

Economie De onderneming



Frank Klemann, directeur van Tulp Fietsen, in zijn assemblagehal in Maastricht. Medewerkers zetten er de door klanten ontworpen fietsen in elkaar.

Foto's Zaza Bertrand

Eigen-ontwerp-fiets heeft wind mee

Midden in de crisis een bedrijf starten en in korte tijd kunnen bogen op 10 duizend klanten per jaar. Het kan, blijkt uit het verhaal van Tulp Fietsen, de jongste fietsenfabriek van Nederland.

Door Jeroen Trommelen

Na achttien jaar werken bij een bank wilde Frank Klemann in 2010 iets geheel nieuws beginnen. Het werd een internetwinkel waarop klanten een eigen 'Hollandse' stadsfiets kunnen samenstellen met model, kleur en accessoires naar keuze. Die gepersonaliseerde fiets wordt dan binnen een week thuisbezorgd.

Om dit met de gewenste snelheid te kunnen doen, moest de assemblage plaatsvinden in Nederland. En om het met concurrerende personeelskosten te realiseren, legde Tulp Fietsen contact met een sociale werkplaats in Maastricht.

Door bezuinigingen op de sociale werkvoorziening verhuisde het bedrijf een jaar later naar een eigen fabriekslods en nam de personeelsleden uit de sociale werkplaats mee. Dit bedrijfsmodel is nu zo succesvol dat de onderneming ook met 'gewoon', ongesubsidieerd personeel zou kunnen draaien, zegt de directeur. 'Ik denk dat het financieel kan.'

In zijn vorige leven was Klemann oprichter van de financiële merken Bizner en Rabobank.be, beide internetbanken. Toen zijn ideeën niet meer door de Rabobank werden gedeeld, begon hij na te denken over een eigen internetbedrijf in een andere sector. 'We hebben nog even gedacht aan caravans, ook zo'n traditioneel Nederlands product. Het was de tijd waarin Kip failliet ging.'

Het werden dus door de klant zelf ontworpen fietsen, want die bestonden nog niet. Althans niet in het relatief goedkope segment stadsfietsen

dat online aan de man wordt gebracht. In de enorme Nederlandse fietsenmarkt, waar jaarlijks meer dan een miljoen exemplaren worden gekocht, was dat een nog onontdekte niche.

De leverancier van frames vond hij in Tunesië, waar ze al veertig jaar werden gemaakt. Nadrukkelijk niet in Azië of China: lange transporttijden maken een flexibele leverantie van onderdelen volgens Klemann vrijwel onmogelijk. Zeker in de kleine hoeveelheden die Tulp Fietsen nodig heeft.

Bovendien, zegt de directeur, kan een nieuw fietsenbedrijf zich geen dubieuze kwaliteit permitteren. Een reputatie is snel verpest. 'Onze fietsen zijn van een ander kaliber dan wat je in de bouwmarkt kunt kopen.'

Witte fietsen bijvoorbeeld zijn nogal hip en op witte lak is elk spootje roest snel zichtbaar. Dus moest de Tunesische fabriek de 'Hollandse' frames gaan verzinken en werden de oorspronkelijke chromen onderdelen al snel vervangen door exemplaren van roestvrij staal of aluminium.

Voor de vrije keuze van type, kleur en samenstelling, zoals met of zonder houten of plastic kratje aan het stuur, slaat aan bij de consument. Het totaal aantal keuzemogelijkheden - zo leert een simpele wiskundige berekening - bedraagt twee miljoen. Als binnenkort ook banden kunnen worden gekozen in blauw, rood of groen, wordt dat zes miljoen. En nog veel meer wanneer één kleur voor en een andere achter wordt gemonteerd - de klant mag het zeggen. Klemann broedt nog op het idee om op elke fiets een 'bike-finder' te zetten, een achterlicht dat na een signaal uit de sleutelhanger gaat op-

Profiel

TULPFIETSEN

Bedrijf Tulp Fietsen
Waar Amsterdam
Productie Maastricht
Aantal werknemers 16
Jaarafzet 10 duizend fietsen



Onze fietsen zijn van een ander kaliber dan wat je in de bouwmarkt kunt kopen

knippen. Een uitkomst in overvolle fietsenrekken.

Waar hij zelf geen moment aan had gedacht, gebeurde binnen een jaar spontaan. Ook sommige bedrijven willen graag een zelf ontworpen fiets met een logo, en werden klant. Tulp levert inmiddels aan diverse grote bedrijven als Regiobank, Rabobank, de Vriendenloterij en de musicalproductie Soldaat van Oranje, die er honderd zestig bestelde.

Daar bovenop meldde zich een derde groep klanten: bestaande fiets-

fabrieken die een deel van hun productie en assemblage liever uitbesteden. In een hoek van de assemblagehal in Maastricht hangen vandaag exemplaren voor een Engelse fabrikant. Het is een jaren-50-model met uitsluitend zwart frame, goedkope fietspomp en een mager beugelslot, genaamd *Dutchy*.

In andere Europese landen ligt nog een flinke markt open, vermoedt de directeur. Te beginnen met Frankrijk. 'Parijs heeft een systeem van huurfietsen. Een deel van die klanten zal uiteindelijk voor een eigen stadsfiets kiezen, maar er zijn nauwelijks fietsenmakers of fietsenwinkels. De Fransman koopt zijn fiets bij sportwinkels Decathlon.'

Het spannendste onderdeel van het nieuwe bedrijf is het personeel, vooral omdat het kabinet 230 miljoen euro wil bezuinigen op de sociale werkvoorziening. Landelijk biedt die nu werk aan 100 duizend mensen in de werkplaats zelf of gedetacheerd bij bedrijven die hen via de werkvoorziening kunnen inhuren. De overheid vult hun salaris aan tot gemiddeld 120 procent van het minimumloon.

Aanvankelijk produceerde Tulp Fietsen in de sociale werkplaats zelf. Dat was in 2010 niet meer rendabel waardoor de productie dreigde te worden stopgezet. Klemann bood de werkvoorziening een vaste uurvergoeding om de werknemers in dienst te houden. Dat ging goed tot de werkplaats een jaar later alsnog ging sluiten.

Nu huurt het fietsenbedrijf een eigen assemblagehal aan de rand van Maastricht, die de twaalf Limburgse werknemers als hun eigen fabriek beschouwen. De logische volgende stap is om hen zelf in dienst te nemen,

zegt hij. 'Voor een ervaren monteur betalen we nu 13,50 euro per uur, exclusief btw. Hoeveel is het minimumloon eigenlijk? Eh.. je merkt dat de vraag me eigenlijk niet bezig houdt. Ik ga ervan uit dat het zeker te doen is.'

Met de beperkte capaciteiten van het personeel heeft de fabriek rekening leren houden, dus dat is volgens Klemann geen probleem. Bijna alle werknemers zijn analfabeet. De instructies voor de montage worden deels als tekening aangeleverd. Niet iedereen kan met een bestelbon naar het magazijn. 'Maar het werk is te verdelen in eenvoudige en minder eenvoudige taken. Sommige werknemers zijn heel goede monteurs.'

Tekenen dat de economische crisis afloopt, ziet de fietsenfabriek nog niet. 'Bedrijven doen er langer over om beslissingen te nemen en de betalingstermijnen nemen toe.' Aan de andere kant is een fiets ook 'een beetje een crisisproduct', denkt Klemann. 'Zorginstellingen bijvoorbeeld lieten voorheen hun maatschappelijk werkers rondrijden in een auto om cliënten te bezoeken. Tegenwoordig bestellen ze bij ons een fiets, nu al vijftien instellingen door het hele land.'

De toekomst ziet Klemann zonnig in. Ook in een geglobaliseerde markt waarin de productie verhuist naar lagelonenlanden en steeds vaker via internet wordt gekocht, blijft behoefte bestaan aan lokale Europese assemblagelijnen.

Ook die Chinese fietsen van de bouwmarkt arriveren in onderdelen; al was het maar vanwege de lagere importheffing. 'Ze moeten eerst in elkaar worden gezet, en wellicht geldt dat voor nog veel meer producten. Dit is een gezond bedrijfsmodel.'