

Terborgse HandelsOnderneming BV

25 jaar meebewegen en innoveren

Voor de coverstory van deze editie hebben we de Terborgse Handels Onderneming (THO) "weten te strikken", zoals Coen Hartering, verantwoordelijk voor de marketing binnen de THO, het zelf zegt. De kantoor- en magazijninrichter uit Terborg, met nevenvestigingen in Huissen en Apeldoorn zet (vak)bladen eigenlijk niet meer in als zijnde marketingtool. Waarom deze keer wel?

THO NIEUW GEBRUIKT
KANTOOR MEUBILAIR MAGAZIJN INRICHTING
TERBORGSE HANDELSONDERNEMING B.V.

Kijk op www.terborgse.nl voor ons actuele aanbod 'zo goed als nieuw' kantoormeubilair!

Coen Hartering: "De THO is al 25 jaar zoveel meer dan alleen een handelsonderneming in kantoor- en magazijninrichtingen."

"We zijn niet bezig met een prachtige nieuwe reclamestrategie of uitgebreide reclamecampagne", vertelt Hartering. "Oost-Gelderland Business is simpelweg een mooi blad dat bij onze doelgroep op tafel ligt. En ja, als THO zijnde hadden we voldoende nieuws te melden." Misschien geeft deze nuchtere reactie van Hartering al een beetje aan waarom wij de THO hebben benaderd voor een coverstory. Je voelt je direct thuis bij het bedrijf, in 1989 opgericht door Dick Mulders en Olaf Leusink, no-nonsense, landelijk opererend.

Tijdens ons gesprek op de hoofdvestiging in het Achterhoekse Terborg vertelt Hartering enthousiast: "2014 is voor de THO een speciaal jaar, er zijn genoeg redenen om de slingers op te hangen." Om te beginnen vertelt Hartering dat in november van dit jaar de THO 25 jaar bestaat. Een heugelijk feit waar men natuurlijk erg trots op is. "Wij zullen hier in november van dit jaar zeker feestelijk

bij stilstaan. Al is stilstaan niet iets waar we bij de THO heel goed in zijn."

Z.G.A.N.

De naam THO valt direct bij velen wanneer men op zoek is naar kantoor- en magazijninrichtingen. Nieuw, maar zeer zeker, of zelfs nog eerder, bij een zoektocht naar een gebruikte -de THO zegt liever zo goed als nieuwe- kantoor- of magazijninrichting. Dit is ook niet zo gek, want de THO is op gebied van zo goed als nieuwe bedrijfsinrichtingen een van de grootste aanbieders in Nederland. Stilstaan is er dan ook niet bij in Terborg. Tijdens ons gesprek valt ons het aantal klanten in de gigantische showroom op. Een groot aantal voor dinsdagmorgen. Maar ook de transportbewegingen en drukte in de enorme magazijnen vallen op. Hartering: "Ook stilstaan wat betreft de bedrijfsstrategie doet de THO niet, dit kan in onze branche net als in zo vele andere een doodsteek zijn, de

markt staat immers nooit stil, de wensen en eisen van de klanten veranderen continu, regelgeving, economische vooruit- of teruggang, trends etc.etc. Stuur bij, schaf daar waar nodig en zorg dat je bij blijft, ga met de tijd mee, wees creatief, heb lef, innoveer!"

Er lopen als gezegd veel klanten rond op deze dinsdagmorgen in Terborg. "De meeste aanvragen en opdrachten komen inmiddels niet meer vanuit de showroombezoeken maar vanuit de webshop – website www.terborgse.nl" vertelt Coen. Daar waar de THO in beginsel een begrip was in met name Gelderland bedient men nu al jaren klanten in heel Nederland, oorzaak hiervan is voor een groot deel het internet. Ook bij de grotere klanten, opdrachten/projecten is de website vaak de opening geweest. "We investeren veel in onze webshop – website en backoffice systemen" aldus Coen. "www.terborgse.nl is net weer vernieuwd en biedt de gebruiker nu



zo vele malen meer gebruiksgemak! Zeker de moeite waard om hier eens een kijkje te nemen”.

Er zijn nog steeds bedrijven en instellingen die denken dat de THO groot is in het leveren van een enkel bureau of een enkele bureaustoel aan de particuliere markt. Ja, de particulier is nog steeds welkom maar waar het bij de THO dagelijks echt om draait is het naar tevredenheid leveren van bedrijfs-inrichtingen van A tot Z aan vele bedrijven en instellingen door heel Nederland. Een tot 1500 werkplekken, zeer zeker óók gebruikt.

Bekende namen als Arriva Nederland, Achmea Nederland, Akzo Nobel NV, Qbuzz & HTM Buzz, Mitsubishi Nederland, Syntus Nederland, BMW Nederland, Politie (diverse regio's), tal van gemeenten, provincies, onderwijsinstellingen, zorginstellingen behoren tot de klantenkring. Coen met een glimlach;

“Geloof me, die hebben meestal meer dan één bureau en één bureaustoel in huis...)

Logischerwijs is de THO officieel partner van MVO Nederland. “Eigenlijk deed de THO al in 1989 in meer of mindere mate aan Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen” zegt Coen. “MVO is echter goed om mee bezig te zijn. In ons hele bedrijfsproces streven we de kernwaarden van MVO na, al blijven er altijd verbeterpunten waar we met elkaar hard aan werken”.

De THO ziet ook dat grotere bedrijven / kantooromgevingen sinds enkele jaren aandachtig met MVO aan de slag zijn gegaan, ook op het moment dat er inrichtingsveranderingen gewenst zijn. Een mooi voorbeeld: Een gemeente welke niet investeert in een volledig nieuwe inrichting maar de THO opdracht geeft tot volledige renovatie van de bestaande. Coen: “Dit noemen we dan een win-win-win-

win situatie: het milieu, de gemeente, de belastingbetaler en natuurlijk ook de THO. Dit doet de THO al 25 jaar maar nu ook steeds vaker bij de gebruiker op locatie, én er hoeft hier natuurlijk niet bezuinigd te worden op uitstraling.”

Het succes van de THO volgens ons? Een goede vindbaarheid online, duidelijke en heldere communicatie, een gigantische voorraad, eigen transportdienst, service en montage-dienst, een eigen stoffeerderij, inmeet service, zitadvies- en zitinstruc-tieservice. Dit allemaal in combinatie met de Achterhoekse no-nonsens mentaliteit. Een bezoek aan de show-rooms in Terborg, Huissen en Apeldoorn is een aanrader voor ieder bedrijf, groot tot klein. En kijk ook eens op www.terborgse.nl. ■

