

Retailers over kleding, helmen en schoenen

Waterafstotend en toch ademend



Een broek met twaalf patenten

'Mensen vinden het steeds leuker om gestyled op de fiets te zitten'



Jona & Ko Bike shop, Schiedam
Jona Sala

"De focus in onze winkel ligt op de sportieve fietser. Ervaren wielrenners komen vaker voor onderhoud aan hun fiets, dan om een fiets te kopen. Maar als ze er dan toch zijn, kijken ze vaak toch even naar nieuwe schoenen of kleding. Of nemen ze iets van voeding mee.

We verkopen voornamelijk Italiaanse merken. Voor op de weg hebben we helmen van Kask, daar rijdt ook Team Sky mee. Daarnaast verkopen we Rudy Project en BBB Cycling. Dit zijn wat ons betreft de beste helmenmerken. Ze hebben niet alleen een goede fitting, maar ook mooie kleuren. Het totaalplaatje klopt. Een goede helm moet je uren op je hoofd kunnen dragen zonder dat hij pijn gaat doen.

'Een goede helm moet je uren op je hoofd kunnen dragen zonder dat hij pijn gaat doen'

Italiaans

Schoenen verkopen we minder vaak dan helmen of kleding. Diadora is voor ons het meest complete merk. Naast dat ze een goede pasvorm hebben, zijn er ook verschillende prijsklassen. Die variëren van 80 tot 100 euro. Waarschijnlijk voegen we dit jaar nog een nieuw wielkledingmerk aan ons assortiment toe. Op dit moment verkopen we alleen Ale Cycling. Eerder hadden we verschillende merken en kledinglijnen, maar we hadden té veel keuze. Onze klant kon niet meer kiezen. Als je kwaliteit wilt dan kom je in Italië terecht. Ale Cycling biedt kwaliteit met een Italiaanse stylish touch. Ze gebruiken veel felle fluorkleuren. Niet alleen mooi om te zien, maar ook goed voor de zichtbaarheid op de weg.

Van vrouwelijke klanten hoor ik vaak dat ze het fijn vinden om kledingadvies te krijgen van een vrouw. Een vrouwenlichaam heeft een hele andere vorm dan dat van een man en dat merk je bij het kopen een fietsbroek. Dan is de ene fit de andere niet en dat heeft niet alleen te maken met het materiaal, maar ook met lichaamstype van de fietsster."



Piet de Wit, Wormer Martin Slagt

Piet de Wit in Wormer is een speciaalzaak voor de racefiets en de MTB en heeft een klantenbestand uit heel Nederland. Ze hebben een uitgebreid merkenpakket in het midden en hoog segment. We spreken

eigenaar Martin Slagt en inkopers/verkopers Mariëlle Noortman en Jolanda Schager. Mariëlle Noortman: "Etxeondo, DotOut en Assos verkopen hier het beste qua fietsshirts en broeken. Onze hardloper is de Etxeondo broek van 159 euro, dat is een topbroek qua prijs-kwaliteit. Het materiaal is mooi afgewerkt en er zitten goede zemen in. Fietsers zijn erg merkgericht en merktrouw. Als een zeem goed is, dan is hij goed. Redelijk nieuw zijn de waterafstotende materialen die toch ademend zijn, waaronder Nanoflex. Veel merken werken daar tegenwoordig mee."

Martin Slagt: "DotOut, Castelli, Stork, Bianchi, Poc, BMC, Craft, van elk merk hebben we wel een hardloper. Vaak willen mensen kleding in de stijl van hun fiets. Onze goedkoopste fietsbroek kost 80 euro, de duurste broek is van Assos, die is 360 euro. Daar zitten geloof ik wel twaalf patenten in. De stof en de zeem bestaan uit verschillende soorten stoffen en materialen. En in Noord-Holland zijn we de enigen die CHPT3 kleding verkopen. Het is kostbare kleding, die in een kleine oplage komt."

De gesoigneerde fietser

Jolanda Schager: "Ik heb het idee dat je twee soorten fietsers hebt: de categorie fietser die gesoigneerd op de fiets wil zitten met een mooi pakje en je hebt de categorie die iets uit de catalogus pakt en goedkope gesponsorde kleding aanheeft. Bij teamkleding kan je een broek of shirt uitkiezen en aangeven aan welk logo je daar op wilt hebben. Het merk maakt dat dan voor je. Grote spelers, zoals Castelli en Assos, stappen nu ook in de teamkleding. Castelli laat dat wel via de

vakhandel lopen, dat is netjes van ze, want veel merken doen dat niet. We vangen niet zoveel op die teamkleding als op een setje in de winkel zelf, maar krijgen een bepaald percentage van de fabrikant. Maar aan de andere kant hoeft ik voor die teamkleding niet zo veel te doen. Als een klant dat hier bestelt geef ik de naam door aan de fabrikant en regel de betaling.

Wij staan met twee dames op de verkoopvloer en de modieuze fietser laten we altijd in een leuk pakje naar huis gaan. Als klanten voor een outfit komen vragen we altijd welke kleur fiets ze hebben. Fietsers bespreken onderling waar ze hun kleding vandaan hebben. Mond op mond reclame werkt veel beter dan advertenties. Er komt meer kleur in de schoenen en kleding, vooral neon-tinten in de shirts op dit moment. Gekleurde sokjes zijn ook in. Dat vind ik leuk. Vroeger moest het allemaal zwart. De reden dat de kleuren feller zijn komt ook omdat het verkeer drukker is dan tien jaar geleden. Dat merk ik zelf

*'Wij verkopen geen goedkope
one size fits all' helmen'*

ook als ik op de fiets zit. Als ik felgekleurd ben zien de e-bikers me veel beter aankomen. De afgelopen drie jaar zijn veel merken materialen gaan maken met een soort waterdichte teflon coating die in de stof is verwerkt in plaats van erop. Om die reden slippen de poriën niet dicht en blijft de stof ademen, ook na veel wassen. Het zit in windjacks, hesjes en bij shirts hoofdzakelijk op de rug. Deze stof verkoopt de laatste jaren heel goed.

Geen winkeldochters

Ik zit hier nu 27 jaar en ik heb geleerd om me niet meer zo vast te houden aan de kortingspercentages van leveranciers. Bepaalde leveranciers willen dat je van elk merk wat afneemt in een bepaalde oplage. Maar dan neem je net de shirts extra die eigenlijk niet verkopen.



En die kortingspercentage zijn uiteindelijk ook helemaal niet zo groot. Ik kies nu de items die ik mooi vind. Dat werkt bij ons het beste. Ik heb nooit meer winkeldochters of oude meuk die overblijft. De marge is al slecht in fietsland. Bij ons gaat het nog niet eens één keer over de kop. Dat vind ik wel jammer, de fietsbranche is stukgemaakt met kortingen. Het is lastig om de adviesverkoopprijzen nog te hanteren. Het is ingeburgerd dat klanten korting vragen. Dat is iets van de laatste tien jaar. Je moet nu wel meegaan en water bij de wijn doen. Het is altijd een beetje handelen.

Qua schoenen hebben we het hele assortiment van Specialized, veel van Gerne en Leek schoenen voor de brede leest. Schoenen gaan vanaf 89 euro tot 370 euro. De prijs heeft te maken met stijfheid van de zool en de sluitingen. Het materiaal van schoenen wordt steeds mooier, het plastic-achtige is er een beetje af. Specialized kwam als eerste met boa-sluiting. Bijna alle merken komen nu met boa of een klik sluiting. De duurste schoen die we verkopen, de S-works s7 van Specialized van 369 euro, is ook gelijk de hardloper. Hij is al jaar of vijf op de markt en veel klanten komen weer terug voor die schoen. Op dit moment is hij hier weer bijna helemaal uitverkocht. Ze vinden hem fijn zitten. Hij is superlicht, heel stijf, heeft een boa-sluiting, een carbon-zool en licht en soepel materiaal. Hij is gemaakt voor klanten die vele uren achter elkaar op de fiets zitten.

Nieuw spin-systeem

Wij verkopen geen goedkope 'one size fits all' helmen. Ze zijn hier vanaf 79 euro te krijgen, want vanaf die prijs komen ze in verschillende maten. Een helm moet goed zitten. Mensen moeten daar gewoon geld aan uitgeven. Ze gaan tot ongeveer 350 euro. De helmen van Poc zitten in het hogere segment. Die hebben een nieuwe spin-systeem waardoor je met een botsing veel minder kans hebt op nekletsel. Specialized heeft het MIPS systeem, dat voor een soort draaimoment in je helm zorgt als je valt. Als je testen mag geloven dan is daar goed over nagedacht. Wij hebben zoveel klanten in de winkel die een ongeluk hebben gehad en over elkaar heen zijn geknald. Je kan op alles bezuinigen maar niet op je helm."





**Egbert Egberts, Borger
Klaas Almoes**

"Het midden en topsegment verkoopt hier het beste qua fietskleding. We zijn een speciaalzaak, mensen vinden gemiddeld een shirtje van 80 tot 130 prima, als het maar mooi zit.

Het middensegment doet het wat minder, dus daar passen we het assortiment op aan. Wij onderscheiden ons door de collectie. Voor Oakley en Shimano Aspire zijn maar een paar dealers in Nederland. De kleurstijl en materialen die ze gebruiken is net anders, meer stylish. En ze maken setjes. Het zijn mooie merken, die het goed doen, vooral de schoenen en broeken. Maar het is niet zo dat elke dealer zomaar deze merken kan gaan verkopen. Shimano Aspire benadert jou. Verder verkopen we onder andere Assos, Cube, Pearl Izumi en Craft. We hebben gekeken naar een prijsopbouw die voor ieder wat wils

'Bijpassende bril erbij en het sokje in dezelfde kleur als de broek'

aanbiedt. Of je nou een shirtje van 50 of van 300 euro zoekt, of een handschoen van 12 of 80 euro. De klanten die hier komen zijn heel divers, dus we willen een uitgebalanceerd assortiment verkopen. Onze eis bij de kleding is dat we het zelf ook mooi moeten vinden. En het moet lekker aanvoelen. Klanten gaan toch vaak voor de broek die wat beter aanvoelt, ook al is die duurder.

Qua trends zie je op het moment veel felle kleuren. Shimano Aspire verkoopt veel knalgeel en dan een bijpassende broek erbij. Oakley is wat chiquer met blauw, bordeauxrood en een klein oranje streepje. Wat

je veel ziet momenteel, is dat mensen setjes kopen. Dat verbaast me wel. Eerder kocht men een goede broek die twee jaar meeging, die ze droegen met het shirtje van de club. Maar mensen vinden het steeds leuker om gestyled op de fiets te zitten. Bijpassende bril erbij en het sokje in dezelfde kleur als de broek. De economie trekt aan. Mensen komen binnen voor een shirt, maar gaan weg met een complete outfit.

Schoenen verkopen we van Shimano Aspire, Specialized en Cube vanaf 70 tot 349 euro. De schoen van 70 tot 80 euro verkoop het beste. Beginners beginnen met een instapmodel en nemen een basic broek erbij. Iemand die vier keer per week op de fiets zit gaat gelijk heel duur. Het middensegment schoenen verkoopt om die reden ook minder. Boa-sluitingen met draaisystemen doen het goed. Veel merken werken daar nu mee, ook in het middensegment. Vanaf 125 euro heb je al een schoen met een boa. Eerder was dat alleen in het topsegment. En het gewicht van de schoen wordt steeds lager. Nieuwe high end materialen zorgen voor eenzelfde stijfheid op de zool, maar zijn toch comfortabel. De Aspire en S-work van Specialized doen het bij de toppers het beste.

Qua helmen heb je veel verschillende pasvormen nodig. We verkopen Oakley, Giro, Bell, Bbb en Poc. Een beginner wil een helm van 45 euro. Als een Bbb dan niet lekker zit moet je ook iets anders kunnen bieden. Voor elke pasvorm hebben we de keuze uit vier verschillende modelletjes. Een helm moet één voelen met jezelf. Beginners kiezen het vaakst voor de 45 euro helm van Specialized. In het topsegment verkopen we veel Poc en Oakley. Gewicht is het grootste verschil. Een duurder helm is lichter en heeft een betere ventilatie. MIPS systemen zijn hot, die zijn sinds twee jaar op de markt. De pasvorm van die helm is lekkerder en als je valt blijft hij beter op je hoofd zitten omdat de kunststof binnenvoering meeschuift.

Ik heb geëxperimenteerd met shop-in-shops, maar daar ben ik twee jaar geleden mee gestopt. Het leidde tot onduidelijkheid in de winkel door de verschillende looks en hoogtes van de wanden. We zorgen nu voor onze eigen presentatie. Dat zorgt voor veel meer eenheid."



**Tria Fietsen, Lieshout
Koen Schrama**

"Personal kleding is een trend. Ook kleinere teams kunnen nu gemakkelijk hun eigen kleding samenstellen. Veel fietsers doen mee met goede doelen tochten en

kopen daar bedrukte kleding voor. Wij verkopen aan dat soort fietsers nog wel handschoenen, sokken en eventueel een regenjack, maar de basiskleding kopen ze vooral via de sponsor. Voor ons is dat geen goed nieuws. Rondom ons springen de speciaalzaken daarop in. Wij willen vaste klanten goed helpen en niet in die vijver van sponsorkleding duiken en zeker niet in de vijver van internetgiganten. Wij hebben daarom de keuze gemaakt om een beperkter kledingaanbod te bieden. We verkopen alleen Bbb, aangevuld met regenkleding van Agu. Onze Bbb broeken gaan van 60 tot 120 euro. De zwarte standaard variant van 80 euro is de hardloper. Vooral het materiaal van de kleding verandert. Er komen steeds betere en hoogwaardigere stoffen die beter ademen en ook steeds betaalbaarder worden. Ook de pasvorm is verbeterd.

We zijn een Shimano Service Center. Van hen verkopen we de instapedities van het schoenen- en pedalenpakket. Wij zijn geen specialist. Onze focus ligt vooral bij de beginnende fietser en

'Zelfs veel spinninginstructeurs rijden met MTB schoenen omdat die er leuker uitzien'

richting de spinning. Voor spinning kiezen de meeste mensen de basis mountainbike schoen van Shimano. Er zijn wel speciale spinningschoenen, maar mensen die gemiddeld 3 kwartier spinnen hebben dat geld er niet voor over. Spinning is binnen, dus zo fantastisch hoeft die schoen niet te zijn. En zelfs veel spinninginstructeurs rijden met MTB schoenen omdat die er leuker uitzien. Wij geven de sportschool een vaste korting op schoenen zodat zij de spinninginstructeurs naar onze winkel sturen. Als de instructeur enthousiast is dan geeft hij dat mondeling weer door aan zijn cursisten. De tijd dat je wachtte tot de klant naar de winkel kwam is voorbij. Een andere manier waarop we aan klantenbinding doen is door de teams die meedoen met de Alpe d'HuZes te sponsoren in de vorm van arbeid. Zo bouwen we een relatie op met die jongens zodat ze blijven terugkomen voor fietsen en onderhoud.

Ook voor helmen kiezen we bewust voor Bbb. Dat gaat van een actiehelm van 29,95 tot een model van 190 euro. Bbb biedt een hele goede leverbetrouwbaarheid, een goede prijs-kwaliteit verhouding en ondersteuning. De leverancier organiseert workshops waarin uitleg bij de producten wordt gegeven, zodat het personeel op de hoogte is. Er zijn veel ontwikkelingen gaande op helmgebied. Bbb werkt standaard samen met een vast aantal studenten van de TU Leiden. Momenteel zijn ze bezig met testen voor een nieuw soort helm die dubbele klappen kan opvangen, waardoor je geen naschok hebt, als alternatief voor het MIPS systeem. Ook mooi is dat er bovenop de helm, in de schaal, een vaste houder zit voor een lampje of camera. Veel mensen schroeven zelf een schroef in hun helm om zo een systeem te maken. Supergevaarlijk. Met dit systeem hoeft dat niet meer."