

Importbedrijf Van der Horst



Fluitend je werk doen

Door Madeleine van de Wouw

Bladeren vegen rondom het huis, gras maaien in de tuin. Daarbij is goed gereedschap al het halve werk. Met een goede machine is vegen kinderspel en gras maaien gaat veel beter met een professionele maaier dan met een huis-, tuin- en keukenmaaier. Door het gebruik van geschikt gereedschap krijg je ook veel meer plezier in je werk.

**“Ik ben
maar kan
goed in**

Donat van der Horst is van mening dat plezier in je werk ontzettend belangrijk is. “Een groot deel van je leven zul je moeten werken om geld te verdienen en het is zonde als je dan iets doet waar je geen zin in hebt.” Zelf runt hij al meer dan 35 jaar met veel plezier zijn eigen bedrijf: Importbedrijf Van der Horst. Vanuit Duitsland importeert hij Tielbürger veeg- en maaimachines en aanbouwapparatuur. “We doen dat voor meer dan vijfendertighonderd dealers in de Benelux en sinds kort ook in Frankrijk”, licht de directeur vrolijk toe. De eenvoudige handapparaten van vroeger hebben plaatsgemaakt voor een uitgebreid scala aan (semi)professionele machines. “Van een veegmachine voor rondom het huis tot professionele apparatuur voor gebruik in bijvoorbeeld pompstations, maneges en ziekenhuizen. En de toepassingsmogelijkheden zijn groot, je kunt in een handomdraai een veegmachine ombouwen tot een sneeuwschuiver. Die multifunctionaliteit geldt ook voor onze maaimachines.” Van der Horst legt uit dat er verschillende soorten maaimachines zijn: de zitmaaiers, motormaaiers, klepelmaaiers en verticuteermachines. “Alle maaiers hebben hun eigen mogelijkheden en toepassingen. Neem de zitmaaier. Als je daar de aanbouwakselaar bij neemt, kun je in één handeling takken en kreupelhout fijn hakselen. Of je koppelt een veegmachine aan je maaier en je veegt de boel in één keer bij elkaar. Geloof me, dat scheelt een boel werk.”

Van der Horst is helemaal vertrouwd met de producten die hij importeert. Als 18-jarige jongen kwam hij al in contact met Tielbürger toen hij als vakantiewerker bij een dealer werkte. “Ik was jong en erg onbevaren. Maar ik heb het vak prima in de praktijk geleerd. Het leuke is dat ik, doordat ik de producten en fabrikant zo goed ken, bepaalde

ideeën kan aandragen die dan in de praktijk worden uitgevoerd. Vanuit de markt kwam de vraag om een apparaat te maken waarmee je stro kunt vegen. Dan kun je geen gewone veegmachine gebruiken, want stro kun je niet in een voorwaartse beweging vegen, want dan stuift het alle kanten uit. Daar is door mijn inbreng nu een schuif voor ontwikkeld. Dat vind ik geweldig. Ik ga naar Duitsland, geef aan wat praktisch is en hoe het technisch moet en dan wordt het uitgewerkt.”

Na al die jaren in het vak is er natuurlijk wel een en ander veranderd. “Het zakendoen is wat verhard. Wij verkopen aan de handel en die is servicegevoeliger geworden. Daar spelen we zeker op in, door niet alleen machines te leveren, maar ook door er voor te zorgen dat er reserveonderdelen aanwezig zijn. We hebben een magazijn en kantoor aan huis. In ons magazijn staan ongeveer 200 machines. De grote leveringen komen direct van de fabriek uit Duitsland. We hebben hier dagelijks tien mensen constant aan het werk om pakketten klaar te maken en te verzenden naar onze afnemers.”

In een schriftje

“Serviceverlening aan onze dealers is erg belangrijk en daar helpt King zeker aan mee”, zegt Van der Horst. Hij wil dat best even toelichten: “Toen ik 35 jaar geleden voor mezelf begon, had ik geen benul van administratie. Ik hield de dingen bij in mijn hoofd of op een blaadje. Ik schreef alles op in een schriftje volgens het bekende ‘links inkomsten, rechts uitgaven’ systeem. De boekhouder verwerkte de gegevens uit het schriftje in Queen, het boekhoudprogramma waar hij toen mee werkte. Omdat het bedrijf snel groeide, heb ik toen King gekocht. Jammer genoeg liet mijn boekhouder me toen in de steek en moest ik het

geen boekhouder, met King alles de gaten houden"



"Serviceverlening aan onze dealers is erg belangrijk en daar helpt King zeker aan mee", zegt Van der Horst

zelf opknappen. Ik moet zeggen, dat gaat met King heel goed. Ik gebruik nu King XL, maar benut alleen de modules die ik nodig heb. Ik ben geen boekhouder, maar kan met King prima de voorraad, verkoop, factuurhistorie en natuurlijk de verdiensten goed in de gaten houden. Dat werkt fantastisch. Als bedrijf kozen we er bewust voor om geen website met bestelmodule te nemen. We willen onze klanten persoonlijk adviseren en benaderen."

Ondanks alle positieve geluiden heeft Van der Horst toch nog wel wat wensen wat het King-pakket betreft. "We runnen het hele bedrijf met zijn drietjes. Ed de Haas en ik zijn de verkopers en dat zijn we in hart en nieren. Voor ons betekent dat heel simpel dat we niet zo thuis zijn in administratie en computers. Afdracht BTW werkt perfect, onze facturen moeten in drie talen beschikbaar zijn en dat is gemakkelijk in te stellen. En wat ook prettig is: de factuurhistorie. Je kunt dan in de gaten houden hoe je klanten bestellen en actie ondernemen als een afnemer ineens minder bij je koopt. Kijk, administratie doen is niet mijn hobby, maar als het op een eenvoudige manier kan, wordt het weer veel leuker."

Dat brengt Donat van der Horst weer terug bij het begin. Plezier in je werk. "Ons bedrijf groeit nog steeds. Twee en een half jaar geleden kwam Frankrijk erbij als afzetmarkt. Dat bereik je niet zomaar, daar gaat heel wat werk in zitten. We gaan naar beurzen, reizen met onze producten de dealers af en proberen zoveel mogelijk mensen te bereiken. Gelukkig werkt voor ons mond-tot-mond reclame erg goed. Ons bedrijf staat goed bekend, niet alleen de producten maar ook de service. Er gaat veel tijd in zitten. Maar die tijd steek ik er graag in. Want na al die jaren heb ik zelf nog steeds ontzettend veel plezier in wat ik doe."