

M A G A Z I N E

SCHEEPSBOUW NEDERLAND

Delft University of Technology
Ship Hydromechanics laboratory
Library

Mekelweg 2 26282 CD Delft
Phone: +31 (0)15 2786873
E-mail: p.w.deheer@tudelft.nl

Arbo-praktijkboek scheepsbouw

Nieuwe voorzitter Scheepsbouw Nederland:
"2010 een moeilijk jaar?!"

De maritieme relatie
tussen Rusland en Nederland

Commissie Duurzaamheid
opgericht voor bewustwording



M A R B L E

Always one step ahead!

- * Alarm & monitoring
- * Main engine monitoring
- * Tank monitoring
- * Exhaust gas temperature monitoring
- * Pump & valve control
- * Power management
- * Navigation lights control & monitoring

Keteldiep 6 - 8321 MH Urk • P.O. Box 119 - 8320 AC Urk • The Netherlands • T: +31 (0)527-687 953
F: +31 (0)527-687 954 • E: info@marbleautomation.com • I: www.marbleautomation.com

Piet Brouwer

***Uw beste partner
in elektrotechniek***

**Urk • Enkhuizen • Zwartsluis
Harlingen • Palma de Mallorca**

www.pietbrouwer.nl

ARBO-PRAKTIJKBOEK SCHEEPSBOUW

Met tips uit de praktijk van de werkvloer is een arbo-praktijkboek voor de scheepsbouw samengesteld. Het boek geeft duidelijke richtlijnen hoe de wetten over arbeidsomstandigheden op een werf kunnen worden toegepast. Als het boek komende lente verschijnt, volgt een campagne om veilig en gezond werken in de scheepsbouwcluster te stimuleren.



COMMISSIE DUURZAAMHEID



Sinds kort is Henk Volmerink voorzitter van de Commissie Duurzaamheid van Scheepsbouw Nederland. In die hoedanigheid wil hij de bewustwording van de branche bevorderen.

DE MARITIEME RELATIE TUSSEN RUSLAND EN NEDERLAND

De Russische regering heeft de maritieme sector tot speerpunt gemaakt. Er zijn veel schepen, componenten en kennis nodig. Nederlandse bedrijven spelen hier op in.



Woord vooraf

Alle zeilen bijzetten

4

Column

Nieuwe mogelijkheden
2010 een moeilijk jaar?!

5

5

Nieuws

Projectvoorstel Connect ingediend
Nieuwe maritieme mbo- en hbo-opleiding
Nieuw onderzoek naar energie-efficiency
Digitaal handboek Maritime by Holland

6

7

8

9

Innovatie

Sam Gombra geeft met ECO 6.500 vorm aan het nieuwe varen

10

Arbeidsmarkt

Arbo-praktijkboek scheepsbouw

14

Duurzaam ondernemen

Commissie Duurzaamheid opgericht voor bewustwording

17

Politiek & Regelgeving

Schoon schip maken

18

Export

De maritieme relatie tussen Rusland en Nederland

21

Samenwerking

3D Informatiewijzer resulteert in digitaal model van schepen

32

Rubrieken

Statistiek 24
Training 26
Activiteiten 27
Bestuursmededelingen 29
Nieuwe leden 31
Mens & Functie 34

Alle zeilen bijzetten

Hoe hebben wij gepresteerd in 2009? Voor onze bureaus in Zoetermeer en Rotterdam werd de economische omslag zichtbaar. In de 'vette' jaren lag de nadruk op het samenbinden van de sector op specifieke thema's. Ons strategiedocument 5xAnpakken was daar een goed voorbeeld van. Positieve communicatie over een uitstekend presterende sector.

In de loop van 2009 moesten alle zeilen bijgezet worden voor de 'harde' behartiging van de branchebelangen. Thema's zoals order- en ondernemingsfinanciering, deeltijdwerkloosheid, Europese concurrentievervalsing en innovatiesteun stegen met stip op de ranglijst van belangrijke onderwerpen. Met succes hebben wij aandacht gevraagd voor de specifieke situatie van onze sector. Concreet kwam de garantieregeling rond en slaagden wij erin de Spaanse tax lease onder de politieke aandacht te brengen.

Het was voor ons een geweldige steun in de rug dat de leden hun waardering over ons uitspraken in een tevredenheidsenquête, en dat het ledental weer verder steeg. Het betekent dat de branchevereniging een belangrijke rol speelt. Misschien zelfs met name wanneer het tij langzaam aan keert.

Graag wil ik onze scheidend voorzitter ir. M.J. van der Wal bedanken voor zijn inspirerende leiding in de eerste twee jaar van Scheepsbouw Nederland. Fred, het was buitengewoon plezierig om met je samen te werken en bedankt voor alle ervaring die je met ons hebt willen delen.

In deze uitgave treft u artikelen aan over de branche zelf, over de nieuwe 'toolbox' voor 'Maritime by Holland' en over regelgeving en opleidingen. Maar ook over de wijzigingen binnen het bestuur. Artikelen over het cyclische karakter van de scheepsbouw en over Integraal Samenwerken geven een andere kijk op de sector. Kortom, weer een zeer lezenswaardig magazine. Voor en door een industrie die de zeilen bijzet voor extra voortstuwingskracht. En voor de echte zeiler: een sector die de zeilen bijstelt wanneer dat nodig is.

Martin Bloem,
Algemeen directeur Scheepsbouw Nederland



Colofon

Redactie a.i.:

Ingeborg Jagt, ive@scheepsbouw.nl

Freelance medewerkers:

Jan van den Berg, John Ekkelboom,
Guido van den Heuvel, Féri Rosenboom, Anouk
Suwout, Ted Konings

Redactieadres:

Postbus 138, 2700 AC, Zoetermeer
tel.: (079) 353 11 65
fax: (079) 353 11 55
e-mail: info@scheepsbouw.nl
internet: www.scheepsbouw.nl

Ontwerp

PersC communicatie BV, Rotterdam

Vormgeving:

APR groep BV, Amersfoort

Uitgever:

Maritiem Publishers BV, Leidschendam

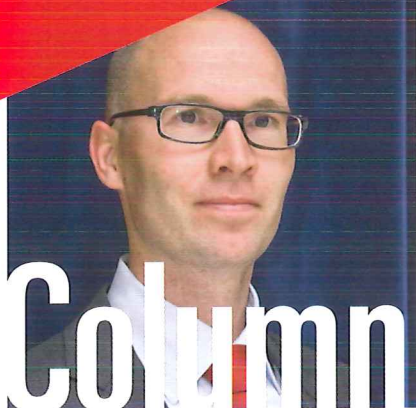
ISSN nummer: 1877-0061

Advertentie-exploitatie:

Archer Media, Amersfoort
tel.: (033) 453 94 50
fax: (033) 457 23 13
e-mail: sales@archermedia.nl

Scheepsbouw Nederland Magazine is een officiële uitgave van brancheorganisatie Scheepsbouw Nederland en komt vijf keer per jaar uit in een oplage van 2000 stuks. Hoewel de informatie, gepubliceerd in deze uitgave, met de grootste zorg is samengesteld, is Scheepsbouw Nederland niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheden. Overname van artikelen is alleen toegestaan na toestemming van Scheepsbouw Nederland.

Scheepsbouw Nederland is de gezamenlijke organisatie van Vereniging Holland Marine Equipment en VNSI en een brancheorganisatie van FME.



Column

Nieuwe mogelijkheden

De tijd dat schepen alles konden vervoeren én hun eigen verdediging organiseerden ligt ver achter ons.

Specialisatie, schaalvergroting, het gebruik van nieuwe technologieën, de aanwezigheid van betere havens met efficiëntere overslag en de opkomst van internationale registers om overheadkosten te drukken leidden in de scheepvaart tot ongekende efficiency. Vandaag de dag kost het vervoer van een paar schoenen van China naar Nederland slechts 30 eurocent.

Kan het nog beter? Vergaande optimalisatie heeft namelijk zijn keerzijde. De teloorgang van de mammoettanker is een goed voorbeeld. Vandaag de dag zien we dat dedicated containerschepen het moeilijk hebben. Lastig voor de eigenaren, interessant voor onze sector.

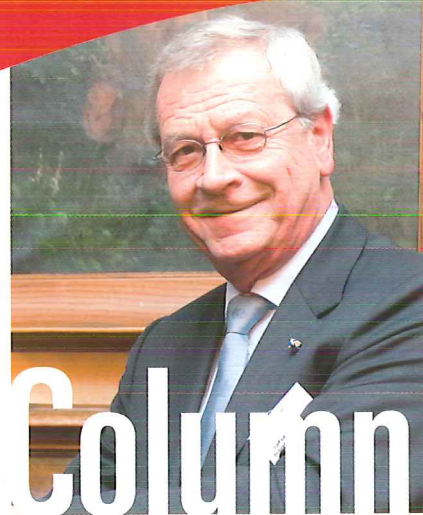
Want schepen die niet meekunnen in een markt, vragen om een innovatieve uitweg. Bij olietankers werden onder andere innovaties gevonden in FPSO's (Floating Production, Storage and Offloading) en OBO's (Oil/Bulk/Ore). Op dit moment zien we eigenaren van container feederschepen kijken naar mogelijkheden tot ombouw naar multi purpose schepen. Wellicht niet zo innovatief, maar de beweging is interessant.

De grote containerjongens moeten echter creatiever worden. Licht hier een kans voor de Nederlandse scheepsbouwsector? Wij zijn tenslotte goed in innovatieve oplossingen en onze handelsgeest is prima ontwikkeld. Bij elkaar een gouden combinatie.

Begin maart organiseert HME een handelsmissie naar Duitsland, het land van de containerschepen. Via seminars in Hamburg en Bremen worden contacten met scheepseigenaren gelegd. Centraal thema van deze seminars: wat kunnen Nederlandse bedrijven Duitse scheepseigenaren bieden om hun positie te versterken. Bijvoorbeeld door verlaging van de operationele kosten.

Van Duitse zijde is positief gereageerd op dit initiatief. Want op kostenreductie zit elke reder op dit moment te wachten. Aan ons de uitdaging om met innovatieve en duurzame oplossingen te komen. Ik verwelkom u graag om deze uitdaging aan te gaan.

Gert-Jan Huisink,
Directeur HME



Column

2010 een moeilijk jaar?!

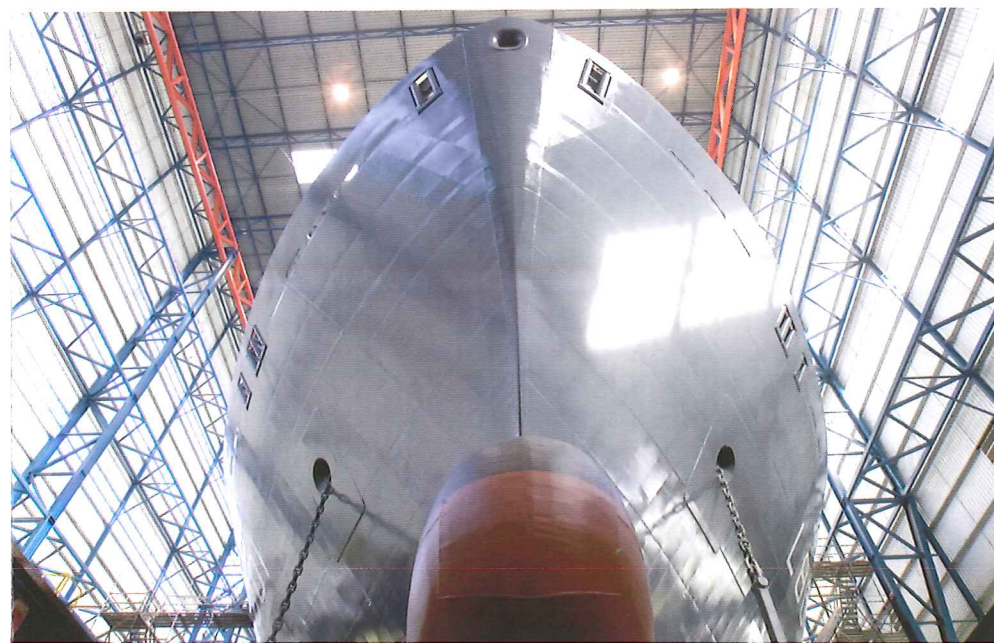
De vraaguitval die ook onze sector in de tweede helft van 2008 trof hield in 2009 aan waardoor er nauwelijks nieuwe opdrachten geboekt konden worden. Teneinde nog een behoorlijke aansluiting in de orderportefeuilles te behouden, is het daarom nodig dat er op redelijk korte termijn nieuwe orders geboekt worden. Alle inspanningen dienen er dan ook op gericht te zijn om op de teruggevallen vraag, die er in de niches waarin wij actief zijn, te scoren.

Daartoe is het zaak dat we onze bedrijven aan 'de voorkant' versterken. Meer inspanningen op het gebied van marketing, acquisitie, exportpromotie, beurzendeelname etc. zijn gewenst. Maar 'de voorkant' behelst ook innovatie en scholing. Productontwikkeling is juist nu essentieel om onze vooraanstaande positie ook in de toekomst veilig te stellen, het is immers de enige structurele manier om de 'kopiërende' concurrentie voor te blijven.

Dat geldt ook voor scholing en opleiding, ook in tijden van 'laagconjunctuur' moeten we daar vol op blijven inzetten teneinde als de markt weer aantrekt - en dat gaat weer gebeuren - met vakbekwame medewerkers paraat te staan.

Ondanks al deze inspanningen is het echter niet ondenkbaar dat er bij een aantal bedrijven geen 'naadloze' aansluiting in de orderportefeuille tot stand zal komen waardoor onderbezetting dreigt. Deeltijd-WW zou dan een bijdrage kunnen leveren aan het overbruggen van een tijdelijke dip en daarom hebben we er bij minister Donner op aangedrongen om de werking van de Deeltijd-WW te verlengen zodat ook onze sector er nog gebruik van kan maken als de nood zich aan zou dienen. Immers waarom wij niet en bijvoorbeeld de automotive wel? Wij houden u op de hoogte als er vorderingen te melden zijn op dit dossier.

Sef van Dooremalen,
Voorzitter Scheepsbouw Nederland





Projectvoorstel Connect ingediend

Op 15 januari is het projectvoorstel Connect ingediend bij de Europese Commissie (EC). Connect is een groot Europees innovatieproject bedoeld om de concurrentiekracht van kustvaart, binnenvaart en railtransport te versterken. Kerndoel is het bevorderen van *modal shift*, de verschuiving van transport over de weg naar water en rail. Het project richt zich op de drukbevaren routes in West-Europa (Oostzee, Noordzee en Rijn) en Oost-Europa (de oostelijke Middellandse Zee, Zwarte Zee en de Donau). Na goedkeuring kan het project in 2011 van start gaan. Voor de Nederlandse maritieme sector is dit een belangrijk project. Nederland is koplo-

per in Short Sea Shipping, Binnenvaart en Havens. De vervoersader Noordzee – Rijn is de grootste en meest drukbevaren waterroute in West-Europa. Het is in het belang van Nederland om de concurrentiekracht van deze vervoersmodaliteit verder te versterken voor wat betreft kosten, veiligheid, betrouwbaarheid, flexibiliteit en milieuvriendelijkheid.

Om verbeteringen te kunnen realiseren, worden in het project allereerst de vervoersstromen in beeld gebracht. Daarna kunnen nieuwe oplossingen worden bedacht en uitgewerkt, zoals een nieuwe generatie kustvaartschepen, zee-rivierschepen en binnenvaartschepen. De nadruk ligt op RoRo en

containervervoer. Innovatiethema's zijn het varen en manoeuvreren in drukke havens en op ondiepe binnenwateren, efficiënt overslaan van lading, besparen op energieverbruik, verlaging van emissies en kostenverlaging bij het bouwen en exploiteren van innovatieve schepen.

Het project schept een unieke kans voor een nieuwe impuls aan de short sea en binnenvaart. Door technische innovaties kan verlaging van energieverbruik en emissies gerealiseerd worden. Nieuwe concepten voor vervoer over water versterken het maritieme bedrijfsleven. Deze belangen zijn gediend met een sterke aanwezigheid van Nederlandse bedrijven en researchinstellingen. ■

Werkgroep Klasseregels op volle toeren

Met als doel harmonisatie tussen klassebureaus voor de scheepvaart tot stand te brengen, heeft de Europese Commissie in het voorjaar van 2009 een verordening gepubliceerd. Deze verordening maakt deel uit van het Maritieme Veiligheidsprogramma van de Europese Commissie en staat bekend als Artikel 10. Dit artikel is van groot belang voor de maritieme sector in het algemeen en maritieme toeleveranciers in het bijzonder. Op dit moment wordt nog onnodig veel tijd en geld besteed aan het certificeren van producten en materialen door individu-

ele klassebureaus. Door het accepteren van elkaars certificaten worden de kosten voor bedrijven lager.

De verordening moet nog handen en voeten krijgen. Scheepsbouw Nederland heeft eind vorig jaar een werkgroep Klasseregels opgericht om het implementatieproces te faciliteren. De belangstelling voor een werkgroep op dit gebied was zeer groot. Ruim veertig bedrijven bestaande uit werven, toeleveranciers en klassebureaus hebben zich gemeld. Door een maximale samenwerking van de bureaus met de bedrijven die produ-

ceren voor de maritieme industrie, moet resultaat geboekt kunnen worden om Artikel 10 juist te implementeren.

Ter bevordering van dit proces heeft Scheepsbouw Nederland een projectvoorstel ingediend in het Maritieme Innovatie Programma. In afwachting van goedkeuring hierop zijn bedrijven begonnen met het implementatieproces. De eerste stap is het verzamelen en analyseren van praktijkvoorbeelden. Vervolgens wordt een portaal opgezet voor het vastleggen van informatie. ■

Gave Haven

Voor de groepen 5/6 en 7/8 van het basisonderwijs zijn, zogenaamde 'ontdekboekjes' ontwikkeld, die leerlingen kennis laten maken met de maritieme wereld. Het lespakket Gave Haven bestaat uit een maritiem ontdekboek, een docentenhandleiding en leskaarten.

In het lesmateriaal voor groep 5/6 reizen twee stripfiguren – Nemo en Chichi – door de haven, waarbij ze bijvoorbeeld kennismaken met de scheepsbouwcluster, offshore en waterbouw. Het lesmateriaal voor groep 7/8 staat in het teken van het werken in de maritieme sector.

In december van het afgelopen jaar is het materiaal in samenwerking met het Educatief Informatie Centrum getest op vijftig basisscholen in de regio Rotterdam.

De lesmaterialen zijn te downloaden via de website www.gavehaven.nl. Gave Haven is één van de projecten binnen de Human Capital-agenda van het Maritiem Innovatie Programma. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Scheepsbouw Nederland, Ilona van der Zalm, Public Relations, tel. 079-353 11 65 of iza@scheepsbouw.nl. ■



Nieuwe opleiding maritieme techniek'

Onlangs werd het officiële startschot gegeven voor de ontwikkeling van een nieuwe mbo- en hbo-opleiding Maritieme Techniek. In deze opleidingen gaan bedrijfsleven en onderwijs nauw met elkaar samenwer-

ken, zodat praktijk en theorie beter op elkaar aansluiten. De nieuwe opleidingen gaan samen de basis vormen voor nieuwe maritieme 'kenniscentra' in Nederland.

De hbo-opleiding wordt opgezet in samenwerking met de NHL Hogeschool in Leeu-

warden. De mbo-opleiding wordt in samenwerking met ROC Friese Poort, eveneens uit Leeuwarden, opgezet. Het bedrijfsleven uit de branches scheepsbouw, watersportindustrie, waterbouw en offshore investeert samen met de NHL en het ROC in de realisatie van de up-to-date opleidingen Maritieme Techniek.

De samenwerking tussen vier maritieme branches - IRO, HISWA, Vereniging van Waterbouwers en Scheepsbouw Nederland - en de opleidingen moet bewerkstelligen dat studenten worden opgeleid, die daarna prima aan de slag kunnen bij de bedrijven. Naast een gezamenlijke investering bestaat de samenwerking onder andere uit gastdocentschappen, docententraining bij bedrijven en veel praktijkopdrachten voor studenten. Hierdoor sluit theoretische kennis beter aan op de vraag vanuit de praktijk. Kennisuitwisseling tussen onderwijs en bedrijfsleven vormt dus een belangrijk uitgangspunt! ■



Onderzoek naar energie-efficiency

Ter voorbereiding op de zestigste vergadering van IMO's Maritime Environmental Protection Committee (MEPC) in maart 2010 heeft het ministerie van Verkeer en Waterstaat de stichting CMTI gevraagd een onderzoek uit te voeren naar de werking van de EEDI (Energy Efficient Design Index). Deze index wordt door IMO ontwikkeld om in de toekomst nieuwe schepen op hun CO₂-efficiëntie te kunnen beoordelen en indexeren.

Het onderzoek zal zich in het bijzonder richten op het effect van de indexformule op

kleinere schepen (onder de 20.000 mt deadweight) en dieselektrisch voortgestuwde vaartuigen. Uit een eerder CMTI-onderzoek in opdracht van V&W was gebleken dat op deze groepen schepen de door IMO ontwikkelde EEDI niet goed toepasbaar was. V&W heeft dit daarna samen met Scheepsbouw Nederland tijdens MEPC 58 en 59 succesvol onder de aandacht gebracht. Dit heeft ertoe geleid dat de EEDI in eerste instantie alleen op schepen groter dan 20.000 mt dwt en op conventioneel voortgestuwde vaartuigen wordt getest. Wel is door IMO aangegeven dat gewerkt moet worden aan

een oplossing om de kleine en niet-conventioneel voortgestuwde schepen te kunnen indexeren.

De studie wordt in samenwerking met werven, reders en CESA uitgevoerd. De resultaten zijn ondersteunend voor beïnvloeding van de IMO-regelgeving. Die regelgeving omvat behalve de formule ook de criteria en de verificatie van de index. Het onderzoek zal in maart 2010 worden afgerond.

Meer informatie: Marnix Krikke of David Anink van Scheepsbouw Nederland, tel. 079-353 11 65 of mkr@scheepsbouw.nl of dan@scheepsbouw.nl. ■

Scheepsbouw ook onderdeel van nieuwe Verbetercheck Lasrook

De nieuwe Verbetercheck Lasrook is op 30 december 2009 goedgekeurd door de Arbeidsinspectie. Deze digitale test laat, zonder metingen op locatie, werkgevers en medewerkers in de metaalbranches zien of er wordt voldaan aan de nieuwe grenswaarde lasrook. Vanaf 1 april 2010 mag de maximale blootstelling aan lasrook niet meer zijn dan 1 mg/m³, een forse daling ten opzichte van de huidige waarde.

Na de herziening van de Verbetercheck Lasrook is deze nu ook van toepassing op de scheepsbouw. De scheepsbouw was

bij de oude versie geen onderdeel van de Verbetercheck. De reden hiervoor was dat de productieprocessen bij scheepswerven zo verschilden van andere metaalbedrijven, dat zij anders benaderd dienden te worden. Grote verschillen met andere industrieën liggen met name in het lassen in gesloten ruimten en de hoge inschakelduur van de lassers.

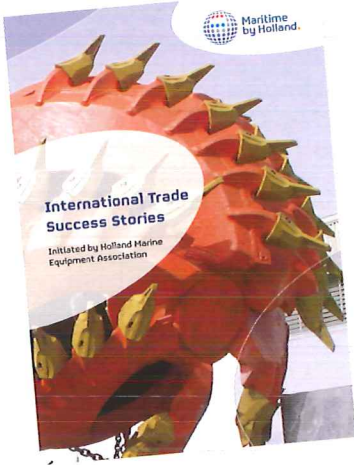
VNSI heeft destijds een onderzoek laten uitvoeren naar de lasrookbelasting van de werknemers in de scheepsbouw. Hierin is tevens een best practice lasrook opgeno-

men. Scheepsbouw Nederland heeft gewerkt aan een verdere onderbouwing. Het nieuwe voorstel is voorgelegd aan de Arbeidsinspectie en door de goedkeuring kan ook de scheepsbouw gebruikmaken van de Verbetercheck Lasrook.

De nieuwe Verbetercheck is vanaf het eind van het eerste kwartaal van 2010 te raadplegen op www.5xbeter.nl. Bedrijven en medewerkers kunnen kosteloos gebruikmaken van het advies van een Verbetercoach. Meer informatie hierover is ook te vinden op de website. ■



Succesverhalen van Nederlandse maritieme bedrijven



Het boek *International Trade Success Stories* omvat 25 wereldse succesverhalen van Nederlandse bedrijven in de maritieme industrie. Bedrijven die de kunst van internationale handel drijven tot in de puntjes beheersen. Deze uitgave is geïnitieerd door HME en mede mogelijk gemaakt door de EVD. Minister-president Jan Peter Balkenende ontving tijdens de beurs Europort het eerste exemplaar uit handen van Martin Bloem, algemeen directeur van Scheepsbouw Nederland. Onder de 25 suc-

cesvol opererende exporteurs ook verschillende leden van Vereniging Holland Marine Equipment. De belichte bedrijven onthullen in *International Trade Success Stories* hoe zij innovatie en export combineren en hoe zij erin slaagden om nieuwe markten open te breken. *International Trade Success Stories* is digitaal beschikbaar op www.hme.nl onder 'Export' en vervolgens 'Publicaties'. Het boek is met groot succes ontvangen en gaat binnenkort in herdruk. ■

Digitaal handboek Maritime by Holland



Maritime
by Holland.

Na de introductie van de branding-campagne Maritime by Holland op de Europort 2009-editie is nu het moment aangebroken dat Nederlandse maritieme partijen de campagne in gebruik gaan nemen. Om het merk Maritime by Holland zo snel mogelijk te vestigen als internationaal keurmerk, is het van groot belang dat leden van de Vereniging Holland Marine Equipment, VNSI, HISWA Vereniging en IRO de nieuwe branding pakken en uitvoeren. Speciaal hiervoor is een digitaal handboek ontwikkeld dat leden een handvat biedt bij de toepassing van de campagne. Het streven is om het digitale handboek in februari online te hebben. Le-

den die gebruik kunnen maken van de Maritime by Holland campagne ontvangen een brief met inloggegevens.

In het digitale handboek staat informatie over de achtergrond en doelstellingen van de brandingcampagne en een toelichting op het gebruik ervan. De diverse varianten van het logo zijn te downloaden in verschillende uitvoeringen en formaten. Ook andere onderdelen van de visuele identiteit zoals de kleuren, het lettertype en de gebruiksvorschriften voor het logo zijn in de toolbox te vinden.

Het uiteindelijke doel van de Maritime by Holland branding is het creëren van een herkenbaar beeldmerk voor de Nederland-

se maritieme sector. Algemeen directeur Scheepsbouw Nederland Martin Bloem: "Met deze campagne versterken we de bekendheid en reputatie van onze maritieme sector in het buitenland. Ik hoop dat alle leden dit belang onderschrijven en de campagne zullen toepassen in hun communicatie." Het nieuwe overkoepelende logo en ondersteunende uitstralingscampagne zorgen voor een herkenbaar internationaal kwaliteitsimago voor de maritieme sector, waarvan alle spelers profiteren. Een krachtige bundeling van de Nederlandse maritieme cluster in één merk, dát is Maritime by Holland. ■

Info Extra info

Maritime by Holland is een initiatief voor effectieve 'Holland branding' van de Nederlandse maritieme sector, geïnitieerd door Stichting NML en de branches. Het is ontwikkeld

door een professioneel reclamebureau. Het doel van deze branding is om de Nederlandse maritieme cluster op internationaal niveau een eenduidig gezicht te geven.



“ECP 6500 brengt alle naderende wetgeving samen in één schip”

Sam Gombra geeft met ECO 6.500 vorm aan het nieuwe varen

De plannen van directeur Sam Gombra van ForestWaveNavigation zijn ambitieus. Uit zijn innovatieproject ECO 6.500 spreekt een ware ondernemersgeest. Het doel: een schip te bouwen dat bijna geen emissie veroorzaakt, dat 60% minder brandstof verbruikt in de haven tegenover 50% minder brandstofverbruik op zee. Het te bouwen schip wordt daarnaast technisch zo uitgerust dat een 'one man operation' mogelijk is. Hoewel 2020, het jaar van grootschalige veranderingen voor de scheepvaart, nog ver weg is, ziet Gombra nú kansen en mogelijkheden in het 'nieuwe varen'. ECO 6.500 brengt alle naderende wetgeving samen in één schip. Onder begeleiding van HME is het innovatieproject aangemeld voor de Subsidie Maritieme Innovatie (SMI)- regeling. | Jeanine Kwakernaak, HME

Gombra voerde eerder een onderzoek naar het Clean Ship Hulpvermogen uit. De onderzochte brandstoffen: waterstof, wind- en zonne-energie, LNG en diesel, zijn alle vijf technisch haalbaar. De meetlat van economische haalbaarheid deed de twee laatstgenoemde brandstoffen echter naar voren komen als realistische opties. "Opvallend genoeg is LNG en niet waterstof een interessante optie. Het verschil zit hem in de nodige bekendheid en ervaring met deze brandstof. Waterstof verkeert ten opzichte van LNG meer in een onderzoeksfase. De schone brandstof vraagt daarnaast om veel dure investeringen en daarbij is de carbon footprint van waterstof momenteel met de huidige stand van techniek nog groter dan die van diesel of LNG." De heldere onderzoeksresultaten gebruikt Gombra als technische handleiding voor de brandstofkeuze van zijn schip. Een keuze die nu nog gaat tussen een LNG-installatie en een dieselmotor. De dieselmotoren waarop Gombra doelt zijn toegerust met de laatste technologieën uit de vooruitstrevende automotive branche.

Duurzame loep

De doelstelling van ECO 6.500 een schip te bouwen dat voldoet aan de door ForestWave Navigation gestelde normen, vereist een totaalvisie op het scheepsbouwproces. Gombra legt niet alleen de grote en cruciale, onderdelen van zijn toekomstige schip onder een duurzame loep, hij kijkt ook kritisch naar de kleinere onderdelen als bijvoorbeeld de luikenwagen, ballastpompen maar ook

de brug. "Een Power Management Systeem geïntegreerd op de brug maakt een 'one man operation' mogelijk en ook een meer efficiëntere manier om met je vermogen om te gaan. Dit systeem wordt al ingezet in de offshore industrie en op megajachten. Als doel heb ik gesteld tot een maximum van 60 kW nominaal te kunnen gaan in de haven. Verschillende testen met sleepboten en onderzoeken naar walstroom hebben al uitgewezen dat dit haalbaar moet zijn." Innovatie gaat voor traditionele oplossingen. Het energieverbruik meer beheersen en ver-

minderen betekent voor Gombra ook kijken naar warmtetechnologie, isolatiemogelijkheden en de laatste ontwikkelingen op het gebied van het elektrotechnische pakket. Hij is veel in gesprek met Nederlandse maritieme toeleveranciers en volgt de laatste innovaties nauwgezet. Vele ingenieursbureaus hebben de doelstellingen van Gombra voor het ontwerp van zijn schip inmiddels liggen. De romp ligt al vast en is ontworpen door Groot Ship Design. Het technische design moet daarnaast op doordachte wijze worden vormgegeven. Een uitdaging die ▶



Technische documentatie & regelgeving.

Wat is de meerwaarde van het laten schrijven van handleidingen door een extern bureau? Is het beter? Effectiever? Goedkoper?

"Een eenduidig antwoord is natuurlijk niet te geven", zegt Paul G. Frank, algemeen directeur van het Brabantse ingenieursbureau Amsterdam Industrial Design bv. Het in Bergen op Zoom gevestigde bureau is gespecialiseerd in Europese regelgeving (CE) en Technische Documentatie.

Frank: "Niet zelden wordt technische documentatie gemaakt door engineers die wel de kennis van het produkt hebben, maar geen tijd. Als je dan de in WORD gemaakte werkjes van de engineers bij elkaar voegt dan heb je net niets," stelt Frank omzichtig vast.

"En als je dan kijkt hoeveel tijd ze in het plakken en knippen van handleidingen hebben gestopt, dan schrik je je rot".

Er zijn toch geen wettelijke bepalingen voor handleidingen in de scheepvaart?

Frank: "Dat is ten dele correct. In de niet-nautische markt is CE al sinds 1993 verplicht. Bij het op de Europese markt brengen van machines en apparatuur is men naast het maken van risicoanalyses, verplicht om technische documentatie mee te leveren. Dit principe begint nu langzaam ook door te dringen in de scheepvaart en offshore. CE is niet verplicht voor mobiele offshore platforms of voor boorschepen. Maar in gesprekken met internationale mijnbouw-autoriteiten hebben we gemerkt dat dit aan het veranderen is. En de scheepvaart zal vroeg of laat ook volgen.

In de jachtbouw is CE en technische documentatie al verplicht volgens de richtlijn 94/25/EC. Het is een kwestie van tijd en dan is de "grote" scheepsbouw aan de beurt".

Wat merk je hiervan in jouw activiteiten?

Frank: "Een tendens die we zien is dat reders of oliemaatschappijen beginnen te eisen dat machines die op

een schip geplaatst worden aan CE of ATEX voldoen. Denk aan pipe handling equipment op een boorschip. Wij voeren voor één van onze klanten, die dergelijke apparatuur bouwt, de risicoanalyses uit en maken de technische documentatie. De machines worden vervolgens met de juiste markering geleverd".

Wat is het grootste probleem wat je op jouw vakgebied tegenkomt?

Frank: "Veel managers beseffen niet dat technische documentatie een onderdeel van de core-business is. We hebben meer dan eens meegemaakt dat een engineering-afdeling door tijdgebrek het niet voor elkaar kreeg een handleiding te leveren. Uiteindelijk betaalde de klant zijn rekeningen niet. Hier waren miljoenen mee gemoeid.

Het management beseft vaak onvoldoende dat technische documentatie een engineering-verantwoordelijkheid is. Er moeten daarom voldoende resources zijn. Wij kunnen hiermee helpen".

Wat is jullie meerwaarde dan, waarom zou men jullie moeten inhuren in plaats van het zelf te doen?

Frank: "De toegevoegde waarde van ons als extern bureau is dat we zo ontzettend veel ervaring hebben. Al onze ingenieurs zijn afkomstig uit de grote handelsvaart of hebben een andere nautische achtergrond.

Omdat we de weg kennen in richtlijnen, normen en regels, en omdat we weten hoe het ontwerpproces werkt, scheelt het tijd, en dus geld.

We zitten bovenop het ontwerpproces. Daarbij streven we er naar onze deskundigheid met het engineering-bureau van een bedrijf te delen. Meestal zijn onze ingenieurs 1 tot 2 dagen per week bij de klant aanwezig".

Op welk moment word je dan bij die ondernemingen gevraagd?

Frank: "Gelukkig worden we meestal al vroeg in de ontwikkelingsfase van een produkt in het proces betrokken. We faciliteren FMEA's (het uitvoeren van faal- en gevolganalyses). Daarna gaan we aan de slag om de technische documentatie te maken en voeren we risicoanalyses uit".

En wat zijn de voordelen voor de klant?

Frank: "Bewezen kostenbeheersing en deskundigheid. En men is goedkoper uit.

Een goed stuk documentatie straalt professionaliteit, continuïteit en dus vertrouwen uit. Het is dan ook een visitekaartje voor het hele bedrijf, niet alleen voor het produkt.

En de eindgebruiker kan gebruik-procedures uit de handleiding opnemen in de bedrijfsprocessen aan boord. Het oplossen van storingen wordt veel eenvoudiger. Men heeft een compleet naslagwerk. Handig als er een grote revisie uitgevoerd moet worden terwijl men net aan de andere kant van de wereld ligt. En bij een garantieclaim hoeft de service-afdeling niet meteen over te vliegen; je kunt als fabrikant eerst op afstand dingen proberen te regelen".

Dus jullie kunnen veel?

Frank: "We zijn heel goed in staat op zowel management- als op technisch niveau te communiceren. We zijn bruggenbouwers in bedrijven waar het minder goed geregeld is. Daarnaast zijn we deskundig op het gebied van risicoanalyses, FMEA, Europese en Amerikaanse regelgeving, trainingen, ATEX, PED en CE. En we hebben ook grafische knowhow in huis. En daarmee is de cirkel rond".

Amsterdam Industrial Design bv
Augustalaan 8
4615HP Bergen op Zoom
Tel: +31-06-53391795
info.box@amstindes.nl
www.amstindes.nl

De Koninklijke Vereniging van Nederlandse Reders (KVNR) heeft op 20 januari haar milieuvisie 'Groen en krachtig varen' overhandigd aan Tineke Huizinga, staatssecretaris van Verkeer en Waterstaat. De doelstellingen van de KVNR zijn het hebben van een emissieloos schip in 2050, het CO₂-neutraal groeien vanaf 2020 en een CO₂-reductie van 50% in 2050 ten opzichte van 2020. Concrete acties en maatregelen worden samen met de overheid dit voorjaar vastgelegd in de 'Intentieverklaring Energiebesparing Zeevaart'.

Tijdens de nieuwjaarsreceptie in Nieuwspoord overhandigde Tineke Netelenbos, voorzitter van de redersvereniging, het visiedocument voor milieuverantwoord varen en bedrijfseconomisch goed ondernemen aan de staatssecretaris. Tineke Netelenbos: "Ik heb het volste vertrouwen in een toekomst van de Nederlandse zeescheepvaart die groen en krachtig is." De reders zetten zich pro-actief in door middel van groene innovaties om de reductiedoelstellingen te halen. Netelenbos: "Zo varen al schepen op zeer schone brandstof zoals LNG, zijn er ontwerpen voor hybride voortstuwing en we willen naar 'zero-emission'."

De reders zeggen in het document dat er al veel is bereikt. Het van kracht worden van internationale regelgeving leverde een belangrijke bijdrage aan een schonere en veilige scheepvaart. In de afgelopen 60 jaar is de zeescheepvaart erin geslaagd om de CO₂-uitstoot per ton vervoerde lading met 70% te verlagen ten opzichte van 1950. De huidige emissie door de zeescheepvaart bedraagt momenteel 2,7% van de totale mondiale emissie van CO₂.

Voor Nederlandse reders is wereldwijd geldende milieuregelgeving cruciaal voor het behoud van eerlijke concurrentieverhoudingen op de wereldmarkt. Aantasting hiervan maakt ook de financiering van de ambitieuze milieudoelstellingen voor de Nederlandse reders moeilijker. Milieuregelgeving voor de zeevaart mag er niet toe leiden dat het vervoer wordt verplaatst van de Europese kustvaart naar het wegvervoer. Dit leidt namelijk tot meer files, vermindering van de verkeersveiligheid, meer geluidsoverlast en CO₂.

Bron: www.kvnr.nl

desalniettemin door veel ingenieurs wordt beantwoord met traditionele oplossingen. Innovatieve oplossingen genieten echter niet alleen de voorkeur maar zijn ook nodig om de doelstellingen te kunnen halen. Gombra: "De norm is dat het technische design volledig is uitgerust met bewezen technologie en dat het economisch haalbaar is." Momenteel lopen verschillende gesprekken met financiers en scheepswerven voor de bouw van het schip. Onder deze werven ook een Nederlandse. Volgens planning zal het eerste van de zes schepen volgens het ECO 6.500 project, begin 2012 in de vaart komen.

Innovatiesubsidie

Gombra heeft inmiddels twee keer gebruik gemaakt van de subsidieregeling Maritieme Innovatie (SMI). Het verkrijgen van de subsidie in pre-fase was nodig om de uitgangspunten voor het ECO 6.500 vast te kunnen

stellen. In de eerste fase van de ontwikkeling van het schip was nog sprake van 5.000 TDW, maar deze is inmiddels vergroot naar 6.500 TDW. De SMI-regeling waarvoor dit project is aangemeld, is belangrijk in het bekostigen van de benodigde onderzoeken. Zo is de romp van het schip al getest in ijs. Een open zee test wordt nu mogelijk gemaakt in het nieuwe project. Deze testresultaten zijn erg belangrijk, het te bouwen schip zal namelijk gaan varen in Scandinavische wateren.

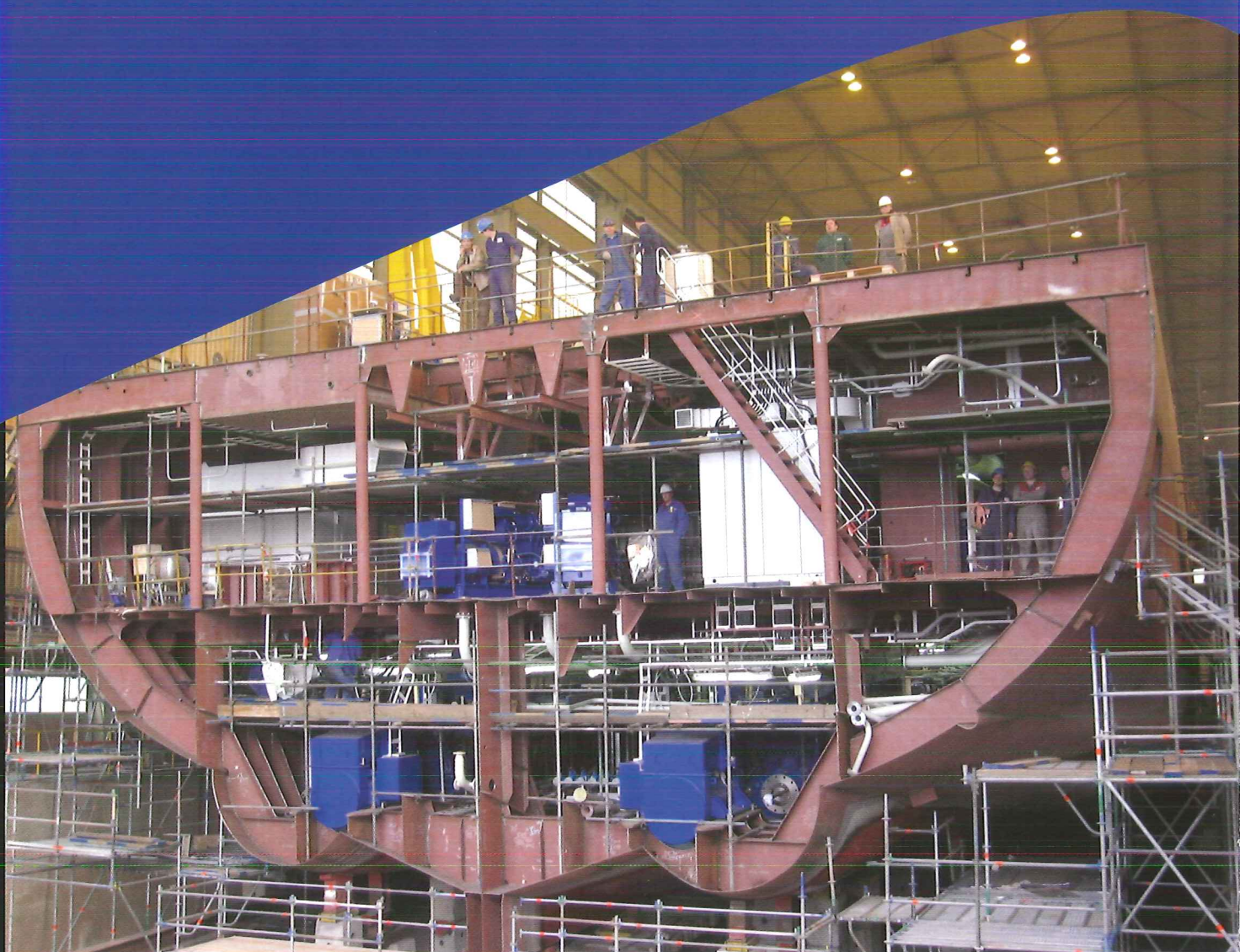
Meedenken

Het onderzoek Clean Ship Hulpvermogen is door onderzoeksbureau Ten-x onderzocht met gebruikmaking van de TU Delft en TNO. Dit project stond, en ECO 6.500 staat, met betrekking tot het verkrijgen van subsidies onder begeleiding van HME. "Regelmatig heb ik contact met Jan Smits van HME over de verschillende stadia die ECO

6.500 doorloopt. Met dit project maar ook met de vorige projecten, waar onder naast Clean Ship Hulpvermogen ook Low Emission 5.000, ervaar ik een grote betrokkenheid. Er wordt met je meegedacht." Jan Smits, manager innovatie van HME, haakt in op de uitspraak van Gombra: "HME staat een persoonlijke benadering van klanten voor. ECO 6.500 vind ik daarnaast persoonlijk ook een erg boeiend project. Het project is een inspirerend voorbeeld voor de Nederlandse short sea shipping industry."

Naast het ondernemersbelang en de wens tot doorontwikkeling heeft Gombra ook heel persoonlijke doelstellingen met zijn innovatieplannen. "Een autonome rederij opzetten, dat is mijn ambitie. ECO 6.500 helpt mij daarin een stap verder. Met dit project speel ik heel concreet in op de stijgende vraag uit de markt naar een oplossing voor een duurzamere manier van varen." ■





Duidelijke richtlijnen voor veilig en gezond werken

Arbo-praktijkboek scheepsbouw

Met tips uit de praktijk van de werkvloer is een arbo-praktijkboek voor de scheepsbouw samengesteld. Het boek geeft duidelijke richtlijnen hoe de wetten over arbeidsomstandigheden op een werf kunnen worden toegepast. Als het boek komende lente verschijnt, volgt een campagne om iedereen in de scheepsbouw duidelijk te maken dat veilig en gezond werken prioriteit heeft. | Hans Buitelaar

Niet nóg een boek met regeltjes waaraan werven en toeleveranciers zich moeten houden, maar een handig hulpmiddel om de vele regels die er al zijn op een werkbare

manier in de praktijk toe te passen. Met die bedoeling werken Scheepsbouw Nederland, FME, grote en kleine scheepswerven samen aan het Arbopraktijkboek Scheepsbouw. Het boek bevat richtlijnen over het

organiseren van het werk, het inrichten van werkplekken en het nemen van veiligheidsmaatregelen. De makers doen hun best het boek zo te maken dat de tips en voorschriften zo zijn geschreven dat ze begrijpelijk zijn voor de leiding en de werknemers op de werven.

“Ik verwacht dat dit boek vooral bij kleinere werven een omslag teweeg kan brengen,” zegt Olivier Boot, manager veiligheid & mi-

lieu bij Damen Shiprepair Rotterdam. "Grotere bedrijven hebben vaak wel iemand als ik, die op de hoogte is van de regels en die vertaalt in duidelijk werkvoorschriften. Voor kleine werven is het heel moeilijk om alle regels te kennen, de wetswijzigingen bij te houden en veiligheidsvoorzieningen aan te passen op nieuwe werktechnieken. In het praktijkboek hebben we de wetten vertaald in duidelijke richtlijnen die zijn toegesneden op de praktijk van de scheepsbouw. Daarmee kan iedereen eenvoudig te weten komen welke voorzieningen voor veilig en gezond werken nodig zijn om aan de wettelijke verplichtingen te voldoen."

Tijdens de laatste inspectieronde die de Arbeidsinspectie deed onder een groep scheepswerven, bleek dat ondanks goede wil en inspanningen van leiding en personeel, op een aantal punten de veiligheid op de werkplek te kort schoot. Juist omdat werkgevers en werknemers in de scheepsbouw graag veilig willen werken, werd het initiatief genomen om een handboek te maken zodat het nemen van de juiste veiligheidsmaatregelen eenvoudiger wordt. Een werkgroep werd samengesteld met vertegenwoordigers van de vier categorieën werven die Scheepsbouw Nederland onderscheidt: nieuwbouw van zeeschepen (IHC), reparatie van zeeschepen (Damen), jachtbouw (Amels) en nieuwbouw en reparatie van binnenvaartschepen (Vahali). De werkgroep werd aangevuld met projectcoördinator Arbo Davind Anink van Scheepsbouw Nederland en het bureau dat het boek

uiteindelijk maakt: BMD Advies Rijndelta. Ook de vakbonden FNV en CNV werden uitgenodigd. Anink legt uit: "We willen nadrukkelijk dat ook werknemers een stem in de praktijkvoorschriften hebben. Zij zijn degenen die uiteindelijk volgens die richtlijnen gaan werken en ze kunnen de werkgroep meteen vertellen wat op de werfvloer wel werkt en wat niet. Bovendien is het handig dat de vakbonden meepraten als in een later stadium de richtlijnen uit het praktijkboek zo goed blijken te werken dat ze van een aanbeveling uit ons boek, veranderen in een arbo-regel voor de sector.

ter plekke klaar is, moeten die relingen weer worden aangebracht. Werken in besloten ruimtes is dagelijkse praktijk in de scheepsbouw. Dat kunnen kleine ruimtes zijn waar aan de aanleg van een stuurinrichting wordt gewerkt, maar ook de ruimtes als balzalen in het binnenste van een tanker. Zo'n ruimte is slecht geventileerd en beperkt toegankelijk. Zeker als daar wordt gelast, kan dat gezondheidsrisico's opleveren. Ventilatie is daarom noodzakelijk.

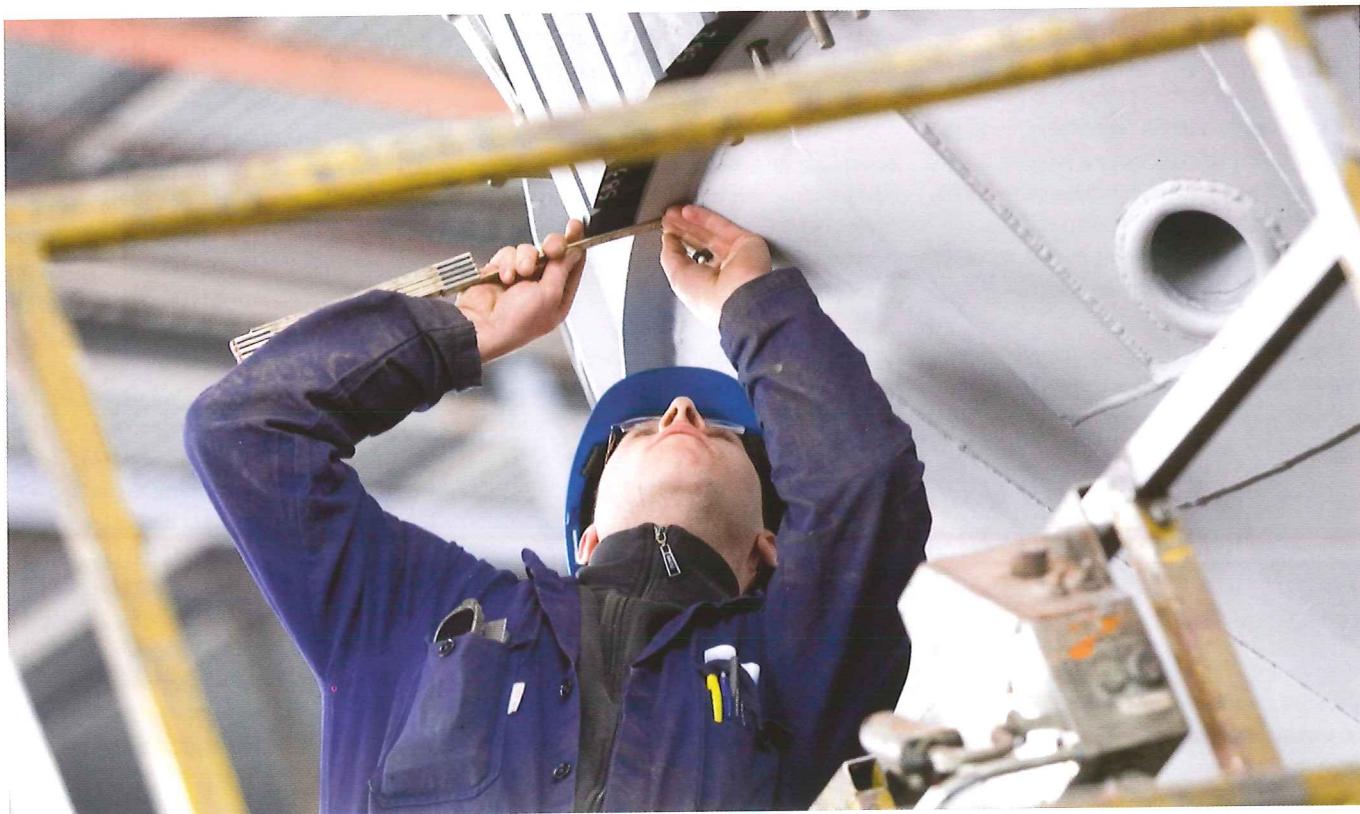
Tips en richtlijnen over deze punten werden onderwerp van discussie binnen de

Handig hulpmiddel om de vele regels die er zijn op een werkbare manier in de praktijk toe te passen.

Dan hoeven we niet opnieuw te onderhandelen, want de vakbonden hebben al mee gepraat."

Al in een vroeg stadium van het werk aan het boek bleken twee onderwerpen de meeste aandacht op te eisen: werken op hoogte en werken in besloten ruimtes. Steigers rond een scheepsromp moeten zijn voorzien van relingen. Ook als de steiger een eindje wordt verplaatst omdat het werk

werkgroep. Op het gebied van werken op hoogte, werken in besloten ruimtes en lasrook zijn na al dat overleg nieuwe afspraken gemaakt, die zijn opgenomen in de Arbocatalogus. Nadenken over het toepassen van de algemeen geleedende arboregels in de praktijk van een scheepswerf, heeft daarmee ook geleid tot verbetering van de regels voor andere werknemers in de metaal. De arbocatalogus geldt namelijk voor de hele metaalbranche, het praktijkboek is er



speciaal voor de scheepsbouw. Het praktijkboek sluit aan op de regels in de arbo-richtlijn die voor de hele metaalbranche geldt: 'vijf keer beter: werken is gezond'.

"In de werkgroep die het arbo-praktijkboek scheepsbouw voorbereidt, hebben we geprobeerd te formuleren wat het minimale niveau van veilig en gezond werken is dat in onze branche moet worden gehaald," vertelt Bert Beckers, productiemanager bij Amels. "De ervaringen met veiligheidsprocedures en ook de ervaringen met controles van de arbeidsinspectie lopen nogal uiteen bij verschillende werven. Dat leidde tot interessante discussies binnen de werkgroep. Ik ben expres als productiemanager in de werkgroep gaan zitten, we wilden voor ons personeel niet hebben dat er een werkgroepje van arbo-coördinatoren zou gaan bepalen volgens welke procedures wij als praktijkmensen ons werk moesten uitvoeren. Maar ik heb geen ruzie hoeven zoeken. De opzet van alle mensen die aan het boek werken was van begin af aan om iets te maken dat goed aansluit op de praktijk op de werven. Er is wel wat discussie geweest over procedures bij werken op hoogte. Bij de bouw van onze jachten werken we altijd met steigers met relingen als we op hoogte werken. Op een werf voor binnenvaartschepen die een dwarshelling heeft, werken de arbeiders op het dek van een schip dat onder helling overdwaars uit het water is getrokken. Zou daar dan ook een steiger langs moeten staan?"

Dan is er nog het gebruik van hijs- en hefinstallaties. Werknemers moeten zelf weten hoe ze ervoor zorgen dat ze niet bekneld kunnen raken door een last die wordt gehesen. De kranen en andere hijsmiddelen, zoals takels, moeten op tijd gekeurd worden en de mensen die ze bedienen moeten instructies hebben gehad of een opleiding zodat ze weten hoe het apparaat werkt en hoe ze veilig met dit gereedschap kunnen werken.

De inventarisatie waarmee de werkgroep begon leverde al snel het beeld op dat werken op hoogte de meeste risico's met zich



over het algemeen het ernstigst. Dan zijn er nog een aantal andere aandachtspunten, die te maken hebben met goede werkinstructies, voldoende interne opleiding en aansturing van personeel en de algemene houding ten opzichte van veiligheid onder personeel en directie. De arbeidsinspectie constateerde dat op verschillende werven laks werd omgesprongen met het dragen van veiligheidsbrillen, bij het werken met slijptollen of zagen. Of dat werknemers die iets moeten afsnijden, liever een mes grijpen dat bij de hand is, maar feitelijk niet geschikt voor het materiaal dat hij moet snijden. Vanaf het schip naar de werkplaats lopen om het juiste mes te pakken kost dan in ieders beleving teveel tijd. "Een werknemer die flink in zijn hand snijdt, kost nog veel meer tijd," merkt Beckers fijntjes op.

Vakbondsbestuurder Ruud van den Bergh van FNV Bondgenoten metaalindustrie vindt het belangrijkste van arbo beleid dat werkne-

goede voorwaarden scheppen. De werknemer moet de procedures volgen. Dan werk je veilig. Het was nodig in de scheepsbouw aanvullende afspraken te maken om bij alle partijen veilig en gezond werken weer scherp op het netvlies te krijgen."

Beleidsadviseur arbeidsomstandigheden van brancheorganisatie FME Gijs Meijer ziet grote voordelen van een goede aanpak van arbeidsomstandigheden. "Arbo, veilig en gezond werken, heeft alles te maken met het imago van de scheepsbouw. Door te zorgen voor goede werkomstandigheden heeft een werf grip op het productieproces. Zo kun je kwaliteit garanderen. Controle over de processen geeft ook financiële controle. Bovendien is nieuw personeel, zijn jonge mensen veel makkelijker aan te trekken als ze zien dat ze op een goede en veilige werkplek terecht komen."

Eind maart of begin april wil de werkgroep het Arbo-praktijkboek Scheepsbouw presenteren. Het boek wordt verspreid onder alle leden van Scheepsbouw Nederland. De brancheorganisatie belegt dan ook een aantal bijeenkomsten door het land om de werven instructies te geven hoe de procedures uit het boek kunnen worden toegepast. Er komt bovendien een campagne met folders en posters om leiding en personeel bewust te maken van de noodzaak om steeds alert te zijn op veiligheid en gezonde omstandigheden. ■

"Arbo, veilig en gezond werken, heeft alles te maken met het imago van de scheepsbouw"

mee brengt – daarbij gebeuren volgens de statistieken de meeste ongelukken. Een andere conclusie was dat het werken in besloten ruimtes de grootste risico's oplevert. Als daar ongelukken gebeuren, zijn de gevolgen

mers, werven, brancheorganisaties en bonden het met elkaar eens zijn. "De sector wil het graag goed doen," heeft hij in het project gemerkt. "Er zitten altijd twee kanten aan arbo-maatregelen. De werkgever moet

Commissie Duurzaamheid opgericht voor bewustwording

“Soms is met kleine aanpassingen zo veel te bereiken”

Sinds kort is Henk Volmerink voorzitter van de Commissie Duurzaamheid van Scheepsbouw Nederland. In die hoedanigheid wil hij de bewustwording van de branche bevorderen. | Dirk Bosman

In het dagelijks leven is Henk Volmerink (38) directeur-eigenaar van Theunissen Technical Trading BV (TTT) in Malden. Dit bedrijf levert exclusieve producten voor onder andere de scheepvaart, offshore en industrie. Daarnaast houdt hij zich nu ook bezig met de Commissie Duurzaamheid, opgezet door Scheepsbouw Nederland. Volmerink: “Anderhalf jaar geleden is er een strategierapport geschreven dat ‘5 x aanpakken’ heet. Uit dat rapport bleek dat er in de scheepsbouwwereld nog steeds geen sprake was van een branchebreed duurzaamheidsbeleid. Daarom hebben we besloten de Commissie Duurzaamheid in het leven te roepen. Het is de bedoeling dat deze club uit zo’n tien tot vijftien mensen gaat bestaan, die actief zijn binnen verschillende geledingen van de scheepsbouwbranche. De commissie streeft ernaar viermaal per jaar bijeen te komen. Overige leden zijn op dit moment

nog niet bekend.” De taak van de Commissie Duurzaamheid is om zaken als innovatie en duurzaamheid concreet te maken binnen de scheepsbouwbranche. “Tot op heden is er vooral geïventariseerd. De commissie gaat kijken wat er nu al gebeurt op het gebied van duurzaamheid in de scheepsbouwwereld, en waar verbetering mogelijk is. We gaan de bewustwording omtrent deze onderwerpen actief bevorderen. Belangrijk om te weten vinden wij ook hoe brancheorganisaties in andere sectoren met zaken als innovatie en duurzaamheid omgaan. Verder gaat de commissie kijken hoe de activiteiten van onze leden afgestemd kunnen worden op het bestaande overheidsbeleid”, aldus de voorzitter.

Commerciële belangen

Volmerink: “Ondanks de recessie blijft duurzaamheid een belangrijk onderwerp op de agenda’s van bedrijven. Zij hebben goed in

de gaten dat het tegenwoordig maatschappelijk niet meer geaccepteerd is dat bedrijven de leefomgeving van grote groepen mensen onnodig aantasten door bijvoorbeeld milieuonvriendelijke productiemethoden. Soms is met kleine aanpassingen op het gebied van duurzaamheid zo veel te bereiken! Dat bedrijven gefocust blijven op het gebied van duurzaamheid komt ook omdat er vaak zwaarwegende commerciële belangen op het spel staan.”

Nederland staat wereldwijd bekend om de productie van op maat gemaakte schepen die voorzien worden van hoogwaardige technologie. “Dit maakt het streven naar gestandaardiseerde duurzame oplossingen extra complex. Een gegeven is dat wereldwijd het aantal scheepsbewegingen toeneemt. De emissie van vaartuigen zorgt voor een steeds hogere belasting van de leefomgeving. Door als commissie innovatie te stimuleren, kunnen wij er wellicht voor zorgen dat de uitstoot van vaartuigen in de toekomst met 20 procent wordt gereduceerd”, aldus de kopman. ■

Politiek &
regelgeving

Schoon schip maken



18

Binnenvaartschip 'Victoria, gebouwd door Breko

In het wegvervoer bestaat veel kennis over schone brandstoffen, emissiearme motortechnologie en nabehandelingsystemen. Die technologie is veelal toepasbaar op scheepsmotoren, maar dringt daar maar uiterst langzaam in door. De schone Victoria, gebouwd bij Breko in Papendrecht, heeft nog weinig navolging gekregen. | Wouter Klein Ikkink en Leendert van der Ent

Het brandstofverbruik per tonkilometer – en dus de CO₂-emissies – bedragen bij vervoer over water slechts een derde van dat van vervoer over de weg. Dat betekent een behoorlijk milieuvoordeel. Maar het wegvervoer wordt dankzij steeds strengere EURO-emissiewetgeving wel steeds schoner. Hoewel de scheepvaartsector emissies wil reduceren, is de ontwikkeling van de regelgeving tot nu toe minder snel verlopen. Een mijlpaal voor de binnenvaart betekende enkele jaren terug de tewaterlating van de Victoria van BP-shipping bij Breko in Papendrecht.

Directeur Mark Breijer: "Samen met toeleveranciers hebben we op verzoek van de klant een Selective Catalytic Reduction (SCR) roetfilter ingebouwd en in bedrijf gesteld. Prachtig om te zien, dat eerste schone schip. Normaal komt er af en toe een flinke roetpluim uit de pijp, maar bij de Victoria is het praktisch alleen maar warmte die de pijp verlaat."

Het is prachtige techniek en er zijn meerdere leveranciers die dergelijke nabehandelingsystemen kunnen leveren. "Ook de motorenfabrikanten werken hard aan verbetering", weet Breijer. Maar na de mijlpaal volgde geen doorbraak. Breijer: "Die had ik wel verwacht, maar sindsdien hebben we er nog maar één keer een vraag naar gehad. Over dat project lopen sinds afgelopen november gelukkig wel serieuze gesprekken, dus ik hoop dat we binnenkort weer een schoon schip mogen maken."

Onder de streep

Schoner varen kan op drie manieren, zegt Dan Veen, Manager Sales Services Benelux bij scheepsmotorenproducent Wärtsilä: "Je kunt het brandstofverbruik omlaag bren-

gen door bijvoorbeeld langzamer te varen, een beter schroefontwerp te gebruiken of oude schepen te hermotoriseren. Daar is de markt zelf al mee bezig, omdat het direct commercieel voordeel oplevert. Daarnaast kun je schonere brandstof gebruiken. Een derde mogelijkheid is nabehandelen, wat zorgt voor schonere uitlaatgassen. Overheden moeten die laatste twee opties afdwingen, want schippers schieten er financieel weinig mee op."

Breijer beaamt dat. "Je kunt het een binnenvaartschipper niet kwalijk nemen dat hij kijkt wat er uiteindelijk onder de streep overblijft. Zo'n SCR-installatie kost ongeveer 8 procent van de totale bouwkosten van een schip. BP

heeft diepe zakken en een hoge milieumilieueconomie. Maar de gemiddelde schipper kan en wil dat niet betalen als tegenover die meerinvestering 'alleen maar' milieuvoordeel staat. Ik heb wel gelezen dat er subsidie* mogelijk is voor ombouw of vervanging, maar ik krijg die vraag vanuit klanten niet."

Kennelijk maakt de overheid het niet erg aantrekkelijk en tot nu toe is de regelgeving, die sinds 2007 al wel is aangescherpt tot CCR2, niet erg stringent. Maurice Seijkens, salesmanager marine bij scheepsmotorenproducent Cummins: "Pas sinds kort hebben steeds meer scheepsmotoren een elektronisch motormanagement, waarmee je een motor veel efficiënter kunt afstel-

len. Cummins wil wel een stap verdergaan, maar gaat niet over Europese wetgeving. En een reder zal zijn motoren niet snel schoner maken dan de wetgever eist. Dat kost alleen maar geld."

Dat is ook precies het punt van Breijer: "Pas bij het van kracht worden van CCR3 in 2012 zullen veel motoren moeten worden aangepast, want de bijbehorende normen zijn waarschijnlijk zonder elektronische regeling of nabehandeling niet haalbaar. Voor het milieu is het prettig dat de regelgeving dat afdwingt. Als de regels maar voor iedereen gelijk zijn en subsidie de meerinvestering voor zijn rekening neemt, zijn strenge regels niet zo erg. Als aan die randvoorwaarden wordt voldaan, zouden we best veel sneller naar veel schonere motoren toe kunnen." Veen sluit daarop aan: "Er bestaan al aardig wat technieken om scheepvaart schoner te maken, maar ze worden lang niet allemaal toegepast. Scrubbers die zwavel uit rook-

"Een reder zal zijn motoren niet snel schoner maken dan de wetgever eist, dat kost alleen maar geld"

gassen filteren kosten honderdduizenden euro's. Waarom zou een schipper die installeren als er financieel niets tegenover staat? In Noorwegen krijgen schone schepen korting op havengelden. Voor schippers die daarop varen is een schone motor dus wél aantrekkelijk."

Troep erin, troep eruit

De brandstof is een andere factor die kan bijdragen aan een schonere scheepvaart, vertelt Seijkens: "Als je er troep in gooit, komt er troep uit. Een scheepsmotor met een nabehandelingsstelsel kan het best op EN590 varen. Wij adviseren klanten, maar wij kunnen in tegenstelling tot de EU niets ▶

Info Emissieregels voor de scheepvaart

De VN-organisatie International Maritime Organization (IMO) stelde de Marine Engine Regulations (MER) op. De MER voert wereldwijd gefaseerd maxima in voor SO_x- en NO_x-emissies. De grenzen zijn nog strenger voor zogeheten Emission Control Areas (ECAs). Fase één is al van kracht, fase twee treedt in 2011 in werking. Vanaf 2016 gaat fase drie van de MER gelden. Ten opzichte van de huidige situatie mogen scheepsmotoren in de ECAs dan 80 procent minder NO_x uitstoten. De regels gelden voor nieuw te bouwen schepen. Er zijn ook regels voor bestaande schepen, gebouwd in de jaren negentig. Bestaat

er een bewezen methode die NO_x-emissies van een motor omlaag kan brengen, dan moet de eigenaar van het schip die toepassen. De slide fuel valves van MAN zijn een voorbeeld van zo'n methode. Jensen: "Door conventionele brandstofkleppen daardoor te vervangen, kun je de NO_x-emissie met 15 tot 20 procent verlagen." Ook Wärtsilä is druk bezig zijn producten schoner te maken. Veen: "We hebben al onze initiatieven op dat gebied gebundeld in de business unit Wärtsilä Ecotech, zodat we maximaal kunnen focussen. We testen ook alternatieven voor de dieselmotor, zoals brandstofcellen. We willen klaar zijn voor de toekomst."

Info Soottech nabehandeling

"Veel van onze klanten zijn overheden en semi-overheden," zegt Hans van Burk, salesmanager bij toeleverancier SootTech. "Daarnaast installeren binnenschippers via subsidies en megajachtegeïnteresseren onze nabehandelingssystemen in het kader van duurzaam ondernemen, schone lucht en schoon water." Momenteel bouwt SootTech de Nauticlean-roetfilters met SCR-katalysatoren in bij drie loodsboten van het Loodswezen en twee blusvaartuigen van Havenbedrijf Rotterdam ('RPA 14' en 'RPA 15'). Daarnaast installeert SootTech onder andere systemen aan boord van een nieuw binnenvaartschip van de Duitse rederij Deymann. Katalysatoren voor de zeevaart is overigens een ander verhaal. Van Burk: "Zeeschepen varen vaak met zware stookolie. Als we daar een roetfilter op zetten, raakt die meteen verstopt, maar SCR wordt al jaren toegepast." Schone motoren in het wegtransport is niet nieuw. "Toch is het niet simpelweg een kwestie van

opschalen van bestaande systemen," gaat Van Burk verder. "Onze klanten stellen hogere eisen. Schepen hebben een langere levensduur, en je kunt ze niet snel binnenhalen voor reparatie zoals bij het wegtransport."

Veel van de R&D wordt gedaan in Zwitserland bij Hug Engineering, die ook werkt aan nabehandelingssystemen voor treinen. Daarnaast worden al vijftien jaar systemen wereldwijd in de glastuinbouw geleverd waar SCR techniek de rookgassen van gasmotoren bijna 100 procent reinigt voor gebruik van het CO₂-rijke uitlaatgas in de kas, dus voor de plantgroei.

SootTech heeft voorlopig nog voldoende werk. Van Burk: "We zien overigens wel dat ook in de commerciële vaart investeringsbeslissingen naar achter geschoven worden, en dat levert voor ons minder werk op. Maar, vooral bij (semi-)overheden is steeds meer gezonde aandacht voor schone technologie en dat levert op de middellange termijn wél veel werk op!"



▶ verplichten. Waarom zouden er in navolging van het wegtransport geen regels voor de binnenvaart kunnen komen?"

Schonere brandstof invoeren voor de zeevaart is niet eenvoudig, legt Veen uit: "In zo'n wereldwijde sector kun je niet overal ter wereld elke brandstof krijgen. Nederland of de EU kan bepaalde brandstofkwaliteiten uitsluiten, maar het is lastig om het voor de hele zeevaart te beslissen." En dat betekent weer dat zeeschepen op een onverfijnde brandstof ruwe olie kunnen varen. Een auto zou daar meteen op vastlopen."

Søren Jensen is hoofd research en vicepresident van de Low Speed Business Unit van MAN Diesel in Kopenhagen. Hij noemt de uitlaatgasrecirculatie (EGR) waarvan vrachtwagens al gebruikmaken. Een deel van de uitgestoten NO_x wordt teruggeleid naar de verbrandingskamer, waardoor de verbrandingstemperatuur én de NO_x-emissie dalen. "Voor scheepsmotoren is het nieuw. Bij MAN Diesel kijken we onder andere naar het wegtransport voor innovaties aan scheepsmotoren."

Nabehandeling

Seijkens: "Op dit moment gelden er alleen eisen aan de motor. Als de regelgeving straks strenger wordt en eisen gaat stellen

aan de gehele aandrijfinstallatie, dan moet je met nabehandeling gaan werken." Nabehandelingssystemen zoals katalysatoren zijn op de weg gemeengoed. "In principe kunnen we voor scheepsmotoren dezelfde systemen inbouwen." Vanaf januari 2010 varen drie zeeschepen met een nabehandelingssysteem, waarvan één van Cummins. "Dat lijkt misschien weinig, maar de wet stelt een nabehandelingssysteem niet verplicht. Je moet als schipper wel een hele goede reden hebben om meer te doen dan nodig is. Dat kan lokale wetgeving zijn, zoals de eisen die Amsterdam stelt aan rondvaartboten. Het komt ook voor dat klanten het eisen", aldus de verkoper.

De klimaatpact in Kopenhagen besteedde ook aandacht aan emissies. Jensen: "Ook in de scheepvaart. Bovendien heeft het verhaal een economische component: minder brandstofverbruik betekent kostenverlaging. In deze moeilijke tijden is dat een extra stimulans voor schippers." Maar de grootste uitdaging voor de sector is niet technisch van aard, meent Jensen: "Er zijn nog geen regels voor CO₂-emissies. De IMO werkt daar wel aan, maar er zijn veel partijen bij betrokken. Regels voor CO₂-emissies hebben immers alleen zin als de wereldwijde zeevaartsector ze steunt. Maar het is de IMO

gelukt om regels voor NO_x- en SO_x-emissies op te stellen, dus ik twijfel er niet aan dat het ze ook gaat lukken voor CO₂." ■

*Vervanging en Retrofit Scheepsdieselmotoren (VERS)/Subsidieregeling Retrofit Binnenvaart

Foto: Wärtsilä





De maritieme relatie tussen Rusland en Nederland

De Russische regering heeft de maritieme sector tot speerpunt gemaakt. Er zijn veel schepen, componenten en kennis nodig. Nederlandse bedrijven spelen hier op in. | Jan van den Berg

De maritieme relatie tussen Nederland en Rusland is vele eeuwen oud. Wat de Nederlandse scheepsbouwsector betreft, komt er aan deze verbintenis voorlopig geen einde. Integendeel, brancheorganisatie Scheepsbouw Nederland stelt alles in het werk om een grote rol te spelen op de Russische markt. De kansen hiervoor zijn goed, zegt Michaël Roerade. Hij is exportmanager Rusland van HME en coördinator van het zogeheten programma Rusland.

Traditie

Roerade: "De Russische overheid heeft een aantal technologische speerpunten gedefinieerd. De maritieme sector is er één van. Rusland heeft een lange maritieme traditie en wil deze voortzetten. Scheepvaart is hierin belangrijk, maar natuurlijk ook de offshore. Deze sector ontwikkelt zich sterk, zoals blijkt uit de projecten om olie en gas te winnen uit de bodem van de zeeën ten noorden en oosten van Rusland. Het gaat om olie- en gasreserves in onder meer de

Kaspische Zee, het gebied bij Sakhalin en in het Arctische gebied."

Naast de technologie spelen strategische overwegingen voor Rusland ook een grote rol. Het is de bedoeling om zo veel mogelijk zelfvoorzienend te worden. Om dit te bereiken, is nog wel een lange weg te gaan. Hiervoor zijn verschillende redenen. Eén ervan ligt in de organisatie van de economie ten tijde van de Sovjet-Unie. Toen waren verschillende republieken verantwoordelijk voor afzonderlijke sectoren. Toen de Sovjet-Unie uiteenviel, bevonden deze zich ineens in verschillende landen. Het was niet meer vanzelfsprekend dat een scheepswerf de benodigde componenten uit een andere republiek kon krijgen. Dit leidde tot grote organisatorische problemen voor de scheepsbouw. Bovendien was er weinig kapitaal beschikbaar voor ontwikkeling en productie.

Duizend schepen

Volgens Roerade is dit beeld in de afgelopen jaren gewijzigd: "Organisatorisch hebben de

Russen hun zaken veel beter op orde. Bovendien zorgen de inkomsten uit olie en gas voor kapitaal dat geïnvesteerd kan worden. Hierdoor zien we dat de maritieme sector zich snel aan het ontwikkelen is."

Nederlandse bedrijven willen hier bij zijn en zien Rusland als een interessante markt. Behalve de omvang speelt ook de stabiliteit een rol. "Doordat de overheid en de staatsbedrijven de belangrijkste afnemers zijn, is de financiering op langere termijn gewaarborgd. In Rusland zijn we veel minder afhankelijk van private partijen dan in andere delen van de wereld. Deze partijen hebben in het huidige klimaat moeite om hun schepen gefinancierd te krijgen." Daarnaast mogen we aannemen dat de investeringen in de offshore de komende jaren door zullen gaan. Rusland is op zee naarstig op zoek naar nieuwe olie- en gasvoorraden. Momenteel is Rusland echter nog geen grote markt voor Nederlandse partijen, zegt Roerade. "In vergelijking met bijvoorbeeld China en de rest van Azië, vormen Russische afnemers nog een kleine groep. In welke mate dit gaat veranderen, is moeilijk aan te geven. Ook kan Roerade nog niet zeggen waar voor Nederlandse bedrijven de grootste kansen liggen. "Wel is duidelijk dat er in alle secto- ▶



ren nieuw materieel nodig is. De offshore heb ik al genoemd. Naast platforms zijn er veel supply-schepen nodig. Maar we kunnen ook denken aan de visserij en de marine. De grote scheepsbouw zal eveneens groeien, omdat de overheid de komende twintig jaar meer dan duizend schepen wil laten bouwen. Daarnaast beschikt Rusland over een uitgebreid binnenlands netwerk van vaarwegen. Ook hier liggen voor ons kansen, want de binnenvaartvloot is verouderd."

Maritieme hoofdstad

Hoewel de Russische maritieme en offshore bedrijven een flinke inhaalslag hebben gemaakt, ziet het er voorlopig niet naar uit dat het land zelfvoorzienend zal worden. Niet alle technologie zal men in eigen land kunnen ontwikkelen. Buitenlandse producten, diensten en technologie blijven dus nodig. Nederland is uiteraard niet het enige land dat hierop wil inspelen. Wat West-Europa

betreft, komt de concurrentie vooral van Deense, Duitse en Noorse bedrijven. Het succes van de Nederlanders hangt af van de contacten met Russische bedrijven. Het gaat daarbij om de ontwerpbureaus, want die bepalen welke componenten er voor een schip geselecteerd worden. Geografisch gezien ligt de focus op Sint-Peters-

burg, dat we als maritieme hoofdstad van Rusland kunnen beschouwen. "Voor grote projecten moet je vaak weer in Moskou zijn", zegt Roerade. "Daar worden namelijk de beslissingen genomen over de grote investeringen en strategisch belangrijke zaken."

De op Rusland gerichte marketingactivitei-

ten zijn voor een belangrijk deel gebundeld in het exportprogramma 2g@there. Hier maakt Focus on Russia deel van uit. Roerade: "Dit is een samenwerkingsverband van HME en de brancheverenigingen HISWA voor de jachtbouw en IRO voor olie en gas. HME is de penvoerder. We maken gebruik van handelsmissies, seminars, netwerk-

evenementen en beursdeelnames. Er is ook een website in het Russisch en een catalogus. De laatste wordt dit jaar vernieuwd."

Holland Marine House Russia

Om de contacten die zijn opgedaan tijdens economische missies en beurzen naar een hoger niveau te tillen, is vorig jaar een per-

"Maritieme sector één van de technologische speerpunten"

Info Russische regio's

Rusland heeft twee belangrijke regio's voor scheepsbouw. De noordwestelijke regio, met als centrum Sint-Petersburg, en de Wolgaregio, waar de nadruk ligt op Nizhny Novgorod. In de noordwestelijke regio bevinden zich de belangrijkste werven en ontwerpbureaus voor de zeevaart en offshore-industrie. In de Wolgaregio worden zeerivierschepen, draagvleugelboten en hovercrafts gebouwd.

De belangrijkste werven in de Wolgaregio bouwen voor zowel Russische als buitenlandse opdrachtgevers. De orderboeken voor

afleveringen in 2010-2012 zijn bij de grote werven nog goed gevuld. Zo worden bij de Krasnoye Sormovo-werf van de MNP-groep veel tankers met een laadvermogen van tot 13.000 ton gebouwd voor gebruik in het Kaspische Zeegebied.

Daarnaast bevinden zich in Nizhny Novgorod en omgeving enkele belangrijke ontwerpbureaus zoals Vympel, Lazurit, Zelenodolsk en Alexeev Central Hydrofoil. Deze bureaus ontwerpen diverse scheepstypen voor de commerciële scheepvaart, jachtbouw en marine.



Michaël Roerade

manente vertegenwoordiging in Sint-Petersburg geopend onder de naam Holland Marine House Russia. De deelnemers aan Focus on Russia kunnen hier terecht als ze

genomen. In dezelfde periode is een Damen Stan Tug 2208 geleverd voor gebruik in de Russische haven Vysotsk. Interessant is overigens dat er onder de vele buitenlandse

“Handelsmissies vormen ook een belangrijke activiteit”

Russische bedrijven willen benaderen of behoefte hebben aan een verder marktonderzoek. Voorts zal Focus on Russia deelnemen aan de NEFTA gasbeurs in 2010.

Handelsmissies vormen ook een belangrijke activiteit. Dit jaar zijn er twee gepland. Van 12 tot 16 april bezoekt een Russische missie Nederland. Dit vormt een goede gelegenheid voor Nederlandse bedrijven om zich te presenteren aan delegaties van Russische werven en ontwerp bureaus. HME organiseert verder in opdracht van de EVD van 31 mei tot 4 juni een handelsmissie naar Sint-Petersburg en Nizhny Novgorod. Het zwaartepunt van de missie ligt op de Wolgaregio. Daarbij worden diverse scheepswerven bezocht.

Diverse bedrijven hebben hun producten reeds aan Russische klanten kunnen verkopen. Zo heeft Damen Shipyards enkele sleepboten gebouwd voor Russische klanten. Rosnefteflot en Sovcomflot hebben medio vorig jaar ieder een exemplaar van het type Damen ASD Tug 2810 in gebruik

dochterondernemingen van Damen geen bedrijf op Russische bodem is te vinden. Bij de toeleveranciers valt Ned-Deck Marine op. Dit bedrijf ontwikkelt en produceert onder meer reddingsboten en de systemen om deze te water te laten. Hiermee heeft Ned-Deck Marine succes gehad op de Russische markt en enkele schepen zijn ermee uitgerust.

In de offshoresector is Seatools het noemen waard. Voor een Russische offshore-aannemer heeft het de Arthropod 600 gebouwd. Dit is een machine die in een rotsachtige zeebodem een sleuf kan graven en vervolgens een pijpleiding kan leggen en die weer afdekken met grond. De Arthropod is bedoeld voor de aanleg van een pijpleiding in de Barentssee. Deze orders laten zien dat gespecialiseerde Nederlandse bedrijven een kans hebben op de Russische markt. In hoeverre dit begin kan worden uitgebouwd tot een sterke positie, zullen we de komende jaren gaan zien. ■

EXPORTKALENDER

2010

Handelsmissie Arabische Golf	feb
Handelsmissie India	07 feb - 12 feb
Handelsmissie Reders, Duitsland	02 mrt - 04 mrt
HISWA, Amsterdam Boat Show	02 mrt - 07 mrt
Vietship	17 mrt - 19 mrt
Asia Pacific Maritime (APM)	24 mrt - 26 mrt
Inkomende missie Rusland	12 apr - 16 apr
Sea Japan	21 apr - 23 apr
Offshore Technology Conferences (OTC)	03 mei - 06 mei
ITS	17 mei - 21 mei
Navalia	18 mei - 20 mei
Handelsmissie Rusland	31 mei - 04 juni
Posidonia	7 juni - 11 juni
Neftegaz	21 jun - 25 jun
Offshore Northern Seas	24 aug - 27 aug
Hiswa teWater 2010	31 aug - 05 sep
SMM Hamburg	7 sep - 10 sep
Rio Oil & Gas	13 sep - 16 sep
Handelsmissie naar Aberdeen	20 sep - 23 sep
KIOGE	05 okt - 08 okt
Handelsmissie Maleisië	09 okt - 17 okt
ADIPEC	01 nov - 04 nov
International WorkBoat Show	02 dec - 04 dec
Inmex China	08 dec - 10 dec

¹ Beurzen met een gemeenschappelijk HME-paviljoen

² HME-activiteit

³ Beurzen met een gemeenschappelijk IRO-paviljoen

⁴ Beurzen met een gemeenschappelijk HISWA-paviljoen

* Doorgang afhankelijk van overheidssteun



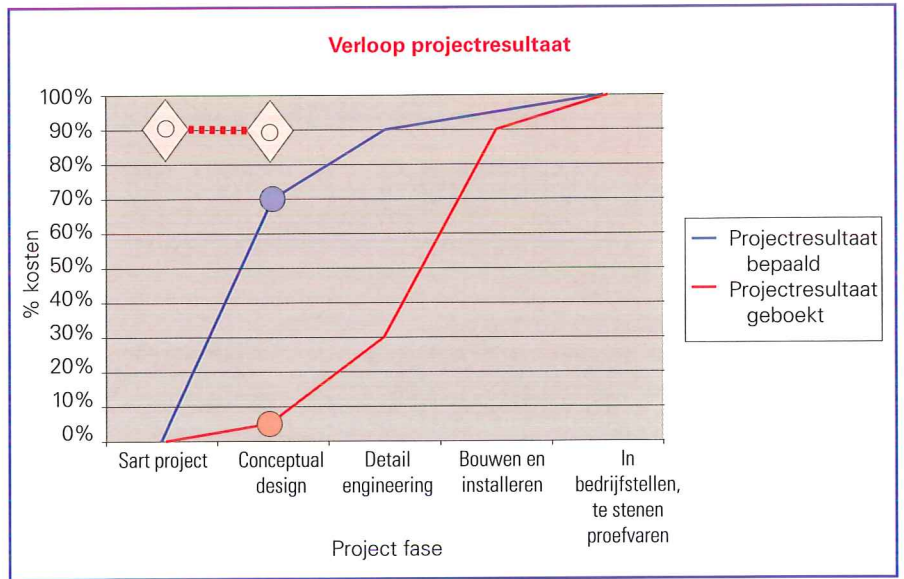
Ervaringsdeskundigheid: het cyclische karakter van de scheepsbouw

Denkend aan scheepsbouw: 2009 zag extreem weinig orders traag door oneindig kust- en rivierenland gaan, en rijen reders slechtgeluimd aan de einder staan... | Pascal van Kuijen

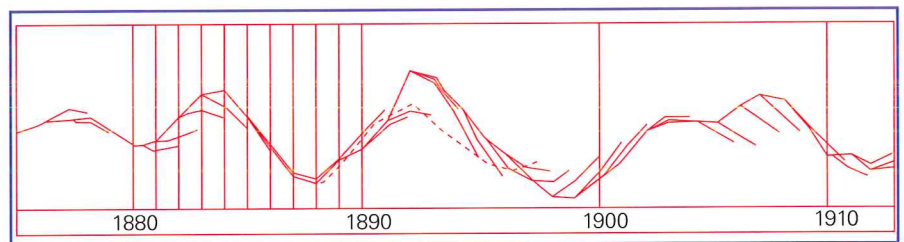
De scheepsbouwsector, in de gehele wereld, is in 2009 helaas (al of niet verder) ervaringsdeskundig geworden op het gebied

van krimp in de markt – met uitzondering wellicht van die bedrijven die in de zeer sterk krimpende markt fors marktaandeel wisten te winnen.

Over all bedroeg de orderintake, volgens Clarkson's, in 2009 slechts 28.8 miljoen dwt, tegen 272 miljoen in 2007, de piek van de scheepsbouw 'boom'. In 2009 was de markt dus bijna negentig procent kleiner dan twee jaar eerder! Een heel ander soort ervaring dus, meer iets van een 'Boem!'. Maar, onze sector is er natuurlijk bij uitstek



Bron: M. Krijgsman, *Alewijnse Marine Technology*, 2007



Bron: Jan Tinbergen, *'A shipbuilding cycle'*, 1931

een van duurzame kapitaalgoederen met een lange productietijd. Er zijn vorig jaar enkele werven gefailleerd, maar de meeste bedrijven zijn nog bezig de orders van de afgelopen jaren te verwerken.

Tussen ondertekening van een contract en de uiteindelijke levering van een schip zit soms ettelijke jaren: de maanden en jaren waarin het basisontwerp op verdere belangrijke details wordt uitgeëngineerd, de daadwerkelijke bouw en installatie en uiteindelijk de inbedrijf stelling, de testen en testvaarten, tót de oplevering.

De scheepsbouwmarkt is, niet verrassend, bij uitstek cyclisch en in hoge mate inelastisch. Na hoge pieken volgen diepe dalen, en eenmaal getekende contracten worden slechts met veel moeite door een reder geannuleerd.

In de hausse van de voorbije jaren zijn wereldwijd bij de werven dermate veel schepen besteld dat er de komende jaren, ook gezien de economische teruggang en een langzaam herstel van de vraag naar transport, voor de standaard schepen een over-

capaciteit blijft bestaan en die door verdere opleveringen nog zal worden vergroot.

Sinds de Lehman-shock zijn er wereldwijd naar schatting 85% minder nieuwe scheepsbouwopdrachten vergeven dan in 2008. Werven in Nederland hebben ook een harde tik meegekregen, met nauwelijks een handvol orders voor het jaar 2009. Zelfs niche markten als jachtbouw, natte aannemerij en offshore zijn de dupe van economisch en financieel tumult.

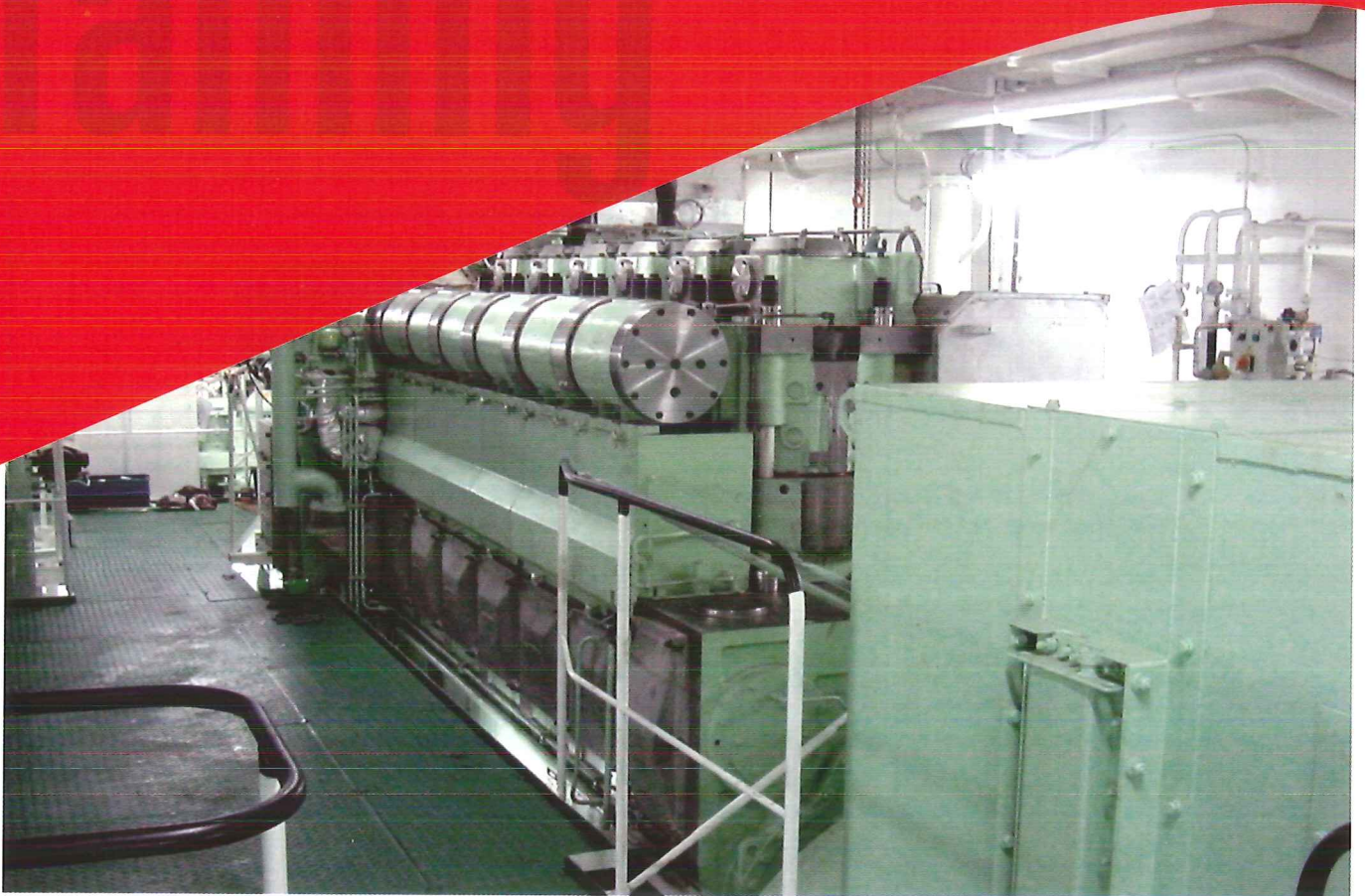
Zoals we hierboven al schreven, de scheepsbouwmarkt is dus bij uitstek cyclisch. De vermaarde Nederlandse econoom (en Nobel-laureaat) Jan Tinbergen heeft reeds in de (crisis)jaren dertig van de vorige eeuw geprobeerd de scheepsbouwcyclus inzichtelijk te maken. In het artikel *'A shipbuilding cycle'* vergeleek hij de scheepsbouwcyclus met de waarschijnlijk ook bij u wel bekende varkenscyclus. Zijn economisch-historische benadering laat scherp zien dat ook in het verleden de scheepsbouwmarkt hoge pieken en diepe

dalen kende.

Het belangrijkste onderscheid, echter, tussen de markt voor varkensfokkers en die voor scheepsbouwers is hopelijk ook een mogelijke reddingsboei voor de Nederlandse sector: van varkens bestaan er minder verschillende typen dan van schepen. We hopen dat onze sterke focus op niche markten en maatwerkoplossingen de bedrijvigheid in de Nederlandse sector op korte termijn weer gaat aanjagen. ■

¹ <http://publishing.eur.nl/ir/repub/asset/15944/A%20SHIPBUILDING%20CYCLE.PDF>.

Een ander artikel van Tinbergen over de maritieme markt is *'Tonnage and freight'* – hierin behandelt hij de factoren die van invloed zijn op de 'freight rates', die op hun beurt van sterke invloed zijn op de orderintake in de scheepsbouw: <http://publishing.eur.nl/ir/repub/asset/15944/TONNAGE%20AND%20FREIGHT%20.PDF>



Design of Marine Auxiliary Systems Course

De afgelopen decennia hebben tal van innovaties zich doen laten gelden in de machinekamer. Te denken valt aan de behandeling van ballastwater, brandstof, thermische olie, smeerolie, koelwater en afvalwater behandelingsystemen. Nieuwe materialen, innovatieve technieken en verbeterde prestaties van componenten zijn alle van invloed op het ontwerp van machinekamers. Logisch dus dat er in toenemende mate behoefte is aan engineers die getraind zijn in het ontwerpen van hulpsystemen. | Jan Adriaan Krans

Module 2: Fundamentals of pumps, compressors and heat exchangers

- Pumps
- Compressors and fans
- Heat transfer
- Heat exchangers

Module 3: System engineering

- Fluid mechanics
- Incompressible fluids
- Pipe flow systems
- Cooling and heating systems

De uitvoering ligt in handen van prof. ir. J. Klein Woud, prof. ir. D. Stapersma en dhr. H. de Blois, Training & Development Manager bij Econosto Nederland BV.

Deelname en inschrijving

De eerste module vindt plaats op 8 en 9 april 2010. U kunt zich inschrijven op www.hme.nl onder 'Activiteiten'.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Jan Adriaan Krans, Manager Professional Training bij HME

(T: (010) 44 44 333 of E: jk@hme.nl).

HME heeft in samenwerking met de Universiteit Delft, de Royal Netherlands Naval College, Vuyk Engineering Rotterdam BV en Econosto Nederland BV een training ontworpen, die gericht is op engineers die zich willen bekwamen in het ontwerpen van hulpsystemen. Deze Engelstalige training bestaat uit drie modules van elk twee dagen die separaat gevolgd kunnen worden:

- Module 1: Introduction systems architecture
- Module 2: Fundamentals pumps, compressors and heat exchangers
- Module 3: System engineering

De training voorziet de engineer van kennis en inzicht in het ontwerp van complexe hulp-

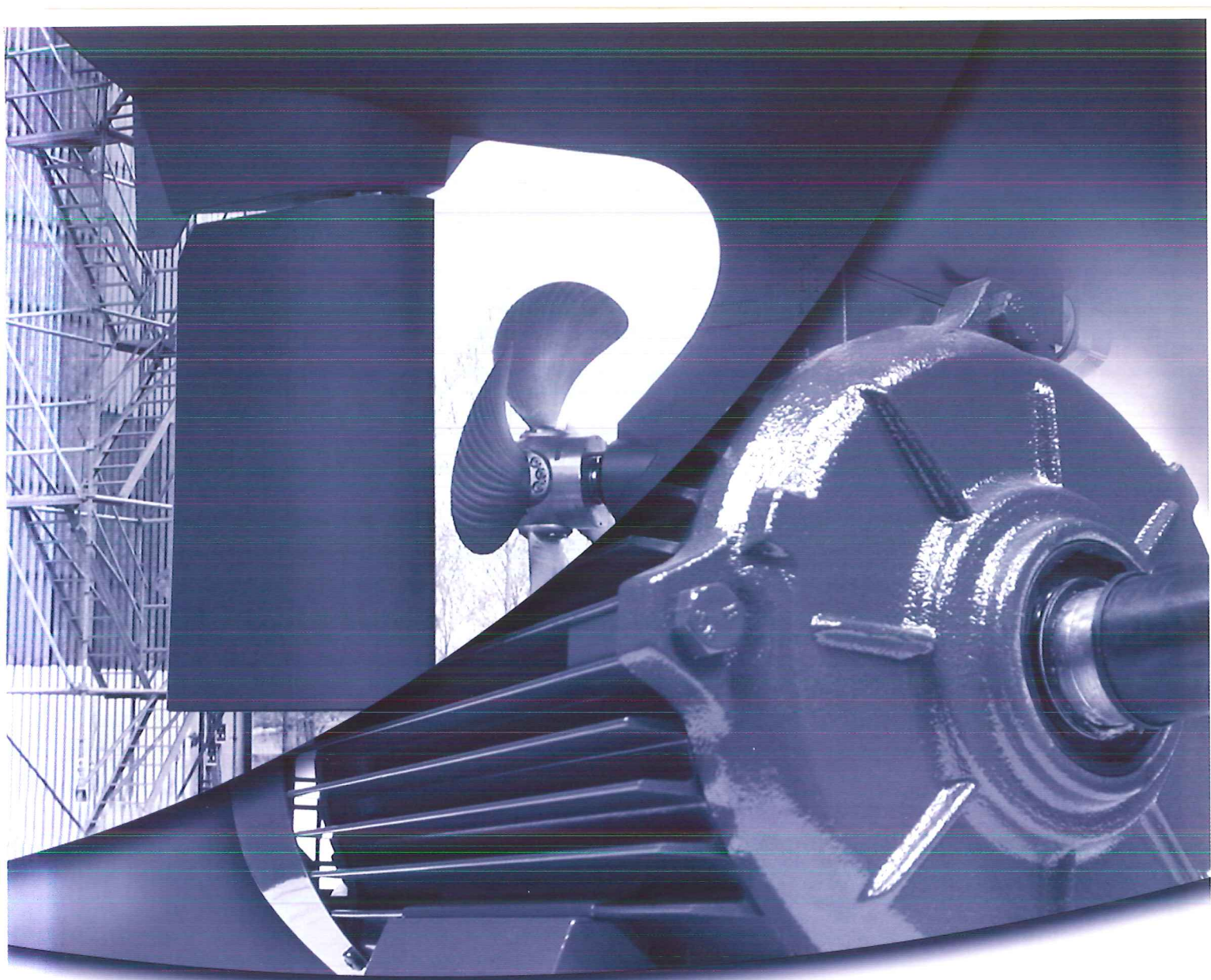
systemen in schepen en andere marine objecten. De training is zodanig ontworpen dat een engineer die de gehele training heeft gevolgd, in staat is systemen te doorgronden en nieuwe systemen te ontwikkelen.

Thema's

De volgende thema's komen aan bod tijdens training:

Module 1: Introduction systems architecture

- Introduction to systems engineering
- Required knowledge of physics in the second and third module
- Systems, considerations and layout
- System components
- System characteristics



De juiste koers...

...in ontwerp en constructie van diverse typen roeren, zwaar draai-, frees- en constructiewerk, sectiebouw, montage- en installatiewerkzaamheden.

...binnen de elektrotechnische industrie, met de verkoop, wikkelen en revisie van elektromotoren, generatoren en pompen, [mobiel] balanceren en laseruitlijnen.

Benes
MACHINEFABRIEK BV

Tel. [0598] 39 22 53
Fax [0598] 39 96 59

Steenhuis
ELECTROMOTOREN EN BALANCEERTECHNIEK

Van Neckstraat 5 - 7,
Postbus 167, 9600 AD Hoogezand
info@benesgroep.org,
www.benesgroep.org

Tel. [0598] 39 23 21
Fax [0598] 38 03 02

Benes
GROEP

Opgericht als Benes roer- en stevenbouw anno 1924

De komende maanden organiseert Scheepsbouw Nederland de volgende activiteiten, uitgevoerd door CMTI, HME en de branchevereniging zelf. Voor meer informatie, inschrijven en een overzicht van de activiteiten kunt u terecht op www.cmti.nl, www.hme.nl en www.scheepsbouw.nl.

Workshop Wind Energy

24 februari

Op woensdag 24 februari organiseren CESA en EWEA (Europe Wind Energy Association) een gezamenlijke workshop over Europese windenergie. De sessie is erop gericht dat de windenergie industrie en maritieme maakindustrie elkaar beter leren kennen. Beide industrieën zullen spreken over de industrie specifieke kenmerken. Het seminar is erop gericht om samenwerking tussen de sectoren te verbeteren. Meer informatie is verkrijgbaar via David Anink van Scheepsbouw Nederland (dan@scheepsbouw.nl).

Seminar Windmolens, de nieuwe maritieme niche markt

17 maart – Siemens Nederland, Den Haag

Een seminar over de aanstormende markt van windturbines op zee wordt op 17 maart 2010 gehouden bij Siemens Nederland in Den Haag. HME organiseert dit seminar dat informatie biedt over de kansen die er liggen als het gaat om deze windturbines op zee.

Seminar Maritiem Onderwijs In Bedrijf

25 maart – Delta Hotel, Maasboulevard 15, 3133 AK Vlaardingen

Scheepsbouw Nederland organiseert op 25 maart het seminar Maritiem Onderwijs

In Bedrijf. In het seminar komen actuele ontwikkelingen binnen het maritiem onderwijs aan de orde aan de hand van een aantal vragen die leven bij de industrie. Is het onderwijsaanbod voldoende afgestemd op de behoefte van de industrie? Is er een langetermijnvisie op onderwijs en onderzoek? Is er binnen de onderwijsinstellingen aandacht voor kennisontwikkeling? Wordt er ingespeeld op de behoefte aan life long learning programma's? Hoe kan het maritieme onderwijs in tijden van crisis massa en kwaliteit handhaven? Vier sprekers uit het maritieme onderwijs geven hun visie op bovenstaande onderwerpen.

Aansluitend aan het seminar neemt ir. M.J. (Fred) van der Wal na vier jaar voorzitter van VNSI geweest te zijn, waarvan tevens twee jaar voorzitter van Scheepsbouw Nederland, afscheid.

Scheepsbouw voor niet-scheepsbouwers

25 en 26 maart – Zoetermeer of in-company

Het vinden van goed opgeleide scheepsbouwkundigen blijft problematisch. Vandaar dat ook veel technici uit andere disciplines worden aangetrokken. Deze kunnen door het volgen van de cursus in korte tijd bekend worden gemaakt met het scheepsbouwproces en scheepsbouwtermen. Deze cursus

is gericht op medewerkers die begrip en kennisniveau willen verhogen ten aanzien van de scheepsbouw. Daarnaast voor diegenen die klantcontacten onderhouden met werven of rederijen.

Design of Marine Auxiliary Systems Course

- 8 april - module 1: Introduction systems architecture
 - 20 mei - module 2: Pumps, compressors and heat exchangers
 - 17 juni - module 3: System engineering
- Locatiegegevens worden op de site bekendgemaakt.

Training 'Mariene Milieukunde'

13, 14 april - Texel: Koninklijk Nederlands Instituut voor onderzoek der Zee (NIOZ) en Eco-mare.

De maatschappelijke druk om het mariene milieu te beschermen is de afgelopen jaren enorm toegenomen. Om als werf of toeleverancier daar commercieel op in te kunnen spelen is het essentieel om inzicht te hebben in het functioneren van het mariene milieu. HME heeft daarom in samenwerking met stichting ProSea een unieke training ontwikkeld. Een must voor iedereen die kansen ziet in bovenstaande ontwikkeling en daar effectief op in wil spelen.

Bestuurs- nedeledelingen

Nieuwe voorzitter Scheepsbouw Nederland Sjef van Dooremalen Scheepsbouw wil mogelijkheid Deeltijd-WW

De Nederlandse scheepsbouwcluster heeft bij minister Donner van Sociale Zaken en Werkgelegenheid aangedrongen op toegankelijkheid van de Deeltijd-WW voor de scheepsbouw. De sector kan geen gebruik maken van de regeling vanwege zijn laat-cyclische karakter. 'Wij gaan vanaf medio 2010 door een tijdelijk dal, veroorzaakt door een plotselinge vraaguitval in het afgelopen jaar. De regeling stopt echter per 1 april. Daardoor vissen wij achter het net. Onze situatie verschilt echter niet van andere sectoren. Alleen manifesteren de effecten zich later vanwege de lange doorlooptijd van orders', aldus ir. J.J.C.M. van Dooremalen tijdens zijn eerste rede als voorzitter van Scheepsbouw Nederland.

Van Dooremalen (65) was 35 jaar werkzaam bij IHC Merwede BV en trad in maart 2006 af als CEO. Hij heeft in zijn lange loopbaan veel betekend voor de maritieme industrie en gaat die kennis en ervaring benutten in zijn functie als voorzitter van Scheepsbouw Nederland. Van Dooremalen is scheepsbouwkundig ingenieur (TU Delft) en is ondermeer actief als President-commissaris van IHC Merwede BV.

Vertrekkend voorzitter ir. M.J. van der Wal neemt op 25 maart a.s. officieel afscheid. Hij overhandigde de voorzittershamer tijdens de nieuwjaarsreceptie van Scheepsbouw Nederland in Zeist op donderdag 14 januari. Op dezelfde bijeenkomst droeg hij het voorzitterschap van de VNSI over aan Hans Voorneveld, Executive Director Coastal and Inland Vessels bij Damen Shipyard Group. ■



Fred van der Wal overhandigt de voorzittershamer aan Sjef van Dooremalen.
Foto: Hans Bakker Fotografie

Leerstoelen TU Delft van de baan?

Eind vorig jaar heeft VNSI gesproken met de Faculteit 3ME van de TU Delft over de invulling van een leerstoel Scheeps- en offshore constructies en een leerstoel Scheepsproductie. Tijdens dit overleg werd duidelijk dat de Faculteit 3ME vanwege financiële problemen onvoldoende in staat is faciliteiten en continuïteit te bieden aan een hoogleraar Scheepsconstructies. TU Delft heeft aangegeven om die reden geen voorstander te zijn van invulling van deze leerstoel, ondanks het feit dat de financiering geregeld wordt vanuit het bedrijfsleven.

VNSI betreurt deze besluitvorming en gaat een brief opstellen waarin het standpunt over de leerstoelen nogmaals wordt toegelicht. Het bedrijfsleven is bereid om beproevingsfaciliteiten beschikbaar te stellen en geeft een deeltijd positie in overweging. Ook zal in de brief benadrukt worden dat de voorbereidingen voor invulling van de leerstoel Scheepsproductie voortgezet kunnen worden. ■

Strategiesessie

Op vrijdag 15 januari kwam het bestuur van Scheepsbouw Nederland in Zeist voor de derde keer bijeen voor een strategiesessie. De jaarlijkse strategiesessie is in het leven geroepen om vooruit te blikken op het komende jaar en de activiteiten van het afgelopen jaar van Scheepsbouw Nederland te evalueren.

Tijdens de ochtendsessie leidde dr. Guido Biessen, directeur Beleid FME, de discussie over beleidsprioriteiten met als centrale vraag 'Wat vraagt onze sector en wat mogen we verwachten van de overheid'. Het tweede deel van de ochtend werd besteed aan het onderwerp samenwerkingsverbanden. Voorzitter van Scheepsbouw Nederland Sjef van Dooremalen leidde het gesprek over de wenselijke verhoudingen met Europese branches, NML, vakbonden, VNO-NCW en FME.

In het middagprogramma gaf directeur Scheepsbouw Nederland Martin Bloem een presentatie over de activiteiten van 2009. Tot slot ging Pascal van Kuijen, Manager Information Services Scheepsbouw Nederland, in op de economische ontwikkelingen in de maritieme sector. ■



Simplicity in safety

Voorkomt ongevallen: Houdt kabels en snoeren bij elkaar

CABLESAFE® draagt bij aan een veilige werkplek. Het is heel eenvoudig om de kabels in de S-vorm van de haak te hangen. Een kabelvrije werkvloer brengt het aantal struikel-ongevallen terug tot een minimum. Onderzoek van CBS meldt dat het aantal industriële ongelukken op de werkvloer met Cablesafe tot maar liefst *21 % is verminderd. met **CABLESAFE®** kun je een nette, gestructureerde werkplaats creëren. Veiligheid gaat tenslotte boven alles!

* Het CBS testresultaat meldt dat 21% van de ongevallen wordt veroorzaakt door loszwervende kabels.

www.cablesafe.com



Lichtgevende haken voor in het donker.



In uw eigen bedrijfskleur.



Wilt u meer informatie over **CABLESAFE®** en of het gebruik ervan op uw werkplaats er veiliger op wordt? Zoek dan contact met Westmark BV. Tel: 033 - 461 48 44
 Fax: 033 - 461 24 61, E-mail. westmark@cablesafe.com, www.cablesafe.com



COMBINED STRENGTH

- SUPPLY OF MARINE ANCHOR AND TOWING EQUIPMENT
- LLOYD'S APPROVED TESTING HOUSE UP TO 2000 MT
- REPAIR AND MODIFICATION OF ANCHORS AND ANCHOR CHAIN CABLES



DAMEN

ANCHOR & CHAIN FACTORY (AKF)

Admiraal de Ruyterstraat 24
 3115 HB Schiedam
 Port 550

P.O. Box 22
 3100 AA Schiedam
 The Netherlands

phone +31 (0)10 204 19 28 / 31
 fax +31 (0)10 234 02 00



Member of the DAMEN SHIPYARDS GROUP



akf@akfanchorchain.nl
www.akfanchorchain.nl

Nieuwe leden



24/7 INTERNATIONAL UNDERWATER SHIP
REPAIR MAINTENANCE AND INSPECTION

FN Diving

Lid Vereniging Holland Marine Equipment

FN Diving gevestigd in Rotterdam en 24/7 bereikbaar verzorgt onderwater inspecties, onderhoud en gecompliceerde onderwater reparaties voor de scheepvaart.

FN Diving heeft een snelle reactie tijd en is wereldwijd inzetbaar binnen 24 uur. FN Diving is ISO 9001 en geaccepteerd door alle Classificatie bureaus voor onderwater inspectie en reparatie.

www.fndiving.com



GRONINGENSHIPYARD

Groningen Shipyard BV

Lid VNSI

Groningen Shipyard BV ontwerpt en bouwt dubbelwandige (tank)binnenvaart- en zeeschepen op onze werf in Waterhuizen alwaar per jaar rond de 10 schepen worden gebouwd. Onze werf beschikt over een langshelling, waardoor het mogelijk is schepen met een groter gewicht te water te laten. Wij hebben alle disciplines in huis om de bouw van een schip van het begin tot het eind te verzorgen conform de wensen van de opdrachtgever. Groningen Shipyard staat bekend als een bouwer van kwaliteitsschepen en om zijn no nonsense stijl.

www.groningen-shipyard.nl



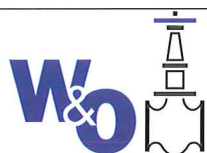
International Shipping Company (ISC)

Lid Vereniging Holland Marine Equipment

International Shipping Company (ISC) is sinds 2005 actief betrokken bij het ontwerpen, bouwen en verkopen van schepen en het begeleiden van maritiem gerelateerde projecten. Vanuit de vestigingen in Servië en Nederland combineert ISC de voordelen van economisch aantrekkelijke productie, hoogwaardige componenten en up-to date marktkennis om haar projecten te realiseren. Door innovatief en oplossingsgericht met de klanten samen te werken is ISC in staat om volgens het 'first time right' principe te werken en de belangen van alle betrokken partijen te maximaliseren.

Momenteel is ISC actief in de binnenvaart, sleep- en havendiensten, offshore / infrastructuur, productontwikkeling en handel.

www.iscbv.com



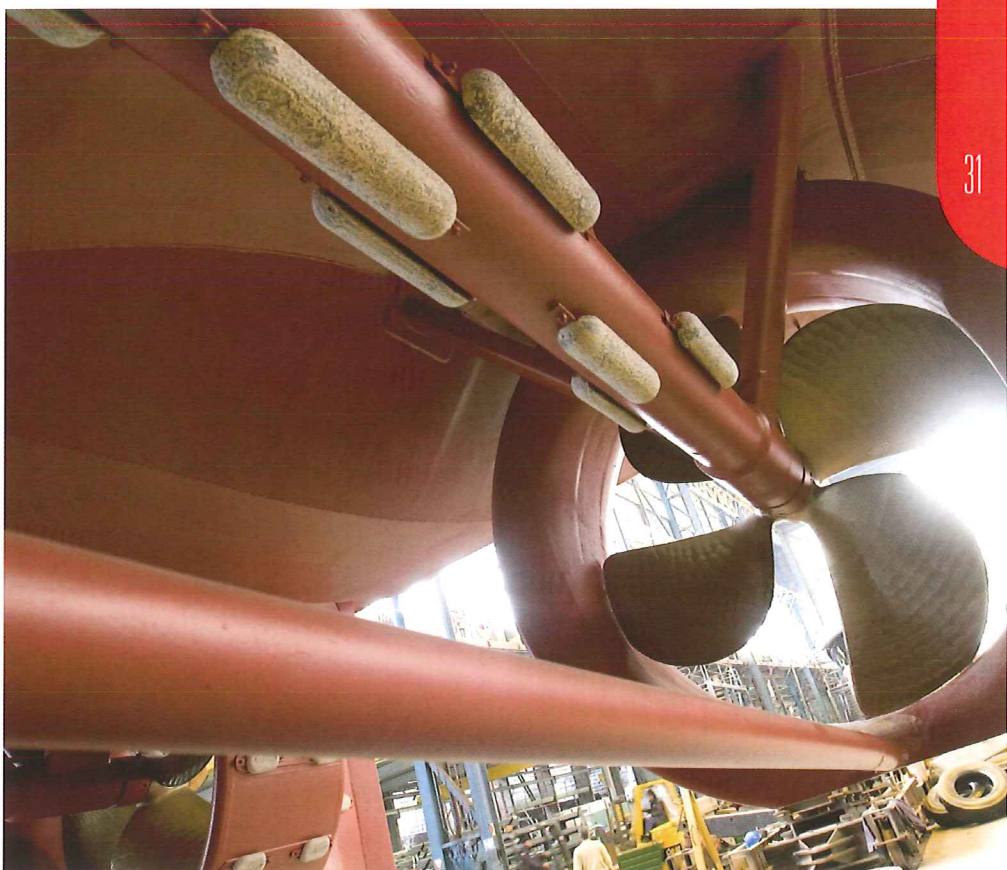
The Right Fit.

W&O SUPPLY B.V.

Lid Vereniging Holland Marine Equipment

W&O SUPPLY B.V. (onderdeel van PON Holdings) is gespecialiseerd in de verkoop van afsluiters en distribueert pijpen-, fittingen en kleppen aan spelers uit de Europese maritieme sector (scheepsbevoorraders, scheepvaartbedrijven, cruise maatschappijen en offshore olie- & gasbedrijven). Begin 2009 heeft W&O B.V. een nieuw kantoor met magazijn in Hoogvliet geopend om dicht bij de klanten te zitten en snel te kunnen leveren. Wereldwijd heeft W&O Supply 18 kantoren; in Europa heeft de organisatie vestigingen in Antwerpen en Rotterdam.

www.wosupply.com



Informatiewijzer leidt naar digitaal scheepsmodel

Het ontwerpen, bouwen en onderhouden van een schip is eenvoudiger als er een compleet digitaal model van bestaat. Het project 3D Informatiewijzer van Integraal Samenwerken moet leiden tot een dergelijk model. | Jan van den Berg

Informatie over een schip is verdeeld over vele systemen. Ontwerpers, scheepsbouwers en reders beschikken over informatie die relevant is voor een bepaald gedeelte van de levenscyclus van een schip. Als deze informatie gebundeld wordt in één digitaal model, dan kan de bouw efficiënter verlopen, terwijl er ook bij het onderhoud kostenbesparingen mogelijk zijn.

P6

Een van de onderdelen van het programma Integraal Samenwerken is P6, ofwel de 3D Informatiewijzer. Werken in drie dimensies is al gebruikelijk in de scheepsbouw, zegt Bert Nieuwenhuizen. Hij is directeur engineering van Damen Shipyards Gorinchem en tevens voorzitter van de werkgroep P6. "Voor engineering en productie gebruiken we nu al 3D-modellen van schepen. Met de 3D Informatiewijzer willen we een stap verder gaan. Alle informatie over de verschillende componenten en onderdelen van het schip willen we koppelen aan de bestaande modellen." Dit heeft tal van voordelen. Zo kan aan een pomp informatie gekoppeld worden die veel verder gaat dan alleen de plaats ervan in het schip en de omvang. We kunnen denken aan specificaties, certificaten en eventueel ook onderhoudsgegevens. Tijdens de bouw kan er informatie aan gehangen worden over de status. Zo kunnen de scheepsbouwer en zijn toeleveranciers zien wanneer de pomp geïnstalleerd wordt. Eventuele vertragingen worden zo goed in kaart gebracht. Dat dit voor de planning een belangrijk hulpmiddel is, behoeft geen betoog.

Kijkje in de keuken

"Voorts moet het mogelijk worden om de 3D Informatiewijzer te koppelen aan de ERP-systemen (Enterprise Resource Planning, red) van de werf en de toeleveranciers", legt Frank Dekker uit. Hij is verantwoordelijk voor ICT bij Merwede Shipyards en is daarnaast lid van de werkgroep P6. "Dan weet je ook of een component op voorraad is, of

wanneer het geleverd zal worden. Nu bestaat zo'n koppeling niet. Gegevens uit de planning moeten nu met de hand worden ingevoerd in een ERP-systeem. Als dit niet meer hoeft, kunnen we een stuk efficiënter werken."

Zoals bij veel andere onderdelen van Integraal Samenwerken geldt ook voor P6 dat het alleen goed kan functioneren als de werf en de toeleveranciers nauw samenwerken. De deelnemende partijen moeten bereid zijn bij elkaar in de keuken te laten kijken. Dit is niet altijd vanzelfsprekend, zo is de ervaring van Nieuwenhuizen. "De rollen van partijen veranderen. Toeleveranciers konden hun taak vroeger als beëindigd beschouwen als ze hun producten hadden afgeleverd. Dat is nu niet meer. Als je voortdurend informatie uitwisselt, raak je als vanzelf nauwer bij elkaar betrokken. Toeleveranciers worden co-makers en partners in het bouwproces. Ze moeten al vroeg in het ontwerpproces informatie leveren en blijven tijdens de hele bouw bij het project betrokken. Wie niet bereid is om zo te werken, zal straks waarschijnlijk nog maar moeilijk als toeleverancier kunnen optreden."

Innigere relatie

Dit zal waarschijnlijk niet voor alle toeleveranciers gelden, meent Nieuwenhuizen. "Alleen de grote toeleveranciers zullen werkelijke co-makers worden. Dit zijn bijvoorbeeld de e-installateur, de pijpleidinginstallateur en de producent van de motoren." Deze ontwikkeling zal ertoe leiden dat de relatie tussen werf en toeleverancier versterkt wordt. Niet alleen gedurende de bouw van één schip, maar voor langere tijd.

Frans Dekker meent dat de innigere relatie tussen werf en andere partijen zich nu al aan het ontwikkelen is. "Op onze tekenkamer zijn tijdens een bouwproject nu al andere partijen permanent vertegenwoordigd. De e-installateur doet een deel van zijn werk in ons bedrijf. Die relatie zal sterker worden, maar is niet iets volkomen nieuws."

De relatie tussen werf en reder zal door de 3D Informatiewijzer ook kunnen veranderen. Het model biedt mogelijkheden om het

onderhoud doelmatiger uit te voeren. Informatie over het functioneren van een pomp of een ander component kan immers ook in het informatiemodel van het schip worden ingevoerd.

Op langere termijn is het zelfs denkbaar dat dit soort informatie via een datalink wordt verstuurd naar de leverancier van het desbetreffende component. Die kan door monitoring op afstand zien wanneer onderhoud of vervanging nodig is. Dekker ziet dit er wel van komen. "Bij installaties op het land en in de luchtvaart is het al heel gewoon. De scheepvaart gaat ook die kant op."

Pilots

Het is mogelijk dat het 3D-model van het schip aan de reder wordt verkocht. Nieuwenhuizen acht het waarschijnlijker dat het model bij de werf blijft. "Je ziet nu dat reders toch vaak bij de werf terecht komen als er onderhoud gepleegd moet worden. Daarom lijkt het mij logisch dat het model niet met het schip mee verkocht wordt."

Dekker wijst er verder op dat het zaak is om goed te kijken naar autorisaties. "In onze huidige samenwerking doen we dat ook. Andere partijen kunnen niet ongelimiteerd gebruikmaken van een engineeringmodel. Dat is logisch, want er zit concurrentiegevoelige informatie in over bijvoorbeeld prijzen. Bij een 3D-informatiemodel zullen we ook goed moeten kijken welke informatie beschikbaar is voor welke partij.

Er worden momenteel twee pilotprojecten uitgevoerd; een bij Damen en een bij IHC Merwede, legt Nieuwenhuizen uit. "We hebben twee softwareleveranciers benaderd die een 3D-model en de koppeling met bestaande applicaties gaan maken. We hopen de pilots medio dit jaar te kunnen afronden. Wegens de kosten zijn ze beperkt in omvang, maar we kunnen aan de hand hiervan wel bepalen welke functionaliteiten er precies nodig zijn. Ook kunnen we bepalen welke van de twee modellen het beste functioneert. Als we dit achter de rug hebben, hoop ik dat het mogelijk is om begin 2011 een werkbaar 3D-informatiemodel te hebben." ■

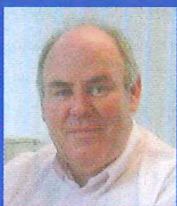
Info Deelnemers

Aan 3D Informatiewijzer nemen vijf werven deel, te weten Damen Schelde Naval Shipyard, Damen Shipyards Gorinchem, Damen Shipyards Group, IHC Dredgers en IHC Merwede.

Toeleveranciers in het programma zijn Bakker Sliedrecht, Doedijns Hydraulics en Johnson Controls. Tot slot participeren de adviesbureaus NBMC en Van Loenen Consultancy.

U bent actief betrokken bij Scheepsbouw Nederland. Wat doet u?

MO: "Sinds 2002 maak ik deel uit van de stuurgroep Arbo & Milieuzaken van Scheepsbouw Nederland. Dit is een stuurgroep die de laatste ontwikkelingen op het gebied van wet- en regelgeving inzake Arbo en Milieu voor met name de scheepsbranche bespreekt. In deze stuurgroep zijn vertegenwoordigers van een groot aantal scheepsbouw en -reparatiebedrijven vertegenwoordigd. Daarnaast nemen regelmatig functionarissen van de FME deel aan de gesprekken en soms nodigen wij mensen van de Arbeidsinspectie uit. Onlangs zijn wij ook aanspreekpunt geweest voor het landelijke project van de Arbeidsinspectie inzake



Ik ben Marcel Oosterlee en werk als HSEQ manager/Veiligheidskundige bij IHC Merwede, specifiek voor de units Merwede Shipyard B.V. en IHC Krimpen Shipyard B.V.

Ik ben actief betrokken bij Scheepsbouw Nederland in de stuurgroep Arbo & Milieuzaken.



Ik ben Florian van Nieuwenhuijzen, Sales Engineer bij Heatmaster.

Ik ben verantwoordelijk voor de verkoop van brandstof- en ladingverwarmingsinstallaties in Spanje, Duitsland, Scandinavië en China. Hiernaast heb ik de supervisie over het "Heatmaster Control System" (HCS) o.a. voor rederij Spliethoff.

de veiligheid en arbeidsomstandigheden op scheepswerven. Ook zijn wij voor de scheepsbranche vaak de voortrekker als het gaat over ontwikkeling van voorlichtingsmateriaal en de lasrookproblematiek en dan met name de emissieverlaging die binnenkort van kracht wordt.

Tevens ben ikzelf als vertegenwoordiger van de stuurgroep nauw betrokken bij het ontwerpen van een zogenaamde Arbocatalogus en het ARBO Praktijkhandboek."

FvN: "Ik ben lid van de exportcommissie sinds medio 2007, hierin probeer ik de belangen van HEATMASTER en vergelijkbare bedrijven te behartigen speciaal gericht op de handelsmissies en beurzen."

Wat is voor u de toegevoegde waarde van Scheepsbouw Nederland?

MO: "Scheepsbouw Nederland is voor mij in die zin van toegevoegde waarde dat het een klankbord is om alledaagse problemen tegen het licht te houden en te kijken of die problemen van structurele aard zijn binnen onze branche. Daarnaast is het goed één spreekbuis te hebben die onze branche vertegenwoordigt op zowel nationaal als internationaal niveau."

FvN: "De toegevoegde waarde van Scheepsbouw Nederland ligt voor ons in de mogelijkheden die geboden worden met handelsmissies en beurs deelnames in het buitenland, de informatie voorziening van Pascal en de contacten in algemene zin die je overal op bijeenkomsten van de HME maakt.

Ook maakt Heatmaster in het kader van een IPC project gebruik van de ondersteuning van HME bv."

Wat is uw maritieme gevoel bij uitstek?

MO: "Mijn maritieme gevoel bij uitstek is dat ik van huis uit geen stilzitter ben. Gezien mijn functie als veiligheidskundige en HSEQ

Manager bij IHC Merwede, divisie Offshore & Marine is geen enkele dag hetzelfde. 's Ochtends bedenk je wat je die dag zal gaan doen, maar zodra je op de werf bent wordt vaak je hele dagindeling overhoop gegooid. Dat maakt het voor mij ook zo dynamisch. Het is leuk om een bijdrage te leveren aan het veilig bouwen van zeer complexe schepen."

FvN: "Het avontuurlijke en onbekende wat elke werkdag weer te wachten ligt in de maritieme sector en het deel uitmaken van een wereldwijd diensten netwerk dat jezelf in de meest onbekende plekjes op de wereld kan brengen."

Wat is uw visie op de toekomst van de Nederlandse maritieme industrie?

MO: "De Nederlandse maritieme industrie heeft zeker toekomst binnen Nederland. Echter, prijzen voor de bouw van schepen liggen onder druk door de toenemende concurrentie vanuit het Verre Oosten en onze hogere loonkosten. Dus zullen we continu creatief moeten blijven om het op dit vlak te winnen. Dit kan wellicht door krachten te bundelen met andere partijen en vanaf de ontwerpfase al samen te gaan werken (Integraal Samenwerken), waarbij je prijstechnisch al een stuk kan terugverdienen. Kwalitatief heeft Nederland altijd goede schepen gebouwd, daar ligt het absoluut niet aan."

FvN: "Belangrijk is dat "wij" als klein kikkerland moeten blijven innoveren en vooruitstreven op onze producten.

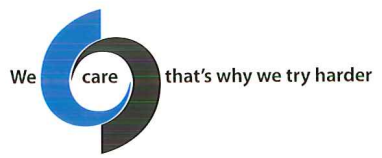
Dit moet resulteren dat we snel in kunnen grijpen op wijzigende regelgeving en nieuwe markten, waardoor onderscheiding mogelijk is.

Tegelijkertijd moeten we ons ook realiseren dat we niet de enige zijn die schepen kunnen bouwen en dus over een globale dekking moeten beschikken." ■

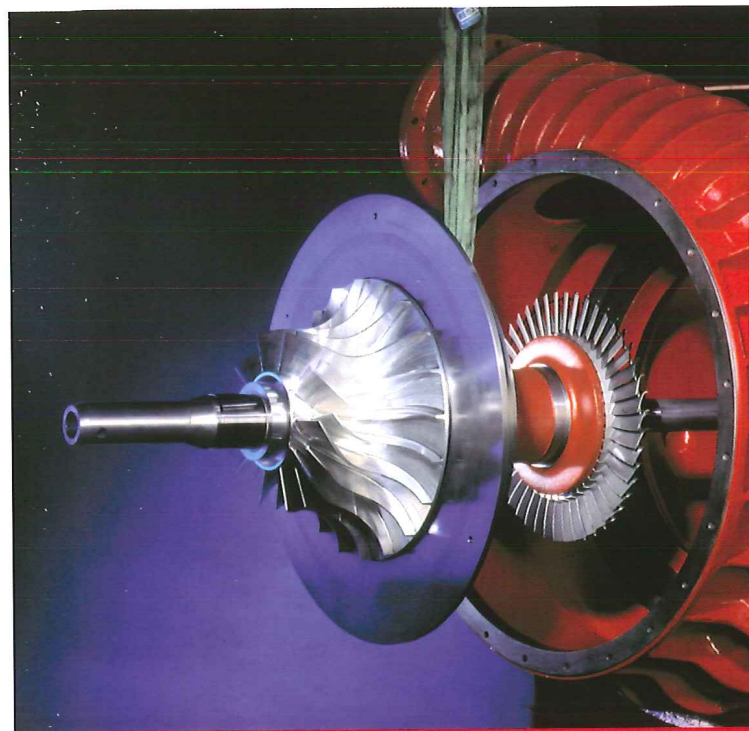


**Turbocharger
Service
24 hours a day
7 days a week**

TURBONED



TurboNed Service B.V.
P.O. Box 1230 - 3330 CE
Kreekweg 10 - 3336 LC
Zwijndrecht - The Netherlands
Phone: +31 78 6205252
Fax: +31 78 6123230
e-mail: info@turboned.nl
www.turboned.nl





WE ARE PRODUCTS

WE ARE PRODUCTS • WE ARE EXPERIENCE • WE ARE SOLUTIONS • WE ARE GLOBAL

From commodity products to the most sophisticated valve automation solutions, W&O is your partner in providing what you need, when you need it. Our job is to keep you on schedule and on budget with the products and technology you require, anywhere in the world.



Supply B.V.

Beurtschipperstraat 102
3194 DK Hoogvliet
010-4161454
sales@wosupply.nl

PIPE • VALVES • FITTINGS • DIN/JIS • ENGINEERED PRODUCTS • AUTOMATION

www.wosupply.nl

● pen.nl

M A G A Z I N E

SCHEEPSBOUW NEDERLAND

Delft University of Technology
Ship Hydromechanics Laboratory
Library

Mekelweg 2 2628 CD Delft
Phone: +31 (0)15 2786873
E-mail: p.w.deheer@tudelft.nl

02

Sjef van Dooremalen: "Een dynamische sector"

Jonge vakmensen gezocht!

De rode loper van de export

Transitie van de vissersvloot



RADIO ZEELAND DMP B.V.

Radio Zeeland DMP pakt uit op de Construction & Shipping Industry 2010. Naast de producten uit de bekende SIGMA lijn, kunt u in onze stand kennismaken met de Falcon lijn. De Falcon is intussen bij meerdere schepen geïnstalleerd, en dit tot volle tevredenheid van de gebruikers.

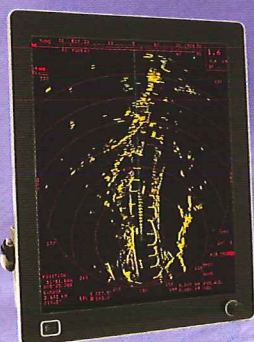
Al tijdens de eerste proefvaarten werd duidelijk dat de piloot qua stuurgedrag alle andere piloten ver achter zich laat. Aan boord van de MS Lutin is het Falcon concept nog een stap verder gebracht. De standaard Falcon elementen zijn achter een complete glazen console gemonteerd. Het resultaat hiervan is op onze stand te bewonderen, wij presenteren een complete kopie van deze werkende brug op de Construction & Shipping Industry 2010.



**Construction &
Shipping Industry
stand**

361

River Radar



Om met de nieuwe Falcon lijn in stijl te blijven introduceert Radio Zeeland DMP haar eigen rivier radar. Door de glazen elementen hoeft nu zelfs de radar niet meer uit de toon te vallen. De bediening wordt niet meer weggebouwd in een lade, maar mag gezien worden! De installatie kan naar wens met een 6, 7 of 9 voet scanner worden geleverd, en is voorzien van een 19" full colour display. Ook moderne koppelingen naar bijvoorbeeld het AIS systeem ontbreken niet. Middels de NMEA koppelingen is koppeling naar bocht- en roerstand aanwijzer en dieptemeter snel gemaakt.

**Bezoek ook Radio Zeeland DMP
en Radio Holland Netherlands
in stand 422**



Radio Zeeland DMP B.V.

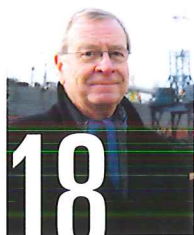
Postbus 1070 • 3540 GB Terneuzen • Industrieweg 17 • 4538 AG Terneuzen
T.: 0115-645400 • E: info@radiozeeland.com • I: www.radiozeeland.com

TRANSITIE VAN DE VISSERSVLOOT

De Nederlandse vissersvloot moet verduurzamen. Een ambitieus plan moet er voor zorgen dat de kottervloot vervangen wordt door moderne schepen.



“EEN DYNAMISCHE SECTOR”



Volgens Sef van Dooremalen (65) heeft het Maritieme Innovatie Programma bijgedragen aan de dynamiek van de scheepsbouwsector. Eén van de dingen die de nieuwe voorzitter van Scheepsbouw Nederland wil bereiken, is een vervolg op deze succesvolle stimulans voor innovatie.

DE RODE LOPER VAN DE EXPORT

Het doel van een handelsmissie is om maritieme leveranciers te introduceren op buitenlandse markten.

Op het programma staan veel werkbezoeken en bijeenkomsten, reisschema's zijn intensief en er is geen tijd voor uitgebreide onderhandelingen. Het succes van de handelsreis komt met de nazorg: contact vanuit Nederland en een tweede persoonlijk bezoek kunnen orders opleveren.



Woord Vooraf

De blik vooruit

4

Column

Waar blijft de lente?

5

Aan de slag

5

Nieuws

Offshore wind seminar

6

Inschrijving Timmersprijs 2010

7

Inschrijving Maritime Innovation Award 2010

7

Combineer het Maritime by Holland-logo

8

Seminar 'Financieringsmogelijkheden in de scheepsbouw'

9

Innovatie

Start Maritieme Proeftuin Innovatie

10

Arbeidsmarkt

Jonge vakmensen gezocht

14

Duurzaam Ondernemen

Transitie van de vissersvloot

17

Politiek

Sef van Dooremalen: "Een dynamische sector"

18

Export

De rode loper van de export

23

Rubrieken

Statistiek

31

Training

26

Activiteiten

28

Bestuursmededelingen

29

Nieuwe leden

30

Mens & Functie

34

De blik vooruit

In de afgelopen maanden is de sector vaak in het nieuws geweest. Het viel mij op dat het negatieve nieuws de boventoon had: Wärtsilä's productieverplaatsing naar China won het van hun omvangrijke nieuwe investeringen in Nederland. De opschorting van de werkzaamheden bij IHC Merwede was nieuws, niet het indrukwekkende investeringsprogramma van dit concern. En een kritisch rapport van de Arbeidsinspectie bleek veel interessanter dan alle maatregelen die we nemen om het werken op de werf beter en veiliger te maken.

We gaan nu nieuwe verkiezingen tegemoet voor de Tweede Kamer. Thema's wat ons betreft? Investeren in scholing, export en innovatie en het geweldige imago dat wij internationaal als industrieel waterland hebben opgebouwd. Dat is waar we voor moeten knokken en dat is onze trots. Negatief? Bewaar dat maar voor andere landen die het spel oneerlijk spelen door concurrentieverstorende maatregelen.

De blik vooruit dus. Er staan weer nieuwe bouwprojecten aan te komen en Nederland heroriënteert zich op nieuwe serviceconcepten voor de levensduur van het schip. De handelsmissie naar Duitse reders was buitengewoon succesvol, ook zij zien de potentie van ons land. Er is alle reden voor optimisme, juist nu.

Daarom ook een positief nummer van Scheepsbouw Nederland Magazine. In deze uitgave een groot interview met Sef van Dooremalen, sinds januari van dit jaar voorzitter van Scheepsbouw Nederland. Daarnaast interessante artikelen over bijvoorbeeld de Maritieme Proeftuin, handelsmissies, de transitie van de visserijvloot en het belang van goedgeschoold personeel. Wij wensen u goede zaken en veel leesplezier.

Martin Bloem,
Algemeen directeur Scheepsbouw Nederland



Colofon

Redactie a.i.:

Ingeborg Jagt, Ive@scheepsbouw.nl

Freelance medewerkers:

Jan van den Berg, Hans Buitelaar, John Ekelboom,
Guido van den Heuvel, Féri Rosenboom, Anouk
Suwout, Ted Konings

Redactieadres:

Postbus 138, 2700 AC, Zoetermeer
tel.: (079) 353 11 65
fax: (079) 353 11 55
e-mail: info@scheepsbouw.nl
internet: www.scheepsbouw.nl

Ontwerp

PersC communicatie BV, Rotterdam

Vormgeving:

APR groep BV, Amersfoort

Uitgever:

Maritiem Publishers BV, Leidschendam

ISSN nummer: 1877-0061

Advertentie-exploitatie:

Archer Media, Amersfoort
tel.: (033) 453 94 50
fax: (033) 457 23 13
e-mail: sales@archermedia.nl

Scheepsbouw Nederland Magazine is een officiële uitgave van brancheorganisatie Scheepsbouw Nederland en komt vijf keer per jaar uit in een oplage van 2000 stuks. Hoewel de informatie, gepubliceerd in deze uitgave, met de grootste zorg is samengesteld, is Scheepsbouw Nederland niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheden. Overname van artikelen is alleen toegestaan na toestemming van Scheepsbouw Nederland.

Scheepsbouw Nederland is de gezamenlijke organisatie van Vereniging Holland Marine Equipment en VNSI en een brancheorganisatie van FME.



Waar blijft de lente?

Ik schrijf dit stukje op de zoveelste gure winterdag. Al weer een pak sneeuw. Het lijkt wel of er geen einde aan komt. Waar blijft de lente?

De overeenkomst met onze markten dringt zich op. Na een ongekende zomer met veel opdrachten en goede resultaten begon de economische herfst in 2008. We dachten dat de winter mee zou vallen. Dat de grootste kou ons zou passeren en dat de volle orderboeken ons door de winter heen zouden helpen. Maar het duurt langer en het is kouder.

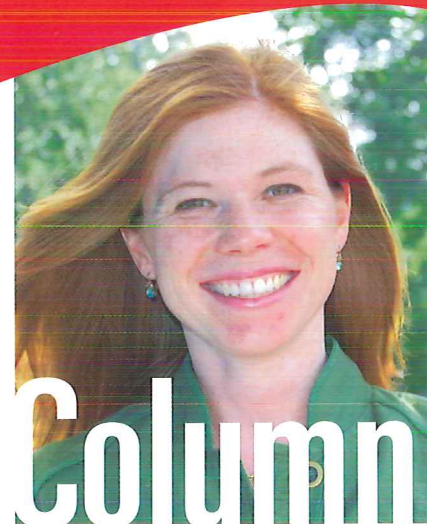
Intussen werken in de scheepsbouw veel jonge mensen die dit niet eerder meemaakten. Die zich afvragen of de zon wel weer

gaat schijnen. Resultaten uit het verleden bieden geen garantie. Maar we hebben vaker moeilijke tijden gekend en altijd zijn we daar doorheen gekomen. Door flexibel te zijn en nieuwe wegen in te slaan. Door te innoveren, jonge talentvolle medewerkers op te leiden en samen te werken. Door beter te zijn.

Als de lente komt, ziet de wereld er misschien anders uit. De economische wereldorde verschuift. Nieuwe kansen zullen ontstaan. Met het talent, de durf, de flexibiliteit en de ondernemingszin in onze bedrijven kunnen we die kansen grijpen. Laten wij intussen onze eigen verantwoordelijkheid nemen en blijven investeren. In innovatie en vooral in opleidingen. Laten we de overheid vragen ons te blijven steunen in de strijd voor eerlijke concurrentie.

Op 1 januari jongstleden ben ik Fred van der Wal opgevolgd als voorzitter van VNSI. De heer van der Wal heeft zich vele jaren als hoofdbestuurder en als voorzitter bijzonder ingespannen voor de belangen van de Nederlandse scheepsbouw. Namens de leden van VNSI bedank ik de heer van der Wal daarvoor ten zeerste en ik sluit dit stukje af met een persoonlijke opmerking: Fred, hartelijk bedankt voor de plezierige en collegiale samenwerking.

Hans Voorneveld
Voorzitter Vereniging Nederlandse
Scheepsbouw Industrie VNSI



Aan de slag

Net als in Nederland beheersten onderlinge verdeeldheid en machtsstrijd lange tijd de politiek in de Europese Unie. Begin februari, na zeven maanden stilstaan, geeft het Europese Parlement eindelijk goedkeuring aan de nieuwe Europese Commissie.

Het zal u niet zijn ontgaan, Neelie Kroes keert terug in het team en stort zich ditmaal op de Digitale Agenda. Daarmee kan zij voor de agenda van onze scheepsbouwsector helaas weinig betekenen. Opvallend is dat haar collega's, op voor ons belangrijke posten, voornamelijk uit zuidelijke lidstaten komen. Zo is Industrie naar de Italiaan Tajani gegaan, ontfermt de Spanjaard Almunia zich over Mededinging, bewaakt de Fransman Barnier de Interne Markt en de Griekse Damanaki leidt Maritieme Zaken. Alleen de commissaris van Transport, Kallas uit Estland, komt van ver van de Mediterraan regio.

Hoewel het niet de taak van de Commissarissen is om hun land te vertegenwoordigen maar het Europees belang, weten we dat cultuur en herkomst invloed hebben op beleidskeuzes. Daarnaast gebruiken veel landen de Commissaris als informant, waardoor kansen op beïnvloeding van beleidsvorming worden vergroot.

Des te meer reden om de Nederlandse invloed op het beleid van de Europese Commissie te versterken. Dat doen we niet alleen door onze eigen vertegenwoordiging in Brussel, maar daar is ook een krachtige regering voor nodig die zich inzet voor onze sector en het level playing field binnen de EU. Laten we hopen dat Nederland na de verkiezingen niet nog langer stilstaat maar dat we weer snel samen aan de slag kunnen met de behartiging van onze belangen in Europa.

Mireille van der Meij,
General Manager EC Liaison Office



Beleid Duurzaamheid Scheepsbouw Nederland in de steigers

Scheepsbouw Nederland heeft een stuurgroep ingesteld om invulling te geven aan het branchebeleid op het gebied van duurzaamheid. De stuurgroep bestaat uit vertegenwoordigers van zes werven en acht toeleveranciers. Centraal staat de communicatie over duurzaamheid binnen de branche en die met de stakeholders buiten de branche. Een plan van aanpak wordt gepresenteerd tijdens de najaarsvergadering van Scheepsbouw Nederland.

Voor de opzet van het plan wordt gebruikge-

maakt van een studie die Bureau Schutelaar en partners in 2009 heeft uitgevoerd. Dit bureau heeft onderzocht waar de sector staat op het gebied van duurzaamheid en hoe de communicatie daarover ingevuld kan worden. De meeste geïnterviewde bedrijven gaven aan duurzaamheid belangrijk te vinden en er actief mee bezig te zijn. Aandacht voor dit thema is essentieel om het imago van de sector te versterken, haar internationale concurrentiepositie te verstevigen en maatschappelijke verantwoordelijk-

heid te nemen. Het duurzaamheidsbeleid wordt uitgewerkt in vier samenhangende actielijnen: het inventariseren en bevorderen van duurzaamheidsprojecten, het benaderen van de overheid, het afstemmen op beleid van verwante organisaties en tenslotte het communiceren en bevorderen van bewustzijn.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met David Anink van Scheepsbouw Nederland, tel. (079) 353 11 65 of dan@scheepsbouw.nl. ■

Offshore wind seminar



De Stemat Spirit van aannemersconcern VolkerWessels. Afbouw vond plaats bij Huisman in Schiedam. Het schip kan kabels leggen die windparken op zee verbinden met het vaste land.

Navingo organiseert samen met HME een seminar over offshore-windinstallatie en -onderhoud. De bijeenkomst, met ruimte voor product- en bedrijfspresentaties vindt plaats op 29 april in het WTC Rotterdam. Het is het eerste seminar in Nederland dat volledig is gewijd aan installatie en onderhoud van windmolens op zee. Het programma draait om de kansen en uitdagingen in deze groei-markt voor onder andere projectontwikkelaars, toeleveranciers en service engineers. "Is het een hype of liggen er serieuze kansen? Dat is natuurlijk de vraag", aldus Jan Smits, manager innovatie bij HME. "Het valt moeilijk te voorspellen hoe deze markt zich gaat ontwikkelen, omdat het ook een politieke discussie betreft. De Nederlandse overheid heeft ambitieuze doelstellingen

gesteld, maar dit onderwerp is controversieel verklaard tot er een nieuw kabinet zit." Op de Noordzee wordt nu 1,5 gigawatt windenergie opgewekt, in 2020 moet dat 40 gigawatt zijn.

De bouw van windmolens lijkt een gevestigde markt, maar volgens Smits zitten er nog veel haken en ogen aan grootschalige windparken op de Noordzee. "Op zee kun je minder makkelijk onderhoud plegen. Daar staat tegenover dat de omstandigheden op zee, met extra wind en zout zeewater, juist meer onderhoud tot gevolg zouden hebben. Technisch zijn er nog wel een aantal uitdagingen en we willen ook bij zwaar weer veilig onderhoud kunnen plegen. Die punten staan centraal op dit seminar."

Meer informatie:

www.offshorewind.biz/event ■

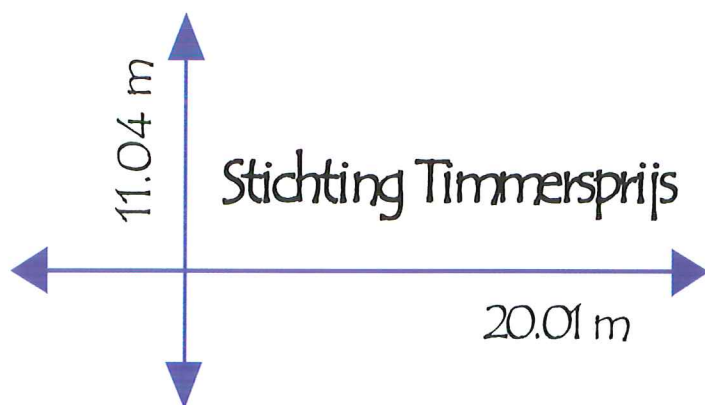
Inschrijving Timmersprijs 2010 geopend

Heeft u een waardevolle innovatie op het gebied van ontwerpen in de maritieme sector? Doe dan mee aan de Timmersprijs 2010. Inschrijven is nu mogelijk. De prijs is gericht op de wijze waarop een ontwerp

of deelsysteem van een schip tot stand komt. In aanmerking komen: een originele ontwerpmethodologie voor een scheepstype of een deelsysteem van een schip, een nieuwe opstelling van een voortstuwingsinstallatie, een verbeterde scheepsvorm,

een innovatieve methode om snel een indeling te vinden die aan lekstabiliteitseisen voldoet, voorspellingsmethoden voor geluid en trillingen, gewicht of kosten, een economisch analysemodel, et cetera. Tijdens het jaarlijkse Ontwerperscongres van de Stichting Timmersprijs presenteren maximaal vijf ontwerpers hun inzending. Direct na afloop van het congres wordt bekend gemaakt welke twee personen genomineerd zijn voor de Timmersprijs. Dit jaar vindt het congres plaats op 16 juni bij het STC (MSR), Wilhelminakade 701 te Rotterdam. De uitnodiging voor het congres volgt later, maar noteert u deze datum alvast in uw agenda.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Scheepsbouw Nederland, Dorien Beumer, tel. (079) 353 11 65 of dbe@scheepsbouw.nl.



Info Inschrijven

Heeft u een waardevolle innovatie op het gebied van ontwerpen in de maritieme sector? Doe dan mee aan de Timmersprijs. Inschrijven is mogelijk tot uiterlijk 21 april via www.vnsi.nl

Inschrijven voor de Maritime Innovation Award 2010 is mogelijk tot vrijdag 14 mei. U kunt zich aanmelden via www.hme.nl/mia.

De awards worden uitgereikt op het Maritime Awards Gala op 10 november 2010 in de Amsterdam Convention Factory in Amsterdam.

Inschrijving Maritime Innovation Award 2010 van start



Inschrijven voor de jaarlijkse Maritime Innovation Award is weer mogelijk. Ieder Nederlands bedrijf dat onlangs een nieuw product, een nieuwe dienst of een proces voor de maritieme industrie heeft geleverd, kan zich tot vrijdag 14 mei aanmelden via het Word-formulier of online formulier op www.hme.nl/mia. De Maritime Innovation Award 2010 wordt op 10 november uitgereikt tijdens het prestigieuze Maritime Awards Gala. De jury hanteert een breed innovatiebegrip. Dit betekent dat de winnende inzending uit

verschillende categorieën kan komen. Niet alleen product- en dienstinnovaties komen in aanmerking, maar ook de steeds belangrijker wordende bedrijfsprocesinnovaties. De winnende inzending moet in de praktijk toegepast zijn, minimaal eenmaal verkocht zijn aan een relevante marktpartij en ze moet voldoen aan de volgende criteria: brede toepasbaarheid binnen de maritieme sector, goede verkoopbaarheid en voldoende exportpotentieel. Minimumvereiste voor elke inzending is dat er een aantoonbare

Nederlandse toegevoegde waarde wordt gegenereerd. Op www.hme.nl/mia vindt u het inschrijfformulier en de deelnamecriteria. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Sieger Sakko, projectmanager Scheepsbouw Nederland, tel. (079) 353 11 72 of ssa@scheepsbouw.nl.



De ENCTrack van Datema ontving de HME Maritime Innovation Award 2009.

Start Proeftuin Maritieme Innovatie

Stevige koppeling tussen onderwijs en bedrijfsleven

De maritieme sector in Nederland blijft constant innoveren. De Proeftuin Maritieme Innovatie is een project dat een koppeling wil bewerkstelligen tussen bedrijfsleven en onderwijs. "Met de Proeftuin Maritieme Innovatie wordt het kennisniveau van alle partijen die deelnemen, opgeschaald." | Dirk Bosman

Op initiatief van de Vereniging Werkgevers Drechtsteden wordt in juni met de Proeftuin Maritieme Innovatie gestart. Dit opmerkelijke project heeft een driejarig programma. Het doel is om de economische positie van bedrijven die werkzaam zijn in het maritieme cluster in de regio Drechtsteden te versterken. De regio omvat onder andere de plaatsen Alblasterdam, Dordrecht, Hendrik Ido Ambacht, Papendrecht, Sliedrecht, Zwijndrecht, Gorinchem, Hardinxveld Giessendam, Nieuw-Lekkerland en Werkendam.

De initiatiefnemers willen zo veel mogelijk samen met studenten van mbo, hbo, universiteit en kennisinstellingen collectieve innovatieprojecten initiëren en uitvoeren. Het projectmanagement wordt uitgevoerd door HME. Stichting Projecten Binnenvaart (SPB) en Vereniging Scheepsbouw Nederland ondersteunen dit initiatief. Participerende onderwijsinstellingen zijn het ROC Da Vinci College (Dordrecht), inHolland Scheepsbouw, (Delft), het STC, (Rotterdam) en de Hogeschool Rotterdam (Rotterdam). Op dit moment loopt er in Brussel een subsidieaanvraag bij het Europees Fonds Regionale Ontwikkeling (EFRO).

Mismatch

Is de maritieme sector in Nederland nog niet innovatief genoeg? Voorzitter Teun Muller van de Vereniging Werkgevers Drechtsteden: "Eigenlijk niet. Er mist een stukje kennisoverdracht. En dat geldt met name voor het midden- en kleinbedrijf in de regio; de grote jongens in de maritieme sector hebben hun zaakjes over het algemeen wel goed voor elkaar. Onder het MKB in het maritieme cluster wordt verstaan: de binnenvaart, zeevaart, havens, logistieke bedrijven, maritieme dienstverlening, scheepsbouw en maritieme toeleveranciers."

"De Proeftuin Maritieme Innovatie heeft een tweeledige functie: kennisoverdracht naar scholen én naar het bedrijfsleven toe. Naar onze mening kunnen opleidingen iets betekenen in het innovatieve gedeelte van het bedrijfsleven. Het bedrijfsleven profiteert op zijn beurt van de leerlingen. In de Proeftuin Maritieme Innovatie is het daarom de bedoeling dat er een stevige koppeling gaat plaatsvinden tussen het bedrijfsleven en het onderwijs. Aan de bovenkant krijg je dan te maken met de wisselwerking van innovatieve ideeën, en aan de onderkant zorg je ervoor dat jongeren weer interesse krijgen voor een beroep in de scheepsbouw en scheepvaart. Deze sectoren kampen

namelijk nog steeds met een enorm tekort aan goed gekwalificeerd personeel. De scheepsbouw is wat ons betreft letterlijk onzichtbaar en heeft een oud imago van vies werk, te weinig betaald krijgen en ongezond werk in afgesloten ruimten. Verder is het een feit dat studenten in het onderwijs te weinig kennismaken met het technische bedrijfsleven. Met andere woorden: er is sprake van een mismatch tussen bedrijfsleven en onderwijs."

Thema-aanjagers

De Vereniging Werkgevers Drechtsteden wil graag dat er drie soorten projecten worden uitgevoerd: minimaal twee bedrijven die gezamenlijk aan een collectief innovatief

"Innovatie gaat om zaken op een nieuwe en zo mogelijk betere manier aanpakken"

project werken, twee of meer bedrijven die samen met minimaal één kennisinstelling met een innovatief project aan de slag gaan en een bedrijf die met één of meerdere kennisinstellingen aan een innovatief project werkt. Muller vervolgt: "De uitvoering van de projecten gebeurt door thema-aanjagers. Zij komen zoveel mogelijk uit de brancheorganisaties van het maritieme cluster. Hiervoor is bewust gekozen, omdat de brancheorganisaties hun eigen sector goed kennen en dus weten wat er precies speelt."

"De thema-aanjager heeft de vrijheid om invulling te geven aan zowel de individuele innovatiewens van de bedrijven (bottom-up-projecten) als die van de overheid (bottom-downprojecten). De vier thema-aanjagers hebben verschillende taken. De belangrijkste daarvan zijn het matchen van bedrijven onderling en aan onderwijsinstellingen, maar ook het wegnemen van zo veel mogelijk administratieve lasten. Zo stemmen zij de projectvorderingen met de diverse partijen af, schrijven ze de projectplannen en vragen indien gewenst subsidies aan. Door bijvoorbeeld (thematische) workshops te organiseren, willen wij deze projectideeën initiëren."

Muller: "De projecten zijn allemaal gebaseerd op een businesscase. Innovatie is hierbij het sleutelwoord, want het gezamenlijk uitvoeren van nieuwe ideeën kan zowel

binnen als buiten organisaties leiden tot nieuwe producten, processen en markten. Innovatie gaat om zaken op een nieuwe en zo mogelijk betere manier aanpakken. De aard van de innovatie is voor ieder bedrijf anders, en heeft tot doel om de economische positie van bedrijven te versterken. Na het voltooiën van het project, worden de uitstraling en de voorbeeldfunctie van de Proeftuin Maritieme Innovatie gebruikt om ook andere segmenten van het maritieme cluster te stimuleren om innovatieve projecten uit te voeren."

Arbeidspotentieel

Studenten van maritiem gerelateerde mbo-, hbo- en universitaire opleidingen worden zoveel mogelijk gekoppeld aan innovatieve projecten uit het bedrijfsleven. Muller: "Daarnaast gaan Scheepsbouw Nederland en de Stichting Projecten Binnenvaart (SPB) samenwerken met kennisinstellingen waar

bedrijven uit het maritieme cluster onderzoeken kunnen laten uitvoeren."

Rein Meester is directeur Leerparkontwikkeling en in die functie verbonden aan het College van Bestuur van ROC Da Vinci en directieraad Gemeente Dordrecht. "De Proeftuin Maritieme Innovatie biedt het ROC Da Vinci College goede mogelijkheden om in het onderwijs te werken met concrete opdrachten vanuit het bedrijfsleven. Het maritieme bedrijfsleven is sterk vertegenwoordigd in de regio Drechtsteden/Rijnmond. De opleiding Technologie leidt veel toekomstig arbeidspotentieel op. Door samenwerking wordt niet alleen gebouwd aan een sterkere relatie, maar worden ook nieuwe competenties ontwikkeld. De Proeftuin Maritieme Innovatie is overigens ook betrokken bij de ontwikkeling van de Duurzaamheidsfabriek hier op het Leerpark in Dordrecht."

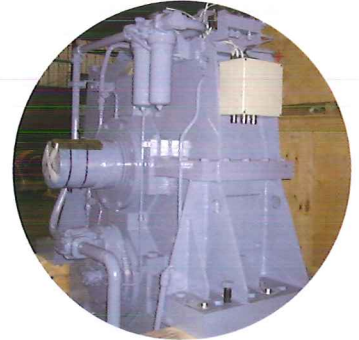
Ook Alco Weeke, afdelingsdirecteur van de Hogeschool voor de Zeevaart dat onderdeel uitmaakt van het Scheepvaart- en Transport College in Rotterdam, is enthousiast: "De STC Group heeft afstuderen in het curriculum staan. In de Proeftuin krijgen studenten een platform om af te studeren door middel van toegepast onderzoek. De Proeftuin Maritieme Innovatie is naar onze mening een uitstekende gelegenheid om het onderwijs in de maritieme sector en het bedrijfsleven met elkaar in contact te brengen. Maar al te ▶



Keller



Rhenania



Boone B.V.
uw partner in:

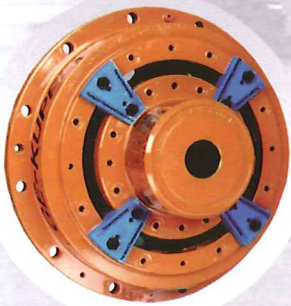
tandwielkasten

hoogelastische koppelingen

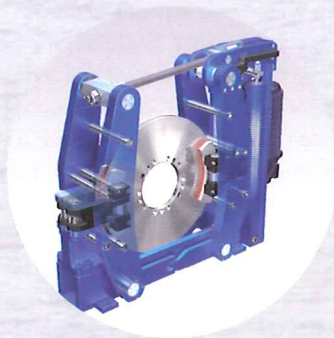
remmen

lagers

complete aandrijvingen voor de bagger en maritieme sector



Stromag



Sibre



Lagers



boonebv

L.J. Costerstraat 9 3261 LH Oud-Beijerland
tel: 0031 (0) 186 618300
fax: 0031 (0) 186 617421
info@ boonebv.nl

▶ vaak is het zo dat iedereen maar wat roept. Nu wordt er daadwerkelijk een innovatief project opgestart en daar zijn wij erg content mee.”

Natuurlijke rijkdom

Het Bureau Drechtsteden ondersteunt het bestuur van de zes gemeenten in de regio Drechtsteden op bestuurlijk vlak en behartigt de regiobelangen. Met betrekking tot de Proeftuin Maritieme Innovatie vervult het Bureau Drechtsteden de rol van programmacoördinator. Jaap de Jong: “Wij hopen dat de concurrentiepositie van de maritieme sector in de regio Drechtsteden op deze manier wordt versterkt. Van oudsher is deze regio bijzonder sterk vertegenwoordigd in de sector, en dat willen wij in de toekomst graag zo houden.”

Diverse partijen dragen ook hun financiële steentje bij om de Proeftuin van start te laten gaan. Op dit moment loopt er in Brussel een subsidieaanvraag bij het Europees Fonds Regionale Ontwikkeling (EFRO). Naar verwachting stort dit fonds samen met het Rijk 750.000 euro. De Drechtsteden legt

300.000 euro op tafel, de Provincie Zuid-Holland komt met 150.000 euro over de brug, terwijl de deelnemende partijen voor de resterende 300.000 euro getekend hebben. In totaal bedraagt de begroting voor het driejarige project 1.500.000 euro.

Tot slot onderstreept Teun Muller ook het regionale belang dat de Regio Drechtsteden heeft bij het slagen van het project.

geval voor het binnenvaartvervoer. Als de economie straks weer als goed draait, kan de binnenvaartsector hier op volle toeren van profiteren. Nederland heeft de grootste binnenvaartvloot van Europa. En als het om baggeren gaat en de technologie die daarbij hoort - een baggerschip is immers één grote berg elektronica -, dan bevindt Nederland zich in de absolute wereldtop. Met de Proef-

“Met de Proeftuin Maritieme Innovatie wordt het kennisniveau van alle partijen die deelnemen, opgeschaald”

“De regio Drechtsteden is op een unieke plaats in Nederland, gelegen in een knooppunt van water-, spoor- en rijkswegen. Van een natuurlijke rijkdom als de waterwegen moet je optimaal gebruik blijven maken. Het vervoer van goederen per spoor en via de weg heeft zo langzamerhand zijn maximale capaciteit bereikt. Dit is gelukkig niet het

tuin Maritieme Innovatie wordt het kennisniveau van alle partijen die deelnemen, opgeschaald. Hier kunnen ze in de lagelonenlanden niet tegenop. Qua scheepsbouw is Nederland heel sterk in de nichemarkten en die positie wordt met de Proeftuin Maritieme Innovatie alleen maar sterker. Hier ben ik echt van overtuigd.” ■



(foto: Vereniging Werkgevers Drechtsteden)



(foto: Vereniging Werkgevers Drechtsteden)



Scheepsbouw moet kader opleiden en koesteren

Jonge vakmensen gezocht!

Gebrek aan vakmensen bedreigt de innovatieve en kwalitatieve voorsprong die de maritieme industrie van Nederland nu nog heeft. Jongeren met een vmbo-, ROC- of hbo-diploma zijn niet goed genoeg voorbereid voor het vakwerk dat ze moeten leveren. Kwaliteitsverbetering, inzet én innovatie moeten deze situatie verbeteren. | Hans Buitelaar

De Noordwaardsleper die Ronald van Enkhuizen op de watersportbeurs Hiswa toont, oogt stoer. De bouwer van Noordkaper zeiljachten presenteert het nieuwste jacht van zijn werfvloer: een compact motorjachtje

met het robuuste uiterlijk van een sleepboot.

Opvallend is de plaats waar de Noordwaardsleper wordt gepresenteerd: naast het kenniseland. Bij het paviljoen op de beurs waar de brancheorganisaties in de maritieme

industrie proberen jongeren te interesseren voor een opleiding in de jachtbouw of scheepsbouw, mag Van Enkhuizen zijn boot tonen. Het eerste bouwnummer van de Noordwaardsleper is namelijk gemaakt door leerlingen van het ROC Friese Poort. De werf stelde haar deuren open voor mbo-leerlingen Maritieme Techniek om te werken aan het casco en de technische installatie van het jacht. Daarmee is het motorjacht een voorbeeld van de samenwerking tussen beroepsopleidingen en jachtbouwbedrijven.

Info Kennisinfrastructuur Maritieme Techniek

Brancheorganisaties Scheepsbouw Nederland, Hiswa (Watersport en Jachtbouw), VBKO (Vereniging van Waterbouwers) en IRO (Off-shore Bedrijven) tekenden op 19 september een convenant waarin ze afgesproken hebben zich gezamenlijk in te zetten voor goede beroepsopleidingen in de Maritieme Techniek. De Nederlandse maritieme industrie onderscheidt zich door innovatie en hoge kwaliteit. Om op die terreinen voorop te blijven lopen, is voldoende instroom van gekwalificeerde vakmensen nodig. Nu is op de grote onderwijsinstellingen te weinig aandacht voor Maritieme Techniek, daarom willen de brancheverenigingen projecten organiseren waarin bedrijven samenwerken met scholen. Zo kunnen leerlingen aan ROC's (mbo-niveau), hbo's en universiteiten kennismaken en ervaring opdoen bij werven en toeleveranciers in de jachtbouw en

scheepsbouw. Het convenant komt voort uit de samenwerking die de brancheverenigingen al ontwikkelen in het Maritiem Innovatie Programma. Dit leidde al tot de ontwikkeling van een studierichting Maritieme Techniek aan het ROC Friese Poort (mbo) en aan de Noordelijke Hogeschool Leeuwarden (hbo). Deze opleidingen zijn 1 januari 2010 gestart. Op de NHL werd in 2006 al het Kenniscentrum Jachtbouw opgezet, waarin studenten van de leergang techniek zich kunnen specialiseren. Het kenniscentrum blijft functioneren binnen de studie Maritieme Techniek. De resultaten die zich in Friesland beginnen af te tekenen, hebben vooralsnog geen navolging gevonden in de regio Rotterdam – Drechtsteden, waar de grotere scheepsbouw is geclusterd.

Specialisten

Wisselende groepen scholieren werkten om beurten drie maanden aan de bouw van de Noordwaardsleper. Ze lasten het stalen schip en bouwden de technische installaties in. Het schilder- en timmerwerk is gedaan door een gespecialiseerd bedrijf. Het werk van de ROC'ers ziet er goed uit. Het leerproject, dat anderhalf jaar duurde, vergde wel enig geduld van de werfbaas.

"Ik had kritiek geuit op de kwaliteit van de technische scholing van het ROC", legt Van Enkhuizen zijn betrokkenheid uit. "De bagage van scholieren die bij me kwamen om vakmensen te worden in de jachtbouw, was te breed en te licht. Toen Friese Poort naast de mbo-opleiding niveau 2 ook een niveau 3 en 4 op gebied van Maritieme Techniek ontwikkelde, werd ik gevraagd of de scholieren op onze werf praktijkprojecten konden doen. Nu mijn kritiek serieus werd genomen, kon ik natuurlijk niet achterblijven. Deze sleper is alweer het tweede project,

in de jachtbouw echt iets moois kunt maken. Maar de nood is nog niet geledigd. Ik zie overal om me heen dat werven staan te springen om goed opgeleid personeel."

Studeren uit een boekje

Mbo-leerlingen die op een werf een echt jacht bouwen dat daarna gewoon onder de merknaam van die werf te koop wordt aangeboden: het project bij de Gebroeders Van Enkhuizen is een mooi voorbeeld van praktijkonderwijs binnen een technische opleiding. De manier waarop de Friese jachtbouw kan beginnen te profiteren van de projecten, is in Zuid-Holland nog geen realiteit.

"Wij leiden de mensen zelf op," vertelt directeur Personeel en Organisatie Bert van der Sluis van IHC Merwede. "We hebben negentig leerlingen op de loonlijst. Voordat de jongeren van de vmbo's en mbo's productief worden, moeten ze eerst twee jaar lang het vak leren. Maar zelfs geschikte kan-

ken, niet studeren uit een boekje."

"Ik pleit daarom voor de vorming van zogenaamde 'centres of excellence': opleidingen gericht op de behoefte van bedrijven in het onderwijzen van jongeren. Daar kunnen ze zich specialiseren in een vak dat ze aanspreekt. Het is de verantwoordelijkheid van bedrijven om daar initiatieven in te nemen. Wij doen dat nu als individueel bedrijf: we leiden mensen verder op tot het niveau dat ze eigenlijk nodig hebben om hun vak te beheersen. Dat geldt voor alle niveaus: vmbo, mbo, hbo, TU. Het zou mooi zijn als de bedrijven in deze industrie dat gezamenlijk konden organiseren."

Onder de maat

"Ik schrik soms als ik de resultaten zie van de test die we jongeren van het vmbo laten doen als ze op sollicitatie komen voor onze bedrijfsschoolopleiding", verzucht Bert van Schijndel, hoofd Personeel en Organisatie bij Keppel Verolme. "Sommigen zijn matig

"Centres of excellence: opleidingen gericht op de behoefte van bedrijven in het onderwijzen van jongeren"

eerder werkte een groep scholieren aan een Noordwaardsloep."

Van Enkhuizen is nu beter te spreken over het niveau van de leerlingen die vanaf het ROC instromen in zijn bedrijf: "De stagiairs die we nu krijgen, zijn veel gemotiveerder. Ze hebben al op school voor de Jachtbouw gekozen en willen echt iets leren op onze werf. Voorheen moesten we altijd personeel zoeken bij landbouwmechanisatiebedrijven. Maar de jachtbouw wordt complexer. We hebben nu specialisten nodig. Gelukkig zien de opleidingen en de leerlingen ook dat je

didaten vinden voor de bedrijfsinterne opleidingen, is niet makkelijk. Ik heb twee punten van zorg: de hoeveelheid mensen die van vmbo Metaal komt is te laag, en de kwaliteit van het technisch onderwijs op die scholen is niet goed. Ook de techniekopleiding van de ROC's sluit niet aan op wat wij nodig hebben. De scholengemeenschappen zijn te groot, het onderwijs is te algemeen. Dat werkt ook nog eens een motivatieprobleem in de hand. Te weinig aandacht voor techniek is voor de jonge mensen op die scholen frustrerend. Ze willen met hun handen wer-

in rekenen, hebben een taalachterstand en ontberen de kennis om eenvoudige schetsjes te kunnen lezen en tekenen. Van de kandidaat-leerlingen scoren er maar een paar goed, de rest is helaas echt onder de maat. Jammer genoeg moet ik concluderen dat het ergens schort in het onderwijs dat deze jongeren krijgen. Ik pleit al jaren voor het invoeren van vakscholen waar jongeren vanaf hun twaalfde jaar een vak leren. Goed afgestemd technisch onderwijs, werken met hun handen en theorie die hierop aansluit. Zolang dit niet het geval is, besteden wij in



Leerlingen van de bedrijfsschool bij Keppel Verolme in 2010.

onze bedrijfsschool extra aandacht aan de theorie. Onze leermeesters geven bijles en proberen de jongeren in een paar maanden theoretisch op het door ons gewenste niveau te brengen."

Keppel Verolme besteedt veel aandacht aan opleidingen op alle niveaus om onze instroom en doorstroom op peil te houden. Zo plaatsen ze ieder jaar twintig leerlingen in de bedrijfsschool om ze op te leiden tot vakman. Daarnaast zijn er stage- en traineeplaatsen voor mbo'ers, hbo'ers en TU-afgestudeerden om het kader voor de toekomst aan te vullen. Van Schijndel: "Je moet constant bezig blijven om de scholen en jongeren in de omgeving te interesseren voor je bedrijf."

Kennislek

Herbert van Oort is als manager Arbeidsmarkt, Training en Opleiding van Hiswa Ver-

eniging bezig het convenant van de brancheverenigingen gestalte te geven. Hij schetst de problematiek: "Meer dan een derde van

de werknemers in de maritieme industrie is 55-plus. Die zijn binnen een paar jaar allemaal weg. Ervaring vertrekt, en er komt een kennislek voor in de plaats. Wij zorgen daarom voor voorlichting aan werkgevers. En we willen jongeren motiveren voor een baan in de maritieme maakindustrie."

"De werknemers van de toekomst kijken anders naar hun werk dan hun voorgangers. Ze hebben andere manieren om informatie

te verwerken. Ze zijn heel mondig en ze gaan berekenend om met hun eigen carrière. Daar moeten werkgevers rekening

mee houden. Jachtbouw en scheepsbouw moeten in Nederland blijven om onze kennisvoorsprong te behouden. De instroom van jongeren zal hoe dan ook kleiner zijn dan de uitstroom van senioren. Daarom moeten werkgevers zuinig zijn op hun personeel. En we moeten allemaal nadenken over hoe we met minder werknemers hetzelfde werk kunnen blijven doen. Daar is veel innovatie in productieprocessen voor nodig." ■

"Je moet constant bezig blijven om de scholen en jongeren te interesseren voor je bedrijf"



Transitie van de vissersvloot

De Nederlandse vissersvloot moet verduurzamen. Een ambitieus plan moet er voor zorgen dat de kottervloot vervangen wordt door moderne schepen. | Jan van den Berg

Als het Masterplan Transitie Vissersvloot wordt uitgevoerd, krijgt een volledige bedrijfstak een geheel nieuw aanzien. Zo'n 115 grote kotters moeten vervangen worden door kleinere exemplaren. Het brutotonnage moet een kwart verminderen (tot 300 BRT) en het motorvermogen ruim een derde (tot 1000 kW). De nieuwe kotters moeten geschikt zijn voor visvriendelijke vangstmethoden, zoals pulswing, hydrorig en outrig. Met deze methoden kan tevens flink worden bespaard op brandstofkosten.

Haalbaarheid

"Het masterplan is een belangrijk initiatief voor de visserijsector. Het is ook belangrijk dat het uit de sector zelf komt." Aldus Bert de Vries, die namens Scheepsbouw Nederland bij het plan betrokken is. "Als brancheorganisatie kijken we vooral naar de mogelijkheden voor samenwerking. We helpen

om de juiste partijen te zoeken en bij elkaar te brengen."

Frits van Dongen vindt het masterplan ook erg belangrijk. Hij is directeur van Maaskant Shipyards. "Wij bouwen en onderhouden vissersschepen. Daarom zijn we zeer geïnteresseerd in dit masterplan. We dragen hieraan bij met onze technische kennis."

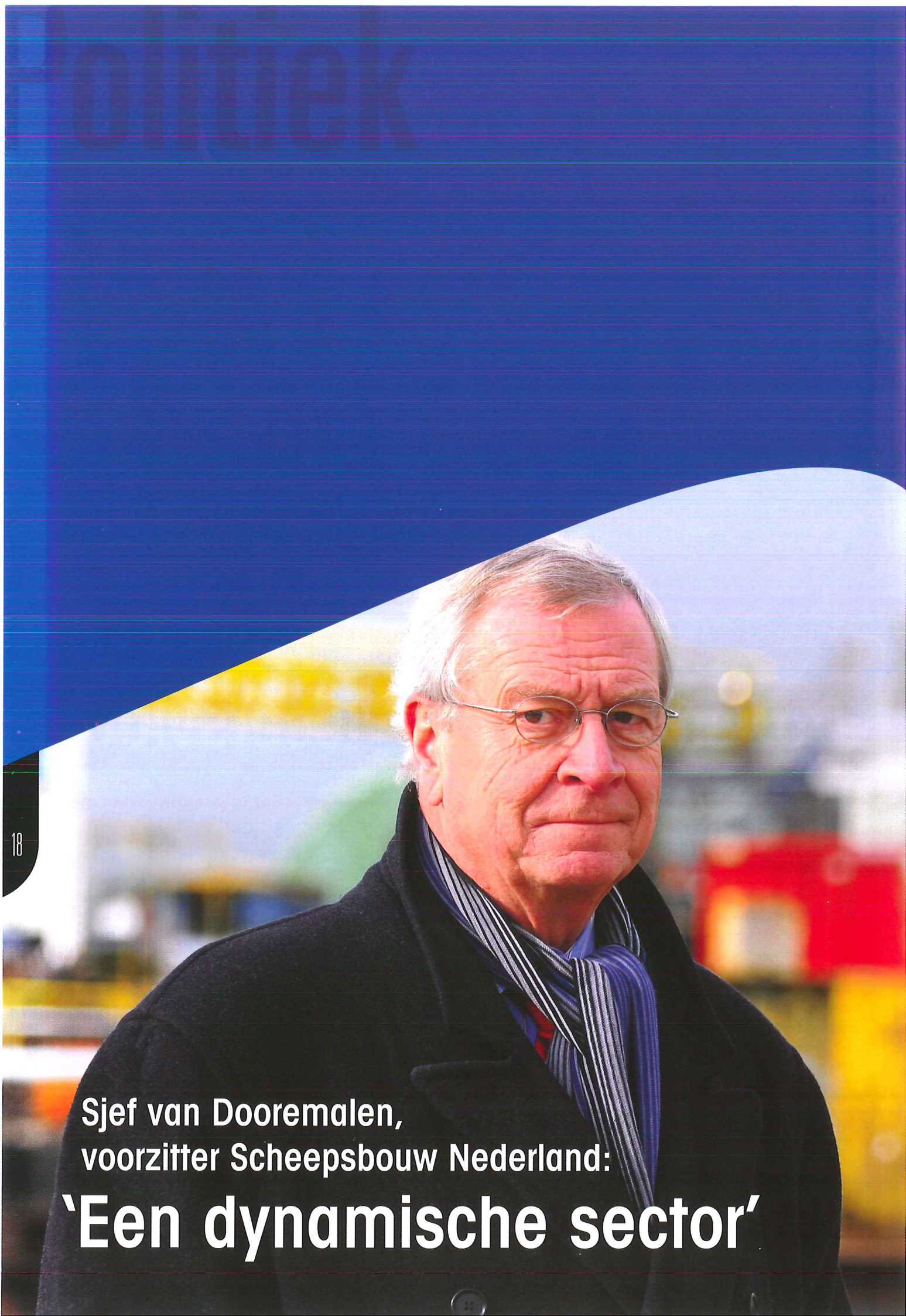
De uitvoering van het masterplan gaat naar schatting 450 miljoen euro kosten. De vissers, overheden, scheepswerven en banken zullen deze investering samen op haalbaarheid toetsen. De partners die de haalbaarheid van dit plan onderzoeken zijn Scheepsbouw Nederland, het Landbouw Economisch Instituut, de gemeente Urk en GIBO Accountants. En niet te vergeten de vissers zelf, die verenigd zijn in de Kenniskring Slim Ondernemen.

Meedenken

In de eerste fase wordt het draagvlak onder

de stakeholders van de visserijsector onderzocht. "Deze fase duurt tot eind april", legt De Vries uit. "Daarna gaan we onderzoeken hoe de nieuwe vissersschepen er uit moeten zien. Vermoedelijk zullen er meerdere types ontwikkeld moeten worden, want de visserij is zeer divers, gezien de vismethoden, de gebieden waar gevestigd wordt en natuurlijk de vissoorten." Van Dongen probeert te streven naar een multifunctioneel vaartuig. "Op ieder schip zullen meerdere vismethoden toegepast moeten kunnen worden. Al met al zal het ontwerp redelijk gecompliceerd worden."

De voorlopige reacties op het masterplan zijn positief. Vissers zien in dat transitie naar een duurzame visserij noodzakelijk is en dat er een beter rendement behaald moet worden. Stichting Noordzee en het Wereld Natuurfonds zijn ook positief over het masterplan. Beide organisaties willen graag meedenken. ■



Sjef van Dooremalen,
voorzitter Scheepsbouw Nederland:

'Een dynamische sector'

Volgens Sjef van Dooremalen (65) heeft het Maritiem Innovatie Programma bijgedragen aan de dynamiek van de scheepsbouwsector. Eén van de dingen die de nieuwe voorzitter van Scheepsbouw Nederland wil bereiken, is een vervolg op deze succesvolle stimulans voor innovatie. | Jan Spoelstra

Een baggerschip is een heel vól schip. Dat wil zeggen dat wanneer je het in een rechthoekige doos zou plaatsen, je weinig ruimte overhoudt." Voor de kade bij IHC Dredgers in Kinderdijk ligt de WILLEM VAN ORANJE, een 12.000 m³ sleepopperzuiger die IHC Merwede momenteel afbouwt voor Boskalis. De enorme bulbsteven steekt ver boven het water uit. "Die is om de golfslag die het schip veroorzaakt te verminderen en die bulb moet meegroeien met de vorm van de romp. Als een dergelijk schip anders volbeladen een ondiepe haven zou binnenvaren, zou de enorme golfslag kades en oevers beschadigen."

Sjef van Dooremalen begon zijn carrière aan de Technische Hogeschool Delft, waar hij Scheepsbouwkunde studeerde. "Ik ben op de zandgronden in Tilburg opgegroeid en mijn ouders hadden geen maritieme achtergrond. Waarom ik dan toch Scheepsbouwkunde studeerde? Ik wilde meer van schepen weten." Van Dooremalen kwam na zijn studie bij het toenmalige IHC Holland terecht: in het begin op het onderzoeksinstituut MTI, in 1985 als ceo van IHC Holland, een werkgever die hij nooit heeft verlaten. Van Dooremalen heeft daarnaast tal van nevenfuncties gehad, waaronder voorzitter van de CESA (Community of European Shipbuilding Associations) en is nu onder andere voorzitter van het MIP (Maritiem Innovatie Programma). Het huidige MIP loopt in 2012 af. Van Dooremalen: "Ik houd het hele maritieme cluster in het oog, en dit is dan wel een heel mooie locatie in Kinderdijk. Hier aan de kade ligt een complex baggerschip, waar menig maritiem toeleverancier uit de regio aan bijgedragen heeft." We draaien ons om en lopen naar het dak van het nieuwe kantoorgebouw op het werfterrein. "En dan zien we daar de negentien molens van Kinderdijk uit circa 1730. Je zou het niet zeggen, maar die waren destijds zeer innovatief. Ze pompten de gehele Alblasserwaard droog. Dat was uniek in de wereld, net als de scheepsbouw hier nu in de regio."

Wat is het effect van het MIP geweest op de sector?

"Langs de gehele Merwede zie je ontzettend veel maritieme activiteit. Toeleveranciers en werven, maar ook de opdrachtgevers zitten hier dicht bij elkaar. Die sterke concentratie geldt in vergelijking met andere Europese landen eigenlijk voor heel Nederland. Daarmee heeft de Nederlandse scheepsbouw al een voorsprong op andere landen. In

2006 werd ik voorzitter van het MIP. Het MIP hangt onder het sleutelgebied Water van het Innovatieplatform, onder voorzitterschap van de minister-president. Het is al een hele toer geweest om dat sleutelgebied überhaupt op de kaart te krijgen; er lagen in totaal 128 voorstellen voor sleutelgebieden. Om de maritieme maakindustrie op de kaart te zetten, heeft het bedrijfsleven een strategische agenda geschreven met wat de sector over vijf jaar wil bereiken. Daarbij lag de focus op specialisme en massa, hoogwaardige producten met een wereldwijde afzetmarkt. De beoordelingscommissie was overtuigd."

Wat dit nu heeft opgeleverd? "De doorontwikkeling van de zogenaamde bijlago van Damen Shipyards is een mooi voorbeeld. Maar wat naast de feitelijke technische vondsten veel belangrijker is, is dat er een enorme dynamiek is ontstaan in de sector. Bedrijven zijn veel beter gaan samenwerken. In het maritieme bedrijfsleven is een enorm besef ontstaan over het belang van

samenwerken om uiteindelijk innovaties door te voeren. Dat besef is het beste wat MIP1 teweeg heeft gebracht. Je hebt krachtige vormen van open innovatie nodig om je concurrenten voor te blijven."

U heeft twee crises meegemaakt, hoe verhouden die zich tot elkaar?

"Als je kijkt naar de Nederlandse scheepsbouw, dan zijn er sinds het vierde kwartaal van 2008 bijna geen nieuwe orders meer binnengekomen. Net als in de jaren tachtig, is er nu sprake van een enorme vraaguitval. Toen had dat als gevolg dat de bouw van eenvoudige schepen van Europa naar Japan en Korea ging. Maar wat ik nu zie, is een sector die er heel anders voor staat dan 25 jaar geleden."

"Je kunt op twee manieren concurreren: aan de kostenkant, maar dat is sinds de jaren tachtig eigenlijk niet meer te doen. Je kunt daarnaast ook concurreren op toegevoegde waarde. Het Nederlandse maritieme cluster heeft nadrukkelijk voor die laatste optie gekozen. Bedrijven hebben zich gespecialiseerd. IHC Merwede bouwt

baggerschepen, Keppel Verolme repareert en bouwt complexe offshore-installaties en Damen Shipyards heeft zich volledig gericht op serieproductie en marinebouw. Voorts is Nederland zeer sterk in de grote jachtbouw. Daarnaast beschikken we over een groot netwerk van zeer gespecialiseerde toeleveranciers waarvan er vele ook wereldwijd een vooraanstaande rol spelen. Als je ze specialiseert, heb je per definitie de wereldwijde markt nodig, want je moet wel voldoende volume halen."

"Daarnaast zijn bedrijven flexibeler geworden. Bijna dertig jaar geleden hadden werven veel eigen capaciteit, nu maken ze veel meer gebruik van onderaannemers en toeleveranciers. Die flexibele buitenste schil kan mee ademen met de markt."

Heeft u tips voor bedrijven die het moeilijk hebben?

"Vanaf 1985 zat ik in de directie van wat nu IHC Merwede is. Ik heb toen een heel moeilijk besluit moeten nemen: 700 me-

"Je hebt krachtige vormen van open innovatie nodig om je concurrenten voor te blijven"

dewerkers moesten gedwongen ontslagen worden. We hebben toen besloten om niet op de salesafdeling te bezuinigen. Ook het laboratorium (MTI) hebben we in stand gehouden, anders hadden we ons nooit zo kunnen specialiseren. Mijn devies: versterk je bedrijf aan de voorkant. Je marketing, sales en R&D moeten op niveau blijven. Daarmee kun je jezelf profileren, je onderscheiden van de concurrentie." Maar zorg er ook voor dat je jonge medewerkers blijft opleiden, want zij zijn straks ook de voorkant van je bedrijf.

Wat is de rol van de overheid in deze moeilijke tijd?

Concreet: "De Nederlandse overheidsdiensten hebben een vloot van zo'n 450 schepen. Een aanzienlijk deel daarvan moet hoe dan ook op termijn vervangen worden. Dat zou nu versneld moeten gebeuren, naar analogie van het voorstel dat in de crisiswet staat voor de bouwsector. Haal het werk dat moet gebeuren naar voren, zodat de sector aan het werk blijft. Daarnaast zou de overheid *launching customer* van nieuwe

Info CV Sjef van Dooremalen

Opleiding : Scheepsbouwkunde, TH Delft

1971 – 1975 : Onderzoeker MTI

1975 – 1977 : Hoofd studiegroep voor onderzoek naar nieuwe baggerconcepten

1977 – 1981 : Commercieel directeur IHC (Kinderdijk)

1981 – 1984 : Algemeen Directeur IHC (Kinderdijk)

1985 – 2000 : President-directeur wervengroep IHC Merwede

2000 – 2004 : CEO IHC Caland

2004 – 2006 : CEO IHC Holland Merwede

▶ technieken moeten zijn. Een voorbeeld van schone revolutionaire technologie is bijvoorbeeld de E3 Tug van Damen en Smit International. Maar ik was op 2 maart ook bij de doop van het binnenvaartschip de Anda, die is voorzien van een heel nieuw roetfilter en katalysatorsysteem. Als een rederij besluit een schoon schip te bouwen, dan kan een rol van de overheid zijn om de reder een meerjarige charter aan te bieden, zodat ze de eerste jaren gegarandeerd uit de kosten zijn."

Moeten we ons zorgen maken om productieverplaatsing naar China?

"Innovatie heeft altijd mijn grote belangstelling gehad. Maar als je iets maakt dat goed werkt, dan probeert de hele wereld je te

in het Oosten hoeft je niet bang te zijn. In het Westen moet je je blijven richten op toegevoegde waarde en complexe producten, dát moet je hoofdstrategie zijn."

Wat is het mooiste dat u voor IHC Merwede bereikt heeft?

"In 1985 werd ik president-directeur van de wervengroep IHC Holland. Van 2000 tot 2004 was ik ceo van IHC Caland. Het belangrijkste dat ik hier bij IHC Merwede heb achtergelaten, is de splitsing van IHC Caland in een offshoregroep – SBM Offshore, dat nu nog genoteerd is in de AEX – en een wervengroep – het huidige IHC Merwede. IHC Caland was bij de investeerders vooral bekend vanwege de leasecontracten voor FPSO's en boor- en productieplatforms. Die

nu onder het Innovatieplatform lopen, waaronder het sleutelgebied Water. De enige kanttekening van de commissie was of er niet méér samengewerkt kon worden tussen Watertechnologie (waterzuivering, waterschappen) en de andere onderdelen van het sleutelgebied (Offshore, Waterbouw en Maakindustrie). Maar ja, het enige wat ik daar aan synergie-effecten kan ontdekken, is het feit dat schepen en offshore-installaties ook willen dat er schoon afvalwater geloosd wordt. En in dat geval maken we simpelweg gebruik van bestaande technieken. Onder het Innovatieplatform hangt ook een sleutelgebied Food & Flowers. Ook daar zit naar mijn mening niet veel synergie in. Ik heb weleens grappend gezegd dat de enige vorm van synergie daar zou zijn, dat we weer bloembollen zouden moeten gaan eten."

"In het volgende Maritiem Innovatie Programma willen we ons niet alleen richten op de maritieme maakindustrie en de offshore. We willen het breder trekken en ons nadrukkelijker richten op maatschappelijke thema's zoals duurzaamheid. Daarin willen we clusterbreed een innovatieprogramma van de industrie ondersteund door de overheid, waar ook reders, havens, waterbouwers en binnenvaart gebruik van kunnen maken. Daar zijn we nu hard mee bezig, en dat is wat ik samen met mijn collega's graag voor elkaar zou willen krijgen. Ik zou als voorzitter van Scheepsbouw Nederland erg teleurgesteld zijn als blijkt dat we dit niet kunnen realiseren."

De vrije markt in Europa staat nu onder druk. Wat is uw standpunt?

"Als het slecht gaat met de economie, reageren lidstaten vaak met protectionistische maatregelen. De Spaanse taxlease-constructies druisen in tegen alle principes van vrije marktwerking binnen Europa. Het Directoraat Generaal Competition van de Europese Commissie neemt de praktijken onder de loep. Maar het is nog een behoorlijke uitdaging om aan te tonen dat die taxlease-constructies de facto concurrentievervalsend werken en derhalve verboden moeten zijn."

"De problemen met level playing field beperken zich niet tot Europa. De Verenigde

"Van de 450 schepen die overheidsdiensten in de vaart hebben, moet een groot deel vervangen worden. Trek dat werk naar voren"

kopiëren. Chinezen staan daar bekend om, maar Japanners deden dat al in de jaren zestig. Die zijn groot geworden door bestaande producten te nemen, deze te re-engineeren en te verbeteren. China heeft ook al wel gezien dat je door kopiëren alleen niet kan blijven concurreren. Om de snelgroeiende bevolking daar aan het werk te houden, heeft het land 8 procent economische groei per jaar nodig. Anders ontstaat er sociale onrust, en dat wil het leiderschap niet. In dat kader wil China allerlei activiteiten ontwikkelen. En dat gaat allang niet alleen meer om lagelonenklusjes, maar ook om hightechproducten.

Zoals ik al zei, kun je op twee manieren concurreren: aan de kostenkant en op toegevoegde waarde. Dit moet je niet strikt gescheiden zien. Als je in het Westen gebruik kunt maken van goedkope productie in het Oosten, bijvoorbeeld door goedkoop serieproducten te maken zoals Damen en IHC Merwede dat in China doen, dan moet je dat niet nalaten. Voor repeterende productie

business begon zó goed te draaien, dat de werven onder dreigden te sneeuwen. Mijn persoonlijke motivatie was dat die werven een eigen toekomst konden krijgen. Onder IHC Caland zou dat de vraag geweest zijn. Het kapitaalbeslag van de offshore-activiteiten was enorm groot en de markt groeide erg snel. De speelruimte voor de werven zou te klein worden zijn. Deze splitsing is goed geweest voor zowel de werven als SBM Offshore. Het jaar na de splitsing was SBM het snelst stijgende aandeel op de AEX."

Wat wilt u voor Scheepsbouw Nederland en haar leden nog bereiken?

"De sector deed in 2006 een beroep op mij, waarbij gevraagd werd of ik voorzitter wilde worden van het Maritiem Innovatie Programma. Dat programma loopt in 2012 af. Dan moet er een nieuw programma komen en daar zijn we nu hard voor aan het werk. De commissie-Scheepsbouw heeft begin 2009 de sleutelgebieden geëvalueerd die

Staten kennen bijvoorbeeld de Jones Act. Die zegt dat transport van goederen binnen de VS alleen door Amerikaanse schepen, van Amerikaanse reders en met Amerikaanse bemanning vervoerd mag worden. Datzelfde geldt daar voor de baggerindustrie. Wat je in de VS ziet, is dat de scheepsbouw daardoor totaal verouderd is. Ze varen buiten de wind van concurrentie. In landen met protectionistische maatregelen heerst geen drang om je te onderscheiden van je concurrentie. Dat is funest voor innovatie, de drang om technologisch hoogstaande producten te maken, valt dan weg."

En financiering dan?

"Financiering is momenteel een groot probleem. Banken zijn terughoudend en dat maakt garantieregelingen van de staat momenteel zeer belangrijk. Het ministerie van Economische Zaken heeft een garantieregeling voor de scheepsbouw naar de Europese Commissie gestuurd. Deze moet binnenkort terugkomen."

"Het gaat bij deze garantieregeling om de financiering voor werven tijdens de bouw van het schip. Werven maken tijdens de bouw hoge kosten, zonder dat er al voor het schip betaald is. De overheid wil nu voor een groot deel garant staan voor financiering die nodig is tijdens de bouw van een schip. Maar ook op het gebied van de nancieering moeten voldoende faciliteiten overeind blijven, met name op het gebied van de exportkredietfi-

nanciering. Nu ligt er een OECD-consensus die zegt dat scheepseigenaren een lening voor een nieuwbouwschip over maximaal twaalf jaar terug moeten betalen, met een aanbetaling van 20 procent. Die aanbetaling mag van mij naar 10 procent en de looptijd naar vijftien jaar. Dat is niet meer dan redelijk als je kijkt naar de levensduur van een schip."

Sjef van Dooremalen heeft op de werf van IHC Merwede in Kinderdijk de nodige investeringsbeslissingen moeten nemen, inclusief die voor het nieuwe kantoorgebouw dat pas vier maanden in gebruik is.

sen werkt op kantoor, op de salesafdeling, in de R&D, het projectmanagement of in de engineering."

Van Dooremalen loopt door, met een veiligheidshelm onder de arm. "Mijn huis ligt hier pal naast de werf. Als ik door de scheepsbouwhal ga, kan ik een stukje afsnijden. Maar daar is een helm wel verplicht."

De oud-IHC Merwede-topman vertelt verder dat het door zijn vrouw komt dat hij nu in Kinderdijk woont: "Na mijn studie scheepsbouwkunde in Delft kon ik bij het Scheepsstudiecentrum van TNO aan de slag. Dan hadden we ergens op twaalf hoog in Delft moeten gaan wonen. Daar had mijn vrouw

"In landen met protectionistische maatregelen heerst geen drang om je te onderscheiden van concurrenten. Dat is funest voor innovatie in die landen"

Van Dooremalen: "Kijk, een fitnessruimte. Ondanks dat ik me nog maar drie jaar geleden terugtrok bij IHC Merwede, hadden we die toen nog niet. Je zou overigens zeggen dat op een scheepswerf voldoende met de handen gewerkt wordt, en dat werknemers voldoende beweging krijgen, maar dat is niet helemaal waar. De helft van onze men-

geen zin in. Ondertussen zeiden vrienden van me dat ze bij IHC Merwede ook nog mensen nodig hadden. Mijn vrouw zei dat ik maar eens met IHC Merwede moest gaan praten. Dat is wijze raad geweest." ■

Fotografie: Danny Cornelissen



International Shipping Company is sinds 2003 actief in het ontwerpen,
bouwen en verkopen van schepen en het begeleiden van maritiem gerelateerde projecten.

...When Quality Matters

International Shipping Company



International Shipping Company is sinds 2003 actief in het ontwerpen, bouwen en verkopen van schepen en het begeleiden van maritiem gerelateerde projecten.

Met scheepswerven, productie locaties en kantoren in Servië, Roemenië en Nederland combineert ISC de voordelen van economisch verantwoorde productie met kennis en hoogwaardige componenten.

Verder vertegenwoordigt ISC op exclusieve basis een aantal vooraanstaande maritieme toeleveranciers in de regio rondom de Zwarte Zee en Kaspische Zee.

De huidige activiteiten van ISC bevinden zich in de binnenvaart, sleep- en havendiensten, offshore, infrastructuur en productontwikkeling.

ISC PARTNERS



VAN BALLEGOOY
HOESCHROEFSYSTEMEN



Voor informatie info@iscbv.com - +31 (0)78 616 5599



De rode loper van de export

Het doel van een handelsmissie is om maritieme leveranciers te introduceren op buitenlandse markten. Op het programma staan veel werkbezoeken en bijeenkomsten, reisschema's zijn intensief en er is geen tijd voor uitgebreide onderhandelingen. Het succes van de handelsreis komt met de nazorg: contact vanuit Nederland en een tweede persoonlijk bezoek kunnen orders opleveren. | Hans Buitelaar

Een cocktailparty met de consul en de ambassadeur waar de kopstukken van scheepsbouwassociaties aanwezig zijn, en als klap op de vuurpijl lopen er ook nog managers en inkopers rond van werven en rederijen die hoogwaardige spullen uit Nederland nodig hebben. Deze ideale acquisitiekans tovert een glimlach op het gezicht van menig dromend commercieel directeur.

Toch is dit de werkelijkheid. Tijdens vrijwel iedere handelsmissie die HME organiseert, is een dergelijke chique borrel onderdeel van het programma. Zeker zes keer per jaar krijgen verkopers van vijftien deelnemende Nederlandse bedrijven de kans om - informeel - nieuwe zakenrelaties beter te leren kennen. Ze zijn dan al op bedrijfsbezoek geweest bij een aantal werven, waar ze de potentiële klant konden vertellen over hun product. De realiteit van de handelsmissies die de Nederlandse scheepsbouw onderneemt,

biedt een laagdrempelige en aangename introductie in een buitenlandse markt.

Dwarsdoorsnede

"De eerste handelsmissie die HME organiseerde was in 2003: een reis naar China. Meteen was er veel belangstelling. Nederlandse toeleveranciers blijken veel behoefte te hebben aan een intensieve introductie op nieuwe markten." Manager Export Department Henk Gennissen van HME vertelt over het drukke programma: "We gaan op korte missies effectief te werk. Soms hebben we wel vijf bedrijfsbezoeken op een dag. Tijdens een bezoek krijgt onze delegatie een rondleiding, maar eerst houdt de missieleider een kort verhaal over de Nederlandse scheepsbouwindustrie. Alle deelnemers kunnen daarna hun bedrijf presenteren voor de werf of reder waar we op dat moment zijn. Dan merk je al snel in welke producten de inkoper of het management geïnteresseerd is. Als er tijdens de presentatie van

een van de bedrijven veel vragen worden gesteld, weet je al dat die partij een goede kans maakt om daar zaken te gaan doen."

Als na een presentatie een gesprek ontstaat met de werf, kan het voorkomen dat deelnemers van het drukke programma afwijken. Ze blijven dan liever nog even bij de potentiële klant dan dat ze meegaan naar het volgende bedrijf. Vooral als de volgende werven en reders die worden bezocht géén potentiële klanten zijn. Toch is het schrijven van orders geen primair doel van de handelsreizen. Het gaat de organisatoren erom dat bedrijven uit Nederland een goed beeld krijgen van de maritieme industrie in een land, met alle kansen die daar liggen voor Nederlandse toeleveranciers. Daarom bezoeken de missies een groot aantal bedrijven die een dwarsdoorsnede vormen van de markt in het betreffende land.

Tact

"Als een cocktailparty niet past bij de cultuur, organiseren we ook wel symposia", vertelt Gennissen. "Daar willen we dan wel een echt inhoudelijk programma presenteren. De voordrachten worden verzorgd door deelnemers aan de missie en moeten dieper op een onderwerp ingaan dan de algemene bedrijfspresentatie die op de



Het Maritime Mission Matchmaking Event dat deel uitmaakte van de missie naar China. (foto HME)

► bezochte werven wordt gehouden. Het is wel eens lastig om de voordrachten eerlijk onder de deelnemers te verdelen. Het symposium is goed als er vier tot zes sprekers zijn, meestal reizen er meer bedrijven mee. Iedereen wil natuurlijk de kans hebben om zijn bedrijf te presenteren. De andere bedrijven kunnen een informatiepunt inrichten op het symposium, met folders en audiovisueel materiaal."

Gennissen vervolgt: "Gelukkig komt het niet veel voor dat twee echt concurrerende bedrijven uit Nederland aan dezelfde missie mee doen. Vaak leveren de bedrijven producten of diensten die elkaar aanvullen. Mocht de situatie zich voordoen dat twee bedrijven die hetzelfde type producten verkopen in dezelfde missie deelnemen, dan moeten we met tact opereren. Door de manier waarop we rond de tafel zitten in de presentatieruimte bijvoorbeeld. De concurrenten zitten bij voorkeur niet naast elkaar. Bij de verschillende bezoeken komen de concurrenten om beurten als eerste aan het woord."

In korte tijd een goed beeld van de maritieme markt in een land, veel bedrijfsbezoeken en een eerste stap naar binnen bij potentiële klanten: dat is wat HME met de handelsmissies wil aanbieden. Wat moet een bedrijf dat deelneemt doen om de handelsreis tot een succes te maken? "Proberen op te vallen", zegt Gennissen.

Chocolaatjes

Harry Pronk is exportmanager van Dagin Marine Technology, een consortium van (onder meer) maritieme toeleveranciers uit het noorden van Nederland. Dagin is speciaal in het leven geroepen om gezamenlijk

de buitenlandse markten te bereiken. Pronk is in zijn functie een ervaren deelnemer aan handelsmissies. "Om de reis tot een suc-

ces te maken, benader ik de bedrijven waar we zijn geweest nogmaals als ik weer terug ben in Nederland", zegt hij. In de afgelopen drie jaar reisde Pronk met zeker acht missies mee. "Tijdens zo'n handelsmissie kun je door het drukke programma meestal niet diep genoeg op de materie ingaan. Ik vertel wat we kunnen bieden, maar geef nog

geen prijsindicaties of offertes af. Nazorg is de manier om, na de kennismaking op de werf, ook echt tot zaken te komen. Vooral in landen als Rusland, Turkije, China of Vietnam is het lastig om de eerste stap te zetten. De taal is een barrière. In India spreken de meeste mensen wel Engels, dat is al iets makkelijker. Terug van een reis, bel ik de inkoopmanager of de directie en refereer aan ons bezoek. Dan kunnen we inhoudelijk gaan praten over het toepassen van onze producten op de schepen in aanbouw."

"Een belangrijk nadeel van een reis met twaalf of vijftien bedrijven tegelijkertijd is dat we samen in een ruimte zitten en allemaal ons verhaal kwijt willen. De aandacht van de toehoorders wil dan nog wel eens verslappen. Daarom probeer ik op te vallen. Ik neem cadeautjes mee voor de ontvangende bedrijven, een pakje chocoladeflikken van Droste bijvoorbeeld. Vooral als er dames in het gezelschap zijn werkt dat goed, al moet je wel oppassen dat je in bepaalde culturen niet iets doet wat geheel tegen de gewoontes in is. Om een contract helemaal rond te krijgen, gaan we meestal na de ken-

"Nederlandse toeleveranciers blijken veel behoefte te hebben aan een intensieve introductie op nieuwe markten"

nismaking nog eens langs met een grotere delegatie van Dagin."

Mond-tot-mond

Machine Support kwam met een concrete order terug van de handelsmissie naar India van afgelopen februari. "We doen daar al langer zaken", licht technisch directeur



Detroit Shipyard in Itajaí, Brazilië, tijdens de handelsmissie in maart 2007.

(foto Henk Gennissen)

EXPORTKALENDER

2010

Vietship	17 mrt - 19 mrt
Asia Pacific Maritime (APM)	24 mrt - 26 mrt
Sea Japan	21 apr - 23 apr
Offshore Technology Conferences	03 mei - 06 mei
ITS	17 mei - 21 mei
Navalia	18 mei - 20 mei
Handelsmissie Rusland	31 mei - 04 juni
Posidonia	7 juni - 11 juni
Neftegaz	21 jun - 25 jun
Offshore Northern Seas	24 aug - 27 aug
Hiswa teWater 2010	31 aug - 05 sep
SMM Hamburg	7 sep - 10 sep
Rio Oil & Gas	13 sep - 16 sep
Handelsmissie naar Aberdeen	20 sep - 23 sep
Inkomende missie Rusland	27 sep - 01 okt
KIOGE	05 okt - 08 okt
Handelsmissie Maleisië	09 okt - 17 okt
Handelsmissie Arabische Golf	25 okt - 29 okt
Seatrade Middle East Maritime	26 okt - 28 okt
ADIPEC	01 nov - 04 nov
International WorkBoat Show	01 dec - 03 dec
Inmex China	08 dec - 10 dec

2011

Maritime Vietnam	9 mrt - 11 mrt
Europort Istanbul	23 mrt - 26 mrt
Nor-Shipping	24 mei - 27 mei
NEVA 2009	20 sep - 23 sep
INMEX India	29 sep - 1 okt
Middle East Workboats	26 sep - 28 sep
Kormarine	26 okt - 29 okt
Europort 2009	08 nov - 11 nov
Marintec	29 nov - 02 dec

¹ Beurzen met een gemeenschappelijk HME-paviljoen

² HME-activiteit

³ Beurzen met een gemeenschappelijk IRO-paviljoen

⁴ Beurzen met een gemeenschappelijk HISWA-paviljoen

⁵ Doorgang afhankelijk van overheidssteun



Sedet Shipyard in Tuzla bij Istanbul, tijdens de missie naar Turkije in november 2005.

(foto Henk Gennissen)

René Vermeulen toe. "Ik had al wat ijzers in het vuur bij Indiase werven. Na aankomst in India kreeg ik een telefoontje dat één van die werven klaar was voor het tekenen van het contract. De missie was bij voorbaat een succes." Het feit dat Machine Support al langer in India actief is, levert nu al mond-

een heel effectieve manier van klantenwerving."

Goed voorbereid

Ad Thijssen van Alewijnse Noord reisde met HME op 2 en 3 maart door Duitsland. "We willen ontdekken of we onderhouds- en

"Goed voorbereid weet je waar je kansen liggen"

tot-mondreclame op. "Personeel dat bij een werf werkte waaraan wij leveren, wisselt ook in India wel eens van baan. Op de nieuwe werf vertellen ze positieve verhalen over onze fundaties en uitlijningssystemen." De India-reis was de eerste deelname van Vermeulen aan een HME-missie. "Ik kom al sinds 2004 een paar keer per jaar in India, maar de ervaring van de handelsmissie was positief. Als ik bekijk hoeveel serieuze leads we aan de onderneming hebben overgehouden, afgezet tegen de kosten van bijvoorbeeld een beursdeelname, dan is dit

refit-contracten kunnen sluiten met reders in de shortsea shipping. Tien procent van 's werelds shortsea-vloot is in handen van Duitse reders. Op dit moment is er weinig vraag naar nieuwe schepen, maar aan de huidige vloot valt nog wel het een en ander te verbeteren. De vraag is: staan Duitse reders open voor onderhoudscontracten met een Nederlands bedrijf? Kunnen we oudere schepen moderniseren? We willen installaties voor fuel cell-aandrijving installeren voor de Baltische vloot. We hebben al klanten in Duitsland, vooral bij reders die

schepen hebben waarop wij de installatie hebben aangelegd."

HME manager information systems Pascal van Kuijen adviseert vooral om de markt voorafgaand aan een reis goed te bestuderen. Hij verzorgt marktanalyses van alle scheepsbouwlanden op de wereld. In het Global Order Book maakt hij inzichtelijk welke schepen worden gebouwd bij welke werven en wanneer die worden opgeleverd. "Goed voorbereid weet je waar je kansen liggen. Het heeft geen zin voor een producent van dekluisen voor bulkcarriers om op bezoek te gaan bij een werf voor cruiseschepen en superjachten. De duur van een handelsmissie is kort, zorg dat de nieuwe markten zo gericht mogelijk worden benaderd." ■

Trainingen 2010

Het trainingsaanbod van HME bestaat uit unieke opleidingen die speciaal voor de maritieme sector zijn ontwikkeld. Hieronder treft u een overzicht van de opleidingen die door HME georganiseerd zijn en op reguliere basis vanaf april dit jaar plaatsvinden.

Niet-technische opleidingen

Maritieme introductie

20, 21 mei en 2, 3 december

Scheepsbouw voor niet-scheepsbouwers

16 september t/m 14 oktober

Jachtbouw voor niet-jachtbouwers

22, 23 april (Leeuwarden) en 2 t/m 23 november

Projectmanagement in de maritieme industrie

- Module 1: Maritiem Projectmanagement
16, 17 september en 8 oktober
- Module 2: Communicatie in projectmanagement
14, 15 oktober en 5 november
- Module 3: Risicomanagement in projecten
27, 28 mei en 18, 19 november
- Module 4: Project contractmanagement
10, 11 juni en 9, 10 december

Mariene Milieukunde

13, 14 april en 11, 12 november

Technische opleidingen

Dieselmotoren in de maritieme industrie

22 t/m 24 september

Marine Propulsion Course

- Module 1: Propulsion Plant Concepts and Basic Ship Hydrodynamics
23, 24 september
- Module 2: Marine Propulsors Characteristics
14, 15 oktober
- Module 3: Diesel Engines and Gas Turbines Characteristics
4, 5 november
- Module 4: Electrical Drives Characteristics
25, 26 november
- Module 5: Matching Propulsion Engine and Propulsor
16, 17 december

Design of Marine Auxiliary Systems Course

- Module 2: Fundamentals Pumps, compressors and heat exchangers
20, 21 mei
- Module 3: System Engineering
17, 18 juni

Onboard Noise and Vibration

18, 19 mei

De meeste opleidingen vinden plaats bij FME in Zoetermeer en kunnen tevens in-company georganiseerd worden.

Meer informatie

Voor meer informatie en inschrijving kunt u kijken op www.hme.nl >Activiteiten of contact opnemen met Jan Adriaan Krans van HME, tel. (010) 444 43 33, e-mail jk@hme.nl.



Simplicity in safety

Voorkomt ongevallen: Houdt kabels en snoeren bij elkaar

CABLESAFE® draagt bij aan een veilige werkplek. Het is heel eenvoudig om de kabels in de S-vorm van de haak te hangen. Een kabelrijke werkvloer brengt het aantal struikel-ongevallen terug tot een minimum. Onderzoek van CBS meldt dat het aantal industriële ongelukken op de werkvloer met Cablesafe tot maar liefst *21 % is verminderd. met **CABLESAFE®** kun je een nette, gestructureerde werkplaats creëren. Veiligheid gaat tenslotte boven alles!

* Het CBS testresultaat meldt dat 21% van de ongevallen wordt veroorzaakt door loszwervende kabels.



Lichtgevende haken voor in het donker.

In uw eigen bedrijfskleur.

www.cablesafe.com

Wilt u meer informatie over **CABLESAFE®** en of het gebruik ervan op uw werkplaats er veiliger op wordt? Zoek dan contact met Westmark BV. Tel: 033 - 461 48 44
Fax: 033 - 461 24 61, E-mail. westmark@cablesafe.com, www.cablesafe.com



CONSTRUCTION & SHIPPING INDUSTRY

Vraag via
onze website
een gratis
VIP-Relatiekaart aan!

Bij deze vakbeurs wordt
dé unieke
full-service-formule
gehanteerd.

27, 28 en 29 april 2010

14.00 - 22.00 uur

Gorinchem
Evenementen
HAL

BEZOEKADRES:
EVENEMENTENHAL GORINCHEM
Franklinweg 2, 4207 HZ Gorinchem

CORRESPONDENTIEADRES:
EVENEMENTENHAL HARDENBERG
Energieweg 2, 7772 TV Hardenberg
T (0523) 28 98 98
E info@evenementenhalhardenberg.nl

WWW.EVENEMENTENHALGORINCHEM.NL



De komende maanden organiseert Scheepsbouw Nederland de volgende activiteiten, uitgevoerd door CMTI, HME en de branchevereniging zelf. Voor meer informatie, inschrijven en een overzicht van de activiteiten kunt u terecht op www.cmti.nl, www.hme.nl en www.scheepsbouw.nl.

Seminar 'Marktkansen in India in 2010'

15 april - Putten

Een sterke financiële positie van de Indiase werven, een gevulde orderportefeuille met opdrachten van Europese reders en ook nieuwe orders van de Coastguard en marine. Neem daarnaast de grote ambities van India met de offshore, waterbouw, binnenvaart en kustvaart en het is duidelijk dat India niet van plan is zich neer te leggen bij hun huidige positie op de wereldranglijst. Maritiem India staat centraal tijdens het HME seminar 'Marktkansen in India', dat op 15 april plaatsvindt in hotel Mercure in Putten. Het seminar wordt georganiseerd in opdracht van NL EVD Internationaal.

Holland promotiestand op Sea Japan

21-23 april Japan

Op de grootste maritieme vakbeurs van Japan, Sea Japan, organiseert HME een promotiestand. Deze beurs vindt plaats van 21 tot en met 23 april 2010 in Tokyo. De laatst gehouden editie van deze beurs, in 2008, trok 20.000 bezoekers en 400 exposanten. Onder deze exposanten bijna 200 Japanse organisaties, daarnaast exposanten vanuit alle werelddelen.

Navalia 2010

18-20 mei Spanje

Van 18 tot en met 20 mei 2010 wordt de grote Spaanse maritieme vakbeurs Navalia gehouden. De beurs vindt plaats in de stad Vigo. Op deze beurs is dit jaar een Holland Paviljoen te vinden met een totale oppervlakte van 120 m². In Spanje zijn meerdere maritieme vakbeurzen, maar Navalia heeft zich de laatste jaren onderscheiden als de meest complete op technisch en geografisch gebied.

Handelmissie Rusland 2010 (VOL)

31 mei - 4 juni 2010

Rusland heeft twee belangrijke regio's voor scheepsbouw. De noordwestelijke regio, met als centrum St. Petersburg en de Wolgaregio met als centrum Nizhny Novgorod. In de noordwestelijke regio bevinden zich de belangrijkste werven en ontwerp bureaus voor de zeevaart en offshore-industrie. In de Wolgaregio worden zeerivierschepen, draagvleugelboten en hovercrafts geproduceerd.

Seminar 'Design & Usability'

1 juni - Damen Shipyard Bergum

'Design & Usability' hebben vaak een haat-

liefde verhouding. Een goed ontwerp is niet noodzakelijkerwijs gebruiksvriendelijk en vice versa. De laatste jaren is gebruiksvriendelijkheid een hype geworden en steeds meer mensen zijn zich bewust van de noodzaak ervan. Geïnteresseerden kunnen zich voor 25 mei a.s. aanmelden via www.hme.nl. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Izabella van Tuijl, Projectmanager HME (tel.: +31 (0)10 44 44 333 or mob.: +31 (0)6 301 502 41 or Email: it@hme.nl).

Posidonia (VOL)

7 - 11 juni Athene

Van 7 tot en met 11 juni 2010 wordt de beurs Posidonia in Athene gehouden. Ook op deze beurs is een Holland Paviljoen te vinden. De totale oppervlakte van dit paviljoen bedraagt 162 m². De Griekse scheepseigenaren bezitten samen de grootste handelsvloot in de wereld met 4.173 schepen, in totaal 261 miljoen DWT. Dit is in volume bijna 20% van de wereldhandelsvloot en zo'n 40% van de Europese vloot. De scheepvaart levert daarmee nog steeds een belangrijke bijdrage aan de Griekse economie: zo'n 17 miljard euro per jaar, oftewel 7% van het Griekse BNP. Ook is de sector belangrijk voor de werkgelegenheid. Maar liefst 200.000 Grieken zijn actief in de scheepvaart en aanverwante activiteiten. In totaal investeren de Griekse scheepseigenaren meer dan € 1,2 miljard per jaar in het onderhoud van hun vloot. ■

Bestuurs- mededelingen

Deeltijd-WW verlengd tot 1 juli 2011

De regeling voor deeltijd-WW wordt tot uiterlijk 1 juli 2011 verlengd. Dit besluit heeft Minister Donner 12 maart 2010 na afloop van de ministerraad bekend gemaakt. De regeling zou op 1 april dit jaar eindigen, maar is op verzoek van de vakbonden en de werkgevers beperkt verlengd. In totaal trekt het kabinet 85 miljoen euro extra uit voor maatregelen op de arbeidsmarkt, waarvan 70 miljoen voor de deeltijd-WW.

Uitsluitend bedrijven die niet eerder van deeltijd-WW of de bijzondere werktijdverkortingsgebruik hebben gemaakt kunnen na 1 april 2010 nog van de deeltijd-WW gebruik maken. Met deze beslissing biedt het kabinet bedrijven uit sectoren die nauwelijks, zoals de scheepsbouw en de bouw, de mogelijkheid na 1 april alsnog van de regeling gebruik te maken.

Hoe lang een bedrijf er na 1 april 2010 nog gebruik van kan maken, hangt af van het moment dat een bedrijf ermee begint en de omvang van het deel van het perso-

neelsbestand waarvoor deeltijd-WW wordt aangevraagd. De regeling eindigt namelijk ongeacht het moment van instroom uiterlijk op respectievelijk 1 januari, 1 april en 1 juli 2011. Dat houdt in:

- 0 – 30% personeelsbestand in deeltijd-WW: laatste uitstroom 01-07-2011
- 30 – 60% personeelsbestand in deeltijd-WW: laatste uitstroom 01-04-2011
- 60 – 100% personeelsbestand in deeltijd-WW: laatste uitstroom op 01-01-2011

De aangescherpte voorwaarden, zoals die bij het aanpassen van de regeling in juli 2009 zijn opgesteld, blijven gelden. Een bedrijf dat op 1 mei 2010 in de deeltijd-WW komt, kan in de maximale situatie dus een maand minder gebruik maken van de regeling dan wanneer het bedrijf op 1 april 2010 zou zijn gestart met deeltijd-WW.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Sylvia Boer van Scheepsbouw Nederland, (079) 353 11 65 of per e-mail sbo@scheepsbouw.nl. ■



Fred van der Wal erevoorzitter VNSI

Fred van der Wal werd na afloop van het seminar Maritiem Onderwijs in Bedrijf op donderdag 25 maart in het Delta Hotel in Vlaardingen benoemd tot erevoorzitter van VNSI. Hij ontving de bijbehorende oorkonde uit handen van de nieuwe voorzitter van VNSI, Hans Voorneveld. Van der Wal is vier jaar voorzitter geweest van VNSI, waarvan de laatste twee jaar ook voorzitter van Scheepsbouw Nederland.

Ter gelegenheid van zijn afscheid organiseerde Scheepsbouw Nederland het seminar Maritiem Onderwijs in Bedrijf. Zo'n 140 geïnteresseerden werden bijgepraat over de sleutelrol die het maritieme onderwijs speelt in de kennispositie. Aansluitend op het seminar was de receptie en konden de aanwezigen persoonlijk afscheid nemen van de heer Van der Wal. ■

Algemene Ledenvergaderingen en themabijeenkomst Arbo en Veiligheid

Op donderdag 20 mei worden de Algemene Ledenvergaderingen van Vereniging Holland Marine Equipment en VNSI gehouden, gecombineerd met een bijeenkomst van Scheepsbouw Nederland met het thema Veilig Werken. Na afloop van de bijeenkomst wordt het Scheepsbouw Nederland Jaarverslag 2009 gepresenteerd. Gastheer is

ditmaal HME-lid Van Voorden Gieterij BV in Zaltbommel.

Leden en relaties krijgen binnenkort een uitnodiging per post toegestuurd. Nadere informatie over het programma is te vinden op www.scheepsbouw.nl -> activiteiten. ■



Nieuwe leden



DBR Generatorsets

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

Generatorsets op klantwens samenbouwen in de scheepvaart en offshore industrie (wind, olie&gas) behoort tot de kernactiviteiten van DBR BV. DBR Generatorsets heeft een betrouwbare reputatie opgebouwd als merkonafhankelijk packager wereldwijd.

QMP-lijn

Tot 2000 kVA heeft DBR Generatorsets de standaard QMP-lijn ontwikkeld. QMP staat voor Quality Marine Power en is gebaseerd op de jarenlange ervaring en kennis van onze gecertificeerde medewerkers. De QMP-lijn voldoet aan de laatste kwaliteits-, veiligheids- en emissie-eisen, zoals Lloyds, BV en EIAPP.

www.dbr-bv.nl

(foto: Groot-Obbink)



Green Award Foundation

Lid Vereniging Holland Marine Equipment

De neutrale, onafhankelijke Green Award Foundation certificeert zeegaande olietankers en bulk carriers die extra schoon en extra veilig zijn. Green Award schepen voldoen aan bovenwettelijke eisen op het gebied van veiligheid, milieu, management en techniek. Een Green Award certificaat levert diverse voordelen op: o.a. wereldwijde kortingen op havengelden, trainingen, loodsens of een incentive van een bank. Andere voordelen zijn: continue verbetering, voorkeur van charteraars en een beter imago.

Green Award is opgericht in 1994, gevestigd in Rotterdam en werkt wereldwijd met uitsluitend eigen inspecteurs.

www.greenaward.org



Marnic Uitzendbureau B.V.

Geassocieerd VNSI-lid

Marnic Uitzendbureau B.V. houdt zich bezig met het uitzenden, detacheren, werven en selecteren van personeel, alsmede met payrolling. Wij richten ons met name op specialistische segmenten van de arbeidsmarkt, zoals jacht-, scheeps- en interieurbouw, metaal, installatie- en elektrotechniek, kraan- en bruggenbouw, on- en offshore, petrochemie en zware constructies.

Marnic Uitzendbureau is aangesloten bij de Nederlandse Bond van Bemiddelings- en Uitzendondernemingen (NBBU), is VCU gecertificeerd en voldoet aan de NEN norm 4400-1. Marnic is supplier van de Hiswa. De activiteiten worden verricht vanuit drie commerciële vestigingen; Drachten, Rotterdam en Zwolle.

www.marnic-uitzendbureau.nl



Kansen voor Nederlandse scheepsbouwers? Veertig procent schepen tot 150 meter 'oude gebakkies'

Nederlandse scheepsbouwers bouwen, even kort door de bocht geformuleerd, schepen tot zo'n 150 meter. Van schepen tot deze lengtemaat zijn er wereldwijd momenteel zo'n 26.000 in de vaart, waarvan er meer dan 10.000 zogeheten 'oude gebakkies' zijn... Kansen voor de Nederlandse scheepsbouw? | Pascal van Kuijen

De economische levensduur van schepen bedraagt circa 25 jaar, daarna wachten over het algemeen (binnen een aantal jaren) de sloophamer en -toorts. We kunnen dan ook verwachten dat meer dan 10.000 schepen in de wereldwijde vloot van schepen tot

150 meter in de komende jaren gesloopt zullen (moeten gaan) worden. Schepen van deze afmeting acteren voornamelijk in de short sea trafiek (zie kader), in Europese wateren dan wel daarbuiten. Ervan uitgaande dat voor deze schepen emploi blijft bestaan, ze spelen vaak een

vitale rol in de goederendistributie van maritieme naties en regio's, kunnen we vervolgens logischerwijs een nieuwbouwvraag verwachten.... De vloten die het meest op leeftijd zijn, zijn de zogeheten 'dry cargo' vloot en de 'RoRo freight' vloot - twee scheepstypen waarin Europese en (voor dat

eerste type) Nederlandse werven altijd hebben geëxcelleerd.

Allereerst de droge lading vloot: van dit scheepstype is maar liefst 64% van het aantal schepen (58% van de totale dwt) langer dan 25 jaar geleden in de vaart gekomen en nog steeds actief. Zoals bijvoorbeeld het hier afgebeelde, in 1975 door de voormalige werf Kramer & Booy (Kootstertille) als Londonbrook opgeleverde bouwnummer 189 (loa 107,05 m, dwt 3.998), nu varende onder vlag van de Bahamas, en voorheen ook bekend als Normannbay (1997), Joker



De in 1975 te Kootstertille gebouwde Tri Bay vaart de haven van Santa Cruz de Tenerife binnen, 2007 - bron: vesseltracker.com

(1993), Londonbrook (1986) en Towerstream (1980). Volgens de Spaanstalige website Diario de Avisos heeft dit schip bij de vele inspecties door de jaren heen nooit een gebrek vertoond.

Toch kan worden gesteld dat dit schip eigenlijk niet lang meer mee gaat: de aan boord geïnstalleerde apparatuur en equipment voldoen zeer waarschijnlijk niet meer aan de eisen van deze tijd. Retrofitting van een dergelijk oud schip met bijvoorbeeld een nieuwe motor of brug of 'vernieuwbouwde' (asbestvrije) accommodatie is financieel niet meer zinvol.

Gezien het enorme aantal droge lading schepen dat nu of binnenkort voor sloop in aanmerking komt of zal komen, valt voor deze vloot op termijn beslist nieuwbouw te verwachten.

Een andere vloot die zeer op leeftijd is, is die van de 'roll on roll off' veerboten, en dan specifiek de vrachtvervoerende veren. Wereldwijd zijn er, volgens de gegevens van BRL, ruim 800 van deze schepen in de vaart. Wat deze nichemarkt betreft heeft

de Nederlandse scheepsbouw geen lange 'track record', maar werven in overige Europese landen (met name de Scandinavische landen, Duitsland, Italië, Polen, Kroatië en de) hebben die wel. Meer dan 71% van de RoRo veervloot is ouder dan 25 jaar. Deze schepen vormen mogelijk zelfs een gevaar voor de veiligheid van passagiers en kusten, in Europa en daarbuiten.

Een grondige analyse van de varende vloot en een pro-actieve benadering van de eigenaren van de schepen in de vloot kunnen wellicht nieuwe orders voor de Nederlandse en Europese scheepsbouw opleveren.

Zo'n diepgaande analyse voert hier te ver, maar vastgesteld kan worden: de door Europese eigenaren gecontroleerde schepen tot 150 meter die ouder dan 25 jaar zijn vooral te vinden in de Russische, de Turkse, de Noorse, de Griekse en de Britse vloot.

Tijd om de eigenaren van deze schepen te benaderen, want: de meest hoogwaardige én innovatieve schepen worden nog altijd in Europa en met name in Nederland gebouwd of in ieder geval ontworpen!

Can we do it? Yes we can! ■

Info Definitie short sea als alternatief voor wegtransport:

*Shortsea shipping is het intermodale * transport van intra-Europese lading op een van-deur-tot-deur basis, gewoonlijk in containers of op trailers. Een groot deel van het transport traject wordt afgelegd over zee.*

** Een combinatie van zee- of rivier- en landtransport. Short sea shipping in containers kan multimodaal zijn: over de weg, per spoor of per binnenvaartschip.
Bron: shortsea.info*

Wereldwijde vloot, schepen tot 150 meter loa

	Aantal	% aantal	DWT	% DTW
Totale vloot	26.247	100	306.194.867	100
Bouwjaar				
2006 - 2010	4.478	17,1	119.504.180	39,0
2001 - 2005	3.335	12,7	66.971.798	21,9
1996 - 2000	2.932	11,2	28.217.364	9,2
1991 - 1995	2.858	10,9	28.412.144	9,3
1986 - 1990	2.011	7,7	14.656.875	4,8
1985 en eerder	10.633	40,5	48.432.506	15,8

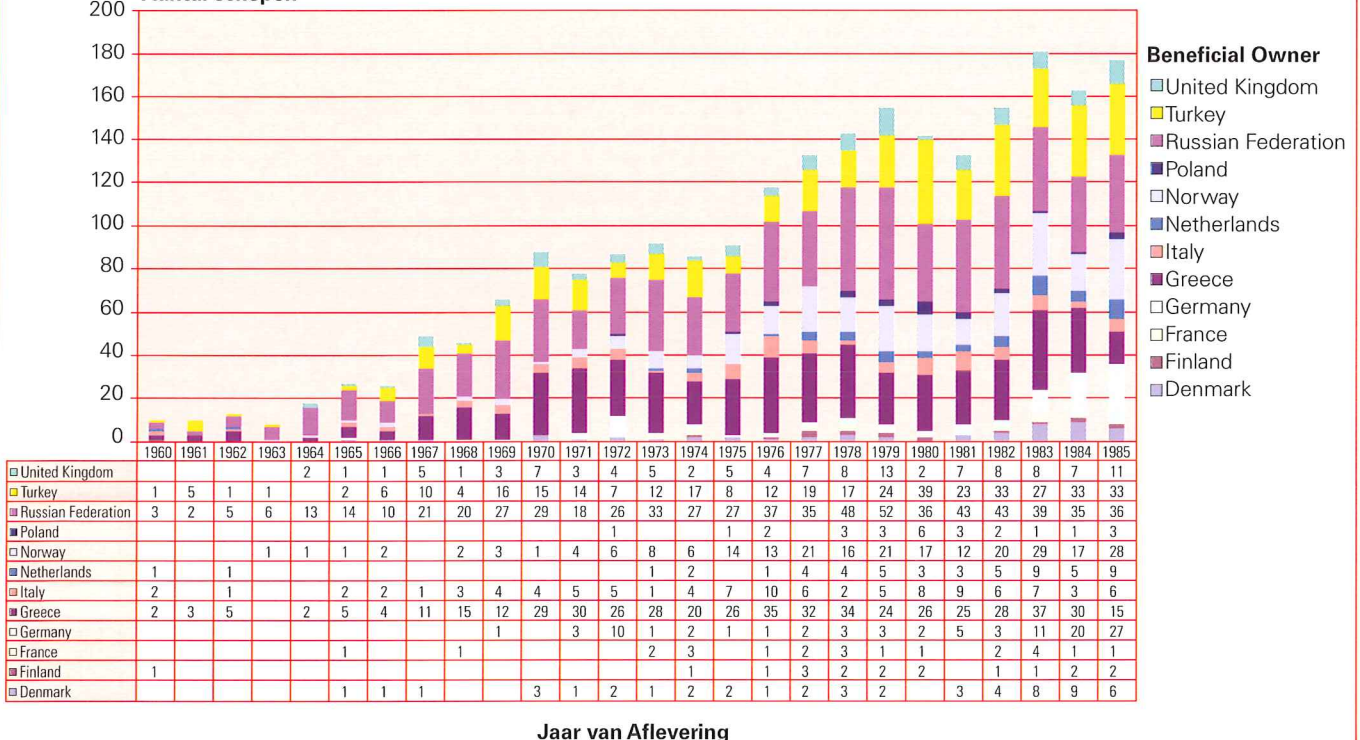
Dry Cargo schepen tot 150 meter loa

	Aantal	% aantal	DWT	% DTW
Totale vloot	9.520	100	48.718.063	100
Bouwjaar				
2006 - 2010	673	7,1	5.277.709	10,8
2001 - 2005	520	5,5	3.473.663	7,1
1996 - 2000	721	7,6	4.526.903	9,3
1991 - 1995	767	8,1	3.641.795	7,5
1986 - 1990	733	7,7	3.472.537	7,1
1985 en eerder	6.106	64,1	28.325.456	58,1

RORO Freight schepen tot 150 meter loa

	Aantal	% aantal	DWT	% DTW
Totale vloot	805	100	3.342.451	100
Bouwjaar				
2006 - 2010	17	2,1	109.002	3,3
2001 - 2005	21	2,6	179.635	5,4
1996 - 2000	53	6,6	295.669	8,8
1991 - 1995	52	6,5	212.669	6,4
1986 - 1990	90	11,2	339.209	10,1
1985 en eerder	572	71,1	2.206.267	66,0

Aantal schepen



Scheepsbouw Nederland is nauw betrokken bij veel projecten waarin het bedrijfsleven een grote rol speelt. In deze rubriek maakt u kennis met de mensen binnen deze projecten.

U bent actief betrokken bij Scheepsbouw Nederland. Wat doet u?

FvD: Medio negentiger jaren is de Contactgroep Visserijwerven binnen VNSI opgericht en vanaf de oprichting heb ik hierin namens Maaskant zitting genomen. Vorig jaar heb ik het voorzittersstokje van Gert-Jan Wiegman van Lijdt Den Oever overgenomen. Vanuit deze contactgroep proberen wij de belangen van de werven die zich specifiek met de bouw van visserij bezighouden (of helaas: hielden) te behartigen.

PvT: Ik ben betrokken bij de research, development and innovation (RD&I) activiteiten van Scheepsbouw Nederland. Bijvoorbeeld als medevertegenwoordiger in het Maritiem Innovatie Forum en in COREDES, de CESA werkgroep voor R&D. Ook ben ik lid van de onlangs gestarte Stuurgroep Duurzaamheid.

Wat is voor u de toegevoegde waarde van Scheepsbouw Nederland?

FvD: Als brancheorganisatie speelt Scheepsbouw Nederland een belangrijke rol in de gezamenlijke vertegenwoordiging van de maritieme sector. De onderlinge concurrentie is een belangrijke drijfveer in het succes van de sector, maar met name naar de overheid toe moet er een degelijke vertegenwoordiging zijn om de belangen te behartigen.



Mijn naam is Frits van Dongen (54) en ik ben bijna 35 jaar geleden bij Damen Shipyards Groep op de tekenkamer begonnen. Sinds 1993 ben ik directeur bij Maaskant Shipyards in Stellendam, onderdeel van de Damen Groep.

PvT: Scheepsbouw Nederland is hét platform waarop werven en toeleveranciers gezamenlijk behoeftes en strategie kunnen vaststellen en communiceren. Ook ten aanzien van ontwikkelende regelgeving speelt Scheepsbouw Nederland een belangrijke rol, zo heeft de ondersteuning van de vertegenwoordiging door het ministerie van Verkeer en Waterstaat in de IMO ertoe geleid dat de Energy Efficiency Design Index voorsnog niet van toepassing is op schepen met een complexe functionaliteit of operationeel profiel. Dat is in het bijzonder van belang voor de markten waarin de Nederlandse scheepsbouw actief is. Een ander voorbeeld is de ontwikkeling van criteria voor duurzaam inkopen door SenterNovem in opdracht van de Nederlandse overheid. Tenslotte is de rol die de stichting CMTI speelt bij de initiatie en ondersteuning van RD&I projecten nuttig en belangrijk.

Wat is uw maritieme gevoel bij uitstek?

FvD: De vooraanstaande rol die de Nederlandse maritieme sector speelt in de scheepsbouwwereld op het gebied van specialistische hightech schepen. Dit geldt niet alleen voor vissersschepen, maar ook voor de baggerij, offshore, megajachten en werkschepen. Wat de visserij betreft is het interessant om te kijken hoe de ontwikkelingen in de visserij belangrijk zijn geweest voor de scheepsbouw.

PvT: Een combinatie van drie aspecten: de fascinatie voor alles wat zich op het water afspeelt, waarbij je kunt denken aan de schoonheid van Damen's SeaAxe op hoge snelheid in zeegang of van sleepboten als veelzijdige krachtpatsers, maar ook marineschepen in zoveel verschillende taken en missies, de aanleg van Maasvlakte 2 of de wijze waarop Allseas' Solitaire pijpen kan leggen op zee. Ten tweede de passie voor het meewerken aan de tot standkoming

daarvan. Ten derde het besef dat zoveel creativiteit, kennis, ervaring en durf bijeengebracht worden in de ontwikkeling en toepassing van nieuwe schepen, ontwerpen en systemen.

Wat is uw visie op de toekomst van de Nederlandse maritieme industrie?

FvD: Om vooraan te blijven staan, moet je dingen doen die een ander niet kan. Concreet betekent dit dat innovatie de belangrijkste pijler is voor de toekomst. Met het 'kleiner' worden van de wereld, wordt de rol van lagelonenlanden in de productie groot. Het verzinnen en ontwikkelen van nieuwe concepten en de managementvaardigheden zijn daarom de belangrijkste factoren voor onze toekomst.

PvT: Die visie is optimistisch; de positie van de Nederlandse maritieme industrie is heel sterk in deelmarkten voor schepen met een complexe functionaliteit en hoge toegevoegde waarde. Juist in die markten kunnen we een voorsprong behouden door schepen met de beste prestatie kostenverhouding te blijven ontwikkelen. In de afgelopen jaren is het elan waarmee daaraan gewerkt is flink toegenomen, onder andere door de verschillende lopende innovatieprogramma's.

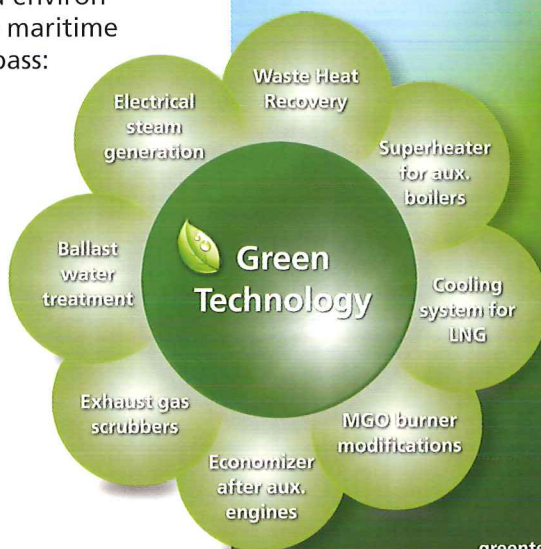
Ik ben Peter van Terwisga, Group's Research Coordinator voor de Damen Shipyards Group. Ik ben verantwoordelijk voor het R&D-beleid op groepsniveau, betrokken bij de ontwikkeling van de R&D agenda en projecten van Damen en stem deze waar mogelijk af met kennisinstellingen.



Green Solutions

Aalborg Industries is the market leading manufacturer of highly efficient and environmentally friendly equipment for the maritime market. Our green solutions encompass:

- Exhaust gas scrubbers
- Ballast water treatment
- Electrical steam generation
- Waste Heat Recovery
- Superheater for aux. boilers
- Cooling System for LNG
- MGO burner modifications
- Economizer after aux. engines

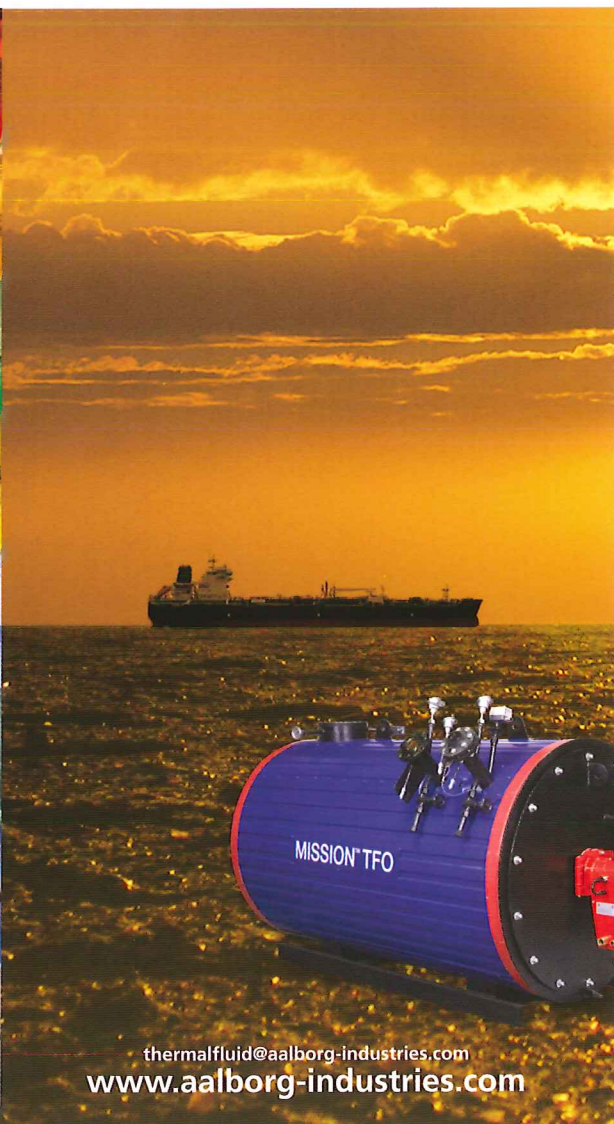
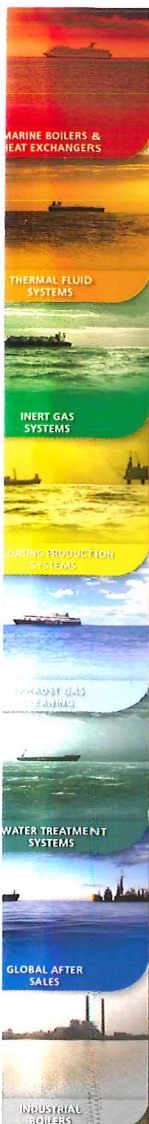


greentech@aalborg-industries.com
www.aalborg-industries.com

Thermal Fluid Systems

- Complete engineered system solutions to heat fuel oils and cargo
- Simple heating system with a limited number of components to be installed
- Easy to operate
- Low maintenance costs
- Non corrosive – long lifetime
- Integrated PLC control
- Energy Management System (EMS) to save fuel oil costs
- Proven technology – more than 30 years of experience
- Innovative capabilities of the complete Aalborg Industries Group
- Service worldwide available through our Global After Sales network

thermalfuid@aalborg-industries.com
www.aalborg-industries.com



Een zee van

RUIMTE

voor uw ambities



Risico's raken uw ondernemersgeest en uw ambities. Als onafhankelijk adviseur voor de maritieme en logistieke sector maakt Aon uw risico's inzichtelijk en beheersbaar. Wij helpen u deze risico's te beoordelen, te beheersen, te bewaken en te financieren. Met risicoadvies, preventie-maatregelen, verzekeringsoplossingen en schadeafhandeling. Gebaseerd op kennis en jarenlange ervaring. De focus van Aon is volledig gericht op het waarmaken van uw ambities.

Aon, ook voor de scheepsbouw het vertrouwde adres!

Meer weten?

Voor persoonlijk advies, neem contact op met de afdeling Marine van Aon, tel. 010 448 7551.



M A G A Z I N E

SCHEEPSBOUW NEDERLAND

Delft University of Technology
Ship Hydromechanics laboratory
Library

Mekelweg 2 26282 CD Delft
Phone: +31 (0)15 2786873
E-mail: p.w.deheer@tudelft.nl

Offshore wind in onbekende wateren

Wachten op
werkkapitaal

Duitsland: een
wereld te winnen





Reliability – propelled by experience

The logical concept for universal ship's safety.
In harbour – at sea – for tanker escort.

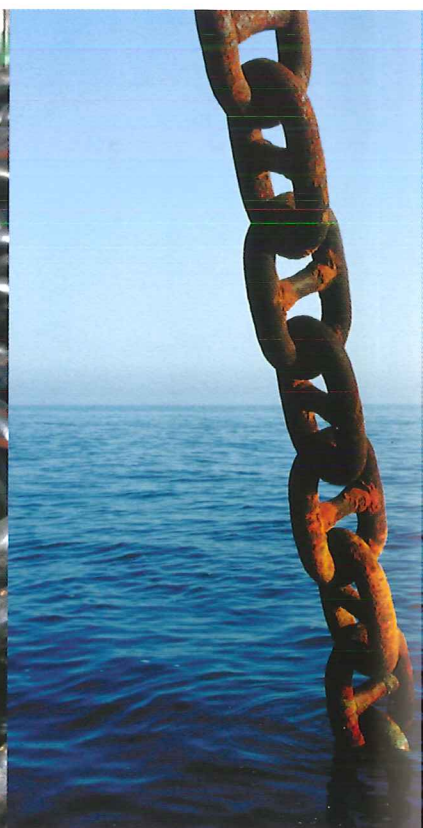
Voith Water Tractor – when safety counts!
www.voith-marinetechology.com

VOITH
Engineered reliability.



COMBINED STRENGTH

- SUPPLY OF MARINE ANCHOR AND TOWING EQUIPMENT
- LLOYD'S APPROVED TESTING HOUSE UP TO 2000 MT
- REPAIR AND MODIFICATION OF ANCHORS AND ANCHOR CHAIN CABLES



DAMEN

ANCHOR & CHAIN FACTORY (AKF)

Admiraal de Ruyterstraat 24
3115 HB Schiedam
Port 550

P.O. Box 22
3100 AA Schiedam
The Netherlands

phone +31 (0)10 204 19 28 / 31
fax +31 (0)10 234 02 00



Member of the DAMEN SHIPYARDS GROUP

akf@akfanchorchain.nl
www.akfanchorchain.nl

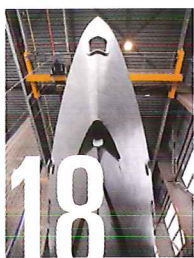
OFFSHORE WIND IN ONBEKENDE WATEREN

Europese overheden hebben grote ambities wat betreft offshore wind. Hier ligt een enorme markt. Maar er heerst onzekerheid over financiering en techniek. Wat is de meest kostenefficiënte oplossing? Innovatieve bedrijven strijden om het winnende systeem.



14

WACHTEN OP WERKKAPITAAL



18

De Nederlandse scheepsbouw heeft veel last van de kredietcrisis en de daardoor ontstane terughoudendheid van banken om nieuwbouw van schepen te financieren. De overheid wil nu de scheepswerven financieel steunen maar met de daadwerkelijke uitvoering van de diverse maatregelen wordt tot nog toe wisselend succes geboekt.

DUITSLAND: EEN WERELD TE WINNEN

Duitsland is inmiddels nummer twee in de wereld als het gaat om het aantal zeeschepen in de beroepsvaart. Hiermee is de Duitse zeevaart een interessante markt voor Nederlandse toeleveranciers. De Nederlandse maritieme industrie ontmoet reders uit Duitsland op meet & greet-workshops en minibeurzen. Het doel: opdrachten binnenslepen.



21

WOORD VOORAF

Slagvaardig 4

Columns

Agenda 2020 5
Nederland te klein? 5

NIEUWS

Eerste lustrum Maritime Awards Gala 2010 6
De wereld van de scheepvaart in Den Haag 7
Maritieme Innovatieregeling 2010 gepubliceerd 8
Marktwerkingsprogramma Focus on Turkey van start 9

INNOVATIE

Prijswinnaars blikken terug op innovatiesuccessen 10
Offshore wind in onbekende wateren 14

DUURZAAM ONDERNEMEN

"Beeld van vervuilende scheepsbouw is sterk achterhaald" 17

POLITIEK

Wachten op werkkapitaal 18

EXPORT

Duitsland: "Een wereld te winnen" 21

MENSEN

Procesbeheersing mogelijk dankzij simulatie 32

RUBRIEKEN

Statistiek 24
Training 26
Activiteiten 28
Bestuursmededelingen 29
Nieuwe leden 31
Mens en Functie 34

Slagvaardig

Dit stukje schrijf ik in Nizhny Novgorod. Ik ben hier als missieleider van een grote maritieme handelsdelegatie naar de Wolgaregio, specifiek gericht op de ontwikkeling van binnenvaart. Dankzij het 2g@there programma en een uitstekende ondersteuning door de ambassade is het een succesvolle reis, met een hechte groep exporteurs.

Nog nooit was hier een zo grote maritieme handelsdelegatie, omdat het een relatief onbekend maritiem gebied is. Maar Holland gaat erop af en doet goede zaken. Het is deze pioniersgeest die ons onderscheidt.

Scheepsbouw Nederland ondersteunt de exporteurs op twee manieren. Vanuit het kantoor in Rotterdam verzorgt HME handelspromoties, collectieve beursdeelnames, handelsmissies en internationale PR-activiteiten. Vanuit het centrale kantoor in Zoetermeer vechten we voor een internationaal level playing field, bijvoorbeeld door gelijke financieringsmogelijkheden te bepleiten voor de bedrijfstak.

Voor beide vormen van dienstverlening hebben wij uitstekende relaties nodig met de Nederlandse overheid. Ik zal dus niet snel zeggen, dat de voorspelbaarheid van onze overheid afneemt en dat de procedures veel te stroperig zijn. Maar ik wil wel aandacht vragen voor de noodzaak van een transparant en slagvaardig beleid. Dat is juist in deze tijd nodig.

Scheepsbouw Nederland wil met minder overheidssteun de exportinspanningen vergroten. Prachtige ambitie van Gert Jan Huisink en zijn HME-team. Wij zullen dit vanuit de centrale organisatie van harte ondersteunen.

In dit nummer dus aandacht voor export, maar ook voor de bekende onderwerpen duurzaamheid, financiering en onderwijs. Neem kennis van de grote activiteiten in het najaar, zoals SMM, het Maritime Awards Gala en ons nieuwe initiatief in de offshore resources. Slagvaardig ertegenaan dus. Veel leesplezier met deze derde editie in 2010 van Scheepsbouw Nederland Magazine.

Martin Bloem,
Algemeen directeur Scheepsbouw Nederland



Colofon

Redactie:

Ingeborg Jagt, inj@scheepsbouw.nl

Freelance medewerkers:

Jan van den Berg, Hans Buitelaar, Antoon Oosting,
John Ekkelboom

Redactieadres:

Postbus 138, 2700 AC, Zoetermeer
tel.: (079) 353 11 65
fax: (079) 353 11 55
e-mail: info@scheepsbouw.nl
internet: www.scheepsbouw.nl

Ontwerp

PersC communicatie BV, Rotterdam

Vormgeving:

APR groep BV, Amersfoort

Uitgever:

Scheepsbouw Nederland, Zoetermeer

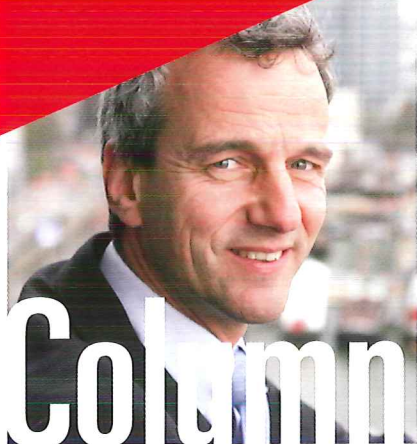
ISSN nummer: 1877-0061

Advertentie-exploitatie:

Archer Media, Amersfoort
tel.: (033) 453 94 50
fax: (033) 457 23 13
e-mail: sales@archermedia.nl

Scheepsbouw Nederland Magazine is een officiële uitgave van brancheorganisatie Scheepsbouw Nederland en komt vijf keer per jaar uit in een oplage van 2000 stuks. Hoewel de informatie, gepubliceerd in deze uitgave, met de grootste zorg is samengesteld, is Scheepsbouw Nederland niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheden. Overname van artikelen is alleen toegestaan na toestemming van Scheepsbouw Nederland.

Scheepsbouw Nederland is de gezamenlijke organisatie van Vereniging Holland Marine Equipment en VNSI en een brancheorganisatie van FME.



Agenda 2020

Tegen mijn gewoonte in keek ik op 19 april naar het 8 uur journaal. De aanleiding daarvoor was de presentatie van het laatste document van het Innovatieplatform 'Nederland 2020: terug in de top 5'. Ik had een kort nieuwsitem verwacht. Dat was er niet. De NOS vond de 85ste verjaardag van Johnny Kraaykamp belangrijker dan de economische agenda van Nederland.

Kun je dit de NOS verwijten? De gedachte leeft immers dat het Innovatieplatform weinig tot stand heeft gebracht. Die opvatting is onjuist. Neem bijvoorbeeld het succes van het Maritieme Innovatie Programma. Een tussentijdse evaluatie daarvan heeft

aangetoond dat veel nieuwe spelers actief zijn geworden in de projecten. Nieuwe en verrassende samenwerkingsverbanden zijn gevormd. De projecten dragen aantoonbaar bij aan de doelstellingen die door onze sector zijn geformuleerd.

Maar er is meer. Het platform heeft een stevige en aansprekende economische agenda neergezet met een horizon tot 2020. De boodschap: versterk het verdienvermogen, zorg voor continuïteit in innovatie en kies voor een aantal thema's waarop NL zich internationaal kan profileren.

De maritieme sector speelt daar tijdig op in met het formuleren van een Maritieme Innovatie Agenda. Zeescheepvaart, scheepsbouw, binnenvaart, offshore en havens werken gezamenlijk aan een visiedocument. De eerste opzet daarvan wordt momenteel besproken met de ministeries. De reacties zijn positief en opbouwend. Maar de eindtest is de politieke steun voor deze plannen. We vragen de politiek niet te blijven steken in de verdeling van bezuinigingen, maar juist voorwaarden te scheppen voor het versterken van het verdienvermogen in een mondiale economie.

Marnix Krikke,
Directeur Stichting CMTI, Adjunct-directeur
Scheepsbouw Nederland



Nederland te klein?

Is Nederland te klein of is de Nederlandse maritieme cluster te groot (geworden) voor eigen land?

En heeft de recessie dat effect, als daar al sprake van was, nog eens beïnvloed door een 'krimpemde' markt?

Het jaarverslag van Scheepsbouw Nederland geeft in elk geval antwoord op de laatste vraag. Er is een forse vraaguitval, in Europa en daar buiten. En dat het, relatief, in Nederland dan nog meevalt, is mooi meegenomen.

Je kunt daar als bedrijf op verschillende manieren mee omgaan; opgeven of zoeken naar andere kansen. Wij constateren dat veel grote en ook kleinere bedrijven kiezen voor de tweede optie, iets wat strookt met de koopmansgeest van de Nederlander door de eeuwen heen. Er is een duidelijke tendens om meer inspanning te plegen op het gebied van export. Dat willen we als Scheepsbouw Nederland en HME graag ondersteunen. Daar zijn we overigens goed in.

We zullen dat doen door de overheid te blijven attenderen op het belang van exportstimulering. En we zullen dat ook doen door het scheppen van meer gelegenheden voor u om met klanten van buiten Nederland in contact te komen.

Dat zal zeker succes opleveren. We hebben als Nederland een reputatie als het gaat om een juiste prijs/kwaliteitsverhouding of om leverbetrouwbaarheid. Maar wat misschien nog belangrijker is, als we wat willen doen aan het verbeteren van het niveau van duurzaamheid van onze sector dan is innovatief vermogen een allesbepalende voorwaarde. En daar wordt in Nederland ruimschoots aan voldaan.

Wij gaan er voor zorgen dat we nog vaker en duidelijker laten zien waar een klein (Neder)land met zijn maritieme industrie groot in kan zijn!

Pim van Gulpen
Vice-voorzitter Scheepsbouw Nederland





Eerste lustrum Maritime Awards Gala 2010

Op woensdag 10 november 2010 wordt de vijfde editie van het Maritime Awards Gala gehouden. Het eerste lustrum is daarmee een feit. Ruim 700 gasten, 5 belangrijke maritieme prijzen en een bijzonder sfeervolle locatie in Amsterdam tekenen ook dit jaar voor een geweldig evenement.

“Het Maritime Awards Gala is voornamelijk een prijsuitreiking voor onze innovatieve krachten, maar ook een ontmoetingsplaats voor de maritieme industrie. De vijfde editie van het gala onderstreept dat beide functies elkaar prima verdragen”, aldus de heer C.J. Moolenburgh voorzitter van de Stichting Maritieme Prijzen. De prijzen worden dit jaar uitgereikt door mevrouw drs. Karla Peijs, Commissaris van de Koningin in Zeeland en voormalig minister van Verkeer en Waterstaat.

Het Maritime Awards Gala 2010 krijgt maar liefst vijf hoofdsponsors: Damen Shipyards, IHC Merwede, Imtech, NNPC en Wärtsilä.

Locatie

Met de keuze voor de Amsterdam Convention Factory krijgt het gala dit jaar een bijzondere locatie. Na de ondergang van de VOC in 1795 werd de scheepsindustrie op Oostenburg vervangen door staalindustrie voor de spoorwegen. De Nederlandse Fabriek van Werktuigen en Spoorwegmaterieel vestigde zich op Oostenburg. In de

fabriek werden behalve treinstellen ook scheepsmotoren gefabriceerd. Door de fusie van Werkspoor en Stork (Wärtsilä) kwamen halverwege de twintigste eeuw vrijwel alle gebouwen op Oostenburg in handen van Stork. Zij hebben voor het vervaardigen van ondermeer scheepsmotoren, nog bijna 50 jaar het Oostenburg eiland in gebruik gehad. In 1999 werd de fabriek in gebruik genomen als evenementenlocatie. De gasten op het Maritime Awards Gala zullen overal de maritieme historie van dit pand ervaren.

In de APD-zaal (Appendages Pijpen en Diesel) worden alle gasten ontvangen. De authentieke, imponerende stalen constructies gecombineerd met de theatrale verlichting zorgen voor een oogverblindende indruk. In het BAD-theater (Beproeving Afdeling Dieselmotoren) worden de gasten verrast door een uniek decor van stalen buizen. In de BAD werden vroeger de scheepsmotoren aan de immense, gele kranen gehangen. De

motoren werden aangesloten aan de leidingen en getest. In dit theater worden de vijf maritieme prijzen overhandigd. In de SW38-zaal (Stork Wärtsilä 38) is aansluitend op de prijsuitreiking een sit-down diner met als uitzicht de kenmerkende constructies en kranen waar vroeger de scheepsmotoren aanhingen.

Tafelsponsors

Bedrijven kunnen zich nog aanmelden als tafelsponsor. Voor 2.500,- euro heeft u een dinertafel in de SW38-zaal waar u met 10 personen kunt genieten van een heerlijk diner. Uiteraard worden u en uw gasten ook ontvangen in APD-zaal en kunt u de prijsuitreiking in het BAD-theater bijwonen. Voor meer informatie over het Maritime Awards Gala of aanmeldingen kunt u contact opnemen met Scheepsbouw Nederland, Ingeborg Jagt, tel. (079) 353 11 65 of per e-mail inj@scheepsbouw.nl. ■

DAMEN

Imtech

**IHC
MERWEDE**

The technology innovator.

NNPC
NOORD
NEDERLANDSCHE
P&A CLUB

WÄRTSILÄ

Bedrijfsleven vraagt sterk maritiem techniekonderwijs

Het maritieme bedrijfsleven wil een goed georganiseerd maritiem onderwijs. Wil de sector sterk uit de crisis komen, dan moet er voortdurend aan innovatie gewerkt worden. Daarvoor is een bestand van vakbekwame medewerkers met een evenwichtige leeftijdsopbouw nodig. Dat vraagt om instroom van goed opgeleide jongeren. Deze conclusies werden getrokken tijdens het seminar 'Maritiem Onderwijs in Bedrijf' op 25 maart. Scheepsbouw Nederland organiseerde het seminar ter gelegenheid van het afscheid van voorzitter ir. Fred van der Wal. De bijeenkomst was met 140 deelnemers goed bezocht.

Ing. Harold Linssen (Keppel Verolme) schetste de behoefte van het bedrijfsleven. Hij benadrukte dat de uitstroom van ervaren oudere werknemers behoefte creëert aan instroom van jongeren. Hij stelde dat de onderwijsniveaus momenteel niet goed op elkaar aansluiten, waardoor er onvoldoende doorstroming is van met name MBO naar HBO.

Vervolgens presenteerden Erik Hietbrink (STC-Group), ir. Han Smits (Hogeschool INHolland), prof.ir. Hans Hopman (TU Delft) en Jan Steenmeijer (NHL Hogeschool) hun



visie. Deze sprekers deden aanbevelingen voor verbetering van het maritiem onderwijs. Het onderwijs moet verticaal georganiseerd zijn in sterke clusters. MBO en HBO moeten naadloos op elkaar aansluiten en versnippering moet worden tegengegaan. Om sterke clusters te vormen, moet toegepast onderzoek een plaats krijgen op de HBO's. Dat biedt ook kansen voor een grotere betrokkenheid van het bedrijfsleven.

In beroepenveldcommissies vindt tussen industrie, HBO en universitaire opleidingen afstemming plaats. De sprekers daagden de industrie uit om haar behoefte nog duidelijker te formuleren en partnerships te vormen met de onderwijsclusters. Partnerships stimuleren ook de ontwikkeling van life long learning programma's. Hopman pleitte voor behoud van voldoende kritische massa voor de universitaire opleiding Maritieme Techniek. Hij gaf aan dat de goede relatie met de sector van levensbelang is voor het waarborgen van de kwaliteit.

Ook werd geconstateerd dat het imago van het maritiem technisch onderwijs verder verbeterd kan worden. Bijvoorbeeld door al op de lagere school aandacht aan techniek te besteden. ■

Ook werd geconstateerd dat het imago van het maritiem technisch onderwijs verder verbeterd kan worden. Bijvoorbeeld door al op de lagere school aandacht aan techniek te besteden. ■

De wereld van de scheepvaart in Den Haag



In het Museon in Den Haag is tot en met 16 januari 2011 de tentoonstelling 'De wereld van de scheepvaart' te zien. Deze interactieve tentoonstelling is geschikt voor kinderen vanaf 7 jaar die nieuwsgierig zijn en van zee, haven en schepen houden.

Door een actieve deelname aan deze maritieme tentoonstelling krijgen kinderen antwoord op veel vragen over de technologie die wordt toegepast bij het verkeer en vervoer over water. Zo kunnen zij bijvoorbeeld leren hoe een schip werkt door de scheepsmotoren te starten en de instructies te volgen. Ze leren navigeren, krijgen informatie over wat de kustwacht en de reddingsbrigade doen en zien hoe een haven functioneert. Met radiografisch bestuurbare scheepsmodellen kunnen ze een schip op een veilige manier de haven binnen varen. Ook is er een simu-

latie van een heftruck waar stoere kinderen hun vaardigheden kunnen testen bij het vlot stapelen van containers. Kinderen die willen weten of er werk op zee is, kunnen zich oriënteren op de mogelijkheden. Tot slot is er ook aandacht voor de geschiedenis. In een oude havenkroeg kunnen kinderen luisteren naar zeemannsliederen en legenden en kunnen zij kijken op de bodem van de zee waar een wrak van een schip ligt dat 200 jaar geleden vergaan is.

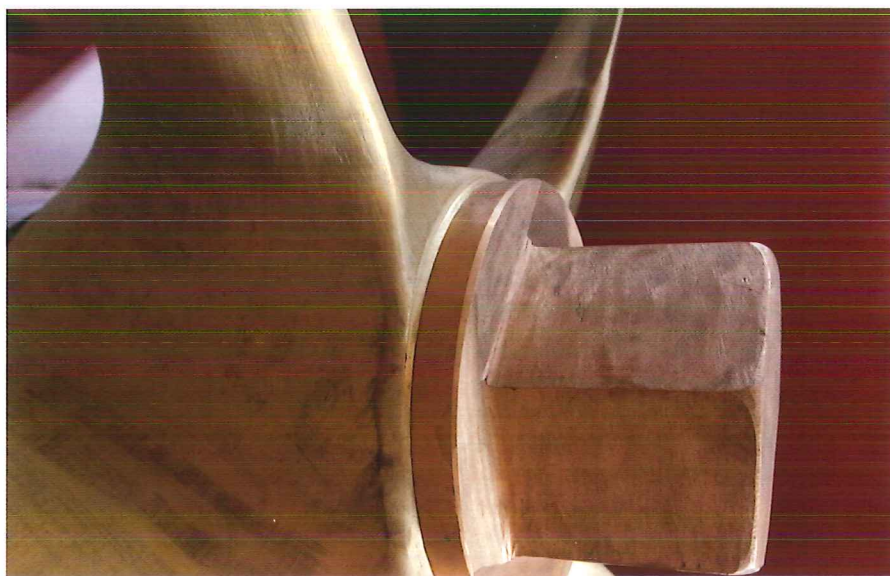
Het Museon is geopend van dinsdag tot en met zondag van 11.00 tot 17.00 uur (in de schoolvakanties ook op maandag). Kinderen t/m 11 jaar betalen € 4,- entree, kinderen van 12 t/m 18 jaar € 6,- en volwassenen € 8,50. Kijk voor meer info op www.museon.nl. ■

Scheepsbouw vraagt politieke steun van Europa

EMF (European Metalworkers' Federation) en de Europese brancheorganisatie voor de scheepsbouw CESA slaan wederom de handen ineen richting het Europees Parlement met de roep om maatregelen. Op 24 juni wordt in Brussel een conferentie gehouden. Doel van de conferentie is om aandacht te vragen voor de gevolgen van de economische crisis voor de Europese scheepsbouw en de wens om noodmaatregelen te treffen.

In april hadden 33 regionale overheden ook al een verklaring overhandigd aan Jerzy Buzek, president van het Europees Parlement. In die verklaring werd de noodzaak voor politieke steun voor de branche ook onderstreept. De 33 scheepsbouwregio's benadrukten in de verklaring dat de Europese scheepsbouwindustrie van groot belang is voor de economische ontwikkelingen in de komende jaren. De branche maakt zich hierbij grote zorgen over de impact van de wereldwijde economische crisis.

Ruud van den Bergh, voorzitter van de Ship-



building Social Dialogue Group zegt hierover: "Achter deze gezamenlijke verklaring staan 60 miljoen mensen. Tienduizenden banen zijn al verdwenen door de wereldwijde crisis. Deze high-tech industrie is zeer

aantrekkelijk, maar we willen niet de prijs betalen voor oneerlijke competitie vanuit Azië of de fouten van banken en beleggers. We vertrouwen op Europa!" ■

Maritieme Innovatieregeling 2010 gepubliceerd

In 2010 kunnen er weer innovatieve projecten ingediend worden binnen het Maritieme Innovatie Programma. Om de sector te informeren over de nieuwe regeling heeft NL Innovatie (voorheen SenterNovem) samen met het programmabureau op 26 mei een informatiebijeenkomst georganiseerd. Tijdens de bijeenkomst werd ook het projectenboek uitgereikt met daarin een overzicht van reeds lopende projecten.

Het Maritieme Innovatie Programma heeft tot doel te bereiken dat de bedrijven en onderzoeksorganisaties in de offshore en maritieme maakindustrie een toonaangevende positie van Nederland op het gebied van productleiderschap en regievoering behouden en versterken. Dit op basis van onderscheidende technologie en een concurrerende positie in prijs/kwaliteit verhouding. Het programma is in 2007 gestart en loopt door tot eind 2011. Jaarlijks is er een tenderregeling voor projecten. Daarnaast zijn er sectorbrede programma's en projecten op een aantal thema's, zoals procesverbetering (Integraal Samenwerken), onderwijs & arbeidsmarkt,

versterking kennisbasis en opheffen innovatiebelemmeringen. Er wordt bijzondere aandacht gegeven aan het betrekken van MKB bedrijven bij de projecten. Daartoe zijn innovatieconsulenten aangesteld bij de betrokken brancheorganisaties.

De tenderregeling voor 2010 bestaat uit twee onderdelen:

- MKB regeling

Hierin kunnen MKB-ers projecten indienen met een maximaal subsidiabel bedrag van € 100.000,-. De regeling wordt opengesteld per 1 juli 2010. Het budget voor de regeling is € 750.000,-. Projecten worden niet gewogen. Als zij voldoen aan de voorwaarden uit het programma, zullen zij op basis van binnenkomst worden gehonoreerd.

- Grote innovatieprojecten regeling

Hierin kunnen bedrijven projecten indienen met een maximaal subsidiabel bedrag van 1 miljoen euro. Deze regeling is een tender regeling. De regeling wordt opengesteld op 1 juli en sluit op 13 september 2010. Het budget voor de regeling bedraagt 3 miljoen euro. Uiteindelijke

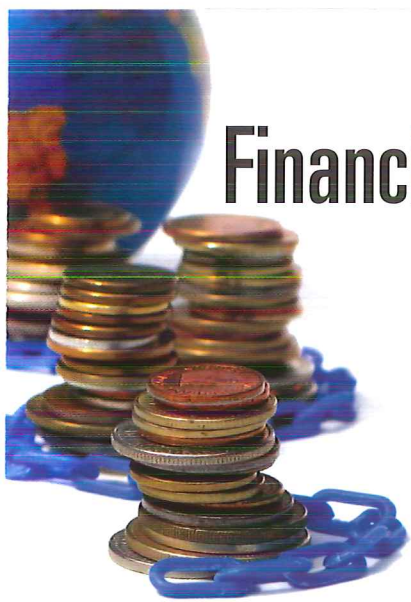
toekenning van subsidie vindt plaats na ranking door een beoordelingscommissie van ingediende projecten.

Jaarlijks wordt aangegeven welke thema's voorkeur krijgen in de beoordeling van ingediende projectvoorstellen. Er zijn thema's bepaald voor de offshore dienstverlening en voor de maritieme maakindustrie. Voor de maritieme maakindustrie zijn dit jaar de volgende thema's gekozen:

- Nieuwe concepten voor schepen en systemen die beantwoorden aan de eisen van eindgebruikers en maatschappij;
- Nieuwe voortstuwings- en energiesystemen die leiden tot gereduceerde emissies en lager brandstofgebruik;
- Automatisering, robotisering en simulatie leidend tot een kortere doorlooptijd, reductie van de kostprijs en hogere betrouwbaarheid en veiligheid;
- Nieuwe materialen en verbindingstechnologie leidend tot betere, lichtere, goedkopere en duurzame constructies;
- Optimalisatie van aanboord systemen leidend tot een snellere ladingbehandeling, efficiëntere baggerprocessen en een betere inzetbaarheid van launch & recovery van autonome systemen.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Scheepsbouw Nederland, David Anink en Marnix Krikke, tel. (079) 353 11 65 of per e-mail dan@scheepsbouw.nl en mkr@scheepsbouw.nl. ■

Financiering als marketingtool



het verschil kan maken tussen wel of geen opdracht." Aan het woord is Jaap Wientjes van Finance for Projects.

Tussen commercie en kredietrisico management lijkt een spanningsveld te bestaan. Maar dat is slechts op het eerste gezicht het geval. Wientjes: "Als we er wat beter naar kijken, dan zie je dat door juist met je klanten te spreken over betalingstermijnen, betalingszekerheid en over hoe zij de zaken met hun opdrachtgevers hebben geregeld, je in een betere commerciële positie kunt komen en tegelijkertijd de betalingsrisico's beter kan inschatten en ze dus beter managen. Dat zijn twee vliegen in één klap."

Het spreken over krediet brengt en houdt je aan de onderhandelingstafel. En in huis zorgt het ervoor dat de commercie zich bewust wordt van betalingsrisico's. Samen met de financiële afdeling kunnen ze deze

risico's inschatten en bepalen hoe er mee om te gaan.

Er zijn vele manieren om het kredietrisico op je klanten te managen en af te dekken. Eén daarvan is kredietverzekering; een verzekering die uitbetaalt als de klant niet betaalt binnen de overeengekomen termijn. "Maar ook valt te denken aan L/C's, factoring of aan structuren waarbij je de betalingen afstemt op de cash flow van je opdrachtgever. En natuurlijk geldt bij alles dat het begint bij goede informatie over je afnemer", aldus Wientjes.

Scheepsbouw Nederland zal in komende uitgaven van het magazine met regelmaat aandacht besteden aan het onderwerp financiering. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Scheepsbouw Nederland, Sylvia Boer, tel. (079) 353 11 65 of per e-mail sbo@scheepsbouw.nl. ■

In deze moeilijke tijden is het bewust omgaan met betalingsrisico's nog belangrijker dan het altijd al was. Als klanten niet of niet op tijd betalen, kan dat grote gevolgen hebben voor het bedrijf. Tegelijkertijd weten we dat het bieden van gunstige betalingsvoorwaarden (leverancierskrediet, betalingszekerheid) aan je afnemers wel eens

Marktbewerkingsprogramma Focus on Turkey van start

De Nederlandse logistiek maritieme sector wil de kansen in Turkije optimaal benutten en voert een driejarig marktbewerkingsprogramma, genaamd Focus on Turkey, uit. Leden van Vereniging Holland Marine Equipment en VNSI kunnen aan dit programma deelnemen en er nieuwe duurzame zakenrelaties in Turkije mee opbouwen, dan wel huidige zakenrelaties versterken. Het programma wordt ondersteund door 2g@there en het Ministerie van Economische Zaken.

Europort Maritime Istanbul 2011

Binnen het Focus on Turkey programma worden verschillende uitgaande handelsmissies georganiseerd en daarnaast de beursdeelname aan Europort Maritime Istanbul. Deze beurs vindt plaats van 23 tot en met 26 maart 2011. Het betreft de elfde editie van de beurs. De tiende editie mocht rekenen op 217 exposanten vanuit 34 landen en bijna 8.000 bezoekers uit 48 landen. Europort Maritime Istanbul staat te boek als de belangrijkste maritieme vakbeurs van Turkije. De voorbereidingen voor een Mari-

time by Holland Paviljoen op deze beurs zijn in volle gang gezet. Op de website wordt gepubliceerd wanneer de inschrijving voor

het paviljoen wordt geopend. Inschrijven voor het Focus on Turkey programma is al mogelijk.

Voor meer informatie over het programma Focus on Turkey kunt u contact opnemen met Kristian Pronk, exportmanager India, het Midden-Oosten en Europa van HME, tel. (010) 444 43 33 of per e-mail kp@hme.nl. ■



INNOVATIE

De prijswinnaars tijdens het Maritime Awards Gala 2009

INNOVATIE

10



Prijswinnaars blikken terug op innovatiesuccessen

De Timmersprijs en de Maritime Innovation Award willen de scheepsbouw in Nederland nieuwe impulsen te geven. Hoe verging het de winnaars van vorig jaar | John Ekkelboom

Eén van de juryleden en tevens initiator van de VNSI Timmersprijs is oud-werfdirecteur Wim Timmers. Zo'n tien jaar geleden vatte hij het plan op om een platform in het leven te roepen waar ontwerpers in de scheepsbouw onderling van gedachten zouden kunnen wisselen. "We hebben in ons land altijd zeer innovatieve ontwerpers gehad. Alleen dankzij hen bestaat de scheepsbouw in Nederland nog. Het probleem was alleen dat zij vooral binnen hun eigen bedrijven opereerden, terwijl naar buiten toe contacten en toetsingsmogelijkheden ontbraken. Om elkaar te kunnen informeren over lopende zaken en daarover te kunnen discussiëren, heb ik destijds die prijs geïnitieerd en deze gekoppeld aan een jaarlijks congres."

De Timmersprijs is bedoeld voor jonge individuele ontwerpers. Sinds de introductie ervan in 2001 hebben drie vrouwen gewonnen, constateert Timmers verheugd. "Hoewel het aan het veranderen is, is de scheepsbouw nog steeds een bedrijfstak die wordt gedomineerd door mannen. Dan is het een extra prestatie om als vrouw zo'n prijs in de wacht te slepen." Ook dit jaar zijn er weer interessante inschrijvingen, laat Timmers weten. Maar hij wil er nog niets over kwijt, omdat de presentaties pas op 16 juni tijdens het ontwerperscongres plaatsvinden. Daarna worden de twee beste inschrijvingen genomineerd. De uiteindelijke prijswinnaar wordt bekendgemaakt tijdens het Maritime Awards Gala op 10 november, waar ook de KNVTS Schip van het Jaar Prijs, de HME Maritime Innovation Award, de HISWA Excellence Award en de KVRN Shipping Award worden uitgereikt.

Unieke software

De winnaar van de Timmersprijs 2009 was werktuigbouwkundige Albert de Krijger, die door Timmers wordt omschreven als een slimme ontwerper. De Krijger werkt nu sinds twee jaar op de R&D-afdeling van IHC Merwede, MTI Holland, in Kinderdijk. Voor het ontwerpen van baggerschepen ontwikkelde hij een computerprogramma dat drie vakgebieden combineert, de hydrodynamica, de multibodydynamica en de grondmechanica. "Met dit programma kunnen we schepen wiskundig nabouwen. Hiervoor moet je er van alles in stoppen, zoals de maten, gewichten, vormen en de grondsterkte. Vervolgens zijn er allerlei berekeningen mogelijk. Zo kun je bijvoorbeeld zien hoe zo'n schip zal bewegen op de golven en hoe de starre lichamen die daaraan vastzitten - bijvoorbeeld een

zuigbuis - zich zullen gedragen, ook met betrekking tot het contact met de grond. Dat in dit programma tevens de grondmechanica is meegenomen, is uniek. Voor ons is dat uiteraard belangrijk. Met onze schepen zit je immers altijd in de grond te wroeten."

Flexibele paalwagen

Volgens De Krijger is het programma een mooi hulpmiddel voor de eigen afdeling engineering om het ontwerp van bijvoorbeeld sleepopper- en cutterzuigers te verbeteren. Hij licht toe dat vroeger de krachtberekeningen altijd afgestemd waren op de statische toestand van een schip en dat voor de zekerheid een geschatte marge voor dynamische krachten werd meegenomen. Nu het programma in staat is de dynamische belastingen in verschillende condities te berekenen, is het mogelijk deze marge nauwkeuriger te bepalen en daarmee meer op maat te ontwerpen.

De Krijger weet dat zijn programma nog onvoldoende is uitgekristalliseerd om er als ontwerper op te kunen blindvaren "Het is niet de absolute waarheid die eruit rolt, maar we komen wel steeds meer in de buurt. We hebben bijvoorbeeld voor een snijkopzuiger een vergelijking gemaakt tussen twee paalwagens met en zonder flexibiliteit. Bij flinke golven kan zo'n flexibele paalwagen meebevegen, waardoor de spudpaal minder wordt belast dan bij een vaste paalwagen. Dat bleek zowel uit de berekeningen als in de uitgebreide praktijktesten op de Noordzee in januari. Door de tekortkomingen van het programma met behulp van de meetdata uit deze praktijktesten op te sporen, kunnen we

het verder verbeteren."

De Krijger krijgt steeds meer interne en externe opdrachten om ontwerpen van schepen te toetsen. Als eerste uitdaging wil hij het programma verder uitwerken voor zowel de snijkopzuiger als de sleepopperzuiger. Ook moet het relatief eenvoudig kunnen worden uitgebreid voor bijvoorbeeld backacters en pijpenleggers.

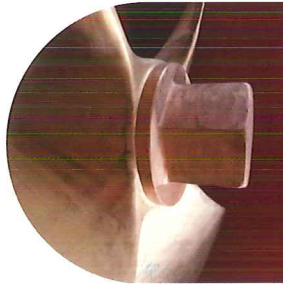
Gedurfd

Een andere belangrijke prijs op het gebied van innovaties, de Maritime Innovation Award (MIA), werd vorig jaar uitgereikt aan Willem Amels. Hij is directeur van Datema in Delfzijl, een bedrijf dat is gespecialiseerd in de veiligheid voor de scheepvaart. Het heeft twee businessunits: een voor de traditionele veiligheidsproducten, zoals zwemvesten, reddingsboeien en brandblussers, en de andere voor zeekaarten en aanverwante boeken voor de zeevaart in digitale vorm. MIA-juryvoorzitter Pim van Gulpen, vertelt dat Datema op een gedurfd en bijzondere manier gebruik heeft gemaakt van de kansen die de markt hem bood. Dat was één van de redenen om dit bedrijf vorig jaar te onderscheiden.

Van Gulpen licht toe dat tien jaar geleden de MIA in het leven is geroepen om bedrijven bewust te maken van hun innovatieve vermogens en de maatschappij ervan te doordringen dat de maritieme sector geen ouderwetse en sterk vervuilende branche is. "Je ziet een hoop interessante ontwikkelingen waarvoor je veel kennis in huis moet hebben om daar een succes van te maken. Wat Amels heeft gedaan, is daar een goed voorbeeld van. Innovaties zijn overigens noodzakelijk om de concurrentie van bijvoorbeeld Azië het hoofd te kunnen bieden. Anders ben je zo ingehaald. Als HME



Albert de Krijger, winnaar van de VNSI Timmersprijs 2009



Maritime by Holland Catalogue 2011

Adverteren met uw bedrijfslogo

Exclusief voor leden van Vereniging Holland Marine Equipment en UNSI: u kunt uw bedrijfsprofiel in de Maritime by Holland Catalogue 2011 plaatsen. U betaalt daarvoor € 310,- exclusief btw. Reserveringen kunt u mailen naar info@scheepsbouw.nl.

In 2009 is Maritime by Holland met succes geïntroduceerd. Het doel van deze brandingcampagne is het creëren van een herkenbaar beeldmerk voor de Nederlandse maritieme sector. Op deze manier willen we ons kwaliteitsimago in het buitenland vergroten. Een Maritime by Holland Catalogue mag daarbij uiteraard niet ontbreken.

Onveranderd is de inhoud van de catalogus. Deze bestaat uit bedrijfsprofielen, advertenties, een overzichtelijke rubricering van producten, diensten, merknamen en informatie over de Nederlandse scheepsbouw. Ook de internationale distributie via beurzen, missies, direct mailings en ambassades blijft hetzelfde.

Wij hopen dat uw bedrijf niet ontbreekt in de Maritime by Holland Catalogue 2011. Daarmee geven we ons internationale visitekaartje weer af. Juist nu!

► proberen we innovaties zo veel mogelijk te stimuleren.”

ENCTrack

De winnende inzending van Datema betrof het ENCTrackingsysteem. Amels laat weten dat hij vooral heeft meegedaan om publicitaire redenen. “In het verleden hebben we ook tweemaal de HISWA Award gewonnen en dat leverde ons veel publiciteit op. Voor een klein bedrijf zoals wij, met 45 werknemers, is dat van groot belang. Alle mogelijkheden om in de spotlight te komen, grijpen we aan.” Om uit te leggen waarom zijn bedrijf ENCTrack heeft ontwikkeld, maakt de directeur van Datema een uitstapje naar het navigatiesysteem voor auto's. Bij de aankoop daarvan moet de autobezitter besluiten voor welk gebied hij dit hulpmiddel wil gebruiken. Is de Benelux voldoende of moet het bijvoorbeeld bruikbaar zijn in heel Europa? Zo'n overweging geldt ook voor de scheepvaart. Een rederij koopt het liefst alleen de Electronic Navigational Charts (ENC) die hij nodig heeft voor een reis.

Amels: “Aan elke reis gaat een heel logistiek proces vooraf om de kaarten te bestellen die je nodig hebt. Je krijgt dan de licentiecodes die je in het navigatiesysteem moet invoeren om uiteindelijk de cd-roms die je aan boord hebt te kunnen laden. Dat is een ingewikkeld en omslachtig proces.” De oplossing die Datema heeft bedacht, bestaat uit een trackingsysteem waarbij de reis van een schip via GPS kan worden gevolgd. De rederij krijgt vooraf de licenties voor alle hydrografische kaarten wereldwijd, en hoeft alleen af te rekenen voor het ge-



Datema, winnaar van de Maritime Innovation Award 2009

bruik ervan tijdens de daadwerkelijke reizen die hij maakt.

Politiek spelletje

Amels legt uit dat deze aanpak niet alleen een hoop rompslomp scheelt, maar dat ENCTrack ook de veiligheid van de scheepvaart verbetert. Als een schip ineens van de route moet afwijken, bijvoorbeeld vanwege calamiteiten aan boord, dan is het niet nodig op dat moment eerst te wachten op de nodige licenties die de inkoopafdeling van de rederij moet aanvragen. Het schip kan op ieder moment gewoon overal naar toe varen, omdat pas achteraf betaald hoeft te worden. Tijdens proeven is bovendien gebleken dat ENCTrack ook nog eens goedkoper kan zijn dan de conventionele manier. Veel rederijen kopen namelijk uit voorzorg te veel licenties

in, om de administratieve rompslomp voor een afwijkende route zo veel mogelijk te voorkomen.

Amels betreurt het dat op dit moment de kosten voor ENCTrack hoger uitvallen dan nodig is. “De British Admiralty, die hydrografische kaarten verstrekt, ligt nogal dwars. Deze Britse overheidsdienst heeft er moeite mee dat licentiehouders met ENCTrack vooraf kaartmateriaal kunnen inzien, zonder daarvoor te hoeven betalen. Als een schip namelijk stil ligt, kost dat volgens ons systeem niets. Het is een politiek spelletje. Daardoor zijn onze klanten nu duurder uit, maar ik verwacht dat we nog voor het einde van dit jaar een goede regeling kunnen treffen. Ik ben ervan overtuigd dat ENCTrack straks wereldwijd gebruikt gaat worden.” ■

Diner tijdens het Maritime Awards Gala



Offshore wind in onbekende wateren



De Svanen wordt gebruikt om funderingspalen voor windturbines te slaan

Europese overheden hebben grote ambities wat betreft offshore wind. Hier ligt een enorme markt. Maar er heerst onzekerheid over financiering en techniek. Wat is de meest kostenefficiënte oplossing? Innovatieve bedrijven strijden om het winnende systeem. | Jan van den Berg

T De Westerse wereld is in verwarring over zijn energievoorziening. De zekerheid dat kolen, olie en gas er altijd wel zullen zijn, is al lang historie. Maar wat nu? Vrijwel alle nieuwe energiebronnen zijn omgeven met onzekerheden over kosten, opbrengsten en technieken. Dit geldt ook voor offshore windenergie.

Deze energiebron staat sterk in de belangstelling. Overheden en milieu-organisaties hebben er hoge verwachtingen van. De ambities van vooral West-Europese landen zijn groot. Zo wil de Britse regering in 2020 een derde van de elektriciteit uit offshore wind halen. De realiteit gebiedt echter te zeggen, dat offshore wind nog vrijwel niets voorstelt (zie tabel). Eind 2009 was het wereldwijd opgestelde vermogen met 2.416 MW gelijk aan dat van een forse conventionele elektriciteitscentrale, zoals die in de Eemshaven staat.

Reis

Op het Nederlands Continentaal Plat staan nu twee windparken van tezamen 228 MW. Over tien jaar moet dat 6.000 MW zijn. De reis daar naar toe verloopt langzaam. Half mei werd de uitkomst van een nieuwe tender bekend. Er was 4,5 miljard euro subsidie beschikbaar. Het Ministerie van Economische Zaken hoopte dat dit voldoende zou zijn om 950 MW aan nieuw vermogen te krijgen. De investeerders hadden een andere berekening gemaakt. Zij wilden voor het beschikbare bedrag minder vermogen gaan neerzetten.

De tender is gewonnen door het Duitse consortium BARD. In een gebied 55 kilometer ten noorden van Schiermonnikoog gaat

BARD windparken bouwen van in totaal 600 MW. Hiermee is niet het hele subsidiebedrag gemoeid. Met de rest hoopt het ministerie nog 100 MW windvermogen te realiseren.

Hier blijkt eens te meer dat de kosten een obstakel vormen. Zonder een grote bijdrage

Support tijdens het seminar. "Het is niet bekend met welke technieken de bouw en het onderhoud aan windturbines het beste kunnen worden gedaan. Daardoor is er nog veel onzeker over de kosten op langere termijn."

Subsidie

Rademakers betoog wordt ondersteund door de reeks aan concepten voor het plaatsen en onderhouden van de turbines. Om funderingspalen te plaatsen maakt Ballast Nedam gebruik van de Svanen. Dit kraanschip is ontworpen om 8.000 ton zware



Windturbines worden een steeds normaler verschijnsel op zee

in de vorm van subsidie, zijn investeerders niet bereid om windparken te bouwen. Dit bleek uit cijfers die Pieter Tavenier afgelopen 29 april gaf tijdens een seminar over offshore wind installatie en onderhoud. Tavenier is managing director van Evelop, de beheerder van het Prinses Amalia Windpark. "Vorig jaar was tweederde van de inkomsten afkomstig uit subsidie en de rest uit elektriciteit."

Deze verhouding kan verbeteren, als er meer ervaring ontstaat met de bouw en installatie van offshore windturbines. Hier bestaan echter grote onzekerheden, meldde Luc Rademakers van ECN Wind Industrial

brugdelen te plaatsen. Nu vindt het schip emplooi om funderingen van een paar honderd ton te plaatsen. Dit gaat prima, maar of de Svanen hier een efficiënt werktuig voor is, is de vraag.

Om transitiestukken, masten en gondels te installeren, hebben bouwers de keus uit hefplatforms en hefschepen, met naar keuze vier of zes poten en voorzien van kranen en andere hefwerktuigen in tal van configuraties. Ullstein Sea of Solutions vaart hier tussendoor met een concept waarmee een mast compleet met gondel en rotorbladen

Opgesteld en gepland offshore windvermogen

land	opgesteld offshore windvermogen eind 2009 (MW)	doelstelling offshore windvermogen in 2020 (MW)
België	30	3.800
Denemarken	656	4.600
Duitsland	72	15.000
Frankrijk	0	4.000
Nederland	228	6.000
Verenigd Koninkrijk	1.176	47.000
Zweden	149	3.000
rest van de wereld	105	
totaal	2.416	

niet wordt getild, maar eenvoudigweg van schip op transitiestuk wordt gereden.

Niemand lijkt te weten, wat de meest kosteneffectieve oplossing is. Dit is geen kritiek maar een nuchtere vaststelling dat de optimale bouwwijze van een offshore windturbine nog niet is uitgekristalliseerd.

Hoe dit ook zij, subsidie blijft waarschijnlijk nog jarenlang nodig. Deze kan alleen een groot verschil maken, als het beleid consistent is. De geschiedenis laat zien dat de branche er niet van uit mag gaan dat het Nederlandse beleid de komende tien jaar duidelijkheid zal bieden.

Demissionair minister van Economische Zaken Maria van der Hoeven liet afgelopen 30 maart in De Volkskrant weten dat wat haar betreft de subsidies op duurzame energie moeten worden afgeschaft, behalve voor windenergie en biomassa.

Ruimte

Dat windenergie van Van der Hoeven subsidie mag blijven krijgen, zal de NWEA (Nederlandse Wind Energie Associatie) waarderen, maar niet geruststellen. De organisatie wees er in een reactie op dat in 1997, 2002 en 2006 bestaande stimuleringsregelingen voor duurzame energie van de ene dag op de andere werden afgeschaft. "Als de duurzame energie-sector de afgelopen jaren iets heeft geleerd, is het dat niets zo funest is als een overheid die niet consistent is", zo gaat de reactie verder.

De drie eerdere beleidswijzigingen hadden tot gevolg dat de realisatie van windenergieprojecten voor jaren stilviel. "Zelfs nu voelt de sector daar nog de naweeën van", stelt de brancheorganisatie vast. Het zal duidelijk



Volgens Ullstein Sea of Solutions kunnen windturbines met een minimum aan installaties geplaatst worden

zijn dat investeerders die naar de Nederlandse offshore windsector kijken, bepaald niet gerustgesteld worden door het jarenlange zigzagbeleid van de Nederlandse overheid.

We kunnen de duizenden benodigde windmolens alleen kwijt, als er voldoende ruimte is. Hieraan zou het op de Noordzee wel eens kunnen ontbreken. Er zal snel een maritiem ruimtelijk ordeningsbeleid moeten komen, om conflicten tussen verschillende gebruiksfuncties van de Noordzee te voorkomen. Zo heeft het Rotterdamse havenbedrijf al aangegeven dat enkele voorgenomen windmolenparken de toegang tot de haven kunnen bemoeilijken.

Het kabinet is zich bewust van deze spanningen. In december 2008 heeft de ministerraad het ontwerp van het Nationaal Waterplan (NWP) vastgesteld, waarin maritieme ruimte ordening aandacht krijgt. Een beleidsnota behorende bij het NWP geeft inhoud aan maritieme ruimtelijke ordening. Hierin zullen niet alleen de locaties van offshore windparken een rol moeten spelen,

maar ook de netwerken waarmee de windparken worden verbonden met de elektriciteitsnetwerken op het land. De netwerken op zee zullen de komende jaren een enorme groei door gaan maken, met alle aanspraken op de zeebodem van dien.

Zolang de overheid betrokken blijft, vormt offshore wind een interessante markt voor bouwers, baggeraars en kabelleggers en dus ook voor de toeleverende industrie. De Nederlandse industrie maakt zich op om daar een flink deel van te gaan bestrijken. ■

Info Stuurgroep Offshore Resources

Onder de vleugels van Scheepsbouw Nederland bestaat sinds kort een groep bedrijven, die zich bezighoudt met nieuwe energiebronnen. Deze Stuurgroep Offshore Resources telt tien bedrijven. "We zijn in principe geïnteresseerd in alle manieren om de zee te benutten," zegt algemeen directeur Martin Bloem.

"Offshore wind staat natuurlijk sterk in de belangstelling, maar we kijken ook naar deep sea mining en energie uit water, zoals golfenergie."

Het is de bedoeling dat de Stuurgroep met een aantal toonaangevende leden de basis legt voor uitbreiding van de werkzaamheden in de nabije toekomst. De focus ligt gedeeltelijk op promotie voor Nederlandse bedrijven, die actief willen zijn in offshore wind, deepsea mining en dergelijke. Het potentieel is volgens Bloem groot. "We hebben tenslotte veel constructie- en baggerbedrijven in ons land en er is ook al ruime ervaring met offshore bij werven en toeleveranciers." Daarnaast wil de Stuurgroep betrokken raken bij de ontwikkeling van nieuwe projecten.

De Stuurgroep zal zich niet zozeer bezighouden met olie en gas, zegt Bloem. "Als er overlap is met deze sector, zal de Stuurgroep uiteraard kijken welke ervaringen uitgewisseld kunnen worden. Hoe dit zich verder ontwikkelt, zal de toekomst uitwijzen."

Leden van de Stuurgroep Offshore Resources:

- Aalborg Industries
- Bosch Rexroth
- Damen Shipyards
- IHC Merwede
- Imtech Marine & Offshore
- Huisman Equipment
- Keppel Verolme
- Siemens Nederland
- Ullstein Sea of Solutions
- Wärtsilä



“Beeld van vervuilende scheepsbouw is sterk achterhaald”

Innovaties die zowel de productie als de schepen veiliger en schoner maken, worden in de scheepsbouw veelvuldig toegepast. De nieuwe Stuurgroep Duurzaamheid wil die initiatieven in kaart brengen en wereldkundig maken dat de maritieme industrie een milieuvriendelijk product levert. | Hans Buitelaar

De scheepsbouw heeft geen groen imago”, stelt Ronno Schouten vast. De hoofdontwerper van De Voogt Naval Architects is één van de zestien leden in de Stuurgroep Duurzaamheid van Scheepsbouw Nederland. “Bijna ieder bedrijf heeft anno 2010 een duurzaamheidsbeleid of voert veranderingen in de bedrijfsvoering door om schoner en zuiniger met grondstoffen te werken. Maar op de een of andere manier blijft het aloude beeld bestaan van scheepswerven die met grote platen staal en veel geweld ouderwetse, vervuilende bakbeesten produceren. Dat beeld is sterk achterhaald. We hopen met een duurzame agenda voor de hele sector duidelijk te kunnen maken dat scheepsbouw en scheepvaart heel bewust werken aan het verminderen van uitstoot, en daarbij schoon en veilig opereren.”

Verbetering van het groene imago van de maritieme industrie is dan ook hét grote doel dat de stuurgroep voor ogen staat. Op

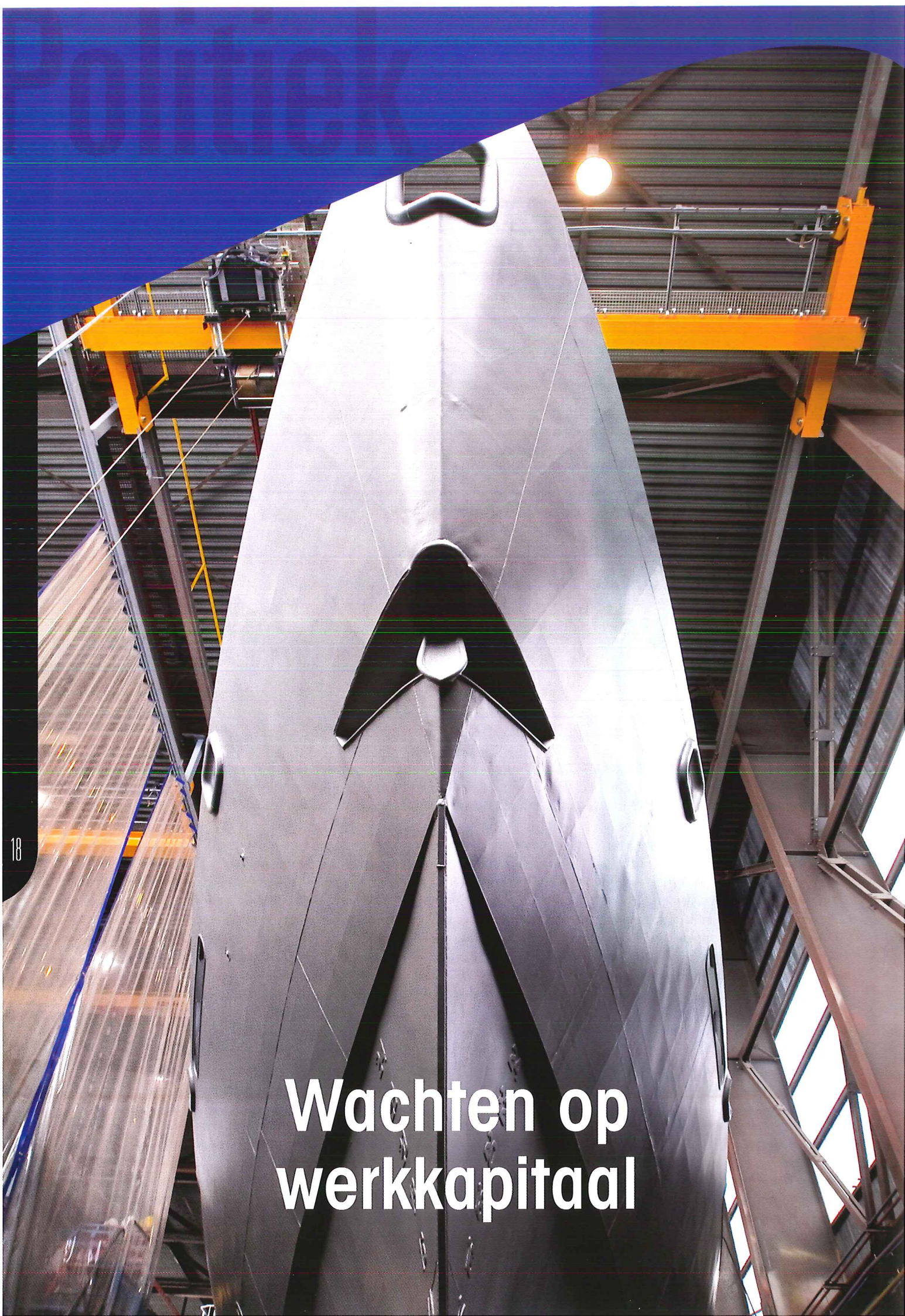
de oprichtingsvergadering afgelopen voorjaar kwamen dertien vertegenwoordigers van uiteenlopende bedrijven in de maritieme industrie met drie mensen van de branche bijeen. De commissie pakt haar taak grondig aan. Na een discussie om het begrip ‘duurzaam’ te definiëren, werd een stappenplan opgezet. Inventarisatie van de innovaties en groene initiatieven die er al zijn, het afstemmen van de activiteiten van de brancheverenigingen op die van andere organisaties en de overheid, plus het schetsen van een communicatieplan: dat alles moet eind 2010 leiden tot een duurzaamheidsbeleid voor de hele branche. Deelnemende bedrijven kunnen hier op de najaarsvergadering over stemmen.

500 vrachtwagens

“Het is nadelig voor klanten en personeel dat de inspanningen voor milieuvriendelijk, veilig en innovatief produceren in de scheepsbouw onvoldoende bekend zijn”,

zegt Schouten. “Daarom gaan we duidelijk maken hoeveel er al gebeurt op dat vlak, bijvoorbeeld door keurmerken in te stellen.”

Raymond Gense, manager duurzame ontwikkeling van Pon Holding, zegt hierover: “We zien dat er veel gebeurt in de industrie op het gebied van duurzaam produceren en het afleveren van minder milieubelastende schepen. Al die initiatieven en de communicatie daarover willen we in goede banen leiden. Door een duurzaamheidsagenda op te stellen weet ieder bedrijf in de branche welke koers de industrie gezamenlijk volgt. En we kunnen benadrukken dat zeevaart toch al een heel milieuvriendelijke vorm van transport is: een schip stoot toch echt veel minder uit dan 500 vrachtwagens.” De benadering van Schouten is meer op onderlinge interactie gericht: “Als ontwerper krijg ik via de commissie zicht op duurzame ontwikkelingen in de hele branche. We kunnen daarvan leren, maar ook laten zien wat wij aan milieuvriendelijke technieken toepassen.” ■



Wachten op werkkapitaal

De Nederlandse scheepsbouw heeft veel last van de kredietcrisis en de daardoor ontstane terughoudendheid van banken om de nieuwbouw van schepen te financieren. De overheid wil nu de scheepswerven financieel steunen maar met de daadwerkelijke uitvoering van de diverse regelingen wordt tot nog toe wisselend succes geboekt. | Antoon Oosting



Het kabinet heeft onder meer eind vorig jaar bij de Europese Commissie de Garantieregeling Scheepsnieuwbouwfinanciering aangemeld voor goedkeuring. Deze regeling moet werven helpen nieuwbouwprojecten te financieren. Bij het ter perse gaan van dit blad had de Nederlandse overheid hiervoor echter nog steeds geen groen licht gekregen. Volgens een woordvoerder van het ministerie van Economische Zaken hadden ambtenaren van de Europese Commissie nog diverse vragen die inmiddels zijn beantwoord. Het wachten is nu op de beslissing van de Europese Commissie.

Martin Bloem, algemeen directeur van Scheepsbouw Nederland, is er "behoorlijk gefrustreerd" over. "We wachten alweer een half jaar op Brusselse goedkeuring. Het lijkt de overheid aan *sense of urgency* te ontbreken." Bloem zegt slechts te kunnen hopen dat de regeling toch nog binnen afzienbare tijd door Brussel wordt gefiatteerd. Dan kan de vorig jaar sterk teruggevallen orderstroom weer op gang komen. De orderintake in de zeescheepsnieuwbouw bedroeg vorig jaar slechts 37 schepen met een waarde van 400 miljoen euro. In 2008 waren dat nog 204 schepen met een waarde van 2,6 miljard euro en in 2007 was het zelfs 4,12 miljard euro.

Optimistisch

Toch is voorzitter Sjef van Dooremalen van Scheepsbouw Nederland optimistisch over de kansen van de sector. De eerste aanvragen voor de bouw van schepen komen weer binnen bij de Nederlandse werven. "Maar alleen met de juiste financiering kunnen deze aanvragen resulteren in daadwerkelijke orders", zegt Rik van Prooijen (39), director business development van Damen Shipyards en voorzitter van de stuurgroep subsidies & financiering van Scheepsbouw Nederland. Ten tijde van het drukken van dit blad, leidde hij op 4 juni een door Scheepsbouw Nederland georganiseerd seminar over financieringsmogelijkheden in de scheepsbouw. Naast de hierboven genoemde Garantieregeling Scheepsnieuwbouw gaat het hierbij om de Groei- en Go-faciliteit, de Werkkapitaaldekking en de Willekeurige Afschrijving. Het seminar is volgens Van Prooijen vooral bedoeld voor de scheepsbouwers om uit te vinden welke regeling in welk geval het meest interessant is.

De Nederlandse scheepsbouw hecht sterk

aan de invoering van de Garantieregeling Scheepsnieuwbouwfinanciering omdat deze generiek is en dus voor de bouw van vrijwel alle (niet-militaire) schepen geldt (met een minimaal vermogen 365 kW of een minimaal tonnage van 500 ton), en zowel voor Nederlandse als buitenlandse opdrachtgevers is te gebruiken. Uitgangspunt in de nieuwe regeling is dat bij het niet nakomen van de financiële verplichtingen van de scheepswerf, het ministerie van Economische Zaken 90 procent van het uitstaande kredietbedrag aan de betreffende bank uitbetaalt. Het kredietbedrag is op zijn beurt gemaximaliseerd op 80 procent van de order.

De regeling geldt met een terugwerkende kracht tot 31 december 2008, zodat ook orders uit 2009 onder deze regeling gebracht kunnen worden. De regeling is bedoeld om de kredietverlening voor de bouw van schepen op gang te houden. In totaal kan er voor een waarde van 1,3 miljard euro aan orders met deze regeling worden gefinancierd.

Terughoudender

Klanten van scheepswerven betalen normaal aan tijdens de bouw van hun schip. Maar door de kredietcrisis zijn banken terughoudender geworden om al tijdens de bouw

financiering. "De regeling is al laat, maar zij blijft nodig", aldus Van Prooijen.

Volgens Van Prooijen hebben vrijwel alle grotere werven hier last van omdat de Nederlandse scheepsbouwers nu eenmaal veel duurere, kapitaalintensieve schepen maken zoals baggerschepen, offshore-werkschepen en super- en megajachten waarvan de bouwkosten al snel op tientallen tot soms honderden miljoenen euro's kunnen uitkomen. "Wij hebben nog wel orders kunnen boeken maar wij opereren dan ook in wat andere markten van sleepboten, werkschepen, ferry's en patrouilleschepen voor overheden en marines bijvoorbeeld", zegt Van Prooijen. Maar in de vrachtschepenmarkt, waar de noordelijke scheepswerven veel voor bouwen, was het echt moeizaam. Door de terugval in de wereldscheepvaart daalden ook de vrachttarieven waardoor schepen moeilijker rendabel te maken zijn.

Alternatief

Overigens hebben werven die veel voor buitenlandse opdrachtgevers bouwen, wel een alternatief. Dat is namelijk de verzekering voor werkkapitaaldekking die kredietverzekeraar Atradius Dutch State Business nu aanbiedt. Van Prooijen: "Dit is een aanvulling op de gewone exportkredietverzekering en dus ook alleen te gebruiken in combinatie met export." IHC Merwede was dit voorjaar de eerste die met Atradius een overeenkomst sloot voor het gebruik van deze door het kabinet in het leven geroepen garantieregeling voor de financiering van werkkapitaal.

'Doordat de staat de mogelijkheid biedt leningen voor werkkapitaal te verzekeren, is de bank bereid het benodigde geld te verstrekken'

voorschotten te financieren. Van Prooijen: "Ze willen pas betalen bij oplevering van het schip. De werf moet dan het materiaal en het werk voorfinancieren wat natuurlijk een zeker risico met zich meebrengt voor het geval de opdrachtgever uiteindelijk het schip bij oplevering niet afneemt. Dit is in 2008 begonnen en doet zich vooral voor in de grotere scheepsbouw. Klanten zijn ook kritischer geworden. Het is z gezegd een kopersmarkt geworden waarbij je als werf dit soort financieringsfaciliteiten moet kunnen bieden." Wat dat betreft wordt dan ook nog altijd met smart gewacht op goedkeuring van de Garantieregeling Scheepsbouw-

pitaal. Deze faciliteit moet de Nederlandse export bevorderen door de kredietverlening aan exporteurs van kapitaalgoederen, wat de scheepswerven bij uitstek zijn, op gang te houden.

Van Prooijen: "Doordat de Nederlandse staat de mogelijkheid biedt leningen voor werkkapitaal te verzekeren, is de bank bereid het benodigde geld hiervoor te verstrekken. Dit kan je helpen schepen naar het buitenland te verkopen." Atradius laat weten dat er inmiddels voor enkele tientallen miljoenen euro's in de scheepsbouwsector gebruik is gemaakt van deze mogelijkheid om werkkapitaal voor te financieren. "En ▶



► we hebben meer in de pijn", zegt Vinco David van Atradius Dutch State Business. Ook goed gaat het met de voor 2009 ingevoerde Willekeurige Afschrijving die het mogelijk maakt een schip in twee jaar af te schrijven. Deze regeling is onlangs met terugwerkende kracht verlengd tot en met 2010 terwijl ook de voorwaarden zijn versoepeld. Van Prooijen: "Deze regeling is niet specifiek voor de scheepsbouw maar is generiek voor alle bedrijfsmiddelen. Het is een financieringsinstrument dat helpt om investeringen te financieren. Hiermee zijn onder andere een aantal cv-constructies voor nieuwbouw van schepen opgezet. Je kunt hiermee een moeilijke periode overbruggen."

Risico delen

Dan is er ook nog de Garantie Ondernemingsfinanciering & Groeifaciliteit (Groeï & Go) in het leven geroepen om te anticiperen op de gevolgen van de kredietcrisis. Van Prooijen: "Daarbij kan de bank een beetje extra risico delen met de overheid. Op die

manier moeten banken over de streep worden getrokken om alsnog te financieren." Het probleem met bijna alle regelingen is dat de werf er mensen voor nodig heeft om te helpen met het zoeken naar de beste oplossing. Van Prooijen: "Het vraagt heel veel tijd van onze mensen. Onze afdeling customer finance telt drie mensen. Maar kleinere werven hebben daar vaak de mankracht niet voor. Daarom moet de branchevereniging een ondersteunende rol spelen in het informeren van de werven en daarom organiseren wij bijvoorbeeld seminars om inzicht te geven in de werking van de afzonderlijke regelingen.

Waar Damen Shipyards zelf veel gebruik van maakt, is de door Atradius uitgevoerde exportkredietverzekering. "Gebruik daarvan leidt absoluut tot orders. Wij bouwen gemiddeld 150 schepen per jaar en daarvan wordt voor een aanzienlijk deel een beroep gedaan op de exportkredietverzekering. Wij gaan er actief mee om en blijven zo in gesprek met de klant waardoor het verkoopproces op gang blijft. Je kunt zo net wat meer bie-

den om uiteindelijk de deal te doen." Uit de overzichten van Atradius blijkt dat vorig jaar voor ruim 582 miljoen euro en dit jaar al voor bijna 72 miljoen euro aan orders in de scheepsbouw door Atradius met een exportkredietverzekering is gedekt.

Niet uniek

Met al deze regelingen is Nederland absoluut niet uniek. Ook andere landen beschikken over dit soort garantieregelingen om hun scheepswerven te steunen. Eén van de taken van de werkgroep die Van Prooijen voorzigt, is dan ook het voortdurend in de gaten houden wat andere scheepsbouwlanden doen. "Het is belangrijk dat wij de overheid blijven informeren over wat er in andere landen gebeurt opdat onze regelingen hier eventueel op kunnen worden aangepast. Er moet immers wel een level playing field blijven", zegt hij. "We zien een snel veranderende omgeving waar we snel op moeten reageren. En die tijd van snelle veranderingen zal de komende tijd ook gewoon blijven." ■



Missies naar Duitsland boren een nieuwe markt aan "Een wereld te winnen"

Duitsland is inmiddels nummer twee in de wereld als het gaat om het aantal zeeschepen in de beroepsvaart. Hiermee is de Duitse zeevaart een interessante markt voor Nederlandse toeleveranciers. De Nederlandse maritieme industrie ontmoet reders uit Duitsland op meet & greet-workshops en minibeurzen. Het doel: opdrachten binnenslepen. | Hans Buitelaar

In de commerciële zeevaart varren 3500 schepen voor Duitse reders. Daarmee maken de oosterburen hun historische achterstand als zeevarende natie meer dan goed. Duitsland is Weltmeister als het gaat om het aantal zeegaande containerschepen; 200 reders bezitten die 3500 schepen waarvan 2000 containerschepen.

Een interessante markt dus voor toeleveranciers. Zo'n grote vloot levert voldoende installatie-, onderhouds- en refit-opdrachten op. Een slimme zet, acquireren in Duitsland. Het wordt nog makkelijker sinds HME meet & greet-seminars organiseert om de Nederlandse maritieme industrie in Duitsland aan klanten te helpen. Na een tweedaagse missie naar Duitse havensteden in maart werd in mei een eendagsbijeenkomst naar Leer georganiseerd.

"We richten ons tegenwoordig op de reders", meldt HME-exportmanager Michaël Roerade. "Vóór de crisis benaderden we

vooral de werven. Maar de economische situatie heeft de verhoudingen veranderd in de scheepvaart. Was het tot een paar jaar geleden zo dat rederijen moesten hopen dat een werf ruimte had voor nieuwbouw of refit, nu zitten de werven om werk verlegen en hebben scheepseigenaren een veel grotere stem in de keuze van installaties en appara-

tuur. Dit voorjaar organiseerden we al een handelsmissie naar Hamburg en Bremen, waarbij we contact legden met het Verband Deutsche Reeder en met de Bremer Reeder Verein (BRV). De Nederlandse honorair con-

sul heeft zitting in het bestuur van de BRV, wat het aanhalen van de banden nog eens vergemakkelijkt. De bijeenkomst kende een paar workshops over nieuwbouw en onderhoud van zeeschepen. Aansluitend was een minibeurs, waar de meereizende bedrijven presentatiemateriaal konden laten zien. Sommige bedrijven schreven daar ter plekke concrete orders. De missie kan een succes genoemd worden."

Vruchtbare markt

Het gemak van zakendoen in het buurland roept de vraag op of exportondersteuning

*Een slimme zet,
acquireren in Duitsland*

wel nodig is. Bedrijven kunnen toch ook zonder geld uit de kas van Scheepsbouw Nederland en het ministerie van Economische Zaken (EZ) hun klanten wel vinden? "Bedrijven betalen natuurlijk vooral zelf voor ▶

deelname", betoogt HME-directeur Gert Jan Huisink. "De tweedaagse reis werd wel ondersteund door EZ, uit het budget voor de campagne '2g@there' die export oostwaarts steunt. Staatssteun verwerven kost tijd en om die reden hebben we voor de eendaagse bijeenkomst in Leer geen subsidie aangevraagd. We willen snel kunnen handelen. De huur van ruimte in een congrescentrum is de enige belangrijke kostenpost. Deelnemers kunnen met eigen vervoer naar Leer rijden (Noordwest-Duitsland, aan de Elbe). Uiteraard zouden bedrijven ook op eigen initiatief contact kunnen leggen met Duitse klanten. Met de workshops en minibeurzen helpen we de acquisitie niettemin over een flinke hobbel heen. Duitse rederijen blijken vaak familiebedrijven met een lange traditie van samenwerking met toeleveranciers. Daarbij tonen ze voorkeur voor zakendoen met Duitse bedrijven. Zodoende weet de leiding van die bedrijven niet altijd welke innovatieve oplossingen er in de markt verkrijgbaar zijn. Het is lastig als individuele vertegenwoordiger van een bedrijf met Duitse rederijen een relatie aan te knopen. De potentiële klanten komen uit eigen beweging naar een workshop om zich te oriënteren op potentiële toeleveranciers; aanwezige bedrijven vormen een vruchtbare markt."

"Natuurlijk kunnen we ook zelf proberen klanten te zoeken op de Duitse markt", aldus Huisink. "Daarbij zoek je toch in een beperkte kring van bedrijven waar via eerdere contacten een aanknopingspunt is ontstaan. Dankzij handelsbijeenkomsten ontmoet ik snel veel meer reders."

Moeizaam

Salesmanager Leo van der Marel van WRS Marine Inspections & Services biedt spe-



cifieke diensten aan. Zijn bedrijf is gespecialiseerd in inspecties van casco's en de kathodische bescherming daarvan. Op de Nederlandse markt zijn werven zijn klanten, in het buitenland ziet hij meer kansen bij rederijen. "We kunnen in opdracht van reders niet alleen controles uitvoeren terwijl een schip op de werf is, maar ook meevaren en dan meten of alles naar behoren functioneert. Dat maken we duidelijk aan de reders die we op de handelsreizen ontmoeten. Aan

je kunt horen wat klanten echt willen. De terughoudendheid die vaak in leverancier-klantrelaties ontstaat, ontbreekt hier."

Ideaal

Dutchi Electric Motors heeft een aantal medewerkers in dienst die zich helemaal op de Duitse markt richten. Een kwart van de omzet wordt gerealiseerd door Duitse orders. "We zijn duidelijk al goed aanwezig op die markt", meldt marketingmanager Eric Haar-

"Dankzij handelsbijeenkomsten ontmoet ik snel veel meer reders"



de missie van maart hebben we een aantal veelbelovende contacten overgehouden, die ga ik op korte termijn bezoeken in hun eigen vestiging. Of dat tot orders leidt weet ik nog niet, maar als je geen steen in het water gooit krijg je ook geen kringen."

Nieuwbouw en refit scheepswerf Koninklijke Niestern Sander uit Delfzijl heeft een eigen agent in Duitsland. "De bijeenkomsten van HME zijn een waardevolle aanvulling", vindt accountmanager Maarten Romijn. Hij reisde in maart mee. "Ik ga zelf ook op bezoek bij Duitse rederijen, waarbij ik merk dat ze graag in eigen land inkopen. Het is wel enigszins moeizaam om tot een relatie te komen. Er zijn genoeg bedrijven die helemaal geen acquisitiebezoek willen ontvangen. Het aardige van de HME-workshops is dat er een heel open discussie ontstaat, waar

man. "Reden om toch met de HME-missie mee te gaan, is onze wens om beter vertegenwoordigd te raken in de scheepvaart. Onze Duitse distributeurs zijn niet goed ingevoerd in die sector. Het blijft voor ons lastig om zaken te doen met eindgebruikers zoals reders. Een elektromotor is uiteindelijk een halffabricaat. Een reder wil een pomp of een lier. Welke motor dat stuk uitrusting aandrijft, is meestal geen direct belang voor de scheepseigenaar. Totdat het kapot gaat. Daarom maken wij duidelijk dat we zonder tussenkomst van de fabrikant van pompen en andere apparatuur waarin elektromotoren worden toegepast, snelle en adequate service bieden. De omweg langs de leverancier waarin motoren zijn geassembleerd is daardoor niet meer nodig, zodat defecte onderdelen veel sneller weer werken. We

Exportkalender

2010

Neftegaz	21 jun - 25 jun
Offshore Northern Seas	24 aug - 27 aug
Hiswa teWater 2010	31 aug - 05 sep
SMM Hamburg	7 sep - 10 sep
Rio Oil & Gas	13 sep - 16 sep
Handelsmissie naar Aberdeen	20 sep - 23 sep
KIOGE	05 okt - 08 okt
Handelsmissie Maleisië	09 okt - 16 okt
Handelsmissie Arabische Golf	25 okt - 29 okt
Seatrade Middle East Maritime	26 okt - 28 okt
World Expo	26 okt - 28 okt
ADIPEC	01 nov - 04 nov
Handelsmissie-Zuid-India	14 nov - 19 nov
International WorkBoat Show	01 dec - 03 dec
Inmex China	08 dec - 10 dec

2011

Maritime Vietnam	9 mrt - 11 mrt
Europort Istanbul	23 mrt - 26 mrt
Nor-Shipping	24 mei - 27 mei
NEVA 2009	20 sep - 23 sep
INMEX India	29 sep - 1 okt
Middle East Workboats	26 sep - 28 sep
Kormarine	26 okt - 9 okt
Europort 2011	08 nov - 11 nov
Marintec	29 nov - 02 dec



hebben een grote voorraad van alle typen. Zeker wanneer schepen in het Verre Oosten zijn gebouwd, kan onze service een flinke tijds winst opleveren. Met dat verhaal vinden we gelukkig ook klanten onder reders. De workshops en minibeurzen van HME zijn voor ons de ideale manier om Duitse reders te benaderen.”

Efficiënt

De eendaagse missie naar Leer van mei was een nieuw concept. De dag begon met twee workshops, één over nieuwbouw en één over refit en onderhoud. De workshops

deelnemers aan de minimissie in één dag tien tot vijftien nieuwe contacten opdoen. Het is heel geconcentreerd en daardoor heel efficiënt.”

Een aantal marktontwikkelingen leidt tot de noodzaak van de nieuwe marktbenadering. Rederijen zijn de laatste jaren een meer dominante rol gaan innemen in de maritieme industrie. Door teruglopende orders in de nieuwbouw zijn veel bedrijven zich gaan richten op service en onderhoud. De schepen die recent nog wel zijn gebouwd, komen vaak van onvoldoende toegeruste werven in het Verre Oosten, waarbij vaak

“Als je geen steen in het water gooit, krijg je ook geen kringen”

zijn in feite een uitgebreide meet & greet: twaalf Nederlandse bedrijven en tien Duitse bedrijven zitten rond een tafel waarbij elk van de aanwezigen in twee minuten zichzelf, zijn bedrijf en diensten voorstelt. Na de seminars volgde een minibeurs, waar de Nederlandse bedrijven zich presenteerden. De Duitsers die tijdens de workshops geïnteresseerd zijn geraakt in hun product of dienst wisten de toeleverancier direct te vinden voor een een-op-eengesprek. “Dit concept hebben we in Hamburg en Bremen uitgetoetst en voor Leer aangescherpt”, licht Huisink toe. “Op deze manier kunnen

grotoske tekortkomingen aan het licht komen. Reders met zulke schepen hebben dan ook behoefte aan goede vervangingsonderdelen en service. Toenemende milieu- en veiligheidseisen voegen daar nog een wettelijke noodzaak aan toe. “Een grote markt, waar de Nederlandse maritieme industrie wereldwijd nog maar een marginaal deel van bestrijkt”, weet Huisink. “Er is nog een wereld te winnen. We beginnen in Duitsland met het werven van een positie in deze markt. Daarna willen we Scandinavië bestrijken en de landen rond de Middellandse Zee.” ■

Omkijken of vooruitzien?



2009 sloot het eerste decennium van het nieuwe millennium af (de 'jaren nul' of 'noughties'), een periode waarin scheepvaart en -bouw perioden van ongekende groei en euforie hebben meegemaakt, uiteindelijk gevolgd door een welhaast onvermijdelijke neergang. 'What goes up must come down', zoals ze in het Engels zeggen? | Pascal van Kuijen

Feit is dat ook zonder de financiële en economische crisis ingeleid door de 'Lehman shock' en de 'housing bubble', de scheepsbouw minder vette jaren tegemoet ging. De piek van 2007 was dermate extreem en de vloot in de vaart en in bestelling zo groot, dat het zich al ruim van tevoren aftekende dat 2008 en volgende jaren minder nieuwe bestellingen zouden opleveren dan voorgaande jaren. Toch was de schok groot dat de orderintake in 2009 wereldwijd met circa 75% daalde ten opzichte van 2008. In Nederland was de teruggang, helaas, nóg sterker... Maar in de vette jaren was gelukkig een gezonde orderportefeuille opgebouwd, die ondanks vertragingen en incidentele annuleringen toch nog een redelijk sterke benutting van de bestaande productie-capaciteit opleverde.

De Nederlandse scheepsbouw in 2009

Het voert te ver om in deze kolommen alle verschillende scheepsbouwcategorieën apart te bespreken, maar de grafiek hieraanast betreffende de zeescheepsbouw is illustratief voor de ontwikkeling van de ontvangen opdrachten in de gehele sector in de afgelopen 4 jaar.

De nieuw ontvangen orders in de Nederlandse zeescheepsbouw daalden in 2009 naar een niveau van 391 miljoen euro, een daling van 85% ten opzichte van 2008 en 90% ten opzichte van 2007. De omzet in de totale Nederlandse scheepsbouwcluster bleef, met 7,3 miljard ten opzichte van 8,8 in het voorgaande jaar, nog redelijk op peil. Bij de toeleveranciers, die meeliften op de ten opzichte van 2008 nog steeds gestegen wereldwijde productie, bleef de omzetzdaling beperkt tot circa 6%.

De ontwikkelingen in 2009 hebben wel geleid tot een daling in de orderportefeuille. Nederlandse werven hadden eind december vorig jaar nog opdrachten in portefeuille voor 226 schepen, goed voor bijna 4 miljard euro. Over 2007 en 2008 bedroeg de waarde van de orderportefeuille nog respectievelijk zo'n 6,4 en 5,6 miljard euro.

Omkijken én vooruitzien

Terugkijkend op 2009 kan worden gesteld dat de crisis duidelijk invloed heeft gehad op de Nederlandse maritieme maakindustrie.

Nieuwe orders zijn dringend nodig om het voortbestaan van werven en werkgelegenheid veilig te stellen.

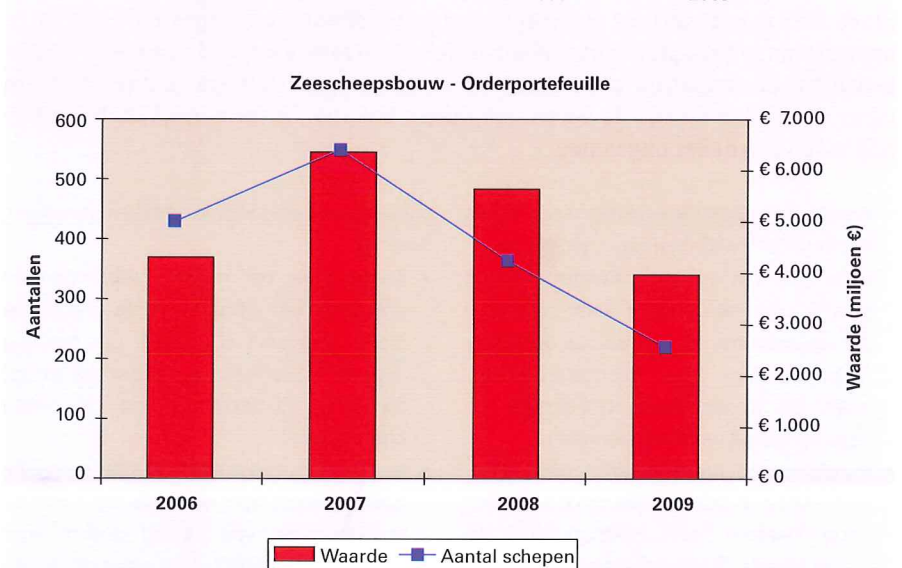
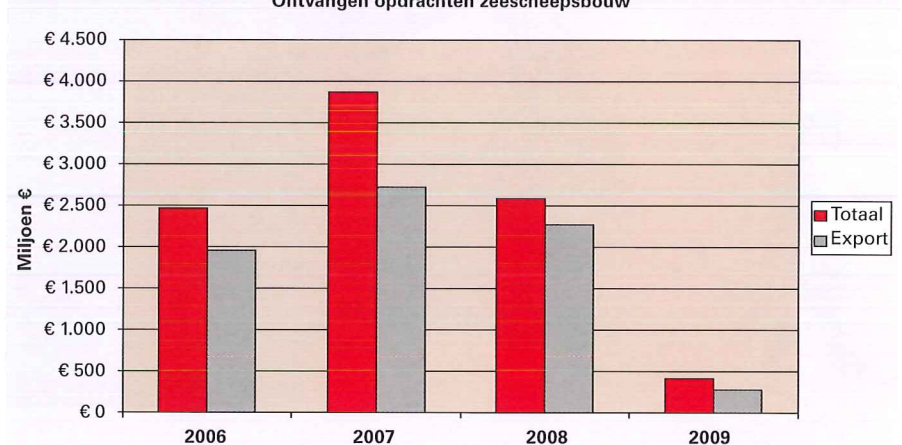
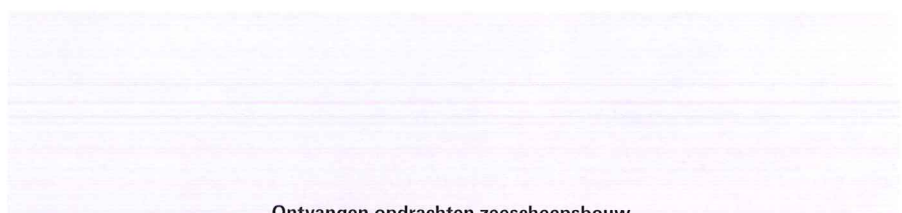
Meer en meer scheepsbouw vindt plaats in Azië en andere opkomende economieën. Maar Nederland is, als de markten weer aantrekken, wel relatief goed gepositioneerd om een aanzienlijk deel van de in Europa te verwachten orders te ontvangen, gezien de volgende factoren:

- Specialisatie in niche-markten als jacht-

bouw, dredging, offshore, sleep- en duwvaart, binnenvaart, multi-purpose schepen

- Grote kennis van de zeevaart op de belangrijke handelsroutes, met name in Noord-Europa
- Veel ervaring in het leveren van maatwerk voor veeleisende scheepseigenaren
- Diepgeworteld besef van het belang van continue innovatie
- Pioniers- en handelsgeest
- Een sterke, zeer complete, maritieme cluster

Laten we hopen dat deze en andere factoren de Nederlandse maritieme maakindustrie de komende jaren de weg naar herstel kunnen laten opgaan. ■





Sinds 2009 wordt jaarlijks een vragenlijst naar lidbedrijven toegestuurd. Dit om te controleren of het opleidingsaanbod en serviceniveau past bij de behoefte van de bedrijven en natuurlijk om suggesties te ontvangen. Onlangs is deze enquête weer verzonden en zijn de eerste resultaten bekend. De belangrijkste bevindingen staan hieronder opgesomd:

- Basale scheepsbouwkennis voor niet-technische medewerkers wordt door ruim 50% van de respondenten relevant geacht voor hen zelf of voor collega's. Dit verklaart het succes van de opleiding 'Scheepsbouw voor niet-scheepsbouwers'. Op 30 september en 1 oktober zal deze opleiding weer plaatsvinden.
- Projectmanagement scoort zelfs 60%. Ook eerder scoorde projectmanagement hoog. Daarom heeft HME in 2009 de trainingsserie 'Projectmanagement in de maritieme industrie' gelanceerd. Gezien het succes wordt deze serie tweemaal per jaar gedraaid, één serie in het voorjaar en één in het najaar. De serie start op 16 september.

Voor beide opleidingen zijn nog plaatsen

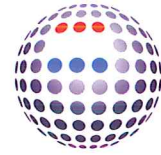
vacant en kunt u zich inschrijven via www.hme.nl.

- Kennis over het maken, uitbrengen en opvolgen van offertes in de maritieme industrie scoort ook hoog. Een training over dit onderwerp is in de maak en zal op 14 en 15 december voor de eerste keer draaien.
- Kennis van verkoop in de maritieme industrie wordt door exact de helft van de respondenten van belang geacht voor zichzelf of collega's. Ook voor dit onderwerp wordt momenteel een training ontwikkeld. De training zal plaatsvinden op 11 en 12 november met een terugkomdag op 3 december.

Inschrijven is reeds mogelijk (via www.hme.nl).

- De meerderheid van de respondenten beoordeelt de (gevolgde) opleidingen als positief, evenals de dienstverlening.
- Hoewel de sites www.hme.nl en www.scheepsbouw.nl vaak worden gebruikt om informatie over opleidingen te verkrijgen, beschouwt bijna de helft van de respondenten de digitale nieuwsbrief als belangrijkste informatiebron. Ontvangt u deze nog niet, dan kunt u zich hiervoor aanmelden via www.scheepsbouw.nl.

Alle bovenstaande opleidingen kunnen ook in-company worden georganiseerd. De voordelen zijn evident: de lesstof kan aangepast worden aan de specifieke bedrijfssituatie en de prijzen zijn aantrekkelijk. Mocht u interesse hebben om één van onze trainingen in-company te organiseren of meer informatie wensen, neemt u dan contact op met Jan Adriaan Krans, manager opleidingen van HME, tel. (010) 44 44 333 of per e-mail jk@hme.nl. ■



Proud to be part of
**Maritime
by Holland.**

Visit the Maritime by Holland Pavilion at SMM 2010

7 - 10 september 2010, Hall B7 - booth no. 40

Equipment | Ship repair | Services

Ajax-Chubb Brandbeveiliging • Alewijnse Marine Systems • Amarcon BV •
Bayards Aluminium Constructies BV • Benes Machinefabriek BV •
Bot Groningen BV • C-Job & Partners BV • C-Nautical • Combimac •
Corrosion & Water-Control BV • Cramm Yachting Systems BV •
Dagin Marine Technology • DBR Generatorsets • Doedijns Hydraulics BV •
Dutchi Motors BV • Econosto Maritiem • Eekels Elektrotechniek BV • Euroglide BV •
Europort / Ahoy Rotterdam • Future Pipe Industries BV • Gebr. De Haan •
Holland Marine Services Amsterdam BV • IHC Metalix BV •
Kalkman Scheepstechniek BV • Kampers Pump Service • Marble Automation BV •
Machinefabriek Börger BV • Machine- en Lierenfabriek C. Kraaijeveld BV •
Mampaey Offshore Industries BV • MME Group • NewThex Ned BV •
Niestern Sander Repair • Rodenstaal, SMST BV • Roemeg BV / Staco Europe BV •
Rotodyne Ventilatoren BV • Rotor BV • Reggiana Riduttori S.r.l. • Scheen BV •
Serdijn Shiprepair BV • SSM-Europe BV • Straaltechniek International BV • TKF •
TNO • VDL Klima BV • Winteb VOF • WRS Marine Inspections and Services



De komende maanden organiseert Scheepsbouw Nederland de volgende activiteiten, uitgevoerd door CMTI, HME en de branchevereniging zelf. Voor meer informatie, inschrijven en een overzicht van de activiteiten kunt u terecht op www.cmti.nl, www.hme.nl en www.scheepsbouw.nl.

Focus on India

1 juli 2010 - 23 april 2011

India heeft een sterke basis voor succes met een grote binnenlandse vraag, sterk bankwezen, jonge populatie met opgeleid personeel en een gevarieerde industriële basis. India lijkt dan ook goed weerstand te kunnen bieden tegen de economische crisis. De offshore industrie is sterk in ontwikkeling en er wordt geïnvesteerd in zeehavens en defensie. India richt zich steeds meer op speciale en complexe schepen in de offshore, waterbouw en marine. Het programma Focus on India heeft zich ten doel gesteld Nederlandse maritieme concepten in de kansrijke gebieden van India te introduceren en een belangrijke partner van India te worden.

SMM

7 - 10 september 2010

Begin september is Hamburg wederom het toneel voor de tweejaarlijkse maritieme vakbeurs SMM. De Nederlandse scheepsbouwcluster presenteert zich daar met een Maritime by Holland Paviljoen van 900m² waarin 46 Nederlandse bedrijven participeren. De beurs trekt per editie gemiddeld 45.000 bezoekers. Deze activiteit wordt uit-

gevoerd in opdracht van NL EVD Internationaal, onderdeel van Agentschap NL van het ministerie van Economische Zaken.

Scheepsbouw voor niet-scheepsbouwers

30 september - 1 oktober 2010

Het vinden van goed opgeleide scheepsbouwkundigen blijft problematisch. Vandaar dat ook veel technici uit andere disciplines worden aangetrokken. Deze kunnen door het volgen van de cursus in korte tijd bekend worden gemaakt met het scheepsbouwproces en scheepsbouwtermen. Deze cursus is erop gericht het begrip en kennisniveau van niet-technische medewerkers in de scheepsbouw te verhogen, zodat barrières in de communicatie niet ontstaan.

Maritime Awards Gala

10 november 2010

In de Amsterdam Convention Factory worden op 10 november 2010 de jaarlijkse maritieme innovatieprijzen uitgereikt tijdens de vijfde editie van het Maritime Awards Gala. Belangstellenden die zich nog willen aanmelden als tafelsponsor, kunnen contact opnemen met Scheepsbouw Nederland, Ingeborg Jagt, tel. (079) 353 11 65.

Algemene Ledenvergaderingen en Openbare ledenvergadering

9 december 2010

Algemene Ledenvergaderingen van Vereniging Holland Marine Equipment en VNSI en aansluitend de Openbare Ledenvergadering van Scheepsbouw Nederland. Locatie, thema en nadere informatie worden via dit magazine en onze websites bekendgemaakt.

Internationaal Workboat Show

1-3 december 2010

Van 1 tot en met 3 december 2010 wordt The International WorkBoat Show in New Orleans gehouden. Op deze beurs is dit jaar voor het eerst ook een Maritime by Holland Paviljoen te vinden. De totale oppervlakte van het paviljoen bedraagt 226m². De WorkBoat Show trekt jaarlijks duizenden kopers die miljoenen uitgeven aan marine equipment en services. De kopers op de show vertegenwoordigen 2,3 miljard dollar aan aankoopkracht. U kunt zich nog inschrijven voor deelname aan deze beurs. ■

Bestuurs- mededelingen

Arbopraktijkboek Scheepsbouw online beschikbaar voor leden

Donderdag 20 mei werd tijdens de Openbare Ledenvergadering van Scheepsbouw Nederland het Arbopraktijkboek Scheepsbouw aangeboden. Mevrouw Marga Zuurbier, directeur Arbeidsinspectie, ontving het document uit handen van werkgevers, werknemers en vakbonden. Het Arbopraktijkboek behandelt een groot aantal arborisico's die specifiek zijn voor de scheepsbouw en die nog niet aan bod zijn gekomen in de Arbocatalogus '5x Beter, Werken is gezond'. Met het Arbopraktijkboek krijgen bedrijven in de scheepsbouwcluster een handvat om hun arbobeleid te optimaliseren. Het Arbopraktijkboek is digitaal beschikbaar voor leden van Vereniging Holland Marine Equipment en VNSI.

Het blijkt dat bedrijven die werken met het Arbopraktijkboek en de Arbocatalogus hun arbeidsomstandigheden snel op orde hebben. Mevrouw Zuurbier wenste de sector veel succes met de implementatie van het praktijkboek en adviseerde de aanwezigen gebruik te maken van de expertise van de verbetercoaches. Zij worden binnen het programma '5x Beter, Werken is gezond' ingezet om bedrijven over arborisico's te informeren en te adviseren. Zij zijn specialisten op het gebied van lasrook, schadelijk geluid, oplosmiddelen, fysieke belasting, werkdruk, machineveiligheid en gedrag en cultuur.

De uitgave is tot stand gekomen in nauwe samenhang met de Arbocatalogus '5x Beter, Werken is gezond'. Met dit samenwerkingsverband hebben werkgevers en bonden de handen ineen geslagen om het veiligheidsbewustzijn en de arbeidsomstandigheden van de ruim 400.000 werknemers in Metaalbewerking en de Metalektro te bevorderen. ■

Optimisme over kansen sector



De Nederlandse scheepsbouwcluster was in 2009 goed voor een omzet van 7,3 miljard euro en een werkgelegenheid van 34.500 FTE. In zijn toelichting op het jaarverslag 2009 constateert voorzitter ir. J.J.C.M. van Dooremalen van Scheepsbouw Nederland dat de Nederlandse scheepsbouw onder het recordjaar 2008 presteerde, maar zich nog steeds op een opvallend hoog niveau begeeft. Het jaarverslag werd gepresenteerd tijdens de Openbare Ledenvergadering van Scheepsbouw Nederland bij gastheer Van Voorden Gieterij in Zaltbommel.

'Scheepsbouw Nederland is optimistisch over de kansen voor onze sector, ondanks de sterke terugval in nieuwe orders. We zijn actief binnen hoogtechnologische marktsegmenten die relatief minder getroffen worden door de recessie. In deze niches is het opvallend dat het aantal aanvragen in vergelijking met een jaar geleden sterk is toegenomen. De Nederlandse scheepsbouw kiest voor export en kennisontwikkeling en investeert in scholing van huidige en toekomstige werknemers', aldus Van Dooremalen.

'Door ons ondernemerschap presteren we beter dan onze Europese concurrenten. Het is zaak deze keuze kracht bij te zetten en een gezamenlijke innovatieagenda op te stellen. Alleen zo zijn we voorbereid op het komende decennium', zegt Van Dooremalen tijdens de presentatie van de jaarcijfers. Daarvoor ligt de eerste verantwoordelijkheid bij de sector zelf. Scheepsbouw Nederland doet een dringend beroep op de overheid om deze ambities te ondersteunen in de vorm van launching customership, een actief innovatiebeleid en het helpen herstellen van gelijke concurrentievoorwaarden binnen Europa. ■

Het Scheepsbouw Nederland 2009 is digitaal beschikbaar via www.scheepsbouw.nl.



Info Inloggen

Op www.hme.nl en www.vnsi.nl vindt u rechtsboven de Member Login. U vult hier uw username en password in. Vervolgens kunt u in datzelfde kader klikken op Uw gegevens. Scroll in de rechterbalk naar Bekijk berichten.

Daar treft u de online versie van het Arbopraktijkboek Scheepsbouw aan. Als u uw inloggegevens niet meer heeft, kunt u contact opnemen met Scheepsbouw Nederland, tel. (079) 353 11 65.



**SCHEEPSBOUW
NEDERLAND**

Human Capital

Foto: Wärtsilä Propulsion Netherlands BV

Box aanpakker

Human Capital | Duurzaamheid & Innovatie | Synergie in Cluster | Samenwerking Overheid | Internationale Branding

www.scheepsbouw.nl

Nieuwe leden



IHC Piping

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

IHC Piping, onderdeel van de IHC Merwede Groep, heeft zich als jong en allround pijpleidingbedrijf gespecialiseerd op het gebied van CNC-gestuurde productie én montage van pijpleidingsystemen voor de maritieme industrie, bagger- en offshoremarkt. Ontstaan uit de scheepswerf Van der Giessen De Noord heeft IHC Piping al veel ervaring opgedaan. IHC Piping heeft zich, na haar zelfstandiging in 2004, snel ontwikkeld tot een gewaardeerde toeleverancier. Kwaliteit en betrouwbaarheid staan centraal, zowel bij de opdracht voor een enkel pijpstuk, als bij de grote bagger- en offshoreprojecten.

www.ihcmerwede.com/

www.ihcpiping.com



Gebr. van Leeuwen

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

Gebr. van Leeuwen WIS BV is een dynamisch en gerenommeerd bedrijf dat gespecialiseerd is in het uitvoeren van machinale bewerkingen op locatie als kotteren, frezen, draaien en boren voor o.a. jacht- en scheepsbouw, kraan- en bruggenbouw, on- en offshore industrie en zware constructies. Het bedrijf bezit een grote ervaring, vakkundigheid en know-how en is VCA gecertificeerd volgens VCA 2008/05. Gebr. van Leeuwen staat bekend om haar kwaliteit, flexibiliteit, realiseren doorlooptijden en de mogelijkheid om 24/7 service te bieden.

www.gebrvanleeuwen.com



Machine Support B.V.

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

Machine Support B.V. is specialist in het uitlijnen en funderen van machines. Het bedrijf bestaat ruim vijfentwintig jaar en is wereldwijd actief. Naast het uitlijnen van complete voortstuwingsinstallaties verzorgt Machine Support 3D metingen en het aan boord uitvoeren van machinale bewerkingen. Het bedrijf levert verschillende producten voor een juiste en snelle opstelling van machines zoals Steelshim vulplaten, Epocast epoxy gietvullingen en de zelf ontwikkelde, in hoogte verstelbare, stalen Vibracon. Recent heeft het innovatieve bedrijf haar ShaftDesigner software geïntroduceerd. Met deze software kunnen uitlijn- en trillingsberekeningen worden uitgevoerd.

www.machinesupport.com



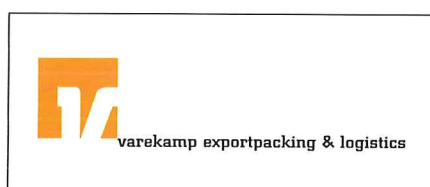
Trinnox BV

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

Trinnox BV is een internationaal bedrijf, gespecialiseerd in diverse producten voor scheepsnieuwbouw. Het betreft onder andere deuren, ramen, mangaten, luiken en liften. Ook zijn wij specialist in het leveren van producten voor het interieur aan boord, zoals wand- en plafondpanelen, brandveilige binnendeuren, meubilair en natte cellen.

We zijn een flexibel georganiseerd bedrijf, in staat om al uw aanvragen en technische specificaties snel en goed te verwerken. We zien uit naar uw aanvraag om u te laten zien wat we voor u kunnen betekenen, waar ook ter wereld!

www.trinnox.com



Varekamp Exportpacking & Logistics

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

Varekamp Exportpacking & Logistics is specialist op het gebied van verpakken en vervoeren van kapitaalgoederen die bestemd zijn voor de overzeese export, zoals bijvoorbeeld scheepsschroeven en thrusters en elektronische installaties voor de scheepsbouw tot zware industriële pompen en generatoren. De activiteiten op het gebied van exportpacking worden aangeboden vanuit de vestigingen in Raamsdonksveer en Edam. Voor zeevracht hebben we onze gespecialiseerde vestiging Varekamp Project Services in Rotterdam en voor luchtvracht Varekamp Air op Schiphol. Varekamp is onderdeel van de Meilink Groep. Varekamp en haar zusterbedrijven werken o.a. voor klanten als Imtech Marine & Ofshore, Damen Shipyards en Wärtsila Propulsion.

www.varekamp.nl



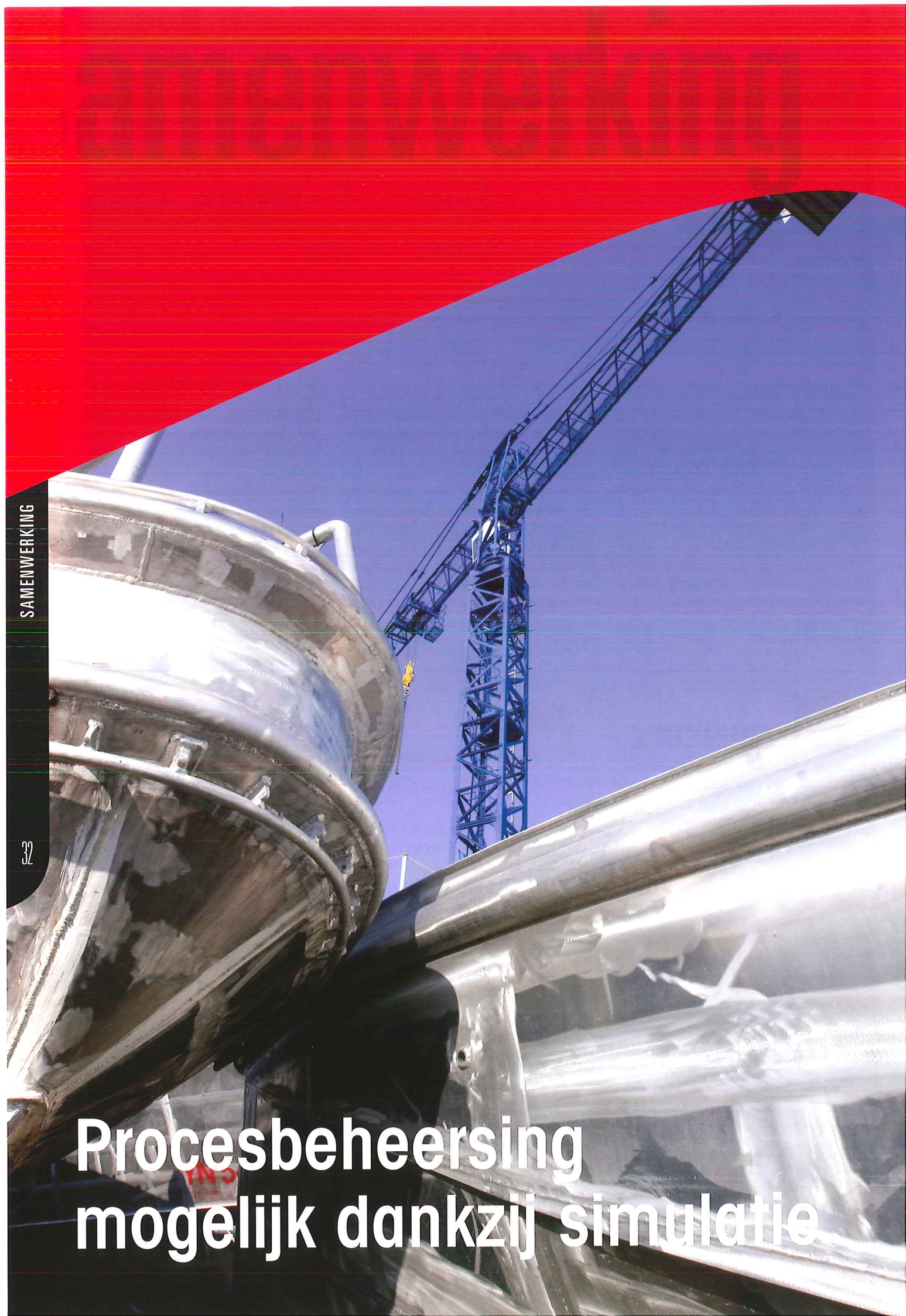
De Waal machinefabriek

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

De Waal machinefabriek is een toonaangevend bedrijf in de binnenvaart. Zij streeft naar een optimale relatie met marktpartijen. Hiervoor wordt alles geproduceerd en gerepareerd wat te maken heeft met voortstuwing en manoeuvreren van binnenvaartschepen. Daarnaast is dit bedrijf actief in de kustvaart, visserij- en jachtbouwwereld. Haar core business is gelegen in eigen producten als schroefasinstallaties, schroefasseals, stuurmachines, roeren en autokranen, waarmee de Werkendamers een uitstekende reputatie hebben opgebouwd. Uitgangspunt bij al deze producten is dat de schipper, met een minimum aan inbouwtijd, een maximale kwaliteit verkrijgt. Om dit waar te maken combineert De Waal een professionele engineering en minutieuze werkvoorbereiding met veel praktisch inzicht op de werkvloer. Al sinds 1938.

www.dewaalbv.nl

Procesbeheersing mogelijk dankzij simulatie



Het programma Integraal Samenwerken omvat onder andere een project voor procesbeheersing. De bedoeling is om simulatiemethoden te ontwikkelen die dit mogelijk maken. | Jan van den Berg



et bouwen van een schip is een complex proces. Het zou daarom nuttig zijn als van tevoren aangegeven kan worden waar de knelpunten zitten en hoe je die kunt verhelpen. Simulatie van het productieproces maakt dit mogelijk. In het project P5 studeren zes bedrijven op de mogelijkheden (zie kader). Reinier Rijke is voorzitter van de projectgroep. Als general manager productie bij IHC Dredgers kent hij de struikelblokken in het productieproces. "Voordat Integraal Samenwerken van start ging, waren we al bezig met simulatietechnieken. We wilden de productie van de panelenstraat verbeteren." Hierbij worden staalplaten aan elkaar gelast en verstijfd met profielen tot vlakke panelen voor de secties die voor de romp en de opbouw worden gemaakt.

Dit project lukte ten dele, constateert Rijke. "We hebben een goed simulatiemodel kunnen ontwikkelen, maar het niveau van de invoerdata bleek tegen te vallen. De goede werking van een model valt of staat met de data die je erin stopt." Die waren niet optimaal. IHC implementeert nu een ERP-systeem dat wel data van voldoende kwaliteit zal leveren.

Jeroen Kaarsemaker is productiemanagementassistent bij IHC Krimpen Shipyard. Hij werkt al zes jaar met simulatiemodellen. Aanvankelijk deed hij dit op de TU Delft en nu is hij betrokken bij P5. "We weten wat we met simulatie kunnen bereiken. Ik heb dit een paar jaar geleden al eens helpen ontwikkelen voor een toeleverancier voor de scheepsbouw. Daar bleek het in een eenvoudige variant al goed te kunnen functioneren."

Procesmentaliteit

Planningsimulatie geeft inzicht in knelpunten die niet aan de oppervlakte liggen. Zo kunnen bijvoorbeeld doorlooptijden van machines of de tijdsafhankelijkheid van kranen in het model gestopt worden. Hierdoor is van tevoren te zien, door verschillende sce-

nario's te doorlopen, waar de productie met een gegeven planning vertraagd wordt en met hoeveel tijd. Dergelijke gegevens zijn een goede basis voor planningsevaluatie en investeringsbeslissingen. Omgekeerd kan met simulatiemodellen achteraf gekeken worden in hoeverre een investering zich terugverdient.

Kaarsemaker onderstreept de constatering van Rijke, dat de kwaliteit van de data goed moet zijn. "Anders geldt het bekende principe garbage in, garbage out. Goede data krijg je echter niet zomaar. De manier waarop het bedrijf georganiseerd is, is hiervoor heel belangrijk."

Volgens Kaarsemaker is er meer nodig dan de implementatie van een ERP-systeem of andere min of meer op zichzelf staande maatregelen. "De Nederlandse scheepsbouw heeft een productmentaliteit. We zijn gericht op het product. Daar zijn we goed in, anders zou de scheepsbouw hier allang weg zijn. Maar wil je simulatie kunnen toepassen, dan moet je naar een procesmentaliteit. Zover zijn we nog niet." Dit blijkt onder andere uit het feit dat veel werkprocessen niet zijn beschreven. De kennis zit in de hoofden van de medewerkers. Daardoor is het moeilijk om deze kennis te delen. De problemen die hierdoor ontstaan in de uitvoering van de planning, worden op de werkvloer opgelost. "Dat kunnen we prima", zegt Kaarsemaker. "Maar het is natuurlijk beter om de problemen vóór te zijn."

Kijkje in de keuken

Zoals bij alle aspecten van Integraal Samenwerken komt ook bij P5 het belang van goede samenwerking met de toeleveranciers om de hoek kijken. Zij moeten de juiste gegevens over hun producten aan de werf kunnen leveren. Hier liggen obstakels op de loer, erkent Rijke. "Niet ieder bedrijf wil in de keuken laten kijken. In de praktijk valt dit overigens mee. We moeten gegevens delen die voor de planning belangrijk zijn, zoals levertijden. Dit soort gegevens willen be-

drijven vaak wel delen. Financiële gegevens is een ander verhaal. Maar die hebben we voor planningen niet nodig. Waar het nu op aankomt, is om de planningen van werven en hun toeleveranciers te integreren."

Niet ieder bedrijf lijkt van de noodzaak hiervan doordrongen te zijn. Maar wie niet in deze ontwikkeling meegaat, zal het volgens Rijke niet redden. "Samenwerking is hoe dan ook noodzakelijk." Kaarsemaker voegt hier aan toe: "We werken veel voor de offshore. Dat zijn kritische opdrachtgevers, en ze worden steeds kritischer. We moeten daarom meer grip gaan krijgen op de productie."

Planning

P5 staat uiteraard niet op zichzelf. Er is een nauwe relatie met andere projecten binnen Integraal Samenwerken. Dan kunnen we denken aan 3D Voortgangsregistratie en Integrale Planning. Bij de laatste geldt volgens Kaarsemaker dat de interne planning van een scheepswerf net zo belangrijk is als de externe planning, die betrekking heeft op de werf en de toeleveranciers.

Rijke is ervan overtuigd dat planning-simulatie forse resultaatverbetering te zien zal geven. "Ook als P5 is afgerond, zullen we doorgaan met de ontwikkeling en implementatie hiervan. Mijn ambitie is om in 2015 zo'n 20 procent verbetering van efficiëntie van de productie te bereiken." Cijfers in deze orde acht Kaarsemaker ook realistisch. "Zo'n 10 procent is te winnen door netjes te werken en nog eens 10 procent door de hoeveelheid onderhanden werk te verminderen met behoud van totale doorzet."

Over de precieze hoogte van welk percentage haalbaar is, valt misschien te discussiëren. Over de noodzaak om doelmatiger te gaan werken niet. Rijke: "We maken in Nederland vooral complexe schepen. Daarin zijn we goed en die voorsprong moeten we behouden. Betere planningen zullen ons hierbij helpen. Overigens zijn de voordelen van planningsimulatie groter naarmate de schepen complexer zijn."

www.integraalsamenwerken.nl

Info Deelnemers aan project P5:

Bakker Sliedrecht Electro Industrie
Cofely GDF Suez
Damen Shipyards Group

Heinen & Hopman Engineering
IHC Merwede Group
Johnson Controls Systems & Service



Margriet Torpstra is half mei als manager opleiding en arbeidsmarkt bij Scheepsbouw Nederland gestart. Margriet heeft in het begin van haar beroepsleven

12 jaar de wereldzeeën bevaren. Nadat zij bevoegd was om wereldwijd als kapitein op alle schepen te werken is zij Registerloods geworden in de Regio Rotterdam-Rijnmond. In de 23 jaar dat zij als loods werkzaam was, heeft zij verschillende taken binnen de organisatie gehad. In de laatste jaren was Margriet docent en landelijk verantwoordelijk voor de Bridge Resource Management opleiding. Gedurende 10 jaar mocht zij adviseren in de Kamer Scheepvaart bij de Raad voor de Transportveiligheid en later de Onderzoeksraad voor Veiligheid. Als rode draad door haar leven loopt het enthousiasme voor de maritieme sector. De jeugd hiermee kennis laten maken heeft in 2009 een prachtig evenement opgeleverd: "Jongeren Ontmoeten Port Professionals."



Jan Adriaan Krans is sinds augustus 2007 werkzaam als manager opleidingen bij HME. Na een aantal jaren als productmanager gewerkt te hebben bij het huidige VTL (voorheen

Vakopleiding Transport en Logistiek), is hij als opleidingsmanager betrokken geweest bij de brancheorganisatie van de prefab betonindustrie. Inmiddels is hij bevangen door het aanstekelijke enthousiasme wat kenmerkend is voor de maritieme branche.

Scheepsbouw Nederland heeft in oktober 2008 haar strategie vertaald in het programma '5x Aanpakken'. Eén van de speerpunten uit dit programma is Human Capital. In deze aflevering van Mens en Functie maakt u kennis met twee medewerkers van Scheepsbouw Nederland die sterk betrokken zijn bij Human Capital.

Wat wilt u bereiken?

MT: De scheepsbouwcluster heeft als wens om de verschillende scheepsbouwopleidingen te ondersteunen en structureel bij te dragen in een grote kwaliteit. Ook zal worden ingezet op de focus voor de scholier die nog een keuze moet maken. Voor jongeren zijn in onze maritieme sector voldoende kansen aanwezig. Ondersteuning van de werknemer die extra scholing wenst zal eveneens een speerpunt zijn.

JK: HME Trainingen richt zich sinds jaren op de ontwikkeling en organisatie van specifiek maritieme opleidingen. Daarnaast zien we dat HME Trainingen een meerwaarde voor haar leden kan creëren door het aanbieden van meer generieke trainingen met een maritieme focus. Een goed voorbeeld hiervan is de succesvolle trainingserie Projectmanagement, bestaande uit vier afzonderlijk te volgen modules. De behoefte aan trainingen zoals die leeft bij haar leden is altijd leidend. Om die behoefte te peilen worden leden regelmatig bezocht en wordt er ook jaarlijks een enquête uitgezet onder de leden. Dit heeft ertoe geleid dat onlangs is besloten tot het lanceren van twee commerciële opleidingen eind dit jaar. HME Trainingen profileert zich als professionele aanbieder van hoogwaardige opleidingen tegen een redelijke prijs waar de maritieme markt om vraagt. De professionaliseringsslag die eind 2007 is ingezet, heeft geleid tot een uitgelezen aanbod, een prima en zeer ervaren docentenkorps en tevreden deelnemers. We zijn goed op weg maar het kan altijd beter...

Wat is uw visie op de ontwikkelingen binnen de maritieme arbeidsmarkt?

MT: Binnen tien jaar zal de beschikbaarheid en bereikbaarheid van fossiele brandstoffen afnemen. Nu inzetten op innovatie en nieuwe technieken zal kansen opleveren om op een andere manier schepen te bouwen. Daarbij horen opleidingen die sterk inzetten op samenwerking met het bedrijfsleven. Op deze manier kun je jongeren een goede toekomst geven.

JK: De komende 10 jaar krijgen we te maken met een grote uitstroom. De baby-boomers gaan met pensioen. Er ontstaat een tekort aan goed opgeleid personeel, overigens een probleem wat al speelt. Kortom, we zullen het moeten doen met minder mensen, met andere woorden, de arbeidsproductiviteit moet omhoog. Dit vraagt om goed opgeleide mensen wat de trend verklaart dat steeds meer trainingen in-company en als maatwerk worden verzorgd. Het reguliere onderwijs zal meer dan nu ingericht gaan worden volgens de wensen van de arbeidsmarkt. Met behulp van contractopleidingen van HME kunnen medewerkers specifiek benodigde kennis opdoen waar het reguliere maritieme onderwijs niet in voorziet.

Wat is uw maritieme gevoel bij uitstek?

MT: Zacht in een bootje wiegen bij het ruisen van de zee.

JK: Windkracht 6, Scheveningen, uitwaaien en zilte zeelucht snuiven... helemaal goed!

M A G A Z I N E
**SCHEEPSBOUW
NEDERLAND**

Delft University of Technology
Ship Hydromechanics laboratory
Library

Mekelweg 2 26282 CD Delft
Phone: +31 (0)15 2786873
E-mail: p.w.deheer@tudelft.nl

Maritime
by Holland.

**Interview Guido Biessen,
directeur Beleid FME**

**SMM overtreft verwachtingen
Nederlandse deelnemers**

**Opleiding Maritieme
Techniek Scheepsbouw**

STUWA[®] Schroefasinstallaties

GEEN ZEE TE HOOG

De Waal is specialist in schroefasinstallaties. Eigen producten waarmee langdurige ervaring bestaat. Bovendien beschikken wij over twee eigen scheepslijften waardoor ook de nazorg wordt gegarandeerd. In combinatie met onze Stuwa seals, remmen en lagering ontstaat zo een hechte eenheid voor alles waar het bij uw schip om draait.

Wilt u meer weten over de Stuwa schroefas-systemen, dan vertellen wij u daar graag alles over. Een belletje op 0183-501811 is gauw gepleegd.



DE WAAL bv

MACHINEFABRIEK - SCHEEPSTECHNIEK

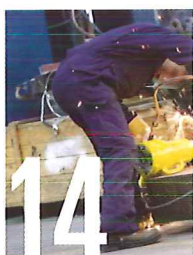
Biesboschhaven Noord 4 | 4251 NL Werkendam | T (0183) 501811 | F (0183) 501362
E info@dewaalbv.nl | W www.dewaalbv.nl

SMM OVERTREFT VERWACHTINGEN NEDERLANDSE DEELNEMERS

Voor veel bedrijven in de maritieme sector in Nederland is de Shipbuilding, Machinery and Marine Technology beurs - kortweg SMM - in Hamburg het grootste netwerk evenement in het jaar. 151 Nederlandse bedrijven deden mee aan de editie 2010 van 7 tot en met 10 september. Daarvan kozen 47 bedrijven voor een stand in het Maritime by Holland Paviljoen.



OPLEIDING MARITIEME TECHNIEK - SCHEEPSBOUWKUNDE



"Scheepsbouw Nederland is erg blij met de komst van de HBO opleiding Maritieme Techniek - Scheepsbouwkunde, die in september op de Noordelijke Hogeschool Leeuwarden (NHL) van start is gegaan. Ze verrichten bijzonder waardevolle arbeid", aldus

Margriet Torpstra, de nieuwe manager Onderwijs en Arbeidsmarkt van Scheepsbouw Nederland.

VERDIENEN AAN VERANDERING OF ERVOOR BETALEN

Guido Biessen, directeur Beleid FME, noemt als grootste uitdagingen voor het nieuwe kabinet de omschakeling van Nederland naar een echte kenniseconomie en zorgen dat we voorop lopen in 'de nieuwste technische ontwikkelingen'. Goed samengaan van onderzoek en productontwikkeling is één van de vereisten om die uitdagingen tegemoet te treden.



WOORD VOORAF

Topgebieden 4

COMMUNICATIE

Maritime by Holland Catalogue '11 5

'Sign in' op Twitter en volg Scheepsbouw Nederland 5

NIEUWS

Uiteenlopende mogelijkheden om financiële risico's bij export af te dekken 6

Update Spaanse Tax Lease 7

Amsterdam toneel voor vijfde editie Maritime Awards Gala '10 8

Grote belangstelling voor Week van de Scheepsbouw 9

INNOVATIE

'Interessant voor bedrijven om deel te nemen' 10

ARBEIDSMARKT

Opleiding Maritieme -Techniek Scheepsbouwkunde van start 14

DUURZAAM ONDERNEMEN

Onderhandelingen CO₂-reductiemaatregelen zeevaart lopen stroef 17

POLITIEK EN REGELGEVING

Verdiene aan verandering of ervoor betalen 18

EXPORT

SMM overtreft verwachtingen Nederlandse deelnemers 21

MENSEN

Kennismanagement essentieel voor toekomst scheepsbouw 32

RUBRIEKEN

Statistiek 24

Training 26

Activiteiten 28

Bestuursmededelingen 29

Nieuwe leden 31

Mens en Functie 34

Topgebieden

De nieuwe ministersploeg wil ingrijpende herschikkingen doorvoeren bij de overheid. De nieuwe keuzes hebben duidelijke consequenties voor de scheepsbouwcluster. Zowel positieve als negatieve.



Ronduit positief is de creatie van het Ministerie van Economie, Landbouw en Innovatie. Een krachtig aanspreekpunt voor de sector, zeker als daar nog andere innovatieve delen van maritiem beleid bijkomen. Goed voor ons en onze positie in Brussel. Terug ook naar een high trust relatie in het export- en innovatiebeleid. Een kleinere, flexibeler uitvoeringsorganisatie draagt daaraan bij. En het verschijnen van Innovatie in de nieuwe naam van het ministerie wekt verwachtingen.

Negatief is het sluipenderwijs verdwijnen van het thema export. Geen staatssecretaris meer van Buitenlandse Handel. Is export zo vanzelfsprekend dat we het zonder af kunnen? Wij blijven pleiten voor actief handelsbeleid: een 'level playing field', concurrerende exportfinanciering en een sterke economische diplomatie en handelsbevordering zijn de brandstof voor onze exportmotor.

Ook op het gebied van Innovatie volgen wij nauwgezet de ontwikkelingen. Scheepsbouw Nederland wil graag dat het topgebied Maritiem de plaats krijgt die zij verdient. In dat kader wordt begin november een buitengewoon nieuw initiatief gepresenteerd. Samen met de havens, binnenvaart, zeevaart en offshore nemen wij het voortouw met een nieuwe, ambitieuze innovatieagenda.

Vechten voor de uitbouw van onze toppositie op kennisgebied dus. Met een duidelijk oog voor onze internationale belangen. Voor dat laatste hebben we een heel goede aan 'international' Minister Verhagen.

Wij zien uit naar een hernieuwde samenwerking van een Topgebied Maritiem met een vernieuwd Topministerie.

Martin Bloem
Algemeen directeur Scheepsbouw Nederland

Colofon

Redactie:

Ingeborg Jagt, inj@scheepsbouw.nl

Freelance medewerkers:

Jan van den Berg, Dirk Bosman, Hans Buitelaar,
John Ekkelboom, Antoon Oosting

Redactieadres:

Postbus 138, 2700 AC, Zoetermeer
tel.: (079) 353 11 65
fax: (079) 353 11 55
e-mail: info@scheepsbouw.nl
internet: www.scheepsbouw.nl

Ontwerp

PersC communicatie BV, Rotterdam

Vormgeving:

APR groep BV, Amersfoort

Uitgever:

Scheepsbouw Nederland, Zoetermeer

ISSN nummer: 1877-0061

Advertentie-exploitatie:

Archer Media, Amersfoort
tel.: (033) 453 94 50
fax: (033) 457 23 13
e-mail: sales@archermedia.nl

Scheepsbouw Nederland Magazine is een officiële uitgave van brancheorganisatie Scheepsbouw Nederland en komt vijf keer per jaar uit in een oplage van 2000 stuks. Hoewel de informatie, gepubliceerd in deze uitgave, met de grootste zorg is samengesteld, is Scheepsbouw Nederland niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheden. Overname van artikelen is alleen toegestaan na toestemming van Scheepsbouw Nederland.

Scheepsbouw Nederland is de gezamenlijke organisatie van Vereniging Holland Marine Equipment en VNSI en een brancheorganisatie van FME.

Maritime by Holland Catalogue '11

De Maritime by Holland Catalogue 2011 verschijnt begin november. De catalogus, die voorheen als Holland Shipbuilding Catalogue werd geproduceerd, gaat dit jaar voor het eerst verschijnen onder de vlag van Maritime by Holland.

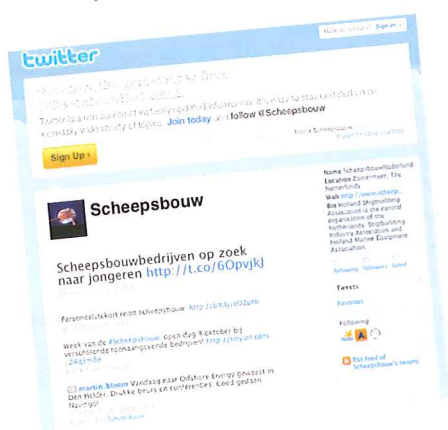
Onveranderd is de inhoud van de catalogus. Deze bestaat uit bedrijfsprofielen, advertenties, een overzichtelijke rubricering van producten, diensten en merkenamen en informatie over de Nederlandse scheepsbouw. De catalogus is dit jaar gedrukt in een oplage van 7.500 exemplaren en wordt verspreid via beurzen, handelsmissies, direct mailings en ambassades.

In 2009 is de campagne Maritime by Holland met succes geïntroduceerd. Het uiteindelijke doel is het creëren van een herkenbaar beeldmerk voor de Nederlandse maritieme sector en het kwaliteitsimago in het buitenland te vergroten. ■



'Sign in' op Twitter en volg Scheepsbouw Nederland

Met één berichtje het laatste nieuws de wereld insturen. Dat is in het kort wat Twitter doet. Twitter is de snelste nieuwsdienst voor actuele berichtgeving. Ook Scheepsbouw Nederland heeft een Twitter-account: Scheepsbouw.



Met het plaatsen van tweets (korte berichten) informeren we leden en andere doelgroepen sneller over het laatste nieuws. Zo konden we live vanuit het STC-gebouw in Rotterdam melden dat er een enorm hoge opkomst was bij de Week van de Scheepsbouw, aldus Martin Bloem (algemeen directeur Scheepsbouw Nederland). Hij is enthousiast over deze manier van informatievoorziening. Zelf twitert hij ook onder het account Martin_Bloem. "Het verandert je visie op

nieuwsvoorziening. Kort, snel en doelgericht. En interactief door de mogelijkheid van het retweeten van een bericht (het doorsturen van een tweet naar je eigen netwerk van followers)."

Andere Twitter-accounts zijn MaritimeAwards (Maritime Awards Gala), MaritimeHolland (brandingcampagne Maritime by Holland) en IntegraalSamenwerken. Scheepsbouw Nederland organiseert binnenkort een informatiebijeenkomst over Twitter voor de achterban.

Ook het nieuws via Twitter volgen? Sign in op www.twitter.com en meld je aan als Follower. ■



Uiteenlopende mogelijkheden om financiële risico's bij export af te dekken

Het exporteursvertrouwen is toegenomen in 2010 en hiermee ook de verwachte exportomzet. Belangrijk dus om de risico's te inventariseren en de nodige maatregelen te treffen.' Zo luidde de boodschap van Bert Bruning, Directeur Atradius Nederland, tijdens zijn inleiding op het seminar 'Financiële risico's bij export voor maritieme toeleveranciers'. Het seminar werd op 6 oktober georganiseerd bij Imtech Marine & Offshore en door ruim 70 mensen uit de maritieme sector bezocht.

De risico's die maritieme toeleveranciers bij export lopen, hoe deze afgedekt kunnen worden en de mogelijkheden van de Nederlandse overheid zijn toegelicht door FME-CWM, Atradius, ING en Agentschap NL.

Hieronder treft u een korte samenvatting van de besproken mogelijkheden.

Kredietverzekering

Met een kredietverzekering verzekert een ondernemer zich tegen het risico dat zijn afnemers niet kunnen of willen betalen. Het risico dat klanten hun facturen niet kunnen betalen als gevolg van (vermoedelijke) insolventie kan ingrijpende financiële gevolgen voor een ondernemer hebben. Een kredietverzekering kan het financieel risico verminderen, het werkkapitaal verbeteren, het credit management ondersteunen en de verkoop bevorderen.

Met een kredietverzekering kan de exporteur zich voor twee betalingsrisico's verzekeren. Het fabricagerisico betreft alle ge-

maakte kosten die verband houden met de fabricage van een product, dus voor levering. Kijkt men na de levering van het product dan spreekt men over het kredietrisico, dus de dekking vanaf de datum van levering.

Wanneer een kredietverzekering?

- Groot uitstaand debiteurensaldo
- Afschrijving dubieuze debiteuren
- Betreden van nieuwe markten
- Geen goed inzicht in nieuwe of bestaande afnemers
- Actief in dynamische / concurrerende markt
- Zowel export als domestic
- Van éénmanszaak tot multinational

Documentair incasso

Als een ondernemer zijn afnemer niet goed kent, kan men kiezen voor de methode van gelijk oversteken. De afnemer heeft pas recht op de goederen als hij heeft betaald en de exporteur (leverancier) krijgt zijn geld niet eerder dan dat hij de benodigde documenten heeft overhandigd. De documenten kunnen zowel financieel (bijvoorbeeld wissels) als handelsdocumenten zijn (bijvoorbeeld facturen, vervoersdocumenten, etc).

De exporteur stuurt de documenten niet rechtstreeks naar de afnemer, maar biedt ze aan bij zijn eigen bank, met de opdracht

Documentair Incasso (Tabel 1)	
Voordelen	Nadelen
Relatief goedkoop	Uitstel van betaling door vertraagde aankomst van de goederen
Eenvoudig en snel	Weigering van importeur om documenten (direct) op te nemen
Overdracht documenten slechts na betaling of acceptatie van de wissel	Faillissement van importeur
Houder van de Bill of Lading (B/L) heeft grip op de goederen	Geen deviezenvergunning om in convertibele valuta te betalen

Letter of Credit (Tabel 2)	
Voordelen	Nadelen
Betalingszekerheid	Documentenopmaak vereist expertise (maar is te leren!)
Mogelijkheid van het geven van leverancierskrediet (bijv. 180 dagen na levering) wat bevoorschot kan worden door bank vormt een extra verkoopargument	Hogere kosten t.o.v. bijv. een vooruitbetaling
Verkorten van Days Outstanding	

deze ter incasso aan de bankier van de afnemer te zenden (Tabel 1).

Letter of Credit

Als een ondernemer meer zekerheid wil dat hij betaald krijgt voor de geleverde goederen of diensten kan een letter of credit (documentair krediet) uitkomst bieden.

De bank van de afnemer sluit een verbintenis met de exporteur af om tegen inlevering van de in het krediet voorgeschreven document(en) de verkoopsom te voldoen. De exporteur is dan niet afhankelijk van de bereidwilligheid van de afnemer om te betalen, maar heeft de zekerheid van de bank van de afnemer (Tabel 2).

BMKB

Deze regeling wil het midden- en kleinbedrijf een betere toegang verschaffen tot de kredietmarkt. Indien een ondernemer te weinig zekerheden kan bieden, is de kans groot dat

de bank geen lening verstrekt. In zo'n situatie kan de borgstellingsregeling uitkomst bieden: de overheid staat dan garant voor een deel van de lening (maximaal 45%). De bank zal daardoor eerder bereid zijn om krediet te verlenen. De borgstelling heeft een bovengrens van maximaal 3 miljoen euro (garantie EUR 1.35 miljoen), de looptijd voor onroerend goed is 6 jaar en voor schepen maximaal 12 jaar. De borgstellingsregeling is bestemd voor ondernemingen met maximaal 250 werknemers met een jaaromzet tot EUR 50 miljoen.

Groeifaciliteit

Deze regeling biedt banken en participatiemaatschappijen een staatsgarantie van vijftig procent voor financieringen met nieuw verstrekt risicodragend vermogen. Deze regeling is bestemd voor zowel ondernemingen als financiers. De financiering vindt plaats in de vorm van een achterge-

stelde lening of in de vorm van aandelenkapitaal. Per onderneming, of groep valt ten hoogste EUR 5 miljoen onder de garantieregeling (garantie EUR 2,5 miljoen) voor achtergestelde leningen bij banken. Voor risicodragend aandelenkapitaal verstrekt door participatiemaatschappijen valt per onderneming of groep maximaal EUR 25 miljoen onder de garantieregeling (garantie EUR 12,5 miljoen). De looptijd is maximaal 12 jaar.

Garantie Ondernemingsfinanciering

Onder de regeling verleent de overheid garanties aan banken bij het verstrekken van nieuwe bankleningen. De Staat garandeert vijftig procent van een nieuwe banklening met een minimale omvang van EUR 1,5 miljoen en een maximale omvang van EUR 150 miljoen. Per onderneming kan voor maximaal EUR 150 miljoen (garantie EUR 75 miljoen) een beroep worden gedaan op deze garantieregeling. De regeling is gericht op 'fresh money' en niet op herfinanciering. De looptijd is maximaal 8 jaar.

De presentaties zijn beschikbaar voor de leden van Scheepsbouw Nederland. U kunt ze achter de login downloaden.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Sylvia Boer van Scheepsbouw Nederland, tel. (079) 353 11 65 of sbo@scheepsbouw.nl. ■

Update Spaanse Tax Lease

Eindelijk lijkt er schot in het Spaanse Tax Lease dossier te zitten. Om uw geheugen even op te frissen:

In Spanje kunnen werven gebruikmaken van een speciale fiscale constructie, waardoor men schepen tot 30% goedkoper kan aanbieden. Een dergelijke regeling bestaat niet in andere EU-Lidstaten, waardoor het level playing field binnen de EU ernstig verstoord wordt. Scheepsbouw Nederland probeert deze zaak, in samenwerking met andere Europese scheepsbouwverenigingen, al sinds 2006 aan te vechten in Brussel. Echter, tot begin 2010 was er geen concreet bewijs dat Spanje in strijd met de wet handelde.

Een onderzoek dat de IBFD¹ in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken uitvoerde, veranderde de zaak. Het in januari 2010 bemachtigde rapport toonde aan dat door tax-planning en een combinatie van verschillende belastingmaatregelen inderdaad grote voordelen in Spanje behaald kun-

nen worden. Op basis van dit rapport heeft Scheepsbouw Nederland de zaak, in samenwerking met de sector, opnieuw aangekaart in Brussel en dit keer leek het raak te zijn.

De Europese Commissie heeft op 21 mei 2010 een officiële brief gestuurd aan de Spaanse overheid met zeer specifieke vragen over de Tax Lease Constructie. Belangrijker nog is de Standstill Obligation die de Commissie daarbij heeft opgelegd. Spanje mag de constructie niet voortzetten zolang het onderzoek loopt. Ter ondersteuning van het nieuwe bewijs hebben de scheepsbouwassociaties van Finland, Italië, Frankrijk, Nederland, Noorwegen, Portugal, en Zweden in juni 2010 een brief aan de Europese Commissie gestuurd met het verzoek snel actie te ondernemen en de Spaanse praktijken te stoppen.

Als klap op de vuurpijl kwam er in september 2010 nieuw bewijs uit onverwachte hoek. Een reder heeft informatie over de werking van het systeem bij de Europese Commissie ingediend.



De Europese Commissie heeft toegezegd de zaak uiterst serieus te nemen en naar verwachting beslist Commissioner Almunia in november of de Commissie een officiële staatssteunprocedure gaat starten.

¹ International Bureau of Fiscal Documentation (IBFD)

Amsterdam toneel voor vijfde editie Maritime Awards Gala 2010

Nog een paar dagen te gaan en dan is de Amsterdam Convention Factory het toneel voor de vijfde editie van het Maritime Awards Gala. De genomineerden voor de verschillende awards zijn bekend. Alle sponsortafels zijn bezet. De maritieme cluster maakt zich op voor een geweldig event.

Nominaties

Van de vijf maritieme prijzen zijn in vier categorieën de nominaties bekend. De winnaar van de HISWA Excellence Award 2010 is eind september al bekend gemaakt. De Friese jachtbouwer Henk Hokwerda wint deze prijs die ingesteld is voor personen die voor het aanzien van de Nederlandse maritieme watersportindustrie van groot belang zijn (geweest). Hokwerda is oprichter/eigenaar van jachtwerf De Boarnstream in Jirnsum.



KNVTS Schip van het Jaar Prijs

Voor een in Nederland ontworpen en (af)gebouwd schip beoordeeld op de criteria baanbrekend, milieu, veiligheid en economie.

Koninklijke Niestern Sander - Eemsborg.

Royal Huisman - Ethereal.

IHC Dredgers - Vox Máxima.

VNSI Timmersprijs

Voor - jonge - maritieme ontwerpers met een nieuwe (deel)oplossing.

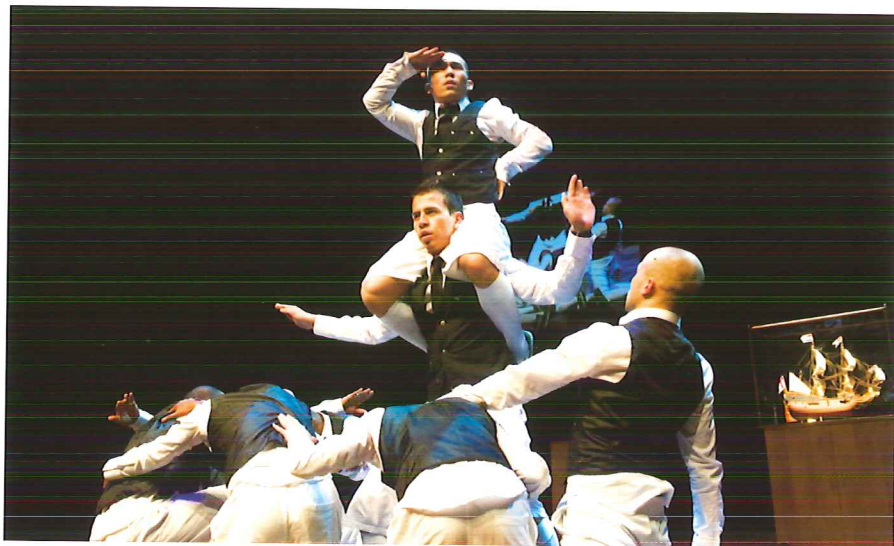
Jort van Wijk - Rekenmethode voor het bepalen van het torsietrillingsgedrag van bagerpompen.

Nico van der Hoeven - Ontwerper van het automatiseringssysteem voor de Fuel Cell Boat Amsterdam.

KVNR Shipping Award

Voor verbetering en/of vernieuwing van de bedrijfsvoering op het gebied van sociale, milieu-, organisatorische of scheepsinnovatie.

Abis Shipping - 3900 dtw MP Heavy Cargo vessel met open top en opbouw voorop.



MOL Netherlands Bulkship B.V. - Propellor Boss Cap Fins.

Nederlands Loodswezen B.V. - Jetgedreven tenders, uitgerust met TIEB 11 motoren en nageschakelde techniek.

Stena Line B.V. - Energy saving & environmental features on board the Stena Hollandica.

HME Maritime Innovation Award

Voor vernieuwende kracht vanuit de maritieme en offshore toeleveringsindustrie.

Ampelmann - Zelfstabiliserend platform.

TrustLube - Duurzaam smeersysteem.

Kwant Controls - Haptonomische brugbediening.

Sponsors

Het Maritime Awards Gala 2010 wordt gesteund door zes hoofdsponsors: IHC Merwede, NNPC, Damen Shipyards, Imtech Marine Group, NML en Wärtsilä. Daarnaast hebben de volgende bedrijven een of meer sponsortafels afgenomen:

AON Marine Risk Services, IHC Merwede, Anker, ABN AMRO, Energy, Commodities

& Transportation, Dockwise, Marin, MTI Holland, C-Job, Damen Shipyards, Anthony Veder, Kwant Controls, Smit International, Keppel Verolme, Pon Power, IHC Beaver Dredgers, Voith Turbo BV, TNO I&T/Maritiem, Stena Line Holland BV, Peters Shipyards, Alewijnse Marine BV, Scheepswerf De Kaap, Shipdock BV, HISWA, Scheepsbouw Nederland, Havenbedrijf Rotterdam, Det Norske Veritas BV, HISWA Holland Yachting Group, Aalborg Industries, Seatrade Groningen BV, Abis Shipping, NNPC, Cofely GDF Suez en BV Technisch Bureau Uittenbogaart.

De prijzen worden dit jaar uitgereikt door mevrouw drs. Karla Peijs, Commissaris van de Koningin in Zeeland. De presentatie van het gal is wederom in handen van RTL-nieuwslezer Roelof Hemmen.

Meer informatie over het gala vindt u op www.maritime-awards.nl. Voor vragen kunt u contact opnemen met Ingeborg Jagt, tel. (079) 353 11 65 of per e-mail gala@maritime-awards.nl. ■

DAMEN

Imtech

**IHC
MERWEDE**

The technology innovator.

NNPC
NEDERLANDSCHE
PETROLIUM
CLUB

WÄRTSILÄ

Grote belangstelling voor Week van de Scheepsbouw

Van 4 tot en met 9 oktober 2010 heeft de Week van de Scheepsbouw voor de vierde keer plaatsgevonden. Ook dit jaar was er veel belangstelling voor de diverse activiteiten.

Op 4 oktober is de Week van de Scheepsbouw op spectaculaire wijze door voetbal-

jongleur Soufiane Touzani op het Scheepvaart en Transport College in Rotterdam geopend. In het bijzijn van 200 studenten, diverse vertegenwoordigers uit het beroepsonderwijs en genodigden werd de aftrap voor de Week van de Scheepsbouw 2010 gegeven. Ron Kooren (STC-Group), Martijn Timmermans (Bosch Rexroth) en

Astrid Kee (Scheepswerf Slob) lieten weten hoe zij hun talent hebben ontwikkeld en gaven een overzicht van opleidings- en carrièremogelijkheden binnen de scheepsbouw. Tips die zij de studenten meegaven: zoek een opleiding/baan waar je plezier in hebt, wees nieuwsgierig, verken je grenzen, probeer dingen uit en kies een mentor. Na afloop van het officiële deel konden de aanwezigen diverse bedrijfsstands bezoeken, ook kon er een kijkje aan boord van de driemastschoener 'Oosterschelde', zeillogger 'Lotos' en de hoog innovatieve Fast Crew Supplier van Damen Shipyards worden genomen.

Ruim 100 studenten bezochten de themabijeenkomst 'Ontwikkel je Talent' op 6 oktober bij NHL Hogeschool in Leeuwarden. Jan Steenmeijer (NHL Hogeschool), Job Volwater (C-Job & Partners) en Sijbrand de Vries (De Vries Makkum) verzorgden daar een presentatie. Tijdens de bijeenkomst werd onder andere geconstateerd dat er zowel nu als in de toekomst grote behoefte aan technisch personeel is.

Van 5 tot en met 8 oktober hebben diverse scholen bedrijven binnen de scheepsbouwcluster bezocht.

Tenslotte kon op 9 oktober het grote publiek tijdens een open dag bij verschillende toonaangevende bedrijven zoals Damen Shipyards, Huisman Equipment, Pon Power en Scheepswerf Slob een kijkje achter de schermen nemen.

Zie voor meer informatie:

www.weekvandescheepsbouw.nl ■



Studenten aan boord van de FCS van Damen Shipyards.

Stap aan boord van het nieuwe Scheepvaartmuseum

In 2011 heropent het Nederlandse Scheepvaartmuseum Amsterdam zijn poorten. Bezoekers kunnen dan kennismaken met dit totaal vernieuwde museum van internationale allure. Naast een ingrijpende renovatie worden er ook 11 nieuwe tentoonstellingen ingericht. Voor iedereen die zich verbonden voelt met het maritieme erfgoed van Nederland is dit dé kans om als partner van het Scheepvaartmuseum aan boord te komen.

Het Scheepvaartmuseum huist in 's Lands Zeemagazijn, het pakhuis van de Admiraliteit uit 1656, en heeft een unieke maritieme collectie van wereldniveau.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Anne-Marie Hoogerwerf, relatiemanager sponsorwerving via telefoonnummer (020) 523 23 26, of per e-mail: ahoogerwerf@scheepvaartmuseum.nl. Bezoek ook de website:

www.scheepvaartmuseum.nl. ■



Maritieme Proeftuin Innovatie gestart

'Interessant voor bedrijven om deel te nemen'

Bedrijfsleven en onderwijs aan elkaar koppelen met innovatieve projecten. Bedrijven blijven zo op de hoogte van de nieuwste kennis en krijgen de kans om contacten te leggen met toekomstige werknemers. Dat is in het kort de essentie van de Proeftuin Maritieme Innovatie die met de handtekening onder het contract op maandag 20 september van start is gegaan. | Dirk Bosman

De Proeftuin Maritieme Innovatie is een driejarig programma dat tot doel heeft de economische positie van bedrijven die werkzaam zijn in de maritieme cluster in de regio Drechtsteden te versterken. Dit wordt gedaan door collectieve innovatieprojecten zoveel mogelijk met studenten van MBO, HBO, universiteit en kennisinstellingen te initiëren en uit te voeren. Teun Muller, voorzitter van de Vereniging Werkgevers Drechtsteden en initiatiefnemer van de Maritieme Proeftuin Innovatie vertelt enthousiast: "Voor het bedrijfsleven is het absoluut interessant om deel te nemen aan de Proeftuin Maritieme Innovatie. Ze blijven door de projecten op de hoogte van de nieuwste kennis. Innovatief bezig zijn, is voor het bedrijfsleven enorm belangrijk in een duur land als Nederland. Het versterkt de concurrentiepositie ten opzichte van andere landen waar bijvoorbeeld de arbeidskosten aanmerkelijk lager zijn." De maritieme sector in Nederland is naar de mening van de voorzitter van de Vereniging Werkgevers Drechtsteden nog lang niet innovatief genoeg. "Er mist een stuk kennisoverdracht." Een ander punt waarom het echt aantrekkelijk is voor bedrijven om te participeren in de Maritieme Proeftuin Innovatie, is dat ze tijdens de projecten genoeg kansen krijgen om contacten te leggen met nieuwe werknemers. En dat is ook buitengewoon interessant."

Tweeledige functie

De Proeftuin Maritieme Innovatie heeft een tweeledige functie. Dat is kennisoverdracht zowel naar scholen als naar het bedrijfsleven toe. Muller: "Naar onze mening kunnen opleidingen iets betekenen in het innovatieve gedeelte van het bedrijfsleven. Het bedrijfsleven profiteert op haar beurt van de student. In de Proeftuin Maritieme Innovatie is het de bedoeling dat er een stevige koppeling gaat plaatsvinden tussen

het bedrijfsleven en het onderwijs. Aan de bovenkant krijg je dan te maken met de wisselwerking van innovatieve ideeën. Aan de onderkant zorg je er voor dat jongeren weer interesse krijgen voor een beroep in de maritieme cluster (scheepsbouw, scheepvaart, havens etc.). Deze sectoren kampen met een enorm tekort aan goed gekwalificeerd personeel. Het werken in deze sectoren behoort krom gezegd in de huidige tijd nou niet echt tot de sexy beroepen. De scheepsbouw is in onze ogen letterlijk niet meer zichtbaar en heeft een oud imago van zwaar werk, te weinig betaald krijgen en ongezond werk in afgesloten ruimten. Verder is het een feit dat studenten in het onderwijs te weinig kennismaken met het technische bedrijfsleven. Met andere woorden: er is sprake van een mismatch tussen het bedrijfsleven en het onderwijs", vervolgt Muller.

Doelstellingen

De Vereniging Werkgevers Drechtsteden wil dat er drie soorten projecten worden

bewust voor gekozen omdat brancheorganisaties hun eigen sector goed kennen en dus weten wat er precies speelt. De thema-aanjager heeft de vrijheid om invulling te geven aan zowel de individuele innovatiewens van bedrijven (bottom-up projecten) als aan de innovatiebehoefte vanuit bijvoorbeeld de overheid (bottom-down projecten). De thema-aanagers hebben verschillende taken. De belangrijkste taken zijn het matchen van bedrijven onderling en aan onderwijsinstellingen. Ook worden verschillende soorten workshops georganiseerd om niet alleen de kennislacunes weg te nemen, maar ook om kennisoverdracht te initiëren.

Innovatie

Muller vervolgt: "De projecten zijn allemaal gebaseerd op een business case. Innovatie is hierbij het sleutelwoord. Immers, het gezamenlijk uitvoeren van nieuwe ideeën kan leiden tot nieuwe producten, processen en markten zowel binnen organisaties als daarbuiten. Bij het proces van innovatie draait het er om zaken op een nieuwe en betere manier aan te pakken. De aard van de innovatie is voor ieder bedrijf anders en heeft tot doel om de economische positie van bedrijven te versterken. Na het voltooiën van het project, gaat de uitstraling en voorbeeld-

Website met 'You Tube-achtige' presentaties

uitgevoerd; twee of meer bedrijven gaan gezamenlijk aan een collectief innovatief project werken, twee of meer bedrijven die samen met een (of meerdere) kennisinstellingen met een innovatief project aan de slag gaan en als derde een bedrijf dat met een of meerdere kennisinstellingen aan een innovatief project gaat werken. Muller vervolgt: "De uitvoering van de projecten staat onder regie van zogenaamde thema-aanagers. Zij komen zoveel mogelijk uit de maritieme brancheorganisaties. Hier is

functie van de Proeftuin Maritieme Innovatie worden gebruikt om ook andere segmenten van de maritieme cluster te stimuleren tot het uitvoeren van innovatieve projecten."

Inschakelen MKB

"De focus bij de Proeftuin Maritieme Innovatie ligt op het inschakelen van het MKB in het maritieme cluster en daar verstaan wij onder: de binnenvaart, zeevaart, havens, logistieke bedrijven, maritieme dienstverlening, scheepsbouw, maritieme toeleveran-

Info Waarom meedoen?

Studenten voor het verkrijgen van:

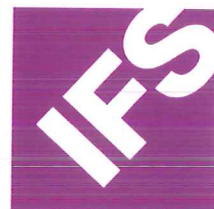
- projectopdrachten
- stageplaatsen
- afstudeeropdrachten

bij scheepswerven, toeleveranciers en binnenvaartondernemers.

Voor bedrijven:

- nieuwe kennis opdoen
- oplossing vergrijzing
- initiatie new business uit projecten

met studenten van het ROC, HBO en universiteit.



KEEPING YOUR BUSINESS IN MOTION

WWW.KEEPINGYOURBUSINESSINMOTION.COM

Met bijna 3000 collega's wereldwijd, leveren wij een flexibele oplossing die de bedrijfsvoering van onze klanten verder helpt ontwikkelen.

AWETA G & P
HERTEL SERVICES
NATIONAL OILWELL VARCO
WYNN'S DALKIA BUTCHER'S PE
TENNET TSO HEAVE
AKER BRATTVA
HEEREMA FABRICATION GROUP
HILL DISTILLERIES
HOSOKAWA MICRON B.V.
DAMEN SHIPYARDS GORINCHEM

www.IFSWORLD.com

Info Studenten

In de Proeftuin Maritieme Innovatie, worden studenten van marietiem gerelateerde MBO, HBO en universitaire opleidingen zoveel mogelijk gekoppeld aan innovatieve projecten uit het bedrijfsleven. Muller: "Daarnaast gaan Scheepsbouw Nederland en de Stichting Projecten Binnenvaart (SPB) samenwerken met kennisinstellingen waar bedrijven uit het maritieme cluster onderzoeken kunnen laten uitvoeren."

Scholen

De samenwerking van vier scholen is ook uniek aan de Maritieme Proeftuin Innovatie. Alco Weeke, afdelingsdirecteur van de Hogeschool voor de Zeevaart, dat deel uitmaakt van het Scheepvaart- en Transport College in Rotterdam, vertelt dat zijn school graag mee doet aan de Proeftuin Maritieme Innovatie. "De STC Group heeft afstuderen in het curriculum staan. In de Proeftuin krijgen studenten een platform om af te studeren door middel van toegepast onderzoek. De Proeftuin Maritieme Innovatie is naar onze mening een uitstekende gelegenheid om het onderwijs in de maritieme sector en het bedrijfsleven met elkaar in contact te laten treden. Vaak is het zo dat iedereen maar wat roept. Nu wordt er daadwerkelijk een innovatief project opgestart en daar zijn wij erg content mee."

"De Proeftuin Maritieme Innovatie biedt het ROC Da Vinci College goede mogelijkheden om in het onderwijs te werken met concrete opdrachten vanuit het bedrijfsleven. Het maritieme bedrijfsleven is sterk vertegenwoordigd in de regio Drechtsteden/ Rijnmond. De opleiding Technologie leidt veel toekomstig arbeidspotentieel op. Door samenwerking wordt niet alleen gebouwd aan een sterkere relatie, maar worden ook nieuwe competenties ontwikkeld. De Proeftuin Maritieme Innovatie is overigens ook betrokken bij de ontwikkeling van de Duurzaamheidsfabriek hier op het Leerpark in Dordrecht," zegt Rein Meester. Hij is directeur Leerparkontwikkeling en in die functie is hij verbonden aan het College van Bestuur van ROC Da Vinci en directieraad Gemeente Dordrecht.

De Maritieme Proeftuin biedt een kader waarbinnen innovatieve studenten worden uitgedaagd door de vragen van de betrokken bedrijven. Dit kan dan aanleiding zijn voor een stage- of afstudeer-opdracht of een project binnen de opleiding. Het streven is om creatieve studenten met ondernemerszin te koppelen aan 'echte' opdrachtgevers. Egbert Bol, opleidingsmanager Scheepsbouw-kunde Inholland Delft heeft hooggespannen verwachtingen van dit samenwerkingsverband.

► ciers, die actief zijn in regio Drechtsteden. Hieronder vallen onder andere de plaatsen Alblasserdam, Dordrecht, Hendrik Ido Ambacht, Papendrecht, Sliedrecht, Zwijndrecht, Gorinchem, Hardinxveld Giessendam, Nieuw-Lekkerland en Werkendam. Bedrijven buiten deze regio sluiten wij niet uit om ook deel te nemen", zegt Muller.

Participanten

Het projectmanagement van de Maritieme Proeftuin Innovatie, neemt Holland Marine Equipment (HME) voor haar rekening. Stichting Projecten Binnenvaart (SPB) en Vereniging Scheepsbouw Nederland ondersteunen dit initiatief. Participerende onderwijsinstellingen zijn het ROC Da Vinci College (Dordrecht), Hogeschool Inholland Scheepsbouw (Delft), het STC (Rotterdam) en de Hogeschool Rotterdam.

De financiën

Diverse partijen hebben er aan bijgedragen om het project van start te laten gaan. Het Europees Fonds Regionale Ontwikkeling (EFRO) in Brussel stelde samen met het Rijk 750.000 euro beschikbaar. Het Bureau Drechtsteden legde 300.000 euro op tafel, de Provincie Zuid-Holland kwam met 150.000 euro over de brug, terwijl de deelnemende partijen voor de resterende 300.000 euro tekenden. In totaal bedraagt de begroting 1.500.000 euro.

Website

Muller vertelt dat het de bedoeling is om op 1 januari 2011 de website www.proeftuinmaritiem.nl te lanceren. "Hierop gaan bedrijven, scholen en studenten zich presenteren en elkaar vinden, specifiek voor stageopdrachten en innovatieve projecten. Bij deze roepen wij deelnemende bedrijven op om op deze website een bedrijfsprofiel te plaatsen. De website gaat van andere

websites verschillen door de 'You Tube-achtige presentaties' die er op komen te staan. Daarnaast is het de bedoeling dat projecten te volgen zijn en dat de website resultaten gaat melden. Het is de bedoeling dat door de laagdrempelige opzet van de website, studenten en bedrijven elkaar beter weten te vinden. De scholen en de thema-aanjagers gaan hierbij fungeren als tussenpersoon." ■



Proeftuin Maritieme Innovatie: studenten zoveel mogelijk koppelen aan innovatieve projecten uit het bedrijfsleven.



Opleiding Maritieme Techniek - Scheepsbouwkunde van start

“Scheepsbouw Nederland is erg blij met de komst van de HBO opleiding Maritieme Techniek - Scheepsbouwkunde, die in september op de Noordelijke Hogeschool Leeuwarden (NHL) van start is gegaan. Werknemers in onze branche mogen trots zijn op hun vak. Ze verrichten bijzonder waardevolle arbeid. Dit is slechts één van de punten waarom wij zo content zijn met de nieuwe opleiding”, zegt een enthousiaste Margriet Torpstra. Zij is de nieuwe manager Onderwijs en Arbeidsmarkt van Scheepsbouw Nederland. | Dirk Bosman

Drie jaar geleden startte de NHL met de opleiding Scheepsbouwkunde. De eerste twee jaar viel deze opleiding nog onder de licentie van Hogeschool Inholland in Delft. Sinds eind 2009 werkt de opleiding Maritieme Techniek op de NHL zelfstandig. Beide scholen spraken af regelmatig gezamenlijk te overleggen over de opleidingen en hantieren beiden dezelfde eindcompetenties. De opleiding Maritieme Techniek op de NHL maakt deel uit van het Instituut Techniek, dat onder leiding staat van directeur Jan Steenmeijer en beschikt over een gloednieuw onderkomen.

Maritiem Innovatie Programma

De opleiding Maritieme Techniek in Leeuwarden ontving eind vorig jaar subsidie voor het ontwikkelen van het derde en vierde leerjaar van het Maritiem Innovatie Programma. Daarin hebben vier branche-partijen zich verenigd in een stuurgroep:

De samenwerking met de NHL is een van de vele projecten die de afgelopen twee jaar binnen de Roadmap is opgezet om deze doelstellingen te realiseren”, zegt Leon Maas. Hij is programmacoördinator binnen het Maritiem Innovatie Programma.

Vier afstudeerrichtingen

Studenten Maritieme Techniek hebben tijdens hun studie de keuze uit vier afstudeerrichtingen. Dat zijn: Scheepsbouw, Jachtbouw, Waterbouw en Offshore. Binnen de maakindustrie en offshore is veel kennis noodzakelijk. Een deel hiervan is voor alle afstudeerrichtingen relevant. De gemeenschappelijke kennis wordt bij de opleidingen Maritieme Techniek in de eerste jaren gedoceerd. Pas in het tweede deel van de opleiding kiest de student voor een afstudeerrichting. Daarnaast biedt de kennisinfrastructuur de mogelijkheid om jongeren actief te begeleiden. Bijvoorbeeld door de doorstroom van MBO 4 naar HBO mak-

geeft aan dat ze van hun vak houden en dat ze niet alleen maar vies en zwaar werk verrichten. Anders houd je dat echt niet een heel arbeidsleven vol. Daarnaast is het werk in onze branche divers. Kortom: er is nooit sprake van sleur. Scheepsbouw Nederland is echter van mening dat werknemers in de maritieme sector wel wat trotser op hun vak mogen zijn en wil dit dan ook graag communiceren.”

Samenwerking onderwijs en bedrijfsleven

“Het is fantastisch dat de NHL samen met de maritieme branches investeert in een versterking van het maritiem technisch onderwijs. Jarenlang is er al een tekort in het aantal goed opgeleide maritieme ingenieurs voor de maritieme sectoren. Door de forse investering van de NHL en het maritieme bedrijfsleven wordt een opleiding ontwikkeld die ingenieurs opleidt in een Centre of Expertise for Maritime Technology. Een opleiding waarin het onderwijs en het bedrijfsleven nauw met elkaar samenwerken. De nieuwe opleiding Maritieme Techniek staat garant voor de nieuwste technologieën in het onderwijsprogramma en uitstekende vakkennis bij zowel docenten als studenten”, vervolgt Maas.

Beperkt aantal opleidingslocaties

Met onder andere de start van de opleiding Maritieme Techniek op de NHL in Leeuwarden, laten het bedrijfsleven en het onderwijs zien dat er fors wordt geïnvesteerd in opleidingen Maritieme Techniek in Nederland. Maas: “In de visie van het Maritiem Innovatie Programma wordt bewust een keuze gemaakt voor het onderbrengen van maritieme opleidingen bij een beperkt aantal locaties in Nederland. Hierdoor kan het bedrijfsleven gericht investeren in het onderwijs. Bijvoorbeeld door het geven van gastlessen, docentenstages, participatie in beroepenveldcommissies, stages voor studenten, enzovoorts. Op deze manier ontstaat een netwerk van onderwijsinstellingen (kennisinfrastructuur) waarin sprake is van een nauwe samenwerking tussen het onderwijs en het bedrijfsleven. Hiermee wordt de versnippering van het maritiem onderwijs, waarbij maritiem als klein onderdeel bij andere studierichtingen aan de orde komt, tegengegaan. Door de focus op een beperkt aantal onderwijsinstellingen te leggen, wordt verder een kritische massa

“Werknemers in onze branche mogen trots zijn op hun vak”

Scheepsbouw Nederland (Scheepsbouw), HISWA (Jachtbouw), IRO (Offshore) en de Vereniging van Waterbouwers in Bagger-, Kust- en Oeverwerken (VBKO).

“De maritieme sector in Nederland onderkent dat het voordeel heeft bij gestructureerde maritieme opleidingen. De opleidingen zijn te versnipperd en de kwaliteit laat vaak te wensen over. Binnen het Maritiem Innovatie Programma is deze problematiek opgepakt en is de Human Capital Roadmap Maritieme Techniek ontwikkeld. Die Roadmap heeft een aantal doelstellingen:

- het beschikbaar krijgen en behouden van goed opgeleid personeel voor de maritieme cluster;
- het zorgen van een betere brug tussen het onderwijs en de arbeidsmarkt;
- het upgraden van het kennisniveau binnen de sector;
- het verbeteren van de instroom van jongeren richting het maritiem onderwijs.

kelijker te maken. Maar ook studenten die het niveau niet halen of vanuit een andere studierichting willen overstappen naar Maritieme Techniek, kunnen op maatwerk rekenen.

Trots op het vak

Margriet Torpstra vertelt dat Scheepsbouw Nederland erg blij is met de komst en start van de HBO-opleiding Maritieme Techniek op de NHL. “In het noorden van Nederland was tot voor kort een dergelijke opleiding niet te vinden. De maritieme sector heeft onder andere door de sterke vergrijzing dringende behoefte aan aanwas van jonge medewerkers. Verder is het een pluspunt dat jongeren in hun eigen vertrouwde streek worden opgeleid. Het is een feit dat mensen die werkzaam zijn in de maritieme sector erg trouw zijn aan hun werkgevers. Met andere woorden: vrijwel iedereen blijft tot zijn of haar pensioen in de branche actief. Dat is een teken aan de wand, want het



Margriet Torpstra, manager Onderwijs en Arbeidsmarkt, houdt een bevolgen betoog voor de studenten tijdens de Week van de Scheepsbouw.

gecreëerd aan studenten voor opleidingen Maritieme Techniek. Hierdoor kan ook de school investeren in kwalitatief goede docenten."

Docententeam NHL

Op de opleiding Maritieme Techniek van de NHL werken acht gespecialiseerde docenten. De meesten beschikken ook over ruime ervaring in het maritieme bedrijfsleven.

Werktuigbouwkunde, Elektrotechniek en Technische Bedrijfskunde gaan doceren. Het Maritiem Instituut Willem Barendsz verzorgt een groot aantal nautische en maritieme opleidingen en maakt deel uit van de NHL.

Het docententeam van de opleiding Maritieme Techniek op de NHL bestaat uit de volgende personen.

"De maritieme sector onderkent dat het voordeel heeft bij gestructureerde maritieme opleidingen"

Daarnaast wordt een deel van de lessen op de opleiding Maritieme Techniek verzorgd door docenten van het Maritiem Instituut Willem Barendsz, die de vakken zoals

Ing. Marieke Poot vervult de functie van opleidingscoördinator en verzorgt de wiskunde onderdelen gedurende de vierjarige opleiding. Poot heeft na haar HBO Elektro-

techniek, specialisatie Industriële Automatisering, vijf jaar gewerkt bij Tetra Pak Tebel als Automatisering Engineer en behaalde in de avonden haar onderwijsbevoegdheden voor Wiskunde en Elektrotechniek.

Ing. Eric Heijting is afgestudeerd Werktuigbouwkundige. Hij werkte bij Royal Huisman Shipyard in Vollenhove en bij Vuyk Engineering Groningen. Heijting verzorgt diverse onderwijsprojecten en de onderdelen scheepsconstructies en de eindige elementen methode.

De volgende docent is Ing. Martin Berends. Hij is Scheepsbouwkundig ingenieur. Hij was bouwbegeleider van een zeilschip in Vietnam. Daarvoor is hij zeven jaar betrokken geweest bij de ontwikkeling van nieuwe schepen voor Koole Tanktransport. Berends verzorgt diverse onderwijsprojecten en theorieonderdelen voor de opleiding, waaronder hydrostatica.

Ir. Eelco van Rietbergen is Naval Architect. Naast zijn werk bij de NHL is Van Rietbergen als onafhankelijk Naval Architect betrokken bij diverse innovatieprojecten. Hij werkte in het verleden als docent op de HTS Scheepsbouwkunde in Haarlem en verzorgt in Leeuwarden een aantal onderwijsprojecten en theorieonderdelen zoals de modulen weerstand en voorstuwing.

Ing. Ernst-Jan Voerman studeerde Scheepsbouwkunde in Haarlem en werkte bij Vri-Jon en is op dit moment coördinator van Kenniscentrum Jachtbouw (KCJ). Hij doceert Hydrostatica.

Ing. Jeroen Veenema is Werktuigbouwkundig ingenieur. Veenema werkte bij Philips en was projectleider op een jachtwerf de Boarnstream. Nu is hij projectleider bij KCJ. Op de NHL verzorgt Veenema de modulen werktuigonderdelen en thermodynamica.

Dan Ir. Meindert Wiersma. Deze docent doceert op de NHL de tekenmodulen, zoals werktuigbouwkundig tekenen en Autocad. Wiersma volgde de opleiding Werktuigbouwkunde op de TU Twente en is gespecialiseerd in productietechniek.

Tot slot Ir. Harold van den Oever. Hij studeerde aan de TU Delft Marine Engineering. Bij het MIWB is Van den Oever hoofd opleidingen. Op opleiding Maritieme Techniek op de NHL denkt hij mee over de invulling van de opleiding vanuit de Maritieme Werktuigbouwkunde hoek. Hij verzorgt ook een module van Maritieme Werktuigkunde en is de trekker van de minor Scheepslektronica. ■



Onderhandelingen CO₂-reductiemaatregelen zeevaart lopen stroef

De onderhandelingen over CO₂-reductiemaatregelen voor de zeescheepvaart zijn zeer stroef verlopen. Het onderwerp kwam aan bod tijdens de 62ste sessie van IMO's Maritime Environmental Protection Committee (MEPC 62). De besprekingen die gericht waren op het vaststellen van nieuwe CO₂-reductiemaatregelen, werden gekenmerkt door de stugge houding van China, India en andere ontwikkelingslanden. Hierdoor is een besluit over definitieve nieuwe maatregelen uitgebleven.

Reeds enige jaren werkt IMO aan een pakket maatregelen die de CO₂-reductie bij de zeescheepvaart moet regelen. Onderdeel van de onderhandelingen is de zogenaamde Energy Efficiency Design Index (EEDI). De regel moet scheepsbouwers dwingen na te denken over de uitstoot van broeikasgasen bij het ontwerp van nieuwe schepen. Via een formule wordt een nieuw te bouwen schip geïndexeerd en het getal wordt vergeleken met een referentielijn. Nieuwe schepen moeten een indexgetal onder de referentielijn hebben.

Doel van MEPC 62 was om de wettekst voor de inwerkingtreding van de index af te ronden. Dit is grotendeels gebeurd. Nederland heeft, gebaseerd op onderzoeken van CMTI, een voorstel ingediend om schepen onder de 20.000 mt deadweight voorlopig vrij te stellen van het verplichte indexeringsregime. Dit heeft ertoe geleid dat een uitstel van twee jaar na inwerkingtreding van de

maatregelen is overeengekomen voor 'general cargo schepen' en 'container schepen' kleiner dan 15.000 mt deadweight.

David Anink, die namens Scheepsbouw Nederland zitting had in de Nederlandse delegatie: "Uit ons onderzoek is naar voren gekomen dat het indexeren van kleine, meestal Short Sea Schepen, niet eenvoudig is. Deze schepen zijn vaak op specifieke onderdelen geoptimaliseerd, bijvoorbeeld op maximale havendiepte. Daarmee is het in veel gevallen moeilijk ze onderling te vergelijken. De Nederlandse overheid heeft dit ingezien en zich hard gemaakt voor uitstel van verplichte indexing van deze groep schepen. Wel moet hard gewerkt worden om met een alternatief voorstel te komen. Hierbij kijkt de overheid ook weer naar ons. Een mooie kans voor onze sector!"

Hoewel de wettekst grotendeels rond is, hebben de ontwikkelingslanden hun hakken in het zand gezet. Bij de bespreking van het

onderhandelingsresultaat aan het eind van de vergaderweek, hebben zij naar voren gebracht dat de maatregelen slechts van kracht mogen zijn op schepen uit ontwikkelde landen en dat ontwikkelingslanden slechts vrijwillig aan de maatregelen hoeven deel te nemen. Deze houding komt voort uit het Kyoto protocol, dat ook verschillende afspraken voor ontwikkelings- en ontwikkelde landen kent. Door deze houding is er een impasse ontstaan en kon niet worden overgegaan tot het vaststellen van de nieuwe maatregelen.

David Anink: "Het is jammer dat we niet verder zijn gekomen. De meeste landen zijn het eens over hoe schepen in de toekomst geïndexeerd moeten worden. Toch verhinderen de politieke verhoudingen dat IMO zich opstelt als daadkrachtige organisatie. Onze grote zorg is nu dat Europa met eigen maatregelen zal komen. Dit kan zeer nadelig zijn voor Europese scheepsbouw en scheepvaart. Het internationale karakter van zeevaart zorgt ervoor dat regionale maatregelen vaak een verstoring van het speelveld tot gevolg heeft. Hopelijk wordt China snel overtuigd dat maatregelen via IMO het beste werken als ze voor iedereen gelden en kan er toch gewerkt worden aan CO₂-reductiemaatregelen via IMO." ■



Verdiene aan verandering of ervoor betalen

Directeur Beleid FME hoopt dat nieuwe kabinet kansen voor economie ook ziet

Guido Biessen noemt als grootste uitdagingen voor het nieuwe kabinet de omschakeling van Nederland naar een echte kenniseconomie en zorgen dat we voorop lopen in 'de nieuwste technische ontwikkelingen'. Goed samengaan van onderzoek en productontwikkeling is één van de vereisten om die uitdagingen tegemoet te treden. | Hans Buitelaar

Het is duidelijk. Het regeerakkoord geeft aan dat in deze kabinetsperiode 300 miljoen euro aan innovatiesubsidie wordt geschraapt." De directeur van de onderne-

mersorganisatie voor de technologische industrie, FME-CWM, vindt niet dat subsidies per se zaligmakend zijn om een krachtige economie te ontwikkelen. Toch wil hij de regering voorhouden dat waardevolle

innovatieprogramma's moeten doorgaan, zoals het Maritiem Innovatie Programma voor offshore, maritieme maakindustrie en natte waterbouw. "We begrijpen dat er bezuinigd moet worden. De overheid zou zich wel moeten afvragen waarop kan worden gekort. We hebben in de conjunctuurtest die in september verscheen geconstateerd dat onze lidbedrijven in de crisis van de afgelopen jaren niet hebben bezuinigd op Research & Development. Hun onderzoeks-

“Waar verdien ik in de toekomst mijn geld mee?”

budgetten zijn gelijk gebleven of zelfs gegroeid, ondanks een omzetsdaling van soms wel 40 procent. Dat houden we de nieuwe ministers voor. Juist als het wat slechter gaat, moet je de vraag stellen: waar verdien ik in de toekomst mijn geld mee? Bezuinigen op innovatieprogramma's is bezuinigen op je toekomstig verdienvermogen.”

Stimuleer samenwerking wetenschap-bedrijfsleven

“Het speerpunt voor de overheid zou moeten zijn om in de verschillende onderzoeken en innovatieprogramma's de koppeling te bewaken tussen fundamenteel onderzoek en de kansen voor productontwikkeling waar het bedrijfsleven baat bij heeft. Bij directe productontwikkeling is het niet onlogisch dat het nieuwe kabinet subsidies wil vervangen door kredieten: een revolving fund, van waaruit kredieten worden verstrekt voor het lanceren van innovatieve producten en die bij gebleken succes worden terugbetaald. Een instrument zoals het aloude Technisch Ontwikkelingskrediet (TOK). Bij fundamenteel onderzoek ligt dat heel anders. Fundamenteel onderzoek wordt ook voor een belangrijk gedeelte publiek gefinancierd: wetenschappers die werken aan universiteiten, op kennisinstellingen, bij TNO. De overheid moet de samenwerking tussen wetenschap en bedrijfsleven stimuleren door die kennisinstellingen te prikkelen om bij te dragen aan concrete ontwikkeling van nieuwe technieken. Dat kan door innovatieprogramma's die ook gesubsidieerd worden. Dat kan door een kenniswerkersregeling die de samenwerking tussen bedrijfsleven en kennisinstellingen bevordert. En dat zou ook kunnen door meer prikkels bij kennisinstellingen.”

Level playing field

“Ook blijft het zaak dat de overheid zorgt dat het Nederlandse investerings- en innovatieklimaat het level playing field in stand houdt. Als buurlanden grote sommen subsidie uitdelen aan innovatie en het Nederlandse bedrijfsleven moet alles zelf betalen, ontstaat een duidelijk concurrentienadeel. Neem de subsidieregeling innovatie zeescheepsnieuwbouw. Die is vooral tot stand gekomen omdat een dergelijke regeling werd toegestaan in Brussel, in andere landen van de EU werd vormgegeven, waardoor het speelveld binnen de EU werd verstoord.”

We zijn aan het herstellen

Veel mensen in het bedrijfsleven hopen dat het snel weer beter zal gaan nu het diepste dal van de kredietcrisis achter ons lijkt te liggen. De conjunctuurtest van FME laat zien dat gemiddeld genomen de ondernemingen in 2010 weer een omzetsijging zien van iets meer dan vijf procent. Voor 2011 wordt een vertraging van de groei verwacht: de omzet zal blijven stijgen maar langzaam. Pas eind 2012 verwachten de meeste bedrijven weer op hetzelfde niveau te opereren als in 2008.

“Het was een ongekennd diepe crisis,” zucht Biessen. “We zijn nog aan het herstellen. Maar daarmee zijn we nog niet uit de problemen. Nederland heeft op dit moment te maken met drie crises: niet alleen een financieel-economische, maar ook een sociaal-economische en een ecologische crisis.” De financieel-economische is bekend.

Behoeftte aan technici

“Op sociaal-economisch gebied spelen twee problemen. Nederland vergrijsst en we moeten omschakelen naar een kenniseco-

nomie. Wat betreft het opvangen van de gevolgen van de vergrijzing zullen we echt actief moeten worden in het vinden van manieren om de oudere medewerker langer productief te laten participeren. Daarnaast zal de inhoud van het werk steeds meer veranderen. Vroeger was op de arbeidsmarkt een kleine creatieve toplaag. In een kenniseconomie wordt die laag steeds groter en de laag uitvoerenden steeds kleiner. Daarom zal de arbeidsmarkt in Nederland veranderen richting een grote populatie goed opgeleide mensen die als zelfstandige professionals opereren. Die omschakeling vraagt om sociale innovatie. Personeel moet voortdurend worden geschoold en er moet meer ruimte en stimulans komen voor creativiteit. Het regeerakkoord wijdt mooie woorden aan de kenniseconomie. Budgettair zien de voornemens van Rutte I er niet zo goed uit voor de ontwikkeling op dit punt. Het is teleurstellend wat verder over de arbeidsmarkt staat geschreven in het regeerakkoord. Eigenlijk vrij weinig: een paar zinnen met voornemens omtrent de flexibilisering van de arbeidsmarkt. Maar het ontslagrecht wordt niet versoepeld. Al tien jaar liggen er rapporten waarin wordt duidelijk gemaakt dat het ontslagrecht belemmerend werkt. Maar nu staat de voortgang op dat gebied weer vier jaar stil.”

“De sociaal-economische problemen hangen samen met migratie. Op delen van de arbeidsmarkt zijn tekorten aan het ontstaan. Het bedrijfsleven heeft dringend behoefte aan technici. Dat geldt ook voor de zorgsector. Dit is voor het huidige kabinet een heikel punt, want ze zullen zich moeten afvragen: welk type migrant laten we toe in Nederland? Alleen hoog opgeleide kennis-

► migranten? We hebben juist behoefte aan technici en verpleegkundigen. Een kanttekening bij het regeerakkoord: immigratie mag niet beperkt worden tot enkel de hoog opgeleiden.”

Cleantech

“Ecologische problemen kunnen we met optimisme het hoofd bieden. Natuurlijke bronnen raken een keer uitgeput, het besef is heel breed dat de mensheid op een andere manier met energie moet omgaan. Kortom: cleantech gaat er komen. Duurzame technologische producten, concepten en innovaties. De vraag is wel: wordt het toepassen daarvan voor Nederland een kostenpost of iets waaraan we geld gaan verdienen? Met cleantech kan Nederland inspelen op de mondiale ontwikkelingen ten aanzien van klimaatverandering, de groeiende vraag naar energie en de stijgende energieprijzen door het inzetten van Nederlandse cleantech-bedrijven en (kennis) instellingen in internationale markten. Als Nederland erin slaagt om te schakelen naar een echte kenniseconomie, kunnen we ons voordeel doen met duurzame technologie. We zouden voorop kunnen lopen in de ontwikkeling. Interessant is: hoe kan de overheid een stimulans bieden om duurzame producten te produceren? Eén ding kan de overheid duidelijk doen: zich gaan gedragen als launching customer. Overheidsinstanties kopen elk jaar voor ruim 60 miljard euro in: gebouwen, interieurs, allerlei benodigdheden. Als ook nog eens woningcorporaties, scholen en andere publieke diensten allemaal structureel kiezen voor de meest duurzame producten, ontstaat een grote markt daarvoor. Veel dingen die nu in de duurzame vorm nog heel duur zijn, kunnen dan dankzij



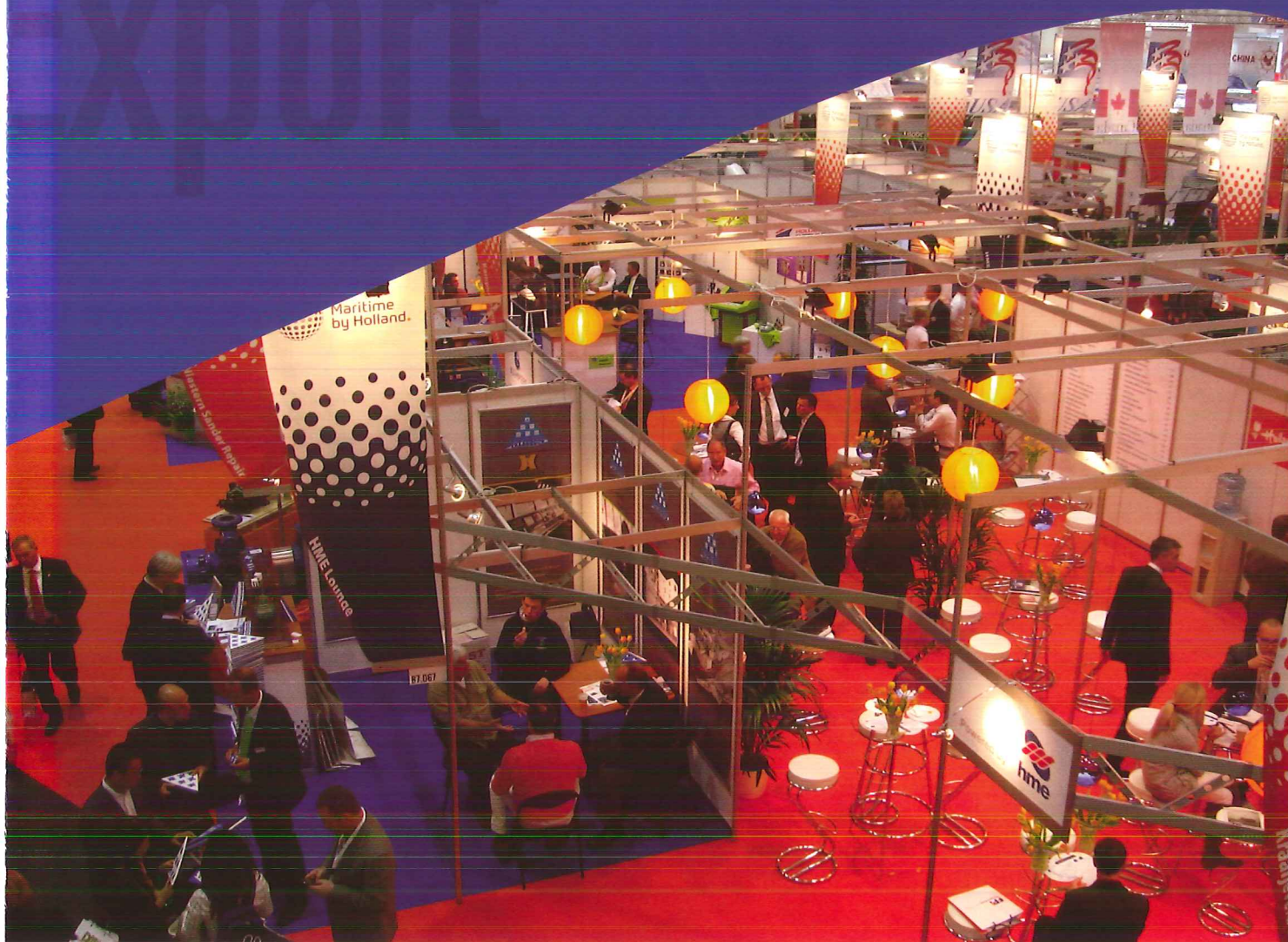
Guido Biessen: “Bezuinigen op innovatieprogramma’s is bezuinigen op je toekomstig verdienvermogen.”

de aantallen veel goedkoper. Dan lopen we in Europa en de wereld voorop als duurzame producent. Gaan we aan de ecologische crisis geld uitgeven of gaan we eraan verdienen? Helaas zie ik daarover niets in de plannen van het kabinet.”

Reizende ambassadeur

Terug naar de realiteit van vandaag. Veel bedrijven krabbelen op uit het dal van de financiële crisis. Toch verwacht een derde van de FME-lidbedrijven ook in 2010 nog omzetting en verlies. In de financiële wereld is het nog onrustig. Banken hebben geen vertrouwen en verstrekken daarom moeilijk leningen aan bedrijven die vooruit willen. Verzekeraars zijn al net zo argwanend. “Ik vind de groei die we nu zien maar fragiel,” beaamt Biessen. “Die wordt niet veroorzaakt door groei van de consumptie. De consument houdt de hand op de knip. De groei komt niet uit investeringen. Overheidsuitgaven

lopen juist terug, die zorgen ook al niet voor die groei. De enige drager van de groei van nu is de export die weer aantrekt. Het Verre Oosten, Latijns-Amerika en Duitsland zijn de grote afnemers. De recessie ontstond hier toen de export inklapte, nu komt het herstel van de export. Als export de enige reden is dat het weer wat beter gaat, dan moet de overheid die niet veronachtzamen. Dit kabinet heeft de promotiebudgetten voor export juist verkleind. Wel is het gunstig dat het bij ontwikkelingssamenwerking uitgangspunt is dat Nederlandse bedrijven hun producten daar kunnen inzetten en eraan verdienen. De nieuwe staatssecretaris van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie heeft een veel bredere taak dan zich in het buitenland tijdens handelsmissies te presenteren als Minister of Foreign Trade. Maar hij zal toch ook echt de reizende ambassadeur van het Nederlandse bedrijfsleven moeten zijn.” ■



SMM overtreft verwachtingen Nederlandse deelnemers

Voor veel bedrijven in de maritieme sector in Nederland is de Shipbuilding, Machinery and Marine Technology beurs - kortweg de SMM - in Hamburg het grootste netwerk evenement in het jaar. 151 Nederlandse bedrijven deden mee aan de editie 2010 van 7 tot 10 september. Daarvan kozen 47 bedrijven voor een stand in het Maritime by Holland Paviljoen. Het was de eerste keer dat lidbedrijven van Scheepsbouw Nederland zich onder deze gezamenlijke noemer presenteerden op de belangrijkste scheepvaartbeurs. | Hans Buitelaar

SMM is de beurs die echt telt in de maritieme wereld," kan directeur Roel de Graaf van IHC Metalix uit ervaring zeggen. "Het is iedere keer weer zeer effectief om eraan mee te doen. Eigenlijk is het ook de enige beurs die

structureel op onze agenda staat. Incidenteel doen we wel een andere beurs, zoals vorig jaar in Brazilië. Maar dat levert nog niet het aantal nieuwe contacten op dat toch elke keer weer ontstaat in Hamburg. We boeken het hotel in Hamburg een jaar vooruit."

Deal rondmaken

"Wij hoopten dit jaar veel Duitse reders te ontmoeten in Hamburg," blikt directeur Leon Adegeest van Amarcon terug. "Dat is helemaal gelukt. Sterker nog, we hebben veel meer contacten gelegd. Bovendien hebben we de beurs aangegrepen om de samenwerking met het Noorse bedrijf Maris definitief te maken. Contractbesprekingen waren al zo goed als afgerond, de beurs was een goed moment om ten overstaan van de hele sector en alle aanwezige pers de deal rond te maken. Maris levert ECDIS- Electronic Chart Displays. Wij gaan onze routing en ▶



▶ vessel control software Octopus aan hun product koppelen. Zij leveren een completer product, wij komen makkelijk bij hun klanten in beeld." Octopus Onboard Control System kan de route van een zeegaand schip berekenen, aan de hand van heersende golfslag adviezen uitbrengen over optimale toeren-tallen en zo bij gelijk blijvende aankomsttijd een procent tot wel tien procent brandstof besparen.

Het tekenen van de samenwerkingsovereenkomst met Maris was uiteraard voorbereid. Daarnaast heeft Amarcon gezorgd voor een proefopstelling van de software. Adegeest: "Hierop was te zien hoe een kapitein vaak een route vaart: in het begin van de reis flink gas geven om een marge op te bouwen ten opzichte van de geplande aankomsttijd. Dat kost onevenredig veel stookolie. De laatste dagen vaart zo'n schip dan wel langzamer, maar haalt over de hele reis geen optimum. We konden precies aantonen hoe Octopus voor alle koersen en trajecten in een route de optimale en veiligste snelheid aangeeft. Reders kunnen zo precies zien wat ons systeem oplevert. We zorgen altijd voor demonstraties op de stand." Daarnaast heeft Amarcon nieuwe brochures laten drukken,

aparte edities toegespitst op de verschillende sectoren van de zeevaart. "We hadden hoge verwachtingen van SMM, die zijn in de praktijk nog overtroffen. Een Deense reder kwam heel gericht naar onze presentatie. Waarschijnlijk gaat dat contracten opleveren."

Eyecatcher

Ook IHC Metalix zorgde voor een visueel aantrekkelijke aankleding van de beursstand. "We nemen altijd een paar modellen mee van schepen die hebben gerealiseerd," zegt De Graaf. "Dat vinden de klanten

catcher die ook snel publiek naar de stand trekt. Dan is er ook nog een videopresentatie waarop duidelijk wordt wat ons bedrijf doet. Bezoekers die dat staan te bekijken kunnen we vervolgens makkelijk aanspreken. Op zo'n vakbeurs is de helft van alle gesprekken die zo ontstaan zakelijk interessant. Voor potentiële klanten waar we direct verder mee willen praten, hebben we een rustig kamertje."

Vrijkaarten

In weerwil van overwegend optimistische geluiden meldt commercieel medewer-

leuk: hun schip wordt trots gepresenteerd. Sinds een paar jaar hebben we bovendien een heel grote metalen scheepsbulb op de stand staan, schaal 1 op 5. Dat is een eye-

ker Maarten Romijn van Niestern Sander Repair dat SMM deelname dit jaar minder opleverde dan hij hoopte. "Als voorbereiding op de beurs stuurden we al maanden-

"SMM is de beurs die echt telt in de maritieme wereld"



Exportkalender

2010

2010

ADIPEC ¹	01 nov - 04 nov
Indo Marine ²	10 nov - 13 nov
Handelsmissie-Zuid-India ²	20 nov - 26 nov
Ausmarine, Holl. Promotiestand ²	23 nov - 25 nov
OSEA ²	30 nov - 03 dec
International WorkBoat Show ²	01 dec - 03 dec
Inmex China ²	08 dec - 10 dec

2011

Handelsmissie India Bangladesh ²	06 feb - 13 feb
Maritime Vietnam ²	09 mrt - 11 mrt
Europort Istanbul ²	23 mrt - 26 mrt
Handelsmissie Brazilië ²	april - april
Nor-Shipping ²	24 mei - 27 mei
Handelsmissie Nantong ²	04 jun - 11 jun
Handelsm. Thailand & Filipijnen ²	10 sep - 17 sep
NEVA 2009 ²	20 sep - 23 sep
INMEX India ²	29 sep - 01 okt
Middle East Workboats ²	03 okt - 05 okt
Kormarine ²	26 okt - 29 okt
Europort 2011 ²	08 nov - 11 nov
Offshore Wind 2011 ²	29 nov - 01 dec
Marintec ²	29 nov - 02 dec
The Int. WorkBoat Show ²	30 nov - 02 dec

1 Beuren met een gemeenschappelijk IRO paviljoen

2 Beurzen met een gemeenschappelijk HME paviljoen

Inschrijven kan onder 'Activiteiten op www.hme.nl

lang aankondigingen van onze deelname mee met iedere e-mail. We hebben onze klanten ook gericht uitgenodigd. Aan tien relaties waarvan we nieuwe orders hoopten te kunnen krijgen, hebben we vrijkaarten toegestuurd. Het was teleurstellend dat we op de beurs welgeteld één van die uitgenodigde klanten hebben mogen begroeten. Wellicht dat meespeelde dat een fout in de communicatie ertoe leidde dat we ons niet met de juiste logo's en vlaggen hebben gepresenteerd. We wilden ons samenwerkingsverband met MARS presenteren. Maritime Accommodations and Refit Solutions is een dienst waarin we kant en klare bemanningsverblijven leveren op offshore installaties en schepen, met betimmering en installaties. Helaas bleek de belangstelling voor onze dienst niet groot. We bezinnen ons op hoe we van deelname aan een volgende editie van SMM - in 2012 - wel een succes kunnen maken."

Paviljoen

Nederlandse bedrijven presenteerden zich tijdens eerdere edities van SMM al collectief, maar tijdens SMM 2010 gebeurde dat voor het eerst in de Maritime

by Holland huisstijl. Sandra Mollema, exportmanager Europa bij HME, merkte dat deelnemende bedrijven erg blij zijn met collectieve voorzieningen zoals catering en de vooraf compleet opgebouwde stands. Dit jaar was de Nederlandse netwerkreceptie niet op het fregat dat naast de beurshal was afgemeerd - dit schip lag er dit jaar niet. "Doordat de receptie nu op de beursvloer was, was de aanloop van reders en maritieme bedrijven uit andere landen groter. Een receptie op de beurs zelf blijkt toch laagdrempeliger. Bovendien was twee jaar geleden de stemming wat bedrukt. Iedereen vroeg zich af hoe erg de naderende crisis de scheepvaart zou gaan treffen. Nu zitten we er midden in maar merken veel bedrijven de eerste tekenen van herstel. Dat zorgde voor een positievere stemming."

De Graaf is minder optimistisch. "Twee jaar geleden wisten we nog niet hoe erg de crisis ons zou gaan raken. Nu we er toch meer door getroffen zijn dan we hoopten, is de markt op een dieptepunt. Weliswaar komen de eerste orders weer binnen, maar de prijzen staan nog erg onder druk. Ik verwacht niet dat we op de editie van SMM in 2012 al weer kunnen spreken van een goed lopende

markt. De impact van de crisis verschilt overigens per land. Gelukkig toont de industrie vitaliteit en is niemand van plan te gaan zitten afwachten tot slechte tijden weer over waaien." ■

Lies, damned lies, and statistics

“There are three kinds of lies: lies, damned lies, and statistics.”, luidt een bijna algemeen bekende uitspraak die door (onder andere) Mark Twain is toegeschreven aan de Britse premier Benjamin Disraeli (1804 - 1881), maar uiteindelijk toch van weer iemand anders bleek te zijn.... | Pascal van Kuijen

Wie de zinsnede ook heeft bedacht, het had ook zeer wel kunnen gaan over de statistieken in de wereldwijde scheepsbouw. Zeker in de laatste twee jaar is er een toenemende onzekerheid over de kwaliteit van de beschikbare data over de scheepsbouwmarkt. De welbekende oorzaken: annuleringen, doorverkopen van contracten, bouwen voor eigen rekening door de scheepswerf, ectera...

Om te beginnen bij de cijfers van twee van de marktleiders. Door gebruik van verschillende criteria zit er meestal al wel licht tussen de gegevens van Clarkson's en IHS Fairplay (het vroegere Lloyd's register Fairplay). Over het eerste half jaar van 2010 kwamen beiden echter met cijfers over de nieuwbouworders waartussen ruim twintig procent verschil zat.

	Aantal geregistreerde nieuwbouworders H1-2010
Clarkson's Research	772
IHS Fairplay	951

Vershil: 23%!

Om het geheel nog verwarrender te maken heeft één van bovengenoemde bedrijven het gepresteerd om kort op elkaar verschillende cijfers over de orderintake in de eerste twee kwartalen te publiceren. Gevraagd om een uitleg bleek onder andere dat de registratie van een veelheid aan contracten in de

eerste publicatie eigenlijk op kwartalen uit voorgaande jaren betrekking had!

Nog een bron:

Bij Scheepsbouw Nederland maken we, naast de gegevens van de bovengenoemde

bedrijven, ook gebruik van de database van BRL Shipping Consultants. Dit kleine bedrijf heeft een opvallende goede dekking op de wereldwijde markten en opereert onafhankelijk van de grote twee. Voor de analyse van de nieuwbouworders in de eerste helft

Aantal	Delivery						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Totaal
Category							
Bulk Carrier	11	194	306	51	5		567
Car Carrier	2	2	2				6
Container		10	27	27			64
Cruise		3	2	3			8
Cruise Sail			1				1
Dedger			5				5
Dry Cargo		3	16	4			23
Fast Ferry		2					2
Ferry		1					1
Ferry RoPax		3	7				10
Fishing		3	2	1			6
FPSO				1			1
Gas LNG	1		1	1	1		4
Gas LPG		8	9	2	3	4	26
Heavy Lift		10	13				23
Miscellaneous		3	2	1			6
Offshore AHTS	3	4	5	1			13
Offshore Miscellaneous	3	12	16	2			33
Offshore Supply		6	15				21
Offshore Support		6	6	2			14
RORO Freight		2	2	1	1		6
Tanker	4	68	91	39	5		207
Tug	7	18	8			33	
Total	31	358	536	136	15	4	1080

BRL: 1.080 schepen besteld in de periode januari t/m juni 2010. Bron: BRL Shipping Consultants

van dit jaar gaan we hieronder verder te rade bij BRL. En, niet om u in verwarring te brengen, maar BRL komt nog weer een 130-tal schepen hoger uit dan IHS Fairplay.

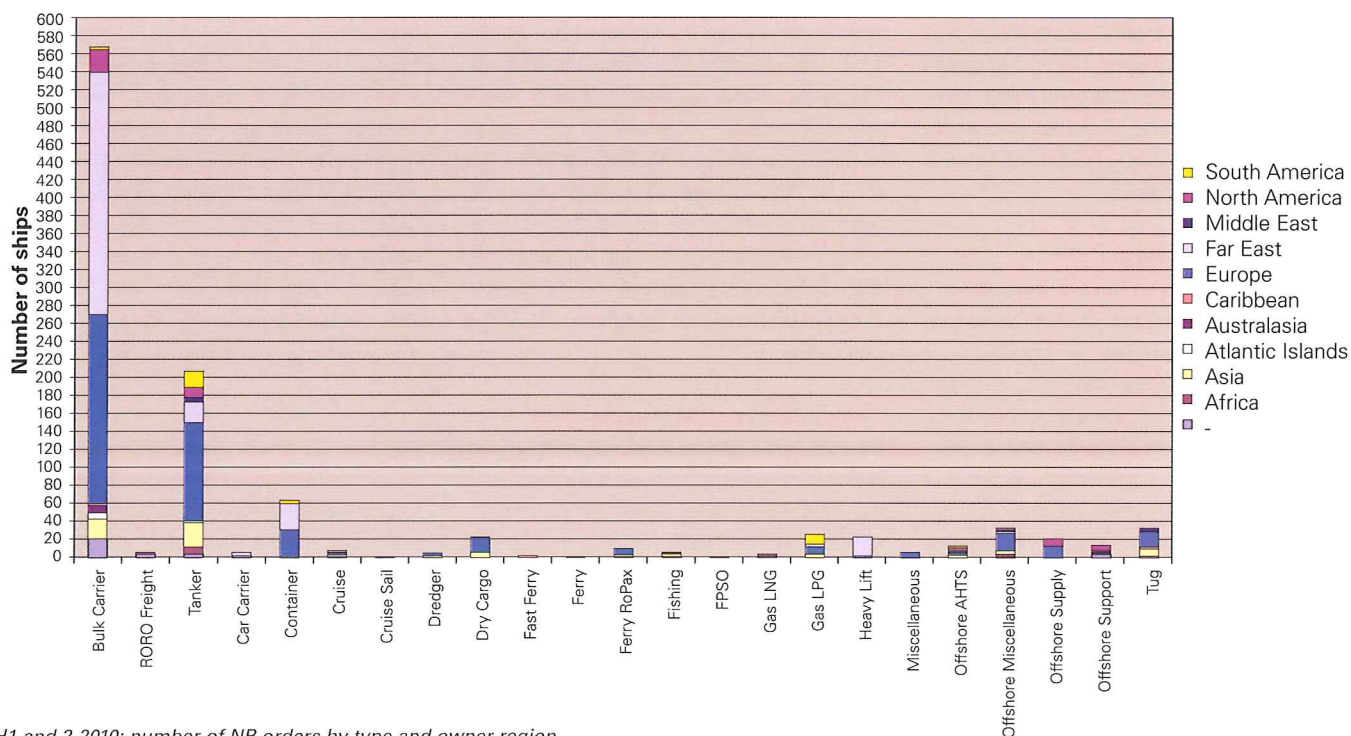
Hieronder enkele conclusies op basis van BRL Data.

- Het wereldwijde orderboek is dalende, maar tussen individuele bedrijven zit veel verschil. Dat bij veel werven de backlog nu reeds niet erg groot meer is blijkt uit het feit dat 85% van de in dit eerste halfjaar bestelde schepen volgens schema reeds binnen twee jaar moet zijn afgeleverd.
- Het overgrote merendeel van de orders is gevallen in Azië, en dan vooral in Korea en China. Toch hebben Europese spelers ook marktherstel gezien
- Als we kijken naar de herkomst van de orders zien we dat Europese reders, ondanks speculaties dat Europese reders meer en meer te maken gaan krijgen met niet-westerse concurrentie, nog steeds een groot aandeel hebben in het aantal nieuw geplaatste orders.
- De orderintake in de Europese scheepsbouw blijft achter bij het voorzichtige herstel wereldwijd. Het herstel van de

wereldwijde nieuwbouwvraag is nog volstrekt onvoldoende voor het vullen van de bouwcapaciteit. Toch zijn er ook binnen Europa positieve uitzonderingen, en staan hun orderboeken er wel beter voor. Maar, het marktaandeel van heel Europa in de wereldwijd geplaatste nieuwbouworders in 2010 lag inclusief cruiseschepen (die bij slechts vier werven in Europa worden gebouwd) nog net iets boven de 5 procent, maar zonder cruiseschepen nog maar net boven de twee. Dit terwijl nog maar een paar jaar geleden het Europese marktaandeel richting de negentien, twintig procent beliep. De kritische massa is hier in gevaar, de gemiddelde orderboek naar afleveringen ratio bedraagt in Europa een alarmerende 1,4.

Tenslotte: naast het analyseren van statistieken is het belangrijk om de dag-tot-dag ontwikkelingen te volgen. Wat dit betreft is het verheugend dat een aantal Nederlandse werven in het derde kwartaal aanzienlijke nieuwe opdrachten heeft kunnen inboeken - waarvan we u in een volgend stukje in statistische vorm ongetwijfeld weer verslag zullen doen. ■

Aantallen schepen	
Regio Eigenaar	Totaal
-	38
Afrika	15
Azië	84
Atlantische eilanden	11
Australazië	8
Cariben	6
Europa	448
Verre Oosten	355
Midden Oosten	15
Noord Amerika	62
Zuid Amerika	38
Eind totaal	1080



H1 and 2-2010: number of NB orders by type and owner region



Nieuwe opleidingsgids

Begin november wordt de nieuwe opleidingsgids van HME verstuurd naar alle leden van Vereniging Holland Marine Equipment en VNSI. In de gids staat informatie over bestaande en nieuwe trainingen. Hieronder alvast een voorproefje op twee nieuwe, commercieel gerichte opleidingen.

In de huidige markt is het binnenhalen van nieuwe orders een grote uitdaging. Met dat gegeven heeft HME besloten twee commerciële trainingen op te zetten waarbij de cursisten leren in een veranderende markt toch maximaal te scoren.

Resultaat- en klantgericht verkopen in de maritieme industrie

Succes in sales vraagt steeds meer om specifieke vaardigheden waarmee je je kunt onderscheiden van de concurrent. Enthousiaste klanten krijg je als je steeds de verwachtingen van de klant weet te overtreffen. Hoe je dat doet, leer je tijdens de training. HME heeft deze training opgezet in samenwerking met Feedback Training & Consulting, specialist op het gebied van hoogwaardige commerciële trainingen.

Resultaatgericht offreren in de maritieme industrie

De ervaring leert dat de juiste informatie

en opbouw het verschil maken tussen succesvolle en minder succesvolle offertes. Offreren is geen kwestie van routinematig een standaard offerte uitdraaien. Het is vooral zaak om goed te luisteren naar de klant en op basis daarvan een maatwerkofferte uit te brengen. Net als in de sales gaat het om het optimaal aansluiten bij de klantbehoefte en je daarmee te onderscheiden van je concurrent. Ook deze training heeft HME opgezet in samenwerking met Feedback Training & Consulting.

Compensatie opleidingskosten

Hoewel HME in vergelijking met andere aanbieders van opleidingen voordelig is, is het altijd meegenomen om voor compensatie van opleidingskosten in aanmerking te komen. Er zijn verschillende mogelijkheden voor subsidieaanvraag in verband met opleidingen, maar er zijn ook gelden beschikbaar die in feite al zijn betaald door bedrijven. In tegenstelling tot subsidieaanvragen die tijd en kosten vergen, kan zonder veel inspan-

ningen aanspraak worden gemaakt op gelden van:

- OOM (voor leden Metaalunie)
- A+O Metalektro (voor leden Metalektro)
- OTIB (Opleidings- en ontwikkelingsfonds voor het Technisch Installatiebedrijf)

Alle opleidingen die goedgekeurd zijn door OOM, Stichting A&O en OTIB komen in aanmerking voor een premie. Uiteraard voldoen onze opleidingen aan deze eis. Wilt u meer informatie hierover, kijk dan op www.oom.nl, www.A&O.nl en www.otib.nl.

Meer informatie en inschrijvingen

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Jan Adriaan Krans van HME, tel. (010) 444 43 33, of per e-mail jk@hme.nl. Alle trainingen vindt u ook op www.hme.nl onder de button Trainingen. Via de site kunt u zich ook direct inschrijven voor een training. ■



Simplicity in safety

Voorkomt ongevallen: Houdt kabels en snoeren bij elkaar

CABLESAFE® draagt bij aan een veilige werkplek. Het is heel eenvoudig om de kabels in de S-vorm van de haak te hangen. Een kabelvrije werkvloer brengt het aantal struikel-ongevallen terug tot een minimum. Onderzoek van CBS meldt dat het aantal industriële ongelukken op de werkvloer met Cablesafe tot maar liefst *21 % is verminderd. met **CABLESAFE®** kun je een nette, gestructureerde werkplaats creëren. Veiligheid gaat tenslotte boven alles!

* Het CBS testresultaat meldt dat 21% van de ongevallen wordt veroorzaakt door loszwervende kabels.

www.cablesafe.com



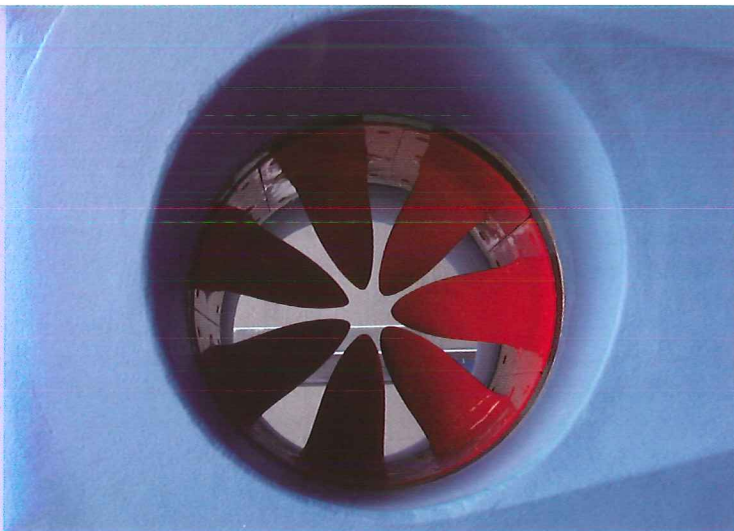
Lichtgevende haken voor in het donker.



In uw eigen bedrijfskleur.



Wilt u meer informatie over **CABLESAFE®** en of het gebruik ervan op uw werkplaats er veiliger op wordt? Zoek dan contact met Westmark BV. Tel: 033 - 461 48 44
Fax: 033 - 461 24 61, E-mail: westmark@cablesafe.com, www.cablesafe.com



Voith Inline Thruster/Voith Inline Propulsor

The Voith Inline Thruster can be used as a thruster, main propulsion or as an auxiliary system. Its innovative design – the electric motor is integrated into the outer ring – results in enormous reductions in noise emissions, weight and installation space.

This powerful unit requires neither shaft nor gearbox. And the Inline Thruster blade arrangement on the inside of the ring means that cavitation is significantly lower than on conventional arrangements.

www.voithturbo.com/air

Voith Turbo

VOITH
Engineered reliability.



De komende maanden organiseert Scheepsbouw Nederland de volgende activiteiten, uitgevoerd door CMTI, HME en de branchevereniging zelf. Voor meer informatie, inschrijven en een overzicht van alle activiteiten kunt u terecht op www.cmti.nl, www.hme.nl en www.scheepsbouw.nl. Hieronder een selectie van activiteiten.

Seminar 'CO₂ charges on seagoing ships'

17 november 2010

Op donderdag 17 november 2010 organiseert het Platform Scheepsemissies in samenwerking met het Clean Seas Thematisch Netwerk een seminar over de gevolgen van CO₂-uitstoot door de zeescheepvaart. In één middag wordt u geïnformeerd over de actuele voorschriften, de visie van de regering, de ontwikkelingen van dieselmotoren en hoe scheepseigenaren en bouwers kunnen voldoen aan toekomstige verordeningen. Daarnaast is er uitgebreid de mogelijkheid voor discussie met de sprekers van het seminar.

Meer informatie vindt u ook op www.scheepsemissie.nl. Voor vragen kunt u contact opnemen met David Anink van Scheepsbouw Nederland, telefoon (079) 353 11 65 of per e-mail dan@scheepsbouw.nl.

Algemene Ledenvergadering

9 december 2010

Op donderdag 9 december vinden vanaf 14.00 uur de Algemene Ledenvergaderingen van Vereniging Holland Marine Equipment en VNSI plaats en aansluitend de Openbare Ledenvergadering van Scheepsbouw Nederland. De Openbare Ledenvergadering staat in het teken van het thema 'Duurzaamheid'. Dit actuele thema is inte-

ressant voor de gehele scheepsbouwketen. Aan de hand van aansprekende voorbeelden wordt aandacht besteed aan 'best practices' en verbetermogelijkheden.

Locatie

Damen Schelde Naval Shipbuilding
Glacisstraat 165
4381 SE Vlissingen

U kunt zich tot 2 december 2010 via scheepsbouw.nl aanmelden. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Scheepsbouw Nederland, Dorien Beumer, Office Manager, tel. (079) 353 11 65 of e-mail: db@scheepsbouw.nl.

Workshop Duurzaamheid

15 december

Duurzaam innoveren biedt kansen en uitdagingen voor de Nederlandse maritieme industrie. Bedrijven die zich bezighouden met de realisatie van duurzame innovatieve producten kennen echter de kritische vraag die steeds weer naar voren komt. Want, hoe vertaal je maatschappelijke eisen en bedrijfspersoonlijke wensen in een technisch maar vooral economisch haalbaar product?

Op initiatief van het Scheepsemissie Platform wordt de workshop Duurzaamheid georganiseerd waarin dit onderwerp in al haar facetten centraal staat.

De workshop Duurzaamheid vindt plaats op 15 december 2010. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Jan Smits, manager innovatie HME, tel. (010) 44 44 333 of per e-mail js@hme.nl.

Maritieme Introductie

2 - 3 december 2010

De 'Maritieme Introductie' maakt nieuwe medewerkers in korte tijd bekend met de maritieme wereld. Zij hebben vanaf dag één contact met rederijen, werven, toeleveranciers en andere maritiem georiënteerde organisaties. Onervarenheid kan leiden tot onbegrip. Dat probleem is niet uniek bij uw bedrijf, maar speelt in de gehele branche. Vandaar dat HME deze tweedaagse cursus aanbiedt, die uw personeel, zoals verkopers, secretaresses, administrateurs en technisch medewerkers, klaarstoomt voor succesvol werken in de maritieme wereld.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Jan Adriaan Krans, manager opleidingen tel. (010) 44 44 333 of per e-mail jk@hme.nl.

Nieuwjaarsreceptie

27 januari 2011

Op donderdag 27 januari 2011 nodigt Scheepsbouw Nederland haar leden en relaties uit om het glas te heffen op een voorspoedig en succesvol nieuwjaar. De nieuwjaarsreceptie wordt gehouden op Kasteel De Hooge Vuursche, Hilversumsestraatweg 14 in Baarn. Aanvang vanaf 16.30 uur. Leden en relaties worden per post nader geïnformeerd. ■

Bestuurs- mededelingen

Stroomlijningsoperatie verbetert inspraak leden

De interne organisatie van Scheepsbouw Nederland wordt momenteel gestroomlijnd. Nog voor het eind van het jaar zal er meer structuur komen in de bureauorganisatie. Ook komt er een duidelijke scheiding tussen de algemene belangenbehartiging voor de leden en de specifieke, projectmatige dienstverlening. Deze operatie moet leiden tot een betere inzet van het personeel en een vergroting van de inspraak door de leden.

De inspraak van leden loopt via commissies. Zij houden zich bezig met:

- 1 innovatie en duurzaamheid,
- 2 handelsbevordering,
- 3 onderwijs en jongerencommunicatie,
- 4 overheidscontacten,
- 5 public relations,
- 6 arbo en milieu
- 7 technische regelgeving.

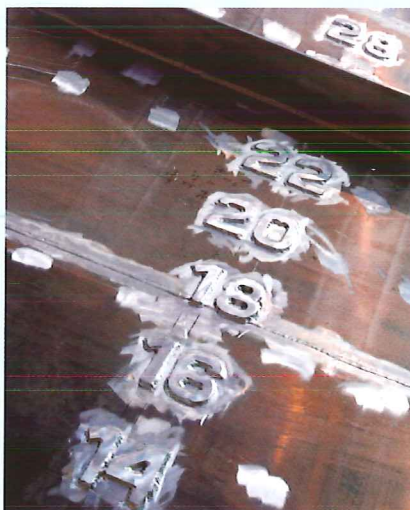
Verder is er een experimentele groep opgezet voor Offshore resources.

Al deze onderwerpen worden ondersteund door sectormanagers van het bureau. Input wordt geleverd door de leden. Zij nemen deel in commissies en geven zo sturing aan de vereniging.

Naast de thema's bestaan er categorieën. Het betreft: zeescheepsnieuwbouw, zeescheepsreparatie, kleine schepen en de Superyacht Council.

Alle commissies en categorieën zijn te vinden op www.scheepsbouw.nl.

De uitvoering van projecten wordt gedaan door HME in Rotterdam en door stichting



CMTI in Zoetermeer. HME Rotterdam houdt zich bezig met de projecten op het gebied van export, innovatie en trainingen. CMTI richt zich op nationale en Europese projecten op het gebied van procesinnovatie.

Door te participeren in een of meerdere commissies of categoriebesturen, helpt u de vereniging aan een nog sterkere positionering. Daardoor kunnen wij gezamenlijk beter inspelen op nieuwe kansen. En ons sterk maken wanneer de positie van de maritieme industrie in het gedrang dreigt te komen.

Meer informatie over participatie in de commissies en categorieën? Stuur een mailtje naar Martin Bloem, mbl@scheepsbouw.nl. Bedankt voor het meedenken (en -doen!). ■

Statuten- wijziging VNSI

Het hoofdbestuur van VNSI gaat terug naar 8 bestuursleden. Daarmee wordt de afvaardiging van het VNSI-bestuur in aantal gelijkgesteld met die van Vereniging Holland Marine Equipment. Beide verenigingen zijn na de statutenwijziging met hetzelfde aantal leden vertegenwoordigd in het bestuur van Scheepsbouw Nederland. In het hoofdbestuur van VNSI hebben de vier Categorieën zitting. De andere vier leden worden benoemd tijdens de Algemene Ledenvergadering op 9 december 2010.

Huidige bestuursamenstelling VNSI

J.J.C.M. van Dooremalen	
R.G.G. van Kessel	Scheepswerf Grave BV
H.W.M. Linssen	Keppel Verolme BV
J.C. de Groot	Barkmeijer Stroobos BV
P.M. Versluis	VeKa Group BV
K. Damen	Damen Shipyards Group
R.H. Berkvens	Damen Shipyards Group
H.P.F. Voorneveld	Damen Shipyards Group
T.H. de Vries	Koninklijke De Vries Scheepsbouw BV
R.H. Schumacher	Shipdock BV
G.L.M. Hamers	IHC Merwede Holding BV
W.P.J. Laros	CESA

Vereniging Holland Marine Equipment

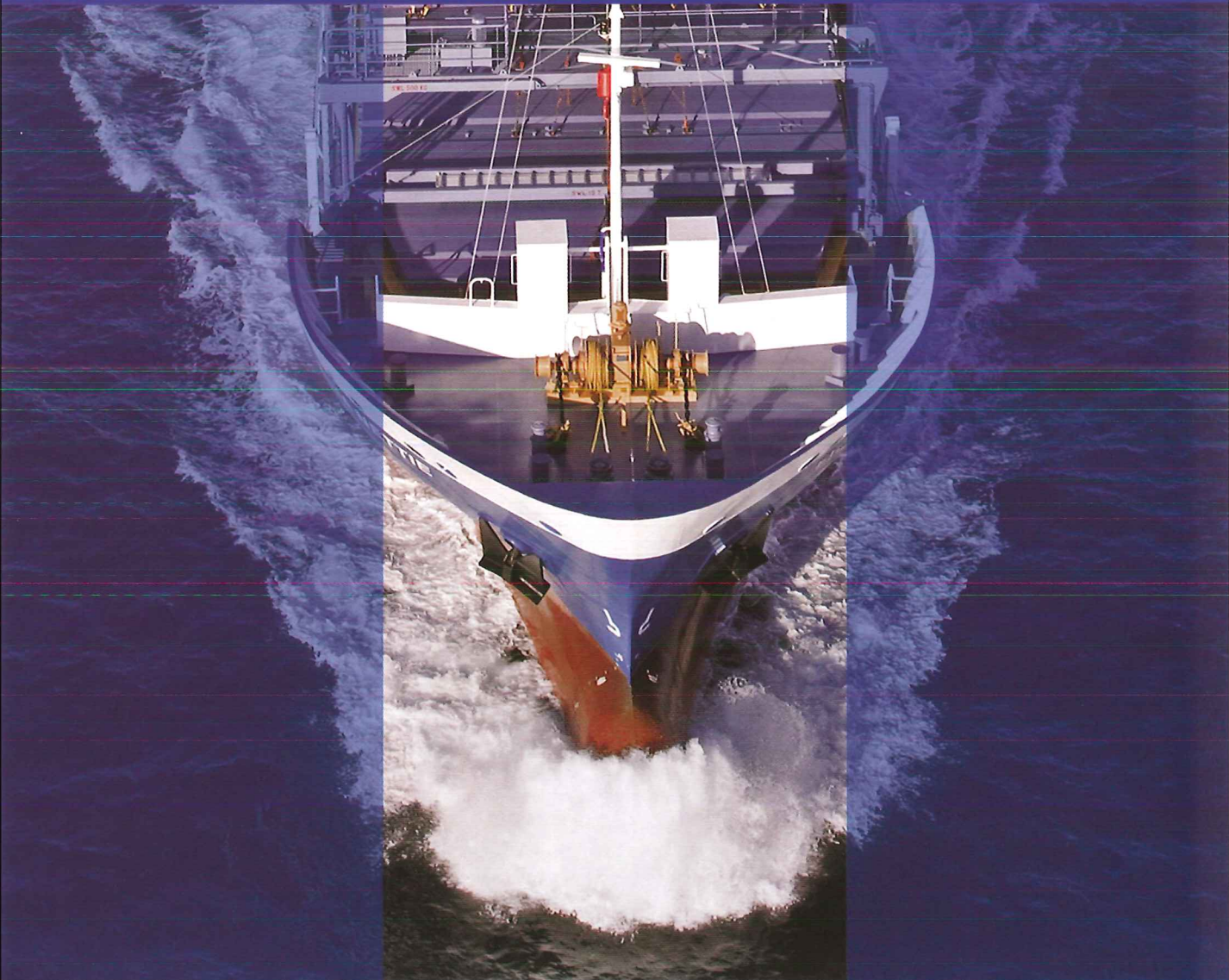
W.M. van Gulpen	
J.S. Ort	Zwartbol Advocaten BV
G.G.P.M. van Beers	Wärtsilä Netherlands BV
A. Westeneng	Promac BV
A.P. Zoeteman	Aalborg Industries Inert Gas Systems BV
P.B.M. Smulders	Radio Holland Group
H.G.J. Volmerink	Theunissen Technical Trading BV
R.J.W. de Vries	EMC Offshore ■



Concordia
SHIPYARDS BV



HOLLAND
SHIPYARDS



SCHEEPSBOUW
BOUWBEGELEIDING
CASCO TRANSPORT
TRANSPORTBEGELEIDING
BINNENVAART
ZEEVAART

WWW.CONCORDIASHIPYARDS.NL

WWW.HOLLAND-SHIPYARDS.NL

OFFSHORE
ACCOMMODATIESCHEPEN
TUGS
SUPPLIERS
CREW TENDERS
WERKSCHEPEN

Nieuwe leden



Grundfos

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

Grundfos is met een jaarproductie van meer dan 16 miljoen pompen één van 's werelds grootste pompproducenten. Grundfos Nederland B.V. is onderdeel van Grundfos Group een full line supplier van pompen. De vier grootste productgroepen zijn onderwaterpompen, centrifugaalpompen, circulatiepompen en doseerpompen. Daarnaast produceert Grundfos elektrische hoogrendement-motoren voor de pompen, alsmede geavanceerde electronica voor pompregelingen en andere systemen.

www.grundfos.com



Maritima Green Technology

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

Maritima Green Technology is het nieuwe zusje van Scheepswerven Bodewes en Scheepswerf De Kaap. Maritima richt zich voornamelijk op innovatieve milieuvriendelijke oplossingen voor brandstofbesparing, kostenbesparing en terugdringing van onderhoudskosten voor schepen en overige voermiddelen. Op de nieuwe locatie in Mepel heeft Maritima de beschikking over een moderne bedrijfshal en een eigen insteekhaven met afbouwkade. Met de ruime ervaring van Bodewes en De Kaap in de scheepsbouw levert Maritima een waardevolle bijdrage aan schoon en zuinig varen.

www.maritimagt.nl



The Grab Specialist

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

The Grab Specialist B.V. (TGS) ontwerpt, ontwikkelt en vervaardigt grijpers voor de overslag, bagger, en recycling industrie. The Grab Specialist heeft ruim 50 jaar ervaring op het gebied van grijpers, dit vertaalt zich in een uitstekende prijs-kwaliteit verhouding. Al onze grijpers worden gebouwd conform CE norm en onder ISO-9001:2008. Wij hebben een constant wisselende voorraad van nieuwe en gebruikte grijpers, welke voor zowel verhuur als verkoop beschikbaar zijn. Tevens kunt u bij ons terecht voor reparatie van uw grijpers.

www.tgs-grabs.nl



Recontec BV

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

In 1981 startte Recontec met het reconditioneren van elektronische apparatuur na brand- en/of waterschade. Het proces van "correctieve reconditionering" was toen revolutionair omdat het niet alleen bestaat uit intensieve documentatie, demonteren, contaminatie verwijdering middels water en (speciale) chemicaliën, intensieve droging en assemblage van apparatuur, maar ook om het testen en repareren. Gedurende de bouw van een schip of een booreiland, is het vrijwel onvermijdelijk dat elektronische apparatuur wordt bevuild door (elektrisch geleidende) deeltjes van boor-, las- en slijpwerkzaamheden. Recontec is dé specialist in het voorkomen van deze problemen, de storingen en het corrosieproces, door een innovatief "condition based restoration process".

www.recontec.nl

Specialised Tanker Services

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

www.specialisedtankerservices.com

Scheepswerf De Donge

Lid van VNSI

www.shipyarddedonge.com

Global Valve Center

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

www.globalvalvecenter.com

Machinefabriek G. Olthof N.V.

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

www.olthof.eu

Kampers Scheepskonstruktie

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

www.kampers.nl

Kampers Oil Spill Equipment

Lid van Vereniging Holland Marine Equipment

www.koseq.com



A photograph showing two workers in a shipyard. One worker in a purple uniform and white hard hat is on the left, and another in a grey uniform and yellow hard hat is on the right, leaning over a large metal component. The background is a red wall.

Kennismanagement essentieel voor toekomst van scheepsbouw

De Nederlandse scheepsbouw is een kennisintensieve bedrijfstak. Het behoud en de ontwikkeling van kennis is dan ook essentieel. Maar hoe doe je dat? Het antwoord op deze vraag wordt gezocht in het deelproject P3 Kennismanagement van Integraal Samenwerken. Kennismanagement is een onderwerp met veel aspecten. Eén hiervan is het in kaart brengen hoe de kennis is vastgelegd. | Jan van den Berg

Veel kennis is niet of onvolledig vastgelegd. Het zit bijvoorbeeld alleen in de hoofden van medewerkers. Gaan deze weg, dan is die kennis ook meteen verloren. Dit is een permanent proces, dat met de komende

vergrijzing groter dreigt te worden. "De grote vraag is hoe de scheepsbouw de beschikbare kennis kan vasthouden", zegt Robert Hekkenberg. Hij is projectleider van P3 en werkzaam aan de TU Delft. "Verder moeten we een manier vinden om de kennis optimaal beschikbaar te maken."

Met deze opgave worstelen misschien wel alle scheepswerven en hun toeleveranciers. Een bedrijf dat daar heel bewust mee bezig is, is MTI Holland. Dit bedrijf kunnen we omschrijven als het kenniscentrum van baggeren en offshoreproducent IHC Merwede. "Toen P3 van start ging, waren wij ook al bezig om kennismanagement op te zetten", zegt Bob Rijnders. Hij is bij MTI Holland verantwoordelijk voor de sales van het Trainings Instituut voor Dredging en consultant voor Dredging Advisory Services.

"We waren bezig met een grondige analyse van de aanwezige kennis binnen ons bedrijf en konden zodoende goed dienen als pilot project. Dit hebben we binnen P3 kunnen doen." Het resultaat is een leidraad voor bedrijven die kennismanagement willen gaan toepassen. Hierin staat waar men aan moet denken, welke analyses gemaakt moeten worden, welke problemen er zijn en hoe die kunnen worden opgelost.

Kast van Kees

Er is bij MTI Holland een aansprekend voorbeeld van de noodzaak tot het delen van kennis en informatie, zegt directeur Henk van Muijen. "Een van onze medewerkers, genaamd Kees, heeft een grote kast vol documentatie. Hij weet beter dan wie dan ook, wat er in die kast zit. Deze kennis mag niet verloren gaan. Daarom hebben we hem gevraagd na zijn pensionering te blijven om de informatie toegankelijk te maken. Dit project hebben we de 'Kast van Kees' gedoopt."

Dat kennismanagement diep in de organisatie ingrijpt, is volgens Van Muijen al snel duidelijk geworden. "Eigenlijk wil je precies weten wat voor kennis en ervaring iedere medewerker heeft. Pas dan kun je er over nadenken hoe je die overdraagt op een opvolger. Daarvoor gebruiken wij het systeem van de senior, medior en junior. Hierin kop-

pelen we ervaren medewerkers aan minder ervaren personeelsleden, zodat de laatsten hun kennis en ervaring kunnen vergroten door te leren van de ouderen."

Uit deze uitleg wordt ook duidelijk dat kennismanagement geen IT-oplossing is. Van Muijen: "Kijk maar naar de 'Kast van Kees'. Het helpt weinig als hij al zijn kennis in een PC stopt. De kennis moet gemakkelijk toegankelijk zijn. Andere medewerkers moeten weten wat er in die PC zit en voor welke vraagstukken ze gebruik kunnen maken van die kennis."

Eric van der Hammen is directeur van Alewijnse Marine. Hij herkent de worsteling van zijn collega's van MTI Holland. "Kennismanagement is ook bij ons een steeds terugkerend thema. Hoe kun je zorgen dat je kennis op het juiste moment op de juiste

toe moet leiden. "Kennismanagement moet worden ingebed in de bedrijven. In P3 kunnen we een methode vinden om dit te bereiken en die in draaiboeken vastleggen. De bedrijven moeten die dan zelf toepassen. Verder vind ik het belangrijk dat kennismanagement ook bedrijfs overstijgend wordt gebruikt. Hoe dit in de praktijk moet, vind ik moeilijk te zeggen. Dat is iets waar we goed naar kijken."

Hier raken we aan een gevoelig punt. Bedrijven zijn vaak huiverig om kennis te delen met (potentiële) concurrenten. Anderzijds beseft vrijwel iedereen in de branche dat dit nodig is om gezamenlijk een project te voltooien. Kennismanagement kan hierbij behulpzaam zijn. Rijnders: "P3 gaat niet over de inhoud, dus bedrijven hoeven niet bang te zijn dat al hun bedrijfsgeheimen op tafel komt te liggen. Integendeel, kennismanage-

"Eigenlijk wil je precies weten wat voor kennis en ervaring iedere medewerker heeft"

plek inzet. Wij werken internationaal, dus zit onze kennis over de wereld verspreid. Ik wil dat we daar inzicht in krijgen, zodat we ons potentieel volledig kunnen benutten."

Essentieel

Van der Hammen acht dit essentieel voor de toekomst van de Nederlandse scheepsbouw. "Ik ben er heilig van overtuigd dat slim omgaan met kennis de belangrijkste succesfactor voor onze bedrijfstak is. In samenwerkingsverbanden zullen we steeds vaker kennis uitwisselen. Kennismanagement is nodig om ook dit goed te beheersen. Ik geloof sowieso niet dat het zinnig is om alle kennis voor jezelf te houden. Door het te delen met de juiste partners kunnen we sneller innoveren."

Robert Hekkenberg kan zich hier wel in vinden. Hij heeft duidelijk voor ogen waar P3

ment betekent onder andere dat je beter kunt beheersen wie toegang heeft tot welke kennis, zowel binnen als buiten het bedrijf."

Kennismanagement introduceren gaat overigens niet altijd van leien dakje, is de ervaring van Van der Hammen. "We werken in een wereld van techneuten. Kennismanagement wordt vaak gezien als soft en weinig tastbaar. Nu we er mee bezig zijn, zie je dat het onbegrip en de weerstand minder worden. Mensen moeten er aan wennen."

P3 heeft inmiddels geleid tot praktisch toepasbare draaiboeken. In de volgende fase zal een concreet probleem worden uitgewerkt. Waarschijnlijk is dit de vraag hoe de bedrijfstak moet omgaan met de gevolgen van de vergrijzing. Naar verwachting loopt P3 tot het einde van het programma Integraal Samenwerken, ofwel tot eind 2013. ■

Info Deelnemers aan P3

Integraal Samenwerken kent twaalf samenwerkende bedrijven. Een deel hiervan doet mee aan P3. Dit zijn een Alewijnse Marine Systems, Bakker Sliedrecht Electro Industrie,

Cofely West Industrie, Croon Elektrotechniek en verschillende onderdelen van zowel Damen Shipyards Group als IHC Merwede. Tot de laatste behoort onder andere MTI Holland.



Scheepsbouw Nederland is nauw betrokken bij veel projecten waarin het bedrijfsleven een grote rol speelt. In deze rubriek maakt u kennis met de mensen binnen deze projecten.



Tom de Vries begon zijn carrière in het familiebedrijf Koninklijke De Vries Scheepsbouw in Aalsmeer. De Vries Scheepsbouw maakt deel uit van het samenwerkingsverband Feadship, dat wereldwijd bekend staat als de bouwer van de meest luxueuze zeegaande motorjachten.

Halverwege de jaren tachtig versterkte Tom samen met zijn neven Henk en Joost (de derde generatie De Vriezen) het managementteam van De Vries Scheepsbouw. In de jaren die volgden, bouwde Tom met neef Henk het bedrijf uit naar de huidige omvang: een zestal complementaire bedrijven die gezamenlijk het bouwproces van luxe jachten voor hun rekening nemen, De Vries Groep. Tom is als operationeel directeur van de Groep voor alle bedrijven verantwoordelijk voor productie en kwaliteit.

U bent actief betrokken bij Scheepsbouw Nederland, wat doet u?

Per september 2010 ben ik bestuurslid van Scheepsbouw Nederland en voorzitter van categorie jachtbouw (IV) van VNSI. In die rol wil ik de activiteiten van categorie IV uitbreiden en meer samenwerking met andere brancheverenigingen voor de jachtbouw realiseren.

Wat is voor u de toegevoegde waarde van Scheepsbouw Nederland?

Een belangrijk aspect van de activiteiten die Scheepsbouw Nederland ontplooit, is voor mij het behartigen van het branchebelang. Daarnaast vormt Scheepsbouw Nederland een platform voor contact met collega's, bij Scheepsbouw Nederland worden leveranciers en werven samengebracht.

Wat is uw maritieme gevoel bij uitstek?

Ik vind het heerlijk om met mijn gezin in de Riva over de Westeinderplassen te varen. Ook is het geweldig om een De Vries-jacht

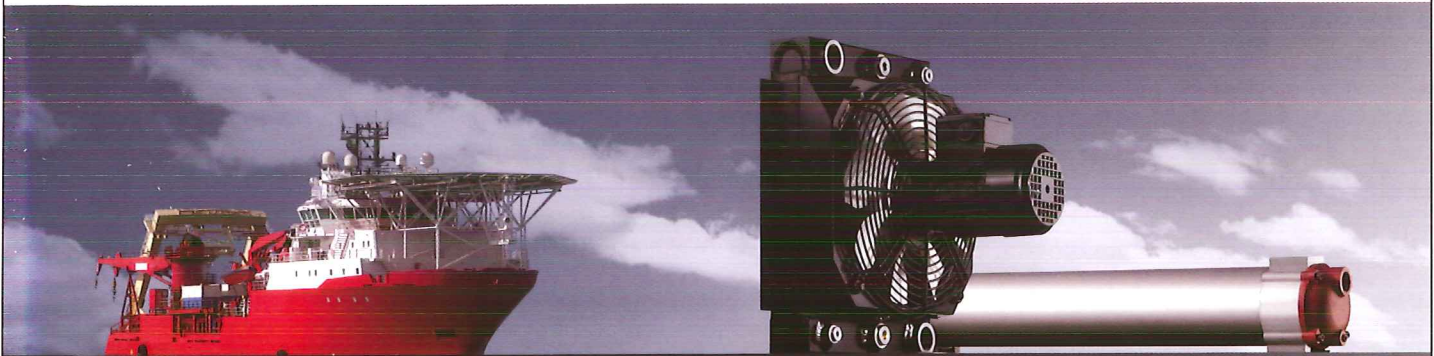
tegen te komen in een buitenlandse haven. 'Dat hebben we toch maar mooi gemaakt,' denk ik dan.

Wat is uw visie op de toekomst van de Nederlandse maritieme industrie?

De Nederlandse maritieme industrie gaat zich meer en meer richten op gespecialiseerde nautische toepassingen. Nederland zal daarin wereldwijd een voortrekkersrol hebben, zowel op het gebied van kennis als productie.

Op het gebied van 'standaard' seriebouw kunnen wij niet concurreren met de lage lonenlanden, wel zullen wij in de toekomst hoogwaardige producten blijven produceren. ■

Made for Motion **KTR**



We are not afraid of seawater...

...because our special seawater resistant oil coolers are reliably protected against aggressive saltwater. The **TAK/T oil-/water coolers** can even use seawater as cooling liquid and the **OAC oil-/air coolers** are protected against salty environments due to their special marine coating. KTR Quality is available worldwide.

www.ktr.com



Reliability – propelled by experience

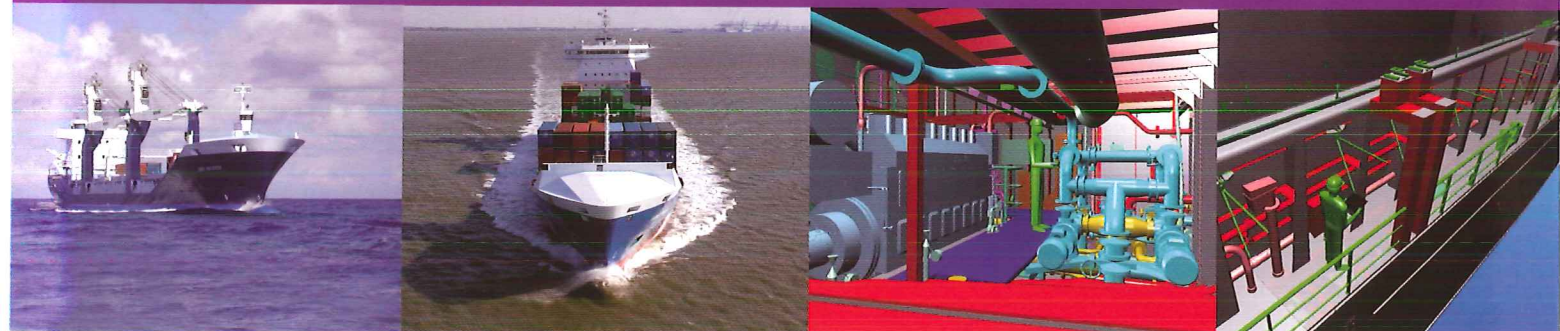
The logical concept for universal ship's safety.
In harbour – at sea – for tanker escort.

Voith Water Tractor – when safety counts!
www.voith-marinetechology.com

VOITH
Engineered reliability.



Vuyk Engineering Groningen B.V.



Vuyk Engineering Groningen (VEG) provides reliable, quality and cost-effective partnerships to shipowners, shipyards and other shipping related businesses. Delivering a flexible approach to the total chain of design, engineering and production/logistics, we develop innovative and exceptionally competitive designs either 'off-the-shelf' or customised to the particular requirements of our client. VEG Groningen is a member of the CIG Group.



VUYK ENGINEERING GRONINGEN B.V.

www.vuykgron.nl

CIG **CENTRAL INDUSTRY GROUP N.V.**
www.centralindustrygroup.com