

© 16 september 2020, 12:00 (CEST)

VanMoof haalt \$40m op om wereldwijd verder in te spelen op de massale vraag naar e-bikes

Nederlandse e-bike disrupter komt als snelstgroeiend fietsmerk uit de COVID-19 crisis.



- Deze Serie B-financiering brengt het totaal door VanMoof opgehaalde bedrag op \$73 miljoen (ruim €61 miljoen), wat voor 's werelds snelstgroeiende e-bike merk de volgende groeifase markeert.
- VanMoof versterkt zijn leiderschapspositie met een vertienvoudiging van de omzet in 24 maanden, naar \$100 miljoen.
- VanMoof rapporteert 220% wereldwijde omzetgroei tijdens de lockdown.
- Tijdens de toenemende vraag blijft Europa een groeimarkt van VanMoof, naar aanleiding van de COVID-19-pandemie stappen Europeanen in rap tempo over op e-bikes.

- De wereldwijde markt voor e-bikes zal in 2026 naar verwachting +46 miljard dollar bedragen, een verdubbeling van de voorspellingen van vóór de pandemie.
- De financiering zal worden gebruikt om de productie te verhogen, verder te gaan met productinnovatie, wereldwijd uit te breiden en een ecosysteem van ondersteunende oplossingen voor fietsers te realiseren.

Amsterdam en Palo Alto, 16 september, 2020 – VanMoof, het grensverleggende Nederlandse e-bike merk, heeft vandaag een investering van \$40 miljoen aangekondigd van Norwest Venture Partners, Felix Capital en Balderton Capital. Deze Serie B-financiering komt slechts enkele maanden na een investering van \$13,5 miljoen in mei en is bedoeld om de verdere wereldwijde uitbreiding van VanMoof te ondersteunen, waardoor het bedrijf een sterker e-bike marktaandeel krijgt in Noord-Amerika, Europa en Japan. VanMoof is het snelst groeiende e-bike merk ter wereld en ligt op koers om het vervoer in de stad voor altijd te herdefiniëren. De financiering brengt het totaal opgehaalde bedrag door VanMoof op \$73 miljoen en sluit aan bij de missie van het e-bike merk om de next billion on bikes te krijgen.

Massale vraag naar e-bikes

Nu de fiets door de COVID-19-pandemie als betrouwbaarder vervoermiddel wordt gezien, stijgt de wereldwijde vraag naar premium e-bikes naar recordhoogte. Tijdens de lockdowns hebben veel overheden grote investeringen gedaan in de fietsinfrastructuur, wat laat zien dat de pandemie een grote aanjager is geweest van de plannen om meer stedelijke pendelaars op de fiets te krijgen. Er zijn miljoenen geïnvesteerd om straten toegankelijk te maken voor fietsers, en over de hele wereld zijn er nieuwe fietspaden aangelegd, van New York tot Milaan, van Mexico-Stad tot Berlijn. Volgens de laatste prognoses zal de e-bike markt de komende zes jaar de 46 miljard dollar passeren, met een groeipercentage dat is verdubbeld ten opzichte van pre-pandemische voorspellingen.

“De overstap op de e-bike is een onvermijdelijke wereldwijde omschakeling die nu al vele jaren gaande is, maar COVID-19 heeft er absoluut turbo vaart achter gezet en heeft ervoor gezorgd dat we nu een kritische massa naderen om steden ten goede te transformeren.”

— Ties Carlier, mede-oprichter VanMoof

Als brancheleider heeft VanMoof kunnen inspelen op deze nieuwe impuls, met een 220% omzetgroei ten opzichte van vorig jaar. VanMoof verkocht in de eerste vier maanden van 2020 meer fietsen dan in de vorige twee jaar gecombineerd.

‘Taco, Ties en het VanMoof-team hebben niet alleen een ongeëvenaard merk en een best-selling product neergezet, ze zijn over de gehele wereld het stedelijk vervoer aan het veranderen. We kijken ernaar uit om het VanMoof-team te ondersteunen bij het opschalen van de productie, het ontwikkelen van nieuwe oplossingen met betrekking tot hun fietser dienstverlening, en kijken ernaar uit om hun e-bike ervaring naar een nieuwe markt te brengen.’

— Stew Campbell, directeur bij Norwest

Service als een nieuwe uitdaging

De Serie B-financiering zal worden gebruikt om aan de toegenomen vraag te voldoen en de levertijden te verkorten. Een aanzienlijk deel van de financiering zal daarnaast worden besteed aan het bouwen van een reeks van [service oplossingen](#), waardoor topklasse klantondersteuning één van VanMoofs belangrijkste pijlers wordt. ‘Onze volgende uitdaging is ons bedrijf zodanig om te vormen dat we rond elke fietser een volledig ondersteunend ecosysteem opbouwen’ aldus Ties Carlier, mede-oprichter VanMoof. Dit ecosysteem omvat een wereldwijd mobiel servicenetwerk, intuïtievare app-ondersteuning, slimmere software met diagnostische oplossingen op afstand en proactievare klantenondersteuning.

‘In de komende zes tot twaalf maanden hebben we elke stap van het klanttraject verbeterd, van productie tot het plannen van controles. Een VanMoof e-bike laten nakijken is straks net zo makkelijk als het online bestellen van een maaltijd’

— Taco Carlier, mede-oprichter VanMoof

De financiering stimuleert tevens de uitbreiding van VanMoof naar belangrijke groeimarkten zoals de VS en Duitsland, waar nieuwe brand stores en pop-up shops het aantal klantcontact punten uit zullen breiden.

‘VanMoof is een grensverleggend merk dat de grenzen van service en design continu blijft verleggen. VanMoof onderscheidt zich niet alleen omdat het zowel de hardware- en softwareonderdelen als het ontwerp van hun premium e-bikes in eigen beheer heeft, maar ook door de gegarandeerde kwaliteit dankzij het eigendomsrecht over de supply chain daartussenin. We zijn verheugd om het VanMoof team te vergezellen op hun reis om het nieuwe transport- en woonwerkverkeer over de hele wereld te versnellen”.

— Antoine Nussenbaum, mede-oprichter van Felix Capital

Europeanen omarmen de e-bike

Een belangrijke katalysator voor VanMoofs groei was de lancering van de nieuwe VanMoof S3 & X3 in april dit jaar. De nieuwe VanMoof S3 & X3 zijn de meest geavanceerde e-bikes van VanMoof tot nu toe en werden gelanceerd tegen de toegankelijke prijs van €1.998. Het succes van de S3 & X3 leverde een verdubbeling van de omzetgroei op ten opzichte van hun voorgangers.

‘Toen de COVID-19-crisis wereldwijd de supply chains trof, was VanMoof in staat om alert en effectief te reageren vanwege het unieke feit dat het bedrijf het ontwerp en de productie in eigen beheer heeft. Bovendien kan VanMoof door hun directe benadering van de consument een nauwe relatie met fietsers opbouwen, een relatie die in de komende jaren met nieuwe producten en diensten zal worden versterkt’

— Colin Hanna, directeur bij Balderton.

Nu er succesvolle brand stores in Amsterdam, Londen, Parijs en Berlijn gevestigd zijn, blijft Europa voor VanMoof een belangrijke groeiemarkt. Naast de nieuwe brand store in Berlijn, opende VanMoof in heel Europa tientallen pop-up stores. In Nederland is VanMoof momenteel open voor een testrit in Groningen, Maastricht en Eindhoven.

Nederland is ingehaald door Duitsland als snelst groeiende markt. Met een groei van 323% ten opzichte van het vorige jaar in vergelijking met een groei van 139% in Nederland.

'Nu afstand houden de nieuwe realiteit is, zijn het openbaar vervoer en lang in de file staan minder aantrekkelijk dan ooit. Met een e-bike kun je je veel sneller in de stad verplaatsen dan met de auto'

— Ties Carlier, mede-oprichter VanMoof

Ride the future

Met een vernieuwde motor, automatisch elektrisch schakelen en geïntegreerde anti-diefstal technologie zijn de VanMoof S3 & X3 perfect uitgerust voor de ultieme rijervaring. Deze nieuwe reeks e-bikes is niet alleen de meest innovatieve en krachtige die VanMoof ooit heeft gemaakt, maar zal ook een revolutie teweegbrengen in de manier waarop we ons in de stad verplaatsen. De krachtige elektrische S3 & X3 van VanMoof zijn uitgerust met de nieuwste fietstechnologie en met €1998 toegankelijker dan ooit. Wereldwijd verkrijgbaar in de brand stores van VanMoof en op vanmoof.com.

[VanMoof Media Kits](#)

[NIEUW VanMoof S3 & X3 product shots](#)

[NIEUW VanMoof B-roll video content](#)

[Portretten oprichters](#)

[VanMoof newsroom](#)

Over VanMoof

VanMoof is in 2009 opgericht door Taco en Ties Carlier, twee Nederlandse broers met een visie voor de perfecte stadsfiets. Tien jaar later fietst een wereldwijde community van meer dan 120.000 fietsers op hun high-tech e-bikes. De brand stores van VanMoof zijn te vinden in Amsterdam, Berlijn, Londen, New York, Parijs, San Francisco, Seattle, Taipei en Tokio, maar online worden hun fietsen overal ter wereld verkocht. VanMoof opereert als een volledig geïntegreerd end-to-end bedrijf en doet alles in huis, van ontwerp tot productie, van verkoop tot onderhoud - met één missie: om de next billion on bikes te krijgen. VanMoof is een belangrijke speler in de wereldwijde massale overstap naar de e-bike en ligt op koers om mobiliteit in de stad voorgoed te herdefiniëren.

Over Norwest Venture Partners

Norwest is een toonaangevende durf- en groeikapitaalinvesteringsfirma die meer dan \$9,5 miljard aan kapitaal beheert. Sinds onze oprichting hebben we geïnvesteerd in meer dan 600 bedrijven en zijn we partner van meer dan 150 actieve bedrijven die momenteel deel uitmaken van onze venture en growth equity-portefeuille. Het bedrijf investeert in bedrijven in een vroeg tot laat stadium in een breed scala van sectoren met een focus op de consument, het bedrijfsleven en de gezondheidszorg. Wij bieden een diepgaand netwerk van connecties, operationele ervaring en een breed scala aan impactvolle diensten om CEO's en oprichters te helpen bij het opschalen van hun bedrijf. Norwest heeft kantoren in Palo Alto en San Francisco, met dochterondernemingen in India en Israël. Voor meer informatie kun je terecht op www.nvp.com. Volg Norwest op Twitter @NorwestVP.

Over Felix Capital

Felix Capital is een in Londen gevestigde durfkapitaal onderneming voor de Creative Class, die actief is op het snijvlak van technologie en creativiteit. Felix richt zich op de digitale levensstijl en investeert in opkomende digitale consumentenmerken en aanverwante technologieën. De missie van het bedrijf is om een voorkeurspartner te zijn voor ondernemers met grote ideeën en hen te helpen sterke merken op te bouwen die zich onderscheiden en de wereld vooruithelpen. Sinds de lancering in 2015 heeft Felix meer dan 600 miljoen dollar opgehaald voor early stage en groei-investeringen. Voorbeelden van investeringen in Europa en Noord-Amerika zijn onder andere: Farfetch, een online marktplaats voor mode en luxe producten; Peloton, een fitness- en abonnementsdienst; Deliveroo, een online voedselleveringsbedrijf; Mirakl, een SaaS-platform voor marktplaatsen; Mejuri, een modern juwelenmerk; en Dott, een e-scooter en fietsplatform.

Over Balderton Capital

Balderton Capital is een in Londen gevestigde durfkapitaal onderneming die zich uitsluitend richt op het ondersteunen van de beste technologie bedrijven in Europa. In de twee decennia sinds de oprichting heeft Balderton met honderden buitengewone Europese oprichters samengewerkt en heeft het acht fondsen binnengehaald voor een totaalbedrag van meer dan 3 miljard dollar. Eerdere investeringen zijn onder andere Betfair (FTSE: BET), Digital Surgery (Medtronic), Frontier Car Group (OLX Group), Magic Pony (Twitter), NaturalMotion (Zynga), Recorded Future (Insight Partners), Sunrise (Microsoft), Talend (NASDAQ: TLND,) en Yoox Net-a-Porter (BIT: YNAP).

OVER VANMOOF

VanMoof is in 2009 opgericht door Taco en Ties Carlier, twee Nederlandse broers met een visie op de perfecte stadsfiets. Tien jaar later wordt er wereldwijd op hun high-tech feature-rijke e-bikes gereden door een community van meer dan 120.000 internationale rijders. De winkels van het merk VanMoof zijn te vinden in Amsterdam, Berlijn, Londen, New York, Parijs, San Francisco, Seattle, Taipei en Tokio, met rijders over de hele wereld die online kopen. VanMoof opereert als een volledig geïntegreerd end-to-end bedrijf en is volledig eigenaar van alles, van ontwerp tot productie, van verkoop tot after-service - allemaal gericht op het verkrijgen van de next billion on bikes wereldwijd. VanMoof is een belangrijke speler in de huidige golf van e-bike adoptie en ligt op koers om de mobiliteit in de stad voorgoed te herdefiniëren.



VanMoof