

Intertras matrassen: drie keer is scheepsrecht



Johan Esman (links) en Henk Hoiting op hun matrassen.

Foto & tekst: Jean-Paul Taffijn

Vertrouwen hadden ze. Heel veel vertrouwen. Twee keer al hadden Henk Hoiting en Johan Esman een faillissement meegemaakt. En toch besloten ze al hun spaarcentjes te steken in een nieuwe matrassenfabriek in Veendam. En dat was een goede beslissing, blijkt 13 jaar later. Intertras staat. Jaarlijks rollen er 75.000 'eenheden' van de band.

Matrassen maken de twee met hun 10 medewerkers. In alle soorten en maten. Met pocketvering, met bonellvering, complete boxsprings, elektrisch verstelbare exemplaren, lattenbodems. Juist al die verkrijgbare maten maakt Intertras succesvol. „Wij zitten veel in de scheepvaart met onze producten“, legt Esman uit. „Daar heb je meestal geen standaardmaten. Een matras moet iets kleiner, iets groter, in een hoek, verzin het maar. Dat leveren wij en nog snel ook.“

Flexibiliteit

En altijd van brandwerend materiaal, op die schepen. Als één van de weinige producenten in ons land heeft Intertras certificeringen van de Londense scheepsverzekeraar Lloyd's, scheepsveiligheidsinstituut IMO en de Duitse tegenhanger van TNO, TUF. Hoiting: „Dat is een specialisering waarvoor we bewust gekozen hebben.“

Maar dat moet ook kunnen. En het kan omdat het bedrijf ingericht is op flexibel werken. Esman: „Al onze toeleveranciers zitten in Europa, veel in Nederland. In een paar dagen is alles hier binnen en kunnen we aan het werk. Daar komt bij dat we altijd een behoorlijke voorraad hebben om snel op een vraag te kunnen insprijnen. Dan hebben we ook zo een paar extra handjes klaar staan.“

Daar komt nog bij dat Intertras zoveel mogelijk zelf doet. Het snijden van het schuim bijvoorbeeld. De grote concurrenten laten dat doen en kunnen dus amper afwijkende maten op tijd leveren, stellen ze. Opdrachten voor schepen, caravans en campers zijn dus vaak voor Veendam.



Franse dames

Het grootste deel van de producten vindt zijn weg in hotels, vakantiewoningen en wat dies meer zij. Hoiting: „We hadden laatst twee dames uit Frankrijk hier op de stoep. Die kwamen zo'n matras halen als waarop ze geslapen hadden in een Duits vakantiehuisje. Dat is toch leuk!"

We testen onze matrassen elke nacht zelf

Het dealernetwerk voor de particuliere markt is nog niet tot in Frankrijk doorgedrongen. In Nederland is dat anders, vooral in Noord-Nederland. Daar zijn de Veendammer matrassen te koop in enkele van de betere beddenwinkels. Het is niet de core-business van Intertras. Die ligt echt in de projecten.

Dat is één van de dingen die de twee hebben geleerd in hun woelige loopbanen. Hoiting en Esman werkten allebei bij matrassenfabrikant Rawi in Winschoten. Toen dat bedrijf in 2000 failliet ging, begonnen ze met nog een handvol oud-collega's voor zichzelf, in Pekela. Even later trokken ze in bij een fabrikant in Wolvega die anderhalf jaar later ook failliet ging. Twee keer geleerd hoe het niet moet dus.

Hypotheek, lening en overtuiging

„In 2006 zijn we met de gemeenten Veendam, Pekela en Winschoten om tafel gegaan om een nieuwe plek te zoeken. Henk en ik hadden al besloten dat we door wilden, met de machines die we uit de failliete boedel in Wolvega hadden gekocht. Van Pekela kregen we een goede aanbieding, in Veendam was de locatie beter, van Winschoten wachten we nog altijd op antwoord."

Ze namen een extra hypotheek, een lening op de auto, en konden het zo voor elkaar krijgen dat er een pand van 4000 vierkante meter aan de N33 werd neergezet. Esman: „Onze cijfers in Wolvega waren al goed. We hadden de klantenkring in korte tijd flink uitgebreid. Daarom waren wij ervan overtuigd dat het zou gaan lukken."

'Gewoon doen wat je belooft'

Veel van de medewerkers van nu zijn collega's van toen, bij Rawi. Dat werkt heel goed. Hoiting: „Iedereen weet wat-ie moet doen. Als er langer gewerkt moet worden om een order af te krijgen, dan gebeurt dat. Hoeven wij niet om te vragen." Want orders moeten op tijd de deur uit. Dat is de belangrijkste les die de twee leerden.

Esman: „Gewoon doen wat je belooft. Dat is wat ons heeft gebracht waar we zijn. In deze markt zijn veel beunen, die met materialen sjoemelen, certificaten niet nakomen. Doen wij dus niet, en dan komen de mensen uiteindelijk toch weer bij ons. Wij bieden kwaliteit....."we testen onze matrassen elke nacht zelf."



MEERTENS MATRASSEN