

MLS

Een oprechte driehoeksrelatie als DNA

Je werknemers, klanten en leveranciers altijd recht in de ogen kunnen kijken als bedrijfscultuur, ook in minder evidente omstandigheden. Het soort ondernemerschap dat best viraal zou mogen gaan.



“Wanneer je die authenticiteit overboord gooit, vallen de maskers vroeg of laat af en zal je onderneming de tand des tijds niet doorstaan.” Managing Director Wilmer Verniers windt er geen doekjes om wanneer hij over de visie van MLS vertelt. Er zijn talloze voorbeelden van cowboys in de sector van medisch materiaal, die de pandemie voor eigen gewin misbruikt hebben. Denk aan het malafide bedrijf dat de overheid voor miljoenen euro's opgelicht heeft bij de verkoop van slechte mondkapjes.

MLS is toeleverancier in de Benelux en richt zich zowel naar ziekenhuis- en privélabo's als universiteiten: producten voor bloedanalyse (buisjes, naalden), microbiologie (pre-analytisch materiaal voor screeningen en culturen) en dagelijkse huisraad (handschoenen, proefbuisjes, pipetjes, micro-

scoopglasjes). Het speelde een sleutelrol tijdens corona, via vaccinspuitjes, neuswisers en buisjes voor testen tot gels, mondmaskers, face shields, handschoenen, enz. Ook de voedingsindustrie is een belangrijke afnemer in functie van kwaliteitscontrole.

Mensenbedrijf

“Een onderneming hoort uiteraard een deftig verdienmodel te hebben. Toch ben ik blij dat de onze vooral door menselijkheid gedreven wordt. Het laatste wat ik wilde, was mezelf via het ongeluk van anderen verrijken”, gaat Wilmer Verniers verder. “We kleven een ziel op producten en relaties vanuit het geloof in een duurzame driehoeksrelatie tussen werknemers, klanten en leveranciers. Als dat goed zit, heeft de concurrentie geen kans.” Hij breekt daarbij een lans voor zijn 72 medewerkers die een bij-



zonder heftige periode achter de rug hebben. “De activiteit nam fors toe, we moesten ons naar de maatregelen organiseren en er was het nieuwbouwproject in de industriezone van Menen.”

Nu corona op de achtergrond ligt, is de druk van de ketel. “We kunnen elkaar ook fysiek weer als vroeger letterlijk in de ogen kijken in plaats van kleine groepjes op kantoor of in de tijdelijke businessunit in Zwevegem.” Wilmer Verniers wil nu de tijd nemen om zijn mensen extra te verzorgen zodat ze zich bedankt en bevestigd voelen. Zowel met een schouderklopje als activiteiten. Of bijvoorbeeld door extralegale voordelen al bij een lagere anciënniteit toe te kennen. “Ik ben blij dat we dankzij hen zoveel voor de samenleving kunnen doen hebben. Dat is maatschappelijk eigenlijk nog belangrijker dan commercieel.”

Zonder morgen afscheid te willen nemen, ziet de 62-jarige CEO die recente realisaties als een kroon op zijn carrière bij MLS, dat sterk blijft groeien. Het mooiste geschenk voor hem is misschien wel dat zoon Bert zich achter de schermen voorbereidt om het familiebedrijf over een paar jaar verder te zetten. “Hij doorloopt alle afdelingen en is gebeten om zijn tanden er op dezelfde menselijke manier in te zetten, terwijl ik uiteraard nog een tijd over zijn schouders zal meekijken”, knipoogt hij.

MEER INFORMATIE?

MLS

Industriezone Grenslaan E2
Ringlaan 7
8930 Menen
T: 056 53 11 33
info@mls.be
www.mls.be

