

Quote

SONNY MOTKÉ BEELD RIK BRAUNE

Meten is weten

Hoe de datamannen van Robic wielergekken geheel begeleiden, van diëtist tot fysiotherapeut.

JIM VAN DEN BERG (31, R.) & LEON BURGER (31) ZIJN oprichters Robic **STUDEERDEN** bewegingswetenschappen in Amsterdam **INVESTERING** € 4000 de neus **HEBBEN** vijf man in dienst **BURGER** was een 'klimmer' die stopte met wielrennen wegens motivatiegebrek **VAN DEN BERG** is een 'aanvaller' die tot eind dit jaar fungeert als 'captain' bij Parkhotel Valkenburg Cycling Team

'Zij doet iets heel raars met haar knie, zie je dat?' Achterover leunend een wielervedstrijd volgen is niet mogelijk in het gezelschap van Leon Burger en Jim van den Berg. Het duo kijkt met wetenschappelijk oog naar het profpeloton, waar menig Nederlands rijder bekend is met de expertise van Robic. Vijf jaar geleden besloten bewegingswetenschappers Burger en Van den Berg hun kennis te gelde te maken.

'Met een schemaatje van het
internet red je
het niet'

'Het begeleiden van sporters is zo oud als de weg naar Rome, maar alle aspecten onder één dak – van diëtist tot fysiotherapeut –, zoiets bestond nog niet. Daar komt bij dat wielrenners in een individualistische cultuur werken waarbij je alleen traint. Daarmee is begeleiding erg "data driven" geworden.'

Na een start vanuit huis, waarbij semiprof Van den Berg ('Ik rijd in een Continentalploeg, zeg maar de eerste divisie') klanten ritselt in het peloton, is Robic nu gevestigd in een sporthal naast het wielercircuit van Amsterdam-

Sloten. Wielergekken, van professionals tot Zuidas-advocaten, kloppen er aan voor op maat gesneden pakketten die tot 135 euro per maand kosten. 'We merken dat er relatief veel ondernemers langskomen, bij uitstek mensen die bereid zijn te betalen voor expertise.' De populairste producten zijn inspanningstesten, waarmee binnen drie maanden je trapvermogen wordt verbeterd, en de zogenaamde bikefittings, waarmee iedere wannabe-Dumoulin de ideale fiets wordt aangemeten. 'Dat gaat tot op het merk nauwkeurig, omdat wij alle details kennen en onafhankelijk zijn. Een fietsenwinkel, vaak met een deal voor één merk, kan dat niet.'

De heren doen alles in de geest van Jean Robic, de Tour de France-winnaar die in zijn tijd bekendstond als een innovatieve renner die bijvoorbeeld lood in zijn drinkbus stopte om sneller af te dalen. Hun geheime wapen is een meetsysteem, geïnstalleerd op het nabijgelegen Velodrome, waarmee de aerodynamische houding van een renner kan worden verbeterd. 'Wij zijn de eersten buiten Amerika die deze apparatuur in gebruik namen op een wielersbaan.' Renner Thomas Dekker werd hiermee begeleid bij zijn – mislukte – werelduurrecordpoging; een particulier betaalt vijfhonderd euro voor een test. Het winstgevendende Robic groeide afgelopen jaar met dertig procent en doorbrak de twee ton omzet. Dit getal gaat nog groeien met het afgelopen jaar geïntroduceerde Cyclinglab, waar groepen rijders in de Slotense sporthal gezamenlijk de Alpe d'Huez beklimmen. 'Hiermee motiveren we de consument ook in de winter meters te maken.' Daarnaast zullen ze hun terrein uitbreiden. Volgend jaar moet een vestiging worden geopend in Maastricht, hoofdstad van wielermekka Limburg. Want ook al kan iedereen online klant worden, een fysieke winkel is belangrijk. 'Mensen denken heel snel dat ze het wel redden met een in elkaar gezet schemaatje van internet, maar het is metafysisch dat je niet altijd weet wat goed voor je is. Ons doel is een merk te worden dat staat voor het beste in sportbegeleiding.' Daarbij is het niet per se een ambitie een profteam te begeleiden. 'Je merkt snel dat zaken organisatorisch niet goed geregeld zijn. Zo hebben wij bij Vacansoleil een jaar lang enkel "opknapwerkzaamheden" verricht. Als we zoiets nog eens doen, willen we sportief echt wat in de melk te brokken hebben.'