

EHBO-LEVERANCIER MEXt BESTAAT 25 JAAR

Eerste hulp in zes seconden

MExT (Medical Explorers Team) is al jarenlang dé referentie voor een professionele EHBO-service. MExT neemt bedrijven en instellingen alle kopzorgen over EHBO uit handen met een uitgekiend assortiment aan producten en een correcte opvolging. MExT bestaat dit jaar 25 jaar, en ter gelegenheid van die verjaardag gingen we praten met Bart Vanhaverbeke, commercieel directeur en één van de oprichters, en Geert Lafaut, financieel directeur.

FOTO'S Artex nv.

Wat typeert het assortiment van MExT?

Bart Vanhaverbeke: "Onze producten zijn elastisch, zelfklevend, een schaar heb je niet nodig, er is geen gedoe met strips of haakjes. Je hoeft ook niet te twijfelen of je nu een druk-, rek- of zwachtelverband nodig hebt. Eén verband van ons vervangt die allemaal. Of nog: u denkt misschien dat voor verwondingen aan de knokkels, of tussen twee vingers, of aan de vingertop telkens een ander soort pleister nodig is. Wel, de onze zijn zo ontworpen dat ze voor die drie plekken tegelijk kunnen dienen."

Een andere pleister die we ontwikkelden, dekt verhitte vingertoppen af en heeft tegelijk een verkoelend effect. Daarvoor combineren we twee bestaande producten tot één."

Geert Lafaut: "Elwo Blauw is onze best verkopende reeks. Ze is speciaal bedoeld voor

de horeca en de voedingssector. De pleisters kunnen tegen vet, olie, en water, en je kunt er mee verderwerken zonder dat ze doorweekt geraken of de uiteinden loskomen."

De producten aanbieden is één ding, dat is nog geen garantie dat ze correct gebruikt worden.

Geert Lafaut: "Ons principe is dat iedereen zichzelf in zes seconden kan behelpen. Op onze productpancarte zie je in één oogopslag, dankzij kleurcodes, welk product, in welke volgorde, past voor welk soort kwetsuur. En er is niemand extra nodig om te knippen of te plakken of iets vast te houden. Gevolg: je bent direct klaar, en het werk kan snel hervat worden."

Bart Vanhaverbeke: "Onze service zit ook in de kwaliteitsbewaking. Eén keer per jaar contacteren we de klant om een afspraak te maken voor een controle van de EHBO-does. Is ze niet meer compleet, dan hebben onze adviseurs in de bestelbus een voorraad om die opnieuw te vervolledigen. Tegelijk kijken zij de houdbaarheidsdata na. Want sommige producten zijn misschien onaangeraakt, maar na een aantal jaren is de kwaliteit niet meer optimaal. Na elk nazicht krijgt de koffer een controlesticker."



GEERT LAFAUT (LINKS)

“Met onze producten kan het werk snel hervat worden.”

Bij elke klant maakt een adviseur vooraf een behoefteanalyse. Hoe gaat dat in zijn werk?

Bart Vanhaverbeke: "Die adviseur spreekt met de klant de soorten machines die er gebruikt worden, het soort werk, het aantal medewerkers... Gewoon rondkijken, levert al veel informatie op. Op basis van die analyse stelt hij aanvullend een assortiment voor bovenop het basispakket. Een adviseur die een paar jaar op de baan is, herkent de typische risico's. Het zal u misschien verbazen, maar de meeste kneuzingen komen we tegen op kantoren: bij mensen die tegen een openstaande lade botsen. In restaurants zijn brandwonden klassiek. En de risico's zijn weer anders bij een schrijnwerker, een bakker, een aannemer. Dat zijn de klanten die wij het liefst hebben."





"Onze missie: een superieure kwaliteit leveren."

Waarom?

Bart Vanhaverbeke: "Omdat daar de meerwaarde van onze service het duidelijkst is. Multinationals en grote bedrijven hebben een eigen inkoopafdeling voor EHBO-materiaal. Eénmanszaken en KMO's niet. De wet zegt dat je voor veiligheid op het werk moet zorgen en dat er een EHBO-koffer moet zijn. Wij nemen zelfstandigen die zorg uit handen. Het is ook een doelgroep die met de handen bezig is, in de praktijk staat, en geen omzet wil missen. Behalve bedrijven richten we ons ook op instellingen. Daaronder mag u verstaan: gemeenten, scholengroepen, rusthuizen – die laatste categorie wordt stilaan een enorme markt."



BART VANHAVERBEKE

"Bij schrijnwerkers, bakkers, aannemers is de meerwaarde van onze service het duidelijkst."

Meneer Vanhaverbeke, wat was 25 jaar geleden de vonk die u deed besluiten om MExT op te richten?

Bart Vanhaverbeke: "Ik werkte al in de sector, ik kwam in veel bedrijven en had zo een goed zicht op de behoeften. Zoals een jaarlijks contact om de koffer up-to-date te houden, bijvoorbeeld. Of pleisters waar je mee kunt werken als je de hele dag met vlees bezig bent. *Au fur et à mesure* hebben we zo ons aanbod uitgewerkt."

In Nederland heeft MExT een filiaal sinds de jaren negentig. Sinds 2004 ook in Duitsland. Zo'n groot land bestrijken, dat lijkt me een ander paar mouwen.

Geert Lafaut: "We hebben gekozen voor die geografische uitbreiding, juist omdat we merken dat in Duitsland diezelfde servicebehoefte leeft. Net zoals in andere landen met min of meer dezelfde strikte cultuur, zoals Oostenrijk, Zwitserland tot en met Polen. Ons doel voor de komende jaren is onze uitstekende marktpositie te blijven bewaken."

Bedenkt MExT ook nieuwe producten?

Geert Lafaut: "In de eerste plaats zijn we een dienstverlenend bedrijf, maar onze afdeling *product development & procurement* ontwikkelt nieuwe items, die we laten vervaardigen onder *private label*. Twee keer per jaar brengen we in kaart wat onze adviseurs oppikken op het terrein. Zo komen we te weten waar er (geen) behoefte aan is. Dat kunnen bredere of smallere pleisters zijn, met sterkere of juist met zachte kleefkracht voor mensen met een gevoelige huid. We stellen een toegewomen vraag vast naar warmtepleisters voor de

rug, om maar iets te zeggen. De cyclus van idee tot markt duurt één tot drie jaar."

Hebt u nooit zin gehad om uw B2B-assortiment uit te breiden naar B2C?

Bart Vanhaverbeke: "Als bedrijf moet je keuzes maken. En dan blijven we liever marktleider in een segment dat we goed kennen. Van in het begin had ik de missie van MExT op een bordje in mijn bureau hangen: een EHBO-service van een superieure kwaliteit leveren aan bedrijven en instellingen die eindgebruiker zijn. Dat is waarin we uitblinken."



www.mext.eu

- Hoofdzetel in Roeselare, vestigingen in Nederland (Tilburg) en Duitsland (Essen).
- 325.000 klanten
- 185 werknemers