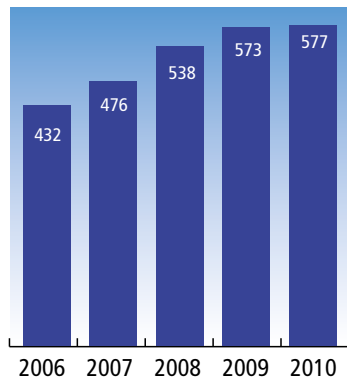
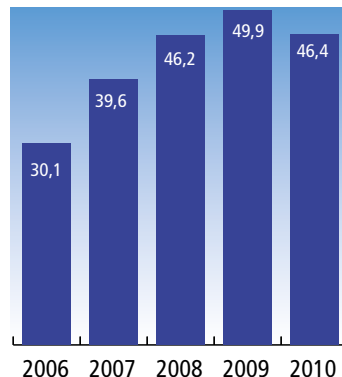


## Jaarcijfers Accell (€mln)

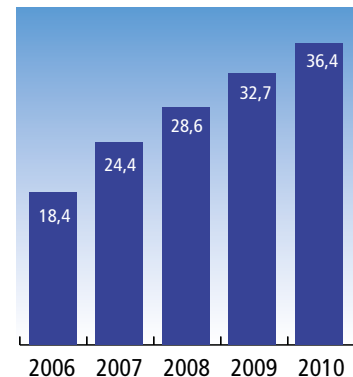
Omzet



Bedrijf



Nettoresultaat



daar dan uit schieten, die het nog beter doen. Wij willen vooral mooie producten maken. Het is natuurlijk wel degelijk het streven beter te scoren, maar de eerlijkheid gebiedt te zeggen dat je in onze volwassen markt niet even een revolutie maakt. De fiets is een oud product. Onze marges zijn gegroeid, maar daar zit op een gegeven moment ook een eindpunt in.”

### De prijzen stijgen hard, daar heeft u last van?

“Tijdens het seizoen hebben wij daar geen last van, want dan liggen de inkooprijzen vast. Maar een volgend seizoen hebben wij daar wel last van. Dat proberen wij door te berekenen. Als een product die doorbelasting niet kan hebben, moet er een eenvoudiger band op, of een eenvoudiger slot. Veel onderdelen hebben we in vijf tot tien kwaliteitsniveaus, een stapje terug is niet meteen troep. Op een fiets van 499 euro zitten ook een hoop goede onderdelen.”

### Analisten vinden de margedruk zorgwekkend.

“Analisten hebben ook een mening. Ik zie geen prijzenoorlog ontstaan, zoals iemand weleens heeft gezegd. Vorig jaar meldde Gazelle dat ze de prijzen in september niet verhoogden, dat hebben ze toen in januari gedaan. Je moet de analistenrapporten van de laatste tien jaar eens naast onze resultaten leggen. Toen het in 2008 allemaal minder ging, werden we bijna wekelijks gebeld om te vragen hoeveel mensen we gingen ontslaan. Op een gegeven moment was ik het zo zat, toen heb ik gezegd: we gaan mensen aannemen, we gaan meer produceren.”

### Krimpt de Nederlandse fietsmarkt, waarin u 30 procent marktaandeel heeft?

“Met onze sportieve fietsen, een merk in Frankrijk, Lapierre, en Ghost in Duitsland, groeien we met dubbele cijfers per jaar. Omdat die markt hard groeit. In Nederland hebben we minder van dat soort fietsen. De markt in Nederland is in 2010 wat teruggegaan, om dezelfde reden als voor gewone fietsen in Duitsland en Frankrijk: het slechte weer. In 2010 hebben we een procent of 2 minder fietsen verkocht. Als het slecht weer is, verkoop je zomaar 30 procent minder fietsen in die week. In begin 2010 was het

een week of zes heel slecht, en aan het eind ook. En de zomer was nog nooit zó raar, juli is nog nooit zó warm geweest en augustus nooit zó nat. We hebben allebei vorig jaar in extreme vorm gehad. Normaal gesproken moet 2011 beter weer voor ons opleveren.”

### Het weer is overal wisselvalliger geworden, doet u daar nog iets mee?

“Door zo flexibel mogelijk te zijn, kunnen we snel onze productieplanning aanpassen. We hebben een correctiemogelijkheid in de zomer met het eerder of later starten van een fietsseizoen. En als het heel goed gaat, begin je wat eerder met nieuwe productie. Met onze systemen, ook in automatisering, kunnen we grote bestanden doorrekenen. We hebben tien tot twintig soorten velgen, vijf soorten bagagedragers, die worden door elkaar gebruikt op de collectie. Dan kunnen we doorrekenen wat de beste mix wordt. Dat soort programma's is de laatste jaren veel beter geworden.”

### Is de Nederlandse fietsmarkt niet verzadigd?

“Nee. In Nederland zijn achttien miljoen fietsen, laat daarvan twaalf miljoen actief gebruikt worden. Een fiets heeft een gemiddelde levensduur van een jaar of zeven, die moeten vervangen worden. Dus dat is best fors. En dan is er nog weleens eentje weg, die eindigt in het kanaal. Er is dus een grote vervangingsmarkt en die proberen wij te triggeren. De cijfertjes die we daarvoor hebben zijn de laatste jaren redelijk uitgekomen, dat houdt in dat de markt in 2011 met een procent of 4 à 5 groeit. Een inhaalvraag

