

Tekst Valérie Couplez | Beeld Mr. Mallo

Kennis van zaken en ervaring maken verschil bij productie-uitbreiding

Met een jaarlijkse productiecapaciteit van meer dan 20.000 ton, mag Mr. Mallo zich de belangrijkste fabrikant van marshmallows in Europa noemen. Het doet dit vanuit drie productievestigingen, twee in België en één in Spanje, maar het hart van de activiteiten bevindt zich nog altijd in het hoofdkwartier in Wetteren. Daar bereiden ze zich volop voor op groei. De productiecapaciteit in Wetteren zal er kunnen verdubbeld worden. Om intussen op volle toeren te blijven draaien, nam Mr. Mallo Haskoning onder de arm. “De referenties klopten, maar het was ook een stukje buikgevoel, het klikte”, legt COO Bart Desnyder de keuze uit. “En we zijn niet bedrogen uitgekomen.”

Hoewel Mr. Mallo hoofdzakelijk onder private label werkt en meer dan 300 verschillende soorten marshmallows maakt, hebben ze toch één gemene deler. “Onze zachte kwaliteit is iets waar we ons echt mee onderscheiden in de markt. Het is immers niet

evident om de juiste balans te vinden tussen perfect luchtige marshmallows en een stabiel draaiende productie. Daarnaast zetten we in op de hoogst mogelijke kwaliteitsstandaarden en -certificaties voor onze drie productievestigingen (Wetteren, Sint-Gillis-

Waas en Alcoy in Spanje).” Dat succes heeft van Mr. Mallo de grootste van Europa en de derde van de wereld gemaakt. “In de wereld van snoepgoed zijn we misschien klein, maar in de niche van marshmallows zijn we groot”, lacht Desnyder. ➤

Mr. Mallo onderscheidt zich op de markt met zijn zachte kwaliteit.

Productie-uitbreiding nodig

Ook voor de komende jaren verwacht Mr. Mallo, dat overigens nog voor 100% in Belgische handen is, een flinke groei. Het kan immers heel ver gaan in klantenvragen met het breedste aanbod op de markt in producten (vegan, suikervrij, bio, halal, met speciale coatings ...) en verpakkingen. “Na een grondige analyse bleek Wetteren de beste optie voor een productie-uitbreiding: we hebben nog uitbreidingsruimte en de meeste knowhow zit hier. Door hard in te zetten op automatisering om zo efficiënt en

veilig mogelijke productielijnen te bouwen, willen we het kostenplaatje onder controle houden.” In totaal moet er een derde van de huidige productiecapaciteit op groepsniveau extra bijkomen, zonder de huidige werking in het gedrang te brengen. Een stevige uitdaging waar Mr. Mallo een extern engineeringbureau voor inschakelde.

Lokaal, sector kennis en goede referenties

“Een architect voor het gebouw hadden we al, maar een productie is meer dan

een hoop stenen. We zochten een partij die onze noden begreep en die ons kon ondersteunen in het hele uitbreidingsproject: een lokale partij, met sector kennis en goede referenties”, duidt Desnyder. “We voelden dat Haskoning op de juiste golf lengte zat. Ze stelden meteen een aantal aanpassingen aan onze plannen voor die voor een betere interne logistiek zorgden, waaruit hun ervaring bleek.” Geen verrassing, want Haskoning voelt zich al jaren als een vis in het water in de voedingsindustrie. Haskoning Belgium Business Development

Manager Rohalt Degeest legt uit waarom dat zo goed matcht. “Als voedingsbedrijf moet je de tendensen in de markt goed aanvoelen en erop anticiperen. En eigenlijk verwachten voedingsbedrijven exact hetzelfde van hun partners: hoe beter wij hun processen, vraag en urgentie begrijpen, hoe efficiënter het project zal lopen. In het geval van Mr. Mallo had de klant al een stevig fundament gelegd. Het was aan ons om op die trein te springen en met korte communicatielijnen en een nauwe samenwerking hun uitbreiding vorm te geven.”

Operational excellence nastreven

De samenwerking ging vorig jaar in oktober van start. “Een copy-paste van onze huidige productielijnen is niet wat we zochten. We geloven in ‘operational excellence’ en kijken altijd hoe we het weer beter kunnen doen, in termen van capaciteit en het constant houden van de kwaliteit. In dit geval was het verstandig omgaan met energie bijvoorbeeld een belangrijk aandachtspunt. Daar zit onze productieknowhow in, we kij-



Bij Mr. Mallo zijn ze onder de indruk van hoe snel Haskoning inzicht heeft gekregen in de processen en dat weet te vertalen in de juiste engineeringoplossingen.

‘Een productie is meer dan een hoop stenen. We zochten een partij die onze noden begreep en die ons kon ondersteunen in het hele traject’



Haskoning Belgium Business Development Manager Rohalt Degeest: “Hoe beter wij hun processen, vraag en urgentie begrijpen, hoe efficiënter het project zal lopen.”



Mr. Mallo wil met de uitbreiding zijn productiecapaciteit in Wetteren verdubbelen.

ken vooral naar Haskoning voor het projectmanagement. Maar we zijn onder de indruk van het analytisch oog van projectleidster An Simeons, hoe snel ze inzicht in onze processen heeft gekregen en dat weet te vertalen in de juiste engineeringoplossingen. Daar spreekt heel veel kennis van zaken en ervaring uit.”

Samenwerking uit het boekje

Zij is twee à drie dagen per week aanwezig bij Mr. Mallo om het project perfect op koers te houden. “Dan zitten alle betrokkenen van ons team samen met het projectteam van Haskoning. Een klein team, maar met een goede back-up erachter, als het nodig zou zijn. Maar dat is tot nog toe niet het geval geweest. De samenwerking loopt dan ook uitstekend, helemaal zoals we verwacht hadden. Ons buikgevoel heeft ons niet bedrogen. Haskoning snapt echt wat we nodig hebben.” Sinds januari zit het project helemaal op kruissnelheid. De bedoeling is om tegen het tweede kwartaal van 2028 helemaal operationeel te zijn. “Maar intussen blijven we onze marshmallows op de bestaande productielijnen produceren. Onze klanten ondervinden geen hinder”, geeft Desnyder nog mee. ■