

BESTE FIETSENZAAK

Marc Ermens fietsen maakt gerede kans op de titel Tweewielerwinkel van het Jaar 2012. Over vijf weken wordt duidelijk of de Oploose zaak de andere twee finalisten de loef afsteekt.

Tegenwoordig beleef je een fietsenwinkel

De beste fietsenzaak van Nederland heb je niet zomaar. Zelfs de complete boekhouding wordt minutieus nageplozen. „We maken een heel goeie kans.”

Marc Ermens fietsen

- Marc en Miranda Ermens openden 1 juli 1998 hun fietsenzaak aan de Vloetweg in Oploo.
- **Marc Ermens fietsen** is gevestigd in een pand waar al op de kop af 100 jaar fietsen worden gerepareerd en later ook verkocht.
- Afgelopen winter zijn winkel (oppervlakte met 120 vierkante meter vergroot), werkplaats en magazijn ingrijpend verbouwd.
- In 2009 dong de Oploose fietsenhandelaar ook al mee naar de titel Tweewielerwinkel van het Jaar en bereikte de laatste acht.
- **Marc Ermens fietsen** is dit keer doorgedrongen tot de laatste drie in de race naar Tweewielerwinkel van het Jaar 2012.
- De twee andere genomineerden zijn Geniet van Fietsen uit Nunspeet en BikeSportive uit Haarlem.
- FietsCity Jan Kooij uit Nijmegen won vorig jaar de veertiende uitverkiezing van Tweewielerwinkel van het Jaar.
- Maandag 13 februari wordt in Ede tijdens de BOVAG Tweewielerbrandedag de beste wielerzaak van 2012 bekendgemaakt.



door
Henk Baltussen

henk.baltussen@gelderlander.nl

Automatisch en soepel schuiven de grote glazen deuren open. Rustige muzak klinkt. Smaakvol licht zorgt in de grote ruimte voor een zekere intimiteit, grote sfeerfoto's van Oploo (ze worden per seizoen aangepast) versterken het beeld. Een apart zithoekje als rustplek is er, compleet met barretje met gratis koffie, thee en soep. Natuurstenen vloer en op maat getimmerde dichte kasten versterken de rustige uitstraling. Het zou zomaar de entree van een hotel, een dure autozaak, een sauna, misschien van een design-meubelonderneming of een modern kantoor kunnen zijn. Allemaal mis, de gast stapt heel gewoontjes de fietsenzaak van Marc en Miranda Ermens binnen. Maar zo gewoon is dat ook weer niet. Want niet elke fietsenhandelaar kan zeggen dat zijn zaak bij de drie beste in Nederland hoort.

„Je kiest voor een stuntzaak of een kwaliteitswinkel, wij kiezen voor het laatste”, zegt Miranda stellig. „Je moet een winkel ook kunnen beleven. We willen de zaak niet alleen volproppen met rijen fietsen. De klant moet meteen zien wat er te koop is, hoeveel iets kost, waar het staat. Het totale plaatje moet kloppen. Ik denk dat we daar in zijn geslaagd. Natuurlijk vindt de jury die ons beoordeelt dat ook.



Maar deden we niet mee aan de uitverkiezing, dan zag onze zaak er precies hetzelfde uit. Dit is precies wat we zelf willen.” Een fiets kopen is tegenwoordig niet alleen er snel eentje uitzoeken, je portemonnee trekken en wegwezen, vindt het Oploose ondernemersechtbaar. „Je moet tijd nemen voor de klant”, vindt Marc. „Rustig even ergens zitten om dingen door te praten.” „Soms zijn we wel enkele uren in de winkel bezig met iemand”, weet Miranda die eerder als psychiatisch verpleegkundige haar brood verdiende. „En het gaat dan niet alleen over fietsen. We krijgen veel oudere mensen. Die vinden bij ons een luisterend oor. Vin-

'We willen de zaak niet alleen volproppen met rijen fietsen. Je kiest voor een stuntzaak of een kwaliteitswinkel, wij kiezen voor het laatste'

Miranda Ermens

'Als fietsenzaak moet je niet alles willen verkopen. Racefietsen en mountainbikes zijn bijvoorbeeld niet onze specialiteit. Dat zeggen we de klanten ook'

Marc Ermens



Marc en Miranda Ermens in hun pas verbouwde fietsenwinkel die in de race is voor beste tweewielerwinkel van Nederland.

foto Ed van Alem

den ze ook belangrijk." Dat fietsenkopers bij Marc Ermens de tijd nemen is overigens niet vreemd. De meesten komen voor een elektrisch aangedreven fiets van enkele duizenden euro's. Het rijwiel met batterijen of accu is Ermens' visitekaartje. Tien jaar terug maakte hij er zijn specialisatie van. „We waren de eerste in de regio. Als fietsenzaak moet je niet alles willen verkopen”, stelt Marc. „Racefietsen en mountainbikes zijn bijvoorbeeld niet onze specialiteit. Dat zeggen we de klanten ook.” Die eigen identiteit vindt de tweewielerbranche-jury, die de winnaar uiteindelijk aanwijst, belang-

rijk. Maar ook moet de boekhouding, de service, en de klantvriendelijkheid in orde zijn, het verhaal van de eigenaars moet kloppen. *Waarom wordt Marc Ermens fietsen 13 februari uiteindelijk de beste?* Miranda: „Omdat we de mooiste winkel hebben, duidelijk zijn in wat we doen en we met deze formule nog jaren verder kunnen.” „We maken echt een goeie kans”, is ook Marcs overtuiging.

