

# offshore visie

NR. 6 - NOVEMBER / DECEMBER 2009 - JAARGANG 26

VAKBLAD VOOR DE OLIE-, GAS- EN PETROCHEMISCHE INDUSTRIE ALSMEDE WINDENERGIE

'Jonge mensen  
offshore krijgen,  
is een uitdaging  
op zich.'



NEDERLAND GASLAND STAAT AAN DE VOORAVOND VAN EEN DEFINITIEVE CULTUUROMSLAG. JAN DIRK BOKHOVEN, VOORZITTER VAN DE DIRECTIE VAN EBN, HEEFT DE AANVAL GEOPEND OP SCEPTICI DIE STELLEN DAT DE OFFSHORE-INDUSTRIE NA 2030 GEEN LEVENSVATBAARHEID MEER HEEFT IN ONS LAND (FOTO: FLYING FOCUS).

GASPRODUCTIE  
**EXTRA TECHNOLOGIE  
NOODZAKELIJK**

PAGINA 4

ENGINEERING  
**DECK EQUIPMENT  
INTEGRATION APACHE**

PAGINA 12

VERLICHTING  
**LONG LIFE  
TL-BUIZEN**

PAGINA 22

OPLEIDING  
**MARITIEME  
CAMPUS**

PAGINA 32

# IHC Hytop

## Your Solution Creating Platform



Winch Systems



Cylinders



Hydraulic Systems



Manifolds & Piping



Services

### Solutions we can offer you:

- ✓ Riser Pull-in Systems
- ✓ Mooring Chain Pull-in Systems
- ✓ Buoy Pull-in Systems
- ✓ Riser Turret Mooring Tie back Systems
- ✓ Tandem Mooring Systems
- ✓ Offloading Hose Reel Systems
- ✓ Complete packages for Jacking Systems
- ✓ Stinger Handling Systems
- ✓ Abandonment & Retrieval Systems (A&R)
- ✓ Heave Compensation Systems
- ✓ Deep water Lowering Systems

**Yours not mentioned yet?  
Challenge us!**

### IHC Hytop BV

P.O. Box 335, 3360 AH Sliedrecht  
Industrieweg 30, 3361 HJ Sliedrecht

T +31 184 43 19 33

F +31 184 43 16 16

Verlengde Gildenweg 19,  
8304 BK Emmeloord

T +31 527 69 96 40

F +31 527 69 89 93

[hytop@ihcmerwede.com](mailto:hytop@ihcmerwede.com)

[www.ihchytop.com](http://www.ihchytop.com)

**The technology innovator.**

## COLOFON

### Uitgever:

Uitgeverij Tridens  
Postbus 526  
1970 AM IJmuiden  
[www.offshorevisie.nl](http://www.offshorevisie.nl)

### Redactie en productie:

Han Heilig

### Vaste medewerking:

PAS Publicaties  
Jelle Vaartjes  
Marloes Kraaijeveld (IRO)

### Pre-Press:

Peter Ruiten  
Corine van Luijken

### Redactie-adres:

Postbus 526  
1970 AM IJmuiden  
Tel.: 0255 530577  
Telefax: 0255 536068  
E-mail: [tridens@practica.nl](mailto:tridens@practica.nl)

### Advertentie-exploitatie:

Retra PubliciteitsService  
Postbus 333  
2040 AH Zandvoort  
Tel.: 023 571 84 80  
Fax: 023 571 60 02  
E-mail: [vera@retra.nl](mailto:vera@retra.nl)

### Abonnementen:

Offshore Visie  
Postbus 526  
1970 AM IJmuiden  
E-mail: [tridens@practica.nl](mailto:tridens@practica.nl)

### Verspreiding:

Offshore Visie wordt in controlled circulation toegezonden aan geselecteerde kader- en leidinggevende functionarissen bij olie- maatschappijen, raffinaderijen, ingenieursbureaus, contractors en andere ondernemingen/instanties nauw betrokken bij de olie- en gaswinning, windenergie alsmede de (petro)chemische industrie.

Voor personen buiten deze doelgroep bedraagt de abonnementsprijs € 30,- per jaar excl. 6% btw (buitenland binnen Europa: € 35,-).  
Losse nummers: € 6,-.

Overname van artikelen is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van de uitgever.



## GASPRODUCTIE

PAGINA 4

De voorzitter van de directie van Energie Beheer Nederland - kortweg EBN - heeft de aanval geopend op de sceptici in ons land die stellen dat de offshore-industrie na 2030 geen levensvatbaarheid meer heeft. "Nonsens," stelt Jan Dirk Bokhoven. "Als operators en contractors gezamenlijk hun schouders zetten onder een innovatieve aanpak van zaken dan halen wij na 2050 nog gas en olie uit de bodem, offshore en on shore."



## VERLICHTING

PAGINA 22

Voor Marcel Geluk uit Gorinchem bepaalt licht zijn dagelijks leven. Dag en nacht is hij met licht bezig. Al meer dan een decennium lang. Maar naast die besmetting van het lichtvirus trok ook het zelfstandige ondernemerschap Marcel enorm aan. Om deze uitdaging te verwezenlijken stak hij vorig jaar zijn licht op bij de Noorse onderneming Technor Safe Ex. Resultaat: per 1 januari 2009 is Marcel Geluk (32) mededirecteur van Technor Benelux.

## VERDER IN DIT NUMMER:

**ROTERENDE DEELTJES**  
PAGINA 17

**ON STREAM**  
PAGINA 14, 15, 20, 26, 27, 30

**HYDRAURENT**  
PAGINA 18



## ENGINEERING

PAGINA 12

"We should have improved our ability to present our capabilities more often, however we did not always take the opportunity due to the ongoing projects," said Dieter Korndörffer, Technical Manager of KCI. "Nevertheless this project called 'Deck equipment integration for PLV Apache II' is an excellent example of the diversity of our in-house engineering capabilities." An interview.



## MARITIEME CAMPUS

PAGINA 32

Na de oprichting van de M-3 KennisCluster, vorig jaar in Den Helder, leek dit initiatief om de economie in Noord-Holland Noord te versterken in al haar schoonheid een zachte dood te sterven. In juli kwam echter het bericht dat met de oprichting van de Stichting Energy Port het M-3 concept verder gestalte zou worden gegeven onder de noemer Maritime Campus Netherlands (MCN). Reden voor Offshore Visie om op onderzoek uit te gaan.

**OPENING**  
PAGINA 19

**CAREER EVENT**  
PAGINA 28

**IJMUIDEN**  
PAGINA 31

**ZOUTBORING**  
PAGINA 34

**COMPETENTIE**  
PAGINA 36

**ON & OFFSHORE**  
PAGINA 39

**IRO**  
PAGINA 40, 41, 43, 44, 45

**BUYERS GUIDE**  
PAGINA 46

# 'Steek meer energie in technologische ontwikkelingen'



Als het aan Jan Dirk Bokhoven ligt, staat Nederland gasland aan de vooravond van een definitieve cultuuromslag. De voorzitter van de directie van Energie Beheer Nederland - kortweg EBN - heeft de aanval geopend op de sceptici in ons land die stellen dat de offshore-industrie na 2030 geen levensvatbaarheid meer heeft. "Nonsens," stelt de 52-jarige Bokhoven. Al die negativiteit stoort hem mateloos. "Als operators en contractors gezamenlijk de komende jaren hun schouders zetten onder een innovatieve aanpak van zaken dan halen wij na 2050 nog gas en olie uit de bodem, offshore en on shore." Maar dan moeten wel alle offshore-neuzen in dezelfde richting staan. Operators zullen zich transparanter en actiever moeten opstellen en toeleveranciers zullen veel meer energie in hun eigen toekomst moeten steken. Alleen dan kan de ambitie van EBN om in 2030 nog 30 bcm gas uit de kleine velden te produceren, worden gerealiseerd.

Jan Dirk Bokhoven studeerde in 1983 af aan de TU Delft in Mijnbouwkunde, vakgebied petroleumwinning. Zijn hele werkzame leven is hij reeds actief in de olie en gas. Conoco, Veba Oil, Clyde. Bij al deze maatschappijen heeft hij in verschillende functies ruimschoots ervaring opgedaan. In 2001 maakte Bokhoven de overstap naar EBN waar hij sinds 2 november 2007 voorzitter is van een driehoofdige directie.

Onder het motto 'het is absoluut zonde om grondstoffen in de grond te laten zitten' trekt Bokhoven momenteel ten strijde. Probeert hij de ogen te openen van de gevestigde orde en zet hij alle belanghebbenden aan om zich toch vooral te concentreren op meer transparantie, technologische ontwikkelingen, samenwerkingsverbanden en aanscherping van de mindset. "We moeten af van die individualistische gedachtengang. Innovatieve samenwerking op allerlei niveaus, dat is het magische recept voor de toekomst. Alleen dan kunnen we gezamenlijk een aanzienlijke verlenging van de gasproductie in Nederland realiseren."

#### *Wat is de oorsprong van het ontstaan van EBN?*

"Toen het Groningenveld ontdekt werd in 1959 beschikte de overheid niet over de kennis en de kunde voor de productie, distributie en verkoop van het gas. Om verzekerd te zijn van de gewenste industriële en commerciële aanpak werd besloten participatie te realiseren via DSM N.V. Sinds die tijd zijn er nog veel meer kleinere gasvelden ontdekt. In januari 1973 werd daarom het besluit genomen om alle gaswinningsactiviteiten van de Staat onder te brengen in een afzonderlijke juridische eenheid, DSM Aardgas BV. De beursintroduktie van DSM had in januari 1989 tot gevolg dat

alle aandelen van DSM Aardgas werden overgedragen aan de Staat. De naam DSM Aardgas werd omgedoopt in Energie Beheer Nederland BV. Het takenpakket en de werkrelaties met DSM bleven echter ongewijzigd. Met ingang van 1 januari 2006 is de beheersovereenkomst tussen de Staat, EBN en DSM gewijzigd, waardoor een einde kwam aan de bestuurlijke verantwoordelijkheid van DSM voor EBN. Vanaf deze datum rapporteert de directie van EBN aan de Raad van Commissarissen van EBN. Waar het op neerkomt is dat EBN namens de Staat participeert in de opsporing en winning van aardgas en aardolie op basis van een overeenkomst van samenwerking. Wij opereren daarbij doorlopend op het snijvlak van commerciële activiteiten en maatschappelijke belangen. Aan de ene kant moeten wij het met oliemaatschappijen op commerciële basis investeren in opsporing en winning van olie en gas, terwijl wij aan de andere kant ervoor moeten zorgen dat de Staat zijn deel van de opbrengsten krijgt."

#### *Wij zijn hier op uw hoofdkantoor in Utrecht. Opereert EBN alleen vanuit dit kantoor?*

"Van oudsher heeft het kantoor van EBN altijd in Heerlen gestaan. Toen de splitsing van DSM en EBN duidelijk werd, is besloten het kantoor te verplaatsen en dichterbij onze klanten en belanghebbenden te brengen. De industrie zit in Den Haag, beetje Utrecht in verband met de aanwezigheid van TNO, Amsterdam, Assen en Groningen. Heerlen ligt wel erg ver weg van de markt. Vandaar dat wij Utrecht een veel logischer lokatie vonden. Wij zitten nu in het vierde jaar van de overgang. We hebben nog steeds een kantoor in Heerlen, maar dat wordt eind 2010 gesloten."

**'Onze missie is om alle energiebronnen die in de Nederlandse ondergrond aanwezig zijn, op een economische manier te ontwikkelen en te produceren.'**



Jan Dirk Bokhoven, voorzitter van de directie van Energie Beheer Nederland.

Volgens berekeningen van een aantal experts zou de gasproductie in het jaar 2030 zelfs op nul uitkomen. Onzin, stelt Jan Dirk Bokhoven. Hij stoort zich mateloos aan die negativiteit.



*Waarom is er niet voor Den Haag gekozen? Daar zitten toch de meeste operators?*

"Als EBN hebben we heel veel te maken met de NAM en GasTerra en die zitten respectievelijk in Assen en Groningen. EBN is aandeelhouder van GasTerra. Dit zijn voor ons twee belangrijke partijen. Daarmee is veelvuldig overleg. Utrecht ligt redelijk centraal tussen Den Haag en het noorden des lands. Vandaar. Bovendien heeft de keuze voor Utrecht mede te maken met de arbeidsmarkt. Bij het verplaatsen van het hoofdkantoor van Heerlen naar hier, wisten we dat we een groot aantal nieuwe medewerkers moesten gaan aannemen. En omdat we nu centraal in Nederland zitten, hadden wij het idee dat we wat makkelijker mensen konden aantrekken. In de afgelopen jaren zijn we in staat geweest zo'n 60 nieuwe mensen aan te trekken. Bij EBN werken momenteel zo'n 80 mensen."

*Wat is de missie van EBN?*

"Onze missie is om alle energiebronnen die in de Nederlandse ondergrond aanwezig zijn op een economische manier te ontwikkelen en te produceren. Anders gezegd: wij proberen te bewerkstelligen dat op lange termijn een maximale hoeveelheid gas en olie wordt geproduceerd, met optimale opbrengsten voor de samenleving. Tevens kijken we naar het verdere gebruik van de diepe ondergrond. Ik doel daarmee op andere energievormen in die ondergrond alsmede het hergebruik van die ondergrond. In dit kader werkt EBN regelmatig samen met TNO Bouw en Ondergrond. In 2008 heeft EBN op een omzet van 8,5 miljard euro netto een bedrag van ruim 7 miljard afgedragen aan de Staat. Met deze activiteiten levert EBN dus een belangrijke bijdrage aan de maatschappelijke welvaart in Nederland."

*Als er een missie is, moet er ook een visie zijn en wat is de uiteindelijke ambitie van het huidige EBN?*

"De missie die wij hebben, proberen wij te realiseren door te participeren in de exploratie en productie van olie en gas en daarmee verwante activiteiten als vervoer en opslag. Daarnaast adviseren wij de overheid over het energiebeleid. Zoals ik reeds heb aangegeven tijdens een aantal spreekbeurten in het land, is de ambitie van EBN om 30 bcm gas uit de kleine velden te produceren in 2030. De afgelopen periode hebben we hier intern een aantal interessante brainstormsessies gehouden over het onderwerp gasproductie. Daarbij is niet zozeer gekeken naar de productie-

prognoses van het Groningenveld, maar veel meer naar de prognose van de kleine velden in de Noordzee. Wat we constateren is een enorme afname van de productie binnen twee jaar na nu. Veel kleine velden beginnen leeg te raken en het wordt alsnog moeilijker het laatste gas nog te winnen. EBN zet zich actief in om ook de komende jaren nog zoveel mogelijk gas uit kleine velden te winnen. Vanwege de veranderende omstandigheden zal dat meer inspanning vergen. Bovendien moet het snel gebeuren want bestaande infrastructuur verouderen en zullen de komende decennia of ingrijpend verbouwd of ontmanteld moeten worden. Dit betekent dat de rol van EBN verandert. Wij willen anders dan voorheen ook optreden als 'initiator' van projecten om olie en gas uit kleine velden op te sporen en te winnen."

*Volgens berekeningen van een aantal experts zou de gasproductie in het jaar 2030 zelfs op nul uitkomen.*

"Die bewering verwijs ik naar het rijk der fabelen. Maar helaas is die boodschap door de media en de sceptici onder ons veel te sterk opgepakt. Zelfs politici gingen roepen dat er over 10/20 jaar geen gas meer is in ons land. Volkomen onterecht. Wat je namelijk ziet gebeuren is dat operators nog steeds actief zijn en nog steeds bezig zijn met het opsporen van nieuw gas. Er zit in de Nederlandse bodem nog heel veel gas dat al wel ontdekt is, maar het betreft stuk voor stuk voorkomens die nog niet zijn ontwikkeld. Ik heb het dan over het zogeheten onconventioneel gas. Dat moeilijk te winnen is. We hebben het hier over kleinere voorkomens, waarvan het reservoir lastiger in elkaar zit. Het makkelijke gas hebben we voor het grootste deel gehad. Er is nog wel wat, maar het wordt steeds moeilijker. Maar als EBN zijn wij ervan overtuigd dat als wij met zijn allen onze schouders eronder zetten en ons concentreren op het verder ontwikkelen van bestaande technieken en het uitvinden van nieuwe technieken, dat ook die moeilijk winbare voorkomens kunnen worden ontwikkeld. Ik denk dan aan noviteiten op het gebied van seismiek, geologie, boren, platforms, pijpleidingen, etc."

*Kunt u een voorbeeld noemen van zo'n techniek?*

"De afgelopen jaren zijn we in staat geweest om de productiecapaciteit van de kleine velden redelijk op niveau te houden. De productie is maar met 1,5% per jaar afgenomen. Zou je verder niets aan die velden doen en rustig blijven

produceren, dan bedraagt de natuurlijke productieafname zo'n 15% per jaar. Die afname gaat dus vrij hard. Wij zijn de mening toegedaan dat die teruggang kan worden beperkt door nieuwe velden in productie te brengen en door harder te werken aan bestaande velden. Dat kan zijn door middel van het stimuleren van putten, het schoonmaken van putten en kostenverlaging. Het komt in feite neer op innovatief bezig zijn met het aspect productie. We krijgen offshore steeds meer te maken met oudere gasputten, waarvan de productie lager wordt. Het gevolg hiervan is dat ook de gassnelheid in de put lager wordt. Hierdoor worden water en condensaat (ook wel putgasolie genoemd) niet meer mee naar boven gevoerd, maar deze gaan zich onderin de put verzamelen. Met als resultaat dat je steeds meer tegendruk krijgt en op een gegeven moment produceert zo'n put niet meer. Nu zijn er heel simpele technieken, bijvoorbeeld met zeep, om van die vloeistoffen een lichter mengsel te maken, waardoor ze toch weer naar de oppervlakte kunnen worden gebracht. Momenteel is NAM op het land met deze techniek aan het experimenteren. In andere landen worden dit soort technieken al veel langer op grote schaal toegepast. "

*Is uw ambitie realistisch om 30 bcm gas uit de kleine velden te produceren in 2030? Hoe wilt u die ambitie bewerkstelligen? We hebben nu al te maken een terugval in productie van 1,5% op jaarbasis. Dan moet er de komende 20 jaar aanvullend wel een paar honderd bcm extra geproduceerd gaan worden. Legt u de lat niet heel erg hoog voor uzelf?*

"Voor alle duidelijkheid: ik heb het productiegetal van 30 bcm in 2030 geponeerd als een ambitie. Het is geen werkelijkheid: het is een ambitie. Als wij die lat nu niet hoog leggen, ja dan weet je van te voren dat je daar ook nooit overheen gaat komen. De lat moet hoog worden gelegd, maar dan is de vraag wel: hoe kom je daar? Want realisatie van die ambitie kost tijd, veel tijd. Het impliceert jaren keihard werken samen. Operators, research-instituten, universiteiten en alle toeleveranciers verenigd in de IRO. Bij de operators begint het met het blijven zoeken en vinden van nieuwe gasvoorkomens. En gelukkig kan ik zeggen dat er jaarlijks nog steeds een mooie hoeveelheid gas gevonden wordt met exploratie. Heel veel putten die worden geboord zijn succesvol. Weliswaar zijn het allemaal

wat kleinere voorkomens, maar er wordt wel steeds gas bijgevonden en in productie genomen. Kijk, gasvelden van 20/30 miljard kuub gas zullen niet meer gevonden worden in de Nederlandse aardbodem of op het Continentaal Plat. Wellicht dat er eens een uitschieter is naar 10, maar voor het grootste gedeelte zal de hoeveelheid aanwezige gas zich bevinden tussen de 1 en 5 bcm. Daarbij komt dat door operators tot op heden nauwelijks nog gezocht is naar het zogeheten ondiepe gas. In het verleden werd dit gas gezien als een boorrisico. Dus daar werd omheen geboord. "

"Ik spreek over gas dat ligt op een diepte van 6 à 700 meter. In Nederland hebben we momenteel offshore twee van deze ondiepe gasvelden in productie. In 2007 heeft Chevron als eerste een dergelijk veld in productie gebracht. Het veld werd al begin jaren '70 gevonden. PetroCanada heeft vanaf het Hanze F2A platform onlangs het tweede veldje in productie genomen. En binnenkort zal het derde veld in ontwikkeling genomen worden. Seismiek heeft uitgewezen dat er nog veel meer van dit soort voorkomens liggen. Alleen ze zijn nog nooit aangeboord vanwege het boorrisico. Als een operator weet hoe hij moet produceren en als hij de risico's goed onder controle heeft, dan kunnen die vondsten wel degelijk gewonnen worden. Waar het om draait is: hoe kun je zo'n veld zo goedkoop mogelijk, maar natuurlijk wel veilig, ontwikkelen? En beschikt de toeleveringsindustrie over afdoende innovatief materiaal? En dan ben ik weer terug bij de kern van de zaak: de noodzaak van een effectieve samenwerking tussen operator en toeleverancier. "

*Bespreekt u dit soort zaken ook met operators?*

"Jazeker, maar ook met andere partijen. Wij trekken het veel breder. Uiteraard staan er altijd sceptici op die er niet in geloven. Gelukkig zijn er andere partijen die wel geloven in ons rapport dat inzage geeft in het ondergrondse gaspotentieel met namen op het gebied van de niet-conventionele gasvoorkomens. Het rapport staat op onze website en is voor iedereen toegankelijk. Het beslaat 200 bladzijden en is volledig openbaar. We hopen met dit rapport nieuwe partijen aan te trekken, want veel van dit gas ligt nog in open gebied. Het zou dus fijn zijn als er zich operators aanmelden die bereid zijn een opsporingsvergunning aan te vragen om inderdaad deze voorkomens in nu nog open gebied aan te boren. "

*Uw strategie behelst een enorme uitdaging. Op management niveau en technisch niveau. Er zal stevig geïnnoveerd moeten worden. En olie- en gasmaatschappijen zullen zich veel opener moeten gaan opstellen.*

"Ja klopt. Dat ondiepe gas is dus één bepaalde vorm. Een andere vorm is het gas dat zich in slechtere reservoirs bevindt. Die zijn dus ook veel moeilijker te winnen. Feitelijk heb je daar geen nieuwe boor- en stimuleringstechnieken voor nodig want die zijn beschikbaar. Alleen ze moeten wel toegepast worden. En daar zit nu net de bottleneck, want menig operator zegt dan dat het te duur is en dat het offshore nauwelijks mogelijk is. Maar gelukkig zijn er ook operators die zeggen dat het wel prima te doen is. Mede omdat zij die ervaring hebben opgedaan in andere delen van de wereld. Zij kennen de technieken om deze gasvelden te produceren. Het verbaast me dan ook te moeten vaststellen dat het niet altijd mogelijk is om de overdracht van technologie gemakkelijk te laten verlopen. Ik vind het een uitdaging om te begrijpen waarom er schijnbaar toch sprake is van zo'n 'technologie barriere'. En als de toeleveringsindustrie wel de apparatuur en materialen beschikbaar heeft om de diensten te verlenen, dan willen ze natuurlijk ook opdrachten hebben. Anders zegt de toeleverancier: sorry, hier kan ik geen geld verdienen. Ik ga met mijn spullen ergens anders heen. Logisch toch. "

*Maar welke discussie voert u dan met de operators?*

"Als EBN stimuleren we eigenlijk zaken in de zin van iets aan de kaak stellen. In dit kader analyseren we wat operators zouden kunnen doen, maar vervolgens is het aan de operator om daadwerkelijk die stap uit te voeren. Dat is de discussie die we met hen voeren. En dan gebeurt het natuurlijk dat er partijen zijn die zeggen mooi plan, maar wij zijn niet geïnteresseerd. Dan is het aan ons om te kijken of we een andere oplossing kunnen vinden of om onze partners te overtuigen. "

*Zien uw operators EBN nu als een partner of zien ze EBN als pottenkijker namens de Staat? U gaat ze nu op hun tekortkomingen wijzen.*

"Ik denk dat er binnen Nogepa verschillend over gedacht wordt. De gevestigde orde ziet EBN nog meer in onze oude rol als vertegenwoordiger van de overheid. De nieuwe garde ziet ons meer als partner in het ontwikkelen van velden, een partner die haar steentje bijdraagt.

## Jan Dirk Bokhoven: 'De gaskennis in ons land is enorm.'

Het is inderdaad zo dat EBN zich een nieuwe rol heeft aangemeten. Wij denken dat dat nodig is. Wij hebben als EBN de complete opbouwfase van de offshore industrie in ons land meegeemaakt. En al die jaren hebben we ons als investeerder 'volgend' opgesteld. Passief dus. De maatschappijen deden al meer dan voldoende in deze opbouwfase. Maar we zijn nu in een fase beland dat operators blijkbaar niet meer beschikken over voldoende technische ideeën die noodzakelijk zijn om nieuwe gasvelden te ontwikkelen. EBN wil daar graag bij helpen. Wij hebben die ideeën soms wel. Vaak opgedaan in samenwerking met andere operators en die willen we graag delen. Dus moeten we ons daarin ook veel actiever opstellen. Die ambitie heb ik ook bij Nogepe uitgesproken. Het gaat ons niet om het leveren van kritiek. Onze insteek is zuiver opbouwend. Wij komen met goed doordachte ideeën en zijn tegelijkertijd bereid om geld te investeren in de uitwerking van die ideeën. Het gaat ons erom dat Nederland nog lang een gasleverancier van formaat blijft in Europa."

*Curieuse vraag wellicht: praat ik nu tegen ambtenaar Bokhoven of tegen ondernemer Bokhoven?*

Bokhoven heeft moeite een glimlach te onderdrukken. "Ik heb binnen de offshore-industrie altijd voor oliemaatschappijen gewerkt en voel mij nog steeds ondernemer. Iemand bij het Nogepe-symposium vond mij trouwens een politicus. EBN mag dan wel de Staat als aandeelhouder hebben het is zeker geen ambtelijke organisatie. Wij zijn een zelfstandige investeerder op commerciële basis en hebben de publieke taak om Nederland te laten meedelen in de opbrengst van de grondstoffen die hier in de bodem zitten."

*Tijdens het Nogepe-symposium in Den Haag sprak u over aanpassing van de mindset. Over het besef dat wij Nederlanders hartstikke goed zijn in het produceren van gas.*

*Wat bedoelde u daar precies mee? Zijn wij te bescheiden?*

"Ik kijk daar heel breed tegen aan. We hebben het hier over het imago van de complete industrie. Operators en toeleveranciers samen. In het verleden heeft

de sector ervoor gekozen om vooral het hoofd niet boven het maaiveld uit te steken. Als we even puur naar Nederland kijken en wij vragen hoeveel mensen in ons land nu eigenlijk bekend zijn met de olie- en gasindustrie, dan blijkt dat maar een uiterst gering aantal te zijn. Het is zelfs zo dat van de mensen werkzaam bij een offshore gerelateerd bedrijf, slechts een gering percentage exact weet wat er allemaal op zee gebeurt. Met andere woorden: offshore is een onbekend fenomeen. Op de keper beschouwd is dit onvoorstelbaar, want we profiteren in Nederland elke dag weer van ons eigen gas, dat automatisch het huis binnestroomt. Het wordt gebruikt om te koken. Om de kachel te stoken. Daar hoor je verder niemand over omdat het gezien wordt als de gewoonste zaak van de wereld. Vraag je iemand op straat of hij weet waar het gas vandaan komt dan krijg je als antwoord namen als Essent, Eneco of Nuon. Mijn mening is dat de aardgasindustrie best trots mag zijn op wat zij tot op heden heeft bereikt. Dat is echt fantastisch. Die trots zou met groot enthousiasme moeten worden uitgedragen, maar helaas .... Volkomen onterecht krijgen oliemaatschappijen nog steeds het label 'milieuvvervuiler' opgeplakt. Dit is allang niet meer het geval. De gasindustrie is waarschijnlijk zelfs één van de schoonste industrieën. In dit opzicht vind ik het zorgwekkend dat gas vaak op één hoop wordt goegoid met kolen als fossiele brandstof. Dat komt het imago van de gasindustrie niet ten goede. In dit opzicht moet ik helaas constateren dat Nogepe en IRO onvoldoende in staat zijn om dat imago te verbeteren. Met de regelmaat van de klok lees ik in Offshore Visie over Nederlandse wereldprimeurs in de offshore-industrie. Het betreft dan een noviteit die of geheel door de toeleverancier zelf is ontwikkeld of gerealiseerd is middels een nauwe samenwerking tussen operator en toeleverancier. Maar we lezen er niets over in de algemene media. De Nederlandse burger blijft verstoken van dit vaak bijzondere nieuws. En dat vind ik jammer. Laat de wereld weten dat je goed bent. Vertel dat je in staat bent om hoogwaardige technologie te ontwikkelen. Verschuil je niet achter je eigen kwaliteiten, maar draag ze uit."

*Bepaalt die houding ook de geringe toestroom van jonge mensen richting offshore industrie?*

"Precies. Ook dat is voor mij een groot punt van zorg. Als iedereen gaat roepen dat de offshore-industrie in ons land straks op zijn gat ligt, waarom zou een jonge student dan nog kiezen voor een loopbaan in onze industrietak. Niet echt aanmoedigend. Hier zie je dus weer dat ambitieniveau. Als belanghebbende partijen binnen de offshore-industrie moeten we juist gezamenlijk een verhaal vertellen dat de technologische uitdaging enorm is en dat er nog een lange toekomst in het verschiet ligt. We hebben juist veel meer mensen nodig."

*Welke rol speelt EBN hierin? Hoe kan zij de industrie stimuleren?*

"Stimulering van technische innovaties gebeurt in Nederland op verschillende vlakken. Door de overheid, maar ook door EBN zelf. Zo zijn we al jaren direct betrokken bij een onderzoeksconsortium van oliemaatschappijen en toeleveringsindustrie naar het optimaliseren van fracten, een techniek om de productie van een put te verhogen door het reservoirgesteente te breken. Wij zijn ook betrokken bij een onderzoeksproject naar aardwarmte opgezet door TU Delft."

*Als bedrijf kun je natuurlijk wel in Den Haag en ook in Brussel aankloppen voor allerlei subsidies, maar de papierwinkel die daarmee gepaard gaat, is enorm. Het weerhoudt bedrijven er zelfs van om subsidie aan te vragen.*

"Klopt. Voor het eerder genoemde onderzoeksconsortium heeft EBN destijds een Europese subsidie aangevraagd. We hebben toen zelf in de praktijk gezien hoe arbeidsintensief het is om alle papieren ordentelijk in te vullen. Bovendien moesten er allerlei rapportages gemaakt worden om aan te tonen dat het geld ook daadwerkelijk goed besteed werd. Ik kan me daarom heel goed voorstellen dat een bedrijf zegt: daar heb ik geen zin in. Dan maar geen subsidie. Kijk, het is terecht dat overheden zich zorgen maken over het misbruiken van subsidies, maar de vraag is of het niet efficiënter kan. Ik zie hier wel een bemiddelende rol weggelegd voor bijvoorbeeld de IRO als brancheorganisatie. Als elk bedrijf telkens weer

het wiel opnieuw moet uitvinden, zou de IRO kunnen zeggen: wij regelen het papierwerk, jij voert het project uit. En als EBN kunnen we de IRO in beginsel best een handje helpen."

*EBN geniet een geringe naamsbekendheid in ons land. U vraagt wel aan die toeleveringsindustrie dat zij zich veel meer innoverend moet gaan etaleren. Werkt die onbekendheid nu niet in uw nadeel?*

"Ik begrijp uw vraag. Als EBN zijn wij trouwens ook lid van de IRO. Wat wij tot nu toe te weinig gedaan hebben, is contact zoeken met de vaderlandse toeleveranciers om te bespreken welke ideeën zij hebben en welke mogelijkheden tot samenwerking er zijn. Het is één van de zaken die wij heel bewust moeten gaan oppakken. En in dat kader zullen we ook gericht gaan bemiddelen om een product of dienstverlening van een toeleverancier effectief in te zetten bij in Nederland gevestigde operators. Ik heb het daar al eerder over gehad in dit gesprek: het ontwikkelen van of het beschikken over een product dat slechts één keer per jaar of nog minder wordt ingezet, heeft commercieel gezien voor de toeleverancier geen nut. Alle operators zouden moeten weten dat er specifieke producten op de markt komen of zijn en dat ze het ook allemaal kunnen gebruiken. Dan pas wordt het voor een toeleverancier aantrekkelijk. Reden waarom wij nu ook meer de publiciteit zoeken. En toeleveranciers de helpende hand toesteken."

*Mag ik dan stellen dat vanaf nu de deur van het kantoor van Jan Dirk Bokhoven in Utrecht open staat voor elke toeleverancier aan de olie- en gasindustrie?*

"Zeker. Als een bedrijf met een goed innovatief idee komt, staat mijn deur altijd open. Ik ga graag de uitdaging aan om na te trekken of een product of dienstverlening marktpotentie heeft en hoe wij een bepaald idee kunnen introduceren bij onze operators. Wij zien vaak dat één operator met innovatie bezig is op een bepaald gebied, maar van kennisoverdracht aan collega-operators is veelal geen sprake. Die in mijn ogen verkeerde houding heeft alles te maken met het feit hoe je tegen Nederland aankijkt. Moet je hier nu nog steeds concurreren op een technologische voorsprong, of moet je nu als specifieke industrietak proberen elkaar zoveel mogelijk te leren om de sector langer op peil te houden. Duurzaamheid voor de totale offshoresector. Wij kiezen duidelijk voor het laatste. Historisch

gezien denken oliemaatschappijen altijd vanuit een concurrentiepositie. Het is in het belang van alle operators dat er veel meer gas geproduceerd gaat worden. Je ziet nu bijvoorbeeld dat de kosten van olie- en gasproductie op zee enorm hard omhoog lopen. Dat heeft te maken met een afnemende productie. Als het op een gegeven moment 20 eurocent per kuub kost om gas aan land te krijgen en het levert ook maar 20 eurocent op, dan is het onmogelijk om het zaakje draaiende te houden. Of we nu willen of niet, maar we moeten veel meer naar een samenwerkingsmodel toe. En daar zijn ook goede voorbeelden van zoals de SNS Pool in Den Helder. Het levert de operators een welkome kostenbesparing op."

*Wie vormen de directie van EBN op dit moment?*

"Ik heb twee collega's, te weten Joost Haenen (1952) en Dick Roest (1948). Joost heeft als aandachtsgebieden commerciële activiteiten en personeelszaken. Hij behaalde in 1979 zijn doctoraal econometrie aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam. Via diverse functies bij het ministerie van OCW en het ministerie van EZ kwam Joost in 1996 terecht in het energiebeleid. Bij EZ werd hij plaatsvervangend directeur Olie en Gas en hoofd van de afdeling Gasbeleid. Vanaf 2000 was hij bij EZ plaatsvervangend directeur Energieproductie met als specifieke aandachtsgebieden liberalisering gasmarkt, mijnbouw en aandeelhouderschap GasTerra. Vanaf 1 januari 2006 is hij directeur bij EBN. Dick Roest is directeur met als aandachtsgebieden financiën & economie en ICT. Hij studeerde in 1974 af in de kwantitatieve bedrijfseconomie aan de Rijksuniversiteit Groningen. Hij startte zijn loopbaan bij DSM in de Corporate Treasury groep. In 1988 was hij als hoofd Investor Relations verantwoordelijk voor de marketingaspecten van de beursgang van DSM en de opbouw van de relaties met de beleggerswereld. In 1994 aanvaardde hij de functie van Director Finance bij de businessgroep Fibre Intermediates. In 2004 werd hij verantwoordelijk voor Finance en ICT bij EBN. Evenals Joost is hij vanaf 1 januari 2006 directeur bij EBN."

*In hoeveel winnings- en opsporingsdeelnemingen participeert EBN momenteel?*

"In totaliteit zijn het er ongeveer 170. We nemen deel in iets van 125 winningsvergunningen en 45 opsporingsvergunningen. Verder heeft EBN nog een belang in drie offshore gasverzamelleidingen, in drie gasbergingen

'Mijn deur staat open voor elk bedrijf met een goed innovatief idee.'





## 'Er zit veel meer gas in onze bodem dan wij beseffen.'

en een 40% belang in GasTerra. Het aantal opsporingsdeelnames is de laatste tijd behoorlijk aan het toenemen. Goed signaal. Op land is dit vooral het gevolg van de splitsing van een aantal vergunningen. Maar ook op zee neemt het aantal vergunningen en operators toe. Het betreft dan vooral operators die geen deel uitmaken van wereldwijd opererende bedrijven. De komst van deze nieuwe spelers hangt uiteraard nauw samen met de afnemende interesse van de grotere spelers. De grotere spelers zijn vaak meer geïnteresseerd in grotere projecten met een hogere risk en reward ratio. In de zuidelijke Noordzee gaat het nu vooral om marginale velden die kleinere operators met nieuwe innovatieve ideeën of tegen lagere kosten kunnen ontwikkelen. En het doet me deugd dat steeds meer van die kleine operators geïnteresseerd zijn geraakt in de mogelijkheden van exploratie en winning in Nederland."

*Als ik als kleine, in Nederland onbekende operator gas of olie wil opsporen, heb ik krachtens de Mijnbouwwet een opsporingsvergunning nodig. Doe ik er slim aan om vanaf het begin reeds EBN te vragen om deel te nemen. Kunt u voor mij zaken sneller regelen bij de minister van EZ?*

"Het is één van de interessante dingen die wij geconstateerd hebben. Voor een nieuwe partij die onbekend is in Nederland, is het altijd een hele opgave om uit te vinden hoe dat vergunningensysteem hier nu precies werkt. De procedure is nergens echt duidelijk beschreven. De vergunningen worden verleend door EZ. Dat is het loket waar een nieuwe oliemaatschappij allereerst moet aankloppen. Als EBN willen we nieuwkomers helpen om een duidelijk inzicht te krijgen hoe te handelen. Het in de bedoeling

dat we een helpdesk oprichten waar geïnteresseerden specifieke informatie kunnen inwinnen om de zoektocht te kunnen vergemakkelijken. Ook kunnen ze worden geïnformeerd over de werkwijze van EBN, hoe wij deelnemen maar ook waar specifieke informatie over de Nederlandse ondergrond kan worden opgevraagd. Nu kan die zoektocht een barrière vormen voor nieuwe partijen. Ze moeten gewoon veel makkelijker hun weg kunnen vinden. EBN wil ze daarbij graag helpen mits zij uiteraard de bereidheid tonen daadwerkelijk de beitel in de grond te willen stoppen."

*Dus voortaan eerst langs Utrecht!*

"Het is in Nederland zo geregeld dat voor een opsporingsvergunning EBN uitgenodigd kan worden voor een deelneming. Hoeft niet, maar het is wel vaak verstandig om te doen. Bedrijven kunnen hiervoor EBN rechtstreeks benaderen. Is er een gas- of olievoorkomen gevonden, dan moet er vervolgens een winningsvergunning worden aangevraagd. Bij het afgeven van deze vergunning heeft de overheid het recht om een staatsdeelname door EBN voor te schrijven.

*Stel dat ik dat als oliemaatschappij nu niet wil? Ik kan me voorstellen dat ze u niet allemaal met open armen ontvangen. EBN wordt ze als het ware opgedrongen.*

"Dan heeft die operator toch een probleem, want het staat allemaal keurig omschreven in de Mijnbouwwet. Maar op zich valt die onwil reuze mee hoor. U moet niet vergeten dat onze hulp aan nieuwe operators veelal uiterst welkom is. Of die hulp nu ondersteunend is of financieel. Daarnaast zit de internationale gasindustrie zo in elkaar dat het risico altijd wordt verspreid over verschillende maatschappijen. Er wordt altijd in een

consortium gewerkt. Dus of ze nu met ons samenwerken of met een ander partij, er moet altijd een andere partij zijn. Wij bieden vele voordelen. Dan kunnen ze beter een financieel draagkrachtige partner erbij hebben zoals EBN."

*In de Gaswet is vastgelegd dat GasTerra verplicht is het gas uit kleine velden met voorrang af te nemen tegen geldende marktprijzen. GasTerra (vroeger onderdeel van Gasunie) koopt het meeste gas uit kleine velden in en verkoopt dat (mét het gas uit het Groningenveld) in binnen- en buitenland. Nu heb ik begrepen dat u ook commissaris bent bij GasTerra, om reden dat EBN een 40% belang heeft. Gas en oliemaatschappijen mogen het gas vanzelfsprekend ook aan andere partijen verkopen. Tegen hogere prijzen. Is er geen sprake van tegenstrijdige belangen tussen EBN en GasTerra?*

"GasTerra is oorspronkelijk opgericht om het Groningengas te verkopen. En daar is later aan toegevoegd om ook het gas van de kleine velden te verkopen. Het is dus puur een gasverkoopmaatschappij waar EBN de Nederlandse Staat, Shell en Esso aandeelhouder van zijn. Dus wat mij betreft is er geen sprake van belangenverstremgeling. Een operator is niet verplicht om via GasTerra te verkopen. Vroeger wel. Een operator mag gaan naar de hoogste bidder op de markt. Maar een dergelijke deal is wel afhankelijk van de verkoopcondities. Het is niet alleen de prijs die bepalend is. Maar het zijn ook de leveringscondities en het reservesrisico dat een leverancier altijd heeft. Als de verkopende partij een bepaalde hoeveelheid moet leveren, maar hij kan dat om welke reden dan ook niet aan die voorwaarde voldoen, dan zijn daar financiële consequenties aan verbonden en die kunnen van koper tot koper verschillen."

*Als u nu terugblijkt: hoe succesvol is het kleineveldenbeleid eigenlijk geweest tot op heden?*

"Het is een heel succesvol beleid geweest. Het is destijds een heel verstandige keuze geweest om voorrang te geven aan de productie van het gas uit de kleine velden en Groningen als buffer te bewaren. Anders zouden er nooit zoveel nieuwe gasvelden zijn gevonden en ontwikkeld. De afgelopen decennia zijn honderden miljarden kubieke meters aardgas uit kleine velden geproduceerd. Door deel te nemen in een groot aantal samenwerkingsverbanden met olie- en gasmaatschappijen op het gebied van opsporing en winning, heeft EBN daaraan flink bijgedragen. Als het kleineveldenbeleid er niet was geweest, dan was de offshore industrie wellicht reeds voor 2030 ten einde. Dan hadden we zo'n uitgebreide industrie zoals er nu is, nooit gehad."

*Stel het is 2030 en EBN heeft die 30 bcm productie niet gehaald? Nu straalt u nog een enorme vechtlust en vertrouwen uit. Yes, we believe we can waren zelfs uw laatste woorden tijdens het Nogepa-symposium. Maar wat gaat u doen als u moet zeggen: sorry, we did not make it. We did not reach our goal.*

"Ik zou persoonlijk zeer teleurgesteld zijn. Wij zijn dan niet volledig geslaagd in onze missie. Wij moeten ervoor zorgen dat de manier waarop bedrijven aankijken tegen de mogelijkheden die er ontegenzeggelijk in Nederland zijn, verandert. Het is onzin als sceptici zeggen dat het ontwikkelen van onconventioneel gas niet kan. Er zit gewoon veel meer gas in de Nederlandse bodem dan wij met zijn allen beseffen. Met het openbaar maken van onze ambitie hebben we wel een cultuurverandering in gang gezet. Nu al zien we dat er in ieder geval een discussie op gang komt en ook meer interesse. Met als bewijs dat twee bedrijven reeds gestart zijn om juist naar dat onconventionele gas te kijken. Het is zo gemakkelijk om te zeggen dat dit soort gas onwinbaar is. Wij gaan ervan uit dat niets onmogelijk is. Onze boodschap is juist om te proberen middels innovatie toch die gasvoorraad te winnen. Wij treden aanmoedigend op en wij zijn bereid daartoe de ingrediënten aan te dragen."

*Milieuactivist en nobelprijswinnaar Al Gore heeft recent zijn nieuwste boek Our Choice gepresenteerd. In het boek komen verschillende oplossingen voor de opwarming van de aarde aan bod. Het is de opvolger van de succesvolle film An Inconvenient Truth, waarin Al Gore waarschuwt voor de gevolgen van de opwarming. In het boek doet hij met name een oproep aan de wereld om veel meer gebruik te maken van windenergie en zonne-energie. Hij keert zich daarmee voor de eerste keer duidelijk af tegen de olie- en gasindustrie. Schrikt u daarvan?*

"Nee, dat niet. Laat duidelijk zijn dat EBN absoluut niet tegen wind- of zonne-energie is. Het is veel meer een kwestie van welke energiebronnen heb je de komende jaren nodig in de transitie naar duurzame energie. Ons punt is gewoon dat je wel degelijk gas nodig hebt gedurende die transitieperiode. Stel dat je in 2050 zegt dat je geen fossiele brandstoffen meer wilt gebruiken, dan moet je wel die periode overbruggen. Ik zie windenergie niet als bedreiging, maar men moet wel beseffen dat wij als Nederland op dit moment niet al onze energie uit windenergie kunnen halen. Want dan zou heel ons land en heel het NCP vol moeten staan met windmolens. En dan hebben we waarschijnlijk nog niet genoeg. Je kunt straks best veel doen met windenergie en zonne-energie, alleen zul je die andere energiebronnen ook nodig blijven hebben. We zullen als gas- en windenergieproducenten veel eerder moeten kijken naar: hoe kunnen we elkaar helpen? Hoe kunnen we elkaar versterken? Waar zit de synergie?"

*U bent heel intensief bezig met de toekomst van de vaderlandse olie- en gasindustrie. U zit heel dicht bij het vuur om die woordspeling maar te gebruiken, dus u overziet ongetwijfeld de consequenties van wat u zegt. Heeft u in dit opzicht ook een boodschap aan de IRO. Want naast een nauwer onderling contact tussen operators, zijn het toch mede de IRO en haar leden met wie u een samenwerkingsverband beoogd.*

"De gaskennis in ons land is enorm. Ik verwijs in deze graag naar het Energie Delta Instituut dat is opgezet als collectieve stichting tussen onder meer de Nederlandse Gasunie en de Rijksuniversiteit Groningen. Hoofddoel

van het instituut is om organisaties over de hele wereld te steunen om kennisvaardigheden te vergaren voor de ontwikkeling van een economisch levensvatbare gasmarkt en een duurzame gasindustrie door middel van een internationaal netwerk van kennisinstellingen. We hebben het dan vooral over gas-transport en de handel in gas. Niet over de productie. Een kennisbank over dat aspect mis ik in Nederland. Kennis over gas van productie tot en met transport. Die kennis is nu te veel versnipperd, naar mijn mening. Het is heel lastig om een gezamenlijke boodschap uit te dragen, dat besef ik. Maar we zouden er naar moeten streven om dat veel daadkrachtiger aan te pakken. Wellicht dat IRO daarvoor een platform zou kunnen zijn. Ik zou willen eindigen met te zeggen dat de technologische uitdaging voor de toekomst alleen maar groter wordt, omdat in onze visie 2030 zeker niet het einde van de offshore-industrie zal inluiden. In tegendeel zelfs. Er zal nog zeker tot 2050 geproduceerd worden. En als ook toeleveranciers optimaal willen meeprofiteren van die aanzienlijke levensduurverlenging, dan zullen ook zij meer energie in die toekomst moeten steken."

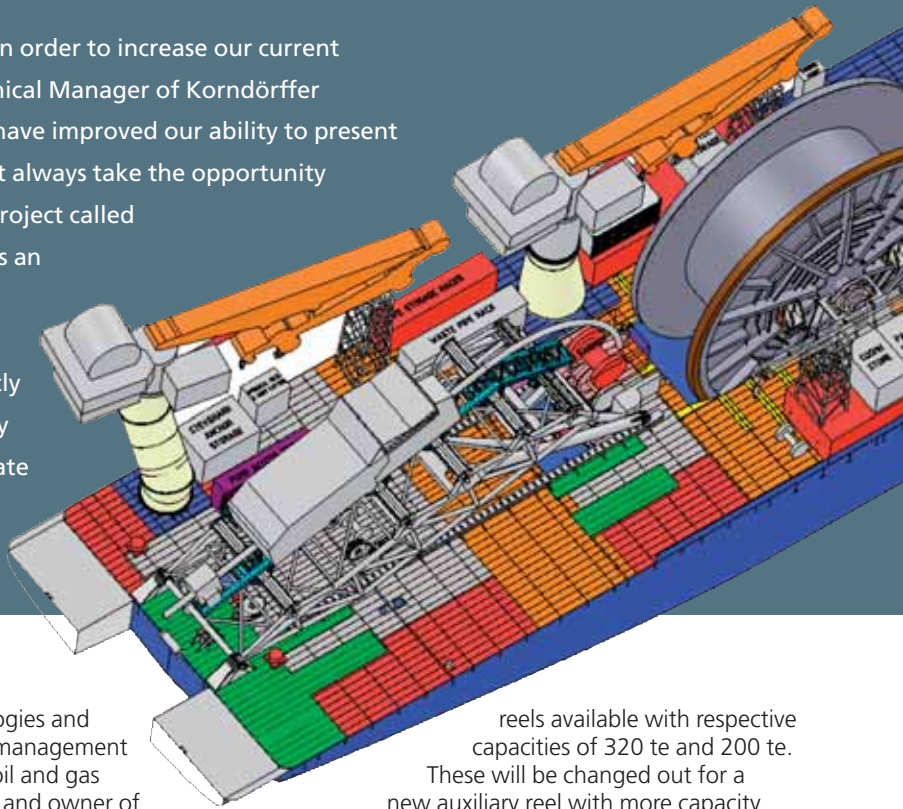
**'Ook moeilijk winbare voorkomens kunnen in de toekomst worden ontwikkeld.'**



TECHNIP AWARDED KCI WITH PRESTIGIOUS PROJECT

# Deck equipment integration for PLV Apache II

“We have invited you to our office in Schiedam in order to increase our current company profile,” says Dieter Korndörffer, Technical Manager of Korndörffer Contracting International BV (KCI). “We should have improved our ability to present our capabilities more often, however we did not always take the opportunity due to the ongoing projects. Nevertheless this project called ‘Deck equipment integration for PLV Apache II’ is an excellent example of the diversity of our in-house engineering capabilities. As a result of this the diversity of our number of clients has significantly increased as well, enabling us to operate in many different markets. Ultimately the aim is to mitigate the risk of market fluctuations and maintain a constant workload.”



As a full engineering design and consultancy service KCI is well known in the field of subsea wellhead protection systems, Multi-Purpose Platforms, fixed platforms and the development of marginal fields in the North Sea. Its primary strength lies in the ability to provide cost-effective production applications supported by an extensive range of engineering software and the significant experience of its in-house team. KCI has executed many complex projects for a wide range of clients. Founded in 1987, KCI applies its experience to projects located in shallow waters. Its specialist competence areas include the design of complete process hardware for both onshore and offshore applications and the design of subsea protection structures for marginal fields. But KCI does much more. Recently the company executed some very interesting engineering projects received from the pipe-lay contracting industry as well. Amongst others KCI worked on the detailed design of the 107m long stinger for pipe-lay vessel Audacia of Allseas. In addition to that was the design of the 95m long stinger and hang-off frame for the PLV Ceasar. The latest order came from Technip UK Ltd., world leader in engineering,

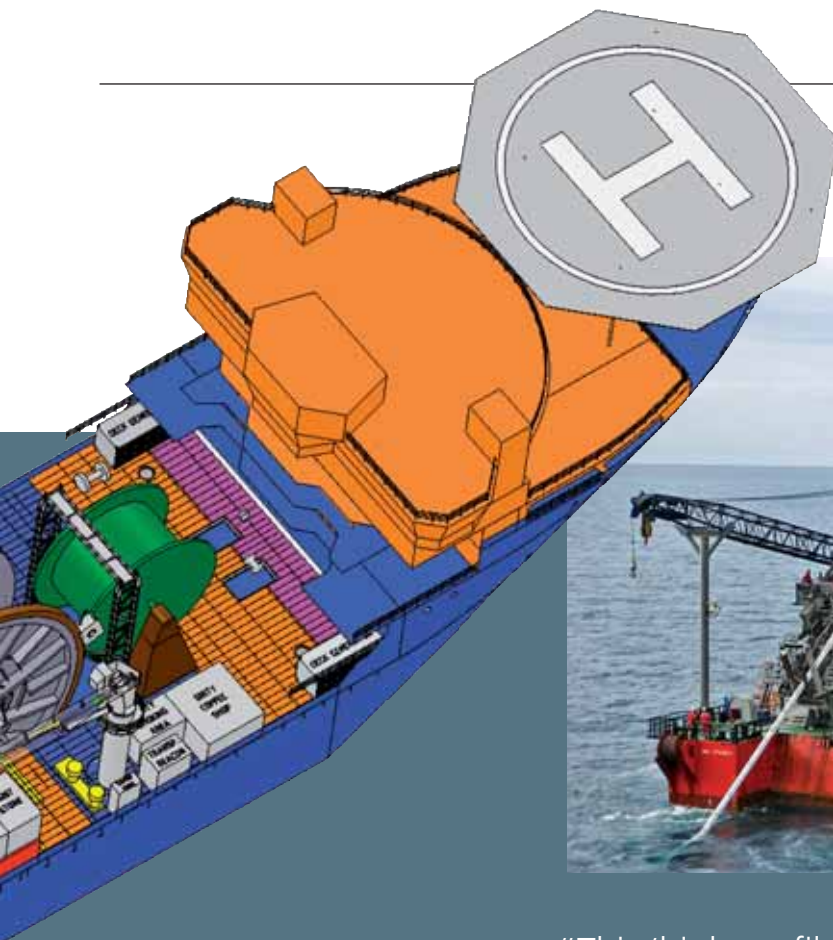
technologies and project management for the oil and gas industry and owner of the PLV Apache, one of the most successful pipelay vessels still operating in the offshore industry after 30 years. “We look upon this contract as being ‘high profile’ due to the vessels impressive track record,” explains Dieter Korndörffer, “and it therefore deserves special attention.”

### Integration

PLV Apache is a well known and respected pipelay vessel in the industry with an extensive track record of pipelay projects all over the world. The reel-lay method for the installation of small and medium diameter pipelines offers the possibility to weld the pipe sections onshore prior to spooling the stalks onto the reel. Reel-lay provides operators with a cost efficient, high quality technique suitable for laying pipe in deep or shallow water. The main reel is mounted vertically amidships having a horizontal axis of rotation. The reel can produce 84 te of laying tension at the outer rim and 128 te of tension at the drum when used in the standard configuration of four hydraulic motors. There are two auxiliary

reels available with respective capacities of 320 te and 200 te.

These will be changed out for a new auxiliary reel with more capacity. The pipe ramp structure is 32 m long and 9 m wide. Hinged at its after end, the ramp angle is adjustable from 18° to 60° by means of a movable truss arrangement. Additional rollers can be mounted on the level wind, which combined with a repositioned roller box, can permit pipe-lay angles up to 72° for deepwater installation. The PLV can lay pipe from 2” to 16” diameter. Built by Todd Shipyard Corp. in Galveston, Texas, the Apache was upgraded in 1995 by the ENVC Shipyard in Portugal. Due to his age the 30 years old Apache hull no longer meet the current requirements. However the pipe-lay equipment aboard the vessel is still in good operation condition. So it has been decided by Technip to re-use the existing pipe-lay deck equipment of the PLV Apache and to integrate it onto a new build vessel the NO103 being build in Vigo, Portugal. After the completion of KCI’s hydrodynamic suitability study for the NO 103 capabilities, Technip officially awarded KCI for the detailed design scope for the integration project.



PLV Apache II  
(Courtesy to Technip).



PLV Apache  
(Courtesy to Technip).

“This ‘high profile’ contract, due to the vessels impressive track record, deserves special attention.”

**2nd life**

Dieter Korndörffer: “We look after the engineering of the integration of the pipe-lay equipment including ramp and strut, the main reel with drive units, auxiliary reel including level wind structure and deck crane pedestals. These have to be modified in order to make more space for the ramp angles.

Eventually most of the pipe-lay equipment will be dismantled in order to be integrated onto the new build Apache II providing a new era. Next to the engineering and design of the deck integration scope we are also provided the lifting plans, dismantling – and installation procedures of all items. For the scope we have used the engineering disciplines; hydrodynamic, structural engineering and installation engineering.

Moreover hydrodynamic analysis such as RAO's, stability analyses etc have been conducted in order to determine the vessel behavior during transit and all operational cases.” Finite Element software has been used to determine the structural integrity by conducting detailed analyses on the occurring stresses, fatigue and buckling checks.

**Contractor**

Technip is a key contributor to the development of technologies and sustainable solutions for the exploitation of the world's energy resources. Why did a world leader such as Technip who knows the major engineering companies in the world, contact KCI for such a remarkable project? “From day one we were already involved in the NO103-Apache hydrodynamic suitability study,” tells Dieter Korndörffer.

“And prior to this project we were involved in deck lay out engineering works of the sister ship the NO102. This gave us a good understanding of the vessel design. In addition we designed for many years several pipelines for the Dutch Continent and recently we were involved during the installation on the Apache itself. The understanding of both vessels allowed us to find synergies increasing the efficiency in the engineering work. Also note that we have been involved with projects for Technip for more than five years now, but in the end of the day a project still needs to be awarded. An extensive track record always helps during any acquisition. We are very pleased that Technip has selected KCI to perform

this important work and are looking forward to extend our good working relationship.”

**Experience**

The milestones of the contract have been met. This has been realised through hard work of the KCI in-house engineering team in the Schiedam office. After which the ITT Packages (Invitation to Tender Package) have been compiled by Technip and issued to the pre-selected fabrication companies in Europe. After receipt of all Tenders a Tender selection can be made in order to elect the appropriate Fabricator for the modifications of the NO103 into the Apache II.

Then during the integration of the deck equipment at the fabricator KCI will also be involved to review if the current (lifting) procedures are adhered. This involvement is ensuring that what has been designed and analysed will be used in the field. The combination of numerical - and practical experience is always very useful in the office floor where we extensively prepare all procedures in a computer environment. The aim for KCI is to be involved during the whole project in order to provide a full engineering service.



**BELASTINGPAKKET 2010 BETEKENT EXTRA STIMULANS**

Op de beurs Offshore Energy 2009 in Den Helder bleek weer dat innovatie en ondernemen in de energie sector hand in hand gaan. De fiscale maatregelen voor 2010 die op Prinsjesdag bekend zijn gemaakt, moeten een extra stimulans voor de sector zijn; het kabinet zet in op meer en makkelijker ondernemen. Deze steun in de rug is op dit moment van economische crisis en herstel meer dan welkom.

De reeds bestaande octrooi-box wordt omgevormd tot een innovatiebox. Dit houdt in dat winst die wordt behaald met speur & ontwikkeling (S&O) nog maar tegen 5% wordt belast, terwijl dit thans 10% is. Tevens worden de huidige plafonds in regeling (lage tarief alleen mogelijk bij winsten tot € 400.000) geschrapt. Verliezen op innovatieve activiteiten worden daarnaast aftrekbaar tegen het normale tarief van 25,5% in plaats van tegen het verlaagde tarief. Veel ontwikkelingen in de olie- en gasindustrie komen in aanmerking voor een WBSO beschikking van SenterNovem, waardoor een korting op de loonkosten wordt gerealiseerd via de loonbelasting. Daarnaast zal de beschikking toegang geven tot het lage vennootschapsbelastingtarief van de innovatiebox.

Het maximumbedrag van het totale S&O-loon waarop een werkgever de eerste tariefschijf van 50% afdrachtvermindering loonbelasting mag toepassen, wordt in 2010 tijdelijk verhoogd van € 150.000 tot € 220.000. Dit leidt direct tot een hogere kostenbesparing op arbeidskosten die verband houden met innovatie.

Belastingplichtige in de Vennootschapsbelasting kunnen ervoor kiezen om verliezen uit 2009 en 2010 drie jaar terug te wentelen. Hier staat wel tegenover dat in zo'n geval de huidige voorwaartse verliesverrekening van negen jaar ingekort wordt tot zes jaar. Dit betekent een liquiditeitsvoordeel omdat in het verleden betaalde belastingen terugbetaald worden.

De huidige (jaar 2009) tijdelijke regeling voor versnelde afschrijving op bedrijfsmiddelen wordt verlengd tot en met 2010. Dit betekent dat investeringen die in 2010 zijn gedaan, in twee jaar kunnen worden afgeschreven (maximaal 50% in 2010 en maximaal 50% in 2011). Zie hiervoor eveneens Offshore Visie nummer 2 jaargang 26, 2009 pagina 27.

De winstrijtelling voor MKB'ers gaat met 1,5 procentpunt omhoog tot 12%. In deze regeling verdwijnt ook het uren criterium (de eis dat een MKB'er minimaal 1225 uur moet ondernemen). Dit voordeel geldt alleen voor ondernemers met een eenmanszaak of die zijn verbonden in maatschap of Vof. Daar ligt vaak de oorsprong van veel nieuwe ontwikkelingen.

Het kabinet is voornemens om kabelleggers, pijpenleggers, onderzoeksschepen en kraanschepen onder het tonnageregeling te brengen. Het gaat daarbij om de vervoersactiviteiten die met deze schepen worden verricht. Daar er voor deze aanpassing echter goedkeuring nodig is van de Europese Commissie, treden deze aanpassingen pas in werking na verkrijging van deze goedkeuring. Indien deze goedkeuring na 1 januari 2010 wordt verkregen, is het streven de regeling terugwerkende kracht te geven tot 1 januari 2010. De terugwerkende kracht hangt echter ook af van de beschikking van de Europese Commissie.

Indien u meer informatie wenst over genoemde maatregelen dan kan contact worden opgenomen de heer Jimmy van der Zwaan, tel: 020-3016638. U kunt hem ook e-mailen: Jimmie.vanderzwaan@vmwtaxand.nl

**LICHTGEWICHT ALUMINIUM CILINDERS**

Met de introductie van een nieuwe serie aluminium cilinders, plaatst hydrauliek specialist Holmatro zware industriële heftoepassingen in een nieuw perspectief. In vergelijking met stalen modellen zijn deze lichtgewicht vijzels gemakkelijk te dragen, transporteren en installeren.

Bij alle producten van Holmatro draait het uiteindelijk om het grondbeginsel dat alleen gecontroleerde kracht effectief kan worden ingezet. De aluminium hogedruk hydraulische cilinders wegen tot 50% minder dan stalen cilinders, maar stellen de gebruiker net zo goed in staat om de aan te wenden krachten met uiterste precisie te beheersen.

De kenmerkende oranje handgrepen en het lichte gewicht van Holmatro's aluminium cilinders maken deze gereedschappen bijzonder geschikt voor afgelegen locaties en voor klussen waarbij snel van de ene toepassing naar de andere moet worden omgeschakeld. Ze zijn eenvoudig te verplaatsen en snel inzetbaar voor uiteenlopende handelingen. Deze lichtgewicht krachtpaters dragen bovendien bij aan de vermindering van fysieke klachten voor de gebruiker, zoals aan rug- en schouders.



Holmatro introduceert nieuwe serie aluminium cilinders.

**VOOR DAGELIJKS NIEUWS:**  
**WWW.OFFSHOREVISIE.NL**

**BULLY I DRILL TOWER**

On November 12, the drill tower for the first Shell/Frontier Bully drill ship was shipped from the Huisman quay in Schiedam to the Keppel Shipyard in Singapore, where it arrived mid December. Huisman designed and manufactured the drilling tower and related pipe, riser and BOP handling equipment. Delivery of the equipment is in line with the delivery schedule of the new build Bully 1 vessel at Keppel Shipyard. The Huisman delivery of similar equipment for Bully 2 is planned in 5 months time.



*Bully I drill tower on board a Jumbo vessel.*

**JAN DE NUL GROUP PLAATST OPNIEUW BESTELLINGEN**

Jan De Nul heeft bij STX Offshore & Shipbuilding Co twee sleepopperzuigers en één zijsteenstorter besteld. Gelijkaardige schepen werden oorspronkelijk besteld bij een andere scheepswerf, die er echter niet in slaagde de schepen te leveren. Met deze nieuwe bestelling bevestigt Jan De Nul Group dat, ondanks de moeilijke actuele economische situatie, en de tegenslag die werd opgelopen toen de vorige scheepswerf over kop ging, zij doorgaat met het lopende investeringsprogramma, met een totale waarde van ongeveer 1,8 miljard Euro. Jan De Nul Group is vooral opgetogen over de mogelijkheid om samen te werken met STX Offshore & Shipbuilding, de 4de grootste scheepsbouwer in de wereld. De twee 7500 m<sup>3</sup> sleepopperzuigers zijn 'state of the art' schepen, speciaal ontworpen om te opereren in ondiepe en beperkte wateren. De schepen zijn uitgerust met een zuigbuis met een diameter van 1000 mm voor een baggerdiepte van 46,4 m en een baggerpomp met een vermogen van 4000 kW. Verder zijn de schepen voorzien van roerpropellers, een boegschroefvermogen van 750 kW en een dynamische positionerings systeem Class 1. De 6000 ton zijsteenstorter wordt de grootste in zijn soort. Dit schip zal gebruikt worden voor het nauwkeurig plaatsen van stenen op de zeebodem, voor waterbouwkundige werken en offshore projecten. Het dieselelektrische schip is uitgerust met een dynamische positionerings systeem Class 2. De totale waarde van deze bestellingen schommelt rond 150 miljoen USD. De schepen zullen worden gebouwd op de scheepswerf STX Busan en de levering is voorzien in 2011.

**FUSIE BOSKALIS EN SMIT**

Koninklijke Boskalis Westminster (Boskalis) en Smit Internationale (Smit) hebben op hoofdlijnen overeenstemming bereikt over het volledig samengaan van beide bedrijven. Hierbij zullen alle activiteiten van Smit worden voortgezet in de gecombineerde onderneming (de Groep).

**KORNDÖRFFER RESIGNS**

Cirrus Energy Corporation announced that Willem Korndörffer has resigned from his position on the Board of Directors of the Corporation effective November 13, 2009 to pursue other ventures. Willem Korndörffer has been involved with the Cirrus Corporation since 2005 and has been an integral part of its development.

**BLAST RESISTANT OFFICE BUILDING**

Hertel D&O recently signed a contract with BP for the manufacturing and installation of a Blast Resistant Office Building for their Rotterdam refinery. The Blast Resistant Office Building comprises a number of Blast Resistant Modules (BRM's) which are joined on site. Delivery will be within a short timeframe. The building will be similar to the unit that was successfully designed and delivered by Hertel D&O to the BP refinery in 2008.

As a solution to the increasing need for safety, economization and work-efficiency in explosion exposed areas, Hertel D&O has engineered a standard solution for BRM's. A BRM provides the ultimate solution for workers safety and equipment protection. By providing a safe place within the

process area, the operations can be accomplished in an efficient manner. The BRM can also be customized to suit any specific needs. Whether the BRM has to serve as office-, sanitary-, storage- or work unit, all necessary furnishings and equipment required for any project can be provided. The BRM is also equipped with fire resistant doors and windows. Both standard and customized BRM's can be outfitted with all provisions such as HVAC, electrical, sewage- and potable water systems. Blast load resistance up to 14 PSI can be achieved and the specifications meet or exceed ASCE, API and AESC standards. Fragment impact resistance of external walls is up to 6 inch flanges.

**VOEG TOE AAN  
UW FAVORIETEN:**

**WWW.  
OFFSHOREVISIE.  
NL**



*DHTC offers a wide variety of training courses for:*  
• Oil & gas industry (on/offshore) • Shipping industry • Private enterprises  
• Fire brigades • Governmental organizations

*DHTC,  
the trainer  
in safety*



DHTC BV, P.O. Box 137, 1780 AC Den Helder,  
The Netherlands  
Phone: +31(0)223 62 50 70 • Fax: +31(0)223 61 65 20  
E-mail: [info@dhtc.nl](mailto:info@dhtc.nl) • Internet: [www.dhtc.nl](http://www.dhtc.nl)



## Verzekeringen voor (sub-)contractors en suppliers in de offshore industrie

INTRAMAR adviseert sinds 1994 bedrijven in binnen- en buitenland in de sectoren 'oil & gas' en 'renewable energy'. Ons specialisme heeft geleid tot adequate verzekeringsoplossingen:

- Aansprakelijkheidsverzekering analoog aan contracten met opdrachtgevers.  
(NOGEPA - MIA proof)  
Speciale polis voor ZZP'ers
- Employers' Liability Insurance (Wettelijk verplicht in UK)
- Construction All Risks (CAR) verzekering
- Reis-, ongevallen-, arbeidsongeschiktheids-, ziektekostenverzekeringen, etc.  
Wereldwijde dekking, ook in risicovolle gebieden.
- Werkmateriaal, equipment, gereedschappen etc. Zeer uitgebreide dekking tijdens transport en op locatie, inclusief onderwaterwerk.
- Internationaal werkend, onafhankelijk advies. Lloyd's Correspondents.

**INTRAMAR** insurances

INTERNATIONAL RISKS - INDEPENDENT SPECIALISTS

Het Nieuwe Diep 34 A8  
1781 AD Den Helder

Telefoon 0223 612222  
Fax 0223 615522

[info@intramar.nl](mailto:info@intramar.nl)  
[www.intramar.nl](http://www.intramar.nl)

NIEUWE TECHNIEK

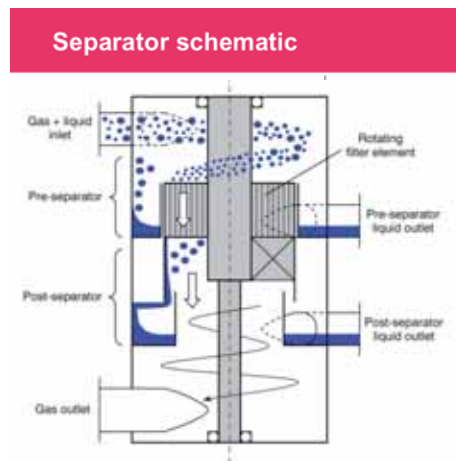
# Roterende deeltjesscheider voor opschonen vervuilde aardgasvelden

“Een groot deel van de aardgasvelden die gevonden worden zijn zódanig verontreinigd met stoffen als kooldioxide (CO<sub>2</sub>) en waterstofsulfide (H<sub>2</sub>S), dat ze op dit moment niet rendabel geëxploiteerd kunnen worden. De schattingen over de potentiële hoeveelheid extra winbaar aardgas lopen uiteen, maar wij gaan uit van 35 procent van de wereldwijde voorraad. De goede velden worden leeggepompt, waardoor het aandeel zwaar verontreinigde velden toeneemt. Daarom hebben wij aan de Technische Universiteit Eindhoven een techniek ontwikkeld, die de verontreinigingen in het aardgas kan weghalen.” Dat zegt dr. ir. Guy Willems die op dit onderwerp op 30 september van dit jaar promoveerde aan de Technische Universiteit Eindhoven.

“We hebben een techniek bedacht die zwaar verontreinigde velden kan ‘upgraden’ naar licht verontreinigde aardgasvelden. Velden met zo’n 50 tot 70 procent verontreiniging kunnen we terugbrengen naar 5-15 procent. In het laatste geval zijn de conventionele technieken voor aardgaswinning weer bruikbaar.” Willems vertelt hoe dat is aangepakt. “Het is een samenwerking tussen de groep procestechnologie van de faculteit werktuigbouwkunde aan de Technische Universiteit Eindhoven en Shell Exploration and Production. Samen hebben we een testopstelling ontworpen om het proces te valideren en verder te ontwikkelen. Uit metingen gedaan bij het Shell Research en Technology Centrum Amsterdam kwamen goede resultaten naar voren.” Hij vertelt hoe de metingen in zijn werk gingen. “Het valideren van de theoretische voorspellingen werd gedaan met behulp van een pilotplant, een speciaal ontworpen kleinschalige unit operend op 50 kilo-scf (standard cubic feet) per dag. Het was een gas‘loop’ (een rondpompsysteem), waarbij aardgas met CO<sub>2</sub> wordt gemengd en daarna opnieuw wordt gescheiden. Uit de metingen bleek inderdaad dat de scheiding geheel volgens verwachting verliep.”

## Opschalen

De volgende stap was om de fase scheider op te schalen. “We hadden al een kleinschalige mechanische scheider, gebaseerd op een roterende deeltjesscheider, een soort van centrifugale scheider die microndeeltjes kan afvangen. Deze scheider zijn we gaan opschalen. Ik heb een ontwerp gemaakt, waarbij deze



techniek op industriële schaal bruikbaar zou moeten zijn. De ontworpen scheider hebben we gebouwd en getest in het laboratorium van de TUE.” Opvallend is dat de scheider niet is getest met aardgas, maar getest is op een lucht/watermengsel (hele fijne waterdruppeltjes die zweven in de lucht). Vraag is of die aanpak goed vergelijkbaar is. “Het is niet één op één vergelijkbaar, maar het vergelijk is gebaseerd op het verschil in dichtheid tussen de druppels en het gas, de viscositeit en de volumestromen door de scheider, de maatgevende parameters voor de scheidingsefficiëntie”, zegt Willems. “De lucht/waterscheiding vergelijk je met theoretische voorspellingen en als die goed overeenkomen, is de scheiding van aardgas met kooldioxide en waterstofsulfide (welke gebaseerd is op de zelfde fysica) ook goed vergelijkbaar. Het bleek mooi overeen te komen.”



Condensed rotational cleaning of natural gas.

## Volgende stap

De volgende stap is een proof of principle op semi industriële schaal. Het proces moet ergens op een productie of testlocatie worden getest. “Waar en wanneer dit gaat gebeuren, is nog niet bekend. Shell heeft wel de intentie om het proces te testen, maar is nog op zoek naar een geschikte locatie.”

In totaal is Willems er drie en een half jaar mee bezig geweest. Hij geeft antwoord op de vraag wat precies de moeilijkheid was. “De moeilijkheid was om alle relevante fysica goed te doorgronden en te bewijzen. Vervolgens diende er een goede scheider ontwikkeld te worden. Er zit veel expertise op het gebied van de scheider bij onze vakgroep.

Die kennis moet je netjes combineren en waar nodig uitbreiden om tot een goed ontwerp te komen.” Het project is overigens geheel betaald door Shell.

HYDRAURENT LEVERT FLEXIBILITEIT EN KOSTENBESPARING

# HydrauRent: hydraulische capaciteit op maat

HydrauRent biedt een programma, waarmee opdrachtgevers flexibel, snel en kosteneffectief hydraulische capaciteit kunnen inhuren. Een tot de verbeelding sprekend voorbeeld hiervan is de betrokkenheid van HydrauRent bij de ontwikkeling en de exploitatie van de Ampelmann, een platform met een loopbrug, dat stabiel is en niet beweegt. Deze technische vinding van de Technische Universiteit Delft heeft inmiddels geleid tot de oprichting van The Ampelmann Company. Offshore Visie heeft hierover reeds eerder melding gemaakt.

The Ampelmann Company wordt geleid door dr. ir. Jan van der Tempel. Hij legt uit wat het principe van de Ampelmann is. "We zijn eigenlijk uitgegaan van het principe van de flight simulator. Deze maakt gebruik van zes cilinders om bewegingen na te bootsen. Wij gebruiken deze zes cilinders echter om schommelingen op te vangen. Eigenlijk kan je zeggen dat er een vliegend tapijt boven zee ontstaat. Nauwkeurige en snelle sensoren meten daarbij de bewegingen van het schip, waarna een speciaal ontworpen computerprogramma de lengte van elk van de cilinders zo aanstuurt dat deze bewegingen worden gecompenseerd. De powerpacks die we daarbij gebruiken hebben wij gehuurd van HydrauRent".

Het overstappen van een schip op een offshore-constructie wordt met de Ampelmann zo eenvoudig als het 'oversteken van de straat'. Mede dankzij HydrauRent kan aan dit statement een praktische invulling worden gegeven.

### Total Cost of Ownership

In de offshore-industrie spelen de 'Total Costs of Ownership' een steeds belangrijker rol. De belangstelling voor dit thema doet zich ook voor wanneer in hydraulische apparatuur moet worden geïnvesteerd. De apparatuur wordt vaak eenmalig of op projectbasis ingezet, terwijl kosten voor inbedrijfstelling, reparatie of onderhoud niet altijd even duidelijk zijn. Juist daarom is het huren van hydraulische capaciteit als tijdelijke vervanging of voor extra capaciteit in veel gevallen een aantrekkelijk alternatief. Dat alternatief biedt HydrauRent met HydrauRent: 'hydraulische capaciteit op maat' waarmee op ieder gewenst moment en op elke locatie extra capaciteit kan worden gerealiseerd.

Die ervaring wordt gedeeld door The Ampelmann Company dat met het inhuren van hydrauliek meerdere vliegen in één klap worden slaat. Jan van der Tempel: "Het huren van powerpacks biedt ons veel flexibiliteit. Volgens het modulaire concept van HydrauRent huren we precies de capaciteit in die we nodig hebben." Het modulaire concept bestaat onder meer uit goed handelbare halve 10-feet containers, waarin hydraulische maatwerkmodules worden gerealiseerd tot 200 kW. Door modules te koppelen, ontstaan units van maximaal 800 kW met de afmeting van een 20 feet container. "We hoeven geen kostbare investeringen te doen en ons ook niet druk te maken over levertijden, opslag, onderhoud en reparatie. Bovendien zijn we met HydrauRent verlost van opslag, regelmatige inspectie en certificering."

Het project van de Ampelmann en de huidige exploitatie ervan is een fraai voorbeeld hoe een projectontwikkelaar/fabrikant kan samenwerken met zijn toeleverancier. Hierdoor ontstaat een maatpak dat - in dit geval op hydraulisch gebied - ook beschikbaar is voor een breed toepassingsgebied.

### HydrauRent

Naast HydrauPack omvat het HydrauRent-programma ook andere verhuuroplossingen. Zo worden onder de naam HydrauSupport hydraulische filtratieunits voor het reinigen van hydraulische olie of een ontwaterings- en ontgassingsinstallatie geleverd. Deze laatste kan, met het oog op het toepassingsgebied, ook in ATEX-uitvoering worden gehuurd, waardoor gebruik in explosiegevaarlijke omgevingen mogelijk is. Tevens kan snel een spoelunit voor het reinigen van hydraulische systemen worden geleverd, terwijl voor handpompen en vijzels in verschillende afmetingen met bijbehorende snelkoppelingen en verdeelstukken de HydrauTool wordt verhuurd. Tenslotte zijn ook hydraulische lieren onder de naam HydrauWinch leverbaar. Het pakket omvat de standaard hydraulische lieren, CT-lieren en hijslieren waardoor een compleet aanbod aanwezig is.

### Nieuw onderkomen

HydrauVision levert haar diensten aan verschillende sectoren, van de offshore-industrie tot visserij, van de staalindustrie tot (petro)chemie. Het bedrijf heeft vestigingen in Dordrecht, Schoondijke, IJmuiden, Zeebrugge en Gent. HydrauVision IJmuiden is in juli van dit jaar verhuisd naar een fraai nieuw onderkomen aan de Ampèrestraat met een goed geoutilleerde werkplaats met testfaciliteiten. De verhuizing geeft meer en efficiëntere werkruimte met mogelijkheden voor verdere groei in de toekomst. De vestiging in IJmuiden is actief op het gebied van installatie, reparatie, onderhoud en oliereinigingsmanagement van hydraulische systemen en beschikt over een grote nautische ervaring. Als Appointed Service Center van Sauer-Danfoss worden hier ook reparatie- en revisiewerkzaamheden aan hydraulische Sauer-Danfoss producten uitgevoerd.



OPENINGSACT DOOR GROEP ACTEURS

De openingshandeling wordt door oud-directeur Dorus Hulsebos verricht met een slijptol.



(foto: PAS Publicaties)

# Spetterende opening nieuwe vestiging Multimetaal

De vonken spatten ervan af toen de oprichter en oud-directeur van Multimetaal, Dorus Hulsebos, de slijptol ter hand nam om de nieuwe vestiging van het staalconstructiebedrijf officieel te openen. In nog geen jaar tijd was op industrieterrein Kooypunt bij Den Helder een modern bedrijfspand verzezen, compleet met werkplaatsen, magazijnen, testfaciliteiten en kantoorruimtes.

Deze keer nu eens niet het traditionele doorknippen van een lint, maar een hilarisch optreden van een groep acteurs dat zeer in de smaak viel bij de grote groep genodigden die de officiële openingshandeling bijwoonde. Op een gegeven moment werd Dorus Hulsebos door zijn zoons Pim en Arthur uitgenodigd om zich in een feloranje gekleurde overall te hijsen en met een slijptol een stang door te slijpen. De stang vormde

de verbinding tussen twee borden waarop de adressen van de vorige twee Helderse vestigingen van Multimetaal stonden. Tijdens deze openingshandeling liet Dorus zien dat hij het handwerk nog niet was verleerd. Na het doorslijpen zwaaiden achter Dorus de deuren van de bedrijfshal open en kon iedereen zien wat het nieuwbouwproject had opgeleverd. Het nieuwe Multimetaal-pand staat op een 10.400 vierkante meter groot terrein dat vorig jaar is aangekocht. Op vrijdag 7 november 2008 mocht Dorus Hulsebos samen met zijn vrouw Nora de eerste paal voor de nieuwbouw slaan.

Algemeen directeur Pim Hulsebos stelde toen dat hij precies dertig jaar eerder, samen met zijn broers Arthur en Bart, de eerste paal hadden mogen slaan voor het nieuwe pand aan de Nijverheidsweg 3c in Den Helder. Het metaalbedrijf, één van de pioniers in de offshore-industrie, zou tot 1997 op deze locatie gevestigd blijven. In dat jaar vond de verhuizing plaats naar de voormalige Bewapeningswerkplaatsen van de Koninklijke Marine

aan Het Nieuwe Diep 12-14. Plan was om de locatie, na deze eerst een paar jaar te hebben gehuurd, in 2000 aan te kopen en er vervolgens nieuw te gaan bouwen. Defensie kwam echter terug op eerder gedane toezeggingen om het terrein af te stoten. Dit resulteerde in eerste instantie in een jaren voortslepend juridisch steekspel. Nadat Multimetaal een financiële genoegdoening had geaccepteerd, werd eerder dit jaar verhuisd naar de Scheepmakersweg 23 op industrieterrein Kooypunt.

Nadeel van deze locatie is dat het bedrijf niet meer aan open water zit, waardoor grote staalconstructie elders geassembleerd moeten worden. Een groot voordeel is dat men thans over een supermodern bedrijf beschikt. Multimetaal, dat wordt geleid door algemeen directeur Pim Hulsebos en commercieel directeur Arthur Hulsebos, profileert zich met succes als een total maintenance contractor en mag bijna alle in de Nederlandse sector van de Noordzee actieve oliemaatschappijen tot haar klanten rekenen.

**LAUNCH OF NOORDHOEK PATHFINDER**

On Saturday November 7, 2009, the launch of the Noordhoek Pathfinder took place at the de Hoop shipyard in Foxhol. She is a state of the art 62m DPII ROV and survey support vessel. The launching ceremony was officiated by Miss Julia Anna Noordhoek. The Noordhoek Pathfinder is currently undergoing the final stages of installation and commissioning of the crane and survey spread prior to commencing sea trials. The Noordhoek Pathfinder will be fully commissioned and ready for deployment in Q1 2010.

The Noordhoek Pathfinder is mobilised with a Grade 2 Dynamic Positioning system (DPII), diesel electric drive, a large moon pool, a 25 Tonnes offshore crane. She is also equipped with Work & Inspection Class ROV systems, Side Scan Sonar Tow-Fish, McCartney Focus 2 ROTV systems and a technologically advanced survey suite.

With accommodation for 40 people split between single and double cabins she will be a very comfortable and spacious vessel to work on. The Noordhoek Pathfinder exceeds the latest environmental and acoustic standards ensuring quiet operations whilst at survey speeds.

The most accurate and reliable survey equipment will be installed and the systems will have full plug and play interconnectivity. The vessel's main functions will be inspection, repair and maintenance, hydrography, geotechnical investigation, and analogue / digital geophysical survey.

The addition of the Noordhoek Pathfinder to the Noordhoek fleet demonstrates the company's strong commitment to the IRM and Survey market in the North Sea where Noordhoek currently operates the DPII DSV Noordhoek Singapore.

The Noordhoek Constructor, Noordhoek's other new build is a 76m DPII Saturation Dive Support Vessel. She is also undergoing the final stages of construction and is due to commence operations in early Q1 2010 strengthening Noordhoek's expertise in this field.



*The launch of the Noordhoek Pathfinder.*

**DHTC AL 25 JAAR DÉ TRAINER IN VEILIGHEID**

Het veiligheidstrainingeninstituut DHTC uit Den Helder vierde op 20 november 2009 haar 25-jarig jubileum. De basis voor offshoretrainingen in Den Helder werd gelegd in 1976 toen de NAM het Nautisch College Noorderhaaks verzocht voor haar offshorewerkers een veiligheidscursus te ontwikkelen. Uiteindelijk is op 20 november 1984 D.O.T.C. (Dutch Offshore Training Centre) opgericht.

NAM's eerste zogeheten Offshore Safety Course betrof het leren omgaan met veiligheidsmiddelen op zee, overleven op zee en hoe te handelen bij een redding uit zee door een helikopter. Al snel breidden de veiligheidstrainingen zich in aantal uit en volgden Elf Petroland en Wintershall het voorbeeld van NAM. Naast de eigen medewerkers begonnen deze maatschappijen ook het personeel van onderaannemers naar deze trainingen te sturen. D.O.T.C. werd in 1997 samengevoegd met twee andere trainingeninstituten en herdoopt in DHTC. Naast trainingen voor de offshore-industrie worden ook STCW'95 veiligheidstrainingen voor de maritieme sector en BHV-, AED-, EHBO- en VCA-cursussen voor het bedrijfsleven gegeven. In overleg met en ten behoeve van brandweerkorpsen is in 2001 een brandweeroefengebouw ontworpen en gebouwd. In dit oefenpand kunnen brandweerkorpsen realistisch oefenen in de binnenbrandbestrijding. Relatief nieuw zijn de veiligheidstrainingen voor de offshore windenergiesector. Het uitgebreide trainingsprogramma van DHTC is er op gericht het veiligheidsbewustzijn van de cursisten te bevorderen. De trainingen dragen bij aan het verkrijgen van een optimaal veilige werkomgeving, zowel aan boord van bijvoorbeeld offshore-installaties, schepen en helikopters, als ook bij bedrijven, organisaties en overheidsinstanties.





The proven software-based solution for  
**Training & Competence Management  
 in the Oil & Gas Industry**

Manage Required Certifications and Training,  
 including Global, Regional, Location Specific Requirements.

**SkillsXP special features :**

- Dynamic Training Matrix
- Certification Expiry Notification
- Predict Future Training Needs
- Personal Development Plans
- Show Competency Gaps
- Predict Recruitment Needs

**SkillsXP can store a wide range  
 of information such as :**

- Employee Data
- Skills
- Experience
- Assessments
- Training Needs

SkillsXP is a product of  
 The Tritanium Company BV



Contact for information : T +31 - (0)71 - 572 7734  
 Email : [info@tritanium.com](mailto:info@tritanium.com) | Website : [www.tritanium.com](http://www.tritanium.com)

**One Solution TOTAL CONTROL**

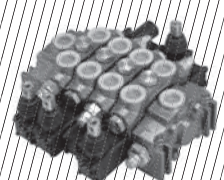


**krachtige  
 beweging**

**Brevini Fluid Power  
 brengt u verder**

**Brevini Fluid Power is hét sterke merk als het gaat om betrouw-  
 bare hydraulische systemen. Of het nu gaat om losse componen-  
 ten, complete custom made hydraulische systemen of turnkey  
 projecten, onze innovatieve producten garanderen dat u in  
 beweging blijft.**

In de offshore sector geniet Brevini Fluid Power een groot vertrouwen. Onze  
 componenten en systemen, zoals pompen, stuurventielen en Power Packs, staan  
 aan de basis van hoogwaardige reddingsystemen en zijn een garantie voor feilloos  
 presterende hydraulische scheepskranen en offshore kranen.



**Brevini Fluid Power Benelux B.V.**  
 Röntgenweg 24  
 2408 AB Alphen aan den Rijn  
 Postbus 764  
 2400 AT Alphen aan den Rijn  
 T +31 - 172 - 47 08 70  
 F +31 - 172 - 47 76 67  
[info@brevinifluidpower.nl](mailto:info@brevinifluidpower.nl)  
[www.brevinifluidpower.nl](http://www.brevinifluidpower.nl)



**CURSUSSEN**

- Piping & Mechanical Engineering I & II
- Ontwerp/Berekening Drukbelaste Componenten
- Piping Design I & II
- Workshop P.E.D.
- Overzicht & Selectie van Afsluiters

Tevens:  
 Extrusietechnologie door prof. L.P.B.M. Janssen (RuG)

Inlichtingen: Ed van der Linde  
 06 - 2011 5926 / 050 - 316 2626  
 e-mail: [linde@aog.nl](mailto:linde@aog.nl)

# TL-verlichting met extreem

Licht komt van de zon of van een lamp. Het is heel belangrijk in ons leven. Zonder licht zou alles heel donker zijn. Zonder licht zouden we niet eens op aarde kunnen leven. Licht zorgt er voor dat planten kunnen groeien. De planten zorgen weer voor voedsel en voor zuurstof. Voor Marcel Geluk uit Gorinchem behelst licht nog een extra dimensie: het bepaalt zijn dagelijks leven. Geïnspireerd door zijn vader is hij beroepshalve dag en nacht met licht bezig. Al meer dan een decennium lang. Maar naast die besmetting van het lichtvirus trok ook het zelfstandige ondernemerschap Marcel enorm aan. Om deze uitdaging te verwezenlijken stak hij vorig jaar zijn licht op bij de Noorse onderneming Technor Safe Ex. Zij hadden geen actieve vertegenwoordiging in de Benelux.

Resultaat: per 1 januari 2009 is Marcel Geluk (32) mededirecteur van Technor Benelux.

Technor Safe Ex is al meer dan 25 jaar fabrikant van explosieveilige materialen. Het bedrijf ontwikkelt en vervaardigt technologisch geavanceerde producten en systemen die het veilig gebruik van instrumenten, verlichting, motoren en andere apparatuur die elektriciteit in potentieel explosieve atmosferen vereisen, mogelijk maken. Dit kunnen offshore-platforms zijn, raffinaderijen, (petro)chemische installaties, schepen of FPSOs. Strategie van het bedrijf is producten te ontwikkelen die een combinatie vormen van een nieuwe technologie met de juiste functionele, veilige en rendabele oplossingen als antwoord op de uitdagingen van morgen.

#### Juiste moment

Alle producten die Technor Safe Ex ontwikkelt, moeten voldoen aan de eisen van de gemeenschappelijke Europese normen (ATEX verordeningen). In Noorwegen wordt hoofdzakelijk gewerkt met roestvaststalen materialen waar men zuidelijker, voor producten met dezelfde toepassingen, gebruik maakt van aluminium of zelfs glasvezel-versterkte materialen. Met het oog op de gewenste groei van Technor heeft men besloten om strategisch te groeien. Voor verbreding van de markt moest dus het scala aan producten worden uitgebreid. Hiervoor heeft Technor de afgelopen jaren een aantal gerenommeerde bedrijven overgenomen. Onder meer het EX gedeelte van Telemecanique, dat drukknoppen en schakelaars produceert. In 2006 is het Italiaanse Italsmea gekocht, een fabrikant van drukvaste

behuizingen en verlichtingsarmaturen voor hoofdzakelijk on- en offshore-toepassingen. Verder zijn er diverse samenwerkingsverbanden aangegaan in het Midden Oosten en Singapore. Marcel Geluk: "Wat dat betreft hebben we elkaar op het juiste moment ontmoet. Zij zochten wat ik te bieden had en ik zocht wat zij te bieden hadden. Mooier kon het gewoon niet. Ik ben nu zelfstandig en treed op als hun vertegenwoordiger in de Benelux. Alle producten in het Technor assortiment verkoop ik. Dus ook wat er door de fabrieken in Italië en Frankrijk wordt gebouwd. Daarnaast is Technor ook expert in het oplossen van verlichtingsproblemen in met name extreme omstandigheden. Er zijn verlichtingssystemen ontworpen en gefabriceerd voor (explosie)-gevaarlijke processen en moeilijk bereikbare locaties. Technor beschikt over een uitgebreid assortiment producten. Algemene verlichting, signalisatieverlichting, en obstakelverlichting."

#### Innovatieprijs

In het kader van productontwikkeling heeft Technor recent een onderhoudsvrij verlichtingsarmatuur ontwikkeld voor explosiegevaarlijke omgevingen. De initiële ontwikkeling was specifiek voor de offshore-industrie. Uit een eigen internationaal onderzoek onder zowel eindgebruikers als installatiebedrijven was naar voren gekomen dat met het oog op de toekomst verlichting en met name de lampen en de VSA's langer moeten meegaan, zo weinig mogelijk mogen kosten en vooral onderhoudsvrij

moeten zijn. Voor de installateur moet een armatuur bovendien snel en makkelijk hanteerbaar zijn. Met dit eisenpakket in de hand zijn de specialisten van Technor aan de slag gegaan. Marcel Geluk: "Er moest een duurzame, onderhoudsvrije en tegelijkertijd commercieel aantrekkelijk armatuur worden ontwikkeld, gecertificeerd naar de huidige ATEX richtlijnen. Dit proces was reeds lang in gang gezet voordat ik met het voorstel kwam om Technor Benelux op te richten." Eind vorig jaar introduceerde Technor Safe dit inmiddels gepatenteerde armatuur. In het trillingsbestendige armatuur, dat overigens nagenoeg 100% recyclebaar is, zitten bijzondere long life TL-buizen die 80.000 branduren meegaan. Zelfs na 80.000 branduren geven ze nog 90% van de initiële lichtstroom. Er is gekozen voor een aluminium zeewater bestendige behuizing waarover een anonisiatielaag zit van 25 micron om er zeker van te zijn dat het armatuur offshore meegaat. Sealed for life. Er wordt maar liefst tien jaar garantie op het armatuur, inclusief lampen, gegeven. Begin 2009 won Technor in Groot Brittannië een HazardEx Industry Award met het armatuur. Dit was de prijs voor technische innovaties die het werken in explosiegevaarlijke gebieden, veiliger maken.

#### Noodverlichting

Op offshore installaties wordt gebruik gemaakt van decentrale noodverlichting. Dit houdt in dat de noodverlichtingsarmaturen zijn uitgerust met batterijen. De TNAML armaturen hebben deze mogelijkheid ook. Verschil met de traditionele

# lange levensduur

Het onderhoudsvrij verlichtingsarmatuur ontwikkeld voor explosiegevaarlijke omgevingen.

verlichtingsarmaturen waarbij 1 TL lamp op 20% van zijn normale lichtstroom functioneert, is dat de noodverlichting bij de TNAML armaturen bestaat uit 2 Led's. Ook op deze noodverlichtingsarmaturen geeft Technor 10 jaar operationele garantie. De laatste ontwikkeling is de (un)manned switch uitvoering. Deze applicatie wordt vooral toegepast op Normally Unattended Installations (NUI's) en houdt in dat wanneer er operators aan boord zijn, de verlichting geschakeld is als 'manned' (personen aanwezig). Bij het verlaten van het platform wordt de schakelaar omgezet naar 'unmanned'. Dit houdt in dat de verlichting wordt uitgeschakeld. Het normale gevolg is dat dan de noodverlichting automatisch gaat branden, aangezien de spanning wegvalt. In tegenstelling tot andere fabrikanten heeft Technor er voor gekozen om voor deze specifieke toepassing geen extra bekabeling toe te passen, maar de schakeling draadloos te laten functioneren en geen verbinding met aarde te maken of door middel van een extern stuur-sig-naal (dus extra bekabeling) om de verlichting uit te schakelen als hier geen noodzaak voor is. Hierdoor ontstaat een systeem dat een hogere bedrijfszekerheid biedt, minder energie verbruikt, minder verouderd en daardoor een hogere veiligheid.

Bij het verlaten van de NUI wordt een schakelaar op het helideck of bij de bootaanlanding van 'manned' in 'unmanned' positie gezet. Hierdoor wordt een gecodeerd signaal op

433MHz uitgezonden naar de noodverlichtingsarmaturen. Dit signaal draagt er zorg voor dat de noodverlichting indien de generatorspanning wegvalt, niet functioneert. Wel zal de elektronica die de sturing in het armatuur verzorgt, actief blijven. Met als gevolg dat een kleine stroom uit de accu's worden getrokken. Ervan uitgaande dat indien de generator uitvalt er binnen 48 uur naar het platform wordt gegaan, zal deze stroom maximaal 50mA bedragen (is 1% van de batterijcapaciteit) en zal de functionaliteit van het systeem dan ook niet nadelig beïnvloeden. Zolang de generatorspanning aanwezig blijft, worden de batterijen op 'float conditie' geladen. Valt deze spanning weg, stopt alleen het laden van de batterijen. Bij terugkeer op het platform, onder normale condities (generator functioneert normaal), wordt de schakelaar in de 'manned' positie geplaatst en zal de noodverlichting (indien nodig) normaal functioneren.

Bij terugkeer op het platform onder niet normale omstandigheden (generator functioneert niet), wordt de schakelaar bij aankomst op 'mannend' gezet en worden de batterijen automatisch gekoppeld en zal de noodverlichting gaan functioneren. Om een juiste werking te garanderen, dienen deze noodverlichtingsarmaturen op een platform niet meer dan 15 meter van elkaar gemonteerd te zijn en dient er bij branddeuren aan beide zijden van de deur een armatuur geplaatst te zijn. Conclusie van deze speciale en unieke

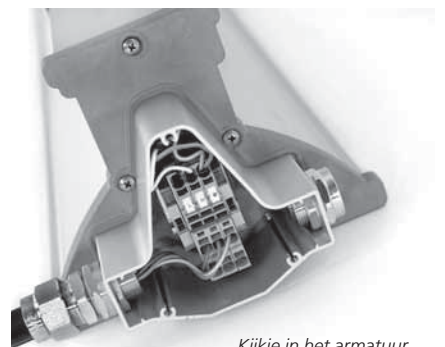
oplossing: geen extra bekabeling; geen schakeling tegen aarde, dus geen storingen door hoge stromen in de staalconstructie; kunnen zonder kostbare modificaties geïntegreerd worden in bestaande installaties.

## Veilig

Tevens is het mogelijk op bestaande installaties door het vervangen van de noodverlichtingsarmaturen zonder extra bekabeling, een manned/unmanned situatie te creëren die de hoogste bedrijfszekerheid en veiligheid biedt. Hiervoor zal dan wel een andere schakelaar (inschakelen unmanned) nodig zijn. In deze schakelaar bevindt zich de elektronica die het eerste signaal uitzendt naar het dichtst bijzijnde armatuur. Deze stuurt het signaal vervolgens weer naar twee andere armaturen door.

## Extra klem

De klemmenstrook in het klemmenkastje van de TNAML series bij mannen/unmanned uitvoering heeft een extra klem (B) bij



Kijkje in het armatuur.



noodverlichting. Deze klem zorgt voor de koppeling met de batterijen. Wanneer deze niet is aangebracht is het mogelijk om de noodverlichting met geladen batterijen over het platform te dragen aangezien de batterijen 'dood gemaakt' zijn. Bij installatie kan dan de doorverbinding tot stand worden gebracht en zullen de batterijen in normaal bedrijf geladen worden. Door deze optie worden de batterijen bij nieuwbouw installaties beschermd tegen oneigenlijk gebruik. En wordt er voorkomen dat in sommige gevallen de batterijen voor de oplevering reeds vervangen moeten worden.

### Lichtopbrengst

Het Ex me verlichtingsarmatuur van Technor dat eind 2008 op de markt is gekomen, is vrijwel direct bij wijze van proef op een platform op het Nederlands Plat gemonteerd. De letter M in de typeaanduiding impliceert dat in de explosie-veilige armaturen een aantal componenten, zoals bijvoorbeeld de lampvoeten, is ingegoten, waarmee een warmstart kan worden gecreëerd voor toepassingen in Zone (2)1 en (2)2. Dit in tegenstelling tot de traditionele Ex e verlichtingsarmaturen die gebruik maken van koudstart. De warmstart heeft als voordeel dat de levensduur die door een lampenfabrikant wordt aangegeven, ook daadwerkelijk

gehaald wordt. De koudstart heeft als gevolg dat de levensduur van de lamp gehalveerd kan worden. Dit zou dan de lange levensduur van de lampen volledig teniet doen.

Marcel Geluk: "We hebben tot die proef besloten om de operators aan te tonen dat onze gepatenteerde vinding juist is. Het armatuur hangt er nu bijna een jaar en voldoet nog altijd volledig aan alle verwachtingen. Iedereen is er zeer tevreden over. Met name over de lichtopbrengst. Het resultaat van de proef is zelfs zo goed dat we inmiddels al een groot aantal armaturen verkocht hebben aan operators die op het NCP opereren. Ook voor installatie on shore op raffinaderijen zijn reeds flinke aantallen verkocht." De hogere lichtopbrengst bereikt Technor door de plaatsing van een spiegel in het armatuur. Geluk spreekt over een hoogglans reflectoren. "De reflectoren en de hoek waaronder deze is geplaatst, verbetert de reflectie van het naar achteren schijnende licht. Normaal is de achterkant bij armaturen om die reden wit gespoten. Onze reflector verhoogt het rendement van het licht van 70 naar 83 procent. Dat scheelt een enorm stuk." De IP66 waterdichte lamparmaturen zijn aan de voorkant afgesloten met helder hard glas. Dat is veel beter dan een kunststof kap, omdat glas niet verkleurd of

uitdroogt en niet elektrostatisch geladen kan worden. Daarnaast is aangetoond dat polycarbonaat 100% niet waterdicht is en dat er dus altijd vocht in de armaturen kan komen. Door gebruik te maken van de glazen afscherming worden deze negatieve invloeden voorkomen. Geluk: "Het is ook zo dat de TL-buizen bij ons diep in het armatuur zitten. We hebben dit bewust gedaan om klachten over lichtvervuiling te voorkomen. Bij andere armaturen liggen de lampen veelal in de kap waardoor je om het armatuur heen ook een lichtgebeuren krijgt. Wij zijn van mening dat je beter het licht kunt hebben daar waar je het nodig hebt in plaats van dat je armatuur verlicht. De werkvloer moet worden verlicht waar de mensen werken."

Een bijkomend voordeel van de hogere lichtopbrengst is dat er daardoor ook minder armaturen nodig zijn. Op een platform kan het zelfs om een besparing in aantallen van 20 tot 25% gaan. Geluk: "Dat scheelt ook aanzienlijk in de installatiekosten en die liggen hoog in de offshore. Het trekken van kabels kost al snel honderd euro de meter, inclusief montage van kabelgoten." Het armatuur is feitelijk foolproof. Iedereen kan het monteren. De constructie is zo gemaakt dat de installateur voor het plaatsen niet in het armatuur hoeft te komen. Er zitten over een soort rail verschuifbare klemmen op de achterkant voor een eenvoudige ophanging van het armatuur. De kabel kan eenvoudig worden vastgezet in een klemmendoosje voorzien van steekklemmen, dat vervolgens wordt volgespoten met een polymer voor waterdichte isolatie.

### Total Cost of Ownership

Door gebruik te maken van de TNAML verlichtingsarmaturen kunnen er enorme besparingen gerealiseerd worden op onderhoud en inspectie. Lampen hoeven niet vervangen te worden voor een periode van 80.000 uur (dit is bij gebruik in de avond en nachten een levensduur van ongeveer 20 jaar!) en vanwege het feit dat het armatuur een gepatenteerd warmtehuishouding heeft, zullen de voorschakelapparaten ook minimaal zo lang meegaan. Het inspecteren van explosieveilig materiaal is in het geval van de TNAML armaturen, 'slechts' een visuele inspectie. Ook dit levert een enorme besparingen op. Door middel van een berekening waarin rekening wordt gehouden met de investeringskosten en de life cycle costs van een verlichtingsinstallatie kan Technor aantonen dat de besparingen kunnen oplopen tot honderdduizenden euro's.

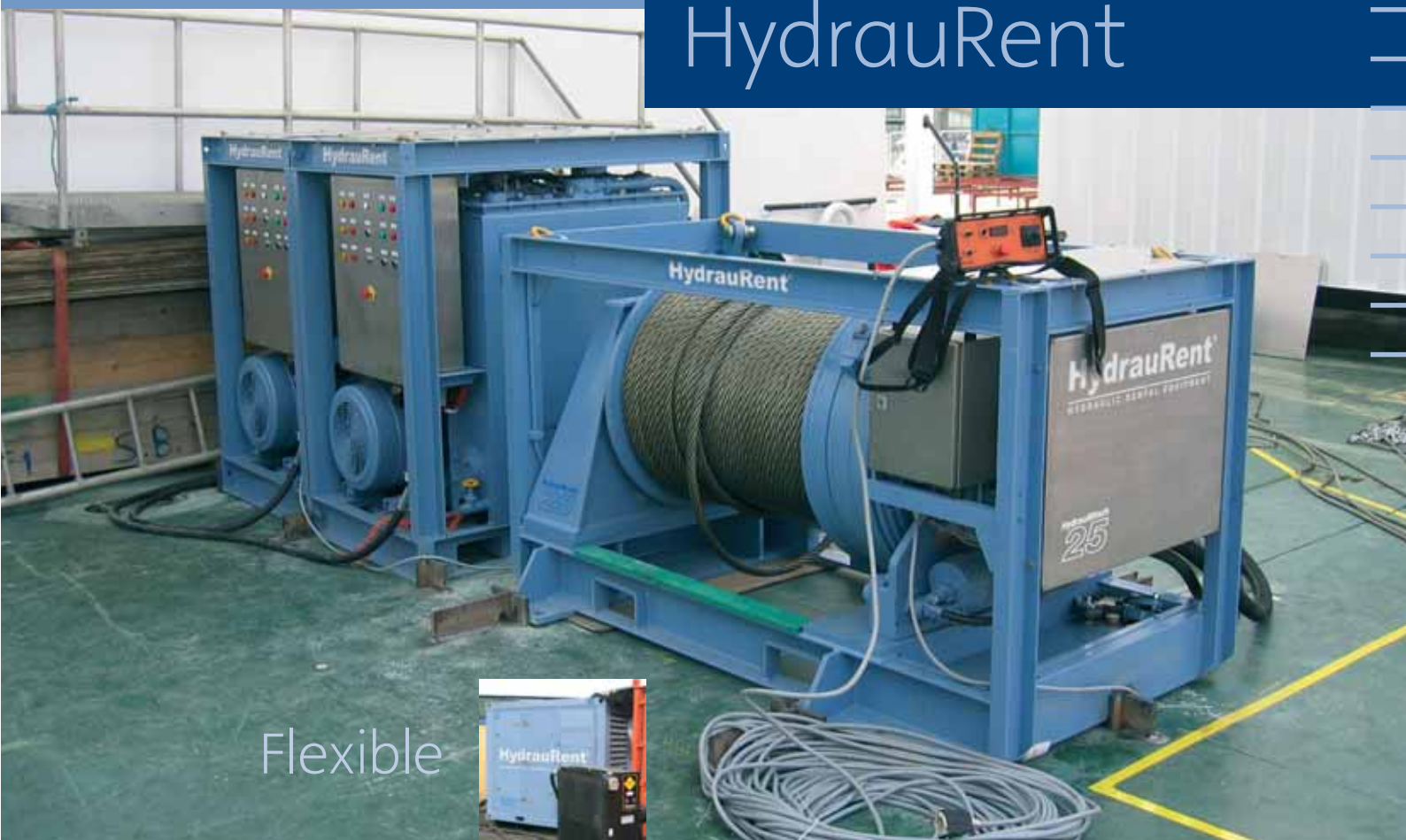


*Door gebruik te maken van de TNAML verlichtingsarmaturen kunnen er enorme besparingen gerealiseerd worden op onderhoud en inspectie.*

# HydraRent<sup>®</sup>

HYDRAULIC RENTAL EQUIPMENT

# HydraRent



Flexible



Saving



Quick



Support



Flexibility, speed and cost control are an important issue in all industrial sectors. These issues also emerge when additional hydraulic capacity is required. HydraRent offers customised solutions for this. Additional capacity can be realised at any given moment at any location through “customised hydraulics”.

[www.hydraurent.com](http://www.hydraurent.com)

## NEW MULTICAT-TYPE WORKBOAT

Dutch marine contractors Seacontractors recently introduced the 'Speed & Stability', a new multicat-type workboat with a movable centre hull. The versatile new workboat's large deck area makes it suitable for transporting wind farm components to offshore sites.

The new design measures 43m loa, with a beam of 13m and a draft of 1m to 1.6m depending on the use of the centre hull. It is claimed to be up to 90% more economical or up to three times faster than similar vessels. The movable centre hull system has been patented worldwide.

"The extraordinary thing about this vessel is the combination of speed, stability, adaptable and effective buoyancy and high tractive power," said spokesman Jacco Wakker. "According to the desired use, any of these properties can be enhanced. During sailing the centre hull will be lifted, then once at the working site the buoyancy can be increased by inflating the special cushions, which are located between the two hulls, making it a fully stable workboat."

Provided with powerful cranes, the vessel is fully self supporting as a cable layer. It is equipped with DP, which in combination with two bow thrusters enables it to maintain precise positioning on work sites. As a transport vessel, the Speed & Stability features four 900 kW Hamilton water jets of Type 811 and can achieve a top speed of 33 knots. It can be used for transporting equipment, fuel, drinking water and personnel. The Dutch company K & W Trans is responsible for the design and construction of the Speed & Stability.



Artist impression of the new multicat-type workboat (a.i. E.J. Bruinekool).

## NIEUWE VERGUNNINGEN

Op 2 november heeft staatssecretaris Huizinga van V&W opnieuw 4 definitieve vergunningen voor windturbineparken op zee verstrekt. Samen met de in september afgegeven definitieve vergunningen komt het totaal nu op 6. Het betreft ruim 1900 MW en tegen de 500 turbines. De vergunningen zijn afgegeven aan RWE (windpark Tromp Binnen), Airtricity (windpark Den Helder I), E-Connection/Brown Ridge Oost BV i.o (windpark Brown Ridge Oost) en NUON (windpark Beaufort). Het ministerie beoordeelde de aanvragen op een veilig, doelmatig en rendabel gebruik van de Noordzee. Hierbij wordt beoordeeld of de plannen geen onaanvaardbare negatieve effecten hebben op de veiligheid op zee, de activiteiten van andere Noordzee gebruikers en de natuur. De definitieve vergunningen liggen van 9 november tot en met 21 december 2009 ter inzage. De vergunninghouders kunnen met deze vergunningen, ongeacht eventuele beroepszaken, meedoen aan de subsidietender van het ministerie van Economische Zaken. In totaal is er voor 950 Megawatt subsidie beschikbaar. Uiterlijk in mei 2010 wordt duidelijk welke van de vergunde windparken op zee subsidie krijgen. Naast de 4 definitieve vergunningen zijn op 2 november 3 ontwerpvergunningen afgegeven voor de windparken Q10 (Eneco), Q4 (E-Connection) en Scheveningen Buiten (Evelop).

## RENOVATIEPROJECT GRONINGEN LONG TERM AFGEROND

Met de renovatie van de gaswinningslocatie Slochteren medio november is het 13-jarige Groningen Long Term (GLT) project afgerond. Dit project is de NAM in 1996 gestart om de toekomstige productie uit het immense Groningen-veld ook de komende decennia te kunnen waarborgen. Op vrijdag 25 september is de gasproductielocatie Slochteren volledig gerenoveerd opgeleverd. Daarmee is het GLT-project met een totale investering van 2 miljard euro officieel afgerond. 20 productielocaties op het Groningen-gasveld zijn gerenoveerd en van compressoren voorzien. Dat is nodig om de productiecapaciteit van het veld op peil te houden. De druk in het veld loopt steeds verder terug. De compressoren, die werken als een soort omgekeerde fietspompen, helpen het gas uit de gesteentelaag op 3 kilometer diepte te laten stromen.

## ALLSEAS TO START BUILDING PIETER SCHELTE

Allseas announces the building of the platform installation / decommissioning and pipelay vessel Pieter Schelte. The company, free of debt, has sufficient funds for the building of Pieter Schelte, and will award the contract to a shipyard spring 2010. The basic design of the hull has been completed, and the basic design of the lifting systems will be completed this year. The detail design was awarded in February 2009 and will be completed in March 2010. Long-lead items, such as the power generation equipment and the thrusters, were ordered in March 2007. In June 2008, the high-tensile steel for the jacket and topsides lift systems were ordered. The total value of these orders was 200 million Euros. Delivery of the completed vessel is foreseen for 2013.



Artist impression Pieter Schelte.

**NEDERLAND EN CHINA ONTWIKKELEN SAMEN ZONNE-ENERGIE PROJECTEN.**

In het verlengde van een technologietransfer die door Minister Verhoveen op 9 september 2009 in Beijing is afgesproken, gaan Depth-Solar en Atama Solar Energy een voortrekkersrol spelen bij de ontwikkeling en uitvoering van een aantal zonne-energie projecten in China. Contracten tot totaal 100 MW zijn hier inmiddels voor ondertekend.

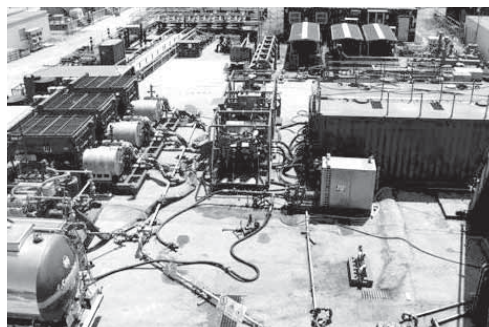
China gaat de komende jaren honderden miljarden investeren in zonne-energie centrales en andere duurzame energie opwekkers. Een overgroot deel van de Chinese productie van zonnepanelen is nu nog bestemd voor de export. Vanaf november 2009 gaat China in eigen land actief grote zonne-energie centrales bouwen. Depth-Solar en Atama Solar Energy hebben op uitnodiging van de Chinese centrale overheid deze week een congres in Shenzhen voor duurzame energie bijgewoond. De lezingen die aldaar door Depth-Solar en Atama werden verzorgd over zonne-energie centrales werden met veel enthousiasme ontvangen. De kennis die Depth-Solar en Atama Solar Energy gezamenlijk hebben in zowel het plaatsen van zonnepanelen op land als het plaatsen van zonnepanelen op daken heeft ervoor gezorgd dat ze actief een voortrekkersrol gaan spelen bij de ontwikkeling en uitvoering van een aantal zonne-energie projecten in China. Volgens de tijdens de handelsreis afgesloten contracten gaat de samenwerking van Depth-Solar en Atama Solar Energy voor ten minste 100 MW aan zonnepanelen installeren op zowel daken als op land.

**WELL STIMULATION SERVICES**

BJ Services Company announced that it has been awarded a contract by Eni S.p.A to carry out a range of well services in Italy. BJ's well services team will provide acid stimulation services on a number of wells to maximize the inflow area of the wellbore in oil and gas formations throughout Italy, both onshore and offshore.

Wells in northern Italy are scheduled to receive post-drilling high-pressure matrix and diversion treatments with high-temperature acid formulations. In southern Italy, BJ Services anticipates that it will complete numerous large post-drilling stimulation operations in fractured carbonate formations, and a number of organic acid stimulation operations on offshore wells in the Adriatic Sea. BJ has already treated two wells in Villafortuna and Val di Agri. Acid stimulation services have also been successfully carried out on an HPHT well in a Dolomite formation located at 19,685 ft (6000 m) TVD and 20,341 ft (6200 m) MD.

To complete this project, BJ Services is utilizing new state-of-the-art fracturing equipment, which is permanently based at the company's facility in Emmen, The Netherlands. Earlier this year, BJ invested USD\$10 million in stimulation and fracturing equipment that will be used specifically for operations carried out in Continental Europe. With five 2000 HHP Wolverine pumps designed to accommodate high pressure and rates, the equipment is ideal for meeting the customer's acid fracturing work requirements in northern Italy. Because they are operated remotely from a safe distance and equipped with automatic shutoffs, the Wolverine pumps offer valuable safety benefits. In addition, the new Cyclone V blender, which mixes fluids, chemicals, diverters and proppants at high rates of +/-60 BPM automatically or manually, is being used to mix relevant chemicals. Scheduled to arrive shortly in Italy are an STC-2000 unit that monitors data and communicates wirelessly with equipment, and a hydration unit used to gel polymers, pump chemicals and monitor gel in real time.



*Acid stimulation operation recently carried out by BJ Services on an HPHT well in a Dolomite Formation in Italy.*

**N.I.L LASOPLEIDINGEN**

Lastek Nederland heeft haar trainingsfaciliteiten in Lexmond uitgebreid met lasopleidingen voor erkende N.I.L. lasdiploma's. In dagdelen worden opleidingen gegeven voor het Mig-Mag- en Tig lassen niveaus 1 t/m 4 en het Booglassen met beklede elektroden niveaus 1 en 2.

Het opleidingscentrum ligt centraal in Nederland en de keuze om in dagdelen te werken speelt mede in op de huidige behoefte voor omscholing van medewerkers. In overleg met regionale beroepsopleidingen en instanties kan worden ingeschreven, maar ook individuele aanmeldingen door bedrijven of particulieren zijn mogelijk. Deze opleidingen zijn aangemeld bij de stichting OOM (Opleidings- en ontwikkelingsfonds voor het Metaalbedrijf), waardoor onder bepaalde voorwaarden een scholingssubsidie van het Europees Sociaal Fonds (ESF) mogelijk is.

**BLUEWATER RE-GROUPS ENGINEERING CAPACITY**

Bluewater has decided to cease engineering activities in Kuala Lumpur in reaction to reduced medium term market outlook.

"The market for SPM projects has seen a dramatic decline in number of new projects over the last year and we expect this situation to continue for the mid-term," said Hugo J. Heerema, President and CEO of the Bluewater Group of Companies. "As a measure to maximize our efficiency in engineering activities and in order to limit further overhead costs, we have decided to regroup our core competences in once centre of excellence in the Netherlands. Hence, it is with regret that the present conditions have forced us to close down the engineering office in Kuala Lumpur at this stage." Bluewater commenced only little over three years ago with the engineering activities in Kuala Lumpur and has since then successfully executed many CALM buoy projects out of this office. Starting from scratch in 2006, there has been an impressive steep learning curve in Bluewater's Malaysian engineering office.

# Sectorspecifieke carrière-beurs blijft relevant

Vraag een gemiddelde HR-manager in de maritieme en offshore sector naar de belangrijkste thema's voor de toekomst en het is vrijwel zeker dat het tijdig vinden van goed personeel er één van is. Hoewel de impact van de crisis op de werkgelegenheid in de sector lijkt mee te vallen, ligt een andere crisis op de loer. De komende jaren stroomt een flink deel van de ervaren krachten uit, waardoor de vraag naar vers bloed toeneemt. De aantrekkelijke markt en nieuwe taken in de offshore - denk aan moeilijker winbare olie en gas, meer offshore wind en meer LNG-capaciteit - maken dat alleen maar méér specialisten nodig zullen zijn. Het Navingo Maritime & Offshore Career Event biedt maritieme en offshore bedrijven en potentiële nieuwe werknemers de mogelijkheid voor oriëntatie over en weer.

Cijfers over de gevolgen van de financiële en economische crisis op het mondiale energieverbruik en op de wereldwijde handel in goederen en producten het afgelopen jaar liegen er niet om. In de olie- en gassector sneden bedrijven in investeringsplannen en zijn projecten uitgesteld of geannuleerd. In de scheepvaart zorgden ongekend lage vrachttarieven, opgelegde schepen en gecancelde nieuwbouworders voor een forse omzetzaling. Het in Parijs gevestigde Internationaal Energie Agentschap (IEA), waarvan 28 OESO-landen lid zijn, schat dat het afgelopen jaar wereldwijd de investeringsbudgetten voor upstream olie en gas met 19% zijn gedaald ten opzichte van 2008 - een daling van ruim 90 miljard USD. Tijdens de IRO-jaarvergadering medio november kwam naar voren dat als gevolg daarvan offshore contractors werden geconfronteerd met last minute opdrachten. Voornamelijk omdat de markt het afgelopen jaar verhard is. Waar opdrachten van operators voorheen doorgaans minimaal zes maanden van tevoren werden afgegeven, gebeurde dit het afgelopen jaar steeds later en ging het gepaard met stevige onderhandelingen.

## Aantrekkelijk

De markt voor offshore zal naar verwachting in de loop van 2011 aantrekken. Voor de lange termijn is het in ieder geval duidelijk dat de crisis geen sporen achterlaat in de opwaartse trend voor upstream olie en gas. Het IEA voorspelt in haar World Energy Outlook 2009 dat het energieverbruik in 2030 met 40% gestegen is ten opzichte van 2007. Fossiele brandstoffen blijven de primaire energiebron. De olieconsumptie is in 2030 gegroeid tot 105 miljoen vaten per dag ten opzichte van de

huidige 85 miljoen vaten per dag, aldus het IEA. De vraag naar gas stijgt met 42% en de vraag naar kolen met 53%. Olie en gas komen voor een groot deel uit steeds moeilijker bereikbare offshore velden. De vraag naar elektriciteit stijgt wereldwijd met 76%. Om aan de vraag te voldoen, is aanvullende capaciteit nodig van 4.800 GW, circa het vijfvoudige van de bestaande capaciteit van de VS. Het aandeel hernieuwbare energie voor elektriciteit stijgt licht, van 17% in 2007 naar 22% in 2030. Een belangrijk deel van die stijging komt naar verwachting uit offshore wind.

## Vergelijkbaar

Voor de maritieme cluster is de trend vergelijkbaar. Ook hier is de groei- en verwachting voor de langere termijn positief. Niko Wijnolst, voorzitter van Stichting Nederland Maritiem Land, schetst in Hub Holland Magazine een scenario voor de toekomst van de scheepvaart- en scheepsbouwmarkten en in het bijzonder voor de Nederlandse maritieme cluster. Wijnolst blikt vanuit 2030 denkbeeldig terug op de 21 jaren ervoor. Aangezet door belasting op niet-duurzame scheepvaart, kwam de vraag naar nieuwbouwschepen rond 2015 weer op gang. 'Nederlandse reders innoveerden en moderniseerden, in tegenstelling tot hun buitenlandse collega's, die oude, vervuilende schepen exploiteerden.' De nieuwbouw en de vervangingsgolf van de reders trok de innovatieve maritieme toeleveranciers mee, schrijft Wijnolst.

## Vervanging

Voor de langere termijn hoeven werkgevers en werknemers in de maritieme en offshore sector zich dus geen zorgen te maken. Maar het is nog geen 2030. Hoe staat het er anno 2009 voor in de sector?

In vergelijking met andere sectoren, is het met de werkgelegenheid redelijk gesteld. Ondanks somber stemmende omzetcijfers, gaan er weinig tot geen bedrijven in de sector failliet en is er nog steeds krapte op de maritieme en offshore arbeidsmarkt. Begin 2009 stagneerde werving en selectie licht, maar tegen het einde van het jaar zijn de eerste tekenen van een groeiende vraag zichtbaar.

HR-managers verwachten dat de behoefte aan personeel alleen maar toeneemt. Deels ingegeven door een aantrekkelijke markt, maar belangrijker: door het uittreden van een flink deel van het personeelsbestand. Binnen nu en vijf jaar gaat circa 20% van de werknemers in de offshore sector met pensioen. Binnen vijftien jaar gaat 35% van de werknemers in de scheepsbouwcluster met pensioen. In vrijwel de hele maritieme cluster is sprake van vergrijzing, met een percentage 45-plussers dat hoger is dan het Nederlands gemiddelde van 35%. Het aandeel jongeren in de offshore is de afgelopen jaren gestegen naar 11% maar ligt daarmee nog steeds lager dan het landelijk gemiddelde van 16%. Met uitzondering van de Marine ligt in alle onderdelen van de maritieme cluster het aandeel lager.

Die ervaren en vakbekwame krachten moeten vervangen worden. Geen wonder dat vanuit alle hoeken van de maritieme en offshore sector en door politici uit binnen- en buitenland, wordt gehamerd op het interesseren van scholieren en studenten en het behouden van young en mid-career professionals. Initiatieven als [spetterendeopleidingen.nl](http://spetterendeopleidingen.nl) en [zeebenengezocht.nl](http://zeebenengezocht.nl) moeten zeevarenden aantrekken. Voor de offshore sector stelden IRO en NOGEPa een paar jaar

geleden zelfs speciaal een manager Employment & Education aan. Zijn opdracht: uitbreiden en verbeteren van de opleidingsmogelijkheden voor de upstream olie- en gasindustrie; interesse wekken van jongeren om in de sector aan het werk te gaan en omscholing van professionals afkomstig uit andere sectoren.

### Tijdbom

Bedrijven, brancheverenigingen en opleidingen zoeken elkaar op om de demografische tijdbom het hoofd te bieden. Beurzen als het Maritime en Offshore Career Event (MOCE) in Rotterdam spelen in op de behoefte om in contact te komen met de gewilde doelgroep. Het evenement van het Rotterdamse Navigo richt zich op alle sectoren uit de maritieme cluster en op alle opleidingsniveaus. "Dat maakt het een uniek event," zegt Event Manager Annemieke den Otter. "Bedrijven willen onder de aandacht blijven van de doelgroep. Door de aanstaande pensioneringsgolf is er nog meer behoefte aan gemotiveerd, gekwalificeerd en gespecialiseerd personeel. Dat geldt voor alle niveaus, van vmbo tot academisch."

### Uitdagingen

In hoeverre besteedt de beurs ook uitdrukkelijk aandacht aan de eerdergenoemde demografische tijdbom? Den Otter van Navigo: "Behalve de bedrijven zullen we ook de brancheverenigingen en opleidingsinstituten weer verwelkomen. Brancheverenigingen zoals Scheepsbouw Nederland, KVNR en IRO kunnen bezoekers een duidelijk beeld geven van wat er speelt in de verschillende onderdelen van de sector. Scholen en opleidingsinstituten informeren niet alleen scholieren en studenten over hun reguliere opleidingen maar ook professionals over cursussen en omscholingsmogelijkheden. Voor ons seminarprogramma vragen we experts uit de sector hun visie te geven op de recruitment uitdagingen waarmee zij geconfronteerd worden."

Naast het tijdig vinden van nieuw personeel is het behouden van personeel een minstens zo belangrijke uitdaging. In Forecast 2010 uit de Maritieme & Offshore Carrièrekrant, waarin directeuren en HR-managers van toonaangevende maritieme bedrijven hun visie geven op de maritieme arbeidsmarkt voor 2010, stelt Jetse Stienstra, Crew Manager bij Feederlines BV: "Begeleiding van stagiaires en young



### MOCE

Op 28 april 2010 vindt in Beurs-WTC Rotterdam de vierde editie plaats van het Navigo Maritime & Offshore Career Event (MOCE). Dit jaarlijks terugkerende evenement is één van de grootste carrièrebeurzen in Nederland en de grootste sectorspecifieke carrièrebeurs voor maritiem en offshore. MOCE 2010 richt zich op werkgelegenheid in de Jachtbouw, Marine, Maritieme arbeidsbemiddeling, Maritieme dienstverlening, Maritieme toeleveranciers, Binnenvaart, Havens, Offshore, Olie & Gas, Energie, Opleiding, Training & Onderwijs, Scheepsbouw en Reparatie, Visserij, Waterbouw & Dredging, Watersport en Zeescheepvaart. De entree van de beurs is gratis. Meer informatie en een impressie van MOCE 2009 op [www.maritimeoffshorecareerevent.com](http://www.maritimeoffshorecareerevent.com)

'Jonge mensen offshore krijgen, is een uitdaging op zich.'

Foto: Albert Vermeulen

professionals krijgt veel aandacht in 2010. Er wordt een begin gemaakt met gerichte loopbaanbegeleiding, training en coaching van de overige officieren." Ook voor Ton van Schaik, Directeur P&O bij Van Oord is personeelsbinding prioriteit: "De beste mensen, zowel in Nederland als wereldwijd, aan Van Oord binden is ons belangrijkste doel. Daarbij richten we ons op trainingen, het creëren van doorgroeimogelijkheden en de flexibilisering van arbeid." Den Otter heeft er vertrouwen in dat MOCE zal bijdragen aan het vinden van

de juiste medewerker op de juiste plek. "De media- en promotiecampagne voor de bezoekers is voor deze editie nog specifiekier dan voorgaande jaren afgestemd op de doelgroep van de exposant. Dankzij onze jarenlange investeringen in contacten met opleidingsinstituten, studieverenigingen en door onze arbeidsmarktonderzoeken, zijn wij in staat om per exposant te bepalen welke doelgroep (niveau, opleidingsrichting en profiel) we moeten benaderen." Volgend jaar naar Rotterdam dus.

# Competence Assurance van toenemend belang

Hoewel de eerste tekenen van herstel zich aandoen, zijn het roerige tijden voor onze industrie. Juist in deze tijden is het belangrijk voor bedrijven om inzicht te hebben in de kennis en kunde die de organisatie in huis heeft.

Wijs geworden door de ervaringen uit het verleden, zijn bedrijven zeer terughoudend geworden met het laten gaan van werknemers. Daarentegen wordt meer gekeken naar de competenties van de werknemers en hoe deze aansluiten bij de bedrijfsdoelen en wordt er op toegezien dat strategische kennis en kunde de organisatie niet verlaat. Competence Assurance is hierbij een belangrijk instrument. Toonaangevende spelers - zowel up- als downstream - hebben reeds wereldwijde programma's gelanceerd bestaande uit opleidingen, persoonlijke ontwikkelplannen en beoordelingssystemen.

Naast het garantstellen van kennis en kunde voor de organisatie is ook veiligheid een belangrijke reden voor het invoeren van Competence Assurance.

## Management systeem

SkillsXP, ontwikkeld door The Tritanium Company uit Leiden, is toonaangevend in de markt van Competence Assurance voor de olie & gas industrie en kan in hoge mate bijdragen tot een veilige, stabiele en competente werkomgeving. Het pakket biedt een compleet overzicht van de kennis, kunde en werkervaring van uw medewerkers en is hiermee uniek in zijn soort.

SkillsXP wordt wereldwijd gebruikt door belangrijke spelers in de olie- en gas industrie. Van internationale drilling companies tot oliemaatschappijen en toeleveranciers aan de industrie.

Als geen ander begrijpt Tritanium de complexiteit van deze branche. De eisen die aan het personeel worden gesteld, de hoge eisen op het gebied van certificering op globaal, regionaal en lokaal niveau, alles kan worden vastgelegd en gemonitord in deze praktische oplossing. Compliancy ten aanzien van geldende wet- en regelgeving wordt op deze manier bewaakt.

Welke opleiding, instructie en training gevolgd moeten worden, wordt bepaald door de functie van een werknemer met de daaraan gekoppelde bevoegdheden en verantwoordelijkheden, vastgestelde competentieniveaus en noodzakelijke kennis en kunde voor het uitvoeren van risicovol werk. Dit is overzichtelijk bij te houden in SkillsXP.

Tevens biedt dit pakket de mogelijkheid om beoordelingen te digitaliseren. Geen papieren beoordelingsformulieren meer, maar een digitaal overzicht van de scores met uitgebreide rapportage mogelijkheden. Ook self-assessment en 360 graden feedback assessments

zijn mogelijk. Competentieprofielen, digitale beoordelingen en persoonlijke opleidingsplannen helpen bedrijven tijdig te anticiperen op mogelijke hiaten in het personeelsbestand.

## Global Safety Card

In aanvulling op SkillsXP biedt Tritanium ook de Global Safety Card, een digitaal veiligheidspaspoort. Met de Global Safety Card kunnen bedrijven vak-bekwaamheid, houding en gedrag toetsen van hun medewerkers zodat uiteindelijk alleen competente medewerkers kwalitatief hoogwaardig en veilig werk kunnen leveren. Een geruststellende zekerheid voor bedrijven waar veiligheid hoog in het vaandel staat. Een medewerker moet in de praktijk aan de hand van zijn Global Safety Card aantonen te beschikken over de kennis, vaardigheden en werk-instelling die vereist zijn. Tegelijkertijd wordt nagegaan of hij over de benodigde diploma's en certificaten beschikt en of die nog geldig zijn. Persoonlijke gegevens, werkgeschiedenis, geldigheidsduur van in het verleden behaalde diploma's en certificaten, vakbekwaamheidsniveau en resultaten van de toetsing zijn met de Global Safety Card af te lezen. Kijk op [www.tritanium.com](http://www.tritanium.com)

## VERBETERING INVESTERINGSKLIMAAT ENERGIESECTOR

De 'Deloitte Energy Predictions 2010' voorspellen een verbetering van het investeringsklimaat van de energiesector in 2010. De Energy Predictions 2010 is de eerste in een reeks van jaarlijkse uitgaven en zijn samengesteld aan de hand van diepte-interviews met cliënten, industrie-analisten en Deloitte's senior partners in de energiesector en geven voorspellingen voor de wereldwijde energiesector.

Belangrijkste punten uit het rapport:

- De olie- en gasindustrie - zowel de internationale (IOCs) als de nationale oliebedrijven (NOC's)- staan nog een

aantal moeilijke issues te wachten in het komende jaar. De fusie- en overname activiteiten komen weer op gang in 2010 en komen in 2011 weer op het niveau van voor de crisis.

- De energiebedrijven staan voor andere uitdagingen. De belangrijkste is de continuerende opkomst van de Smart Grid, deze heeft de potentie om een revolutie in de energiesector te bewerkstelligen. Energieconsumptie kan met de Smart Grid met 30 procent teruggebracht worden en reduceert de vraag naar nieuwe energiecentrales.

- Duurzame energie productie zal opkomen in twee gebieden waar fossiele brandstoffen centraal staan: het Midden-Oosten en Noord-Afrika. De geografische en demografische omstandigheden zijn perfect voor een leidende positie op het gebied van duurzame energie.
- De verschuiving van decentrale naar centrale besluitvorming zal op lange termijn verder doorzetten. Bedrijven krijgen hiermee de kans meer controle uit te oefenen op in toenemende mate complexe en kostbare energieprojecten.

ONBEKEND MAAKT ONBEMIND

# 'Ijmuiden, wat vertel je me nou?'

De IJmond en de offshore-industrie. Het zou één van de thema's moeten zijn van deze uitgave van Offshore Visie. Een belronde leverde echter nauwelijks nieuws op. Jammer, maar eigenlijk had ik het ook wel kunnen weten. Het ontbeert de in de IJmond gevestigde offshore-gemeenschap nu eenmaal aan eensgezindheid en het juiste gevoel voor publiciteit. Daarbij leert de realiteit dat er in de regio maar weinig bedrijven zijn waarvan de core-business specifiek gericht is op de offshore. Op zich verklaarbaar want als haven is IJmuiden redelijk divers.

Gelukkig is er een aantal bedrijven, zoals CMF, Cofely en Hydrauision/HydroRent, dat de vakpers wel met regelmaat benadert als er nieuws is met betrekking tot de offshore-industrie, maar grosso modo is de nieuwsstroom vanuit IJmuiden nihil. De meeste bedrijven wachten berustend af wat de offshore-toekomst brengen gaat. Ook al omdat hun omzet slechts voor een deel door de olie- en gaswinning op de Noordzee wordt bepaald. Frappant hierbij is wel dat de IJmondianen die toekomst met vertrouwen tegemoet zien. "Wacht maar tot de operators besluiten om uit Den Helder te vertrekken en weer naar IJmuiden komen. Wij zijn er klaar voor." IJmuiden, wat vertel je me nou! Hoe komt het dan dat er niemand uit de IJmond aanwezig was op het 35-jarig jubileumfeest van Nogepe eind september? Daar had u kunnen netwerken! Waarom wordt MSCIJ uit IJmuiden niet genoemd op de website van Nogepe? Dat levert status op. Waarom was IJmuiden niet aanwezig op het offshore-evenement Offshore Energy in Den Helder? Goed voor naamsbekendheid. Toegegeven, IJmuiden stond wel op Offshore Aberdeen en het was op de eerste dag gezellig druk in de stand, maar zijn haring en korenwijn niet juist de ingrediënten voor een al te nadrukkelijk 'ons kent ons' sfeertje? Op zich positief, maar het binnenhalen van een grote vis vereist een serieuze aanpak.

## Afwachtend

Hoe komt het toch dat IJmuiden als offshore-haven nauwelijks nog een breinpositie heeft bij de op het NCP actieve operators? Ooit waren we toch de belangrijkste! Is dat een gebrek aan initiatief? Aan effectieve communicatie? Aan het juiste netwerk? Of heeft het te maken met het ontbreken van een

dedicated person met afdoende autoriteit die ervoor zorgt dat hij op de juiste momenten aanwezig is op de juiste plek.

## 'Asco Holland moet IJmuiden weer op de offshorekaart zien te krijgen.'

Op donderdag 24 september was Offshore Visie aanwezig bij de première van de nieuwe film 'Een kwestie van energie', gemaakt in opdracht van Nogepe. De film bestaat uit een hoofdfilm en een aantal korte themafilmpjes over veiligheid, innovatie en werken in de offshore. Het zijn zeer educatieve en aangename beelden om naar te kijken, maar als geboren en getogen IJmuidenaar moest ik toch wel even slikken toen de commentaarstem vertelde dat alle bevoorrading naar de 115 platforms op het NCP dagelijks vanuit Den Helder wordt uitgevoerd. Even buiten het gegeven dat deze mededeling niet geheel correct is, is het toch opvallend dat in een film van Nogepe de haven van IJmuiden niet wordt genoemd. Mijn schrik werd nog eens extra aangewakkerd toen twee van de vijf sprekers tijdens een debat dat volgde op de filmpremière in hun toespraak ook alleen Den Helder noemden als offshore-haven. Mijn humeur werd gelukkig wat opgevrolijk door Ton Hof van ECN. Als representant van de windenergie-industrie noemde hij wel IJmuiden als uitvalsbasis. Terecht, want al mag Den Helder de slag om de offshore-industrie hebben gewonnen, als het gaat om windenergie loopt IJmuiden voorop.

## Toekomst

Hoe nu verder met IJmuiden? Is het reëel om rustig in de wachtkamer te blijven zitten in afwachting van een toevallig voorbijkomende operator? Wordt er afgewacht wat de offshore-visie is van de nieuwe burgemeester van IJmuiden, de heer F.M. Weerwind? Hij gaf in zijn eerste toespraak aan dat hij er voor iedereen wil zijn en met iedereen wil samenwerken in het belang van Velsen. Of gaan de offshore-ondernemers uit IJmuiden zelf volop in de tegenaanval? Een eerste stap in die richting is inmiddels gezet. Onlangs hebben de Schotse ASCO Group en het Maritime Service Centre IJmond (MSCIJ) gezamenlijk de onderneming ASCO Holland (Logistics) opgericht. Vanuit de vestigingsplaats in de IJmondhaven wordt deze organisatie de nieuwe toeleveringsbasis voor de gas en oliewinning op het Nederlandse continentaal plat. Offshore Visie meldde u dit strijdplan al in december 2008.

ASCO Holland zal zich vooral richten op de serviceverlening aan gevestigde, Nederlandse offshore bedrijven door een centraal punt voor de verscheping van allerlei offshore stuk- en bulkgoederen te bieden. Tot algemeen manager van Asco Holland is aangesteld Otto Krienz, voormalig medewerker van Wintershall. Marcel Nap is benoemd tot commercieel manager. Beiden zullen proberen IJmuiden weer op de offshorekaart te krijgen. Vooralsnog is alle IJmuidense hoop gevestigd op Taqa. Deze maatschappij zal eerderdaags haar keuze bekend maken of zij kiest voor IJmuiden of de andere operators volgt richting Den Helder.

## Han Heilig

'IJmuiden, wat vertel je me nou' is de titel van een boek dat in 1979 is uitgebracht door Jan van Baarsel.



BRUG SLAAN TUSSEN ONDERNEMERS, ONDERZOEKERS EN ONDERWIJS

# Maritime Campus Netherlands krijgt vorm

Na de oprichting van de M-3 KennisCluster, vorig jaar in Den Helder, leek dit bijzondere initiatief om de economie in Noord-Holland Noord te versterken in al haar schoonheid een zachte dood te sterven. In juli van dit jaar kwam echter het bericht dat met de oprichting van de Stichting Energy Port het M-3 concept verder gestalte zou worden gegeven onder de noemer Maritime Campus Netherlands (MCN). Of zoals MCN-directeur Marja Doedens in een persbericht formuleerde: als een maritiem kenniscentrum dat gezien het aantal participanten uniek is in de wereld. Reden voor Offshore Visie om op onderzoek uit te gaan.

Het interview met Marja Doedens vindt plaats in de vestiging van TNO op schiereiland Harssens in Den Helder. Marja, nu actief als zelfstandige ondernemer, is eerder al eens door Offshore Visie geïnterviewd in haar functie van directeur van Vroon Offshore Services. "In april dit jaar ben ik door Eric Rijnders, algemeen directeur van Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord, gevraagd om het M-3 Kennis-Cluster initiatief samen met vice-admiraal b.d. Cees van Duyvendijk verder vorm te geven. Hiervoor is vervolgens de Stichting Energy Port opgericht. Deze functioneert als juridische entiteit ten behoeve van alle deelnemers van het samenwerkingsverband Maritime Campus Netherlands. MCN heeft zich ten doel gesteld het duurzaam vergroten en versterken van de economische infrastructuur in Noord-Holland Noord. Dit wordt vormgegeven door het in Den Helder opzetten, ontwikkelen, uitbouwen en waarborgen van een internationaal gezaghebbend Marien, Maritiem en Milieu-technologische (M-3) kenniscluster, via de lijnen onderzoek, onderwijs, ondernemerschap en overheid." Hierbij wordt op een technisch vooruitstrevende, ecologisch verantwoorde en economisch rendabele wijze

de zee en haar omgeving duurzaam aangewend.

## Eén front

Op de vraag wat haar taken precies zijn, antwoordt Marja Doedens: "De Stichting Energy Port gaat namens de Maritime Campus Netherlands het projectmanagement uitvoeren, faciliteren, financiële middelen organiseren, communiceren, projecten opzetten, nieuwe partijen aantrekken en tot slot de Maritime Campus Netherlands zowel nationaal als internationaal op de kaart zetten." Zij weet zich hierin gesteund door een sterk stichtingsbestuur, bestaande uit vice-admiraal b.d. Cees van Duyvendijk, die de functie van voorzitter bekleedt, directeur operations Kees Eberwijn van TNO Industrie & Techniek, CEO Rob Tompot van Peterson SBS en Jan Steenmeijer, directeur Techniek van de NHL Hogeschool te Leeuwarden en tevens directeur van Maritiem Instituut Willem Barentsz op Terschelling. "De drie laatstgenoemde bestuursleden geven ieder ook leiding aan respectievelijk een Kamer van Onderzoek, een Kamer van Ondernemers en een Kamer van Onderwijs. In die kamers moeten de brainstormsessies plaatsvinden, die op hun beurt weer

dienen te resulteren in projecten die daadwerkelijk zullen worden uitgevoerd.

Met de Maritime Campus Netherlands gaan we de onderzoekers, de ondernemers en het onderwijs dichter bij elkaar brengen. Ofwel zorgen dat ze elkaar beter gaan begrijpen, kijken wat ze van elkaar nodig hebben en erop toezien dat dit laatste ook gaat gebeuren. Als je dat goed aan de gang krijgt, leidt het tot een hele reeks van economische bedrijvigheid, die de regio veel zal gaan opleveren. Dit is overigens niet in één jaar gerealiseerd. Ik verwacht dat we de komende drie tot vijf jaar bezig zullen zijn om dit goed neer te zetten en goed te laten functioneren. Als ondernemers, onderzoekers en onderwijsinstellingen één front weten te vormen en initiatieven aan elkaar weten te koppelen, dan staan ze samen heel sterk. Met name richting nationale en Europese overheid."

## Deelnemers

Vanaf de eerste presentatie, eind 2008, heeft zich naast de initiatiefnemers Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord, IMARES, TNO en de Gemeente Den Helder een hele reeks deelnemers gemeld. Hieronder bevinden zich onderzoekinstellingen als ECN, ATO en AMC,



‘Doel van het Maritime Campus Netherlands is de onderzoekers, de ondernemers en het onderwijs dichter bij elkaar brengen.’

Marja Doedens, Directeur  
Maritime Campus Netherlands  
(foto: Marjolijn Lamme).

bedrijven als Peterson SBS, Bluewater Energy Systems, Multimetaal, Vroon Offshore Services en SMT Systems, organisaties en overheden als BVIT, IRO, DMO en de Provincie Noord-Holland en onderwijsinstellingen als het ROC Kop van Noord-Holland, Tetric, Scholen aan Zee, de NHL Hogeschool en de Nederlandse Defensie Academie (NLDA). Daarnaast wordt samengewerkt met het Centre for Marine Policy in Leeuwarden. Onderzoeksprojecten zullen zich onder meer richten op de sectoren offshore farming, offshore energy (olie/gas/wind) en clean sea shipping. “Qua onderzoek is het heel belangrijk dat we dingen gaan ontwikkelen waar de rest van de wereld iets aan heeft. Plan is ook om nieuwe opleidingen te ontwikkelen op zowel VMBO-, MBO-, HBO- als WO-niveau ten aanzien van techniek en onderhoud on- en offshore en op het gebied van wind en andersoortige duurzame energiebronnen. Tot op heden is het onderwijs bijna volkomen aanbodgestuurd. Jongeren die bij een bedrijf in dienst komen, moeten dan soms eerst worden bijgeschoold. Om deze reden dient het onderwijs te veranderen en moet het meer vraaggestuurd gaan worden. En ook dienen via internet meer opleidingen te kunnen worden gevolgd.”

#### Succesvol

Hoewel de Maritime Campus Netherlands eigenlijk nog in de kinderschoenen staat, zijn al wel enkele projecten opgestart. Marja Doedens: “Onder de vlag van de Maritime Campus is het ROC Kop van Noord-Holland dit schooljaar gestart met een kopklas Petrochemie & Offshore. Dit is een nieuwe en unieke éénjarige opleiding voor de sectoren olie & gas (on/offshore), chemie en petrochemie. Deze opleiding is bedoeld voor jongeren die een technische niveau 4 MBO-opleiding of een HAVO/VWO-opleiding met wis- en natuurkunde hebben afgerond. Verder hebben we samen met de NHL Hogeschool het lectoraat Maritiem, Marien, Milieu & Veiligheidsmanagement opgezet. Dit houdt onder andere in dat een deel van deze HBO-opleiding door dr. Wierd Koops in Den Helder wordt gegeven. Tevens hebben we op 10 juli van dit jaar een heel succesvolle workshop gehouden over chemicaliënbestrijding op zee. Deze werd bezocht door wetenschappers, docenten, reders, scheepsbouwers, ontwerpers, bergers, beleidsmakers, uitvoerders en vertegenwoordigers van classificatiebureaus en bedrijven werkzaam in de olie- en gassector. Ofwel een grote verscheidenheid

aan kennis, kunde en ervaring bij elkaar. Dit was echt een bijeenkomst om zaken snel en effectief helder te krijgen. Vanuit de deelnemers kwam dan ook de vraag om vaker dergelijke bijeenkomsten te organiseren.”

Een ander project dat in samenwerking met de NHL Hogeschool, TNO, ECN en ATO wordt opgestart, betreft een afstudeerrichting Wind die op verzoek door heel Nederland en ook daarbuiten kan worden gegeven. Eind november hebben ook de eerste bijeenkomsten van de drie Kamers plaatsgevonden en met spanning wordt uitgekeken naar de ideeën die daar zijn ontstaan en of deze in samenwerking met ondernemers, onderzoekers en onderwijsinstellingen tot concrete projecten kunnen leiden.

“Ik ben ervan overtuigd dat er, als deze partijen één front weten te vormen, in Noord-Holland Noord iets heel unieks zal ontstaan,” zegt Marja Doedens tot besluit.

# Zoutwinning in Twente op hoog niveau

Al vanaf het verlenen van de eerste concessie genaamd Twenthe-Rijn, in oktober 1933, wordt in de driehoek Hengelo, Enschede en Boekelo naar zout gezocht. Ondertussen is in dit gebied in totaal ruim 87 miljoen ton zout gewonnen. Volgens manager Jan Withag van het Drilling Department van Akzo Nobel Base Chemicals ging het de laatste jaren om circa 2,5 miljoen ton per jaar. Door een dalende vraag verwacht hij dat deze jaarlijkse hoeveelheid voor 2009 en 2010 zal teruglopen naar circa 2 miljoen ton.

Dat er mooie zoutlagen in de Twentse bodem zitten, is al heel lang bekend. In maart 1919 werd in Boekelo het eerste zout naar boven gehaald uit een laag die zich op een diepte van 325 meter bevond. Maar de zogeheten oplosmijnbouw ging pas goed van start nadat in de jaren dertig van de vorige eeuw de eerste officiële concessie was verleend aan de Koninklijke Nederlandse Zoutindustrie (KNZ). Vijf jaar later nam deze industriesector een grote vlucht na de ingebruikname van het Twentekanaal, waardoor het gewonnen zout goedkoop en in grote hoeveelheden per schip naar afnemers kon worden vervoerd.

“Het zout dat wij hier winnen”, vertelt Jan Withag, “bevindt zich in een zoutlaag op een diepte van 400 tot 500 meter. De dikte hiervan varieert van 30 tot 60 meter. We noemen dit Rötzout dat zich hier zo’n 250 miljoen jaar geleden heeft afgezet. Dit gebied vormde destijds een binnenzee die in verbinding stond met de Eemsmonding. Nog dieper, op zo’n 900 meter, zit nog een zoutlaag, het zogeheten Zechsteinzout, dat 400 miljoen jaar oud is.”

De voornaamste afnemers van het zout zijn de kunststoffen- en medische sector. Slechts drie tot vijf procent wordt als consumptiezout op de markt gebracht en aan ander klein percentage als wegzout. “Doordat er op dit moment veel minder huizen gebouwd en auto’s geproduceerd worden en er dus ook veel minder kunststoffen worden gebruikt waarvoor ons zout als grondstof dient, zien we de vraag teruglopen. Vandaar dat onze huidige productie iets lager ligt dan in voorgaande jaren.”

## Zoutlagen

Door middel van seismisch onderzoek zijn de zoutlagen in het winningsgebied eerst nauwkeurig in kaart gebracht. Vervolgens worden er, net als bij de zoektocht naar olie en gas, exploratieboringen gedaan. “Bij zo’n boring halen we ook een aantal kernen naar boven om onder andere de kwaliteit van het zout te kunnen bepalen. De zoutlagen zijn meestal opgebouwd uit vier afzonderlijke lagen, waartussen zich steenlagen bevinden met een dikte van vijf tot zes meter. De onderste (diepste) zoutlaag noemen we de A-laag, de laag daarboven de B-laag en de lagen daar weer boven de C- en de D-laag. Het zout dat we winnen is afkomstig uit de lagen A en B. Het zout in de C-laag heeft een vrij hoog magnesiumgehalte en is hierdoor niet bruikbaar en de D-laag is maar heel dun. Het zout wordt gewonnen door water naar beneden te pompen, waardoor het wordt opgelost. Het op deze manier ontstane pekewater wordt vervolgens opgepompt en naar de nabijgelegen verwerkingsfabriek getransporteerd.”

Door het gehele winningsgebied ligt over een afstand van 120 kilometer een dubbel leidingsysteem. De ene leiding dient voor de aanvoer van water, dat mengwater wordt genoemd, en de andere leiding voor de afvoer van pekewater. “In de fabriek staan in totaal zeven pompen. Hoe meer er worden bijgeschakeld, hoe hoger de flow en hoe meer pekewater er wordt aangevoerd. De top ligt op 1.000 ton per uur en we werken met een verzadigingsgraad van 314 gram per liter.” In de fabriek

komt het pekewater in twee grote tanks terecht. Deze werken als bezinktanks voor de bijzouten calcium- en magnesiumzout. Voor dit proces wordt ongebluste kalk in de tanks gepompt. “Wat overblijft is NaCl, natriumchloride, bestemd voor onze afnemers. Dit is een heel zuiver product dat vooral voor de productie van geneesmiddelen en infuusvloeistoffen wordt gebruikt.”

## Restricties

Door het winnen van zout ontstaan zogeheten cavernes in de ondergrond. Op de vraag of deze holtes geen bodemdaling veroorzaken, antwoordt de Jan Withag: “Dat is wel eens gebeurd. Bijvoorbeeld hier in de buurt is door zoutwinning in het verleden een kom in het land ontstaan, maar dat komt nu niet meer voor. Wij zijn gebonden aan strenge restricties voor wat betreft de diameter en hoogte van de cavernes. De diameter mag niet groter zijn dan 120 meter. De hoogte bedraagt, afhankelijk van de sterkte van het gesteende boven de zoutlaag, enkele tientallen meters. En ten aanzien van de hoogte nemen ook nog een veiligheidszone in acht.”

Om de hoogte en diameter van een zoutcaverne nauwkeurig te kunnen bepalen, worden sonarmetingen verricht met een speciale sonde die in de put wordt neergelaten. “Al vanaf 1967 is deze sonartechniek hiervoor beschikbaar. Eerst hebben we dit specialistische werk bij een buitenfirma uitbesteed, maar vanaf 1998 zijn we het met eigen apparatuur zelf gaan doen. Hiervoor is een uit twee personen bestaande meetploeg samengesteld. Een volledige

'Op de lange termijn zullen we steeds meer richting Haaksbergen trekken. Daar ligt nog een mooie Zechts tein zoutlaag op ons te wachten.'

meting van een caveerne duurt acht uur. Per jaar voeren we zo'n tachtig metingen uit. De hierbij verzamelde gegevens gaan direct naar Staatstoezicht op de Mijnen." Uit een caveerne wordt gemiddeld zo'n vijftien jaar lang zout gewonnen. Hierna wordt deze holte opgevuld met de kalk die bij het bezinkproces is gebruikt. In 2010 wordt in dit kader een pilotproject uitgevoerd om te kijken of de cavernes ook met andere reststoffen kunnen worden opgevuld. Ten aanzien van een mogelijke bodemdaling wordt nu gerekend met circa drie millimeter in de vijftig jaar.

### Efficiëntie

Op dit moment zijn, verdeeld over 70 cavernes, in totaal 140 zoutputten in gebruik. "Bij een aantal cavernes zijn nog drie putten in werking," vervolgt de drilling manager, "maar de afgelopen jaren is de efficiëntie dusdanig verhoogd dat we nu nog maar met één productieput per caveerne werken. Wij noemen dit single completion cavernes. In 2009 zijn door ons vijf productieputten geboord en voor 2010 staat het boren van zes productieputten en één exploratieputten op het programma. Verder gaan we nog vier oude putten open boren. Dit laatste gebeurt in het kader van de bewaking ten aanzien van de bodemdaling. Tevens voeren we permanent onderhoud aan de productieputten uit. Tot nu toe zijn dit jaar al in totaal 25 workovers uitgevoerd."

Het boren van de exploratie- en productieputten vindt plaats met behulp van een eigen mobiele boorinstallatie. Dit is een 60-tons Kremco K400. "Ons boorteam bestaat in totaal uit negen personen, evenredig verdeeld over drie ploegen. Dit geringe aantal voldoet aangezien veel van het werk geautomatiseerd is. Het boren van een put duurt anderhalf tot twee weken. Dit werk wordt uitgevoerd in een drieploegendienst. Alleen in het tussenliggende weekend wordt niet gewerkt. Een complete boring, vanaf mobiliseren tot demobiliseren, duurt een maand. Is de put gereed, dan wordt er een klein houten huisje overheen gezet." Het onderhoud aan de putten gebeurt met behulp van een eigen mobiele workover-unit van Nederlands fabrikaat. "Deze unit is naar onze wensen gebouwd door Fundex Piling Equipment

uit Goes. Overigens zijn we nog in afwachting van een geheel nieuwe workovermast die door dezelfde onderneming wordt geconstrueerd. Deze mast zal multifunctioneel inzetbaar zijn. Naast het onderhoudswerk aan de putten kunnen er straks ook nieuwe putten mee worden geboord. Zelf verwachten we dat we deze nieuwe unit ook kunnen inzetten op andere plekken waar Akzo Nobel zout wint, waaronder bij Delfzijl en vlakbij het Deense Frederikshaven."

### Eerste mijlpaal

Medio 2010 verwacht Jan Withag dat in het concessiegebied de 500ste put wordt geboord. Over het boorproces zelf zegt hij: "Na de conductor gaat een 9 5/8"-cementcasing de bodem in tot de top van zoutlaag B. Daarin komt een 7"-casing die tot in de A-laag loopt, en hierin weer een 4 1/2"-inch of 5 1/2"-inch casing die tot onderin zoutlaag A loopt. Er kan nu op twee manieren water naar beneden en pekkel naar boven worden gepompt. Met zogeheten topinjectie kunnen we water via tussen de 7"- en 4 1/2"-casings naar beneden pompen. Het pekkelwater komt dan via de 4 1/2"-casing weer omhoog. Bij bottominjectie verloopt het proces precies andersom. Het uitloggen begint onderin zoutlaag A en verplaatst zich langzaam naar boven. We creëren dus eigenlijk een soort pannenkoek die langzaam omhoog gaat." De bovenkant van de put, ofwel het dak van de caveerne, wordt met behulp van olie geregeld. Bij elke boring wordt in verschillende fases in totaal zo'n 100.000 liter huisbrandolie (HBO-2) geïnjecteerd. De olielamella wordt tegen het dak van de caveerne aangezet. Willen we het dak verhogen, dan wordt er een hoeveelheid olie afgelaten. Zo ontstaat langzaam maar zeker een verticale zoutcaveerne met een diameter van maximaal 120 meter."

Inmiddels is ook een tweede concessie, genaamd Twenthe-Rijn Uitbreiding, uitgegeven. Hierdoor is het winningsgebied naar het zuidoosten uitgebreid. "Op de lange termijn zullen we steeds meer richting Haaksbergen trekken. Daar ligt op een diepte tussen de 600 en 900 meter ook nog een mooie Zechtstein zoutlaag op ons te wachten."



Drilling manager Jan Withag bij een productieput in onderhoud (foto: PAS Publicaties).



Drilling manager Jan Withag bij een productieput in onderhoud (foto: PAS Publicaties).



De workovermast wordt binnenkort door een nieuw exemplaar vervangen (foto: PAS Publicaties).

DISCOM-DIRECTEUR WIM OSSEWEIJER

# 'Competentiemanagement kan geld opleveren voor onderneming'

Bij menig organisatie stond rond de eeuwwisseling het fenomeen 'Competentiemanagement' hoog op de HRM agenda. Maar zoals het vaak gaat met 'hypes' raakte het systeem in verval en werd het verdrongen door andere management systemen. Op dit moment, economische crisis of niet, is een aangepaste versie van het competentie-management (CM) echter onmiskenbaar aan een opmars bezig. Vijf redenen markeren deze revival: binden en boeien, opleiden, aantrekkelijke werkgever, competentie- en performance management, keep it simple.

Door te investeren in medewerkers kunnen ook MKB-bedrijven hier hun voordeel mee doen in deze economisch barre tijden. Door medewerkers 'te boeien en te binden' wordt het verloop van medewerkers beperkt en de kennis behouden. Discom BV te Alblasterdam heeft dit juist ingezien en heeft voor de implementatie van competentie-management de hulp ingeschakeld van Paul Meester, P&O Adviseur voor MKB-bedrijven binnen de Maritieme en Offshore industrie.

### Uitlaatgassen

Discom heeft zich sinds haar oprichting in 1978 gespecialiseerd in het ontwerpen en leveren van uitlaatgassensystemen voor verbrandingsmotoren voor de maritieme, energie- en industriële sector. In de beginjaren bestond de hoofdactiviteit nog uit het inbouwen van motoren in binnenvaartschepen; sinds eind jaren '80 richten zij zich volledig op uitlaatgassensystemen in de breedste zin van het woord. De kennis en vaardigheden van de medewerkers wordt up-to-date gehouden door het doorlopend geven van extra scholing en training. Mede dankzij deze educatie en de inzet van moderne technieken en machines fabriceert Discom een brede range geluidreducerende en emissiebeperkende producten.

Discom voert ook projecten uit voor de olie- en gasindustrie. Hierbij ligt de nadruk op het geluidarm maken van kraan-, boor- of productieplatformen. De geleverde producten variëren van losse uitlaatgeluiddempers en ventilatiedempers tot complete (emissiereducerende) uitlaatgassensystemen - eventueel

watergekoeld - vaak in de vorm van een turn-key project en gefabriceerd met uitlopende materialen. Een voorbeeld van een offshore-project is het modificeren van zes stuks uitlaatsystemen aan boord van het kraanschip Balder van Heerema. Het ging hier om motoren, type MAK 9M32 met een vermogen van elk 4320 kW, die zorg dragen voor de positionering van het platform. De uitlaatgassen van deze dieselmotoren waaiden op het dek en veroorzaakten hinder bij de werklieden. Om dit ongemak te voorkomen is Discom het probleem in twee stappen te lijf gegaan. Ten eerste werd een zogenaamde Oxidatie Katalysator ingezet om de giftige bestanddelen in het uitlaatgas (CO, CxHy en CxHyO) om te zetten in het niet schadelijke koolstofdioxide (CO<sub>2</sub>) en water (H<sub>2</sub>O). De tweede stap betrof het koelen van de uitlaatgassen middels een speciaal ontworpen zee-water injectie sectie. De componenten waaruit deze injectie sectie is opgebouwd zijn vervaardigd uit zeer hoogwaardige roestvast staal soorten, bestand tegen het corrosieve mengsel van diesel uitlaatgassen in combinatie met zout zeewater.

### Gezond

Offshore Visie vroeg Wim Osseweijer, General Manager bij Discom, naar de reden om competentie-management in te voeren. "Wij hebben de afgelopen jaren een enorme groei qua omzet meegemaakt. Anticiperend hierop heeft halverwege dit jaar een reorganisatie plaatsgevonden. De organisatiestructuur is aangepast en een aantal functies is veranderd of samengevoegd. Drie jaar geleden is een begin gemaakt met

het opzetten van een competentie management systeem. En zijn er ontwikkelings- en opleidingsplannen opgesteld en trainingen georganiseerd op het gebied van techniek, communicatie en sales. Het competentie-management als zodanig is nooit volledig ingevoerd en daardoor niet 'versmolten' met de overige tools van het HR-beleid. Momenteel heerst er onder de medewerkers een gezonde mate van gedrevenheid en motivatie, die positief benut moet worden."

### Duidelijkheid

Waarom heeft Discom ervoor gekozen Paul Meester de opdracht te geven voor het invoeren van het competentie management systeem? Wim Osseweijer: "We hadden een advertentie gezien van Paul in Offshore Visie. Hierin presenteert hij zich als een ervaren en pragmatisch P&O adviseur. Dit sprak ons wel aan en we hebben hem voor een gesprek uitgenodigd. Paul is een man die duidelijke taal spreekt en op een heldere manier het nut en belang van competentie-management naar onze medewerkers weet te communiceren. Hierdoor zien de medewerkers CM als een kans in plaats van een bedreiging."

Vervolgens vroeg Offshore Visie Paul Meester naar zijn aanpak. "Wat ik geleerd heb in de praktijk is dat je CM niet zo moeilijk of ingewikkeld moet brengen naar de betrokkenen toe. Er zijn voorbeelden genoeg van bedrijven waar CM vergeleken kan worden met het sprookje 'de nieuwe kleren van de keizer' en dat is niet goed. In dit verhaal durft niemand de waarheid te zeggen en iedereen praat maar met elkaar mee, bang dat ze er

landers niet bij horen. Mijn ervaring is: houd het simpel, in bewoording en ook bij de invoering en uitvoering. Maar zorg er wel voor dat het niet als een nachtkaars dooft. CM moet voor iedereen begrijpbaar zijn. Iedere medewerker moet er zijn of haar voordeel mee kunnen doen. Want het moet vooral leuk zijn om een functie op een uitdagende manier te kunnen uitoefenen. 'Geef mij een baan die ik leuk vind en ik hoef nooit meer te werken'."

### Zelfde taal

Enkele jaren geleden waren veel ondernemingen al bezig met vragen omtrent competentie management. Vakbladen stonden er vol van. Slechts een beperkt aantal organisaties heeft CM destijds ingevoerd. Er waren nogal wat onduidelijkheden omtrent de aanpak. Er werd te veel gepraat en te weinig gedaan.

Meester: "Competentiemanagement, Performance Management, Talent management, het komt allemaal op hetzelfde neer. Competenties of vermogens zoals ik ze liever noem, kunnen heel goed gebruikt worden om de ontwikkeling van organisatie en mensen op elkaar aan te sluiten en persoonlijk functioneren, kwaliteit van het werk

en samenwerking te verbeteren. Communicatie speelt hierbij een uiterst belangrijke rol. Helaas schort het daar nog wel eens aan. Zo heb ik gelezen over een organisatie waar de woorden 'competenties' en 'POP' niet meer mochten worden gebruikt omdat ze er helemaal ziek van werden. Het was in dit specifieke geval ook heel beroerd aangepakt en de OR wilde er niets meer van weten. Dat zal mij niet gebeuren bij Discom, want de medewerkers, het MT en ik spreken dezelfde taal."

Wat hoopt Wim Osseweijer straks met competentie management te bereiken? "Uiteindelijk moet en kan competentie management geld opleveren voor de organisatie. Daar doe ik niet geheimzinnig over. En die winst kan worden bereikt met goed opgeleide, goed gemotiveerde mensen die betrokken zijn bij de klant en de organisatie. Want zonder de klant geen Discom. Daar is iedereen het over eens bij ons. Niet voor niets hangt boven de personeelsingang een bord met de slogan: 'Onze klanten zijn niet van ons afhankelijk, wij zijn van onze klanten afhankelijk'. Met dit besef, en met de juiste medewerkers, ziet Discom haar toekomst met groot vertrouwen tegemoet.

'Onze klanten zijn niet van ons afhankelijk, wij zijn van onze klanten afhankelijk'.

Wim Osseweijer, directeur Discom.



Life can be harsh on the open seas and full of surprises. So it is good to know that a comfortable climate prevails 'indoors' regardless of the outside temperature. With a Heinen & Hopman system, crew on vessels and rigs stay warm in the most

unforgiving environments. Custom-built to the highest Dutch quality standards, backed up by global service and support ... Heinen & Hopman's heating solutions ensure that the heat is on whenever and wherever it is required.



**HEINEN & HOPMAN ENGINEERING BV**

AIR CONDITIONING HEATING VENTILATION REFRIGERATION

Netherlands - Germany - India - Peoples Republic of China - Romania - Singapore - Spain - Turkey - United States of America.

[www.heinenhopman.com](http://www.heinenhopman.com)

# Flying Focus



**Specialist in aerial photography for  
shipping and offshore industry**



P.O. box 111 - 1400 AC Bussum - The Netherlands  
Phone +31 (0)35 691 08 29 - Fax +31 (0)35 692 06 60  
info@flyingfocus.nl - www.flyingfocus.nl

ON &amp; OFFSHORE GORINCHEM

# Het netwerkplatform voor de olie- en gasindustrie

Evenementenhal Gorinchem organiseert op dinsdag 30 maart, woensdag 31 maart en donderdag 1 april 2010 de tweede editie van de vakbeurs On- & Offshore. Deze vakbeurs is dé uitgesproken plek waar ondernemers hun huidige en potentiële relaties uit de olie- en gas, (petro) chemische en baggerindustrie kunnen ontmoeten. Men kan drie dagen lang in een sfeervolle en verkoopbevorderende ambiance zaken doen, het netwerk uitbreiden, contacten leggen en vervolgspraken maken, producten en/of diensten tonen en vakinformatie uitwisselen.

Bent u toeleverancier, producent, constructeur, importeur of groothandelaar met betrekking tot het opsporen, produceren, transporteren en ondersteunen van olie, gas en/of de (petro) chemische industrie? Dan is dit uw kans om uw potentiële en/of bestaande relaties te ontmoeten. Afgelopen voorjaar hebben bijna 120 deelnemers en 3.430 bezoekers een geslaagde eerste editie mogen ervaren. Mede door de positieve reacties van bestaande en nieuwe deelnemers verwacht de organisatie dan ook een groei te kunnen realiseren in exposanten- en bezoekersaantal voor komende editie.

## Ondersteunend

Bij het opzetten van de eerste editie van On- & Offshore is de samenwerking gevonden tussen IRO en Evenementenhal Gorinchem. IRO is de branchevereniging voor Nederlandse toeleveranciers binnen de olie- en gasindustrie. Gezien het prettige verloop van deze samenwerking is IRO ook in 2010 vertegenwoordigd als ondersteunende partner van On- & Offshore.

## Netwerkplein

Komend jaar verwelkomt de organisatie van Evenementenhal Gorinchem de Dutch Purchaser User Group met een netwerkplein op de beursvloer van On- & Offshore. Op dinsdag 30 maart wordt er door Dutch Purchaser User Group het Dutch Oil and Gas Industry Supply Chain Seminar georganiseerd in Evenementenhal Gorinchem. Wij hopen u hiermee een uitgelezen kans te bieden om geïnformeerd te worden over kwalificatiemogelijkheden, wegwijs te worden omtrent het gebruik van FPAL en uiteraard te netwerken.

## Compleet

Evenementenhal Gorinchem maakt gebruik van de full-serviceformule. Een compleet verzorgd all-in concept waarbij zoveel mogelijk werk uit handen van de exposanten wordt genomen. Tot de onderdelen van de full-serviceformule behoren een compleet opgebouwde en afgewerkte standunit, geheel verzorgde catering op de beursvloer voor zowel exposanten als bezoekers waarbij hapjes en drankjes gratis op de stand worden geserveerd, de uitnodigingservice en uiteraard is er voldoende parkeergelegenheid waar geen kosten aan verbonden zijn.

## Bezoekers

De bezoekers worden zorgvuldig door de exposant geselecteerd en uitgenodigd, waardoor deze vakbeurs wordt bezocht door een doelgericht publiek op midden- en hoogkader niveau. Hierdoor wordt de kwaliteit van de bezoekers gewaarborgd, zodat uw beursdeelname ook echt effectief is.

Deze vakbeurs richt zich op professionals, die op welke wijze dan ook betrokken zijn bij de olie- en gasindustrie, (petro) chemische industrie en baggerindustrie.

Bezoekers kunnen ook zelf een gratis VIP-relatiekaart aanvragen via onze website. U ontvangt dan een aantal weken voor aanvang van de vakbeurs een gratis toegangsbewijs.

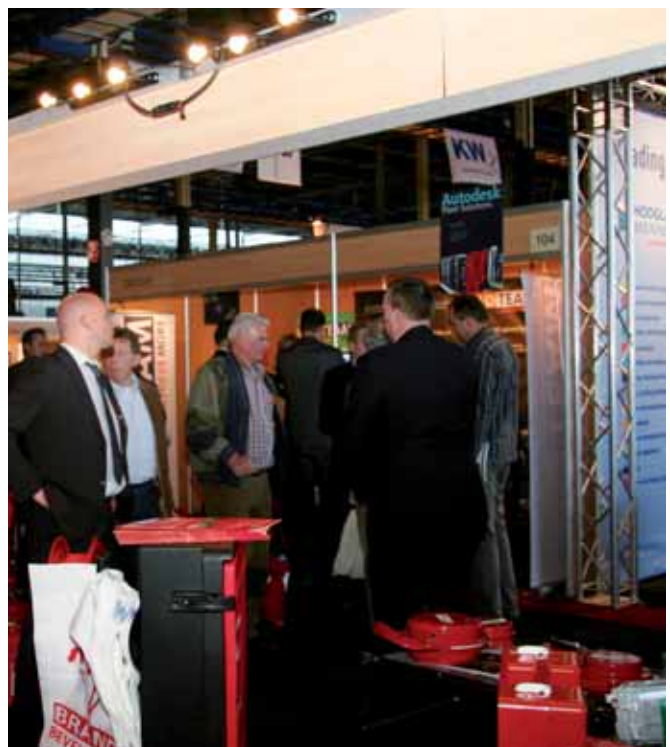
## Openingstijden

Dinsdag 30 maart 2010 13:00 – 21:00 uur

Woensdag 31 maart 2010 13:00 – 21:00 uur

Donderdag 1 april 2010 13:00 – 21:00 uur

Spreekt deelname aan On- & Offshore Gorinchem u aan? Dan kunt u hiervoor contact opnemen met de beursorganisatie via het telefoonnummer **0523 - 28 98 98** of mailen naar [info@evenementenhalhardenberg.nl](mailto:info@evenementenhalhardenberg.nl)



RUIM 100 NIEUWE LEDEN

# Branchevereniging IRO groeit en bloeit

Hoewel de sector nog een moeilijk jaar voor de boeg heeft, gaat het IRO voor de wind. Vanaf 2006 neemt het ledental ieder jaar verder toe en financieel staat de branchevereniging van Nederlandse toeleveranciers in de olie- en gasindustrie er goed voor. Zo goed zelfs dat de contributie voor de bestaande leden voor 2010 met 25 procent wordt verlaagd. Dit werd bekend gemaakt tijdens de op 17 november in Schiedam gehouden IRO-jaarvergadering. Tijdens deze bijeenkomst werd ook de IRO Award of Excellence 2009 uitgereikt aan voormalig Mercon-directeur Jaap den Ouden. Andere genomineerden voor deze prestigieuze prijs waren president-directeur Goof Hamers van IHC Merwede en oud-hoogleraar Jan Vugts van de TU Delft.

De IRO-jaarvergadering telde dit keer meer dan 200 deelnemers. Gastheer was Damen Shiprepair in Schiedam. In zijn jaarrede stelde IRO-voorzitter Gert-Jan Kramer dat hij zeer verheugd is dat het ledental de laatste jaren gestaag is gegroeid van 280 naar 380 leden. Wat zijn visie op de offshoresector betreft stelde hij: "Dit jaar zitten we nog in het oog van de orkaan, maar voor volgend jaar verwacht ik stormweer. De contractors draaien dit jaar nog redelijk omdat de oliemaatschappijen, uit angst voor een tekort aan capaciteit, in 2007 en 2008 hun projecten al ver van te voren planden. Projecten werden toen zelfs twee jaar vooruit gegund. In deze situatie is nu verandering gekomen. Op dit moment wordt zo laat mogelijk gegund en oliemaatschappijen blijven vragen om kortingen op prijs. Zelfs de laagste inschrijvers wordt nog verzocht hun prijs verder aan te scherpen. Dit heeft erin geresulteerd dat het klimaat tussen de oliemaatschappijen en de contractors is verhard."

De IRO-voorzitter wees de deelnemers erop dat, na een flinke dip, in 2004 de olieprijs van 30 dollar per vat door oliemaatschappijen als een kampioensprijs werd ervaren. Toen de olieprijs stegen naar bijna 150 dollar per vat, hoorde je helemaal niemand meer klagen. Nu de olieprijs weer zijn gedaald tot 80 dollar per vat, moeten de contractors en toeleveranciers, wat prijs betreft, van de oliemaatschappijen ineens flink water bij de wijn doen. Maar toen de oliemaatschappijen maximaal konden profiteren van de zeer hoge olieprijs, mochten zij hun tarieven niet verhogen. Deze handelswijze wekt volgens Kramer nogal wat bevreemding, maar 80 dollar per vat is een heel gezonde prijs waarbij alle partijen aan hun trekken moeten

kunnen komen. "Ik verwacht dat we tot 2011 moeten wennen aan het huidige klimaat. Mogelijk dat in dat jaar het besef groeit dat de oliereserves te laag zijn en dat er weer meer activiteiten zullen moeten worden ontplooid." Kramer droeg de IRO-leden op om optimistisch en creatief te zijn om op dezelfde manier als dit jaar ook het jaar 2010 te kunnen doorkomen.

### Afscheidscadeau

Omdat branchevereniging IRO een heel goed jaar achter de rug heeft en er financieel goed voor staat, is besloten de bestaande leden voor 2010 een eenmalige korting op de contributie te geven van 25 procent. Voorzitter Kramer vindt dit een mooi afscheidscadeau van penningmeester Michiel Wijsmuller die na achttien jaar deze functie te hebben bekleed, aftreedt en zich niet meer herkiesbaar stelt. Overigens was de jaarlijkse IRO-contributie sinds 2002 al niet meer verhoogd. "De olie- en gasmarkt in Nederland ontwikkelt zich goed," vervolgde Gert-Jan Kramer. "In onze sector zien we heel weinig faillissementen en dat is een teken dat het goed gaat. Een bron van zorg blijft echter dat er nog steeds te weinig jonge mensen bereid zijn de vacatures in onze sector op te vullen." Een positieve ontwikkeling is dat op hogescholen in 's-Hertogenbosch, in Leeuwarden en op Terschelling diverse opleidingen zijn gestart ten behoeve van de offshore-industrie. Verder hoopt de IRO-voorzitter dat er weer investeringspremies komen, zodat er nieuwe dingen door de sector kunnen worden ontwikkeld. Ook stond hij even stil bij de in oktober van dit jaar uitgereikte IRO Innovatieprijs aan SpiritIT voor het ontwikkelen van een geavanceerde industriële computer die nauwkeurig de olie- en gasstroom in een

pijpleiding kan meten. Aansluitend gaf hij het woord aan IRO-directeur Hans de Boer die een toelichting gaf op de IRO Award of Excellence.

### Uitreiking

Volgens Hans de Boer wordt de IRO Award of Excellence maar twee keer in de vijf jaar uitgereikt aan een persoon die zich zeer verdienstelijk heeft gemaakt voor de sector, die als pionier deze industrie-sector op de wereldkaart heeft gezet, die uitblinkt in innovativiteit of die veel heeft gedaan op het gebied van veiligheid en milieu. "Nederland behoort met zijn toeleverende industrie tot de top 5 landen in de wereld. Wij hebben veel topspelers, zowel groot als klein, als ook veel pioniers en dat heeft de keuze voor het winnen van onze IRO Award of Excellence 2009 best wel bemoeilijkt."

Er waren drie topspelers c.q. pioniers voor de prijs genomineerd. De eerste was Goof Hamers, president-directeur van IHC Merwede, die deze werf heeft weten te ontwikkelen tot een topspeler op het gebied van het ontwerpen en bouwen van offshore-schepen. De tweede was Jan Vugts, oud-hoogleraar bij de afdeling Offshore Techniek van de TU Delft en expert op het gebied van offshoreconstructies, hydromechanica en vermoeiingsverschijnselen bij constructies. En de derde genomineerde en tevens de latere winnaar was Jaap den Ouden (66), die al meer dan veertig jaar in de staalbouw actief is. De jury, die onder leiding stond van Edward Heerema, roemde Jaap den Ouden om zijn ondernemersschap en dat hij Mercon tot een internationale topspeler heeft gemaakt op het gebied van staalconstructies voor offshore-objecten, bruggen, sluizen en opslagsystemen voor olie en gas.

## Eigenschappen

Voor Jaap den Ouden is zijn uitverkiezing een grote verrassing. Hij beschouwt de prijs als een kroon op zijn werk in de staalbouw. Zijn carrière begon op de ambachtsschool, waarna hij opleidingen volgden aan de UTS, MTS en HTS. In 1967 ging hij als monteur bij voor Stork Apparatenbouw aan de slag. Twee jaar later stapte hij over naar De Vries Robbé, het latere Nederhorst Staal. Daar was hij achtereenvolgens montagetekenaar en uitvoerder. In 1972 volgde op 28-jarige leeftijd zijn benoeming tot hoofd van de montageafdeling, waar destijds bijna 500 mensen werkten. Toen Nederhorst Staal vier jaar later failliet ging, maakte hij samen met Rob Lubbers van Hollandia, Jaap de Groot van Grootint en het Ministerie van Economische Zaken als oprichter, medeaandeelhouder en directeur van Mercon in Gorinchem, een succesvolle doorstart. Onder zijn leiding

zouden op deze werf talloze offshore-platformen worden gebouwd voor zowel in de Nederlandse, Britse en Noorse sector van de Noordzee als de Kaspische Zee werkzame oliemaatschappijen. Op dit moment is Jaap den Ouden lid van de Raad van Commissarissen van Mercon. Als reactie op zijn verkiezing stelde de voormalige Mercon-directeur: "De kracht van Mercon zit hem in de kennis van het product om hele complexe projecten in een korte tijd te kunnen realiseren. Je moet plannen, dromen, een visie hebben en richting kunnen geven. Maar ook dingen duidelijk aan mensen kunnen overdragen en ze enthousiasmeren. Eén van de belangrijkste eigenschappen van een manager is dat hij of zij geniet van de mensen die de echte prestaties leveren." Bijzonder trots is de prijswinnaar op de grote constructies die 'zijn' mensen de afgelopen jaren hebben vervaardigd voor de projecten die door British

Petroleum in de Kaspische Zee zijn uitgevoerd. Mercon heeft onder meer in de periode 2003-2006 drie grote drilling modules en substructures gefabriceerd voor platformen in de velden Azeri West, Azeri Oost en Gunashli. Jaap's geheim: "Je moet een droom hebben en deze ook ten uitvoer brengen. Je moet er gewoon voor gaan. Willen is kunnen."



Gert-Jan Kramer reikt IRO Award of Excellence 2009 uit aan Jaap den Ouden.



"Wij willen ons als een echt IJmuidens bedrijf gaan profileren. Niet afwachtend, maar initiatiefnemend."

## Nieuwe maritieme discipline in haven IJmuiden

IJmuiden heeft er een opvallende maritieme discipline bij. Per 1 november van dit jaar is het hoofdkantoor van Marpol Services BV gevestigd aan de Trawlerkade. Deze nieuwe onderneming is gespecialiseerd in het op verantwoorde wijze verzamelen en verwerken van scheepsafvalstoffen. Van afgewerkte olie tot poetslappen en van touw- en netrestanten tot verblikken, accu's en oliefilters.

De keuze van Marpol voor IJmuiden is een logische. Want niet alleen beschikt het jonge bedrijf over diverse tankwagens, het is tevens eigenaar van enkele schepen die worden ingezet

voor het verzamelen van de scheepsafvalstoffen. Daarnaast legt Marpol zich toe op het bestrijden van olierampen en -calamiteiten in opdracht van Rijkswaterstaat. Hiervoor beschikt het bedrijf over een ruim assortiment oliebestrijdingsmaterialen. Voor al deze activiteiten is de nabijheid van water uiteindelijk onontbeerlijk.

Oprichter en mede-eigenaar Marc Cleophas over de keuze voor IJmuiden: "De diversiteit van deze haven is een van de belangrijkste redenen dat wij voor IJmuiden hebben gekozen. Visserij, offshore, kustvaart, zeevaart en binnenvaart.

Uit al deze sectoren doen schepen met grote regelmaat de haven van IJmuiden aan. Daarnaast is er een aantal onshore bedrijven dat van onze diensten gebruik kan maken. Er heerst een enorme bedrijvigheid en juist dat maakt IJmuiden voor ons enorm aantrekkelijk. Daarom willen wij ons ook als een echt IJmuidens bedrijf gaan profileren. Niet afwachtend, maar initiatiefnemend."

De verwerking van de afvalstoffen die Marpol Services verzamelt, geschiedt grotendeels bij specifiek ingerichte verwerkingsbedrijven in het Botlekgebied te Rotterdam.



**30, 31 maart & 1 april 2010**  
**13:00 - 21:00 uur**

On- & Offshore is hét platform voor de olie-, gas-,  
(petro)chemische en baggerindustrie.

## Exposanten

Bent u toeleverancier, producent, constructeur, importeur of groothandelaar met betrekking tot het opsporen, produceren, transporteren en ondersteunen van olie, gas en/of de (petro)chemische industrie, dan is dit uw kans om uw potentiële en/of bestaande relaties te ontmoeten.

## Bezoekers

Bedrijven die betrokken zijn bij de olie- en gasindustrie, (petro) chemische industrie en baggerindustrie, kader- en leidinggevende functionarissen bij olie- en gasmaatschappijen, raffinaderijen, engineers, inkopers, contractanten en andere geïnteresseerden in deze branches.



Evenementen <sup>Gorinchem</sup>  
**HAL**

### BEZOEKADRES

EVENEMENTENHAL GORINCHEM  
Franklinweg 2, 4207 HZ Gorinchem  
I [www.evenementenhalgorinchem.nl](http://www.evenementenhalgorinchem.nl)

### CORRESPONDENTIE

EVENEMENTENHAL HARDENBERG  
Energieweg 2, 7772 TV Hardenberg  
T +31 (0)523 289898  
E [info@evenementenhalhardenberg.nl](mailto:info@evenementenhalhardenberg.nl)

Bij deze vakbeurs wordt de unieke  
**Full-Service-Formule**  
gehanteerd.

### Gratis VIP-Relatiekaart

Vraag via onze website uw gratis  
VIP-Relatiekaart aan.

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

Supported by:



# IRO olie- gasmissie naar Mexico

Om maximaal te kunnen profiteren van de publiciteit rond het bezoek van Hare Majesteit de Koningin aan Mexico heeft IRO aansluitend aan het staatsbezoek van 9 t/m 12 november een olie- en gasmissie naar Mexico georganiseerd. Deelnemers aan de missie waren: Applus RTD, Frames Group, IHC Hydrohammer, IPS Group, SMST en Tideway.

Naast Mexico stad, zijn ook de steden Villahermosa (waar de onshore activiteiten zijn geconcentreerd) en Ciudad del Carmen (het centrum van de offshore activiteiten) bezocht. Een andere locatie die tijdens het bezoek aan Mexico steeds werd genoemd, maar niet door de missie is bezocht, is Tampico. Hier vindt veel fabricage voor de offshore olie- en gasindustrie plaats.

Met name op het gebied van offshore biedt Mexico mogelijkheden. Het Amerikaanse gedeelte van de Golf van Mexico is volgebouwd met olie- en gasexploitatie en productiefaciliteiten, echter het Mexicaanse gedeelte van de Golf is nog nauwelijks ontgonnen. Het kan niet zo zijn dat de olie en het gas ophoudt bij de door mensen bepaalde lijn die het Noordelijke en Zuidelijke gedeelte van de Golf van Mexico van elkaar scheidt. Naast Angola, Kazachstan, Rusland, Brazilië moet Mexico dan ook worden gerekend tot een van de belangrijkste landen met mogelijkheden op het gebied van offshore olie en gas.

“Mexico heeft voornamelijk offshore nog een enorme groeipotentie die uiteraard zeer interessant is voor Frames. Het is echter de vraag of daar met de huidige sterk teruglopende productie genoeg aantrekkelijke investeringen kunnen worden gedaan om deze diepwater projecten ook daadwerkelijk met internationaal aanwezige technologie op tijd te ontwikkelen.”

Paul Mulders, Business Development Manager Frames

Mexico is de 4e olie producent van de wereld. Door de afnemende productie van de bestaande onshore velden zoals het gigantische Cantarell veld, moet Mexico naar nieuwe olie productiefaciliteiten zoeken. Anders bestaat de kans dat Mexico in niet al te lange tijd van een netto exporteur een importeur van olie wordt. Vooral nog is dit proces traag verlopen, doch door de nieuwe regelgeving op het gebied van olie en gas in 2008 heeft Pemex, de Mexicaanse nationale oliemaatschappij, meer zeggenschap gekregen over de besteding van de winst en dit zal hopelijk het proces versnellen. Zo is het investeringsbudget van Pemex voor de jaren 2009 - 2012 verdubbeld naar gemiddeld US\$ 19,4 miljard per jaar. Onder de nieuwe regelgeving zijn er ook iets meer mogelijkheden voor buitenlandse olie- en gas servicebedrijven, voornamelijk echter blijft Pemex ook onder de nieuwe regelgeving het monopolie behouden op het gebied van exploratie en productie. Doch de trend is duidelijk dat er meer mogelijkheden zullen komen voor IOC's.

Bedrijven die in Mexico zaken willen doen zullen er rekening mee moeten houden dat in Mexico alles veel tijd kost. Geduld en doorzettingsvermogen zijn dan ook heel belangrijk. Ook moet er rekening gehouden worden dat ondanks de nabijheid van de Verenigde Staten er nauwelijks Engels gesproken wordt. Hoe verder van de grens met de VS hoe slechter het Engels. Kennis van de Spaanse taal is een must.

“Deze Mexico missie heeft bevestigd dat het land en de (Latijns) Amerikaanse markt veel business opportuniteiten biedt. Een lokale aanwezigheid, zoals wij die hebben via onze agent Full Crew in Mexico City is echter noodzakelijk om relaties en contacten op te bouwen.”

Leo Oostendorp, Directeur IPS, [www.ipspersonnel.com](http://www.ipspersonnel.com)

Gedacht wordt vaak dat de Amerikaanse olie- en gastoeleveringsindustrie de dienst uitmaakt in Mexico, dit wordt echter door de Mexicanen ten stelligste ontkent. Er is beslist geen voorkeur voor de VS. Amerikanen worden in het indirecte Mexico, waar aan langdurige relaties veel wordt gehecht, als te oppervlakkig gezien. De Mexicaanse bedrijven die met Nederland zakendoen zijn enthousiast over de technologie maar ook over de manier van zaken doen. Recht door zee, eerlijk en geen verborgen agenda's. Het hebben van een lokale vestiging in Mexico is essentieel om een goed beeld te krijgen van de lokale relatienetwerken. Net als in vele andere landen is het hebben van een goede lokale agent belangrijk. Ook hier geldt: mijd de agenten met mooie praatjes die zeggen iedereen te kennen. Mexicanen zeggen uit beleefdheid altijd ja!

“Tijdens de IRO missie naar Mexico hebben we op een zeer efficiënte manier een goed beeld gekregen van de mogelijkheden in Mexico.”

Frederik Maats, Sales Engineer SMST

Mevrouw Patricia Simpson van de Nederlandse ambassade in Mexico die het uitstekende programma van de IRO missie had georganiseerd, is zeer goed ingevoerd in de olie- en gasindustrie in Mexico en helpt gaarne met het leggen van contacten. Voor zover bekend doen de volgende IRO leden reeds zaken in Mexico: Applus RTD, IPS, Damen, Tideway, Heerema, Van Dam, Merford van Dam, Boskalis. Applus RTD, IPS, Boskalis en Tideway hebben zelfs een eigen vestiging in Mexico.

Auteur: Ruud Liem



## Algemene Ledenvergadering

Tijdens het besloten gedeelte van de vergadering op 17 november 2009 zijn de financiën van de vereniging alsmede de (her)benoeming van bestuursleden besproken. De hoofdpunten op de agenda waren de financiën van de vereniging en de benoeming van de bestuursleden.

Het financiële resultaat van 2008 was wederom positief. De jaarrekening 2008 is door de vergadering goedgekeurd. Naar verwachting zal ook 2009 met een positief resultaat worden afgesloten.

### Door gezonde positie van de vereniging is het volgende besloten over de contributies:

1. Alle contributiebedragen voor 2010 blijven gelijk aan die van 2009.
2. Ieder lid krijgt in 2010 een eenmalige korting van 25% op zijn contributie.
3. Deze korting geldt alleen voor leden die op 17 november 2009 gewoon lid, geassocieerd lid of begunstiger waren.
4. De korting geldt ook voor aspirant leden die vóór 1 januari 2010 hun aspirant lidmaatschap omzetten in een gewoon, geassocieerd of begunstiger lidmaatschap.
5. De korting is niet van toepassing op de contributies van werkgroepen en op de eenmalige entreefee voor nieuwe leden.

Een uitgebreid verslag van de Jaarvergadering en de uitreiking van de IRO Award of Excellence kunt u teruglezen in deze editie van Offshore Visie. Voor foto's en de films van alle drie de genomineerden kunt u terecht op [www.iro.nl](http://www.iro.nl) (onder Award of Excellence '09).

## Bestuurssamenstelling 2010

Naam:	Bedrijfsnaam :
<b>G.-J. Kramer</b>	(Voorzitter)*
<b>A.P. Enthoven</b>	Inventheon
<b>P. van Oord</b>	Van Oord* (Vice-voorzitter)
<b>J.W.E. Griffioen</b>	Mercon
<b>A.A. Kromhout</b>	IHC Hydrohammer* (Secretaris)
<b>D.H. Groeneveld</b>	InterDam Merford
<b>D. de Haan</b>	ModuSpec Engineering
<b>J.J.J. Sluiter</b>	Ernst & Young* (Penningmeester)
<b>E.P. Heerema</b>	Allseas
<b>A.W.M. Holthuis</b>	Lloyd's Register EMEA
<b>G.J.J. Bok</b>	Tamalone*
<b>M. Kahn</b>	Jumbo Offshore
<b>R.M. Kerkvliet</b>	SAS Gouda*
<b>H.W.M. Linssen</b>	Keppel Verolme
<b>P.P.M. Koop</b>	Quercus*
<b>H. Vos</b>	TNO I&T
<b>J.B.E.M. Athmer</b>	Van Oord
<b>J. Beerthuis</b>	Falck Nutec
<b>B. Bernard</b>	Gusto

\* is tevens lid van het Dagelijks Bestuur

### IRO KALENDER 2010

14 JANUARI	2 FEBRUARI	16 FEBRUARI	9 MAART
<b>NIEUWSJAARRECEPTIE</b>	<b>GULF FORECAST MEETING</b>	<b>LEDENBIJEENKOMST</b>	<b>IRO/CEDA LEDENBIJEENKOMST</b>
ROTTERDAM	ROTTERDAM	ASSEN	NOOTDORP

Voor meer informatie of een aanmeldformulier kunt u contact opnemen met IRO via [info@iro.nl](mailto:info@iro.nl) of telefoonnr 079-341 1981.

# SPECIALIST IN ROOSTERS






**STALEN ROOSTERS**  
**THERMISCH VERZINKEN**  
**KLEURZINK® POEDERCOATEN**  
**GEOMET®**

bordesroosters | traptredenroosters



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

Postbus 4788, 5953 ZK Reuver, Tel. (077) 476 93 50, Fax (077) 476 93 30

## Handelsmissie Dutch Energy Solutions

De Golfstatenregio is de grootste energieproducent van de wereld en biedt veel kansen aan de Nederlandse toeleveringsindustrie. Om deze kansen structureel te verzilveren hebben FME en IRO in opdracht van de EVD, agentschap van het ministerie van Economische Zaken, het initiatief tot het exportprogramma Dutch Energy Solutions: Global Excellence, Local Performance genomen. Doelstelling van het 3-jarig programma is om door meerjarige marktwerking Nederlandse toeleveranciers in de olie-, gas- en powerindustrie een groter aandeel in de Golfregio te laten verwerven. Focus ligt primair op Saoedi-Arabië en de Verenigde Arabische Emiraten.

In het kader van dit programma organiseren FME en IRO van 7 t/m 12 februari 2010 een handelsmissie naar Saoedi-Arabië (Dammam, Khobar en Jubail) en de Verenigde Arabische Emiraten (Abu Dhabi).

### Het programma tijdens de missie concentreert zich op:

- De lokaal aanwezige EPC-contractors
- Belangrijkste projecten
- Lokale partners (agenten/distributeurs, etc.)

Voor meer info zie: [www.dutch-energy-solutions.nl](http://www.dutch-energy-solutions.nl).

## BEURSGENOTEERD

### OFFSHORE TECHNOLOGY CONFERENCE

Het Holland paviljoen op de OTC (Houston, 3-6 mei 2010) is volledig uitverkocht voor deelname met een eigen stand. Er is alleen nog de mogelijkheid om deel te nemen met brochures (alleen voor IRO leden). Mocht u hier interesse in hebben dan kunt u opnemen met Marlijn Stoutjesdijk, [stoutjesdijk@iro.nl](mailto:stoutjesdijk@iro.nl).

### NEFTEGAZ

IRO organiseert onder het 2@there Rusland programma een collectieve stand van 18m2 op deze beurs (Moskou, 21-25 juni 2010). De inschrijving zal in januari 2010 starten.

### OFFSHORE NORTHERN SEAS

De inschrijving voor ONS (Stavanger, 24-27 augustus 2010) is gestart. Er is nog beperkt ruimte beschikbaar. U kunt het inschrijfformulier downloaden op [www.iro.nl](http://www.iro.nl).

### ADIPEC

IRO organiseert een Holland Paviljoen van 420m2 onder het 2g@there Middle East programma op de belangrijkste en grootste olie- en gasbeurs van de regio (Abu Dhabi, 1-4 november 2010). Naar verwachting zal de inschrijving in januari 2010 starten.

### DEELNAME BEURZEN/HANDELSMISSIES

Deelname in een Holland Paviljoen of aan handelsmissies staat open voor IRO leden en niet-leden. Bovenstaande activiteiten zullen alleen doorgang vinden bij voldoende belangstelling. Heeft u interesse in deelname of vragen over beurzen, neem dan contact op met Marlijn Stoutjesdijk, [stoutjesdijk@iro.nl](mailto:stoutjesdijk@iro.nl) of telefoonnummer 079 - 341 19 81.

Heeft u interesse in deelname of vragen over handelsmissies, neem dan contact op met Ruud Liem, [liem@iro.nl](mailto:liem@iro.nl) of telefoonnummer 079 - 341 19 81.

Bij vragen tijdens beurzen kunt u ook contact opnemen via telefoonnummer 06 - 45 70 98 02.

## Netherlands Oil & Gas Catalogue 2010

De voorbereidingen voor de nieuwste editie van de Netherlands Oil & Gas Catalogue zijn alweer in volle gang. De catalogus zal in maart 2010 verschijnen. Reserveer nu uw advertentieruimte via [www.iro-noc.nl/2010](http://www.iro-noc.nl/2010) of neem voor meer informatie contact op met uitgeverij Pedemex, dhr. P. Schoonenberg via 0162 - 31 41 81 of per e-mail [p.schoonenberg@pedemex.nl](mailto:p.schoonenberg@pedemex.nl). De deadline voor aanleveren van materiaal is 31 januari 2010.

## Nieuwe data cursus 'Olie en gas vanaf de bron'

Onder het motto 'weet waar je werkt' geeft deze niet-technische cursus inzicht in hoe olie en gas zijn ontstaan, hoe zij worden gevonden en gewonnen en hoe de sector in elkaar zit. Tevens wordt de nodige aandacht besteed aan veel gebruikte terminologie.

### Nieuwe data voor de eerste helft van 2010

#### (onder voorbehoud):

Wo+Do 13 - 14 januari	(NL)
Wo+Do 17 - 18 februari	(ENG)
Wo+Do 17 - 18 maart	(NL)
Wo+Do 14 - 15 april	(NL)
Wo+Do 19 - 20 mei	(NL)
Wo+Do 16 - 17 juni	(ENG)

## VOORLOPIG BEURS / EXPORTPROGRAMMA 2010

<b>6-11 FEBRUARI</b>	<b>HANDELSMISSIE GOLFSTATEN</b> SAOEDIE-ARABIË/ABU DHABI
<b>30 MAART – 1 APRIL</b>	<b>ON &amp; OFFSHORE</b> GORINCHEM
<b>3-6 MEI</b>	<b>OFFSHORE TECHNOLOGY CONFERENCE</b> HOUSTON, VS
<b>21-25 JUNI</b>	<b>NEFTEGAZ</b> MOSKOU, RUSLAND
<b>24-27 AUGUSTUS</b>	<b>OFFSHORE NORTHERN SEAS</b> STAVANGER, NOORWEGEN
<b>13-16 SEPTEMBER</b>	<b>RIO OIL &amp; GAS</b> RIO DE JANEIRO, BRAZILIË
<b>20-23 SEPTEMBER</b>	<b>HANDELSMISSIE SCHOTLAND</b> ABERDEEN
<b>1-4 NOVEMBER</b>	<b>ADIPEC</b> ABU DHABI, VAE



Deze pagina's bevatten nieuws van IRO, Branchevereniging voor de Nederlandse Toeleveranciers in de Olie- en Gasindustrie en haar leden.

Adres	: Engellandlaan 330 2711 DZ Zoetermeer	Telefoon	: 079 34 11 981
		Fax	: 079 34 19 764
Postadres	: Postbus 7261 2701 AG Zoetermeer	E-mail	: <a href="mailto:info@iro.nl">info@iro.nl</a>
		Website	: <a href="http://www.iro.nl">www.iro.nl</a>



## ELECTROTECHNIEK



**VAGERI**  
ELECTRICAL & INSTRUMENTATION B.V.

Vageri Electrical &  
Instrumentation B.V.  
Postbus 125  
3360 AC SLIEDRECHT  
Tel.: +31 (0)184 433900  
Fax: +31 (0)184 433999  
E-mail: vageri@vageri.nl  
www.vageri.nl

## TESTAPPARATUUR



GLOBAL PRESSURE SOLUTIONS


**MAXIMATOR** is one of the world's leading manufacturers of air driven liquid pumps, air amplifiers, gas boosters, high pressure valves, fittings and tubing as well as associated products used in the oil and gas industry. With more than 30 years of experience in high pressure technology **MAXIMATOR** today designs and manufactures a full line of high pressure equipment.

- Air Amplifiers
- High Pressure Pumps
- Gas Boosters
- Air Amplifiers Stations
- Hydraulic Units
- Booster Stations
- Valves, fittings & Tubings <sup>(VTF)</sup>
- On & Offshore Pressure Systems
- Service & Rental Units



**MAXIMATOR** Benelux BV  
Industrieweg 64  
2712 LB Zoetermeer  
Tel.: +31 (0)79 361 11 40  
Fax: +31 (0)79 361 65 55  
info@maximator.nl  
www.maximator.nl

## TESTAPPARATUUR



HIGH PRESSURE TECHNOLOGY

Resato International is one of the leading manufacturers in the field of high pressure technology. As a result of 20 years of experience Resato has grown to become an intelligence centre for the development, production and application of high pressure systems, especially for the oil and gas industry.

Oil- and gas field equipment

- Well head control panels
- BOP control units
- Chemical injection units

Test & control equipment

- Mobile air driven pump units
- Mobile air driven gas booster units
- Workshop pressure test units

Pumps & gas boosters

- Air driven pumps
- Air driven gas boosters
- Hand pumps & spindle pumps

Rental equipment

- Air driven pump units
- Air driven gas boosters
- High pressure hoses

**Resato International BV**  
1<sup>e</sup> Energieweg 13  
9301 LK RODEN  
Tel.: +31 (0)50 5016 877  
Fax: +31 (0)50 5012 402  
E-mail: info@resato.com  
www.resato.com

## Ervaren, pragmatische P&O / HR Adviseur beschikbaar

Beschikbaar voor P&O / HR projecten voor maritiem / offshore / oil & gas gerelateerde organisaties.

Ik ben o.a. in het bezit van geldig Nogepa 05A en VCA Vol certificaat.

Ik heb ervaring met het opzetten en uitvoeren van belonings- en beoordelingsystematieken, opstellen van functieprofielen, arbeidsvoorwaarden, ziekteverzuimbegeleiding, competentie management, opleidingstrajecten, etc.

Ik ben desgewenst in het bezit van eigen kantoorruimte. Referenties en/of Curriculum Vitae op aanvraag beschikbaar.



**Paul Meester, tel. 06-54615193. E: p.meester@paulmeester.nl. www.paulmeester.nl**

# Hét grootste evenement voor carrière en opleiding in de maritieme & offshore sector



## NAVINGO MARITIME & OFFSHORE **CAREER EVENT**

Woensdag 28 april 2010 van 11.00-19.00 uur  
Beurs-WTC in Rotterdam

Informatie en VOORREGISTRATIE op

[www.maritimeoffshorecareerevent.com](http://www.maritimeoffshorecareerevent.com)

Gratis toegang | Vacatures en stages

Maritieme netwerkborrel (17.30 – 19.00 uur) | Topsprekers en workshops



Binnenvaart / Dredging en Waterbouw / Energie, Olie en Gas / Havens / Jachtbouw / Maritiem Onderwijs  
Maritieme Arbeidsbemiddeling / Maritieme Dienstverlening / Maritieme Toeleveranciers  
Offshore / (Petro) Chemie / Scheepsbouw en -reparatie / Visserij / Watersport / Zeescheepvaart



hampe|meyjes|advocaten

## Marine & Offshore Lawyers

First Class Service • Competitive Rates

### Our practice areas:

- International trade and transport
- Offshore (oil & gas)
- Corporate law
- Employment law
- Personal injury

Our people working in these practice areas have a solid background, years of experience in national and international contexts and a real passion for their work. Hampe Meyjes Advocaten has offices in Amsterdam and Rotterdam which are located in the direct vicinity of the major logistical centres in the Netherlands.

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



## THE OFFSHORE PARTNERS

The Offshore Partners (TOP) and its various subsidiaries provide a wide range of services for the Offshore and Maritime Industry. Our team comprises of specialists in design, engineering, contract awarding, supervision, recruitment, project and vessel management and offers dedicated expertise to clients worldwide.

- **TOP People:** project management, recruitment and personnel services
- **TOP Equipment:** co-ownership and operation of offshore cargo barge
- **TOP Operations:** vessel management and marine consultancy services
- **TOP Projects:** design and engineering services and specific equipment supply for offshore vessels and applications



[www.theoffshorepartners.com](http://www.theoffshorepartners.com)