



boven: Gesa Thönnessen volgde haar vader op en staat sinds drie jaar aan de leiding

onder: Het ecologisch verantwoorde bedrijfspand



Een neus voor traditionele scheepsuitrusting

Van niche speler tot wereldwijde specialist: het Duitse bedrijf Toplicht heeft in de bijna 35 jaar van zijn bestaan een lange weg afgelegd en wordt nu erkend als de eerste aanloophaven voor (niet alleen) traditionele scheepsuitrusting. Door: **Detlef Jens**

Wie op zoek is naar een bijzonder of zeldzaam stuk uitrusting voor zijn of haar schip kwam in het verleden al snel in Harlingen terecht, waar Bas van Meer Toplicht vertegenwoordigde. Bas is gestopt, maar niet getreurd, je kunt ook rechtstreeks terecht bij Toplicht voor bijvoorbeeld je bijzonder stuk beslag. Grote kans dat je 'gewoon' in het Nederlands wordt geholpen.

Toplicht bestaat inmiddels alweer 35 jaar en werd opgericht in de buurt van de oudste museumhaven van Duitsland. Michael Thönnessen was een van de oprichters van de Övelgönne Museumhaven, die in 1977 in Hamburg werd geopend. Natuurlijk woonde hij toen al in het oude, rustige loodsdorp aan de Elbe en had daar ook zijn eigen schip, de *Fortuna*. Michael beschikte over een speciaal talent voor het ontdekken van leveranciers van ongebruikelijke uitrusting. Voor zichzelf, maar ook voor de boten van zijn vrienden, vond hij altijd wel adressen waar hij blokken kon kopen, of koperen nagels, of een heel speciaal afdichtingsmiddel. En wat aan de keukentafel begon, werd al snel een bedrijfsidee: Toplicht werd opgericht in 1981.

Wereldwijd

En nu, in 2024, heeft het bedrijf 20.000 artikelen in het assortiment. Die worden ingekocht bij fabrikanten en leveranciers over de hele wereld en worden ook weer verzonden naar klanten over de hele wereld. Met 32 werknemers gene-

reert het bedrijf tegenwoordig een jaarmet van zeven miljoen euro. En ondanks deze omvang is Toplicht trouw gebleven aan zijn oorsprong: Individuele artikelen worden nog steeds gezocht en op aanvraag voor klanten ingekocht, zelfs als ze niet in het assortiment of de catalogus te vinden zijn.

Natuurlijk is er in de loop der jaren wel het een en ander veranderd. Sinds 2013 is de gespecialiseerde leverancier gevestigd in een eigen, ecologisch verantwoord nieuw gebouw in Hamburg Bahrenfeld. Daar vind je tevens een winkel, een modern magazijn en een grote kantoorruimte. De leiding is inmiddels in handen van de dochter van de oprichter, Gesa Thönnessen.

Opvolging

Sinds 2021 is Gesa ook de enige directeur van Toplicht. 'Na de bouw van ons nieuwe pand ben ik weggegaan, heb mijn master gedaan en heb ik nog twee of drie jaar elders gewerkt. Aan de ene kant was het al duidelijk dat ik terug zou komen, maar het was voor mij een langer proces om de zaak over te nemen. Michael had het al over zijn opvolging vanaf het moment dat hij vijftig was geworden. Toen zeiden wij, broers en zussen, we weten het nog niet, maar je kunt maar beter niet verkopen!

Zelf heb ik altijd nauwe banden gehad met Toplicht, ik had al heel lang mijn eigen platbodem, ik had hier af en toe een zomerbaantje en kende

het personeel.' Kortom, op een gegeven moment was de tijd rijp voor Gesa.

Een uitdaging, ook omdat Toplicht allang uit de "gaffelniche" was gestapt. In de loop der jaren is het assortiment steeds verder uitgebreid. De focus ligt nog altijd op klassieke jachten en historische schepen, maar tegenwoordig zijn er ook moderne blokken en lijnen en zoiets als elektrische buitenboordmotoren, om een paar voorbeelden te noemen. 'Maar we staan nog steeds bekend als een bron voor spullen die elders niet verkrijgbaar zijn,' zegt Gesa. 'Dat zijn spullen die niet in de catalogus staan, vaak dingen die we maar één keer inkopen. Voor deze en andere vragen schrijven we vijf tot tien offertes per dag, vaak voor commerciële klanten, zoals scheepswerven of rederijen. Maar ook voor handelsbedrijven zoals interieurontwerpers of timmerbedrijven. We hebben bijvoorbeeld trapleuningen geleverd voor de uitbreiding van een hotel en scheepslampen voor een restaurant. En we leveren zelfs aan bedrijven die stacaravans inrichten, soms met dezelfde producten als op boten.' Nederland is met zijn grote vloot traditionele schepen een van de belangrijkste markten voor Toplicht. Gesa: 'We hebben twee Nederlandstalige medewerkers; Cees Bel is al meer dan 20 jaar bij ons in dienst. Naast een collega die al heel lang in de weg kent in de bruine vloot.' Veel werk wordt inmiddels online gedaan, maar je kunt de Toplicht crew ook persoonlijk

ontmoeten op grote watersportbeurzen, bijvoorbeeld in Düsseldorf. Het bedrijf verzendt tussen de 100 en 150 pakketten – elke dag! 'In het hoogseizoen kunnen het er meer dan 200 zijn,' voegt Gesa eraan toe. 'Dat zijn de maanden van maart tot juli, wanneer de schepen worden uitgerust. Alles wat we op voorraad hebben, en dat is veel, wordt op dezelfde dag verzonden als de bestelling.' Overigens in gebruikte kartonnen dozen: zo wil Toplicht zijn duurzame karakter onderstrepen. 'Onze burens hier in de wijk kunnen de dozen van de door hen ontvangen pakketten bij ons inleveren en wij hergebruiken ze dan. Die werk-

in het bedrijf voelen zich er ook niet zo toe aangehouden. We geven graag advies op gebieden waar we echt expertise in en enthousiasme voor hebben! Natuurlijk kunnen we best een kaartplotter leveren. Maar, zoals ik al zei, we concentreren ons graag op wat we kunnen, het bieden van praktische oplossingen van goede kwaliteit.'

Duurzaam gebouw

'Zonder er een groot punt van te maken hebben we altijd een duurzame werkwijze nagestreefd. Dit gebouw is volledig van hout, met een groen dak. We hebben 13 jaar geleden al een warmte-

Vanaf de start van Toplicht berekenen we prijzen op een degelijke en eerlijke manier.'

Winkel

De winkel in Hamburg-Bahrenfeld lijkt wel een soort verkoopexpositie, zodat je artikelen kunt bekijken en voelen, bij veel artikelen is het immers zinvol om ze eerst te zien voordat je ze koopt. 'We hebben veel geluk gehad met deze locatie,' zegt Gesa, 'dicht langs de snelweg op weg naar de Oostzee. Het enige dat ons kan gebeuren is dat het op zeker moment te klein wordt.' Dat is nu nog niet aan de orde, maar de



boven: De winkel lijkt soms een verkoopexpositie

rechts: Hierom werd Toplicht bekend, de schier eindeloze diversiteit aan scheepsonderdelen, van blokken tot hang- en sluitwerk



onder: Het grootste deel van de Toplicht crew, die je ook op beurzen kunt treffen



wijze wordt heel goed ontvangen, er worden hier dagelijks zoveel dozen ingeleverd dat we ze bijna alleen nog maar hergebruiken!

In deze tijd van het jaar is er vooral vraag naar verf, lak en touw. 'We hebben weinig elektronica,' zegt Gesa Thönnessen. 'Die artikelen veranderen heel snel, wat dit jaar op voorraad is, is volgend jaar alweer verouderd. De meesten van ons hier

pomp geïnstalleerd. Het behoud van oude schepen is in wezen ook een belangrijke vorm van duurzaamheid. Het komt ook wel voor dat na ons advies een klant liever zelf iets gaat bouwen in plaats van het bij ons te kopen. We verkopen ook niet altijd het duurste onderdeel, maar het onderdeel dat het beste past. We geven geen korting, maar we zijn niet duurder dan anderen.

gangpaden tussen de magazijnshappen zijn al een keer versmald... In ieder geval denkt Gesa al na over de toekomst, ook al zijn er nog geen concrete plannen om uit te breiden. Al zorgde zij privé wel voor uitbreiding, want ze heeft de zorg voor twee kleine kinderen, naast haar platbodem natuurlijk – 'Maar die deel ik nu al langere tijd met een vriendin!'