

Corona satte gang i cykelstartup: Nu går de ind i Tyskland

Iværksætterduo har fået over 2000 virksomheder til at tilbyde cykler over lønnen. Corona kickstartede en vækst, der nu leder selskabet uden for landets grænser



Det er de to venner Anders Westergaard (tv) og Anders Torp (t.h.), der sammen stiftede Jooll i 2019. PR-foto

Der er fart over feltet hos cykelleasingfirmaet Jooll, og nu drøner den danske iværksættervirksomhed ind i Tyskland.

“Der er et kæmpe ønske fra den nyere tyske generation om at transportere sig grønt. Det hele behøver ikke være sådan nogle tyskproducerede dieselhakkere,” siger medstifter Anders Torp.

Virksomheden blev stiftet i 2019 af vennerne Anders Torp og Anders Westergaard og oplevede en massiv efterspørgsel i de første coronamåneder, hvor virksomhedens salgstal blev mangedoblet, da folk rykkede fra den offentlige transport og over på cyklerne.

Siden er udviklingen fortsat med en lancering i Sverige og nu også en kommende lancering i Tyskland.

2000 danske virksomheder tilbyder nu Jooll-cykler betalt over lønnen

Joolls koncept er, at arbejdsgiveren leaser en cykel og stiller den til rådighed for medarbejderen, der over lønnen bliver beskattet af den månedlige ydelse. Jooll blev etableret i 2019, og i dag har virksomheden en kundeportefølje på over 2000 danske virksomheder.

Iværksætterduoen har nu øjnene stift rettet mod udlandet. Stifterne forudsiger, at Tyskland bliver deres største marked inden for to år. De høje forventninger skyldes bl.a., at den tyske skattelovgivning giver mulighed for at tilbyde leasede cykler, uden at medarbejderne beskattes.

“

*Der er et kæmpe ønske fra den nye tyske generation om at transportere sig grønt
Anders Torp, medstifter, Jooll*

Det er ikke kun skattefordele, der giver Jooll internationale ambitioner. Firmaet oplever også fremgang i Sverige, hvor Jooll ifølge Anders Torp – sidenden første cykel blev sendt på landevejen for et halvt år siden – har oplevet en fremgang, der procentvist er over dobbelt så stor som den, virksomheden oplevede sit første år i Danmark.

Det skyldes i høj grad efterspørgslen på kvalitetscykler, som ifølge Anders Torp er højere i Sverige:

“Herhjemme i Danmark fortæller vi os selv, at vi er et cykelland, og det er vi også, men vi er traditionelt gode til at have dårlige eller ødelagte cykler. De tager lidt mere positivt imod det der med, at man kan få lækre cykler deroppe (i Sverige, *red.*). De er klar på at betale for de lækre cykler som vores racercykler, elcykler og el-ladcykler,” siger Anders Torp, der dog af princip ikke vil udtale sig om, hvor mange cykler de har kørende i Sverige.

Joolls koncept bygger på cykler i det høje prisniveau. De cykler, som Jooll sender ud til deres kunder, har en gennemsnitlig værdi på lige under 40.000 kr., ifølge deres egne oplysninger.