

BOON EDAM ONTWIKKELT SAMEN MET POST EN DEKKER EN MMID LIJN MODULAIRE BEVEILIGINGSPOORTJES

‘PORTIER 2.0’ RESULTAAT VAN OPENHEID IN SAMENWERKING

Boon Edam, bekend van de draaideuren, lanceerde onlangs een nieuwe serie beveiligingspoortjes. Interactiviteit, intuïtiviteit en design stonden centraal in de ontwerpfase. Een modulaire productopbouw moest ervoor zorgen dat Boon Edam een grote variëteit aan klantwensen kan vervullen, tegen redelijke kosten en met korte levertijden. De Speedlane Lifeline-familie kwam tot stand in een open samenwerking met Post en Dekker (engineering en smart customization) en MMID (design, user experience).

DOOR HANS VAN EERDEN

Boon Edam (1.200 medewerkers, van wie een kleine 400 in Nederland) is een familiebedrijf dat ondernemerschap toont’, introduceert productmanager Daan van Beusekom. ‘Wij focussen op innovatie om ons te onderscheiden van de prijsvechters, doen veel marktonderzoek en investeren ook tijdens de crisis.’ Enter de Speedlane Lifeline. ‘De kantorenmarkt verandert. Het traditionele van-negen-tot-vijf werken op kantoor verschuift richting 24/7 flexwerken op allerlei devices en locaties. De beveiligingswereld, van zichzelf redelijk traditioneel, is niet mee veranderd. Wij zagen kans om daar een nieuw product voor te ontwikkelen, dat bezoekers een vriendelijk welkom biedt en hen gemakkelijk en veilig door een poortje leidt. Tegelijk moet het ongeautoriseerde personen met hulp van een geavanceerd sensorsysteem tegenhouden. Je kunt het de ‘portier 2.0’ noemen.’ Twee jaar geleden startte Boon Edam met de research en selectie van partners. Begin dit jaar werd de Speedlane Lifeline-productfamilie in Europa geïntroduceerd; Amerika en Azië volgen.

DESIGN

Voor het design en de *user experience* was ontwerpbureau MMID uit Delft de aangewezen

partij. Boon Edam en MMID onderzochten samen de wensen van klanten en de wijze waarop gebruikers omgaan met de poortjes; welke standaardhandelingen ze bijvoorbeeld verrichten bij het aanbieden van hun pasje. Chris Weel, designer bij MMID: ‘Wij hebben naar *usability* en interactiepatronen gekeken. Op basis van de waarden die Boon Edam voor de *security pedestrian lanes* aangaf – een vriendelijk gebaar, interactie met de gebruiker en intuïtieve bediening –, hebben wij de totale productbeleving en het design bepaald en vastgelegd in een ‘*design language*’, waar toekomstige projecten op kunnen aansluiten.’ Van Beusekom is enthousiast. ‘MMID heeft ons product een fantastisch design gegeven, met bijna organische vormen. Gelijk kwamen we erachter dat design en maakbaarheid elkaar kunnen bijten, want met traditionele productiemethodes was dit eigenlijk niet te maken – of het zou veel duurder worden. We kwamen uit bij Phoenix 3D Metaal in Eindhoven, dat de beplating voor onze systemen kan rubberpersen.’

SMART CUSTOMIZATION

Rubberpersen werkt echter met dure, productgebonden stempels. Dus kwam het goed uit dat Boon Edam koos voor een modulaire productopbouw, om de kosten in de hand te houden en korte levertijden te kunnen bieden. Door *smart*

customization wilde Boon Edam met een beperkt aantal varianten voor de diverse (sub)modules (frame, beplating, besturing, sensoren) een grote variatie in klantwensen kunnen vervullen. Van Beusekom: ‘Niet standaardiseren, maar klanten juist meer keuze bieden, zonder dat onze engineering- en productiekosten zouden oplopen.’ Boon Edam ging daarvoor in zee met Post en Dekker. Een kolfje naar de hand van het Amsterdamse ingenieursbureau, vertelt directeur Eric-Jan Dekker. ‘Een modulaire productstructuur neerleggen die je slim en flexibel kunt configureren richting de eindklant, terwijl het achter de schermen kostentechnisch en qua doorlooptijd interessant blijft. Uiteindelijk ging het om meer

‘Ieder bracht z’n eigen expertise in en daarin hebben we elkaar gerespecteerd’

dan zestig *assemble-to-order* modules. Het was een puzzel om ze zo te ontwerpen dat je er zoveel mogelijk klantvariëteit in kunt onderbrengen en tegelijk de *supply chain* er goed mee overweg kan. Die filosofie in de productie- en logistieke structuur consequent vasthouden, is niet altijd eenvoudig.’ Uiteindelijk kwam men uit op 72 varianten, elk in elf kleuren. Voldoende, kan Van Beusekom melden. ‘Uit bijna alle landen waar we live zijn gegaan, hebben we al orders ontvangen. Het product sluit naadloos aan bij de verwachtingen van onze klanten; we zijn nog niet verrast door hun vragen.’

SALES BETREKKEN

Essentieel in het hele traject was de integrale aanpak, inclusief het vroegtijdig betrekken van sales. ‘Je moet de keuzes voor de modules beargmenteren en sales daarin meenemen, want als zij toch variant nummer 73 willen, heb je weer engineering nodig. Het voelde voor de verkopers eerst als een keurslijf, maar hun gezonde tegenzin is omgeslagen in een enorm enthousiasme over het brede kader waarin ze nu kunnen bewegen.’ Dekker: ‘Sales wil eigenlijk alles kunnen aanbieden, maar met deze modulaire aanpak is het proces aan de achterkant goed ingericht: makkelijker, sneller en efficiënter dan voorheen. Daardoor kunnen ze de klant ook voorspelbaarheid bieden: ‘Als je dit kiest, kun je het op tijd krijgen en tegen

DE SPEEDLANE LIFELINE-FAMILIE

- Sensoren voor detectie van naderende persoon.
- Slaapfunctie voor energiebesparing.
- Pulserende loopverlichting begeleidt de gebruiker bij doorgang.
- Bewezen intuïtieve symbolen voor een optimale gebruiksvriendelijkheid.
- Ergonomisch design voor gebruikerscomfort.
- Diverse designmogelijkheden voor aanpassing aan het interieur van de klant.
- Materialen van premium kwaliteit.



Alle modellen. Foto: Boon Edam



De Speedlane Lifeline moet een vriendelijk welkom en een snelle doorstroming bieden. Van links naar rechts: Daan van Beusekom (Boon Edam), Eric-Jan Dekker (Post en Dekker) en Chris Weel (MMID). Foto: Danny de Jong

deze prijs.” Post en Dekker maakte daarom een productconfigurator. Van Beusekom: ‘In een paar simpele stappen configureren onze verkopers nu een product en in zeer korte tijd hebben ze een aanbieding bij de klant liggen, inclusief prijs en levertijd.’

DURVEN KIEZEN

Modularisatie betekent keuzes maken: wat gaan we de klant aanbieden en wat niet meer? Een goed beargumenteerde keuze om iets niet meer te doen, betreft het bovenblad van de poortjes. Hoewel de verkopers ook een rvs-uitvoering wilden kunnen aanbieden, werd exclusief voor een bovenblad van donker gehard glas gekozen. Vanwege het design en de hygiëne, maar vooral met het oog op de functionaliteit. Want glas is transparant en dat maakt de communicatie van toegangspasjes met de pasjeslezer mogelijk (in jargon: glas biedt een groter *proximity*-veld dan rvs). Bovendien kan Boon Edam met alle *security*-

elementen achter glas meer functionaliteit bieden dan de concurrentie, zoals detectie van personen die ongeautoriseerd over het poortje klimmen. Post en Dekker onderbouwde de keuze voor het onderbrengen van componenten in bepaalde (sub)modules, vult Eric-Jan Dekker aan: ‘Op basis van functiescheiding. Er is niet alleen een module genaamd frame, maar er zijn ook subframes en je kunt functies en subfuncties, zoals sensoren of motoren voor de deurtjes, onderscheiden.’ De slimme modulaire productinrichting maakt het heel eenvoudig om een installatie te upgraden naar bijvoorbeeld een hoger beveiligingsniveau. Kwestie van deurmodule of bovenblad vervangen, of extra sensormodules inprikkelen.

Alle keuzes zijn gemaakt op basis van markt-onderzoek en Boon Edam’s jarenlange ervaring, benadrukt Van Beusekom. ‘Daardoor durven wij ons bijvoorbeeld te committeren aan de gekozen vorm, waarmee wel hoge investeringen zijn

gemoeid. De klant vraagt niet om die vorm, maar om een bepaald beveiligingsniveau; daarin moet hij dus wel kunnen kiezen. En het product heeft een vaste hoogte, omdat die volgens onze kennis de beste is.’

PROFESSIONALISERING SUPPLY CHAIN

Bij de start van het ontwikkeltraject bepaalde Boon Edam in overleg met Post en Dekker de eisen waaraan de supply chain zou moeten voldoen. Vanwege de modularisatie kon Boon Edam componenten in grotere aantallen gaan bestellen, wat het pad effende voor een professionaliseringslag in de keten. ‘*Global*’ was een belangrijk criterium, meldt Daan van Beusekom. ‘De verschillende modules laten we van plekken komen waar ze qua prijs, kwaliteit en logistiek het beste kunnen worden gemaakt. En dicht bij de klant doen we de eindassemblage, om snel en adequaat in diens behoefte te kunnen voorzien. Gelukkig zijn er in Nederland veel goede partijen met vestigingen in het buitenland, zoals in Amerika of China.’ Phoenix 3D Metaal is daarop een uitzondering, erkent de productmanager. ‘Die keuze voor een specifieke vorm hebben we bewust gemaakt, ook om kopiëren te bemoeilijken. Mede dankzij het design zijn we in Azië succesvol, terwijl we tegelijkertijd zo efficiënt zijn dat we de concurrentiestrijd aandurven met China, waar we al veel Boon Edam-klonen hebben gezien.’ Meijer Plaatbewerking uit Sint Jacobiparochie en SMI uit Dokkum produceren de frames, het Eindhovense Prodrive maakt de besturingselektronica. Sogeti leverde het Boon Edam-specifieke softwareplatform voor de besturing en het glas voor het bovenblad komt uit Duitsland. Aan de hand van scherpe criteria is de supply chain voor Europa ingericht. De bedoeling is nu inkoop en logistiek proces te ‘kopiëren’ naar Amerika en Azië.

SUCCESSFACTOR

De drie partners zijn het erover eens dat dé succesfactor in dit project de open samenwerking is. Daan van Beusekom (Boon Edam): ‘Voor ons een nieuwe aanpak; we waren bang dat design en constructie zouden botsen. De kracht in dit project was dat ieder z’n eigen expertise inbracht en we elkaar daarin hebben gerespecteerd.’ Chris Weel (MMID), instemmend: ‘Niet dat we met z’n drieën hetzelfde potlood vasthouden, maar wel dat we met respect en waardering voor elkaars kwaliteiten en kennis aan één project werken.’ Eric-Jan Dekker (Post en Dekker) tot slot: ‘Boon Edam is voor ons een bijzondere klant vanwege hun openheid in samenwerking en de manier waarop ze zich ontwikkelen. Hoe zij dit product intern en naar buiten hebben gelanceerd, heeft zeker bijgedragen aan het succes.’ Intussen is Boon al met de volgende innovatieslag begonnen en ziet het nieuwe uitdagingen in winkels (open entree), luchthavens (*boarding lanes*) en datacenters (*high security*). De wereld ligt open voor de Edammers. ●

www.boonedam.nl
www.postendekker.nl
www.mmid.nl