

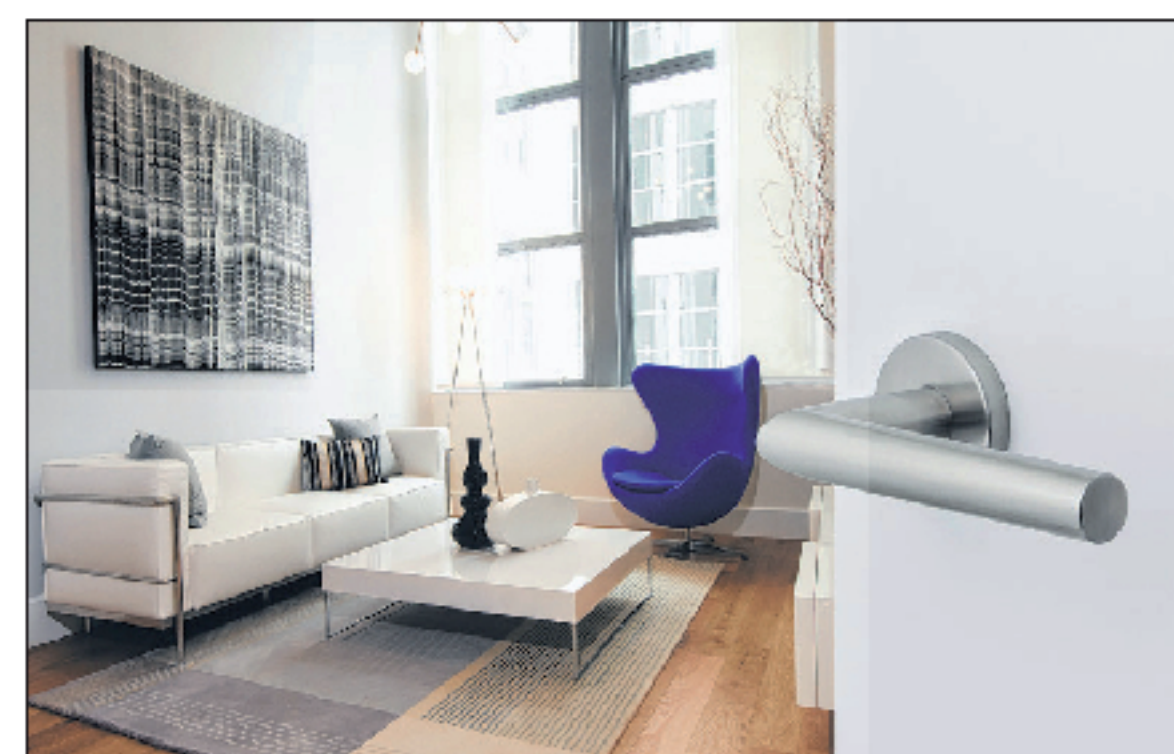
Made in... Garderen

In de rubriek 'Made in...' biedt de Barneveldse Krant een kijkje achter de schermen bij een bedrijf uit de regio Barneveld. Kent u een interessante onderneming voor deze serie? Mail: ondernemend@bdu.nl

Paspoort

- **Bedrijfsnaam:** Ten Hulscher, Cubic Colors, ARVI product bv
- **Vestiging:** Speulderweg 38-40
- **Plaats:** Garderen
- **Opgericht in:** 1996 (TH), 1987 (A) en 2013 (CC)
- **Aantal medewerkers:** 17

De beleving van een deurkruk



Een strakke deurklink van roestvrijstaal als onderdeel van een zakelijk sportief interieur. Ten Hulscher zet sterk in op het creëren van beleving rond deurkrukken.

Je hebt ze elke dag tientallen keren in handen, maar denkt er waarschijnlijk zelden over na: deurkrukken. Daar brengen Ten Hulscher, Cubic Colors en ARVI product verandering in. De drie bedrijven uit Garderen veroveren Nederland en de rest van West-Europa met deur- en raambeslag. Het geheim? Het creëren van beleving rond een klink.

Ten Hulscher werd ruim vijftien jaar geleden door Gerard en Aria ten Hulscher opgericht en is inmiddels een bekende naam in deur- en raambeslag. Het bedrijf produceert zelf (GPF Bouwbeslag) en levert hang- en sluitwerk van het Italiaanse merk Mandelli en van Kirkpatrick uit Groot-Brittannië. In Nederland vinden deze producten via de ijzerwarenvakhandel, deurenspecialisten,

groothandels in bouw en industrie en architecten hun weg naar de klant. De marktpotentie van Ten Hulscher is enorm. Er staan in ons land ruim zeven miljoen woningen met elk een tiental deurkrukken. En dan is er nog de buitenlandse markt. Via distributeurs komen de deurkrukken van Ten Hulscher terecht in onder meer Groot-Brittannië, Ierland, Duitsland, België

en Luxemburg. Elk land heeft zijn eigen marktenmerken. De keuze? Die is de laatste decennia sterk gegroeid. Zeker nadat Ten Hulscher in 1999 met haar private label GPF Bouwbeslag op de markt kwam. Alle schilden, rozetten en krukken van dit merk zijn te combineren en variëren. Met de introductie van het GPF CombiVari concept loopt het Garderse bedrijf voorop in de bran-

che. Consumenten kunnen met hulp van een display zelf hun ideale deurbeslag samenstellen. En dat nemen ze heel serieus bij Ten Hulscher. „Je kiest een klink, een schild en een rozet”, demonstreert zoon Siebe ten Hulscher terwijl hij ze soepel in de voorbeelddeur op de display in de showroom schuift. „Je kunt ze nu precies zien op de hoogte die ze straks ook in je woning hebben. Dat geeft een beter



Het bedrijfspand van Ten Hulscher, Cubic Colors en ARVI product bv was tot 1999 een hotel.

Hotel Anastasius: markant bedrijfspand

Hotel Anastasius, de uitvalsbasis van Ten Hulscher, Cubic Colors en ARVI product heeft een roemrijke historie. De markante witte villa werd gebouwd in 1909 door een hoogleraar godsdienst uit Leiden. Hij vernoemde zijn onderkomen, met omringend landgoed van zes hectare, naar de Veluwe kerkhervormer Anastasius Veluanus. Vanaf 1933 groeide het pand uit van klein pension tot eenvoudig familiehotel. Een overnachting met een half pension in één van de zestien kamers kostte in de jaren tachtig 55 gulden. Voor deze 'pittige vergoeding' kan de gast 'absolute rust en uitstekende verzorging' verwachten, meldt de Barneveldse Krant in die tijd. Vlak voor de eeuwwisseling, in 1999, sluit het hotel annex restaurant haar deuren. Niet veel later ontfermen Gerard en Aria ten Hulscher zich over 'Anastasius'. Een logische vervolgstap, want de twee ondernemers hadden tot die tijd een showroom op één van de Garderense campings. Na een roemrucht toeristisch verleden is het voormalig hotel nu het epicentrum van een levendige business in deurkrukken, raambeslag en andere aanverwante zaken. De voormalige hotelkamers zijn omgetoverd tot moderne werkplekken.



Peter Koelewijn (links), Aria ten Hulscher en Siebe ten Hulscher: „We stimuleren bewust de wisselwerking om elkaar voortdurend te versterken.”

beeld en gevoel dan wanneer je een deurkruk los in de hand beoordeelt.”

Bij Ten Hulscher kan je ze sowieso geen bevoegdheid ontzeggen. Een deurkruk is méér dan een noodzakelijk kwaad om een deur te openen. Waar het echt om draait? „Beleving”, zegt Aria ten Hulscher. „In onze visie is de deurkruk een onderdeel van het interieur. Dat zag je eerst al in villa's en landhuizen, waar architecten zorgvuldig een bepaalde klink voorschreven. Langzamerhand zie je dat ook de gemiddelde woning-

bezieter een deurkruk kiest die écht bij zijn huis en stijl van inrichten past. En dat er verschillende deurkrukken op verschillende deuren worden toegepast. Een mooie grote greep aan de buitenkant en een subtielere greep aan de binnenkant bijvoorbeeld.” Ten Hulscher zet sterk in op het verkopen van die beleving. Zo is het assortiment aan deurkrukken ingedeeld in negen lifestyle categorieën. Voel je je 'zakelijk sportief'? Dan heb je ruime keuze in rvs-deurbeslag. Ben je meer 'modern zelfbewust'? Dan val je wellicht voor de trendy zwart of witte

klinken, schilden en rozetten. En ook voor de jaren-dertigiefhebber is er een eigen lijn met wat meer klassieke grepen en klinken met houtaccenten. Met zorgvuldig ontworpen displays, rekken, sfeerborden en brochures helpt Ten Hulscher haar dealers om die lifestyle categorieën te presenteren. Zodat die de klant weer richting geven in zijn zoektocht naar het juiste deurbeslag. „De keuze is tegenwoordig namelijk zo groot, dat consumenten vaak niet weten waar ze moeten beginnen. Onze lifestyle categorieën helpen om een voorselectie te maken”, zegt Peter Koelewijn. Die presentatie en bewaking van de lifestyle categorieën komt uit de koker van ARVI product, dat beschikt over vormgevers, communicatiespecialisten en webbouwers. Waar de meeste bedrijven marketingexpertise inhuren, houdt Ten Hulscher die bewust in eigen huis. Waarom? „Je moet een beetje gek zijn van deurkrukken om dit te kunnen doen”, zegt Aria ten Hulscher. „Bovendien zijn we erg kritisch, vinden we het ontzettend belangrijk om één lijn en één visie naar buiten te brengen en willen we onze dealers optimaal ondersteunen. Dat kan het makkelijkst als je alles in huis hebt en snel kunt schakelen.”

Ook de verkoop via internet regelen ze in Garderen helemaal zelf, onder de vlag van Cubic Colors. In de afgelopen jaren zijn onder meer

voorraadhoudende webshops in deurbeslag, raambeslag, deurbellen, meubelgrepen en huisnummers gelanceerd om ook de online shopper te bedienen. Dat gebeurt via een samenwerking met de dealers van Ten Hulscher. „We willen natuurlijk niet met onze eigen afnemers concurreren. Als je in een van onze webshops iets bestelt, wordt dat dus gekoppeld aan de dichtstbijzijnde dealer. Wij versturen direct vanuit ons magazijn. Een win-winsituatie, want zo zetten wij onze producten online goed neer en hoeven onze afnemers niet zelf in de complexe wereld van webshops en internetmarketing te duiken”, legt Siebe ten Hulscher uit. Cubic Colors en ARVI product werken ook voor externe klanten. Beide ondernemingen zien volop ruimte om te groeien, al zal Ten Hulscher altijd een belangrijke afnemer blijven. Samen boekt de Garderse drie-eenheid nog altijd succes. Want hoewel bouwgerelateerde sectoren in het sloeb zitten door de moeizame woningmarkt, doen Ten Hulscher, Cubic Colors en ARVI product het naar eigen zeggen goed. Dat heeft veel met de mentaliteit en de creativiteit van de drie bedrijven te maken, gelooft Aria ten Hulscher. „We ondernemen voortdurend actie, wachten niet af. En we stimuleren de wisselwerking bewust. Elke donderdag presenteren we elkaar onze nieuwe ideeën. Zo versterken we elkaar voortdurend.”



In de showroom in Garderen - die ook open is voor particulieren - komen bezoekers uit heel Nederland.