

## **NIEUW – Familie Rigaux stapt met Richa in Nederlandse MotorKledingCenter**

**Date :** 13 mei 2020

Er staan de komende zomer grote veranderingen op til bij Richa, de succesvolle Oudenaardse producent van motorkledij die in handen is van vader Luc en zoon Stijn Rigaux. Het bedrijf stapt via een kruisparticipatie in het kapitaal van de Nederlandse groep MotorKledingCenter (MKC). Officieel gaat het om een ‘verregaande samenwerking’ tussen beide bedrijven. MKC is in handen van de Nederlander Mark Bos en is in de eerste plaats een distributeur van motorkledij. Richa daarentegen is in de eerste plaats een producent van motorkledij. In 2017 nam het [investeringsfonds Kebek](#) een participatie van 50 % in Richa, een operatie die tot op vandaag onder de radar bleef. In een korte reactie zegt Stijn Rigaux dat er voorlopig geen commentaar komt op de samenwerking tot na de zomer.

De participatie die Kebek aanhoudt in Richa loopt over de holding Eurohold die op zijn beurt in handen is van de holding Keri-Invest. Die verhoogde recent zijn kapitaal met 3,4 miljoen euro tot 18,4 miljoen euro. 1,7 miljoen euro daarvan werd onderschreven door Marc en Corstiaan Bos. Hoe groot de participatie van Richa in MKC is, is niet bekend. Volgens MKC gaat het om ‘een belangrijke zeggenschap’. Richa heeft zich alvast voorbereid op de nieuwe aandeelhoudersstructuur. Over 2018 keerde het bedrijf een dividend uit van 12,5 miljoen euro waarna Eurohold op haar beurt een dividend uitkeerde van 19,4 miljoen euro.

Richa is succesvol actief in de nichemarkt van motorkledij. In 2018 stond het bedrijf voor een omzet van 15 miljoen euro en een nettowinst van net geen 2 miljoen euro. Niet onbelangrijk daarbij is dat Richa een licentie heeft om de technologie van gore-tex te verwerken in motorpakken. Gore-Tex staat voor waterdichte kledij. Luc Rigaux bouwde een eigen marketingsconcept uit. “We willen mensen die met een budget van 300 euro binnenkomen, met een uitrusting van 500 euro laten buitengaan, en hun bovendien het gevoel geven dat ze beter af zijn. Bij ons zijn de looks het belangrijkste, meteen gevolgd door de pasvorm en het functionele, de bescherming. Helemaal achteraan bengelt de prijs.” zo zei hij daarover in 2017 in een zeldzaam interview met de Tijd.

MKC exploiteert in Nederland 7 zogenaamde ‘superstores’. Daar is de prijs wel belangrijk. In 2017 opende MKC een eerste vestiging in België, in Zemst. In

Oudenaarde beschikt Richa over een eigen toonzaal terwijl in Aartselaar een winkel in motorkledij werd overgenomen. Het bedrijf was tot op heden niet actief online. MKC is dat duidelijk wel, in combinatie met zijn winkelverkoop. Die laatste houden vast aan hun concept van multibrand winkel en zullen dus naast Richa ook andere merken blijven verkopen. Daarnaast wil Mark Bos ook een eigen lijn van motorkledij ontwikkelen. De Nederlander zette zijn kledingwinkels in de markt voornamelijk via internetmarketing, onder meer via videoreviews van producten die sterk scoorden op zoekmachines.