



LAURENS DE RIJKE (30) is oprichter van horlogemerk De Rijke & Co. **Studeerde** industrieel ontwerp in Delft. **Wil** draagbare horloges maken, zonder ingewikkelde complicaties. **Maar** wel met een duidelijke link naar klassieke auto's. **Want** ooit hoopt hij een Lancia Aurelia op de oprit te parkeren.

Tijdrijder

De ambachtelijke horloges van **De Rijke & Co** zijn handig achter het stuur.

Tekst **TOM WOUDA** Beeld **JORIS DEN BLAAUWEN**

In zijn studententijd legde Laurens de Rijke een deel van de voormalige Zijderoute af op een oude Vespa. Met de handen aan het stuur bleek zijn horloge niet goed zichtbaar onder zijn mouw en de tijd aflezen was dus lastig. Hij kreeg een idee: een eigen horloge ontwerpen. Het werd de basis voor zijn Delftse afstudeerproject. Toch duurde het nog een paar jaar voordat hij zich horlogemaker mocht noemen. 'Ik heb altijd interesse gehad in mechanische apparaten. Je kunt ze repareren als ze kapotgaan en begrijpt sneller wat er aan de hand is dan bij elektronische varianten. Maar ik had helemaal geen kennis van horloges, alleen een ontwerp op papier en een idee voor een merk.'

Het bleek lastig om dat idee daadwerkelijk om te zetten in een bedrijf, maar met de naderende leef-

Wat vindt de expert? Bernard Werk, horlogeliefhebber en uitgever *Watching Magazine*: 'Een klein, charmant merk, zo kun je De Rijke & Co het beste omschrijven. Wel is het een niche binnen een niche, want het merendeel van de horlogezoekers gaat voor een bekend merk, bij voorkeur ook nog uit Zwitserland. Het onderscheidende vermogen zit 'm in de draaiende wijzerplaat en de optie om het om je bovenbeen te dragen. Bij zo'n ontwerp hoort een minstens zo onderscheidend uurwerk. Kijk de volgende keer eens naar een uurwerk met een microrotor.'

tijdsbarrière van 30 jaar besloot De Rijke zijn oude Lancia en Vespa te verkopen en zijn horlogeavontuur met De Rijke & Co nieuw leven in te blazen. 'Toen heb ik tegen mezelf gezegd dat het tijd was om door te pakken. Ik wilde niet in een groot bedrijf werken en geloofde dat dit een succes kon worden. Het ambachtelijke sprak me enorm aan. En dus staan er nu

meerdere freesmachines in zijn kelder en is zijn studeerkamer omgetoverd in een atelier, compleet met witte stofjas en loepbril. De Rijke wil namelijk zo veel mogelijk onderdelen zelf maken om zich te onderscheiden van de – veelal Zwitserse – concurrenten. 'De afwerking van de kast doe ik

helemaal met de hand, anders krijg je nooit een mooie combinatie van polijsten en zandstralen. Ook de wijzerplaten spuit ik zelf. Ik heb eens een serie laten maken en was niet tevreden over de kwaliteit. Alleen het mechanische Sellita-uurwerk koop ik in.'

Zijn eerste model is de Amalfi Series One met een 90 graden draaibare wijzerplaat, waardoor de tijd goed afleesbaar is wanneer je je handen aan het stuur hebt. 'Klassieke auto's en mechanische

'De afwerking van de kast doe ik helemaal met de hand, anders krijg je nooit een mooie combinatie van polijsten en zandstralen'

horloges passen heel goed bij elkaar; beide roepen een romantisch gevoel op. Maar je moet wel iets toevoegen en je onderscheiden van de rest. De horlogewereld is in mijn ogen een beetje vastgeroest in de zucht naar historie en hang naar het verleden.' De Rijke is van plan dit jaar honderd exemplaren te verkopen à 2495 euro. Naar eigen zeggen ligt hij op schema. 'Vooralsnog maak ik alleen op bestelling en bedraagt de wachttijd twee tot drie maanden, maar in de toekomst wil ik graag een kleine voorraad aanleggen. Dat neemt natuurlijk wel een flinke hap uit de kasstroom en ik zal een flink deel moeten voorschieten, dus ben ik nu bezig met een stuk financiering om de productie op te schalen.'

Daarnaast wil de ambitieuze horlogemaker in de toekomst gaan samenwerken met een aantal juweliers om zo de zichtbaarheid van zijn merk te vergroten en klanten sneller over de streep te trekken om zijn product van Hollandse makelij te verkiezen boven een exemplaar van een buitenlandse concurrent. 'Dan verlies ik natuurlijk wat marge, maar tegelijkertijd gaat de kostprijs hard omlaag als ik op – iets – grotere schaal ga produceren. Maar ik hoef niet zo groot als Rolex te worden, hoor. Mijn ambitie is om een nichespeler te blijven.' •