

Mango wil iedereen elektrisch

#E-vervoer Naast scootmobiel voor ouderen, mikt Mango Mobility nu ook op een jongere doelgroep.

Edward Dethers

Baarn

Jan-Willem Wiersma (39) stapte op een scootmobiel en rijdt een rondje door zijn winkel in Baarn. 'Dit is de Lion 4 King, de Bulls Boyce onder de scootmobielen', zegt hij. Vervolgens volgt een verkooppraatje dat je ook bij de gemiddelde autodealer zou kunnen horen. Hij heeft een bereik van 20 kilometer en een topsnelheid van 22 kilometer per uur.

Toegegeven, voor een elektrisch karretje waar doorgaans bejaarden en mensen met een handicap op zitten, ziet het ding er behoorlijk hip uit. Dubbele voor- en achterlampen, het plastic glimt metallic grijs en het karretje staat op vier robuust afgeveerde wieljes. De twee achterspijkcapiegels zouden op een snelle motor niet mistaan. 'Mooi toch', zegt Wiersma. 'Hiermee ploeg je ook moeiteloos door zand, grind of gras. Zeven jaar geleden werden de meeste van deze dingen nog exclusief geleverd door zorgbedrijven. Je had als klant één model en twee keuzes. Saal blauw en saal rood. Wij wilden ze weghalen uit die terminale omgeving van incontinentie-luizen en zorgverlening.'

En dat lukte. 'We hebben er zeker 5.000 rondrijden'. Dit jaar verwacht hij er 1.250 te verkopen. Een mooi product. Niet al te ingewikkeld ook. Het is natuurlijk gewoon een accu, een frame, een motorje en een paar wieljes. En die doelgroep? Die wordt alleen maar groter.'

Markteer

Lastig te bereiken zijn ze wel, meent Wiersma. 'Daarom adverteren we maandelijks voor 40.000 euro en werken we met een couponnetjes-systeem. Ik ben van huis uit direct marketeer, zegt hij. 'Om die mensen uit hun stoel te krijgen moet je ze heel pro-actief benaderen.'

En dus komt Mango thuis langs bij mensen die een coupon invullen. 'Desnoods met een bus vol scootmobiel, die ze dan kunnen uitproberen'. Hij beseft dat ook de service een andere aanpak behoeft. 'Dat moet echt heel goed in elkaar zitten, jongeren komen met een kapotte scooter gewoon naar de winkel. Dat is voor deze groep - vaak kwetsbare mensen - veel lastiger. Je kunt ze natuurlijk niet op de hei in de kou laten staan, dus ook in dat soort gevallen proberen we meteen langs te komen.'

Zijn scootmobielsucces bracht hem vorig jaar op een ander idee. 'Waarom niet een bedrijf worden waar mensen van 16 tot 96 jaar terecht kunnen voor alle vormen van elektrisch vervoer?' Wiersma koos de oude naam Mobiel Garant overboord en doopte zijn bedrijf om tot Mango Mobility. Naast scootmobiel verkoopt hij inmiddels ook elektrische scooters, e-fietsen en e-cars. 'Begin dit jaar zijn we gestart met twee winkels, en inmiddels hebben we al vijf Electric Mobility Centers. En dat is volgens Wiersma nog maar het begin. 'Naast onze drie eigen Mango Mobility-winkels beginnen we een groot aantal shop-in-shops bij autobedrijven. Volgend jaar groeien we met een aantal franchiscraken door naar 15 winkels en binnen drie jaar naar 27 vestigingen.'

Wiersma wijst op een rijje elektri-

sche scooters. 'We hebben er dit jaar al 275 verkocht. Dat is op deze nieuwe markt helemaal niet slecht.' Mango nadert volgens hem dit jaar de vijf miljoen euro omzet. 'Dat is 60 procent meer dan vorig jaar en voor mij het bewijs dat ons plan werkt.'

Wel wil hij toegeven dat zijn bedrijf nog steeds drijft op de verkoop van de toch niet heel sexy bejaarden-karretjes. 'De verhouding ligt nu zo'n beetje op 65 procent scootmobiel en 35 procent voor de rest.'

Opvouwbaar

Toch valt zelfs in die scootmobielmarkt nog flink te innoveren. 'Binnenkort komen we met een sportief model, gebaseerd op de Audi R8', vervolgens springt hij op een miniscootmobielje, dat hij na weer een rondje door de winkel demonteert. 'Dit is het nieuwste van het nieuwste. Volledig opvouwbaar en hij past in een rolkoffer die je zo achter in de auto legt'. Elders in de zaal staan twee scootmobiel met een zebra- en een luipaandprint. 'Daarvan hebben we er net tien verkocht aan Burgers Zoo, dan kunnen opa en oma met de kleinkinderen naar de dierenrijn.'

En zo schaken Wiersma en zijn stille vennoot Henk van der Kwast (CEO van autoreus Stern Groep) op vele boorden tegelijk. Iedereen moet elektrisch. 'Bij de VVV in de gemeente Middelhamnis staan nu veertig scooters voor de verhuur. Domino's pizza doet een test, net als de politie. Ook bestoken we autobedrijven om ze in te zetten als vervangend vervoer.'

En die crisis? 'Elektrificering en vergrijzing zijn gewoon een goed verhaal. Het aantal laadpalen neemt razendsnel toe en de acriedraad van e-vervoer wordt steeds groter.'

Met volk-trekken in zijn ogen voerspeelt hij zichzelf een grootse toekomst. 'Er worden voor het eerst miljarden in die batterijtechniek geïnvesteerd', zegt hij. 'Met sommige van onze e-scooters leg je 150 kilometer af en heb je binnen 2,5 uur een volle accu. Binnen nu en twee jaar kun je opladen in 20 minuten, heb je 800 kilometer bereik en gaan de accu's 15 jaar mee. We gaan van olie naar lithium. En daarvan is nog voor zeker 400 jaar voorraad.'

1 Waar heb jij een hekel aan?

Onaesthetieke mensen. Denken, praten en handelen moeten zoveel mogelijk in overeenstemming zijn. Werkelijke bedoelingen worden vaak gemaskeerd met mooie verhalen.

2 Wat was je laatste grote aankoop?

Een Tipt-tent. Magisch ding, kun je vuurtje in stoken en met acht man in slagen. Zekelijk de eerste tien 'nieuwe generatie' E-Citycars. Wordt een grote hit, denken wij.

3 Wat was je grootste blunder?

Bij een grote rally net de lunchlocatie niet halen in een Tesla. Vergeten goed op te laden...

4 Wat is je plan B?

Stimuleren ontwikkeling perpetuum mobile systeem voor e-vervoer: een apparaatje dat de tweede accu opslaat tijdens het rijden. Daarna laadt de tweede accu de eerste accu weer op.

Hiermee ploeg je moeiteloos door zand, grind of gras.

Jan-Willem Wiersma Mango Mobility