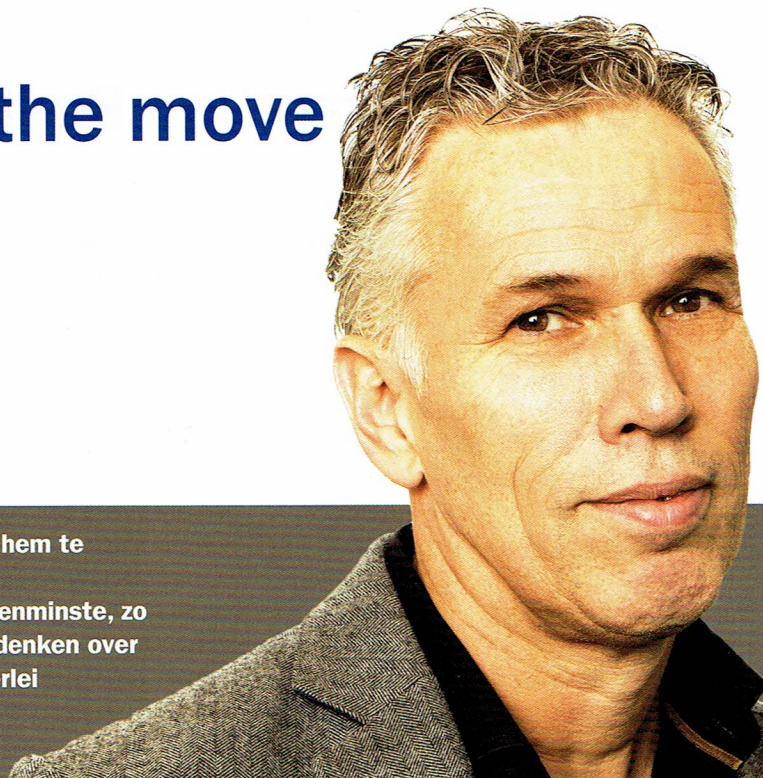


Steigermover on the move

Portret van Johan Blom

Tekst: Bert Wolters
Portretten: Jorrit 't Hoen



Wat doe je als je regelmatig de steiger af moet om hem te verplaatsen? Bel Johan Blom voor een oplossing.

Johan Blom (1959) bedenkt het waar je bij staat. Tenminste, zo werkt hij het liefst: iemand vraagt hem om mee te denken over een probleem en tijdens het gesprek ziet Johan allerlei mogelijkheden voor verbeteringen. Hij bedenkt het liefst eenvoudige, betaalbare oplossingen.

Maar Johan hoeft ook niet altijd direct iets te verkopen. Hij helpt ook wel bedrijven door bestaande systemen anders te organiseren, zonder dat er nieuwe apparatuur aangeschaft hoeft te worden. In eerste instantie verkoopt hij dan niets, maar hij weet uit ervaring dat dat bedrijf een volgende keer weer bij hem aanklopt en hij dan misschien wel iets kan verkopen.

Selfmade

Op zijn 12e liep Johan al mee met een monteur. Hij volgde een opleiding Sme-coma metaal en had zijn werkstuk een dag te vroeg klaar, waarna hij in 1978 meedeed aan de landelijke wedstrijd constructiebankwerken en tweede werd. Hij volgde de LTS metaal en deed gevarieerde werkervaring op bij verschillende bedrijven: bij een scheepsbouwer maakte hij kruismallen en uitslagen, bij een betonfabriek ontwierp hij mallen en bij het laatste bedrijf waar hij werkte, zei hij zijn baan na één dag al op, maar maakte de eerste maand wel vol. Daarna begon hij voor zichzelf. Zijn vrouw was daar niet direct heel enthousiast over, want er waren al drie jonge kinderen en dan is een bedrijf starten niet direct de meest zekerheid biedende mogelijkheid. Hij werkte twee maanden vanuit de garage van zijn vader en nam in 1995 zijn eerste personeel aan. Na anderhalf jaar had

hij vijf mensen in dienst. In 1998 schreef Johan op een zondagmorgen op hoe hij dacht dat hij geld kon verdienen en liet dat verhaal in de juiste vorm gieten door zijn collega's. Eén week later had hij het akkoord van de bank. In 1999 verhuisde hij naar het pand waar hij nu nog zit, met 21 mensen personeel. Sommigen daarvan zitten regelmatig in het buitenland om bijvoorbeeld een zelfontwikkeld batterijlaadwisselstation voor palletheffers en heftrucks te installeren. Deze is zo ontwikkeld dat in een distributiecentrum waar 24/7 gewerkt wordt, de accu van een palletheffer en een heftruck door één persoon gewisseld kan worden. Dit gaat op volgorde, waarbij volcontinu gewisseld kan worden.

Opleidingsbedrijf

J. Blom Opmeer is een SBB-Kenteq-erkend opleidingsbedrijf. Johan laat LTS-, MTS- en HTS- leerlingen graag bij hem ervaring opdoen. Sommige leerlingen zijn echt leergierig, vinden zijn bedrijf enorm interessant en hebben praktisch inzicht. Johan heeft ook oog voor de ontwikkeling van zijn eigen personeel: een medewerker die al jaren bij hem in dienst is en die inmiddels op bijna alle afdelingen heeft gewerkt, laat hij jonge mensen begeleiden. Iemand die 10 jaar in de werkplaats werkte, werkt nu op de tekenkamer/engineering afdeling. Het

voordeel is dat hij weet hoe constructies/machines in de praktijk in elkaar worden gezet. Die ervaring is van wezenlijk belang bij het ontwerpen/tekenen van je constructie. Van en op de werkvloer leer je heel veel. Johan heeft de juiste vakmensen om zich heen verzameld om zijn ideeën om te kunnen zetten in concrete producten. Voor hem is goed tekenen ook een vorm van productie.

Hij tekent met het 3D-programma Inventor (daar begon hij al mee toen veel bedrijven net aan het tweedimensionale CAD begonnen) en laat de onderdelen lasersnijden, waarna ze in de eigen werkplaats in elkaar worden gezet. Blom kan veel bewerkingen in de eigen werkplaats uitvoeren, maar hij weet dat als het om grotere aantallen gaat het vaak goedkoper is om bewerkingen uit te besteden.

Beurs

Johan gaat niet vaak meer naar beurzen, omdat hij daar vaak veel variaties van dezelfde producten ziet. Voor zijn relaties heeft hij zelf een keer open huis gehouden en na afloop hoorde hij dat ze dachten op een beurs beland te zijn: zo veelzijdig is het productaanbod dat hij kan laten zien. Hij werkt regelmatig voor een transportbedrijf in de buurt, dat veel oog heeft voor veiligheid en waar hij verschillende oplossingen voor bedacht

heeft. Hij heeft bijvoorbeeld een hefboom ontwikkeld waarmee de chauffeur vanaf de grond eenvoudig een container kan afdekken met een net. Ook heeft hij een hijsframe uitgedacht en laten maken waarmee nu in Amsterdam een gebouw van 43 meter hoog wordt gebouwd, zonder dat er steigers aan te pas komen. Johan is vooral geïnteresseerd in het verhaal van de mensen die op de werkvloer werken, want zij zijn het vaak die weten waar het probleem zit en waar ze zelf tegenaan lopen in de praktijk. Als je het probleem helder in beeld hebt, kun je gaan werken aan een oplossing. Die is vaak heel simpel. Een goed idee is simpel.

Het doel

Hij is erg enthousiast over het boek 'Het doel' van Eliyahu Goldratt; een managementboek over organisatiekunde in de vorm van een roman, waarin de beperkingen van conventioneel denken worden uitgelegd; Goldratts 'Theory of Constraints'. Johan is er van overtuigd dat veel innovatie wordt belemmerd door conventioneel denkende medewerkers/managers. Die zijn vaak al langere tijd aan een bedrijf verbonden en zijn gevormd door de dagelijkse praktijk en ongeschreven regels van de voorafgaande jaren. Zij baseren zich vooral op de manieren waarop ze 'het al jaren doen' en zien daardoor veel mogelijkheden over het hoofd. Zelf ziet hij, zoals veel uitvinders, juist veel mogelijkheden buiten de gebaande paden.

Steigmover

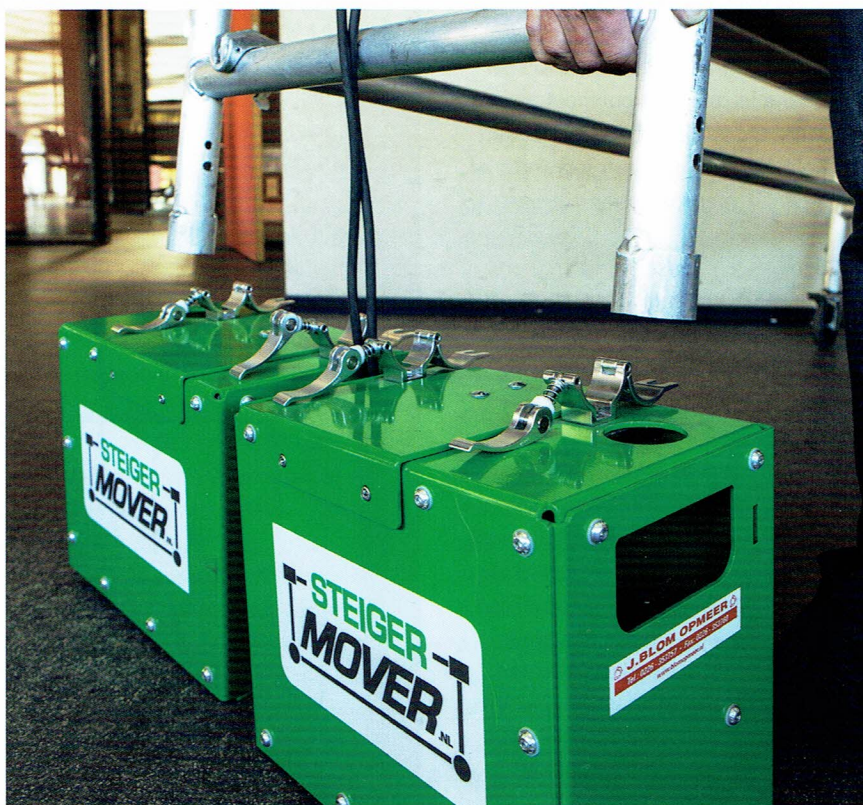
Een bedrijf dat wandpanelen en plafondplaten monteert, kwam bij hem met het knelpunt dat zijn medewerkers gewend waren de steiger waarop ze werkten met de hand voort te duwen om de volgende platen te kunnen monteren. De arbeidsinspectie gaf aan dat dat te gevaarlijk was (er gebeurden inderdaad regelmatig ongelukken) en dus niet meer mocht. Johan bedacht in eerste instantie een rem die je vanaf de steiger kon bedienen, maar het probleem van ongecontroleerd rijdende steigers werd daarmee niet verholpen. Uiteindelijk bedacht hij een apparaat waarbij aan twee poten van een steiger elk een 24 Volt-motor met

een wiel wordt bevestigd dat met kabels verbonden is aan een bedieningskast bovenop de steiger. Eerst was er een draadloze versie, maar die voldeed niet. De monteur kan nu op de steiger blijven staan en de steiger gecontroleerd laten rijden. De twee 'steigmover-boxen' hebben de grootte van een krat bier. Het basismodel heeft 'dus' de herkenbare

De plafondmonteur of de schilder heeft de rijdende steiger altijd bij zich.

Niet per sé een octrooi

Blom is terughoudend met het aanvragen van een octrooi. Hij denkt eerst na over het potentieel aantal af te zetten producten en wil niet 'leeglopen' op de kosten van een octrooi, want hij weet



Iemand vraagt hem om mee te denken over een probleem en tijdens het gesprek ziet Johan allerlei mogelijkheden voor verbeteringen. Hij bedenkt het liefst eenvoudige, betaalbare oplossingen.

kleur groen, maar geel of rood mag ook, smaken verschillen. De boxen kunnen eenvoudig worden meegenomen in een bestelbus. Het apparaat is CE en NEN3140 gecertificeerd (NEN3140, omdat er een oplaadbare accu in zit). Hij blijft het product door ontwikkelen: zo is hij nu in gesprek met een steigerbouwer, om te kijken of ze samen een steiger kunnen ontwikkelen waarin de verplaatsingsunit standaard wordt bijgeleverd.

uit ervaring dat een octrooischrijver erg duur is. Veel adviseurs denken vooral aan de eigen inkomsten en zullen niet snel zeggen dat je idee voor jou commercieel niet interessant is.

Voor de steigmover heeft Johan geen octrooi aangevraagd ('Het is een motor met een wiel. Wat valt daaraan te octrooieren? Het unieke hiervan is dat de steiger vastgeklit wordt en dat de mover

in een box zit'). Hij heeft wel veel namen internationaal wettelijk vastgelegd en is vooral gecharmeerd van de Italiaanse variant: "Ponteggimover".

Voor jezelf is het vaak lastig te beoordelen of je idee octrooiwaardig is of niet: je wilt je idee bespreken met anderen, om te kijken wat zij er van vinden. Maar zodra je dat doet, kun je geen octrooi meer aanvragen. Als je je idee voorlegt aan een octrooigemachtigde zal die al snel zeggen dat je zeker octrooi moet aanvragen, want dat is zijn boterham. Het kán ook wel, maar je wilt ook graag weten of het jou financieel voldoende oplevert.

NOVU

Op dat traject vóór het eventuele octrooi ziet hij een belangrijke rol weggelegd voor de NOVU: je kunt al in een vroeg stadium met iemand van de NOVU sparren om te horen of jouw idee voldoende interessant is om te octrooieren, zonder dat het je meteen veel geld kost. Daarnaast is de NOVU onafhankelijk en heeft daardoor geen commercieel belang bij het ontwikkeltraject voor jouw idee. Zelf is hij al 18 jaar lid en heeft een aantal keren zijn ideeën voorgelegd aan een deskundige. Johan heeft de cursus 'Van idee tot markt' gevolgd. Deze cursus geeft duidelijkheid voor het vervolgtraject van jouw idee.

Controle

Johan houdt graag zelf de controle. Bij het verbouwen van zijn boerderij gaf hij de aannemer te kennen dat hij die per uur wilde betalen, tot een maximumbedrag. Elke ochtend ging hij bij hem langs om te bespreken wat het aannemersbedrijf moest doen en wat Johan zelf kon doen. Zo hield hij de kosten in de hand. Ook werkt hij 'liever niet' op zaterdag en hij weigert werk als hij de risico's te hoog inschat.

Tip

Voor collega-uitvinders heeft hij de tip dat je zelf goed moet kijken wat de potentie van je idee is. Is er vraag naar jouw idee? Zit de wereld hier echt op te wachten? Overleg eerst met een deskundige van de NOVU.



Bert bedankt!

Na ruim 11 jaar heeft Bert Wolters besloten zijn computer 'aan de wilgen te hangen' en te stoppen als redactielid van Vindingrijk. Namens het NOVU bestuur, de leden en de redactie enorm bedankt voor je inzet voor de NOVU en Vindingrijk in het bijzonder. Je deed dat in de vorm van verslaglegging van NOVU activiteiten, thema-artikelen en de laatste drie keer door het schrijven van het hoofdinterview. Altijd heel zorgvuldig, met passend beeld en stipt.