

# Gijs Dorrestijn draagt internationaal transportbedrijf over aan zoon Remco 'Vroeger kon je leeg terug, nu niet meer'

Gijs Dorrestijn begint op 16-jarige leeftijd in de zaak van zijn vader. Hij rijdt op een tractor en twee aanhangers vol met melkbussen tussen de boer en de melkfabriek. Door de onverwachte dood van vader staan drie zonen voor de taak om de zaak draaiend te houden. Later splitst het bedrijf zich in de delen transport 'op water' en 'op wielen'. Gijs gaat 'op wielen', een omslag van een gezamenlijke naar een individuele verantwoordelijkheid. Na 50 jaar ondernemen is er op 30 november een afscheidsfeest voor Gijs Dorrestijn. Zijn zoon Remco neemt de rol van algemeen directeur over. 'Vanaf 2006 werken we al samen', met recht een geleidelijke overgang.

In de bocht van de Nijverheidsweg is het bedrijf 'Dorrestijn internationaal transport en logistiek' gevestigd. Ik ben vroeg en wordt eventjes in de wacht gezet. Om mij heen zie ik de bedrijfskleuren, donkerrood en zilver, in het interieur terugkomen. Het is doordeweeks, er staan buiten géén vrachtwagens geparkeerd. 'Dat zie ik graag. Een teken dat ze allemaal aan het werk zijn', glundert Gijs.

Gijs: 'Melkrijden langs de boeren, ik keek ernaar uit, altijd goed geluimd, hier een bakje koffie...' Remco: '...en daar een knappe boerendochter...' Gijs: 'Per dag 200 melkbussen, 48 kilo per stuk, leeg heen en vol te-



rug, in de zomer twee keer per dag. Je voelt je rug en denkt, dat moet anders.'

Later gaan de boeren en de fabriek het transport in eigen beheer regelen.

## Oprachtgevers

'Dat heeft me geleerd dat je niet van een beperkt aantal opdrachtgevers afhankelijk moet zijn. Eén dominante opdrachtgever, ongeveer 25 %, is prima. Toen onze grootste opdrachtgever op 50% kwam kon dat percentage, met minstens dezelfde dienstverlening, alleen maar omlaag door

méer opdrachtgevers aan te trekken, dus een groei. Het onderscheid met andere vervoerders moet gemaakt worden in de dienstverlening, een totaalconcept in transport, maar wél maatwerk. Ik wil bij de hoofdoopdrachtgever aan tafel zitten en niet bij de bevrachtingkantoren.'

Dorrestijn legt zich voornamelijk toe op het vervoer van bosproducten, voornamelijk papier, karton, hout en grote platen. 'Vroeger ging je nog leeg terug, maar dat kan nu niet meer. De marge is slechts enkele procenten. In de jaren zeventig

• Vader Gijs en zoon Remco Dorrestijn.

Foto: Ronald Kersten

had ik een exclusief contract met de kolenmijnen in België, de Borinage, om afvalproducten en B-kwaliteit kolen te mogen vervoeren. Daar was vraag naar als ondergrond in de aanleg van wegen. Een prachtig product om niet leeg terug te rijden.' Gijs Dorrestijn, een ondernemer die leert in de praktijk en op gevoel handelt versus Remco die universitair,

bedrijfsmatig, organisatorisch geschoold is en uitgaat van de inzet van de ICT en de scholing van medewerkers in planning, logistiek en controle.

Dat lijkt mij een trendbreuk.

## 'Vrije jongens'

Gijs en Remco: 'Wij zijn het met elkaar eens. Het is géén wereld meer van 'de vrije jongens'. Wij willen aan de modernste dienstverlening voldoen, voorloper zijn en een kwaliteitsproduct leveren. Uitgangspunten zijn de wettelijke regelingen, waarbij de rijders het visitekaartje vormen van ons bedrijf en de opdrachtgever het gevoel heeft dat wij één van hen zijn.'

'Vroeger, toen het nog niet zo strak geregeld was, leerden wij onze rijders, als ze te zwaar beladen waren en aangehouden werden, om te proberen de controleurs af te leiden. Gewoon met een onschuldige blik naar de weg te vragen. Nu is dat anders, de IT registreert absoluut. Je kunt in Frankrijk een boete krijgen als er in Nederland twee minuten te kort gerust wordt. Wij scholen de rijders voortdurend, theoretisch en praktisch, zoals in dienstverlening, zuinig rijden en een slipcursus. De wagens zijn CO2-arm, duurzaam, airco, twee slaappleatsen, tv en een tracking systeem. De klant kan zijn lading volgen. Er staat per jaar en per wagen voor anderhalve ton aan bedrijfskosten op de weg. Wij hebben 20 vaste rijders en op afroep de beschikking over 15 ZZP-ers met een eigen wagen. Het aantal opleggers is 62. Een hele verantwoordelijkheid en een logistieke puzzel.'

Martin Huizenga