

CONTEYOR IMPLEMENTEERT MET HULP CARDS PLM SOLUTIONS DRIE NIEUWE PAKKETTEN HET BEEST GETEMD

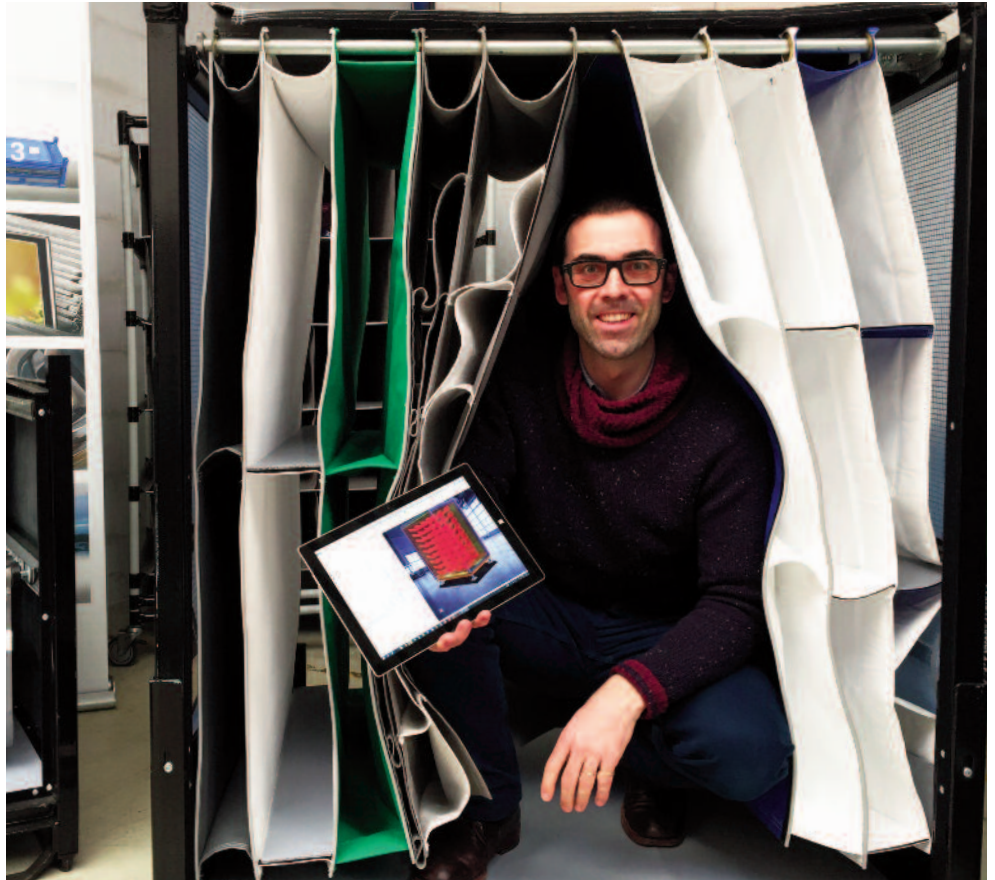
De herbruikbare, textiele verpakkingssystemen van conTeyor vinden hun weg naar zowat alle tier one suppliers in de Europese automotive-industrie. En ondertussen richt de Belgische nichespeler zich ook op assemblagebedrijven in andere sectoren. 'In onze groeistrategie zijn het nieuwe CAD- en PLM-systeem én de productconfigurator de hoekstenen. Die implementeren was een krachttoer, ook voor partner cards PLM Solutions. Maar ik zou het zeker weer doen.'

DOOR PIM CAMPMAN

ConTeyor (250 werknemers, 35 miljoen euro omzet, hoofdkantoor in Merelbeke (B)) is marktleider met zijn textielgebaseerde 'logistieke dragers'. Een 'conTeyor' – niet toevallig schurkt de naam tegen *conveyor*, transportband, aan – is een slimme samenstelling van textiele compartimenten (cellen/pockets) die in een transportcontainer worden gehangen, legt cto Bart Vermeulen uit. Zo wordt de ruimte in een *handling unit* optimaal benut en gaat er meer lading in een unit c.q. vrachtwagen. En omdat textiel enigermate flexibel is, vormen kleine productmodificaties geen probleem. Meer voordelen: het – deels gepatenteerde – systeem beperkt transportschade, is opvouwbaar (voor retourzending), gaat jaren mee en voorkomt *waste* van karton, foliechips en andere verpakkingsmaterialen. Kortom, minder kosten en milieu-impact. Met de kanttekening dat de te transporteren goederen niet loodzwaar mogen zijn. Vermeulen: 'Interieurdelen voor de auto-industrie zijn onze hoofdmarkt: deurpanelen, dashboards, bumpers, enzovoort. Of wasmachinedeuren. Wat lichtere onderdelen, geen zware motordelen.'

SNELHEID OMHOOG

Alle conTeyor-systemen zijn *tailormade*. 'Iedere klant heeft specifieke wensen en elke applicatie is weer anders. Bijvoorbeeld omdat afmetingen en gewicht van de spullen of de maatvoering van de handling-unit verschillen. Onze *core* is die textielsoort te gebruiken die voor de specifieke applicatie het meest geschikt is. Die ontwikkelen we samen met onze textielleveranciers. De ont-



Bart Vermeulen, cto van conTeyor: 'Een prachtproduct alleen is niet meer genoeg. Je moet ook alert en adequaat kunnen reageren: quick response manufacturing. Met als vervolgstap – omdat wij klantspecifieke producten maken – quick response development.'
Foto: conTeyor

werpen maken we in eigen huis en in onze fabriek in Zuid-Polen worden de textielrollen cnc-gesneden en met speciale stiksels op maat gemaakt. De ophanging, bijvoorbeeld rail-systemen, ontwerpen we ook zelf en laten we door anderen maken.'

'Textiel is', zegt Bart Vermeulen, 'een breed luik: geweven, *non-woven* of gebreid; van natuurlijke materialen of polyethyleen, polyester, enzovoort. Wij kunnen die voorzien van extra lagen, waaronder een protectie- en slijtvaste laag.' Hoewel dat proces heel lastig te kopiëren is, gebeurt dat allengs vaker. 'Om de concurrentie voor te blijven, zetten we sterk in op versnelling van het hele traject, vanaf eerste klantcontact tot en met uitlevering.' Daartussen zitten stappen als engineering, prototyping en (serie)productie. 'Een prachtproduct alleen is niet meer genoeg. Je moet ook alert en adequaat kunnen reageren: *quick response manufacturing*. Met als vervolgstap – omdat wij klantspecifieke producten maken – *quick response development*.'

AF VAN EILAND

Dat vereist nauwe samenwerking tussen engineering en anderen: *downstream* (met sales, inkoop), *upstream* (met prototypebouw, productie) en *cross* (engineering onderling). En een it-infrastructuur die faciliteert dat alle partijen *real time* over alle actuele informatie kunnen beschikken én informatie kunnen inbrengen. 'Zodat engineering niet meer op een eiland zit met z'n CAD-systeem, maar kan delen wat zij doet – in 3D. Een stap verder is dat onze salesmensen in de diverse landen kunnen deelnemen aan het 3D-proces. Dan kunnen we echt versnellen.' ConTeyor had dat onvoldoende op orde, zegt Vermeulen. 'Voor ons groeiplan moesten we daar slagen maken. Ons CAD-systeem was lang niet onderhouden en *file-based*; in plaats daarvan wilden we een kluisstelsel, waarin je safer met gegevens kunt omgaan. Bovendien kwam een PLM-pakket, met zijn vele extra mogelijkheden, al snel in beeld.' Of dat niet genoeg was, stond ook een nieuwe productconfigurator hoog op de

verlanglijst. Vooral om sales in die nieuwe (3D-) rol te faciliteren. 'Uit onze configurator kwam op het laatst een lijst van 2.000 parameters; onwerkbaar, dat ding barstte uit zijn voegen. Hoog tijd voor een state-of-the-art vervanger, eentje die ons in staat stelt tussen configureren en engineeren te switchen.'

WISSELWERKING

Dat switchen is essentieel, beklemtoont Bart Vermeulen. 'Omdat we tailormade ontwerpen, kunnen we, zeg, tachtig procent configureren. De rest engineeren we – om daarna terug te configureren en engineeren, soms meer dan eens. Op het laatst een configuratie bijstellen die in het begin is gemaakt, is geen uitzondering. Bijvoorbeeld omdat de klant de container-size toch nog anders wil. We kunnen dus niet knippen tussen configureren en engineeren; er moet een wisselwerking zijn.'

Na een marktverkenning koos conTeyor voor Siemens: NX (CAD), Teamcenter (PDM) en Rulestream (configurator). Met als implementatiepartner cards PLM Solutions in Best (met ook vestigingen in Genk (B) en Stuttgart (D)). 'Siemens had een *matching* aanbod en zeker die combinatie met Rulestream maakte het interessant. Daarmee vangen we tachtig procent van de ontwerpkeuzes af.'

ConTeyor kende cards PLM Solutions – platinum partner voor de Benelux van Siemens PLM Software – al wel, via wat oem'ers die beiden als klant hebben. Vermeulen: 'Siemens partnert met kleine

en middelgrote bedrijven via distributeurs. Een goede zaak, vind ik; die staan dicht bij ons type bedrijven. Goed was ook dat Siemens vanaf dag één mee in de discussies is gaan zitten.' Koen

spreekt van 'een enorme krachttoer, voor ons en cards PLM Solutions'. 'Wij zijn heel ambitieus en, om het echt goed te krijgen, soms best koppig. Bij cards PLM Solutions zullen ze vast ooit gedacht

'We kunnen niet knippen tussen configureren en engineeren; er moet een wisselwerking zijn'

Valkenburg, accountmanager van cards PLM Solutions (vanuit Genk verantwoordelijk voor België): 'Er is echt een drieluik ontstaan van conTeyor, Siemens en cards PLM Solutions.'

MILESTONE

Het implementatietraject startte ruim twee jaar geleden. Maart 2015 ging het eerste deel van engineering (ontwikkeling van handling units) live met NX en Teamcenter, meldt Vermeulen: 'Onlangs hadden die de *switch-off*. Een belangrijke *milestone*, vind ik; dan is er geen weg terug meer en moet iedereen ermee aan de slag.' Begin dit jaar volgde de 'go live' voor textielontwikkeling. 'Behoorlijk complex, dat had echt wel voeten in de aarde. Het *unplug*-moment daar moet nog komen, maar tachtig procent van het textielontwerpen gebeurt nu op het nieuwe systeem.' Hij

hebben: hoe moeten we dat beest temmen?' Valkenburg prijst conTeyor voor die drive. 'Zij hebben een sterke visie op waar ze naartoe willen en durfden het aan niet de makkelijkste weg te kiezen. Dat maakt hen een interessante, prettige klant.' Bart Vermeulen: 'De drie trajecten tegelijk doen, was geen optie. Dat moet je getraptdo, gewoon de tijd nemen; en aan af en toe een dip ontkom je niet. Achteraf kijkend zeg ik: het is pas echt gaan lopen toen we intern mensen volledig, 100 procent vrijgemaakt hebben van andere taken. Maar ik zou het zeker weer doen.' ●

www.conteytor.com
www.storeganizer.com
www.cardsplmsolutions.com