

Inhoud

Inleiding	3
1 Door nieuwe aanpak stijgt representativiteit van de marktcijfers	4
2 De Belgische fietsmarkt	5
De verkoopkanalen	5
De markt van de gespecialiseerde fietswinkels in België	6
De uitdagingen van de fietshandelaar	7
3 De fietsverkoop in België (2020)	10
De coronalockdown van 2020	10
Toegenomen interesse in de fiets dankzij corona	10
Beperkte stijging (+4%) door uitputting van beschikbare voorraden	11
4 Fietssegmenten	12
16 fietssegmenten	12
E-bikes vormen de twee grootste segmenten, gevolgd door sportieve fietsen	13
5 De elektrische fiets	15
Bijna 35.000 e-bikes meer verkocht in 2020	15
E-bikes: grote verschillen in distributiekanaalen	16
6 De speed pedelec	17
6,2% minder speed pedelecs ingeschreven in 2020: vooral minder leasing	17
Beperkt marktaandeel maar interessant om files te vermijden	18
Extreme geografische verschillen	19



Een bijzonder dossier voor een bijzonder jaar

2020 is in veel opzichten een bijzonder jaar geworden, ook voor de fietssector. De eerste lockdown tijdens het voorjaar – net op het ogenblik dat de verkoop in gang moest worden getrapt – deed het ergste vermoeden. In tegenstelling tot veel andere mobiliteits- en retailsectoren explodeerde de belangstelling in fietsen na die eerste lockdown en stonden er lange wachtrijen voor de fietshandel. Ondanks de blijvende interesse voor de rest van het jaar bleef de verkooptoenname beperkt tot enkele luttele percenten...

Het vervolg van dit verhaal wordt verder in dit dossier mooi geschetst en onderbouwd met duidelijke cijfers en grafieken.

Voor het eerst brengt mobiliteitsfederatie TRAXIO een dossier uit over de markt van de nieuwe fietsen in België. Aangezien fietsen – behalve dan de speed pedelecs – niet meer moeten worden ingeschreven in België (wie herinnert zich de provinciale fietsplaatjes nog?) is het erg moeilijk om betrouwbare marktcijfers over nieuwverkoop te verzamelen.

Dankzij een uitstekende samenwerking met Shimano Belgium, verzamelde TRAXIO in de afgelopen maanden erg concrete, geanonimiseerde cijfers voor 2019 en 2020: niet alleen bij de traditionele spelers in de fietsmarkt (invoerders, producenten en fietshandels) maar ook bij andere verkoopkanalen zoals grote ketens, online kanalen en doe-het-zelf ketens. Dank dus aan alle bedrijven die hun bijdrage hebben geleverd aan dit bijzondere dossier: door deze samenwerking kan er nu een realistisch beeld worden geschetst van de Belgische fietsverkoop.

Het is daarbij cijfermatig een leuk detail dat er in 2020 voor het eerst bijna 600.000 nieuwe fietsen werden verkocht. Dit getal onderstreept dat de fiets een belangrijk maatschappelijk gegeven is op het vlak van mobiliteit, sport & ontspanning, ecologie en economie. De fiets – in zijn almaar groeiende verschijningsvormen en toepassingen – is een blijver, corona of niet.

Wij wensen u veel lees- en per uitbreiding ook veel fietsplezier.

Filip Rylant

*Marketing & Communications
Manager / Spokesperson TRAXIO*

Kristiaan De Belder

*VDW Bikes
Voorzitter TRAXIO VELO*

Guy Crab

*Algemeen Secretaris
TRAXIO VELO & Smart Mobility*

Lieven Bisschop

*Shimano Belgium
Bestuurder TRAXIO VELO*

Voor meer informatie kan u contact opnemen met: info@traxio.be

Door nieuwe aanpak stijgt representativiteit van de marktcijfers

Fietsen worden – met uitzondering van speed pedelecs – in België sinds 1986 (Oost- en West-Vlaanderen sinds 1987 en Henegouwen sinds 1991) niet meer geregistreerd. Daardoor is het moeilijk om een goed zicht te krijgen op de totale fietsmarkt en het aantal nieuw verkochte fietsen.

In de afgelopen jaren, vanaf 2015 tot en met 2018, werden marktcijfers over de nieuwverkoop van fietsen door TRAXIO, EDUCAM en Velofolgies verzameld op basis van enquêtes bij de (kleinere) Belgische fietshandelaars. Deze cijfers gaven een ruwe indicatie van de fietsverkoop, zij het met grote lacunes omdat het in bepaalde gevallen niet ging om concrete cijfers en omdat niet alle verkoopkanalen in beeld konden worden gebracht.

Eind 2019 publiceerde Shimano een studie over de Europese markt en vervolgens nam dit bedrijf het initiatief om de Belgische groothandelaars uit te nodigen om hun input te geven voor de Belgische markt. Deze cijfers werden samengevoegd met de gegevens van de Velofolgies-enquête en dat resulteerde begin 2020 in een gezamenlijk rapport door TRAXIO, Shimano en Velofolgies.

Om een correcter beeld van de fietsmarkt te kunnen schetsen, werd begin 2021 beslist om voor de jaren 2019 en 2020 een heel ruime bevraging van de verschillende verkoopkanalen te organiseren, met een sterke cijfermatige onderbouw. **Deze nieuwe aanpak zorgt niet alleen voor volledigere en meer betrouwbare (geanonimiseerde) cijfers maar geeft zelfs inzicht in de cijfers van de verschillende fietssegmenten.**

Het merendeel van de merken, fabrikanten en invoerders actief op de Belgische fietsmarkt, maar ook spelers in andere sectoren die fietsen verkopen – verder in dit document ‘multichannel’ genoemd – waren bereid om aan deze geanonimiseerde studie hun medewerking te verlenen. Hierdoor is de representativiteit van de ingezamelde cijfers voor 2019 en 2020 gestegen tot 68 % (en bijgevolg een extrapolatie van 32 %). Na verwerking van alle cijfers blijkt dat de ‘oude’ cijfers een onderschatting waren van de werkelijke nieuwverkoop.

Dank zij deze betrouwbaardere cijfers kan 2019 voortaan als een nieuwe ‘nulmeting’ voor de verkoop van nieuwe fietsen in België worden beschouwd. Met dank voor de technische en operationele ondersteuning van Shimano Belgium.

Voortschrijdend inzicht en in de toekomst een nog hogere participatiegraad van groothandel- en distributiespelers zullen ervoor zorgen dat de cijfers voortdurend zullen worden verbeterd en representatiever worden.



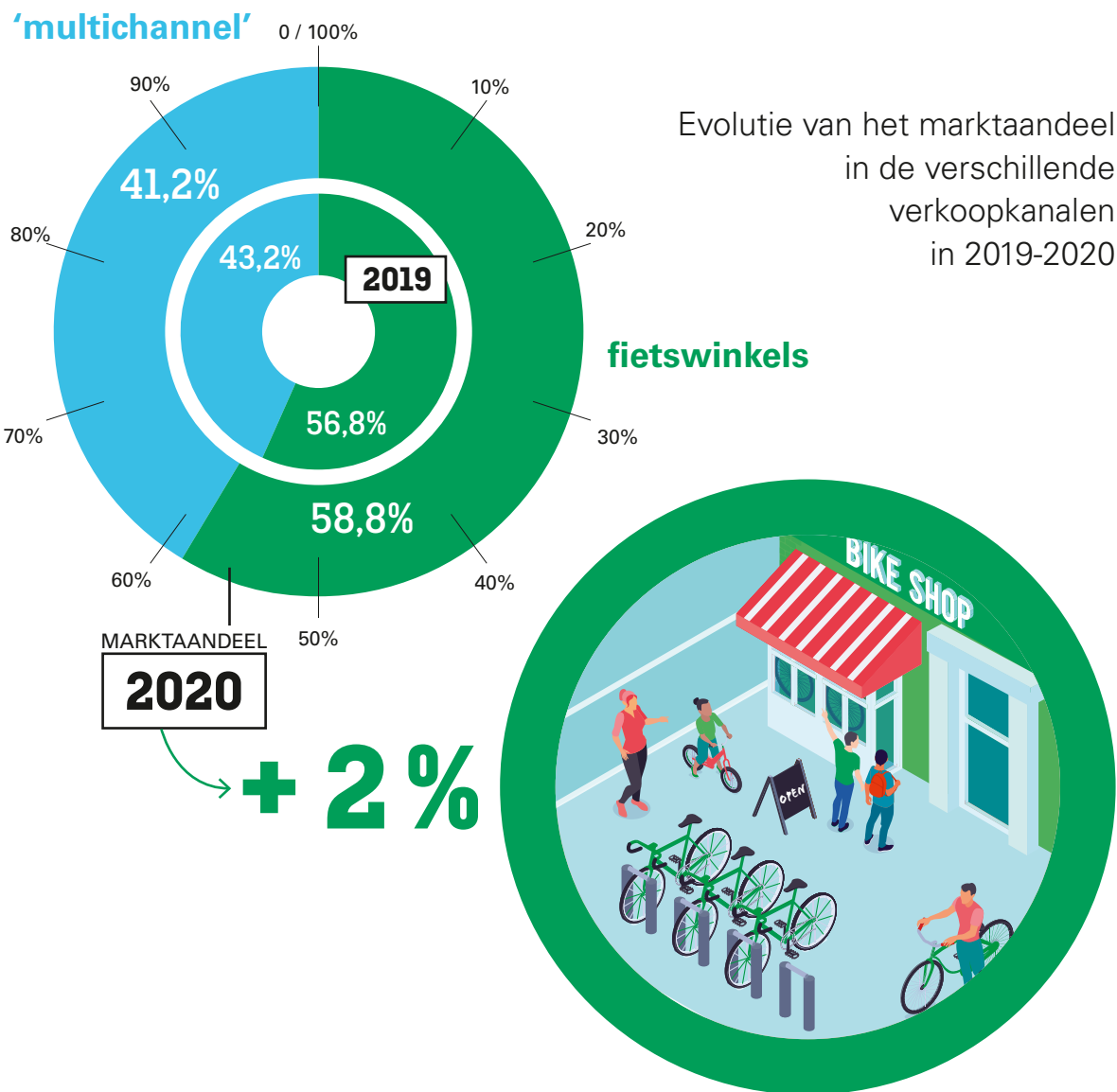
De Belgische fietsmarkt

DE VERKOOPKANALEN

Fietsen worden in België verkocht via verschillende kanalen, die we in deze studie opsplitsen in twee segmenten:

- **de reguliere vakhandel**
(= de fysieke en online verkoop van de fietswinkels);
- **de andere kanalen**
die we verder in dit document als “multichannel” omschrijven. In dit verkoopkanaal vallen onder andere:
 - sportwinkels,
 - online verkoop via internet,
 - direct marketing-verkoop via bijvoorbeeld kranten en tv,
 - grootwarenhuizen,
 - doe-het-zelfzaken.

In 2019 bedroeg het marktaandeel van de **fietswinkels 56,8%** tegenover **43,2% voor ‘multichannel’**. Het marktaandeel van de fietswinkels steeg in 2020 met **+2%** ten opzichte van 2019. Verklaringen daarvoor moeten we voornamelijk zoeken in de stijging van het aantal ‘bedrijfsfietsen’/leasing die uitsluitend via het reguliere kanaal van de fietshandel worden geleverd. Ook de stijging van de gemiddelde fietsprijs maakt dat er meer wordt gekocht in de vakhandel.



DE MARKT VAN DE GESPECIALISEERDE FIETSWINKELS IN BELGIË

België telt ongeveer **1.700 gespecialiseerde fietshandels**, met een erg grote diversiteit qua omvang en geografische inplanting.

De sector omvat nog grotendeels **kleine bedrijven**: slechts een tweehonderdtal heeft verschillende werknemers in loondienst.

Qua grootte kan een onderscheid worden gemaakt tussen:

- **Kleine fietshandels**

binnen deze categorie onderscheiden we kleine fietswinkels die de nadruk leggen op de exclusieve verkoop van slechts enkele merken met annex een kleine werkplaats enerzijds en kleine fietshandels met een kleine verkoopruimte en dito stock, waarbij de focus eerder ligt op herstellingen dan op verkoop – bij deze laatsten gaat het soms om erg gespecialiseerde herstellingen van bijvoorbeeld voorvorken, carbon frames of ombouw van fietsen.

- **Grote fietshandels**

met dito showroom en werkplaats;

- **Echte “fietsketens”**

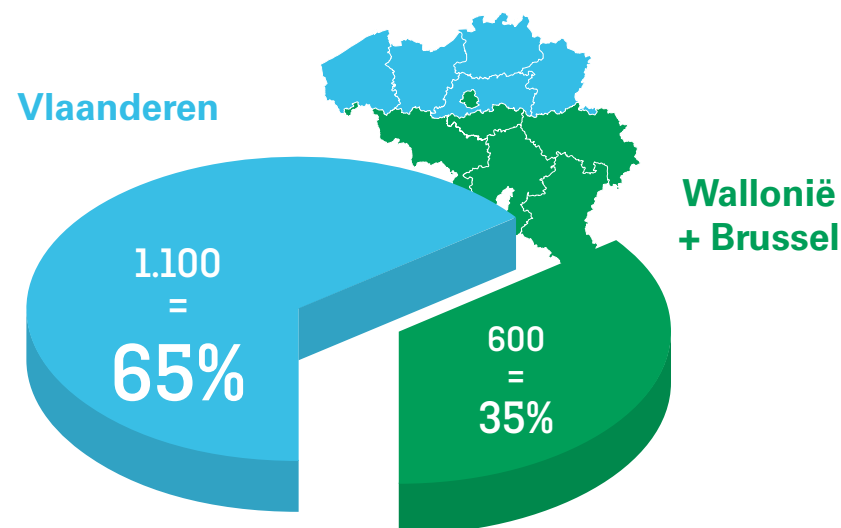
met verschillende vestigingen over het land.

De gespecialiseerde fietshandels zijn voor het overgrote deel in Belgische handen, maar stilaan verschijnen er winkels die in handen zijn van buitenlandse groepen, merken of fietsfabrikanten.

Daarnaast komt stilaan een evolutie op gang naar **multimobiliteitsaanbieders**: zo biedt bijvoorbeeld een aantal autoverdelers fietsen aan, of starten zij naast hun autohandel ook een fietshandel op. Diezelfde evolutie merken we bij het leasing-aanbod waar de fiets steeds meer wordt aangeboden, al dan niet in combinatie met andere vervoermiddelen.

Op het vlak van **geografische** spreiding bestaat een groot verschil tussen de regio's: ongeveer 1.100 fietswinkels zijn gevestigd in Vlaanderen (65%), de overige 600 zijn gespreid over Brussel en Wallonië (samen 35%). De fietswinkels in Vlaanderen zijn over het algemeen moderner, al zijn Wallonië en Brussel aan een inhaalbeweging bezig.

Belgische fietswinkels 2020
per regio



DE UITDAGINGEN VAN DE FIETSHANDELAAR

De Belgische fietssector heeft 2020 meer dan goed doorstaan. Er was na de eerste lockdown van maart 2020 een enorme interesse in fietsen, met vaak wachtrijen voor de fietshandels tot gevolg. Toch is de markt in 2020 slechts beperkt gestegen. Dat kan worden toegeschreven aan de beperkte beschikbare voorraad bij de fietshandelaar (in combinatie met het feit dat er amper kon worden bijgeproduceerd of bijgeleverd) waardoor het marktpotentieel onderbenut is gebleven. Blijft nu de vraag of de interesse in de fiets zal blijven groeien in de komende jaren.

Ondertussen kampt de fietshandel met een aantal belangrijke uitdagingen. Vooral voor de kleine fietswinkel liggen er stevige uitdagingen in het verschiet.



cashflow

De eerste uitdaging heeft te maken met **cashflow**. Deels ten gevolge van de coronacrisis met de bijhorende gestegen vraag naar fietsen, gekoppeld aan een achterop hinkende productiecapaciteit, eisen – voornamelijk internationale merken – steeds meer ‘voorafbestellingen’. De fietshandelaar moet dus vooraf een steeds groter deel van zijn stock inkopen en financieren terwijl snelle levering op bestelling minder en minder aan de orde is. Dit terwijl de consument(e) wil dat zijn/haar fiets heel snel beschikbaar is. Deze situatie heeft tot gevolg dat de stocks bij fietshandelaars

belangrijker worden: om te kunnen voldoen aan de eisen van de klant moet de fietshandelaar steeds grotere stocks bestellen (en betalen/financieren) waardoor het financieel risico toeneemt, in het bijzonder voor de kleine spelers op de markt.

In deze context lijkt het onvermijdelijk dat ook in de fietssector consolidatie steeds meer ingang zal vinden, wat echter niet wegneemt dat er ook een plaats blijft voor de “local hero”.



gekwalificeerd personeel

Een uitdaging die al jaren bestaat maar die steeds acuter wordt door de voortdurende elektrificatie en technologische evolutie is het aantrekken van **gekwalificeerd personeel**. De fietsmecanici is een behoorlijk knelpuntberoep. Om aan een fiets te kunnen werken moet je tegenwoordig immers niet alleen over de nodige technische vaardigheden beschikken maar ook gevormd zijn in elektriciteit en elektronica. En je moet een boordcomputer niet alleen kunnen uitlezen maar ook de resultaten kunnen interpreteren en vertalen naar oplossingen. Ook hier hebben grote fietszaken een voordeel ten opzichte van de kleine ambachtelijke fietshandelaar.

De kleine ambachtelijke fietshandelaar botst ook op een ander competitief nadeel: de grote fietszaken en groepen kunnen gemakkelijker grotere volumes (bij)bestellen waardoor de **levertijden** voor de kleine fietshandel langer kunnen oplopen dan bij de grote spelers.



levertijden



onlineverkoop

Een belangrijke uitdaging is de **onlineverkoop**. De moderne consument gaat actief op zoek naar online informatie en verwacht niet alleen gebruiksgemak en een optimale online beleving, maar ook een immer (24/7) snelle responstijd. Enkele merken verkopen louter online (Canyon, Bikester) en leggen de lat erg hoog voor de traditionele fietswinkels die behoorlijk moeten investeren in zowel hun fysieke winkels als in de uitbouw van een degelijk digitaal kanaal. Kleinere zaken hebben vaak grote moeite om zich online te profileren. Een goed bijgehouden Facebook- of Instagrampagina is vaak een

goed alternatief voor een echte webshop maar hiermee creëert de retailer eerder een kleine community rond zich dan dat hij er ook echte onlineverkoop aan kan koppelen. Onlineverkoop is momenteel nog maar in beperkte mate succesvol bij de traditionele fietshandel, maar hier ligt wel een grote kans. Initiatieven zoals Veloplaza (gekoppeld aan Velopass) kunnen een oplossing bieden aan de fietshandelaar omdat deze op dergelijk platform de mogelijkheid krijgt om automatisch stockfietsen (nieuw en gebruikt) aan te bieden, met een eigen branding.

Anderzijds zijn consumenten er zich maar al te goed van bewust dat service heel belangrijk is bij de aanschaf van bijvoorbeeld een sportieve fiets of e-bike. Dat speelt in het voordeel van de traditionele fietswinkel, en in het bijzonder voor duurdere fietsen: een goede, nabije **service** en een stevige vertrouwensband wegen vaak zwaarder door dan de prijs.



service



lage kwaliteit

Naast het fenomeen van de onlineverkoop wordt de markt van de fietshandel ook geconfronteerd met concurrentie van fietsen die van **lage kwaliteit** zijn en die aan een lage prijs worden verkocht maar waar ook duidelijke nadelen aan kleven qua – onder andere – veiligheid en beschikbaarheid van onderdelen. Dit werkt deels marktontwrichtend, maar het lijkt erop dat de beter geïnformeerde consumenten dit soort fietsen terecht vermijdt.

Uit het voorgaande zou men verkeerdelijk kunnen besluiten dat 'de kleintjes eruit moeten'. Dit is echter niet zo. Heel wat lokale shops verdienen zeker hun plaats in de fietsretail, in het bijzonder indien ze zich specialiseren in bepaalde merken en in herstellingen. Dank zij hun beperkte kostenstructuur slagen ze er immers vrij snel in om rendabel te zijn.





De fietsverkoop in België (2020)

DE CORONALOCKDOWN VAN 2020

Tijdens de eerste lockdown van maart 2020 waren fietswinkels verplicht gesloten, tenzij voor dringende essentiële herstellingen. Dat gebeurde dus net op het ogenblik dat de lente eraan kwam en er traditioneel een groot deel van het jaarlijkse volume fietsen worden verkocht, en vooraf bestelde fietsen worden geleverd. Daardoor heerste er een lichte paniekstemming: zou de lockdown het momentum van de jaarlijkse verkoop beknotten en de fietssector in onoverkomelijke financiële problemen brengen (wegens grote stock die wel betaald is maar niet kan verkocht worden)?

TRAXIO vroeg daarom de toelating om testritten, levering en verkoop toe te laten in de fietswinkel.

Bij de eerstvolgende versoepelingen mochten de fietshandels echter nog niet heropenen. Wel mochten de doe-het-zelfzaken herstarten en zij boden volop fietsen aan, net als de supermarkten. Dat gaf aanleiding tot veel ongenoegen van de fietshandelaars, voor wie dit een vorm van oneerlijke concurrentie was.

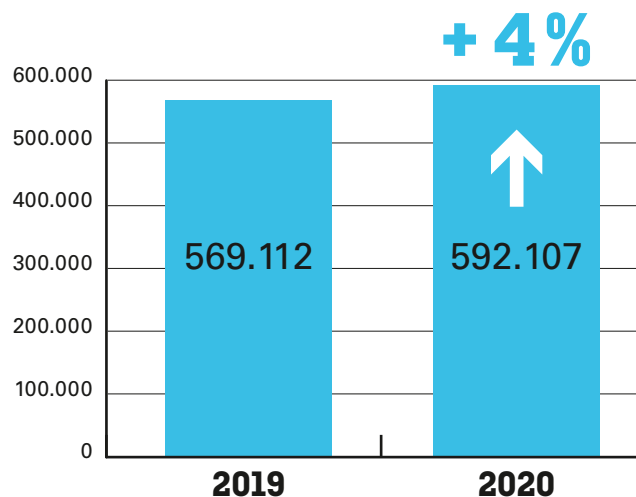
TOEGENOMEN INTERESSE IN DE FIETS DANKZIJ CORONA

Door de beperkte ontspanningsmogelijkheden tijdens en vlak na de eerste lockdown, bleken wandelen en fietsen de grote winnaars op het vlak van vrijetijdsbeleving en sportbeoefening. Daardoor steeg de interesse in en vraag naar fietsen. Bij de heropening van de fietswinkels was het dan ook aanschuiven om – op een coronaproof manier – een nieuwe fiets te kunnen kopen of om de eigen fiets voor onderhoud of herstelling aan te bieden.

Het leek erop dat de fietsverkoop zijn achterstand (gedeeltelijk?) zou kunnen goedmaken.

Die toegenomen interesse bleef niet beperkt tot enkele dagen of weken. Heel wat mensen zochten een nieuwe stadsfiets (vaak een e-bike) voor vrijetijdsgebruik of woon-werkverkeer, maar ook specifieke recreatieve/sportieve categorieën waren bijzonder in trek. Zoals bijvoorbeeld de koersfietsen en de mountainbikes: de basisversies van deze sportieve fietsen waren in geen tijd uitverkocht, wat er op wijst dat heel wat mensen het sportieve fietsen hadden ontdekt tijdens de lockdown. Meer details vindt u in het volgende hoofdstuk.

Totale fietsverkoop in België evolutie 2019-2020

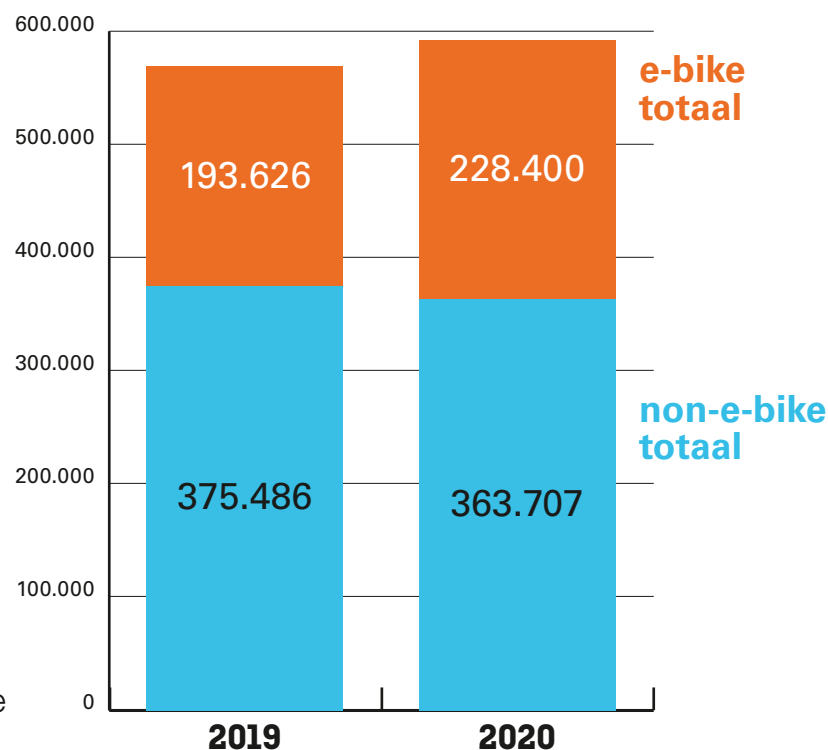


BEPERKTE STIJGING (+4%) DOOR UITPUTTING VAN BESCHIKBARE VOORRADEN

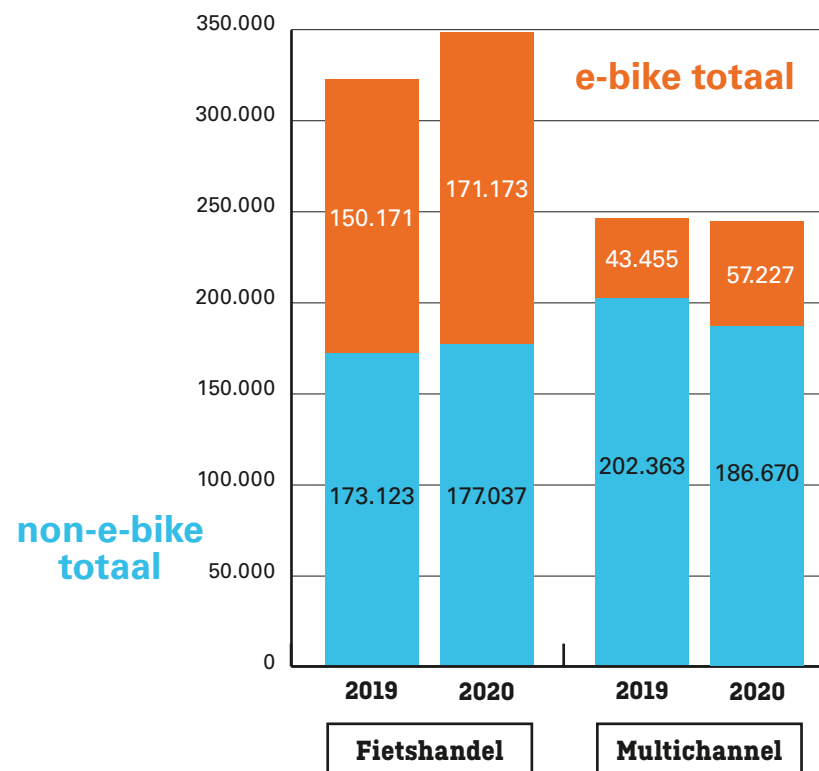
Ondanks de grote interesse bleef de verkoopstijging van nieuwe fietsen in 2020 heel beperkt: het verkoopvolume steeg van 569.112 tot **592.107**, of een stijging van **+4%**. De verklaring van deze beperkte stijging ondanks de grote vraag moeten we zoeken in de voorraden die snel uitgeput raakten (in het bijzonder van populaire fietstypes), gecombineerd met het feit dat er amper extra fietsen konden bijgeproduceerd of bijgeleverd worden. Qua extra leveringscapaciteit zat de sector vast: eerst waren bestellingen door heel wat fietshandelaars wereldwijd

deels geannuleerd uit vrees voor de gevolgen van corona en toen vervolgens de productie moest bijgesteld worden omdat er grote vraag was wegens het succes van de fiets na de lockdowns, konden in Azië heel wat fabrieken van onderdelen en van fietsen de vraag niet volgen. Zij hadden vaak de deuren moeten sluiten tijdens de coronacrisis waardoor de productieketen in het slop zat en er dus weinig kon worden bijgeleverd. Daarnaast kwam de toegenomen vraag naar fietsen niet alleen uit België maar ook uit Europa en de rest van de wereld – landen die vaak later in lockdown gingen dan België – waardoor onze lokale handelaars vaak geen extra lot meer te pakken kregen.

Totale
fietsverkoop
in België
2019-2020
e-bike vs.
non-electric bike



Fietsverkoop in België 2019-2020
per distributiekanaal



Fietssegmenten

Voor deze studie werd de markt onderverdeeld in **16 segmenten** waarvan 8 op spierkracht aangedreven segmenten en 8 elektrisch aangedreven segmenten. De onderstaande tabel geeft zowel de Engelse als de Nederlandse omschrijving – verder in dit document wordt enkel verwezen naar de Engelse benamingen.

We gaan nu dieper in op die segmenten, meer details over de elektrische fietsen worden gegeven in het volgende hoofdstuk.

op **spierkracht** aangedreven segmenten

MTB Mountainbike	road Sportieve wegfietsen	gravel/cyclocross Fietsen voor niet verharde paden	trekking/cross/ fitness-RD (rear derailleur) Robuuste fietsen met buitenversnellingen (*)
city-IHG (internal hub gear) Stadsfietsen met naafversnellingen	kids with multiple gear 20"-24" Kinderfietsen 20"-24" met versnellingen	others with multiple gear Andere met versnellingen	single speed Fietsen zonder versnellingen

elektrisch aangedreven segmenten

e-MTB e-mountainbike	e-road sportieve weg e-bikes	e-gravel e-bikes voor niet verharde paden	e-trekking-RD (rear derailleur) Robuuste e-bikes met buitenversnellingen
e-city-IHG (internal hub gear) e-stadsfietsen met naafversnellingen	e-cargo e-cargo en e-bakfietsen	e-other Andere e-bikes	S-pedelec Speed pedelecs (alles +25-45 km/u)

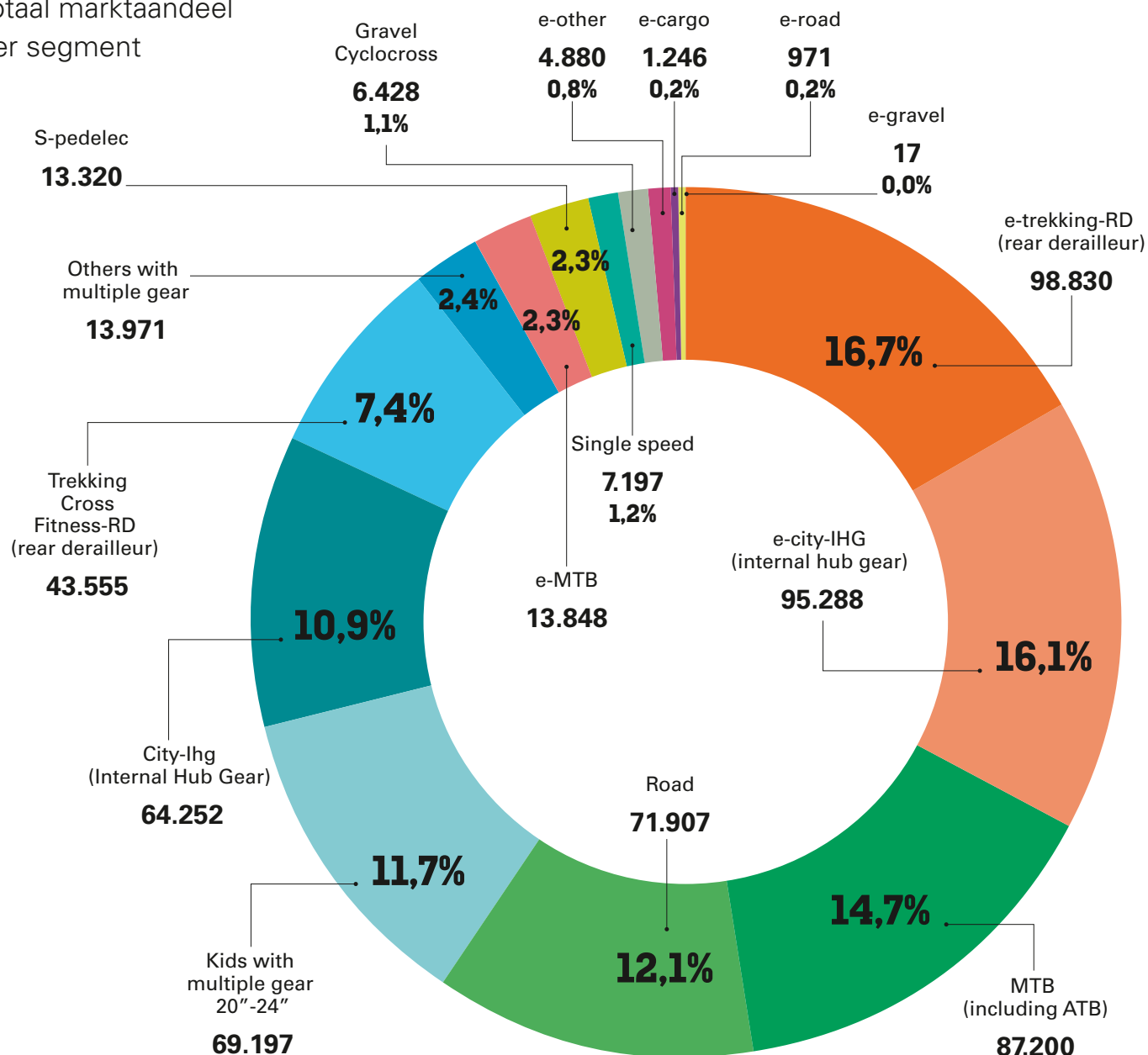
(*) Een stadsfiets met rekje, spatborden en buitenversnelling of derailleur wordt eerder een 'trekking' genoemd. Zij vallen dus voor de mechanische fietsen onder de categorie 'Trekking/Cross/Fitness-RD' en voor de elektrische varianten onder 'e-trekking-RD'

E-BIKES VORMEN DE TWEE GROOTSTE SEGMENTEN, GEVOLGD DOOR SPORTIEVE FIETSEN

De twee grootste segmenten zijn elektrische fietsen: van de robuuste e-bikes met buitenversnellingen (e-trekking-RD – zie opmerking hierboven) werden er vorig jaar 98.830 verkocht en van de e-stadsfietsen met naafversnellingen (e-city-IHG) gingen er 95.288 over de toonbank. Samen net geen 200.000 fietsen of een derde van de markt...!

Even opvallend is dat de twee volgende plaatsen worden ingenomen door sportieve fietsen: van de mountainbike (MTB) werden er 87.200 verkocht en de sportieve wegfietsen waren goed voor 71.907 exemplaren. Kinderfietsen met versnellingen staan op de vijfde plaats (69.197 stuks) terwijl de traditionele stadfiets met naafversnellingen pas op de zesde plaats staat (64.252).

Totaal marktaandeel per segment

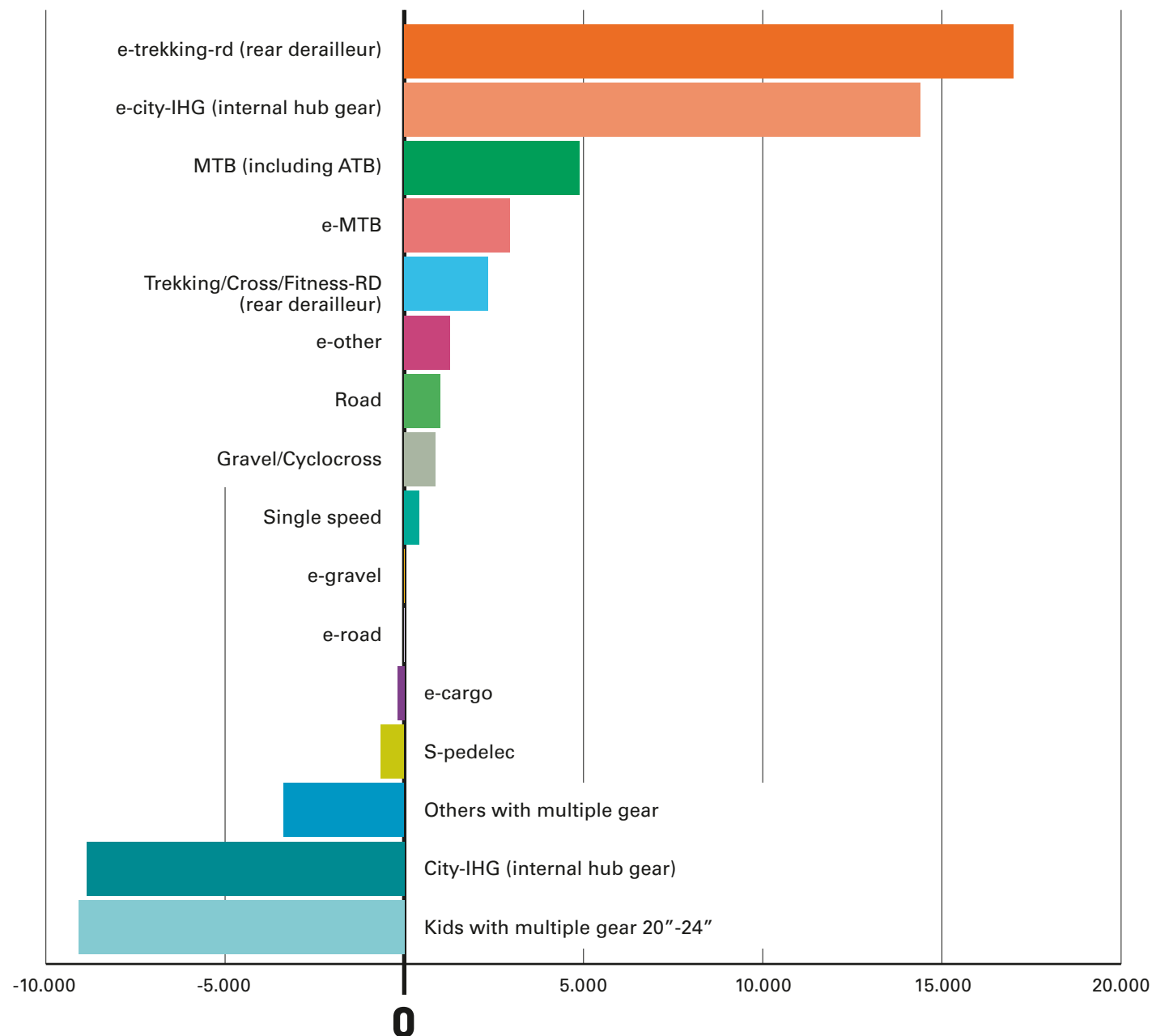


E-BIKES ZIJN DE GROOTSTE STIJGERS, MECHANISCHE FIETSEN DE GROTE VERLIEZERS

De twee grootste segmenten in absolute cijfers (e-trekking-RD en e-city-IHG) zijn ook de grootste stijgers en zo neemt het verschil met de andere segmenten nog verder toe. Maar ook de mountainbikes zijn afgelopen jaar stevig gegroeid en het is daarbij opvallend dat de e-mountainbike aan de sterke opmars bezig is (+27,2 %).

Niet al wat elektrisch is, is echter ook goud. De sportieve elektrisch aangedreven fietsen blijven stabiel (-17 stuks) maar de speed pedelec verloor terrein (-6,2 %, zie apart hoofdstuk verder in dit document) en ook de elektrische bakfiets deed het niet zo goed met een verlies van bijna -15 %.

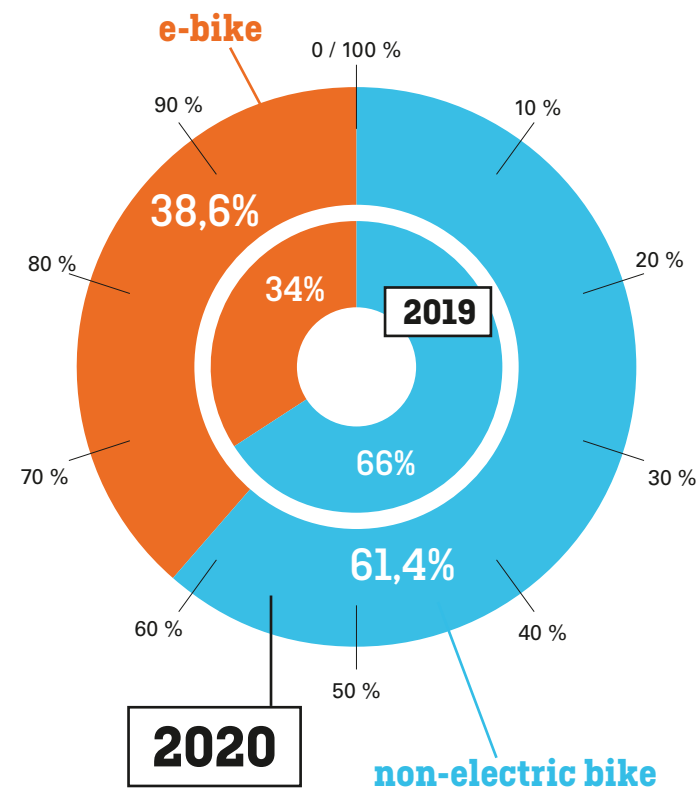
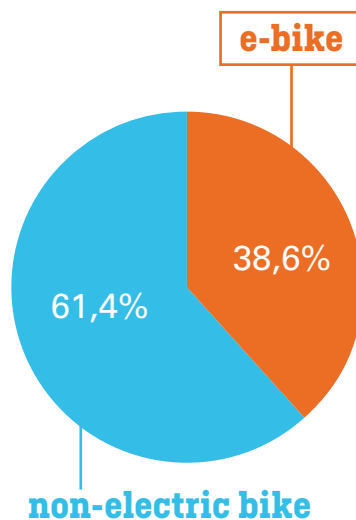
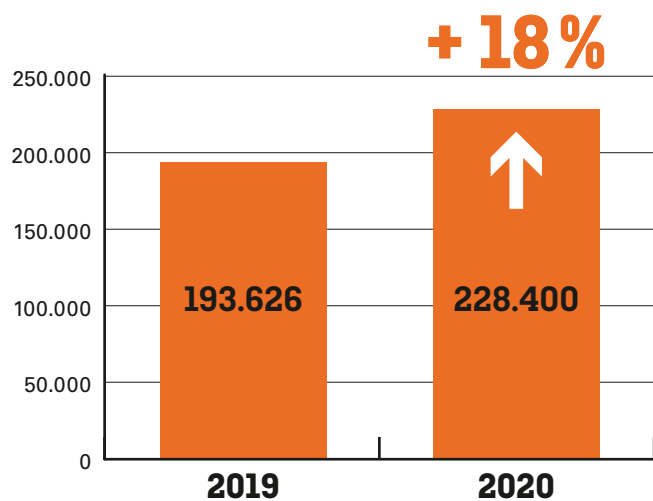
Zoals te verwachten was, vallen de grootste klappen aan de kant van de mechanische fietsen: kinderfietsen met versnellingen (-9.082) en de traditionele stadfietsen met naafversnellingen (-8.860) staan nog bovenaan de ranking qua verkoopaantallen maar ze verliezen behoorlijk terrein.



De elektrische fiets

BIJNA 35.000 E-BIKES MEER VERKOCHT IN 2020

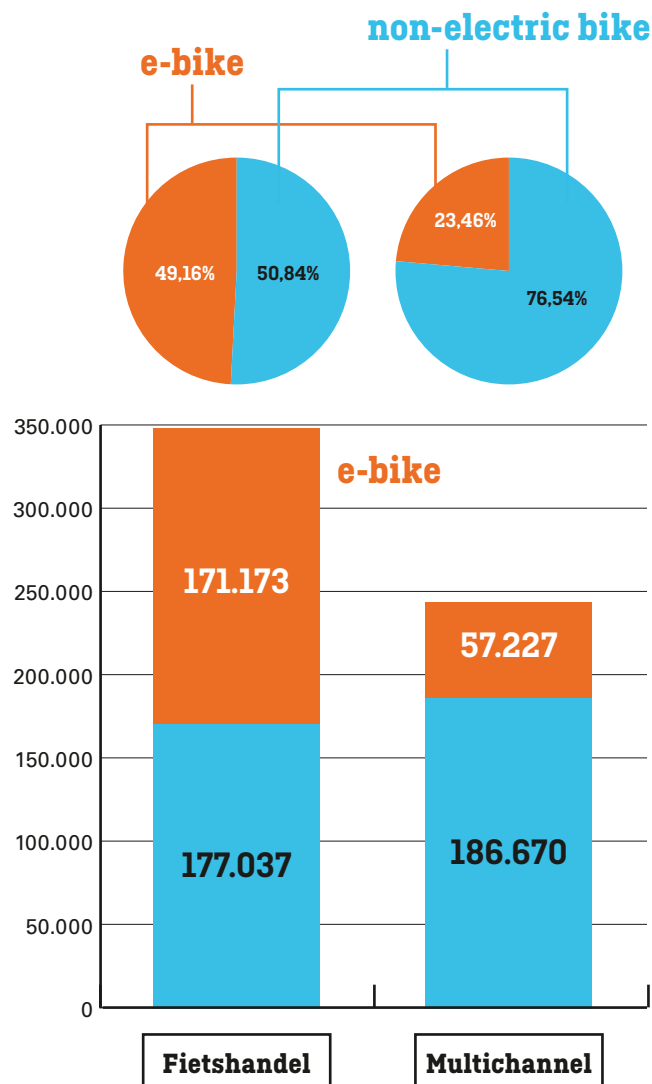
Opvallend is de groei van het aantal verkochte e-bikes in 2020: van 193.626 tot 228.400. Dat is een toename van 34.774 eenheden, of bijna 6 % van de totale markt. Dat vertaalt zich in een procentueel marktaandeel dat steeg van 34 % tot 38,6 % ten opzichte van 2019.



E-BIKES: GROTE VERSCHILLEN IN DISTRIBUTIEKANALEN

Het aandeel van verkochte e-bikes varieert sterk tussen de verkoopkanalen. Daar waar de aantallen van mechanische fietsen in elkaars buurt ligt (177.037 in de fietshandel tegenover 186.670 voor multichannel), is het verschil voor e-bikes torenhoog want in de fietshandel worden er 114.000 meer verkocht (171.173 tegenover 57.227).

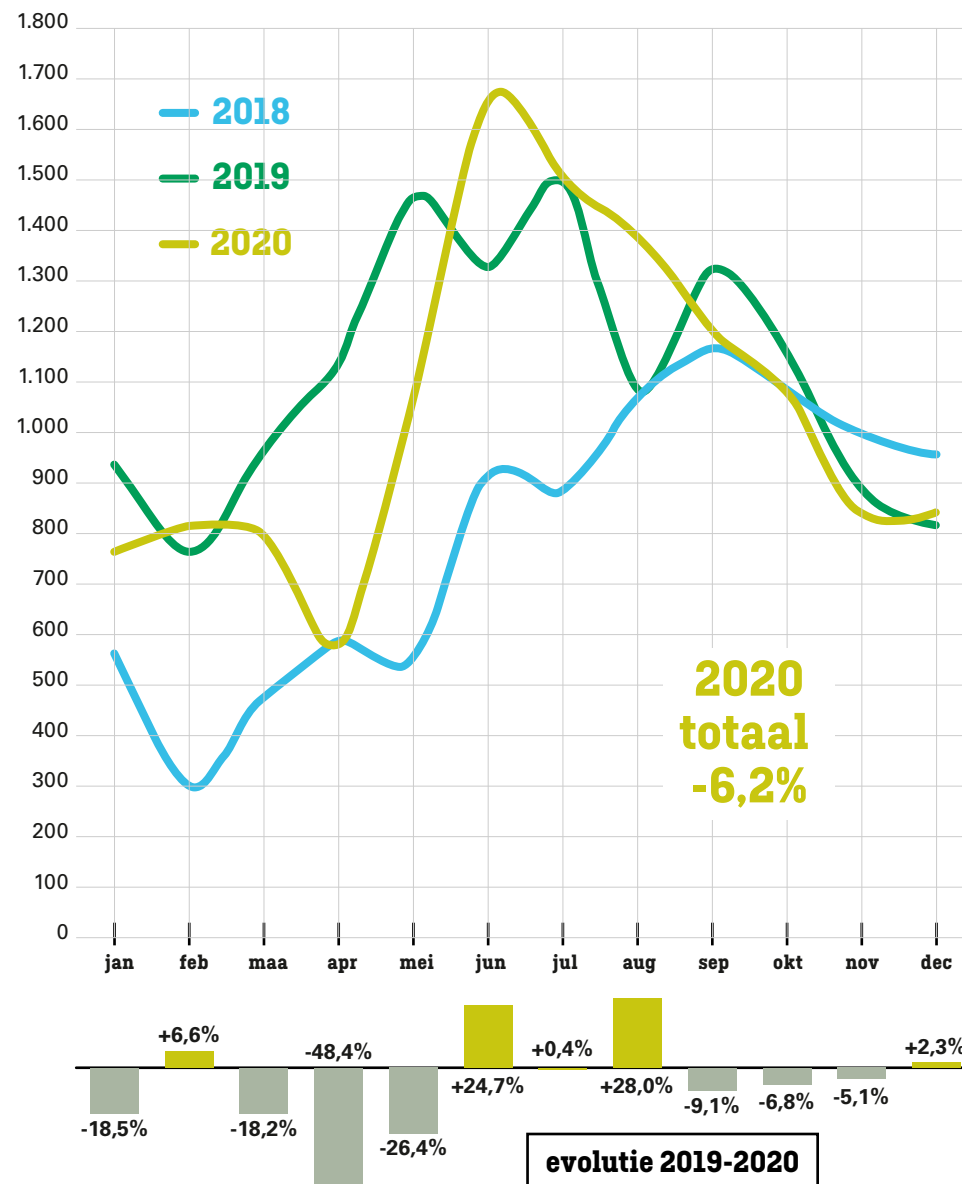
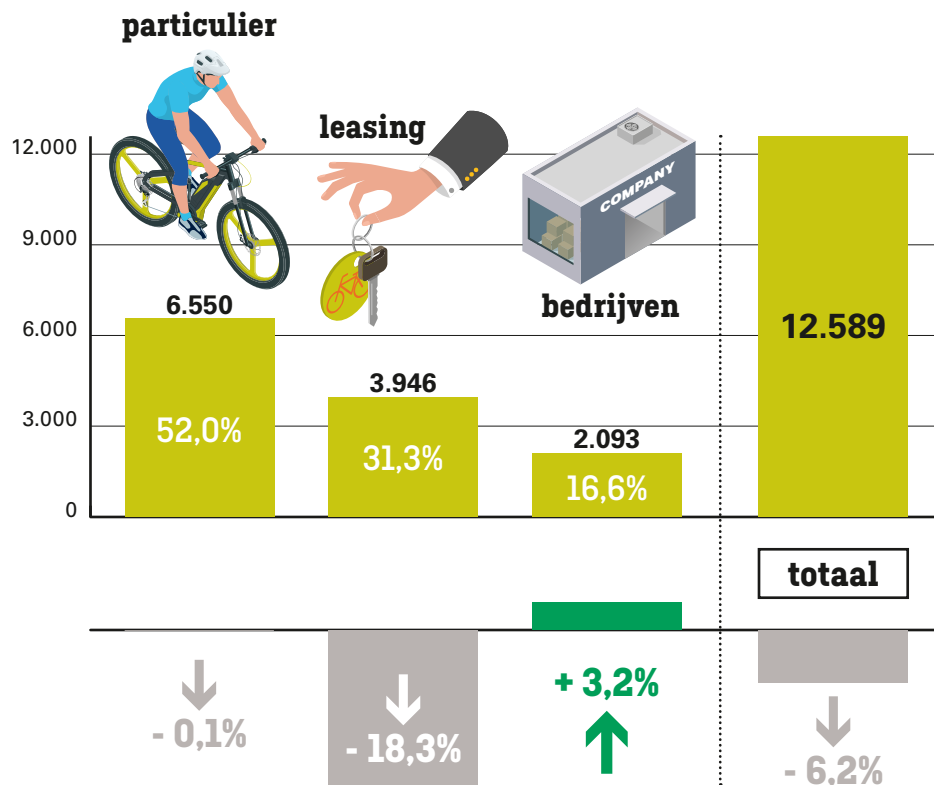
In het multichannel-kanaal bedraagt het aantal verkochte e-bikes minder dan een kwart (23,46 %) terwijl het aandeel bijna de helft (49,16 %) bedraagt bij de fietshandel. De verklaring ligt in het feit dat duurdere fietsen vaker bij de fietshandel worden gekocht omdat de consument er zeker van wil zijn dat er een goede vertrouwensband is met de verkoper en dat hij zeker kan zijn van goed onderhoud en eventuele herstellingen.



De speed pedelec

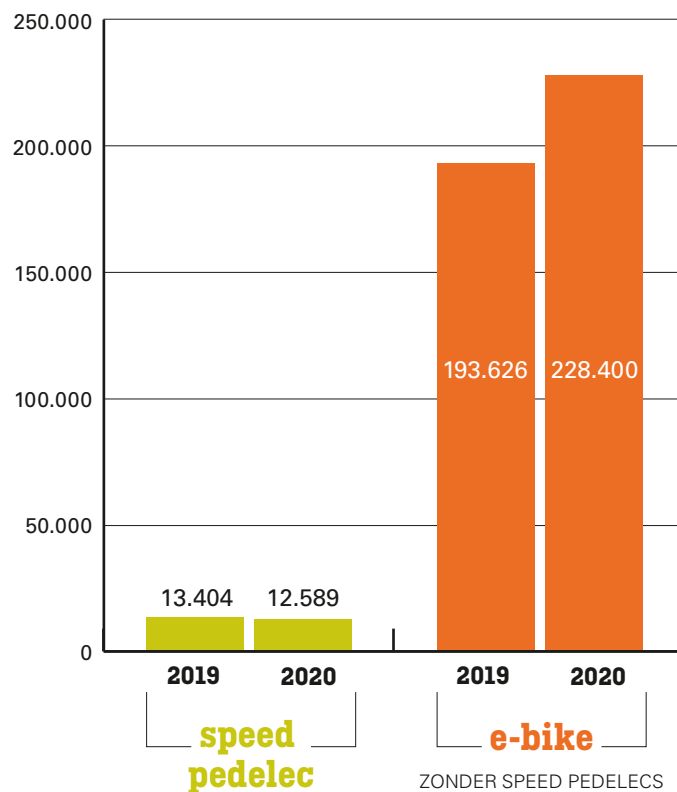
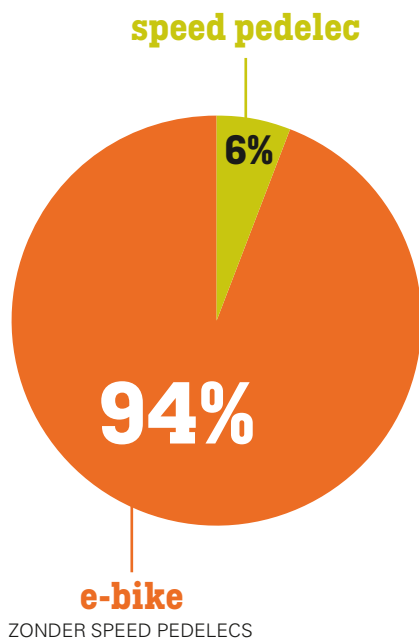
6,2% MINDER SPEED PEDELECS INGESCHREVEN IN 2020: VOORAL MINDER LEASING

In 2020 werden er in totaal **12.589** speed pedelecs ingeschreven, dat is **6,2% minder** dan in 2019. De particuliere inschrijvingen, die goed zijn voor iets meer dan de helft van de verkoop, blijven voor het volledige jaar ongeveer op niveau (**-0,1%**) en het aantal door bedrijven ingeschreven speed pedelecs stijgt met **+3,2%**. De klappen blijven vallen in de sector van de leasing speed pedelecs die met maar liefst **-18,3%** is teruggevallen ten opzichte van 2019.



BEPERKT MARKTAANDEEL MAAR INTERESSANT OM FILES TE VERMIJDEN

De verkochte aantallen speed pedelecs – elektrische fietsen die tot 45 km/u rijden- zijn eenvoudig op te volgen aangezien zij moeten ingeschreven worden bij de DIV. Hoewel hun aantal de afgelopen jaren sterk is gestegen, blijft hun aandeel vrij beperkt: ongeveer 6% van de elektrische fietsen, met een extreme geografische concentratie in Vlaanderen. Dat is toe te schrijven aan enerzijds de betere infrastructuur in Vlaanderen (o.a. fietsostrades, voornamelijk in de driehoek Antwerpen- Brussel- Gent) en het feit dat de speed pedelec vaak wordt gebruikt in filegevoelige stadsranden.



EXTREME GEOGRAFISCHE VERSCHILLEN

De speed pedelec blijft nog steeds een overwegend Vlaams fenomeen: Vlaanderen neemt bijna 96% van de verkoop voor zijn rekening terwijl de interesse in Wallonië en Brussel vrij beperkt blijft. Van de 12.589 speed pedelecs werden er 12.039 in Vlaanderen ingeschreven, 262 in het Brussels Gewest en 288 in Wallonië. In alle Waalse provincies steeg het aantal inschrijvingen in het afgelopen jaar, net als in Limburg en West-Vlaanderen. Maar in enkele belangrijke provincies daalden de inschrijvingen: -13% in Vlaams-Brabant en zelfs -19% in Antwerpen. Voor deze laatste regio's (evenals Oost-Vlaanderen, dat status quo scoort) speelt de afname van het aantal files door de coronacrisis ongetwijfeld mee omdat de speed pedelec vaak wordt aangeschaft om filevrij naar het werk te kunnen rijden.

Aantal inschrijvingen
speed pedelec per provincie
Evolutie t.o.v. 2019

