



De makers

Ruim vijftien jaar geleden openden twee Nederlandse fietsenmerken hun deuren: Santos en idworx – zonder hoofdletter. Hun geestelijk vaders, Robbert Rutgrink en Gerrit Gaastra, zijn behalve toonaangevende makers zelf fervente fietsers.

Gerrit Gaastra (1967) was vier jaar oud toen hij zijn eerste fiets kreeg. Een Batavus. Dat was waarschijnlijk alleen voor hem een verrassing, want Gerrit werd zo ongeveer verwekt tussen de frames van dit Friese merk. Grootvader Gerrit was directeur van de Batavusfabriek in Heerenveen en had het stokje overgenomen van zijn vader en grondlegger Andries Gaastra. Dat Gerrit II zijn emplooi in de fietsenbranche zou vinden, was daarom niet helemaal toevallig; zijn vader, ook een Andries, richtte in 1974 Koga Miyata op.

Bij Robbert Rutgrink (1969) stond een carrière in de fietsenbusiness met kleinere letters in de sterren geschreven. Geboren tussen de bloemen- en tomatenkassen rond het Zuid-Hollandse Lisse, was een baan als teler of plukker zo ongeveer de enige smaak. Zijn eerste fiets was een BMX.

Nu zijn beiden uitgegroeid tot fietsenmakers in de oorspronkelijke betekenis: zowel Gerrit als Robbert ontwerpen hun eigen frames en monteren hun fietsen zelf af, geheel naar eigen inzicht en overtuiging. *Frontend* bedenkers en gedreven makers die in de piepkleine markt van reisfietsen de toon zetten en voor veel fietsers het verschil maken.

Wie heeft jullie leren fietsen?

Robbert: "Zelf, met vallen en opstaan."

Gerrit: "Ik denk mijn grootvader."

Laat eens jullie fietslittekens zien.

Gerrit wijst naar zijn kin. "Een stukje van mijn lip is eraf. Gebeurde tijdens het downhillen op een mountainbike."

Robbert duwt met zijn linkerhand zijn rechterelleboog omhoog. "Bij mij zijn het typische wielrennerslittekens. Vaak lag het vel van mijn benen, handen en ellebogen. Voor de straalkachel bij ons in de huiskamer liet ik mijn wonden drogen. Dan kon ik weer snel verder."

Zijn jullie ook wereldfietsers?

Gerrit: "Volgend jaar wil ik een week of twee fietsen. *Offroad*, op een oPinion Ti BLT, waarschijnlijk weer door Noord-Amerika."

Robbert: "Absoluut, maar ik heb een andere definitie van wereldfietsen dan de meeste lezers van jullie tijdschrift, denk ik. Deels doordat ik weinig tijd heb, maar ook omdat ik wereldfietsen breder zie: ik hou van micro-avonturen. Een weekendje Zuid-Duitsland bijvoorbeeld. Fietsen op de drager, ernaartoe met wat vrienden en me dan helemaal lek fietsen. Kortgeleden ben ik nog het wad over gefietst naar Terschelling. Op een Santos fatbike. Een aanrader en tegelijkertijd een wereldfietservaring."



Gerrit Gaastra

Wat ging eraan vooraf, voordat jullie met een eigen fietsmerk begonnen?

Gerrit: "Toen ik negentien was, studeerde ik in Canada. Al mijn vrije tijd stopte ik in mountainbiken, dat was daar helemaal hot. In Europa stond dat nog in de kinderschoenen. Vanuit Canada heb ik Koga geadviseerd bij het ontwerpen van hun eerste mountainbikes voor de Nederlandse markt. Op enig moment ging ik als journalist werken voor een mountainbikeblad en later adviseerde ik op freelance basis meerdere Europese bedrijven. Zo was ik nauw betrokken bij de ontwikkeling van de Fat Albert en de Marathon Almotion van Schwalbe, maar ook was ik verantwoordelijk voor de opzet van het professionele marathonteam van Bulls. Ik stond er zo dicht op, dat ik durf te claimen dat ik de mountainbikecultuur in Duitsland op een hoger niveau heb gebracht."

Robbert: "Ik had de hotelschool gedaan en door de liefde kwam ik in München terecht. Het hotelwezen zag ik niet echt zitten en ik ben toen met een paar vrienden de fietswinkel Alpha Bikes gestart. Want zowel als scholier als student was ik een fervent fietser. Ik heb eindeloos veel wedstrijden gereden en ben zelfs ooit als eerste geëindigd bij het kampioenschap van Noord-Holland op de racefiets en ooit zesde geworden op het NK mountainbiken. Maar de liefde voor het fietsavontuur ontdekte ik vooral in München, waar ik regelmatig met mijn mountainbike de bergen introk. Terug in Nederland

ben ik mijn eigen fietsmerk begonnen. De aanleiding was weinig spectaculair, denk ik. Ik ergerde me gewoon dood hoe matig fietsen werden afgeleverd door de fabriek. Maar nog meer omdat er geen oog was voor individuele wensen. In 1998 had ik mijn eigen atelier en een berg frames. Met honderd stuks ben ik in dit avontuur gestapt."

Wat heeft jullie bemoeienis met de fiets zoal opgeleverd?

Robbert: "Ik was de eerste in de wereld die geloofde in riemaandrijving. Ik moest echt tegen de stroom in zwemmen en het heeft duizenden uren ontwikkeling gekost, maar de tijd heeft me gelijk gegeven. In 2006 zijn we met de ontwikkeling begonnen, in 2009 heb ik samen met mijn techneuten een geschikt tandwiel ontwikkeld. Daarmee was de doorbraak definitief. Wij hebben de fiets met riemaandrijving op de kaart gezet."

Gerrit: "Dat nu iedereen, zelfs wielrenners, de voordelen van de brede band erkent, daar ben ik wel blij om. En ik ben trots dat het me gelukt is om mijn brede-banden-filosofie door te zetten in de fietscultuur, wat in het begin niet gemakkelijk was. Daarnaast was ik in 2002 de eerste die FIRM-Tec remmen en hydraulische remmen heeft toegepast op trekkingframes en vaste voorvorken."

Hoe zou je je werk in één zin samenvatten?

Gerrit: "De 'zorgloze fiets', een fiets waar je geen omkijken naar hebt, is altijd mijn uitgangspunt geweest."

Robbert: "Mijn credo is: *built for life, of built for your life*. We proberen telkens weer de best passende fiets te maken voor jou, eentje waar je je hele leven mee vooruit kan."

Waar halen jullie de kennis vandaan om jullie ideeën in hard staal en ander materiaal geconcretiseerd te zien?

Robbert: "Door mijn nieuwsgierigheid, theoretische kennis en praktijkervaring komen de ideeën. Ik ben vooral een gevoelsmens. Daarna gaan mijn techneuten ermee aan de slag. Net zolang totdat het werkt."

Gerrit: "Mijn bedrijf zit in Duitsland, het land van de ingenieurs. Daar kan geen land tegenop. Bijna alles wat ik verzin, kunnen zij onder mijn ogen waarmaken. Dat is een geweldige luxe."

Hoe is het om een nichemarkt te bedienen?

Gerrit: "Mijn vader zegt weleens als hij de grote hoeveelheid speciale details op onze fietsen ziet: 'Je bent gek'. Bij Koga verkochten mijn ouders het eerste jaar duizend fietsen. Ik startte mijn eerste jaar, in 1999, met 32 stuks en zit nu rond de 1400 fietsen. Probleem is dat de afzet zich beperkt tot Nederland, België en Duitsland."

Robbert: "Klopt. In Zwitserland houden ze ook van fietsen en hebben ze het budget, maar je moet echt ter plekke zijn om het van de grond te krijgen. Je moet een aantal enthousiastelingen overtuigen die weer anderen aan je fiets helpen. Zo gaat dat ook in Nederland." Gerrit: "Het bewijs dat wij het goed doen, is dat er geen andere merken meer zijn bijgekomen naast ons en Koga. Toen we in 1998 en 1999 begonnen, viel Robbert hen van anderen aan en ik van boven. In navolging van ons kwam Koga met de Signature. Het nadeel is dat je van deze fiets niet weet wie de makers zijn. In deze tijd waarin het gaat om ambacht en persoonlijke *touch* hebben we zeker een voorsprong."

'Ga gewoon, dat is de bottom line'

Beschrijf die persoonlijke touch eens.

Gerrit: "Robbert zet zijn enthousiasme een-op-een om in fietsen. De mensen die het bij Koga voor het zeggen hebben, zijn vaak geen fietsers. Mijn vader was ook niet zo'n fietser, maar hij had wel een goede visie. En de moeite die Robbert in zijn riem heeft gestoken, daar profiteer ik ook van; twintig procent van mijn fietsen heeft er een. Een grote fabriek zou zo'n avontuur nooit aangaan."

Robbert: "Gerrit heeft ballen, hij is niet bang heilige huisjes omver te trappen. Zijn brede banden kostten ook een enorme inspanning. En bij de onderdelen van zijn fietsen voel je overal zijn perfectionistische inslag."

Hoeveel vertegenwoordigers hebben jullie op de weg?

Gerrit: "Nul in Nederland, alleen in België is er iemand voor ons op pad. Het zijn de idworxrijders die voor mij de fietsen verkopen. Zij zetten de toon."

Robbert: "Bij mij hetzelfde, ik ben erg van *community building*. In 2002 startte ik wat tegenwoordig een *experience centre* heet. Veel van mijn dealers reageerden geschokt: 'Ga je nu ook fietsen verkopen?'. Nee dus, ik wilde alleen dat iedereen mijn fietsen kon uitproberen. Nu is dat helemaal hot."

Hoe zien jullie de ontwikkeling van bikepacking?

Robbert: "Hopelijk zet het door, zodat nog meer fietsers ervaren hoe leuk het kan zijn om met je fiets en wat bepakking op pad te gaan. Zoals mensen uit de mountainbikehoek, die misschien wel een mooie verbreding van de doelgroep van De Wereldfietser zijn. Wat mij betreft maakt het niet uit wat je meeneemt, waar je dat instopt en hoe je dat aan je fiets vastmaakt. Ga gewoon, dat is de *bottom line*. Iedereen kan dan zelf ontdekken welke variant van het fietsen het best bij hem of haar past."

Gerrit: "Door de ontwikkeling van bikepacking zie je dat de wereldreiziger meer offroad gaat rijden. Voor mij als mountainbiker is dat heel aantrekkelijk."

Denken jullie dat de zogenoemde gravelracers ook als reisfietsen zullen worden gebruikt?

Gerrit: "Nee, die fietsen zijn in mijn ogen niet gemaakt voor het meenemen van bagage. Het zijn nerveuze fietsen, gericht op snelheid en niet geschikt voor wereldreizigers."

Robbert: "Mits ze stevig en betrouwbaar genoeg zijn, spreekt dit type fiets denk ik velen tot de verbeelding. Heerlijk over die mooie, glooiende gravelwegen in Italië, een klein beetje bagage mee en dan van pensionnetje naar pensionnetje. Daarom hebben wij ze al zes jaar in de collectie: de Race Lite, voor maximaal twintig kilo bagage, en sinds vorig jaar ook de Cross Lite, een echte alleskunner."

In vijf jaar tijd is de prijs van een vakantiefiets flink gestegen. Wat in 2010 ongeveer vierduizend euro kostte, zit nu op vijftienduizend euro. Is dat de trend?

Gerrit: "Het klopt dat mensen voor een echt goede fiets met de beste onderdelen steeds dieper in de buidel tasten."

Robbert: "Ik denk ook dat het een rol speelt dat we pas twintig jaar



Robbert Rutgrink

bezig zijn. Een nichefiets heeft een langere aanlooptijd nodig. Nu ziet men wat de toegevoegde waarde is en daar heeft men kennelijk geld voor over."

Tot slot, lezen jullie dit tijdschrift?

Gerrit: "Die verhalen over bikepacking vind ik interessant, ik ben heel benieuwd of dat het vakantiefietsen gaat veranderen."

Robbert: "Ik ben al jarenlang lid van De Wereldfietser. Ik zou graag zien dat het blad meer aandacht besteedt aan alternatief gebruik van de vakantiefiets. Verbreed de doelgroep, haal ook de gemiddelde fietsers binnen. Dus ook de mountainbiker die bikepackend door de bergen trekt. Of de *lightweight tourer* die fietst van pensionnetje naar B&B. Er zit immers zoveel kennis en ervaring bij de club De Wereldfietser. Met die kennis kan de 'vakantiefietser nieuwe stijl' zijn voordeel doen."

Gerrit: "Ja, elk lid van De Wereldfietser zou een nieuw lid moeten aanbrengen en een vakantiefietser van hem of haar moeten maken. Liefst zo dat de vereniging verjongt."

Robbert: "Goed idee. Zo heb ik wel eens een Santos gemaakt voor iemand die nog nooit langer dan drie dagen achtereen gefietst had en desondanks op wereldreis ging. Zulke mensen moet je binnenhalen bij de club." 🚲