

Tekst: Hetty Maas Foto: Elly Heesterbeek

ISK biedt variëteit aan inkoopvoordeel

ISK biedt lidbedrijven van OBGB, IGE, OVBRM en BOC inkoopvoordeel dankzij de inmiddels ruim vijftien projecten die de afgelopen jaren zijn opgezet. De hoge deelnemerspercentages bij de diverse projecten zorgen voor een aanzienlijke bundeling van inkoopkrachten waarmee ISK door leveranciers gezien wordt als een professionele partij, die een grote groep Kempische industriële ondernemers vertegenwoordigt.

We praten met Peter de Haas van ISK- en IGE-lidbedrijf De Haas & Heesterbeek, vertegenwoordiger Sandra Arends en salesmanager Mark Mertens van Lyreco, leverancier op het gebied van kantoorartikelen, over de inkoop samenwerking in de Kempen en de talloze voordelen dat dit biedt. Peter de Haas: 'Wij zijn een regionaal afbouwbedrijf en vanaf 1990

actief binnen vrijwel alle sectoren van de bouw- nijverheid. We verrichten nieuwbouw, verbouw, renovatie en isolatie van wanden en plafonds en timmerwerken in kantoorgebouwen, bedrijfspanden, scholen en zorgcentra. We hebben een team van 14 medewerkers, waarbij we ons specialiseren in het aanbrengen van akoestische plafonds (red.

stucacoustic). 'Uitgangspunt van De Haas & Heesterbeek is dat er snel en efficiënt op vragen van klanten wordt ingespeeld. 'Een basisprincipe, dat ik ook bij de leveranciers van Inkoop Samenwerking de Kempen telkens terug zie komen,' vervolgt Peter de Haas zijn verhaal. 'Lyreco is één van de leveranciers waar wij zaken mee doen en wij zijn uiterst tevreden over de gang van zaken. Belangrijk vind ik daarbij, dat ISK de inkoopvoorwaarden creëert en bewaakt en daarmee zorgt voor een stuk ontzorging. De tijd die ik daarmee bespaar, kan ik vervolgens weer besteden aan mijn eigen klanten.'

Mark Mertens van Lyreco: 'De door ISK en Lyreco overeengekomen prijzen en de hoge graad van de leveringen zijn natuurlijk heel belangrijk voor de ISK lidbedrijven, maar wij onderscheiden ons ook door middel van het persoonlijke contact dat de vertegenwoordiger en salesmanager hebben met de klant.' Vertegenwoordiger Sandra Arends heeft intensief contact met de ISK-leden op de Kempische bedrijventerreinen, geeft een 'advies op maat' en beantwoordt vragen. Uiteraard levert Lyreco deze bedrijven in de Kempen dagelijks. 'Gemak dient de mens,' lacht Sandra, 'en het voordeel is dat voor alle deelnemers de leveringen altijd franco zijn. Een bestelling die voor 17:00 uur geplaatst wordt, wordt de volgende dag uitgeleverd. Een voorwaarde die grotere bedrijven individueel vaak wel kunnen bewerkstellingen, maar die niet is weggelegd voor de kleinere bedrijven. ISK voorziet hierin perfect en wij kunnen de leveringen logistiek gezien goed combineren, met als gevolg dat het ook met de prijsstelling wel goed zit.'

www.iskempen.nl – www.dehaasheesterbeek.nl



Mark Mertens, Sandra Arends (beiden van Lyreco), Hetty Maas (ISK) en Peter de Haas (De Haas & Heesterbeek)

werkt samen met:

