

Door Corine Nijenhuis

Er zijn meer schippers die overstappen van wind op olie, maar Willem deed het bepaald rigoureuus. Hij verruilde zijn bestaan als charter-schipper voor dat van bunkeraar. Er mogen nogal wat verschillen tussen beide beroepen te benoemen zijn, er is één belangrijke overeenkomst. Je kunt het beide solitair uitoefenen. Dat is belangrijk voor Willem; hij is niet zo'n groepsmens.



Willem Rinsma (64) zet bunkerbedrijf Neerlandia te koop

Eenpitter in laatste dagen

De komst van een dochter zette rond de eeuwwisseling het leven van Willem Rinsma op z'n kop. Om haar te zien opgroeien begon hij in zijn eentje een bunkerbedrijf in Amsterdam. (Foto Corine Nijenhuis)

Willem Rinsma (64) begon op een tjalk van 25 meter. Dag- en weektochten met 18 passagiers. Hij kocht zijn schip in 1976 uit de vaart, kortte het in en bracht het onder zeil. Zo'n acht jaar later deed hij het opnieuw, ditmaal met een koftjalk. Hij voer in de zomer, deed scheepstimmerwerk in de winter. Het duurde 10 jaar voor hij kon rondkomen van charteren alleen. Zijn favoriete vaargebied was de Oostzee, hij was er zo gelukkig dat hij uiteindelijk ook de winters in het Noorden bleef.

Maaike

Tot hij in 2000 een dochter kreeg. Maaike was dan zeer gewenst, ze kwam wel onverwacht. Ze gooide zijn leven om. Want Willem wilde haar zien opgroeien, het hele jaar rond. Meevaren op de koftjalk was geen optie: 'Dan zou ze opgroeien met 20 wisselende toeristen.' Dus keek hij uit naar een nieuw bestaan. Varend uiteraard, maar dan vanaf een vaste plek. Hij kwam op het idee door een bevriend charteraar; die voer in eigen tijd voor een oliehandel. Er zaten nog wel wat haken en ogen aan het plan om bunkeraar te worden. Diploma's bijvoorbeeld. Er volgde een hectische winter waarin de laatste punten voor het grootvaarbewijs moesten worden gehaald en de aantekening 'Vervoer gevaarlijke stoffen'. Het lukte, met dank aan Willems lenige geest: 'In die tijd kon ik nog redelijk leren.' Met de papieren op zak kocht hij een bunkerboot. Hij noemde het scheepje Neerlandia, naar zijn koftjalk. En toen zat Willem in de olie.

Nichemarkt

Hij begon met het bunkeren van Amsterdamse woonboten, een niche in de markt. De bewoners waren blij met Willem. Hij kwam altijd, wat vooral fijn was wanneer de winter inviel terwijl de dieseltank nog leeg was. Willem had zich keurig voorgesteld bij Fiwado, die voorheen het gebied had bediend. Het grote bunkerbedrijf kon de eenpitter prima verdragen, mits Willem 'het netjes deed'. Dat deed hij. Neerlandia Scheepsservices kon zijn werkerrein uitbreiden. Allereerst met charterschepen van oud-collega's. Dat die meest ver weg lagen, nam hij op de koop toe. 'Ik was blij met elke druppel die ik kon verkopen, al was het een paar uur varen.'

Dat vaarttraject had hij al enigszins bekort door zijn olie niet meer in de Westhaven te halen. BP was niet alleen ver weg, ze lieten hem er ook vaak wachten. Zijn Neerlandia laadt maar 40 kuub, geen schip om even vóór te laten. Ook moest hij maximaal olie innemen. Tot geluk kwam Willem tot een afspraak met de firma Slurink, die wilde wél 20 kuub olie per keer leveren, zodat Willem voorraad kon houden.

Buikgevoel

Langzaam breidde de klantenkring uit. Sleepboot- en binnenvaartschippers wisten Willem te vinden. Ook het bedrijf breidde uit, met een bunkerstation voor de pleziervaart. En er kwam een tweede bunkerbootje; de Maaike. Willem had het scheepje niet echt nodig, maar het was mooi en handzaam: 'Het was meer een buikgevoel.'

Een verstandig buikgevoel, want met het rode- en blanke dieselbeleid is het handig twee schepen te hebben. Hoewel het een logistieke ramp blijft. Willem moet met regelmaat terug naar huis om de met rode diesel gevulde Maaike om te wisselen voor

Oliehandel gaat om gunnen en loyaliteit

Klanten in nichemarkt van kleine afnemers

de Neerlandia. Want dat is het enige bunkerschip in Amsterdam dat witte diesel levert op locatie. Sowieso is logistiek een hoofdbrekkende kwestie voor een eenpitter. Soms vaart Willem op het IJsselmeer naar een charterschip in Enkhuizen, als er een klant opbelt die bij de Oranjesluis ligt. Maar al kan hij aan die laatste meer liters kwijt, omdraaien doet hij niet. 'Die charterschepen zijn oude klanten. Om die af te stoten omdat ze ver weg liggen, dat gaat me te ver.' Hij krijgt die solidariteit ook terug. Zijn klanten in de binnenvaart zijn meest schipper-eigenaar: 'Die staan er precies zo voor als ik.'

Langszij

In zijn handel gaat het om 'gunnen'. Dat verkrijgt je door loyaliteit. En door service. Dat laatste is, wat Willem betreft, een kwestie van persoonlijk maatwerk. 'Olie kun je overal krijgen, zoals je ook overal

een broodje kunt kopen. Maar met de ene bakker klikt het nou eenmaal beter.'

Neerlandia Scheepsservices vult een gat in de bunkermarkt; hij doet in kleine hoeveelheden. Sleepboten zijn er blij mee: 'Die willen niet zo'n plens diesel.' Willem komt bij een ieder langs, ook voor 1500 liter. Vaart naar een charterschip in Muiden op een ongelegen moment. En als hij langs het Paard van Marken vaart, vraagt hij steevast of ze nog water nodig hebben in het vuurtorenhuis. Hij houdt van de vrijheid die het varen brengt, maar verfoeit de ambtenarij waar zijn bedrijf mee te kampen heeft. De regelmatig verongelijkt hem: 'We zijn hard op weg om de Sovjet-Unie te worden.' Dat voor zijn oliebootje van nog geen 20 meter dezelfde regels gelden als voor een 120-meterschip met 'ploffbaar spul', vindt Willem onverteerbaar. Hij moet zijn schepen aanpassen alsof hij op de Botlek laadt in plaats van bij Slurink aan de monding van het Amsterdam-Rijnkanaal. Hoewel hij heeft voorgesteld dat laatste op schrift te zetten, krijgt hij geen dispensatie: regels zijn regels. Ook hij moet voldoen aan de olie-mores.

Afzwaaien

Desondanks is het mooi werk. Al ziet hij elk jaar op tegen de winter. Gladde dekken, bevroren trossen, motoren die niet willen starten. En soms vast in het ijs: 'Dan is je halve dag naar de knoppen.' Hij zou nog lang door willen, maar het werk komt wel op het lijf aan. En Willem voelt zich dan een jonge God: 'Ik ben wel 64.' Daarom heeft hij Neerlandia Scheepsservices te koop gezet. Nu dat, qua gezondheid, nog vrijwillig kan. Voor de derde keer een nieuw leven, dit keer in thuisland Friesland. Wat hij daar gaat doen, weet hij nog niet. Als het maar zelfstandig is. Want werken voor een baas, daar is hij ongeschikt voor. 'Niet dat ik zo vreselijk moeilijk ben. Maar ik wil het wel graag zelf bepalen.' Voorsnog heeft de verkoop van het bedrijf geen haast, Willem neemt zijn tijd: 'Ik wil de mensen wel een beetje kunnen uitzwaaien.' Daarna gaat hij zijn voelsprietten maar eens uitsteken. In een boerderij, op het land. Een prettig voornemen. Al wordt hij er langzaam aan wat ongemakkelijk van. Misschien moet hij toch ook naar het water omkijken. Voor nieuwe mogelijkheden.