

# NMT MAGAZINE JAARSPECIAL

Het verenigingsmagazine van en voor bedrijven in de maritieme maakindustrie

## DE NEDERLANDSE MARITIEME MAAKINDUSTRIE IN 2020

Reder Sam Gombra  
realiseert zijn  
duurzame droom

Holland Shipyards  
Group draaide drukste  
jaar ooit in 2020

Ook dát doet corona:  
verlangen naar een  
custom superjacht



[www.vankralingenexclusive.com](http://www.vankralingenexclusive.com)  
[info@vankralingenexclusive.com](mailto:info@vankralingenexclusive.com)  
Gieterij 48  
2211XK Noordwijkerhout  
0252-255535



*Founded by Fabian van Kralingen in 2006, Exclusive Interiors has built its name over the years with its specialized woodwork in exclusive interiors and renovation projects. At the end of 2016, our main focus became the exclusive yacht building industry; with great succes. Thanks to the high-end expertise and quality Van Kralingen has to offer, we are now one of the leading interior- and exteriorbuilders in luxury yacht building. With 30+ specialists and over 1200m2 of workspace, we are able to realise big projects in-house.*

*Experienced on tenders and yachts varying from 10 to 120 metres, Van Kralingen*

*Exclusive Interiors knows exactly what standards to measure up to; and then goes the extra mile for that ultimate feeling of luxury. Our experienced specialists work devotedly and with eye for detail on every unique project so the endresult will exceed all expectations. Thanks to constant innovation we know how to lift every project to unparalleled heights.*

*Our high quality standards are also implemented in our residential projects, as well as private aircraft interiors. Together with our clients we realise their ideal design, always maintaining the balance between personality and luxury.*





## Colofon

Deze Jaarspecial 2021 is een uitgave van Netherlands Maritime Technology (NMT). NMT verbindt, vertegenwoordigt en versterkt de maritieme maakindustrie van Nederland.

### Contact

E [info@maritimetechnology.nl](mailto:info@maritimetechnology.nl)  
T (0)88 44 51 000

### Bezoekadres

Boompjes 40, 3011 XB Rotterdam

### Postadres

Postbus 23541, 3001 KM Rotterdam

### Redactie & productie

Afdeling Communicatie NMT

### Redactionele bijdragen

Jeanine Kwakernaak



Art Direction, Grafische vormgeving en druk:

Elma Media B.V.  
[www.elma.nl](http://www.elma.nl)

### Acquisitie

Elma Media B.V.  
Silver Snoek: [s.snoek@elma.nl](mailto:s.snoek@elma.nl)  
0226-331600

### Fotografie:

NMT, Elma Media B.V.

### Copyright 2021

Na schriftelijke toestemming van NMT is het mogelijk delen uit deze publicatie over te nemen. Zet- en drukfouten voorbehouden.

# INHOUD

## 3 Colofon Inhoud

## 4

### Voorwoord

“We willen als Nederlandse maritieme maakindustrie die toonaangevende speler blijven”

## 6

### Sam Gombra



“Gebaande wegen gaan niet ver genoeg”

## 12

### Willem Buijs



“De droomstart waarop we hoopten hebben we door corona niet gehad”

## 18

### Rudi Pieters



“Geregeld weten we vrijdag nog niet wat we maandag gaan doen”

## 24

### Marco Hoogendoorn



“Wij gaan voor projecten die spannend zijn”

## 30

### Roderick Gort



“Wij zijn pas echt blij met het resultaat als de eigenaar dat ook is”

# NEDERLANDSE MARITIEME OPLOSSINGEN VOOR MONDIALE MAATSCHAPPELIJKE UITDAGINGEN



Beste NMT-leden, beste lezers,

Het zou voor de hand liggen om dit voorwoord te wijden aan de coronacrisis en de zeer ingrijpende gevolgen die deze voor onze maritieme industrie heeft. We hebben er met zijn allen in lichte tot soms zeer zware mate last van en door het laatcyclische karakter van onze industrie ervaren we de komende jaren vrijwel zeker nog de gevolgen. NMT is, vaak in samenwerking met andere organisaties, namens

jullie allemaal voortdurend in nauw contact met onze overheid om de negatieve gevolgen hiervan zo goed mogelijk op te vangen. Wij blijven pal staan voor onze maritieme industrie! Maar op dit alles wil ik in dit voorwoord juist niet de nadruk leggen. De cijfers en achtergrondverhalen van ondernemers in deze bijzondere uitgave van het NMT Magazine spreken voor zich. Veel liever kijk ik met jullie vooruit en plaats ik onze mooie sector in het licht van diverse actuele maatschappelijke thema's.

Zo heeft NMT in 2020 hard gewerkt aan perspectief voor de sector. Het Nederlandse smart shipping forum, SMASH!, is bijvoorbeeld bij de vereniging belegd. Daarnaast heeft NMT, samen met andere maritieme branches, het 'Masterplan voor een emissieloze maritieme sector' ontwikkeld, met als doel de ontwikkeling en bouw van 30 emissieloze schepen in 2030.

In 2021 gaan we belangrijke stappen maken in de uitvoering van dit plan. In 2020 zijn we ook gestart met een traject waarin de brede maritieme sector haar positie bepaalt in de omgang met China. Vanuit de maakindustrie blijft het ongelijke speelveld als gevolg van massieve Chinese staatssteun een speerpunt.

Het afgelopen jaar heeft haarscherp laten zien hoe cruciaal de maritieme sector is. De wereld ging op slot, maar schepen bleven varen en wij bleven ze repareren, onderhouden en bouwen. De internationale scheepvaart kwam onlangs tot stilstand door de blokkade van het Suezkanaal, maar met gebruik van Nederlandse kennis en maritieme techniek kon het vastzittende schip worden vlot getrokken. We hebben de wereld laten zien dat maritiem Nederland nog steeds toonaangevend is.

### ANTWOORD OP MAATSCHAPPELIJKE VRAAGSTUKKEN

We willen als Nederlandse maritieme maakindustrie die toonaangevende speler blijven. We zien voor onze industrie een belangrijke rol weggelegd als het gaat om het oplossen van actuele en toekomstige maatschappelijke vraagstukken rondom bijvoorbeeld duurzaam transport, de stijgende zeespiegel en het aanboren van schone energiebronnen. Denk ook aan aspecten als aqua farming waarbij we duurzaam én voedzaam voedsel winnen uit zee en ook het faciliteren van veiligheid wil ik aanstippen. Dat zijn dé thema's van deze tijd en wereldwijd gaan al deze thema's over water, over de zee, kortom over onze maritieme kracht!

De enorme offshore windambities van de Europese Unie en de vlootvervangingsprogramma's van de Nederlandse overheid bieden in dit kader mooi perspectief. Beide zijn echt twee boosters voor de continuïteit van onze industrie in deze uitdagende tijd. Maar er zijn nog veel drempels te nemen. De innovatiebudgetten bij onze maritieme bedrijven staan noodgedwongen onder druk, er is een ongelijk Europees én mondiaal speelveld en we kampen met een tekort aan technische vakmensen. Dat maakt het niet gemakkelijk om de beoogde

verduurzamingsopgave aan te gaan en bijvoorbeeld ook de benodigde digitaliseringslag te maken. Maar NMT blijft zich hiervoor inzetten!

### TIJD VOOR KRACHTIG NEDERLANDS EN EUROPEES INDUSTRIEBELEID

De recente verkiezingen bieden weer nieuw perspectief en NMT vraagt daarom het te vormen kabinet en de Tweede Kamer om zich in te zetten voor het volgende:

- Pak in EU-verband prijsdumping door Chinese staatswerven aan en breng het ongelijke speelveld in Europa in kaart.
- Kies als Rijksrederij en Defensie met innovatief inkoopbeleid maximaal en voortvarend voor de eigen industrie, mede met het oog op onze strategische autonomie.
- Steun het Maritieme Masterplan in de vorm van cofinanciering vanuit het Europese herstellfonds of andere beschikbare middelen.
- Investeer in vakmensen en zet in op een leven lang leren.
- Zorg dat voorgenomen Europese offshore windambities ten goede komen aan de Europese scheepsbouwsector.
- Houd de exportkredietverzekering internationaal concurrerend en bied gerichte ondersteuning vanuit de overheid bij het verkennen van nieuwe markten.

Wij pleiten voor krachtig Nederlands en Europees industriebeleid, met als inzet: behoud en versterk de maritieme maakindustrie en bescherm deze waar het nodig is. Zo kunnen wij ook in de toekomst maatschappelijk én internationaal het verschil maken. In het belang van de thema's die ons allemaal raken!

*Bas Ort,  
Voorzitter Netherlands Maritime Technology*



**“Gebaande wegen gaan  
niet ver genoeg”**

**SAM GOMBRA**  
**ÈTA SHIPPING**

# REDER SAM GOMBRA NEEMT SCHEEPSBOUWSECTOR OP SLEEPTOUW OM ZIJN DUURZAME DROOM TE REALISEREN

Het enthousiasme van ondernemer in hart en nieren, Sam Gombra, werkt aanstekelijk. Rode draad in de carrière van de vooruitstrevende reder, is de zoektocht naar het meest efficiënte, duurzame shortsea-schip. Velen kennen hem nog van rederij ForestWave Navigation, een inmiddels succesvol opererende rederij. Na zestien jaar heeft hij het stokje overgedragen om te starten met iets nieuws: ÈTA Shipping. De naam verwijst naar de Griekse letter èta, die staat voor de efficiency coëfficiënt in de natuurkunde. Gombra richtte de rederij op in november 2019. ÈTA Shipping heeft nieuwbouwplannen voor een serie van zes gelijke, zeer geavanceerde shortsea-schepen van 6700 DWT die, digitaal ondersteund, kunnen gaan varen met een bemanning van vier personen. Het liefst bouwt Gombra de schepen in Nederland.

Het contract ligt er al. Charteraar is ForestWave Navigation die een Finse partij heeft gevonden die heeft toegezegd vijf jaar lang lading te willen gaan vervoeren met de zes nieuw te bouwen schepen. Een fijne kickstart, maar eerst moeten de schepen nog worden ontwikkeld en Gombra kiest daarbij niet voor de makkelijke weg. “De gebaande wegen gaan niet ver genoeg. Er is mijns inziens nog zoveel meer mogelijk om schepen efficiënter en duurzamer te laten varen. Ons scheepsontwerp moest dan ook echt from scratch worden ontwikkeld.”

## **VOLLEDIG MODULAIR & ELEKTRISCH AANGEDREVEN SCHIP MET PLUG-IN OPTIE**

Omdat het ontwerpproces alleen al zo'n 18.000 uur aan engineering kost, richtte Gombra samen met Walter van Gruijthuisen ÈTA Transitions op na een ontwikkelingsproject ondersteund door het Samenwerkingsverband Noord-Nederland (SNN). Er werden twee naval architects aangetrokken die tot in het kleinste detail het scheepsontwerp hebben uitgedacht. Een aantal keuzes t.a.v. het scheepsontwerp

lagen al wel vast. Gombra deed zo'n tien jaar geleden onderzoek naar de ideale rompvorm die hij liet uittekenen door Groot Ship Design en testen door HSVA. "Dat ontwerp is nog steeds perfect. Een andere belangrijke keuze is dat we elektrisch willen gaan varen. Er komt een hele grote one-off, purpose-built elektromotor aan boord met veel koppel, welke heel direct de zeer efficiënte schroef gaat aandrijven. We hebben geen tandwielkast nodig. Daarnaast installeren we in eerste instantie drie dieselgeneratoren die we

speciaal op maat laten maken zodat het past bij ons operationele vraagstuk. Het energie managementsysteem gaat er zorg voor dragen dat de generatoren steeds in hun meest optimale verbrandingsbereik zitten, dat gaat enorm veel brandstof besparen. Daarnaast werken we met een plug-in hybride systeem, waarbij we de mogelijkheid hebben om bijvoorbeeld batterijen in te zetten in plaats van de dieselgeneratoren. Eigenlijk kan iedere vorm van energie straks worden getest op ons schip via het plug-in systeem, zolang het maar past in een container. Voor meerdere van deze containers is extra ruimte gereserveerd in het ontwerp. Ze kunnen worden geplaatst naast de accommodatie, waarvan het dekhuis verkleind is ten behoeve van de container stelplaatsen." Gombra verwacht op termijn veel van de techniek die waterstof kan opslaan via een natrium-boor verbinding. Ook kijkt hij met belangstelling naar de schonere brandstoffen zoals methanol en ammoniak.

### ZEE SCHEEPSNIEUWBOUW IN 2020

De Nederlandse zeescheepsnieuwbouw heeft het al jaren niet makkelijk. In 2020 stegen bovendien de kosten door corona (testen en werken in gescheiden ploegen, quarantaineperiodes enz.), terwijl hier geen nieuwe inkomsten tegenover stonden. Het aantal opleveringen daalde van 43 schepen in 2019 naar 28 schepen in 2020. Hier zaten wel grote complexe schepen bij. De totale opgeleverde geschatte waarde in 2020 kwam dan ook uit op € 825 miljoen, bijna het dubbele in geldwaarde t.o.v. 2019. De orderintake is in 2020 met €283 miljoen 19% lager dan in 2019.

De negatieve balans tussen de orderintake en het aantal opleveringen zorgde wederom voor een orderboekdaling. Eind 2020 besloeg het orderboek 68 schepen met een totale waarde van € 1.220 miljoen, de laagste stand sinds zeker 15 jaar. Opvallend is dat de orderintake van shortsea schepen in 2020 redelijk vergelijkbaar is met het jaar ervoor qua aantal en GT, het orderboek steeg zelfs licht.

**Lees meer in NMT's Sectorjaarverslag 2020 op [www.maritimetechnology.nl](http://www.maritimetechnology.nl).**

### ONDERWEG NAAR EMISSIELOOS VAREN

Kleine stukjes vaarroute nemen met batterij en zon- en windenergie, dat is een droom die volgens Gombra al binnen handbereik ligt. "Vroeger was het ondenkbaar de energie voor aan boord grotendeels te regelen via zonne- of windenergie. Maar door steeds de nadruk te leggen op efficiëntie gaat ook de energievraag omlaag en dan behoort varen met hulp van zonne- en windenergie ineens wel tot de mogelijkheden. Er zijn naast steeds betere solar panelen ook mooie oplossingen zoals de Ventifoil van eConowind."

Een ander belangrijk aspect is dat het schip volledig modulair gebouwd gaat worden. En daarin gaat de rederij heel ver. Gombra: "Het modulaire principe passen





we zelfs toe op de brug. Schepen die worden opgeleverd lopen vaak alweer achter op de stand van de techniek. Wij willen schepen bouwen die door de modulaire opbouw eenvoudig kunnen worden aangepast als dat nodig is. Zo kunnen onze schepen misschien wel 30 jaar relevant blijven.” Gombra beschrijft zijn zoektocht als ‘The journey to zero emission’. Hij voorspelt dat de schepen die hij gaat bouwen uiteindelijk ook volledig emissieloos zullen gaan varen. “We zijn nu al zo groen als mogelijk is maar gaan graag een stap verder zodra dat kan. Het modulaire scheepsconcept en het plug-in systeem ondersteunen dit optimaal.”

#### **LIEFST IN NEDERLAND BOUWEN**

Inmiddels ligt het scheepsontwerp bij Lloyd’s Register ter keur en is de aanbestedingsfase volop aan de gang. Gombra: “Het liefst bouw ik in Nederland. Ik denk dat ik inmiddels elke scheepswerf wel zo’n beetje gesproken heb over mijn plannen.

Met een aantal lopen nu nog serieuze gesprekken. We kijken ook wel naar buitenlandse scheepswerven, maar mijn voorkeur gaat uit naar een Nederlandse scheepsbouwer. Belangrijkste voordeel bij een innovatief concept is dat de communicatie dan veel soepeler verloopt. Ook tussen de toeleverende partijen onderling, die elkaar al jarenlang kennen.”

#### **‘OPENHEID OVER DOORBEREKENING KOSTEN RISICO-OPSLAG’**

In een innovatief scheepsbouwtraject als deze, is het belangrijk dat betrokken partijen wat verder durven kijken. Gombra: “Dat geldt zowel voor onze financierders die moeten durven inzien dat het rendement van schone schepen ten opzichte van vervuilende schepen in de toekomst alleen maar gaat toenemen, als voor de toeleverende partijen en de scheepswerf zelf. De kosten voor een schip bestaan grofweg uit de engineering, hard- en software,

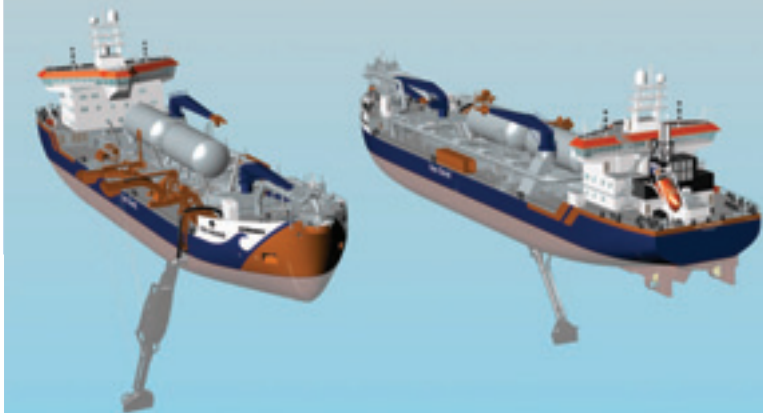


HIGH-PERFORMANCE MANOEUVRING SYSTEMS  
BUILT BY DE WAAL IN THE NETHERLANDS

**STUWA**<sup>®</sup>  **MARITIME  
TECHNOLOGY**

[www.dewaalbv.nl](http://www.dewaalbv.nl)

YOUR PARTNER IN  
**DESIGN,  
ENGINEERING AND  
OPERATIONAL SUPPORT**



**DEK** | **MARITIME**

DESIGN ENGINEERING KNOWLEDGE CENTER

Trailing suction hopper dredgers with a hopper capacity of 10,500 m<sup>3</sup> each. Van Oord has designed the vessels in-house in cooperation with DEKC Maritime.

[DEKC-MARITIME.COM](http://DEKC-MARITIME.COM)



Reder Sam Gombra in gesprek met Walter van Gruijthuisen met wie hij ÈTA Transitions oprichtte.

installatie, het in bedrijf stellen en een stukje risico. Dat stukje risico drukt behoorlijk op de begroting en moet wel eerlijk worden verdeeld over de betrokken partijen om de kostprijs van het schip haalbaar te houden. Het gaat hier om een seriebouw van zes gelijke schepen. Dan kan het niet zo zijn dat voor ieder schip steeds weer die risico-opslag wordt doorberekend door zowel de toeleverende partij als de scheepswerf. Het risico neemt bij elk volgende schip aanzienlijk af. Openheid over doorberekening van kosten is voor mij enorm belangrijk.”

### DE MARITIEME ENERGIETRANSITIE IS BEGONNEN

Gombra heeft belangrijke trends gesignaleerd in het afgelopen jaar. “Tien jaar geleden was ik echt een roepende in de woestijn. Nu is het de trend; modulair bouwen, elektrificatie van de scheepvaart, digitalisering. Zowel de scheepswerven als de maritieme toeleveranciers zijn er nu echt mee bezig. We ervaren in het dagelijks leven ook dat zaken anders kunnen; we rijden een elektrische auto, die ook



“Tien jaar geleden was ik echt een roepende in de woestijn. Nu is het de trend; modulair bouwen, elektrificatie van de scheepvaart, digitalisering.”

zelfstandig kan rijden en inparkeren, we overleggen overal ter wereld met elkaar via videobeloplossingen als Teams.

De onbekendheid met deze moderne technieken neemt af en we gaan de mogelijkheden zien om ze toe te passen in onze eigen maritieme industrie.” Zijn visie op de toekomst is dat er waarschijnlijk niet meer één brandstof dominant zal gaan zijn. We gaan nu echt de energietransitie in met de maritieme sector. De batterij opbrengsten zullen in flink tempo omhoog gaan en de opslagcapaciteiten van energie ook zienderogen verbeteren. De intrinsieke motivatie bij de mens om het anders te doen, voor behoud van onze planeet, neemt toe en dat is belangrijk om verandering te bewerkstelligen.”





**“De droomstart waarop we hoopten hebben we door corona niet gehad”**

**WILLEM BUIJS**  
**CEO HATENBOER-WATER**

# HATENBOER-WATER STUITTE OP VEEL UITDAGINGEN IN CORONAJAAR 2020

Een schone, veilige drinkwatervoorziening aan boord van schepen is geen vanzelfsprekendheid. Het is een specialisme waar het in Schiedam gevestigde bedrijf Hatenboer-Water zich al sinds 1906 mee bezighoudt. Destijds met een waterboot die de schepen in de haven van Rotterdam voorzag van een schone drinkwatervoorraad, nu zorgen geavanceerde omgekeerde osmose systemen aan boord voor fris water uit de tap. Willem Buijs, CEO bij Hatenboer-Water en ook bekend van zijn rol in één van de Missiegedreven Topsectoren en Innovatiebeleid (MTIB), kijkt terug op een spannend jaar. Het bedrijf opende begin 2020 een kantoor in Houston. “De droomstart waarop we hoopten hebben we door corona niet gehad.” Toch blijkt deze strategische zet inmiddels zeker een goede zet, want begin 2021 haalde Hatenboer-Water in Houston een eerste grote opdracht binnen.

Export is dan ook erg belangrijk voor Hatenboer-Water. Buijs: “De Nederlandse afzetmarkt is voor ons te beperkt. Zo’n zestig procent van onze facturen gaat naar een buitenlandse entiteit. Van de resterende veertig procent wordt alsnog een groot deel, via onze partners, betaald door afnemers in het buitenland.” Hatenboer-Water heeft 120 personeelsleden in dienst en buiten Nederland vestigingen in de maritieme en offshore hubs Singapore, Dubai en nu dus ook Houston. Ook beschikt het bedrijf over vele agentschappen verspreid over de hele wereld.

## CORONA MAAKTE ALLES ANDERS IN 2020

Het afgelopen jaar was behoorlijk uitdagend voor Hatenboer-Water. Het bedrijf startte 2020 met een positief beeld van de toekomst en breidde dan ook vol vertrouwen uit met een vestiging in Houston. Buijs: “De maritieme en offshoresector leken juist weer wat beter te gaan draaien, maar toen kwam corona. Een belangrijk gevolg was dat de cruise industrie ineens helemaal wegviel. Er vond geen nieuwbouw van cruiseschepen plaats of dit werd uitgesteld. Er waren ook meer dan honderd

bezoeken aan Nederland gepland door cruise rederijen. Daarvan zijn er maar een paar doorgegaan. Het omzetverlies tikte behoorlijk aan. Ook hebben we te maken gehad met klanten die failliet gingen, waardoor we genoeg moesten nemen met een fractie van de uitstaande facturen. We financieren altijd veel voor, dat is inherent aan onze producten. Maar veel projecten, waaronder een paar grote voor ons in China en Kenia, liepen flinke vertraging op. We moesten scherper gaan zijn op ons cashflowmanagement. Je geld zit ongewenst langer vast in je werkkapitaal. Ook kwamen we moeilijker aan productonderdelen en was het opstarten van nieuwe projecten in het buitenland

beduidend lastiger.” In Houston bereikten ze niet meteen wat voor ogen was, toch is er wel wat beweging geweest en ziet het bedrijf begin 2021 al positieve ontwikkelingen. Buijs: “We hebben in Houston een opslaglocatie kunnen opzetten en distribueren vanuit daar nu de regio rondom. Dat werkt, zeker nu, erg prettig. Ook hebben we recent een opdracht binnen weten te halen rond de bouw van een windpark onder de Jones Act. Mooi dat we die ontwikkeling kunnen faciliteren met onze gezonde drinkwatervoorzieningen.”

### AR-BRILLEN VOOR ONDERHOUD OP AFSTAND

Corona gooide roet in het eten maar de maritieme sector kan niet zomaar op slot, het werk moet blijven doorgaan. Buijs schafte Augmented Reality (AR) brillen aan, waarmee onderhoud op afstand kan worden gedaan. De brillen worden ook gebruikt voor fabriekstesten waarbij de klant via de AR-bril de test meemaakt. “De brillen zullen we blijven inzetten, ook na corona. Wij leveren een hoge kwaliteit producten tegen een acceptabel prijsniveau. Om dat prijsniveau te kunnen handhaven is het zaak om zo efficiënt en slim mogelijk ons werk te doen. Als onze technici niet heel de wereld over hoeven te vliegen om onderhoudsklussen te doen, maar via AR-brillen de klant kunnen assisteren bij het zelf uitvoeren van de werkzaamheden, dan levert dat voor hen winst op.” Ook investeerde het bedrijf in E-learning modules ter vervanging van klassikaal onderwijs op een trainingslocatie. De eerste module rondom legionellapreventie is al succesvol gevolgd door een aantal klanten. Wat corona ook heeft bewerkstelligd is dat de aandacht voor persoonlijke veiligheid, gezondheid en hygiëne is toegenomen.

## MARITIEME TOELEVERANCIERS IN 2020

De Nederlandse maritieme toeleveringsindustrie levert producten en diensten aan scheepswerven, rederijen, offshore, binnenvaart, visserij, jachtbouw en marine. Het totaal aantal maritieme toeleveranciers in Nederland wordt geschat op 800, waaronder zeer veel mkb-bedrijven. De totale omzet van Nederlandse maritieme toeleveranciers daalde in 2020 met 9,4% naar (afgerond) €3,5 miljard, tegen €3,8 miljard in 2019. Uit schattingen blijkt dat ongeveer 55 procent van de omzet werd gegenereerd door export. Het concurrentieniveau wordt nog steeds als bijzonder competitief ervaren. Het aantal eigen werknemers daalde licht met 17.574 personen in 2019 naar 17.444 personen in 2020. Het aantal ingeleende werknemers daalde met 9,5% naar 1.543.

Lees meer in NMT's Sectorjaarverslag 2020 op [www.maritimetechnology.nl](http://www.maritimetechnology.nl).



*Hatenboer-Water opende in 2020 een nieuwe vestiging in de offshorehub Houston.*

Daarmee staan de veilige drinkwateroplossingen van Hatlenboer-Water ook meteen in een nog positiever daglicht. Buijs: “We merken dat de tijd steeds meer rijp is voor onze totaaloplossing. Om de persoonlijke veiligheid extra te waarborgen hebben we nu ook een contactloze water-tapfunctie bedacht.”

### **MARITIEME ENERGIETRANSITIE ONDERSTEUNEN**

2020 mag dan financieel een minder goed jaar zijn geweest dan 2019, Hatlenboer-Water is nog altijd een heel gezond en winstgevend bedrijf en er zijn kansen

genoeg wat Buijs betreft. “De maritieme energietransitie biedt de komende jaren nog volop uitdagingen. Veel oplossingen worden op zee gezocht. Denk aan de winning van de ‘transitie fossiele brandstof’ aardgas en wind op zee. Wij faciliteren de betrokken bedrijven graag met ons drinkwater.” Ondertussen kijkt Hatlenboer-Water ook naar wat het zelf kan doen voor een beter milieu. “We kijken naar hoe we onze CO2 uitstoot kunnen verlagen, maar ook naar hoe we bijvoorbeeld minder chemicaliën in onze processen kunnen gebruiken of hoe we water kunnen ontzouten met minder energie.”

### FLESSENWATER STEEDS MEER NOT DONE

Nog even een stapje terug in de tijd. Wat begon met de waterboten, ontwikkelde zich steeds verder door tot oplossingen voor de opslag, behandeling (o.a. met UV-licht) en het testen en analyseren van het (drink)water aan boord. Buijs: “In de jaren 70 werd de omgekeerde osmotetechnologie ontwikkeld waarin we ons zijn gaan specialiseren. Ons bedrijf richt zich ongeveer voor twee derde deel op de maritieme- en offshoresector, het andere deel betreft de landinstallaties. Aan land, in de kassen in het Westland, begonnen we de ontzoutingstechnologie te testen en door te ontwikkelen. Sinds enkele decennia

leveren we een totaaloplossing voor gezond drinkwater aan boord van schepen. Onder andere Wagenborg is een belangrijke klant van ons, vrijwel de gehele vloot is inmiddels voorzien. De maatschappelijke druk om drinkwater uit plastic verpakkingen zoveel mogelijk te voorkomen heeft er ook aan bijgedragen dat bemanningsleden nu zelf vaker vragen om vers water uit een tappunt aan boord.”

### BETER BELEID RONDOM WAARBORGEN WATERKWALITEIT NA LEGIONELLARAMP

Drinkwater verdient alle aandacht. De kwaliteit ervan moet steeds kunnen worden gewaarborgd. Een rederij dient dan





ook watermanagementplannen te kunnen voorleggen en moet de waterkwaliteit zelf regelmatig testen en analyseren. Hatendoer-Water leidt personeel daarin op via trainingen en E-learnings. Ook assisteert het bedrijf haar klanten bij de opstelling van de watermanagementplannen. Water dat niet goed wordt gemonitord kan voor uiterst gevaarlijke situaties zorgen.

Buijs haalt de legionellaramp in 1999 aan die voor een keerpunt zorgde in het beleid rondom water. In West-Friesland vond toen een grote overdekte bloemententoonstelling plaats met diverse bubbelbaden. Een daarvan was gevuld met een brandslang die al ruime tijd niet was gebruikt. In het stilstaande water in de slang had zich legionella ontwikkeld. Vele mensen liepen de veteranenziekte op met fatale gevolgen.

### STERK IN DE NICHES

Een krachtig instrument van de Nederlandse maritieme maakindustrie is volgens Buijs de positie van veel bedrijven in nichemarkten. “We zijn heel goed in speciale niches en beschikken vaak over een enorm rijke kennis. Die kennis moeten we niet zomaar te grabbel gooien. Steeds weer vernieuwen is belangrijk en in Nederland hebben we het complete maritieme ecosysteem nodig om elkaar te blijven versterken. Er moet dus zeker nieuwbouw blijven in ons eigen land. Industriepolitiek is misschien tegenwoordig een vies woord, maar er moet wel aandacht voor zijn. Aandacht voor behoud van ons eigen maritieme cluster zodat we niet afhankelijk zijn van andere landen. We zijn al eeuwen een maritieme, varende natie en hebben de wereld heel wat te bieden. Een beetje trots op wat we met elkaar hebben bereikt als sector is best op zijn plaats.”



*“De maatschappelijke druk om drinkwater uit plastic verpakkingen zoveel mogelijk te voorkomen heeft er ook aan bijgedragen dat bemanningsleden nu zelf vaker vragen om vers water uit een tappunt aan boord.”*

A man in a dark jacket stands in the foreground of a shipyard. In the background, a large industrial crane is visible against a blue sky. The scene is filled with industrial structures and equipment.

**“Geregeld weten we vrijdag nog niet  
wat we maandag gaan doen”**

**RUDI PIETERS**  
**DIRECTEUR SCHEEPSWERF REIMERSWAAL**

# ZEESCHEEPSREPARATIEKLUSSEN LIEPEN IN 2020 GOED DOOR BIJ SCHEEPSWERF REIMERSWAAL

Rudi Pieters, directeur van Scheepswerf Reimerswaal, nam in 2003 samen met een compagnon het Zeeuwse scheepsreparatiebedrijf over. De geschiedenis van de scheepswerf gaat terug tot 1985, het jaar van oprichting. In Hansweert liggen de wortels, waar de werf startte met twee scheepshellingen en één dok. Inmiddels is Scheepswerf Reimerswaal al een tijdje neergestreken op een industrieterrein in Ritthem, waar een mooie open zee verbinding is. Het is één van de Unique Selling Points van Scheepswerf Reimerswaal. Maar als je Rudi Pieters vraagt naar waar zijn scheepswerf in uitblinkt dan beschrijft hij vooral de korte communicatielijnen en de snelle, flexibele instelling. “Geregeld weten we vrijdag nog niet wat we maandag gaan doen.”

## ZEESCHEPEN IN ALLE SOORTEN EN MATEN

De deur van Pieters kantoor staat letterlijk altijd open voor iedereen. “Onze scheepswerf is één van de weinige die particuliere eigenaren heeft die ook echt betrokken zijn op de werkvloer. Onze vaste klantenkring ervaart dat als heel prettig.” Pieters noemt grote namen op uit o.a. de baggerij, waarvoor zij erg actief zijn; Boskalis, DEME, Jan de Nul, Van Oord. Ook in de sleepwereld weten vele rederijen de hands-on scheepswerf te vinden. Maar jaarlijks liggen eigenlijk allerlei soorten zeeschepen bij Scheepswerf Reimerswaal aan de 400 meter lange kade of in het dok. Normaal gesproken lopen er zo’n 40 man aan vast perso-

neel rond op de werf om de projecten op te pakken, plus nog eens zo’n 40 Portugezen, Polen en Roemenen. Pieters beschouwt hen door de jarenlange prettige samenwerking eigenlijk ook als vast personeel. In hele drukke tijden loopt het aantal op tot zo’n 200 man aan personeel en inleenkrachten.

## ‘BUITENLANDSE SPECIALISTEN INHUREN ONBETAALBAAR IN TIJDEN VAN CORONA’

De omzetten fluctueren van jaar tot jaar behoorlijk en dus vindt Pieters het lastig om er de vinger op te leggen waarom 2020 qua omzet niet een heel goed jaar was. “We hebben tussen de 30 en 40 procent minder omzet gedraaid. Toch was er steeds wel

### ZEE SCHEEPSREPARATIE IN 2020

De Nederlandse onderhouds- en reparatiewerven hebben in 2020 gezamenlijk meer dan 1000 schepen in hun dokken of aan de kade gehad. Alle scheepstypes zijn onder handen genomen, maar het grootste aandeel (zo'n 30%) waren vrachtschepen, gevolgd door offshoreschepen en baggerschepen. Er zijn slechts enkele ombouwprojecten gedaan. De totale omzet van de Nederlandse onderhouds- en reparatiewerven bedroeg in 2020 €332 miljoen (2019: €429 miljoen). De sector bood werkgelegenheid aan 1.419 personen (2019: 1.655 personen). Daarmee is een einde gekomen aan het voorzichtig herstel binnen de sector van de afgelopen paar jaar en de dalende trend in werkgelegenheid is doorgezet.

**Lees meer in NMT's Sectorjaarverslag 2020 op [www.maritimetechnology.nl](http://www.maritimetechnology.nl).**

werk. Toen begin 2020 het coronavirus zich uitbreidde in Nederland waren we wel even bang. Wat zal er gebeuren? Moeten we onze werf sluiten? Gelukkig kon ons werk gewoon doorgang blijven vinden." Toch waren er wel drempels die werden gelegd door corona. Pieters: "We huren regelmatig specialisten in vanuit het buitenland voor specifieke klussen. Nu echter quarantaineperioden gelden is dat nauwelijks nog te bekostigen. Tweemaal tien dagen quarantaine voor het dagtarief van zo'n specialist - dat tarief is al fors - plus nog de hotel- en onderhoudskosten, dat is eigenlijk niet te doen. Veel van dat soort werk wordt momenteel dan ook doorgeschoven."

### CRUISEMARKT LIGT STIL

Pieters ervaaarde verder vooral dat zaken- doen op afstand soms moeizaam verloopt. Ook liep de scheepswerf werk mis uit de cruisemarkt. Vaste onderhoudsbeurten werden uitgesteld omdat de cruises naar de Noord- en Zuidpool niet doorgingen. "Voor ons vervelend, maar ik vind het met name voor de betrokken rederij heel heftig. De ene na de andere cruise moest worden gecancelld. We zien meer rederijen die enorme last hebben van de corona maatregelen. De impact is her en der in de sector heel groot."

### TOENAME IN INSTALLATIE BALLASTWATERTREATMENT SYSTEMEN

Scheepswerf Reimerswaal houdt zich bezig met een uiteenlopend scala aan activiteiten: reparatie, refits, ombouwprojecten en korte stops voor onderhoud. De werf probeert ieder jaar in ieder geval één groot ombouwproject te doen. In 2020 was dat voor een Surinaamse opdrachtgever. Pieters: "We zitten momenteel in de laatste fase van de ombouw. We bouwen een droge ladingschip om tot een zelf lossende cement carrier." In 2020 ontving de werf zo'n 150 schepen aan de kade en een kleine 50 in het dok. Er werden geen scrubbers geïnstalleerd, wel diverse ballastwatertreatment systemen. Pieters: "In oktober 2020 begon de vraag naar de installatie van ballastwatertreatment systemen toe te nemen. Inmiddels zijn we bezig met alweer de vijfde installatie. Dat zijn complexe, mooie projecten. De laatste scrubber die we installeerden is alweer een tijdje geleden, dat was op de Willem van der Zwan. Een scrubber plaatsen is heel veel werk, we zien dat rederijen de laatste jaren voor eenvoudigere oplossingen kiezen om aan de eisen te voldoen."

Zo heb je kant en klaar oplossingen die passen in een container.” Ook een trend die Pieters signaleerde in 2020 is de installatie van de schonere Tier 3 motoren. “We hebben dergelijke motoren in 2020 geïnstalleerd op twee baggerschepen. Vanuit opdrachtgevers zien we de aandacht voor duurzaamheid langzaam toenemen. Hoewel de zeescheepsreparatie daarin volgend is, de meeste nieuwe technieken zie je toch met name in de nieuwbouw naar voren komen.”

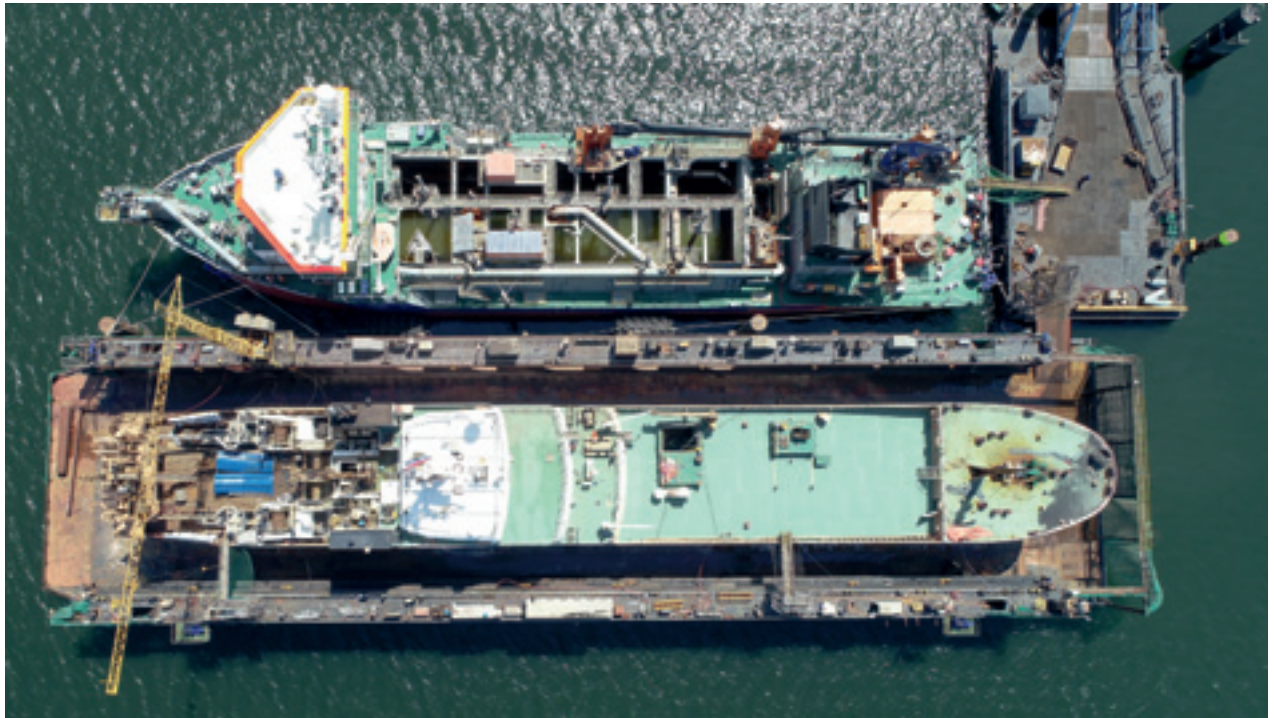
### ‘VALSE CONCURRENTIE’

Pieters merkt op tijdens het interview: “We zien de laatste jaren regelmatig dat in de Nederlandse havens op openbare kades of bij overslagbedrijven of elders, er scheepsreparatiewerkzaamheden worden uitge-

voerd. Dit is feitelijk valse concurrentie omdat die locaties niet over de juiste vergunningen beschikken. Als scheepswerf heb je een omgevingsvergunning nodig, dient je werf te zijn uitgerust met zuiveringsinstallaties, moet je aan veel eisen voldoen, rapportages indienen et cetera. Dan is het toch een beetje zuur als je vervolgens ziet dat onze werkzaamheden worden uitgevoerd door derden die niet over de juiste papieren beschikken.”

### ONDANKS RUIM 30 JAAR DREIGING VANUIT CHINA EN TURKIJE NOG STEEDS VEEL NIEUWBOUW IN NEDERLAND

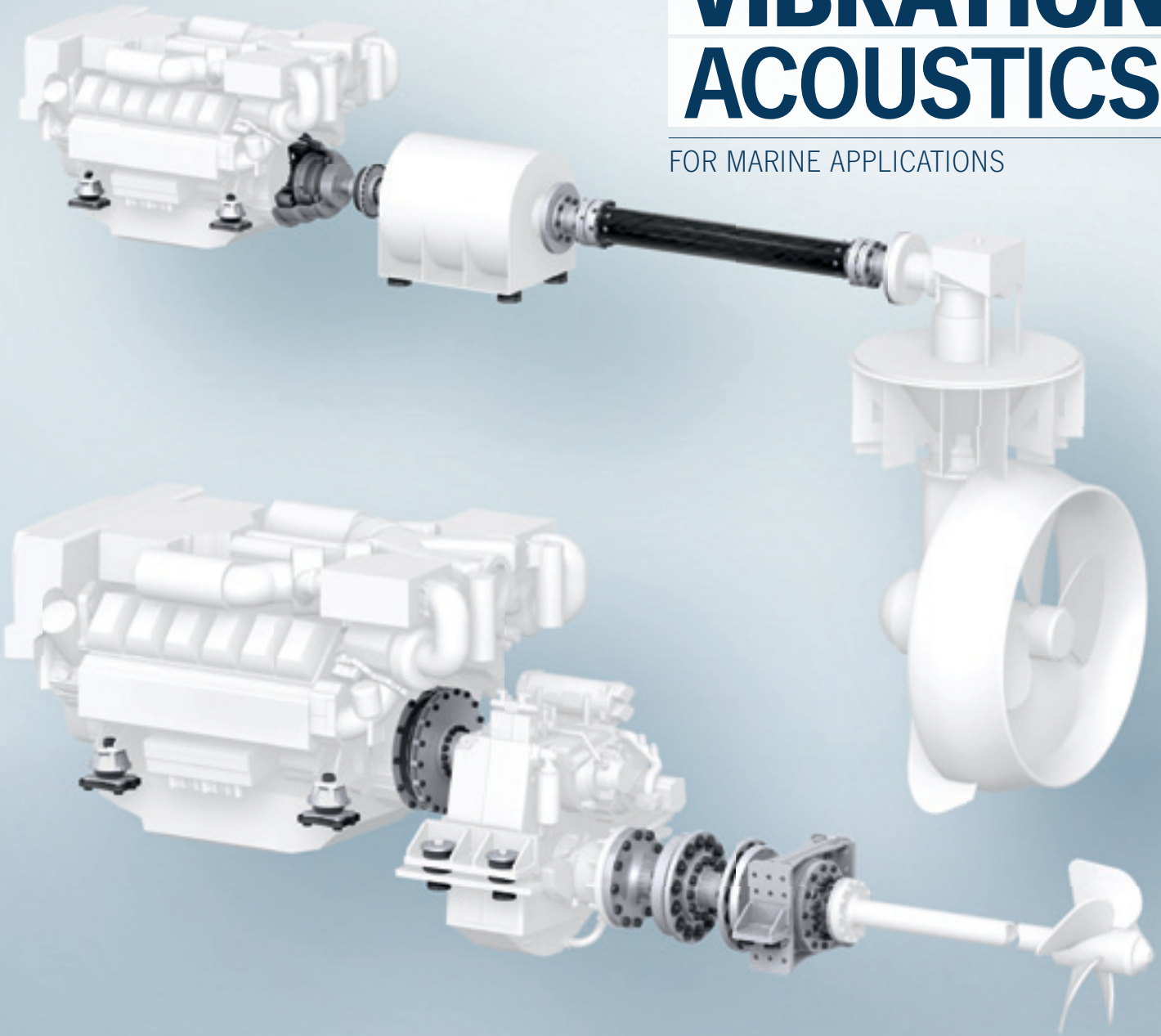
Over de toekomst is Pieters positief gestemd. “De zeescheepsreparatie zal altijd nodig blijven. In Nederland zien we de



EXPERTS IN

# DRIVETRAIN VIBRATIONS ACOUSTICS

FOR MARINE APPLICATIONS



-  Service
-  engineering
-  Own production
-  Vibration measurements
-  6-DOF calculations
-  On board balancing
-  Laser alignment



Scheepswerf Reimerswaal zal mogelijk in de toekomst zijn faciliteiten uitbreiden.

concurrentie op dit gebied langzaam wat afnemen. Ik vind het mooi om te zien dat Nederlandse scheepswerven, ondanks de vaak wat lastige concurrentiepositie, nog veel opdrachten binnenhalen. De dreiging vanuit China en Turkije is er al ruim dertig jaar en toch zijn onze orderboeken nog gevuld.” Scheepswerf Reimerswaal zal mogelijk in de toekomst zijn faciliteiten uitbreiden. “De vergunning is er al, we hebben de mogelijkheid om op dit grote terrein nog een iets groter dok bij te bouwen. Daarmee verruimen we onze markt. We lopen er nu bijvoorbeeld tegenaan dat de baggerschepen die we



“De dreiging vanuit China en Turkije is er al ruim dertig jaar en toch zijn onze orderboeken nog gevuld.”

ontvangen soms maar net passen in het dok. Investeren in nieuwe faciliteiten is altijd een gok. In het verleden hebben we echter gezien dat uitbreiding altijd goed heeft uitgepakt, dat geeft moed om deze stap ook te zetten in de nabije toekomst.”





**“Wij gaan voor projecten  
die spannend zijn”**

**MARCO HOOGENDOORN**  
**COMMERCIEEL DIRECTEUR HOLLAND SHIPYARDS GROUP**



# HOLLAND SHIPYARDS GROUP DRAAIDE DRUKSTE JAAR OOIT IN 2020

Het is vandaag druk op de werf van Holland Shipyards Group in Hardinxveld-Giessendam. Maar liefst twee boten worden te water gelaten. Marco Hoogendoorn, commercieel directeur, onderbreekt ons interview om even met me de werf op te lopen voor de tewaterlating van een innovatieve, volledig elektrische veerpont. Eerste uit een serie van vijf, die voor opdrachtgever GVB zal gaan varen op het Noordzeekanaal. De indrukwekkende, volledig elektrische veerpont hangt inmiddels in de lucht. Twee drijvende bokken worden gebruikt om het schip langzaam het water in te tillen. Zodra het schip het water raakt is het doordringende geluid van de scheepstoeter te horen. Het familiebedrijf, met inmiddels de tweede generatie aan het roer, staat bekend om hun speciale projecten. Hoogendoorn: “Wij gaan voor projecten die spannend zijn.”

## EXTRA BUSINESS DANKZIJ CORONA PANDEMIE

Corona leverde de scheepsbouwgroep met drie werven in Nederland, naast Hardinxveld-Giessendam, ook Werkendam en Vlissingen, zowaar wat extra business op. Hoogendoorn: “In het eerste kwartaal kwam er ineens een enorme vraag naar accommodatieverhuur om eventuele met Covid-19 besmette personen te isoleren bij projecten op de Noordzee. Onze verhuurafdeling heeft het er razend druk mee gehad.”

## BREXIT

Holland Shipyards Group heeft gelukkig slechts beperkt last gehad van de pandemie. Eigenlijk bemoeilijkte de Brexit sommige

processen meer. Zo ging de levertijd op sommige onderdelen flink omhoog. Een behoorlijke uitdaging voor de planning... Het zaken doen veranderde wel drastisch door corona. Hoogendoorn grapt dat hij tegenwoordig een binnendienst functie heeft terwijl hij normaal jaarlijks maandenlang in het buitenland verblijft voor zaken. Gelukkig sluit de scheepsbouwgroep tegenwoordig steeds meer deals via de vele tenders waar zij aan meedoen. Hoogendoorn: “Eigenlijk is inschrijven op een tender heel prettig. De koopintentie is duidelijk en ook het beoogde budget. Offertes doorrekenen is enorm kostbaar, bij tenders weet je in ieder geval zeker dat je een reële kans maakt. Ook krijg je vaak

gerichte feedback als je de tender niet hebt gewonnen. Dat is erg leerzaam.”

### 2020 IN DE BOEKEN ALS BESTE JAAR OOI

Het oer-Hollandse bedrijf draaide in 2020 uitzonderlijk goed. Hoogendoorn beschrijft 2020 zelfs als het jaar waarin de hoogste omzet ooit werd gedraaid. Toch is hij voorzichtig als het gaat om de toekomst. “De maritieme sector krijgt altijd het staartje mee van financiële crises. Onze orderboeken zijn nu nog wel behoorlijk gevuld, maar op de langere termijn blijft het spannend.”

## BINNENVAART, VISSERIJ & KLEINE ZEEGAANDE SCHEPEN IN 2020

Binnen deze categorie rekenen we de zeegaande schepen tot 100 GT, alle vissersschepen en alle typen vaartuigen voor de binnenwateren. In 2020 ontvingen de scheepswerven in deze categorie bouwopdrachten voor 176 schepen (2019: 238). Er werden 159 schepen opgeleverd (2019: 182). Het aantal opleveringen en het aantal nieuwe opdrachten laten dus een stevige daling zien. Het orderboek is stabiel gebleven met 196 schepen (2019: 198), maar de vooruitzichten zijn duidelijk minder positief.

De coronacrisis hakte er flink in. De binnenvaart bijvoorbeeld had een moeizaam jaar door vraaguitval, riviercruise- en rondvaartschepen hebben lange tijd tegen de kant gelegen en toen varen weer mocht was dit met fors minder passagiers. De visserij had het ook moeilijk, door gesloten horeca was er minder vraag naar verse vis.

Lees meer in NMT's Sectorjaarverslag 2020 op [www.maritimetechnology.nl](http://www.maritimetechnology.nl).

### FOCUS OP LANGE TERMIJN RELATIE MET KLANTEN

Waar Holland Shipyards Group zich voorheen vooral onderscheidde op het gebied van een uitdagend snelle levertijd, staat open en helder communiceren met de klant tijdens het scheepsbouwproces nu centraal als onderscheidende factor. “We zitten nog steeds wel op de kortere kant qua levering. Maar tegenwoordig zijn we er met name op gericht dat we er altijd uit willen komen met een klant. Op een voor beide, prettige manier. Hoe je het ook wendt of keert, tijdens een project stuit je altijd wel een keer op een issue, dan is het fijn om daar open en eerlijk met elkaar over te praten. Soms resulteert dat in het naar beneden bijstellen van je marge. Ik vind dat je daar dan als werf overheen moet kunnen stappen. Belangrijker is de lange termijn relatie. Je wilt dat een klant bij een volgende opdracht alleen maar aan jou denkt.”

### GROENER & SCHONER, OOK HET SCHEEPSBOUWPROCES ZELF

Klanten heeft de Holland Shipyards Group vooral in het thuisland en in Europa. De wensen op het gebied van duurzaamheid zijn de laatste jaren enorm toegenomen bij scheepseigenaren. Een ontwikkeling waar het bedrijf al bij betrokken was in de beginjaren. Zo ontwikkelden ze de dieselelektrische ‘Eddy-tug’ al in 2012.

Wat later, in 2015, schoof, na een succesvolle tender, de GVB bij hen aan tafel met de vraag of zij mee wilden denken met hun operationele vraagstuk rondom de bouw van nieuwe, duurzame veerponten. “Dat zijn interessante trajecten. We moeten met elkaar meer letten op het milieu, het moet groener en duurzamer, maar tegelijkertijd moet het technisch wel logisch zijn om bijvoorbeeld batterijen in te zetten.



*Volledig elektrische ferry 'Düsternbrook'.*

De nieuwste duurzame technieken zijn nog erg duur, maar je moet ergens beginnen. Wat gaat helpen is, liefst mondiaal, een uitstootbelasting doorvoeren op o.a. CO<sub>2</sub> en NO<sub>x</sub>.” Een beter milieu begint bij jezelf, dat is iets wat de scheepsbouwer zeker heeft begrepen. Hoogendoorn: “We kijken momenteel erg naar ons scheepsbouwproces. Dat moet groener, schoner en liefst energieneutraal. Een stap daarin is de aanschaf van een aanvullende grote set zonnepanelen. Als al onze daken vol liggen, dan ligt energieneutraal opereren binnen handbereik. Ook kijken we bijvoorbeeld naar verfsystemen die minder vluchtige stoffen uitstoten. Daarvoor kiezen hoeft niet altijd meer te kosten, we hebben een variant die net zo effectief is

maar die maar liefst 70% minder vluchtige stoffen uitstoot. De keuze is dan makkelijk gemaakt. We werken momenteel aan een lijst met duurzame opties die we als bijlage willen toevoegen aan onze offertes. Onze klanten staan er steeds meer voor open.”

### **BUITENLANDSE WERVEN STEEDS GROTERE BEDREIGING, OOK VOOR BOUW SPECIALISTISCHE SCHEPEN**

Hoogendoorn signaleerde in 2020 verschillende trends in de binnenvaart. “De binnenvaartvloot wordt steeds groener. Steeds vaker wordt gekozen voor duurzamere voortstuwingoplossingen. Ook is er aandacht voor het draagvermogen bij laagwater. Wat me wel opvalt; vaak hebben we in de sector onze mond vol van duur-

# Installation and diagnostics experts in marine, offshore and industry.

Our fields of expertise



On-site Machining



Alignment & 3D Survey



Machinery Installations



Noise & Vibration



Monitoring & diagnostics



Engineering & Construction

EMHABV.COM

 **EMHA** *DEVOTED TO PROGRESSION*

## Logic Vision

UW BEDRIJFSPROCESSEN  
ONZE SOFTWARE OPLOSSING

Bedrijfssoftware op basis van Microsoft  
Dynamics 365 Business Central voor

- Maritiem
- Olie & Gas
- Productie
- Handel



MICROSOFT DYNAMICS 365  
BUSINESS CENTRAL

[logicvision.nl](http://logicvision.nl)

de  
betrouwbare  
pijler

Organisaties moeten blind kunnen varen op hun automatiseerder. Geen IT-bedrijf dat met alle winden meewaait, maar een stabiele en betrouwbare partner met jarenlange ervaring. De dynamiek van automatiseringsprocessen vraagt om een duidelijk baken en een heldere horizon. Een kompas dat richting geeft en de plaats op zee bepaalt. Hiervoor richt men zich op een vast punt, een plaats die met zekerheid bekend is: een vuurtoren, ook wel een pijler genoemd.

Logic Vision is dat baken, de betrouwbare pijler.



  
Maarten Speet - General Manager



zaamheid, maar als het erop aankomt, is Cash nog vaak King.” Volgens Hoogendoorn verklaart dat ook de trend dat steeds meer Nederlandse reders hun schepen in het buitenland laten bouwen. “Aan lokaal hier in Nederland bouwen hangt, met de uurtarieven voor personeel, een steeds duurder prijskaartje. We zitten een beetje op een breekpunt. De Nederlandse concurrentiepositie wordt steeds moeilijker. Ik gun mijn mensen van harte die CAO-loonstijgingen en de beste werkomstandigheden naar Nederlandse maatstaven. De vele regels waar wij ons allemaal aan moeten houden dragen bij aan ons streven naar een veilige, prettige werkomgeving. Consequentie is echter wel dat het onze concurrentiepositie er niet beter op maakt. Vroeger zeiden we; voor specialistische schepen moet je echt in Nederland zijn. Maar dat is niet perse meer zo. De buiten-

landse werven hebben inmiddels een enorme inhaalslag gemaakt en vormen daardoor ook een steeds grotere bedreiging.”

### ‘OVERHEID MOET PAL VOOR ZIJN EIGEN MARITIEME INDUSTRIE GAAN STAAN’

In die zin is Hoogendoorn niet heel optimistisch over de toekomst. “Het is nu meer dan ooit nodig dat de Nederlandse overheid pal voor zijn eigen maritieme industrie gaat staan. NMT moet als geweten van de maritieme industrie naar de politiek toetreden. Bewustwording van problematiek nastreven bij overheden in Den Haag en Brussel, zodat doordacht kan worden gehandeld. En NMT moet ons blijven verbinden, dit mooie, compacte maritieme cluster. Samenwerking stimuleren en innovatie aanmoedigen. Samen zetten we de schouders eronder.”



Hybride ferry 'Gaarden', in juni 2020 opgeleverd.



**“Wij zijn pas echt blij met het  
resultaat als de eigenaar dat ook is”**

**RODERICK GORT**  
**PROJECT DIRECTOR OCEANCO**

# CORONA PANDEMIE WAKKERT VERLANGEN AAN OM EEN CUSTOM SUPERJACHT IN BEZIT TE HEBBEN

De oude Heeremalocatie aan de Noordweg in Zwijndrecht is sinds mei 2019 in gebruik door superjachtenbouwer Oceanco. Op deze locatie tref ik Roderick Gort, al ruim vier jaar Project Director bij Oceanco. De passie voor zijn werk is voelbaar. Gemiddeld wordt drie tot vier jaar gewerkt aan een jacht. “Het meest luxe bezit dat je je maar kunt voorstellen”, zo typeert Gort de Oceanco’s. Hij meldt: “Het is steeds weer een bijzonder moment als een van onze jachten voor het eerst het daglicht ziet, dan zie je als teamleden ook pas echt hoe indrukwekkend het jacht is en wat de verhoudingen zijn. Maar wij zijn pas echt blij met het resultaat als de eigenaar dat ook is. Om dat waar te maken houden we van begin tot eind intensief contact met de eigenaar. De klantreis naar de uiteindelijke oplevering moet een fijne, interessante belevenis zijn.”

Oceanco werd in 1987 opgericht. De casco’s werden toen nog gebouwd in Zuid-Afrika waarna de afbouw plaatsvond in Nederland. Tegenwoordig wordt het complete jacht gebouwd op de werven in Alblasterdam en Zwijndrecht met onderdelen van over de hele wereld. De locatie in Alblasterdam beschikt over twee grote hallen die gebruikt kunnen worden voor zowel refit als nieuwbouw projecten. Er kan gelijktijdig worden gewerkt aan drie projecten. In Zwijndrecht is de capaciteit nog groter. De Zwijndrechtse locatie wordt vooral gebruikt voor de bouw

van de casco’s en voor refitprojecten. In Alblasterdam worden de casco’s afgebouwd met alle glans die daarbij om de hoek komt kijken. In Monaco, het hart van Europa’s populairste vaarregio, ligt het ontwerp-, verkoop- en marketingkantoor. Eigenaren van een Oceanco brengen het jacht graag terug naar de vertrouwde locatie waar het is gebouwd, waar alle kennis in huis is. Voor onderhoud en in sommige gevallen een intensief refit project. Refits zien er heel divers uit; van complete interieuraanpassingen tot forse verlengingen.

## SUPERJACHTBOUW IN 2020

Het jaar 2020 kwam vroeg tot stilstand, maar werd uiteindelijk nog boven verwachting goed afgesloten voor de Nederlandse superjachtbouwwerven. De orderintake in 2020 is met een waarde van €2,15 miljard ongeveer verdubbeld ten opzichte van het jaar ervoor. Het orderboek per eind 2020 is flink gegroeid naar een waarde van €5,38 miljard. Hoe dat komt? Vele vooraanstaande professionals uit de Nederlandse superjachtbouw geven aan dat huidige en toekomstige eigenaren op zoek zijn naar een veilige bubbel op het water. Naast de cijfers van verkochte jachten zijn er nog eens 13 jachten met een totale waarde van over de €500 miljoen op speculatie in aanbouw. Deze projecten worden pas zichtbaar in de cijfers zodra ze verkocht zijn.

Lees meer in NMT's Sectorjaarverslag 2020 op [www.maritimetechnology.nl](http://www.maritimetechnology.nl).

### GROOT, GROTER, GROOTST

Gort kwam de organisatie binnen voor project Y716DreAMBoat. Het 33ste project in het toen 33-jarige bestaan van Oceanco. In 2019 werd het 90 meter lange droomjacht opgeleverd. Inmiddels is Gort bezig met een nieuw project. Niet alle details kunnen nog naar buiten worden gebracht maar Oceanco werkt aan de nieuwbouw van vijf jachten boven de 100 meter, waarvan de grootste 125 meter. “We zien al jaren de vraag naar langere superjachten toenemen. Eigenaren willen meer gasten aan boord kunnen huisvesten en/of willen meer gave ruimtes aan boord inrichten. Bovendien beweegt de infrastructuur mee in deze ontwikkeling en kunnen eigenaren

met hun jacht op steeds meer plaatsen in de wereld neerstrijken. De trend verschuift zich richting de 130/140 meter jachten die in Noord-Duitsland worden gebouwd. De belangrijkste uitdaging in het bouwen van langere jachten ligt in het behouden van een gelijke levertijd van drie tot vier jaar. We richten onze processen dus steeds efficiënter in om het jacht binnen de afgesproken tijd op te leveren. Groter bouwen is niet perse ons doel, het is echter waar de markt naartoe beweegt en daarin bewegen wij mee.” Dat Oceanco daarbij ook niet vies is van een behoorlijke technische uitdaging is na oplevering van bijvoorbeeld het imposante zeiljacht ‘Black Pearl’, in 2018 wel duidelijk. ‘Met grote stappen dingen anders doen’, zo beschrijft Gort het. Op het gebied van zeiljachten is Oceanco inmiddels de enige partij die dergelijke grote zeiljachten bouwt. Een ander mooi voorbeeld uit de Oceanco vloot is de Aquijo van 85 meter uit 2016. Voorop blijven lopen op het gebied van innovatie, technologie en design om iconische jachten te bouwen voor vandaag en morgen, is een visie die de eigenaar van Oceanco uitdraagt. Een betrokken, private investeerder uit Oman met een warm hart voor Dutchmade superjachten. Het verklaart ook de vrij recente uitbreiding van de faciliteiten van Oceanco in zowel Alblasterdam als Zwijndrecht.

### EEN OCEANCO JACHT BEHOUDT ZIJN WAARDE

Ieder half jaar inspireert Oceanco door te laten zien wat mogelijk is in een vernieuwd yacht design. De ontwerpen die er soms behoorlijk futuristisch uitzien, zijn technisch al zo ver uitgewerkt dat het een basis zou kunnen vormen voor een nieuw superjacht. Gewaagd design of niet, een Oceanco jacht behoudt altijd



goed zijn waarde, zo vertelt Gort. “Een Oceanco jacht beweegt zich nooit lang op de tweedehandsmarkt.”

### DE TOEKOMST IS ZERO

Belangrijkste uitdaging in de komende jaren is de maritieme energietransitie. Daartoe richtte Oceanco ‘Oceanco NXT’ op. Een initiatief om, samen met pioniers uit verschillende industrieën, jachten te ontwerpen en bouwen met een zero impact ambitie en zo een betere wereld te creëren voor toekomstige generaties. Zo is er het streven naar zero emission en zero waste maar ook naar zero impact, een streven dat nog veel verder gaat. Gort ziet dat eigenaren heel serieus hun verantwoordelijkheid hierin zien. Het moet duurzamer en het

kan ook duurzamer. “Eigenaren zien het belang in van de inzet van nieuwe technieken en de voortrekkersrol die de superjachtbouw daarin kan vervullen. Als nieuwe technieken succesvol blijken te kunnen worden ingezet, dan kunnen ze ook in de complete maritieme industrie verder worden uitgerold. Duurzamer varen start natuurlijk met inzet op efficiëntie; een zeer efficiënte scheepsvorm bijvoorbeeld of een voortstuwingskeuze die veel beter past bij het operationeel profiel. Daarbij geldt ook dat we als jachtenbouwer gericht zijn op het reduceren van zoveel mogelijk geluid. Stilte is in deze moderne tijd een luxe die we bijna niet meer kunnen ervaren. Wij committeren ons richting onze klanten tot het



Gort's eerste project: Y716DreAMBoat.



*Oceanco loopt voorop in de bouw van enorme zeiljachten.*

opleveren van een echt stil jacht. Daarin gaan we heel ver. Een factor die we daarbij ook steeds op ons vizier hebben is de reductie van trillingen.”

### **CORONATESTEN**

Net als ieder ander had ook Oceanco in 2020 te kampen met de verspreiding van het coronavirus. Gort: “We hebben alle mogelijkheden aangegrepen die ons in staat stellen op een zo veilig mogelijke manier te kunnen doorwerken. Sinds afgelopen najaar zorgen we ervoor dat iedereen die onze faciliteiten betreedt een recente negatieve testuitslag heeft. Zonder uitzonderingen. Hiervoor hebben we onze eigen testlocatie ingericht. De basismaatregelen nemen we uiteraard ook in acht zoals het dragen van een mondkapje als je verplaatst binnen de faciliteiten en het regelmatig desinfecteren van de handen. Het testen is geen goedkope maatregel, maar twee weken de werkzaamheden op de

werven moeten stilleggen is nog veel duurder. Al met al zijn we het jaar goed doorgekomen, ondanks corona. We reizen wel veel minder naar onze klanten en zij bezoeken ons minder, maar ook digitaal is gelukkig veel mogelijk en zo blijkt reizen ook niet altijd noodzakelijk te zijn.”

### **TERUG NAAR DE ESSENTIE**

De corona pandemie lijkt het verlangen om een passend superjacht te bezitten alleen maar te hebben aangewakkerd zo constateert Gort. “Op een jacht kun je als het ware je eigen veilige bubbel creëren. Een veilige plaats voor je familie. Door het teruggaan naar de essentie in de tijd waarin de angst voor het virus nog heel erg groot was, zijn we allemaal tot de ontdekking gekomen dat tijd nemen voor je familie en dierbaarste vrienden het belangrijkste is. Bovendien kun je op een jacht genieten van veel zaken die je nu op veel plekken niet hebt.”



# SURCOM

INTERNATIONAL

“SurCom International BV is een systeem integrator op het gebied van surveillance en communicatie apparatuur en sinds 1992 actief op met name de defensie markt en pas vrij recent op de markt voor de beveiliging van schepen, havens, booreilanden etc. We doen dit met producten van vaste toeleveranciers waar we in de meeste gevallen al een jarenlange relatie mee hebben.

We voorzien on-board verbindingsmiddelen in de HF- VHF- en UHF band, satellietcommunicatie, noodverbindingen en intercomsystemen etc. Hierbij dragen we zorg voor ontwerp, bouw, integratie, training op en onderhoud aan de geleverde apparatuur.



**SurCom International BV**  
Bellstraat 8  
6716 BA Ede  
E: [info@surcom.nl](mailto:info@surcom.nl)  
T: 0318477050

## CLEAN EXHAUST - CLEAN DECK

LEADING IN EXHAUST GAS EMISSION  
REDUCTION TECHNOLOGY

We eliminate soot, reduce NOx emissions,  
and help you to comply with IMO Tier III.  
Customizable, reliable and robust -  
our Swiss quality products are made to last.

**nauticlean™**

[www.hug-engineering.com](http://www.hug-engineering.com)

**hugengineering.**  
A FAURECIA COMPANY

WE REDUCE EMISSIONS



# 50,000 TONNES OF SHIPBUILDING STEEL IN STOCK



**Tailor-made worldwide deliveries.**



**STIGTERSTAAL**

