

# MBS: TRANSPORTBANDEN SERVICE VOORTAAN OVER HET HELE LAND

ACTIERADIUS TRANSPORTBANDSPECIALIST GEVOELIG UITGEBREID

Het bedrijf MBS, specialist inzake transportbanden, bestaat achttien jaar. In april 2010 werd het Waalse bedrijf TGS overgenomen, waardoor de actieradius van MBS in één klap uitbreidde over heel België. "Geen enkele concurrent doet op dit moment beter", vertelt commercieel directeur Olivier Myngheer. "Veel bedrijven werken met een postbusadres als servicepunt, maar weinig beschikken over echte ateliers vanwaaruit de service vertrekt." Niet zo dus bij MBS, waar men zweert bij een strakke hoogwaardige service en hiertoe enkele weldoordachte strategieën gehanteerd worden. De vier vestigingen zijn naast de hoofdzetel in Roeselare nu dus ook te vinden in Gent, Le Roeulx en Luik.

## PROFIEL

### Historiek

MBS, wat staat voor Moens Belting Service, werd in '94 opgericht door Gert Moens. Gaandeweg groeiden omzet, bediende regio en aantal medewerkers. Anno 2009 werd met een twintigtal medewerkers een omzet van € 4.000.000 bereikt en werden klanten binnen een straal van 100 kilometer vanaf de zetel in Roeselare 'geserviced'. Die service is, gezien de kritische rol van transportbanden binnen productieprocessen, steeds 24/24 en 7/7 geweest. De klantenportefeuille van MBS bestond steeds uit klanten uit alle sectoren, met als enige beperking dat voor staalkoortbanden geen service geleverd kon worden, bij gebrek aan daarvoor geschikte vulkanisatiepersen. Naast de wens om een servicebedrijf te worden dat oplossingen biedt voor alle sectoren en alle types transportband, was het ook wenselijk om in een grotere regio (heel België) aanwezig te zijn.



### Overname TGS

Bovendien leverde MBS ook een beperkt aantal goederen aan de Gentse afdeling van de multinational Arcelor Mittal. Om een grotere rol te kunnen betekenen voor de staalreus, ontbrak het MBS echter aan het vereiste materieel en de knowhow. Daarom werd in april 2010 besloten om een aantal activa van het bedrijf TGS (TechniGum-Serv) over te nemen, zijnde personeel, materieel en stock. Dit bedrijf was als servicebedrijf volledig complementair aan MBS, zowel inzake regio's waar het actief was (vestigingen in Soignies, Luik en Gent), als qua expertise en uitrusting waarover het beschikte. Het bedrijf was sterk in service aan de zwaarste industrieën en had grote deskundigheid in onder andere staalkoorttransportbanden. TGS was VCA-gecertificeerd en had contracten met bedrijven zoals Arcelor Mittal, Heidelberg Cement Group, Holcim, Group Lhoist ... Vandaag zijn alle vestigingen van MBS tevens VCA-gecertificeerd en wordt volop kennis en ervaring uitgewisseld tussen ex-TGS-medewerkers en medewerkers van de oorspronkelijke MBS-vestiging om vanuit elk servicepunt iedere klant de beste oplossing te kunnen bieden.

### Bedrijfsprofiel

"Wij kopen transportbanden rechtstreeks aan bij erkende fabrikanten die steeds leveren conform de door de klant gevraagde kwaliteitsnormen", vertelt Myngheer. Naast de transportbanden zelf, verkoopt en plaatst MBS ook verschillende componenten van



Olivier Myngheer, Gert Moens en Pierre De Keyser van MBS

transportsystemen zoals afschrappers, trommels, rollen of bandstuurssystemen waaronder verschillende merken exclusief voor België verdeeld worden.

### Klantenprofiel

"Momenteel richten wij ons vooral op de zware industrie zoals de cementindustrie, steengroeves en staalnijverheid", verklaart Myngheer. "Maar ook voor de lichtere en voedingsindustrie beschikt MBS over het specifieke gamma en jarenlange ervaring. We hebben daartoe een eigen confectieatelier voor kunststof transportbanden."

### LANGETERMIJNVISIE

#### Engagement

MBS evolueerde door de jaren heen ook van het aanbieden van enkel service naar een contractueel systeem. Concreet betekent dit dat een overeenkomst voor langere termijn afgesloten wordt tussen de klant en MBS zelf. Bij deze contracten engageert MBS

zich om telkens binnen een met de klant afgesproken responstijd de nodige service te verlenen. "Hierbij is het belangrijk dat er telkens ook stock aanwezig is in iedere vestiging om de downtime van de fabrieken tot een minimum te beperken. Een opzet waarin we tot dusver goed in slagen."

### Toekomstperspectieven

De toekomstperspectieven van het bedrijf situeren zich vooral in het nastreven van een groei in Wallonië, gelijkaardig aan deze die MBS meemaakte in Vlaanderen. "We kijken dan ook reikhalzend uit naar de toekomst en zullen vanuit elke MBS-site onze typische hoogwaardige service nastreven", besluit commercieel directeur Olivier Myngheer.

### MBS bvba

Industrieweg 72,  
8800 Roeselare  
Tel.: 051/24.94.54  
Fax: 051/24.94.55  
[info@mbsroeselare.be](mailto:info@mbsroeselare.be)  
[www.mbsroeselare.be](http://www.mbsroeselare.be)