

Wel of geen intermediair voor internationale technische toelevering?

Managers van grote bedrijven vragen zich wel eens af: “Kan onze inkoopafdeling die toeleveringsproducten uit het buitenland niet gewoon zelf inkopen, zonder dat er een tussenpersoon, bemiddelaar of handelsagent tussen zit, die ten slotte ook zijn provisie moet hebben?” Die vraag werd voorgelegd aan ing. Robert Heester, directeur van Formaco *Forgings & Castings* in de Haps, leverancier van specialistisch giet- en smeedwerk ten behoeve van scheepsbouw, offshore, machinebouw, pompenfabricage, hijsproducten en hieraan gerelateerde industrieën.

“Waar het om gaat is om een stuk zorg en risico voor de klant weg te nemen; in ons geval als het gaat om de internationale inkoop van gegoten of gesmede producten waaraan een inkooprisico kan kleven, bijvoorbeeld als er bewerkingen aan zitten die door verschillende bedrijven opeenvolgend uitgevoerd moeten worden”, aldus Robert Heester.

“Stel, het gaat om een specialistisch product voor de Nederlandse offshore-sector, wat door een buitenlandse gieterij of smederij uit hoogwaardig materiaal vervaardigd wordt en waaraan weer door diverse bedrijven gefreesd en/of gedraaid moet worden en wat ook nog een specialistische warmtebehandeling en oppervlaktebehandeling moet krijgen. Als inkoper moet je dan wel voeling houden met al die afzonderlijke, vaak internationale bedrijven die de opeenvolgende bewerkingen uitvoeren, wat veel tijd en ergernis op kan leveren. Gaat het mis, dan is het vaak onduidelijk wie hiervoor de verantwoording op zich neemt”.

Intermediair als dirigent

Robert Heester: “Een intermediair als Formaco kent zijn toeleveranciers door de jarenlange samenwerking door en door en weet precies welke fabrikanten het meest geschikt zijn voor een bepaald product of bewerking. Hij ‘dirigeert’ als het ware tussen de verschillende bedrijven die de bewerkingen moeten uitvoeren, en zorgt ervoor dat tijdens het fabricagetraject alles op tijd en volgens de afgesproken specificaties wordt uitgevoerd. De intermediair neemt het risico volledig uit handen van de inkoper, welke ten slotte door het grote inkooppakket wat hij vaak heeft, wel iets anders te doen heeft dan steeds maar weer de vinger aan de pols te moeten houden bij de diverse internationale producenten van zijn meervoudig te bewerken product(en)”.

Één aanspreekpunt

“Het grote voordeel van een intermediair is, dat de klant maar één aanspreekpunt heeft. Door de grote expertise van deze ‘makelaar’, kan de inkoper er van uitgaan dat de productie en de bewerkingen van zijn ingekochte product(en) in goede handen zijn, en dat de specificaties en afgesproken levertijden gehaald worden.

Vaak ook bestaat een inkooppakket voor een project uit meerdere producten groot of klein. De intermediair heeft daarvoor zijn vaste toeleveranciers, zodat ook hiervoor de klant niet hoeft te gaan shoppen met de verschillende onderdelen in het pakket”, aldus Robert Heester.



West-Europese kwaliteit

Hij vervolgt: “Door onze jarenlange ervaring en samenwerking met onze producenten, - een aantal fabrikanten werken al zo’n twintig jaar voor ons-, weten wij precies wat hun specialisaties zijn. Al onze Europese fabrikanten werken op een West-Europees kwaliteitsniveau, dat in de jaren van samenwerking met ons is opgebouwd. Verder kennen wij de mensen daar en is er daardoor een efficiënte communicatie mogelijk, wat het uiteindelijk resultaat uiteraard ten goede komt. In ieder geval is het voor onze sector *forgings & castings* duidelijk: een intermediair ‘ontzorgt’ door zijn contacten en expertise de inkoper, waardoor het hele fabricagetraject gestroomlijnd verloopt. Hij bewijst hiermee absoluut zijn meerwaarde”.

Info: www.formaco.nl

Formaco neemt o.a. deel aan de volgende aankomende beurzen in 2016:

- 8-9 september SMM Hamburg, International Maritime Trade Fair.
Standnummer: A4-106
- 18-20 oktober: MRO Europe Rai Amsterdam, Aviation week.
Standnummer: 9-246
- 25-26 oktober: Offshore Energy 16 Rai Amsterdam
Standnummer 5.029



forma 
forgings & castings

Formaco

Cuijkseweg 4, 5443 PA Haps The Netherlands **T** +31 (0)88 700 1200
F +31 (0)88 700 1250 **E** info@formaco.nl **I** www.formaco.nl