

# KLANT AAN HET WOORD

HET VERHAAL VAN RVS NON FERRO



**TEUN**  
MARKETING MAAKINDUSTRIE

A photograph of two men sitting at a table in a meeting. The man on the left is wearing glasses and a patterned jacket over a white shirt. The man on the right is wearing a dark blue shirt. They are both looking towards each other. The background shows a window with blinds and a large green plant. The image has a dark blue overlay.

*“Zeer serieuze leads”*

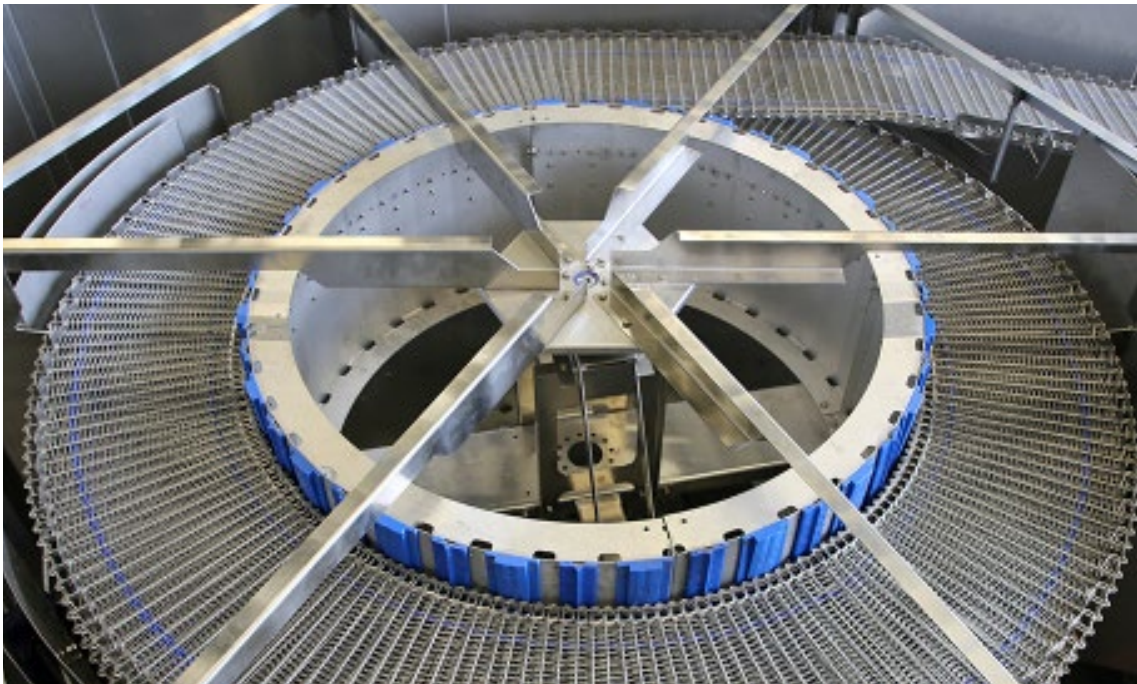
## **BINNEN DRIE MAANDEN**

Henk van den Beuken is gepokt en gemazeld in de maakindustrie: hij bekleedde directiefuncties bij maakbedrijven van naam, zoals Thomassen Machining. Toch was hij enigszins verrast door de resultaten die TEUN behaalde bij RVS NON FERRO.

“Binnen drie maanden hadden we vijftien zeer serieuze leads, direct te herleiden tot de nieuwe marketing.”

Het Udense maakbedrijf, gespecialiseerd in machines voor de voedselverwerkende industrie, was destijds bezig met een **strategische heroriëntatie** onder leiding van Van den Beuken en eigenaar Egber Smits.

Het ging uitstekend met het bedrijf – daar niet van – maar de markt was aan het veranderen en daar wilde RVS NON FERRO op anticiperen.



“De pijplijn was goed gevuld, maar we wilden ons meer gaan focussen op wat TEUN de ‘ideale klant’ noemt. Oftewel: wegblijven uit het grijze midden en focussen op een specifieke klantgroep en aanbod.

Samen met de mensen van TEUN hebben we grondig onderzoek gedaan, **duidelijke keuzes** gemaakt en actie ondernomen.”



# SPARRINGPARTNERS

Er werd een nieuwe propositie opgesteld, het productgamma werd sterker afgestemd op de ideale klant, er werden concrete marketing- en salesdoelstellingen geformuleerd en activiteiten beter op elkaar afgestemd.

---

*“Aan alles was te merken dat ze de Maakindustrie door en door kennen”*

---

“Het adviestraject was een pittig proces, maar dat is inherent aan het maken van keuzes. TEUN heeft zich in die periode als een waardige strategische sparringpartner getoond, met **kennis van zaken** en scherpe visie. Aan alles was bovendien te merken dat ze de Maakindustrie door en door kennen. Met als resultaat dat we vol voor die **nieuwe focus** zijn gegaan.”

## MANNEN VAN DE INHOUD

“Het zijn mannen van de inhoud, zeker geen praatjesmakers. Daardoor kun je de neiging hebben om ze in het begin wat te onderschatten. Maar binnen drie maanden, na lancering van de website, hadden we al vijftien **zeer serieuze leads**. Opmerkelijk, temeer daar ze daadwerkelijk in het profiel van die ideale klant vielen. Dat hadden we nog niet eerder meegemaakt.”



Naast de ontwikkeling van de **nieuwe website**, **Google Ads campagnes** en **contentmarketing**, adviseerden ze onder meer over een nieuw **sales-CRM**.

“Daarmee hebben we op twee gebieden grote stappen gezet: de gewenste focus in marketing en sales is ontstaan én we hebben **fundamenteel bijgedragen** aan het halen van de groeidoelstellingen. Daarmee heeft TEUN een grote meerwaarde voor het bedrijf.”

---

50 FTE

10+ MILJOEN OMZET

40 JAAR GESPECIALISEERD

---

## OVER RVS NON FERRO

RVS NON FERRO is ruim 40 jaar gespecialiseerd in het ontwikkelen, produceren en optimaliseren van handling systems voor de voedselverwerkende industrie.

Samen met RIJKERS en SLB Hightech maakt RVS NON FERRO deel uit van de SLB Group; drie zelfstandige business units die gebruikmaken van één gezamenlijke productie-, assemblage- en montage-unit.

In een markt die steeds hogere eisen stelt, is RVS NON FERRO dé partner die de kennis, de capaciteit én de mentaliteit heeft om de business van opdrachtgevers volop in beweging te houden.





*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**