

# MCM blijft snel leveren dankzij automatisering ISD Benelux

Mark Hilderink koos onder meer met het oog op de automatisering voor een lasersnijder van Prima: “Als je bij Prima iets aan de machine vast wilt knopen, krijg je dat gemakkelijk geregeld.” Mark Hilderink (links) is onder de vleugels van MCM verantwoordelijk voor de plaatwerkafdeling. Rechts MCM-directeur Cor van Vilsteren.

**Een groot bestand met veel kleine klanten en zeer snelle levertijden. Dat zijn twee belangrijke kenmerken van Machine Constructie Marknesse (MCM). “Het is voor ons absoluut niet raar om een order die we ’s morgens ontvangen aan het eind van de middag al te leveren”, zegt Mark Hilderink, bedrijfsleider plaatbewerking. Om die snelheid ook bij een groeiende omzet waar te kunnen maken, zet de toeleverancier in op steeds verdergaande automatisering.**

MCM (ongeveer dertig medewerkers) is van oudsher actief in de verspaning, plaatwerk en de constructie, zowel in staal en RVS als aluminium. Directeur Cor van Vilsteren wilde echter uitbreiden in plaatwerk, omdat hij op zeker moment jaarlijks voor tonnen aan snijwerk uitbesteedde. Tegelijkertijd liep Mark Hilderink met plannen rond om voor zichzelf te beginnen. De twee vonden elkaar, met als gevolg dat Hilderink sinds maart 2008 onder de vleugels van MCM verantwoordelijk is voor de plaatwerkafdeling. Deze is ondergebracht in een nieuw gebouwde hal, waar naast de bestaande machines twee moderne machines staan: een kantbank van Safan en een lasersnijmachine van Prima Industrie (een Platino met 4 kW vermogen en een plaatbereik van 3000x1500mm).



## Automatisering

De keuze viel op een lasersnijder van Prima vanwege de goede prijs-kwaliteit verhouding en de service van leverancier Tuwi. Maar Hilderink koos ook met het oog op de automatisering voor het Italiaanse merk. “Als je bij Prima iets aan de machine vast wilt knopen, krijg je dat gemakkelijk geregeld”, zegt hij. En dat is precies wat Hilderink nodig heeft in zijn streven naar volledige workflowcontrol. De Sicam besturing waarmee een Prima machine normaal wordt geleverd bood hem daarvoor niet voldoende mogelijkheden. Daarom koos hij voor de CAMoplossing van het Duitse Wicam, dat in Nederland wordt vertegenwoordigd door ISD Benelux. Hilderink heeft ISD Benelux al in een vroeg stadium ingeschakeld bij de automatisering van de plaatwerkafdeling. Niet alleen omdat de aanbieder van hooggeïntegreerde CAD- en PDM-oplossingen Wicam levert, maar ook omdat zij in staat is verschillende processen te koppelen. Hilderink: “Wij gebruiken een ERP-pakket van MKG. De koppeling van dit pakket met de lasersnijmachine moet optimaal zijn. We

exporteren immers meerdere keren per dag orders vanuit ERP naar Wicam, dat de orderpool beheert en direct de machine programmeert. Wicam koppelt de bewerkingstijden van de machine terug naar ERP. En dat is belangrijk want het is de kunst om de uren op de juiste manier bij de orders te krijgen. Op basis van voorcalculatie, als de orders zijn ingelezen, schrijft Wicam per onderdeel de tijden terug naar ons ERP-systeem. Sicam voorziet daar niet in.” Hilderink kan bovendien per onderdeel kijken of het al is gesneden. “Dat is niet vanzelfsprekend”, zegt hij “Bij veel andere pakketten kun je wel zien of orders zijn ingepland of geprogrammeerd, maar niet of ze al gesneden zijn.”

### **Webshop**

Met hulp van ISD Benelux gaat MCM inmiddels ook al weer een stap verder: klanten kunnen via een webshop hun orders plaatsen. Dat betekent nog meer snelheid in het proces. Een DXFbestand vormt de basis van het webverhaal. De klant kan materiaalsoort, dikte en aantal invoeren. Het ERP-systeem maakt daar een offerte van met een prijs en zorgt ervoor dat tegelijk een verkooporder en een productieorder beschikbaar zijn. Zo wint MCM tijd bij de invoer van de orders en de verkoopregels. De klant heeft snel een prijs en minder orderkosten. MCM heeft al testen gedraaid met klanten en daarbij de voordelen aan den lijve ondervonden. “Een order voor aluminium bakken die me voorheen vier uur kostte, had ik nu binnen een kwartier klaar”, vertelt Hilderink. “Bovendien is de kans op fouten veel minder.” Ook de komende tijd zal MCM

samen met klanten testen uitvoeren. Hilderink en Van Vilsteren hopen vooral de 20 à 30 procent van hun klanten die goed zijn voor 60 à 70 procent van de omzet te kunnen overtuigen van de voordelen van de webshop. Door de efficiencywinst die dan wordt geboekt kan MCM het ‘open’ bedrijf blijven dat het altijd is geweest. Waar iedereen zo kan binnenlopen om een



opdracht te plaatsen en dan snel te worden geholpen. MCM heeft een bestand van 800 à 900 klanten, waarvan er ongeveer 400 meerdere keren per jaar een opdracht plaatsen. Het klantenbestand is heel divers. MCM levert aan sectoren als de bouw, papier, procesindustrie, afvalverwerking, beton, tapijt, logistiek en agrarisch. De producten die men maakt variëren van kettingwielen tot complete liftschachten en van snijwerk tot gecombineerde halffabrikaten. Van Vilsteren hoopt met de webshop ook nieuwe markten aan te boren. Hij is echter niet op zoek naar klanten die 50 procent van zijn omzet bepalen. Het grote en gevarieerde klantenbestand bevat hem namelijk uitstekend, zeker in de huidige crisistijden. “De dip is daardoor bij ons klein.”

[www.mcmbv.nl](http://www.mcmbv.nl)

[www.isdgroup.nl](http://www.isdgroup.nl)