

Liebe zum Detail



Firmenporträt idworx

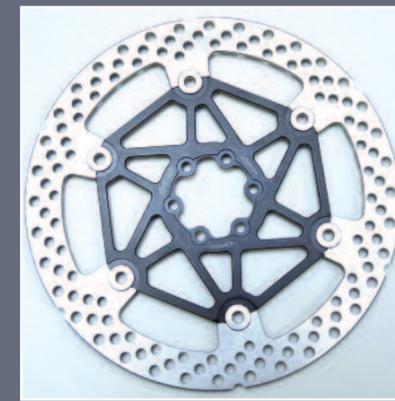
Text/Bilder: Jörg Knorr

Die Reiseräder von idworx gehören zur Extraklasse – was alles hinter der Entwicklung steckt, konnte **Bike&Travel**-Autor Jörg Knorr während eines persönlichen Treffens mit Gerrit Gaastra am Firmenstandort in Wachtberg spüren.

Der gebürtige Holländer Gerrit Gaastra fing 1999 an, idworx-Räder zu bauen. 2002 gründete er die Firma Bike Basics in Wachtberg. Unter der Marke idworx entstehen in dem Unternehmen des 51-jährigen Edelbikes, die bis ins Detail durchkonstruiert sind. Mehrere Tausend Euro müssen interessierte Kunden dafür auf den Tisch legen. Der Gegenwert sind Fahrräder, denen man einiges zumuten darf. »Der Fahrer eines idworx-Bikes soll Spaß am Fahren haben und sich nicht ständig mit unnötigen Wartungsarbeiten herumplagen müssen« - so der Gründer. »Nur mit einer eigenen unabhängigen Firma kann ich das Fahrrad so perfektionieren, wie wir es hier tun«, meint der groß gewachsene sportliche Firmenchef, der genau zu wissen scheint, was anspruchsvolle Pedal-Ritter brauchen, um ihr Herz höher schlagen zu lassen.

Gaastra ist noch immer regelmäßig aktiv auf Mountainbikes unterwegs, scheut keine komplexere Strecke und hat den An-

Die Firmenzentrale von Bike Basics in Wachtberg (ganz oben).
– Auslieferung an den Kunden: manchmal ganz persönlich (rechts).



Oben links: idworx-Kettenschutz, teils aus 3D-Drucker-Teilen.
– Oben Mitte: Das idworx-Lichtsystem bestehend aus Edellux-Scheinwerfer, B+M-Rücklicht, idworx-Lampenhalter und -Kabelbaum.
Oben rechts: Heavy Metal statt Schlagler – die schwimmend gelagerte idworx-Bremsscheibe.



Welches Rad darf es sein? Der Showroom bei Bike Basics (oben).
– Der 3D-Drucker ist im Dauerbetrieb für noch mehr Perfektion auch bei kleinen Teilen (links).

spruch, jedes Teil seiner Velos zu perfektionieren. »The independent bikery with a cycling heart« ist auf einer der Glaswände im Showroom der Firma zu lesen.

Familientradition

Das »Cycling heart« klopft ganz offensichtlich in der Brust des Unternehmers, der in vierter Generation Fahrräder baut. Sein Urgroßvater gründete 1904 in Holland die Firma Batavus. Der Großvater war ebenfalls im Unternehmen Batavus aktiv. Vater Andries Gaastra war Gründer der Firma Koga Miyata, die heute unter Koga bekannt ist. Die deutsche Mutter Gerrit Gaastras scheint Tugenden wie Präzision und Zielstrebigkeit an den Sohn weitergegeben zu haben. Gaastra hält die Familientradition aufrecht und hat den erklärten Anspruch, seine Kunden mit kompromisslosen Fahrrädern zu beglücken, die für eine lange Ehe zwischen Fahrer und Rad taugen sollen. Die Geschäfte bei Bike Basics führt die Ehefrau Cate Ellis.



Im Interview mit Fahrradpionier Gerrit Gaastra

Bike&Travel Magazin: Was hat Gerrit Gaastra gemacht, bevor er Bike Basics gegründet hat?

Gerrit Gaastra: Ich war in den 1980ern und 90ern Mountainbike-Rennfahrer in Kanada. 1992 fuhr ich im holländischen Nationalteam. Außerdem bin ich erfolgreich Enduro-Rennen gefahren. Ich habe in Kanada Kommunikation studiert und später als Journalist und Berater gearbeitet. Noch heute unterstütze ich über meine Beratungsfirma viele Unternehmen im Bike-Markt, beispielsweise Schwalbe bei der Entwicklung und Verbesserung ihrer Produkte.

Bike&Travel Magazin: Wofür steht idworx?

Gaastra: Eigentlich sagt es schon der Name, auch wenn ich hier ein kleines Wortspiel in Anlehnung an Sigmund Freuds Drei-Instanzen-Modell kreiert habe. Doch das würde jetzt zu weit führen. Englisch gesprochen steht idworx für »it works« – es funktioniert. Das ist es, was unsere Fahrräder präsentieren. Sie sollen unter härtesten Bedingungen bei minimalem Wartungsaufwand funktionieren. Wir bezeichnen uns als Fahrrad-Verbesserer. Unser Slogan ist: »Ride it all, all the time«. Genau dafür steht idworx!

Bike&Travel Magazin: Was war die Motivation, idworx-Räder zu bauen und vor 17 Jahren Bike Basics zu gründen?

Gaastra: Eigentlich wollte ich nur sorglos Mountainbike fahren, sah aber schon vor über 20 Jahren eine Menge Optimierungspotential an den Bikes, die der Markt bot. Bei großen Firmen dauert es einfach zu lange, bis technische Verbesserungen umgesetzt werden. Bis ein nachvollziehbarer Kundenwunsch am Rad realisiert wird, können Jahre vergehen. Dann musst du es eben selbst machen, sagte ich mir, gründete 2002 Bike Basics und fing an, idworx-Räder zu bauen.

Bike&Travel Magazin: Wo sehen Sie noch Wachstumspotential für idworx?

Gaastra: Wir verkaufen unsere Räder hauptsächlich in Deutschland, den Niederlanden und Belgien. Wir müssen unsere Marke bekannter machen und noch mehr Kunden erreichen, die nach hochwertigen Fahrrädern suchen und bereit sind, in sorgloses Radfahren ihr Geld zu investieren. Da ist noch eine Menge Arbeit nötig, um neue Kunden zu gewinnen.

Bike&Travel Magazin: Wie würden Sie ihre Kundenschaft charakterisieren?

Gaastra: Einen idworx-Kunden stelle ich mir so vor: Ein idworx-Kunde ist 45 plus, hat eine gute

Ausbildung, ist Technik-begeistert und fährt überdurchschnittlich viel Fahrrad. Die Kunden, die zu uns kommen sind da nah dran. Damit wir uns nicht missverstehen – bei uns ist jeder Kunde willkommen und wenn er weiß, was er will, bekommt er bei uns auch das passende Rad.

Bike&Travel Magazin: Ihr »Super Custom«-Service ist sicher ein Angebot an Individualisten. Wie groß ist hier die Nachfrage?

Gaastra: Über diesen Service bauen und verkaufen wir circa ein Fahrrad pro Monat. Für mehr fehlt uns die Zeit. Es ist wirklich ein Spezial-Service. Und das soll er auch bleiben.

Bike&Travel Magazin: Unter der Marke »Gaastra« verkaufen Sie auch preisgünstigere Fahrräder. Lässt sich kurz beschreiben, worin sich Gaastra- und idworx-Räder unterscheiden?

Gaastra: Ich vergleiche hier einfach mal mit bekannten Auto-Marken: Ein Gaastra Fyts-Rad würde ich mit einem Audi vergleichen, ein idworx-Rad mit Porsche oder Bentley. Volkswagen können wir nicht. Zu große Stückzahlen.

Bike&Travel Magazin: Wie viele Fahrräder verkaufen Sie im Jahr?

Gaastra: Etwa 1.200. 20 Prozent davon sind Gaastra-Räder. Wir wollen keine Massenware verkaufen. Das ist äußerst schwierig für ein kleines Unternehmen wie das unsere und erschwert die schnelle Umsetzung von Neuentwicklungen.

Bike&Travel Magazin: Welche Ihrer Entwicklungen halten Sie für besonders innovativ?

Gaastra: Zum Beispiel: Ballonreifen. Davon wollte zuerst niemand etwas wissen. Sie bieten aber enormen Fahrkomfort und sind eine echte Alternative zu gefederten Rahmen, die mehr bewegliche Teile erfordern und das Rad sowohl schwerer als auch wartungsaufwändiger machen. Unsere aus gehärtetem Messer Stahl gebauten Kettenblätter machen das Fahren ebenfalls deutlich sorgloser. Sie sind extrem verschleißarm. Mit der richtigen Kette und den passenden Ritzeln überholen wir Zahnriemen-Systeme sogar in Sachen Laufleistung. Wir sind seit sieben Jahren auf der Suche nach einem Kettenblatt von uns, das verschlissen ist. Erfolgrlos.

Bike&Travel Magazin: Welche Detailverbesserungen werden bei idworx als nächstes angegangen?

Gaastra: Wir wollen u.a. noch komfortablere Bremsbeläge entwickeln, um das Quietschen bei nassem Wetter zu reduzieren. Aber ich habe noch mehr in der Schublade...



Bike&Travel Magazin: E-Bikes werden immer populärer. Was ist von idworx in diesem Segment neben den bestehenden Modellen in der Zukunft zu erwarten?

Gaastra: Wir sind dabei, in diesem Bereich eine eigene E-Bike-Linie zu entwickeln. Als Basis werden wir ein ausgereiftes Rad aus unserem bestehenden Pool, zum Beispiel das Adventure Bike oPinion BLT, nutzen und dort einen aus unserer Sicht effektiven Motor integrieren. Ich halte die Neodrives-Antriebssysteme in Kombination mit einem Pinion-Getriebe, beide aus Deutschland, zur Zeit für das Beste, was man auf dem Markt bekommt. Die Konkurrenz macht es umgekehrt. Sie wählt zuerst ein Antriebssystem und baut dann das Rad dazu. Das ist aus meiner Sicht der falsche Ansatz. Ein zuverlässiges Fahrrad muss die Basis sein. Der Antrieb kommt on top. So entsteht ein nachhaltigeres Fortbewegungsmittel, mit dem man mit hoher Wahrscheinlichkeit viele Jahre unterwegs sein kann, ohne ständig zu schauen, was es Neues oder Besseres gibt.

Bike&Travel Magazin: Herzlichen Dank für das freundliche Interview und weiterhin viel Erfolg!

Optimierung im Detail

Im Showroom von Bike Basics werde ich von Herrn Gaastra empfangen. Um uns herum stehen glänzende idworx-Räder wie Skulpturen in einer Kunstaussstellung. »Hier ließe sich schnell ein Wunschzettel für Weihnachten zu Papier bringen«, denke ich spontan und frage mich gleichzeitig, wie lange ich wohl bräuchte, um mich für nur ein Fahrrad zu entscheiden.

Zwei hoch motivierte Radfahrer gesellen sich zu uns. Sie werden heute mit idworx-Rädern ausgestattet, auf denen sie die Panamericana bereisen wollen.

In einer Ecke surrt ein 3D-Drucker. »Der arbeitet ohne Murren und Knurren. Wir haben noch mehr davon«, lässt mich Gerrit Gaastra wissen und erklärt, dass viele selbst erdachte Kleinteile in der benötigten Stückzahl damit effektiver herzustellen sind als über teure Formen. Als Beispiel zeigt mir Justin Clausen, einer der Entwicklungsingenieure, Komponenten des idworx-Kettenschutzes und lässt mich auch am Computer über seine Schulter schauen. Ich bekomme zumindest eine Ahnung davon, dass hier nicht nur leidenschaftliche Radfahrer, sondern auch technisch kreative Mitarbeiter am Werk sind.

Viele unscheinbare Details und Bauteile sind idworx-Entwicklungen oder wurden beratend von Gerrit Gaastra angeschoben. Neben den auf dem 3D-Drucker gedruckten Teilen gehören ein optimierter Lampenhalter, ein spezieller Lampenreflektor, der zugehörige Kabelbaum, eine Weiterentwicklung des Son-Dynamos, Big Apple Reifen von Schwalbe, der Lenkeinschlagbegrenzer, eine zweiteilige Bremsscheibe mit 203 Millimeter Durchmesser und 3,2 Millimeter dick und Kettenblätter aus gehärtetem Messer Stahl dazu. Die Liste ließe sich noch weiterführen. Weitere Ideen schlummern in Gaastras Kopf. Man darf also gespannt sein, was sich in Zukunft bei Bike Basics tun wird.

Kundennähe

In der Werkstatt kann ich mitverfolgen, wie letzte Handgriffe an den Panamericana-Reiserädern für glänzende Augen in den Gesichtern der zukünftigen Besitzer sorgen. Im Lagerraum stehen großzügige Kartons bereit, um die idworx-Räder ohne Wenn und Aber heil beim Kunden ankommen zu lassen. Alles wirkt klar strukturiert und aufgeräumt.

Der Umgangston ist sachlich, aber entspannt. Herr Gaastra entschuldigt sich kurz: »Heute ist Drop-by Friday. Ein angemeldeter Kunde kommt. Um den muss ich mich kurz kümmern«, erfahre ich und werde von Justin Clausen weiter herumgeführt. Wer es noch individueller braucht, der darf den »Super Custom« - oder den »Speak to Gerrit«-Service in Anspruch nehmen. Basis dieser Angebote ist die direkte Kommunikation mit Gerrit Gaastra, über



Letzte Handgriffe bei der Endmontage (ganz oben).
- Finaler Akt: In stabilen Kartons gehen idworx-Räder auf die Reise zum Kunden (oben).

die alle nur erdenklichen Spezialwünsche besprochen und wenn irgend möglich realisiert werden.

Sich mit Gerrit Gaastra zu unterhalten, diesen Eindruck hatte ich bereits nach 15 Minuten unseres Treffens, ist, als würde man gleichzeitig mit dem Marketingleiter, dem Entwickler und dem Chef-Schrauber sprechen. Mit einer fast liebevollen auf das Oberrohr eines Fahrradrahmens aufgelegten Hand erklärt er die Rahmengenometrie genauso begeistert, wie kleinste Details bis zum Kabelhalter.

Auf der idworx-Homepage findet man die Überschrift »12 Gründe«. Wer auf diesen Button klickt, erfährt, wofür die Fahrrad-Leidenschaft im Hause idworx steht. Ich spüre davon schon etwas während meines Rundgangs. •

»Englisch gesprochen steht idworx für »it works« – es funktioniert.
Das ist es, was unsere Fahrräder präsentieren.«
– Gerrit Gaastra

