



Flink



FLINK bericht over de wereld van starters en hun innovaties, financieringsproblemen en andere uitdagingen. De naam, **FLINK**, haakt natuurlijk aan bij die van dit magazine, maar duidt bovenal op een wezenlijke karaktereigenschap van elke startende hightech ondernemer waar de interesse van (formal) investors naar uitgaat – meer nog dan naar de innovatie in kwestie: heeft de starter doorzettingsvermogen, weet hij mensen voor zich te winnen met zijn overtuigingskracht, durft hij beslissingen te nemen?

Jasper van Gend (links) van Scarabee Aviation Group versnelt met Eelco Post (midden) en Remko de Jong (rechts) van engineeringbureau Post en Dekker de modularisatie van security lanes. 'We ontwikkelen echt een nieuwe manier van werken.'

Foto: Jan Broeks

SCARABEE AVIATION GROUP REALISEERT TRANSITIE SAMEN MET POST EN DEKKER

VAN STAND-ALONE NAAR STRUCTUREEL VERSNELLEN

Internationaal opschalen vraagt om sneller innoveren. Daarom maakt Scarabee Aviation Group, gespecialiseerd in security lanes voor luchthavens, een fundamentele omslag. Werkte de dochteronderneming van het Japanse Daifuku-concern voorheen projectmatig, nu kiest zij voor standaardisatie en modularisatie. De samenwerking met engineeringbureau Post en Dekker moet uiteindelijk leiden tot een verkorting van de doorlooptijd van acht naar drie maanden. 'Dit gaat niet zozeer over ons product; dit raakt de volledige waardeketen.'

DOOR JAN BROEKS

Rocket science wil Jasper van Gend het niet noemen. Toch werkt zo'n security lane van gemiddeld 15 tot wel 25 meter lang een stuk geavanceerder dan dat die eruitziet. Denk alleen al aan de bagagetrays, die samen met de scanner een gecertificeerde combinatie vormen. Een geautomatiseerd teruggavesysteem brengt de bakken weer vooraan in de lane, specifieke software stuurt het geheel aan. Bovendien zijn er tal van variabelen, afhankelijk van de keuzes van onder meer de operator. 'Die kan bijvoorbeeld een koffer laten rechecken,

zodat de bagage een andere weg aflegt. Zulke keuzes hebben impact, terwijl het proces zo soepel en snel mogelijk moet verlopen. Dat lukt alleen met de benodigde intelligentie en technologie.'

Van Gend is executive director van Scarabee Aviation Group, dat is gespecialiseerd in de ontwikkeling en productie van handbagagesystemen. Daarvan staan er ruim tachtig op Schiphol, dat op een steenworp ligt vanaf de eigen vestiging in Hoofddorp. Nog eens bijna negentig lanes staan verspreid over luchthavens in de Verenigde Staten. Er waren projecten in Engeland en Zuid-Afrika, en momenteel lopen er vooral opdrach-

ten voor Duitse luchthavens. Frankfurt, München: ze behoren net als Schiphol tot de circa 25 premium airports van Europa. De eisen liggen er hoog, vertelt Van Gend. 'Security is belangrijk, al geldt dat evengoed voor de uitstraling. Wij leveren de Bentleys onder de lanes, zo horen we weleens terug. Look & feel speelt voor onze klanten zeker mee.'

GROTERE MARKT VERGT ANDERE AANPAK

Scarabee wil zulke luchthavens blijven bedienen, benadrukt Van Gend. Het bedrijf heeft er volgens hem de slagkracht voor, zeker nu het sinds kort volledig behoort tot het Japanse Daifuku (zie kader). Bovendien: mensen vliegen graag. De dip na corona was van korte duur; de passagiersstromen blijven hoog. En dat biedt kansen, vooral op de level 2-luchthavens. Dat zijn de 'kleinere' vliegvelden, met een capaciteit van zo'n 10 miljoen passagiers. De budgetten zijn er weliswaar kleiner, maar Europa telt zo'n 260 van die level 2-luchthavens. 'Daarmee vertienvoudigt onze potentiële afzetmarkt.'

LEES VERDER OP PAGINA 56

Wil Scarabee de eigen markt verbreden, dan moet het volgens Van Gend toe naar een ander proces. 'Al onze opdrachten waren klantspecifiek. Dat is leuk voor een engineer, al kost zo'n opdracht ons ook veel tijd. We hebben er de handen aan vol, komen er nauwelijks aan toe om zelf nieuwe toepassingen te ontwikkelen. Daarom willen we de gemiddelde doorlooptijd verkorten van nu zo'n acht naar uiteindelijk drie maanden. En dat kan ook – mits we toewerken naar meer standaardisatie.'

MINDER VARIATIE, MEER SNELHEID

Van Gend zet met Scarabee Aviation in op de zogenaamde 80/20-regel, waarbij een bedrijf 80 procent van de klantvragen kan invullen met hetzelfde product. De ambitie is hoog, zo blijkt wel uit zijn verhaal. Daarom werd vorig jaar al de samenwerking gezocht met Post en Dekker, dat Scarabee ondersteunt bij de gewenste transitie. De agile aanpak van het Amsterdamse bureau omvat onder meer de welbekende sprints en scrumsessies. 'Vergeet bovendien de tussentijdse demo's niet,' zegt medeoprichter Eelco Post. 'Het gaat erom dat betrokkenen precies weten wat er gebeurt. Als je hen erbij betrekt, versnelt dat het innovatieproces.'

'AL ONZE OPDRACHTEN WAREN KLANTSPECIFIEK, DAT KOSTTE ONS VEEL TIJD'

Na een inventarisatie kwam Post en Dekker voor Scarabee tot een opzet voor architectuur en concepting. Om daarna vanaf begin dit jaar te starten met de daadwerkelijke engineering, via een gerationaliseerd onderbouwde set aan user requirements. De 650 varianten van 'bouwblokken' zijn teruggebracht tot zo'n 150 stuks, vertelt Remko de Jong, projectleider bij Post en Dekker. 'Denk bij de bouwblokvarianten aan een deurtje of eventuele plintverlichting. Scarabee kan er

80 procent van de orders direct mee afdekken. En hiermee ook afzonderlijke modules ontwikkelen zonder daarvoor het hele systeem te herzien.'

AANZIENLIJKE KOSTENBESPARING

De modularisatie moet naast een verkorte doorlooptijd zorgen voor een kostenbesparing, waarbij Van Gend spreekt van 'een percentage met dubbele cijfers'. 'Onze engineering wint aan ruimte, de installatie van de lanes vereenvoudigt. Juist op een vliegveld is dat belangrijk; we mogen er niet zomaar slijpen of boren. Het moet gewoon kloppen, voor een zo soepel mogelijk proces.' Dat verklaart ook zijn enthousiasme over de nieuwe diverter, die als onderdeel van een lane baggage naar links of rechts stuurt. 'Dat werkt makkelijker en sneller dan voorheen. De trays kunnen dichter bij elkaar

staan, zodat de operator meer reactietijd heeft om te beslissen.'

Van zo'n nieuwe diverter heeft Scarabee direct profijt, wat volgens Van Gend aansluit bij de fasegewijze aanpak van de modularisatie. Die moet eind dit jaar geheel rond zijn.

Nieuwe toepassingen worden zo snel mogelijk

geïmplementeerd, ook in bestaande systemen. Zo ontstaat er direct rendement op de investering. Van Gend: 'Het gaat hier niet om losse innovaties, maar om een product binnen ons volledige proces. Dat gaat vanaf het aanbieden met onze configurator tot de inkoper die zijn bill of materials krijgt en meteen gaat inkopen, gevolgd door het installatiewerk. We kijken naar de gehele waardeketen.' De Jong: 'Scarabee kan nu op moduleniveau valideren en testen. En met factory



De security lanes van Scarabee Aviation staan onder meer op bijna negentig luchthavens in de Verenigde Staten, waaronder die in Denver. 'Van de miljoenen passagiers moet uiteindelijk 95 procent binnen tien minuten door onze lanes.' Foto: Scarabee Aviation Group

acceptance tests meteen door op lane-niveau. Zo versnelt de hele cyclus; sneller innoveren wordt sneller implementeren.'

RUST VOOR DE LANGE TERMIJN

Voor bedrijven die een soortgelijk traject overwegen, heeft Van Gend een duidelijk advies. 'Weet waar je naartoe wilt. Waar wil je over vijf jaar zijn? Dit soort veranderingen werkt lang door. Het is een fundamentele herziening van je bedrijfsmodel.' Post bevestigt dat: 'Je ontwikkelt echt een nieuwe manier van werken. Daarom is die mindset – gericht op een traject van meerdere jaren – ook zo belangrijk. Zo'n lange termijn geeft rust en vertrouwen. En ja, dat vraagt wat, ook van ons. Dus leveren we niet zomaar een tekeningpakket af, maar nemen ook de verantwoordelijkheid voor het eindresultaat. We denken actief mee, zijn hier meerdere dagen per week op locatie en stemmen de releasedata mee af op de planning van Scarabee.'

Het gesprek loopt op het eind als Van Gend naar de overkant van de weg wijst, richting een grote hal. 'Die gebruiken we nu voor logistiek. Maar stel dat we al die ruimte kunnen benutten voor modulaire productie. Onze verkoper gaat met een configurator naar de klant, vraagt wat die wil en zet dat door in het bid-proces. De aanbidding wordt gemaakt, en als we de opdracht krijgen, loopt die automatisch door naar inkoop. Engineering heeft hooguit nog een paar procent werk. Met een forecast van onze projecten weten we welke modules we nodig hebben en kunnen we die vooraf produceren. Zo werken we toe naar een afzetkanaal via distributeurs die wij trainen en certificeren, en die van ons de spare parts krijgen.' De omslag is fors, beseft Van Gend. Maar eenmaal geïmplementeerd ligt efficiency over het hele proces in het verschiet – voor Scarabee en de klant. 'We kennen allemaal die lange rijen, met passagiers tot buiten wachtend in de regen. Daar willen we voor onze klanten van af, uiteindelijk is dat ons ultieme doel. Van de miljoenen passagiers moet 95 procent binnen tien minuten door onze lanes.' ●

● www.scarabee.com

● www.postendekker.nl

EUROPESE HUB VOOR JAPANS BEDRIJF

Met de standaardisatie van de security lanes mikt Scarabee Aviation volgens executive director Jasper van Gend op een heldere ambitie. 'Doordat we slimmer produceren, dalen onze kosten. We kunnen meer volume aan, en maken zo vooral engineeringcapaciteit vrij voor nieuwe ontwikkelingen. En met kortere levertijden kunnen we beter inspelen op de groeiende vraag in de markt.'

Scarabee kijkt daarbij verder dan alleen handbagageoplossingen. Het gaat om alle software-gedreven airportsystemen – van toegangspoortjes tot bagdropsystemen en uiteindelijk de volledige security lanes. Bovendien kwam de

schaalvergroting in een stroomversnelling vanwege de overname door het Japanse Daifuku, dat wereldwijd material-handling systemen levert. 'Sinds kort zijn we volledig onderdeel van Daifuku,' legt Van Gend uit. 'Het bedrijf investeert volop in onze productontwikkeling, en dat komt op een goed moment. Veiligheid staat wereldwijd vol in de aandacht, en onze oplossingen sluiten daar naadloos op aan.' Binnen de groep neemt Scarabee inmiddels een centrale plek in. 'We zijn het grootste Daifuku-bedrijf in Europa. De volgende stap is dat we ook de uitrol van de producten van Daifuku in de luchthavenmarkt verder aanjagen.'