

Een internationale fabrikant die met zijn koeltoestellen rechtstreeks de markt wil benaderen, staat soms voor onmogelijke dilemma's. Hoe komt hij in contact met potentiële klanten? Hoe overbrugt hij de taalbarrière? Moet er voor elke offerte telkens een sales manager het vliegtuig nemen om wat toelichting te verschaffen? Het Italiaanse RivaCold heeft een simpele maar zeer doeltreffende oplossing bedacht: een lokale contactpersoon vormt de schakel tussen de Benelux en de fabriek in Montecchio.



## RivaCold: rechtstreeks van fabrikant naar eindklant



“Een drietal jaar terug werden we door RivaCold gebeld”, vertelt Peter Buysse, die vanuit Groot-Bijgaarden het regionale verkoopkantoor van RivaCold voor België, Nederland en het Groothertogdom Luxemburg runt. “Al snel bleek dat we op dezelfde golflengte zaten en beide voor een rechtstreekse benadering zijn. Des te minder schakels er tussen enerzijds de fabrikant en anderzijds de eindgebruiker zitten, des te meer voordelen het heeft. Zo komen er nu nog al te vaak tussenschakels in het proces voor die geen enkele toegevoegde waarde meebrengen. Hoe minder betrokken partijen,

hoe goedkoper de prijs. Maar bovenal, doordat de fabrikant en de eindgebruiker samen aan tafel zitten, kan er een toestel worden ontworpen dat perfect aansluit op de werkelijke behoeften.”

Een van de typische taken van de groothandel is om een aantal standaardtoestellen en wisselstukken op voorraad te houden. Is dat dan niet nodig bij RivaCold? Peter Buysse: “Aan die – meestal zeer elementaire noodstock – hangt een verhoudingsgewijs zeer duur prijskaartje. En wie betaalt het? Inderdaad, de klant. Het magazijn van RivaCold is... de fabriek. Wekelijks leggen we transporten in tussen de fabriek en de Benelux. Voor de dringende levering van een belangrijk wisselstuk of een toestel schakelen we een koerierdienst in. Vandaag besteld, morgen geleverd. Het is misschien een beetje te optimistisch gesteld, maar de werkelijkheid komt hier toch wel dicht in de buurt.”

RivaCold begon in 1966 met handel in condensing units en componenten. In een tweede fase werd er een eigen fabriek gebouwd. Eerst kwam hier de productie van verdamperen voor koeltoonbanken en speciale toepassingen, maar later werden er nog heel wat toestellen aan toegevoegd. De directe marktbenadering heeft al duidelijk gemaakt dat RivaCold ernaar streeft om toestellen te maken die zo dicht mogelijk aanleunen bij wat de klant wil. Maar dit wordt ook duidelijk in de fabriek. RivaCold werkt immers samen met alle belangrijke fabrikanten van compressoren, waardoor de klant zelf zijn compressor

kan kiezen. Bij het ontwerp van de condensing units is maximaal uitgegaan van modulariteit. Dat betekent dat er klantspecifieke toestellen kunnen worden gemaakt, uitgaande van standaardstukken. Een volledige productielijn is hierop afgestemd, maar hierover meer in de volgende Cool & Comfort.



■ Peter Buysse op de Rivacold-stand tijdens de Cool&Comfort Happening 2009 in Mechelen (B)

Ten slotte nog iets over de onderneming zelf. RivaCold maakt deel uit van een belangrijke Italiaanse industriële groep, die actief is in verschillende domeinen. De belangrijkste merknamen zijn hier RivaCold (condensing units, verdamperen, koelbatterijen, componenten), Mobius (isolatiemateriaal), Vitrifrigo (koeloplossingen voor commercieel, industrieel en particulier gebruik zoals horeca, transport, campers & caravans) en Star Living Furniture (tafels, stoelen en zitbanken voor ondermeer restaurants en hotels).

► [www.rivacold.com](http://www.rivacold.com)

■ Rivacold hoofdzetel in Italië

