



Foto: Eigen fotografie

Zwols bedrijf krijgt in paar jaar tijd te maken met bijzondere economische curve

NIJL Aircraft Docking: van azijn drinken naar het ontkurken van champagne

SOM'S SUCCESFACTOR

De ene onderneming blijft worstelen om het hoofd boven water te houden, de andere lijkt alles wat het aanraakt in goud te kunnen veranderen. Is het goed ondernemerschap, is het geluk of is het een kwestie van wachten tot de juiste kans voorbij komt? Of is het een combinatie van factoren? Het Sallands Ondernemers Magazine wil het naadje van de kous weten. Oftewel, wat is de SOM's Succesfactor? Voor deze editie voelen we Norbert Pieterse, CEO van NIJL Aircraft Docking, aan de tand.



Als je nu een boek moet schrijven over de geschiedenis van NIJL Aircraft Docking, dan zou dit de titel kunnen zijn. Waarschijnlijk verwacht je dan dat er minimaal een aantal decennia tussen die periodes moet zitten. Want de stemming kan toch nooit zo snel omslaan van 'beneden zeeniveau' naar 'door het dak'? Toch wel dus... Na de zwarte bladzijde, waarin zelfs het faillissement moest worden aangekondigd, is binnen no-time de weg naar boven gevonden. Het gaat zelfs zo goed dat de Zwolse bouwer van vliegtuigtrappen en bordessen het heeft geschopt tot SOM's Succesfactor!

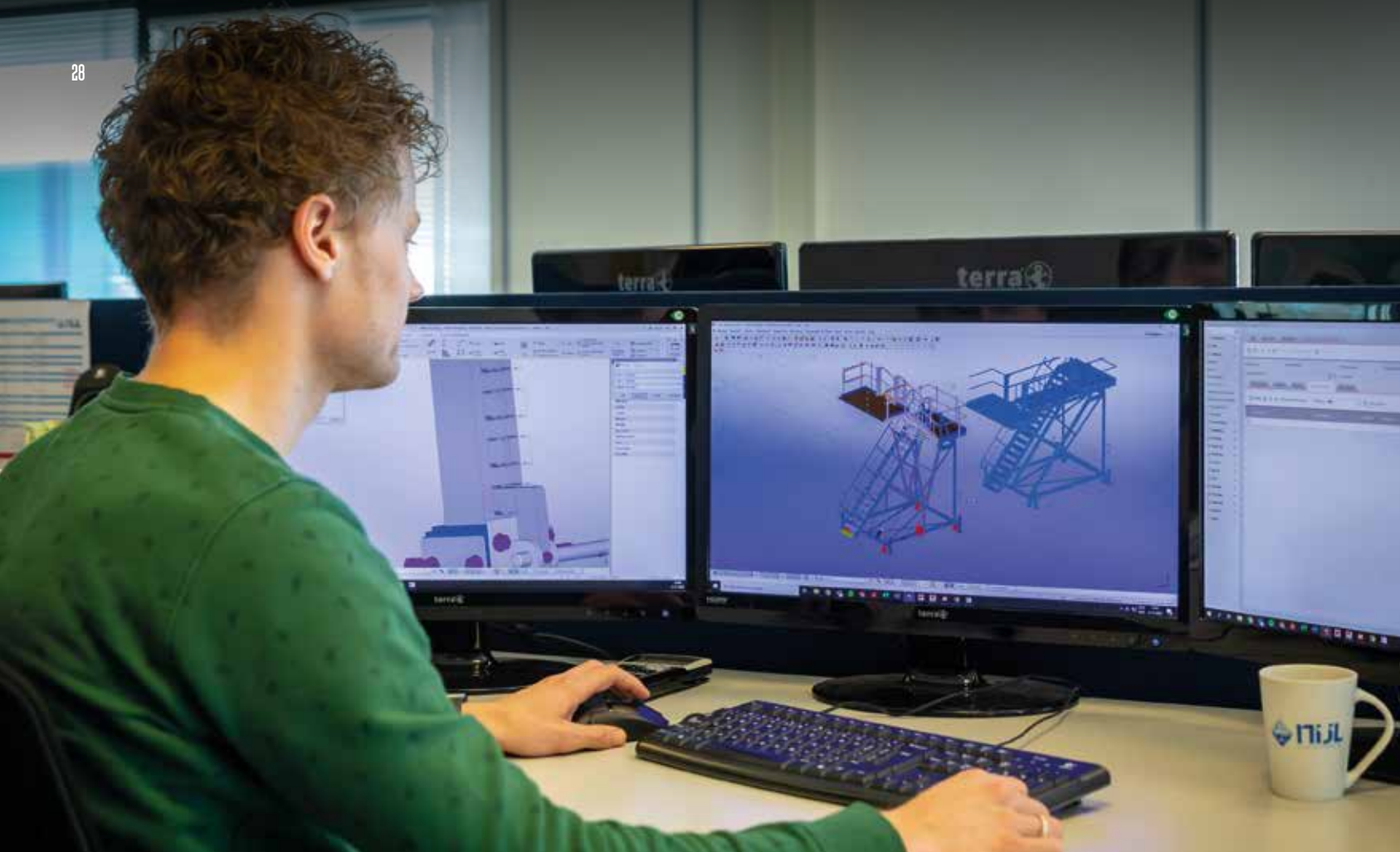
Kijk wat Google ons allemaal voorschotelt zodra je de zoekterm NIJL Aircraft Docking invoert en je krijgt voornamelijk berichten over het faillissement (januari 2017), de doorstart (februari 2017) en de vette order die verband houdt met de Joint Strike Fighter F35 (april 2019). Door de jaartallen kun je in één oogopslag zien dat de weg naar boven is ingeslagen. De vliegtuigtrap (voor onderhoud, niet voor passagiers), het uithangbord van NIJL Aircraft Docking, heeft dus ook een hele mooie symboliek in zich. Om het verhaal van NIJL Aircraft Docking te ontrafelen, moeten we terug naar de roots. Naar Lemelerveld om precies te zijn. NIJL Staalconstructies was in de jaren vijftig en zestig in ons land één

van de toonaangevende partijen op het gebied van staalbouw. En op die manier kwam één van de grootste werkgevers van het Sukerbietsdorp in beeld als dé partner voor KLM.

"In 1960 kwam Boeing met de 747-serie op de proppen. En KLM kwam er achter dat ze met hun gebruikelijke trappen en bordessen eigenlijk geen onderhoud konden verrichten aan dit soort grote toestellen. Meerdere staalboeren kregen toen de vraag om hier iets voor te ontwerpen. NIJL was totaal niet bekend met de luchtvaartindustrie, maar is er wel in gestapt. Want, het ging deels over grote staalprofielen en dat past goed in de producten die NIJL kon leveren. Er is een bijzonder en toch ook eenvoudig ontwerp bedacht. Een platform waarbij je

op verschillende hoogtes werkzaamheden kunt verrichten. Zo is NIJL Aircraft Docking ontstaan", vertelt Chief Executive Officer (CEO) Norbert Pieterse. We zijn zestig jaar verder en in de basis is er eigenlijk nog helemaal niet zo veel veranderd. De kunst om als eerste in een nieuwe markt te duiken, is nog steeds een ongekende kwaliteit van het (sinds 2012) Zwolse bedrijf. En dat komt nu in een tijd van coronapandemie en economische onrust bijzonder goed van pas. "De commerciële luchtvaart ligt op z'n gat, maar cargo en defensie zijn wel twee markten binnen de luchtvaart die goed draaien. En daar kunnen wij dus ook producten voor leveren."

Het mooiste voorbeeld is de Joint Strike Fighter (JSF), het NAVO-gevechtstoestel



dat is bestempeld als de opvolger van de F16. Die vliegtuigmotoren hebben natuurlijk ook onderhoud nodig. Het is wat Pieterse betreft illustratief voor het out of the box denken. "Het onderhoud aan de motor van een JSF gaat anders (lees: verticaal), dus daar moet je iets mee. In eerste instantie wilden we een lift maken. In hoogte verstelbaar en daarop kun je dan de motor plaatsen. Maar, de motor is wel het meest waardevolle product van het hele vliegtuig dus daar wil je geen risico's mee lopen. Onze engineers kwamen toen met het idee om niet de motor te verplaatsen, maar het hele platform naar boven en beneden te bewegen. Een andere oplossing dan voorzien, maar bij Defensie waren ze laaiend enthousiast. Dit is een stuk innovatie waarmee we onszelf onderscheiden en de concurrentie buitenspel hebben gezet."

Paradepaardje

Innovatie betekent dat je vernieuwend bezig bent, maar dat begint volgens NIJL Aircraft Docking met goed luisteren. "Waar zit het probleem van de klant en dat vervolgens vertalen in een technische oplossing. Als we dat soort oplossingen als bij de JSF komen, dan ben ik echt supertrots. En dan heb je het echt wel over één van onze succesfactoren", stelt Pieterse die het dockingstation voor de JSF omschrijft als het paradepaardje van het bedrijf. "Begin dit jaar zijn de eerste platforms in bedrijf

genomen en het verloopt naar wens. Natuurlijk willen we nu graag leveren aan andere NAVO-landen, want daar moet ook onderhoud plaatsvinden. Die landen zijn echter nog niet zo ver. Het is een proces dat we niet kunnen sturen en dat is heel vervelend."

Het heeft er dus alle schijn dat je ineens heel druk kunt zijn. En in deze tijd met een vreselijk tekort aan ambachtslieden is dat best lastig. Hoe gaan jullie daar mee om? Zie je de pieken komen?

"De luchtvaartindustrie is wel een markt met hoge pieken en soms diepe dalen. Dus, we hebben een vaste kern van 25 FTE's en dat vullen we aan met een flexibele schil naar gelang het werk toeneemt. Dat zijn hoofdzakelijk mensen voor engineering of in de uitvoering. Overigens zijn het wel mensen op wie we vaker terugvallen. Nee, niet via een uitzendbureau. Het zijn ZZP'ers of we doen zaken met ingenieursbureaus."

Is het creëren van een flexibele schil – en we gooien 'm er maar in – ook een les die jullie hebben getrokken uit het faillissement?

"Energijds wel, maar in elke business waarin je met projecten werkt, heb je met ups en downs te maken. Maar, je moet op een gegeven moment wel een businessmodel creëren waarbij je als bedrijf in leven kunt blijven. Het beste is dan gebruik te maken van de flexibele schil. Want, je bent afhankelijk van die klant die een druk op de knop geeft en dan moet je meteen



in actie komen." Zoals Pieterse het omschrijft, heeft NIJL wel een duidelijke stap gezet om de "zaagtand van pieken en dalen" op te vangen door nieuwe markten aan te boren. "Met name in power and process en in het rollend materieel (trams en treinen), want daar kunnen we onze functionaliteit ook goed kwijt. Bovendien heb je daar meer duidelijkheid over bestelmomenten en harde leverdata. En kun je dus een betere continue basis creëren. In de eerste coronagolf hebben we dat concreet gemaakt door met Nijl Access Equipment een nieuwe tak in het leven te roepen. Dat moeten we nu verder uitrollen. Gelukkig zijn de vooruitzichten goed. Voor sommige bedrijven schept het vertrouwen dat we voor de groten der aarde uit de luchtvaartindustrie werken, maar uiteindelijk moet iedereen toch zijn eigen afwegingen maken."

Nog even terug naar het faillissement begin 2017. Je bent er daarna als mede-eigenaar met een groep investeerders (Dockpoint) ingestapt. Welke lessen uit het verleden nam je mee?

"We zagen eind 2016 al dat het bedrijf teveel hooi op de vork had genomen. Met name door projecten aan te nemen met zware condities zoals snelle levertijden en boetes. En die waren ook nog eens goed voor de hele jaaromzet van NIJL. Als dan ergens een dominosteentje verkeerd gaat, dan gaan ze allemaal. Dat doen we dus niet meer. Overigens zat het met het vertrouwen wel goed,

want binnen vier weken hadden we twee hele grote opdrachten van bestaande klanten binnen. Ook in dit proces zijn we heel transparant geweest. Vertel wat je aan het doen bent, wat er gaat gebeuren en vooral dat het hen geen schade gaat opleveren."

Het probleem met de levertijden is wel iets dat je moet oplossen...

"Vanaf het begin van de doorstart kijken we goed naar de grootte van een project, de risico's en de doorlooptijden. Worden er exorbitant korte doorlooptijden gevraagd, dan zeggen we gewoon nee. Wordt er een lage prijs verlangd voor een volledig nieuw ontwerp, dan moet je de discussie met de klant aangaan om 'm te overtuigen. Lukt dat niet, dat moet je je afvragen of je de opdracht wilt aannemen."

Tot slot, waar staan jullie in 2025 en wat is de grootste angst voor de komende vijf jaar?

"We hebben een soort van 5-jarenplan klaar liggen, maar het is wel een variabel tijdspad. Want, hoe snel hebben de luchtvaartmaatschappijen het allemaal weer onder controle zodat ze kunnen investeren? De belangrijkste opdracht voor ons is om een goede balans te vinden tussen de verschillende markten. Je kunt niet meer afhankelijk zijn van één markt. Want, misschien hebben we over drie jaar wel te maken met COVID-28..."