

MATTHYS CARROSSERIE HOUDT STAND IN MOEILIJKE MARKT

# ‘Hoe strenger de wetgeving, hoe beter voor ons’

Van de bestelwagen van de kleine traiteur tot de koelvrachtwagen van Delhaize, veel kans dat het voertuig in de werkplaats van Matthys Carrosserie in Drogen gepasseerd is. Het familiebedrijf is gespecialiseerd in de ombouw van voertuigen voor koeltransport. **KARIN EECKHOUT, FOTOGRAFIE EMY ELLEBOOG**



**BART EN KOEN MATTHYS**  
"Belgische fabrikanten willen hun voertuig voor de deur hebben staan, in hun kleuren."

**M**atthys Carrosserie is met ruim 300 omgebouwde trucks en bestelwagens per jaar de marktleider in koelwagens. Omer Matthys richtte het bedrijf in 1967 op, samen met zijn twee broers en zijn zus. Het uit de kluiten gewassen carrosseriebedrijf herstelde personenwagens voor De Lijn, de Watermaatschappij en kleine commerciële bedrijven. In de jaren tachtig maakte het bedrijf de omslag naar de ombouw van vrachtwagens voor koeltransport.

“Die nieuwe activiteit kwam er op verzoek van klanten uit de voedingssector”, vertelt Joris Matthys (34), die vijf jaar geleden de fakkel van zijn vader overnam. “Er was een nieuwe, strengere wetgeving die bepaalde dat voeding moest worden vervoerd in geïsoleerde kasten met koelgroepen, een concept dat kwam overgewaaid uit Frankrijk.”

De onderneming besliste toen zich volledig toe te spitsen op die nieuwe markt.

“De juiste beslissing op het juiste moment”, meent Bart Matthys (32), die intussen mee het familiebedrijf leidt. “De vraag naar koelombouw explodeerde, terwijl de markt van de gewone carrosserieactiviteit verzadigd was.”

Matthys groeide uit tot een van de grootste bedrijven in zijn niche. Elke dag verlaat een afgewerkt voertuig de 9000 vierkante meter grote werkplaats. “Klanten kopen een vrachtwagenchassis, van om het even welk merk. Wij plaatsen er de isothermische kasten op, waarin de goederen worden vervoerd, en een koelgroep, waarin de koelmachine zit. We staan in voor de volledige afwerking van het voertuig, tot en met carrosserie, laadklep, vleeshangwerk, rolbanen, enzovoort. We assembleren ieder voertuig op maat, in functie van de activiteiten en de noden van de klanten, veelal voedingsproducenten. Onze toegevoegde waarde zit, behalve in het assembleren, ook in ons advies aan de klanten. Anders dan in Nederland, waar fabrikanten het vervoer

overlaten aan transporteurs, willen Belgische fabrikanten hun voertuig voor de deur hebben staan, in hun kleuren. Omdat ze dat ook als een vorm van publiciteit zien, en als een uiting van hun beroepsfierheid.”

### Diversifiëren

In de markt van de ‘gewone’ vrachtwagens vallen niet meer de grote marges te rapen. Daarvoor staan volgens de broers de prijzen te sterk onder druk. “De sector is het slachtoffer van zijn eigen succes: omdat het materiaal almaar beter en efficiënter wordt, kan de klant steeds méér doen met minder vrachtwagens. Zo is het perfect mogelijk in één voertuig met twee temperaturen te werken, bijvoorbeeld vooraan diepvries en achteraan gekoeld, met een scheidingswand ertussen. De klant kan dus in Litouwen diepvriesproducten ophalen en op de terugweg in Bulgarije gekoelde zaken, in één en dezelfde rit.”

Diversifiëren is dus de boodschap. Dat ➤



## MATTHYS NV

Bron: NBB

In miljoen euro	2012	2011	2010	2009	2008
Omzet	9,8	9,7	8	10,7	12,6
Ebitda	0,76	0,59	0,07	0,60	0,37
Solvabiliteit	44,99	74,54	71,26	69,57	52,80
Personeel	21,10	21,50	19,70	20,4	23,4



➤ hadden de jonge zaakvoerders snel begrepen. Toen Bart Matthys er als laatste bij kwam in het familiebedrijf, liep de organisatie al gesmeerd. Om zijn vader en broer niet voor de voeten te lopen, legde hij zich toe op de kleinere bestelwagens. “In dat segment waren we toen nog niet actief, nu is het goed voor 20 procent van onze omzet”, weet hij.

Het is een markt die de jongste jaren een hoge vlucht heeft genomen, als gevolg van verschillende factoren. “Zo is er de recente trend om met kleinere voertuigen te vervoeren. Het zal niet lang meer duren of vrachtwagens mogen de steden niet meer in”, legt Bart Matthys uit. “Ze zullen dan naar een centraal punt rijden waar de goederen worden overgeladen in kleinere distributievoertuigen. In Duitsland is dat al overal zo, en ook in Parijs wordt alles beleverd met kleine voertuigen. Bijkomende verklaringen zijn de trend naar meer duurzaamheid, het groeiende succes van de zogenoemde ‘korte keten’ en de revival van de lokale,

verbruik niet evenredig met het volume stijgt. Is het dan niet beter te kiezen voor één goedbetaalde, goedopgeleide chauffeur, in plaats van voor twee goedkope buitenlandse krachten? Maar ook ecologisch zijn er goede argumenten. Minder voertuigen op de weg, dat betekent minder CO2-uitstoot en minder files. We verwachten veel van die markt, nadat de materie wettelijk geregeld is.”

### Service

Matthys beperkte de diversificatie niet enkel tot het soort voertuigen, ook de klantenbasis werd verruimd. Een kwart van de omzet komt tegenwoordig van buiten de voedingssector. “We richten ons op iedereen die gekoelde producten vervoert: niet enkel voeding, maar evengoed bloemen, bloedstalen of medicijnen. We hebben sterk geïnvesteerd in de farmasector en plukken daar nu de vruchten van. Medicijnen moeten steeds vaker worden vervoerd op een heel precieze temperatuur, die vanop afstand en op

oprichting van Carfrig, een vennootschap die bestelwagens en opleggers verhuurt voor lange of korte termijn. “Je kunt het zien als een vorm van verticale integratie”, legt Joris Matthys uit. “Als mensen bij ons komen voor een herstelling, dan kunnen we evengoed zelf zorgen voor een vervangvoertuig, veeleer dan dat uit te besteden aan een ‘collega’.

### Familie

Sinds de overdracht naar de tweede generatie zijn Joris en Bart Matthys de enige eigenaars-zaakvoerders. De andere takken van de familie zijn uitgekocht. De taakverdeling is duidelijk: Joris is als operationele man verantwoordelijk voor de werkplaats en de aankoop, Bart doet de verkoop. Vader Omer (67) is nog elke voormiddag in de werkplaats te vinden. Zijn zus komt nog elke dag helpen bij de boekhouding. “Ze doen het vooral om onder de mensen te zijn. En omdat ze voelen dat de klanten op hen gesteld zijn”, meent Bart Matthys. “Die klanten hebben trouwens erg positief gereageerd toen wij het bedrijf overnamen, hoewel Joris en ik toen nog heel jong waren. Niet dat ze ons gespaard hebben: we hebben trouwe klanten, maar ze willen altijd de beste prijs. In mijn vaders tijd zouden ze in sommige gevallen hebben gezegd: “sorry, voor die prijs kunnen we niet verkopen” (*lacht*). Wij onderhandelen nog wat harder met leveranciers en zoeken altijd naar creatieve oplossingen, die even efficiënt zijn maar goedkoper.”

Zes maanden geleden verhuisden de hoofdzetel en de werkplaats naar een nieuwbouw in Drongen. “We moesten investeren in gebouwen en de bestaande locatie in Sint-Denijs-Westrem was niet meer interessant voor onze business. In de loop der jaren was de omgeving een kantoorzone geworden, die almaar moeilijker bereikbaar werd voor vrachtwagens. Op termijn had dat onze doodsteek kunnen worden. Hier, in een industriezone, zitten we meer op onze plaats. Het gebouw in Sint-Denijs-Westrem gebruiken we nog als magazijn voor onze stock, waardoor we ook beter kunnen aankopen. Het was een grote investering, die op de winstgevendheid weegt, maar met de cijfers die ons bedrijf de voorbije jaren heeft neergezet, was het een verantwoord risico.” ©

## “In ons land mogen megatrailers de weg nog niet op, maar de goedkeuring is voor binnenkort. We verwachten veel van die markt”

artisanale producenten. Ook zij moeten hun voedingswaren volgens de strenge normen vervoeren, en moeten dus investeren in gekoelde bestelwagens. Hoe strenger de wetgeving, hoe beter voor ons.”

Behalve in de kleinere ziet Matthys ook potentieel in grotere voertuigen. “Wij zijn het eerste Belgische bedrijf dat een gekoelde eco-combitrailer bouwt, in opdracht van de Nederlandse transportfirma Kotra. Dat is een vrachtwagen met een isolatiekast erop, en daaraan gekoppeld nog een oplegger”, zegt Bart Matthys. “In ons land mogen die megatrailers de weg nog niet op, maar we verwachten dat de goedkeuring voor binnenkort is. Het lijkt mij een logische evolutie. Om economische én om sociale redenen. Het loon van een chauffeur is hoog in vergelijking met de kosten en de afschrijving van een voertuig, terwijl het

zeer regelmatige tijdstippen moet worden gemeten en geregistreerd. Ook daarvoor staan wij in.”

Behalve voor de verkoop van voertuigen staat Matthys ook in voor het onderhoud en de herstellingen ervan. Die diensten zijn eveneens goed voor een vierde van de omzet. Ze zijn belangrijk voor de marges en om een goed contact te behouden met de klanten, wat dan weer goed is voor de verdere verkoop. Geen wonder dat Matthys voluit inzet op service. “Als een vrachtwagen met een lading diepvriespizza’s een deur kapot heeft gereden, dan moet er worden ingegrepen voor de pizza ontdooit. Want als er ook maar de minste discussie is over de temperatuur, weigert de eindklant de lading”, weet Joris Matthys.

De vaststelling dat de verhuurmarkt voor koeltransport het goed doet in Frankrijk, zette de broers aan tot de