

03

BrABO als regionale paraplu voor metaal

05

Samen risico's dragen

07

Toekomstmuziek in Brabantse havens

EMCON BIEDT HULP BIJ TECHNISCHE INKOOP IN CHINA

Maatgericht inkopen

Bij veel Limburgse mkb'ers groeit de belangstelling om de inkoop van technische componenten in lagelonenlanden te doen. Alleen weten de meesten niet hoe ze dat moeten aanpakken. Er zijn bedrijven die daarbij kunnen helpen. Zo'n bedrijf is bijvoorbeeld het Limburgse Emcon.

VENRAY Eigenaren Jan Raijmakers en Johan Peeters van Emcon willen vooral uitdragen dat ze veel meer zijn dan alleen een handelsonderneming in technische onderdelen. 'We hebben ook geen grote voorraad met kant-en-klare producten, want onze werkwijze is heel anders. We leveren namelijk alleen op maat gerichte producten. Of dat nu draai- of freesdelen zijn of gietwerk', legt Raijmakers uit. Compagnon Peeters: 'We profileren ons dan ook niet als handelaars, maar als global sourcing specialisten.' In eerder werk legden de twee veel contacten met relaties in Shanghai. Daar maken ze nu dankbaar gebruik van. Een pluspunt is bovendien dat beide ondernemers een technische achtergrond hebben en in hun vakgebied ver met hun opdrachtgevers kunnen meepraten.

Het unieke aan Emcon is dat dit



Jan Raijmakers (links) en Johan Peeters; partners in global sourcing.

bedrijf in Shanghai structureel samenwerkt met Sinopac, waar twaalf lokale engineers werkzaam zijn. Dit team bestudeert eerst tekeningen en schetsen van producten die in China gemaakt moeten worden. Ze kijken naar de maakbaarheid en of de Chinezen begrijpen wat de specifieke wensen zijn. Op basis van deze gegevens zoeken ze het meest geschikte bedrijf

om het product te fabriceren. Sinopac voert dan de eerste controles uit van de monsters en prototypes. 'En dat is heel belangrijk. We willen de kwaliteit namelijk verzekerd hebben in China om te voorkomen dat hele containers met foute producten naar ons land komen', verduidelijkt Raijmakers.

• Lees verder op pagina 5

Inkoop op maat

• Vervolg van voorpagina

VENRAY Het probleem bij inkopen in China is volgens Raijmakers en Peeters dat de kwaliteitsborging, zoals we die in Nederland kennen, in China ontbreekt. Bovendien werkt men daar lang niet even consequent. De relaties van Emcon in Shanghai prikken daar doorheen en weten dan ook precies waarop producten een grondige check nodig hebben. Nieuwe lood aan de boom van deze onderneming is 'het strategisch sourcing partnership concept'. Hiermee krijgen klanten de kans om in China een eigen inkoper te hebben. De basis daarbij is een zogenoemde

'open boek' wijze; de opdrachtgever heeft volledige toegang tot de leveranciers, productieprocessen en prijzen. Ook biedt dit concept de mogelijkheid om Sinopac de producten vanaf de inkoop tot de aflevering op de locatie van de klant te laten uitvoeren. Peeters: 'Op dit moment is ons netwerk met China nog dominant in ons pakket. We zijn nu bezig met het leggen van soortgelijke contacten in andere Aziatische landen. Maar dat moet dan wel op soortgelijke wijze gebeuren als in China. Zo zijn we al heel ver met relaties in Maleisië.'

KARIN COUNET (Tekst en foto)

Inl.: www.emcon.nl

EN VERDER

Een steviger fundament 09

Lavans heeft visie 11

www.vraagenaanbod.nl