de eeuwwisseling. Die groeispurt ving aan in 2017 en zet zich sindsdien in versneld tempo door. Zie grafiek 1.

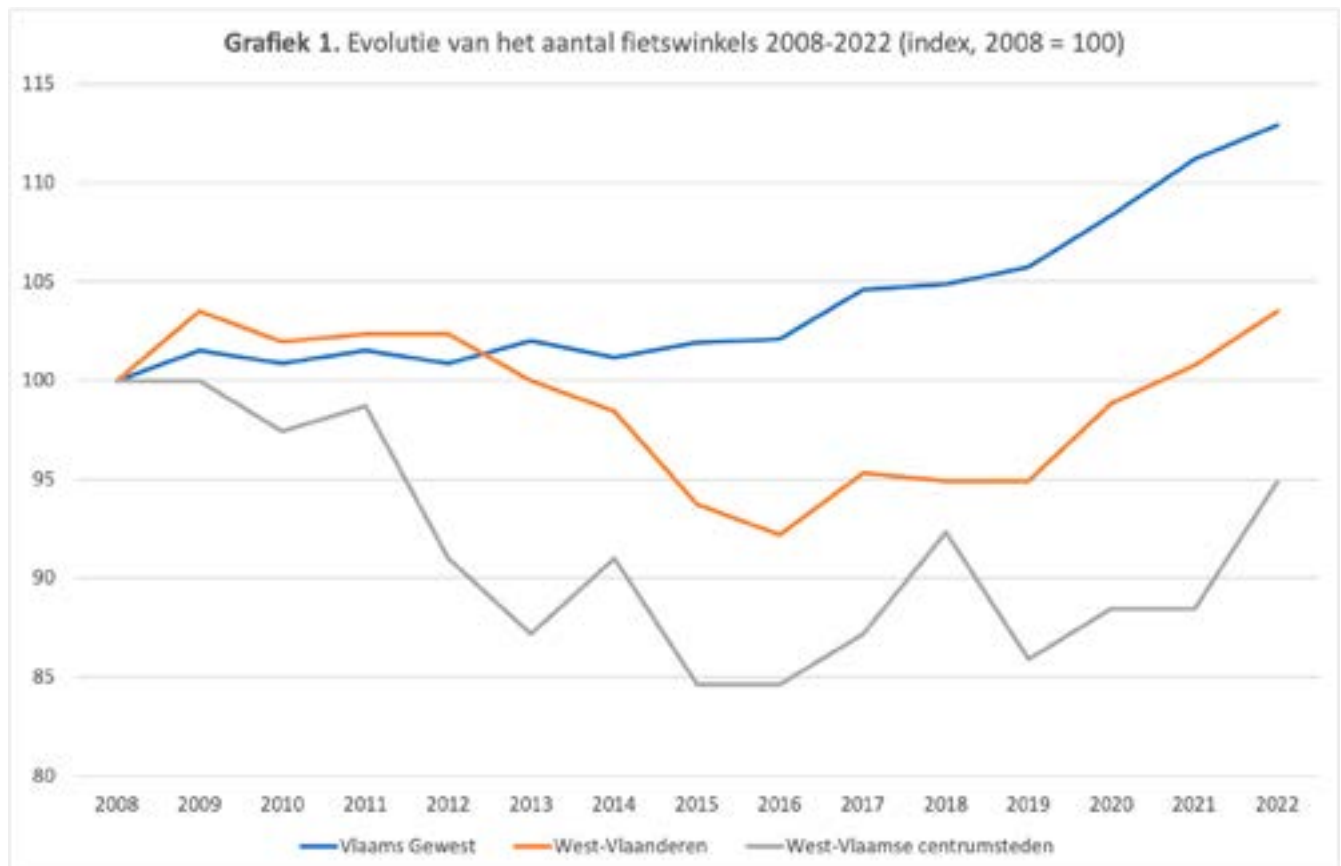
Deze sprekende cijfers zijn afkomstig van **Locatus**, de Nederlandse specialist in het verzamelen van data over de detailhandel en winkelsector, via halfjaarlijkse 'on the field' observatie en registratie door een team van enquêteurs.

De cijfers van Locatus bundelen zowel handelszaken die enkel fietsen verkopen (1.111 in april 2022) als winkels die zowel

fietsen als bromfietsen en scooters te koop stellen (69 in april 2022).

Die opsplitsing maakt Locatus echter nog maar sinds 2019 en dat laat dus niet toe om te vergelijken op langere termijn.

Het gros van die fietshandelaars zijn eenmanszaken die zonder personeel werken. Slechts een **250-tal** heeft ook mensen in dienst.





Het fietsopleidingsatelier van Syntra West in Roeselare (foto Syntra West)

Fietswinkelmekka West-Vlaanderen

De provincie Antwerpen telt het grootste aantal rijwielspecialzaken (315), gevolgd door Oost-Vlaanderen (294) en West-Vlaanderen (265). Als we de situatie evenwel meten naar het **aantal fietswinkels per 10.000 inwoners**, dan blijkt **West-Vlaanderen** het absolute fietswinkelmekka met **2,18 vestigingen** per capita. Dit met voldoende voorsprong op de nummer 2, Oost-Vlaanderen (1,93) en stevig boven het gemiddelde voor gans Vlaanderen dat 1,77 bedraagt. De kustprovincie volgt qua aantal

rijwielenzaken de jongste jaren dezelfde opwaartse trend als heel het Vlaamse gewest, maar doorliep toch een andere cyclus. *Zie opnieuw grafiek 1.*

Het aantal West-Vlaamse fietsspecialzaken kende al een eerste piek in 2009, met **265** vestigingen.

Dat aantal kalfde de daaropvolgende jaren af tot op een dieptepunt van **236** tweewielerszaken in **2016**. Pas vanaf 2017 is er terug een opmars in het aantal kleinhandelaars, met ook hier een versnelling in de jongste drie jaren. Met 265 vestigingen in april 2022, ligt

het aantal actoren terug op het niveau van topjaar 2009. De verwachting is dat de opwaartse beweging zich in de komende jaren nog even doorzet.

Opmerkelijk: van de 265 huidige **West-Vlaamse fietshandelzaken**, zijn er slechts **14 gelieerd met een winkelketen**. Dat is amper 5%, maar de prognose is dat de impact van de grootdistributeurs ook in de kustprovincie zal toenemen (*zie kaderstuk*).

Gretige & vermogende kapers op de fietskust

De onafhankelijke fietskleinhandel houdt beter stand dan andere lokale spelers in de retailsector. In tegenstelling tot vele andere branches is de fietsensector nog niet overwegend ingepalmd door grote winkelketens. Maar dat kan in de komende jaren wel eens snel veranderen. Het toenemende succes van de fietsenverkoop lokt kapitaalkrachtige distributiespelers die aan het 'demarreren' zijn.

Grootgrutter Colruyt nam in 2019 de zwaar verlieslatende Gentse fietswinkelketen Fiets! (met toen 14 vestigingen) over en herdoopte die in Bike Republic. Dit met als ambitie om uit zwermen naar alle regio's. In Veurne opende Bike Republic in maart 2022 zijn derde West-Vlaamse filiaal, het 24ste in ons land. De keten ziet plaats voor zes tot zeven vestigingen in de Noordzeeprovincie.

Even zoveel expansiedrang ontplooit de Belgische beursgenoteerde autodistributeur D'Ieteren, die ook over een forse oorlogskas beschikt. Haar intro in de fietsbranche startte pas in 2021 met de overname van de regionale fietswinkelketen iBike (acht filialen) in de provincie Antwerpen en de winkel Goodbikes in Brussel. Onder het uithangbord Lucien spurt D'Ieteren op weg naar een landelijk netwerk van fietswinkels tegen 2025. In West-Vlaanderen is de gigant vooralsnog (april 2022) niet geland. Met een meerderheidsbelang (sinds begin april 2022) in fietsleasingbedrijf Joule nv uit Gent, exploreert de auto-invoerder ook andere segmenten in de fietsbranche. Joule, opgericht begin 2018, was oorspronkelijk een Brugs bedrijf en wordt verder gemanaged door medeoprichter Bruggeling Laurens Verbeke.

Ook steeds meer regionale autodistributeurs maken de jongste jaren hun intro in de fietsenverkoop. Via myBike.be vormen Dimitri en Thibault Denoyel van de gelijknamige autogarage uit Sint-Michiels-Brugge sinds einde 2019 een tandem met de ervaren fietsondernemer Koen Crappé. Autodealer Vandecasteele uit Kortrijk pakt sinds einde 2021, onder de wimpel van Hello Velo, uit met e-bikes als verruiming van zijn mobiliteitsaanbod.

Met het Nederlandse Stella Bikes knaagt ook een buitenlandse partij sinds 2019 gretig aan de Vlaamse taart van de fietsdistributie. De onderneming, die in eigen land een van de grote spelers is, manifesteert zich einde april 2022 reeds met acht Belgische filialen, waaronder Kuurne en Brugge (opening maart 2022).

In West-Vlaanderen zelf ontpopt zich sinds een viertal jaren een 'inheemse' actor die ook een prominente rol wil spelen in de schaalvergroting en verdere professionalisering van de fietsdistributie. Cool Electro Cycles steunt in april 2022 reeds op een netwerk van tien winkels (waarvan negen in de kustprovincie) en timmert via een joint venture met collega Velodome nv uit Boechout aan het landelijke winkelnetwerk RAID (zie reportage op pagina 56).

Centrumsteden peddelen achter

Een merkwaardig fenomeen doet zich voor in de vijf grootste West-Vlaamse steden: **Brugge, Kortrijk, Roeselare, Oostende en Ieper** liggen (vooralsnog) achterop in de winkelkoers.

Zie *andermaal grafiek 1, mooi verwerkt door Data, Studie en Advies van POM West-Vlaanderen.*

Het aantal tweewielerwinkels neemt ook in deze vijf grootste steden toe, maar het recente aantal uitbatingen (= **72** einde 2021) ligt nog een stuk beneden het record van 2009, met toen **78** zaken. Het is tevens een status quo in vergelijking met 2018. Deze steden hinken dus achterop op de algemene trend in Vlaanderen en in West-Vlaanderen. De verwachting is wel dat de aanwezigheid van de rijwielspecialzaken in die vijf steden in de komende jaren wordt opgekrikt, via nieuwe grote inplantingen op de invalswegen.

Provinciehoofdstad **Brugge** is in absolute cijfers met voorsprong de West-Vlaamse fietswinkelkampioen, met **23** actoren (toch 2 minder dan in 2018), gevolgd door **Kortrijk (16** vestigingen, 5 minder dan in 2011) en **Roeselare (13** uitbatingen, = status quo).

Fietskampioen Kuurne

Als we verder inzoomen op de situatie in West-Vlaanderen, dan blijkt dat niet een van de grote centrumsteden, maar wel het relatief kleine Kuurne, buurgemeente van Kortrijk, de provinciale lauwerkrans draagt. Dit met **5,07 fietswinkels** per 10.000 inwoners. In de praktijk gaat het over 7 fietswinkels voor 13.794 inwoners. Verder op het erepodium staan **Dentergem**, met een score van 4,63 (4 winkels voor 8.644 inwoners), en **Nieuwpoort** met een score van 4,29 (5 winkels voor 11.667 inwoners). Ook de bevolking van **Knokke-Heist** is goed bediend met 13 winkels (vaak in combinatie met kustrijwielenverhuur)

voor 33.086 inwoners, maar daar zijn de talrijke tweedeverblijvers en de toeristen uiteraard niet bijgeteld.

Uitdagingen

De grote belangstelling voor en de florerende verkoop van elektrische fietsen is de motor achter de heropleving van de vakhandel. Dat loopt samen met een aantal nieuwe trends en uitdagingen. De e-bikes zijn complexer en delicateser in service en onderhoud. Ze vereisen van de vakhandelaar extra technische vaardigheden. De detailhandel wordt de jongste jaren ook bestookt met talrijke nieuwe fietsmerken en -snufjes. Tegelijk is er de toenemende druk van sommige fietsmerken en van Vlaamse invoerders die hun producten rechtstreeks aanbieden aan de consument. Dit bovenop de concurrentie van de supermarkten, die ook in de markt van de fietsverkoop de jongste tien jaar hun marktaandeel aandikken.

Grafiek 2. Evolutie van het aantal fietswinkels in West-Vlaanderen



Net zoals in andere winkelsegmenten staat de kleine, gevestigde lokale fietshandelaar onder druk van een nieuwe generatie fietswinkelluitbaters die investeren in grotere, attractieve winkeloppervlaktes op de invalswegen van de stedelijke centra.

Een sprekend voorbeeld is **Fietsen Devos** uit Sint-Eloois-Vijve (Waregem) dat in 2021 is uitgebreid van 80 naar 600 m² oppervlakte, dat is bijna acht keer zo groot. "Met zowel fietsen, e-bikes en steps als via een fittingruimte, wil ik een totaalaanbod qua mobiliteit aanbieden", zegt zaakvoerder **Tony Devos** in Het Nieuwsblad.

Een andere nijpende kwestie is de machtspositie van sommige grote internationale fietsmerken die de fietshandelaars verplichten om steeds grotere voorafbestellingen te doen. De fietshandelaars zien hun stocks daardoor toenemen en dat betekent ook een forse toename van hun werkkapitaal. Zeker voor jonge bedrijven kan die groeiende nood aan financiering de strop betekenen.

Sectororganisatie **Traxio** splitst de binnenlandse markt van de

fietsenverkoop op in twee segmenten. Aan de ene kant de reguliere vakhandel, die de fysieke en online verkoop van de fietswinkels omvat. Daartegenover staat multichannel. Dat zijn alle andere verkoopkanalen zoals sportwinkels, zuivere online aanbieders, direct marketing (bijvoorbeeld de acties bij kranten en andere mediabedrijven), grootwarenhuizen en doe-het-zelfzaken. In **2020** bedroeg het aandeel van de reguliere vakhandel **58,8%** ten opzichte van 41,2% voor multichannel. Opvallend was dat de vakhandel **2% marktaandeel won** ten opzichte van het jaar voordien. Als belangrijkste verklaring hiervoor ziet federatie Traxio de stijging van het aantal bedrijfs- en leasingfietsen. Die specifieke klanten kiezen uitsluitend voor de vakhandel omwille van de vertrouwensband en de service.

Gezocht: geschoold personeel

Een ander acuut probleem in de branche is de personeelsproblematiek. Op vandaag moet een fietstechnicus van alle markten thuis zijn. Hij is niet langer alleen maar een mecanicien, hij moet ook kennis hebben van elektriciteit en computers om een elektrische fiets te onderhouden of te herstellen. Het is dan ook geen toeval dat fietstechnieker

onlangs officieel erkend is als knelpuntberoep.

Een laatste belangrijke uitdaging is de opkomst van de online verkoop. De moderne consument gaat online op zoek naar informatie. Heel wat kleine fietshandelaars hebben moeite om zich op sociale media te profileren en laten daardoor de kaas van hun brood eten. Extra concurrentie krijgen ze van fietsmerken zoals Canyon en Bikester, die niet investeren in fysieke winkels maar enkel online te koop zijn. Toch is er ook goed nieuws voor de traditionele fietshandelaars. Voor hen betekent de opkomst van de elektrische fiets een opportuniteit. Het prijskaartje van een dergelijke fiets ligt een pak hoger waardoor de consument meer belang hecht aan de nabijheid, de vakbekwaamheid en de service van de leverancier. Dat valt ook af te lezen uit de verkoopcijfers. Van de 228.400 in 2020 verkochte e-bikes in ons land, tekende de traditionele fietshandel voor 171.173 stuks, waarmee ze in dit segment een marktaandeel van maar liefst 75% heeft.

Met input van collega Dirk Van Thuyne



Fietsgroothandel De Scheemaeker al sinds 1894 op de pedalen

Hofleverancier van de Belgische en Franse vakhandel

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

De klassieke distributieketen is ook in de fietsenbranche helemaal door elkaar geschud, maar fietsgroothandel De Scheemaeker uit Brugge opereert ruim 125 jaar na de start nog steeds in grote versnelling. De verkoop piekte in topjaar 2021 naar circa **60.000 fietsen**, goed voor 21 miljoen euro omzet met 17 medewerkers. De sleutel voor dit succes? "We leveren ieder type fiets of fietsonderdeel binnen de 24 uur aan circa 800 fietswinkels in België, Nederland en Frankrijk en dat tot in Nice." Met Lies en Thijs Descheemaeker staat de vijfde generatie ondernemers in de fietsbeugels.

Het oude distributiemodel in de fietsensector, dat liep van fabrikant via groothandel en kleinhandel tot de eindklant, is al meer dan een kwarteeuw doorbroken door de vaak

directe relatie fabrikant-vakhandel, de e-commerce gericht op de consument, de opmars van de supermarkten en de rechtstreekse verkoop door invoerders (onder hun eigen merk) aan

de eindklant. Het gevolg is dat steeds meer fietsgroothandelaars uit de koers zijn gezet. Is De Scheemaeker uit het Waggelwater in Sint-Andries Brugge dan de laatste der (fiets)Mohikanen?



Frank, Lies en Thijs Descheemaeker: "Door de coronasituatie was er een grote vraag naar sportievere fietsen." (Foto Jan)

Frank Descheemaeker, zaakvoerder van de vierde generatie: "Dat lijkt er soms op ja (lacht), maar wij houden niet enkel stand, we zitten de jongste jaren (zoals de ganse sector) in een stroomversnelling.

Wij blijven als leverancier van alle mogelijke types fietsen (inclusief kinderfietsen, bakfietsen en hometrainers), een breed gamma van merken en alle soorten fietsonderdelen, een loyale bondgenoot van de fietsvakhandel. Die kleinhandel houdt overigens in onze fietsenbranche beter stand dan in diverse andere winkelsectoren, omdat de fietsen steeds technisch complexer worden en de service na verkoop (= de herstellingen) dus aan belang wint."

M&F De Scheemaeker bv realiseerde in 2021 een recordomzet van 21 miljoen euro, een stijging van 31% in vergelijking met 2020 en van 60% in vergelijking met 2019. De tewerkstelling spurtte mee van 13 naar 17 medewerkers. Met de verkoop van circa **60.000 fietsen op jaarbasis** is de groothandel een van de grootste spelers in de Belgische fietsbranche. Ook voor Frank Descheemaeker (62), die ruim 40 jaar in de branche opereert, is deze spectaculaire hausse 'never seen before'. De 2.800 m² magazijnen (op twee niveaus) op de Brugse kmo-zone Waggelwater, zitten dan ook nokvol.

Tour de France

Frank Descheemaeker: "Door de coronasituatie was er een grote vraag naar sportievere fietsen. We kunnen tijdelijk uitbreiden in de gebouwen van onze burens Bouwmaterialen Verhelst, maar op termijn is het uitkijken naar een vestiging die voldoende onderkomen biedt voor onze hectische groei. Een andere zorg is het vinden van extra gekwalificeerde medewerkers. We doen daarvoor beroep op gespecialiseerde selectiebureaus en we investeren sterk in interne opleiding."

Een opmerkelijk gegeven is dat de Brugse groothandel ruim de helft van

zijn omzet haalt op de Franse markt, bij circa 250 Franse fietswinkels en dat met klanten tot in het verre zuiden, zoals Nice en Marseille.

Frank Descheemaeker: "Dat komt door de situatie op de Franse markt, waar de traditionele fietsgroothandel quasi verdwenen is en waarbij de zelfstandige Franse fietswinkels, meer nog dan bij ons, moeten voldoen aan zware criteria om door de grote fietsmerken geselecteerd en rechtstreeks belevend te worden. Wij zijn voor deze spelers een betrouwbare partner voor de levering van sommige types van rijwielen en onderdelen (via France Express). Een andere troef is dat wij sterk gespecialiseerd zijn in een heel breed gamma aan kinderfietsen, die we grotendeels onder onze eigen merknaam verkopen. Die kinderfietsen zijn goed voor 50% van het aantal verkochte eenheden en voor 20% van onze financiële omzet."

Elektro-pionier

De Scheemaeker was in 1997 een van de pioniers in ons land met een van de eerste voorbodes van de elektrische fiets, de **Kynast Pas Elektrofiets**, aangedreven door een batterij van het Japanse Yamaha.

Frank Descheemaeker: "Yamaha heeft die productie na enkele jaren stopgezet. Wij verkopen nu voornamelijk elektrische fietsen met motoren van het Duitse Bosch, Shimano (Japan) of het Chinese Bafang. De e-bikes waren in 2021 goed voor 21% van het verkochte aantal fietsen maar maken wel circa 50% van onze financiële omzet uit. Hiermee zitten we onder de huidige markttrend waarbij de verkoop van e-bikes dominant is.

In 2021 kampten we, zoals de ganse sector, met vertraagde leveringen door de producenten, waardoor er extra moest geïnvesteerd in de opbouw van de stocks. Dat zette uiteraard druk op de cashflow van de bedrijven,



vooral in het segment van de duurdere fietsen. Die situatie is nu grotendeels genormaliseerd."

Rijke geschiedenis met eigen productie

Frank Descheemaeker en zijn toegewijde team fietsen verder aan een welvend ondernemingsparcours dat in 1894 begon met de smederij en het herstellingsatelier van stamvader **Richard August De Scheemaeker**. Die lag langs de Gistelsesteenweg



in het hart van Sint-Andries Brugge, vandaag een horecazaak. Vanaf 1910 ontwierp en vervaardigde hij zijn eigen fietsen, die later door zijn oudste zoon **Arthur** verder worden uitgebouwd onder de merknaam **Gladia**. Die productieactiviteit eindigde in 1976. Toen al was de groothandelstak de hefboom voor de toekomst.

Frank Descheemaeker (1960) studeerde economie en nam in 2002 het stuur van

het familiebedrijf over van vader Michel. Hij speelde in de daaropvolgende jaren flexibel in op de nieuwe trends in de fietsbranche: de BMX-rage, de mountain- en citybikes, de nieuwe generatie vouwfietsen en meer recent de elektrische modellen. Ook de internationalisering van de verkoop staat op zijn palmares.

Zoon **Thijs** en dochter **Lies Descheemaeker** zijn ondertussen

ook met overtuiging actief in de firma, waarmee de opvolging door de vijfde generatie een feit is.

Frank Descheemaeker: "Die keuze is vanuit henzelf gekomen in alle vrijheid en ik ben niet van plan om hen lang te gaan patroneren... In juli 2025 trek ik de deur van de zaak achter mij dicht."

www.descheemaeker.be

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 stortten 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.

Provincie faciliteert uitbouw fietsroutenetwerk

2.180 kilometer comfortabele fietspaden

Dirk Van Thuyne, freelancejournalist

Het Provinciebestuur van West-Vlaanderen moedigt al jaren een duurzaam woon-werkverkeer aan. Dat vertaalt zich vooral in de uitbouw van het Bovenlokaal Functioneel Fietsroutenetwerk met als absoluut paradepaardje de realisatie van de fietssnelwegen. Voor de realisatie van deze veilige en comfortabele verbindingen tussen de woonplaats en het werk, de school, of het station, is nog wat werk voor de boeg want onze provincie heeft daarin een achterstand op de meeste andere Vlaamse provincies.

Begin dit jaar publiceerde hr-dienstengroep **Acerta** haar mobiliteitsbarometer. Uit deze studie – gebaseerd op de loongegevens van een representatieve weergave van de totale Belgische werknemerspopulatie – blijkt dat de fiets het goed blijft doen in het woon-werkverkeer. Zo rekent bijna **40%** van de Vlaamse werknemers op zijn tweewieler voor woon-werkverplaatsingen voor het volledige traject of een deel ervan. Met **31,9%** scoort West-Vlaanderen echter een pak minder goed. De belangrijkste verklaring hiervoor ligt in het landelijkere

karakter van de kustprovincie. De file- en parkeerproblematiek is minder aanwezig en dat verstevigt de positie van Koning Auto.

Toch is er ook in onze provincie een belangrijke rol weggelegd voor de fiets in de aanpak van de mobiliteitsproblematiek. De fiets is dan ook de rode draad doorheen het provinciale mobiliteitsbeleid. Mensen zullen echter pas de overstap naar de tweewieler overwegen als ze die op een veilige en comfortabele manier kunnen gebruiken. Daarom investeert het

Provinciebestuur al jaren in de aanleg van fietspaden op het **Bovenlokaal Functioneel Fietsroutenetwerk (BFF)**. Dankzij die fietspaden kan iedereen zich op termijn veilig verplaatsen naar het werk, de school, de winkel, het station of de bushalte.

Netwerk van 2.180 kilometer

Het BFF West-Vlaanderen is een netwerk van fietspaden voor dagelijkse verplaatsingen met een totale lengte van maar liefst **2.180 kilometer**. Het paradepaardje van dit netwerk zijn de zogenaamde **fietssnelwegen**.



Het enthousiaste & fietslustige team van de dienst mobiliteit en infrastructuur bij de Provincie West-Vlaanderen, zet in op de uitbouw van een performant fietsnetwerk (foto Jan)

Het gaat om snelle verbindingen over langere afstanden waarbij de fietser zo goed als ongehinderd kan doorrijden. Het netwerk is in de eerste plaats bestemd voor de dagelijkse verplaatsingen tussen de verschillende gemeenten, maar het is ook uitermate geschikt voor elektrische fietsen en racefietsen. Het **Guldensporenpad** in Kortrijk was de allereerste fietssnelweg van West-Vlaanderen. Voor de realisatie van dit project kocht het Provinciebestuur een oude spoorwegbedding aan van Infrabel. Kwaliteit staat voorop bij de aanleg van deze fietssnelwegen. Er gelden hiervoor hogere kwaliteitsnormen, met comfort en veiligheid als absolute prioriteiten. Zo moeten deze snelle fietspaden een aangepaste breedte en een comfortabele ondergrond hebben. Daarnaast moet het aantal oversteken beperkt blijven; zijn er toch oversteken, dan geniet de fietser bij voorkeur voorrang.

Fietsfonds

De aanleg van het BFF is een samenwerking tussen de vijf provinciebesturen, de Vlaamse overheid, de gemeenten en nutsmaatschappijen. Het is de provinciale dienst mobiliteit en infrastructuur die hierin het voortouw neemt.

Evert de Pauw, directeur: "We nemen altijd de coördinatie van de werkzaamheden op ons. In de meerderheid van de dossiers is het Provinciebestuur ook de aanbestedende overheid."

Het gros van het geplande fietsroutenetwerk ligt op gemeentewegen. Omdat het voor de gemeenten een veel te zware financiële last zou betekenen om het BFF te realiseren, richtten de Vlaamse overheid en de vijf provincies het Fietsfonds op. In West-Vlaanderen staan de Vlaamse overheid en het Provinciebestuur elk in voor 50% van de financiering. Het geld in dit fonds dient exclusief voor de aanleg van fietspaden op gemeentewegen. Dit fonds dekt alle kosten voor de aanleg van het fietspad. De gemeenten

betalen wel nog de extra kosten zoals de noodzakelijke grondverwerving en de kosten voor de (her)aanleg van voetpaden, verlichting en riolering.

Naast de coördinatie van de werkzaamheden zorgen de provincies ook voor de uitwerking van een aparte identiteit van het BFF. Zo kregen alle fietssnelwegen een eigen logo (een blauwe driehoek) met een unieke code in de vorm van een getal van één, twee of drie cijfers. De codes met één cijfer zijn voorbehouden voor de belangrijkste provinciegrensoverschrijdende fietssnelwegen. Zo vormt de F6 de verbinding tussen Brugge en Gent.

Inhaalbeweging nodig

Op termijn zal onze provincie **562 kilometer aan fietssnelwegen** tellen.

Maar zover is het nog lang niet. De realisatie op het terrein is vaak een ingewikkelde puzzel die heel wat medewerkers, tijd en centen vergt.

Begin vorig jaar was nog maar **282 kilometer (net iets meer dan de helft)**

van de fietssnelwegen veilig en conform de normen. Een kleine 20% was wel veilig maar niet conform. Vaak is er een probleem met de breedte van het fietspad. De resterende 30% (of 171 kilometer) is onveilig of bestaat gewoon nog niet.

In de klas van Vlaamse provincies is West-Vlaanderen daarmee de op één na slechtste leerling. De achterstand van onze provincie is volgens **Wies Callens** van de **Fietsersbond** te wijten aan de keuze om de fietssnelwegen zoveel mogelijk langs gewestwegen aan te leggen en dergelijke totaalprojecten vergen volgens hem meer tijd.

"De doorlooptijd van een dergelijk dossier is sterk afhankelijk van het verkrijgen van de nodige vergunningen, de grondverwervingen en de noodzaak van zogenaamde kunstwerken", reageert Evert de Pauw. "Om bijvoorbeeld de F7 Kortrijk-Gent te realiseren zijn er nogal wat tunnels en bruggen nodig. Voor

de F36 Roeselare-Wielsbeke moeten we onder de spoorweg door. Dat zijn dossiers die lang kunnen aanslepen. Je mag al snel rekenen op een termijn van vier jaar tussen de aanvraag en de inhuldiging."

Evert de Pauw benadrukt wel dat de provincie West-Vlaanderen aan een inhaalbeweging bezig is. "Op de Vrijbosroute (F351) kwam er vorig jaar 8 kilometer bij tussen Ieper en Langemark-Poelkapelle. Ook op de F35 Veurne-Torhout realiseren we op korte termijn een strook van 4,5 kilometer waardoor de verbinding tussen Diksmuide en Veurne een feit zal zijn", somt hij op. "Vorig jaar hebben we heel wat aanbestedingen uitgeschreven voor maar liefst 40 kilometer aan nieuwe fietspaden. Voor de periode 2022-2025 hebben we 47 projecten in de pijplijn zitten en daarnaast hebben we nog een reservelijst van 70 projecten."

West-Vlaamse fietssnelwegen in cijfers

Aantal fietssnelwegen in West-Vlaanderen: 25

Totale lengte van de West-Vlaamse fietssnelwegen: 562 km

De langste fietssnelweg op West-Vlaams grondgebied: F37 (Ieper-Tielt), meer dan 45 km lang


Aantal fietssnelwegen op het grondgebied van Brugge: 8, Kortrijk: 5, Oostende: 4, Roeselare: 5

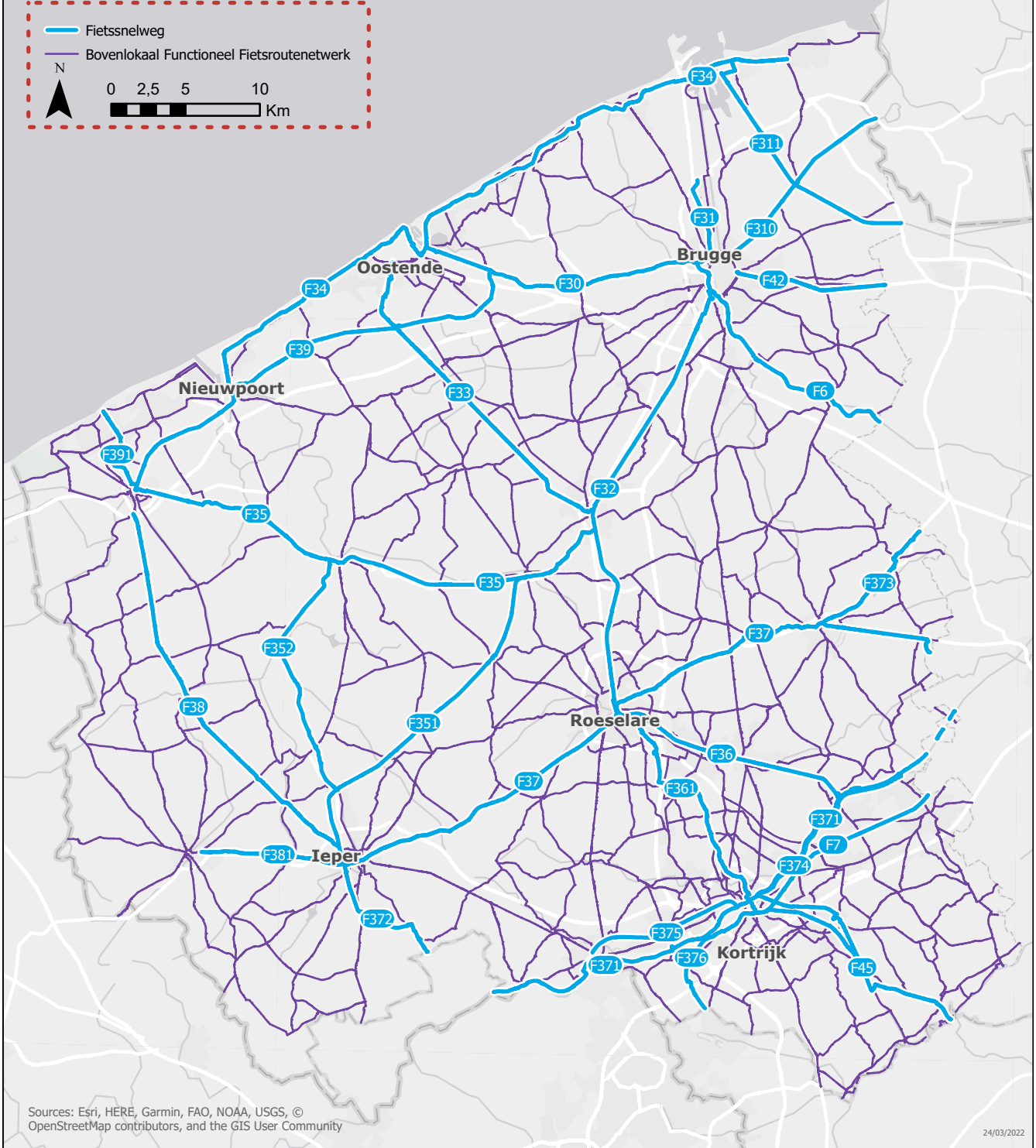
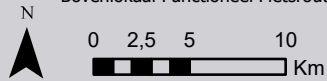
De Kustfietssnelweg (F34) zal 8 steden en gemeenten met elkaar verbinden.

Functioneel Fietsroutenetwerk



west-vlaanderen
de gedreven provincie

-  Fietssnelweg
-  Bovenlokaal Functioneel Fietsroutenetwerk



Sources: Esri, HERE, Garmin, FAO, NOAA, USGS, © OpenStreetMap contributors, and the GIS User Community

24/03/2022

De testkaravaan

Al jaren moedigt het provinciebestuur van West-Vlaanderen duurzaam woon-werkverkeer aan. Zo lanceerde het in 2014 de testkaravaan-campagne. Werknemers van de deelnemende bedrijven kunnen gedurende twee weken gratis enkele alternatieve vervoermiddelen uitproberen voor hun woon-werkverkeer. Er is

keuze uit elektrische fietsen, speed pedelecs, vouwfietsen, elektrische bakfietsen, fietskarren, maar ook uit probeerpassen voor trein, bus, Blue Bike en carpoolpromotie. Intussen is de testkaravaan al bij meer dan 120 West-Vlaamse bedrijven neergestreken. De resultaten zijn bemoedigend. Uit onderzoek blijkt dat

bijna 40% van de deelnemers aan de testkaravaan achteraf het monotone autogebruik afwisselt met duurzame woon-werkverplaatsingen. Voor veel werkgevers betekent de testkaravaan ook een stimulans om verder te werken aan een permanent duurzaam woon-werkbeleid.



Westtoer zet Fietsnetwerk 3.0 in de steigers

7,3 miljoen recreatieve fietsers in West-Vlaanderen

Mieke Dumont, medewerker pers & media bij Westtoer

West-Vlaanderen is dé fietsprovincie bij uitstek. 2020 was daarbij een absoluut topjaar, met maar liefst 7,3 miljoen recreatieve fietsers die op het fietsnetwerk doorheen onze provincie traptten. Dat waren er een derde meer dan in 2019. Met als absolute uitschieter het Brugse Ommeland, waar maar liefst 2,7 miljoen recreatieve fietsers een tocht reden. West-Vlaanderen telt zo het grootste aantal recreatieve fietsers van alle Vlaamse provincies. Dat blijkt uit cijfers van Westtoer, het autonoom provinciebedrijf voor toerisme en recreatie in West-Vlaanderen.

“De coronacrisis heeft zeker een aandeel in het toegenomen aantal fietsrecreanten, maar ook in 2021 zien we een groot aantal fietsers,” licht **Darline Vandaele** van het **Kenniscentrum bij Westtoer** toe.

“Voor de eerste acht maanden van 2021 telt Westtoer maar liefst 4,7 miljoen recreanten per fiets, da’s iets minder dan 2020, maar nog altijd 10% meer dan in 2019.”

Fietsen zit in de lift, en die trend zal niet keren. Westtoer bereidt een themajaar voor rond fietsen en wandelen in 2023. Daartoe worden de komende maanden heel wat nieuwe initiatieven opgestart en uitgevoerd.

Investeren loont

Fietsen is in. West-Vlaanderen is de afgelopen jaren voor veel Belgen, maar ook voor buitenlandse toeristen, uitgegroeid tot een favoriete fietsbestemming.

Er is dan ook heel wat geïnvesteerd in fietsaccommodatie. Zo hebben de vier toeristische regio’s – De Kust, Brugse Ommeland, Toerisme Leiestreek en De Westhoek – sinds 2006 een eigen fietsnetwerk, met bijbehorende kaart.

“Zo’n netwerk bestaat uit honderden knooppunten, die met nummers aangeduid staan op 16.300 borden en 14.800 palen”, vertelt **Lien Phlypo**, **directeur recreatie bij Westtoer**. “Als

fietsers stel je zo zelf je fietstocht samen en kies je zelf hoe lang je rijdt, en in welke regio. Een grote vrijheid voor de fietsers, die ze ook appreciëren. Uit een grote bevraging die Westtoer in 2018 hield bij fietsende recreanten, blijkt dat 39% van de fietsers de knooppunten bewust gebruikt en de tocht op die manier ook vooraf uitstippelt.”

Een fietsnetwerk laat de fietsende recreanten kennismaken met het beste wat onze provincie te bieden heeft: aantrekkelijke autovrije paden, mooie landschappen, bossen en natuurgebieden, maar ook verrassende wijken in steden of pittoreske dorpskernen. En uiteraard de vele aangename én lekkere stops.



De afgelopen jaren zijn al heel wat fietspaden, bruggen en missing links aangelegd om zo het netwerk uit te breiden, bestaande fietstochten op elkaar te laten aansluiten en het fietsnetwerk veiliger en belevingsvoller te maken. De fietsers blijken erg tevreden over wat de fietsnetwerken bieden: de uitgebreide keuzemogelijkheden en de duidelijke knooppuntenbewegwijzering worden als een grote meerwaarde ervaren. Als het om accommodatie als openbare toiletten of picknickbanken gaat, is er nog verbetering mogelijk, zo blijkt uit het onderzoek.

Upgrade en uitbreiding

En dat is net waar Westtoer de komende jaren in investeert.

Lien Phlypo: "Er is een picknickplan opgesteld voor West-Vlaanderen, dat vanaf 2022 wordt uitgevoerd. Met het project Horizon 2025 zetten Westtoer en de Provincie in op het verhogen van de beleving tijdens een fietstocht door het uitbouwen van uitkijkpunten op unieke hoogtes in het landschap. De voorbije jaren zijn het uitkijkplatform Grijsloke in Anzegem, de Vuurtoren/ uitkijktoren in De Haan, de Warandetoren in Middelkerke en de Belvédèretoren in Heuvelland gecreëerd, en ook enkele hoge kerktorens zijn voor het publiek toegankelijk. Voor de komende jaren staan nieuwe projecten in de steigers. Er wordt uiteraard ook verder geïnvesteerd in de verharding en verbreding van autovrije fietspaden en het wegwerken van missing links, met als ambitie om in 2026 het **West-Vlaamse Fietsnetwerk 3.0** klaar te hebben."

Een vorige update dateert alweer van 2016; toen werd het **Fietsnetwerk 2.0** uitgewerkt. Hoofddoel toen was het wegwerken van cruciale missing links, om het netwerk volledig te maken. Zo werden toen onder meer de Maerebrug en de tunnel onder de E40 in Adinkerke in het netwerk opgenomen, net als de Ijzerwegbrug over de Schelde en de Collegebrug in Kortrijk. Heel wat stukken jaagpad en de oude spoorlijn

Stroroute maken nu deel uit van het netwerk. En prachtige groengebieden zoals het Bulskampveld, de Palingbeek en het hinterland van Oostende zijn nu toegankelijk voor recreatieve fietsers. Het totale fietsnetwerk in West-Vlaanderen is nu 3.180 kilometer.

Themajaar Fietsen & Wandelen in 2023

En nu staat dus het Fietsnetwerk 3.0 in de steigers. Daarbij staan het netwerk verdichten en de verschillende regio's beter met elkaar connecteren voorop. Ook de fietsaccommodatie krijgt een upgrade en wordt fors uitgebreid, met picknick- en rustplekken, kind- en fietsvriendelijke haltes onderweg en enkele spraakmakende fietstrajecten die heuse landmarks zullen zijn. Bedoeling is ook waar mogelijk de inrijpunten voor de fietsnetwerken te koppelen aan de nieuwe mobipunten in de vervoerregio's. Dit zijn knooppunten waar verschillende vervoersmodi als fiets, openbaar vervoer en wagen op elkaar kunnen aansluiten. Bestaande fietsroutes – op zich staande fietstochten – zullen ook geïntegreerd worden in de fietsnetwerken.

Samen met **Toerisme Vlaanderen** en de andere provinciale toeristische

organisaties ontwikkelde Westtoer in 2021 een nieuw Vlaams en bewegwijzerd fietsconcept. Zo werd in het najaar van 2020 de eerste nieuwe Vlaamse icoonfietsroute gelanceerd, de **Kustroute**. In het voorjaar van 2021 volgden acht andere icoonfietsroutes. In West-Vlaanderen kunnen we naast de Kustroute uitpakken met de **Frontroute 14-18**, de **Kunststedenroute**, de **Heuvelroute** en de **Schelderoute**. De **Vlaanderenroute** is de best off-route die je langs de mooiste highlights uit alle Vlaamse windstreken leidt. In samenwerking met toeristische ondernemers in West-Vlaanderen wordt er gewerkt aan kwalitatieve en verrassende fietsarrangementen als hapklare producten met een suggestietraject, inspirerend logies, recatips, hoevepicknicks en eventueel bagage-nabreng. Daarvoor is er nood aan meer trekkerslogies zoals trekkershutten, ecolodges, en kleinschalige kampeermogelijkheden. Westtoer plant alvast heel wat ingrepen de komende maanden, die tijdens het themajaar Fietsen & Wandelen in 2023 zullen worden uitgerold en voorgesteld.

www.westtoer.be

WIST JE DAT...? *

- 73% van de recreatieve fietsers komt uit West-Vlaanderen, 19% uit de rest van Vlaanderen.
- 50% van de fietsers blijft in de eigen woonomgeving fietsen, 28% zijn dagtoeristen, 22% vertrekt vanuit zijn/haar vakantieplaats, die vaak de kust blijkt te zijn.
- De gemiddelde leeftijd van de fietser in West-Vlaanderen is 55 jaar.
- 50% van de gezelschappen die fietsen zijn koppels, 32% fietst solo, 11% zijn gezinnen met kinderen.
- 75% van de fietsers stippelt op voorhand de af te leggen route uit. Daarbij spelen aanwezigheid van cafés en restaurants een grote rol.
- 44% van de recreatieve fietsers in West-Vlaanderen rijden met een elektrische fiets.
- De gemiddelde fietstocht telt 38 kilometer en duurt 3,5 uur, stops inbegrepen.
- Gemiddeld besteedt een fietser 16 euro per persoon tijdens een fietstocht. Jaarlijks besteden de fietsers zo'n 80 miljoen euro tijdens hun fietstochten.

*Bron: Fietsonderzoek 2018, Westtoer

Velofollies, de jaarlijkse hoogmis voor de fietsliefhebber

Dirk Van Thuyne, redacteur

In januari 2022 had de vijftiende editie van Velofollies moeten plaatsvinden. Tot spijt van tienduizenden wielervliefhebbers kwam er voor de tweede maal op rij een kink in de kabel. De laatste editie dateert inmiddels van januari 2020, toen meer dan 41.000 bezoekers de weg naar Kortrijk Xpo vonden. Daarmee is Velofollies uitgegroeid tot de grootste en meest gevarieerde fietsbeurs van de Benelux.

Tot half december 2021 had het team van Pieter Desmet, directeur fairs & events bij Kortrijk Xpo, er nog de moed in gehouden. Ondanks de wild om zich heen slaande vierde coronagolf was hij vast van plan om in januari een memorabele jubileumeditie van Velofollies te maken. Ook bij het grote publiek was de fietshonger groter dan ooit. "Je mag niet vergeten dat in deze coronaperiode heel wat mensen de fiets (her)ontdekt hebben. Ze snakten er naar om met al hun zintuigen de schat aan blinkende tweewielers op Velofollies te ontdekken", vertelt hij.

De jaarlijkse hoogmis voor de fietsliefhebber werd echter een 'chasse patate'. Vlak voor kerstmis moest het Velofollies-team alsnog de handdoek in de ring gooien. De snelle opgang van de omikron-variant en de harde lockdown die de Nederlandse regering toen afkondigde speelden hierin mee, maar de belangrijkste beweegreden was vooral een gebrek aan fietsen.

De combinatie van een beperkt aanbod en een sterk gestegen vraag naar fietsonderdelen zorgt al een tijdje voor enorme tekorten op de markt.

Op vandaag loopt de wachttijd voor een nieuwe fiets gemakkelijk op tot drie à zes maanden. Voor sommige exclusieve modellen loopt dit zelfs op tot anderhalf jaar.

Uitstalraam nieuwe modellen

Bij gebrek aan materiaal had het voor veel fietsfabrikanten dan ook weinig zin om deel te nemen aan een publieksbeurs. Daarmee verloor Velofollies meteen een van zijn belangrijkste bestaansredenen, want de fietsbeurs is het ideale uitstalraam voor de lancering van nieuwe fietsmodellen.



foto Velofollies

Het was in **2006** dat Velofollies voor het eerst de schoenen in de pedalen klikte.

Pieter Desmet: "De naamsbekendheid van **beurshal Kortrijk Xpo** bleef op dat moment beperkt tot enkele sectoren. De focus lag op vakbeurzen zoals die voor politiediensten of haarkappers. We wilden een ruimer doelpubliek aanspreken en in verschillende werkgroepen gingen we op zoek naar ideetjes voor originele concepten. In elke groep kwam een publieksbeurs rond de fiets naar voren."

Met 14.000 bezoekers en slechts een van de zes beurshallen nam Velofollies in 2006 een voorzichtige start. Voor de tweede editie opteerden de organisatoren voor een nieuwe datum in januari – bij de start van het nieuwe wielerseizoen – en dat bleek een schot in de roos. Het grote publiek kon in primeur ook live de ploegvoorstelling meemaken van de wielerploeg **QuickStep Innergetic**, waarbij toprenners als Tom Boonen en Paolo Bettini hun opwachting maakten.

Animatie en beleving vormen sinds de start een absolute toprioriteit. Naast de vele ploegvoorstellingen, workshops, praatsessies en seminars, stond Velofollies in de beginjaren ook in voor de organisatie van zowel de eerste ronde van de UCI Trials World Cup als voor het BK BMX Indoor. Meer dan honderd vrachtwagens moesten daarvoor hun lading zand in de beurshal kieperen. Een ander huzarenstukje was de tijdelijke verhuis van de befaamde Blankenbergse wielerpiste naar Kortrijk.

Van verkoopbeurs tot inspiratiebeurs

Van bij de start profileerden de organisatoren Velofollies als een echte totaalbeurs waarbij de bezoekers kunnen kennismaken met alle aspecten van de fietsenmarkt. Niet alleen racefietsen, maar ook mountainbikes,

stadsfietsen, trekkingfietsen, retrobikes en stadsfietsen staan er te schitteren in al hun glorie. Naast de tweewielers is er ook aandacht voor een uitgebreid gamma van accessoires zoals fietskledij, helmen of sportvoeding.

In de beginjaren was de beurs in de eerste plaats een verkoopbeurs waarbij de standhouders fietsenhandelaars waren. Door de jaren heen is het concept geëvolueerd tot een inspiratiebeurs waarbij de grote merken hun nieuwste modellen en producten bekendmaken bij het grote publiek.

Drie golven in de sector

Pieter Desmet zag de voorbije vijftien jaar een drietal golven opduiken in de fietsenwereld. Die duurden elk zowat vijf jaar en Velofollies kon met succes daarop meesurfen. De eerste was de opkomst van de fiets als vervoermiddel voor zowel functionele verplaatsingen als voor vrijetijdsbesteding. Daarna waren het vooral de vrouwen die plots de fiets ontdekten. Het gaf onder andere aanleiding tot een opvallende vervrouwelijking van het Vlaamse wielerpeloton.

De jongste jaren zijn nu vooral de e-bikes aan een opvallende opmars bezig. De aanschaf van een dergelijke fiets betekent voor heel wat mensen een forse investering want het prijskaartje loopt al snel op tot 2 à 4.000 euro.

Op Velofollies krijgen de geïnteresseerden sinds enkele jaren de kans om op een e-biketestparcours verschillende modellen uit te testen. "Vooraleer te beslissen, willen de mensen graag nog eens enkele e-bikes uitproberen. Op die manier kunnen ze de verschillende modellen aanvoelen en die informatie is cruciaal om het juiste model te kiezen. De voorbije jaren was de belangstelling voor deze service gigantisch", aldus Pieter Desmet.

De toekomst is hybride

In het pre-coronatijdperk gingen er nogal wat stemmen op die aangaven dat de dagen van een klassieke beurs geteld waren. Heel wat nieuwe technologieën zouden de verplaatsing naar een beurshal overbodig maken. "Corona heeft net het omgekeerde bewezen", reageert Pieter Desmet. "Meer dan ooit snakken de mensen naar het fysieke contact. Hoe knap de allernieuwste technologieën ook zijn, nooit zullen ze de ervaring van de menselijke zintuigen kunnen evenaren. De toekomst van de beurs zal dus eerder hybride zijn waarbij wel enkele digitale opties – denk aan streaming van seminars en workshops – zullen overblijven."

Het huwelijk tussen Velofollies en de **stad Kortrijk** duurt intussen al meer dan vijftien jaar. In het verleden zijn andere beurzen zoals Busworld bij gebrek aan ruimte weggetrokken naar andere oorden.

"Als organisatoren zijn we niet zo happig op een uitbreiding want we denken niet dat extra standhouders voor meerwaarde voor onze bezoekers zullen zorgen", reageert Pieter Desmet. "Onze ligging is prima. Kortrijk Xpo is niet alleen vlot bereikbaar, hier klopt ook het hart van de koers. We zitten op een boogscheut van de Vlaamse Ardennen en van de wielerpiste van Roubaix."

Velofollies in cijfers:

Aantal edities: 14

Aantal bezoekers: 41.012 (2020)

Oppervlakte: 40.000 m²

Standhouders: 328,
waarvan 162 Belgische

Elekti. uit Menen profileert zich als het Huis van de Ingenieur

“Retentie van engineers is een kunst”

Bart Vancauwenberghe, freelancejournalist

Engineers aanwerven is in tijden van arbeidskrapte al een stevige uitdaging, ze aan boord houden is nog een ander paar mouwen. Elekti., het zes jaar geleden opgestarte selectiebureau voor engineers en managers, gaat voor een innovatieve aanpak. Een onderzoek van KU Leuven moet leiden tot nieuwe praktijkgerichte inzichten.

Elekti., met hoofdzetel in Menen, zit stevig in de lift. De onderneming telt op vandaag al acht mensen. Dat moeten er in de toekomst nog meer worden.

Zaakvoerder Stefaan Gernaey: “Toen we merkten dat we de markt met ons concept echt konden helpen, was groei al snel een ambitie. Daarom hebben

we recent in Gent een tweede kantoor geopend. Net als in Menen, bestaat ons hr-team daar uit twee consultants (waarvan één ingenieur) en een assistent.

Het is de bedoeling dat concept op korte termijn ook in gans Vlaanderen uit te rollen.”

Voorsprong

Het concept is eenvoudig, maar toch uniek. “Ik ben zelf ingenieur elektromechanica”, vertelt Stefaan Gernaey, die net als zijn vennoot/partner **Angélique Vercauteren** in een vorige job al veel ervaring opbouwde in het rekruteren van engineers en managers.



Angélique Vercauteren en Stefaan Gernaey: “We kunnen ons perfect verplaatsen in de geest van onze doelgroep, de ingenieurs.” (foto Luc DM)



foto Elekti

“Ik weet zelf maar al te goed hoe een engineer denkt, wat onmiskenbaar een voordeel is. We kunnen ons perfect in hun geest verplaatsen maar ook in die van de bedrijven waarvoor we werken. Dat geeft ons een voorsprong om de ideale match te vinden tussen kandidaat en werkgever.”

Elekti. legt zich toe op ‘executive search’ en pakt elke opdracht aan in vier stappen. “Eerst gaat onze ingenieur-consultant bij het bedrijf langs voor een scan of analyse om in overleg met de zaakvoerder een duidelijk beeld te vormen van de situatie en de organisatie”, vult **Angélique Vercauteren** aan. “Dat leidt tot een concrete functieomschrijving, die wordt ondersteund met video. Beelden zetten sneller aan dan woorden om verder te lezen.”

Hybride model

“Elke vacature wordt via een gepersonaliseerde mailing, onze website en sociale media naar een selectie van de 17.000 engineers in onze databank verspreid. Heel wat van die mensen zijn senior engineers of managementprofielen die aan de slag zijn en latent op zoek. In de tweede stap contacteren we elke engineer persoonlijk. Ondanks de digitale mogelijkheden wint een persoonlijk gesprek nog steeds aan belang. Het mensgerichte is een belangrijke aanpak,

ook voor engineers. We ontvangen hen op ons kantoor in een huiselijke sfeer waar discretie voorop staat. In de derde fase van een samenwerking begeleiden we klant en kandidaat zowel bij de gesprekken, het assessment als het contract. De hybride combinatie van persoonlijk contact en digitale ondersteuning is essentieel en zal in de toekomst nog belangrijker worden. Daarom zitten we nu rond de tafel met partners die ons kunnen verder helpen met BI-tools (Business Intelligence) en artificiële intelligentie. Wij mikken op de customer experience door onze kwaliteit en service te vertalen naar een positieve beleving, zowel door klant als kandidaat.”

De vierde cruciale stap is retentie. **Angélique Vercauteren**: “We zetten coaching in bij de engineers om zo specifieke skills te versterken en een klankbord te blijven bij instroom en doorstroom. De tijd is voorbij, zeker bij de millennials, dat werknemers er automatisch van uitgaan hun hele carrière bij hetzelfde bedrijf te werken. Daarom is actief luisteren naar je medewerkers en hen verder ontwikkelen en opleiden heel belangrijk.”

Ingenieurstypologie

Om de loyaliteit tussen werkgever en engineer te stimuleren, creëerde elekti. de ingenieurstypologie, een tool voor meer zelfinzicht.

Stefaan Gernaey: “We passen deze dagelijks toe in onze gesprekken met engineers en managers. Het geeft een beeld op welke afdeling, functie en bedrijfscultuur je het best functioneert. Te vaak nog kiezen engineers voor een job zonder hun identiteit echt te kennen, waardoor ze geen energie halen uit hun job en afhaken. Wij helpen hen om hun soft skills en persoonlijkheid te ontdekken en te vertalen naar het werkveld. We geven hierover gastlezingen aan UGent, KU Leuven en VIVES en organiseren ook voor ervaren engineers laagdrempelige workshops in kleine groepjes.”

Gelijkgestemden samenbrengen slaat aan als concept: “Wij sensibiliseren aan de bron, maar in de praktijk zien wij veel meer senior en managementprofielen, omdat onze expertise hierbij aansluit.”

Bij **KU Leuven** hebben ze wel oren naar de aanpak van elekti. De universiteit voert momenteel wetenschappelijk onderzoek naar soft skills bij ingenieurs en welke functies daar het best bij passen. “Het is de bedoeling dat we de resultaten van dat onderzoek naar de praktijk vertalen. Dat zou leiden tot het vermarkten van de ingenieurstypologie, wat een grote sprong vooruit zou betekenen in de arbeidsmarkt”, besluit Stefaan Gernaey.

www.elekti.be

520.000 euro voor onderzoeksinfrastructuur in West-Vlaanderen

Samenstelling: Filip Santy, TUA West

Hogescholen zijn belangrijke spelers in het (West-)Vlaamse innovatielandschap. Ze moeten dan ook over state-of-the-art infrastructuur beschikken voor praktijkgerichte onderzoeksprojecten. Daarom investeerde Vlaams minister van Economie en Innovatie Hilde Crevits 520.000 euro in vijf projecten die de onderzoeksinfrastructuur in West-Vlaamse hogescholen versterken. De steun past binnen het Relanceplan Vlaamse Veerkracht.

Anders dan universiteiten zijn hogescholen veel meer gericht op praktijkgericht wetenschappelijk onderzoek. Dat betekent dat het onderzoek dat ze doen ook direct toepasbaar is in bedrijven. De kennis en de expertise die ze creëren, kan kmo's helpen met praktijkgerichte uitdagingen. Via het project Blikopener zet VLAIO in op het ontsluiten van innovatiekennis bij hogescholen en op het ondersteunen van samenwerking tussen hogescholen en bedrijven.

Om het onderzoek door de hogescholen te versterken, lanceerde minister Crevits een oproep voor financiële ondersteuning van nieuwe onderzoeksinfrastructuren of de verbetering van de bestaande. Met deze investering kunnen de hogescholen hun onderzoeksmogelijkheden uitbreiden en de onderlinge samenwerking tussen verschillende vakgroepen en kennisinstellingen stimuleren.

Bij de selectie van de projecten werd ook hun link met de bedrijfswereld en zorgsector in rekening genomen. De bedoeling is om onderzoek uit te voeren in nauwe samenwerking en de resultaten vlot te laten doorstromen naar de bedrijfswereld en samenleving.

Howest (Hogeschool West-Vlaanderen) zet in op duurzaamheid, met de uitbreiding van het *Industrial Design Center* met een nieuw *Circular Solution Lab*. Daar komen onder andere shredders, thermoformmachines en 3D-printers voor onderzoek met

en voor het werkveld. Zo zal men de mogelijkheden onderzoeken om postindustriële reststromen opnieuw in te zetten binnen de industriële productontwikkelingsactiviteiten van bedrijven. Op die manier verlengt men de levensduur van materialen en kunnen die zelfs in opeenvolgende productiecycli worden ingezet. Tegelijk vermindert de milieu-impact van anders af te danken materialen. Integratie van circulaire materialen in producten leidt ertoe dat minder primaire grondstoffen nodig zijn, krijgen ontwerpen meer betekenis voor de consumenten en kan de industrie de economische waarde van deze nieuwe producten aftoetsen. Met demo's koppelen de onderzoekers terug naar industriële productontwikkelingsactiviteiten. De focus ligt daarbij vooral op kleinere productiebedrijven.

Onder de naam *XR4Care* investeert Howest in de sector zorg en gezondheid in de aankoop van een mobiele *Immersive Room* met VR-, AR- en MR-materiaal en 360°-projectie voor onderzoek rond ergotherapie. Om tegemoet te komen aan de grote uitdagingen van de technologische innovatie in deze sector is onderzoek naar de ontwikkeling, implementatie en effectiviteit van applicaties in een immersieve omgeving noodzakelijk. De infrastructuur zal technisch in staat moeten zijn om de beoogde (grafisch uitdagende) applicaties af te spelen. De infrastructuur van *XR4Care* zal flexibel inzetbaar zijn bij verschillende doelgroepen, op verschillende locaties en in verschillende situaties. Via cocreatieve onderzoekstrajecten zullen de persoon met een zorgnood, de ergotherapeut, de onderzoeker en de technologiebedrijven iteratief tot een

“De hogescholen staan mee aan de basis voor het oplossen van problemen waar ook bedrijven geen oplossing voor vinden. Goede infrastructuur is nodig voor onderzoek en ontwikkeling op het vlak van duurzaamheid, zorg en gezondheid en digitalisering. De studenten worden zo geprikkeld om producten of concepten te bedenken in het belang van de samenleving. We verwachten ook dat onze investeringen leiden tot onderlinge samenwerking en samenwerking met kmo's en tot het delen van waardevolle kennis.”

Hilde Crevits

oplossing komen. Hiervoor werken de onderzoekers van Howest Ergotherapie samen met de onderzoekers, game ontwikkelaars, ICT-experten en experimenteel psychologen van het *Howest Human Interface Technology lab* (HITlab).

De 3D-scaninfrastructuur die het expertisecentrum *Smart Technologies* van VIVES zal aankopen verbetert de al bestaande verwerkings- en visualiseringsinfrastructuur om te digitaliseren op verschillende schaalgroottes, van volledige gebouwen tot kleine productievoorwerpen. Deze scaninfrastructuur is nodig voor de creatie van en het werken met *digital twins*. Daarmee kan men ook tegemoetkomen aan de vele vragen vanuit bedrijven maar bijvoorbeeld ook vanuit de kunst- en archeologische sector en vanuit gebouwenbeheer.

Een ander project van het expertisecentrum *Smart Technologies*

van VIVES gaat over de uitbouw van een state-of-the-art *Internet of Things* (IoT) lab in de IoT-Incubator. Daarmee kan men volledige IoT-toepassingen ontwikkelen (van idee tot product), waarbij iedere stap in het ontwerp- en productieproces van een geconnecteerd toestel kan worden geanalyseerd, bestudeerd en geoptimaliseerd. Hierbij ligt de focus op *low-power edge* systemen en communicatie met deze elektronische draadloze systemen. De data die deze systemen opmeten en genereren kunnen op een 'slimmere' manier worden berekend aan de hand van AI-technieken.

Een laatste project bij VIVES kreeg de titel *WooW*, wat staat voor *Watch out, observe Well*. In de veilige leeromgeving van het Simlab voor het aanleren en perfectioneren van vaardigheden via teamwork en het testen van producten in de zorg, moet het nieuwe software- en camerasysteem de gedragingen vastleggen en analyseren. Door het

kwantificeren van deze gedragingen krijgt het werkveld meer inzicht in complexer (groeps)gedrag. Ook externe kennisinstellingen, organisaties en bedrijven zullen de infrastructuur mogen gebruiken en aan de slag kunnen met die verkregen data. Zo kunnen ook zij bepaalde (groeps)processen of producten optimaliseren.

Contact:

Howest Ergotherapie:

Siska.Vandemaale@howest.be

Howest HITlab:

Jelle.Demanet@howest.be

Howest Industrial Design Center:

Katrijn.Sabbe@howest.be

VIVES Expertisecentrum Zorginnovatie:

Lisa.Kerckhof@vives.be

VIVES Maaklab:

Peter.Vanbiervliet@vives.be

VIVES IoT-Lab:

Jonas.Lannoo@vives.be

Revival voor opleiding fietshersteller

Jan Bart Van In, hoofdredacteur

Enkele jaren geleden slaakte de sector van de (West-)Vlaamse fietsvakhandel een noodkreet: technische opleidingen gericht op het ambacht van fietshersteller werden afgebouwd. Dat ging een nieuwe belemmering zijn voor de instroom van technische arbeidskrachten in de branche.

Syntra West, de West-Vlaamse marktleider in ondernemingsgericht volwassenenonderwijs, springt alvast in de bres voor het fietsambacht.

Klaas Minne, productmanager Logistiek & Mobiliteit bij Syntra West:

"De opleidingen fietshersteller/fietsvakhandelaar vonden sinds de jaren '90 plaats in onze voormalige campus in Veurne. Dat ging voornamelijk om avondopleidingen. Vanaf cursusjaar 2020-2021 vinden alle fietsopleidingen plaats in de campus Roeselare, inclusief die voor elektrische steps, scooters en

fietsen. Sinds 2012 bieden we ook een voltijdse dagopleiding aan, erkend door de VDAB, met een duurtijd van 1 jaar."

In het najaar van 2021 startte een groep van veertien cursisten met deze voltijdse dagopleiding. Dat aantal bleef de jongste zes jaar quasi stabiel.

De avondopleiding (een driejarig opleidingstraject) zit wel duidelijk in de lift: het aantal deelnemers groeide van dertien in 2016 naar twintig in cursusjaar 2021.

Ook andere opleidingsinstanties pikken in op de acute nood aan bekwame technici in de fietsenbranche. Zo lanceerde het Centrum voor Volwassenenonderwijs (CVO) van VTI Brugge een opleiding fietshersteller, die opnieuw start in september 2022.

Meer info over het aanbod van Syntra

West: Klaas Minne, via 078 353 653, of via klaas.minne@syntrawest.be

Zie ook foto op pagina 38.



West- Vlaanderen Werkt

De polsslag van de
West-Vlaamse economie



west-vlaanderen
de gedreven provincie

West-Vlaanderen Werkt focust op de sociaal-economische dynamiek in de provincie. Elke editie bevat zowel vaste rubrieken als een themakatern met unieke analyses en journalistiek onderzoek. We bestrijken een breed palet aan onderwerpen en schenken bijzondere aandacht aan interessante nieuwe ontwikkelingen (bv. innovaties en investeringen) bij ondernemingen en overheid.

Het provinciebestuur geeft dit kwartaalblad uit in samenwerking met provinciale diensten, agentschappen en externe partijen.

Het tijdschrift wordt fysiek verspreid en is voor iedereen ook digitaal beschikbaar via www.westvlaanderenwerkt.be.

Wens je West-Vlaanderen Werkt gratis in jouw brievenbus
of volg je ons liever digitaal?

Registreer je in beide gevallen via

www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt.

Abonnement

Een abonnement is gratis.

Het tijdschrift West-Vlaanderen Werkt verschijnt viermaal per jaar.

Registreren kan via:

www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt

Volg ons nu ook op LinkedIn:

 Provincie West-Vlaanderen

Overzicht

Een overzicht van de eerder verschenen edities van West-Vlaanderen Werkt vindt u op: www.westvlaanderenwerkt.be



ISSN 1374-6235



We zijn lid van We Media.

Persoonsgegevens worden verwerkt volgens de bepalingen van de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) van 24 mei 2016. Meer info: zie www.west-vlaanderen.be/privacy.

West-Vlaanderen Werkt wordt u gratis toegestuurd. Indien uw gegevens onjuist zijn of indien u het tijdschrift niet meer wenst te ontvangen, dan kunt u zich altijd uitschrijven via www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt.

Uw persoonlijke gegevens worden niet aan derden overgemaakt.

COLOFON

De artikelen in West-Vlaanderen Werkt zijn niet noodzakelijk de weergave van standpunten van de redactie of van het Provinciebestuur. Bij naamvermelding verschijnt de bijdrage onder de verantwoordelijkheid van de auteur.

Reproductie van of verwijzing naar een van deze artikelen mag uitsluitend met correcte vermelding van de auteur en bron en mits de redactie een kopie krijgt.

Redactieraad: Lode Vanden Bussche (voorzitter - Kenniscentrum West), Larissa Deblauwe (VIVES), Brecht Vanruymbeke (POM West-Vlaanderen), Ilse Defruyt (POM West-Vlaanderen), Elke Christiaen (Howest), Geert Roelens (consultant), Filip Santy (TUA West), Jan Bart Van In (KC West), Peter Verheecke (dienst Communicatie).

Coördinatie, hoofdredactie en advertentiewerving

Jan Bart Van In,
Kenniscentrum West
Koning Leopold III-laan 31
8200 Brugge (Sint-Andries)
T. 050 40 71 29
E-mail: janbart.vanin@west-vlaanderen.be
www.kenniswest.be/westvlaanderenwerkt

Medewerkers

Journalisten: Bart Vancauwenberghe, Eric Van Hove, Christina Van Geel, Dirk Van Thuyne, Roel Jacobus en Els Jonckheere

Fotografen: Jan Ballieu, Luc Demiddele, Kurt Desplenter

Lectoren: Conny Van Gheluwe (Sproke), Jan Leplae

Verantwoordelijke uitgever

Geert Anthierens, Provinciegriffier
Provinciehuis Boeverbos
Koning Leopold III-laan 41
8200 Sint-Andries (Brugge)

Vormgeving: Aynsley Bral, Anna Florea, Leander Depypere

Druk: dienst Communicatie
Provincie West-Vlaanderen

Andere fotobronnen van deze editie

Howest, Jerome Gobin & Reed (via Curana), Marcel Kint bv, Roularta Syntra West, Chapter George, Novy nv, Westtoer & Velofolies

Infographics: Johan Bisschop, Anna Florea

Coverfoto: Jerome Gobin & Reed

Partners West-Vlaanderen Werkt 2022





Bedrijfsgrond gezocht?



**Ontdek onze
kwalitatieve en
duurzame
bedrijventerreinen.**

Als ervaren beheerder en ontwikkelaar helpen wij u in uw zoektocht naar het ideale bedrijventerrein.

Ontdek ons aanbod

Zoek uw bedrijventerrein in meer dan 20 interessante locaties in West-Vlaanderen. Surf snel naar wvi.be en ontdek er alle info.

www.wvi.be