

# START-UPS

## IN DE REISBRANCHE



Nieuwe Nederlandse travel start-ups die de reiswereld willen veroveren.

‘Over drie jaar willen wij fietsen aanbieden over de hele wereld’, luidt de ambitie van BimBimBikes, een online platform voor fietsverhuur. De start-up timmert sinds mei dit jaar stevig aan de weg en biedt inmiddels ruim 700 verhuurpunten in 40 landen. Samenwerking met de reisbranche is één van de focuspunten in de strategie van het innovatieve bedrijf. Mede-oprichter Michel Willems vertelt.

# BimBimBikes

## gaat hard

Door: Klaas-Jan van Woerkom



Oprichters Harm Wolterink en Michel Willems.

### Wat doet BimBimBikes?

‘Wij zijn eigenlijk de Booking.com van de fietsverhuur: klanten kunnen online een fiets zoeken, reserveren en betalen. Op dit moment in 40 landen, maar we groeien hard.’

### Hoe is het idee ontstaan?

‘Het begon te broeien toen ik op vakantie was in San Francisco en een fiets wilde huren. Ik verwachtte dat er een site zou zijn waar ik aanbieders en prijzen kon vergelijken. Want prijsverschillen zijn er, ontdekte ik. Een dergelijk platform bestond nog niet, dus zijn wij ermee gestart.’

### Hoeveel mensen zitten er op kantoor?

‘Op dit moment zes *dedicated*, maar we steunen op het team van One Stop Webshop, mijn bedrijf dat voor derden het bouwen en vindbaar maken van webshops faciliteert. Daar zit 21 man.’

### Waar komt de naam vandaan?

‘BimBimBikes is een catchy naam, gemakkelijk te onthouden, internationaal uit te spreken en is in geen enkele taal een lelijk woord. Dat zijn de kernvoorwaarden. Ook was de

domeinnaam overal beschikbaar, wel zo gemakkelijk.’

### Zelf een groot fietser?

‘Mijn compagnon gaat soms dagenlang wielrennen, ikzelf gebruik de fiets vooral in de stad en bij weekendjes weg op citytrip. Daarmee vormen wij twee van de drie grootste doelgroepen. De laatste zijn actieve babyboomers, die met e-bikes fietstochten maken. Doordat we internationale verkooppunten hebben hoeven al die fietsers hun fiets niet mee te nemen, maar kunnen ze op hun bestemming toch gebruikmaken van fietsen die aan hun wensen voldoen.’

### Wat verhuur je allemaal?

‘Onze verhuurpartners bieden allerlei fietsen aan. In de volgende stap kunnen gebruikers op onze website filteren op type. De ervaring leert dat vooral sportfietzers precies willen weten wat voor frame, versnellingsstijpe of pedalen ze kunnen krijgen.’

### Welke landen scoren hoog?

Spanje, Italië, Nederland, Frankrijk en Engeland zijn de grootste markten. Maar we zitten ook in Uruguay, Nieuw-Zeeland en Indonesië.’

### Wie is je concurrent?

‘Ongetwijfeld gaan anderen ons nadoen, daarom moeten we met innovatie voorlopen op de rest. Een soort Airbnb als verhuurtegenhanger bestaat al wel een tijdje, maar groeit vrijwel niet. Een appartement verhuren is iets anders dan passende fietsverhuur. Particulieren hebben een beperkt aanbod, dat niet per definitie op de klant is afgestemd. Daarnaast: het verhuren van een appartement is lucratief, maar als wij in Amsterdam voor 6,50 euro per dag een fiets kunnen aanbieden, dan ga je als consument niet je fiets voor 5 euro online zetten en daar voor thuisblijven.’

### Wat is jullie verdienmodel?

‘Wij rekenen 15 procent van de huursom. Daar doen we niet geheimzinnig over.’

### Wat doe je aan promotie?

‘We zijn erg goed in SEO. Zoek op ‘fiets huren Rotterdam’ en we staan bovenaan en ook op veel andere plaatsen staan we op de eerste pagina in Google. Op den duur willen we een begrip zijn, waar mensen direct aan denken.’

### Voorzie je samenwerking met de reisbranche?

‘Dat is absoluut onze ambitie. We spreken op dit moment met hotelaanbieders, touroperators en airlines. Ze bieden zelf niet altijd fietsen aan. Dat is echt een nicheproduct. Ik zou graag in boekingsystemen staan, of op platforms voor dynamic packaging.’

Dé Marokko  
Specialist

New  
Isropa