

# Fietsen King plaatst kwaliteit en service voorop

*Koen Van Eygen bouwde de voorbije jaren een stevige reputatie op met zijn zaak Fietsen Koen. Zijn voormalige rechterhand, Olivier Sels, neemt nu het roer over en verhuisde de winkel naar de Werkhuizenstraat in Kessel-Lo. Fietsen King is geboren.*



## *Fietsenwinkels in Kessel-Lo, een schot in de roos zo blijkt?*

“Inderdaad, er zijn hier in de buurt drie andere winkels: Fietsen Hermans, T&O Bikes en het Fietslab. Maar we hebben allemaal min of meer onze eigenheid. Zo focust T&O Bikes meer op de goedkopere fietsmodellen en doet alle herstellingen en zit Het Fietslab nog ietwat meer in de niche van ligfietsen en bakfietsen. Wij werken op een goede manier samen en wisselen onderdelen uit. Er is geen sprake van vijandigheid”, verklaart Olivier Sels.

## *Laten we terugkeren naar het begin: Fietsen Koen. Jij maakte toen ook al deel uit van de ploeg?*

“Fietsen Koen op de Martelarenlaan is er gekomen begin jaren ‘90, uit passie voor de fiets en zijn techniek. Koen was toen echt een man met een missie. In 2008 kwam ik mee in de winkel werken als rechterhand van Koen. Een tweetal jaar later werd een kleine groothandel

(Koli3) opgericht. Voor Koen werd het al snel duidelijk dat deze nieuwe en boeiende uitdaging niet te combineren was met de zaak.”

## *Fietsen Koen wordt Fietsen King. Hoe is dat verlopen?*

“Mijn vrouw Daphne en ik besloten in augustus 2014 de winkel over te nemen van Koen. Fietsen Koen werd Fietsen

King. De onderlinge afspraak was wel dat wij een nieuw pand zouden zoeken. De winkel in de Martelarenlaan huurden we van Koen zijn vader, die de garage ernaast bezit. De groothandel huist daar nu en Koen en zijn vrouw wonen erboven. We wilden elkaar niet voor de voeten lopen. Onze zoektocht kon dus beginnen. De nieuwe fietsenhandel moest wel een stadswinkel blijven en bij voorkeur gelegen zijn in de driehoek Tiensesteenweg-Martelarenlaan-Diestsesteenweg. Via Immoweb zijn we bij dit pand in de Werkhuizenstraat terechtgekomen, dat via AGSL verhuurd wordt.”

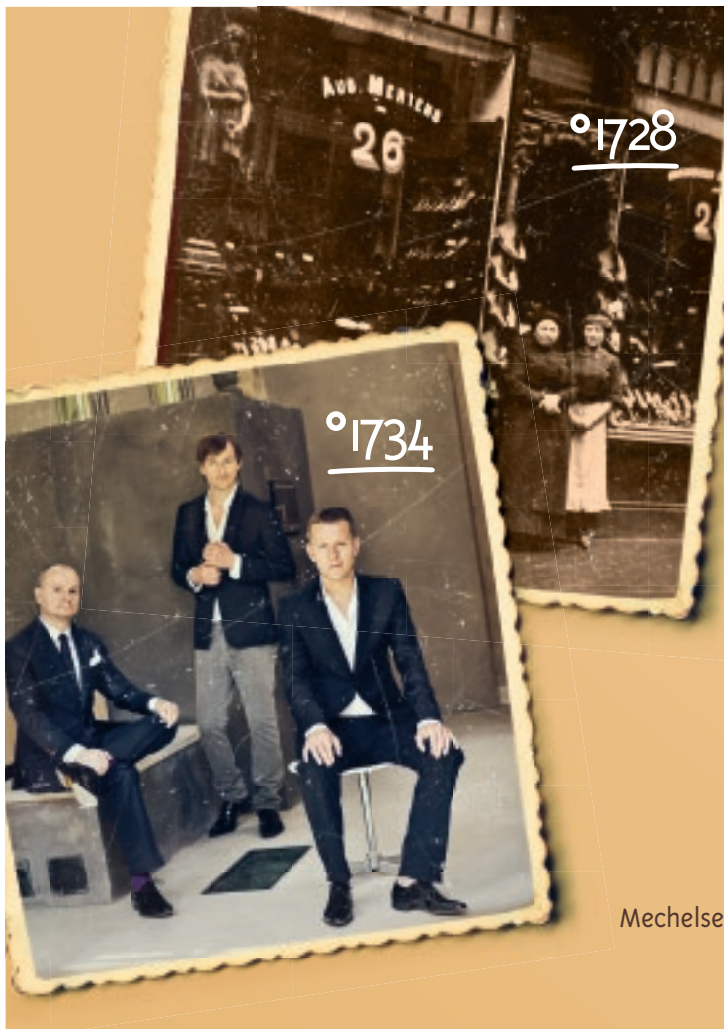
## *Is er veel veranderd in vergelijking met de voormalige winkel Fietsen Koen?*

“We zijn stilaan gegroeid. Ondertussen zijn we al met een klein team van zes mensen in de zaak: mijn vrouw Daphne Stalpaert en ikzelf als zaakvoerders, Peter Poels en Tom Schoeters als mecaniciens, Wim Verelst en Pieter Van Eygen voor verkoop, magazijn en administratie. Het gamma is grotendeels hetzelfde gebleven, maar ik heb er wel een eigen signatuur aan gegeven. Zo mikten we vroeger minder op koersfietsen, maar aangezien ik het zelf graag doe, is dit aandeel nu ietwat uitgebreid.”

## *Welk publiek trekken jullie aan?*

“In eerste instantie zijn dat de dagelijkse fietsers. Mensen die hun fiets elke dag intensief gebruiken. Aan hen verkopen we bijvoorbeeld de Brompton

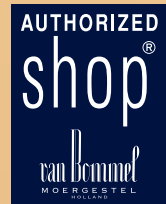




## Mertens Schoenen en Van Bommel samen.

Eeuwenoud en springlevend

**Nieuw  
in Leuven**  
"Authorized shop van Bommel"



*Mertens*  
S C H O E N E N

Mechelsestraat, 26-28 Leuven • Webshop [mertensschoenen.be](http://mertensschoenen.be)

...  
**DRUKKERIJ**  
**NELMA**

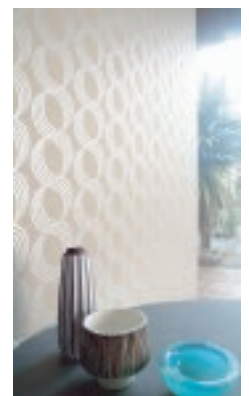
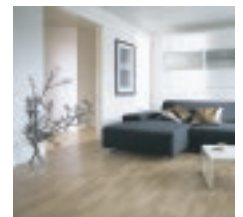
SINDS  
1969

offset - digitaal  
bedrijfsdrukwerk  
gelegenheidsdrukwerk  
voor verenigingen

diestsesteenweg 94 - 3210 linden  
016621696  
[info@nelma.be](mailto:info@nelma.be) - [www.nelma.be](http://www.nelma.be)



**PAUL THIRY Decor**



- + muurbekleding
- + vloerbekleding
- + raambekleding
- + meubelen
- + decoratie
- + verf

Brusselsesteenweg 10 | 3020 HERENT (Leuven)  
T +32 (0)16 230 250 | [info@thirydecor.com](mailto:info@thirydecor.com)  
F +32 (0)16 230 650 | [www.thirydecor.com](http://www.thirydecor.com)



vouwfietsen, stadsfietsen en ook fietsen voor woon-werkverkeer (zowel elektrische als gewone). Naast deze functionele mobiliteit krijgt ook de gezinsmobiliteit bij ons veel aandacht: fietskarren, bakfietsen, kinderstoeltjes en kinderfietsen. Alle soorten dus om in de stad je verplaatsingen met de fiets te doen. Daarnaast, omdat we dit zelf graag doen, ook mountainbiken en koersfietsen.”

### ***Fietsen Koen had vroeger de reputatie een dure winkel te zijn. Wat met Fietsen King?***

“Koen heeft vroeger, terecht, altijd hele principiële keuzes gemaakt. Hij ging enkel voor kwaliteit en dat heeft inderdaad zijn prijs. Tegelijk horen we van klanten dat het hier ook altijd in orde is. Herstellingen zijn misschien duurder dan bij een andere fietsenmaker, maar we doen ook meer en de fiets wordt steeds perfect terug afgeleverd. Ik heb veel van Koen geleerd, zo ook dat het veel interessanter is om een kwaliteitsfiets te verkopen met een lagere marge dan één met een hogere kost.

### ***Hoe bevalt het ondernemerschap je?***

“Daphne en ik zijn nog maar een tweetal jaar bezig. Ik zie mezelf niet echt als zakenman of ondernemer. Zo ken ik schitterende winkels waar de zaakvoerder aankoopkeuzes maakt louter in functie van marges en verkoop. Zo is er in Sint-Katelijne-Waver een gigantisch grootwarenhuis, Chamizo, waar je alles vindt voor de fiets: een twintigtal fietsmerken, helmen, schoenen, indoorfietsrollen enzovoort. Je kan daar echt alles kopen. Zeer commercieel. Wij hebben daar respect voor, maar zitten zo

niet in elkaar. Ik kan alleen zaken verkopen waar ik zelf helemaal achter sta, niet louter zaken die opbrengen.”

### ***Tegelijk moet je toch ook mee evolveren?***

“Dat is waar. We volgen de trends en kijken wat de klant verwacht. Zo zijn er de E-bikes, we hebben nu een drietal modellen. Maar het hoeft niet voor mij. We blijven, zelfs nu nog meer dan vroeger, in eerste instantie een winkel voor de gewone fietser. Heel veel winkels zijn nu uitsluitend E-bike winkels en die beklagen het zich, want elektronica gaat snel stuk.”

### ***Zal reclame nodig zijn voor jullie nieuwe winkel?***

“Ik durf te zeggen dat dit momenteel niet nodig is en tegelijk ook geen prioriteit is. We hebben een offerte van raamstickers opgevraagd. De kostprijs bedraagt 1.200 euro. Voorlopig hebben we daar geen budget voor. Of die raamstickers er nu hangen of niet, het blijft hier heel de dag door erg druk. Onze reputatie is goed na al die jaren. Deze centrale ligging heeft dat nog verbeterd. We zien veel nieuwe gezichten, maar ook de trouwe klanten zijn ons gevolgd.”

### ***Hoe blijf je trouwe én nieuwe klanten aantrekken, terwijl er verschillende alternatieven zijn in de buurt?***

“Dat is heel evident: door onze service. Het klinkt banaal en veel winkels gebruiken dit woord, maar wij doen het ook effectief. We hebben hele goede mecaniciens in huis, we zijn soepel en we maken bovenal veel tijd voor de mensen die hier binnenkomen. We hebben het geluk dat de zaak goed draait. Dat betekent dat we geen stress

hebben om te moeten verkopen. Dat is immers nefast. We proberen echt eerlijk te zijn en mensen à la carte te bedienen in functie van hun specifieke eisen en verwachtingen.”

### ***Welke vaardigheden heb je nodig in deze zaak, behalve een vlotte prater zijn?***

(lacht) Verkopen kan je voor een stuk leren, maar het zit in jou of niet. Ik denk dat je vooral gezond verstand nodig hebt om succesvol een zaak te runnen. Je moet heel veel snel kunnen werken. Passie is ook nog een essentieel onderdeel. Ik formuleer het als volgt. Je hebt drie zones: wat je kunt, waar je passie ligt en waar je iets mee kunt verdienen. Het is de gemeenschappelijke zone van deze drie elementen die je moet hebben, en daar zit ik nu middenin.”

### ***Deze site van de Werkhuizen is in volle opbouw. Verwacht je nog collega's-zaakvoerders hier?***

“De Academie is hier nu gevestigd. Naast onze winkel is nog een winkel pand te huur. Het zou ideaal zijn indien er een horecazaak zou komen, bijvoorbeeld een wijn- of koffiebar. Er zijn reeds een aantal geïnteresseerden komen kijken, maar de huurprijs is hoog. Ik denk spontaan aan Kris Breuls van Punto Caffè in Leuven. Hij is het gewend om studenten op te leiden en te werk te stellen in de horeca. Ik weet niet of hij het wil doen, maar hij zou het zeker kunnen.”

**Fietsen King**  
Werkhuizenstraat 1-5, Kessel-Lo  
[www.fietsenking.be](http://www.fietsenking.be)