

# KLANT AAN HET WOORD

HET VERHAAL VAN ARODO



**TEUN**  
MARKETING MAAKINDUSTRIE



*“Haarscherpe analyses”*

## KRITISCHE BLIK

Toen Joost van Aaken de marketing van Arodo op poten ging zetten, zocht hij zeker niet naar een consultant.

De Managing Director was dan ook blij dat hij via een heldere whitepaper over de Maakindustrie in contact kwam met TEUN.

“Hun kritische blik is gestoeld op nuchterheid, betrokkenheid en kennis van zaken. Dát heb je nodig in de Maakindustrie.”

“Laat ik er niet omheen draaien: ik heb een hekel aan ‘consultants’. Zeker aan het type praatjesmaker, dat vooral vanuit de theorie denkt. De mannen van TEUN zijn het tegenovergestelde. Ze staan met hun **voeten in de klei**, waarderen de Maakindustrie als geen ander en laten daar hun haarscherpe analyses op los. Dat geeft je meteen richting.”



## VERBETERPUNTEN BOVEN TAFEL

Het beste bewijs daarvan is een whitepaper van TEUN die hij online tegenkwam. Dat sneed hout, aldus Van Aaken, en gaf blijk van praktijkkennis. Vandaar dat hij TEUN uitnodigde. Het klikte al snel.

“Ik was op zoek naar iemand met een **strategische visie**, zónder de neiging om het meteen allemaal beter te weten. Met hun whitepaper heeft TEUN laten zien dat ze ons spelletje snappen, en tijdens onze eerste gesprekken bevestigden ze dat. In enkele sessies slaagden ze erin om pijn- en verbeterpunten boven tafel te krijgen.”

# KEUZES MAKEN

Van Aaken vindt dat een **boeiend proces**, zeker omdat het niet allemaal vanzelf gaat. Maar zoals hij zelf zegt: *zonder wrijving, geen glans*.

“Ze dwingen ons tot nadenken en het stellen van fundamentele vragen. Wie zijn we? Hoe onderscheiden we ons? Wie is onze ideale klant? En waar willen we over vijf of tien jaar staan? Ze nemen je productportfolio kritisch door, dagen je uit om keuzes te maken en om **focus aan te brengen**.

Dat is niet altijd gemakkelijk en leidt soms tot flinke discussies. Maar dat is precies waar we TEUN voor nodig hebben.”

---

*“Ze dagen je uit om keuzes te maken en om focus aan te brengen”*

---

## MARKETING EN SALES

Wat Van Aaken in dat proces het meest bevalt, is dat marketing en sales steeds meer in contact zijn.

“Als je niet oppast, wordt marketing een trucje, iets wat je alleen voor de buitenwereld doet. Maar wat TEUN doet, is de verbinding zoeken met sales en de rest van het bedrijf.



Met de combinatie van ons **bedrijfsmerk** een aangescherpte **propositie**, hebben we samen een sterk fundament gelegd. Dit geeft richting aan marketing en sales, maar uiteindelijk heeft ons hele bedrijf er baat bij. Dat is precies waar ik naar op zoek was.”

---

250+ FTE

1800 GELEVERDE SYSTEMEN

500 KLANTEN WERELDWIJD

---

## OVER ARODO

Arodo is specialist in het verpakken van premium poeders. Dankzij deze focus mag Arodo zich marktleider noemen. Het productgamma bestaat onder andere uit zakkenvulmachines, palletisers en rekhoesmachines.

Innovatie staat hoog in het vaandel: zo ontwikkelde Arodo de AROVAC® technologie voor een hermetisch gesloten verpakking. Tot op heden is Arodo de enige machineproducent ter wereld die producten zoals cement en melkpoeder, vacuüm kan verpakken.

Vanuit het hoofdkantoor in Arendonk (België) waakt men zorgvuldig over de kwaliteit. Internationaal geniet Arodo van een uitstekende reputatie, dankzij verkoopkantoren in Duitsland, Denemarken, Polen, Oostenrijk, Roemenië én een joint-venture in India.



*Loop geen omzet mis en  
laat uw maakbedrijf groeien*

## ONTDEK UW KANSEN

Benut de kracht van industriële marketing voor uw bedrijf.  
We laten u graag zien hoe dit werkt en tot welke resultaten dit leidt.

**MAAK NU EEN AFSpraak**

**Of bel ons: 0413 - 39 77 10**