



Bogaerts: ‘Na dertig jaar verschillende samenwerkingen weten we wat onze klanten nodig hebben’

Expo-Line lanceert totaaloplossing met belijningsmachine E-Marker en onderdelen in uitwisselbare E-boxen

Expo-Line start een nieuw concept: EX Evolution. Spil in dit concept is de zelfontwikkelde belijningsmachine E-Marker, met uitwisselbare ‘E-boxen’ voor de machineonderdelen. Een E-community met verenigingen met een voorraad E-boxen zorgt voor een stevig lokaal netwerk. ‘Er dient geen monteur meer ter plaatse te komen. Het concept biedt optimale service voor een vast bedrag per maand en ontzorgt de klant meer dan ooit op het gebied van veldbelijning,’ aldus Expo-Line-oprichter Raf Bogaerts.

Auteur: Karlijn Raats

‘De klant kan de “defecte” E-box naar ons opsturen, waarna zij een nieuwe E-box ontvangen’

Oplossing voor gestegen prijzen

‘De wereld ziet er in het post-coronatijdperk heel anders uit dan voorheen: de prijzen – denk aan materialen, onderdelen en personeel – zijn enorm gestegen en de wereld is meer dan ooit gedigitaliseerd,’ legt Bogaerts uit. ‘De uitdagingen van de circa tweeduizend sportverenigingen in Nederland zitten ‘m in de kosten van reparatie van hun belijningsmachine. Die zijn doorgaans hoog doordat er een monteur ter plaatse moet komen om de belijningsmachine te herstellen en al helemaal wanneer de monteur stel op sprong langs moet komen vlak voor aanvang van het weekend. In deze flinke inflatietijd willen we de klanten bedienen met een totaalconcept dat hun onder aan de streep geld bespaart.’

Belijningsmachine E-Marker

De spil van het concept is belijningsmachine E-Marker. ‘Dit is een degelijk toestel waarbij duidelijk niet is bespaard op de kostprijs. Het frame is sterk en voor honderd procent gemaakt uit staal dat door elektrolyse roestvrij is gemaakt. We hebben de ervaring met dit sterke frame opgedaan met de verkoop van de Supermatic GM-10-belijner. Dertig jaar later rijden die belijningsmachines nog altijd prima rond bij de sportverenigingen. Enkel de pomptechniek op de machine is verouderd.’ Voor de E-Marker heeft Expo-Line het frame van de oude Supermatic GM-10 herontwikkeld. De wielen van de E-Marker hebben een grote diameter en bevatten kogellagers in zowel de voor- als achterwielen, zodat hij soepel loopt. Het gepatenteerde onderdeel aan de E-Marker is het E-boxensysteem. De membraampomp zit niet ingebouwd of vast gemonteerd in de belijningsmachine, maar zit in een verzegelde transportkoffer, de zogeheten E-box, en bevat snelkoppelingen. Een tweede E-box bevat de accu die de pomp voedt. De derde E-box herbergt reserveonderdelen. ‘Elke E-marker bevat drie E-boxen,’ vertelt Bogaerts.

‘Stel dat de vereniging een probleem heeft met de accu of pomp, dan kunnen wij op afstand

zien in welke E-box het probleem zich bevindt. We vragen de klant om de E-box los te koppelen door de drie leidingen los te maken en uit het toestel te schuiven. De klant kan vervolgens de E-box naar ons opsturen, waarna hij een nieuwe E-box ontvangt die hij eenvoudig en snel weer kan aansluiten. Het is dus niet meer nodig om kosten te maken door een monteur langs te laten komen.’

Lokaal netwerk via verenigingen

Via het EX-concept kost het maximaal tien euro om een E-box per koerier op te sturen naar Expo-Line. Toch wil Expo-Line niet alleen leunen op koeriersdiensten. ‘Die bezorgen niet altijd in het weekend. We willen een samenwerking opzetten met sportverenigingen. Wanneer zij zich aanmelden als ambassadeurs binnen ons E-netwerk, ontvangen zij een vergoeding voor de opslag van een voorraad aan E-boxen. Het is een win-winsituatie: de verenigingen, die meer dan ooit naar inkomsten zoeken, krijgen een vergoeding als E-ambassador en bieden ons het voordeel door het feit dat zij in het weekend altijd open zijn en dus een geschikte opslag- en afhaalallocatie vormen voor E-box-voorraad.’

Expo-Line heeft volgens Bogaerts al enkele tientallen aanvragen binnen van verenigingen die graag E-ambassador willen worden. ‘Door een gespreide selectie van circa twintig E-ambassadors te maken over Nederland willen we een netwerk creëren waarbij elke klant maximaal een half uurtje hoeft te rijden om een E-box te brengen of op te halen. Ook bij deze oplossing is het niet nodig om een monteur langs de vereniging te sturen: de vereniging kan zelf verder na het ophalen van een nieuwe E-box.’ Deze zomer start Expo-Line met het lokale netwerk van een vijftal E-ambassadors en richt het netwerk verder in op basis van hoe de groei van het EX-concept zich ontwikkelt in Nederland. Periodiek haalt Expo-Line de E-boxen met defecte inhoud op bij de E-ambassadors. Centraal worden deze door een monteur bij Expo-Line hersteld, waarna zij

Expo-Line is niet meer actief op het gebied van robotbelijners doordat de Deense fabrikant van TinyLineMarker het exclusieve importeurschap voor de Benelux en Frankrijk dit jaar eenzijdig heeft ontbonden. Bogaerts laat er kort over los: ‘De fabrikant heeft de hoofdfocus op het behalen van aantallen. Dat was niet in lijn met hoe wij de markt opbouwden, door eerst aandachtig samen met klanten kinderziektes te willen verbeteren.’

Liever praat hij over de toekomst en laat hij gedane zaken achter zich. ‘Na dertig jaar van verschillende samenwerkingen weten we wat onze klanten nodig hebben en hebben we voldoende ervaring in huis om zelf te komen met een belijningsoplossing en wel binnen een totaalconcept: EX. In dit concept zit de belijningsmachine E-Marker, een applicatie voor op de smartphone, en een E-platform met een E-ambassadeursclub.’



High Performance verf voor de E-Marker

Voor de E-Marker past Expo-Line de al eerder ontwikkelde High Performance-belijningsverf toe. Bogaerts: 'Deze verf gaat niet klonten onder in de kan na verloop van tijd.'

terug de markt in kunnen. 'We hebben geen afval, doordat alle E-boxen voortdurend worden gerepareerd.'

Baten delen

Door het opzetten van een E-community wil Expo-Line vooral baten gaan delen. 'We kunnen alles monitoren via het online EX-platform, waarop elke klant een eigen account heeft. Niet alleen storingen monitoren wij, maar ook de voorraden die we hebben opgezet bij de E-ambassadors. Hiermee besparen wij veel kosten, die we doorrekenen aan klanten van het EX-concept.'

Animo

Volgens Bogaerts zijn er in juli al om en nabij de negentig aanvragen van verenigingen die geïnteresseerd zijn in aansluiting bij de EX-community om gebruik te kunnen maken van het concept. De E-Marker kost 3.500 euro als de klant deze los koopt. Wordt de klant lid van het EX-concept, dan betaalt deze alleen het vaste bedrag van 75 euro per maand. 'Daarvoor krijgt de klant een E-Marker en toegang tot de E-app om E-boxen te kunnen omruilen. Het EX-concept behelst een volledige service, zodat verenigingen geen bijkomende kosten meer hebben,' zegt Bogaerts.

High Performance-verf

Voor de E-Marker past Expo-Line de al eerder ontwikkelde High Performance-belijningsverf toe. 'Deze verf gaat niet klonten onder in de kan na verloop van tijd. Deze verf is dusdanig verfijnd, dat dat niet gebeurt. Ook decanteert hij niet: zelfs na enkele maanden kan hij zonder schudden op de E-marker worden gezet.' De verf is volgens Bogaerts bovendien dermate geconcentreerd, dat de E-Marker een veld kan belijnen met drie liter in plaats van tien liter. 'Dit betekent een enorme rentabiliteit qua veld-producttransport. Ook dit gaat verenigingen geld besparen, boven op de besparingen die zij al ervaren met het EX-concept.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!