

Duurzame partner in mobiliteitsoplossingen

Continuïteitsborging door het maken van afspraken. En die altijd nakomen. Zo ook de belofte van Wensink om de klant volledig te ontzorgen. “Deze visie versnelt onze groei, mede dankzij de unieke topservice, ons DNA. De business van de klant moet altijd doorgaan, 24 uur per dag! Tegen een vast maandbedrag voor onderhoud en reparatie.”

Oprichter Ron Wensink startte in 1986 met een Mercedes-Benz-vestiging in Apeldoorn. Al snel volgden vier nieuwe vestigingen. Laurens Stigter, sinds 1988 in dienst, werd de nieuwe CEO na het overlijden van Ron in 2013. Onder zijn leiding groeide het bedrijf door naar bijna

een miljard euro omzet. Stigter: “De basis vormt een krachtige aftersales- en serviceorganisatie met vijf vestigingen. Dit familiebedrijf oogstte vervolgens succes dankzij de combinatie van een ‘samen de schouders eronder’-mentaliteit én de voortdurende blik op de lange termijn. Daardoor versnelde

onze groei vanaf 2000.” In 2023 telt Wensink veertig dealervestigingen Mercedes, Ford en Kia en 1200 medewerkers, naast schadeherstelbedrijven en een truck- en trailerdivisie.

CONTINUÏTEIT BIEDEN

Vanaf 1 januari 2023 is Jorus Vos de nieuwe CEO en Stigter President bestuurder. Volgens hun nieuwe visie vormt de klant, die volledig ontzorgd wordt, hét middelpunt van de organisatie. Stigter: “Afspraken laden de verbinding met onze klanten en medewerkers. Daarmee stralen we vertrouwen uit voor de lange termijn.” Vos ervaarde dit ook persoonlijk: “Ik ben vier jaar in dienst en elke afspraak is waargemaakt. Omtrent mijn CEO-functie, onze wijze van

samenwerken en invulling van eigenaarschap.” Vos is graag op proactieve wijze met de toekomst bezig. Dat spreekt hem aan bij dit familiebedrijf. De klant continuïteit bieden door zijn of haar uitdagingen te doorleven vormt zijn drijfveer. De herijkte strategie richting totale klantontzorging biedt alle denkbare mobiliteitsdiensten op maat bij deze klantgerichte auto- en truckdealer.

INTEGRALE MOBILITY SERVICES

De klant wil zorgeloos onderweg zijn. Vos: “Wensink Mobility biedt leasing, verzekeringen, onderhoudsabonnementen en wagenparkbeheer.” Ook volgt Wensink de klant die zich vaker online oriënteert en vervolgens een dealervestiging



‘65% kiest een vast maandbedrag voor onderhoud en reparatie of een vast kilometerbedrag’

bezoekt. “We bewegen mee met deze ontwikkeling, onder meer door aanbod van meerdere automerken en diensten met on- en offline advies. We creëren daarbij de Wensink-look-and-feel.”

Bij bedrijfswagens, inclusief in- en ombouw, voert Wensink Mercedes en Ford. Voor zakelijke rijders eindigt de service niet om vijf uur, maar is de servicedealer zelfs ook in de avonden en weekenden paraat. De haal- en brengdienst completeert het aanbod. “Problemen lossen we snel op. Met het belang van ondernemers voorop: duidelijkheid over kosten, transparantie én topservice. Zo bouwen we een cirkel om de klant heen”, motiveert Vos. “Het onestopshopping-concept, met een vast all-in maandbedrag, geleverd door een totaalaanbieder met service-DNA kent juist in de truckmarkt veel belangstelling.”

TRUCK- EN TRAILERDIVISIE

Deze markt heeft vooral trailerbedrijven en nauwelijks een combinatie van truck- en trailerdiensten. Vos: “Wij bedienen de hele keten tot en met onderhoud, verzekering en financiering. Maar ook diensten voor het trekkend voertuig én de trailer bij één loket.” Deze divisie, met vijf truck- en trailerwerkplaatsen (ook voor bussen), krijgt een zwaarder accent. “Deze enorme groeiemarkt sluit perfect aan bij het Wensink-DNA. Deze markt eist de allerhoogste servicegraad”, verklaart Vos. “We liggen op koers voor 55% marktaandeel in de truck- en trailermarkt. Daarbij beogen we een merkovername. Extra schaalgrootte levert nog meer ontzorging van de klant op”, overtuigt hij.

CENTRALE OCCASIONSLOCATIE

Occasions beschouwt Wensink als zijn vierde merk, naast Mercedes, Kia en Ford. Bij de centrale reconditioneringslocatie, met ook aanbod van andere merken,

staan kwaliteit en betrouwbaarheid voorop. De medewerkers verzorgen onderhoud en technische inspecties. Zowel voor (bestel-)auto's als voor bussen, trucks en trailers. Daarnaast ligt de focus op leasecontracten en onderhouds- en serviceabbonementen. Vos: “Al 65% van onze kopers kiest een maandabonnement voor onderhoud en reparatie of een vast kilometerbedrag. De klant wil exact weten waar hij aan toe is. Die garantie krijgt hij van Wensink.”

BORGEN FAMILIE-DNA

Stigter en Vos stralen als het familie-DNA aan bod komt. “Wij zijn ongelooflijk trots op wat we gezamenlijk hebben bereikt. Onze medewerkers mogen zijn wie ze willen zijn”, benadrukt Stigter. De menselijke kracht is groot. Ze zorgen goed voor elkaar. Eigenaarschap is op alle afdelingen doorgevoerd.”

Vos stelt tevreden vast: “Iedereen doet ertoe bij Wensink. Met ‘Wensink Wijs’ borgen we ons DNA. Iedereen moet zich gezien voelen. We voeren persoonlijke gesprekken, brengen ieders wensen en talenten in beeld en ondersteunen carrièreswitches.”

Volgens Vos oogst verbinding succes. “We zijn transparant over behaalde resultaten en plannen. Bespreking van opleidingen en doorgroeimogelijkheden brengt ons dichterbij onze mensen. De toenemende ontzorging brengt ons ook dichterbij onze klant. We horen het steeds vaker en dat doet ons goed: Wensink, aangenaam zakendoen!” <<



DEEL ONLINE