

UP-TO-DATE MACHINEPARK GEEFT VERTROUWEN AAN KLANTEN

Toelevering is een harde business, waar de seriegroottes dalen en de complexiteit van de stukken toeneemt. Toch slaagt MGC Subcontracting, onderdeel van de Matthys Group, er in om elk jaar met ongeveer 10% te groeien. In deze felbevochten markt onderscheidt het bedrijf zich door in te zetten op een up-to-date machinepark. Op die manier kan het zijn rendabiliteit verzekeren en tegelijk aan een brede waaier van vragen van klanten tegemoet komen. Het kan daarbij rekenen op Yamazaki Mazak als betrouwbare partner.

In den beginne was er een kleine smederij in Des-selgem, ten dienste van landbouwers in de buurt. Geleidelijk aan evolueerde dit in de richting van machinebouw voor de textielindustrie. Matthys nv was geboren. "Mijn pa leefde voor techniek", vertelt huidig zaakvoerder Wim Matthys niet zonder trots. "Tot op de dag van vandaag werkt vader Matthys nog steeds mee in de werkplaats. In '86 kwam ikzelf in het bedrijf. Oorspronkelijk om

de lopende orders af te werken, maar drie jaar later was de omzet al fors gestegen. De microbe van het ondernemerschap zou me vanaf dan nooit meer loslaten." Wim Matthys bracht een nieuwe wind in de onderneming met een paar heel bewuste keuzes. "Het te brede gamma aan machines voor de textielindustrie heb ik laten varen en ik heb me gefocust op de productie van randapparatuur voor de textielsector."

'Deze machines bewijzen hun meerwaarde door in één opspanning en aan een strak tempo het werk gedaan te krijgen'



Wim Matthys: "Het zijn onze medewerkers die het moeten doen. Als klanten bij ons blijven is dat hun verdienste".

VERSPANINGSACTIVITEITEN NAAR APART BEDRIJF

Eind 2003 nam Matthys de firma Evilo uit Ote-gem over, actief in dezelfde sector, maar met een wereldwijd netwerk, in tegenstelling tot Matthys dat enkel de lokale markt bediende. De crisis van 2008 zorgde echter voor een grote terugval, in een tot dan onophoudelijk stijgende omzet. Toch durfde Matthys vooruit te denken en richtte in 2010 MGC Subcontracting op waar alle verspanende activiteiten ondergebracht werden. De beslissing werd toen genomen om het machinepark ook open te stellen voor toelevering aan andere bedrijven. Een goede keuze, want op vandaag maken de werken voor derden al 70% van de omzet uit en er is nog een ruime groeimarge.

NIEUWE TECHNOLOGIE ALS VISITEKAARTJE VOOR KLANTEN EN PERSONEEL

De Matthys Group heeft een toekomstgerichte visie. De bedrijfsoppervlakte van MGC werd ver-ruimd van 2.500 m² tot 4.150 m² en ook ►

het machinepark bij MGC Subcontracting wordt voortdurend uitgebreid. De zaakvoerder kan daarvoor terugvallen op een goede partner: Yamazaki Mazak. "Na aankoop van de eerste Mazak machines waren onze ervaren operatoren heel enthousiast over de nieuwe aanwinsten. Intussen staan er hier op de werkvloer al tien Mazak machines waar we bijzonder tevreden over zijn. De stabiliteit en betrouwbaarheid van de machines, de flexibiliteit, de service en de opleiding van en door Mazak rechtvaardigen die keuze. En daarenboven maken alle machines gebruik van eenzelfde sturing, wat het werken voor de operatoren een stuk eenvoudiger maakt." Een up-to-date machinepark is zowel voor Matthys als voor MGC een strategische keuze. "Nieuwe technologie laat je beter en sneller werken wat zich vertaalt in competitieve prijzen en kortere levertermijnen."

EVOLUTIE NAAR VIJFASSIG VERSPANEN

Het gros van de productie van MGC Subcontracting (90%) bestaat zowel uit stukwerk als uit kleine series. Er wordt in de productie resoluut gekozen voor meer vijfassers, uiteraard van Mazak. "Op heden beschikken we onder andere over een Variaxis i-500, een Variaxis i-700, een VTC-800/30SR en een Integrex j-400. Deze machines bewijzen hun meerwaarde door in één opspanning en aan een strak tempo het werk



MGC Subcontracting trekt resoluut de kaart van vijfassig verspanen.

gedaan te krijgen, en door onder meer een ruim gereedschapsmagazijn kan de omsteltijd voor een volgend werk tot een minimum worden herleid. Door die keuze kunnen we onze stukken sneller en preciezer afwerken, met minder manipulaties wat ook de nauwkeurigheid ten goede komt." Ook recent mocht Mazak alweer twee nieuwe bestellin-

gen noteren. Matthys: "Hoe uitgebreider het machinepark, hoe meer we aan onze klanten een economische totaaloplossing kunnen aanbieden. We willen de komende jaren nog 50% groei realiseren tot ongeveer 3 miljoen euro omzet. Daarvoor heb je machines en bekwame, gemotiveerde medewerkers nodig die dat helpen waarmaken." ■



CEO Wim Matthys en Dirk Vermeulen van Mazak. Intussen staan er reeds tien machines van Mazak op de werkvloer waar MGC Subcontracting bijzonder tevreden over is.