



## Bos Rubber innoveert in hoogwaardige matten

# UIT ONVERWACHTTE **HOEK**

Hoe een balletje kan rollen. Bos Rubber in het Noord-Hollandse Schagerbrug concentreerde zich van origine op de agrarische markt, raakte bij toeval in de fitnessbranche verzeild en ontwikkelde zich daar tot één van de grote spelers op het gebied van hoogwaardige matten. Innovatie en flexibiliteit zijn sterke troeven.

Tekst: Aart van der Haagen  
Fotografie: Bos Rubber

Tien tegen een dat oprichter Johan Bos of zoon Egon de telefoon opneemt wanneer je contact zoekt. Bos Rubber, een typisch familiebedrijf, dat zich sinds 25 jaar specialiseert in wat je zou kunnen samenvatten onder de noemer 'rubber ondergronden'. "Oorspronkelijk zaten we eigenlijk uitsluitend in de agrarische markt, totdat een aantal jaren geleden een nieuwe klant zich bij ons meldde: een fitnesscentrum dat een voor paardenstallen ontworpen mat wilde gebruiken voor functional training," vertelt Egon Bos. "In eerste instantie begrepen we het niet direct, maar de klant raakte er na aankoop razend enthousiast over. De robuuste samenstel-

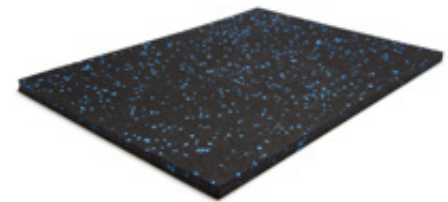


ling, de mooie uitstraling en de gunstige prijsstelling spraken hem erg aan. Aangezien wij vanuit de hele wereld rubber importeren en daarmee diverse fabrikanten vertegenwoordigen, begonnen we na te denken over de potentie van deze sector en besloten we een breder programma op te zetten, specifiek afgestemd op de sportbranche en fitnessvriendelijk. Dat wil zeggen: visueel aantrekkelijk, makkelijk schoon te houden en met een goede demping van geluid en trillingen. Dit laatste bereikten we door de materialen dikker te maken en eventueel te voorzien van noppen aan de onderzijde. De hardheid, slijtvastheid en opvangkracht hadden we al in huis; je kunt je voorstellen wat voor belasting matten in een paarden- of koeienstal moeten weerstaan."

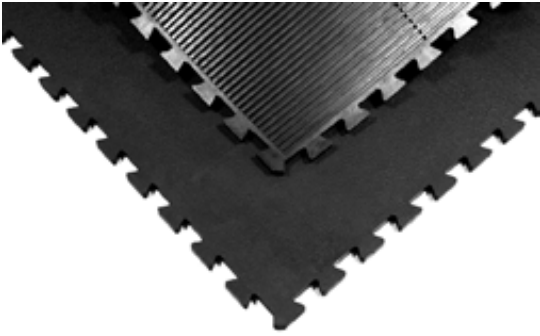
### Rechtstreeks verkopen

De business groeide volgens Egon Bos met sprongen. "Wat begon als een extraatje, werd een heel grote markt voor ons. In tegenstelling tot onze agrarische producten besloten we

rechtstreeks aan de afnemers te blijven verkopen, zonder tussenhandel. Oorspronkelijk omdat het maar kleine aantallen betrof, later omdat we de fitnessbranche gewoon leuk vinden en de prijsstelling op deze manier zeer concurrerend kunnen houden." De kwaliteit stond al buiten kijf, waarbij Bos Rubber tegenwoordig



verschillende gradaties (onder andere in hardheid) onderscheidt, toegespitst op het specifieke soort gebruik. "Voor lichtere belasting hoef je geen overdreven zware en dure materialen toe te passen. We voeren inmiddels een brede range, van functional training tot fitness en crossfit; daarnaast bestaat eventueel de mogelijkheid om speciale wensen door te voeren. Wanneer we bepaalde behoeften vernemen, peilen we in de markt of er genoeg draagvlak is om een product te verbeteren of nieuw te laten ontwikkelen. Dan benaderen we diverse sport-schoolhouders, aan wie we het idee voorleggen.

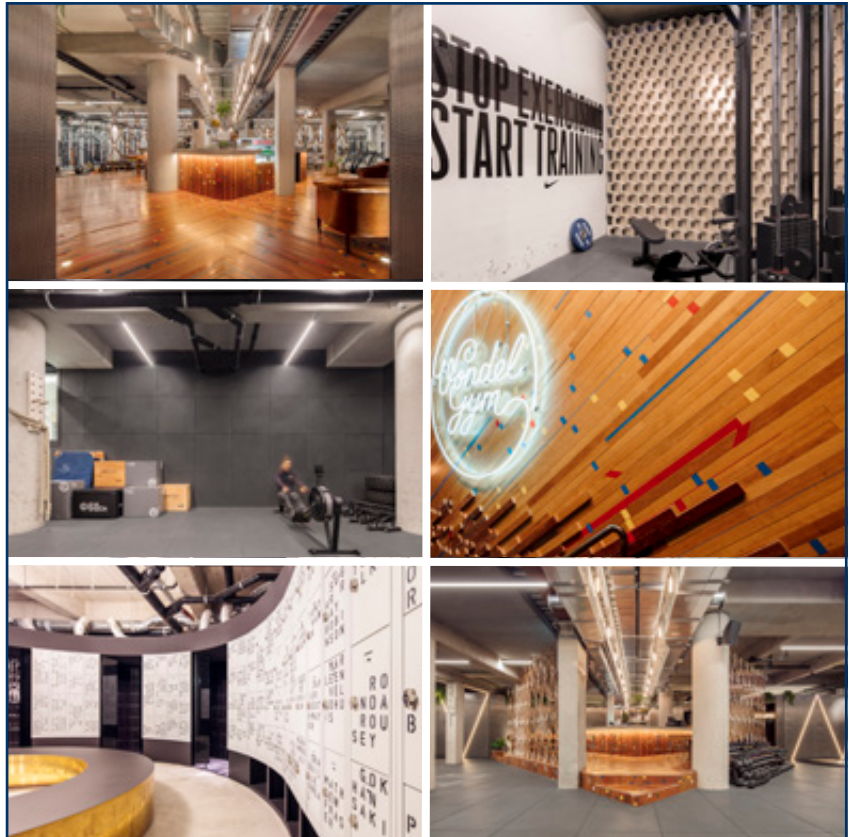


Met meer mensen weet je meer. Wij werken nauw samen met een aantal vaste fabrieken, waarvan we het alleenrecht op verkoop hebben in de Benelux of zelfs heel Europa.”

#### Zo goed als naadloos

Vanuit een circa 4000 vierkante meter grote opslag levert Bos Rubber de meeste matten uit voorraad, ook voor grotere projecten. “Mocht er sprake zijn van een speciale bestelling, dan bedraagt de levertijd vier weken. Overigens blijken onze standaardtegels in negentig procent van de gevallen te voldoen. We verkopen bijvoorbeeld veelzijdig granulaatmatten van een extra harde en fijne persing, die je door hun structuur makkelijk schoonhoudt en die erg gelikt ogen, mede door het ontbreken van een schijnvoeg oftewel nepkruis. Ze bestaan in diktes van 20 en 43 millimeter, bij een lengte en een breedte van een meter. Ook populair is onze hooggeperste, oersterke puzzelmat, bestand tegen extreme belasting. Je kunt er dumbbells op laten vallen, deadliften, powerliften; het maakt niks uit, hij ligt er over twintig jaar nog zo bij. Onze granulaatrollen kenmerken zich eveneens door hun enorm hoge kwaliteit, een gekleurde spikkel en het feit dat ze zo goed als naadloos tegen elkaar aan komen te liggen. Alle producten die we leveren beschikken over de officiële certificaten op milieugebied.” Niet verwonderlijk dus dat het bedrijf uit Schagerbrug zijn klantenkring niet alleen in Nederland, maar ook in steeds meer andere Europese landen ziet groeien. De servicegerichte, nuchtere, Noord-Hollandse mentaliteit van ‘afpraak is afspraak’ draagt daaraan zeker bij.

[www.bosrubber.nl](http://www.bosrubber.nl)



#### Marvin Michel, Vondelgym: “Een eurekamoment”

Vondelgym, in de volksmond bekend als ‘de club van Arie Boomsma’, zweert bij de producten van Bos Rubber. Mede-eigenaar Marvin Michel leidt zijn verhaal in met een stukje historie van het Amsterdamse sportcentrum, dat inmiddels twee locaties telt. “In 2014 zaten we met vijf vrienden om tafel. We hielden allemaal van sport en hadden ook ervaring op dat gebied, maar we concludeerden dat we iets misten in de stad. Bootcampen, boksen, crossfit, yoga, je moest het allemaal op verschillende locaties doen, met afzonderlijke abonnementen of strippenkaarten. Wat nou als we dat eens onder één dak zouden brengen, samen met goede coaching? Die begeleiding, dat werd echt ons speerpunt, met de focus op groepslessen en het creëren van een ‘verenigingsgevoel’. Het zorgt ervoor dat mensen in een leercurve komen en langdurig blijven. Het concept sloeg dermate aan, dat er een wachtlijst van zes maanden ontstond, reden voor ons om in 2016 een tweede vestiging in Amsterdam te openen.” Speelt het ‘Arie Boomsma-effect’ ook mee? “In die zin, dat hij een heel goede visie heeft op marketing, strategie, beleving en weet hoe je mensen over de drempel kunt helpen, die ze veelal bij sportscholen ervaren. Zijn ze hier eenmaal binnen, dan merken ze dat er zoveel méér te beleven valt.”

Bij de opening van de eerste vestiging moesten de vijf oprichters natuurlijk op zoek naar leveranciers. “Het bedrijf dat voor de matten zou zorgen, bleek niet tijdig te kunnen leveren voor de opening. Vervolgens namen we contact op met Bos Rubber en schetsten de situatie. ‘Dat lukt ons wel; wanneer wil je het hebben?’ kregen we te horen. Wow! We begonnen met twee soorten vloeren, één van twintig millimeter dik voor de crossfit en één van vijftien millimeter voor de fitness. Ze zagen er goed uit, maar met 450 bezoekers per dag kwamen we erachter dat met name activiteiten als weightfit en crossfit voor veel herrie zorgden. Bos Rubber bood een perfecte oplossing, in de vorm van 43 millimeter dikke tegels met luchtsluizen. Eén van onze sterkste jongens liet van boven zijn hoofd een gewicht van 100 kilogram op de mat vallen en we hoorden... helemaal niets. Echt een eurekamoment! Toen hebben we er meteen onze hele gym mee betegeld en in 2016 ook de nieuwe locatie, daar zelfs tegen de wanden, voor activiteiten als wallball, slamball en push-up. Echt mooie producten. Bos Rubber ligt voor ons vast in het draaiboek bij nieuwe bouwprojecten; er komt geen andere partij in. Die mensen denken fantastisch mee en kijken niet alleen naar de producten, maar ook naar alles wat erbij komt kijken, zoals het vinden van de juiste leggers. Absoluut top.”

[www.vondelgym.nl](http://www.vondelgym.nl)