

Problemen oplossen die inkoper zelf niet kan of wil oplossen

16-10-2020 08:00



Aan het woord is Jeroen Kramer, sales manager Benelux van PVG International, onderdeel van PVG Holding. Met de productgroep airconditioning maakt het bedrijf de laatste jaren een enorme groei door, die mede heeft geleid tot een sterke logistieke operatie en organisatie. Van planning tot inkoop, productie, kwaliteitsmonitoring en levering, het bedrijf uit Oss controleert en verzorgt de complete sourcing. “De ervaring die we op dat gebied hebben opgedaan, willen we nu prominent gaan inzetten voor veel meer dan alleen airconditioning.”

Volume en kwaliteit

“De basis voor de rol die we nu kunnen vervullen, ligt in koelen en verwarmen. Productgroepen waarmee we groot zijn geworden. Zeker de afgelopen jaren is de vraag naar koelings- en verwarmingsproducten enorm gegroeid en wij zijn erin geslaagd om onze operatie zo in te richten dat we adequaat op die explosieve groei kunnen inspringen. Niet alleen door te leveren wat de klant vraagt, maar ook door al aan de voorkant heel gericht mee te denken met die klant”, zegt Kramer.

Volgens de sales manager is PVG International vanuit die ervaring binnen Qlima nu in staat om de meer

dienstverlenende positie uit te bouwen. “Met de airconditioners, ventilatoren en verwarmingsproducten hebben we bewezen dat volume en kwaliteit bij ons hand in hand gaan. En dat we misgrijpen tijdens de pieken in het seizoen kunnen voorkomen. Daarvan kunnen onze bestaande, maar ook nieuwe klanten, profiteren binnen andere productgroepen.”

Volumeproducten

Daarbij kan volgens Kramer gedacht worden aan bijvoorbeeld terrasverwarmers, elektrische kachels of ventilatoren. “Typische volumeproducten waarbij wat ons betreft geldt: u vraagt, wij draaien. Wij kennen de weg en de mensen, we hebben kwaliteits- controle ter plaatse op orde en kunnen het hierheen halen. Maar dat geldt overigens niet alleen voor verwarmen en koelen. Ook voor bijvoorbeeld elektrisch handgereedschap kunnen wij onze expertise en contacten in de productielanden inzetten.”

Daar komt bij dat PVG Internationaal actief is in 18 Europese landen. “Die grote afzetmarkt zorgt ervoor dat wij als klant wel een krachtige positie kunnen innemen bij de producenten. Die positie stelt ons in staat om onze klanten een goede prijs-kwaliteit te bieden. Dat is juist bij de volumeproducten, waarop je minder marge hebt en het van de massa moet hebben, een belangrijke voorwaarde.”

Toezicht ter plaatse

De nauwe banden met de landen waarin de producten die PVG International levert worden geproduceerd, vormen een belang- rijke schakel in de sourcing-ambitie van het bedrijf. Kramer: “Wij hebben inmiddels 40 jaar ervaring in Azië, met in Korea, China en Japan ook eigen mensen. Daardoor zitten we er ook bij de bron al bovenop. Wij weten wat er voor, tijdens en na de productie gebeurt en houden toezicht op het proces daar.” Door tevens de kwaliteitscontrole in eigen hand te houden, kan PVG leveren wat beloofd is. “Dat maakt ons voor de retail, etail en ook de professionele groothandel een betrouwbare partner omdat we ook de verschepping, import, opslag en levering van A tot Z kunnen plannen, controleren en verzorgen.”

“Wij bieden niet alleen beschikbaarheid, maar ook gecontroleerde kwaliteit en zekerheid.”

Gedoe uit handen nemen

De dienstverlening die PVG biedt, richt zich vooral op de inkopers van organisaties. Kramer: “Zij zijn bij het importeren van producten vaak veel tijd kwijt met administratieve rompslomp. Zo is voor velen het verkrijgen van een Declaration of Conformity een hele opgave. Wij zijn goed in het regelen van die zaken en daarmee kunnen wij inkopers dus veel gedoe uit handen nemen.” Inkopers van meerdere retailers en etailers in de Benelux ervaren die service inmiddels, zo zegt Kramer. “Zij werken graag met ons samen omdat ze merken dat ze na het plaatsen van de order er verder geen omkijken meer naar hebben. Alles wordt vervolgens door ons geregeld. Een waardevolle service en toegevoegde waarde voor de klant.”

Buffervoorraad

Met airconditioners als voorname productgroep in het assortiment weten ze bij PVG als geen ander dat succesvol zijn met seizoens- producten draait om tijdige en voldoende beschikbaarheid. “Bij onze airconditioners is dat vanzelfsprekend een speerpunt omdat we onze klanten gedurende het seizoen kunnen bedienen, ook tijdens de piekmomenten. Daarvoor hebben we samen met de klanten een uitgekiend systeem ontwikkeld waarbij we zorgen voor zowel een gegarandeerde levering als een buffervoorraad.” Maar ook voor alle andere productgroepen wil het bedrijf optimaal kunnen leveren. Kramer: “Voor veel producten die we uit Azië halen geldt dat de levertijd al gauw elf weken of meer bedraagt. Maar dankzij onze

internationale omvang zijn we in staat om met buffervoorraden in Europa te werken zodat we sneller kunnen leveren als dat nodig is. In spoedgevallen zelfs binnen twee dagen. Ook dat maakt ons weer een flexibele partner.”

Geen risico's

De kracht van PVG International als sourcing partner zit volgens Kramer vooral in het wegnemen van risico's bij de klant. “Geen administratieve rompslomp rondom de import of kwaliteitscontrole in het land van herkomst, geen onzekerheid over wat je aantreft als de lading na transport arriveert en zeker weten dat wij alles regelen. Dat zijn voor de inkopers de belangrijkste argumenten. Wij verkopen niet alleen onze producten, we verkopen ook rust.” Vanuit die filosofie wil PVG International inkopers ook met andere ‘hoofdpijndossiers’ helpen. “Of het daarbij nu gaat om elektrisch gereedschap of andere producten, laat ons de kennis, ervaring en contacten ter plaatse inzetten om jouw probleem op te lossen en te leveren wat je nodig hebt.”

Footprint

Behalve ontzorging van de inkopers biedt PVG International als sourcing partner haar klanten ook een bijdrage in het realiseren van bedrijfsdoelstellingen. “Voor iedere organisatie geldt dat de footprint van de onderneming een belangrijke rol speelt. Bedrijven willen zorgvuldig omgaan met grondstoffen voor producten en verpakkingen, transport en andere zaken die de footprint bepalen. Binnen PVG International besteden we daar veel aandacht aan, onder meer in overleg met onze producenten en transporteurs”, aldus Kramer. “Daarvan kunnen onze klanten direct profiteren, want alles wat wij op dat vlak bereiken, heeft ook een positief effect op hun footprint.”

Redactie