



6 DANNY DINGEMANS (STYLE CYCLES) OVER ZAKELIJK FIETSEN:

‘FIETSPLEZIER IS OOK ZAKELIJK INTERESSANT’

Een fiets leasen? Het klinkt misschien nog wat vreemd in de oren maar het concept wint in het bedrijfsleven snel terrein. En waarom ook niet? Lekker op de fiets naar je werk. Goedkoop, gezond, goed voor het milieu, gemakkelijk en genieten. Terwijl je de files links laat liggen kom je lekker fris op je werk aan. Danny Dingemans van Style Cycles in Tiel vertelt hoe de fietsmarkt de laatste jaren enorme veranderingen heeft door gemaakt en het einde is nog lang niet in zicht. Hij en zijn team zijn er klaar voor.

Danny Dingemans komt uit de branche van auto- en vliegtuigtechniek, maar zijn passie lag bij het fietsen. “Rond 2006 stopte een plaatselijke fietszaak en dat was voor mij het moment om de stoute schoenen aan te trekken. Eerst aan de Hoveniersweg in Tiel, later aan de Nieuwe Tielseweg. Van 150 naar 450 m2, focus op A-merken en met een eigen reparatie-afdeling voor alle merken. Ik geloof in de combinatie van een kwaliteitsaanbod in fietsen, zowel in inkoop als verkoop, de bijpassende advisering (want een fiets kopen is maatwerk) en een hoog serviceniveau. In het begin hadden we zelfs nog een eigen servicewagen, waarmee we gestrande fietsers weer op weg konden helpen. Die is er niet meer, dat is gezien de huidige stand van de techniek niet meer uitvoerbaar. Onze haal- en brengservice hebben we wel in stand gehouden. Dat is ook voor de zakelijke markt een groot pluspunt. We maken het verschil in de kwaliteit van ons bedrijf door onze gediplomeerde monteurs. De oude fietsenmaker is passé, tegenwoordig gaan monteurs meerdere keren per jaar op cursus om bij te blijven bij de laatste stand van de techniek.”

teitsaanbod in fietsen, zowel in inkoop als verkoop, de bijpassende advisering (want een fiets kopen is maatwerk) en een hoog serviceniveau. In het begin hadden we zelfs nog een eigen servicewagen, waarmee we gestrande fietsers weer op weg konden helpen. Die is er niet meer, dat is gezien de huidige stand van de techniek niet meer uitvoerbaar. Onze haal- en brengservice hebben we wel in stand gehouden. Dat is ook voor de zakelijke markt een groot pluspunt. We maken het verschil in de kwaliteit van ons bedrijf door onze gediplomeerde monteurs. De oude fietsenmaker is passé, tegenwoordig gaan monteurs meerdere keren per jaar op cursus om bij te blijven bij de laatste stand van de techniek.”

ELEKTRISCH IS HOT

De eerste elektrische fietsen verschenen zo’n vijftien jaar geleden op de Nederlandse wegen. Ze waren in eerste instantie bedoeld als steuntje in de rug voor senioren, die door de elektrische ondersteuning langer

'STYLE CYCLES HEEFT DE MOBILITEITSOPLOSSING VOOR UW TWEEWIELER, ZOWEL ZAKELIJK ALS PRIVÉ'

mobiel konden blijven. De elektrische fiets werd al snel een hit, die tegenwoordig ook zijn weg naar de jongere generatie heeft gevonden. De e-racefiets bestaat alweer enkele jaren, de nieuwste ontwikkeling is de introductie van 48Volt systemen. De techniek is in vijftien jaar enorm verbeterd en de wedloop naar krachtiger en stiller is nog steeds in volle gang. De actieradius is door het gebruik van sterkere motoren en betere accu's (tot meer dan 990 Wh) flink toegenomen, de modellenrange en het kleurengamma zijn uitgebreid en dat maakt elektrisch ook hip. Bovendien worden e-bikes steeds comfortabeler, bijvoorbeeld door schakelsystemen te verbeteren. Alternatieve versnellingsystemen – versnellingsnaaf, overbrenging in de trapas of een naaf met planetaire transmissie – staan niet alleen garant voor meer comfort, ze hebben bovendien een lange levensduur en zijn vrijwel onderhoudsvrij. Elektrisch fietsen wordt daardoor steeds meer trappen en genieten. Ook de displays worden slimmer. Ze zijn soms zelf geïntegreerd en te bedienen via smartphones. Dat maakt het gebruik van allerlei apps, bijvoorbeeld voor navigatie, gemakkelijk. Danny Dingelmans: "We verkopen daarom tegenwoordig veel meer elektrische dan gewone fietsen. Mensen die eigenlijk niet meer op een gewone fiets uit de voeten kunnen krijgen, worden door de elektrische ondersteuning weer mobiel. De gewone fietser krijgt er plotseling een flink vermogen bij en kan met gemak veel langere afstanden afleggen. Dat maakt de elektrische fiets een interessant vervoersmiddel voor woon-werkverkeer. Dat segment zien we dus ook gestaag groeien."



"Een klant vindt bij ons dus alles op het gebied van fietsen en accessoires", aldus Danny Dingelmans.

PREMIUM DEALER

Style Cycles is premium dealer van de A-merken Batavus, Sparta, Kalkhoff en Cortina. "Wij hebben ons gespecialiseerd in stadsfietsen en elektrische fietsen. Mountainbikes en racefietsen zijn aparte specialismen, dat laten we graag aan andere over. Sparta en Batavus zijn Nederlandse topmerken, dat geldt ook voor het Duitse Kalkhoff dat door Pon wordt ingevoerd en gedistribueerd en Cortina is de top in transportfietsen. Met deze merken bieden we een compleet assortiment. Maar er is meer. We hebben met Bosch, Batavus Ion, Yamaha, Shimano Steps, E Motion, Impulse en Xion de beste motoren in ons assortiment. De klant kan kiezen uit voorwiel-, achterwiel- en middenmotoren en aandrijvingen als ketting, Gates-riem en zelfs cardan. De aanschaf van een fiets is persoonlijk, niet alleen wat betreft motoren en aandrijfsystemen, maar ook in gewicht, actieradius, model en kleur. Daarnaast hebben we altijd tientallen occasions beschikbaar. Een klant vindt bij ons dus alles op het gebied van fietsen en accessoires, van kinderfiets tot speed pedelec (45 km/u). De naam Style Cycles verwijst niet alleen naar de uitgebreide keuze, maar ook naar de inrichting van onze zaak, modern en overzichtelijk, altijd 120 nieuwe en 50 gebruikte fietsen. We beschikken over een grote en moderne werkplaats voor onderhoud, reparaties en schades met vijf werkplekken en een aparte hoek om E-bikes en accu's uitgebreid te testen. Een klant moet zich hier op zijn gemak voelen, rustig zoeken welk model bij hem en zijn fietsbehoefte past en de fiets een paar dagen meenemen voor een proefrit."



We ♥ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 6666 W www.balmedia.com E info@balmedia.com



Een belangrijk uitgangspunt voor ons is de persoonlijke benadering van onze cliënten en relaties. Iedere ondernemer, onderneming en relatie is in onze ogen uniek en staat bij ons centraal.

Betrokkenheid, helderheid en vertrouwen zijn de kernwoorden van onze dienstverlening. En snelheid, want door alert te reageren op nieuwe situaties en wetwijzigingen stellen wij u in staat de juiste beslissingen te nemen. Snelheid betekent ook stiptheid, onder meer in het aanleveren van uw jaarstukken. Dit bespaart de cliënten tijd en kosten en wij kunnen tijdig adviseren.

Onze dienstverlening is erop gericht om u uw zorgen te ontnemen. U te informeren en adviseren met verstand van zaken. Uw zaken. Daarom werken wij voor u en uw bedrijf alsof het om onze eigen onderneming gaat. De

JB Accountants & Adviseurs BV is een zelfstandig accountantskantoor waar een enthousiast team van accountants, belastingadviseurs en medewerkers als een hecht team samenwerkt ten behoeve van onze cliënten.

diensten die JB Accountants & Adviseurs BV aanbiedt zijn onder te verdelen in de volgende hoofdgroepen:

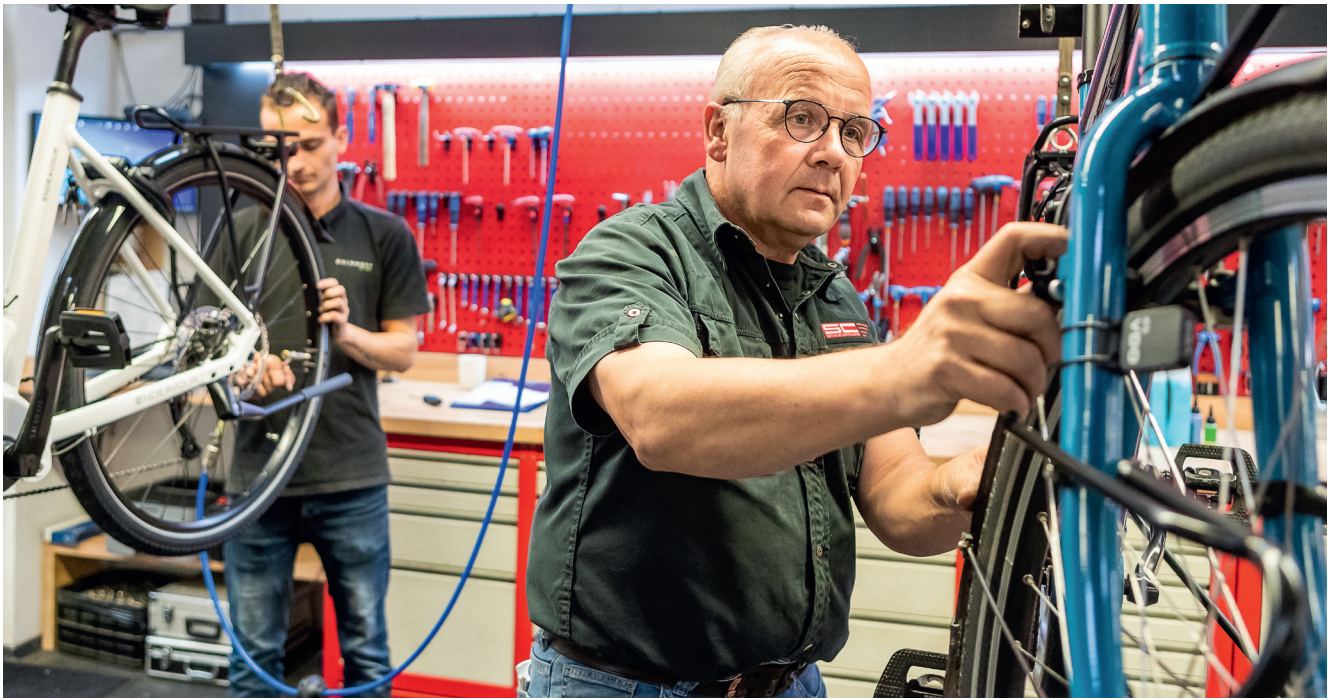
- **Accountancy**
- **Salaris**
- **Advies**
- **Fiscaal**

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail jeroen@jbaccountants.nl of telefonisch onder het nummer 0345 535786.



JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 56c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 86
info@jbaccountants.nl | www.jbaccountants.nl



MOBILITEIT

De Nederlandse wegen zijn overvol, de druk op binnensteden neemt ernstige vormen aan, de spoorwegen kunnen de jaarlijks toename van het aantal reizigers nog nauwelijks aan, dus groeit de vraag naar andere – vaak gecombineerde - vervoersmethoden. Doel is om de druk op stedelijke gebieden te verminderen en tegelijkertijd het platteland bereikbaar te houden. De fiets kan daarin als onderdeel van een vervoersketen een belangrijke rol spelen. Het Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat heeft door het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid (KiM) een onderzoek laten uitvoeren naar Mobility-as-a-Service. Daaruit blijkt dat volledige integratie van vervoer van deur tot deur nog ingewikkeld is. Dat zou kunnen bestaan uit

'DE LEASEFIETS KAN ALS ONDERDEEL VAN EEN VERVOERSKETEN EEN BELANGRIJKE ROL SPELEN'

de combinatie van een (deel)fiets, een OV-abonnement, een (deelauto) en kortingen op taxiritten. De uitvoering is gecompliceerd, maar er wordt op deelterreinen grote voortgang gemaakt. Het concept van deelauto's krijgt vaste voet. Bedrijven leasen bijvoorbeeld een aantal elektrische auto's die beschikbaar zijn voor werknemers die slechts enkele keren per week op pad hoeven. Ook in de particuliere sector zijn allerlei abonnementsvormen rond deelauto's inmiddels gewoon. Je gebruikt een auto als je hem nodig hebt. In veel steden worden op die manier ook fietsen aangeboden, want de concepten die voor auto's zijn ontwikkeld zijn net zo goed toepasbaar voor fietsen.

NEEM TOCH DE FIETS

Het wordt veel gemakkelijker als een bedrijf een werknemer van een (elektrische) fiets voorziet. Dat was tot 2015

met het fietsplan gemakkelijk, maar in dat jaar werd die regeling afgeschaft. Vanaf 1 januari 2020 wordt de fiets van de zaak weer eenvoudiger bereikbaar. Fietsers die een leasefiets van de zaak krijgen betalen jaarlijks een bijtelling van 7% van de nieuwwaarde van de fiets. Dat bedrag wordt bij het inkomen opgeteld en daar wordt belasting over geheven als bijtelling voor privé-gebruik. Volgens de Consumentenbond zou dat voor een e-bike met een aanschafwaarde van €2.500,- bij een belastingtarief van 40% uitkomen op zo'n €6,- per maand. Dat is inclusief onderhoud, verzekeringen en eventuele reparaties. De gebruiker hoeft alleen nog maar te trappen. De leaseconstructie lijkt erg op wat in de automobielbranche gebruikelijk is. De fiets blijft eigendom van de werkgever, bij vertrek moet de fiets dus ook weer worden ingeleverd.

GROEIOMARKT

Volgens onderzoek van onder andere RAI Vereniging, de ANWB en de Fietsersbond zal het aantal mensen dat kiest voor woon-werkverkeer per fiets, en dat dus de auto laat staan, volgend jaar groeien naar 40 tot 50%. Dat dit geen loze kreten zijn blijkt bijvoorbeeld uit het feit dat Gazelle en Kalkhoff-eigenaar Pon zich op die leasemarkt stort. Ook zij zijn overtuigd van de fiets als groeiomarkt. E-bikes in plaats van leaseauto's wordt booming. "Daar zijn wij klaar voor", zegt Danny Dingemans. "Wij hebben de kennis, we hebben het aanbod, we hebben de leasevormen en we bieden bedrijven en particulieren met onze eigen service- en reparatieafdeling de nodige garanties. Ik denk dat we nog maar aan het begin staan van deze ontwikkeling. Over vijf jaar is de fiets een belangrijk en structureel onderdeel van de oplossing van ons mobiliteitsvraagstuk. Dan verdwijnen auto's langzaam uit het stadsbeeld en bestaat het woon-werkverkeer uit een combinatie van een OV-pas, een (deel)fiets en een auto-abonnement. Wanneer de overheid dan zorgt voor infrastructuur en wetgeving die past bij de groei van het fietsgebruik komt het allemaal goed."