

Bromptons in Barcelona

Koos Kroon moest de Catalanen eerst overtuigen van het nut van de vouwfiets, maar nu willen ze niets anders. Dankzij het zendingswerk van Kroon is Spanje een belangrijk exportland voor de Britse Brompton. Nu probeert hij in Barcelona de bakfiets te slijten.

Tekst:
Matthias Houweling
Foto:
Bernat Vilagines
en Koos Kroon

'Ze zeggen dat het hun leven heeft veranderd', zegt Koos Kroon. 'Ik kan me dat wel voorstellen. Ze hoeven zich niet meer op te winden over de overvolle metro of het vastgelopen verkeer. Fietsen maakt gelukkig. Dat merkte ik toen ik op weg was naar Barcelona. Het zal de endorfine wel zijn die vrijkomt.'

Naar Barcelona

Koos Kroon was geen fietsenmaker en had ook geen lang gekoesterde droom om naar het zuiden te trekken. Sterker nog, dat hij in 1998 op de fiets naar Barcelona vertrok had meer te maken met dat hij ergens vandaan wilde, dan dat hij ergens naartoe wilde. Na een hectische periode op zijn werk bij het Nederlands Fotoarchief in Rotterdam, nam hij drie maanden vrij om de opgebouwde spanning eruit te fietsen.

'Het was een fantastische ervaring. Nog nooit had ik zoveel kilometers gemaakt. Fluitend zat ik op de fiets. Ik reed 130 kilometer per dag en kwam na drie weken al aan. Veel te snel natuurlijk, want ik had drie maanden vrij genomen.'

Uiteindelijk zou Kroon langer in Barcelona blijven dan drie maanden. Zijn Catalaanse vrouw, met wie hij al zeven jaar in Nederland woonde, wilde terug naar Spanje. Zelf zag hij een nieuw bestaan in de Catalaanse metropool ook wel zitten. Bovendien had hij al een idee om aan de kost te komen.

'Tijdens het zoeken naar onderdelen voor mijn fiets, viel het mij op dat fietswinkels in Barcelona al-

leen mountainbikes en racefietsen verkochten. Nederlandse stadsfietsen waren hier niet te krijgen. En van vouwfietsen hadden ze al helemaal nooit gehoord. Het leek me een goed idee om zelf een winkel te beginnen met Nederlandse fietsen en kwaliteitsproducten.'

Brompton

Na wekenlang contacten leggen met fabrikanten, opende Kroon op 17 maart 2001 de deuren van zijn winkel Bike Tech. Vooral de kleine Bromptons bleken erg gewild. 'Toen de eerste tien waren uitverkocht bestelden we er nog eens tien. Toen twintig, veertig en zestig. De zaken gingen zo goed dat we na een half jaar al quitte speelden.'

Maar de populariteit kwam niet vanzelf. Om de Brompton aan de man te brengen moest Kroon de Catalanen er eerst van overtuigen dat dit rare fietsje je leven écht makkelijker maakte. 'Dus organiseerden we Brompton-tours door Barcelona. Dan gingen we met veertig man de berg Tibidabo op, reden we daar wat rond en aten op de terugweg bij een bijzonder restaurant dat weinig mensen kennen. Op die manier lieten we zien wat je allemaal met een Brompton kunt doen: je kunt er bijvoorbeeld zo het restaurant of de metro mee in.' En daarmee waren twee van de grootste problemen - verkeersstress en fietsdiefstal - meteen opgelost. 'Met de auto kom je nergens meer in Barcelona', zegt Koos. 'Maar als je op de fiets gaat, loop je altijd het risico dat deze gestolen wordt. Met de



Brompton hoeft je daar geen zorgen over te maken.' Bovendien genoot de kleine vouwfiets een uitstekend imago. Hij is zelfs de iPod onder de fietsen genoemd, volgens Kroon. 'De andere merken halen het toch niet bij de échte.'

Ook op het hoofdkantoor van Brompton in Engeland was het succes van Bike Tech niet onopgemerkt gebleven. Na Groot-Brittannië en Nederland is Spanje samen met Japan en Duitsland het land waar de meeste Bromptons worden verkocht. En al die fietsen werden door Kroon verkocht of gedistribueerd. 'Voor Brompton zijn wij hét voorbeeld van hoe je hun fiets introduceert in een niet-fietsend land. De nieuwe importeurs voor Italië en Frankrijk zijn hier al langs geweest om van onze aanpak te leren.'

Toch zijn het niet alleen Bromptons



die bij Bike Tech in de etalage staan. Van oerdegelijke Azors tot berensterke bakfietsen, als het kwalitatief goed is wil Kroon het in huis hebben. 'Voor die fietsen is nog geen grote markt hier, maar de verkoop groeit gestaag. De meeste mensen kopen toch de goedkoopste fiets die ze kunnen vinden bij de Decathlon of de Carrefour. Als wij er een ter reparatie krijgen aangeboden, waarschuwen we de mensen dat goede vervangende onderdelen vaak duurder zijn dan de fiets zelf.'

Globetrotters

Een aluminium Decathlon-fiets is zeker niet genoeg voor wereldreizigers. Een trouwe klantengroep van Bike Tech en een die bovendien steeds groter wordt. Uit heel Spanje komen zij naar de werkplaats van Kroon voor advies en een op maat gemaakte fiets. 'Op een gegeven moment hadden we zes of zeven klanten in Afrika zitten. Twee zijn elkaar zelfs tegengekomen in Oost-Afrika. Daar hebben we foto's van gekregen.' De bekendste onder de wereldfietsers is ongetwijfeld de *bici clown* Álvaro Neil. Een Spaanse advocaat die in 2004 op de fiets stapte om de mensen die het minste hebben te vermaken met zijn clownact. Kroon vond het een fantastisch idee, maar was niet

onder de indruk van de fiets die Álvaro de wereld rond moest rijden. 'Ik zei tegen hem dat hij met zijn fiets waarschijnlijk Spanje niet eens zou kunnen uitkomen. We hebben een sterk frame laten bouwen in Tsjechië en dat hebben we toen opgestuurd naar Sevilla, waar hij het frame heeft vervangen. Op die fiets is hij door Afrika getrokken. Toen hij na drie jaar in Cairo weer boven water kwam, hebben we hem daar opgezocht en een nieuwe fiets gegeven.'

Fietsstad

In Barcelona is de fiets inmiddels niet meer weg te denken uit het straatbeeld. In geen andere Spaanse stad wordt zoveel gefietst als in de Catalaanse havenstad. Volgens Kroon zijn de omstandigheden om je op twee wielen te verplaatsen ideaal: 'Barcelona heeft een zacht klimaat en er is weinig hoogteverschil in het grootste deel van de stad.' Bike Tech was dus precies op het juiste moment op de juiste plaats. De fiets bood een welkom alternatief voor het vastgelopen motorverkeer. De langzaam groeiende populariteit van de fiets nam vorig jaar een vlucht met de introductie van het leenfietsstelsel Bicing. Van het ene op het andere jaar nam het fietsge-

bruik met ruim 80 procent toe. Koos heeft weinig gemerkt van de concurrerende leenfietsen. De verkoop daalde wel wat, maar dat ligt eerder aan leveringsproblemen. 'Ik denk dat Bicing gunstig voor ons is. Er wordt steeds meer rekening gehouden met fietsers in het verkeer. En bovendien, als je tien keer hebt moeten wachten op een leenfiets, zie je het voordeel van een eigen fiets.' Het gaat Bike Tech nog steeds voor de wind. Koos heeft zeven man in dienst, onder wie een gediplomeerde Amsterdamse fietsmaker, en verkoopt tegenwoordig meer fietsen aan andere fietswinkels als distributeur dan aan klanten in de winkel. Ondanks het commerciële succes blijft Kroon, meer dan een handelaar, een ambassadeur voor de fiets. 'Ik probeer mensen er van te overtuigen dat je met een fiets zoveel meer kunt doen dan sporten alleen. Voorbeelden daarvan geven we in een tijdschrift dat we zelf uitgeven. Ook bezorgen we alle bestellingen per fiets. Er is toch geen betere reclame dan met vier Bromptons op je bagagedrager door Barcelona rijden.' ←

Kijk ook op: www.biciclown.com en www.bike-tech.net