

# Litto

*Aan heel wat sleutelbossen hangt een sleutel van Litto. Dit bedrijf uit Nieuwpoort is dan ook Belgisch marktleider in de vervaardiging van sloten en veiligheidscilinders en biedt tevens een uiterst gedifferentieerd gamma veiligheidssloten en sluitsystemen aan. Dat Litto een waar 'sleutelbegrip' is in België blijkt uit ons gesprek met de afgevaardigd bestuurder, Fernand Clapdorp.*



■ De heer Fernand Clapdorp, gedelegeerd bestuurder van Litto nv

## Uw slogan luidt: "Litto, meer dan sloten alleen!". Waar staat Litto nog allemaal voor?

Litto maakt niet alleen sloten, variërend van zeer eenvoudige sloten tot gesofistikeerde veiligheidssloten, maar eveneens een volledig gamma van veiligheidscilinders al dan niet in een sleutelsysteem verwerkt. Litto verkoopt ook nog deuropeners, anti-paniekopeners, veiligheidsbeslag, enz.. Zelfs voor gepantserde veiligheidsdeuren van Fichet kan men sinds kort bij ons terecht. De slogan "Litto, meer dan sloten alleen!" gebruiken we eigenlijk alleen als we nieuwe producten willen bekendmaken.

Litto heeft namelijk nog een andere slogan: "Litto = synoniem voor veiligheid". Met deze slogan kunnen we ons het best identificeren en daar keren we systematisch weer naar terug.

## Wie zijn de klanten van Litto?

We verdelen over heel België – niet in het buitenland – sloten en sluitsystemen voor gebouwen. Dat zijn meestal appartementen of gewone woonhuizen, maar kunnen ook belangrijke instellingen zijn, zoals banken, ziekenhuizen of overheidsgebouwen.

## Welke verkoopstrategie wordt toegepast? Hoe verloopt de verkoop naar de eindconsument?

Litto verkoopt via de ijzerwarenhandel en de slotenmakers, die aan de eindgebruiker een goed technisch advies kunnen verstrekken. De consument die een Litto product koopt, maakt een "veilige keuze"; hij heeft een slot van goede kwaliteit, geschikt voor de Belgische afmetingen en

### Een stukje West-Vlaamse geschiedenis...

Na de eerste Wereldoorlog was van Nieuwpoort niet veel meer over. Op initiatief van de familie Braet (nu nog altijd bekend van het aannemersbedrijf 'Braet') werd samen met ene Rudolpho Bürgener op 24 februari 1924 de 'Ferrerrie du Littoral' opgericht. Deze Duitser had ervaring in de sector en bracht zijn kennis van het productieproces in. Interessant detail is dat bij de start van het bedrijf voor het aankopen uit Duitsland gebruik gemaakt kon worden van voordelige kredieten die toegekend werden in het kader van de 'Duitse Oorlogsschulden'.

Doelstelling was de fabricatie, de aan- en verkoop van sloten en ijzerwaren. Ook andere families uit Nieuwpoort waren bij het groeiende bedrijf betrokken. Zoals wel vaker voorkomt, besloot na enkele jaren één van de aandeelhouders - Louis Symoens - ontslag te nemen en zijn eigen bedrijf "Metal-Nieuport" te stichten, later beter bekend onder de naam "Meco". Jarenlang werd tussen Litto en Meco een concurrentiestrijd gevoerd. Inmiddels bestaat Meco niet meer.

Litto concentreerde zich onder meer op de overzeese gebieden, voornamelijk het toenmalige Belgisch Kongo en Argentinië behoorden tot de grote afnemers. Voor de export besloot Litto zelfs om zelf zeevaardige kisten te produceren. De tweede wereldoorlog heeft die plannen echter gedwarsboemd, maar het gebouw dat voorzien was voor die kistenproductie werd toch gebouwd. Het heeft nu een nieuwe bestemming gekregen als het 'Museum voor Sleutel en Slot'.

Gaandeweg specialiseert Litto zich in sleutelsystemen. Architect en bouwheer kunnen er ondertussen terecht voor advies bij de keuze van het juiste sluitsysteem en hulp bij het opstellen van sluitplannen.

Het Scandinavische concern Assa Abloy, de absolute marktleider in de slotenindustrie op wereldvlak, heeft Litto in 1997 opgenomen in haar groep. In 1998 behaalt Litto het internationaal erkend kwaliteitslabel ISO 9001.



normen. Iedere vakman in België is vertrouwd met de Litto producten en kan die efficiënt en veilig plaatsen. Reeds in de jaren 1960 werd beslist om niet te gaan exporteren. De slotenbusiness is bij uitstek een lokale business: in elk land gelden verschillende afmetingen voor mechanische sloten. Bovendien behoort Litto tot het internationale concern Assa Abloy dat vestigingen heeft over de hele wereld. Het is niet de bedoeling met onze zusterbedrijven te gaan concurreren. We zijn marktleider in België en enige producent van veiligheidscilinders. Er is nog één andere - veel kleinere - slotenfabriek in het land, namelijk Dyla uit Mechelen. Voor sloten voor aluminium deuren is er eveneens Sobinco in Zulte.

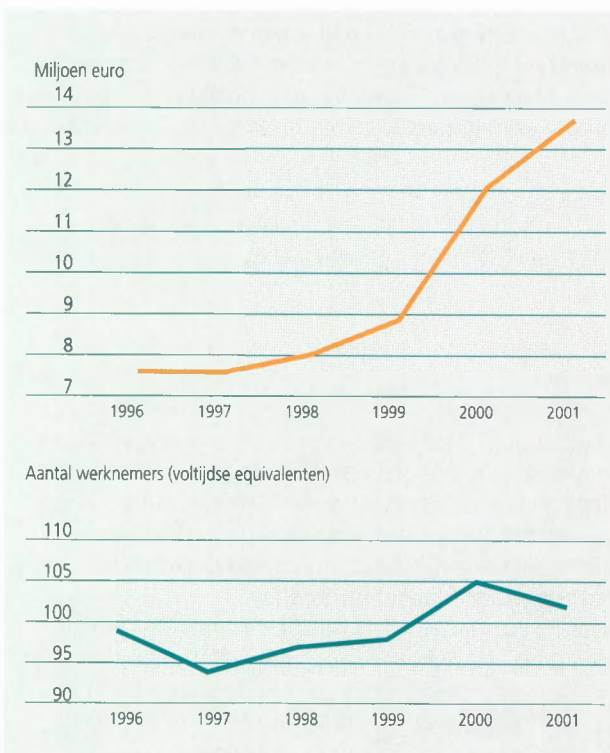
### Wat wordt hier allemaal gefabriceerd?

Belangrijk is een onderscheid te maken tussen binnendeuren en buitendeuren. Binnendeuren hebben meestal geen speciale bescherming. Daar zit een klassiek binnendeurslot op met een dagschoot - die met de klink opengemaakt wordt - en een nachtschoot, die - door de sleutel om te draaien - de deur vergrendelt. Litto heeft een aanzienlijke



■ Het sluitplan is de basis van iedere bestelling en tevens het werkdocument om een sluitsysteem te kunnen opbouwen. Iedere cilinder krijgt een codenummer dat ook op het grondplan van het gebouw wordt aangeduid. Dit garandeert een correcte plaatsing en vergemakkelijkt de eventuele nabestellingen.

**Figuur 1**  
Evolutie van de omzet en het aantal medewerkers van Litto



■ Opvallend is dat met nagenoeg hetzelfde aantal medewerkers de omzet bijna verdubbelde in vijf jaar tijd. Dit is het gevolg van een aantal rationaliseringen die werden doorgevoerd in de productie en in de administratie. Ook werd het gamma verruimd met producten van zusterbedrijven, waarvoor Litto enkel de commercialisering moest doen.

productie van zogenaamde klaviersloten voor binnendeuren. Voor buitendeuren, waar meer veiligheid vereist is, gebruikt men normaal de sloten voorzien voor een veiligheidscilinder. Cilindersloten kunnen één of meerdere sluitpunten hebben, die meestal op drie plaatsen de deur afsluiten. Ook de veiligheidscilinders zelf worden door Litto gemaakt. Dank zij het Euro-profiel zijn de veiligheidscilinders onderling uitwisselbaar. Dat betekent dat een cilinder van fabrikant A ook past in een slot van fabrikant B. Daarnaast bestaat ons gamma nog uit een reeks opzet-sloten als extra bijzetslot voor verhoogde veiligheid.

### Kan u daar cijfers bij geven?

Per jaar produceert Litto afgerond 900.000 sloten, 400.000 standaard cilinders en 100.000 sluitsystemen. In België worden naar schatting 900.000 binnendeuren per jaar geplaatst in nieuwbouw of verbouwing. Het is dan ook duidelijk dat een groot percentage met Litto sloten wordt uitgerust.

### Wie op veilig wil spelen, kiest dus voor een cilinderslot?

Zonder te technisch te worden, wil ik er op wijzen dat er twee soorten cilindersloten bestaan. In de doe-het-zelf zaak kan je een veiligheidscilinderslot kopen met een bijhorende sleutel in meerdere exemplaren. Daarnaast bestaan

er allerlei combinatiesystemen, meestal verkocht via de ijzerwarenhandel en de slotenmaker. Het eenvoudigste is het systeem waarbij de verschillende deuren met een cilinderslot worden uitgerust die allen met éénzelfde sleutel werken. Iets verder gaat de toepassing in bijvoorbeeld een appartementsgebouw, waarbij alle bewoners een eigen sleutel hebben die zowel de gemeenschappelijke voordeur als hun eigen appartementsdeur opent. De verantwoordelijke van het gebouw kan eventueel één generale hoofdsleutel (in de volksmond 'passe-partout' genoemd) bekomen die past op alle sloten van dat bepaald gebouw.

### Hoe ver kan men gaan in die combinatiesystemen?

Héél ver! Voor elk gebouw wordt een **sluitplan** op maat gemaakt in functie van de wensen van de klant. Bij complexe projecten met veel hiërarchische niveaus wordt het sluitplan door de adviseurs van Litto zelf opgemaakt. Soms moeten we voor groepen van gebouwen wel meer dan 10.000 verschillende deuren met allerlei combinatie-mogelijkheden in kaart brengen. Zo'n sluitplan is voor Litto een essentiële vorm van service en deze activiteit is tevens een belangrijk element van onze groei.

De sluitplannen worden finaal verkocht via de reguliere ijzerwarenhandel, die eveneens instaat voor de nazorg van dergelijke systemen. Bij eenvoudige sluitplannen komt Litto niet tussen; die worden door de ijzerwarenhandelaren en de slotenmakers zelf opgesteld en bij Litto besteld.

## SOFTWARE OM JE SLEUTELS BIJ TE HOUDEN

### Hoe kan je bij die complexe projecten door de bomen nog het bos zien?

Ons sluitplan maakt het mogelijk om de combinaties op te volgen. Om de sleutels optimaal te beheren biedt Litto de klant een sleutelkluis aan waarin de sleutels opgeborgen worden. Alleen gebruikers die een persoonlijke pincode kregen, kunnen die sleutelbox openmaken.

Nog een stapje verder gaat de software die eraan gekoppeld kan worden, namelijk het sleutelbeheerprogramma 'Keybank'. Via dit programma onder Windows weet de beheerder op elk ogenblik wie welke sleutels in zijn bezit heeft en hoeveel sleutels er nog in de sleutelbox hangen. Het spreekt voor zich dat het systeem alleen maar sluitend is met niet-kopieerbare sleutels.

### Dat brengt ons bij een prangende vraag: Hoe kan Litto garanderen dat de sleutels niet nagemaakt worden?

Wie kiest voor de speciaal beschermde sleutels van Litto kan vertrouwen op de **internationale patenten** die het illegaal namaken van sleutels buiten de Litto fabriek strafbaar maken. Bovendien worden alle combinaties of individuele cilinders en setjes met een **eigendomscertificaat** geleverd dat aan deze persoon of gevolmachtigde een bijkomende garantie biedt tegen illegale sleutelnamaak. Enkel na het voorleggen van het eigendomscertificaat, kunnen sleutels en/of cilinders nabesteld worden bij Litto. Van de sleutels met gepatenteerd profiel worden de zogenaamde 'sleutel-

blanks' - dat is de basissleutel voor het specifiek profiel - zelfs niet aan de slotenmakers vrijgegeven.

### In de doe-het-zelf zaak zien alle sleutels er toch even betrouwbaar uit?

We zijn ons ervan bewust dat de meeste mensen het verschil niet kennen tussen de sleutels die niet of wel beschermd zijn door een patent. Ze zien alleen het grote prijsverschil...

Litto stelt zich tot doel de mensen bewust te maken van het belang van sleutels met een gepatenteerd profiel. Vooral indien ze bedoeld zijn voor vakantiewoningen of luxeappartementen die verhuurd worden, zou veel misbruik voorkomen kunnen worden met gepatenteerde sleutels.

Het is de grootste groeiactiviteit van Litto. De laatste twee à drie jaar was er een omzetstijging van 50% in gepatenteerde sleutels en sluitsystemen. Het is een belangrijke activiteit omdat we ze volledig in eigen handen hebben. De hoge technologie die ermee gepaard gaat hebben we zelf in huis. We zijn ook niet afhankelijk van concurrenten of import uit het buitenland.

## STREVEN NAAR ERKENNING VAN HET BEROEP

### Mogen we stellen dat de toenemende criminaliteit eigenlijk een opportuniteit is voor Litto?

Hoewel de verkoop niet parallel verloopt met de stijging van de criminaliteit stellen we vast dat de vraag naar betere veiligheidsproducten in elk geval stijgt.

Belangrijk is dat veilige sloten maar zo veilig zijn als ze ook correct geplaatst werden. Daarom steunt Litto de slotenmakers enorm om zich beter te organiseren en streven we naar een erkenning van het beroep van slotenmaker. Ook steunen we de acties om een kwaliteitslabel te brengen op gebied van beveiliging tegen inbraak.



### De stap van veiligheidssloten naar veiligheidsdeuren lijkt logisch. Welk voordeel biedt de samenwerking met Fichet?

Fichet is een merk van gepantserde veiligheidsdeuren dat via Litto verdeeld wordt in de Benelux. Vooral als toegangsdeur tot appartementen vormen de kwalitatief hoogstaande Fichet-deuren een perfecte aanvulling op het Litto sluitsysteem en de ultieme zekerheid tegen inbraak. Bovendien isoleren ze tegelijk het geluid en de koude.

### Op welke andere manieren kan Litto bescherming bieden tegen inbraak?

De sloten volledig koppelen aan inbraakbeveiliging is niet correct. Goede sloten hebben nog een andere belangrijke functie, namelijk dat men ook snel van binnen naar buiten kan. Als voorbeeld geven we de 'anti-paniek sloten' zoals in theaters, warenhuizen, fabrieken, enz.. Tenslotte moeten goede sloten op een eenvoudige en comfortabele wijze kunnen bediend worden.

De groep Assa Abloy verwoordt het als volgt: "Geef uzelf **meer vrijheid** door goede sloten en sluitsystemen", en daar sluiten wij ons volledig bij aan.

### Litto werd in 1997 overgenomen door het Scandinavische concern Assa Abloy, wereldleider in de fabricatie en verdeling van sloten en aanverwante producten. Kan Litto nog haar zelfstandige positie behouden?

Alle bedrijven die tot de groep behoren, blijven hun eigen identiteit behouden. Uiteraard moeten we allen dezelfde koers varen en bepaalde richtlijnen respecteren. Aan de andere kant geniet Litto natuurlijk ook van de sterke positie van Assa Abloy. Zo verkopen we een aantal producten van de groep die we zelf niet maken.

Naar de toekomst toe staan we zeer sterk dank zij de onderzoeken in elektro-mechanica en de productontwikkeling die via Assa Abloy op grote schaal gebeuren.

### De sponsoring van de zwaarste zeilrace ter wereld, de 'Volvo Ocean Race 2001-2002', is een uitstekende gelegenheid om het dynamisme van Assa Abloy te illustreren. Welke voordelen biedt deze sponsoring voor Litto zelf?

Zoals gezegd, streeft de groep Assa Abloy ernaar dat de lokale merken blijven bestaan. In elk van de tien stopplaatsen van de zeilrace bezit Assa Abloy één of meerdere bedrijven. Als lokaal merk is het aan ons om duidelijk te maken dat Litto samen met Assa Abloy een winnend team vormt in de bescherming van al wat u dierbaar is.

Dat doen wij met de sponsoring van de NIEUWPOORT-WEEK, een watersportevenement rond de bekende Nieuwpoortse jachthaven, waarmee we het publiek willen warm maken om de zeilrace te volgen. We hebben ook eens de zeilboot zelf in Nieuwpoort mogen verwelkomen. Bij deze gelegenheid nodigen wij dan goede relaties uit voor een onvergetelijke rondvaart.

### De fabriek en de kantoren van Litto bevinden zich in Nieuwpoort. Beschouwt u het als een voordeel om een West-Vlaams bedrijf te zijn?

Zoals blijkt uit de geschiedenis van Litto bevindt het hart van de Belgische slotenindustrie zich in Nieuwpoort. Reeds van bij de oprichting in 1924 werden lokale medewerkers hier ingewijd in de technieken van het slotenmaken. Ook vandaag zijn bijna al onze medewerkers afkomstig uit de streek of komen zich hier vestigen bij hun tewerkstelling. Positief is ook dat we bij ons cliënteel merken dat Nieuwpoort geliefd is bij zowel Vlamingen als Walen. Nieuwpoort ligt weliswaar niet centraal in ons afzetgebied (heel België), maar dit wordt heel goed opgevangen door de huidige transportmogelijkheden. Onze producten zijn doorgaans licht en klein. Voor de volumineuze en zware Fichet-veiligheidsdeuren hebben we wel een depot in Ternat.

■ *Litto werd meer dan 75 jaar geleden opgericht in Nieuwpoort en is nog steeds het centrum van de Belgische slotenindustrie.*



### LEVERANCIER VAN DE BEST BEVEILIGDE GEBOUWEN IN ONS LAND

#### Welke meerwaarde biedt Litto volgens u?

Wat mechanische sloten betreft, beschikken alle slotenfabrikanten tegenwoordig over de technologie; de werking van een slot is tenslotte al duizenden jaren gekend. Litto positioneert zich niet enkel met producten van **constante hoogstaande kwaliteit** die tegen een redelijke prijs ver-

kocht worden, maar tevens met de **service** die de mensen van Litto eraan geven. Zo heeft Litto bijvoorbeeld nog altijd de matrijzen en de kennis in huis om sloten te maken van pakweg 60 jaar geleden. Een zegen voor mensen die een oud huis op authentieke wijze wensen te restaureren.

Voor Litto louter een service aan ons cliënteel, want door de manuele vervaardiging is er zeker geen winst bij...!

Mocht er ooit iets aan een Litto slot gewijzigd of hersteld moeten worden, kunnen wij de garantie bieden dat je in heel België terecht kan, dat de producten door alle slotenmakers gekend zijn en de onderdelen te allen tijde verkrijgbaar blijven.

Niet voor niets zijn de best beveiligde gebouwen - waaronder alle gevangenis - van ons land met Litto sloten uitgerust.

### Wat beoogt Litto met de oprichting van het 'Museum voor Sleutel en Slot'?

Ik verwijs hiervoor naar de geschiedenis van Litto en meer bepaald die oude kistenmakerij. In het voorjaar van 1998 hebben wij besloten dit karaktervolle fabriekspand gratis ter beschikking te stellen als expositieruimte voor de unieke verzameling historische sleutels en sloten van Raf Declercq, die ook een sponsor zocht voor zijn boek 'Open of dicht; de geschiedenis van sleutel en slot'. Behalve dit en enkele andere ondersteunende activiteiten, staat Litto los van deze vzw. Toch vinden wij het belangrijk dat duidelijk gemaakt wordt dat het centrum van de Belgische slotenindustrie zich hier in Nieuwpoort bevindt en dat de traditie behouden blijft. Het museum biedt een overzicht van maar liefst drieduizend jaar slotenindustrie. Naast de permanente collectie richten we elk jaar een tijdelijke thematentoonstelling in die gelinkt wordt aan een typisch aspect uit onze streek. In 2002 wordt het thema 'Heksen' uitgewerkt, naar aanleiding van de legendarische 'Jeanne

Panne', de lokale heks die tot het culturele erfgoed van Nieuwpoort behoort.

Met het Museum voor Sleutel en Slot richten we ons tot groepen, scholen en toeristen die een uitstap naar de Kust combineren met een plezierige educatieve activiteit.

### ELEKTRONISCHE COMPONENTEN IN EEN MECHANISCH SLOT

**Elektromagnetische badges of een nummerklavier blijken de sleutel te verdrijven. Zullen we in de toekomst helemaal verlost worden van een zware sleutelbos?**

Een sleutel is maar één element in het slot. De trend is om die te combineren met elektronische elementen. De badges of cijfercombinatie geven enkel de toelating om het slot te openen. Voor de toekomst zal de elektronische sleutel belangrijk worden. De elektronica zorgt voor de selectie, de sleutel blijft nodig om mechanisch het slot open te draaien. Ook door de combinatie van mechanica en elektronica zal de namaak sterk aan banden gelegd worden. In geval van verlies of diefstal van zo'n sleutel volstaat het om het slot te herprogrammeren.

### En de toekomst?

Voor de elektronische en elektro-mechanische sloten moet de grote doorbraak nog komen in de gebouwen die wij in het vakjargon 'residential market' noemen: de private woningbouw, winkels en handelszaken. We kunnen een vergelijking maken met nieuwe auto's. Die zijn uitgerust met centrale sluiting, afstandsbediening en geïntegreerde waarschuwing en alarmsystemen. Een dergelijke evolutie mogen we ook verwachten voor de gebouwen.

■ Het Museum voor Sleutel en Slot biedt een overzicht van drieduizend jaar slotenindustrie

