AD Utrechts Nieuwsblad
UN
Vrijdag 25 augustus 2006



Martin van Schaaik: 'Als Ria en ik er geen lol meer in hebben, gooi ik de boel diezelfde dag nog dicht. Maar dat gaat niet gebeuren.' FOTO'S MARNIX SCHMIDT

Broodje van Martin blijft zichzelf

Stadsleven zoekt naar het kleine nieuws dat hoort bij de grote stad. Verslaggevers Jeroen Kreule en Eddy Steenvoorden zwerven rond. Vandaag: Martin van Schaaik, van Broodje van Martin.

stads-leven

JEROEN KREULE
UTRECHT

Ik heb altijd gezegd: als ik veertig ben, wil ik een broodjeszaak in de binnenstad van Utrecht. Zonder te kunnen verklaren waarom. Ik wilde gewoon zo'n zaak. Punt. De grap is natuurlijk: het lukte. Ik ben 45, Broodje van Martin bestaat vijf jaar. Daarvoor was ik horecamanager op een camping in De Bilt. Na tien jaar dacht ik: ik kap er mee. De boel stond in de verkoop, ik zag de bui al hangen: dit is aflopende zaak. Ik nam ontslag.

Iemand wees me vlak daarna op een advertentie in de krant: broodjeszaak te koop in de Willemstraat. Ik bellen. Wie krijg ik aan de lijn? Stien, de eigenaar van het pand. Die kende ik van de camping. Er waren veertien gegadigden, maar Stien zegt tegen me: 'Martin, de zaak is van jou'. Zo is dat gegaan.

Probleem was dat er nog iemand in zat met een tijdelijk contract. Ik ben er samen met mijn broer naar toe gegaan, op een dinsdagmiddag.



De vader van Martin van Schaaik doet de bezorgservice van Broodje Martin.

Die zaak liep voor geen meter. Ik vraag aan die gozer: 'Hoeveel moet je hebben voor de spullen? Want ik wil je er vanavond om zes uur uit hebben'. Hij was al lang blij met die centen. Diezelfde avond nog hebben mijn vrouw Ria en ik onze familie bij elkaar geroepen. We hebben de rommel er uit gehaald en zijn gaan poetsen. Een dag later gingen we open. Geen gezeik, knallen maar. In het begin liep het niet zo best. De zaak had geen goede naam. Die eerste weken draaiden we een omzet van pak em beet honderd gulden per dag. We zijn als een gek gaan folderen. Toen begon het langzaam te lopen.

Het gaat super nu. We worden vaak gevraagd om te adverteren. Ik zeg altijd nee. Daar snappen die reclamejongens dus niks van. Die denken dat we gek zijn. Maar waarom zouden we? We leveren dagelijks broodjes aan veertig bedrijven. De Gamma, de Mediamarkt, de Rabobank, noem maar op. Ik heb zelfs al bestellingen liggen voor eind september. Geloof het of niet, we nemen geen bedrijven meer aan. Er is zelfs een wachtlijst. Daarnaast hebben we natuurlijk de klanten in de winkel.

Het is niet zo een-twee-drie te verklaren waarom het loopt zoals het loopt. Ten eerste: Ria en ik hebben een luisterend oor. Als je de verhalen soms hoort...

Veel mensen delen álles met ons. Wat dat betreft voel ik me soms net een maatschappelijk werker. Ik geef het eerlijk toe: ik vind dat hartstikke leuk. Alles kan hier gezegd worden. Soms moet ik op mijn woorden passen, wanneer er een of andere hoge pief binnen komt lopen. Maar die directeur wil dat juist niet. Die zegt: 'Martin, blijf toch jezelf'. De reden dat zo iemand bij ons een broodje komt halen, is omdat Ria, ik en veel klanten zeggen wat ze denken.

Dan zijn er natuurlijk de broodjes. Niemand die zegt: er zit te weinig beleg tussen. Ze zullen eerder vragen of het wat minder mag. Ons assortiment bestaat uit zo'n vijfenzeventig verschillende broodjes. Gewoon beleg, maar ook rare dingen. Soms zit ik thuis op de bank en verzin ik iets raars. Zoals een broodje speklap. Of een broodje aardbeien. Je ziet mensen in het begin denken: die is gek. Ik kan je vertellen: die broodjes lopen als een tierelier.

Laatste was de boekhouder op bezoek. Hij zegt: 'Martin, waarom begin je geen tweede zaak?' Geen denken aan. Ik vind het goed zo. Ria ook. Dat stralen we uit. Wij enthousiast, de mensen enthousiast, zo is het toch? Als Ria en ik er geen lol meer in hebben, gooi ik de boel diezelfde dag nog dicht. Maar dat gaat niet gebeuren."