



MGH, aanbieder op de Nederlandse markt

MGH kijkt vooral naar de toepassingen en de praktische oplossingen!

Ferdinand den Boer werkt nu 1 jaar bij MGH. In de functie van accountmanager is hij verantwoordelijk voor de Nederlandse klanten. Hoofd van de verkoopafdeling is Harald Heyvaert. In een duo-interview praten ze over onder andere wat MGH de Nederlandse markt te bieden heeft, en of Belgen nou echt zo anders zijn dan Nederlanders.

Vertel eens Ferdinand, wat valt jou op na 1 jaar werken bij MGH?

“MGH biedt mooie oplossingen. Het bedrijf is pas in 2002 opgericht, maar doet grootse dingen. We komen bijna in alle industrieën en bijna alle aandrijvingen komen voorbij. Van klein tot groot, van eenvoudig tot complex. Iedere keer als ik in een van onze Service-centers kom, dan sta ik weer versteld wat er allemaal staat. Tandwielkasten tot 25 ton zijn geen uitzondering. Die diversiteit geeft een goed beeld van wat er allemaal in de industrie gebeurt, wat er geproduceerd wordt en op welke manier. Het mooie is dat wij er een rol van betekenis in hebben.”

Harald, waarom kiest een van oorsprong Belgisch bedrijf om in Nederland te opereren?

“Vooral omdat we vanuit de Nederlandse markt identieke vragen kregen als vanuit de Belgische markt. Een partner die de industrie draaiende houdt. En aangezien de afstand klein is, was deze stap zeer snel gezet. Veel van onze klanten hebben verschillende vestigingen in België EN in Nederland”

Ferdinand, waar onderscheidt MGH zich in?

“Op het moment dat de klant onderhoud moet plegen aan zijn installatie denken wij in de beginfase mee over de planning en welk onderhoud beter kan worden uitgevoerd binnen het lopende productieproces. Wat is het beste om te doen? Ad hoc of preventief onderhoud, nieuwe onderdelen of jaarlijks onderhoud om stilstand te voorkomen,... Ook nieuwbouw en engineering voor complexe aandrijvingen worden volledig in eigen huis uitgevoerd. Inclusief schakelbare tandwielkasten met remmen en koppelingen. Bovendien werken we merkonafhankelijk.”

En Harald waarom een Nederlandse accountmanager en geen Belg?

“Gezien de kleine nuanceverschillen in de taal en in de mentaliteit, zien we dat dit vlotter en aangenamer werkt voor iedereen. Ook door het feit dat onze verkoper in regio Rotterdam woont, kunnen we zeer snel reageren als er problemen zijn.”





Ferdinand, wat is jouw ervaring uit het verleden met totaalbedrijven als MGH?

“Voor MGH werkte ik bij diverse grote OEM’ers. Daar keken we op een laconieke manier naar bedrijven die aan alle merken werkten. Na 1 jaar bij MGH heb ik mijn mening moeten herzien. Waar de OEM’er teruggrijpt op de tekeningen, bekijkt MGH de techniek in relatie tot de toepassing. Niet volgens de procedure, alles standaard vervangen, maar alleen de relevante zaken beoordelen. Onze doorgewinterde engineers zijn hoog opgeleid en baseren onderhoud niet op een stuklijst, maar maken met hun kennis de juiste technische afwegingen. Een simpel voorbeeld: heeft een roestig deksel invloed op het functioneren? Zo nee, dan wordt oppervlakkig aangepakt en is vernieuwen niet nodig.

Uiteraard hebben we wel een goede ondersteuning van verschillende grote OEM’ers.”

Waarom geen eigen productie voor vervaardiging van assen en tandwielen?

“Wij zijn een puur servicegericht bedrijf. We kiezen bewust niet voor eigen productie, maar we hebben wel de expertise, zo wordt de engineering voor het bepalen van de geometrie, materiaal, hardheid,... volledig door MGH gedaan. We gaan voor de klant op zoek naar de partij die de snelste en beste oplossing kan bieden. Dit intensieve traject nemen we dus over. Dat heeft veel voordeel voor onze klanten, zowel financieel als qua doorlooptijd.”

Is het anders samenwerken met Belgische collega’s Ferdinand?

“Ik merk weinig verschil. Het team is jong en ambitieus en iedereen is gedreven door een servicegerichte instelling. Dat gaat boven cultuurverschillen. Ja ze zeggen wel eens dat ik flapuit ben, maar vervolgens doen ze er net zo hard aan mee als ik. En ze hebben me natuurlijk uitgelachen dat Nederland niet mee deed aan het EK. Wel voelen ze zich een bierland en denken ze dat Nederlanders alleen maar Heineken drinken. Vervolgens merk ik dat Belgen veel houden van gezelligheid. We organiseren met het team regelmatig feestjes en uitstapjes, bbq’s, pizza’s bakken, bedrijfsbezoeken van opdrachtgevers,... Dat maakt van MGH een goed team.”

Harald, heb je hier nog iets aan toe te voegen?

“MGH is inderdaad een goed team, en wij zijn fier dat Ferdinand hier goed in past”

