

Nofiq Systems zet compleet nieuw branddetectiesysteem in de markt

Onblusbare innovatiedrang

Vier bedrijven hebben hun krachten gebundeld in Nofiq Systems in Assen. Samen ontwikkelden ze een innovatief brandalarmerings- en blussysteem voor industriële schakel- en meterkasten. Variass in Veendam voegde daaraan kennis en ervaring in printplaatproductie en assemblage toe. Nofiq Systems is na een pilot bij Emmtec in Emmen klaar om Nederland te veroveren.



Directeur Henk Smid van Variass geflankeerd door technisch manager Nando Koelewijn (links) en marketing- en salesmanager Peter Plaizier van Nofiq systems: 'Vroegtijdig betrekken van productie-expertise is belangrijk.' Foto: Nofiq

door Leendert van der Ent

Safety For All (SFA) in Ridderkerk is masterdealer van FirePro® aerosol brandblussystemen. Punt van aandacht voor het bedrijf zijn onder meer de meter- en schakelkasten in de industrie. Een brand in dergelijke kasten heeft vaak een enorme invloed op de continuïteit in een productiebedrijf. Optimale preventie is bij uitstek van belang. 'Je ziet vaak geen beveiliging of een gasblussysteem op dat soort plekken', vertelt Peter Plaizier, marketing- en salesmanager van Nofiq Systems. 'Daarvoor moet de kast gasdicht zijn, het drukvat buiten de

kast gemonteerd worden en het gas via een slang toegevoerd. Dat kost ruimte, montagetijd en regelmatig onderhoud.' Een drukloze FirePro® aerosol bluscomponent kan wel in de kast worden gemonteerd. Die kast hoeft dan bovendien niet helemaal gasdicht te zijn. De aerosolblusser treedt bij 172 graden Celsius automatisch in werking. Hij zet vaste stof om in een blus-aerosol, blust de brand in enkele seconden en onderdrukt herontsteking een half uur lang.

Vroegtijdig

SFA kwam op het idee om de blusser als basis te nemen voor een slim, communicerend systeem.

Nog vóór het ontstaan van de brand en nog vóór de blusser in werking treedt, zou dat draadloze systeem de beheerder, de particuliere alarmcentrale of de brandweer moeten alarmeren op basis van het koolmonoxidegehalte in de kast. Branddetectie gaat zo richting beveiligen aan de bron: je bent er al bij voordat het is begonnen. Plaizier:

'Wij hebben op dat moment een afstudeeropdracht voor een student industriële productontwikkeling gedefinieerd. Uiteindelijk heeft dat geleid tot een partnership met Spirid in Rijswijk, dat het industriële design heeft verzorgd.'

Eén kleine unit

Voor het verwezenlijken van het idee zochten de partners aanvullende expertise. Ze vonden die bij AstroTec Holding in Dwingeloo en De Groot Installatiegroep in Emmen. Plaizier: 'Alle hightech-functies moesten samenkomen in een kleine unit. AstroTec bracht de kennis van sensoriek in en ontwierp alle elektronische functionaliteit, inclusief een chip voor de communicatie en de embedded software, alles op één printplaat. De Groot Installatiegroep heeft naast extra markttoegang ook praktijkkennis van service, onderhoud en installatie. De montage

moest zeer eenvoudig kunnen plaatsvinden:

plug & prevent.'

Tijdens het eerste jaar van tweeënhalve jaar ontwikkeling investeerden de betrokken bedrijven op eigen risico en werkten ze ieder hun eigen deel van het traject uit. Toen het eenmaal concreter werd, richtten ze Nofiq Systems op. Alle vier bedrijven zijn aandeelhouder. Net na de oprichting raakte Variass in Veendam als strategisch productiepartner bij het project betrokken. Algemeen directeur Henk Smid: 'Het klikte en we geloofden in het product en de markt van Nofiq. Daarom hebben we mee-geïnvesteerd in de vorm van uren; die investering moeten we de komende jaren terugverdienen via de producten. Je kunt zo'n traject niet in als toeleverancier, je moet partner zijn.'

Trend

Smid vindt het prettig dat zijn bedrijf vroegtijdig kon aanschuiven. 'Vaak komen productie en assemblage pas later aan de orde – te laat om de kostprijs via *value engineering* nog wezenlijk te beïnvloeden. Bij het Nofiq-systeem hadden we wel de gelegenheid om de reproduceerbaarheid te optimaliseren en de componentkeuze af te stemmen op de markt, de seriegrootte en de levenscyclus tot aan redesign.' Nofiq Systems zocht voor de productie een Nederlands bedrijf, vertelt Plaizier. 'We wilden

eventueel reparatie en de distributie naar de projecten. 'Dat doen we voor meer klanten', geeft Smid aan. 'Het is een trend. Bedrijven tekenen voor ontwikkeling en verkoop en halen verder de kennis in huis die ze nodig hebben. Het voorkomt onder meer veel onnodige logistiek.'

Verbreiding

Net als Plaizier is Smid te spreken over de samenwerking: 'De communicatie is goed. Een open vizier en het vertrouwen dat ontstaat uit het nakomen van afspraken zijn daarbij belangrijke

op meerdere fronten actief was: 'Het is toch anders dan met een bestaand product en een bestaand bedrijf. Het gaat niet alleen om productontwikkeling, maar ook om het opzetten van een organisatie en het ontwikkelen van een nieuwe markt. Dat hebben ze goed gedaan.'

Pilot in Emmen

Het bewijs daarvan was de marktintroductie van het Nofiq-systeem in januari. Meteen kon bij Emmtec in Emmen een pilotsysteem worden geplaatst in schakelkasten voor compressoren. Ook bij Center Parcs is een Nofiq-systeem geplaatst. Nofiq Systems is nu bezig een verkoopnetwerk op te zetten, meldt Plaizier: 'Stap voor stap zien we de belangstelling toenemen. In Emmen kunnen we aantonen dat draadloze brandmelding betrouwbaar is. Toepassing in industriële kasten is ons eerste doel. We beginnen in Nederland; hier is het aantal schakelkasten al enorm. Maar als zich over de grens dealers aandienen, staat niets een uitrol over de hele wereld in de weg.' Verbreiding van het pakket sluit Plaizier niet uit. 'Een mogelijkheid is objectbeveiliging bij kleine bedrijven als *stand-alone* applicatie, waarbij de alarmmelding via de gsm verloopt. Een dergelijke betaalbare oplossing is zelfs voor de consumentenmarkt mogelijk.' ●

links

www.variass.nl
www.nofiq.com

'Je kunt zo'n traject niet in als toeleverancier, je moet partner zijn'

een bedrijf dat kon meedenken over de optimale inrichting van de printplaat, het assemblagegemak en de materiaalkeuze. Die taak heeft Variass uitstekend en in een prettige samenwerking ingevuld. Ze hebben continu meegedacht, waardoor het productieproces tegelijk met het product kon worden ontwikkeld. Variass neemt nu alle stappen in de keten rond productie en logistiek voor zijn rekening, tussen de kop (ontwikkeling) en de staart (verkoop). Het gaat bijvoorbeeld om printplaatproductie, assemblage, testen, service en

ingrediënten. Iedereen heeft zijn eigen taak. Als daarin iets tegenzit, meld je dat vroegtijdig aan de anderen zodat die er rekening mee kunnen houden. Daar kunnen we elkaar ook op aanspreken.' Als productiebedrijf zit Variass op de eindlijn. 'Wij voelen elke vertraging in onze planning. Regelmatig en effectief evalueren en bijsturen is daarom belangrijk. De ervaring leert, dat je in zo'n traject voor overleg altijd meer tijd moet inruimen dan vooraf ingeschat.' Smid spreekt zijn waardering uit voor de manier waarop Nofiq