

A woman with blonde hair, wearing a black helmet and a purple and black plaid shirt, is riding a black Canyon road bike on a dirt path. The background is a blurred landscape of rolling hills under a cloudy sky. The image is framed by a large white triangle in the top right and a green triangle in the bottom right.

**DE SLIMSTE
TIPS VOOR
JE NIEUWE FIETS
IN 2025**

TRAXIO VELO

TRAXIO VELO

De fiets is – zeker in en rond onze steden – het vervoersmiddel van de toekomst. Benieuwd naar wat Belgen erover denken? Hoe ze vandaag hun tweewieler gebruiken? Hoe ze naar de e-bike kijken en of ze van plan zijn om er eentje te kopen, als ze er nog geen hebben?

TRAXIO VELO vertegenwoordigt de belangen van de fietssectoren in ons land, van kleinhandel over groothandel tot producent. Wij gingen in gesprek met 2000 Belgen en vroegen zowel Vlaamse, Waalse als Brusselse gezinnen naar hun fietsgedrag, hun aankoopintentie en hun fietsmotivatie. Dat levert een mooi inzicht op de fietsmarkt van 2025 op, maar het zorgt vooral voor 10 interessante aankooptips voor wie op zoek is naar een nieuwe of een betrouwbare tweedehandsfiets.

Veel leesplezier!

**DE SLIMSTE
TIPS VOOR
JE NIEUWE
FIETS
IN 2025**





VOORKEUR VOOR DE FIETSHANDEL

74%

van de fietsers koopt z'n fiets het liefst in een fietswinkel.

Een fiets is best een grote en belangrijke aankoop. Bovendien wordt het al snel technisch: ben jij beter af met een middenmotor in je e-bike of opteer je beter voor een model met een achterwielmotor? Heb je een batterij van 750 Wh nodig of volstaat voor jouw verplaatsingen ook eentje van 400 Wh? Veel mensen horen het donderen in Keulen wanneer ze in de specificaties van een (elektrische) fiets duiken. En dus koopt de doorsnee consument liever geen e-bike in enkele kliks. De groeiende populariteit van online merken doet soms anders vermoeden, maar fietsers stappen voor een tweewieler nog steeds het liefst een fysieke fietswinkel binnen. De fietshandelaar is en blijft voor klanten een vertrouwd gezicht dat met advies op maat, een interessant aanbod en een kwalitatieve service mensen warm kan maken voor een aankoop.

TIP Wil je toch online een fiets bestellen? Doe dat dan bij een merk of retailer die ook inzet op fysieke servicepunten waar je probleemloos terecht kan voor een herstelling of het onderhoud. Meer en meer onlinespelers nemen de twijfels bij consumenten weg door toch enkele winkels of herstelplaatsen te openen.



INFORMEER JE VOORAF

57%

van de fietsers vertrouwt op de verkopers in de winkel,

31%

informeert zich online.

Het internet staat bol van de productreviews, klantenbeoordelingen en keuzewijzers. Toch blijkt uit dit opvallende cijfer dat de fietshandelaar een cruciale en sturende rol blijft spelen in de keuze van de consument. Is het de techniciteit van fietsen die mensen ervan weerhoudt om vooraf grondig research te doen? Of is het de veelheid van merken, modellen en info waardoor fietsers door de bomen het bos niet meer zien? Feit is dat nog heel wat consumenten een fietsenzaak binnenstappen zonder ook maar enig idee te hebben van wat ze willen en dus volledig vertrouwen op het verhaal van de fietshandelaar. Nochtans loont het om vooraf je huiswerk te maken. Een weloverwogen keuze vermijdt ontgoochelingen na aankoop.

TIP

Zet Google toch even aan het werk vooraleer je jouw lokale fietsdealer een bezoekje brengt! Hij of zij kan je sowieso beter advies geven wanneer je al min of meer een idee hebt waarvoor je jouw fiets zal gebruiken. Rij je bijvoorbeeld met jouw e-bike vaak over grindwegen of slecht onderhouden fietspaden? Dan is het interessant om te weten dat sommige modellen bredere banden hebben die voor meer comfort en lekbescherming zorgen.



PRIJS GEEFT DE DOORSLAG

Voor **65%** van de fietsers is prijs een doorslaggevende factor bij de aankoop van een fiets.

Er is de laatste jaren nogal wat inkt gevloeid over de prijs van fietsen. Het enorme tekort tijdens de coronacrisis, de hogere kosten voor onderdelen, zeecontainers voor transport die plots veel duurder werden ... De pandemie heeft ervoor gezorgd dat we met z'n allen de fiets hebben ontdekt, maar ook dat hij op korte tijd een pak in prijs is gestegen. Al is die ontwrichting van de markt intussen achter de rug. Als consument ga je natuurlijk op zoek naar een goede prijs, maar verlies vooral het enorme voordeel dat je met een fietsleasing kan doen niet uit het oog. Fietsenwinkels kunnen ook de verschillen in prijs-kwaliteit tussen meerdere merken correct uitleggen, want ook al hecht een klant er veel belang aan: de prijs is heus niet alles.

TIP Wees op je hoede voor extreem goedkope (elektrische) fietsen. Als je een kwalitatieve e-bike zoekt, zal je die niet vinden onder de € 2000. Een goedkopere fiets heeft bovendien amper doorverkoopwaarde, terwijl het toch meer vertrouwen wekt als iets delicaats als een fietsbatterij gemaakt is door een betrouwbare fabrikant.



HET MAG IETS KOSTEN 40%

van de fietsers geeft aan dat z'n volgende fiets
duurder zal zijn dan z'n huidige.

De prijs van een fiets is en blijft belangrijk. Mensen willen niet te veel betalen, maar ze zijn duidelijk bereid om te investeren in degelijk materiaal voor hun toekomstige mobiliteit. Zeker wanneer men die fiets ziet ter vervanging van de auto, dan mag het wel iets kosten. Bovendien houden heel wat respondenten van dit onderzoek allicht ook rekening met het feit dat hun volgende fiets een e-bike wordt en dat die dus de facto duurder zal zijn dan het model dat vandaag in hun garage staat.

TIP Overweeg jij om een auto te vervangen door een e-bike, speedpedelec of cargobike? Maak dan eens de optelsom van de aankoop- en onderhoudsprijs van een fiets en leg die naast de kosten van een auto. Laat dit dan het ultieme duwtje in de rug zijn om toch te kiezen voor die ene, wat duurdere droomfiets!

Weetje

Het cliché dat het vooral mannen zijn die sportfietsen kopen, blijkt alvast bevestigd in de cijfers. Dubbel zoveel mannen als vrouwen hebben een mountainbike en bij de racefietsen is het verschil nog groter, want daar zijn het vier keer meer mannen. Ook bij de elektrisch ondersteunde varianten van de mountainbikes, racefietsen en gravelbikes zien we een dubbele vertegenwoordiging onder de mannelijke respondenten.

WE HOUDEN HET KORT Driekwart

van de verplaatsingen met de fiets in België zijn niet langer dan 10 kilometer.

We gebruiken onze fiets het liefst voor korte verplaatsingen naar het stadscentrum, de supermarkt, de school, het werk ... Het verkeer in en rond onze steden is zo verzadigd dat de fiets vaak nog de enige manier is om vlot van A naar B te geraken. Tien kilometer is daarbij zowat de maximale afstand die we overbruggen en dus zijn stadsfietsen of 'gewone' e-bikes voor de meeste fietsers de interessantste keuze. Voor wie langere afstanden met de fiets wil afleggen, is een speedpedelec eerder aan te raden. Zo'n e-bike met ondersteuning tot 45 kilometer per uur is vaak zelfs sneller dan een auto waarmee je toch maar vaststaat in de file. Zeker wanneer je in je buurt fietsinfrastructuur hebt die op punt staat, is een speedpedelec ideaal als je wat verder van het werk woont en toch geregeld met de fiets wil pendelen. Maar momenteel blijft de speedpedelecmarkt eerder een nicheverhaal en is het aantal mensen dat zich voor lange, praktische verplaatsingen tot de fiets wendt eerder beperkt.

TIP Je hoeft niet per se de meest krachtige motor en de grootste batterij te kopen op je e-bike. Laat je keuze vooral hangen van de manier waarop je je fiets gebruikt. Fiets je effectief enkel korte afstanden, dan is het zelfs nuttiger om te kiezen voor een lichtere motor die je accu minder snel opgebruikt. Woon je bovendien in een vlakke regio, dan is elektrische ondersteuning misschien zelfs overbodig. Want weet dat ook de productie van motoren en batterijen een impact heeft op het klimaat.



 **BOSCH**
PerformanceLine

HET MOET PRAKTISCHER Eén derde

van de fietsers gebruikt z'n fiets nooit voor praktische verplaatsingen.

De fiets is in ons land één van de hoekstenen van een groenere mobiliteit. Het is hét vervoersmiddel bij uitstek om het drukke verkeer in onze steden te ontlasten. En toch gebruikt één derde van de fietsers z'n tweewieler enkel en alleen voor recreatieve doeleinden zoals toertochten, daguitstapjes, zondagse ritjes ... Dat kan beter! Sensibilisering van recreanten is één ding, maar ook de aankoop van de juiste fiets kan helpen om meer mensen ook voor praktische verplaatsingen op twee wielen te krijgen. Fietshandelaars kunnen aandacht besteden aan het multifunctionele karakter van bepaalde types fietsen. De elektrische toerfiets, bijvoorbeeld. Die maakt met z'n krachtige motor en batterij langere afstanden mogelijk, maar tegelijk is hij met z'n verlichting, spatborden en bagagerek praktisch genoeg om ook dagdagelijks te gebruiken. Ook de gravelbike is een veelzijdige alleskunner die niet enkel op grind, maar bijvoorbeeld ook op de vele kasseitjes in stadscentra goed tot zijn recht komt.

TIP Schrikken regenweer of winterse temperaturen je soms af om je fiets van stal te halen? Investeer dan in goeie uitrusting. Een winddichte, reflecterende regenjas, een waterdichte regenbroek, warme handschoenen ... Onthoud wat ze in Scandinavië vaak zeggen: slecht weer bestaat niet, alleen slechte kledij!





ZIN IN IETS NIEUWS

40%

van de fietsers denkt eraan om binnenkort een nieuwe fiets te kopen. Bij 60% is dat zelfs binnen de twee jaar.

Fietsen zit in de lift, zoveel is zeker. Het is een optimistisch vooruitzicht voor de sector dat zowat 60% van de fietsers in ons land van plan is om in de komende jaren een nieuwe tweewieler aan te schaffen. Na de enorme 'coronapie' in 2020 en 2021 zagen we de afgelopen jaren een eerder geremde verkoop. Combineer dat met de grote stockhoeveelheden en we hoeven er geen tekening bij te maken dat heel wat fietshandelaars, merken en distributeurs woelige jaren hebben gekend. Maar in 2025 gaat de fietssector weer voor zijn normale groeicurve en kan er volop vooruit gekeken worden.

TIP

Een voordelige stockfiets kopen? Dat kan, maar check vooral of het de juiste maat is en of je fietsenhandel ook een goede service levert! Ga er evenwel niet vanuit dat elke winkel kortingen kan aanbieden of dat er solden te verdienen zijn op elk model.

7



TWEEDEHANDS NOG GEEN EERSTE KEUZE

Slechts **25%** van de fietsers overweegt een tweedehandsfiets te kopen en 17% twijfelt nog sterk.

Ook de productie van fietsen heeft een impact op het klimaat. Het is dan ook geen onlogische gedachte om een fiets een tweede leven te geven. Al weerspiegelt zich in de cijfers nog niet meteen een groot enthousiasme voor tweedehands fietsen. Mensen zijn nog wat terughoudend en denken dat ze met een tweedehandsfiets een kat in een zak kopen. Wanneer je een fiets rechtstreeks van een particulier koopt, is het inderdaad moeilijk om uit te maken wat de staat is van een e-bike batterij of van de aandrijving. Maar de tweedehandsmarkt – en de kansen die die met zich meebrengt – mogen door fietshandelaars niet uit het oog verloren worden. De komende jaren zullen bovendien heel veel jonge tweedehandsfietsen op de markt komen als gevolg van de stijgende populariteit van leasing.

TIP Wend je tot de vakhandelaar of een erkend platform voor een tweedehandsfiets! Zo ben je zeker dat je een kwalitatieve fiets voor de juiste prijs koopt. Bovendien krijg je er vaak nog een jaar garantie bovenop. Mocht er dan toch iets schelen aan je tweedehands tweewieler, dan ben je gerust.



LEASING IN DE LIFT 10%

van de respondenten denkt eraan om een fiets te leasen.

Over het algemeen kunnen we stellen dat fietsleasing via het werk in de lift zit. Toch overweegt momenteel slechts een beperkt aantal van de respondenten om in het leasingverhaal te stappen. Vooral in Wallonië is er nog werk aan de winkel. Zit het systeem te complex in elkaar? Is het voordeel niet duidelijk genoeg? Zijn medewerkers en zaakvoerders van KMO's voldoende op de hoogte van de mogelijkheden? Er is duidelijk nog potentieel om het leasingverhaal in bedrijven beter onder aandacht te brengen.

TIP Dankzij leasing liggen vaak ook wat duurdere fietsen toch binnen budget. Fietsen die je als particuliere koper misschien niet zou overwegen. Leasing blijft het meest interessante kortingsmodel! Benieuwd? Bij leasingmaatschappijen kan je makkelijk heel concreet laten berekenen hoeveel een fiets je kost wanneer je hem leaset, hoeveel brutoloon je wint, wat de restwaarde van een fiets nog is na de leasingperiode ...



Weetje

Gravel heeft Vlaanderen in een razendsnel tempo veroverd, maar in Wallonië kan je wel nog de capaciteiten van een mountainbike ten volle benutten en dat merk je aan de cijfers. 32% van de ondervraagden uit Wallonië die een fiets bezitten, hebben een mountainbike. Daarmee is dit type fiets nog een stuk populairder dan de e-bike (20%). Bij Vlaamse fietsbezitters merken we dat de mountainbike-eigenaars maar 12% van het totaal uitmaken. Ook in Brussel zien we trouwens nog 27% aan MTB'ers.



ONZE FIETSEN GAAN LANG MEE 4 op 5

respondenten doet meer dan 4 jaar met zijn of haar fiets.

Een fiets is echt een investering in slimme, efficiënte mobiliteit en mensen kopen er ook één met de bedoeling om lang mee te gaan. Haast elke respondent gebruikt zijn of haar tweewieler langer dan vier jaar. Goed onderhoud is evenwel cruciaal om de levensduur van een fiets – en zeker een e-bike! – te verlengen. Ook zorgvuldig omspringen met de batterij is bij elektrische fietsen een must. In de winter bewaar je de accu best binnen, laat ze nooit volledig ontladen, laad ze maandelijks een keertje op wanneer je je fiets in de winter niet gebruikt ...

TIP Je fietshandelaar staat voor je klaar om je fiets in topvorm te houden. Kraakt, piept, hapert of schuurt er wat? Maak dan zo snel mogelijk een afspraak voor een check-up en blijf niet onnodig rondrijden met een fiets die niet 100% in topvorm is. De kans dat een klein probleem snel groter wordt, is reëel.



Fietsleasing is vooral in Vlaanderen en Brussel ingeburgerd, want respectievelijk 12 en 11% van de mensen die een fiets willen kopen, zullen dat waarschijnlijk doen via een leasingprogramma, terwijl dat in Wallonië maar 7% is. Overheid en bedrijven kunnen het leasingprincipe dus zeker nog extra aanmoedigen om zo de fietssector een extra duwtje te geven.

10



TRAXIO●VELO

www.traxio.be
info@traxio.be