



Norbert Dentressangle

# DUURZAAMHEID speelt bij ons al meer dan tien jaar

**Duurzaamheid is voor Norbert Dentressangle beslist geen hype. Het is een filosofie die de van oorsprong Franse logistiek dienstverlener al jaren aanhangt. Dat heeft geleid tot langdurige relaties met klanten en innovatieve logistieke oplossingen.**

**N**orbert Dentressangle is een beursgenoteerde, internationaal opererende logistiek dienstverlener met een omzet van bijna 3 miljard euro. De belangrijkste aandeelhouder is echter de man die het bedrijf dertig jaar geleden onder zijn eigen naam heeft opgericht. Ondanks de enorme groei van de laatste jaren ademt het bedrijf nog altijd de sfeer van een familiebedrijf. 'Wat ons kenmerkt zijn de persoonlijke en langdurige relaties met zowel klanten als medewerkers. Dat betekent dat onze horizon wat verder ligt dan misschien gebruikelijk is in deze sector', vertelt Mauro Ungheretti, algemeen directeur van Norbert Dentressangle Logistics in Nederland.

Het opbouwen van langdurige relaties met klanten en medewerkers schaarst Norbert Dentressangle onder het begrip duurzaamheid, net als de zorg voor de omgeving waarin we leven. 'Duurzaamheid is iets wat binnen onze groep al meer dan tien jaar speelt', zegt Ungheretti. 'Wij beschikken over een vloot van ruim 7000 vrachtauto's. Dat betekent dat we een grote maatschappelijke verantwoordelijkheid hebben. De familie Dentressangle is zich daar altijd bewust van geweest.'

Duurzaam zijn niet alleen de relaties met klanten en de ingezette middelen, maar ook de innovatieve oplossingen die Norbert Dentressangle ontwikkelt. Als voorbeeld dient de retourlogistiek van kopieerapparaten die voor Xerox is opgezet. Apparaten uit heel Europa worden in Venray verzameld en gestript. Herbruikbare onderdelen, zo'n 15 procent van het totaal, worden opnieuw in voorraad genomen. Het gescheiden restmateriaal wordt verkocht aan opkopers. 'Op die manier belandt slechts een klein deel van de apparaten die aan het eind van hun levenscyclus zijn op de afvalberg', verklaart Ungheretti. Een ander aansprekend voorbeeld is het shared warehouse concept dat samen met Albert Heijn en enkele toeleveranciers is opgezet. De voorraden van de toeleveranciers en van Albert Heijn liggen in één warehouse. Als een toeleverancier een order krijgt van AH, veranderen de producten met één druk op de knop van eigenaar. 'Wat vroeger een fysieke levering was, is nu nog slechts een administratieve handeling', schetst Ungheretti.

## Allround dienstverlener

Norbert Dentressangle is de afgelopen jaren flink gegroeid, niet alleen autonoom maar ook door overnames. Meest aansprekende voorbeeld is de overname van Christian Salvesen in 2007. De omzet is daardoor in één klap verdubbeld.

[www.norbert-dentressangle.nl](http://www.norbert-dentressangle.nl)

Norbert Dentressangle is een allround, op Europese schaal opererende dienstverlener die uitblinkt in food en temperatuurgecontroleerde distributie. Een andere belangrijke sector is de elektronica/industriële sector. 'Daar leveren we diensten met een hoge toegevoegde waarde, zoals op het gebied van retourlogistiek, spare parts of consumables', vertelt Ungheretti, die trots is op zijn klanten. Dat is niet vreemd als Unilever, Ikea, Danone, Verkade en Bijenkorf, naast de eerder genoemde klanten, op de referentielijst staan. 'Het zijn allemaal topspelers die veeleisend zijn wat kwaliteit betreft. Die krijg je alleen als klant als ook je eigen standaard heel hoog ligt.'



NORBERT  
DENTRESSANGLE

