

# Teham Pongers

## uit Hengelo blinkt uit in service

'OMDAT WE EXACT WETEN WAT ONZE KLANTEN WILLEN, KUNNEN WE DAAROP INSPELEN'



Snel, tijdig en op maat leveren, de juiste voorraad en een magazijnfunctie voor vaste klanten; het is het onderscheidend vermogen van staalleverancier Teham Pongers uit Hengelo. Vestigingsmanager Jarno Nijkamp (38) gaat dieper in op de regionale kracht van het bedrijf, waar topservice verlenen en 'Noaberschap' belangrijke pijlers zijn.

Het brede, trouwe klantenbestand van Teham Pongers reikt van Oost-Nederland tot en met het aangrenzende Duitse grensgebied. Op elke wenselijke locatie levert het bedrijf onder andere stalen buizen, platen, stafstaal, balkstaal en blankstaal af. Met het benodigde rvs en aluminium worden deze leveringen gecompliceerder. Jarno Nijkamp is een kleine drie jaar in dienst bij Teham Pongers. "Sinds die tijd hebben we hard gewerkt om ons team in balans te krijgen", begint Jarno, "wat inmiddels goed gelukt is. We hebben ongeveer twintig collega's in dienst. Ons team is de laatste jaren versterkt met een flink aantal jonge talenten, waardoor de mix evenwichtiger is. Klanten merken dat ook. Dat menselijke één-op-één-contact is

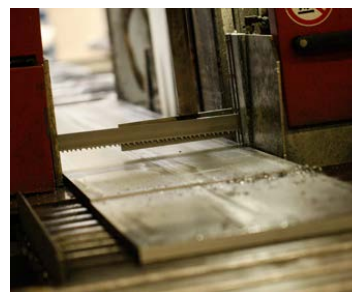
gewenst. Het maakt snel schakelen eenvoudig als je een vast contactpersoon hebt. We stralen vertrouwen en rust uit, waardoor klanten bij ons terugkomen."

### Regionaal sterk

Teham Pongers levert onder meer staal, rvs en aluminium aan machinefabrieken, constructiebedrijven en in de staal- en apparatenbouw. "We hebben de ambitie om meer volume te draaien in de omgeving Twente en de Achterhoek, waarbij we concreet willen groeien binnen de

machinefabrieken", aldus Jarno. Hij ziet dat klanten steeds vaker vragen om het verzagen van producten en om maatwerk- en projectverpakkingen. "In dat proces kunnen wij een faciliterende rol spelen. Eigenlijk moeten we in de supply chain op voorhand een service leveren. Hierin staan we dicht bij de klant. Letterlijk en figuurlijk, want we hebben regionaal een heel sterk karakter en een fijnmazig distributienetwerk. Omdat we precies weten wat de klant wil, kunnen we daarop inspelen. Het niveau van onze dienstverlening is hoog."

**"Het Noaberschap zorgt voor een waardevol netwerk en een gemeenschappelijke identiteit"**



### 'Noaberschap'

Eerdergenoemde regionale kracht noemen ze in Twente 'Noaberschap'. Het vormt de basis van een waardevol netwerk en een gevoel van gemeenschappelijke identiteit. Dat netwerk is onder meer een gevolg van de O, de Leeuw-groep waar Teham Pongers onder valt. "Samen met vijf andere voorraadhoudende handelsbedrijven zijn we onderdeel van familiebedrijf O, de Leeuw-groep. We putten uit elkaars kracht, wat onder meer leidt tot een uitgebalanceerd voorraadpakket en inkoopvoordelen."

Klanten profiteren daarvan. Jarno omschrijft Teham Pongers treffend als een grote, maar regionaal georiënteerde handelaar.

### Het gebruik van slimme data

Waar klanten tevens baat bij hebben is de datagerichte manier van werken binnen Teham Pongers. "Naast het verzamelen van data willen we data in de toekomst voor ons laten werken. Niet alleen in het rapporteren, maar ook qua forecasting. Zo worden we als bedrijf beter én kunnen we onze klanten nog beter helpen." De komst van een nieuw

ERP-pakket draagt ook bij aan het slimmer gebruiken van data, zegt Jarno. "We kunnen de voorraad voor onze klanten heel goed inschatten. Op tijd, op maat en tegen de juiste prijs. Dat laatste is prettig, aangezien de prijzen macro-economisch gezien onder druk zijn. Door hier, mede door het gebruik van data, op te anticiperen zijn we relevant voor de klant en onderscheidend in onze service."

[www.teham-pongers.nl](http://www.teham-pongers.nl) <