

Tegen de stroom intrappen

door **FRANK VAN RUTTEN**

AMSTERDAM - Wie denkt dat de verzadigde markt in 'Nederland fietsland' op nog een tweewielermerk zit te wachten, wordt vrijwel zonder pardon meteen voor gek verklaard. Toch is dat precies wat voormalig mkb-bankier Frank Klemann drie jaar geleden is gaan doen met Tulpfietsen. Met keus uit ruim een miljoen mogelijke configuraties laat hij klanten online helemaal hun model naar eigen voorkeur samenstellen. Inmiddels zelfs met internationaal succes.

Klemann weet dat hij volstrekt tegen de heersende partijtijen ingaat: „De Nederlandse fietsenmarkt is al decennia potdicht: de grote fabrikanten hebben de markt ingericht, met een eigen netwerk van allerlei dealers zoals de fietsenmaker op de hoek.”

Maar de moderne consument wil volgens hem praktisch onbeperkt keuze hebben om te individualiseren. „Ik zag drie jaar geleden dat de grote merken nog steeds weinig probeerden buiten hun vertrouwde kanalen. En dat is nog steeds zo: online kunnen ze nauwelijks iets opzetten, omdat ze daarmee hun dealers in de wielen zouden rijden. Dat



• **Frank Klemann van Tulp fietst tegen het verkeer in. „Ik ken geen enkele concurrent persoonlijk.”**

FOTO ANKO STOFFELS

probleem heeft Tulpfietsen niet.”

„We leveren rechtstreeks aan de afnemer”, legt Klemann zijn bedrijfsmodel uit. „Er is geen tussenhandel en we verkopen uitsluitend online. We gaan niet uit van standaard aanbod, maar van de klantenwensen.”

Tulpfietsen maakt niks zelf, maar assembleert uitsluitend. „We bieden een lage prijs maar blijven bewust weg van de Chinese onderdelen. Vrijwel alles is Europees, alleen de versnellingen en naven komen van de grote Aziatische producenten. Daarnaast hebben we een goed geoliede backoffice, en een grote maar flexibel toe te passen voorraad. Ook al is het maatwerk, we kunnen snel uitleveren.”

Klemann weet dat ie een vreemde eend in de bijt is, met zijn achtergrond v er buiten de fietsbranche. Eerder was hij mkb-bankier bij Bizner en bij Rabobank verantwoordelijk voor de Belgische internetactiviteiten. Hoe de gevestigde orde naar hem kijkt? „Geen idee, ik behoor niet echt tot

hun wereld en ken ook geen enkele andere fietsenproducent persoonlijk. Ik heb geen contact met ze en sta ook niet op de beurzen waar zij staan.”

„We zijn nog steeds een kleine speler natuurlijk”, nuanceert Klemann, „maar we doen het goed en groeien snel.” Na België zijn in-

middels 'lokale' online verkoopkanalen actief in Groot-Brittanni e, Duitsland en Frankrijk.

Inmiddels staat Tulpfietsen op het punt te verhuizen naar een groter pand in thuisplaats Maastricht. Omdat de vorige huur afliep, maar zeker ook om snel opschalen mogelijk te maken. „Mijn huidige capaciteit van 10.000 fietsen per jaar wordt grotendeels benut, binnen drie jaar hoop ik op 25.000 fietsen per jaar zitten.”

Dit is de derde aflevering van 'De Uitdaggers'. In deze serie verhalen komen ondernemers aan het woord die ondanks de economische crisis begonnen zijn in branches waarin de concurrentie heftig is; de nieuwe ondernemers dagen de bestaande aanbieders uit.



De uitdaggers

Telegraaf
29-12-2013