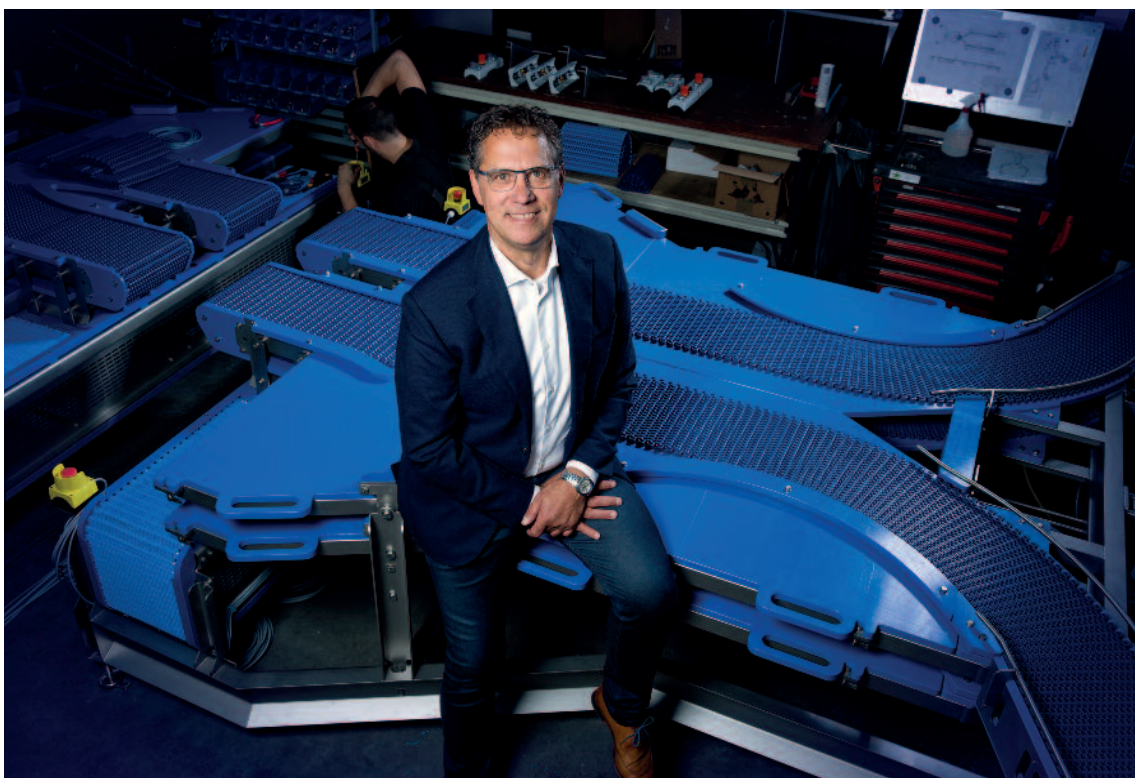


## PLM-SYSTEEM PRO.FILE EEN VAN DE PIJLERS GROEI MARVU FOODPROCESSING EQUIPMENT

# ‘NIET TE SNEL, CRUCIAAL IS DAT DE MENSEN ERIN MEEGAAN’

Gestage groei noodzaakte Marvu foodprocessing equipment na verloop van tijd om van een centrale op een decentrale organisatiestructuur over te stappen. Automatisering was daar een heel nuttig hulpmiddel bij, zegt managing director en oprichter-eigenaar Marc Vulders. ‘Wij waren de eerste die de koppeling PRO.FILE–Ridder iQ heeft gemaakt. Dat bespaart ons een dikke zestig uur in de week, vooral in werkvoorbereiding.’



Marc Vulders in de werkplaats, waar hij nog altijd een groot deel van zijn tijd doorbrengt. Foto: Vincent Knoops

uiteraard een grote pre in de sector. De systemen of functies die Marvu via oem'ers levert, hoeft het bedrijf in principe niet te servicen. Vulders: ‘De oem'er is verantwoordelijk voor het functioneren van de hele lijn. Maar we lopen er niet voor weg om als iets niet goed werkt zelf in actie te komen. Onlangs nog is een supervisor van ons naar Saoedi-Arabië gevlogen om de opbouw van een systeem te begeleiden.’

### ALTIJD SLUITSTUK

Vulders legt uit dat de koppeling van alle procesmachines ‘altijd het sluitstuk van een project én de begroting is. Iemand die koekjes of wat ook wil gaan maken, begint met de benodigde machines te selecteren en te kopen. Daar is-ie een hele tijd mee bezig, om zich pas op het laatst te realiseren dat ze ook nog met elkaar verbonden moeten worden. Dat kan lastig zijn, bijvoorbeeld omdat een machine wat groter is uitgevallen of een stukje verschoven moet worden. Als het niet past, wordt al snel gezegd: ‘O, dat lost Marvu wel op’. We stellen dus feitelijk oem'ers in staat om totaaloplossingen te bieden.’

### FLEXIBEL EN SNEL

Flexibiliteit is een *unique selling point* waarmee de Brabantse machinebouwer het verschil maakt – en dat al jarenlang.

Vulders haalt een project uit 1996

aan. ‘Op 5 december, de dag van Sinterklaas-avond, belde een bedrijf uit Bamberg, Duitsland: of wij dezelfde oplossing voor stokbrodenproductie konden leveren als die we bij bakkerij Smithuis in Oldenzaal hadden geïnstalleerd – en of die dan op 24 december klaar kon zijn! Een lang verhaal kort: mijn clubje van destijds vijf, zes man zette de schouders eronder – en op 23 december 's nachts reden we van een geslaagde klus terug naar huis.’

### GEEN HARDE GROEITARGET

Marvu is in die bijna 27 jaar gestaag gegroeid. ‘Dit jaar extreem, met ruim 25 procent. We willen groeien, maar elk jaar met zeg 20 procent is niet mijn doelstelling. Wereldwijd zullen meer en meer monden gevoed moeten worden en wij, met onze mondiale klantenkring, leveren daar onze

DOOR PIM CAMPMAN

**M**arvu foodprocessing equipment in Sint-Oedenrode ontwikkelt, produceert/assembleert en installeert interne transportsystemen voor de voedselverwerkende industrie. Het bedrijf telt zo'n veertig medewerkers: de helft werkt op het projectenbureau (onder andere engineering en verkoop), de andere helft is operationeel actief in werkvoorbereiding, inkoop, productie, montage en inbedrijfstelling. Vooral brood- en banketbakkerijen, vleesverwerkers en slachterijen weten de weg naar Sint-Oedenrode te vinden. Nederlandse, maar ook veel buitenlandse bedrijven. Vulders toont een wereldkaart waarop de landen waar systemen van Marvu staan zijn ingekleurd: groene vlekken op elk continent. ‘Wij leveren

eindgebruikers rechtstreeks of via oem'ers. Het gros van de klanten werd en wordt door mondtot-mondreclame gewonnen’, zegt hij met gepaste trots. ‘De eerste twintig jaar hebben we nul acquisitie gedaan.’

### HARDLOPERS

Marvu biedt een groot assortiment transportbanden, lijnverdelers, overzetters, bandschrapers, aftellers en wat nog meer komt kijken bij voedselverwerking. Hardlopers zijn ‘Rapid’ rondbochtbanden – of doekbandbochten – die snelheden tot 150 meter per minuut halen, en systemen die modulaire transportbanden met zogeheten Intralox i-Drive™-modules combineren. Anders dan conventionele systemen met metalen spijlenbanden hebben deze geen bandovergangen en behoeven ze geen smering,

bijdrage aan. In al die jaren hebben we twee korte periodes met tamelijk weinig werk gehad. De laatste in 2007; toen in 2008 de financiële crisis uitbrak, waren wij alweer booming.’ De groei werd gestut door gedreven en loyaal personeel (‘mensen die in de begintijd kwamen,

mensen voor een stukje van het geheel verantwoordelijk maken: zorg dat je dit goed doet en draag het vervolgens netjes aan de volgende over. Dat in goede banen leiden, met alle grijze gebieden ertussen, kost best wel kruim. Mede dankzij automatisering hebben we grote stappen gezet

## TIJDROVENDE TRANSITIE

Vulders begreep de voordelen daarvan en wist zijn medewerkers mee te krijgen in die ingrijpende, tijdrovende transitie. Hugo Botter, managing director van PLM Xpert: ‘Marc is een echte entrepreneur. Zonder misschien alle bits en bytes te kennen, doorziet hij haarfijn dat hij deze stap moest maken om naar de toekomst toe innovatief en kostprijs technisch efficiënt te blijven. Wat ook erg helpt en wat wij sterk propageren: als managing director delegeert hij automatisering niet lager in de organisatie. Hij is en blijft nauw betrokken.’

Vulders: ‘De implementatie heeft veel tijd gekost, maar ik en mijn collega’s op engineering zijn er altijd in blijven geloven. Wij waren het eerste bedrijf met Ridder-ERP dat overstapte naar Ridder iQ en meteen een koppeling met PLM heeft gemaakt.’ Over een vervolgstap piekert hij nog. ‘Onze PLM-oplossing is nog vooral engineering-driven; dat zou ik graag breder trekken door ook data van verkoop erin te brengen. Maar ik wil niet te snel gaan, cruciaal is dat de mensen daarin meegaan. Een van mijn medewerkers zei: “Marc, jij bent al aan het schieten, terwijl wij de kanonnen nog in elkaar aan het zetten zijn.” Bij vervolgstappen zal mijn insteek daarom anders zijn: “Zeg mij welke kanonnen jullie nodig hebben en ik ga mijn best doen ze aan te leveren.” ●

## ‘De eerste twintig jaar hebben we nul acquisitie gedaan’

werken hier nu nog, en iedereen is bereid om een stapje extra te zetten’, met de filosofie van alles onder één dak (‘plaatwerk laseren en kanten besteden we uit, verder doen we alles zelf’) en met een groeiende klantenkring die blij is met het maatwerk, de kwaliteit en de flexibiliteit die Marvu weet te leveren.

### STAPPEN NAAR DECENTRAAL

Ook automatisering is een pijler voor groei, beklemtoont Vulders. ‘De eerste vijftien jaar hadden we een centrale organisatie: aan een grote kantinetafel kon ik alles bestieren. Overzichtelijk, van: vandaag doe jij dit en als het klaar is, ga je daar mee aan de slag – iedereen was breed inzetbaar. Na verloop van tijd kregen we een omvang waarin dat niet goed meer werkte, moesten we

richting die noodzakelijke decentrale organisatie.’ Concreet betekende dit dat Marvu, naast een eerder aangeschaft CAD-pakket (SolidWorks), een ERP-systeem (eerst Ridder R8, later Ridder iQ) ging implementeren. Daarna volgde de integratie van Ridder iQ met het PLM-systeem PRO.FILE; datamanagementspecialist voor de maakindustrie PLM Xpert was daarvoor de implementatiepartner. Deze ‘troika’ genereert alle relevante data die nodig zijn om de ontwikkel- en maakprocessen realtime te monitoren en te beheren. En om aanzienlijk sneller en kostenefficiënter te werken. De data die in PRO.FILE gegenereerd worden, stellen Marvu in staat om standaarden en single-source modulaire oplossingen te ontwikkelen en versiebeheer inzichtelijk te maken – configure-to-order (cto).

[www.marvu.nl](http://www.marvu.nl)  
[www.plmexpert.nl](http://www.plmexpert.nl)  
[www.profile-plm.nl](http://www.profile-plm.nl)

## 5000+ CAD FILES AVAILABLE ONLINE!

It is now possible to create an account online on the Teesing website. There are currently over 13.000 products available with technical specifications and dimensions. After login you will be able to download technical datasheets and CAD files.

### ADD YOUR OWN ARTICLE NUMBERS

We have created a new feature in our online catalog. It is now possible to add your own article numbers or references to the Teesing products. This enables you to search with your own article numbers and receive custom quotations.

[WWW.TEESING.COM/SIGN-UP](http://WWW.TEESING.COM/SIGN-UP)

# TEESING

[WWW.TEESING.COM](http://WWW.TEESING.COM)

[WWW.TEESING.COM](http://WWW.TEESING.COM) | [INFO@TEESING.COM](mailto:INFO@TEESING.COM) | +31 70 413 07 50