

Fietsiconen

“Wat moet je nou met Japanse fietsen?”

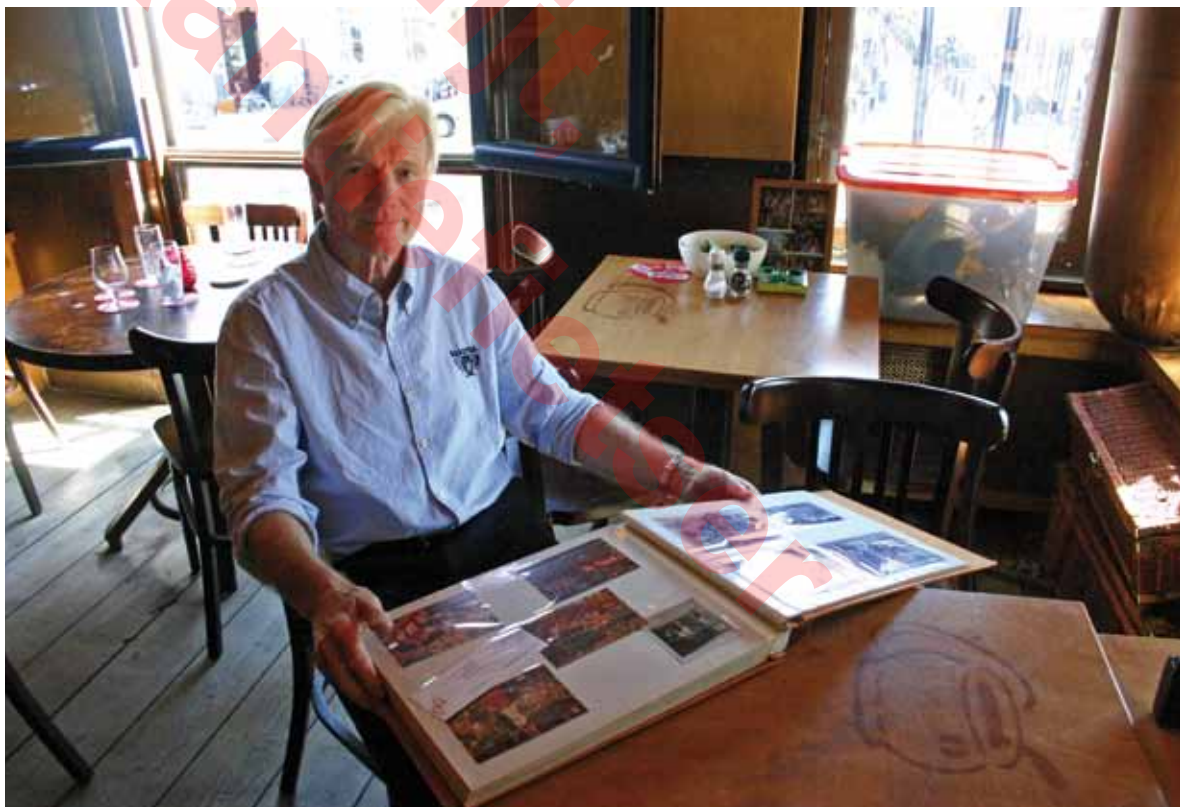
Wie kent niet het merk Koga Miyata? Sommigen denken dat het een Japanse fiets is. Dat is de halve waarheid. Andries Gaastra en zijn vrouw Kowalik richtten in 1974 Koga op. 'Ko' staat voor Kowalik en 'Ga' voor Gaastra en Miyata is de naam van de Japanse framebouwer. Die frames worden in Heerenveen tot fietsen geassembleerd. Inmiddels is Andries Gaastra 69 jaar. In een Amsterdams café zitten we aan een donkerhouten tafeltje en praat ik met deze fietsicoon aan de hand van enkele fotoalbums.

Hij wijst op een foto: "Kijk, dit is mijn vader, hij heeft Batavus groot gemaakt. De Batavus-fabriek was reusachtig: 35.000 vierkante meter en er werkten 700 mensen.

Toen ik op de IVA in Driebergen zat, zei mijn vader: "Ga jij maar naar Duitsland om verder te leren." Jaren later kwam ik erachter wat zijn bedoeling was. Hij had bedacht: "Als die jongen nou goed Duits leert, dan kan hij de export doen." Mijn oma zei toen al tegen me: "Je zal wel met een meisje terugkomen." En ze had gelijk!"

"In Duitsland studeerde ik bedrijfskunde en ik heb daar mijn vrouw leren kennen. In 1967 kwam ik terug bij Batavus. Mijn vader had een kantoor voor mij ingericht. Ik was zeven jaar in Duitsland geweest en zou de export gaan doen. Later deed ik de verkoop, techniek en ontwikkeling." "In 1974 heeft mijn vader zijn aandelen verkocht aan de Limburgse Lauramin. Toen mijn vader de zaak verkocht, zei ik tegen mijn vrouw: "Ik wil niet blijven, ik wil eigen baas worden."

Gaastra in een bruin café in Amsterdam met zijn fotoalbum.





Koga, Shimano en Giant

"Op de IFMA in 1974 zag ik op een Japanse stand hele mooie fietsen staan. Er stond 'Miyata' op en ik heb contact gezocht. Zij hebben toen mijn antecedenenten nageplozen, die bleken goed te zijn. Logisch want ik was al de derde generatie Gaastra en dat werkt goed in Japan. Ik was 34 toen wij eind 1974 Koga Trading oprichtten. Wat mijn vader ervan vond? Hij zei: "Wat moet je nou met Japanse fietsen?"

We bladeren verder door het album en ik zie veel foto's van Japanners en van fietsbeurzen. "Dit is Yoshi Shimano thuis in Amerika. Hij is chairman van Shimano. Ik wilde graag op twee benen staan, niet alleen fietsen bouwen, maar ook een goed onderdelenmerk vertegenwoordigen. Ik zag toen al dat Shimano potentie had. Fietsonderdelen zijn een mooie zaak. Shimano verscheepte toen grote aantallen onderdelen van Japan rechtstreeks naar Gazelle en Bata-vus. Dan pak je toch een interessante commissie, dat is handel.

We zijn meteen begonnen met het assembleren van Shimano onderdelen op Miyata frames. Ik wilde mooie en goede fietsen bouwen van hoogwaardige kwaliteit."

"Ik ben in mijn leven wel 65 keer op en neer gegaan naar Japan. Het eerste jaar verkochten we duizend fietsen en in 1979 zaten we op 23.000 fietsen. De totale omzet, inclusief Shimano, ging in vijf jaar van één miljoen naar 65 miljoen."

"In 1984 ben ik begonnen met Giant. Dat merk was heel onbekend, dus hebben we erop gezet: "Quality touched by Koga." Toen bleek dat

Giant te populair werd, konden ze niet meer bij Koga gebouwd worden. Koga was ook een andere kwaliteit. Koga was de Mercedes en Giant een Volkswagen. Daarom zijn we een aparte fabriek voor Giant gestart. Die bouwde 400.000 fietsen per jaar."

"Dit is de montageafdeling. We hadden het systeem dat één man één fiets bouwde. Dat was erg mooi, want de man die stak zijn ziel in de fiets en zette zijn handtekening ervoor. Ze hebben later nog wel een lopend bandje gehad, waar ze dingen voormonteerden, maar tegenwoordig is het weer zoals het was."

"Bij Koga deed ik veel. We hadden ideeën en die brachten we naar Japan. Ze kwamen dan na drie maanden terug met ons ontwerp en hadden het ook nog eens verbeterd. Dat waren Japanners, die waren heel erg goed in het nadenken en het verbeteren. Super!

Ik deed ook de kleuren. Niemand mocht me dan storen. Ik was dan creatief bezig en moest voor 25 modellen nieuwe kleuren uitdenken."

"Ik kende een Nederlander die in het Porsche raceteam reed. Hij had een Koga Miyata racefiets. Zodoende kreeg ik toegang tot de kleurenstudio van Porsche. Ik heb er ook wel eens heel erg naast gezeten; een kleur van een auto is heel wat anders dan de kleur van een fiets. De leukste kleur was een soort van rode menie. Een roestige rode kleur die er op een Porsche heel goed uitzag, maar op de Roadspeed racefiets zeker niet! We hadden er 2.500 van gemaakt....Kijk, dit is de folder uit 1979 en hier zie je de huiskleuren; zwart, goud en korenblauw. Die kleuren geven een bepaald cachet aan het merk Koga Miyata. "

"Toen we in 1974 begonnen, waren Reynolds buizen erg bekend en goed. Wij hadden onze eigen buizen. We noemden ze FM1, FM2 en hardlite, heb ik allemaal zelf bedacht. Wij besloten levenslange garantie op de frames te geven. Nou dat was wat!! Wij waren overtuigd van onze kwaliteit. Dat bracht ons verder ten opzichte van Reynolds."

Randonneur

Op een foto zie ik een Koga Miyata racefiets met bagagedragers voor en achter.

"Op een gegeven moment kwam ik bij een reclameman in Heerenveen. Hij vertelde dat hij een man van het grote reclamebureau Ogilvy had gesproken. Die vertelde dat hij in China een Hollands koppel met twee Koga Miyata's had gezien. Ik heb toen contact gezocht met deze wereldfietsers. Hun Gents touring fietsen bleken wel goed te zijn, maar als reisfiets kon het toch beter. Dus we zijn gaan verbeteren. De eerste Koga Randonneur had een half gebogen stuur, aangelaste nokjes voor de bagagedragers, low-riders, betere achterdrager, bladen voor, schakelaars op het stuur en spatbordjes achterop."

"We zagen dat mensen meer gingen reizen. Naar het uiterste puntje van Noorwegen, in Europa, naar Azië en Amerika! Fietsers gaven vaak feedback en stuurden brieven met foto's. We hadden een uitstekende service: als er iets was met een onderdeel in Nederland moest dat binnen drie dagen verholpen worden. En binnen een week in Duitsland en Zwitserland. Pech in Australië? Met DHL of FedEx hadden ze binnen een week nieuwe onderdelen. Vanuit feedback ontstond een steeds betere randonneur. De latere 'Extra' had lichtere velgen, een lichter frame, meer bidons en een betere groep van Shimano. Het was toen al een fiets van 2500 gulden."

Slechte tijden

Hij frons zijn wenkbrauwen en denkt aan een mindere periode. "Toen wij in 1974 met Koga begonnen, was honderd yen 75 cent waard; de gulden was heel sterk. De yen werd steeds sterker en de gulden zwakker: een paar jaar later was honderd yen twee gulden. De rentestanden waren toen 15 tot 16 procent. Toen had ik slape-loze nachten. We moesten ons indekken tegen koerswisselingen. Ik zat toen als kleintje in de Japans-Nederlandse club met Sony, Honda en Panasonic. Daar hoorde ik hoe ze met koers-

ontwikkelingen omgingen; de koersrisico's werden gedeeld met de Japanse bedrijven. Wij zijn toen een soort 'yen-balans' begonnen met Miyata. De plussen, maar ook de minnen werden gedeeld. Toen was het risico een stuk kleiner."

"In 1982 zijn we minder gaan produceren. De markt was vol. Er waren gewoon te veel fietsen. We kregen met Koga Miyata de eerste klappen, omdat wij de duurste fietsen hadden. Maar wij waren er ook het snelste er uit. Batavus ging in 1986 failliet, die kon het niet houden. Gazelle maakte verliezen en is voor een 'habbekrats' door Raleigh gekocht. En met Union ging het ook niet goed.

Wij zijn redelijk goed door deze moeilijke tijd gekomen, dankzij onze goede naam en onze relatie met de Japanners van Shimano en Miyata. Japanners laten je niet in de steek, al gaat het nog zo slecht. We hebben toen ons programma verder verbreed met trekkingfietsen en luxe stadsfietsen. We hadden een monocultuur van racefietsen; een racefiets is een typische hobbyfiets en dat is conjunctuurgevoelig."

Het einde

"Ik had zeven jaar bij Batavus gewerkt en achtien jaar bij Koga Miyata. Ik was 51 toen ik eruit stapte. Toen ik Koga Miyata verkocht, hadden wij 30 tot 35 procent van de markt boven de 2.000 gulden. In het segment van boven de 1.500 gulden waren wij de grootste."

"Ik heb mijn Koga aandelen aan Atag verkocht. Shimano nam Shimano in Nunspeet over. Ik had 50 procent aandelen in Giant Europa, die nam Giant-Taiwan over. Ik had ook nog een fietsverzekeringszaak. Die heb ik ook verkocht.

"In 1972 was ik in Vancouver om Batavus fietsen en bromfietsen te verkopen. Mijn vrouw en ik zeiden toen tegen elkaar: "Goh wat is het hier mooi, hier wil ik wel wonen!" Twintig jaar



later ben ik met een zak vol kleingeld naar Canada vertrokken. Ik heb daar een groot stuk grond gekocht aan de oceaan en een huis gebouwd. Ik heb toen ook een appartement gekocht in de buurt van Antwerpen. We zijn vijf maanden hier, dan weer zes maanden daar. Het leven in België is heel anders dan in Canada. Ik heb natuurlijk kinderen en kleinkinderen, zowel in Canada als in Europa."

idworx

Vol trots laat hij het volgende fotoalbum zien en hij vertelt: "Kijk, dit is mijn zoon Gerrit, de vierde generatie Gaastra die in de fietsen zit. Hij heeft in mijn laatste jaar bij Koga daar nog in zijn vakantie gewerkt. Gerrit studeerde communicatiewetenschappen in Vancouver. Daarna heeft hij bij Rocky Mountain Bicycles in Vancouver gewerkt. Hij kwam in contact met Cate, die in Londen studeerde. Gerrit verhuisde en heeft voor een Engels fietsenblad gewerkt. Hij was altijd vrij recht voor zijn raap en daardoor kreeg hij wat moeilijkheden met adverteerders. Als hij fietsen testte die niet bevielen, dan kraakte hij die af. Daarna werkte hij voor de Derby groep in Oldenburg; de grootste fietsenbouwer in Duitsland. Hij begon met het merk Focus waar hij nieuwe modellen voor opzette."

"Toen ik bij Batavus vertrok, zei mijn vader: "Ga fietsen bouwen die beter zijn dan Batavus, Batavus Plus". Toen Gerrit begon met zijn eigen merk, zei ik: Bouw fietsen voor het hogere marktsegment, dus Koga Plus. Nu heeft hij zijn eigen merk idworx. In het begin vond ik idworx een moeilijke naam, maar later begreep

ik wat er achter zat. Hij heeft ook de Schwalbe Big Apple banden uitgevonden, een sensatie! We kwamen in Amerika twee kerels tegen met vakantiefietsen met hele dikke Schwalbe banden. Ik stapte naar die jongens en zei: "Do you know that my son developed those tires." "Yeah, you are his dad?!" Ze vonden het geweldig."

"Gerrit is een echte fietsenman. Hij weet veel over fietsen, over de firma en over zijn merkenbeleid. Ook over een minuscuul onderdeel kan hij heel enthousiast worden.

Mijn vrouw en ik waren bij Koga een team en Gerrit en Cate zijn bij idworx een team.

Gerrit belt mij regelmatig. Meestal wil hij weten wat wij van dingen vinden. Hij heeft natuurlijk ook zijn eigen gevoel en ideeën. Ik zeg altijd: "Je hoeft mijn ideeën niet over te nemen, maar je hoeft ook niet dezelfde fouten te maken die ik gemaakt heb."

"Over de huidige ontwikkelingen kan ik niet veel zeggen. Ik ben er in 1992 uit gestapt en volg wel wat er gaande is. Koga is in goede handen, want de Accell groep is een kapitaalkrachtig bedrijf, daar ben ik blij om."

"Maar het bloed kruipt toch waar het niet gaan kan. Ik heb patenten in Europa en in Amerika; die hebben veel geld gekost. Die lopen nog tien jaar en die wil ik ook nog ergens voor gebruiken. En ik ben nog met fietsen bezig, maar daar mag ik nog niets over vertellen, want ik heb een geheimhoudingsclausule moeten ondertekenen. Maar ik bel je zodra ik het mag vertellen. Dan laat ik je nog meer foto's zien." ❧

De eerste Koga Randonneur

