

## NIDEC DRIVES KIEST NADRUKKELIJK VOOR MONDIALE SAMENWERKING ROND INDUSTRIEËN

De wereld van de machinebouw internationaliseert in hoog tempo. Machines worden in Nederland ontworpen, maar draaien net zo goed in China, Zuid-Amerika of Zuidoost-Azië. Voor toeleveranciers betekent dat een fundamenteel andere rol in de keten. Nidec Drives heeft die beweging het afgelopen jaar expliciet omarmd met een nieuwe koers: minder nationaal denken, meer mondiale samenwerking – georganiseerd rond industrieën in plaats van landsgrenzen.

Nidec is wereldwijd een van de grootste spelers op het gebied van elektromotoren en aandrijftechniek. Binnen dat concern is Nidec Drives verantwoordelijk voor frequentieregelaars, servoregelaars en servomotoren. Lange tijd opereerden de verschillende regio's grotendeels zelfstandig. 'Elke regio was verantwoordelijk voor zijn eigen markt en eigen omzet', zegt Brend de Buyser, sales director Nidec Drives Benelux. 'Dat werkte prima met klanten die

vooral lokaal actief waren. Maar steeds vaker bedienen machinebouwers internationale markten, met productie- en serviceactiviteiten verspreid over meerdere continenten. Wij krijgen tegenwoordig dan ook steeds meer de vraag of wij machinebouwers ook kunnen ondersteunen in Azië of Zuid-Amerika. Alleen lokaal aanwezig zijn, is simpelweg niet meer voldoende.' In het voorjaar van 2025 heeft Nidec Drives een duidelijke koerswijziging ingezet. De organisatie werkt nu met globale verticale teams, gericht op specifieke industrieën zoals verpakkingen, food & beverage of koeltechniek. Die teams bundelen kennis uit verschillende landen en ondersteunen lokale sales- en engineeringteams.

'Voor machinebouwers betekent dit dat zij binnen Nidec één aanspreekpunt hebben, maar wel met een wereldwijd netwerk erachter', legt De Buyser uit. 'Wij benaderen klanten lokaal, maar kunnen ze mondiaal ondersteunen. Dat maakt het

voor hen overzichtelijker én betrouwbaarder.' Een Nederlandse machinebouwer die machines levert in binnen- en buitenland, krijgt zo te maken met specialisten die exact weten wat er in de globale markt en industrie speelt. 'We zetten geen willekeurig team neer, maar mensen met diepgaande kennis van de specifieke toepassingen en processen.'

Die verticale aanpak gaat volgens de sales director verder dan productkennis alleen. 'Machinebouwers verwachten dat je hun uitdagingen begrijpt: modulaire opbouw, cto (configure-to-order), doorvoersnelheid, nauwkeurigheid, energie-

efficiëntie, safety etc. Daar hoort diepgaande proces- en applicatiekennis bij. Daarnaast blijven wij investeren in lokale aanwezigheid en meedenken met de klant, ongeacht waar de machine wordt gebouwd.' [www.nidec-netherlands.nl/](http://www.nidec-netherlands.nl/)



Brend de Buyser, sales director Nidec Drives Benelux: 'Alleen lokaal aanwezig zijn, is simpelweg niet meer voldoende.' Foto Rik Leonards