

AllParts Teunis Automotive : méér dan een grossier, een partner in groei

Wie in de regio Rijssen actief is in de automotive sector, kent de naam al: Teunis Automotive BV. Wat ruim zestig jaar geleden begon, is vandaag uitgegroeid tot een veelzijdige organisatie met meer dan 130 medewerkers. Maar achter die groei schuilt meer dan alleen omvang. Het draait om visie, samenwerking en vooral: aandacht voor de klant.

Martijn Volkers (50), woonachtig in Nijverdal en al jaren zeer actief in de branche, is daar een goed voorbeeld van. Als adviseur automotive bij Teunis combineert hij zijn ervaring in de buitendienst met een operationele rol binnen het bedrijf. Buiten werktijd staat hij net zo bevoegen op het voetbalveld: als trainer van een team weet hij als geen ander hoe belangrijk samenwerking, motivatie en ontwikkeling zijn. “We doen het samen, als team,” zegt hij daarover, een mentaliteit die naadloos aansluit bij hoe hij ook in zijn werk staat. Één doel, één taak, één team! “Ik ben eigenlijk overal bij betrokken,” vertelt hij. “Van klantcontact tot magazijn, van advies tot planning. Juist die combinatie maakt het werk sterk, waardoor je exact weet wat er speelt en waardoor we de klanten écht kunnen helpen.”

Van familiebedrijf naar brede totaalleverancier

De geschiedenis van Teunis Rijssen begint in 1961 en gaat inmiddels ruim 64 jaar terug. Het bedrijf startte als een lokale onderneming en is in de afgelopen decennia uitgegroeid tot een brede technische dienst-

verlener en leverancier voor de industrie, automotive en transportsector in Twente en daarbuiten.

Teunis Groep bestaat vandaag uit meerdere gespecialiseerde divisies. Het bedrijf combineert een professionele groothandel in automaterialen, gereedschappen en werkplaatsinrichting met een sterke industriële tak, actief in onder meer industriële techniek, noodstroomvoorzieningen en gasleveringen. Daarnaast behoren ook IT, telecom en bedrijfskleding tot het aanbod. “Wij kunnen klanten eigenlijk volledig ontzorgen,” vertelt Martijn. “Van onderdelen en apparatuur tot installatie en service: alles zit bij ons onder één dak.” Juist die combinatie van producten, technische expertise en 24/7-ondersteuning maakt Teunis Groep volgens hem onderscheidend in de markt. Die veelzijdigheid is geen toeval. Het stelt Teunis in staat om klanten volledig te ontzorgen, en dat is precies waar het bedrijf op inzet. Ons motto is: ‘Meer dan gewoon’.





Martijn Volkers

AllParts: samen sterker in de markt

Teunis is al jarenlang als grossier aangesloten bij AllParts, lid van Nexus Automotive International, een connectie die volgens Martijn merkbaar is in de dagelijkse praktijk. “Het grote voordeel zit in de combinatie van schaal en ondersteuning,” legt hij uit. “Je profiteert van scherpe inkoopcondities, een breed en diep assortiment en een landelijke dekking die je als zelfstandige partij niet gemakkelijk kunt realiseren.”

Maar de echte kracht zit volgens hem in alles wat daarachter zit. “Denk aan professionele marketingondersteuning, concepten zoals Car Service Partner, CarXpert en AutoExcellent, en een organisatie die actief meedenkt over hoe jij je klanten beter kunt bedienen én binden. Daarnaast heb je toegang tot trainingen, technische ondersteuning en een netwerk van collega-grossiers waarmee je kennis kunt delen.” Die combinatie zorgt ervoor dat Teunis niet alleen efficiënter kan werken, maar ook sterker naar buiten treedt. “Je staat er niet alleen voor,” zegt Martijn. “Je hebt een complete organisatie achter je die continu bezig is met ontwikkeling, innovatie en ondersteuning. Dat geeft vertrouwen!”

Meer dan leveren: bouwen aan relaties

Wat Teunis onderscheidt van veel andere grossiers, is de manier waarop ze naar hun rol kijken. “Wij zijn geen dozenschuivers,” zegt Martijn resoluut. “Wij willen waarde toevoegen.” Een stapje extra zetten voor onze klanten, dat vinden wij ‘Meer dan gewoon’. Wij vinden het heel

gewoon om onze klanten zo snel en goed mogelijk te helpen. We besteden geen aandacht aan toeters en bellen, we hebben enkel aandacht voor de klant en de oplossing die nodig is.

Dat betekent in de praktijk dat klanten niet alleen onderdelen krijgen, maar ook advies, ondersteuning en oplossingen. Een mooi voorbeeld is het begeleiden van garages met concepten zoals CarXpert. “We hadden een klant die ontevreden was bij een andere formule, vooral vanwege kosten en gebrek aan transparantie. Samen met AllParts hebben we hem kunnen helpen overstappen. Nieuwe signing, nieuwe uitstraling, duidelijke kosten en vooral weer oprechte aandacht en vertrouwen.” Die aanpak werkt. Door actief mee te denken en klanten écht te begeleiden, groeit niet alleen het klantenbestand, maar ook de verbinding tussen beide partijen.

Onze technische mensen bedienen een breed veld van industrietechniek, automotive en transport, bedrijfskleding, telecom & ICT en noodstroom. We zijn dus van alle markten thuis en weten de kennis van deze markten te combineren om zo dé oplossing te kunnen bieden voor iedere uitdaging, zowel voor de zakelijke als particuliere klant.

Snelheid en beschikbaarheid als standaard

In een sector waar stilstand geld kost, is snelheid cruciaal. Teunis speelt daarop in met een sterke logistieke structuur. “We leveren tot zes keer per dag,” vertelt Martijn. “Daarnaast krijgen we ook nog twee keer per dag leveringen van externe leveranciers. Ook hebben wij een

goede samenwerking met collega AllParts grossiers in de omgeving. Dat betekent dat we vrijwel altijd kunnen leveren. Ook als iets 's ochtends bij ons niet op voorraad is, kunnen we toch snel schakelen en leveren."

Die efficiëntie wordt ondersteund door intelligente systemen, waaronder een geavanceerde webshop. "De klant wil snel en makkelijk bestellen, zonder gedoe. Dat faciliteren we. Tegelijkertijd ontlast het onze binnendienst, zodat zij zich kunnen focussen op waar ze echt waarde toevoegen: tijd en aandacht voor de klant."

Kennis delen als kracht

Naast logistiek en assortiment investeert Teunis nadrukkelijk in kennis. Dat gebeurt onder andere via trainingen en zogeheten klantenavonden. "We organiseren minimaal twee keer per jaar een avond waarbij een leverancier een presentatie en producttraining geeft," legt Martijn uit. "Maar het is meer dan dat, het is ook een moment van verbinding. Even samenkomen, praten en ervaringen delen."

Die combinatie van inhoud en sfeer blijkt effectief. Waar monteurs eerder terughoudend waren om na werktijd nog trainingen te volgen, groeit de animo nu zichtbaar. "Je moet het goed aankleden. Niet alleen inhoudelijk sterk, maar ook gezellig. Dan komen mensen wél."

Vooruitkijken: innovatie en duurzaamheid

Ook richting de toekomst zit Teunis niet stil. Vooral op het gebied van energie en duurzaamheid worden grote stappen gezet. Zo wordt er gewerkt aan emissieloze noodstroomoplossingen, met onder andere lithium-accupakketten en elektrische aggregaten. Emissieloos overnemen betekent dat wij tijdelijk CO₂-neutraal overnemen met 100% elektrische trucks in combinatie met een synchroon-accupakket. Ideaal voor zero-emissiezones en Natura 2000-gebieden.

"De markt verandert en wij bewegen mee," zegt Martijn. "De vraag naar duurzame oplossingen groeit, mede door regelgeving, maar ook door klanten zelf. Daar willen we klaar voor zijn."

Tegelijkertijd blijft de automotive markt volgens hem realistisch. "Elektrisch rijden groeit, maar hybride blijft voorlopig dominant. Zeker in onze doelgroep. Wij volgen die ontwikkeling, maar blijven doen waar onze kracht ligt."

Een cultuur van trots en betrokkenheid

Misschien wel de grootste kracht van Teunis zit intern. Met zo'n 130 medewerkers is het bedrijf groot, maar voelt het volgens Martijn nog altijd persoonlijk. "Er is veel aandacht voor de mensen. Van trainingen tot bedrijfsfeesten, van kleine attenties tot grote evenementen. Dat zorgt voor betrokkenheid." Die betrokkenheid vertaalt zich naar buiten. "Iedereen draagt het logo met trots. En dat merken klanten ook. Het zit in de manier waarop we werken, hoe we communiceren en hoe we helpen."

Niet voor niets zeggen we altijd 'Meer dan gewoon', met daarbij aansluitend 'Gewoon goed geregeld!'.

Een partner voor de lange termijn

Voor garages die op zoek zijn naar een betrouwbare partner, heeft Martijn een duidelijke boodschap: "Kom eens in gesprek. Kijk wat we doen, hoe we werken. Wij geloven in lange termijnrelaties."

Via de website kunnen bedrijven eenvoudig contact opnemen of zich aanmelden. "We maken het laagdrempelig. En vanaf daar bouwen we samen verder." Want uiteindelijk draait het bij Teunis om meer dan onderdelen. Het draait om samenwerking, vertrouwen en groei, voor vandaag én voor de toekomst. |

