

Elk voertuig zijn eigen stoel

Waarom zou je een stoel voor een trekker, een graafmachine, een heftruck of een vrachtwagen nodig hebben? Die zit er toch gewoon in? Joost Martens, oprichter en eigenaar van Martendo Stoelen, grinnikt. “De levensduur van het materiaal is veel langer dan van een stoel. Na een jaar of vijf intensief gebruik, is de originele stoel aan vervanging toe.”

Tekst en foto's: Natascha Kayser

Van links naar rechts: Joost-Brigitte-Iris



Bij Martendo in het Brabantse Rijen staan twee hallen tot het plafond vol met tientallen stoelen en duizenden onderdelen daarvoor. Stoelen voor landbouw- en grondverzetmachines, voor bestelauto's, bussen en trucks, maar ook stoelen en krukken voor een kantoor- of magazijn-omgeving. "Elke toepassing heeft andere eisen en dus andere stoelen", legt Joost Martens uit.

Hij gaat in een stoel voor een tractor zitten om te laten zien wat hij bedoelt. Hij draait zich half achterom, met de arm op de rugleuning. "Een stoel voor een tractor heeft een lage rugleuning, omdat de bestuurder achter zich moet kunnen kijken om te zien wat er gebeurt", demonstreert Martens. "In bepaalde gevallen, afhankelijk van waar zo'n trekker voor wordt gebruikt, moet de stoel kunnen draaien. Of de stoel moet scheef gezet kunnen worden, als de machine wordt gebruikt op dijken, voor bermmaaien of ploegen, waarbij een trekker scheef door het spoor rijdt. Een hele dag scheef in je stoel hangen, is niet goed. Dan moet je een stoel hebben die je kunt kantelen, zodat je zelf wel goed ondersteund recht zit terwijl het voertuig scheef hangt. Voor een graafmachine is dat niet nodig, omdat de hele cabine draait, met stoel en al. Daarvoor biedt een stoel met een hoge rugleuning meer ondersteuning en comfort. Voor een vrachtwagen heb je weer een ander type stoel, omdat die remlucht aan boord heeft. Dan heb je dus geen stoel met ingebouwde compressie nodig, zoals voor een graafmachine."

Mobiele showroom

Stoelen zijn een passie van Joost Martens en hij vertelt er dan ook vol vuur over. Al bijna dertig jaar is hij ermee bezig. Hij begon zijn werkende leven als vertegenwoordiger bij Grammer, dat stoelen levert voor heftrucks, vrachtwagens, trekkers en bouwmachines. Na een paar jaar stapte hij over naar een mechanisatiebedrijf, maar dat beviel niet. "Het was te algemeen. Ik weet liever veel van weinig dan weinig van veel. Ik ben een specialist. Van stoelen wist ik veel en dat vond ik leuk, dus ben ik daar naar teruggekeerd." Martens begon samen met zijn vrouw Brigitte een eigen onderneming. Ze schaften een grote bestelbus aan, richtten de bak in met verschillende soorten stoelen en Joost ging ermee langs mechanisatiebedrijven, grotere loonwerkers en andere grote spelers in landbouw, grondverzet en transport. Brigitte bouwde de website en beheerde de administratie en verzending. "Dat was in 2001, maar met dat systeem werken we nog steeds. Het is een mobiele showroom, waarmee we op locatie bij de klant de mogelijkheden van verschillende stoelen kunnen demonstreren. Je kunt in de bus lopen en proefzitten, zelf kijken wat je nodig hebt en proberen hoe verschillende stoelen werken."

Van garage naar hal

Binnen een half jaar liep het bedrijf zo goed, dat ze er een opslagruimte bij huurden voor opslag van stoelen en onderdelen, zodat zij snel konden leveren. Niet veel later was ook die te klein en was er een loods nodig. Sinds ze een jaar of twee geleden het pand van de burens erbij konden trekken, zijn het twee hallen. "Groter wil ik het niet. En dat is ook niet nodig, wat mij betreft. We kunnen goed inschatten wat we aan voorraad nodig hebben. Stoelen en onderdelen die we regelmatig nodig hebben, hebben we altijd op voorraad. Als er bij hoge uitzondering eens onderdelen nodig zijn die we niet binnen een dag kunnen leveren, zorgen we dat er een leenstoel komt, zodat de klant nooit zonder zit. Die service vind ik belangrijk", zegt Martens.





“We zijn niet de goedkoopste, maar leveren wel de beste service. Dat is een bewuste keuze. Als een klant ‘s avonds laat of in het weekend belt met een dringende vraag, dan zijn we er. Pas nog belde er een busbedrijf om vijf uur ‘s morgens. De bestuurdersstoel was kapot van een bus die om half acht vanuit Eindhoven naar Benidorm moest vertrekken. Met slechts een uurtje vertraging is die bus om half negen vertrokken, met een gerepareerde, werkende stoel.”

Meer uren en kilometers

Dertien jaar geleden konden Martens en zijn vrouw Brigitte het niet meer alleen. Er kwam een vertegenwoordiger bij voor het noorden van het land. Maar een vertegenwoordiger erbij betekende ook dat er iemand voor het magazijn nodig was. “Een uitbreiding betekent meer werk”, merkte Martens. “Inmiddels werken we met drie vertegenwoordigers en zijn we op zoek naar een vierde. In 2001 deden we alles met zijn tweeën, nu zijn we met zijn negenen. Onze klanten zijn nog steeds dezelfde soort bedrijven en organisaties, in Nederland en het Vlaamssprekende deel van België. Het zijn er alleen steeds meer geworden.”

In vergelijking met de tijd waarin Martens begon, is het gebruik van het materiaal – en dus ook van de stoelen – toegenomen. “Zo’n 20, 25 jaar geleden maakte een truck vijf, zes ton en daarna werd de kentekenplaat aan de muur gehangen. Tegenwoordig maakt een vrachtwagen makkelijk meer dan een miljoen kilometers. Voor ander materiaal geldt hetzelfde: een landbouw- of grondverzetmachine gaat langer mee, wordt intensiever gebruikt en zwaarder belast, maakt meer uren en kilometers. Dat heeft tot gevolg dat ook de stoelen meer worden gebruikt en zwaarder worden belast. De meeste stoelen van de machines van een loonbedrijf van enige omvang, zijn na een jaar of drie, vier echt wel aan revisie of vervanging toe. Van veel machines die intensief worden gebruikt zijn de basisstoelen bovendien niet voldoende. Die geven niet de ondersteuning of het comfort dat gewenst is.”

Werkstoelen

In de loop van de jaren is ook het assortiment steeds verder uitgebreid. Martendo – de naam staat voor Martens En Dochters – is importeur van de merken KAB Seating, COBO en STAR en dealer van onder meer ISRI en Grammer, het grootste merk voor landbouwvoertuigen. “Stoelen van dat merk verkoop ik dus al ruim 27 jaar”, zegt Martens. “We zijn een paar keer in de verleiding geweest om er andere dingen bij te gaan doen, maar hebben die toch weten te weerstaan. Hier zijn we goed in en dan investeer ik liever in de beste zijn, dan in

randzaken. Met stoelen voor personenwagens zijn we zelfs gestopt.” Wat ze er wel bewust bij hebben genomen zijn werkstoelen, voor gebruik in bijvoorbeeld magazijnen, loodsen en industriële werkplekken. Naar dat type stoelen en krukken kwam steeds meer vraag vanuit de klanten. “Loonwerkers of de klanten van een mechanisatiebedrijf komen niet zo gauw bij een kantoorinrichter of een projectmeubelbedrijf”, merkte Martens. “Ze zitten ook meestal niet te wachten op een snelle jongen in een strak pak die een dure designstoel komt verkopen, maar hebben wel behoefte aan goede stoelen en krukken. Vanuit de branche begrijpen wij wat de toepassingen zijn en kunnen we meedenken. Wij weten dat je in bijvoorbeeld een aardappelsorteerloods of een werkplaats niks hebt aan een stoel met stoffen bekleding, maar wel aan een zadelkruk of een hoge stoel met gemakkelijk schoon te maken kunststof bekleding.”

De werkstoelenafdeling is het domein van dochter Iris, die sinds kort bij de zaak is betrokken en de naam van het bedrijf eer aandoet. “De naam Martens En Dochters werd bedacht toen mijn zussen en ik nog klein waren, maar mijn ouders hadden blijkbaar wel de vooruitziende blik”, zegt zij. “Of het echt iets voor mij is moet de toekomst uitwijzen, maar ik vind het leuk en interessant genoeg om een kans te wagen.”

Op de dam bij

Martendo Stoelen

Kempenbaan 8 - 5121 DM RIJEN

telefoon: +31(0)85 - 040 80 20

whatsapp: +31(0)6 - 13 68 41 80

info@martendo.nl

www.martendo.nl

