

# GLOBAL SHIPPING

Kuipers Scheepvaart B.V.

Jaargang 1 / 2007 - nr 1

## INHOUD

Alphatron blijft vernieuwen	3
Havenwethouder werkt aan bereikbaarheid	5
Hoogendoorn geeft interieuradvies	6
Jan Snijder kent de emoties	7
Tweecomponenten aflak biedt voordelen	14

### En verder

#### interviews met:

Gerhardus Kuipers	3
Peter Barthoorn	7
Herwin Roodenburg	8
Dick van Stoppelenburg	9
Klaas de Jong	10
Cees Bos	13
Rick Wansink	14
Arnold van Zonneveld	15
Johan de Bot	15
Johan Vos	16

Klaas de Jong:

## 'Sneller afhandelen!'

Zie pagina 10

Het 135 meter metende containerschip, Felictas, kan maximaal 600 TUE vervoeren, zes rijen breed en zes hoog (Foto's Arie Kievit).



Gerhardus Kuipers, directeur Kuipers Scheepvaart: 'We kunnen in 2009 nog bouwen.'

Lid worden van de Global ShipLounge?

Kijk daarvoor op

pagina 13 van dit nummer.

## Rusland in opmars

*Bouwtijd met zes maanden verkorten*

**M**aar liefst zes maanden sneller leveren en dan ook nog eens tegen een scherpe prijs-/kwaliteitverhouding.

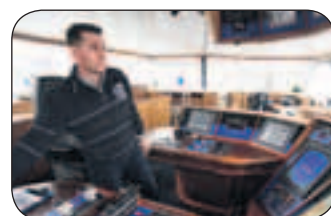
Die voordelen biedt het bouwen van (binnenvaart) schepen in Rusland. Met name voormalige marinewerven zijn als bouwplaats in opmars.

Het alleenrecht op het bouwen van casco's voor de scheepvaart in de van oudsher bekende goedkope productielanden is tanende. Landen in West-Europa, zoals Polen en Roemenië of in Azië Vietnam en China, dreigen rechts ingehaald te worden door Rusland.

De Sovjetunie begint zich meer en meer als een grootmacht

in de scheepsbouw te ontpoppen. Met name de kwaliteit en snelle levertijden zijn redenen om in Rusland te bouwen, blijkt uit de toelichting van Gerhardus Kuipers, directeur van Kuipers Scheepvaart dat wereldwijd binnenvaartschepen en coasters bouwt.

Lees verder op pagina 3.



**Kuipers Scheepvaart B.V.**  
Valkenierstraat 41  
2984 AZ Ridderkerk  
Telefoon +31 180 411 709  
Fax +31 180 410 581

info@kuipersscheepvaartbv.nl  
www.kuipersscheepvaartbv.nl



# VOS shipbuilding b.v.

- ◆ tankers
- ◆ droge lading
- ◆ containers
- ◆ financiering
- ◆ bemiddeling  
aan- en verkoop

**Johan Vos**  
Managing Director

tel. +31 (0)6 55 73 42 19  
johan@vosshipbuildingbv.nl

## Is eL-Tec al eens bij u aan boord geweest...

- ... voor een onverwachte elektrische storing?
- ... voor een verbouwing van een deel van uw schip?
- ... voor een nieuwbouw project?
- ... voor levering van een nieuw apparaat?  
(o.a. dealerschap Mastervolt)
- ... voor service en onderhoud?

Indien dit niet het geval is, neemt u dan gerust eens  
vrijblijvend contact met ons op om u te laten  
informereren over de mogelijkheden bij u aan boord.

- Scheepsinstallaties • Industriële installaties
- Kasten- en panelenbouw • Besturingstechniek • Electronica

Hoopjesweg 2, NL - 8051 DB Hattum  
T 038 444 52 00  
F 038 444 15 14  
M binnenvaart@el-tec.nl  
I www.el-tec.nl



Gerhardus Kuipers, Kuipers Scheepvaart:

# ‘We kunnen nog bouwen in 2009-2010’

**B**egin deze maand is Kuipers Scheepvaart gestart met de bouw van 15 casco's van 135 x 11,45 meter op een Russische werf. De scheepsbouwer gaat er binnenvaartschepen bouwen voor droge lading en het vervoer van containers.

Voor medio volgend jaar staat een serie van 100 x 9,5 op het programma. ‘Medio 2009 starten we met de bouw van vijf shortseaschepen’, blikt directeur Gerhardus Kuipers vooruit.



De bouw voor 15 casco's is in Rusland inmiddels gestart. (Foto: Kuipers Scheepvaart)

Door de gestaag voortzettingen groei van de scheepvaart, waar voornamelijk nog geen einde aan lijkt te komen, wordt het geduld van sommige toekomstige eigenaren die een nieuw schip hebben besteld soms danig op de proef gesteld.

Onnodig. reageert Gerhardus Kuipers van het gelijknamige bedrijf dat zowel casco's levert als complete afgebouwde binnenvaartschepen en coasters. ‘Er is nog voldoende nieuwbouwcapaciteit.’ Blijkens zijn toelichting

heeft het bedrijf nog volop mogelijkheden om snel te kunnen leveren. Met name Rusland biedt wat dat betreft perspectief, blijkt. ‘Op een werf zijn we net met een serie van 15 casco's gestart, maar we hebben bij vier werven opties uitstaan. Als we concrete opdrachten hebben, worden deze opties in opdrachten omgezet.’

Met 12 jaar ervaring kent Kuipers de Russische markt als geen ander. ‘We zijn erg tevreden over de kwaliteit en het vakmanschap.’ Kuipers Scheepvaart heeft een zusterbedrijf in Litouwen waar de Litouwer Sergej Palcev aan het hoofd staat. Kuipers: ‘Van daar uit bedienen



Gerhardus Kuipers: ‘Nog volop nieuwbouwcapaciteit.’ (Foto: Jiri Büller)

wij de Baltische Staten en Rusland.’

Kuipers Scheepvaart biedt het complete traject: van casco, afbouw, transport, projectbegeleiding tot oplevering van het complete schip. Behalve in Rusland bouwt het bedrijf ook in Roemenië, Rusland, Polen en Vietnam. De

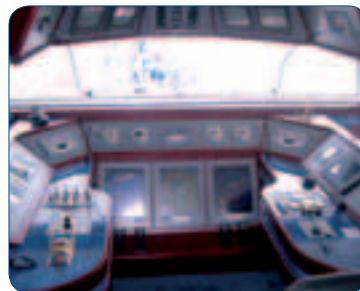
directeur benadrukt daarbij de scherpe prijs-/kwaliteitverhouding. ‘Door onze gestructureerde aanpak en efficiënt projectmanagement kunnen we een hoogwaardige kwaliteit bieden tegen een concurrerende prijs.’

## Klaar voor RIS

**Z**o'n 30 procent van de rivierdars die Alpatron in nieuwbouwschepen inbouwt zijn technisch klaar voor RIS, dat eind van deze maand op alle grote Europese vaarwegen operationeel moet zijn. En dat is niet de enige vernieuwing. Het bedrijf heeft zich als relatieve nieuwkomer inmiddels ontpopt tot trendsetter in de markt voor nautische apparatuur.

Of het nu om automatische identificatie gaat, een systeem om bochten te voorspellen of conning, geavanceerde high tech dat de informatie van verschillende apparatuur uit de lessenaar op een scherm weergeeft. Alpatron voert continu vernieuwingen door die het de schipper steeds makkelijker

maakt om aan boord op elk moment over de juiste gegevens te kunnen beschikken. Een echolood, windwijzer of roerstandaanwijzer zijn maar een paar voorbeelden van klokken die in de lessenaar overbodig worden wanneer een scheeps eigenaar er voor kiest om het conningssysteem van



De Stad Rotterdam van Vos Shipbuilding is vier jaar terug in de vaart gekomen. Alpatron tekende voor de nautische state of the art apparatuur die nog steeds supermodern is. (Foto: Alpatron Marine)

Alpatron in te laten bouwen. ‘Het praktische van dit systeem is’, legt John Tournier van het bedrijf uit, ‘dat de informatie van meerdere apparaten nu op een scherm weergegeven wordt.’ Hij noemt als voorbeeld onder meer de beladings-, diepgang- en windmeter, en de bocht-aanwijzer. Het systeem is in eigen beheer door Alpatron ontwikkeld.

‘De gebruiker bepaalt welke informatie op het scherm te zien is.’

Een andere nieuwe ontwikkeling van Alpatron is het automatische identificatiesysteem (AIS). Tournier: ‘Alle gegevens van het schip, zoals naam, roepnaam, koers en snelheid worden op de radar weergegeven. Daardoor beschikken alle posten langs de rivieren en de brugwachters over

de juiste informatie. Het duurt niet lang meer of een schip hoeft zich niet meer te melden. Dit wordt automatisch geregeld.’ Alpatron heeft meer technische nieuwigheden in het pakket. Tournier noemt desgevraagd onder meer het gepatenteerde systeem voor bochtvoorspelling. ‘De schipper kan het systeem op tijd instellen als hij de bocht instuurt. Dat geeft dan aan waar het schip bij de huidige snelheid in bijvoorbeeld 20 seconde is. Twee vectoren geven de bocht weer en de weg die gevaren gaat worden. Daarmee is het systeem de rechterhand van de schipper geworden.’

**ALPHATRON**  
Alphatron Marine

Internet: [www.alphatronmarine.com](http://www.alphatronmarine.com)  
E-mail: [binnenvaart@alphatronmarine.com](mailto:binnenvaart@alphatronmarine.com)  
Telefoon: +31 (0)10 453 4079

radar, JRC   Multicolour Line   Basic Line   AlphaChart

camera's   satelliet televisie   tracking/tracing   joystick systemen   portofoon

**Proud to be aboard!**  
Alphatron communication, observation, navigation

 **ALL PUMPS HOLLAND B.V.**

Postbus 41   Tel. (0345) 62 13 44  
4140 AA Leerdam   Fax (0345) 59 90 90  
Achterdijk 84a   Email: [info@allpumpsholland.nl](mailto:info@allpumpsholland.nl)  
4243 TM Nieuwland   Website: [www.allpumpsholland.nl](http://www.allpumpsholland.nl)

**Gespecialiseerd in *POMPEN***  
**voor de binnenvaart**  
**en zeevaart**

*Perfect in pompen!*

Officieel importeur van  
**VICTOR PUMPS**  
zelfaanzuigende vuilwater  
centrifugaalpompen voor de scheepvaart

**GEFO**

**Your competitive partner  
in all kinds of  
tanker shipping and  
bunker trading.**

**GEFO**  
Gesellschaft für Oeltransporte mbH  
Kurze Mühren 2  
20095 Hamburg  
Tel.: +49 - (0)40 - 30105 - 0  
Fax: +49 - (0)40 - 30105 - 214  
[www.gefo.com](http://www.gefo.com)

**SUNFIELD SHIPPING/ADVIES**

**GOED ADVIES LEVERT  
ALTIJD GELD OP**

**VOOR MAATWERK IN:**

- BEDRIJFSADVIES
- FINANCIERINGSADVIES
- FINANCIERINGSBEMIDDELING

Vlietlaan 9  
4205 AR Gorinchem

Telefoon 06 4241 7672  
Fax 084 7116242  
E-mail:  
[sunfieldadvies@casema.nl](mailto:sunfieldadvies@casema.nl)

**DBR**  
Generatorsets

DBR Generatorsets  
Lelystraat 53  
3364 AH Sliedrecht  
[www.dbr-bv.nl](http://www.dbr-bv.nl)  
0184-613200

**HUIZINGA & SNIJDER B.V.**

**SHIPBROKERS**

*onze bemiddeling is grenzeloos*

[www.huizinga-snijder.nl](http://www.huizinga-snijder.nl)

Kantoor:  
Beatrixhaven 2A  
4251 NK Werkendam

Corr.adres  
Postbus 24  
4250 DA Werkendam

Tel. (0183) 50 08 62  
Fax (0183) 50 07 39  
E-mail [h-s@planet.nl](mailto:h-s@planet.nl)  
[www.huizinga-snijder.nl](http://www.huizinga-snijder.nl)

GSM: P. Huizinga   06 53 12 55 44  
GSM: J. Snijder   06 53 29 39 76  
GSM: M. Cornelissen   06 51 55 98 49

Havenwethouder Mark Harbers:

# ‘Nog meer van weg naar water’

**D**e locatie voor het interview kon niet treffender, op de 32ste verdieping van de Montevideo met een wijds uitzicht over de Rotterdamse haven. ‘Dit is Hollands glorie’, zegt havenwethouder Mark Harbers. Hij is trots op de binnenvaart. ‘De sector is onmisbaar voor Rotterdam; het is de slagader in de afvoer naar het achterland.’

Met 400 miljoen ton overslag was 2007 een topjaar voor de Rotterdamse haven. Bovendien werden vorige maand als eerste Europese haven binnen één jaar 10 miljoen container-eenheden (TEU) overgeslagen. Wethouder Mark Harbers, die sinds april de haven in zijn portefeuille heeft kan tevreden terugblikken.

‘Bij het opvangen van de toenemende groei van de Rotterdamse haven speelt de binnenvaart een belangrijke rol, stelt hij. ‘Onze concurrentiepositie staat of valt met een vlotte afhandeling van de binnenvaart.’

## Voordelen Containertransferium:

- Sneller lossen en laden voor de binnenvaart
- Tijdsbesparing: trucks hoeven niet meer heen en weer naar de Maasvlakte
- Een betere doorstroming en minder pieken op de zeeterminals omdat containers gespreid worden aangeleverd en sneller weg worden gewerkt

Voor info: [www.containertransferium.com](http://www.containertransferium.com)

Schippers willen geen lange wachttijden, maar zekerheid over wanneer ze aan de beurt zijn.’

Behalve dat terminals zelf hun logistiek aanpassen om wachttijden tot een minimum te bespreken, verwacht Harbers ook veel van het Containertransferium. ‘Het is een uniek concept waarbij bin-



Mark Harbers, wethouder economie, haven en milieu van de gemeente Rotterdam: ‘Binnenvaart trekt er hard om groeiende stroom goederen snel richting achterland te vervoeren.’

nenvaartschepen net buiten het havengebied hun containers lossen en weer laden. In het transferium worden de containers gegroepeerd en daarna per binnenvaartshuttles naar de



‘Kijk naar buiten is het antwoord van havenwethouder Harbers op de vraag wat hij met de binnenvaart heeft. Juist op dat moment varen er drie rijen dik binnenvaartschepen richting achterland. Het plaatje op de achtergrond is illustratief voor de opmerking die hij maakt. ‘Het is Hollands glorie in optima forma.’ Sinds zijn aantreden als wethouder heeft Harbers al een paar keer een kijkje op een binnenvaartschip mogen nemen. ‘Ik heb bewondering voor schippers. En ben ook trots op de sector. Kosten noch moeite wordt gespaard om de toenemende volumes richting achterland te vervoeren. Met name door die enorme groei wordt de binnenvaart steeds belangrijker. Daarom juich ik de beleidsbrief van staatssecretaris Tineke Huizinga van Verkeer en Waterstaat ook toe. Mede daardoor krijgt de binnenvaart een impuls en dat is belangrijk voor een sterke concurrentiepositie van de Rotterdamse haven.’

Het Containertransferium is een van de 34 projecten uit het Urgentieprogramma Randstad dat havenwethouder Harbers mede namens de gemeente Rotterdam heeft ondertekend. Tien van de 34 projecten spelen in de regio Rotterdam en moeten er aan bijdragen dat de Randstad als locatie voor de vestiging van bedrijven weer een toppositie gaat innemen. Behalve het Containertransferium behoren ook het verbreden van de A15 en de tweede Maasvlakte tot het urgentieprogramma.

verschillende terminals vervoerd.’

Harbers onderkent het nadeel van de extra logistieke handeling die dat vergt. ‘Het voordeel is dat binnenvaartschepen direct terug naar Duitsland kunnen. Per saldo is er daarom tijdswinst.’ Als pluspunt ziet hij bovendien ook de ontlasting van de drukke A15 naar de Maasvlakte.’ De havenwethouder toont zich een voorstander van verschuiving van de weg naar het binnenvaartschip. ‘We moeten wel, we lopen nu al vast.

Ketenefficiëntie, zoals hij dat noemt, is cruciaal om de concurrerende positie van de Rotterdamse haven te behouden en verder uit te kunnen bouwen. ‘Daarin speelt niet alleen de binnenvaart een rol, maar geldt voor alle vervoersmodaliteiten. Alleen door samenwerking tussen alle partijen kunnen we werken aan een soepele en snelle afhandeling van alle goederen.’

## Scheepsbouw Nederland bundelt belangenbehartiging

VNSI (scheepsbouw- en reparatiewerven) en Holland Marine Equipment (maritieme toeleveringsindustrie) voegen hun activiteiten op het gebied van belangenbehartiging samen. De brancheorganisaties vormen daarvoor met ingang van 1 januari 2008 een nieuwe organisatie: Scheepsbouw Nederland.

In het nieuwe samenwerkingsmodel blijven de beide brancheorganisaties bestaan, maar worden door het gezamenlijke bureau uitgevoerd. De belangrijkste drijfveer voor de samenvoeging is dat bundeling leidt tot meer kracht in de belangenbehartiging. Daarnaast leidt de combinatie tot synergie-effecten. Hierdoor kan de serviceverlening voor de leden worden geoptimaliseerd op gebieden als arbeidsmarkt en opleidingen, arbo, milieu, regelgeving, statistiek, juridische en overheidsgerelateerde zaken.

‘De nieuwe combinatie van werven, toeleveranciers en werkgeversorganisatie zal op daadkrachtige wijze het belang van de maritieme industrie behartigen’, zegt VNSI-voorzitter Fred van der Wal. De voorzitter van HME, Pim van Gulpen, benadrukt het belang van samenwerking: ‘Zowel VNSI als HME zijn voorstander van ketenintegratie. Dan moet je als brancheorganisatie het goede voorbeeld geven. Fred van der Wal zijn wordt de eerste voorzitter van Scheepsbouw Nederland. Martin Bloem (directeur HME) wordt benoemd tot algemeen directeur.

Bron: [www.hme.nl](http://www.hme.nl)

## DBR verhuist

Om ruimte te kunnen bieden aan de toenemende expansie is DBR verhuist naar een groter pand in Sliedrecht. Het bedrijf, waartoe DBR Generatorsets, DBR Pumps & Parts en DBR Yacht Systems behoren, was daarvoor in Werkendam gevestigd. (Zie ook het interview elders in dit nummer.) Het nieuwe pand heeft een totaal oppervlakte van ruim 5000 m<sup>2</sup>, waarvan 2500 m<sup>2</sup> productieruimte. Het hijsvermogen is ruim 30 ton waarmee generatorsets tot ca. 3000kVA en pompsets tot ca. 2000kW dieselveermogen kunnen worden gebouwd.

Voor info: [www.dbr-bv.nl](http://www.dbr-bv.nl)

Dick Hoogendoorn:

# ‘Hoge kwaliteit voor marktconforme prijzen’

**R**aderstoomsboot De Majesteit. Lang hoeft Dick Hoogendoorn niet na te denken over het antwoord op de vraag wat een van de meest aansprekende projecten is van het in maritieme betimmeringen en interieurbouw gespecialiseerde bedrijf. ‘Vooral de diversiteit aan materialen maakte het bijzonder.’



Dick Hoogendoorn, directeur van het in betimmeringen en interieurbouw gespecialiseerde gelijknamige bedrijf. ‘Onderscheidende factoren zijn de relatief korte leveringstijd en de kwaliteit. Mede door de marktconforme prijzen is de prijs-/kwaliteitverhouding zeer gunstig.’

De raderstoomboot De Majesteit doet haar naam eer aan. Afgemeerd aan de kade langs het water van de Maas ligt ze er majestueus bij. Het in 1926 gebouwde schip heeft na al die jaren nog steeds dezelfde grandeur.

Die vervlogen tijden herleven ook op het kantoor van Dick Hoogendoorn van het gelijknamige bedrijf, gespecialiseerd in maritieme betimmeringen en interieurbouw. Het schip is er prominent aanwezig, ook al ligt ze ettelijke kilometers verder stroomopwaarts afgemeerd

Aan de muur prijken meerdere foto's. Als herinnering aan een project waar Hoogendoorn nog steeds naar verwijst als een van de mooiste uit de bestaansgeschiedenis van het bedrijf. Z'n paradepaardje is de Prinsessesalon. ‘Vooral vanwege het vele houtsnijwerk dat er in is verwerkt’, licht hij toe.

Een bezoek aan deze salon voert terug naar de 19e eeuw, toen de Victoriaanse stijl populair was. In een



Hoogendoorn is met 100 medewerkers (40 in de montage en 30 in de werkplaats) een groot bedrijf in de binnenvaart. Alle werkzaamheden – van ontwerp tot en met bouw en montage – door het bedrijf zelf uitgevoerd. (Foto's Hoogendoorn Maritieme betimmeringen en interieurbouw /Ger van Tilburg)

omgeving van groen, karmijnrood en goudaccenten komen rustiek meubilair en de sierlijke ornamenten volledig tot hun recht.

‘In de Palmersalon vind ik vooral de gebreeuwde vloer erg mooi geworden, zegt hij, wijzend op een foto aan de muur. Maar ook de andere twee salons draagt Hoogendoorn een warm hart toe. ‘Vooral omdat ze elk hun eigen stijl hebben en de diversiteit aan gebruikte materialen.’

## Binnenvaart

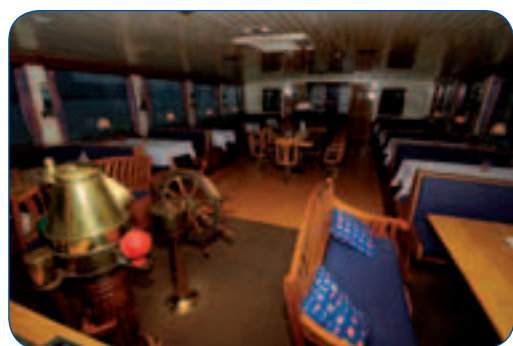
De firma Hoogendoorn is in de binnenvaart geen onbekende. Het bedrijf heeft z'n roots in de sector waarin het ook groot werd. Dat verklaart waarom veel van het werk in deze bedrijfstak wordt gedaan. Kwaliteit en relatief korte levertijden zijn sterkte punten, wordt uit het verhaal van Hoogendoorn duidelijk.

Het klantenbestand is divers – van rederij en werf tot binnenvaartschipper. Ook de aard van de projecten loopt sterk uiteen. Hoogendoorn tekent voor het volledige interieur van zowel de kajuit als de woning op het schip. Veel van de binnenvaartschepen hebben een lessenaar die door het bedrijf is geleverd.

‘Vaak gaan we daarbij uit van een standaardontwerp dat in overleg klantspecifiek wordt gemaakt’, zegt Hoogendoorn. Bij een geheel nieuw ontwerp lessenaar of specifieke wensen van de toekomstige eigenaar van een schip vindt afstemming met het elektrotechnisch installatiebedrijf plaats.’

De binnenvaart is voor Hoogendoorn een belangrijke groeimarkt. Maar ook in andere sectoren krijgt het bedrijf voet aan de grond, waaronder de laatste 1,5 jaar in de interieurbouw voor hotels, ziekenhuizen en scholen. Het meest aansprekende project in die laatste categorie is de nieuwbouw van het Transport College waarvoor Hoogendoorn alleen al 700 kasten ontwierp en maakte van maar liefst 4,5 meter lang.

‘Binnen nu en een aantal jaren willen we zo'n beetje eenderde van onze omzet halen uit de interieurbouw op andere markten dan de binnenvaart, vertelt Dick Hoogendoorn. ‘Met name het feit dat we meerdere projecten aankunnen en levertijden kunnen garanderen, blijken in die sectoren – behalve kwaliteit en prijs - doorslaggevende factoren om voor ons te kiezen.’



## De Majesteit:

Hoogendoorn was verantwoordelijk voor het complete interieur en alle betimmeringen van de 80 meter lange De Majesteit. Europa's grootste stoomschip aller tijden dateert uit 1926 toen steamboating nog was voorbehouden aan een kleine elite. De raderstoomboot begon als luxe cruiseschip dat toentertijd beantwoordde aan de hoogste eisen op het gebied van kwaliteit en comfort. Tot 1983 wordt De Majesteit ingezet voor passagiersvervoer tussen Mainz en Keulen. Na een periode als restaurantschip gediend te hebben, kwam het in 1993 in handen van de Nederlands Raderstoomboot Maatschappij, die het voortbestaan van een maritiem monument veiliggesteld. Het zusterschip, De Gothe vaart in de buurt van Koblenz over de Rijn en een stukje van de Moezel.

‘We zijn een innovatief bedrijf dat zich blijft ontwikkelen.’ Dick Hoogendoorn zoekt constant naar nieuwe wegen om vernieuwingen door te voeren. Zo heeft de onderneming sinds kort een showroom met voorbeelden van mogelijke inrichtingen, zowel van de kajuit als de woning op het schip. Interieurarchitect Xenia Dijkgraag adviseert niet alleen over kleurgebruik, maar ook over de inrichting, met name gericht op functionaliteit. ‘Een mooi ontwerp van een inrichting is net zo belangrijk als het praktische gebruik ervan.’

Jan Snijder:

# ‘Dezelfde taal spreken’

**E**en week. Meer hebben Huizinga & Snijder gemiddeld niet nodig om een schip te verkopen. De scheepsmakelaar is in de binnenvaart een factor van betekenis. Volgens mede-eigenaar Jan Snijder is de kwaliteit van de dienstverlening bepalend voor het succes. ‘We zijn sinds 2001 ISO-gecertificeerd en waren daarmee de eerste in de markt.’

Binnenvaartschepen, tankers, duwbakken, maar ook sleepboten en passagiersschepen. De dienstverlening van Huizinga & Snijder beslaat een breed pallet waartoe behalve bemiddeling bij aan- en verkoop ook verhuur behoren.

Jan Snijder kent het klappen van de zweep als geen ander. Op zijn CV staat niet alleen een kleine tien jaar ‘varende’ ervaring, hij is ook als scheepsbevrachter gepokt en gemazeld. Inmiddels is Snijder met Peter Huizinga al weer 12,5 jaar als scheepsmakelaar actief. Jaarlijks verkoopt het bedrijf zo’n 50 schepen. Het accent ligt daarbij op de binnenvaart.

Met name door het snel kunnen inspelen op vraag en aanbod is de orderportefuille flink gevuld. ‘We kennen de markt en kunnen snel schakelen’, vertelt Snijder. ‘We zitten er letterlijk bovenop. Als we weten dat iemand een schip zoekt of verkoopplannen heeft, leggen we zo snel mogelijk contact met de vraag of we iets voor de betreffende partij kunnen betekenen.’

## Aan boord

Jan Snijder makelt geen schip zonder dat hij eerst zelf

aan boord is geweest. ‘Ik wil weten wat ik koop of verkoop. Ik wil alle – technische – ins en outs kennen om op basis daarvan gericht te kunnen adviseren.’ Die laatste opmerking is illustratief voor Huizinga & Snijder. ‘We zijn een gedegen bedrijf en nemen ons werk heel serieus.’

Vertrouwen en eerlijkheid vormen daarvoor de basis, blijkt uit een opmerking van Jan Snijder ‘Het verkopen van halve waarheden is uit den boze. Klanten moeten op je woord af kunnen gaan, anders is er geen basis voor samenwerking.’

Snijder doet zijn werk als scheepsmakelaar in het besef dat de aan- of verkoop van een schip voor een klant een belangrijke beslissing is. ‘Daar moet je je altijd meer dan 100 procent van bewust zijn, van het belang dat er voor een klant van afhangt. Dat verliezen we nooit uit het oog’

*Huizinga & Snijder verkoopt en bemiddelt onder meer in binnenvaartschepen, kust- en zeeschepen en aannemingsmateriaal voor de natte waterbouw, Het bedrijf verhuurt ook duwboten- en bakken en is gespecialiseerd in kleiner materiaal, waaronder de pleziervaart en de ombouw van uiteenlopende soorten vaartuigen. Het bedrijf was als eerste in de sector ISO-gecertificeerd. Daarvoor zijn alle processen goed in kaart gebracht en gedocumenteerd waardoor voor de klant elke fase van een bemiddelingsopdracht niet alleen duidelijk is, maar ook schriftelijk wordt vastgelegd. Voor info: [www.huizinga-snijder.nl](http://www.huizinga-snijder.nl)*



‘Door onze jarenlange ervaring kennen we de emoties en sentimenten als geen ander.’

Samen met een klant met een derde partij aan tafel zitten om al seen volwaardige gesprekspartner deskundig en gericht te kunnen adviseren. Dat is blijkens een opmerking van Jan Snijder de meerwaarde van Huizinga & Snijder. ‘We zijn de schakel tussen de klant en bijvoorbeeld de expert. Er zijn niet veel scheepsmakelaars die die expertise in huis hebben, We praten niet alleen mee, maar als het in het belang van de klant is durven we ook onze mening te geven. Daarin zijn we duidelijk onderscheidend.’

## Climalogic timmert aan de weg

Een 9 tot 5 instelling heeft Peter Barthoorn zeker niet. De jonge ondernemer, die sinds enkele maanden aan het roer staat van het in airco- en klimaatbeheersingssytemen gespecialiseerde Climalogic weet van aanpakken. ‘Handen uit de mouwen en aan de slag, is zijn motto. ‘Alles staat daarbij in het teken van klanttevredenheid. ‘Daarvoor willen we alles doen.’

Climalogic is een relatieve nieuwkomer in de scheepvaart. Het bedrijf levert zowel voor de zeescheepvaart als de binnenvaart het complete pakket, waartoe verder ook ventilatiesystemen voor de machinekamer behoren, afsluitbare roosters en overdrukinstallaties.

Barthoorn heeft bewust gekozen voor samenwerking met toonaangevende merken in de markt, zoals Daikin dat vooral vanwege om hoogwaardige kwaliteit bekend staat en LG waarbij de focus meer op design ligt.

Peter Barthoorn weet waar hij het over heeft. Hij heeft z’n sporen in de airconditioning ruimschoots verdiend. ‘Ik heb jarenlang voor gespecialiseerde aircobedrijven in de scheepvaart gewerkt.’ De stap naar het zelfstndig ondernemerschap was een bewuste keuze. ‘Daarin zit de uitdaging, om het nu voor mezelf te gaan doen.’

De klant staat daarbij centraal. Ik wil er vol voor gaan.’ Medewerkers hebben niet alleen een flexibele instelling, blijkt uit een opmerking van Barthoorn. ‘Service en snelheid zijn wat hem betreft net zo belangrijk. ‘Tijd is geld, een schip moet varen. Daarom komen we snel in actie komen, zouden we een storing moeten verhelpen. Daar zijn we op ingesteld. Als het moet ook ‘a vonds en in het weekend.’

Herwin Roodenburg:

# ‘Onderscheidend door totaalpakket’

**A**dvies dat aansluit op de specifieke gebruikerseisen en klantwensen. Dat is de meerwaarde van DBR Generatorsets. Of het nu gaat om inpasbaarheid binnen bestaande maatvoeringen of om een passend vermogen. ‘We denken vanaf de tekentafel tot het moment van oplevering met de klant mee’, aldus algemeen directeur Herwin Roodenburg.

## Onderscheidende factoren

- Betrouwbaarheid
- Kwaliteit
- Innovatief
- Merkonafhankelijk
- Custom build
- Meedenken met de klant
- Servicegericht
- Grote voorraad onderdelen
- Snelle levertijden

In overleg met de klant een gericht advies geven, afgestemd op de specifieke bedrijfssituatie. Dat is een van de pijlers onder de bedrijfsstrategie van DBR Generatorsets. ‘We denken van het begin af aan oplossingsgericht mee, zegt algemeen directeur Herwin Roodenburg. Met name advies over de juiste capaciteit bij de keuze van een type generator en het bijbehorend vermogen blijkt daarbij belangrijk, wordt uit zijn toelichting duidelijk.

‘Frequentieregelaars worden steeds vaker in de scheepvaart toegepast. Door een verkeerde selectie van het motorvermogen en de generator kan de harmonische afwijking te groot worden en buiten de brandbreedte vallen. In het ergste geval kan de installatie worden afgekeurd met alle onnodige hoge kosten van dien. Mede om die reden is het van groot belang om vanaf het begin betrokken te zijn bij de selectie van een generatorset.’

## Custom build

Custom build is het woord dat Roodenburg gebruikt om de meerwaarde van DBR Generatorsets te typeren. ‘Juist door generatorsets klantspecifiek te bouwen zijn we in de markt onderscheidend. Omdat niet ieder schip hetzelfde is, is het cruciaal dat er een generatorset wordt geleverd conform de specifieke eisen en wensen van de klant, zonder verrassingen achteraf. Overigens worden de generatorsets voor de binnenvaart geleverd volgens CCR2.’

Roodenburg: ‘Om aan de klantwensen en -eisen te kunnen voldoen heeft DBR Generatorsets een eigen



Generatorsets worden in de eigen werkplaats gebouwd en met een testrapport afgeleverd. Het vermogen wordt daarvoor getest volgens de eisen van het gewenste klassebureau.



Maar liefst 2.000 uur draaien zonder onderhoud. Dat is het voordeel van het door DBR Generatorsets ontwikkelde unieke long running system voor de offshore. Herwin Roodenburg noemt dit illustratief voor de klantgerichte en innovatieve aanpak van het bedrijf. ‘We staan van het begin af aan naast de klant en denken vanaf de tekentafel oplossingsgericht mee.’

engineering-, elektra-, assemblage- en spuitafdeling. We testen in proefstand alle sets volgens de eisen van het gewenste klassebureau, waaronder LRS, BV en GL. Door de generatorsets zelf te testen, is de klant er van verzekerd dat de sets conform de eisen worden afgeleverd. Behalve dat dit tijdswinst oplevert, voorkomt het onnodige verrassingen.’

Al naar gelang de klantenwens worden de generatorsets door de eigen mensen van DBR Generatorsets in bedrijfgesteld. ‘Om de juiste service te verlenen hebben wij een eigen servicedienst die altijd klaar staat om de klant wanneer nodig te helpen.’

Het snel kunnen leveren, noemt Roodenburg ook als pluspunt. ‘We hebben bijvoorbeeld een aantal standaard CCR2-gecertificeerde generatorsets op voorraad staan die in korte tijd klantspecifiek omgebouwd kunnen worden. ‘Mede hierdoor kunnen we korte levertijden realiseren.’

*DBR Generatorsets is gespecialiseerd in het bouwen en leveren van custom build en standaard generatorsets, pompsets voor brandblussystemen, en hydraulische pompsets. Het bedrijf is actief in de offshore, de noodstroommarkt, industrie en de scheepvaart, met name de grote vaart, de tankvaart en de binnenvaart (onder meer de mts Storm en de mts Crooswijk). DBR Generatorsets is onderdeel van DBR BV waartoe ook DBR Pumps & Parts en DBR Yacht Systems behoren. Voor info: [www.dbr-bv.nl](http://www.dbr-bv.nl)*

# Joint Venture eL-Tec met Vietnamese partner

**E**L-Tec tekent begin januari een joint venture met het Vietnamese HeiJ.co. De partners gaan elektrotechnische installaties aanleggen in zeeschepen die in het Aziatische land voor de West-Europese markt worden gebouwd. De samenwerking wordt ondersteund door het ministerie van Economische Zaken en heeft voornamelijk een looptijd van drie jaar.



Ing. Dick van Stoppenburg, directeur van eL-Tec: 'Samenwerking belangrijke basis voor buitenlandse expansie.'

Een exportmanager die voor een aantal scheepvaart gerelateerde bedrijven werkt, waaronder eL-Tec, bracht de onderneming op het spoor van het Vietnamese HeiJ.co. Uit dit internationale contact bleek dat het bedrijf niet kon voorzien in de vraag naar elektrotechnische installaties voor zeeschepen. Daardoor moest de onderneming noodgedwongen nee verkopen op aanvragen van West-Europese klanten.

Het ontbrak HeiJ.co met name aan expertise en capaciteit om de schakelpanelen te bouwen, vertelt directeur ing. Dick Stoppenburg van eL-Tec. 'Dat gaan wij onder meer in de joint venture inbrengen. Behalve daarin voorziet het bedrijf uit Hattem ook in de engineering van de projecten die de partners gezamenlijk gaan uitvoeren.'

De Vietnamese partner levert onder meer de kabels en alle andere onderdelen die voor de inbouw aan boord van het schip nodig zijn. De eL-Tec-monteurs

Een elektrotechnische installatie in aanbouw op de Anklajo, een schip dat Kuipers Scheepvaart binnenkort oplevert aan Vos Shipbuilding.



## Ballastwater spoelen

Naar verwachting medio volgend jaar worden de eerste zeeschepen opgeleverd met een nieuw door eL-Tec ontwikkeld ballastwatersysteem. De technische goedkeuring van Lloyds is er al. Het volgens de IMO-normen vereiste onderzoek 'loopt' momenteel bij het NIOZ (het Nederlands Instituut voor Onderzoek der Zee). Door toepassing van het systeem hoeft ballastwater voordat het wordt uitgestoten niet meer te worden gereinigd. Daarmee worden het gebruik van speciale apparatuur of chemische middelen overbodig.

Het principe van het nieuwe systeem berust op doorspoeling van het ballastwater. Nadat een schip de haven heeft verlaten, wordt er met de bestaande ballastpompen water in de ballasttank gepompt die op dat moment in gebruik is. Tegelijkertijd wordt er ballastwater via de bestaande ontluchtingspijpen afgevoerd. Hierdoor ontstaat een constante spoeling van de ballasttanks met behoud van de ballastcapaciteit. Door dit continuproces komt een schip aan in de haven met water in de ballasttanks afkomstig uit de directe omgeving.

Het door eL-Tec ontwikkelde systeem heeft als voordelen:

- Geen apparatuur aan boord nodig om ballastwater te reinigen waardoor er geen onnodig beslag op de toch al beperkte ruimte wordt gedaan.
- Het gebruik van chemische middelen of UV wordt overbodig, bij aankomst in de haven hoeft er dan geen ballastwater overboord te worden gezet waar geen 'leven' meer inzet waardoor op termijn het leefmilieu in het water zou kunnen verdwijnen,
- Bij aankomst in de haven geen uitstoot van ballastwater waarin organismen zitten uit een andere omgeving. Dit heeft een positief effect op het watermilieu in de haven.

nemen samen met hun tijdelijke Vietnamese collega's de inbouw op het schip in Vietnam voor hun rekening.

In eerste instantie gaan HeiJ.co en eL-Tec kleine coasters van 89 meter bouwen. Stoppenburg verwacht dat er daarvan gemiddeld zo'n tien per jaar gemaakt gaan worden. 'We onderzoeken nog of de samenwerking verder uitgebreid kan worden, bijvoorbeeld naar andere soorten zeeschepen.'

*eL-Tec is gespecialiseerd in elektrotechnische systemen, met name voor de scheepsbouw. Daarbinnen ligt het accent op de zeevaart (70 procent) en de binnenvaart (30 procent). Door toepassing van een eigen alarmsysteem kan eL-Tec heel klantspecifiek bouwen. Behalve op flexibiliteit focust het bedrijf op een scherpe prijs-kwaliteitverhouding: voor eenzelfde prijs wordt vaak een betere kwaliteit geleverd of meerdere toepassingsmogelijkheden van een systeem geboden. De onderneming is gecertificeerd voor ISO 9001-2000 en VCA. Begin volgend jaar wordt de certificering voor BRL 9500 verwacht, gericht op inspecties en controles van (nieuwbouw)schepen. Voor info: [www.eL-Tec.nl](http://www.eL-Tec.nl)*

Schipper Klaas de Jong van de Felicitas:

# 'Terminals benen containervaart niet bij'

**D**e Felicitas valt niet te missen. Andere schepen vallen in het niet bij het ruim 17 meter brede containerschip, dat ligt aangemeerd, aan de kade bij de DeCeTe-terminal in Duisburg. Schipper Klaas de Jong wacht tot de laatste containers worden geladen. Hij hoopt de volgende dag in Antwerpen zijn. 'Het ging sneller dan verwacht, dat maakt dan weer een beetje van de vertraging goed die we de afgelopen week hebben opgelopen.'

Een week eerder waren de berichten minder positief. Door de wachttijden in de terminals en de stremming als gevolg van werkzaamheden aan de sluis bij het Kreekrak waren de vertragingen aanzienlijk. Later dan verwacht arriveerde de Felicitas pas op zaterdag in de Antwerpse haven.

De twee schepen die schipper Klaas de Jong daardoor voor zich moest laten, kwam hij een paar dagen later weer in Neuss tegen. Stroomopwaarts kostte het hem daardoor twee dagen voordat het schip gelost kon worden. 'Ik had de schepen in de haven van Neuss voor me en moest daarom wachten.'

Wachttijden. Voor Klaas de Jong zijn ze eerder regemaat dan uitzondering. 'De ontwikkelingen in de containervaart zijn zo snel gegaan dat de terminals het niet hebben kunnen bijbenen. Hun capaciteit schiet tekort om deze megaschepen (de Felicitas kan maximaal 600 TUE vervoer, zie kader, red.) snel te lossen.'



Schipper Klaas de Jong aan boord van de Felicitas: 'Maximaal kunnen we 600 TUE vervoeren, zes rijen breed en zes hoog. Omdat de meeste bruggen niet hoger dan Rijnhoogte zijn, vervoeren we meestal niet meer dan vijf hoog en breed.'

De Jong maakt ook nog wel eens mee dat de kranen op de kranen te klein zijn. 'Omdat die niet over de volle breedte van het schip reiken, moeten we zwaaien. Behalve dat het rondgaan vanwege de lengte van het schip de nodige ruimte in de haven vereist, ben je daar ook even mee bezig. Mede daardoor kost dat vaak onnodig veel tijd.'

Behalve dat de capaciteit van de terminals tekort schiet en het materieel nog niet is afgestemd op het formaat van de Felicitas noemt De Jong nog een knelpunt waarom wachttijden vaal langer dan nodig zijn. 'Niet alle terminals hebben hun logistiek op orde waardoor ze minder efficiënt kunnen werken', zegt hij.



## feiten & cijfers

Naam:	Felicitas (containerschip)
Eigenaars:	Klaas en Claudia de Jong
Bemanning:	permanent twee kapiteins aan boord en drie andere bemanningsleden
Lengte:	135 meter
Breedte:	17,4 meter
Diepgang:	3,5 meter
Tonnage:	5.300 ton gemeten en 8.000 ton volledig tonnage
Capaciteit:	containers maximaal 600 TUE (zes rijen breed en zes rijen hoog) en 5.300 ton bulkvracht
Aantal motoren:	3 (vermogen: 1.200 PK per motor)
Aantal schroeven:	3
Dubbele boegschroef:	voor



De naam Felicitas is al langer in de familie De Jong. Een van de schepen die de opa van de huidige schipper, Klaas de Jong, voor een van zijn zonen kocht heette ook al de Felicitas. Dit schip werd begin vorige eeuw in Duitsland samen met het zusterschip, Monica, gebruikt voor het vervoer van katoen. De oorspronkelijke eigenaar vernoemde de schepen naar zijn twee dochter. Die namen zijn altijd in de familie De Jong gebleven. Ook een eerder schip heette Felicitas.



*Klaas en Claudia de Jong wachten in de stuurhut van de Felicitas terwijl het wordt geladen. Het containerschip kwam deze maand precies een jaar geleden in de vaart.*



Dat nekt de binnenvaart die alleen al in de haven van Rotterdam 30 procent van de containers richting achterland moet vervoeren. In 2013 wordt dat zelfs 45 procent, blijkt uit de Beleidsbrief Binnenvaart die eerder deze maand is gepresenteerd door Tineke Huizing, staatssecretaris van Verkeer & Waterstaat.

Inmiddels ligt de Felicitas sinds gisteren aan de kade bij de DeCeTe-terminal in Duisburg. Het aanvankelijke bericht dat het schip die dag om vier uur s' middag geladen zou zijn, wordt positief bijgesteld. 'Nog zes containers en dan kunnen we weg. Ik verwacht dat we rond half twee kunnen vertrekken.'

Maar juich nooit te vroeg, weet De Jong inmiddels. Als er nog twee containers geladen moeten worden, blijkt het voor de kraandrijver koffietijd. 'Ik zal dat nooit begrijpen. Het lijkt een kleine moeite om het werk af te maken. Dan kan ik weg.' Al met al blijkt het mee te vallen, concludeert hij even later. Nog geen kwartier later vaart het schip de haven uit. 'Daarmee hebben we een deel van onze vertraging goed gemaakt'

De Jong heeft er inmiddels mee leren leven dat de binnenvaart als laatste in een terminal aan de beurt is. 'Alle andere modaliteit, zoals de vrachtwagen en het spoor, moeten eerst afgewerkt worden voordat het binnenvaartschip aan de beurt is.'

Tegenover het wachten staat niet altijd een financiële vergoeding. 'Alleen als je dat per vaart afspreekt. In dit geval hadden we in Neuss na twee

keer 24 uur recht op wachtgeld. Aan het feit dat de hoogte van het bedrag in het niet valt bij de kosten die de schipper moet maken, schijnt niemand zich te storen. Het is all in de game', verzucht De Jong. 'Het heeft me er in ieder geval nog niet van weerhouden een ander beroep te kiezen.'

Het regent weer als het schip koers zet naar Antwerpen. Terwijl Klaas communiceert met de havenmeester en het Duitse rivierenvolgsysteem, kijkt zijn vrouw Claudia over het water. Door de veranderde planning is het haar niet gelukt de kinderen op te pikken bij het internaat in Zwijndrecht. 'Dat doen mijn schoonouders nu. Je moet in dit vak heel flexibel zijn of het nu de lading of je privé-leven gaat. Het hoort er allemaal bij.'



*De Felicitas heeft drie motoren. Voor schipper Klaas de Jong was dat een bewuste keuze: daardoor hebben we voor dezelfde voortstuwing minder vermogen nodig en ligt het brandstofverbruik lager.'*

## Schoon schip

Een brandstofbesparing van tien procent een aanzienlijk lagere milieubelasting. Dat is de doelstelling van het proefproject Cleanest Ship waarvoor oud-premier Ruud Lubber eerder deze maand de officiële aftrap gaf.

Het proefproject moet de uitstoot van schadelijke stoffen aanzienlijk terugbrengen, stikstofoxiden (NOx) bijvoorbeeld met 90 procent. Voor fijnstof (PM) ligt dat op 98 procent, voor zwaveloxide (SOx) op 99 procent en voor kooldioxide (CO<sub>2</sub>) op zo'n 10 procent. Cleanest Ship is het resultaat van een samenwerking tussen het pan-Europese Creating en energiemaatschappij BP. Creating is een onderzoeksproject opgezet met steun van de Europese Commissie waar 23 partners uit negen Europese (binnenvaart) landen aan meedoen.

Het project vergt een investering van 1,5 tot twee ton en wordt uitgevoerd met de twee jaar oude tanker Victoria die door BP beschikbaar is gesteld. Het schip wordt door de Verenigde Tankrederij geëxploiteerd en bevoorraadt zee- en binnenvaartschepen met smeerolieproducten in en rond de haven van Rotterdam. De Victoria is voor de proef uitgerust met een TempoMaat. Dit met een soort cruise control vergelijkbare apparaat geeft de optimale snelheid aan waarbij zo zuinig mogelijk gevaren wordt. Het schip is ook uitgerust met een roetfilter en katalysator en gebruikt schone vrachtwagendiesel. In combinatie met de TempoMaat kan de Victoria aanzienlijk schoner varen.

## Scheepsbouwers leren innoveren

'Succesvol Navigeren naar Nieuwe Markten'. Dat is de titel van de workshop waarmee scheepsbouwers in vijf sessies leren innoveren. Volgens Felix Janszen van het organiserende Impact Business Solutions leren de bedrijven vooral beter te communiceren tussen de technische en zakelijke kanten van een innovatie. 'Een product kan technisch zeer innovatief zijn, maar als het vervolgens zakelijk niet goed in de markt gezet kan worden, levert het onvoldoende rendement op.'

*Per workshop doen maximaal vijf bedrijven mee met ieder twee deelnemers. De geplande data zijn: 8 en 22 januari, 5 en 19 februari en 4 maart.  
Voor info of inschrijving:  
Sjef Verhoef,  
sjefverhoef@sjamonline.nl,  
www.sjamonline.nl*





**Hoogendoorn**  
Maritieme betimmeringen  
Dé totaaloplossers.




Beatrixhaven 35, 4251 NK Werkendam,  
T (0183) 308383 F (0183) 308384 E info@hoogendoorn-maritiem.nl  
[www.hoogendoorn-maritiem.nl](http://www.hoogendoorn-maritiem.nl)

## Een onafhankelijk tussenpersoon



**SAA Overvliet**  
Assurantie Makelaars

Twentestraat 88  
3083 BD Rotterdam  
Postbus 9000  
3007 AA Rotterdam

Tel.: (010) 411 95 95  
Fax.: (010) 413 97 74  
E-mail: mail@overvliet.nl  
[www.overvliet.nl](http://www.overvliet.nl)



**De specialist in mega bulk-  
en containertransporten  
over de Europese  
Binnenwateren met  
megabinnenschepen**



Graag horen wij van u  
MegaBarging BV  
Kantooradres:  
Dr. de Blécourtstraat 59, 6541 DG NIJMEGEN  
Postadres:  
Postbus 6881, 6503 GJ NIJMEGEN  
Telefoon: 0031-24-3726250  
Telefax: 0031-24-3739099  
E-Mail: Info@TransBoot.nl  
Website: [www.MegaBarging.nl](http://www.MegaBarging.nl)

- U wilt zich in een snel groeiende markt onderscheidend profileren?
- Dan is *Global Shipping* daarvoor het medium.
- *Global Shipping* is het enige magazine voor de binnenvaart en de zeevaart.
- Met 28.000 exemplaren heeft *Global Shipping* de allerhoogste oplage in de sector.

### Interesse?

Mail of bel dan voor de  
advertentiemogelijkheden  
met de uitgever: +31 651 033 300  
marguerite@tacht.nl



## Kuipers Scheepvaart B.V.

Valkenierstraat 41, 2984 AZ Ridderkerk  
Tel: +31 180 411 709, Fax: +31 180 410 581, Mob: +31 630 040 794  
E-mail: [info@kuipersscheepvaartbv.nl](mailto:info@kuipersscheepvaartbv.nl)  
Web: [www.kuipersscheepvaartbv.nl](http://www.kuipersscheepvaartbv.nl)

## Uw partner in scheepsbouw

**Wij kunnen in 2009 nog schepen leveren:  
86x9,5 en 125x11,45 mtr**

Kuipers Scheepvaart B.V. biedt het complete traject: van casco, afbouw, transport, projectbegeleiding tot oplevering complete schip

# ‘Werk uit handen nemen’

**H**et traditionele familiebedrijf is gaandeweg getransformeerd tot een professionele binnenvaartonderneming waarbij efficiëntie en rendement meer en meer centraal staan. In gelijke tred met die ontwikkeling heeft All Pumps Holland al een aantal jaren geleden een professionaliseringsslag ingezet. Daarbij zijn advies, engineering en service belangrijke pijlers onder de bedrijfsstrategie geworden.



All Pumps is een allround leverancier van pompen en appendages. Op de foto de pompen en afsluiters in de machinekamer van de Anklajo, een schip dat Kuipers Scheepvaart binnenkort oplevert aan Vos Shipbuilding. (Foto: Guus Dubbelman)

Wat zijn de minimale eisen die de Nederlandse Scheepvaarinspectie (NSI) op basis van de wet- en regelgeving stelt en hoe kunnen de belangen van de eindgebruiker daarmee in lijn worden gebracht. Met name dat is de meerwaarde die All Pumps Holland heeft in de advisering naar de toekomstige eigenaar dan wel de gebruiker van een nieuwbouwschip.

‘Daar waar blijkt dat het bestek moet worden aangepast om een optimaal rendement te realiseren, adviseren we over de mogelijkheden die daartoe zijn’, zegt Cees Bos van het bedrijf desgevraagd. Uit zijn toelichting blijkt dat All Pumps Holland niet alleen adviseert, maar de nieuwbouw ook ondersteunt. ‘We willen werk uit handen nemen. Dat scheelt zowel de werf als de eindgebruiker de nodige tijd.

All Pumps Holland is een allround leverancier van pompen en appendages (zie naschrift, red.). Op laad- en lospompen na beslaat het productaanbod het totale leveringsprogramma. Het accent ligt op zelfaanzuigende vuilwatercentrifugaalpompen van 1,5 tot 8 duim. Al weer een aantal jaren geleden introduceerde het bedrijf succesvol het VICTOR-programma in de binnenvaart. Tot dat moment werden pompen van dat merk in hoofdzaak in de aannemerij gebruikt.

Behalve dat deze pompen een of twee verwisselbare slijpplaten hebben, zijn ze ook zwaarder uitgevoerd, vertelt Bos. ‘In vergelijking met andere pompen zijn



Cees Bos: ‘Met advies werk uit handen nemen.’ (Foto: Jiri Büller)

ze bovendien slijtvaster en voorzien van een hoogwaardige afdichting. Een pluspunt is ook de grotere inhoud van het pomphuis waardoor het aanzuigvermogen hoger ligt.’

Het bedrijf is altijd op zoek naar technische vernieuwing die geschikt is voor de binnenvaart. Een ander voorbeeld daarvan is de WaCs hydrofoorinstallatie die door een elektronische toerenregeling voor een constante druk zorgt (ongeacht de waterafname).

Bos: ‘Door het systeem op een vast waarde in te stellen worden fluctuaties in de druk voorkomen. Daardoor blijft het douchewater warm als bijvoorbeeld de wasmachine wordt aangezet. Daarmee wordt het comfort aan boord aanzienlijk veel groter. Met name dat is het voordeel van het systeem.’

## See and be seen

**D**e binnenvaart en scheepvaart floreren als nooit tevoren. De sterke ontwikkeling van de laatste jaren dankt de bedrijfstak mede aan de jarenlange onderlinge relaties en persoonlijke contacten.

Global Shipping speelt daarop in met de GlobalShip Lounge, de ontmoetingsplaats voor iedereen die de sector een warm hart toedraagt.

Lidmaatschap biedt veel privileges en staat open op uitnodiging van Gerhardus Kuipers van Kuipers Scheepvaart B.V., die het initiatief nam voor Global Shipping.

Wilt u weten wat de mogelijkheden zijn? Mail dan naar Gerhardus Kuipers: gerhardus@kuipersscheepvaart.nl

All Pumps Holland heeft een sterke positie in de markt voor ejectorsystemen. Inmiddels varen er al weer zo'n 25 schepen die zijn uitgevoerd met dit relatief nieuwe ballaststelsel dat met medewerking van Kuipers Scheepvaart is ontwikkeld. Het ballastzetten gebeurt met een combinatie van de dekwaspomp (capaciteit totaal 200 m<sup>3</sup>/u). Het ontballasten gebeurt volledig met een TeamTec ejector (capaciteit gemiddeld 200 m<sup>3</sup>/u). Bij een dubbel systeem komt dit neer op een gemiddelde ballast- ontballastcapaciteit van 400 m<sup>3</sup>/u.

Het dubbele systeem (sprinkler/brandblus/dekwas/lens- en ballast) bestaat uit niet meer dan zes componenten:

- 2 Victorpompen (S83G31T+F 7,5kW) voor de dekwas en ballast
- 2 Victorpompen (S108BB31/18,5T+F 18,5kW) voor ballast, drijfwater en het sprinklersysteem
- 2 TeamTec bronzen ejectoren

Het systeem onderscheidt zich verder door:

- Een ballaststelsel dat is verdeeld over het voor- en achterschip waardoor bij calamiteiten altijd minimaal 200 m<sup>3</sup>/u aan ballast- en ontballastcapaciteit beschikbaar is
- De drijfwaterpomp die ook als sprinklerpomp dient waardoor er altijd één sprinklermogelijkheid beschikbaar is

# ‘Controle door eigen aanbouwpolis’

**Wie verzekert de afbouw van een schip nadat het casco in Nederland is afgemeerd. De werf of de eigenaar? Het is een vraag waar niet alle schippers over nadenken. Toch is het de moeite waard om er even bij stil te staan, meent Rick Wansink van SAA Overvliet Assurantiemakelaars. ‘Dat voorkomt onverwachtse verrassingen, mocht er schade ontstaan.’**

Het zal je maar gebeuren. Tijdens de afbouw op een werf ontstaat er schade of erger nog: vlak voor de oplevering gebeurt er nog wat waardoor er extra werkzaamheden verricht moeten worden. Behalve dat dat de opleveringsdatum in gevaar brengt, komt een schipper daarmee ook op onnodige extra kosten te staan. Het is dan nog maar de vraag of en hoe die gedekt zijn.’

Dikwijls wordt gedacht ‘het zal wel goed zitten’,

weet Rick Wansink inmiddels door zijn jarenlange werk als assurantiemakelaar in de scheepvaart. ‘Pas als er schade ontstaat realiseert een toekomstige scheepseigenaar zich vaak dan pas dat de werf de aanbouwpolis heeft afgesloten. Dan loop je een straatlengte achter’, stelt hij.

Behalve dat je je als toekomstige eigenaar moet inlezen in een polis, is er vaak ook nog geen relatie met de as-

surantiemakelaar van de werf, onderbouwt hij zijn opmerking. ‘Daardoor kan je niet direct even iemand bellen die je helpt zo snel mogelijk een schade af te handelen.’

Wansink vindt nog om een andere reden dat er een risico aankleeft als de werf een aanbouwpolis afsluit. ‘Er kunnen dan



Rick Wansink: ‘Bij eigen aanbouwpolis houdt schipper heft in eigen handen.’

## voordelen eigen polis

- Polis op eigen specifieke situatie toegesneden
- Gebruiker houdt polis onder zich en heeft daarvoor controle op inhoud
- In geval van schade is contact met assurantiëtussenpersoon snel gelegd
- Naadloze aansluiting op de cascoverzekering (die direct ingaat na de afbouwperiode)

punten in de voorwaarden zijn opgenomen die een schipper er liever niet in gehad zou hebben. Andersom geldt het ook: er kunnen punten zijn die een toekomstige eigenaar in een polis had willen zetten, maar die er niet in staan

omdat de werf de polis heeft afgesloten.’

Wansink heeft daarom een belangrijk advies aan toekomstige schipeigenaren. ‘Denk er over na wie de verzekering afsluit. Als de werf de polis afsluit zijn er twee belangrijke aandachtspunten: let er op dat alle relevante punten in de voorwaarden zijn opgenomen en controleer of een de premie voor de polis ook daadwerkelijk betaald is.’

Met name dat laatste is belangrijk, stelt hij. ‘Als een premie niet is voldaan, bestaat de kans dat bij een eventuele schade een verzekeraar niet uitkeert. Zekerheid is er pas na inzage van de polis. Vraag een kopie op en laat de eigen assurantiemakelaar de dekking controleren. Als mocht blijken dat de polis niet voldoet, kan er eventueel een aanvullende dekking worden afgesloten.’

Als ander voordeel voor de binnenvaart noemt Van Goor het jaar rond met tweecomponentenaflakken kunnen werken. ‘Eéncomponentenaflak droogt bij temperaturen lager dan vijf graden Celsius niet meer. Met een polyurethaan-aflak kan met min vijf nog steeds worden geschilderd.’

## Twee componenten aflak

**In de zeescheepvaart kent het gebruik van twee-componenten aflak al een jarenlange geschiedenis. Voor de binnenvaart is het relatief nieuw.**

Vanwege de voordelen van tweecomponentenaflakken (zie kader, red.) worden deze meer en meer gebruikt, zegt Marcel van Goor van

International Marine Coatings. ‘Tweecomponenten, zowel epoxy als polyurethaan aflak, worden van oudsher in de zeescheepvaart toegepast.’

Mede onder invloed van de steeds hogere eisen van de eigenaars en de strengere regelgeving die het percentage oplosmiddelen in verf steeds meer aan banden legt, ziet hij in de binnenvaart een gestage opkomst van tweecomponentenaflak. ‘De tweecompo-

nentenprimers worden al wel veelvuldig gebruikt in de binnenvaart.’

Tweecomponentenaflak is sterker en makkelijk in het gebruik. Omdat er doorgaans minder oplosmiddelen inzitten, is het is ook veiliger om mee te werken.



Tweecomponentenaflakken die van oudsher in de zeescheepvaart worden gebruikt bieden ook voor de binnenvaart meerdere voordelen. (Foto: International Marine Coatings)

## Pluspunten tweecomponentenaflak

- Kan zonder voorbehandeling worden gebruikt (onderlaag moet schoon en droog zijn)
- Kan oneindig opnieuw overschilderd worden (bij kleine reparaties hoeft daarvoor bijvoorbeeld niet een heel vlak opnieuw geschilderd te worden)
- Door de hoogglansaflak een glad oppervlak
- Epoxy is erg sterk en polyurethanen zijn breed chemisch bestendig
- Hoge UV-resistentie waardoor er niet of nauwelijks verkleuring optreedt
- Het hele jaar door aan te brengen (eencomponenten aflak droogt niet bij temperaturen lager dan vijf graden Celsius)
- Minder oplosmiddelen die meetellen in de emissie-boekhouding

# ‘Goed advies levert altijd geld op’

**E**en brug slaan tussen het wensenpakket van de (toekomstige) eigenaar van een schip en de eisen/normen die de bank aan de te verstrekken financiering stelt. Zo typeert Arnold van Zonneveld van Sunfield Shipping/Advies de essentie van zijn advieswerk.

Goed advies levert altijd geld op. Arnold van Zonneveld is stellig in zijn mening dat de kosten van een adviseur zichzelf terug moeten verdienen. ‘Mijn advies kan bijvoorbeeld leiden tot lagere directe vaarkosten, bedrijfskosten of een hogere vrachtopbrengst.’

Hij noemt in dit verband ook een lagere afsluitprovisie als bij een bank een financiering wordt afgesloten. ‘Mijn bijzondere wijze van rapporteren bespaart de banken veel werk, waardoor het financieel voordeel oplevert. Daardoor zullen de advieskosten een klant per saldo geen geld kosten.’

‘Van Zonneveld: Daarbij maakt het niet uit of het gaat om startende, doorstartende of zich al succesvol bewezen hebbende ondernemers. Ook in probleemsituaties kan een beroep worden gedaan op de aanwezige expertise.’ Een goed doorwrocht kostenplaatje. Daar ligt wat hem betreft het accent op. ‘Blijft er na aftrek van de bedrijfskosten genoeg over om van te leven, om vermogen en pensioen op te bouwen en om te kunnen reserveren voor de belasting, het tegenvallers en vervan-

ook om op termijn de bedrijfszekerheid en de gezinsbehoeften te kunnen waarborgen.’

Van Zonneveld rekent daarbij het exploitatieplaatje grondig door en heeft een scherp oog voor zaken die nog wel eens over het hoofd worden gezien. ‘Zo kunnen bij de exploitatie van een schip onder andere de kosten uit de pas gaan lo-

gingsinvesteringen. Niet alleen om tegenvallers op te kunnen vangen, zoals bijvoorbeeld een schade die maar gedeeltelijk door de verzekering wordt gedekt, maar



Arnold van Zonneveld, gespecialiseerd in bedrijfs- en financiële adviezen: ‘Goed advies levert altijd geld op!’

## Meerwaarde advies

- Een goed onderbouwd kostenplaatje waardoor een (toekomstige) eigenaar, het gezin en de bank niet voor onverwachte verrassingen komen te staan
- Vraagbaak en aanspreekpunt om kennis en ervaring te delen
- Per saldo een financieel positiever resultaat, bijvoorbeeld omdat financieringslasten in verhouding lager uitvallen en omdat de afsluitprovisie lager uitvalt
- Proactief meedenken en werken aan ondernemersvriendelijke oplossingen
- Mogelijkheden voor (fiscaal) gunstig ondernemen en/of financieren buiten Nederland, al dan niet met bedrijfsverplaatsing

pen. Voor scheepvaartondernemers is de oorzaak daarvan niet altijd direct even helder. Een gedegen financiële analyse moet uiteindelijk tot een kostenbesparing kunnen leiden en tot een hogere vrachtopbrengst.’

Hij geeft desgevraagd een voorbeeld: ‘Een scheepvaartondernemer had een behoorlijk zware aflossingsdruk en kwam bovendien regelmatig voor kosten te staan omdat het schip aan de kant lag voor reparatie aan de motor. Advies over een investering in een nieuwe

motor resulteerde niet alleen in fors lagere brandstof- en smeeroliekosten, maar ook in minder reparatiekosten en verlette tijd. Als gevolg daarvan nam de vrachtopbrengst - zowel bruto als netto - toe.’

Tegelijkertijd werd door herfinanciering de aflossingsdruk niet hoger, wordt uit zijn verhaal duidelijk. ‘Zonder een afgewogen advies was dat deze schipper waarschijnlijk niet gelukt. Alleen als je als adviseur dat resultaat boekt, bewijs je voor je klant een meerwaarde.’

## ‘Meer containers naar binnenvaart’

**‘De binnenvaart is klaar voor de toekomst.’ Johan de Bot blikt optimistisch vooruit. Met Megabarging hebben we de trend gezet. Dit gezamenlijke initiatief van drie binnenvaartondernemers moet de sector meer in beeld brengen. ‘We geven de binnenvaart daarmee een gezicht.’**

Een goed initiatief, zo omschrijft Johan de Bot de krachtenbundeling in Megabarging

van de eigenaren van de drie megabinnenvaartschepen, de Felicitas, de United en de Kylia.

Johan de Bot is samen met Henk Nuy directeur van Transboot, gespecialiseerd in het bevrachten van binnenvaartschepen (bulk en containers) en heeft 14 schepen in de regievaart. Het bedrijf doet het management van Megabarging, een samenwerkingsverband van drie binnenvaartondernemers die elk eigenaar zijn van een megacontainerschip. De Felicitas, de United en de Kylia kunnen elk maximaal 600 TEU vervoeren. Voor info: [www.transboot.nl](http://www.transboot.nl)

‘We kunnen klanten meer vervoerszekerheid bieden en door vaste overeenkomsten ook continuïteit garanderen’, zegt hij. ‘Van oudsher zijn binnenvaartondernemers individueel ingesteld. Deze samenwerking moet daar verandering in brengen.’

De binnenvaart is voor velen nog te onbekend. Hierdoor wordt er onder andere voor het containervervoer gauw naar

alternatieve modaliteiten gekeken, zoals het spoor.’ Bundeling ziet De Bot voor de binnenvaart als mogelijkheid om als een partij naar buiten treden.

‘Daar werken we ook hard aan. Door de samenwerking in Megabarging zijn we er van overtuigd hiermee weer een stap verder te komen. Velen hebben helaas nog geen notie van de mogelijkheden van de binnenvaart en weten ook niert hoe modern de vloot is die we hebben.’

Vos Shipbuilding: uniek in Europa:

# 1e dubbelwandige tanker met kruiplijn van 3,85 mtr

**H**et is nog nooit vertoond. Later deze maand wordt de Anklajo opgeleverd, een dubbelwandige tanker met een kruiplijn die in Europa niet eerder is geëvenaard. Door een overzakbare stuurhut heeft het schip een kruiplijn van slechts 3 meter 85!

Na de Crooswijk, de Storm, en de Rojana is de Anklajo het vierde schip in een serie van vijf die Kuipers Scheepvaart aan Vos Shipbuilding heeft geleverd. Het schip biedt aanzienlijke voordelen ten opzichte van andere dubbelwandige tankers.

Behalve de kruiplijn van 3 meter 85, de allerlaagste die er tot nu toe in Europa is gebouwd, ligt de capaciteit aanzienlijk hoger. De Rojana kan net zo veel mee naar boven nemen als een enkelwandige tanker. In vergelijking met andere dubbelwandige tankers komt dat neer op een extra vervoerscapaciteit van zo'n 30 procent.

Door een ingenieuze constructie van een lage kruiplijn en toch een hoog middenschip kan het schip toch aanzienlijk meer lading meenemen dan de vergelijkbare schepen in zijn soort.

Directeur Johan Vos is trots op de vernieuwingen die zijn bedrijf, door samenwerking met Kuipers Scheep-



De Crooswijk in aanbouw op de werf. (Foto: Kuipers Scheepvaart)

vaart, heeft kunnen doorvoeren. 'Innovatief willen we altijd voorop lopen', zegt hij.

Een geheel nieuw concept voor een schip met separate laad- en losleidingen en aparte pompen is al weer in ontwikkeling. Naar verwachting beginnen we volgend jaar met de bouw.' Veel wil Vos daar nog niet over zeggen. 'Daarvoor zijn de plannen nog te vers.'

Van alles wat hij doet vindt Johan Vos het afbouwen van schepen het leukst. De uitdaging zit 'm in het regelen, zoals hij dat noemt. 'Als er iets niet lukt wordt ik gebeld. Het is dan aan mij om het op te lossen. Dan ga ik op pad om samen met de subcontractors een - technische - oplossing te bedenken. Dat spreekt me het meeste aan. Als ik dat doe ben ik in mijn element.'

Johan Vos is een rasechte Rotterdammer. 'Kijk maar naar de namen van mijn schepen: de Stad Rotterdam, waar ik ben geboren en de Crooswijk, de wijk waar ik ben opgegroeid.' Die namen zijn illustratief voor zijn loopbaan van matroos tot ondernemer. 'Ik heb altijd veel en graag geleerd en alles aangepakt. Daardoor ben ik zover gekomen. En daar ben ik trots op.'

Vos Shipbuilding heeft twee taken: het bereiden van de twee eigen schepen (de Stad Rotterdam en de Crooswijk) en het afbouwen van nieuwbouwschepen. Nog deze maand wordt het vierde schip in een serie van vijf opgeleverd.

De Anklajo is de eerste dubbelwandige tanker in Europa met een kruiphooft van 3 meter 85.

## Technische gegevens Rojana

Soort schip: tanker  
Product: zware stookolie  
Capaciteit: 1.680 ton  
Breedte: 9,5 mtr  
Diepgang: 3,21 mtr  
Holte: 4,75 mtr  
Motor: 1.200 PK



Johan Vos: 'Innovatief voorop lopen.' (Foto: Kuipers Scheepvaart)

**GLOBALSHIPPING**  
Kuipers Scheepvaart B.V.

*Wilt u Global Shipping  
maandelijks ontvangen?  
Vul dan de bon in!*

Wenst te ontvangen:

- Maandelijks uitgave van Global Shipping  
 Digitale nieuwsbrief

Stuur deze in een voldoende gefrankeerde enveloppe naar:

Tachet Tekstconcept  
Postbus 271, 2501 CG Den Haag

Bedrijf: \_\_\_\_\_

Naam: \_\_\_\_\_

Postadres: \_\_\_\_\_

Plaats: \_\_\_\_\_

Telefoon: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

- Global Shipping is een sectorbreed platform met een brede scope op alle (inter)nationale ontwikkelingen in deze levendige bedrijfstak.
- Global Shipping is het enige full color magazine voor de binnenvaart en zeevaart dat maandelijks verschijnt in een oplage van 28.000.
- Global Shipping wordt behalve in Nederland ook in Duitsland en België verspreid.
- Global Shipping is een initiatief van Gerhardus Kuipers van Kuipers Scheepvaart B.V.

intersleek® 900

Fluoropolymer foul release coating

To find out more visit:  
[www.international-marine.com/intersleek900](http://www.international-marine.com/intersleek900)

**International**  
Marine Coatings

AKZO NOBEL

Dit magazine is  
gemaakt door:



**TACHET**

TekstConcept  
& Publishing

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

## Colofon

Jaargang 1/2007 - nr. 1

Global Shipping verschijnt maandelijks in een oplage van 28.000 exemplaren en is een uitgave van Kuipers Scheepvaart B.V.

Verantwoordelijk uitgever en hoofdredacteur:  
Marguerite Tachet  
[marguerite@tachet.nl](mailto:marguerite@tachet.nl)

Teksten en redactionele productie:  
Tachet Tekstconcept  
[www.tachet.nl](http://www.tachet.nl)

Grafisch ontwerp en opmaak:  
Ronald Wientjes  
[rwientjes@rodoweb.nl](mailto:rwientjes@rodoweb.nl)

Coördinatie grafisch traject:  
RoDo Media BV  
[www.rodoweb.nl](http://www.rodoweb.nl)

Fotografie:  
Kuipers Scheepvaart B.V.  
Arie Kievit  
Guus Dubbelman  
Ger van Tilburg  
Jiri Büller

Voor informatie over de advertentiemogelijkheden:  
Marguerite Tachet  
[marguerite@tachet.nl](mailto:marguerite@tachet.nl)