

# Madeko groeit explosief

## Kwaliteit op tijd

Vijf jaar geleden begon Marcel de Korte vanuit zijn huis met de verkoop van gebruikte kantoorinrichtingen. Nu heeft hij 4500 vierkante meter opslagruimte tot zijn beschikking. "Wat wij hebben bereikt in vier jaar, daar doet een ander tien tot twaalf jaar over."

Marcel de Korte is trots op Madeko, het bedrijf dat hij met hard werken in korte tijd uit de grond stampte. Twaalf mensen zijn de hele dag in touw om door heel Nederland kantoorinrichtingen af te leveren en desgevraagd te monteren. "Ik begon met één vrachtwagentje, een aanhanger en een hefruck."

### INVENTIEF GEBRUIK VAN BESTAAND MATERIAAL

Madeko (de naam is een afkorting van Marcel de Korte) verkoopt gebruikt en nieuw kantoormeubilair. In de enorme showroom in Maarsbergen staan onder andere bureaus, ladenblokken, roldeurkasten, bureaustoelen, vergaderstoelen, vergadertafels en design meubilair. "Alle kantoren kunnen we inrichten", benadrukt Marcel de Korte. "Je kunt het net zo duur of goedkoop maken als je zelf wilt. We hebben een andere insteek dan de meeste bedrijven: we kijken eerst naar het budget van de klant en proberen daarmee zo veel mogelijk aan zijn wensen tegemoet te komen. We leveren hoogwaardige nieuwe spullen en gebruikte A-merken die voldoen aan Arbonormen. We bouwen aan een derde segment: outlet met een knipoog naar dat bekende warenhuis." Hij laat zien hoe een simpel nieuw blad een ladenblok een totaal ander uiterlijk geeft. Bureaustoelen worden in eigentijdse kleuren opnieuw bekleed. Inventief wordt van gebruikt materiaal hoogwaardig kantoomateriaal gemaakt.

### CONSUMPTIEMAATSCHAPPIJ

Marcel de Korte begon als verhuizer in loondienst. "Ik realiseerde me in wat voor een consumptiemaatschappij we leven. Hebben we iets niet meer nodig, dan gooien we het weg. Ik vroeg of ik die spullen mocht hebben. Ik nam ze mee naar huis en zette ze te koop op het internet of via advertenties in de krant. Zo eenvoudig is Madeko begonnen!"

### ONDERNEMER MET LEF

Al gauw bleek het huis te klein. Marcel de Korte had lef en nam ontslag als verhuizer. "Ik kreeg een beginnerskrediet op mijn businessplan. En echt: ik heb vanaf dag één al goed verdiend." Het concept is simpel. Het kost geld om panden leeg te halen. Verhuiskosten en storkosten kunnen oplopen tot meer dan de waarde van het meubilair. Marcel de Korte biedt aan kantoorpanden gratis leeg te halen. "Daar hadden veel bedrijven wel oren naar", zegt hij lachend. "Ik heb zeker de eerste twee jaar zeven dagen per week gewerkt. Van zes uur 's morgens tot elf uur 's avonds."

### KWALITEIT OP TIJD

In 2007 legde hij de hand op maar liefst drieduizend



## “ALLE KANTOREN KUNNEN WE INRICHTEN” “ELKE VERDIENDE CENT IS TERUGGESTOPT IN HET BEDRIJF”

werkplekken van een groot computerbedrijf. Toen was dat een grote klus, nu kijkt hij van duizenden werkplekken niet meer op. Er werd steeds meer opslagruimte gehuurd en later ook gekocht. De zaak werd grondig georganiseerd. Bureaupoten en bladen worden uit elkaar gehaald en opgeslagen. De bijbehorende schroeven en moeren liggen zorgvuldig gesorteerd klaar voor gebruik. “Madeko betekent kwaliteit en op tijd. We leveren uit voorraad, dus snel. We geven ook garantie op onze artikelen. We maken het onze klanten zo gemakkelijk mogelijk. De klant merkt maar op drie momenten dat we er zijn. Hij ziet ons hier in de showroom, later de auto die alles op de gevraagde plaats brengt en daarna de factuur. Dat is alles. Of het nu gaat om één bureau of het inrichten van een compleet kantoorpand.” Madeko heeft een extra monteur rijden om zo nodig nog de dag van aflevering per ongeluk ontbrekend materiaal na te brengen. “We hebben echt aan alles gedacht!”

### DE MEERWAARDE ZIT IN DE MENSEN DIE BIJ JE WERKEN

Het is hem allemaal niet aan komen waaien, geeft Marcel de Korte eerlijk toe. “Ik heb geïnvesteerd in mensen én in materialen. Ik heb elke cent die ik verdiende, weer teruggestopt in het bedrijf. Ik heb mijn mensen goed opgeleid. Spullen kun je overal kopen, de meerwaarde van je bedrijf bestaat uit de houding en vakkundigheid van je mensen. Die moeten vriendelijk en voorkomend zijn, er netjes uitzien en ook laten zien dat ze trots zijn op het bedrijf. We hebben een modern wagenpark. Onze medewerkers hebben bedrijfskleding aan. Ik weet dat klanten die meerwaarde op prijs stellen.”

### BUFFER

Madeko is zo explosief gegroeid dat het bedrijf bijna

aan zijn succes ten onder ging. Marcel de Korte zou Marcel de Korte niet zijn, als hij dat niet wist te voorkomen. “Onze bank wilde niet praten over het verhogen van het krediet. De groei van Madeko stagneerde door gebrek aan liquide middelen. We moeten natuurlijk eerst alle kantoorinrichtingen kopen en de salarissen betalen, voordat we kunnen verdienen. Omloopsnelheid creëer je door snel betalende klanten. Daar schort het in deze tijd nog wel eens aan. Dan heb je toch even een buffer nodig. Gelukkig begreep Rabobank Hilversum-Vecht en Plassen dat wel!”

Onze bank en Madeko werken ook op een andere manier samen. Medewerkers van de bank mogen het kantoormeubilair dat na de verhuizing overtollig is, kopen. Madeko regelt voor onze bank die verkoop via de opslagruimte in Bunnik. “We nemen zo de bank een ingewikkelde klus uit handen.” Marcel de Korte is enorm te spreken over de samenwerking op verschillende terreinen met onze bank. “Ik doe ook graag wat terug voor een bank die zijn nek voor me uitsteekt. Dit vertrouwen zal ik niet beschamen!”

Op de foto staan Marcel de Korte (rechts vooraan) en Joost Oorschot, accountmanager Zakelijke Relaties van Rabobank Hilversum-Vecht en Plassen.