

PLM XPERT HELPT BURGERS ENGINEERING EN DATAMANAGEMENT TE PROFESSIONALISEREN

PRODUCTONTWIKKELING VOOR DE MARKT, NIET VOOR DE KLANT

De afgelopen honderd jaar groeide Burgers vooral op vakmanschap en ervaring. Double Deck-trailers van het familiebedrijf zijn een vertrouwd beeld op de snelweg, vaak in de kleuren van grote retailers. De wens van schaalbaarheid en groei bracht een nieuwe laag in het bedrijf: gestructureerde productdata, schaalbare engineering en een stevige internationale ambitie. Met slimme PLM-digitalisering van de processen versterken product- en procesinnovatie elkaar.



Jeroen Naalden toont zich tevreden over de nieuwe structuur: "We kunnen nu wereldwijd veel beter uit de voeten."
Foto: Burgers

DOOR JANET KOOREN

Jarenlang was Burgers een familiebedrijf, met intussen de derde generatie aan het roer. Toen daarna opvolging uitbleef, werd gezocht naar een nieuwe eigenaar. Jeroen Naalden trad ruim drieënhalve jaar geleden het bedrijf binnen om dat verkooptraject te begeleiden. Die overname kwam er niet en Naalden besloot zelf in te stappen, samen met investeerder Anders Invest. 'Ik ben zonder ervaring in de logistieke sector begonnen', zegt hij. 'Maar ik bracht wel ruim twintig jaar internationale ervaring in de maakindustrie mee. Juist die blik uit andere markten helpt om nieuwe concepten toe te passen.'

SELECTIEVE EXPANSIE

Burgers richt zich op een nichemarkt: duurzame en efficiënte Double Deck-trailers. Die trailers dragen bij aan lagere transportkosten en helpen verladers hun duurzaamheidsdoelen te halen. De grootste markt ligt volgens Naalden buiten Nederland, waar afstanden groter zijn en efficiëntie zwaarder weegt. 'Nederland loopt voorop in transportinnovatie', zegt hij. 'Veel vernieuwing komt hier vandaan. Dat geeft Nederlandse

fabrikanten geloofwaardigheid in het buitenland.' De internationale expansie gebeurt selectief. Landen met onvoldoende infrastructuur vallen af. Naalden: 'We maken bewuste keuzes.' Die strategie wierp snel vruchten af. Het bedrijf groeide met gemiddeld 18 procent per jaar, van circa 5 miljoen naar 57 miljoen euro omzet. Een groot deel daarvan komt van één klant, Action. Dat maakte de noodzaak van schaalbaarheid en herhaalbaarheid zichtbaar.

GRENZEN AAN VAKMANSCHAP

Ton Burgers begon destijds al op jonge leeftijd in de service en kende elk detail van de trailers. Zonder uitgebreide engineering kon hij producten aanpassen voor uiteenlopende klanten en markten. 'Alles hing aan één persoon', zegt Naalden. 'Toen Ton met pensioen ging, werd duidelijk dat dit niet schaalbaar was. Doorontwikkeling werd lastig, zeker met veranderende wet- en regelgeving.' Daar komt bij dat trailers sterk verschillen per regio. In het Verenigd Koninkrijk zijn ze vaak te hoog voor de Nederlandse productiefaciliteit. In Chili zijn ze langer, in Japan juist lager en smaller. Het gaat niet om complexe specificaties, maar wel om veel varianten binnen één productfamilie.

Dat vraagt om een configure-to-order aanpak, waarbij de basis gelijk blijft en opties per markt verschillen. Maar daarvoor moest wel de engineeringstructuur op de schop.

STARTPUNT NUL

Toen Burgers begon met professionalisering van engineering en datamanagement, was het uitgangspunt bescheiden. Er was jarenlang nauwelijks geïnvesteerd in IT-infrastructuur. Engineers werkten met één CAD-pakket op laptops. Van gestructureerd productdatamanagement was amper sprake. 'Heel begrijpelijk', zegt Naalden. 'Vijfentwintig jaar lang was het niet nodig, maar nu is het een randvoorwaarde.'

PLM Xpert werd betrokken om mee te denken over CAD, PLM en PDM. Adviseur Bas Verbunt ging in gesprek met de engineeringmanager en ontdekte dat eerdere pogingen met PLM waren vastgelopen. 'Er was een complexe legacy-omgeving', zegt hij. 'Veel kennis zat bij één externe partij die niet meer betrokken was. Dat maakt je kwetsbaar als bedrijf.'

EERST DATA, DAN SNELHEID

Volgens PLM Xpert-collega Hugo Botter begint alles bij productdatamanagement. 'Als dat niet goed staat, krijg je problemen verderop in het proces. Dan geldt echt: rubbish in is rubbish out.' Samen met het team van Burgers werden workshops georganiseerd om de inhoud en werkwijze te inventariseren. Daarbij kwamen twee kernproblemen naar voren: CAD en datamanagement. Die twee zijn nauw verweven. 'Als je CAD niet op orde is, kun je PLM ook niet goed neerzetten', stelt Verbunt. 'Maar alleen CAD

'VANUIT HET HART VAN R&D WILLEN WE ALLES VOORZIEN VAN DE JUISTE DATA'

verbeteren zonder datamanagement lost het grotere probleem niet op.' Burgers besloot beide tegelijk aan te pakken. Geen vanzelfsprekende keuze, aldus Verbunt. 'Je wilt het liefst niet op te veel vlakken tegelijk veranderen. Maar hier was sprake van een overkoepelende visie en het bleef behapbaar.'

VAN EILAND NAAR RUGGENGRAAT

De keuze viel op een combinatie van SolidWorks met PRO.FILE als PLM-oplossing, gekoppeld aan het ERP-systeem. Daarmee wordt eilandautomatisering doorbroken. Stuklijsten gaan van PDM naar ERP; documentatie wordt centraal beheerd.

‘Nu kunnen we wereldwijd veel beter uit de voeten’, zegt Naalden. ‘We hoeven niet meer zoals vroeger per order aanpassingen te doen vanuit één klantstandaard.’ Verbunt vult aan: ‘Mensen zien direct het voordeel, er was weinig weerstand. Het was nieuw en het werkte.’

Met de nieuwe structuur kan Burgers stappen zetten richting smart customization. Botter ziet daarin een duidelijke verschuiving. ‘Je gaat van puur maatwerk naar een marktproduct. Dat vraagt om een modulaire productarchitectuur.’ Daarbij werd bewust gekeken welke historie nodig was. Oude trailermodellen zijn bevroren in het oude CAD-pakket Creo. Van daaruit zijn ze opnieuw opgebouwd en verbeterd in SolidWorks en meteen voor beheer in PRO.FILE opgeslagen. Nieuwe orders worden afgeleid van deze nieuwe modellen. ‘Alle nieuwe orders lopen nu via de nieuwe omgeving’, zegt Naalden. ‘We zitten midden in dat proces, maar het loopt goed.’

EERSTE RESULTATEN ZICHTBAAR

Begin december startte Burgers met de herontwikkeling van de Action-trailer. Dat bedrijf is nog altijd de grootste klant. Inmiddels volgen andere klanten. Tegelijk werkt het engineeringteam aan een nieuw trailerconcept opgebouwd in het nieuwe systeem. ‘Dit is het eerste nieuwe product dat volledig in het nieuwe pakket is ontwikkeld’, zegt Naalden. ‘We kregen direct akkoord van de klant. Dat geeft vertrouwen.’ Volgens hem is de timing precies goed. De nieuwe trailer is niet geïsoleerd, afgeleiden voor varianten zijn eenvoudig te

maken. Volumes van driehonderd stuks per jaar of meer zijn haalbaar.

De impact reikt verder dan engineering alleen. Met PLM en ERP als ruggengraat ontstaat een gesloten proces voor wijzigingen, verbeteringen en service. Procesinnovatie versnelt en versoeptel tot productinnovatie. Documentatie en spare parts zijn volledig traceerbaar en ook refurbished trailers worden beter beheersbaar. ‘We leveren al service gedurende de hele levensduur’, zegt Naalden. ‘Refurbishment is een logische volgende stap. Dan moet je precies weten wat er in een trailer zit.’

BLIK VOORUIT

De komende jaren wil Burgers ook de voorkant verder digitaliseren. Configuratie aan de verkoopzijde en een gekoppelde webshop staan op de planning. De eerste koppelingen volgen in de tweede helft van dit jaar. Verdere uitbreiding staat gepland richting 2027 en 2028. ‘Vanuit het



Als je CAD niet in orde is, kun je PLM ook niet goed neerzetten, stelt adviseur PLM Expert Bas Verbunt. Foto: PLM Expert

hart van R&D willen we naar voren en naar achteren alles voorzien van de juiste data’, zegt Naalden. ‘Dan kun je met hetzelfde team een grotere diversiteit opdrachten aan.’ Wat begon als een familiebedrijf met uitzonderlijk vakmanschap, ontwikkelt zich zo tot een schaalbare speler met internationale ambities. Niet door het verleden los te laten, maar door het vast te leggen in data en systemen die klaar zijn voor de volgende fase. ●

- www.burgersgroup.com
- www.plmexpert.nl