

Interview

AWARDWINNAAR KONINKLIJKE OTOLIFT TRAPLIFTEN

TEKST: TONY VAN DER MEER

BEELD: SANDER VAN DER TORREN





‘Slimmer produceren is een continu verbeteringsproces’

Drie broers, 700 medewerkers en één succesvol product. Het zijn de voornaamste ingrediënten van de winnaar van de Smart Manufacturing Award 2019, Koninklijke Otolift Trapliften uit Bergambacht. De broers André, Jan Otto en Alex Ooms, achterkleinkinderen van oprichter Otto Ooms, proberen zo goed mogelijk het gevoel van een familiebedrijf vast te houden. “Ondanks onze enorme groei voelt het nog steeds als een mkb-familiebedrijf”, zegt Alex Ooms. “Er is ook weinig verloop van personeel, de teamspirit is echt groot.”

In de pitch tijdens de Avond van de Maakindustrie vertelde je al wat Smart Manufacturing inhoudt voor jullie bedrijf...

“Eigenlijk alles wat we doen draait daar om. Smart Manufacturing is een middel om een snelle levertijd te bereiken net als QRM of Lean. Slimmer en sneller produceren is een continu verbeteringsproces. We werken met kleine teams die elke mogelijkheid tot verbetering van onze bedrijfsprocessen, van productie tot verkoop, direct constateren en er gelijk mee aan de slag gaan. Alleen plakken we er niet de verschillende etikettes op. Digitalisering van het productieproces is bij ons al standaard, net als het gebruik van robots en cobots. Nu bekijken we hoe we meer output kunnen genereren met het zelfde aantal mensen.”

“Smart Manufacturing is ook een kwestie van focus. Vroeger hadden we een heel grote productlijn; nu is dat teruggebracht tot twee producten en daar ligt de focus op. We kijken hoe we de kosten uit de processen kunnen halen. We hebben het hele bedrijfsproces in kaart gebracht en daar uren aan gekoppeld. ‘Waar verliezen we nu nog veel tijd?’ was de vraag. Mijn broer is dat gaan analyseren aan de saleskant en ik aan de productiekant.”

Want alles draait bij jullie om levertijd...

“Een snelle levertijd is ons USP. Het was vroeger heel normaal dat de levertijd van een traplift vier tot zes weken was.



DE TOEGEVOEGDE WAARDE VAN DE MAAKINDUSTRIE WORDT ONDERSCHAT

Koninklijke Otolift Trapliften bv is een Nederlands familiebedrijf dat trapliften ontwikkelt, produceert, installeert en onderhoudt. Otolift is marktleider in Nederland als het gaat om trapliften. In 1891 startte het bedrijf als smederij onder de naam van de oprichter: Otto Ooms bv. Acht jaar later, in 1898, startte Ooms met de bouw van zalmstouwen voor de zalmvangst op de Lek. In de jaren daarna legde het bedrijf zich toe op smeedwerk in de bouw en de productie van stalen tankwagens. Ooms begon in 1968 met de productie van rolstoelonderdelen en staaldraadliften voor zittend en rolstoelvervoer. De eerste trapliften, voor bejaarden- en verzorgingshuizen, werden in 1970 gefabriceerd. Ook werd een tweede handelsnaam in gebruik genomen: Otolift. In 1980 werd de rolstoellift voor thuisgebruik ontwikkeld. Deze bestond uit een kleine cabine die tussen woon- en slaapkamer op en neer ging. De merknaam Otolift werd in 1989 geregistreerd. Otolift ontwikkelde de herbruikbare traplift. Door nieuwe technieken – zoals CNC-gestuurde draaibanken, robots en laser – ging de productietijd omlaag. Rond 2010 ontwikkelde Otolift een traplift op één buis, die langs de binnenzijde van de trap kon worden geplaatst. Deze traplift werd bekroond met de Red Dot Design Award. Medio jaren '90 nam de export van trapliften toe. In 2009 opende Otolift een vestiging in Milaan. Een jaar later volgde een vestiging in Parijs en in 2012 één in Newcastle. In 2016 ontving het bedrijf het predicaat Koninklijk en hetzelfde jaar werden Otolift-vestigingen geopend in België en Spanje. Inmiddels exporteert Otolift trapliften naar vijfendertig landen. Er zijn al meer dan 185.000 Otolift trapliften geproduceerd. Met meer dan 100 monteurs verleent het bedrijf 24/365 service.

Niemand deed daar moeilijk over. Bovendien kon het simpelweg niet sneller geproduceerd worden. Toen wij verder groeiden, kwamen er steeds meer orders met 100 uur werk, ook uit het buitenland. Dat kregen we op een gegeven moment gewoon niet gebolwerkt. Maar de klant wilde toch een snellere levertijd. Als iemand ineens niet meer de trap op kan lopen om naar de slaapkamer te kunnen, moet dat het liefst hier en nu opgelost worden. Dat was het moment waarop we bedachten dat het veel sneller kon als we een modulair product gingen maken.”

Waar gaat dit eindigen?

“Ik zie het er nog wel van komen dat een vertegenwoordiger of de klant zelf de traplift direct inneemt. Dat laatste is voorlopig nog een utopie. Vervolgens wordt de order dan rechtstreeks bij de fabriek geplaatst. Daar zijn we al mee bezig.”

Wat zijn de valkuilen geweest in deze hele efficiëncyslag?

“We gingen met teveel dingen tegelijk aan de slag waardoor niets af kwam. Nu pakken we het projectmatig aan. We ronden eerst een onderdeel af, testen het en beginnen dan met het volgende. Dat was een leermoment.”

Dat leermoment was er ook in jullie Slowaakse vestiging...

“Er liepen op een gegeven moment veel gekwalificeerde Slowaakse lassers bij ons rond. Maar die gingen na een tijdje toch weer terug naar Slowakije. Daarmee verloren we te vaak goede, schaars te vinden, door ons opgeleide vakmensen. Dat bracht ons op het idee om voor het laswerk zelf een fabriek te starten



Nederland kan niet zonder maakindustrie

“We hebben maakbedrijven echt nodig”, antwoordt Alex Ooms op de vraag hoe hij de toekomst van de maakindustrie ziet. “We moeten meer tijd en energie steken in onze eigen mensen, in onze eigen maakindustrie. Het is van de zotte dat een Nederlandse order voor bijvoorbeeld stadsbussen in China terechtkomt, terwijl we een VDL hebben. Ik snap het principe wel van openbare aanbestedingen, maar we moeten wel meer moeite doen om het werk hier te houden.” Met alleen een kennis- en dienstensector redden we het niet vindt hij. “De toegevoegde waarde van de maakindustrie wordt onderschat. Er wordt wel veel gesproken over de maakindustrie, maar of het echt de interesse heeft van de mensen... Men begrijpt niet de waarde van al die toeleveranciers, machinefabrikanten en de keten van al die grote en kleine bedrijven voor de Nederlandse economie. Het zou goed zijn als er een soort maakplan kwam om de maakindustrie goed op de kaart te zetten. Zeg maar de Deltawerken voor de maakindustrie.”

in Slowakije. Zo bleef de kennis behouden. Alleen botste onze directe manier van leidinggeven en veel overlaten aan de medewerkers, met de Slowaakse cultuur. Het heeft even geduurd voor dat het kwartje daar viel.”

Is circulariteit ook niet een USP?

“Het is een bijkomstig voordeel. Toen we begonnen met de zaag erin te zetten (het omschakelen van een maatwerkproduct naar een modulair product -red.) was dat niet het uitgangspunt. De hoofdreden was het verkorten van de productietijd. We konden al redelijk veel hergebruiken maar het maatwerk, de raildelen, moesten we in sommige gevallen gewoon weggooien. Sinds we modulair zijn, kunnen we alles hergebruiken, het is

net als een doos legostenen. Elke traplift is 100 procent herbruikbaar. Mist een dealer een raildeeltje uit een complete rails, dan hoeft hij alleen maar dat ene deeltje nieuw aan te schaffen. Er is van onze dealers veel weerstand tegen geweest. Men twijfelde aan de kwaliteit van de rails, want je kreeg toch meer koppelingen. Maar de hoogstaande kwaliteit heeft ze overtuigd.”

Wat is jullie belangrijkste ambitie?

“De grootste speler in deze markt worden. Het belangrijkste daarbij is kwaliteit, we maken, durf ik wel te stellen, de beste traplift. Met dat product willen we wereldwijd marktleider worden.”•