

Gooise vrouwen mikken op Japanse doorbraak met ‘fietsopberglift’

Hans de Jongh
Naarden

Het begon op een Gooise tennisbaan. Daarkwam ondernemerCorinne Jaspers (41) uitvinder Jules Sijpkens voor het eerst tegen. Zes jaar later legde de inmiddels gepensioneerde Sijpkens (72) een voorstel op tafel: ofJaspers en haar zakenpartner Gabriëlle Okhuizen (40) niet met een van zijn vindingen aan de slag wilden gaan?

Het betreft een veersysteem om een fiets aan de muur te hangen, maar zonder dat je spierkracht hoeft te gebruiken en geschikt voor de zwaarste fietsen. Niet alleen handig voor krap behuysden, maar ook voor overvolle stallingen. Jaspers en Okhuizen, die samen al langer een eigen bedrijf hadden, waren niet wild enthousiast. Jaspers: ‘Ikzei: joh, Gabriëlle en ik hebben al een bedrijf en ik heb een man en twee kinderen. Dus ik zit er niet op te wachten om een tweede bedrijf op te richten.’

Maar toen een adviseur in hun netwerk de fietslift een ‘hartstikke mooi’ product noemde, gingen de vrouwen langzaam maar zeker om. Ze hakten de knoop definitief door nadat maar liefst drie banken, midden in de kredietcrisis, geld in de nieuwe onderneming wilden steken. Op 11 juli 2009 werd Wheelylift geboren.

Nu, ruim anderhalf jaar later, laat het tweevrouwsbedrijf uit Naarden zijn product maken in Vietnam om het vervolgens in vier landen te slijten. In april vorig jaar kwam de eerste container aan. Behalve in Nederland is de Wheelylift ook te koop in België, Duitsland en Zwitserland. Het bedrijf werkt in deze landen met bijna alle bekende groothandels samen. In Nederland gaat het onder meer om de ANWB en Accell, de makervan Batavus-en Koga-fietsen.

Het geheimvoor de snelle Europese opmars bestaat volgens de vrouwen van Wheelylift uit veel beurzen bezoeken, veel uitbesteden en heldere afspraken maken. De vakhandel betaalt dezelfde prijs voor het systeem dat de consument uiteindelijk €149 kost. Okhuizen: ‘Het is voor iedereen duidelijk en dat moet ook: anders kunnen we het niet handelen.’

VorigjaarverkochtenJaspers en Okhuizen hun eerste 1700 systemen en dit jaar moeten dat er rui-



Corinne Jaspers (links) demonstreert de Wheelylift met hulp van haar Japanse adviseur Yukiko Tatebayashi.

Foto: Elmer van der Marel

me twee keer zoveel worden. De ondernemers willen meeliften met het succes van de elektrische fiets die de Europese markt de afgelopen jaren een belangrijke impuls heeft gegeven.

Het is tot nu toe hard aanpoten geweest, harder dan de twee oprichters hadden gedacht. ‘Als ik dit allemaal van tevoren had geweten, dan was ik er misschien niet aan begonnen’, zegt Jaspers die haar Saab Cabrio opofferde voor de goede zaak. De auto met open dak werd ingeruild voor een bestelbus waarmee de vrouwen van Wheelylift van de ene naar de andere beurs in Europa rijden.

De uitdaging van dit moment is Japan. Het is de bedoeling dat Wheelylift daar dit jaar nog vaste grond onder voeten krijgt, de tsunami en radioactieve fall-out ten spijt. Toen de twee vrouwen hun ondernemingsplan schreven, kwam Japan al in beeld. Het is een fietsland — bijna elke Japanner

Wheelylift Feiten en cijfers

- Wheelylift haalde vorig jaar een omzet van een ton
- Dit jaar moet de omzet uitkomen op €250.000
- Corinne Jaspers en Gabriëlle Okhuizen hebben Wheelylift gefinancierd met eigen geld en een bancaire krediet
- Beiden hebben al 11 jaar een onderneming die interim-managers plaatst bij andere bedrijven

heeft een tweewieler — en de opbergruimte in de dichtbevolkte steden is schaars. Een ideale afzetmarkt dus, temeer omdat Japan als het ware om de hoek van de Vietnamese productielocatie ligt. Okhuizen: ‘Onze prioriteit was de

Benelux en Duitsland, maar we wisten ook dat we heelsnel naar Japan wilden.’

Met behulp van een subsidie kon EVD Internationaal, de exporthulporganisatie van het ministerie van Economische Zaken, aan het werk worden gezet. De EVD liet vorig jaar door de ambassade in Tokio een verkennend marktonderzoek uitvoeren. Een Japanse consultant in Nederland, Yukiko Tatebayashi, maakte het werk vervolgens af.

Het vinden van een goede adviseur om in Japan de weg te vinden, bleek overigens een hoofdstuk apart. Jaspers en Okhuizen spraken met veel mensen en werden ook ongevraagd benaderd door verschillende partijen. Het ging om allerlei bedrijven, van transporteurs tot vertaal- en subsidiebureaus. Maar inhoudelijk maakten ze geen van alle veel indruk. Jaspers: ‘Ze zeggen: wij willen de export verzorgen en dan stel ik drie

vragen over de fietsenbranche en dan weten ze er gewoon helemaal geen klap van.’ Uiteindelijk klikte het wel met Tatebayashi, met wie ze via de buurvrouw van een zakenkennis in contact waren gekomen. ‘Vaak werkt het zo toch het best’, zegt Okhuizen. Dankzij Tatebayashi van JapanConnect werden contacten gelegd met zeven potentiële distributeurs. Het plan was om die volgende maand in Tokio te bezoeken. Maar door de tsunami is dat tot mei uitgesteld. De Japanse contacten hebben nu andere zaken aan hun hoofd. Een van hen kampt nog steeds met onderbrekingen in de stroomvoorziening.

Maar uitstel is geen afstel. ‘Japan gaat hoe dan ook door’, aldus Jaspers. ‘Alleen het tijdstip staat niet meer zovast.’ Ook als de reis in mei niet doorgaat, is dat geen ramp. ‘Dan brengen we de introductie in Frankrijk en Engeland gewoon wat naar voren.’

