

# De familie van Oma Export

De Oma Export van BSP is de best verkochte omafiets in de fietsenwinkel. Hij kost maar 209 euro en wordt in Nederland gemaakt. Hoe kan dat voor zo'n laag bedrag?

**Tekst:**  
Michiel Slütter  
**Foto's:**  
Peter Arno Broer

'Een fiets maken is niet zo ingewikkeld hoor', zegt Raymond van der Heiden van BSP uit Utrecht. 'Een frame en twee wielen. Dat is het eigenlijk.' De omafietsen van BSP zijn goedkoop, maar ze doen volgens Van der Heiden echt niet onder voor de fietsen van Gazelle of Sparta. 'Er zijn in de wereld eigenlijk maar drie of vier fabrieken waar frames worden gemaakt. En die staan allemaal in China. Gazelle en vrijwel alle andere grote Nederlandse merken kopen daar ook hun frames in.' Van der Heiden benadrukt dat BSP ook dezelfde kwaliteitsonderdelen gebruikt als de bekende merken.

## Duur design

Waarom zijn de andere merken dan duurder? Raymond van der Heiden denkt dat design het prijsverschil verklaart. 'Gazelle, dat is superdesign. Echt heel mooi.' Bij BSP letten ze vooral goed op de kosten. Desig-

ners staan dus niet op de loonlijst. Verkopers met dure leaseauto's truwens ook niet. Ontwerp en marketing doet Raymond gewoon samen met zijn broer Alfred. Daarvoor lopen ze wel eens binnen bij hun fietsenwinkel in Utrecht. 'Daar horen we welke fietsen goed lopen, en welke niet.' Vervolgens besluiten de broers of ze een freelance ontwerper zullen vragen een nieuwe fiets te tekenen. Met deze simpele manier van werken, pikte BSP even snel als Sparta de retrotrend op. Volgens Raymond kwam

BSP bijna tegelijk met Sparta met een ouderwets ogende transportfiets met een dubbele framebuis en een rekje voorop. De trendy Pick-Up van Sparta was een verkoopsucces dat de aandacht trok. 'Onze Metropolis verkocht ook goed, maar viel niet zo op omdat we niet aan marketing doen.'

## Garage

Het succesverhaal van BSP begint heel bescheiden. Raymonds vader Hennie van der Heiden begon dertig jaar geleden met het opknappen van



Van links naar rechts:  
zoon Raymond,  
vader Hennie, zoon Alfred  
en moeder Lennie



oude fietsen in zijn garage in Houten. Af en toe verkocht hij nieuwe omafietsen. Dat ging niet altijd soepel. 'Dan bestelde ik twee blauwe, twee rode en twee groene omafietsen. En dan ontving ik zes rode fietsen met blauwe spatborden', vertelt Van der Heiden. Hij had er al gauw tabak van en besloot om zelf omafietsen te assembleren. 'Dan deden we drie fietsjes op een zaterdag.' Het ging zo goed dat andere fietsenzaken ook omafietsen bij hem bestelden. Daarmee was de fietsfabriek een

## Scholierenfiets

'We verkopen 100 tot 150 omafietsen per dag. We zijn daarmee de grootste in omafietsen', zegt Raymond van der Heiden van BSP. Tenminste via de fietsenwinkel, want misschien verkopen de bouwmarkten nog meer goedkope omafietsen. En wie kopen al die omafietsen? 'Voor tachtig procent zijn het middelbare scholieren. Hun ouders willen niet te veel geld kwijt aan een fiets. Dan is een omafiets van 209 euro wel aantrekkelijk.' En niet alleen scholieren zijn dol op de Oma Export. Sinds november is de omafiets van BSP in Ierland te koop bij 45 fietsenzaken. 'Dat gaat via een importeur. Het loopt goed. Ze blijven maar bestellen.' Op termijn wil BSP ook omafietsen in Frankrijk en Groot-Brittannië verkopen.



feit. Inmiddels heeft BSP zo'n zestig man in dienst. Op topdagen werken er 100 man op de vier productielocaties. BSP produceert jaarlijks 40.000 fietsen, waarvan 26.000 omafietsen. Het is nog steeds een familiebedrijf. Hennie's vrouw Lenie werkt ook mee. Zoon Alfred is meteen in de zaak gegaan. Raymond besloot chemische technologie te gaan studeren en heeft ook in dat vakgebied gewerkt. 'Maar ik belde elke avond om te vragen naar de verkoopcijfers.' Uiteindelijk zegde hij zijn baan om met BSP verder te gaan.

### Bijenkorf

Tien jaar geleden was BSP nog een bedrijf met een bescheiden productie van 4000 fietsen. Om verder te kunnen groeien, besloot Hennie van der Heiden de administratie zoveel mogelijk te automatiseren. 'Ik belde eens rond om te vragen waar anderen mee werkten. Ik koos toen voor een softwarepakket voor bedrijven met honderden werkplekken, zoals de Bijenkorf. De leverancier verklaarde ons voor gek, omdat wij maar twee werkplekken hadden.' Hennie zette toch door en investeerde, in gulden, 'een paar ton' in het softwarepakket. Met dit pakket hoefde hij minder administratieve krachten in te huren. 'Ik had het binnen een paar jaar terugverdiend.'

De verkoop verloopt vrijwel geheel geautomatiseerd. Hennie: 'Een fietswinkel kan op onze webshop inloggen en online fietsen bestellen. Als dat voor drie uur 's middags gebeurt, worden ze de volgende dag afgeleverd. De betaling gaat via automatische incasso.'

### 'De allersnelste'

Die snelle levertijd heeft BSP groot gemaakt. De vakpers van de fietsenbranche bericht regelmatig over



Vader Hennie: 'We begonnen met drie fietsjes op de zaterdag'



## Verkopers met dure leaseauto's staan niet op de loonlijst

getob met de levertijden. BSP bezorgt de fietsen binnen een dag. Daar houden fietswinkels van.

Om op afroep fietsen te kunnen leveren, heeft BSP standaard drieduizend fietsen op voorraad. Dat gaat in tegen hedendaagse managementwijsheden. Een fabrikant wil het liefst alleen producten maken die al besteld en betaald zijn. 'Wij hebben elke fiets op voorraad. Dat is inderdaad ongebruikelijk. Maar dat is ook precies de niche waar wij in zitten. We zijn niet

de allergeodkoopste, maar wel de allersnelste', zegt Raymond. 'De laatste drie, vier jaar groeien we jaarlijks met zo'n vijftien procent.'

### Mariniers

De Van der Heiden's lappen wel meer managementregels aan hun laars. Succesvolle topmannen zeggen vaak dat een bedrijf alleen moet doen waar het goed in is, en de rest uitbesteden. De Van der Heiden's doen het juist omgekeerd. Ze lieten eerst de fietsen bezorgen door een transportonderneming. Maar er ging - 'we hebben er wel vier gehad' - altijd wat mis. Er vielen wel eens fietsen van de vrachtwagen. In het beste geval waren fietsen dan beschadigd en in het slechtste geval waren ze gewoonweg verdwenen.



Tenslotte besloten de Van der Heidens om zelf maar een transportbedrijf te beginnen. 'We hebben tien kleine vrachtwagens en 24 chauffeurs. We werken eigenlijk alleen met gepensioneerden', zegt Hennie. 'Ze vinden het leuk om nog een paar dagen in de week bezig te zijn. Het liefst kiezen we mensen die een goede baan hebben gehad. Die hoeven het niet voor het geld te doen, en je weet ook dat ze wat aankunnen.'

**'Een fiets maken is niet ingewikkeld. Een frame en twee wielen. Dat is het eigenlijk'**

Ook zitten er opvallend oud-mariniers tussen. 'Die gaan vroeg met pensioen, maar zitten liever niet de hele dag thuis. Hun vrouwen vinden het ook wel prettig als ze af en toe weg zijn.' Nog een voordeel van de mariniers: ze zijn goed opgeleid en zeer gedisciplineerd. Alle fietsen komen nu gewoon aan en ze zijn niet beschadigd. Raymond: 'Het gaat erg goed. We bezorgen nu al fietsen voor anderen.' Zo begon het indertijd ook met de omfietsen. De geschiedenis herhaalt zich. ←

Meer informatie: [www.bsp-fietsen.nl](http://www.bsp-fietsen.nl)