

'WEET WAT JE niet kunt'

KlusVisie zocht een nieuwe columnist en vond Theo Barhorst. Hij zal een jaar lang zijn visie op de klant, bouwmaterialen, gereedschap en het klussen geven. Een introductie van Theo is dan ook op zijn plaats.

// Ik ben opgegroeid als jongste in een groot gezin op Texel. Met mijn broers was ik veel aan het sleutelen, echt alles haalden we uit elkaar om te zien hoe het werkte. Ik verhuisde voor mijn werk naar Alkmaar en woonde vervolgens 23 jaar in Heiloo. Maar omdat we wat meer ruimte wilden, ben ik uiteindelijk in het buurdorp Limmen terechtgekomen. Dit was toen een betaalbaar huis van een bollenkweker waar aardig wat werk in zat. De bonus is de grote tuin wat ooit het begin van een bollenveld was en dat nu voor een groot deel is volgebouwd met villa's. Ja, ook hier rukt de verstedelijking op."

Hoe ben je klusser geworden?

"Via een flinke omweg. Ik heb de MTS werktuigbouw en een opleiding motorvoertuigtechniek gevolgd. In mijn werk heb ik weinig aan auto's gesleuteld. Mijn eerste, echte baan was in een fabriek. Daar heb ik bij noodaggregaten wel aan dieselmotoren gesleuteld. Ook heb ik een paar jaar gewerkt als cv-monteur. Ik had het niet zo naar mijn zin op het werk. In overleg met mijn vrouw besloot ik om een tijdje huisman te zijn, kon ik voor de kinderen zorgen en gastouder zijn voor andere kinderen. Dat was nog in Heiloo. We hadden toen net een offerte van een aannemer gekregen voor het verbouwen van ons huis. Ik besloot in de weekenden en als mijn vrouw thuis was, zelf aan de slag te gaan. **Meerdere buurvrouwen vonden dat ik de klus netjes uitvoerde.** Of ik bij hen ook niet kon komen klussen. Dat was 16 jaar geleden. Van het een kwam het ander. Op een zeker moment had ik wel genoeg dozen met chocolade en flessen wijn en besloot ik een officieel klussenbedrijf te beginnen. Ik dacht: dat lukt nooit, maar het kon dus mooi wel! Ik werkte van negen uur tot

het einde van de schooltijd van onze kinderen en dat beviel prima."

Wat voor type klusser was je?

"Wat ik nog steeds ben: een vakman voor de kleine klussen, met kwaliteit voorop. Vandaar mijn slogan 'Groot in kleine klussen'."

Doe je ook grote verbouwingen?

"Wel aan gedacht. Want je kunt meer verdienen met een klus van zo'n drie maanden dan met een klus van een aantal dagen of een paar uur. Je hebt minder loze uurtjes. Maar pak ik die verbouwingen, dan heb ik minder tijd voor de vaste klanten. Ik ben meer een serviceklusser dan een verbouwer, daar voel ik mij het lekkerste bij. Al kan ik het wel. Kijk naar dit huis, hier heb ik van alles aangepakt: de muren isoleren, vloerisolatie, nieuwe badkamer en toiletten, de verwarming, een uitbouw voor een kantoor. Je leert er veel van, dat neem je mee naar de klussen. Neem de vloerisolatie. In de kruipruimte gingen zakken met piepschuimbolletjes.

Maar die deden niet veel, ondanks alle verkooppraatjes. Vervolgens heb ik TonZon-folie aan de vloer gehangen. Was ook een gok. Het aanbrengen met tape was lastig, daar gaan veel uren in zitten. Het was wel de eerste keer dat ik het deed. Het werkt, uitstekend zelfs. Ik heb warmtebeelden gemaakt toen de klus nog niet helemaal klaar was. Ik zag precies de plek waar de laatste baan nog niet onder zat.

Ik heb later bij familie de grond onder de vloer afgedekt met bodemfolie van TonZon. De pur-isolatie aan de onderkant van de vloer was helemaal nat vanwege de damp. Na het leggen van de folie was de pur na een paar dagen opgedroogd. Ik heb dus proefondervindelijk gezien dat dit materiaal goed werkt."



Zijn de klanten in de loop van de tijd veranderd?

"Valt wel mee. Met de meesten heb ik een band opgebouwd, die blijven me trouw. Ik geef geen offertes maar werk altijd op uurbasis. Ze huren me in omdat ik 'Theo' heet. Daar spreekt een vertrouwen uit die ik niet schaad. Maar ik maak weleens mee dat ik iets voor een klant bedenk en dat een ander de klus krijgt. Dat pak ik inmiddels anders aan. Maar ik ga niet mee met prijsvechters."

Welk type klussen voer jij uit?

"Ik neem alleen klussen aan die ik in mijn oppie kan uitvoeren. Veel houtrotreparaties, schilderwerk, hang- en sluitwerk en verwarming. En ook driepuntsluitingen, dat zijn vaak klussen voor de prijsvechters. Dus leg ik de klant uit waarom ik wat duurder ben. Ik grond na het frezen de deur voordat ik de driepuntsluiting installeer. Dan krijg je een beter resultaat.

Vraagt de klant mij voor een klus inclusief een doorbraak, dat schakel ik een collega in. Ik ga er niet tussen zitten met mijn factuur. Ik wil die verantwoordelijkheid niet. Ik ga altijd voor kwaliteit, dus een klus moet binnen mijn kennis en kunde blijven."

Rondje voetbalveld

We doen een rondje over het 'voetbalveld' van Theo. Met hier en daar een flinke schuur en een kippenren. Wat een luxe om over zoveel ruimte te kunnen beschikken. Het is alvast een mooie plek voor de foto. De werkplaats ziet er picobello uit, een andere schuur herbergt een carport en een volgende schuur goed geordende, opgeslagen materialen en steigers. Vrij uniek zijn de uit het zicht staande bakken achter een grote, voormalige bollenschuur: het blijkt Theo's particuliere bouwafvalscheiding. In die bollenschuur zit een volwaardige badkamer: "Voor de coronakampeerders in de zomer, familie en kennissen."

Theo's koffiebeleid

Eenmaal weer binnen, doen we nog een bakkie. Wat ons brengt op Theo's koffiebeleid. "Als ze geen koffie schenken, kom ik geen tweede keer." Lachen met Theo. "En als ze geen koekje geven, wordt het ook al minder. Een half uurtje koffiedrinken met een praatje

en dan aan de slag. Ik werk vaak voor oudere mensen, die waarderen dit. De koffietijd kost de klant niets."

Theo blijkt met iedereen te kunnen opschieten, aldus zijn vrouw. Theo kent het geheim: "Ik wil de klant nooit iets verkopen. Ik geef adviezen, dat is de essentie. En dat kan best verrassend uitpakken. Zo van, die muur is mooi wit, waarom wil je die dan laten schilderen? Of iemand vraagt of ik een kastenwand kom maken. Dat is best een hoop geld voor het opbergen van troep. **Is het dan geen idee dat je eerst gaat opruimen?**

Breng het naar de kringloop. Of huur een opruimcoach. Dan heb je die kastenwand helemaal niet nodig. Zo krijg je ook meer ruimte, kun je desnoods yoga doen op de overloop. Of geef je geld weg aan goede doelen. Dat is mijn manier van meedenken. Ja, het is echt een luxepositie, klanten klussen uit hun hoofd praten."

Dat deed je vast niet toen je begon met je bedrijf.

"Dus wel, ook toen ik nog niet dik in het werk zat. Het zal er wel mee te maken hebben dat ik al jaren bij dezelfde mensen over de vloer kom. Ik weet hoe ze zijn. Heeft iemand goed nagedacht over een nieuwe kast, dan maak ik een mooie, stevige kast van kwaliteitsmaterialen waar de klant en ik blij van worden. Ik heb door die aanpak een hoge gunfactor. Mijn klanten weten dat ik ze niets ga aansmeren."

Elke zes weken column leveren, haalt je dat niet een beetje uit je comfortzone?

Theo grijnst: "Ja, dat wordt wel een uitdaging."

Heb je al een idee?

"Zeker. Ervaringen en kennis delen, aardige anekdotes. Ik kan goed met mensen omgaan, ben geen rauwdouwer. Dus nemen klanten me snel in vertrouwen. Daar gaat de eerste column over."

Heb je ook nog een echt zwakke kant, Theo?

"Ja, ik ben niet zo goed in taal", zegt Theo lachend. "De facturen laat ik altijd nalezen door mijn vrouw. Ze zal ook de columns nalopen. Want mijn motto is: weet waar je kwaliteiten liggen!"

