

'100 jaar woest weer kleding'

W Z

Jubileum uitgave



Hofleverancier

R N



VOORWOORD

100 jaar en hofleverancier! Een hele mijlpaal en ik ben bijzonder trots op het feit dat ik hierin een kleine rol heb mogen spelen. Ik denk dat het gepast is om even stil te staan bij de bijdrage die mijn vader Peter heeft geleverd en nog steeds levert. Hij heeft ruim 42 jaar een actieve bijdrage geleverd aan het bedrijf Dolfin. Van meehelpen als kind in Kamerik tot het leiden van een bedrijf met meer dan 25 werknemers. Hij heeft de hoogtepunten (succesvolle nieuwe producten) en dieptepunten (brand in 1980) meegemaakt.

Toen ik nog maar negen jaar was schreef ik al in de vriendenboekjes van mijn klasgenoten dat ik ‘directeur’ van Dolfin wilde worden. Dat gevoel werd tijdens mijn studie minder en na het afronden van mijn opleiding kreeg ik een aanbod van ABN Amro. Daar heb ik zes jaar met heel veel plezier gewerkt, tot ik in 2013 toch weer het gevoel kreeg dat ik een rol wilde spelen binnen ons familiebedrijf.

Ik bedank mijn vader voor het vertrouwen dat hij vanaf dag één in mij heeft gehad en de vrijheid die hij mij heeft gegeven. Hierdoor kon ik begin 2018 met volle overtuiging de laatste stap in het overnameproces zetten. Ik hoop en ik weet zeker dat hij nog vele jaren meewerkt en nauw betrokken blijft bij Dolfin en het volgende jubileum nog mee kan vieren!

Geert Dolfin





32 IN BEDRIJF

32 Kuypers Vastgoed

33 Joris de Groot

34 Accountancy Wijchen

36 Plastibert

38 Kroko Fasteners

40 Huisman Etech Experts

42 Nezzo Print en Creatie

44 Retroflex

45 Roba Zaanstad

46 DS 80 Verpakkingsmaterialen

48 ROND DE TAFEL: MEDEWERKERS ANNO 1970

Vaderfiguur

54 DE VROUWEN ACHTER

Achter elke Dolfig-directeur

56 ROND DE TAFEL: MEDEWERKERS ANNO NU

Blijvertjes

6 TERUG IN DE TIJD

100 jaar dolfig

12 OUDE HERINNERINGEN

12 Wolter Dolfig

14 Janny Huizinga – Dolfig

15 Bertha Dolfig

16 IN GESPREK MET: PETER DOLFIG

Een leven lang Dolfig

22 ROND DE TAFEL: FAMILIE DOLFIG

Van de regen *uit* de drup



Een eeuw (waterdichte) kleding, zestig jaar technisch vernuft

100 JAAR DOLFING

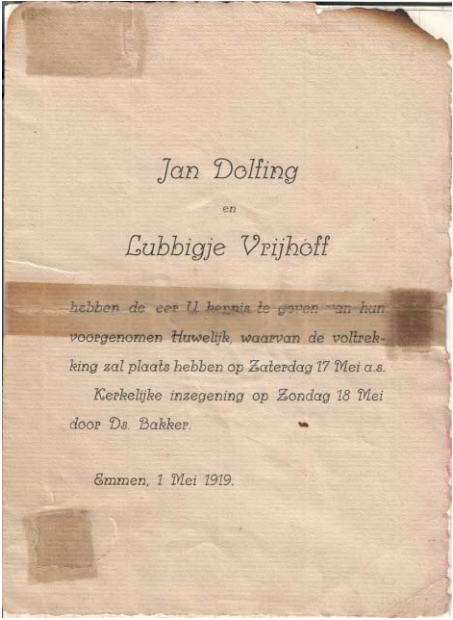
Dolfing Druten is een echt familiebedrijf met een rijke historie en een schat aan ervaring. Die historie begint op 17 mei 1919 in Emmen. Jan Dolfing start hier zijn kleermakerij. In 1934 verhuist het gezin naar het dorp Kamerik (U). Enkele jaren later, in 1936, overlijdt vader Jan. Zijn vrouw Lubbigje en haar oudste zoon Geert staan er nu alleen voor en houden samen het bedrijf in stand ondanks de zware omstandigheden. Als in 1945 de oorlog voorbij is, zet Geert de kleermakerij voort in een nieuw betrokken groot pand aan de Van Teylingenweg (A65)

Als Jan Dolfing in 1919 zijn kleermakerij begint aan de Kapelstraat in Emmen, kan niemand nog bevroeden dat de firma Dolfing een eeuw later nog steeds zal bestaan. Niet in Emmen, maar een dikke 130 kilometer zuidelijker, in het Gelderse Druten. Groter en met een modern machinepark, maar nog steeds met een Dolfing aan het roer en de normen en waarden van het familiebedrijf hoog in het vaandel. Honderd jaar lang (waterdichte) kleding, zestig jaar technisch vernuft. Wat in al die jaren veranderde? De gebouwen, mensen en machines. Wat bleef? De onderscheidende techniek van water- en luchtdicht lassen en de liefde voor het vak. Een beknopte geschiedschrijving over de firma Dolfing.

Dolfing Druten is een écht familiebedrijf met een rijke historie en een schat aan ervaring. Honderd jaar geleden, op zaterdag 17 mei van 1919, trouwde Jan Dolfing met Lubbigje Vrijhof, waarna hij aan de Kapelstraat in Emmen zijn eigen kleermakerij begon. Met de firma Warrink als eerste grote klant, werd de basis voor het familiebedrijf gelegd. De eerste echt grote verandering voor de firma Dolfing volgde vijftien jaar later. Jan Dolfing (de overgrootvader van Geert Dolfing jr., de huidige eigenaar van Dolfing Druten) besloot in 1934 vanuit Emmen naar de Utrechtse plaats Kamerik te verkassen. In de moderne tijd geen afstand om van onder de indruk te raken, maar in de jaren dertig van de vorige eeuw was dat nog andere koek. Zo'n verhuizing was een flinke onderneming en een hele stap. De economische vooruitzichten leken voor de Drentse kleermaker in het westen van het land een stuk florissant. Het bleek een uitstekende zet. Jan Dolfing wist in deze moeilijke tijd

als immigrant uit het oosten van het land een goede naam op te bouwen en een inkomen te verwerven om zijn gezin te kunnen onderhouden. Jan overleed helaas op 46-jarige leeftijd, maar zijn vrouw Lubbigje zat beslist niet bij de pakken neer. Als weduwe met acht kinderen rechte ze haar rug en zette ze, samen met haar oudste zoon Geert, vanaf 1936 de kleermakerij voort.

VAN KLEERMAKER NAAR FABRIEK
In 1945 nam Geert Dolfing, oudste zoon van Jan en Lubbigje, op 25-jarige leeftijd de kleermakerij van zijn moeder over. Het was de periode direct na de Tweede Wereldoorlog, waarin de economie in Europa gestaag op gang kwam. De toenemende welvaart, ook in Nederland, was te danken aan de voortschrijdende industrialisatie. Dat >



Linksboven: Uitnodiging voor het huwelijk op 17 mei 1919 van Jan Dolfing en Lubbigje Vrijhoff, rechtsboven: Ter gelegenheid van hun verloving in 1919 laten Lubbigje Vrijhoff en Jan Dolfing deze foto maken. Links-midden: Dordschestraat in Emmen in 1927, de vierde en laatste woning waar het gezin in Emmen woont, vanuit deze woning verhuizen ze in 1934 naar Kamerik. Rechts-midden: Reukzakje met reclametekst. Linksonder: De laatste foto van oprichter Jan Dolfing ongeveer een jaar voor zijn overlijden. Rechtsonder: De woning rechts op foto is het derde huis dat het gezin in Kamerik betreft. De woning daar links van is er veel later bijgebouwd.



8

> bracht ook voor Geert Dolfin g veranderingen met zich mee. Kleding werd namelijk een mas-saproduct en de klanten van de jonge maatwerk-kleermaker staken zich weliswaar vaker in het nieuw, maar dat gebeurde wél met confectiekle-ding. Kleding maken werd steeds meer kleding herstellen en verstellen en Geert Dolfin g vond in Defensie een goede opdrachtgever. Hij legde zich toe op het vervaardigen van nauwelijks modegevoelige werkkleding voor het leger die moest voldoen aan hoge functionele eisen. Zo werd hij ook specialist in het waterdicht maken van onder andere overjassen met lijmen en tapen. Met de snelle opkomst van de industrie in de vijftiger en zestiger jaren volgden de innova-ties elkaar in rap tempo op. De ontwikkeling en toepassing van nieuwe kunststoffen nam een grote vlucht en in de jaren vijftig werd doek geïn-troduceerd dat flexibel blijft en tegelijkertijd vol-ledig waterdicht is dankzij de kunststof coating Poly Vinyl Chloride. Een andere nieuwe vinding op elektrotechnisch gebied, het zogenaamde hoogfrequent lassen, maakte het mogelijk om de nieuwe stof waterdicht aan elkaar te smelten. De aankoop van de eerste hoogfrequent lasmachine op 26 februari 1958 was het begin van een nieuw hoofdstuk in de geschiedenis van de Kamerikse kleermakerij. Het moment markeert de start van een moderne regenkledingfabriek én de start van de opbouw van de knowhow van het huidige Dolfin g.

WOEST WEER KLEDING

De jaren zestig stonden voor Dolfin g in het teken van groei. De regenkledingfabriek in Kamerik groeide naar dertig medewerkers en in die pe-riode werden ook veel nieuwe contacten gelegd met grotere klanten. Sommigen van die klanten zijn vandaag de dag nog altijd afnemer van de regenkleding die in die tijd al als onverwoestbare ‘woest weer kleding’ bekend stond. Vooral het westen van het land kampte in jaren zestig met personeelstekort, maar de vraag naar de water-dichte kleding van Dolfin g bleef alsmaar groeien. In de omgeving van Nijmegen was in die jaren nog wél personeel te vinden. Geert Dolfin g besloot daarom in Druten een tweede vestiging te openen. Op 15 augustus 1969 startte de pro-ductie in Druten. De onderneming groeide naar 55 medewerkers en in die hoogtijdagen werden er per dag soms meer dan 400 kledingstukken vervaardigd.

NIEUWE WEGEN

In het begin van de jaren zeventig kwam in Nederland de internatio-nale handel met het verre oosten op gang. De eerste artikelen ‘made in Taiwan’ verschenen in de schappen van de winkels en ook regenkleding werd in groten getale geïmporteerd. De maakindustrie in Nederland kreeg harde klappen en dat gold zeker de textiel. De vraag naar ‘ge-maakt in Nederland’ nam met rasse schreden af en de ondernemer Geert Dolfin g, van origine klee-rmaker was genoodzaakt zijn bedrijf af te slanken. Hij besloot om de vestiging in Kamerik te sluiten en in Druten de productie te continueren met minder personeel. Hij be-dacht dat de technische knowhow die in de loop der jaren met het hoogfrequent lassen van PVC is opgebouwd, een groot deel van zijn kapitaal was. Zijn product was nog steeds regenkleding, maar zijn specialisme was het hoogfrequent lassen van flexibele plastics. Mede daardoor kwam het dat Dolfin g Druten in die tijd behalve kleding-stukken ook andere plastics aan elkaar ging lassen. Typisch voor-beeld zijn de Bruynzeel kunststof vouwdeuren, die in de zeventiger jaren van de vorige eeuw buitenge-woon populair waren. De fabriek bloeide opnieuw op en er werd geïnvesteerd in een enorme nieuwe HF lasmachine, Europa’s grootste op dat moment. In 1977 kwam ook zoon Peter in de zaak. Zijn interesse voor elektrotechniek kwam perfect van pas. Naast regenkleding en vouwdeuren ging Dolfin g onder andere ook kunststof bekleringen voor buszittingen maken en bleef de onderneming actief op zoek naar afnemers die producten nodig hadden waarvoor bij de fabricage ervan de HF techniek nodig is.

BRAND

In de zomer van 1980 kreeg Dolfin g Druten een flinke klap te verduren. Nog altijd staat de datum 8 juli 1980 in het geheugen van de betrokke-

nen gegrift. Tweederde deel van de fabriek in Druten werd door een vernietigende brand verwoest. Acht weken later, op 1 september 1980, werd de productie weliswaar gedeeltelijk weer opgestart in het niet afgebrande deel, maar het duurde maanden om de schok en de gevolgen van de brand goed te verwerken. De continuïteit was uit het bedrijf, waardoor ook de relatie met klanten onder druk kwam te staan. De ondernemingslust dreig-de te verdwijnen...

WIE ONZE WATERDICHTE KLEDING KOOPT KRIJGT WAAR VOOR ZIJN GELD.

TROTS!

In februari 1981 besloot Dolfin g sr. het personeel af te laten vloeien en het profiel waar in de loop van de zeventiger jaren voor werd gekozen prominenter en zelfverzekerder uit te dragen: ‘Dolfin g Druten is niet zomaar een regenkledingfa-brikant. In waterdichte kleding voor professionals is Dolfin g een topper! De gebruikte materialen zijn eersteklas, de service (after sales) is superbe. Bovendien is er een schat aan kennis en ervaring in huis op het gebied van hoogfre-quent lassen. Wie onze waterdichte kleding koopt krijgt waar voor zijn geld; de afnemer die een beroep doet op ons innoverende vermogen zal verrast zijn. Onze duurzame producten mogen wat kosten.’

KWALITEIT

Innovatie (onderzoek en ontwikke-ling) is vanaf de jaren tachtig een vanzelfsprekend onderdeel gewor-den van de bedrijfscultuur. Dolfin g Druten bleef de bekende fabrikant van degelijke waterdichte kleding voor professionals, maar daarnaast zocht de onderneming vooral op initiatief van de nieuwe generatie, Peter Dolfin g, naar producten >



Linksboven: Trouwfoto van Geert en Maartje van 18 oktober 1945, tevens de dag dat Geert de kleermakerij overnam. Rechtsboven: Woning en bedrijfspand aan de Teylingenweg. Rechts-midden: Eén van de eerste hoogfrequent lasmachines die wordt binnegebracht aan de Teylingenweg. Links-midden: Eerste werkdag in het nieuwe pand in Druten, de derde van links is Peter Dolfin g. Linksonder en rechtsonder: Op 18 juli 1980 brandt tweederde van het pand in Druten af.



9

> waarbij veel knowhow op het gebied van HF lassen vereist is en waaraan zeer hoge kwaliteitseisen worden gesteld. In 1982 produceerde Dolfin Druten voor het eerst een waterbed. In die actie komt, meer dan ooit te voren, de bedrijfsstrategie tot uiting dat Dolfin Druten niet op kwantiteit, maar op kwaliteit wil wedijveren.

WATERBED

Regelmatig werd de vraag gesteld waarom voor waterbedden gekozen werd. Het antwoord was voor Dolfin helder: een waterbed kan niet anders dan een hoogwaardig product zijn. Er worden enorme hoge eisen aan gesteld op het gebied van degelijkheid en duurzaamheid. Zo'n product kan alleen worden gemaakt door uiterst bekwame vakmensen en worden geleverd door een buitengewoon betrouwbare leverancier. Een waterbed is geen impulsaankoop. De consument die overweegt een waterbed aan te schaffen gaat niet over één nacht ijs. Hij zal zich uitgebreid laten informeren. Van grote invloed op de koopbeslissing is de garantie op termijn, de kwaliteit van de after sales. De klant zal de producent willen kennen. Juist ook daarom besluit Dolfin Druten zich in de tachtiger jaren toe te leggen op de fabricage van een dergelijk kwaliteitsproduct.

OPEN VOOR HET EXPERIMENT

De kunst van het waterbedden maken werd in de jaren negentig steeds meer eigen gemaakt. Er werd een nieuwe productiehedenal gebouwd en in gebruik genomen en er werd flink geïnvesteerd in hypermoderne, computergestuurde snij- en lasapparatuur. In die tijd startte ook de kwaliteitsborging van

het productieproces en werd er gewerkt aan een kwalificatiesysteem voor de producten. Dolfin Druten ging waterbedden vervaardigen voor diverse A-labels en bracht ook een geheel eigen merk op de markt. Bijna de helft van de omzet van Dolfin Druten werd gegeneereerd uit de productie van dit hoogwaardige, gegarandeerd waterdichte kunststof product. Toch wist de onderneming dat niet alleen innovatie van het lopende productieproces en de bekende producten van belang waren voor de continuïteit. Daarom werd ook de zoektocht naar nieuwe producten voor nieuwe markten voortdurend doorgezet. Dolfin bleef open staan voor het experiment. Daardoor komt het dat het bedrijf inmiddels HF laswerk verricht aan bijvoorbeeld vouwdaken voor de auto-industrie.

Achteraf bleek dat het een slimme zet was om naast regenkleding ook waterbedden te gaan produceren. Maar behalve slim, was de stap ook gewaagd. Het risico dat het bedrijf nam pakte goed uit. Risico's nemen is kansen grijpen en andersom. Succes is nooit gegarandeerd. Dat is de kern van ondernemen.

In de jaren na de millenniumwisseling werden ook voorzichtig de eerste stappen gezet in de tot dan toe onbekende werelden van Automotive & Shipping. Vanuit de regio kwamen speciale verzoeken van rederijen om hoezen voor de scheepvaart te maken. Ook werden nieuwe productieprocessen geïmplementeerd, waardoor sinds 2008 ook de productie van halffabricaat autodaken plaatsvindt in Druten. Ook vanuit de medische sector

kwam er de vraag naar hoogfrequent gelaste naden, waardoor er ook in deze jaren een start werd gemaakt met incontinentiehoezen, douchbrancardmatrassen en hoofdkussens voor in de ziekenhuizen.

IN DE BEDRIJFSSTRATEGIE KWAM TOT UTING DAT DOLFING DRUTEN NIET OP KWANTITEIT, MAAR OP KWALITEIT WIL WEDIJVEREN.

VIERDE GENERATIE

Inmiddels staat de vierde generatie Dolfin aan het roer. Vernoemd naar Geert Dolfin sr. besloot in 2013 Geert Dolfin jr. (zoon van Peter Dolfin) in de onderneming te stappen en het familiebedrijf te continueren. Een nieuw hoofdstuk dus in de geschiedenis van een bedrijf dat al zó veel hoofdstukken telt. Een van de onderwerpen waar het in dit nieuwe hoofdstuk over gaat is duurzaam ondernemen, iets waar bij Dolfin sterk aan gehecht wordt. Middels energieneutrale productie bijvoorbeeld. Zo wordt het restafval van Dolfin gebruikt door een sociale werkplaats en hebben de PVC gecoat doeken van Dolfin een gerecyclede drager. Ook ligt de focus op lokaal inkopen en het altijd in Nederland blijven produceren. De grondstoffen en producten die Dolfin aankoopt, komen uit Nederland en België. Een bewuste keuze, aangezien de materiaalkwaliteit in bijvoorbeeld China minder goed en minder constant is. Toen het een trend was om alles uit China te gaan halen was het voor even de zwakte van Dolfin, maar in deze tijden is het juist de absolute kracht. Als kwaliteit zo dicht bij huis te halen is, dan is het zonde om het van zo ver te gaan halen.

Bij Dolfin liggen ook zonnepanelen op het dak en met de energie die daar vandaan gehaald wordt, kan de productie gedraaid worden. Dat maakt de productie energieneutraal. Verder wordt voor het achterdoek van de kleding nu voor 80% gerecycled polyester of polyamide gebruikt, is het pand van Dolfin extra geïsoleerd en is overal ledverlichting opgehangen. Het zorgt alles bij elkaar voor een nog kleinere footprint. Goed voor nu, maar zeker ook voor de volgende generaties. Op naar de volgende honderd jaar? <



Linksboven: De vries aan het werk achter een HF-lasmachine in de zeventiger jaren. Deze machines zijn nu nog steeds in gebruik. Rechtsboven: Frieda en Geert op kantoor in Druten. Links-midden: Miesje Frederiks achter een machine met schuiftafel, daarachter Toos Schiks. Rechts-midden boven: Groepsfoto gemaakt in 1983 met daarop als derde van links Peter Dolfin. Rechts-midden onder: Ook een foto uit de zeventiger jaren met daarop de 'bokken' waar de kleding overheen wordt gehangen tijdens het productieproces. Linksonder: Foto van het personeel in 1994 met daarop Jos, Angela, Yvonne en Gerrit, allen nog steeds werkzaam bij Dolfin. Rechtsonder: Recente foto van het huidige pand met daarop de zonnepanelen.

TROTSE LUBBIGJE

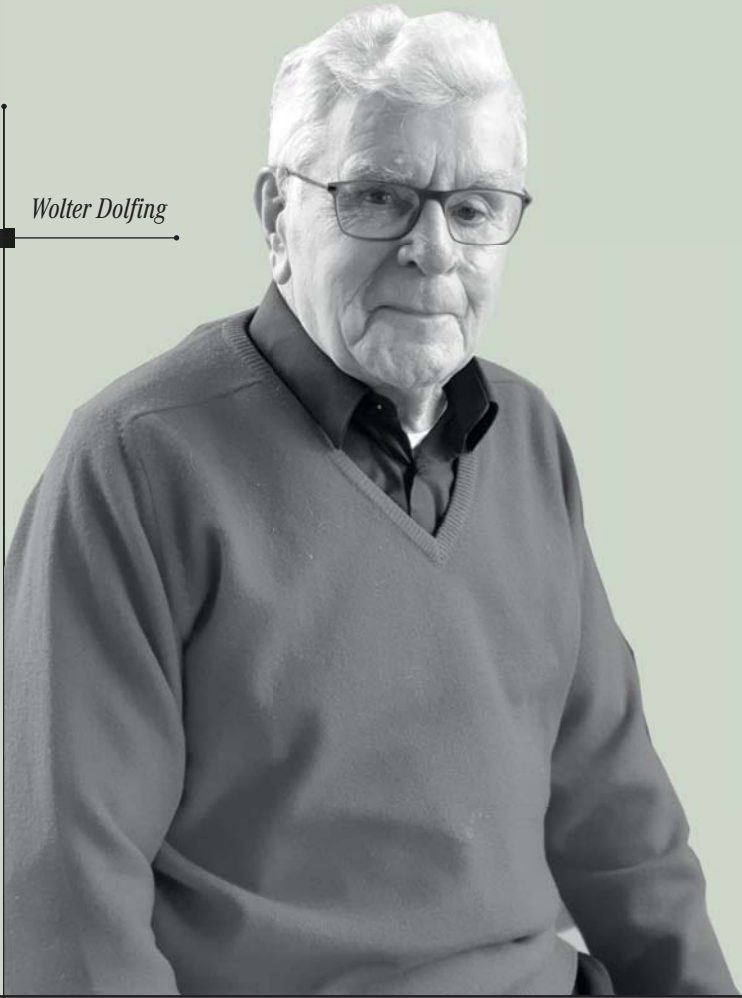
HIELD DE ZAAK DRAAIENDE

Wolter Dolfig (1927), zoon van Dolfig- oprichter Jan Dolfig en broer van voormalig eigenaar Geert Dolfig, heeft het familiebedrijf altijd van dichtbij meegemaakt.

“Ik weet bijvoorbeeld nog dat mijn vader en broer Geert op de fiets van Emmen naar Zwolle gingen, daar op de trein stapten naar Utrecht en vandaar via Harmelen naar Kamerik gingen. Terug ging het helemaal op de fiets. Simpelweg omdat er geen geld was voor de terugreis. ‘s Nachts fietsten ze net zo lang door tot ze op de fiets in slaap vielen.”

“Na de dood van mijn vader, in 1936, leidde Lubbigje de kleermakerij. Ze was er altijd erg trots op dat ze als vrouw met acht kinderen de zaak draaiende hield.” Ook in andere zaken kwam de ondernemersgeest van Lubbigje naar boven. “Ze liet mijn broer Jan jr. en mij scheurkalenders ver- kopen. Mijn moeder kocht ze in en wij brachten de bestelde kalenders bij de mensen thuis. Geert hielp mee in de kleermakerij en zorgde zo voor wat extra inkomen. Ik herinner me nog dat Geert een keer zo ziek was dat hij mij, op zijn aanwijzingen vanaf zijn bed, de patronen voor een jacquet liet tekenen. Zo hielpen we elkaar.”

Tot slot herinnert Wolter zich nóg een manier waarop wat geld verdiend werd in de jaren voor de oorlog: “Mijn broer Jan en ik mochten veertien dagen lang een proefexemplaar van de Nieuwe Utrechtse Courant bij de protestanten in het dorp bezorgen. Daarna kwam iemand van de redactie bij de mensen in het dorp vragen of ze abonnee wilden worden.” <



Wolter Dolfig



Boven: Op 18 oktober 1945 treden Geert & Maartje in het huwelijk. Op deze trouwfoto worden zij geflankeerd door Geert's broers, zuseen, moeder en grootmoeder. Staand vlnr: Annie, Wolter, Jo, het bruidsjaar, Jenny en Jan. Zit- tend: moeder Lubbigje en 'Opoe' Jentje Haveman. Vooraan de jongste zusjes Bertha (l) en Janny. Rechts: De tweede woning in Kamerik aan de Mijzijde. Op de foto staan twee dames: links 'tante' Neel, de vrouw Johan Koren en rechts 'vrouw' van Amerongen. Onder: Geert, moeder Lubbigje en Jennie en vooraan vlnr: Wolter, Bertha, Annie, Jannie, Jan en Jo.



Aan de inwoners van Kamerik

Lubbigje liet na het overlijden van haar man een folder rondbrengen in Kamerik. Daarop stond deze tekst:

Door een overeenkomst met een bekwamen jongen vakman, die elders zich reeds als zelfstandig kleermaker vestigde en daar tot volle tevredenheid werkte, ben ik in staat de zaak van mijn man, na zijn overlijden voort te zetten. Ik hoop dat u mij in mijn moeilijke omstandigheden ter wille wilt zijn, mij in dit opzicht als dorpsgenote ook Uw daadwerkelijke steun zult willen verlenen. Vraagt U een stalen aan voor costuums en jassen. U vindt ze in verschillende prijzen. Maar allen zeer concurrerend. De pasvorm en afwerking van mijn bediende, zullen U zeker bevallen.

WED. J. DOLFING

MOOI & BIJZONDER

Janny Huizinga – Dolfing (1932), dochter van Jan en Lubbigje, lepelt de familiegeschiedenis zo op wanneer haar gevraagd wordt naar haar herinneringen aan het familiebedrijf Dolfing. Het bedrijf speelt in die geschiedenis uiteraard een van de hoofdrollen.

Met het geheugen van Janny Huizinga – Dolfing is weinig mis, zo blijkt als ze vertelt over haar jeugdjaren. Ze herinnert zich nog bijzonder veel van die tijd en van de rol die het familiebedrijf in het gezinsleven speelde. “Ik weet nog dingen van toen ik een meisje van nog geen vier jaar oud was”, vertelt ze. “Waar we gewoond hebben bijvoorbeeld. Als je binnenkwam dat had je een lange gang met meteen links de kleermakerij. Eerst een paskamer, met in de hoek een passpiegel en in de etalage staalkaarten en een mooi gedrapeerde lap stof, zodat mensen konden zien dat er een kleermaker woonde.”

KLEERMAKERSHOUDING

Het beeld van toen haalt Janny nog zo naar boven. Vader Jan die in kleermakershouding op de tafel zat te naaien. “Maar ook dat een strijkijzer in die tijd verwarmd werd met houtskool. Niet meer voor te stellen eigenlijk”, vertelt ze. Ook het ochtendritueel van haar vader staat Janny nog helder voor de geest: “Voor hij aan het werk ging, moest hij eerst de kippen voeren. Even buiten zijn voor de dag weer ging beginnen en pas daarna aan het werk.”

MOOI EN BIJZONDER

Na het overlijden van vader veranderde er volgens Janny veel in de familie: “Mijn moeder was een zelfstandige vrouw. Dat moest ook wel, want ze kwam er na het overlijden van mijn vader al vroeg alleen voor te staan.” Lubbigje hield de zaak uiteindelijk draaiende. Zij hield het familiebedrijf in stand en heeft er zo dus feitelijk voor gezorgd dat familiebedrijf Dolfing nu nog altijd bestaat. Janny: “Het is mooi om te zien wat er nu in Druten wordt gepresteerd en geproduceerd. Het is ook bijzonder dat Geert nu verder gaat, met trots de naam van zijn opa draagt en als vierde generatie in het bedrijf gestapt is.”

DANKBAAR

Janny is dankbaar dat ‘de Dolfings’ het honderdjarig bestaan van het familiebedrijf met elkaar mogen vieren. “Ik wens iedereen kracht en wijsheid toe om verder te gaan, maar bovenal Gods zegen en kracht voor nu en in de komende jaren!” <



Janny Huizinga – Dolfing

“WAT ZOUDEN JAN EN LUBBIGJE TROTS ZIJN”

Als jongste dochter van Jan Dolfing en Lubbigje Vrijhoff heeft Bertha Dolfing (1934) zelf nooit echt in de kleermakerij gewerkt. Toch was het bedrijf er altijd, net als een gezond arbeidsethos in de hele familie: “We hebben allemaal van moeder meegekregen dat we zelfwaardering mogen hebben. Gewoon beginnen, niet te moeilijk doen, alles aanpakken en dan kom je er wel.”

Bertha Dolfing kwam in 1934 ter wereld, als jongste dochter van Dolfing-oprichter Jan Dolfing en zijn Lubbigje. Ze was nog maar anderhalf jaar oud toen vader Jan overleed en er andere tijden aanbraken in het gezin. Hoe klein ze ook was, herinneringen aan die tijd heeft ze nog wel degelijk: “De Singer trapnaaimachines, moeder en mijn zestienjarige broer Geert die alles zelf naaiden, de grote zwarte ijzeren stofscharen, de bundeltjes patronen die aan de muur hingen. Naast de driehoek om stoffen mee te meten, hing een ovaal, waar de patronen voor de kragen in zaten. Ik zie het allemaal nog zo voor me. Als kind weet ik nog dat ik rijgdraadjes die overal door het huis heen lagen moest oprapen van de grond. Dat deden we als kinderen gewoon.”

VERHUISD

“Toen Geert trouwde met Maartje Maarleveld gingen ze wonen aan de Van Teylingenweg, waarmee ook de bedrijvigheid bij ons vertrok”, gaat Bertha verder. “Geert was nu de kleermaker en had ook een eigen gezin te onderhouden dus was het logisch dat hij de kleermakerij op een andere locatie voortzette. Aan moeder gaf hij ter compensatie van gedeelde inkomsten elke maand een geldbedrag. Nadat het bedrijf met hem meeverhuisde heb ik niet meer dagelijks met de kleermakerij te maken gehad, aangezien ik er zelf ook niet werkte.”



Bertha Dolfing

SOCIAAL

Kwaliteit, degelijkheid en sociaal ondernemerschap. Het zijn volgens Bertha de zaken die kenmerkend zijn voor het bedrijf Dolfing. “Geert stak de hand naar de ander uit. Hij was een sociaal voelende ‘baas’, die zich aangetrokken voelde tot mensen die het minder goed hadden. Hij hielp mensen aan het werk die het moeilijk hadden en een steuntje in de rug konden gebruiken. Een aantal personeelsleden vond bij Geert werk en bleef daardoor uit de WW, de bijstand en onder de mensen. Tante Jo gaf hij een baan als cheffin toen ze werk zocht. Geert had grote moeite om mensen te ontslaan. In de drogere periodes met weinig regen was dat aan de orde. Hij stelde ontslagen zo lang mogelijk uit, omdat hij wist wat dat voor gevolgen had voor hun inkomen. Geert was bescheiden en sociaal voelend.”

NIET MOEILIK DOEN

Bertha is trots op het familiebedrijf en op het feit dat ze een dochter is van oprichter Jan en zus van Geert, die het bedrijf destijds heeft voortgezet. “Ik ben nu 84 jaar en vind het fantastisch dat Geert jr. en Peter het bedrijf hebben voortgezet en er in deze tijd, 2019, een bloeiend bedrijf van hebben gemaakt. Wat zouden Jan en Lubbigje trots zijn! Ook vind ik het mooi dat er zoveel herinneringen zijn bewaard. Ik realiseer me dat het bedrijf net na de Eerste Wereldoorlog is opgericht en ook de Tweede Wereldoorlog heeft overleefd. We hebben allemaal van moeder meegekregen dat we zelfwaardering mogen hebben. Gewoon beginnen, niet te moeilijk doen, alles aanpakken en dan kom je er wel.” <

‘Een leven lang Dolfin’

tekst: Teun van Thiel

fotografie: Joost Franken

Peter Dolfin is al 42 jaar officieel verbonden aan het familiebedrijf dat Dolfin is, al zit hij er eigenlijk al vanaf zijn geboorte middenin. Ook nu zoon Geert Dolfin jr. aan het roer staat, is de firma Dolfin nog steeds zijn leven. Een gesprek met een even nuchtere als bevlogen ondernemer: “Geert en ik zijn een ideale combinatie.”

De Utrechtse tongval is in gesprek met Peter Dolfin (de derde generatie Dolfin die aan het roer stond bij de firma Dolfin) nog altijd duidelijk hoorbaar. Toch zijn de Maas en Waalse invloeden er in de afgelopen decennia onmiskenbaar ingeslopen. Volgens zoon Geert (inmiddels als vierde generatie Dolfin in het bedrijf) is vooral ‘de G’ een stuk zachter geworden. En de T wordt op zijn Maas en Waals regelmatig weggelaten. “Kan ook niet anders”, beaamt Peter Dolfin bij het horen van die opmerking. “Al heb ik zelf het idee dat ik nog altijd Hooghaarlemerdijs praat. Ach, laat me maar een beetje in die waan”, lacht hij.

Het is zeker niet de laatste lach die tijdens ons gesprek op het gezicht van Peter Dolfin verschijnt. Zijn zoon Geert mag inmiddels dan officieel de scepter zwaaien bij de firma Dolfin, maar Peter bezit nog altijd een klein percentage van de aandelen en is bijzonder graag op de zaak. Na 42 jaar is zijn werk nog altijd zijn hobby, is hij degene die ‘s ochtends als eerste zijn plekje inneemt en is hij nog lang niet van plan om rustiger aan te gaan doen. Dolfin is zijn leven, zoveel is al snel duidelijk.

TUSSEN DE REGENPAKKEN
Aangezien Jan Dolfin (opa van Peter) het bedrijf ooit begon en Geert Dolfin sr. (vader van Peter) het stokje ooit van hem overnam, is het familiebedrijf altijd al in het leven geweest van Peter. Eerst in Kamerik en later in Druten, waar het bedrijf nu nog altijd gevestigd is. Ook als kind zaten de broers en zussen Dolfin, negen stuks in totaal, er al middenin. “We werden letterlijk tussen de regenpakken wakker”, beaamt Peter desgevraagd. “We woonden in het bedrijf. Aan de ene kant van de gang zaten de meisjes te naaien en te stikken, aan de andere kant woonden wij. Daar groeide je mee op. Het ging in die jaren natuurlijk ook altijd

over het bedrijf. Over hoe goed of slecht het ging, wat de sores waren...zo’n familiebedrijf, daar zit je met z’n allen in.”

Als het in een gezin altijd over het familiebedrijf gaat, ouders druk zijn met ondernemen en de kinderen helpen in het bedrijf, dan kan het als kind eigenlijk twee kanten op gaan: het trekt je aan, óf je zet je er tegen af. “Bij mij was wel duidelijk dat eerste het geval”, geeft Peter aan. “Het fascineerde me als jongen al. Mijn vader was altijd druk en bezig met van alles en nog wat, dat deed je dan natuurlijk na. En als je dan één van de negen kinderen bent en jij mag het uiteindelijk gaan doen, dan is dat natuurlijk toch wel leuk.”

Zelf trad Peter Dolfin in 1977 in dienst bij het bedrijf van zijn vader. “Ik heb een technische achtergrond en kwam in eerste instantie ook

WE WERDEN LETTERLIJK TUSSEN DE REGENPAKKEN WAKKER.

binnen als ‘de technische man’. Een jaar later heb ik de aansturing op de vloer al op me genomen. Vader zorgde voor de commerciële kant, ik voor de praktische uitvoering van het geheel. Dat ben ik eigenlijk altijd blijven doen, ook toen mijn vader wegging uit het bedrijf. Ik was op mijn manier wel bezig met de commerciële kant, maar dat kwam vooral neer op afwachten en kijken of de orders binnenkwamen. Veel liever was ik met de technische kant bezig.”

ALTERNATIEVEN
Regenkleding alleen bleek na verloop van tijd niet meer genoeg om het bedrijf op de juiste manier draaiende te houden. Vader en zoon Dolfin gingen derhalve op zoek naar alternatieven. Vooral op initiatief van Peter: “Maar met de nadrukkelijk goedkeuring van mijn vader”, geeft hij aan. “Ook hij stond er voor open, want hij zag wel in dat er iets moest gebeuren. We maakten 400 stuks regenkleding per dag, maar dan moet je ze ook nog kwijt kunnen. Doordat de import vanuit Aziatische landen op gang kwam, werd dat steeds moeilijker.” Door de jaren heen is er heel wat voorbijgekomen aan nieuwe producten die door Dolfin werden gemaakt. Waterbedden, lakjasjes, lasgordijnen, buszittingen, urinezakken voor ziekenhuizen, sjoffels, harmonicadeuren, spalken en zelfs autodaken, het is allemaal gemaakt door de mensen van Dolfin. “Sommige dingen verdwenen weer, andere maken we nog steeds. Maar vast staat dat die switch de boel wel drijvende heeft gehouden”, aldus Peter.

OVERNAME
In 1985 werd Peter eigenaar van het bedrijf. “Dat is heel geleidelijk gegaan”, vertelt hij. “Zo geleidelijk zelfs dat er niet één moment is aan te wijzen waarop ik de boel heb overgenomen. Het zorgde ook voor de voorzetting van het familiebedrijf. Of pa daar blij mee is geweest? Ik denk het wel, al is het nooit echt zo uitgesproken. Zo was hij niet, maar je merkte wel dat hij er tevreden mee was. Als ik het niet had overgenomen, dan had hij het bedrijf ook nooit zo makkelijk van de hand kunnen doen, zo is het ook. Voor mij geldt nu met mijn zoon Geert, die nu officieel eigenaar is, precies hetzelfde. Er zit ook wel wat emotionele waarde aan. Het is mooi dat het bedrijf al honderd jaar in de familie is, maar als het na Geert zou ophouden....tja, dan houdt het op. Doe je niks aan, zo werkt het gewoon. Ik heb ook nooit druk uitgeoefend op Geert om het over te nemen, net zoals mijn vader dat nooit bij mij heeft gedaan.”

GEVEN OM MENSEN
Nu de firma Dolfin honderd jaar bestaat, zit Peter zelf al 42 jaar in het bedrijf. Op de opmerking dat het bedrijf dus een groot deel van zijn leven is geweest, reageert hij: “Zeg maar gerust dat het mijn leven is geweest. En nog altijd is. Ook in mijn vrije tijd ben ik hier nog vaak bezig, ik hang er eigenlijk mijn hele hebben en houwen aan op. Niet omdat het moet, maar omdat ik het ook na 42 jaar nog gewoon echt heel leuk vind. Ik kan wel thuis gaan zitten, maar wat dan? Dan kan ik in de tuin aan de gang, maar dit doe ik gewoon heel graag. Ik ben hier graag en houd van het werk...dat is ook altijd mijn geluk geweest. Ook de mensen hier mag ik graag. Er zijn veel werknemers die hier al heel lang zitten en dat zegt wel iets. We geven om onze mensen. Dat is door alle generaties heen het geval geweest en zo is het nu ook weer. Dat voelen die mensen ook en dat maakt mede de firma Dolfin. We kijken niet zozeer naar hoe we >





20



> geld kunnen verdienen, maar vooral ook naar de mensen die het voor ons doen. Misschien zou het goedkoper zijn om de productie in het buitenland onder te brengen, maar we vinden het ook belangrijk dat we hier mensen aan het werk hebben en dat ze hier hun boterham kunnen verdienen.”

BRAND

In 42 jaar tijd gebeurt er héél veel en dat kunnen niet alleen leuke dingen zijn. Er zijn tijden geweest waarin het minder ging met het bedrijf en mensen ontslagen moesten worden, maar altijd kwam Dolfin er weer bovenop. Zelfs na de nacht van 8 juli 1980, een nacht die Peter Dolfin ook bijna veertig jaar later nog helder voor de geest staat. Een aangestoken brand tijdens de Drutense kermis legde de helft van het bedrijf in as. In totaal moest bijna zeventig procent van het pand tegen de vlakte. Peter: “Ik werd ’s nachts gebeld met de mededeling dat er brand was. Dan ga je als een speer naar de zaak om te kijken of er nog wat te redden valt. Zelf was ik niet naar de kermis geweest, maar de Drutense brandweer was dat wel. Hun collega’s uit Boven-Leeuwen waren zelfs eerder ter plaatsen, maar omdat het commando bij de Drutenaren lag, mochten ze nog niet beginnen met blussen. De brand bleek inderdaad aangestoken, maar ze zijn er nooit achter gekomen wie het gedaan heeft. Ik zat nog niet zo lang in het bedrijf, dus voor mij was de brand vooral een ontgoocheling, maar toen mijn vader ’s ochtends om negen uur arriveerde, had hij het wel even te kwaad.”

TOPZWAAR

Peter Dolfin weet nog precies hoe hij die nacht naar de brand heeft gekeken. “Je kijkt of je het kunt beperken tot het voorste deel, maar er was geen houden aan. En wat nog wel gespaard was gebleven, dat stonk allemaal verschrikkelijk. Toch stonden we na 2 à 3 maanden ach-

terin het pand weer te produceren. Wel verloren we behoorlijk wat klanten, terwijl het toch al een moeizame tijd was. We waren topzwaar, letterlijk. Teveel mensen in de top, te weinig die het werk nog deden. Een jaar later bedacht mijn vader dat hij iedereen moest ontslaan en we met z’n tweeën verder moesten om het voortbestaan te garanderen. Uiteindelijk zijn we er zo weer helemaal bovenop gekomen en hebben we het geschopt tot wat we nu zijn, een gezond familiebedrijf met de vierde generatie aan het roer.”

GEERT JR.

Die vierde generatie wordt zoals gezegd gevormd door Geert Dolfin jr., zoon van Peter en sinds 2013 in het bedrijf. “Maar hij heeft hier ook altijd al geholpen”, vertelt Peter. “Thuis drukknopjes in elkaar drukken of koordjes rijgen, maar ook als vakantiekracht is hij hier regelmatig actief geweest. Daarnaast heeft hij tijdens zijn studie ook gewerkt in de winkel die we toen nog in Woerden hadden. Het is eigenlijk hetzelfde gegaan als bij mij: we zijn er altijd bij betrokken geweest, maar zijn er nooit aan onze haren bijgesleept. In eerste instantie had ik ook niet gedacht dat hij het bedrijf zou overnemen, maar na een omweg via ABN-AMRO gaf hij aan het de moeite waard te vinden om te proberen of het zou gaan werken. In 2013 kwam hij in dienst, nog geen twee jaar later wisten we dat het goed zat en Geert de aandelen zou gaan overnemen.”

WEER EEN DOLFING AAN HET ROER DUS, MAAR WEL MET EEN ANDERE MANIER VAN LEIDINGGEVEN.

KANTOOR

Inmiddels bezit Geert dus het merendeel van de aandelen en mag hij zich directeur noemen. Weer een Dolfin aan het roer dus, maar wel met een andere manier van leidinggeven dan zijn vader. “Ik was altijd op de vloer aanwezig, Geert is meer van het kantoor. Daar regelt hij inkoop en verkoop, stuurt hij de productie aan

en is hij bezig met marketing en reclame. Dat is wel even anders en daar moest het personeel ook best aan wennen. Wat doet die jongen daar nou eigenlijk? Voorheen werd er nooit iets aan marketing en dergelijke gedaan. De folders voor regenkleding gingen zo vijftien jaar mee en als een klant een probleem had, dan moest het eerst escaleren voordat ik erheen ging. Er was nooit iemand die met de auto de weg op ging om klanten te bezoeken bijvoorbeeld. Dat doet Geert nu allemaal wél, maar eerst hadden ze niet zo in de gaten hoe hard hij daar aan werkte. Maar nu zijn ze blij met ‘m hoor”, lacht Peter.

IDEALE COMBINATIE

Hoewel Peter en Geert nu allebei in het bedrijf zitten, gaat het tijdens familiebezoeken eigenlijk nooit over het werk. “Sowieso heb ik in al die jaren thuis nooit veel over het werk gepraat. Daar wil ik hen niet mee lastigvallen. Wat heb je daaraan? Volgens Geert heb ik daar misschien wat te weinig over gepraat, maar niet alles wat op de zaak gebeurde was relevant om thuis te vertellen”, vertelt Peter, die blij is dat hij nu samen met zijn zoon de kar trekt. “We zijn een ideale combinatie. Ik 80% van de tijd op de afdeling, Geert 80% van de tijd op kantoor. We vullen elkaar mooi aan en ik heb er ook alle vertrouwen in dat het goed gaat met hem aan het roer. Anders moet je er ook al niet met elkaar aan beginnen natuurlijk. Ik kan dingen ook makkelijk aan hem overlaten en hij mag de dingen ook gerust op zijn manier doen. We houden het nog wel even vol samen. Dat zal wel moeten ook, want ik denk nog lang niet aan stoppen. Voorlopig blijf het familiebedrijf bestaan en ik moet zeggen dat het toch wel een fijn gevoel geeft. Ik merk dat het me vanaf 2014, toen we wisten dat hij het ging overnemen, wel een bepaalde rust heeft gegeven. Nu moeten we alleen nog zorgen dat hij niet teveel stress krijgt, maar ook dat komt wel goed.” <

21

Tekst: Baart Koster (Koster teksten)



Boven: Peter, links: Joke, midden: Marijke, onder: Jan, rechts: het bedrijfspand A65 in Kamerik



Terugblikken met de Dolfings

VAN DE REGEN UIT DE DRUP

Tijdens een bijeenkomst op de sfeervolle buitenplaats Kameryck deed de familie Dolfing een boeiend boekje open over de geschiedenis van het familiebedrijf en ieders onderlinge banden daarmee. Het gesprek met Anna, Ineke, Marijke, Jan, Peter, Joke, Alda en Betty brengt levendige herinneringen en beeldende anekdoten op tafel over met name de Kamerikse jaren.

Dat waren goede maar soms ook moeilijke jaren. Al met al goed voor veel gelach maar ook een traan. En voor de slotconclusie: het was goed en het gaat goed. Mede doordat in de mannelijke lijn nu alweer de vierde generatie aan het roer staat van Dolfing. Een bedrijf dat oog had én heeft voor medewerkers, maatschappij, slecht weer én nieuwe kansen en markten. “Regenpakjesweer was een gevleugelde uitdrukking in huize Dolfing.”

De locatie is even logisch als fraai. De middenin het Groene Hart gelegen buitenplaats Kameryck biedt enerzijds uitzicht op het dorp waar het gesprek grotendeels over zou gaan. Aan de andere kant valt de blik door hoge ramen op De Eend, een waterplas die door een zandafgraving is ontstaan. De zon doet daarnaast haar deel voor de prachtige omlijsting van een terugblik op familieverleden en -bedrijf. Maar het is precies diezelfde ster die de familie vroeger vaak tot wanhoop dreef. Want deed die zich al te uitbundig gelden, dan werd er geen regenpak verkocht

en was er geen werk, zeggen de aanwezige zonen en dochters van Geert senior, die tevens de ooms en tantes zijn van Geert junior. Als huidige eigenaar van Dolfing zit Geert ook bij het gesprek en luistert belangstellend naar alle opgehaalde herinneringen. Zeker als de oudste drie zussen, Anna, Ineke en Marijke, hun vroege jeugd weer een beetje herbeleven en weer voor zich zien hoe bij het krieken van de dag hun vader de kolenkachels aanmaakte.

WARME JEUGD
Ineke en Marijke weten nog goed hoe die vaste routine aan het begin van de dag eruitzag. “Ik ben van 1949, we woonden toen in het huis op A65”, vertelt Ineke. “Dat was toen het woonhuis en de

kleermakerij van Dolfing. Ik heb mijn jeugd als gezellig en warm ervaren. Als klein meisje ging ik ’s morgens vroeg achter mijn vader aan, de hele zaak door. Dan keek ik hoe hij de kolenkachels aanmaakte. Dat deed hij altijd om klokslag zes uur zodat het om half acht lekker warm was, want dan kwam het personeel binnen. Anna, de oudste van negen kinderen, van ’46, was het eerste kind dat het gezinsleven in het huis op A65 verlevendigde. “Ik herinner me de kleermakerszaak aan huis nog heel goed. Er was behalve de kleermakerij met een paskamer daarin, ook een toonbank in de winkel. Over die toonbank verkocht mijn vader allerlei stomerij-artikelen. In feite was dat het voorstadium van het latere bedrijf.”

Anna zou al op haar achttien-de, in 1965, uit huis gaan en van Kamerik naar Amsterdam vertrekken waar ze aan de VU ging studeren om de verpleging in te gaan. Zodoende heeft ze de meeste ontwikkelingen van een afstand meegekregen. Vader meehelpen in de kleermakerij en later in het nieuwe bedrijfspand was een vanzelfsprekendheid. Peter, die zijn vader zou opvolgen, herinnert zich nog zijn bezoekjes aan de dames in het naaiatelier op de eerste verdieping. “Dan ging ik als jongetje bij de dames zitten en hielp ik ze door losse draadjes af te knippen.” Anderen bevestigen dat, maar voegen eraan toe >

> dat het werk dat ze in het bedrijf deden meestal vakantiewerk was. “Dat was een van de voordelen”, zegt Anna. “Je hoefde nooit naar vakantiewerk te zoeken.” “Pa was daarin overigens heel rechtvaardig, als kinderen kregen we niks meer dan de rest”, vult Marijke aan. “Hij zette ons zoals al zijn personeel, gewoon op stukloon en behandelde ons precies hetzelfde als al zijn medewerkers en onze vriendjes en vriendinnen die voor vakantiewerk ook maar wat graag naar Dolfin kwamen. Er waren zelfs kinderen, soms nog maar twaalf jaar, die er hun doel van maakten om bij Dolfin vakantiewerk te doen.”

“PA’S ADAGIUM WAS ‘LEER EEN VAK, WANT JE MOEST LATER ABSOLUUT VOOR JEZELF KUNNEN ZORGEN’

Alda herinnert zich dat ook in drukke tijden zij en haar zussen en broers regelmatig een handje bij staken. “Vaak moesten er ’s avonds nog behoorlijk veel zakken voor op de regenkleding geknipt worden. Die konden de volgende dag dan direct op de jassen gelast worden. Overigens gebeurden dat soort werkzaamheden gewoon bij ons in de huiskamer. Voor de jongste kinderen, die nog niet konden meehelpen, was zo’n huis vol ook heel gezellig natuurlijk!” En ma had voor iedereen de deur wijd open, vervolgt ze. “Het was haar nooit te veel of te druk. En ze zorgde als er overgewerkt moest worden ook altijd voor broodjes en koffie. Iedereen kwam en werkte er graag.” En ook in de vrije tijd beleefden de kinderen plezier aan het bedrijf.

“We mochten in het weekend in de zaak, die naast ons huis lag, spelen. Onder andere was daar een soort glijbaan om de voorraad regenpakken naar beneden te laten glijden. De voorraad lag beneden en daar konden wij goed verstoppertje spelen. Terwijl we de glijbaan natuurlijk ook volop gebruikten.” Marijke herinnert zich dat er ook nog werd getafeltenist. “Als de dorpsjeugd bij ons was om te komen werken, dan werd er koffie gedronken bij ma in de kamer en getafeltenist. Wat dat betreft liep alles door elkaar heen. Er werd gespeeld en gewerkt, en dat alles altijd in een ontspannen en gezellige sfeer.”

Ook Joke denkt met een glimlach aan haar vroege jeugd terug. “Als kind, ik zal elf geweest zijn, herinner ik me dat pa elke vrijdag het loon uitbetaalde aan het personeel. Ik mocht helpen in het kantoor met het geld tellen en in de loonzakjes te doen. Dat was verantwoordelijk werk want het bedrag moest wel kloppen. Om vijf uur werden de zakjes dan uitgedeeld en werd er ‘prettig weekend’ naar elkaar geroepen. Dat woord ‘weekend’ was voor mij eerst wel wennen want dat Engels zat ons niet zo in de genen.” Verder kon je je altijd melden bij pa als je wat bij wilde verdienen, vervolgt ze. Ook zij herinnert zich het knippen van zakken die aan de regenpakken gelast werden. “Dat leverde je een cent per zak op en ondanks de grootte van de schaar in je kleine handen kreeg je er best handigheid in. En ’s avonds moesten we vaak helpen de auto lossen. Dat waren zo van die begrippen die me bij staan. ‘Wie helpt even de auto lossen’, riep pa dan en dan stoven we naar de zaak en hielpen mee de auto te lossen. Ook gingen we als kind vaak mee met de regen-

pakken wegbrengen naar allerlei klanten, zoals Van Oel in Rotterdam. Ook reed ik graag mee helemaal naar Brabant, naar de firma Gommage in Breda, die aan pa de stof voor de regenpakken leverde. Het was soms vechten om mee te mogen met de auto. Soms had je geluk, soms was je teleurgesteld dat je broer wel en jij niet mee mocht.”

IEDER OP ZIJNE WIJS

Dolfin was bij de Kamerikse jeugd populair en dat verbaast Betty niet. “Het was een van de weinige grotere bedrijven in deze omgeving en voor velen bovendien de allereerste werkgever. Dat was dus heel vertrouwd, veilig en gestructureerd. Ik woon in Woerden en kom nog wel eens mensen tegen die bij ons gewerkt hebben. Van hun krijg ik dat nog steeds te horen. Net als dat mijn vader altijd een luisterend oor had voor zijn personeel. Als mensen ergens mee zaten dan konden ze altijd met hem praten en dat krijg ik nog steeds terug als ik oud-medewerkers tegenkom. En bij mijn moeder voelde iedereen zich altijd welkom. Daar ben ik best trots op.” Hoezeer iedereen aan tafel ook goede herinneringen heeft aan het reilen en zeilen in en rond het bedrijf, toch is Peter als enige door opvolging nog aan het bedrijf verbonden. De anderen zijn allemaal hun eigen weg gegaan. Marijke daarover: “Pa’s adagium was ‘leer een vak’, want je moest later absoluut voor jezelf kunnen zorgen. Hij kende een voorbeeld van een kleuterjuf die voor hem het schrikbeeld van onzelfstandigheid was. Autonomie vond hij daarom cruciaal. Hoe we die verwierven, mochten we zelf bepalen. Hij verwachtte dus niet van ons dat we per se in de zaak kwamen.” >

“ZETTE JE DESTIJD EEN REGENPAK RECHTOP, DAN BLEEF HET GEWOON STAAN, ZO STUG WAS HET MATERIAAL”



Linksboven: Broer Geert in 2015 op 57-jarige leeftijd overleden, rechtsboven: Betty, linksonder: Anna, midden-rechts: Ineke, rechtsonder: Alda



26

> En zo geschiedde. De een ging de verpleging in, de ander het onderwijs en weer een ander startte een eigen bedrijf, zodat iedereen buiten de muren van Dolfing toch goed op zijn of haar pootjes terecht kwam. Jan is als ondernemer in de waterbeddenverkoop actief. Ondanks dat zijn vader waarschijnlijk hoopte dat Jan het bedrijf over zou nemen, liep dat anders. “Hij was natuurlijk een traditionele man. Dochters vond hij prachtig, maar je moest toch zonen hebben om het land te bewerken. Hij was dus heel blij toen hij met mij als vierde kind zijn eerste zoon had. Maar ik moest het ook heel goed doen, natuurlijk. Overigens ben ik onder die druk niet gebukt gegaan, ik heb er zelfs niets van gemerkt. Tot je vijftiende ben je je al helemaal niet bewust van wat er gebeurt. Maar die opvolging is niet aan de orde geweest. Ik moest presteren, dat zeker. Maar dat kon ook door te studeren en mijn eigen weg te zoeken. Voor mij leidde die weg naar Rotterdam, waar ik economie studeerde.”

‘MOOIE ZOMER’-STRESS
Terugblikkend op de jeugd komt één herinnering pregnant terug; die aan mooie zomers. Voor de Dolfings stond droog zonnig zomerweer niet synoniem voor onbezorgdheid, maar juist voor stress. Het was dan ook onmogelijk om er net zo van te genieten als de gemiddelde Nederlander. “Regenpakjesweer was een gevleugelde uitdrukking in huize Dolfing”, zegt Anna. “Was het een regenachtige zomer, dan baalde iedereen daarvan, maar wreef pa in zijn handen want dán was er werk. Het was wachten op de harde regenbui.” Overigens was dát weer zweten voor de gemiddelde Kamerikker, legt Anna uit. “We kenden nog niet

de ultralichte regenpakken van tegenwoordig. Zette je destijds een regenpak rechtop, dan bleef het gewoon staan, zó stug was het materiaal.” Viel er echter geen druppel, dan kwam er ook helemaal niks binnen. Dat waren echt wel spannende momenten voor ons, zegt Marijke. “In feite waren droge zomers voor ons rampzalig. Er waren tijden dat we bij wijze van spreken nauwelijks te eten hadden met z’n allen, maar ging het regenen dan kon ineens ook weer alles.” Met die onzekerheid die bij het ondernemersbestaan kan horen, had moeder Maartje Maarleveld moeite. Des te prijzenswaardiger vinden haar kinderen het hoe ze haar gezin toch door de ‘droge perioden’ heen loodste. “Ma heeft altijd heel goed en zuinig georganiseerd rond het gegeven dat er geen vast inkomen was. Eten kwam bijvoorbeeld uit de moestuin”, zegt Betty.

Een zaak aan huis, dat had natuurlijk ook zijn consequenties voor de woonsituatie. Die was zacht uitgedrukt niet helemaal doorsnee, zeggen Anna en Marijke. “Er waren twee ruimten waar de meisjes sliepen. Een was het kleine kamertje op zolder, waar drie van mijn zussen sliepen. Daarvandaan ging je door de deur naar een gangetje vol regenpakken en ander productiemateriaal. Daar moest je je langs wurmen om bij de trap te komen. Achteraf gezien natuurlijk heel brandgevaarlijk.” Marijke herinnert zich ook nog dat de elektriciteitsdraden los langs de trap omhoog liepen. “Ik moet er nu niet meer aan denken, en ma zei later ook dat ze altijd zo bang was geweest dat er brand uit zou breken. Zéker omdat ik samen met Anna en Ineke boven sliep. Een verdieping lager, op de eerste, sliepen pa en ma

in een kamer aan de linkerkant van de gang en de andere kinderen lagen in de rechterkamer. Zo ging het met een bedrijf aan huis, en als er weer eens een baby geboren werd, dan werd daar weer een nieuw plekje voor gevonden. Desnoods gingen de regenpakken aan de kant om ruimte te creëren.” In ’58 zou die steeds krappere behuizing verruild worden voor de nieuwe woning aan de Kerkstraat 2 in Kamerik, aldus Ineke.

“ER WAREN TIJDEN DAT WE BIJ WIJZE VAN SPREKEN NAUWELIJKS TE ETEN HADDEN, MAAR GING HET REGENEN DAN KON INEENS WEER ALLES”

Behalve de droge zomers waren er meer omstandigheden die vader Geert hoofdbrekens bezorgden. Zo bleek het steeds lastiger om personeel in Kamerik te vinden. Dat leidde in ’69 onder meer tot het besluit om een vestiging in Druten te openen, waar dat probleem niet speelde. In de vroege jaren zeventig nam daarnaast ook de concurrentie toe omdat meer handel met het Verre Oosten werd gedreven. Marijke, die het langst thuis bleef wonen en op dat moment het oudst thuiswonende kind, kan zich de beraadslagingen over moeilijke beslissingen nog herinneren. “Als oudste zat ik daar ook bij en mocht ik ook meedenken over de stap om in Druten te openen.” Jan heeft daarentegen weer een heel andere kijk op hoe zijn vader was. “Zoals ik het kon zien, werd er weinig gecommuniceerd door pa. In mijn ogen was hij een dominante Alleingänger. Had hij iets in zijn hoofd, dan deed hij dat ook. Zonder overleg met wie dan ook, zelfs niet met ma.” Maar Marijke deelt die visie niet, een verschil dat eruit te verklaren is dat veel kinderen in die periode al uit huis waren. “Nee”, zegt Marijke, “wel is het zo dat hij pas echt open ging als zijn vriend Cees Brokking er was. Cees had een woninginrichtings- en textielwinkel in Kamerik en was dus naast vriend ook lotgenoot. Als hij ’s avonds langskwam voor een borreltje, dan uitte pa zich veel makkelijker. Cees was een heel belangrijk klankbord voor pa en aan die gesprekken namen ma en ik ook deel.”

IN ROOK OPGEGAAN?
Een soulmate à la Cees Brokking, zoals Peter het omschrijft, kon Geert goed gebruiken. Want het >



Linksboven: Broer Geert in zijn jongere jaren, rechtsboven: Peter, midden: Betty, linksonder: Alda, rechtsonder: Jan



27

> ondernemerspad liep niet over rozen. De eerste jaren reed Geert nog dagelijks op en neer van Kamerik naar Druten, omdat zijn vrouw niet in Druten wilde wonen maar in Kamerik wilde blijven. Het was bovendien natuurlijk geen sinecure om met een gezin van negen kinderen in de leeftijden van acht tot twintig jaar je spullen op te pakken, alle sociale banden te moeten verbreken en te vertrekken. Bovendien leefden we in een protestantse gemeenschap en zouden dan naar een katholieke streek moeten verhuizen. Dat gaf ook een zekere weerstand. Mijn moeder was zeer flexibel en er mocht en kon veel, maar dit was een station te ver.” Niet dat Geert zijn best niet deed, herinnert Betty zich nog goed. “Tegen Alda en mij zei hij: ‘als jullie nou een pony krijgen, gaan jullie dan mee?’” Maar het gezin Dolfin g zou in Kamerik blijven en Geert bleef op en neer rijden naar Druten. Dat was in de beginja- ren nog een hele onderneming, omdat de brug bij Tiel er nog niet was, en Geert met het pontje de Waal moest oversteken om aan de Drutense kant te komen.

Het zou meerdere malen naar voren komen in het gesprek: Geert had oog voor zijn mensen en ging daar zorgvuldig mee om. Ook toen het accent van de productie zich snel naar Druten verplaatste, liet hij zijn naaisters in Kamerik bijvoorbeeld niet vallen. Peter: “Daar bleven wat naaimachines staan, zodat ook in Kamerik nog naaiwerk kon wor- den uitgevoerd. Maar uiteindelijk was daar, enkele jaren na de opening van Druten, natuurlijk ook geen werk meer. Je kunt dus wel spreken van een natuurlijke afvloeiing van het personeel.” Geerts grote loyaliteit aan zijn personeel werd ook beantwoord. Zo gingen zijn medewerkers Piet

Blijven en Joop Tuithof mee naar Druten. Zij waren gedu- rende de werkweek in de kost in Druten om op vrijdagavond met Geert terug te rijden naar Kamerik, waarvandaan ze dan maandagochtend weer vertrok- ken.

“PA HEEFT STAAN
HUILEN, HIJ ZAG ZIJN
LEVENSWERK IN VLAMMEN
OPGAAN”

Het jaar 1980 bracht donderslag. Tweederde van het bedrijfspand in Druten werd toen door de vlammen verteerd. “Pa heeft daarbij staan huilen,” zegt Jan. “Hij zag daar toch zijn levens- werk in vlammen opgaan. Dat deed hem veel pijn, want hij had van huis uit altijd een grote am- bitie en bewijsdrang. Van jongs af aan was hij altijd de man in huis, want hij was de oudste zoon toen zijn vader jong overleed. Pa was toen zelf zestien jaar en moest de kleermakerij overnemen. Dus hij is in die gezinssituatie altijd een soort vader voor zijn broers en zussen geweest. Bovendien heeft pa in zijn jongste jeugdjaren in Emmen diepe armoede gekend. Dus heeft hij altijd in zijn ach- terhoofd gehad en gehouden dat hem dát niet ging gebeuren.’ Hij wilde bewijzen dat hij het kon.”

Niettemin maakte de ingrijpende brand tegelijkertijd de bodem vruchtbaar voor een wederop- standing. Want de verzekerings- gelden compenseerden de ge- leden verliezen ruimschoots en boden financieel het fundament waarop Geert zijn bedrijf weer op en later zelfs uit kon bou- wen. Dat zou hij dan ook doen, samen met zijn zoon Peter die zijn opvolger werd en sinds 1977 in de zaak werkte. “Wij waren na de brand met zijn tweeën, want er was tijdelijk uiteraard geen

werk meer, dus van het personeel heeft pa afscheid moeten nemen.” Peter had belangstelling voor techniek en het onderhoud van de machines en was meestal in de productiehal te vinden. Terwijl Geert, die meer affiniteit had met het kleermakersvak, zich vooral op zijn kantoor bezighield met het runnen van zijn bedrijf. Zij vulden elkaar perfect aan. Peters belangstelling maakte dat hij niet alleen begreep hoe de lasmachines werkten, maar ook dat hij nadacht over andere toepassingen van de machines. Zo zou Dolfin g onder Peters invloed niet alleen regenpak- ken blijven fabriceren, maar er werden ook andere producttoepassingen voor onder andere de automo- tive en shipping sector ontwikkeld. Dat zou Dolfin g de groei-impuls geven die het bedrijf heeft gemaakt tot wat het nu is. Niet voor niets luidt het bedrijfscre- do dan ook: 100 jaar (waterdichte) kleding, 60 jaar technisch vernuft.

VADER EN ZOON

Het zou nog tot 1985 duren totdat Geert de teugels helemaal losliet en Peter als directeur-eigenaar Dolfin g zou gaan leiden. Dat lokt de vraag uit of het lastig was voor Geert om het bedrijf aan zijn zoon toe te vertrouwen? Die vraag leidt tot een korte tweespraak. Peter: “Nee, dat zat hem volgens mij niet primair in los kunnen laten. Weet je, ik ben de middelste van de negen kinderen, de vijfde, dus er zitten er vier boven en vier onder me. Als je dus zo’n bedrijf dan overneemt, dan heb je ook met al die broers en zus- sen te maken. Dus daarom hebben we het voorzich- tig stap voor stap gedaan.” Betty: “Ja, maar pa was daar ook wel degelijk conser- vatief in, hij kon niet echt goed loslaten.” Peter: “Dat klopt ook wel een beetje. Hij heeft ook nooit met mij overlegd over hoe we het precies gingen doen.” Betty: “Maar hij was ook geen prater.” Peter: “Ach, het gebeurde zoals het gebeurde. Elk jaar hadden we de jaarrekening en dan werd er weer een stapje gezet, of er werd een vennootschap onder firma opgericht en twee jaar later werden er twee bv’s voor opgericht. Zo is stap voor stap die over- dracht voorbereid en uitgevoerd.” >

“ER WAREN TWEE RAPPORTCIJFERS
WAARAAN ONZE OUDERS BIJZONDERE
WAARDE HECHTTEN EN DAT WAREN DIE
VOOR VLIJT EN GEDRAG”



Linksboven: Anna, rechts-
boven: Alda, links-midden:
Joke, rechts-midden: Betty,
linksonder: Ineke





Linksboven: Jan, rechtsboven: Marijke, midden-links Alda, midden-rechts: Ineke, linksonder: Betty, rechtsonder: Joke



> Helemaal loslaten kon Geert het bedrijf pas toen hij lichamelijk dingen ging mankeren, vertelt Betty. “Op een gegeven moment werd daardoor de dagelijkse reis naar Druten te ingrijpend. Hij bouwde die dagelijkse rit af tot eens per week, tot het niet meer ging.” Geert liet een bedrijf na dat door Peter verder werd uitgebouwd tot een speler die verschillende markten met verschillende producten bedient. Zo is Dolfining ook een stabiel bedrijf geworden met toekomstperspectief en die zal vorm krijgen door alweer een tweemanschap. Sterker; de geschiedenis herhaalt zich. Want werkte Peter nog jaren met zijn vader samen voordat hij als nieuwe eigenaar zelf enig kapitein op het schip werd, nu doet Peter hetzelfde met zijn zoon Geert. En ook zij vullen elkaar perfect aan. Want naast Peters inhoudelijke en technische kennis, heeft Geert die in de financiële sector werkzaam was, het commerciële inzicht om Dolfining de toekomst in te navigeren.

DOOR DE OGEN VAN ZIJN KINDEREN

Wie was vader Geert? Wat gaf hij zijn kinderen mee? Betty herinnert zich zijn arbeidsethos. Haar vader leefde dat ethos voor door hard te werken. Niet alleen als ondernemer maar ook in allerlei maatschappelijke functies die hij daarnaast bekleedde en natuurlijk als toegewijd vader van een groot gezin. “Werk maar hard, doe maar goed je best, dan kom je er wel. Dat werd er echt ingepompt en zit me in de genen.” Peter vertaalt dat concreet naar schoolprestaties: “Er waren twee rapportcijfers waaraan onze ouders bijzondere waarde hechtten en dat waren die voor vlijt en gedrag. En natuurlijk moest je een goed cijfer voor godsdienst hebben. Maar was dat

allemaal goed, dan kon het bij hen niet meer stuk.” Tegenwoordig hanteren we voor sociaal verantwoordelijk ondernemerschap de term maatschappelijk verantwoord ondernemen, afgekort als MVO. Maar dat deed Geert al ver voor die term gemunt werd, waarmee hij een MVO-ondernemer avant-la-lettre was. Marijke vertelt dat ze dat als kind ook meekreeg en Betty vult aan hoe zij daar nog steeds positief over wordt aangesproken. “Ik ben altijd weer blij verrast als ik die positieve reacties hoor. Ik was me destijds als klein meisje daar niet heel erg van bewust, maar als je inderdaad speciaal vier naaisters aanhoudt en in een Kameriks pandje laat werken terwijl je nieuwe onderneming al in Druten staat, dan is dat wel mooi natuurlijk. Strikt genomen had hij dat niet hoeven doen.”

Hart voor mensen en keihard werken, waar dat vandaan kwam? Jan wijst als krachtbron het geloof van zijn ouders aan. “Dat speelde een grote rol bij ons thuis. Het hele leven was doordrenkt van catechisatie, versjes leren op de lagere school en van zondag tweemaal naar de kerk. Voor onze ouders persoonlijk was hun geloof de bron waaruit ze hun vertrouwen putten. Ze leefden in de zekerheid van hun geloof.” En dat het leven niet van een leien dakje ging, kregen de kinderen ook mee van hun ouders. Jan gaf al aan dat zijn vader in zijn jeugd letterlijk uit Drenthe gevlucht is voor de armoede. “Armoede overwinnen was dan ook de grote drijfveer van Geert en geld was allerminst een vanzelfsprekendheid. Marijke daarover: “Ik was weleens jaloers op kinderen wier vaders een vaste baan hadden. Bij ons was het hollen of stilstaan. Kregen andere leeftijdgenootjes een mooie petti-

coat, dan ging onze moeder ’s avonds weer achter de naaimachine met al die strookjes erop, dat deed ze dan in het stijfslap en dat trok je dan aan. Maar door de warmte hingen onze geïmproviseerde petticoats na een uur weer slap. Door de wisselende financiële situatie was het vaak behelpen.”

“VOOR ONZE OUDERS WAS HUN GELOOF DE BRON WAARUIT ZE HUN VERTROUWEN HAALDEN”

Het openhartige gesprek dat de broers en zussen aan tafel voeren kent uiteindelijk een grondtoon van tevredenheid. Hun jeugd was gezellig, warm en vol van mensen. Of dat nu familie, vrienden of medewerkers waren. Het was eigenlijk één grote mensenfamilie. En helemaal in de sfeer van het open gesprek is er ook ruimte voor spontaniteit. Er wordt veel gelachen, maar er is ook ontroering als Betty nog een mooi slotwoord spreekt. Dat gaat even niet over haar ouders Geert en Maartje, maar over broer Peter. “Het bedrijf, maar ook wij als familie, heeft veel aan Peter te danken. Als hij de zaak niet overgenomen en voortgezet had, dan hadden onze ouders niet zo’n fijn pensioen gehad. Peter heeft bovendien het bedrijf naar de volgende fase getild. Hij heeft het onttrokken aan louter de productie van regenpakken. Sinds de jaren ’80 zette hij de specialiteit van Dolfining, het hoogfrequent (HF) lassen, in om het productgamma uit te breiden. Hierdoor heeft Dolfining producten kunnen ontwikkelen voor de volgende branches: Waterbedden, Automotive & Shipping, Medisch, Reflectives en andere HF-gelaste specials. Door die belangrijke ontwikkelingen is Dolfining de afgelopen decennia een grotere en stabielere onderneming geworden. En niet langer afhankelijk van regenpakkenweer.” Ofwel: Dolfining is van de regen uit de drup. Waardoor Geert junior, als alweer de vierde generatie, met een stabiel familiebedrijf vol vertrouwen de toekomst in kan. <



KUYPERS & DOLFING

Eén dorp, twee hofleveranciers

Vanaf het moment dat de familie Dolfin in 1987 een nieuwe woning bouwde aan de Nienkamp te Druten, wordt al zaken gedaan met plaatsgenoot Kuypers, Zorg voor Vastgoed.

In eerste instantie bij de bouw van het woonhuis - levering van alle verfmaterialen met het bijbehorende advies - en in de latere jaren werd het reguliere schilderwerk bij firma én familie Dolfin uitgevoerd Kuypers. Leuk detail: na de firma Kuypers is Dolfin nu het tweede Drutense bedrijf dat dankzij het 100-jarig bestaan het predicaat ‘Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier’ mag voeren.

“Als je een afspraak had bij Dolfin, dan kwam je nooit zo-

maar weg. Bakje koffie, even bijpraten en wederzijdse belangstelling tonen naar elkaar als persoon en als ondernemer en daarna had je het een keer over waarvoor je eigenlijk kwam”, zo omschrijft Harry Kuypers (eigenaar van Kuypers, Zorg voor Vastgoed) de relatie met Dolfin treffend. “Zo was het in de beginjaren en zo is het nog altijd.”

ECHT DE BAAS
Kuypers heeft aan Dolfin een dubbele klant, aangezien het (schilder)werk niet alleen bij het bedrijf, maar ook bij de familie Dolfin privé verzorgd wordt.

“Zakelijk is Peter meestal ons aanspreekpunt, al hebben we de laatste tijd ook regelmatig met zijn zoon Geert te maken. Als er privé werkzaamheden verricht moeten worden, dan is het volgens Peter juist altijd verstandig om dit met zijn vrouw te bespreken. Om misverstanden te voorkomen kan er blijkbaar toch altijd maar één iemand écht de baas zijn”, lacht Kuypers.

Bij Dolfin waren de werkzaamheden die verricht moesten worden volgens Kuypers altijd verdeeld in ‘dorp’ en ‘stad’. “Moest je privéwerk bij de familie Dolfin uitvoeren, dan noemt men dit bij Dolfin dit altijd ‘Het Dorp’ en als je werkzaamheden op de zaak moest uitvoeren, dan ging het om ‘De Stad’. Het kwam er in het kort op neer dat ‘de Stad’ altijd de grootste veer moest laten.”

HOFLEVERANCIER
Als het over regenkleding gaat, is er volgens Harry Kuypers maar één bedrijf in de regio. “Een degelijk bedrijf waar je van op aan kunt. Afspraak is afspraak en je hebt te maken met mensen die gewoon met beide benen op de grond staan”, vertelt hij. “Ik vind het mooi dat de firma Dolfin nu het tweede bedrijf is in Druten dat de het predicaat ‘Hofleverancier’ heeft ontvangen van onze koning n.a.v. het honderdjarig bestaan van hun mooie familiebedrijf. Daar willen we de familie én de firma Dolfin dan ook van harte mee feliciteren. We wensen hen alle goeds toe voor de toekomst.” <

Van afstuderen tot samenwerking

JORIS DE GROOT

Joris de Groot kwam als afstudeerder in contact met Dolfin. Met de HF-lastechiek en de materialen van Dolfin ontwikkelde De Groot zijn afstudeercollectie tassen met de naam ‘Weld Bag’. Nu De Groot zijn eigen ontwerpstudio heeft, werkt hij nog steeds met regelmatig samen met Dolfin.



IK WERK NOG STEEDS MET DOLFING AAN VERSCHILLENDE PROJECTEN

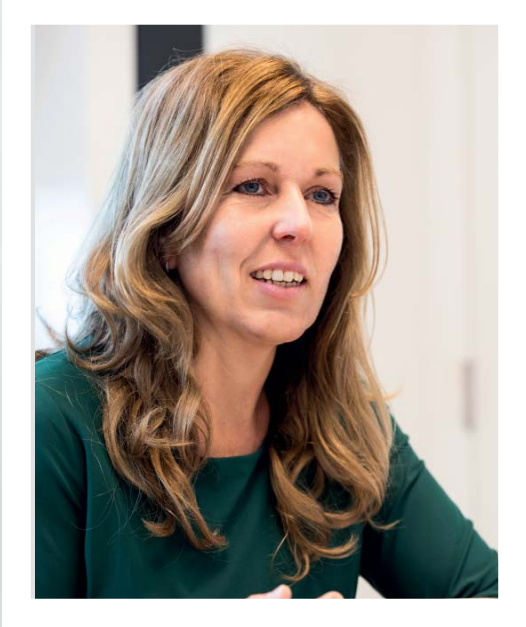
Joris de Groot houdt zich met zijn gelijknamige ontwerpstudio bezig met het ontwikkelen van producten vanuit bestaande industriële processen. “Dolfin is een fabrikant waarmee ik verschillende producten heb mogen ontwikkelen”, geeft hij aan.

SAMENWERKEN
Het begon allemaal toen De Groot in 2013 tijdens zijn afstuderen aan de ArtEZ Hogeschool voor de Kunsten in contact kwam met Dolfin. “Ik heb in Druten mijn afstudeercollectie tassen ‘Weld Bag’ tot stand gebracht. Het is een serie tassen die is ontwikkeld met de HF-lastechiek en de materialen van Dolfin. Ik kreeg de kans om volledig zelfstandig

te werken met de machines die binnen het bedrijf te vinden zijn. Op die manier heb ik een uitgebreide collectie producten kunnen ontwikkelen. Na die tijd ben ik mijn eigen ontwerpstudio begonnen en sindsdien werk ik nog steeds samen met Dolfin aan verschillende projecten.”

De Groot is blij met de samenwerking en met het contact met Peter en Geert Dolfin. “Dat is altijd aangenaam. Ze denken mee, staan open voor vernieuwing en nemen hier ook echt de tijd voor.” Dat sluit ook aan bij wat het bedrijf Dolfin volgens De Groot nu écht Dolfin maakt: “Het is een familiebedrijf met hart voor de zaak en heel veel ervaring in het werk dat ze doen. Ze staan open voor nieuwe ideeën en de deur staat altijd open om even binnen te lopen voor een praatje.”

UITZOEKEN
Een praatje maakten Joris de Groot en Geert Dolfin ook bij een toevallige ontmoeting op de Dutch Design Week in Eindhoven, vertelt De Groot lachend: “Ik had hem al een tijd niet gezien en we liepen elkaar daar tegen het lijf. Ik had die dag buiten een rondleiding gegeven en het regende heel hard waardoor ik, voor de eerste keer in mijn leven, even snel de regenjas van mijn vriendin had geleend. Het was een regenjas die niet was geproduceerd door Dolfin. Geert merkte het direct op en nodigde mij uit om er een bij hen uit te komen zoeken, want dit kon natuurlijk echt niet. Ook dát is tekenend voor het bedrijf dat Dolfin is.” <



‘Precies op het juiste moment’

ACCOUNTANCY WIJCHEN

Toen bij het familiebedrijf Dolfin enige jaren geleden het overnametraject van Peter naar zoon Geert werd ingezet, stond er heel wat te gebeuren. Om dat complexe traject in goede banen te gaan leiden, was een ervaren partij nodig die kon zorgen voor herstructurering en die de weg naar een soepele en verantwoorde overdracht kon plaveien. De keuze voor Accountancy Wijchen bleek daarbij een goede.

Wie op bezoek gaat bij Accountancy Wijchen ervaart direct wat het bedrijf anders maakt dan veel andere accountantskantoren. Het is een jong bedrijf met een bijzonder persoonlijke aanpak, waarbij je het gevoel krijgt 'gezellig aan de keukentafel' te zitten. Warm en toegankelijk dus, maar wel met een karrenvracht aan professionele bagage.

PERSOONLIJK
Dat van die keukentafel kon je tot voor kort overigens letterlijk nemen, lacht accountant Lisette van Hout in het nieuwe bedrijfskantoor. “Tot voor kort werkten we namelijk vanuit ons woonhuis, dat hiernaast staat”, zegt ze naar buiten wijzend. “Tot drie jaar geleden was ik partner bij een groter kantoor, maar in maart 2016 ben ik voor mezelf begonnen. Sander de Haas kwam er een maand later al bij, omdat hij de uitdaging ook wel zag zitten. We hadden het meteen zo druk dat onze eerste prioriteit lag bij het zorgen dat de systemen draaiden en alles goed geregeld was. We wilden het op een andere manier gaan doen. We vonden dat we steeds verder van de klanten af kwamen te staan. Het werd zakelijker en de persoonlijkheid verdween. Wij vinden juist dat die persoonlijke kant een extra dimensie aan het werk geeft. Daar hebben we dus sterk op ingezet en dat resulteerde er ook in dat je bij ons letterlijk aan de keukentafel zat. De klant stond meteen centraal en van daaruit zijn we het gaan opbouwen.”

DYNAMIEK
Ook de digitalisering van veel van de processen was een belangrijk item voor het nieuwe kantoor. “Als je dat allemaal goed hebt ingeregeld, dan houd je ook weer meer tijd over voor je klanten”, legt Sander de Haas uit. Die klanten kwamen al snel, zo bleek direct na de opstart van het bedrijf. “Als je net begint merk je wel hoe groot het netwerk is dat je door de jaren heen hebt opgebouwd”, vertelt Lisette. “Uit dat netwerk kwamen bijvoorbeeld ook klanten die ons al jaren kenden en met ons verder wilden en onze persoonlijke aanpak juist waardeerden. We doen ook echt veel voor onze klanten. Als ze iets willen, dan hadden ze het meestal eigenlijk gisteren al gewild, dus moet je weleens een stap extra zetten. Bovendien zijn ondernemers overdag vaak druk, dus komen de vragen ook geregeld in de avond. Dat hoort erbij en dat moet je als dienstverlener ook snappen.” Die dynamiek houdt het ook leuk, vult Sander aan: “Als je hier ’s ochtends binnenkomt, dan weet je voor een deel nog niet wat de dag gaat brengen. Elke dag kijk je weer wat de meeste spoed heeft en moet je weer flexibel zijn.”

JUISTE MOMENT
Ook Dolfin is drie jaar geleden een intensief traject ingegaan met Accountancy Wijchen. Toen bekend werd dat Geert Dolfin de zaak van zijn vader ging overnemen, moest dat hele traject namelijk in goede banen geleid gaan worden. Sander de Haas en Geert kenden elkaar al jaren via het voetbal en precies op het

juiste moment raakten ze weer in gesprek. Bij Dolfin stonden grote dingen te gebeuren en Accountancy Wijchen kon weleens de juiste partij zijn om daarbij te helpen. Sander: “Ik vroeg inderdaad precies op het goede moment waar Geert nu zat. Zij stonden voor flinke stappen en moesten een complex traject ingaan. Dat moest goed begeleid gaan worden en kon niet meer door ‘alleen’ een boekhouder gebeuren. Er moest een herstructurering komen, er was een vraagstuk rond het onroerend goed en er waren nog veel meer zaken te regelen. Dat traject zijn we toen samen ingegaan.”

BIJLEREN
Er werd dus groot ingestapt, aangezien er ontzettend veel te doen stond. “En nog steeds”, geeft Sander aan. “Eigenlijk is 2019 het eerste jaar waarin dingen lopen zoals we het drie jaar geleden bedacht hadden.” Lisette spreekt van een leuke casus, als het over Dolfin gaat: “Het is mooi dat het om een vader en zoon gaat, maar zo is elke casus eigenlijk uniek. We hebben wel vaker van dit soort overnames begeleid, maar er is altijd wel weer iets wat anders is en waardoor de verschillende casussen niet met elkaar te vergelijken zijn. Zo leren we zelf ook nog elke dag bij.”

KLIK
Het klikt tussen Dolfin en Accountancy Wijchen en dat zit ’m volgens beide partijen onder andere in het feit dat de twee bedrijven er dezelfde normen en waarden op nahouden. Lisette: “Er is wederzijds vertrouwen, we zijn allebei open, eerlijk en integer en we weten wat we aan elkaar hebben. Als ik ergens binnenkom, dan houd ik er bijvoorbeeld ook van dat een bedrijf netjes en opgeruimd is. Bij Dolfin is dat het geval en dat zegt in mijn ogen ook iets over het bedrijf en de ondernemer.” Sander kan het alleen maar beamen: “Geert en Peter zijn op en top ondernemers. Innovatief, adequaat, actief, betrokken en betrouwbaar. In voor een geintje en serieus als het nodig is, net als wij. Het is gewoon een heel leuke partij om mee te werken.” <



JEROEN PATTYN

PLASTIBERT

Professioneel én warm

De samenwerkingen die Dolfig door de jaren heen is aangegaan, houden niet op de bij de landsgrenzen. Zo wordt inmiddels een jaar of zes samengewerkt met het Belgische Plastibert, een vooraanstaand bedrijf als het aankomt op de fabricatie van gecoat textiel. Dat doet het bedrijf al meer dan een halve eeuw lang, met de hele wereld als afzetmarkt. Ook Druten hoort daar dus bij...

Jeroen Pattyn is Area Sales Manager bij Plastibert en kwam in die hoedanigheid zo'n zes jaar geleden in contact met Dolfig. "Sinds enkele jaren werken we heel intensief samen voor het ontwikkelen van hoog kwalitatieve pvc en Polyurethaan materialen die Dolfig dan gebruikt voor haar collectie", legt hij uit.

PARTNERSHIP

Door de jaren heen heeft Pattyn al heel wat mensen uit de 'Dolfig-stal' mogen ontmoeten, maar het meeste contact verloopt via Geert, geeft Pattyn aan. "We hebben geen typische klant-leverancier relatie, maar het is echt een partnership dat nu dus al zo'n zes jaar bestaat. Tot op de dag van vandaag werken we nog even goed samen."

NORMEN EN WAARDEN

De samenwerking gaat als het aan Pattyn ligt ook nog wel een stuk langer duren. "Dolfig is een zeer professioneel bedrijf, dat tegelijkertijd ook zeer warm is. De contacten lopen altijd in een zeer goede sfeer, waarbij de lange termijn en het oplossingsgericht zijn altijd de focus heeft. Nu hebben wel meer bedrijven dat natuurlijk, maar het mooie aan Dolfig is dat ze het allemaal voor elkaar krijgen zonder de normen en waarden van een familiebedrijf te vergeten." <



YVES LOCQUET

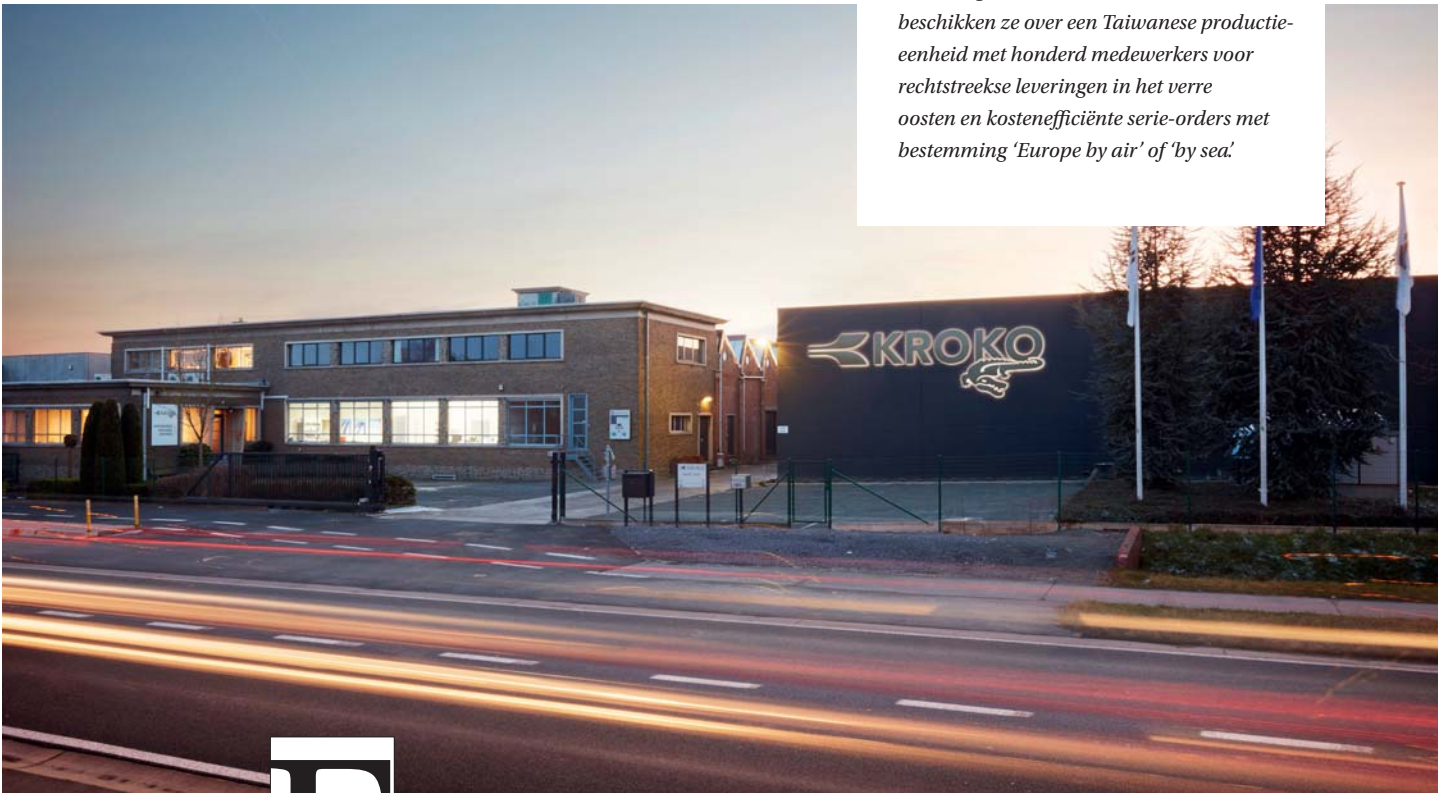
KROKO FASTENERS

“Altijd alles zoals het hoort te zijn”

Het Belgische bedrijf Kroko Fasteners is een wereldspeler op het gebied van technische ritssluitingen. Meer dan 21 miljoen ritsen worden jaarlijks geproduceerd voor kleding, voornamelijk voor legereenheden en politie- en brandweerkorpsen in heel Europa. Ook Dolfin is sinds 2003 een trouwe afnemer. “Net als wij blijft Dolfin altijd trouw aan haar niche”, vertelt Yves Locquet van Kroko Fasteners.



KROKO FASTENERS
Kroko is een gecertificeerde fabrikant van ritssluitingen met hoofdassemblagefabriek (vijftig medewerkers), burelen en laboratorium in België voor een snelle behandeling van voorrekenen en assemblage van dringende serie-orders. Daarnaast beschikken ze over een Taiwanese productie-eenheid met honderd medewerkers voor rechtstreekse leveringen in het verre oosten en kostenefficiënte serie-orders met bestemming ‘Europe by air’ of ‘by sea.’



E

venals Dolfin heeft Kroko Fasteners (ook al een familiebedrijf) een rijke historie. In 1944 startte het bedrijf in Aalst (België) met de productie van metaalritsen, waarna decennialang is verder gebouwd aan de onderneming. Zo werd Kroko in 1982 erkend NAVO leverancier, startte in datzelfde jaar een samenwerking met een Taiwanese partner, waar nu zo’n honderd productiemedewerkers werkzaam zijn, en werd in 2000 een vestiging van 5000m² betrokken in Kortrijk die inmiddels alweer met 900m² werd uitgebreid.

“De samenwerking met Dolfin begon in 2003 en die is steeds perfect geweest”, vertelt Yves Locquet desgevraagd. “Eigenlijk leerden we elkaar zestien jaar geleden al kennen, via het toenmalige bedrijf COHO Fournituren NL’ waarvan we toen een groot deel van het machinepark hebben over-

genomen.” Het contact met Dolfin verliep volgens Locquet eerst via toenmalig directeur Peter Dolfin en nu via zijn zoon Geert. “Maar veel verschil zit daar niet tussen”, vertelt hij. “Alles is altijd zoals het hoort te zijn, dat werkt prettig. Wat ik ook mooi vind is dat Dolfin steeds trouw blijft aan de niche waarin het bedrijf actief is: het verlaten van textiel. Vanuit die expertise wordt verder gezocht naar verschillende afzetmarkten.” <



Twee bedrijven, één gedachte

HUISMAN ETECH EXPERTS

Dolfing en Huisman Etech Experts doen al decennialang zaken met elkaar. De twee Drutense familiebedrijven weten wat ze aan elkaar hebben, delen dezelfde normen en waarden en hebben daarom 'gewoon een heel goede klik'. "Ik ben nu 56 jaar en ik weet niet beter dan dat wij altijd al met Dolfing hebben samengewerkt", vertelt Peter Huisman, die samen met zijn broer Rob de directie van het elektrotechnische bedrijf vormt.

Er zijn behoorlijk wat overeenkomsten tussen Dolfing en ons", begint Peter Huisman zijn verhaal. "Natuurlijk zijn we allebei familiebedrijven en gevestigd in Druten, maar ook bestaan we allebei al erg lang. Dolfing bestaat honderd jaar, terwijl wij met onze 65 jaar ook al lang meegaan. Maar de grootste overeenkomst is misschien nog wel dat we er dezelfde normen en waarden op nahouden. Juist daardoor krijg je een goede klik met elkaar."

EÉN LIJN

Die goede klik tussen beide bedrijven is er al erg lang, weet Peter, die samen met zijn broer de tweede generatie in het familiebedrijf vormt. "Onze vader, hij is inmiddels 92 jaar oud, is het bedrijf ooit begonnen en hij deed al zaken met Geert sr., de opa van de huidige Dolfing-directeur Geert jr. Ook met Peter hebben we door de jaren heen natuurlijk veel contact gehad. Dan merk je dat je op één lijn zit met elkaar. We gaan voor langlopende relaties en bij beide bedrijven is het 'er voor elkaar zijn' een belangrijk uitgangspunt. Ook bij ons is dat altijd de gedachtegang. Samen de handschoen oppakken en dingen oplossen. Overal gebeurt weleens iets wat niet helemaal naar wens is. Op zo'n moment moet je zorgen dat je de verantwoordelijkheid neemt, de zaken oppakt en dingen oplost. Zo denken wij en zo denken zij ook."

FAMILIEBEDRIJF

Het hoort volgens Huisman allemaal bij de normen en waarden van

een familiebedrijf. "Eerlijkheid en vertrouwen, daar zit het 'm ook in. We zijn er nu, maar we waren er 65 en honderd jaar geleden ook al. Dat lukt alleen als je doet waar je voor staat én doet wat je belooft. Daarbij wordt ook vaak een warmere en menselijke manier van zakendoen gehanteerd. Het is minder hard, ook omdat je door het vertrouwen blind op elkaar kunt varen. We zijn integer en verstaan elkaar. Kijk, je moet het werk ook nog altijd gegund krijgen. Als je prijs goed is, maar ze mogen je niet, dan krijg je het werk ook niet. Bij ons is die klik er. Dat zit in de bedrijfscultuur en in de mensen binnen het bedrijf."

ERG GOED

Peter is samen met zijn broer Rob eigenaar van Huisman Etech Experts, het bedrijf waarvoor zijn vader in 1955 de basis legde. "Altijd vanuit de industrie en techniek, daar ligt ook de connectie met Dolfing", legt Huisman uit. "Ook Dolfing weet zich door kwaliteit en innovatie staande te houden in een hele concurrerende markt, waarbij de concurrentie ook heel sterk uit het buitenland komt. Als je dat in deze markt volhoudt, dan doe je iets heel erg goed. Bij ons geldt wederom hetzelfde."

REGIO

Zelf ging Huisman Etech Experts tot een jaar of vijf geleden als Huisman Elektrotechniek door het leven. Omdat steeds meer internationaal gewerkt werd en het bedrijf nu ook vestigingen heeft in Monaco en Hamburg, is gekozen voor een nieuwe naam. "Dat past simpelweg meer bij het karakter van nu, maar

neemt niet weg dat we ook nog steeds de particulier aan de overkant van de straat helpen en daar graag voor werken. We zijn nergens te groot voor", benadrukt Huisman. Het past in de opvatting dat je er ook in de regio voor elkaar moet zijn: "Daarom gaat het bij Dolfing en ons ook om een wederzijdse relatie. Wij zijn hun vaste installateur en tevens leverancier van bijvoorbeeld zonnepanelen, maar als wij bijvoorbeeld regenpakken nodig hebben, dan halen wij die juist bij hen. Voor ons is dat een vanzelfsprekendheid. Als we het in de buurt kunnen halen, bij een van onze partners, dan zullen we dat altijd doen. Je hebt ook graag dat ze bij jou komen als ze wat nodig hebben. Vergeet je eigen omgeving niet, want daar wonen, werken en leven we met elkaar. Heel belangrijk vinden we dat."

HONDERD JAAR

Op de vraag wat nou echt typisch is voor het bedrijf Dolfing, reageert Huisman: "Dan kom ik echt uit bij de kwaliteit die ze leveren en de mate van innovatie waarmee ze staan voor hun producten en daarmee overleven in een heel concurrerende markt. En dat al honderd jaar. Ik hoop dat wij dat ook mogen bereiken. Als ik net zo oud word als mijn pa dan kan ik het misschien nog net meemaken." <

Over Huisman Etech Experts

Als innovatieve totaalpartner engineert, installeert en onderhoudt Huisman Etech Experts sinds 1955 met circa 300 goed opgeleide en betrokken medewerkers (elektrotechnische) installaties in uiteenlopende sectoren. Kenmerkend voor de werkwijze zijn kwaliteit, flexibiliteit en denken in oplossingen. Klanten kunnen vertrouwen op een snelle en adequate service dankzij de platte organisatiestructuur die voor korte lijnen zorgt. Zowel nationaal als internationaal vertaalt Huisman Etech Experts de wensen van opdrachtgevers in hoogwaardige en functionele oplossingen.



FRED ROSMALEN

NEZZO PRINT EN CREATIE

“In veel opzichten gelijk”

‘Ik heb een vraag...’. Zo begint volgens Fred Rosmalen van Nezzo Print en Creatie steevast elk telefoongesprek als Geert Dolfig belt met het full service grafische bedrijf, net als Dolfig gevestigd in Druten. “Daarna gaan we kijken wat we voor elkaar kunnen betekenen.”



N

ezzo Print en Creatie is een full service grafisch bedrijf dat is gevestigd in het centrum van Druten. Niet ver van Dolfig dus, het bedrijf waar al jarenlang zaken mee gedaan worden. Nezzo levert print- en drukwerk en grafische productie aan particulieren, instellingen, verenigingen en bedrijven, waaronder Dolfig. “In 2012 zijn we in contact gekomen met elkaar en zijn we voor het eerst gaan samenwerken”, vertelt Fred Rosmalen. “Sinds die tijd werken we naar volle tevredenheid samen en dat blijven we uiteraard ook in de toekomst gewoon verder voortzetten.”

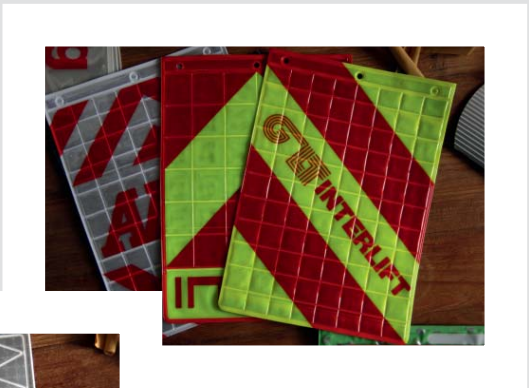
GELIJK

Fred Rosmalen heeft bij Dolfig doorgaans contact met Geert, geeft hij aan. “Maar het begint bij de vrolijke telefoniste die ons eerst altijd te woord staat. Het contact met Dolfig is altijd prettig, open en transparant. We houden elkaar altijd op de hoogte en gaan en denken graag een stap verder. Dan kom je samen tot mooie dingen.” Het sluit aan bij wat Fred Rosmalen het meeste aanspreekt in het bedrijf dat Dolfig is: “Eigenlijk zijn we in heel veel opzichten gelijk aan elkaar. We waarderen en respecteren elkaar, we gaan tot het uiterste om er zoveel mogelijk uit te halen en dagen elkaar uit om dit allemaal te realiseren. Ik hoop dat we nog jarenlang op deze prettige manier kunnen samenwerken.” <

BIJZONDER BEDRIJF

Op het eerste gezicht is Nezzo (dankzij een eigen webshop overigens 24 uur per dag bereikbaar) een heel gewoon grafisch bedrijf, maar het zijn de medewerkers die het verschil maken. Bij Nezzo werken namelijk mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, door een handicap of een andere reden. Hun beperking vormt geen enkele belemmering om uitstekend werk te leveren, bewijzen ze bij Nezzo keer op keer.

Nezzo verzorgt ook een grafische opleiding, speciaal voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Deelnemers krijgen lessen in vormgeving, kleurbeheer en drukwerknabewerking. Ook maken ze kennis met opmaakprogramma's als InDesign en Photoshop. Met een diploma op zak, kunnen ze aan de slag bij een grafisch bedrijf. Ook leren ze hoe ze een portfolio moeten maken. Daarin staat precies omschreven wat ze hebben geleerd, zodat ze zichzelf op een goede manier kunnen presenteren.



Kees Scholts (Retroflex):

‘FIJNE HERINNERINGEN’

Kees Scholts kwam als vertegenwoordiger van het Franse bedrijf Pennel & Flipo (P&F) al rond 1970 in contact met Dolfig. Toen hij halverwege de jaren tachtig zelf Retroflex had opgericht, bleef hij zakendoen met ‘de Dolfigs’. “Daar bewaar ik heel fijne herinneringen aan”, vertelt hij in een monoloog.

“Het zal rond 1970 geweest zijn dat ik voor het eerst met de firma Dolfig in contact kwam, toen nog met de heer Dolfig sr. Hij sprak mij aan met ‘mijnheer Scholts’ en hij was mijnheer Dolfig voor mij. Zo ging dat toen nog. Ik vertegenwoordigde destijds de firma Pennel & Flipo uit Roubaix (Fr) met gecoate weefsels voor de confectie-industrie. Bij Dolfig maakte men regenpakken voor de agrarische sector. “Daar horen stevige pakken bij van dik materiaal. Dat hebben de boeren graag”, zo zei mijnheer Dolfig menigmaal. Dat doek werd gemaakt door de Hollandsche Gommage Industrie

in Breda. Omdat wij met veel dunne en soepelere weefsels werkten werd het, met dit product dat meer voor fietsers in regen was ontwikkeld, niets bij hen.

Jaren later, toen Pennel & Flipo mij vroeg om een goede leverancier voor hoogfrequent laswerk, kwamen we tot zaken. Peter Dolfig had inmiddels zijn entree gemaakt en met hem had ik sindsdien het contact. Ook met mevrouw Vissers, die de boekhouding deed, had ik vanaf die tijd regelmatig contact. Zij gingen voor ons in loon werken. Lange stroken pvc folie (PN20) werden tot lange tubes aan elkaar

gelast. Het product, ‘les tubes de bâton Dynamite’ diende om dynamietstaven te beschermen tijdens het inbrengen in de voorgeboorde rotswand. De PN folie beviel zo goed dat het ook voor andere doeleinden werd gebruikt.

In 1984/85, nadat ik Retroflex had opgericht, vroeg ik Peter om reflecterende emblem en voor ons in loon te gaan maken. Ook daarvoor bleek de PN folie geschikt om als tegenfolie te worden verwerkt. Ook nu nog koopt Dolfig dit soort folie. Niet meer bij P&F, maar elders. Het grappige is dat het bij hen in het bedrijf nog steeds PN folie genoemd wordt.

Op de grote carrousel lasmachine werden vanaf 1995 Telekom digit’s gemaakt. Een mooi product dat we samen ontwikkeld hebben. Verder was er de ontwikkeling van laadklepvlagen in 1998 en niet te vergeten de armbanden voor de Belgische politie, die nu nog steeds gemaakt worden. Proeven voor nieuwe producten deden we op vrijdagmiddag of zelfs op zaterdagmorgen. Dan hadden we de ruimte en vooral de stilte - dan kon de muziek uit - om te werken.

Wat ik hier vooral wil vertellen is dat ik altijd welkom was. Peter maakte altijd wel wat ruimte, of voor even een kop koffie. Ik heb fijne herinneringen aan het werken met Peter. Ik wens zijn zoon Geert alle succes bij het voortzetten van het bedrijf en ik hoop dat hij met mijn zoon Allart nog lang zaken kan blijven doen.” <



PETER JANSEN

Altijd goed, immer correct

De connectie tussen Roba Zaanstad en Dolfig bestaat al decennialang en dat bevalt van beide kanten nog altijd uitstekend. Peter Jansen vertelt graag over waar ‘m dat in zit.

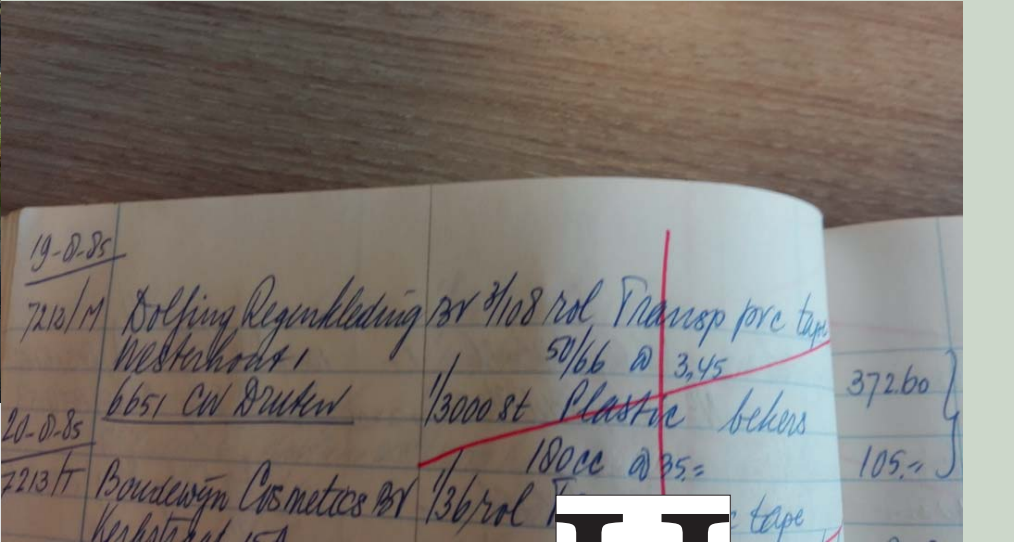
Roba Zaanstad is een specialist en groothandel in bedrijfskleding, werkschoenen en persoonlijke beschermingsmiddelen. Het bedrijf is een begrip op dit gebied en staat bekend om de hoge kwaliteit van het assortiment. In dat assortiment zitten ook regenkleding en waadpakken van Dolfig. “Goede producten en correcte levering”, daarin ligt de basis voor de goede match tussen Dolfig en Roba Zaanstad”, vertelt Peter Jansen van het Zaanse bedrijf. Peter Jansen zelf is inmiddels gepensioneerd, maar springt nog één dag in de week en in vakantieperiodes bij. Het stokje is overgedragen aan zoon Mark.



Een kwart eeuw lang weten mensen hun weg al te vinden naar Roba Zaanstad. Of het nou is om bedrijfskleding, werkschoenen of persoonlijke beschermingsmiddelen aan te schaffen, of voor het aanbrengen van een logo of kleding aan te laten meten of verwerken. Ook regenkleding en waadpakken zijn verkrijgbaar bij het bedrijf en die zijn afkomstig van Dolfig.

PRETTIG EN VRIENDELIJK
Peter Jansen: “Het eerste contact met Dolfig dateert al van 1980. Het contact verliep door de jaren heen met drie generaties Dolfig én mevrouw Visser. Via Geert Dolfig sr. en diens zoon Peter, is nu Geert Dolfig jr. (zoon van Peter) het aanspreekpunt voor Roba, geeft Jansen aan. “Veel verschil zit daar overigens niet tussen. Al die jaren is het contact altijd prettig en vriendelijk geweest. Daarnaast zijn de spullen altijd ronduit goed en zijn de leveringen immer correct. Die dingen samen zorgen ervoor dat de relatie al zo lang erg prettig is.”

Van vroeger tijden herinnert Jansen zich vooral nog dat Geert Dolfig sr. twee keer per maand langskwam. “Dan kwam hij goederen brengen naar ons pand in Uitgeest, maar de bedoeling van zijn bezoek was ook zeker om zijn dochter hier in Noord-Holland te bezoeken. Ook in vakantieperiodes konden we overigens altijd terecht. Mevrouw Visser was altijd paraat om goederen af te laten halen bij de fabriek.” <



DS 80 Verpakkingsmaterialen

‘WAT EEN MIJLPAAL!’

Al sinds het begin van de jaren tachtig mag DS 80 Verpakkingsmaterialen Dolfin tot haar vaste klantenkring rekenen. “Onze oprichter Kees Dekker onderhield telefonisch contact met Dolfin en Krijn Schaap kwam regelmatig langs om in een prettige sfeer de verpakking behoeft te bespreken of een bestelling te noteren. Die prettige sfeer is kenmerkend voor onze samenwerking”, vertelt Henri van der Weijden.

H

enri van der Weijden trad zelf in 1985 in dienst bij DS 80. Op de binnendienst nam hij het telefonisch contact met de firma Dolfin op zich. In het begin van de jaren negentig werd Wim van Dorrestein zijn collega en hij was het die de klantbezoeken bij Dolfin op zich nam. “Ook dat klikte en dus werd de samenwerking gecontinueerd”, vertelt Henri, die binnen DS 80 ruim tien jaar geleden een andere regio toebedeeld heeft gekregen. “Mijn collega’s Tracey Bos, Jacob van Steenbergen en momenteel Manfred Knevel hebben de binnendiensttaken met veel plezier op zich genomen. Wim van Dorrestein bezocht Dolfin

als accountmanager ruim twintig jaar lang, waarna die taak door enkele andere accountmanagers is ingevuld. Sinds kort is dat Sander Krul, die deze taak fris en dynamisch zal gaan uitvoeren.”

BETROUWBAAR

Door alle jaren heen zijn het nogal wat namen die bij DS 80 de revue gepasseerd zijn. “Eén ding stond echter vast: de naam van onze contactpersoon bij Dolfin; Geert Dolfin!” geeft Henri aan. “Zelf heb ik het contact door al die jaren heen altijd als zeer plezierig ervaren. Echt een prettige samenwerking! Niet voor niets heeft mijn collega Manfred regelmatig aangegeven dat

Geert altijd met je meedenkt en dat hij zou willen dat we meer van dat soort klanten zouden hebben.” Volgens Henri passen beide bedrijven ook gewoon goed bij elkaar. “Dat komt o.a. door de betrouwbaarheid. Alleen als je beiden betrouwbaar bent kun je zo lang een goede samenwerking onderhouden.”

HISTORIE

Bij een honderdjarig bestaan gaan de gesprekken al gauw over de historie van een bedrijf. “Toen we het daar over hadden, hebben we hier meteen een stukje nostalgie opgesnord”, geeft Henri aan terwijl hij een handgeschreven orderboek op tafel legt. “Zo werd het hier medio jaren tachtig nog gebruikt. Tijden veranderen!”

TOEKOMST

Tot slot heeft Henri – of eigenlijk iedereen bij DS 80 – nog een boodschap: “We feliciteren het gehele Dolfin-team met het honderdjarig bestaan. Wat een mijlpaal en prestatie! Zoals je in ons logo kunt zien heeft DS 80 de blik op de toekomst gericht. Het zou ons zeer verbazen als daar niet ook een plek voor Dolfin is!” <

Geert was helemaal geen baas, eerder een

Tekst: Baart Koster (Koster teksten)

Fotografie: Jost Franken

FIGUUR

Het mag bijzonder heten als personeelsleden die ooit bij je bedrijf werkzaam waren zich speciaal vrijmaken om herinneringen te delen. En zij daar zelfs letterlijk hun werk even voor opzij willen zetten. Toch hadden Jannie Janmaat-Daalhuizen, Corrie Kazius-Spienburg en Piet Blijleven dat graag over voor Dolfin. Het gesprek in ‘Kameryck’ is een warme douche van positieve herinneringen aan vele oud-collega’s en gebeurtenissen en er werd veel gelachen. Een verslag van een kleine reünie, want de grote, het eeuwfeest op 18 mei, moet nog komen.

Jannie verliet zelfs pardoes het verjaardagsfeestje van haar man om aan de gesprekstafel aan te kunnen schuiven. “Ik zei tegen de gasten: daar zijn de broodjes, daar is het drinken en daar de vaatwasmachine. En vervolgens stapte ik in de auto hernaartoe.” Het tekent het positieve gevoel dat deze oud-medewerkers bij Dolfin hebben. En ja, die Kamerikse jaren bij Dolfin, het is ook alweer lang geleden. Een jaartal kan Jannie dan ook niet meer precies plakken op haar binnenkomst bij Dolfin. “Het moet ergens rond 1965 zijn geweest. Ik was een jaar of zeventien, woonde in Kockengen en was op zoek naar werk. Min of meer bij toeval kwam ik op Dolfin, waar ik zes à zeven jaar als naaister op de eerste verdieping werkte.” Het pand in Kamerik bestond uit twee verdiepingen, zegt Piet. “Beneden had je snijafdeling en boven de naai- en lasafdeling.” Hij begon op zijn zestiende bij Dolfin en werkte er een kleine tien jaar. “Ik kwam op de begane grond binnen waar ik met Joop Tuithof ging samenwerken. Joop hield zich bezig met het snijden van patronen en die brachten we naar boven voor het naai- en laswerk.”

EEN REGENBUI MET CONSEQUENTIES
Aan mijn binnenkomst bij Dolfin zit nog een mooie anekdote vast, vertelt Piet. “Ik werkte eerst bij ERU, de kaasfabriek in Woerden. Daar moest ik in weer en wind op de fiets naartoe. Op zo’n natte dag vroeg ik mijn vader, die werkzaam was in de bouw en vorstverlet had, of ik zijn regenspak kon lenen. Maar dat had hij zelf nodig. Toen dat Geert senior ter ore kwam zei die ‘hij kan natuurlijk ook bij mij komen werken’. Kijk, dat was natuurlijk twee vliegen in één klap! We woonden maar twee straten verderop bij Dolfin vandaan.” In Joop Tuithof had hij een goede leermeester in het snijvak. “Joop tekende en sneed netjes alle patronen

uit. Dat ging dan om een stapel van zo’n vijftig stuks, die bracht ik dan vervolgens naar boven, waar de onderdelen werden gelast. Zelf mocht ik de capuchons, kragen en jaszakken uitsnijden.”

Eenmaal op eenhoog, belandde Piet in een vrouwenparadijs waar de sfeer goed was. Dat trok hem wel. “Teun Sloof leidde de lasafdeling en die zag wel wat in me, dus ik werd de enige jongen tussen allemaal vrouwen. Er liepen verder alleen nog Teun en Bertus Breedijk rond die leiding gaven aan de productiewerkzaamheden.” Dat wil overigens niet zeggen dat Piet nooit meer op de begane grond actief was. Daar was hij te vinden als Joop het heel druk had. “Dan trokken we samen banen geplastificeerd kunststof. We trokken dan een paar meter kunststof van een rol en die legde ik uit op de werktafel. Aanvankelijk knipten we daar nog met een schaar nog patronen uit, later kreeg Joop de beschikking over een snijmachine.”

EENMAAL OP EENHOOG, BELANDDE PIET IN EEN VROUWENPARADIJS WAAR DE SFEER GOED WAS. DAT TROK HEM WEL.

Als er stapels omhoog moesten voor montage, moest Piet achteraan op de eerste zijn, want daar zaten de lassers, waaronder zijn collega Corrie. Ook zij kan niet

meer scherp terughalen op welk moment zij Dolfin kwam versterken. “Ik moet ongeveer even oud geweest zijn als Jannie toen ik hier startte. Ik herinner me namelijk dat ik mobilette mocht rijden en daar moest je zestien voor zijn.” Dat nuanceert ze vervolgens, want helemaal in het begin liet Dolfin haar nog ophalen door Teun, die haar oppikte met een busje in haar woonplaats Woerden. “Ik houd van het ruigere werk en was dan ook meteen in het lassen geïnteresseerd. Nou moest je daar je hoofd heel goed bij houden, want voor je het wist had je een fikse brandblaar op je hand. Die machines waren gloeiend heet. Gelukkig is het me nooit overkomen tijdens de kleine drie jaar die ik bij Dolfin werkte.” Hoewel Geert sr. oog had voor zijn mensen (waarover later meer) kon het werk zwaar zijn, zegt Corrie. “Ik werkte tegen stukloon en het kwam weleens voor, als ik me wat minder voelde, dat ik flauwviel achter de hete lasmachine.”

HET IS SCHERP, DUS BLIJF SCHERP!
Dat herkent Jannie ook, maar dan om een andere reden. Zij zat vooraan op de eerste, op de naaiafdeling. “Het wilde soms gebeuren dat ik per ongeluk de naald in mijn vinger stak en dan ging ik van mijn stokje, want ik kan niet tegen bloed. Als ik dan ‘au’ riep, dan kwamen de andere meiden er al aanlopen.” Ook zij heeft een bijzonder verhaal van zo’n moment. “Ooit viel ik en voor ik het wist had Joop me op schoot genomen. Ik hoor hem nog zo zeggen ‘och meisje, meisje, meisje toch’. Maar je begrijpt dat ik het me daarna eigenlijk niet meer kon permitteren om flauw >

> te vallen. Vanaf dat moment zeiden de meiden: ‘je wilt zeker weer bij Joop op schoot’. Dat soort lol hadden we samen. Het was een schitterende tijd.” Corrie kijkt met hetzelfde enthousiasme terug op haar Dolfin-g-jaren. “Ik deed vaak regenbroeken en dan werden de buitenkant en de kruisnaad gelast op de machine. Alleen de zomen werden ingenaaid met elastiek erin. Ook zette ze er nog capuchons op. Dat was rotwerk hoor, als je dát kon! Maar ik vond dat een prachtige uitdaging, ik hield wel van wat ruiger werk. Het was mooi en ook wel typerend voor het bedrijf dat ik als vrouw de ruimte kreeg om te lassen, want in principe is dat natuurlijk mannenwerk.”

50 “HET WAS MOOI DAT IK ALS VROUW DE RUIMTE KREEG OM TE LASSEN, WANT IN PRINCIPLE IS DAT NATUURLIJK MANNENWERK”

Het was beslist loyaliteit, maar daarnaast lonkte zeker ook het avontuur toen in 1969 de Drutense vestiging werd geopend. De jonge Piet ging daarom mee, mét zijn maat Joop. “Ik was jong en dat wilde ik meemaken. Op maandagochtend reed ik met Geert en Joop in een busje naar Druten en op vrijdagavond keerde ik weer in Kamerik terug. Joop en ik lagen de hele werkweek in de kost en op dezelfde kamer. Kun je het je voorstellen?” Piet grijnst er breed bij. Hij heeft toen memorabele dingen meegemaakt, waarover hij met smaak vertelt. “We reden een groene Volkswagen van Dolfin-g en Geert had niet altijd zin om ‘s ochtends vroeg te rijden, dus kreeg Joop vaak het stuur, maar die kon totaal niet rijden. Op zekere dag was het flink mistig en Joop gaat bij Woerden-Linschoten de weg

op. Hij draaide het raampje op de snelweg open om zijn zicht te verbeteren, zó slecht was het. Maar ook dat hielp niet. Ondertussen schoof Joop steeds dichtër naar de vangrail waar hij op een gegeven moment aan vast bleef zitten. Toen is hij een paar honderd meter langs die vangrail gereden. Die Volkswagen kevers hadden voor en achter bolle spatborden en aan de zijkant een treeplankje, maar dat was na dat ritje helemaal vlak geworden. Van voor naar achter.”

OOG EN HART VOOR MEDEWERKERS

Maar het mooiste moet nog komen, lacht Piet. “Ik was in die tijd bezig met mijn rijbewijs en Joop durfde niet meer te rijden, dus moest ik achter het stuur. Heb ik anderhalf jaar op en neer naar Druten gereden zonder rijbewijs. Kijk, dat was óók Geert. Hij gaf me het totale vertrouwen. Dat tekende hem.” Dat vertrouwen en de ruimte die Geert Dolfin-g zijn mensen gaf, loopt als een rode draad door het gesprek heen. Ook Corrie en Jannie prijzen hem erom. “Hij was helemaal geen echte baas”, zegt Corrie. “Nou heb ik überhaupt een ontzettende hekel aan die term, een hond heeft een baas.” Maar ze wil maar zeggen hoe ze het getroffen heeft met Geert senior. “Hij was veel meer een vaderfiguur.” Jannie haakt in: “Het was gewoon een lieve man. Je kon altijd bij hem binnenlopen als je iets had. Zijn vrouw Maartje was trouwens ook een schat!” En ook op een heel praktische manier had hij oog voor zijn mensen. Piet: “Hij was begaan met ons en had het snel in de gaten als je het niet naar je zin had. Mijn vader werkte in de bouw en ik vond het prettig om hem daar ‘s zomers te helpen. Lekker buiten zijn, voor je het wist had je een

bruine snoet. Om dan in de lasserij bezig te zijn, met daar de lashitte nog bij, dat was daarbij vergeleken geen pretje. Maar Geert gaf mij gewoon de ruimte om ‘s zomers in de bouw en ‘s winters bij Dolfin-g te werken.”

Corrie ziet ineens de machines en de elektrodes weer voor zich. ‘Wat konden die heet zijn. Je moest wel uitkijken, want als je handen daartussen kwamen!’ Piet memoreert dat het Geert sr. wel eens overkomen was. Maar dat kan Corrie niet nazeggen, ze heeft er gelukkig geen brandblaartje aan overgehouden. Want zelfs als je maar heel licht in aanraking kwam met de hete delen van de machine dan vergat je dat nooit meer. Corrie vond dat aspect ook wel een kick. “De pedalen die je met de voeten bediende, het vergde een goede coördinatie tussen wat je voeten en handen deden. Het geplastificeerde kunststof mocht ook niet overlappen. Dat wil zeggen: de binnenkant wel, maar de buitenkant niet. Dus je mocht niet zien waar de lasnaad zat.” Enge machines vond Jannie het en zij hield het dan ook graag bij naaiwerk. Toch zou zij nog voor een rare verrassing komen te staan, waardoor ze zelfs helemaal tegen haar zin Dolfin-g moest verlaten. “Ik kreeg verkering met Anton en mijn schoonvader had een supermarkt met daaraan een slijterij. Drie maanden voor onze trouwerij, zei hij dat ik maar eens bij Dolfin-g moest vertrekken. En hij was een autoritaire man, dus zijn woord was wet.”

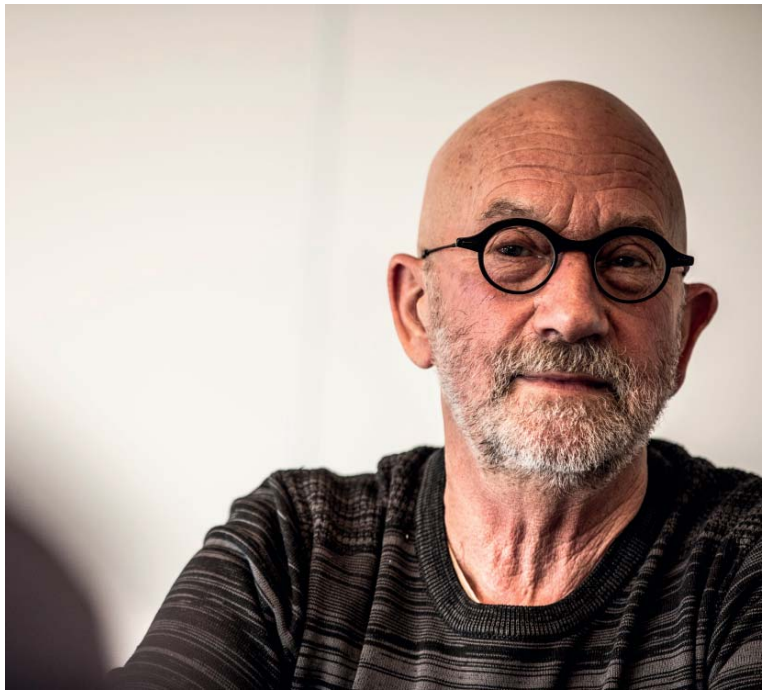
“DUS IK SNIJDEN EN ZWOEGEN EN OPEENS, WOEP, MIJN HELE BORD LEEG!”

Jannies schoonvader had bovendien zijn huiswerk gedaan en al aan een vertegenwoordiger van een van zijn leveranciers gevraagd of die een winkelier wist die Jannie wilde inwerken. “Dan moet je denken aan een weekje kassa draaien, een weekje vakken vullen, een weekje suikertjes afwegen en vleeswaren doen, dat soort dingen. Vrij snel was er een winkel in Utrecht gevonden en daar moest ik heen, die zouden me opleiden. Nou was ik rond mijn zeventiende bij Dolfin-g begonnen en daar inmiddels zes jaar met ontzettend veel plezier werkzaam. Moet je je voorstellen, dan ben je dus 23 en dan moet je nog opgeleid worden.” Jannie had er nachtmerries van vertelt ze, want ze wilde er absoluut niet aan. “Na een weekje Utrecht zei ik tegen mijn moeder ‘ik wil terug naar Dolfin-g, ze kunnen me vast nog wel een paar maandjes gebruiken!’ Maar dat ging dus niet door. Ik heb erom gejankt.” Dat het zo diep zat, wordt >



Linksboven: Corrie Kazius-Spierenburg, rechtsboven: Piet Blijleven, midden-links: Geert Dolfin-g Senior met koninklijke onderscheiding, linksonder: Jannie Janmaat-Daalhuizen. Rechtsonder: Foto van de avondvierdaagse met op de achterste rij: Teun Sloof, Jopie Zilver (niet herkenbaar), Herman Hilgeman, middelste rij: Ria Nap, Jellie van Dijk, Ineke Dolfin-g, Janny Daalhuizen, Janny van Leeuwen, naam onbekend, Ria Spierenburg (zus van Corrie), Marrie Timmerman, Geert Dolfin-g sr. Zittend: Ciska van Buren, Gerda Vroeger, Nita Timmerman





Linksboven: Geert en Maartje 25 jaar getrouwd. Linksonder: Bedrijfspand aan de van Teylingenweg in 1995 voordat er appartementen van zijn gemaakt. Rechtsonder: Joop Tuijthof heeft zowel in Kamerik als in Druten gewerkt.



> aan tafel begrepen. Er overheerst voor de drie ex-medewerkers een gedeeld en heel positief gevoel over de jaren bij Dolfin. Het was ook daarom dat ze graag bereid waren zich vrij te maken voor dit gesprek. “Het zit hem onder meer in de saamhorigheid”, zegt Piet. “We gingen met regelmaat dagjes uit en dan ging ook altijd iedereen mee.”

Texel was een memorabel uitstapje, waar Piet weer een mooie anekdote aan kan koppelen. “Omdat ik als enige tussen de vrouwen zat, mocht ik Jan (zoon van eigenaar Geert, red.) meenemen. Op Texel gingen we ’s avonds uit eten. Nou had ik nooit geleerd om met mes en vork te eten. Van huis uit had ik alleen een vork en voor de pap een lepel. Dus daar zat ik in een luxe restaurant te klooiën met mijn schnitzel, patat en doperwt. Dus ik snijden en zwoegen en opeens, woep, mijn hele bord leeg! Ik was blijkbaar uitgeschooten met mijn mes en de hele maaltijd vloog razendsnel in één keer van mijn bord! Een collega bleef er heel nuchter bij, die zei ‘houd je bord er even bij Piet’ en veegde de hele boel er weer netjes op.” We waren eigenlijk één grote familie, zeggen Jannie en Corrie. “Met de dochters Dolfin groeiden we gewoon op, daar waren we helemaal mee vertrouwd.” Jannie ziet jongste dochter Betty nog zó voor zich. “Dat was nog maar een heel klein hummeltje toen ze al bij ons boven kwam. Ze vond het reuze gezellig tussen alle meiden op de eerste. We hadden ook altijd wel iets lekkers voor haar en dat wist ze.”

ER ZAT ALTIJD MUZIEK IN
De goede contacten duurden voort, niet alleen buiten werktijd

beleefden ze veel goede momenten, ook na hun jaren bij Dolfin bleef er warm contact. “Uiteindelijk zou ik in de slijterij gaan werken. Daar kwam Geert zaterdagmiddag nog regelmatig een drankje halen. Dan was hij er al gauw een half uur tot drie kwartier om even bij te kletsen.” Ook bij Corrie kwam hij nog af en toe aan de kassa bij de supermarkt waar ze later zou gaan werken. “De hele cultuur, zowel binnen de bedrijfsmuren van Dolfin als daarbuiten was heel sociaal”, zegt Piet en als een wandelende encyclopedie van herinneringen dist hij nog op hoe Dolfin de plaatselijke muziekvereniging van Kamerik hielp. “KLM ging over op nieuwe kostuums. Dolfin of de muziekvereniging, daar wil ik afwezen, kochten die meteen op. Vervolgens hebben we die uniformen in onze vrije tijd vermaakt zodat ze geschikt waren voor het muziekkorps.” Dat gebeurde in de avonduren, zegt Jannie. “Dat tekent al hoe leuk we het vonden, het was gewoon vrijwilligerswerk, maar we vonden het hartstikke gezellig. Dan zorgde Maartje voor broodjes en werkten we gewoon door.”

“MET DE DOCHTERS DOLFIN GROEIDEN WE OP, DAAR WAREN WE HELEMAAL MEE VERTROUWD.”

Daarbij was er bewondering voor Geerts vakmanschap. “We hielpen de revers voor de pakken te rijgen. Niet dat we dat zélf nou zo goed konden, maar Geert gaf aanwijzingen hoe we dat precies moesten doen. Je zou het haast vergeten, maar op zulke momenten merkte je dat hij opgeleid was tot kleermaker. Hij kende het vak.” En na zo’n gezellige avond konden de dames erop rekenen dat Geert hen niet alleen door

het donker naar huis liet gaan. “Mij bracht hij met de auto naar Kockengen”, zegt Jannie. Ook Corrie heeft die ervaring. “Voordat ik mijn brommertje had, liet hij mij altijd ophalen met het busje. Terwijl ik makkelijk had kunnen fietsen, want wat stelt de afstand Woerden-Kamerik nou helemaal voor? Maar nee, ik werd gewoon opgehaald en naar huis gebracht. Zo was hij.” Op Piets gezicht wordt weer een grijns geboren, want hij herinnert zich plots nog een mooie stunt die hij eens uithaalde. “Teun Sloof ging een weddenschap aan. Hij zei ‘dit durf jij vast niet’. En ik zei: ‘reken daar maar niet te vast op’. Dus toen de lunchpauze begon, ging ik op een holletje naar de kapper en liet daar al mijn krullen er helemaal afscheren. Na de lunchpauze keerde ik terug op de werkvloer, maar dan net zo kaal als ik nu ben.”

HART EN HERINNERINGEN OPHALEN

De dames op de eerste konden vervolgens moeilijk van Piet afblijven. “Om de haverklap stond er iemand naast me om te kijken en te voelen of ik wel écht kaal was.” Die humor, daar zijn ze het alledrie over eens, daar was alle ruimte voor. Sociaal, loyaal, gezellig, geborgen, het waren enkele pijlers onder de mooie werkjaren bij Dolfin. Corrie: “Dat sociale vond ik zo mooi. Iedereen was volstrekt gelijkwaardig. Het kwam bij de familie Dolfin zelfs nog niet óp om zich boven wie dan ook te verheffen.” De medewerkers hoorden er bovendien helemaal bij, als ‘part of the family’. Jannie: “Ik herinner me alleen al de Sinterklaasviering met alle medewerkers bij Dolfin thuis. Maar we keken daar bijvoorbeeld ook jaarlijks met zijn allen naar het Nieuwjaarsconcert. Geweldig was het!” Wat dat betreft kunnen de oud-medewerkers op 18 mei op het eeuwfeest van Dolfin in Druten hun hart maar ook veel mooie herinneringen ophalen. Dat is met dit gesprek eigenlijk alweer een beetje begonnen. Bijzonder dat drie nog altijd drukke oud-medewerkers zich op een doordeweekse dag vrijmaken om terug te blikken. Maar dat blijkt voor de betrokkenen veel minder bijzonder te zijn. Jannie vat de gevoelens tot besluit in een notendop samen: “We hebben gewoon een heel fijne tijd bij Dolfin gehad. Daar vertel je toch graag over?” <

ACHTER ELKE DOLFING-DIRECTEUR...

Nu Dolfing honderd jaar bestaat wordt uiteraard uitgebreid teruggekeken op wat er in die eeuw allemaal gebeurd is. De vierde generatie staat inmiddels aan het roer en dat zorgt voor dit rijtje met (voormalig) Dolfing-directeuren: Jan, Geert sr., Peter en Geert jr. Maar natuurlijk konden en kunnen zij het niet alleen. Alle vier de mannen hebben namelijk altijd kunnen rekenen op de steun van een krachtige vrouw.

Toonbeeld van vrouwelijke kracht en ondernemersgeest binnen de geschiedenis van de firma Dolfing was in ieder geval Lubbigje Vrijhof, die op 17 mei 1919 trouwde met Jan Dolfing, die op zijn beurt in diezelfde tijd de kleermakerij begon die de basis heeft gevormd voor wat Dolfing vandaag de dag is. Het tweetal stichtte een gezin met acht kinderen en waagde in 1934 de stap van Emmen naar Kamerik omdat de economische vooruitzichten daar beter waren dan in Drenthe. Ook in Kamerik werd snel een goede reputatie opgebouwd en genoeg geld verdiend om het hele gezin te onderhouden. Toen Jan Dolfing twee jaar later al op 46-jarige leeftijd kwam te overlijden, was de klap dan ook groot. Lubbigje bleef alleen achter met acht kinderen. Het bedrijf was er uiteraard ook nog, maar Jan was aan haar zijde weggevallen. Ze stond er ineens alleen voor...

SCHOUDERS ERONDER

Menig weduwe zou – niet geheel onlogisch – met de handen in het haar zitten. Hoe nu verder als vrouw alleen, met acht kinderen en een eigen bedrijf? Lubbigje was zo krachtig dat ze een andere keuze kon maken. De schouders gingen eronder en als alleenstaande moeder met acht kinderen besloot ze de kleermakerij van haar overleden echtgenoot voort te zetten. Ze was terecht trots op het feit dat dit lukte. Ze nam direct een kleermaker in dienst en vroeg het dorp haar werk te gunnen en de zaak zo te steunen. Natuurlijk zijn er in de geschiedenis meer punten geweest waarop de firma Dolfing had kunnen ophouden te bestaan, maar feit is in ieder geval dat zonder Lubbigje het honderd-jarig bestaan waarschijnlijk nooit gevierd had kunnen worden.

STABIELE THUISBASIS

De zaak bleef bestaan en werd uiteindelijk in 1945 overgenomen door Geert Dolfing, zoon van Jan en Lubbigje. Hij trouwde op 18 oktober van dat jaar met zijn grote liefde Maartje Maarleveld, waarmee ook de overname van de kleermakerij bezegeld werd. Maartje was de dochter van een gereformeerde bakker en wist derhalve van aanpakken. In het eerste jaar na het huwelijk werkte ze dan ook trouw mee in het bedrijf. Na de geboorte van dochter Anna kwam de rol van moeder erbij en zoals dat ging in die tijd verschoof het accent naar het huishouden. Na verloop van een aantal jaren bestond haar rol uit het 24/7 bestieren van het huishouden en ‘vrouw van Geert Dolfing zijn’. Na een verhuizing in 1958 naar Kerkstraat 2 werd de afstand tussen bedrijf en privé duidelijker. De deur op Kerkstraat 2 bleef echter altijd openstaan voor klanten en personeel. Eind jaren ‘60, toen er veel overgewerkt moest worden, werd er altijd exact om 8 uur koffie gedronken bij Mevrouw Dolfing. In de periode na 1969 werd de afstand met de verplaatsing van het bedrijf naar Druten nog groter. Meeverhuizen was voor Maartje geen optie, wel heeft ze altijd achter haar man gestaan en gezorgd voor een gezonde en stabiele thuisbasis waar altijd de zorgen en vreugde gedeeld werden met gezin.

TROTS

Dat laatste geldt ook voor Jennie Dolfing, vrouw van Peter Dolfing die als derde generatie aan het roer van de firma Dolfing kwam te staan. Ze heeft de vele ups en downs van het bedrijf meegeemaakt en werkte zelf ook een paar maanden bij het bedrijf. Nu, vele decennia later, spreekt ze vooral van een gezellig bedrijf en vindt ze het met name mooi dat er veel

mensen zijn die er al enorm lang werken. Tel de leuke bedrijfsuitjes en het feit dat nu zoon Geert Dolfing jr. het bedrijf met grote goedkeuring heeft overgenomen bij op en iedereen zal begrijpen dat Jennie warme gevoelens heeft bij de firma Dolfing. Ze is trots op wat haar man heeft bewerkstelligd én op het feit dat haar zoon dit nu voortzet. Zelf is ze daarmee nu uiteraard ook opgevolgd in haar rol van ‘krachtige vrouw achter de Dolfing-directeuren’..

DAG ÉÉN

Die rol is nu namelijk weggelegd voor Joanne Dolfing-McGavin, Zuid-Afrikaanse van geboorte en getrouwd met Geert Dolfing jr. Vanaf de dag waarop ze Geert in 2007 leerde kennen kwam ze ook in contact met het familiebedrijf. “Ook toen hij bij ABM Amro werkte was hij namelijk regelmatig met Dolfing bezig”, geeft ze aan. “Nadat we in 2013 samen op wereldreis waren geweest, besloot Geert definitief om in het familiebedrijf te gaan werken. Sindsdien is hij dagelijks bezig geweest om samen met Peter van Dolfing een nog groter succes te maken. De progressie volg ik intensief en met veel interesse.”

TROUW

Joanne heeft binnen Dolfing zowel contact met mensen van de productie als (uiteraard) mensen van de directie. “Wat ik bijzonder vind bij Dolfing zijn de trouwe werknemers. Er zijn er behoorlijk wat die meer dan 25 jaar in dienst zijn! Dit zegt veel over de mensen, maar ook over het bedrijf zelf. Bij Dolfing worden leuke uitjes geregeld gedurende het jaar. Soms zonder partner, maar vaak ook mét partner, waardoor de werknemers nog meer van hun collega’s en families leren kennen. Het gevoel van een familiebedrijf wordt hierdoor nog sterker in mijn ogen.”

REGENPAKJESWEER

Joanne is er trots op om indirect betrokken te mogen zijn bij een bedrijf als Dolfing. “Er wordt constant aan gewerkt om in alle opzichten verbeteringen te realiseren. Dat Dolfing nu energie-neutraal haar producten weet te produceren is één voorbeeld van de basis van mijn trots.” Als Zuid-Afrikaanse moest ze in het begin behoorlijk wennen aan het Nederlandse weer. “Nu ik hier twaalf jaar woon ben ik daaraan gewend en merk ik zelfs dat ik als het regent vaak het gezegde gebruik dat binnen de Dolfing-familie gemeengoed is geworden. Daar hebben ze het namelijk nooit over het feit dat het regent, maar noemen ze het steevast ‘Regenpakjesweer!’” <

Rechtsboven: Anita,
midden-links: Manuela,
midden-rechts: Mary op
de waterbeddenafdeling
in 1998, rechtsonder:
Mary, linksonder: Gerrit
met de up and downer.



Vijf werknemers, ruim 130 dienstjaren

BLIJVERTJES

Vijf werknemers die er samen ruim 130 dienstjaren op hebben zitten binnen één en hetzelfde bedrijf, kom daar tegenwoordig nog maar eens om. Bij Dolfin vind je zo’n vijftal en dat maakt het honderdjarig bestaan van het bedrijf misschien nog wel net wat bijzonderder. Zet de vijf aan tafel en het gesprek begint vanzelf: “Mensen die hier binnenkomen zijn óf heel snel weg, óf ze blijven héél lang. Wij zijn er trots op bij die laatste groep te horen.”

In de moderne wereld van jobhoppen- de carrièrejagers is het bijzonder als binnen een bedrijf iemand zit die pak ‘m beet 25 jaar in dienst is. Zo niet bij Dolfin. Daar kunnen ze er zo vijf aan tafel zetten die per persoon al meer dan twee decennia werkzaam zijn bij het bedrijf. En twee decennia is bij een paar van hen nog veel te laag ingezet ook. Ze vormen langzamerhand het geweten van de firma Dolfin en dragen het bedrijfs-DNA in alles uit. Neem productieleidster Angela Josemanders, als sinds 1986 werkzaam bij Dolfin en met een diensttijd van 32 jaar heeft ze bijna een derde deel van de bedrijfsgeschiedenis meegemaakt. Ze wordt op de voet gevolgd door Mary van den Akker, die bij Dolfin verantwoordelijk is voor de productie van de waterbedden en zijn werk al 30 jaar met plezier doet. Gerrit Dijkstra kwam in 1990 binnen als coupeur en beheert nu het magazijn en Anita van Kraaij (administratie en andere kantoorwerkzaamheden) werkt er alweer 21 jaar. Bovendien heeft ze in haar jonge jaren ook al vakantiewerk gedaan bij Dolfin. Tot slot schuift Manuela van de Locht (verantwoordelijk voor de special products) aan, met haar twintig dienstjaren het ‘groentje’ van het vijftal.

SFEER

Het zegt veel over een bedrijf als mensen er zo lang blijven werken. Natuurlijk, ze moeten hun werk leuk vinden, maar misschien geldt nog wel meer dat de sfeer in het bedrijf ze moet bevallen. De relatie met de rest van het personeel moet goed zijn, net als de relatie met leidinggevend en ‘de baas’. Met die sfeer zit het wel goed, zo blijkt tijdens het gesprek met het vijftal. En ook het werk bevalt inderdaad, beaamt Mary. “Wat ik mooi vind aan mijn vak, is dat ik een concreet product maak. ‘s Ochtends zit het nog op de rol en begin ik met snijden, ‘s avonds staat er een waterbed. Ik maak zo vijf à zes matrassen per dag. Ja, ik ben behoorlijk snel ja”, zegt hij met een knipoog. “Ook onderling is het prettig hier. Dat geldt trouwens ook voor de bazen, ook heel belangrijk.”

GEMOEDELIJK

Anita van Kraaij knikt instemmend: “Het is allemaal erg laagdrempelig hier, ook naar de bazen toe. Ook als er privé iets is, kun je altijd bij hen terecht.” Gerrit is in de crisistijd heel even weg geweest bij Dolfin, kreeg in die tussentijd meerdere werkgevers en doet zijn werk nog steeds bij verschillende bedrijven: “Als je het dan allemaal vergelijkt met elkaar, dan zie je echt dat er veel verschil zit tussen de bedrijven. Het is natuurlijk overal druk, ook hier moet je door, maar het is hier wel veel gemoedelijker allemaal. Je merkt aan alles dat het een familiebedrijf is.” Dat zit ‘m volgens Mary ook in de manier waarop bijvoorbeeld Peter Dolfin altijd leiding heeft gegeven aan het bedrijf: “Volledig in de geest van zijn vader. Altijd op vloer aanwezig en meewerken, dat doet hij nu nog steeds. Nu met Geert is het iets anders, die doet zijn werk meer >

> op kantoor, maar samen met Peter is dat een mooie verdeling. Tussen Peter en zijn vader, Geert sr., zat echt geen verschil. Ook qua uiterlijk trouwens. Hier op de gang hangt een foto van senior, als je daar naar kijkt, dan zie je eigenlijk gewoon Peter.”

VERSCHIL
“Geert is inderdaad meer van de cijfers”, vertelt Anita van Kraaij, die het kantoor deelt met Geert, die net komt binnenlopen met

HET IS EIGENLIJK GEWOON ÉÉN GROTE FAMILIE
HIER. BIJ ANDERE BEDRIJVEN ZIE JE DAT
MINDER EN IS HET WAT AFSTANDELIJKER.

een doos in zijn handen. Anita lachend: “Kijk, dat zien we hem wel doen, maar een jas in elkaar zetten gaat ‘m niet worden.” Het tekent de gemoedelijke sfeer in het bedrijf, waar onderlinge grapjes gemaakt én gewaardeerd worden en mensen weten wat ze aan elkaar hebben. “Peter was altijd bezig. Lassen, met de machines in de weer...altijd op de vloer. Iemand die niet beter wist, dacht dat hij een gewoon personeelslid was”, vult Angela Josemanders aan. “Geert doet het inderdaad op een andere manier”, beaamt Anita. “Dat is niet minder goed, maar gewoon anders. Als ik van Peter voorheen iets van cijfers nodig had, dan vroeg ik het eerst één keer. Daarna een tweede en vaak nog een derde keer. Als ik ze dan écht nodig had, dan kwam hij achter een machine uit, zuchtte hij een keer en dan kwam het voor elkaar. Ook dat is nu wel anders. Daar zit ‘m het grote verschil in.”

KLEINE JONGEN
Het mooie is dat het gros van de mensen aan tafel Geert jr. ook als

jonge jongen heeft meegemaakt. Gerrit Dijkstra: “Dan deed hij hier vakantiewerk bijvoorbeeld. Peter liet hen dan knoopjes in elkaar drukken of helpen opruimen of zo. ‘De jongens van de straat houden’, noemde hij het zelf.” Mary weet zich ook nog te herinneren dat Geert met een scooter kwam binnenzetten: “Daar mocht hij toen nog niet op rijden en dus vroeg hij of we hem voor hem konden stallen. Boven op de afdeling heb ik toen een

hoekje voor ‘m vrijgemaakt en daar heeft dat ding gestaan tot ‘ie eindelijk zo oud was dat hij er op mocht rijden.”

“We hebben Geert inderdaad meegemaakt van klein mannetje tot nu. Op een gegeven moment had hij een andere carrière, dan zie je elkaar niet meer zo vaak, maar daarvoor zagen we hem en zijn broers veel. Ik zei toen al altijd tegen hem: ‘het eerste wat je moet doen als jij hier ooit de baas wordt, is mij opslag geven!’ Is natuurlijk ook meteen gebeurd”, grapt Gerrit.

UITJES
Gevraagd naar memorabele momenten die ze hebben meege maakt bij Dolfin gaat het opvallend vaak over de bedrijfsuitjes die trouw georganiseerd worden. Bij een verslag van een bezoek aan het schip De Batavia en de stad Amsterdam gaat het al snel over ‘terrassen’ en ‘de Walletjes’, een verhaal over een ski-uitje over een collega die op haar rug en met de ski’s in de lucht op een lopende band de berg op

ging. “Het is maar goed dat ik het uitjesbeleid heb overgenomen”, verzucht Manuela van de Locht. “Tegenwoordig zijn ze wel wat rustiger van aard. Wel proberen we nog altijd wat leuk te verzinnen. Even een borreltje met zijn allen als de zomervakantie begint. Bij café De Gouden Leeuw hier in Druten bijvoorbeeld, of gewoon met een barbecue op de zaak. Jubilarissen worden ook altijd verwend, soms gecombineerd met het bedrijfsuitje in het najaar. Toen Gerrit 25 jaar in dienst was zijn we, omdat hij gek is op Disney, met zijn allen naar de Efteling geweest.” “Disneyland bleek toch net wat te ver, maar ik heb vernomen dat we dat nu met het honderdjarig bestaan gaan doen”, vult Angela lachend aan.

ZEKERHEID
Angela geeft verder aan dat ze nog net een vijftigjarig dienstverband zou kunnen aantikken als ze haar tijd helemaal zou vol maken bij Dolfin. “Nou, ik ga er vanuit dat Geert mij al lang heeft weggejaagd voor ik die vijftig jaar haal”, reageert Anita lachend. Maar typisch is het wel dat de vijf aan tafel al zó lang in dienst zijn van het Drutense bedrijf. Angela: “Ik denk echt dat het door de kleinschaligheid en laagdrempeligheid komt. Daarnaast zal het misschien deels ook een ‘generatiedingetje’ zijn. Wij kozen nog wat meer voor zekerheid, waar de jeugd tegenwoordig toch wat sneller van baan wisselt.” Voor Gerrit speelt dat ook mee, geeft hij aan: “In de crisistijd ben ik hier even weg geweest, maar ook daarvoor had ik altijd het idee dat ik hier graag zou blijven tot aan mijn pensioen. Natuurlijk is dat ook een stukje zekerheid, maar ik zie ook echt de noodzaak niet om wat anders te gaan doen.”

FAMILIEBEDRIJF
“We hebben het hier gewoon allemaal naar onze zin”, geeft Mary aan. “Anders blijf je hier niet zo lang rondlopen. We zijn op onze plek. Als dat niet zo is, dan houd je het ook niet zo lang vol, dat is makkelijk zat. Je bent hier meer dan in je eigen huis, dan moet je het ook naar je zin hebben.” Een deel van het geheim zit ‘m volgens Gerrit in het feit dat Dolfin een familiebedrijf is: “Het is eigenlijk gewoon één grote familie hier. Bij andere bedrijven zie je dat minder en is het wat afstandelijker.” Ook als iemand privé ergens mee zit, dan wordt het goed opgelost, verklaart Angela aan de hand van een persoonlijk voorbeeld: “Ik heb >



Linksboven: Manuela, rechtsboven: Gerrit, midden-links: Mary achter een HF-lasmachine, midden-rechts: Angela, linksonder: Anita, rechtsonder: personeelsfoto uit 1994 met hierop Angela, Yvonne, Gerrit en Jos die nog alle vier werkzaam zijn bij Dolfin.





Linksboven: Angela,
midden: huidige team,
linksonder: Manuela achter
een HF-lasmachine, rechts-
onder: Gerrit.



> eens in scheiding gelegen in de tijd dat mijn kinderen nog klein waren. Met die scheiding viel ook de oppas weg en ik zat echt met mijn handen in het haar. Andere bedrijven zouden zeggen: ‘acht uur is acht uur, het is jouw probleem en je lost het maar op.’ Hier werd geregeld dat ik er een halfjaar uit kon om orde op zaken

de vraag of ik hier kon werken. Ik heb het werk hier mogen leren van Thé Schiks, een oudere man die daar de tijd en rust voor nam. Anders kan het ook niet. Daar ben ik hem tot op de dag van vandaag nog altijd heel dankbaar voor. Het werken met de HF lastechniek is echt een specialisme. Als je dan binnenkomt en je moet iets gaan

JE ZIET VAN BUITENAF OOK GEEN MENSEN ZITTEN, OMDAT DE RAMEN BEST HOOG ZITTEN. DE AUTO'S STAAN HIER OOK TUSSEN DE PANDEN IN GEPARKEERD, DUS VOOR BUITENSTAANDERS LIJKT HET ALSOF ER NIEMAND IS.

te stellen en daarna gewoon weer kon terugkomen. In die tijd ben ik echt heel goed geholpen.” Mary knikt instemmend: “Dat wordt bij grote bedrijven echt niet zo netjes opgelost. Kan misschien ook niet, maar dat het hier wel kan zegt veel over het bedrijf.” Ook Manuela is het daar mee eens: “Voor ik hier kwam werken, zat ik bij een bedrijf waar honderdvijftig mensen in dienst waren. Als je dan hier binnenkomt, dan verbaas je je echt. Zo kan het dus ook.”

START

Dolfing staat in de regio sowieso bekend als een bijzonder sociaal bedrijf, geeft Anita aan: “In het verleden kregen we regelmatig mensen van uitzendbureau Start, via Annie, die daar al tientallen jaren werkte. Zij wist precies wie hier zou passen. Als ze zo iemand had, dan belde ze om te vragen of we plek hadden. Zochten wij iemand en had ze alleen mensen die hier qua karakter niet echt zouden passen, dan gaf ze dat ook eerlijk aan.” Ook Anita en Angela kwamen op die manier bij Dolfing terecht. Bij Mary had dat ook het geval kunnen zijn, geeft hij aan: “Maar dat wilde ik niet. Ik ben gewoon zelf binnengewandeld met

doen waar je niks van weet, dan is het fantastisch als je zo iemand treft die je een paar jaar bijstaat.”

PRAKTIJK

Gerrit kwam daarentegen via het Arbeidsbureau: “Ik was vijf jaar beroepsmilitair geweest en kwam daarna in Druten te wonen, omdat de regio me beviel en ik hier vrienden had wonen. Het eerste wat ze bij het Arbeidsbureau tegen me zeiden was dat Dolfing misschien wel wat voor me zou zijn. ‘Ze doen iets in kunststofverwerking,’ zo werd gezegd. Ik had geen idee, maar besloot maar te gaan kijken. Nu zit ik hier nog steeds. Ik heb alles in de praktijk mogen leren. Die kans kreeg je gewoon, ook als je in het begin wel eens wat fout deed. Ik heb zelfs eens een complete machine naar de vernieling geholpen. Het enige wat Peter vroeg toen ik hem dat kwam vertellen was: ‘Is met jou alles goed?’ Ja, met mij wel, maar die machine is naar de knoppen. Het maakte hem niks uit, als het met mij maar goed ging. Zulke dingen vergeet je niet.” Manuela zegde haar vaste baan op om bij Dolfing aan de gang te gaan: “Mijn zusje werkte hier al en zei dat ze iemand zochten. Vervolgens ben ik hier drie

keer langs geweest, omdat Peter het eigenlijk niet zo zag zitten om twee zussen bij elkaar te zetten. Uiteindelijk heeft hij me toch boven op de afdeling gezet, heb hier ik drie maanden via Start gewerkt en kreeg ik daarna al een contract.”

VERANDERD

Het werk is door de jaren heen gemoderniseerd, maar verder toch niet echt heel veel veranderd, geeft Mary aan: “Wat wel anders is, is dat het knippen en snijden vroeger met de hand gebeurde. Nu heb ik daar boven een computergestuurde snijmachine voor. Dat is wel even wennen geweest moet ik zeggen. Voor mij al helemaal, want ik ben niet zo best met computers.” Ook de uitstraling naar buiten toe is door de jaren heen veranderd, geeft Anita aan: “Als vroeger de productie draaide, dan vond Peter het verder allemaal wel prima. Wat er dan aan de buitenkant op het pand stond, dat maakt hem niks uit. Daar heeft Geert verandering in gebracht. Andere reclame-uitingen op het pand bijvoorbeeld, omdat de uitstraling naar buiten toe belangrijk is. Voorheen stond alleen het pand er, verder zag je niks.” Angela: “Je ziet van buitenaf ook geen mensen zitten, omdat de ramen best hoog zitten. De auto’s staan hier ook tussen de panden in geparkeerd, dus voor buitenstaanders lijkt het alsof er niemand is. Hoe vaak ik daar al vragen over gehad heb...”

TROTS

Gerrit krijgt zulke dingen ook vaak te horen. Het zegt veel dat ‘m dat raakt in zijn trots: “Inderdaad. Als ik in gesprek ben en iemand doet laatdunkend over Dolfing, dan begint het bij mij wel te borrelen ja. ‘Maar we zien daar niemand, daar kan toch niks verdiend worden?’...dan moet ik er wel even tegenin gaan. Dat is altijd zo geweest en zal ook wel altijd zo blijven.” De trots op het werk én op het bedrijf zit er bij alle vijf in en is mooi om te zien en ervaren. Het is ook niet niks als je zo lang voor een en dezelfde werkgever actief bent dat het een groot deel van je leven bestrijkt. “Ik heb hier veel mogen meemaken. De millenniumwisseling, mijn 25-jarig jubileum, ik ben hier vijftig mogen worden en sowieso is het feit dat ik werk voor een bedrijf dat honderd jaar bestaat al heel bijzonder. Zo’n lange geschiedenis en wij mogen daar een stukje van zijn, ik vind het uniek”, besluit Gerrit. <

Colofon

Jubileum Uitgave

Is uitgegeven ter gelegenheid van het 100-jarig jubileum van Dolfig

Een uitgave van

Van Munster Media Groep
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
t: 024 - 3 738 505, f: 024 - 3 730 933

Uitgever

Michael van Munster

Hoofredactie

Teun van Thiel

Eindredactie

Teun van Thiel, Jan Dolfig, Peter Dolfig

Redactiemedewerkers

Baart Koster, Jan Dolfig, Geert Dolfig, Joke Dolfig, Anna Dolfig

Fotografie & Vormgeving

Joost Franken
Archief: Dolfig

Hoewel de informatie gepubliceerd in dit magazine zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten de uitgeverij en Dolfig Druten uitdrukkelijk iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de gestrekte gegevens.

Bronvermelding

Alles is omgekeerd
een biografie van Geert Dolfig

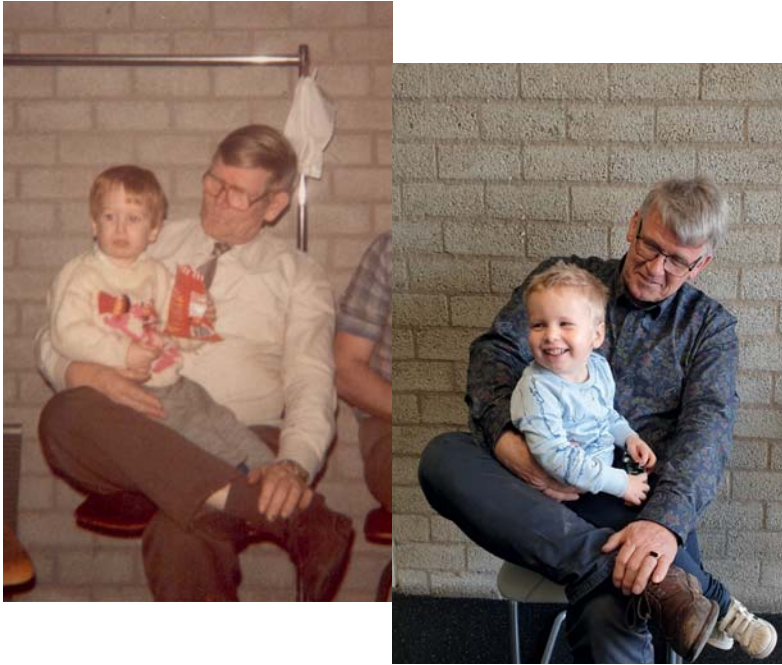
Drukwerk

Nezzo Print & Creatie

Copyrights

Het auteursrecht op de in dit tijdschrift verschenen artikelen wordt door de uitgever voorbehouden.

www.dolfig.nl



Links: Geert Dolfig jr. op schoot bij Geert Dolfig sr., rechts: Peter Dolfig met op schoot Quintin Dolfig, wellicht de vijfde generatie.

SLOTWOORD

Het is vooral een feest geweest om in en aan je eigen bedrijf te mogen en kunnen werken. De zaak die je voorouders opgezet hebben, in alle voor- en tegenspoed, te continueren en om te vormen van voornamelijk regenkleding naar een breed scala van diverse andere producten. Het zal in de genen zitten dat we het leven voornamelijk positief benaderen en het glas altijd half vol is. In dit magazine staan hoofdzakelijk positieve ervaringen en herinneringen. Uiteraard zijn er ook andere verhalen te vertellen waar de plank is misgeslagen en we mensen moesten teleurstellen. De intentie is altijd geweest om met elkaar mooie en degelijke producten te maken, waarbij iedereen met zijn of haar capaciteiten en in zijn waarde latend, aan kon bijdragen.

We willen iedereen bedanken voor de warme belangstelling bij ons 100 jarig jubileum, het prettige contact en/of de fijne samenwerking de afgelopen jaren.

Peter Dolfig



J. Dolfing
Kleding naar Maat

