



## BUSINESS BORREL

Vrijdag 26 oktober a.s. van 17.30 tot 19.30 uur  
Uw gastbedrijf: Scooter Experience  
Gastheer: Bart Ramler  
Locatie: Scooter Experience  
Noordeinde 54a, Landsmeer

**BVL**

BEDRIJFSBELANGENVERENIGING LANDSMEER E.O.

# NIEUWSFLITS

18e jaargang nr. 135 | Editie oktober 2018

Tekst en fotografie : Olav Lammers

## **Bart Ramler scoort met elektrische Scooter Experience**

# **'De prestaties verbazen iedereen. Vrijwel geen storingen en heel enthousiaste klanten'**

De populariteit van de elektrische scooter is fors gestegen. De eerste negen maanden van dit jaar was 9,2 procent van alle verkochte scooters een elektrische, blijkt uit een publicatie twee weken geleden. Voor Bart Ramler van Scooter Experience aan het Noordeinde geen verrassing. Het afgelopen seizoen draaide hij 30 procent meer omzet met zijn compleet vernieuwde elektrische 'scooterpark'. "Je merkt het ook aan het enthousiasme van mijn klanten. Niet alleen het milieuvriendelijke aspect raakt steeds meer in trek, de prestaties van de nieuw-

ste elektrische scooters verbazen iedereen. Ik heb er zelfs ter plekke al een aantal direct kunnen verkopen.

Bart Ramler nam Scooter Experience eind 2016 over van Leon van Riel die het bedrijf in 2011 heeft opgericht. Na jaren werkzaam te zijn geweest in de financiële sector wilde Leon toen heel iets anders gaan doen en ging hij scooters verkopen. Hij zag daarvoor een markt, met name in steden waar de bereikbaarheid en parkeergelegenheid voor auto's steeds nijpender werd. En hij kwam tegelijkertijd op het idee een scooterverhuurbedrijf op te richten, vooral gericht op toeristen die eens op een andere manier het fraaie Waterland en dito Zaanstreek

wilden ontdekken en beleven. Dat werd een succes, mede door de zorgvuldig uitgestippelde routes en bezienswaardigheden die daaraan gekoppeld werden en de nadruk op een uitstekende service.

### **Eens heel wat anders**

Het verhaal van Bart Ramler is eigenlijk niet veel anders. Ook hij wilde eens heel wat anders. "Ik was al bijna 20 jaar werkzaam binnen de ict, deels in dienstverband en deels als zzp-er. Vooral de laatste jaren hield ik mij als projectmanager samen met een team van consultants bezig met de invoering van het Elektronische Patiëntendossier binnen ziekenhuizen en GGZ-instellingen."

### **Secretariaat:**

Postbus 796, 1440 AT Purmerend  
E-mail: [bestuur@bvl-landsmeer.nl](mailto:bestuur@bvl-landsmeer.nl)  
[www.bvl-landsmeer.nl](http://www.bvl-landsmeer.nl)

## Sabbatical

De implementatie van dit product was volgens Bart een gigantische operatie waarbij allerlei processen binnen deze sector op hun kop kwamen te staan. Net als in andere sectoren leidde dit 'verandermanagement' tot veel weerstand waarbij mensen de hakken in het zand zetten, vertelt hij. "Een heel intensieve periode, maar tegelijkertijd ook frustrerend want de klant was eigenlijk nooit tevreden. Het was gewoon niet leuk meer en leidde bij mij tot veel te veel stress. Ik ben gestopt en nam een sabbatical van ruim een half jaar om de zaken eens goed op een rijtje te zetten."

## Bike Experience

Het was in die periode dat Bart door een paar vrienden werd benaderd. "Zij vertelden dat zij Scooter Experience wilden overnemen en vroegen mij als fervent mountainbiker of ik me wilde aansluiten en er een 'Bike Experience' naast wilde opzetten. Dat was pas écht iets anders en met Het Twiske naast de deur, waar een paar mooie tracks uitgezet konden worden, ben ik er enthousiast op ingegaan. Ik ging aan de slag, maar een tijdje later zagen mijn vrienden plotseling van de koop af. Na een paar gesprekken met Leon, besloot ik de uitdaging wél aan te gaan en werd ik de nieuwe eigenaar."

## Duidelijke potentie

Op dat moment ging het winterseizoen '16-'17 in (1 november – 1 maart) en Bart gebruikte die tijd om de zaken goed voor te bereiden en alles in gereedheid te brengen voor zijn eerste zomerseizoen. "De scooterverhuur verliep vervolgens prima. Ik zag een duidelijke potentie voor deze branche. De Bike Experience bleek geen haalbare kaart. Er was nauwelijks interesse en al helemaal niet onder toeristen uit landen als bijvoorbeeld de VS, Australië en New Zeeland die thuis veel mooiere tracks gewend waren. Dus ik besloot mij geheel op de Scooter Experience te gaan richten. Probleempje was echter dat de benzinescooters min of meer waren

afgeschreven. Een volgend seizoen gaf te veel risico op motorstoringen en de kans dat ik voortdurend gestrand klanten in Waterland moest gaan oppikken."

***"Klaar voor een experience?  
Hit the road!"***

## China, fantastisch avontuur

Bart Ramler verkocht vervolgens alle 53 scooters en reisde in de winter van '17-'18 af naar China, op zoek naar elektrische scooters. "Dat was een belevenis op zich, een fantastisch avontuur: wat een land, wat een systeem, wat een enorme fabrieken waar de 'ongezellige post-communistische werkwijze' van afdroop... Maar ik kwam na het bezoeken van twee fabrieken uiteindelijk tot een deal en eind februari werden twee containers uit China afgeleverd met 40 elektrische scooters."

## Verhuren en dealen

Het zomerseizoen zit er nu bijna op en Bart kijkt terug op een geslaagde periode waarin niet alleen de omzet met 30 procent toenam, maar waarin de nieuwe scooters ook meer dan aan de verwachtingen hebben voldaan. "Het is een goede keus geweest, vrijwel geen storingen en heel enthousiaste klanten, van wie er vijf direct een scooter van mij kochten." Bart had aanvankelijk ook het idee om elektrische scooters te gaan verkopen. "Daar ben ik nog niet aan toegekomen. Bovendien wilde ik de scooters eerst leren kennen. Het komende seizoen richt ik mij nog voornamelijk op de verhuur, maar het jaar daarna wil ik er ook in gaan dealen. Collega-ondernemers in het dorp heb ik al gepolst om samen te gaan importeren. Op dit moment staan zij nog wat huiverig t.o.v. de elektrische scooter heb ik begrepen. Maar dat gaat zeker veranderen. Ik sta achter mijn product. Ze zijn motorisch goed en vrijwel onderhoudsvrij", zegt Bart lachend maar overtuigd.

## Toerisme neemt toe

Hoewel al heel wat toeristen, bedrijven, personeelsverenigingen, instellingen en individueel geïnteresseerden de weg naar het Noordeinde 54 A hebben weten te vinden, verwacht Bart Ramler een verdere groei van zijn omzet. "Het toerisme naar Landsmeer neemt alleen maar toe. Dit seizoen maakten toeristen 30 procent van mijn omzet uit, maar ik zie voldoende mogelijkheden dit percentage op zeker 60 procent te brengen. Amsterdam wil het toerisme meer over de regio verspreiden. Ik haal ze met mijn busje al bij hotels vandaan."

## Alleen maar enthousiaste mensen

Dat Bart, die zelf in Amsterdam woont, zeven dagen per week aan het werk is, deert hem niet. "Als je alleen maar met enthousiaste mensen te maken hebt – en daaronder reken ik zeker ook mijn vrienden en vriendinnen die op afroep beschikbaar zijn en die bijvoorbeeld helpen bij het gidsen, maaltijden verzorgen etc., is dit heel goed te doen. Bovendien is het hier 's middags heel rustig zolang mijn scooters elders in de regio maar geen technische problemen krijgen. Dan kan ik intussen werken aan mijn contacten in de streek en daarmee het totaal aanbod aan mijn klanten kwantitatief en vooral ook kwalitatief op een nog hoger peil brengen. De vier wintermaanden gebruik ik om de plannen voor het nieuwe seizoen uit te werken en een beetje op vakantie te gaan."

## Hit the road!

"Zo, klaar voor een experience? Ik heb hier twee verschillende elektrische scooters staan. Hit the road!"

Whooh...! En dat met dit stralende oktoberweer op het asfalt van het Noordeinde terwijl je vogels kunt horen fluiten. Een heel andere experience dan vroeger op de Puch waarvan je de uitlaat zo hard mogelijk probeerde te laten knetteren...

Website: [www.scooterexperience.nl](http://www.scooterexperience.nl)

Opmaak: Nile Graficare, Amsterdam

