

Belijning als kritische factor voor VAR-analyse en beeldkwaliteit

Klein team Rofraline dankt succes aan persoonlijke benadering en spierwitte verf

De VAR kan een discutabel spelmoment alleen betrouwbaar beoordelen wanneer de lijnen op het veld spierwit, haarscherp en met maximaal contrast in beeld staan. Precies die helderheid en precisie zijn de specialiteit van Rofraline. Vanuit Bemmel groeide het team van Ronald Grotenbreg en Frank Kuster uit tot vaste leverancier voor vele BVO's. Professionele stadionkwaliteit vormt de basis, maar het bedrijf kwam door hun persoonlijke benadering pas echt uit de verf.

Auteur: Jeroen Poldermans

Het idee ontstond in 2008 in de kantine van Sportclub Bemmel. Kings of Leon dreunde door de speakers, de flipperkast rinkelde op de achtergrond, en ergens tussen de tweede en derde biertje en bitterbal besloten twee afpilsende voetballers dat zij de lijnen gingen uitzetten in voetballand.

De Bemmelse amateurclub wilde het tweetal een kans geven, maar de ambitie reikte verder. NEC lag geografisch het meest voor de hand. In Nijmegen zaten ze in eerste instantie niet op hen te wachten, maar tot hun verbazing mochten ze toch langskomen.

Van amateurveld naar eredivisie

Vanaf dat moment begon het balletje te rollen. NEC werd een tevreden en vaste opdrachtgever en kort daarna volgde Feyenoord. 'Niet dankzij een gelikte marketingstrategie, maar gewoon door de telefoon te pakken, in de auto te stappen en persoonlijk contact te maken', vertelt mede-eigenaar Grotenbreg. Die directe en persoonlijke aanpak vormt nog altijd de rode draad bij Rofraline. Grotenbreg en Kuster lanceerden hun idee in een tijd waarin live voetbal

in opkomst kwam en voor de uitzendkwaliteit de eisen voor lijncontrast en helderheid toenamen. Maar volgens Grotenbreg is hun succes vooral te danken aan vasthoudendheid, sterke relaties en een overtuigend portfolio.

'In de auto stappen en persoonlijk contact maken'

The finishing touch

In de beginjaren bood Rofraline clubs alleen een eenvoudige mengverf. Toch bleek dat verrassend goed aan te slaan. 'Het was vooral de witheid en hechting die opvielen', zegt Grotenbreg. Die kwaliteiten sloten perfect aan bij een hoger niveau van voetbalbeleving. Fellerie stadionverlichting en hogere esthetische eisen maakten van hun belijning een zichtbaar visitekaartje. Grotenbreg noemt de lijnen the finishing touch van een perfect veld.

Rofraline belijnt ook het veld van De Goffert



Ronald Grotenbreg

In de jaren daarna groeide het assortiment mee. In 2013 introduceerden de twee voetbalvrienden Rofraline EASY kant-en-klare verf. Deze droogt in een half uurtje, is geconcentreerder en beter bestand tegen nat weer. Vooral in stadions waar velden kort na het belijnen intensief worden gespeeld, blijkt deze verf een sterk concept.

Stadionallure

Recent ontwikkelde Rofraline samen met partnerbedrijf en producent Lumiforte weer een vernieuwde stadionverf: Rofraline EASY Stadium. Dit product richt zich op stadionkwaliteit, maar intussen tonen ook topamateurclubs al interesse. Het product onderscheidt zich door witheid, een sterke hechting en een laag verbruik, zonder extra belasting voor de grasmat. De verf werd uitgebreid getest bij profclubs en wordt inmiddels op het hoogste niveau toegepast. Onlangs nog werd deze verf gebruikt op het veld in De Kuip, waar de KNVB-bekerfinale tussen AZ en NEC plaatsvond.

Samenwerking met Deens roboticabedrijf

Het groeiende tekort aan vrijwilligers bij amateurclubs vormde de aanleiding voor



‘Vooral in stadions waar velden kort na het belijnen intensief worden bespeeld

Grotenbreg en Kuster om zich in robotbelijning te gaan verdiepen. Dit leidde tot een samenwerking met fabrikant TinyMobileRobots. Deze Deense producent maakt robotbelijners die op basis van nauwkeurige GPS-technologie na één inmeting zelfstandig lijnen kunnen trekken. Helemaal autonoom zijn ze echter nog niet. ‘Je moet hem wel met een tablet activeren, en je moet wel in de buurt blijven. Op afstand kan het (nog) niet’, legt Grotenbreg uit.

Satellietsignaal moet helder zijn

De robots worden ingezet op trainingsvelden en bij amateurclubs. ‘Het stadion is daar ook nog een beperking in’, vertelt Grotenbreg. ‘Als je veel bomen hebt, of hoge gebouwen of bijvoorbeeld een dak van een stadion, dan heb je een

probleem met de satellietverbinding.’ Toch gaat de ontwikkeling snel. Volgens Grotenbreg is het een kwestie van tijd voordat er een robot is die ook in stadions foutloos kan navigeren.

Hechte groep pensionado’s

Bij Rofraline draait het om mensen en één van die mensen is Grotenbreg’s vader. Grotenbreg vertelt: ‘Hij vond het prachtig om mij te helpen. Als voetbalfanaat genoot hij ervan om bij clubs als Ajax, PSV en Feyenoord de verf af te leveren.’ Wat als een spontaan gebaar begon, groeide uit tot een hechte groep pensionado’s die intussen niet meer weg te denken is in het bedrijf. Ze rijden het hele land door, brengen verf rond en kennen veel clubmensen persoonlijk. ‘Het zijn nog mensen uit de categorie: betrouwbaar’, zegt Grotenbreg. ‘Ze zijn niet alleen onze chauffeurs, maar ook het vertrouwde gezicht van ons bedrijf.’

Strategie van de maximale krapte

Grotenbreg en Kuster willen niet groeien om het groeien, zij kiezen liever voor een compacte organisatie. Groei is welkom, maar niet ten koste van het persoonlijk contact. Een bedrijf met dertig of veertig medewerkers past simpelweg niet bij hun visie. Zij geloven in de strategie van de maximale krapte, omdat groei niet per definitie verbetering betekent. Bewust klein blijven maakt Rofraline juist een grote speler.



www.rofraline.nl



Frank Kuster (l) en belijner voor Rofraline-bus



Pensionado belijnt een amateurveld namens Rofraline



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!