

'Stoffig imago' achtervolgt fietsbranche

1000 fietsenmakers gezocht

De fietsbranche tobt over het tekort aan jonge en vooral gemotiveerde fietsenmakers. Nederland heeft nu al een tekort van zo'n duizend goede fietstechnici, schat Wim van Vliet van de Tweewieler Academy in.

Wie goed zoekt, vindt hem heus nog wel: de ouderwetse fietsenmaker op de hoek. Een ambachtsman op leeftijd, gekleed in blauwe stofjas, liefst sleutelend in de werkplaats. En komt er een klant de winkel binnenlopen, dan wast hij snel het zwarte smeer van zijn handen en verandert de fietsenmaker in een fietsenverkoper. Hippe bakfietsen, ultralichte vouwfietsen of mountainbikes met hydraulische vering verkoopt hij niet, het assortiment is beperkt. Hij denkt: ik heb geen opvolgers, ik zing het nog een paar jaar uit, dan is het einde oefening.

Telde Nederland begin jaren tachtig nog 4500 fietsenwinkels, tegenwoordig zijn dat er circa 2000, zegt Stef Stock van de RAI Vereniging afdeling fietsen. Schaalvergroting en professionalisering hebben de branche in korte tijd veranderd. De fiet-senmaker op de hoek sterft langzaam uit.

TOEKOMSTPERSPECTIEF

Wim van Vliet - voormalig eigenaar van een fietsenwinkel en oud-voorzitter van de BOVAG tweewielers - ziet het als zijn missie om tieners enthousiast te maken voor het vak, zijn vak. Nederland heeft nu al een tekort van zo'n duizend goede fietstechnici, schat Van Vliet. 'Wat nou, geen toekomstperspectief? Als er één branche is waarin vreselijk veel gebeurt, is het in de tweewielerbranche. In Nederland worden jaarlijks meer dan 1,2 miljoen fietsen verkocht. Een fiets is niet meer een vervoermiddel voor mensen met weinig geld, nee, een fiets is hypermodern en milieuvriendelijk. Fietsen is gezond, een goed alternatief voor de auto, fietsen is léuk. En werken in de fietsbranche is vreselijk leuk.'

Omdat van Vliet zo gepassioneerd is over zijn vak is hij de officiële ambassadeur geworden van de Tweewieler Academy in Nieuwegein. Dat is het kennis-, opleidings- en trainingscentrum voor de tweewielerbranche en het onderwijs. Voornaamste doel is om de tweewielerbranche te voorzien van voldoende en goed opgeleid personeel. De Tweewieler Academy werkt intensief samen met fabrikanten, importeurs, retailorganisaties, retailbedrijven en onderwijsinstellingen. Onderzoek onder 250 ondernemers in de fietsbranche, medio 2009 uitgevoerd, wees uit dat er een toenemende behoefte was aan een extra opleidingsniveau.

'Een band plakken is nog maar één procent van het werk'

REPAREREN MET LAPTOP

Dat hogere niveau is hard nodig. Want de fiets maakt een enorme ontwikkeling door: andere materialen en ingewikkelde technieken. Van Vliet: 'Neem de opmars van de e-bike, in aantallen nu nog vijftien procent van de omzet, binnenkort dertig à veertig procent van de omzet. De techniek is niet eenvoudig. Ga maar na: de ondersteuning wordt aangepast aan de druk die je uitoefent op je pedaal. Een sensor meet die druk. Dat is een ingewikkeld systeem, daar heb je kennis en inzicht voor nodig.'

De fietsenmaker op de hoek sterft uit





Een elektrische fiets met mankementen wordt tegenwoordig aan een laptop gekoppeld, dan wordt verbinding gezocht met de site van de fabrikant, die vervolgens registreert wat er mis zou kunnen zijn. Een band plakken of een spaak verwisselen is tegenwoordig misschien een procent van het werk. ‘

Maar het onderwijsniveau is niet meegegroeid. En dat is niet het enige probleem. De uitval onder scholieren die de opleiding tot fietsmonteur volgen is hoog. Bovendien kampt de branche nog steeds met een stoffig imago: ‘een vak zonder toekomstperspectief’. Frustrerend en een onjuiste veronderstelling, aldus Van Vliet. Van Vliet: ‘Al jarenlang kent de branche het probleem van de grote uitval onder scholieren. Veel kinderen hebben het vak gewoon niet in de vingers. En krijgen het nooit in de vingers. Uiteindelijk haken ze af. Wie zit daar op te wachten? Niemand. De kinderen niet, hun ouders niet, de scholen niet, de tweewielerbranche niet.’ Goed nieuws: het onderwijsniveau gaat omhoog, met ingang van het schooljaar 2010-2011. Voor wie meer wil dan alleen maar sleutelen aan een fiets (niveaus 1 en 2), is de opleiding Eerste Fietstechnicus in het leven geroepen. In onderwijs termen wordt dit niveau drie genoemd. In de opleiding wordt, naast techniek, ook aandacht besteed aan onder meer leidinggeven en in- en verkoopvaardigheden. Van Vliet, enthousiast: ‘Fietsenwinkels worden tegenwoordig steeds groter, er ontstaan meer lagen in het personeel. Een Eerste Fietstechnicus zou door kunnen groeien naar assistent-bedrijfsleider of bedrijfsleider, of hij zou leiding kunnen geven aan de werkplaats.’ En wie het aandurf, kan zelfs eigen baas worden. Van Vliet: ‘De kansen voor jonge, startende ondernemers nemen de komende jaren alleen maar toe. Veel goedlopende bedrijven zoeken opvolgers.’

De toekomst van de fietsenwinkel

Het aantal fietsenwinkels is in dertig jaar tijd gehalveerd. En de zaken die er nog zijn, hebben moeite aan goed personeel te komen. Hoe nu te overleven als fietsenzaak? Drie bedrijven die alle drie een andere strategie hebben bedacht.



Halfords: ‘Grootste fietsenmaker van Nederland’

Halfords, naar eigen zeggen de grootste fietsenmaker van Nederland, gaat de strijd aan met de fietsspecialzaken: alle 150 winkels beschikken sinds dit jaar over een 2-uurs fietsreparatie-snel-service. Bij veel fietsspecialzaken moet je tegenwoordig veel te lang wachten voordat je fiets is gerepareerd, zegt Willem Marcelissen, algemeen directeur Halfords Nederland. ‘Ik hoor best vaak dat mensen drie of zelfs meer dagen hun fiets kwijt zijn, terwijl er slechts een bandje moet worden verwisseld. Wij beloven dat kleine reparaties binnen twee uur worden uitgevoerd: bandje plakken of verwisselen, kapotte verlichting of monteren van accessoires.’ De meeste mensen die in de winkel staan hebben een of meerdere cursussen gevolgd, onder meer bij de Tweewieler Academy in Nieuwegein ‘Zij beheersen wat ze moeten beheersen: het uitvoeren van kleine reparaties.’

Voor het uitvoeren van de grote reparaties en onderhoudsbeurten heeft Halfords eerder dit jaar een centraal reparatiecentrum in Veenendaal geopend: in dat geval zijn klanten hun fiets tussen de drie en vijf dagen kwijt. In Veenendaal werken ongeveer dertig fietstechnici, er is plek voor meer. Marcelissen: ‘Het is een landelijk probleem: het is hartstikke lastig om goede fietstechnici te vinden. We zijn dan ook hard bezig met het werven van echte vaklieden.’



Henry Cutler: 'Het gaat om de combinatie van handen en gevoel'

WorkCycles: 'Liefde voor de fiets'

Vooropgesteld: Henry Cutler, oprichter en eigenaar van WorkCycles in Amsterdam, heeft tien zeer gemotiveerde werknemers in dienst, 'misschien wel de beste fiets-technici uit Amsterdam en wijde omgeving'. Toch heeft hij één grote frustratie: het lukt hem niet om zijn team – gemiddelde leeftijd tussen de 32 en 35 jaar – uit te breiden met een paar enthousiaste tieners. Talentvolle jonkies met liefde voor de fiets, die Cutler zelf wil opleiden. 'Ik heb hier regelmatig stagairs van een ROC rondlopen, maar zo gauw ze op een scooter mogen, interesseert die fiets ze helemaal niets meer. Ze zien de stage bij mij als een opstapje: ze willen uiteindelijk het liefst sleutelen aan auto's, motoren of trucks.'

En daar begrijpt de 43-jarige Cutler geen snars van. 'Elke bout, elke moer die in een auto zit, staat beschreven in een handleiding. Volg de aanwijzingen en er kan niks verkeerd gaan. Niets uitdagends aan, toch? Bij de fiets gaat het om de juiste combinatie van handen en gevoel. Dát wil ik zo graag overbrengen aan een paar jonge gasten.'

Wanneer Cutler een vacature heeft, zijn er grofweg drie soorten mensen die reageren: idealisten, vreemde jongens en losers. De idealisten tonen volgens Cutler liefde voor de fiets, denken ook na over de betekenis van de fiets. Ze stemmen links. Met vreemde jongens bedoelt hij jongens met hersens die aanvankelijk een carrière bij Philips ambieerden, toch niet kunnen aarden bij zo'n bedrijf en fietsenmaker willen worden omdat ze 'gewoon leuk werk willen hebben'. De losers tenslotte zijn jongens die eigenlijk niks kunnen. Die denken: ach, ik word wel fietsenmaker.

Speeltuín

Cutler (43), geboren en getogen in New York, streek acht jaar geleden neer in Amsterdam. In 2003 richtte hij WorkCycles op. WorkCycles, met twee winkels in Amsterdam, ontwerpt en ontwikkelt fietsen, met name bakfietsen, transportfietsen en stadsfietsen. De werkplaats staat bekend als dé plek om je bakfiets te laten repareren, maar ook andere fietsen worden vakkundig gerepareerd. Cutler: 'Voor wie liefde heeft voor de fiets, is WorkCycles

een speeltuin. We hebben een prachtige werkplaats, werken met supergereedschap, de sfeer is goed, er is ruimte voor eigen inbreng: naar iedereen met een goed idee wordt serieus geluisterd.' Cutler is blij met de komst van de nieuwe opleiding Eerste Fietstechnicus, die in september van start is gegaan. 'Ik heb me daar hard voor gemaakt, samen met een flink aantal anderen. Het niveau moest echt omhoog. Alle aspecten van het vak komen tijdens die nieuwe opleiding aan bod: niet alleen sleutelen, ze moeten ook ervaring opdoen in de winkel, leren over in- en verkoop.' De Amsterdammer denkt niet dat de huidige fietsopleidingen an sich slecht zijn. 'De docenten zijn prima, hoor ik ook van mijn eigen mensen. Nee, het lijkt alsof juist de kwaliteit van de studenten die ze aantrekken de grootste beperking is. De ROC ziet gelukkig ook het belang in van een nieuwe, aantrekkelijker opleiding. Hopelijk trekt het gemotiveerde mensen die graag zelfstandig willen werken. En om tieners warm te krijgen voor deze opleiding, moeten we lawaai maken, roepen dat het zo'n mooi vak is.'



Hans en Marten
(rechts) Jeremiasse

Jeremiasse: 'Expansie, expansie en expansie'

Daar zit je dan, op een terras in het Zeeuwse Goes, kop koffie binnen handbereik, bladerend in een folder over e-bikes. Op drie meter afstand fietst een vrouw voorbij. Op zich niets bijzonders, een passerende fietser. En dat de fiets hagelnieuw is: ach, in Nederland worden jaarlijks meer dan 1,2 miljoen fietsen verkocht. Toch is het in dit geval even schrikken, want we zijn in een fietswinkel. In de winkel van de 41-jarige Marten Jeremiasse, om precies te zijn. Op de eerste verdieping is het indrukwekkende fietsendepot: hier is plek voor een paar duizend fietsen. Via een lopende band, aan de zijkant van het pand, worden de fietsen naar boven getransporteerd. Jeremiasse verkoopt vrijwel alle soorten fietsen: van mountainbikes tot bakfietsen. Verder fitnessapparatuur en een kledingassortiment waar je 'u' tegen zegt. Jeremiasse noemt de verkoop van die kleding, net als overige accessoires, 'zeer aangename bijvangst en absoluut trafficgenererend'. Niemand die Jeremiasse nog een doorsnee fietsenmaker durft te noe-

men. Bandjes plakken doet hij niet of nauwelijks meer, een ketting vervangen evenmin. Als het om sleutelen gaat: hij beschikt over de basiskennis, anders nemen klanten hem niet serieus. Maar een echte sleutelaar is hij nooit geweest. Elektrische fietsen? Hij weet in grote lijnen hoe ze werken. Maar daar heeft hij specialisten voor, zowel voor de verkoop als voor reparatie. Jeremiasse is vooral een ondernemer. Hij bemoeit zich zo min mogelijk met zijn magazijnhoofd. Hij delegeert, faciliteert en investeert.

Papa-mama winkels

Goes telde in 1980 dertien fietswinkels, tegenwoordig zijn het er nog maar drie, zegt Hans Jeremiasse, de 73-jarige vader van Marten. De meeste winkels die zijn verdwenen, waren van die typische 'papa-mama-winkels', zoals Jeremiasse senior de 'fietswinkels op de hoek' noemt: papa in de werkplaats, mama in de winkel. Ze hadden misschien wel kinderen, maar niemand die de zaak wilde overnemen. Hans Jeremiasse, die het van zijn vader

Rinus heeft overgenomen, had een duidelijke filosofie: het schuim van de handel is beter dan het vet van de arbeid. 'Ik was een echte handelaar, had lol in verkopen. Ik zorgde voor een nette winkel, met mooie etalages en genoeg voorraad. Laat de specialisten maar

'Fietskleding is zeer aangename bijvangst en absoluut trafficgenererend'

sleutelen. Mijn zoon heeft die grondhouding ook. Wil je overleven in deze branche, dan draait het om expansie, expansie en expansie. Je bent voor fietsfabrikanten pas interessant als je flink afneemt, toch?'