



‘Door deze samenwerking kunnen we onze klanten nóg beter van dienst zijn’

In september gaat partnerschap Expo-Line en Vos Capelle van start

Expo-Line heeft in augustus 2022 een partnerschap gesloten met Vos Capelle, toeleverancier voor onder meer openbaar groen en de tuinbouw. Directeur van Expo-Line Raf Bogaerts: ‘We hebben hetzelfde DNA. De nadruk ligt op professionaliteit, degelijkheid en kwaliteit. Door de samenwerking met Vos Capelle kan Expo-Line zijn klanten nog beter van dienst zijn.’

Auteur: Karlijn Raats

Vos Capelle levert substraten, meststoffen en plantversterkers, potgrond, graszaden, biologische gewasbeschermingsmiddelen, tuingevoelers en -machines, vijvermaterialen, bedrijfskleding en PMB's, maar ook teeltsystemen, klimaatbeheersing en tuinberekening. Aanleg, onderhoud en service van systemen en machines, zoals robotmaaiers, zijn in eigen beheer.

Bogaerts verklaart de stap: ‘Vos Capelle zit op het gebied van service en logistiek dicht op de klanten in Nederland. Met deze partij is Expo-Line in staat om een professioneel en degelijk landelijk netwerk in Nederland op te bouwen. Dicht op de Nederlands-Belgische grens kunnen we leveren en service leveren vanuit België. Klanten in Noord-Nederland worden bediend vanuit Vos Capelle.’

Met het partnerschap neemt Vos Capelle niet alleen de bezinkingsvrije belijningsverf van Expo-Line op in zijn assortiment, maar vergroot het ook zijn expertise op het gebied van robotisering, met de Sport Robot Line Marker en Pro Robot Line Marker. Vos Capelle zal herstelwerkzaamheden uitvoeren bij de belijningsrobots,

eventueel ook bij de belijningsrobots die eerder verkocht zijn in Nederland. Vanaf september zal de samenwerking van start gaan.

Een van de belangrijkste veranderingen is het afbouwen van de verkoop van voetbalmaterialen. De besparing van deze overheadkosten investeert Expo-Line in service. Directeur Raf Bogaerts: ‘We richten ons nu op onze core business: de productie en levering van onze belijningsverf en belijningsrobot. Wij zijn hiermee onderscheidend door kwaliteit en het volledig ontzorgen van klanten, wat in toenemende mate belangrijk wordt door het slinken van de vrijwilligerspoules.’

De tweede ommezwaai is digitalisering. De verkoop verloopt online, voor specifieke vragen staat een team contactpersonen klaar. ‘Expo-Line gaat met de tijd mee’, aldus Bogaerts. ‘Verkoop verloopt tegenwoordig steeds meer online, omdat klanten daar veel voordelen in zien op het gebied van snelle orderafhandeling, betaling en levering. Zo'n 85 procent van onze klanten bestelt nu zelf online. Elke klant bestelt met een account, waarin meerdere geautoriseerde mensen binnen een club, aannemers-

bedrijf of gemeente bestellingen kunnen plaatsen. Door het verzamelen van klantdata is niet alleen Expo-Line in staat om klanten gericht te helpen en adviseren, onze klanten hebben zelf ook inzicht in hun aankoopgeschiedenis. Hieruit kunnen klanten data genereren voor hun begrotingsproces. Ook kunnen zij nu zelf bijhouden of zij kostenefficiënt werken met onze producten.'

Bogaerts vertelt dat de logistieke sector sinds de coronacrisis kampt met uitdagingen, die zich doorvertalen in de transportkosten. In afwachting van nieuwe kansen maakt Expo-Line even een pas op de plaats met de inzet van citytrailers om de tankunits te vullen. Dat geldt ook voor het statiegeldsysteem. De levering van belijningsverf gaat gewoon door, in duurzame en navulbare jerrycans.

Bergen op Zoom

De gemeente Bergen op Zoom, waar sportveldbeheerder Mark van Tilburg al vijftienvier jaar werkzaam is, betreft al die tijd reeds producten bij Vos Capelle. Bergen op Zoom was twintig jaar geleden ook een van de eerste klanten van Expo-Line en is dat altijd gebleven.

Kwaliteit

Van Tilburg juicht de samenwerking tussen Expo-Line en Vos Capelle toe. 'Beide zijn innovatief en zitten bovenop de klantbehoefte', zegt hij. 'Vos Capelle loopt voorop met productkwaliteit, waardoor wij op een enkele keer na

altijd onze meststoffen daar vandaan hebben gehaald. Een keer hebben we met een ander merk meststoffen geëxperimenteerd, maar dit strooide moeilijker en het zorgde er in mijn optiek voor dat het gras minder goed groeide.' 'De kwaliteit van de Expo-Line belijningsproducten is erg goed. Voor het uitzetten van een veld gebruiken we de Expo-Line High Performance-belijningsverf. Deze wordt door BVO's vaak standaard toegepast voor extra witte lijnen. Hiervan verbruikt de belijningsrobot de helft minder dan de reguliere verf, maar deze kost wel twee keer zoveel. De belijningsrobot spuit de verf met hoge druk op het gras dat door de fijne druppel een goed dekkend spuitpatroon geeft. We hebben nog enkele oude belijningsmachines van Expo-Line achter de hand. Die zijn ondanks hun leeftijd nog in perfecte staat. Het is dan ook degelijk materiaal. De verf klontert nooit en de verschillende bestanddelen van de verf bezinken niet, waardoor we de verf moeiteloos op voorraad kunnen hebben zonder dat we moeten door roeren voordat we ermee aan het werk gaan.'

Innovatie

'Vos Capelle heeft flink geïnvesteerd op het gebied van service, voorraadbeheer en installatie en onderhoud van tuin- en parkmachines en robotmaaiers. Het bedrijf heeft zijn werkplaats en online winkel geprofessionaliseerd en de loods stevig uitgebreid. Ook Expo-Line is innovatief, denk aan de ontwikkeling van de eigen belijningsverf, belijningsrobot en de Vanishingspray, waarmee scheidsrechters een tijdelijke witte lijn kunnen trekken om een spelersmuurtje op te stellen tijdens een wedstrijd, die na 40 seconden vanzelf verdwijnt.' 'Expo-Line blijft, net zoals Vos Capelle, zijn producten, bedrijfsactiviteiten en bedrijfsvoering doorontwikkelen naar de wensen van de klant en de behoeften van de tijd', aldus Van Tilburg. 'De belijningsrobot bespaart veel tijd met het uitzetten van een veld: in plaats van met twee tot drie personen gedurende drie uur het veld uit te zetten, duurt dit met een druk op de knop van de belijningsrobot twintig tot dertig minuten. Dat is een heleboel tijds winst, omdat er buiten mij geen andere medewerkers meer zijn en het aantal vrijwilligers drastisch terugloopt. Aangezien onze gemeente twaalf tot veertien velden moet belijnen, bespaart de belijningsrobot door het hogedrukspuitsysteem ook enorm aan verf ten opzichte van de traditionele belijningswagen. De oude belijningswagen verbruikte bij ons 10 tot 12 liter,

Expo-Line heeft een reorganisatie achter de rug. Het bedrijf uit België, dat momenteel vooral in Frankrijk groeit, heeft de rustige periode tijdens de coronacrisis aangegrepen om een pas op de plaats te maken en de bedrijfsvoering en activiteiten onder de loep te nemen.

terwijl de robotbelijner 6 liter verbruikt. Dat scheelt ons bijna de helft in de kosten. Alles op een rij gezet, is de belijningsrobot een verstandige investering.'

Serviceverbetering

Momenteel is Expo-Line bezig met het opzetten van een *Fleet management systeem*, waarbij het op afstand de technische stand van de belijningsrobot en het verfverbruik in de gaten kan houden. Bogaerts vertelt dat Expo-Line met het verzamelen van klantdata en machinedata alsmaar klantgerichter wil gaan werken, waardoor de service verbetert. 'We kunnen klanten koppelen aan bepaalde transportpartijen, zodat we continuïteit in de levertijden kunnen waarborgen. Bij afwijkende verbruiksdata zal een technicus contact opnemen met de klant om te analyseren hoe het verbruik tot stand komt. Hiermee krijgt de klant beter inzicht in de kosten op jaarbasis. Het kan zijn dat de belijningsrobot anders ingesteld dient te worden, maar het kan ook komen doordat er een veld bij is gekomen in het beheer en onderhoud.'

Trouwe klant

De bedrijfsveranderingen zijn Van Tilburg niet ontgaan: 'Het is wellicht even wennen voor een sportveldbeheerder zoals ik, die vroeger altijd direct in contact stond met de bedrijfsoprichter, zoals Raf Bogaerts van Expo-Line en Co Vos van Vos Capelle. Maar het is logisch dat de taken van de oprichter worden overgenomen door nieuwe contactpersonen en het bedrijf gaat digitaliseren als een bedrijf groeit. Zolang een bedrijf concurrerend blijft en de kwaliteit en service goed blijven, blijf ik echter een trouwe klant.'



Sportveldbeheerder Mark van Tilburg van de gemeente Bergen op Zoom met de Sport Robot Line Marker van Expo-Line. De gemeente is Expo-Line-klant van het eerste uur en ook al 25 jaar klant bij Vos Capelle.




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!