

Handelaar in de kijker

FIETSCENTER LUC

Met de lente in het land en de zomer voor de deur worden de fietsen terug van stal gehaald. Daarom zetten we Fietscenter Luc uit Westmeerbeek in de schijnwerpers.

KLANTVRIENDELIJKHEID.

“Mijn ouders hadden vroeger een fietsen- en elektrowinkel in Testelt. Ik heb altijd bij mijn ouders in de zaak geholpen, waar ik de herstellingen deed van mountainbikes en kinderfietsen. Dat ben ik blijven doen, ook toen ik en mijn vrouw naar Westmeerbeek verhuisden. Toch begon het te kriebelen en zo openden we onze eerste eigen fietsenwinkel in 1996. Volledig zelfstandige werd ik toen we in 2010 naar onze huidige locatie verhuisden.”

“Mijn vrouw Kathleen zorgt voor de verkoop van de fietsen. Als het té druk is in de winkel spring ik bij. Voor ons is het belangrijk om eerlijk te zijn tegen mensen. Mensen hoeven niet bij ons te kopen. Als ze na de uitleg over de verschillende fietsen besluiten dat het beter is om toch nog even na te denken over hun aankoop, dan is dat geen probleem. Iemand die hier binnenkomt met het idee om een fiets te kopen van een merk dat wij niet aanbieden, gaan wij niet op andere gedachten proberen te brengen. We zullen zeggen welke merken we wel verkopen, maar die persoon moet vooral kopen wat hij zelf wil.”

GOEDE SERVICE.

“Een goede service bieden naar mensen is één van de belangrijkste zaken. Dat is ook de reden waarom we ons merkenbestand niet meer uitbreiden. Met de merken die we nu verkopen, werken we al jaren samen. Ik weet dat zij een goede service naar mij bieden, waardoor ik dit ook kan

doortrekken naar mijn klanten.”

“Herstellingen en onderhoud doen we tegenwoordig op afspraak. Je maakt een afspraak voor een bepaalde dag en dan heb je diezelfde of ten laatste de volgende dag je fiets terug. Eén van de redenen om op afspraak te werken, is dat het onderhoud van een elektrische fiets toch gemakkelijk een uur werk vraagt. De techniek die hierbij komt kijken, was niet nieuw voor mij. Door mijn vorige job bij Volkswagen, waar ik aan de elektrische installaties werkte en natuurlijk ook door de elektrowinkel van mijn ouders, had ik wel al voeling met elektronica. Met het werken op afspraak trekken we ook een grens. Als er hier voor de deur iemand plat rijdt, dan zal ik die persoon verder helpen. Maar als ik iedereen die hier stopt direct moet verder helpen, dan heb ik op het einde van de dag geen enkele van mijn afspraken afgewerkt. Daarom kiezen we ervoor om het afsprakensysteem te blijven hantelen.”

UITGEBREIDE KEUZE.

“Als we de fietsen in de winkel en achteraan in stock bij elkaar tellen, dan komen we toch aan een 150 à 200 fietsen. 90 à 95% hiervan zijn elektrische fietsen of speed pedelecs. Het overige percentage zijn de gewone fietsen en kinderfietsen. Bij de jeugd – als ze hun plechtige communie doen – krijgt de meerderheid nog steeds een gewone fiets. Als we deze achterwege laten, dan denk ik dat we kunnen zeggen dat er nog 2% gewone fietsen verkocht worden.”

“De eerste elektrische fiets verkocht ik in 1998. In het begin werden elektrische fietsen verkocht aan mensen die het medisch nodig hadden. De

laatste jaren is dat enorm toegenomen en heeft iedereen een elektrische fiets. Eens je een elektrische fiets gewoon bent, is de kans klein dat je nog een gewone fiets koopt. Ook speed pedelecs worden meer verkocht; al is dat vooral met leasingmaatschappijen. Als fietsenhandelaar moet je ook mee met deze evolutie, aangezien de laatste jaren heel wat fietsen via leasing gekocht worden. Voor ons maakt het geen verschil; al komt er bij leasing iets meer administratie bij kijken.”

“De winkel en het aanbod blijven zoals ze zijn. Tegenwoordig moet je bij heel wat merken een contract ondertekenen waarin staat dat je een x aantal fietsen per jaar moet afnemen. Als je dan té veel merken verkoopt, dan haal je de quota niet meer. Bovendien zijn wij tevreden van de merken die we hebben. Batavus, Norta en Gazelle zijn gevestigde namen. Qwic is een nieuwer merk; al werken we er ook al 13 jaar mee samen. Qwic heeft de gevestigde namen ook van de troon gestoten, want momenteel is dat het meest verkochte merk bij ons.”



Fietscenter Luc
Stationsstraat 33
2235 Westmeerbeek
016 68 06 62
info@fietscenterluc.be
www.fietscenterluc.be



Zet u ook graag uw handelszaak of onderneming in de kijker? Neem dan contact op met lokale.economie@hulshout.be