



# Innovatieve machines vanuit Emmen de hele wereld over

**U**ien in een netje, snoeptomaatjes in een kunststof beker, voorgesneden groenten in een folieverpakking, appels op een kartonnen schaal-tje: als u in de supermarkt eens oplet, valt op hoe ontzettend veel soorten verpakkingen er zijn voor aardappelen, groenten en fruit (AGF). Om het verpakken snel en efficiënt te laten verlopen, biedt automatisering uitkomst.

Manter International uit Emmen heeft zich volledig toegelegd op het ontwikkelen van machines die de verse producten uiterst nauwkeurig afwegen en zorgvuldig verpakken. Jaarlijks vinden zo'n 600 nieuwe Manter-machines hun weg naar afnemers over de hele wereld, van Oceanië, Rusland en Canada tot Brazilië en zelfs het kleine Mauritius. "We zijn internationaal gestart en werden pas na enige tijd ook actief op de Nederlandse markt", aldus mede-eigenaar Herman Wehkamp.

## Ruimte en mensen nodig

Samen met zijn zwager Peter Lenferink (52) besloot Herman (57) in 1995 om afscheid te nemen van hun gezamenlijke werkgever en een eigen bedrijf op te richten. Daarbij gingen de heren voortvarend van start; er werd een bedrijfshal gehuurd en er werden direct zes medewerkers aangetrokken. "Als je grote en complexe machines wilt ontwerpen en bouwen, kun je niet in een schuurtje aan huis starten. Daarvoor heb je ruimte én mensen nodig", lichten ze toe. Met veel kennis van hun product en de markt betrad Manter direct de internationale markt. De stap bleek al snel de juiste; na een jaar telde



Manter International BV, Emmen

### **Peter Lenferink & Herman Wehkamp**

Eigenaren

[www.manter.com](http://www.manter.com)

---

**Sinds 2005 klant van:**

HLB Nannen, Emmen

**Contactpersonen:**

Bert Nannen, Partner / Fiscalist

Dennis Akkerman, Externe accountant

---

Manter International BV ontwikkelt, bouwt en exporteert weeg- en verpakkingsmachines voor groenten en fruit. De machines worden over de hele wereld geleverd. Het bedrijf werd in 1995 opgericht door Peter Lenferink en Herman Wehkamp; de bedrijfsnaam is ontleend aan hun voornamen (herMAN en peTER). In 1998 lieten ze het huidige bedrijfspand bouwen op bedrijventerrein Bargermeer in Emmen. In 2003 werd een tweede hal gebouwd; recent zijn een derde hal en extra kantoorruimte in gebruik genomen. Manter International BV beschikt over verkoopkantoren in Zaltbommel en Barcelona (Spanje) en werkt wereldwijd nauw samen met dealers. Daarnaast is het bedrijf 50% eigenaar van een toeleverancier in Polen die stalen onderdelen vervaardigt voor de Manter-machines. Manter International heeft circa 70 mensen in dienst: engineers, IT-specialisten, monteurs en salesprofessionals.

## *Van studenten naar sparring partners*

“Emmen mag trots zijn op een succesvol bedrijf als Manter International. Er bevindt zich hier veel ‘maakindustrie’ en daar is Manter toch wel een prachtig toonbeeld van. Het bedrijf maakt een gezonde groei door. Het gaat snel, maar zeer gedegen. Het is leuk dat de wegen van Peter en mij zich weer kruisen. Van huisgenoten in onze studententijd zijn we nu sparringpartners. Het is prettig samenwerken met Herman en Peter; het contact is open en eerlijk. De aard van de vraagstukken is erg divers en dat past bij onze brede en internationale expertise.”

### **Bert Nannen**

Partner / Fiscalist

HLB Nannen, Emmen / Groningen



Manter International al 17 medewerkers en dat zijn er inmiddels 70. Althans, op het moment dat we met Peter en Herman in gesprek zijn, want terwijl u dit artikel leest, is het personeelsbestand alweer uitgebreid. De vraag naar Manters machines stijgt namelijk dermate explosief dat het bedrijf alle zeilen moet bijzetten om daaraan te voldoen.

#### **Uitstekende reputatie**

Een hoogwaardige kwaliteit en uiterste betrouwbaarheid, innovatieve oplossingen, een wereldwijd netwerk en daardoor een uitstekende reputatie liggen aan dat succes ten grondslag, zo blijkt uit het verhaal van Peter en Herman. Het bedrijf bevindt zich in een niche en onderscheidt zich van concurrenten op basis van voornoemde kwaliteiten en het feit dat alles in eigen huis gebeurt. “Iedere opdracht begint met vragen wat de klant wil. Daarop gaan onze engineers (ontwerpers – red.) aan de slag met oplossingen ►





**“Manter moet alle zeilen bijzetten om aan de vraag te voldoen”**

Dennis Akkerman, Bert Nannen, Herman Wehkamp en Peter Lenferink

op maat. We maken een 100% eigen product. Van software-ontwikkeling tot en met bouw van de machine: alles doen we in eigen huis.” Daarbij moeten de engineers met regelmaat het hoofd buigen over lastige vraagstukken. “Soms worden er AGF-verpakkingen ontworpen die erg moeilijk te vullen zijn. Daarover is dan door supermarkten en de verpakkingindustrie gewoonweg niet nagedacht. Aan ons dan de uitdaging om tóch een oplossing te vinden voor het vullen.”

#### Orders na natuurramp

De markt blijft aantrekken, doordat er in veel landen een duidelijke trend waarneembaar is. Eenvoudige arbeid wordt meer en meer geautomatiseerd. “Neem Amerika”, licht Peter toe. “De minimumlonen zijn onder Obama gestegen en daardoor zijn er minder mensen beschikbaar voor het verpakken van AGF. Ook Zuid-Amerika is flink in opkomst.” Dat de orderportefeuille op dit moment overvol is, komt ook onder meer voort uit een recente natuurramp aan de oostzijde van de US Rockies. Overvloedige sneeuwval in Oregon leidde afgelopen winter tot het instorten van enkele fabrieken.

Wonder boven wonder bleven de Manter-machines ongeschonden, zo zien we op een foto van een verder compleet verwoeste fabriek. De fabrieken worden opnieuw gebouwd, inclusief nieuwe verpakkinglijnen, dus kreeg Manter flinke orders binnen. Elders in de Rockies profiteren bedrijven van het feit dat de verwoeste

groothandels buiten bedrijf zijn. De vraag naar hun AGF neemt toe, waardoor de omzetten stijgen en er financiële ruimte ontstaat voor investeringen. U raadt het al... ook vanuit deze hoek worden volop opdrachten verstrekt aan Manter. Ook van buiten de AGF-sector is er belangstelling voor Manters machines. “We zijn volop aan het pionieren in andere segmenten in de foodindustrie”, vertelt Peter. “Zoals het verpakken van fresh frozen food en vis. Dat vraagt echter om heel andere oplossingen, dus dat vereist veel van onze organisatie. We zijn daarom positief kritisch op nieuwe dingen die op ons afkomen, omdat lopende zaken ook veel aandacht vragen en verdienen.”

#### Lokaal aanwezig, internationaal georiënteerd

Rond 2005 stapte Manter International over van een ander accountantskantoor naar HLB. Omdat het bedrijf over de hele wereld zaken doet, is het van grote waarde dat Manter samenwerkt met HLB Nannen.

Peter: "Aanleiding om daar te vertrekken was het feit dat we continu met verschillende mensen te maken hadden. Dat werd op den duur echt vervelend. Bovendien vertrok het kantoor uit Emmen, terwijl wij het belangrijk vinden om samen te werken met een lokaal kantoor." Herman vult aan: "Lokaal aanwezig, maar wel internationaal georiënteerd. Internationale expertise is een voorwaarde." Peter: "Ik kende Bert Nannen uit onze studententijd in Groningen en we kwamen weer met elkaar in contact. Het klikte ook met Herman en de wijze waarop HLB Nannen werkt, past bij ons bedrijf. Relatiegericht, internationaal en toch lokaal. Snelheid vinden we ook belangrijk." Herman: "Voor ons is het van belang dat we met mensen in gesprek zijn die onze vragen begrijpen, weten wat we doen en meedenken. Zo bracht accountant Dennis in februari een bezoek aan onze stand op een vakbeurs in Duitsland, dat doen ze vaker. Dat waarderen wij zeer. Het stoort ons als je zakendoet met een partij die weinig belangstelling toont voor hetgeen we maken. Daar is bij HLB Nannen geen sprake van." Peter: "We kunnen al onze vragen voorleggen aan een vaste contactpersoon. Dat betreft regelmatig internationale vraagstukken. Afgelopen week nog over een btw-kwestie. Dat wordt altijd goed opgepakt."

#### Toekomst

Met een nieuwe hal, nieuwe huisstijl, nieuwe website en volop plannen en projecten in voorbereiding en uitvoering maakt Manter International zich in alle rust op voor verdere groei. Herman: "Wij zijn niet van de hectiek in onze bedrijfsvoering. In de dagelijkse praktijk is er al genoeg drukte om ons heen. Het aantrekken van nieuwe mensen om aan de huidige vraag te voldoen, doen we

***"Voor ons is het van belang dat we met mensen in gesprek zijn die onze vragen begrijpen, weten wat we doen en meedenken"***

stapsgewijs." De volgende generatie Manter toont al voorzichtig belangstelling. "Dat is absoluut geen must", benadrukt Peter. Zijn oudste zoon (30) werkte enige tijd bij Manter, maar doet nu internationale ervaring op; hij woont en werkt in Melbourne. Of zijn jongste zoon (16) belangstelling heeft, is nog afwachten. Ook de studerende zoon (21) en dochter (19) van Herman zijn in het bedrijf actief. Herman: "We kunnen ze een stapje vooruit helpen. Dat moeten wij zien zitten en moeten zij leuk vinden. Als ze willen, zouden ze hier aan de slag kunnen." Peter: "En dat hoeft niet per se in een leidinggevende functie te zijn." Het is duidelijk: bedrijfsoverdracht is nog lang niet aan de orde. Herman: "Het is nog altijd ieder jaar vernieuwend, er liggen volop mooie uitdagingen voor ons." ■

## ***Continu investeren in innovatie***

De technische ontwikkelingen gaan snel. Sinds circa 2010 zijn alle Manter-machines op afstand te monitoren, wat onderhoud en ondersteuning eenvoudiger maakt. Koppelingen van meerdere machines in een verpakingslijn aan elkaar en aan een ERP-systeem (onder meer met het doel data te genereren) vragen om slimme software-programma's; ingewikkelde verpakkingen vragen om vernuftige oplossingen. De engineers van Manter International weten met al deze uitdagingen wel raad. Het bedrijf staat bekend om zijn innovaties en investeert hier voortdurend in.

Zo wordt er momenteel gewerkt aan een productconfigurator die klanten helpt een machine 'op maat' samen te stellen. Het programma wordt gekoppeld aan de nieuwe website. Daarnaast is recent een start gemaakt met de ontwikkeling van een 'augmented reality'-app, in nauwe samenwerking met studenten van Stenden Hogeschool. Doel van het project is om handleidingen anders en beter beschikbaar te stellen voor alle dealers en afnemers wereldwijd. "We trainen onze dealers en klanten intensief, hier in Emmen of op locatie, maar middels een dergelijk tool kunnen we onze kwaliteit en service in de toekomst nog beter gaan borgen."