

WW WORK

Editie april/mei 2010
Jaargang 3 | Nummer 2

Personeelsmagazine voor en door medewerkers
van Wärtsilä Netherlands B.V.

6

Laatste FPP

8

Nieuwe Services Organisatie

12

HFO-ombouw Afrika

In no-time een reman motor voor viskotter GO 20

Viskotter Maria, ofwel de GO 20 van de gebroeders Kees, Adrie en Piet Groenendijk, liep ernstige krukasschade op aan de hoofdmotor. Om de inkomstenderving zoveel mogelijk te beperken, moest dit zo snel mogelijk worden verholpen. Reparatie zou drie tot vier weken duren, maar er was nog een optie: een reman motor. Door snel te schakelen, kon in vierenvolfe week een in nieuwstaat verkerende zescilinder SW280 motor worden geplaatst. Met alle voordelen van dien.



Het vervangen van de motor.

“De GO 20 is een viskotter van het type bokker, ook wel beamer genoemd. Dit zijn schepen die hun netten over de bodem slepen en dat betekent een zware belasting voor de motor”, vertelt Jan de Waal, Account Manager in Schiedam. “Bij de GO 20 ging dit vorige maand mis. De krukass was beschadigd en na onze inspectie bleek dat deze geslepen zou moeten worden. Het uitbouwen van de motor in machinekamer, het vervoeren van de krukass naar de werkplaats, het slijpen, terugbrengen en weer inbouwen, kost echter veel tijd en geld. We zijn dus gaan rekenen en presenteren de eigenaar naast een offerte voor de reparatie ook een kostenplaatje en tijdsplan voor de inbouw van een remanufactured motor. Vooral het tijdsplan was hierbij van groot belang. Zwolle durfde te beloven dat ze de tweede optie in vijf weken konden realiseren. Dat is een week langer dan het

laten repareren van de oude motor en is ook iets duurder, maar dan heb je wel een nieuw bouwjaar, nieuw motornummer, nul draaiuren en een jaar garantie. En... het is eenderde voordeliger dan een nieuwe motor.”

Kun je uitleggen waarom vijf weken heel snel en eigenlijk ook behoorlijk uniek is?

“Er moet nogal wat gebeuren. Niet alleen moet je de bestaande motor uitbouwen en de nieuwe inbouwen, maar de keuze voor een reman motor biedt je ook de kans om een aantal zaken structureel te verbeteren. Zo hebben we de luchtkoeling, turbocharger, brandstofpompen en verstuivers gemoderniseerd, waardoor de motor nu geschikt is om zuiniger te presteren op de goedkopere HFO-olie. Verder heb je een dag of drie, vier nodig om de motor op de proefstand te laten draaien en voor verschillende inspecties om

onder andere een EIAPP IMO Tier I-certificaat te krijgen. Dit zijn zeer strenge emissieregels, die ook gelden voor nieuw geplaatste motoren van zeevarende schepen, met betrekking tot hun NOx-uitstoot. Uiteindelijk heeft ons deel van het werk slechts vierenvolfe week in beslag genomen.”

Hoe kan dat zo snel? Is er heel hard gewerkt?

“Ja, dat is een deel van de verklaring. De andere is, dat Zwolle al basisonderdelen beschikbaar had in de vorm van een short block. Als dat er niet was geweest, had men natuurlijk ook zo snel mogelijk een motor gebouwd, maar dit gaf natuurlijk wel een duwtje in de rug. Het zou mooi zijn als je van elk motortype zo'n short block op voorraad kunt hebben, maar dat vraagt een grote investering vooraf. Ook zijn er grenzen aan de mate waarin je vooruit kunt werken. Een cilinderblok, krukass en carterpan kun je hebben klaarstaan om te gaan bouwen. Veel verder kun je echter niet gaan, want daarna wordt het heel klantspecifiek. De een heeft bijvoorbeeld een linksdraaiende motor nodig met veel vermogen, de andere een rechtsdraaiende met minder vermogen en zo zijn er nog talloze varianten. Dit is echter wel een goed voorbeeld van hoe we door snel en goed samen te werken, de klant iets hebben geleverd dat beter is dan waar hij in eerste instantie om vroeg. En dat is natuurlijk het mooiste wat je kunt doen.”



D628 motor

Terug in aantal cilinders, terug in brandstofverbruik

Glomar Shipmanagement kocht drie gesaneerde visserij-schepen, om ze in te zetten voor safety stand-by services bij booreilanden. In deze nieuwe functie hebben de schepen minder vermogen nodig en dus ook minder cilinders. Door de bestaande zestien en twaalfcilinder D628 motoren te vervangen door remanufactured zescilinders, wordt veel brandstof bespaard.

Henny Amens valt als Account Manager onder Service Unit Benelux, maar werkt vanuit Harlingen. Daar zit hij dicht op zijn klanten en zo kent hij ook de directeur van Glomar Shipmanagement al dertig jaar. Nadat Glomar drie visserij-schepen had gekocht, raakten ze aan de praat. Alledrie de schepen, de Glomar Endurance, de Glomar Advance en de Glomar Vicking zijn bokkers, schepen die hun netten over de bodem slepen en daarvoor krachtige motoren nodig hebben. De Glomar Endurance is dan ook

uitgerust met een zestiencilinder D628 motor, de Glomar Advance en Glomar Vicking beide met een twaalfcilinder van hetzelfde type. In de nieuwe rol van safety stand-by schip hebben ze zoveel power niet meer nodig. Dan varen ze rond booreilanden om te kunnen worden ingezet voor de evacuatie van personeel bij calamiteiten.

Aanzienlijke daling in brandstof-verbruik

Henny Amens: “Wij hebben voorgesteld om de bestaande motoren te vervangen voor zescilinder D628 remanufactured motoren. Zo'n hermotorisering heeft een aantal voordelen. In de eerste plaats verlaag je zo het brandstofverbruik en de uitstoot. Het verbruik daalt vooral doordat de reman motor een compressieverhouding heeft van 13 ten opzichte van de 11,7 van de oude motor. Dat scheelt 6% brandstof. Verder win je nog één of twee procent door het lagere aantal cilinders. Daarnaast worden de motoren schoner en ze krijgen de nieuwe EIAPP-certificatie IMO Tier II die per 1 januari 2011 verplicht wordt. Na die datum moet de uitstoot van een nieuw geplaatste

dieselmotor zijn teruggebracht naar 9 g/kWh NOx.”

Probleemloze inbouw

“Met een reman motor krijgt de klant in feite een nieuwe motor, want alle slijtonderdelen zijn nieuw en alle overige onderdelen zijn helemaal gereconditioneerd volgens de Wärtsilä specificaties. Omdat het hetzelfde motortype is, past hij op de bestaande fundatie van het schip en is ook de krukashoogte gelijk. Alle aansluitpunten zitten dus op de goede plek. Dat scheelt enorm veel inbouwwerk en dus geld. Tot slot nemen wij de oude motor terug. Al deze zaken bij elkaar, maken de keuze voor reman zo aantrekkelijk, dat wij voor alledrie de schepen de 'nieuwe' motoren mogen leveren. Eind november leverden we de eerste motor af, in het voorjaar van 2011 volgt de tweede en mogelijk eind 2011 de derde. Deze timing heeft te maken met de planning van Glomar. Wat ons betreft zou het sneller kunnen, maar hun schepen kunnen niet eerder uit de vaart genomen worden vanwege hun contractuele verplichtingen met een klant.”

Kopje onder: Theo Vennings

Theo Vennings is trainer schroefreparaties en seals & bearings en werkt al 32 jaar bij Wärtsilä. De producten waar hij zich beroepshalve mee bezighoudt, bevinden zich onder water. En sinds een jaar of 14 mag hij zich zelf ook graag onderwater bevinden. Een verslag van een uit de hand gelopen hobby.

Hoe kwam je ertoe te gaan duiken?

"Mijn twee dochters Nikki en Sanne van toen 8 en 12 jaar zaten op zwemles, maar op een gegeven moment waren ze daarmee klaar en wilden ze toch door met zwemmen. Wedstrijdzwemmen vonden ze niets, maar ze hadden in het zwembad een duikvereniging aan het werk gezien en dat leek hen wel wat. Dus zij werden lid. Nu heeft die vereniging elk jaar een duikweekend en daar waren vrijwilligers voor nodig, dus ik ging mee. En toen heeft de club me in feite omgepraat om vaste begeleider te worden. Maar dan moest ik wel leren duiken. Dus ik had wel even een inhaalslag te maken, want ik heb nooit een zwemdiploma gehaald. In mijn tijd had je alleen zwemles in vijvers en dat ging vaak niet door vanwege het weer."

Maar je wilde het best leren?

"Ja, maar ik werd vrij snel ook fanatiek. Dus ik heb bij de Nederlandse Onderwatersport Bond mijn één-, twee- en driesterrencertificaat gehaald. En daar worden strenge eisen aan gesteld. Voor drie sterren moet je 15 duiken maken voordat je alle modules hebt gehad. Je moet bijvoorbeeld een drenkeling van 20 meter diepte mee naar boven nemen. Dat moet met de juiste greep en met de juiste snelheid, niet te snel anders krijg je de Caissonziekte."

Dus je begon om te kunnen helpen, maar raakte zelf ook in de ban van het duiken?

"Ja, de onderwaterwereld is fascinerend. Ook in Nederland is er heel te zien. Veel mensen duiken in het buitenland, dat is zwemmen in een aquarium, zeg ik dan maar.



Dat is natuurlijk altijd prachtig, maar als je in het voorjaar gaat duiken, in de vele kleine meertjes die je hier hebt, dan zie je kikkers paren, je ziet snoek, paling, schelpjes enzovoort. Maar je kunt ook kompasduiken maken. Of naar Zeeland gaan, daar je je weer sepi's, krabben en kreeften. En het is lekker rustig. Je hebt geen telefoon die rammelt en niemand praat tegen je. Je hoort hooguit de bubbels van je mede-duiker."

Wat was je mooiste duik?

"Dat was een eye-witnessduik met een duikbedrijf dat in opdracht van Wärtsilä schroefonderhoud verricht. Ik had al een aantal malen medewerkers van dat bedrijf getraind en was uitgenodigd om hen eens in het echt aan het werk te zien. Ik dacht eerst dat het op Curaçao zou zijn maar het was in Zweden bij een watertemperatuur van 3 graden. Maar goed, bij die temperaturen duik ik hier ook en ik heb ook mijn eigen droogpak dus dat was geen probleem. Het ging om de reparatie van de schroefbladen van een volgeladen chemicaliëntanker. De toppen ervan waren in 90 graden omgebogen door ijs, waardoor de schroef zijn vermogen niet kwijt kon aan het water. Bij de reparatie werd ook hydrauliek getest.

Dat is een techniek die je boven water niet snel zult gebruiken omdat het daar gevaarlijk is. Kortom, ik was bijzonder onder de indruk!"

Ik had gedacht dat je een mooie tropische duik zou noemen?

"Die heb ik ook gemaakt. Met ons 25-jarig huwelijk waren we met het hele gezin naar Egypte. Mijn vrouw duikt niet, maar mijn dochters en ik hebben toen heel wat duiken gemaakt. Verder ben ik met de duikvereniging naar de Filipijnen geweest. Maar ook bij nacht heb ik mooie duiken bij gemaakt. Als je dan met je lamp schijnt, komen er zulke mooie kleuren tevoorschijn. Slakken, zoals de Spaanse danseres, zijn prachtig. Net als zeepaardjes, die heb je ook in duizenden kleuren."

Heb je nog een duiklocatie op je verlanglijst staan?

"Ja, Great Barrier Reef in Australië. Dat moet zo uitgestrekt en zo mooi zijn. Daar heb je zowel kleine dieren als grote, zoals mantaroggen en walvishaaien. Die zou ik wel eens willen zien. Maar we zien wel hoe dat balletje rolt."

Peter Bos, de nieuwe General Manager Sales voor de Benelux:

“Teamwork en klantfocus, dát vind ik belangrijk.”



Peter Bos is General Manager Sales van Ship Power & Services voor de Benelux. Zijn functie komt voort uit de nieuwe organisatiestructuur, waarin de klant zowel voor nieuwbouw als voor reparatie en onderhoud met één verkooporganisatie te maken krijgt. Peter gaat deze organisatie leiden vanuit Schiedam. Hij is lid van het Management Team van de Service Unit Benelux, van het Support Team van Ship Power en van het Management Team van Wärtsilä Netherlands.

Ofschoon hij met HEAO Commerciële Economie echt een verkoopachtergrond heeft, werkte Peter Bos bijna altijd in een technische omgeving. Hij begon bij het toenmalige Hollandse Signaalapparaten, volgde een basis elektrotechnische opleiding en werd verantwoordelijk voor de verkoop van maritieme telecommunicatie. Na een uitstapje bij Inventum volgde vijftien afwisselende jaren bij Siemens. Als Hoofd Afdeling Bijzondere Projecten en Defensie verkocht hij scheepsbrug- en tanksimulators, maar ook containerscanners en beveiligingssysteem. Toen Siemens stopte met defensie, stapte hij over naar de divisie Industrie, waar hij verantwoordelijk werd voor de verkoop van systemen voor industriële automatisering en aandrijftechniek. Net zoals nu bij Wärtsilä Benelux, was ook hier sprake van één verkooporganisatie, die de taak had klanten de optimale oplossing te bieden uit een enorm breed pakket producten en diensten van verschillende divisies. In het kader van het Siemens management development programma switchte Peter de laatste drie jaar naar een vechtmart bij uitstek: hij werd General Sales Manager Witgoed.

Je laatste functie is een bijzondere keuze binnen je totale loopbaan.

Zie je dat zelf ook zo?

“Zeker, maar het was wel een bewuste keuze. Bij witgoed heb je te maken met redelijk uitwisselbare producten, waardoor optimalisatie van processen en klantgerichtheid heel belangrijk wordt. Om je te onderscheiden, moet je je volledig inleven in de behoeften van de klant, in mijn geval de retailer. Wat heeft hij nodig om zijn klanten het best te kunnen bedienen? Even de klantfocus laten verslappen, vertaalt zich binnen een week in minder omzet. Gelukkig is het omgekeerde ook het geval. Service naar de consument is hierbij heel belangrijk. Stel, een apparaat gaat kapot. Dan is de consument op dat ogenblik zeer ontevreden. Wordt het apparaat vervolgens snel en op een nette manier gerepareerd, dan stijgt de bereidheid tot een herhalingsaankoop naar een hoger niveau dan vóórdat het apparaat kapot ging. Dat principe zie je gegarandeerd ook terug in de markt van kapitaalgoederen. Het was dan ook een heel leerzame ervaring die ik elke technische verkoper zou gunnen!”

Nu ben je weer terug bij de techniek en ook weer bij een aanbod van zowel producten als projecten op maat.

“Klopt. Deze stap sluit heel goed aan bij mijn ervaring. Ook hier maakt de organisatie de keuze om oplossingen vanuit één Benelux accountteam aan te bieden. Met generalisten die worden ondersteund door specialisten vanuit zowel de Ship Power als de Services organisatie. Mijn eerste taak is om het team zodanig in te vullen, dat we goed aansluiten bij de wensen van onze afnemers en dat al onze producten en diensten goed tot hun recht komen. Dat doen we door per marktsegment teams in te richten waaraan Account Managers met zowel een Ship Power als Services achtergrond deelnemen. Zo leren ze van elkaar en krijgen ze ook affiniteit met elkaars vakgebied, waardoor ze bij de klant een compleet pakket kunnen aanbieden en onderling vaker aan cross selling zullen doen. Bijvoorbeeld, door bij de levering van een nieuwe motor meteen een servicecontract af te sluiten. Of andersom, door vanuit onderhoud vroegtijdig de plannen voor nieuwbouw te signaleren en mogelijk zelfs het ontwerp te kunnen beïnvloeden. Op die manier willen we meer uit de markt halen en tegelijkertijd de klant een heel heldere werkwijze bieden. Voor de klant is het in principe onbelangrijk hoe wij de zaken intern organiseren, zolang wij hem maar efficiënt en uiterst klantvriendelijk bedienen.”

Kun je omschrijven wat voor soort manager je bent?

“Laat ik het illustreren met het volgende. Ik volg nu in de avond een master studie managementwetenschappen in de richting strategisch HRM. Natuurlijk ben ik geen HR manager, maar ik vind het heel interessant om te weten hoe je een team het best kunt inzetten en motiveren om bepaalde doelen te bereiken. Je kunt het ook om-draaien: welke strategie vloeit logischerwijs voort uit de aanwezige competenties? Dat vind ik razend interessant. De opzet



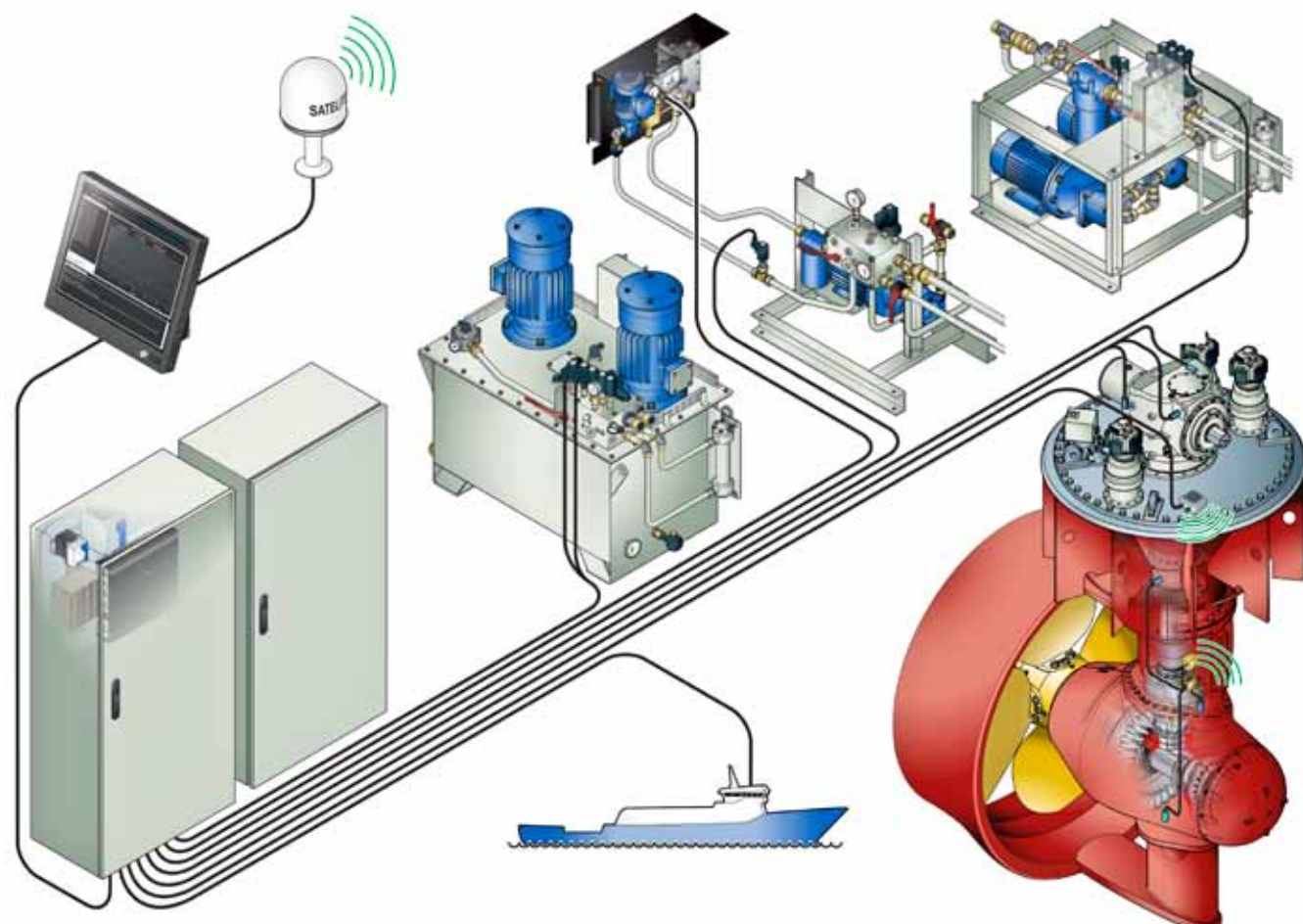
Voorbeeld macrofotografie van een vlieg.

van de salesplannen die we voor 2011 per marktsegment opstellen, sluit hier naadloos op aan. In dit proces betrek ik alle Account Managers en support specialisten. Ik ben ervan overtuigd, dat wanneer iemand actief bijdraagt aan de uitwerking van plannen en hierin zijn competenties kan aanwenden, dit gegarandeerd tot meer succes in de uitvoering zal leiden. Ook presenteren we de aanpak van de verschillende marktsegmenten tussentijds aan elkaar, waardoor we van elkaar leren en elkaar op ideeën brengen. Kortom, ik zie mezelf wel als een manager die bijzonder hecht aan teamwork.”

Kun je tot slot iets vertellen over de man achter de functie?

“Ja, ik ben 47 jaar oud, getrouwd, heb drie kinderen en ik woon in Bodegraven. Ik sport graag. Zo speel ik in een hockeycompetitie, die we zelf met een aantal teams hebben opgezet en ik speel tennis. Als hobby doe ik aan macrofotografie. Ik heb daar een paar workshops in gevolgd en ook speciale apparatuur voor aangeschaft, zoals een ringflitser. Dan ga ik op mijn buik in het gras liggen om een spinnetje van een paar millimeter vast te leggen. Om die vervolgens thuis met Photoshop op te blazen tot een supergedetailleerd monster op A3 formaat. Dat vind ik heel ontspannend en fascinerend!”

“Als een stuurman een bruuske manoeuvre uithaalt, dan zien wij dat in Drunen.”



September vorig jaar introduceerde Wärtsilä een heel innovatieve dienst die voor zeer veel schepen interessant is: PCMS, ofwel Propulsion Condition Monitoring Service. Hiermee krijgen klanten, aan de hand van voortdurende metingen op cruciale voortstuwingsonderdelen, continu inzicht in de conditie hiervan. Dat deze dienst effectief en nuttig is, verklaart ook classificatiebureau ABS (American Bureau of Shipping) dat PCMS een ‘approval’ toekende.



“Zoals de S in de naam al zegt, is PCMS geen product, maar een dienst,” legt Frank Velthuis, System Development Expert van Technical Support Propulsion, uit. “Klanten nemen er een abonnement op waarvoor maandelijks wordt betaald. Wij installeren dan kosteloos een monitoringsysteem op het schip. Dat systeem bestaat uit een PCMS Advisory Monitor en één of meer PCMS-kasten. De PCMS Advisory Monitor is een beeldscherm waarop de operator adviesberichten krijgt, wanneer daar aanleiding voor is. Bijvoorbeeld: ‘De manoeuvre die zojuist werd uitgevoerd, belast thruster 2 onnodig zwaar. Dit kan de volgende keer beter op manier XYZ worden gedaan.’ Dit advies geeft de programmatuur automatisch. Die programmatuur bevindt zich in de PCMS-kast van waaruit allerlei sensoren metingen verrichten op onderdelen van de aandrijving. De sensoren meten onder andere trillingen, druk, temperatuur en oliequaliteit. Deze informatie wordt gekoppeld aan de beschikbare ‘dashboard’-informatie van het schip zoals snelheid, pitch, roeruitslag en nog veel meer. Deze data geven samen een heel precies beeld van de conditie van de voortstuwingsonderdelen. Dat is uniek. Er bestaat geen ander systeem dat zo compleet monitort.”

Intussen kijkt Wärtsilä mee naar deze data.

“Ja, dat is het waardevolle van deze dienst. PCMS stuurt automatisch e-mails, meestal via satelliet, naar onze Central Core in Drunen. Daar interpreteren onze analisten de gegevens en stellen zij maandelijks een verslag op voor de operator. Deze analisten krijgen automatisch een melding van afwijkingen op de normale situatie. Doordat situaties zonder bijzonderheden geen aandacht vragen, hebben de analisten des te meer tijd voor zaken die uit de pas lopen.”

Heb je daar een voorbeeld van?

“Ja, er was een schip onderweg met een boorplatform op z’n dek. Wij zagen dat er een scheurtje was ontstaan in een tandwiel van een thruster. Wij namen direct contact op met de operator en zochten met hem

naar een belasting waarbij de scheur in het tandwiel niet verder zou groeien. Die vonden we en hierdoor kon het contract worden uitgediend. Je moet je voorstellen dat het vervoeren van een boorplatform een klus is die zo’n schip maar twee tot drie keer per jaar kan doen. Zo’n contract wil je wel uitdienen. Dat kon nu. Daarna kon het schip naar een voordelig dok varen, waar het tandwiel door ons werd gerepareerd. Zonder PCMS was de schipper doorgevaren en onderweg gestrand.”

Met PCMS zie je dus zaken, zonder dat je fysiek hoeft te kijken, zoals in een droogdok?

“Dat klopt. Met PCMS is het niet langer nodig om voor de thrusters periodiek, bijvoorbeeld elke vijf jaar, het droogdok in te gaan. In plaats daarvan worden onderhoud en inspecties uitgevoerd op basis van de conditie. Daarvoor is het wel nodig dat de condition monitoring service voldoet aan de regels van de classificatiebureaus. Wärtsilä is onlangs met PCMS erkend als specialist in condition monitoring van propulsion equipment door ABS. Daardoor is PCMS nu in overeenstemming met de regels van alle grote classificatiebureaus. Het geeft de klant zekerheid wanneer een onafhankelijk bureau vaststelt dat wij goed kunnen monitoren en dat deze dienst echt nuttig is, want dat is hij zeker. Klanten hoeven zich met dit systeem geen zorgen meer te maken over de conditie van hun thruster. Daarnaast kunnen we het onderhoud zeer efficiënt plannen, omdat we van tevoren al weten welke onderdelen we nodig hebben.”

Snijden we ons met dit prachtige systeem niet in de vingers? Een langere onderhoudsinterval betekent ook minder werk.

“Dat is inderdaad iets waar sommige mensen zich zorgen over maken. Maar daar staat tegenover dat wij door PCMS een veel sterkere binding krijgen met de klant. Men zal niet snel ergens anders de reparatie laten uitvoeren die wij constateren. Dit klopt ook met onze ambitie als Wärtsilä: wij willen graag ‘lifecycle partner’ zijn van onze klanten. Met deze service kan dit bij uitstek.”

Het klinkt dan ook als een dienst die als een warm broodje over de toonbank zou moeten gaan.

“Technici zien het voordeel meteen, het hogere management moet vaak nog worden overtuigd. Daar ligt dus een schone taak voor Sales Support. Inmiddels zijn er zo’n veertig units geleverd. Wij praten in units, één unit monitort één thruster. In totaal zijn nu acht schepen met PCMS uitgerust. Het betreft hier voornamelijk thrusters, maar PCMS is voor veel meer typen voortstuwing geschikt.”

De ontwikkeling en ‘approval’ van PCMS zijn mede te danken aan de toeloezing van collega’s John Kop en Stefan van Loenhout (Technical Support Propulsion).

PCMS trainingen in Waalwijk

In de Wärtsilä Land & Sea Academy in Waalwijk worden trainingen gegeven in PCMS aan zowel medewerkers als klanten. Zo is er een tweedaagse training voor Project Engineers, Service Engineers en onze Nederlandse Sales Support Managers van Propulsion die verkoopondersteuning bieden aan Accountmanagers in de wereldwijde regio’s. Daarnaast is er een eendaagse training ontwikkeld voor operators. Hiertoe staat in Waalwijk een demonstrator opgesteld met een PCMS kast met sensoren en een PCMS Advisory Monitor. Een elektromotortje dat de thruster simuleert, krijgt tijdens zo’n demonstratie dan letterlijk een schop, wat direct een bericht oplevert op de Advisory Monitor.

Arthur Boogaard en Eugène van Dodeweerd.

Groot, groter, grootst

Met de Blue Marlin beschikt Dockwise over het grootste half-afzinkbare zwareladerschip ter wereld. Nu gaan ze er één bouwen waar de Blue Marlin compleet met lading – meestal een boorplatform – op zou kunnen worden vervoerd. Wärtsilä zorgt voor de voortstuwing. Samen met Eugène van Dodeweerd, Manager Fleet Supervision van Dockwise en Arthur Boogaard, General Manager Business Sales van Wärtsilä, leggen we dit ambitieuze plan onder loep.

Is het grootste schip voor 'heavy marine transport' te klein geworden?

Eugène van Dodeweerd: "Wie zien bij onze opdrachtgevers overal de behoefte aan schaalvergroting optreden. Men wil grotere 'offshore structures' (boorplatforms)

ontwikkelen om efficiencyvoordelen te behalen. Daarbij wil men, anders dan vroeger, geen losse componenten naar de locatie vervoeren om daar te assembleren. Men wil nu meteen een geïntegreerd en 'commissioned' platform neerzetten.

De afmetingen hiervan worden op dit moment door slechts één factor beperkt en dat is vervoer. Men kan nu niet groter ontwerpen en bouwen dan wat onze Blue Marlin aan kan en dat is 73.000 ton."

En de nieuwe kan...?

"Ons nieuw te bouwen schip dat voor nu de naam Type-0 heeft, krijgt een dekoppervlak van 275 x 70 meter en een laadvermogen van meer dan 110.000 ton. Uit dit laadvermogen stamt ook zijn naam. De grootste categorie heet Type-1 en bestrijkt een laadvermogen van 41.000 tot 73.000 ton. Met Type-0 creëren we dus een nieuwe categorie. Dit schip zal echter niet alleen uniek zijn vanwege zijn laadvermogen, maar ook

vanwege zijn flexibele dekoppervlak. We willen namelijk niet alleen geïntegreerde platforms kunnen vervoeren, maar ook FPSO's en spar buoys (FPSO staat voor Floating Production, Storage and Offloading, ofwel complete raffinaderijen. Spar buoys zijn raffinaderijen die geschikt zijn voor opslag en verwerking van ruwe olie in gebieden met diep water en slechtere weersomstandigheden). Spar buoys zijn installaties van ruim 300 meter lang. Bij een conventioneel scheepsontwerp met de opbouw voorop zou je schip dan wel 380 meter lang moeten worden."

Kan dat niet?

"Technisch zou het kunnen, maar economisch eigenlijk niet. Een langer schip gaat buigen onder het gewicht van de lading. Om het langsbuigend moment van het schip op te vangen, heb je zoveel extra staal nodig dat dit oneconomisch wordt. Om meer dek lengte te krijgen zonder het schip extra te hoeven verlengen, besloten we de opbouw naar één zijde te verplaatsen. Een tweede manier om oppervlak te winnen, was om de boeg niet omhoog te laten oplopen, maar die op gelijke hoogte te houden als het dek. Wij hebben door middel van allerlei tests en rapportages aangetoond, dat ons ontwerp net zo veilig of veiliger zou zijn als ontwerpen die aan de bestaande voorschriften voldoen. Zo ontstond een bijzonder innovatief scheepsontwerp."

Die enorme laadruimte en indrukwekkende laadvermogen vraagt ongetwijfeld ook een vermogen aan voortstuwingskracht?

"Inderdaad. Ook omdat maximale veiligheidsmarges de basis vormden van de te kiezen configuratie. We wilden een redundante propulsienotatie behalen. Alles is dan ook dubbel uitgevoerd, zowel schroeven als motoren, zodat wanneer één aandrijftrein uitvalt er altijd nog een ander beschikbaar is. Dat vraagt compacte afmetingen en veel vermogen en dan ga je kijken wat mogelijk is. Tweetakt viel af, omdat die motoren teveel ruimte vragen. Ook wilden we geen uitlaatkanalen achterin, omdat we daar alle sterkte wilde behouden en geen laad- en losrestricties wilden. Dan blijft één optie over: dieselelektrische aandrijving. Op die manier kun je de dieselmotoren voorin plaatsen en de uitlaatgas- en ventilatiekanalen leiden door de accommodatie die daar toch al staat. Deze motoren drijven dan generatoren aan die stroom leveren aan de elektromotoren achterin. De elektromotoren drijven zowel de schroeven als de intrekbare

De specs van Type-0

Voorlopige naam:	Type-0
Opdrachtgever:	Dockwise Shipping BV.
Werk:	Hyundai Heavy Industries
Dekoppervlak:	275 x 70 meter
Laadvermogen:	110.000 ton
Voortstuwing:	2 12V38 en 2 6L38 motoren, 2 CPP's met een diameter van 5 meter, 2 tandwielkasten 'Twin in Single Out', 2 retractable thrusters FS 2510L elk 3.000 kW, 2 tunnel thrusters CT300 M-D elk 2650kW
Vermogen in survival mode:	24.000 kW
Afzinkdiepte:	16 meter
Kosten:	240 miljoen euro

thrusters voorin, die je in de survival modus helpen sturen, aan."

Survival modus, dat klinkt spannend.

"Dat is het ook. Het is de modus waarin je eigenlijk nooit terecht wilt komen: je draait dan op volle toeren, maar door de tegenwind van 50 knopen die tegen je enorme lading blaast, kom je niet vooruit. Dan moet je zorgen dat je gaat steken, ofwel dat je recht op de wind blijft liggen, om alle rolbewegingen zoveel mogelijk te beperken en zo je lading veilig te stellen. Daar helpen de thrusters voorin bij. Daarnaast zijn er nog twee modi. Ten eerste, het geladen varende met een snelheid van 12 knopen op 90% van het vermogen en ten tweede de ballast, dat is ongeladen varende met een snelheid van 14,5 knopen op 90% van het vermogen. We wilden motoren die in alle modi in hun optimale performance range zouden draaien en een laag brandstofverbruik zouden realiseren, maar de survival modus woog voor ons het zwaarst. Verder wilden we zo min mogelijk onderdelen (liever minder dan meer cilinders), zo min mogelijk motoren, zoveel mogelijk dezelfde onderdelen en heel belangrijk: proven technology. Tot slot moest de configuratie passen in de beperkte ruimte die wij onder het dek beschikbaar hebben."

Arthur Boogaard: "Het mooie was dat Dockwise de oplossing dus aan de markt overliet. Zij vroegen om een businesscase die deze eisen het beste zou beantwoorden. Wij zijn dus motorenconfiguraties gaan opstellen die aan de eisen voldoen en die zijn we in ons programma ShipMac gaan doorrekenen op alle voorkomende kosten: initiële kosten, onderhoudskosten, brandstofkosten, smeeroliekosten en afschrijvingskosten. En onze concurrenten deden intussen hetzelfde. Uiteindelijk hebben wij vijf configuraties voorgesteld."

Geef je vanuit Wärtsilä dan ook een voorkeur aan binnen de vijf voorstellen?

Arthur Boogaard: "Ja, maar Dockwise had goede argumenten voor een andere keuze." Eugène van Dodeweerd: "De voorkeur van Wärtsilä ging uit naar F-motoren, maar die vonden wij te nieuw, dus minder bewezen. Echter, nog belangrijker was het feit dat onze bemanningen al bekend zijn met een aantal Wärtsilä-motoren. Wij vonden het handiger om binnen bekende typen te blijven en dus werden het twee 12V38 en twee 6L38 motoren. We hebben een lange geschiedenis met Wärtsilä. Het is van groot belang dat je kiest voor een betrouwbaar product van een betrouwbare partij die tijdens de gehele levensloop van het schip optimale ondersteuning kan geven. Je moet er dus van op aan kunnen dat je werkt met een partij die over 20 jaar nog steeds bestaat. Bij Wärtsilä weet je dat."

Niet alleen het schip maar ook de totstandkoming kun je op z'n minst bijzonder noemen.

Arthur Boogaard: "Jazeker, deze aanpak van Dockwise voor Type-0 is eigenlijk uniek in de scheepvaart. Normaal wordt een schip ontworpen en dan ga je met het ontwerp naar de werf. Zij gaan vervolgens de componenten erbij zoeken. Dockwise koos ervoor om de belangrijkste componenten zelf te selecteren en de werf te instrueren die aan te schaffen." Eugène van Dodeweerd: "Het schip zal in het vierde kwartaal van 2012 worden opgeleverd, de eerste lading voor het schip is al geboekt. Hierdoor konden we niet alle stappen één voor één zetten, maar moesten we verschillende trajecten naast elkaar laten lopen." Arthur Boogaard: "Met als voordeel, dat je nu weet wat er in komt en ook wat dit voor je exploitatie en onderhoud gaat betekenen."



Als de nood aan de man is...

Toen een Nederlandse bemanning van Stena Line in september 2010 een schip bij een Italiaanse reder ging ophalen, wachtte hen een onaangename verrassing. De net geleasede vrachtferry Coraggio ('Moed') lag er bij om moedeloos van te worden: de motoren wilden niet starten en er lekte van alles. Het schip moest echter wel twee weken later aan zijn vrachtferrydienst tussen Nederland en Engeland beginnen. Wat doe je dan? Je belt Wärtsilä.

Superintendent Henny Steenwinkel van Field Service, al 21 jaar werkzaam bij Wärtsilä, had net zijn vrije dagen opgenomen toen hij door planning werd gebeld of hij naar het Italiaanse Pisa wilde vliegen. Zijn antwoord was: "Natuurlijk!"

Wat trof je aan?

"Ik arriveerde op vrijdagmiddag en op maandag zouden we moeten uitvaren. Dus het was meteen een overall aandoen en gaan inspecteren. Toen ik de machinekamer binnenstapte dacht ik in een tien jaar oud schip te zijn, maar hij bleek pas drie jaar te varen. Over de staat van onderhoud was niets te vinden. De Nederlandse bemanning was al wel een aantal dagen aan boord geweest, maar ze mochten niets aanraken totdat het leasecontract (bareboat charter) was getekend. Toen het wel mocht, ontdekte men heel veel zaken die niet in orde waren

en ontbrak hen de tijd zich er echt in te verdiepen. Zij hadden ook geen ervaring met deze Wärtsilä-motoren. De Coraggio heeft twee W46 twaalfcilinders als hoofdmotoren en drie negencilinder W20 motoren voor generatorbedrijf. Daar begon ik mee, alle deksels eraf en kijken wat je tegenkomt. Dat was nogal wat: roestvorming door water in de smeerolie, brandstoflekkage, koelwaterlekkage, uitlaatgaslekkage en de hoofdstartlucht flessen zaten zo vol water, dat ze al na een enkele startpoging leeg waren."

Moet je dat dan allemaal in je eentje repareren? En heb je ook voldoende gereedschap bij je?

"Je beperkt je dan tot alles wat noodzakelijk is en wat met veiligheid te maken heeft. In principe moest ik alles alleen doen, omdat de bemanning druk was met de hulpwerk-

tuigen. Wel kon ik ze altijd om hulp vragen, er was een heel goede sfeer onderling. Ik maakte werkdagen van zestien uur, daarna doe je samen een pilsje en dan slaap je een uur of zes. En dat tien dagen lang, want het werk ging onder het varen gewoon door. Het enige gereedschap dat ik zelf had meegenomen was de elektronische testapparatuur die je gebruikt bij een inbedrijfsstelling. Op zondag hadden we de brandstoflekages gerepareerd waardoor we op maandag konden bunkeren (brandstof tanken) en uit varen naar Killingholme op 80% motorvermogen. Zes dagen later, op zondag, kwamen we in Killingholme aan en konden we de ramp(de laadklep waar de vrachtwagens over naar binnen kunnen rijden) testen. Die was in Italië aangepast, zodat deze zou passen op de linkspan in Hoek van Holland en in Killingholme."

Dus de reis ging voorspoedig?

"Nou, we hebben drie keer een motoruitval gehad. Twee keer op oil mist, doordat er water in de smeerolie zat. De oorzaak ligt dan bij het waterslot van de olieseparator die verkeerd is afgesteld of kapot is. De derde uitval kwam doordat een lap in de tandwielkast de oliefilter had verstopt. Bij het laatste onderhoud was iemand die lap vergeten. In de nacht voordat we in Killingholme zouden arriveren stak een storm op. Ik lag lekker te slapen, tot het schip een haal maakte waarbij ik bijna uit mijn bed viel. Toen ben ik maar opgestaan. De rekken in de winkel waren door de glazen pui heen geschoven en ook in de kombuis en op de brug was alles omgevallen. Daarna volgde nog een lange werkdag tijdens de overtocht naar Schiedam. Maandagochtend vroeg mailde ik mijn rapportage naar Schiedam en om 07.30 uur arriveerde Arthur den Haan,

Erwin van der Graaf en Jeroen Bisdom op de Coraggio om de zaak over te nemen."

De Coraggio moest de volgende donderdag zijn lijndienst gaan vervullen. In Schiedam konden alle benodigde reparaties die door Henny waren gerapporteerd vóór die tijd worden uitgevoerd. Omdat niet bekend was of de motor ooit was overhaald in zijn diensttijd van 18.000 draaiuren, werd besloten om twee units (kop, zuiger en voering) te inspecteren. Die gaven aan dat de beide motoren aan een overhaal toe waren, maar dat kon onmogelijk vóór donderdag. Daarom werd aan Stena Line voorgesteld om elke dag die de Coraggio in Hoek van Holland zou liggen, in afwachting van vertrek 's avonds, één unit overhaald zou worden. Superintendent Jeroen Bisdom moest deze klus met drie collega's zien te klaren.

Je werkt dan dus aan een gloeiend-hete motor?

Jeroen Bisdom: "Dat klopt, het schip is nog geen vijftien minuten binnen of je hebt de sleutels er al op. Om de dag was de Coraggio in Hoek van Holland en dan hadden we tien uur om een cilinder te doen. Er moet dan niets tegenzitten want intussen rollen de vrachtwagens aan boord en 's avonds moeten ze varen. Gelukkig zat er niets tegen. Wij werkten met een vast team, onze spullen lagen klaar en alles verliep gesmeerd."

Stena Line is meer dan tevreden over de hele gang van zaken. Henny Steenwinkel kreeg van de reder zelfs bloemen op zijn thuisadres en de Coraggio is in ere hersteld. Van probleemboot tot favoriet van de bemanning en een schip dat ze nu liever houden dan zo snel mogelijk weer kwijt willen zijn.

Tot 65% minder smeerolieverbruik dankzij de C4-modificatie

Job van der Burgt geeft het al aan op pagina 7 van deze W-Work: binnen Solution Management werkt Product Management & Sales Support NL&FR aan innovaties, die maken dat bestaande motoren zuiniger of schoner worden, zodat hun levenscyclus wordt verlengd. Een prachtvoorbeeld hiervan is het C4-pakket. Sleephopperzuiger Geopotes 14 van Van Oord bespaart met deze modificatie straks voor ruim 50.000 liter smeerolie per jaar en daar profiteert het milieu van mee.

Frank Dames en Herbert van Vijven.

Zoals met talloze uitvindingen, was ook deze het neveneffect van de oplossing van een ander probleem. Dit betrof de zuigers van de TM620 motoren. Na zo'n 60.000 draaiuren bleken in sommige zuigers scheuren te ontstaan. Nu is 60.000 draaiuren op zich een respectabele prestatie, maar Zwolle wilde de klant graag meer draaiuren bieden. Daarom werd een pakket ontwikkeld dat de TM620 naar de standaarden van nu zou upgraden. De motoren kregen nieuwe zuigers met een modern zuigerverenpakket en nieuwe cilindervoeringen, waarbij de bovenzijde werd voorzien van een zogenaamde anti polishing ring (APR) en een gewijzigd hoonpatroon. De APR voorkomt koolafzetting in de cilinderkop. Als deze koolresten blijven zitten, gaan ze de cilinderwand 'polijsten'. Nu lijkt een supergladde cilinderwand juist gunstig, maar paradoxaal genoeg is dat niet het geval. Daarom zijn cilindervoeringen altijd voorzien van een minimale honingraatstructuur die het contactoppervlak verkleint en waar de olie aan kan hechten.

Smeerolieverbruik als neveneffect

Ofschoon deze nieuwe zuiger-cilindercombinatie met APR vooral was bedoeld om het scheuren van zuigers te voorkomen, bleek de reductie in smeerolie fenomenaal. "Niet alleen in de eerste periode na de overhaal, maar permanent", zo vertelt Frank Dames, General Manager Technical Services WNL engines. "Vanwege die enorme daling van het smeerolieverbruik, wilden we dit ook toepassen op de TM410, het kleine broertje van TM620 dat geen enkel probleem had met de zuigers. Er varen nog heel veel schepen met TM410 motoren rond, met een gemiddelde leeftijd van 25 jaar, dus die kunnen nog wel wat dienstjaren (en dus besparingsjaren) hebben. Vanwege de hoge kosten die hiermee gemoeid zijn, kun je dit



De Geopotes 14 van Van Oord in de haven bij Wärtsilä Schiedam.

niet gaan testen. Je moet het in de praktijk brengen en daar heb je een 'launching client' voor nodig. Ofwel een klant met durf, die hierin gelooft. Dus onze verkooporganisatie kreeg de vraag zo'n klant te vinden."

Een jaar lang monitoren

Herbert van Vijven, Senior Account Manager van Ship Power & Services ging daarop in gesprek met waterbouwer Van Oord, want juist voor het segment dredging zou de investering snel terugverdiend kunnen worden vanwege het hoge aantal draaiuren dat hun schepen maken. "Bij Van Oord was men heel geïnteresseerd en we besloten de nieuwe zuigers en cilindervoeringen toe te passen op de Volvox Delta, die is uitgerust met twee 9TM410C motoren. Een jaar lang hebben we het schip gemonitord en nu blijkt dat er voor 40.000 liter smeerolie minder nodig is geweest. En dan hebben we bij dit schip nog niet eens de gehele C4-modificatie doorgevoerd, want aan de cilinderkop is niets veranderd."

Nieuwe zuigers, cilinders én inlaatkleppen en -zittingen

"Bij de complete C4-modificatie hoort namelijk ook een aanpassing van de cilinderkop. Door het gebruik van sterkere inlaatkleppen met een stijvere schijf, grotere klepzitting en rotocaps die zorgen dat de klep elke keer dat hij opent een stukje draait, is smering niet nodig. Bij de gewone TM410 krijgt de klep elke keer dat hij opent een druppel olie. Je kunt je voorstellen dat het in een jaar tijd heel veel druppels zijn. Zoveel, dat we met een complete C4-modificatie geen 50%, maar naar schatting 65% aan

De veranderingen bij een C4-modificatie

- Nieuwe zuigers
- Nieuwe cilindervoeringen met anti polishing ring
- Smering niet meer via cilinderwanden maar via de zuiger
- Bestaande cilindersmering wordt verwijderd
- Nieuw smeersysteem vraagt minder onderhoud
- Nieuwe, roterende inlaatkleppen voor evenwichtige slijtage
- Inlaatkleppen behoeven geen smering
- Smeerolie verbruik daalt met meer dan 50%

smeerolie besparen. Deze modificatie zijn we op dit moment aan het doorvoeren op de twee motoren van de Geopotes 14 van Van Oord en we praten nog over de modificatie van de Geopotes 15 en de Lelystad."

Return on investment

Zoals bij alles, gaan de kosten voor de baat uit. Je moet eerst investeren in een modificatie voordat je gaat besparen. De meerprijs van de C4-modificatie bij een overhaal is al na twee tot drie jaar terugverdiend, afhankelijk van het aantal draaiuren. Extra tijd kost de verbetering niet. De overhaal zal zelfs iets sneller verlopen, omdat de benodigde componenten op voorraad zijn en meteen kunnen worden geplaatst. Bij een gewone overhaal moeten de bestaande voeringen en zuigers worden schoongemaakt en gehoord. Die tijd wordt nu bespaard.

Even een hondje ophalen ...in Chicago

Voor deze Out-of-office reizen we af naar een knusse dijkwoning in Genemuiden, waar de voertaal Haags is. Hier woont Yvon van Meel. Ze werkt al sinds 2001 voor Wärtsilä en is Supply Chain Process Analyst bij WGLS. Maar eigenlijk had ze jarenlang nóg een baan: als hondenfokker, samen met haar man John. Nu beperkt ze zich tot één hond, puur voor het plezier: de corgi Lucy, genoemd naar de roodharige Amerikaanse actrice Lucille Ball.

“Toen wij hier vijftien jaar geleden kwamen wonen, zag een boer een bull terriër in onze auto zitten. ‘Waz da dan?’ vroeg hij. ‘Da is ‘n hond’, antwoordde zijn vrouw. ‘Als dat ding op mijn erf komt, dan schiet ik hem eraf.’ Ze waren hier nogal onbekend met bull terriërs, de honden die wij fokten. Geweldig lieve beesten, maar de reuen zijn heel territoriaal. Als zo’n hond wordt besprongen door een andere hond, dan is het hap. Dus ontspannen wandelen met zo’n reu was lastig. Je kunt je eigen hond wel aan de lijn en onder controle hebben, maar niet die van een ander. Daarom heb ik altijd gezegd: als ik groot ben, wil ik een hondje voor de leuk. Dat werd Lucy.”

Voor we naar Lucy gaan, hoe zat het met dat fokken?

“Dat deed ik op het allerhoogste niveau. Ik heb van alles gewonnen en zelfs een wereldkampioen afgeleverd: Kaya From Wishes And Dreams. From Wishes And Dreams was de naam van onze kennel en dus al onze ‘nakomelingen’ dragen deze achternaam. Die kun je nog steeds tegenkomen. Joh, ik hoorde op een tentoonstelling wel eens iemand fluisteren: ‘Is dat Yvon van Meel? Wil jij me aan haar voorstellen?’ Haha, dat is toch wat. Wie ben ik nou helemaal?!”

Is dat dan geen tweede baan, dat fokken?

“Dat valt reuze mee. We hadden hier zeven bull terriërs. In de weekenden ga je naar internationale tentoonstellingen en ook je vakanties pas je er op aan. Het was eigenlijk alleen echt druk als er een nestje kwam, want bull terriërs zijn domme moeders. Ze kunnen zo op hun puppy’s gaan liggen, dus de eerste twee weken slaap je ernaast.”

Waarom stopte je?

“Op een gegeven moment ontgroeit je het. Je kunt dan niet hoger. Je hebt dan alles bereikt wat je kunt. Anderen proberen dan ook niet meer de show te winnen, maar mijn hond verslaan. Dat is minder leuk. Ook ga je zien hoe sommige fokkers het welzijn van de hond uit het oog verliezen. Het laatste dat ik deed op fokgebied was een teef importeren uit Engeland. Voor deze hond liet ik sperma overkomen uit Amerika. Beide kocht ik van gerenommeerde fokkers, maar ik kreeg een

nest met twee reuen die allebei een open gehemelte hadden. Toen was ik er klaar mee.”

Leidt fokken niet per definitie tot afwijkingen?

“Ja, elke rashond heeft genetische afwijkingen en hoe verder je komt in het fokken, hoe meer je dat gaat zien. Al zijn er natuurlijk veel mensen die het niet willen zien. Dus ik dacht, ik hou de honden die ik heb, maar later wil ik een Welsh Corgi Pembroke.”

Dus toch weer een rashond, in plaats van een genetisch o zo gezonde vuilnisbakkenuffelaar.

“Ja, dat klopt. Als je eenmaal zo precies naar honden bent gaan kijken als ik, dan wil je een rashond. Het plaatje van mijn ideale hond stond al jaren in mijn hoofd geprent. Hij moest geen staart hebben en rood zijn met een wit symmetrisch masker. Omdat ik ‘m zonder staart wilde, moest ik ‘m uit Amerika halen, want hier mogen ze niet worden gecoupeerd. Nou had ik met John afgesproken dat ik ‘m zou krijgen als we geen bull terriërs meer hadden, maar we hadden Spooky nog. Toen bedacht ik dat niet wilde wachten tot Spooky dood zou gaan, want op dat moment zou ik verdrietig en blij tegelijk moeten zijn. Dus mocht ik ‘m eerder hebben.”

Had je al een adres?

“Ja, ik had al vijf jaar contact met een betrouwbare fokker in Amerika. Vorig jaar, op 27 juli, werd daar een nestje geboren en daar zat er een teefje bij dat aan al aan mijn wensen voldeed. Binnen twee dagen kreeg ik de eerste foto’s via de mail. Ik betaalde met Paypal en zij zou de pup op het vliegtuig naar Nederland zetten zodra ze acht weken was. Na zeven weken belde ze om te zeggen dat voor een intercontinentale vlucht een minimumleeftijd geldt van twaalf weken in plaats van acht. Echter, met twaalf weken moet een hond worden ingeënt tegen rabiës en om vast te stellen of de inenting effectief is, moet de hond nog een maand in de VS blijven. Dan zou ik het hondje pas met vier maanden krijgen! Ik werd helemaal gek, want voor mijn gevoel wachtte ik al 20 jaar op dit hondje. Ik besloot hem zelf te gaan halen.”

Laat me raden. Dat is vast minder simpel dan het lijkt.

“Heel goed geraden! Vliegen met een hond kan alleen met United Airlines en met een Airline Approved tas die je hier niet kunt kopen. Ook behoudt de piloot te allen tijde het recht je te weigeren, ook al staat het hondje op je ticket en heb je ervoor betaald. Verder moet je allerlei papieren hebben van dierenartsen van het Amerikaanse ministerie van Landbouw en Veeteelt enzovoort. En dan kom je na negen uur vliegen aan op een vliegveld met loopbanden van 500 meter lang en geen mens te bekennen. Ik dacht, als ze hier m’n keel doorsnijden, is er geen haan die er naar kraait. Ik kwam bij een speciale balie waar een heel jong jochie achter stond. Toen ik vroeg naar mijn hond, wees hij naar een heel klein beertje in een kenneltje. Ik schoot meteen vol en riep: ‘Mijn hondje, mijn hondje!’ en stoof er op af. Die jongen wist zich geen raad. Hij stamelde alleen maar: ‘O lady, o lady’ en probeerde me tegen te houden want ik moest eerst allerlei papieren tekenen.”

Moest je meteen terug of kon je daar nog slapen?

“Ik had een hotel op het vliegveld geboekt, nam de hond daar mee naar toe en probeerde een paar uur te slapen. Dat lukte niet, want ik wilde op mijn hondje letten. Ook zat ik in de zenuwen dat er op de terugweg, einde dag, toch nog iets mis kon gaan of dat de piloot me zou weigeren. Dus ik ben uren te vroeg gaan inchecken. Gelukkig had ik een incontinentiematrasjes bij me waar het hondje op kon plassen, want op zo’n luchthaven is alles van beton. Ook had ik de speciale hondentas. Die had ik online besteld en bij het hotel laten afleveren. Bij het inchecken voelde ik me net een drugsmokkelaar, zo zenuwachtig was ik. Ik had het zó warm, dat ik tegen de dame achter de balie zei: ‘Moet je een jas hebben?’ en haar zomaar mijn jas gaf. Pas toen ik uren later in het vliegtuig zat, met de hondentas op schoot, kon ik ontspannen. Eenmaal thuis ben ik twee dagen ziek geweest van de spanning en het slaapgebrek. Maar ik had mijn hondje.”



“Nederland zal altijd een rol in de scheepvaart blijven spelen!”

Henk de Jong werkt al zijn hele werkzame leven bij Wärtsilä. In 1992 begon hij bij Lips en sinds een halfjaar is hij, na een verblijf van vijfenhalf jaar in China, weer terug op de Lipsstraat in Drunen. Zoals wel meer mensen bij Wärtsilä heeft hij twee functies: General Manager Component Sales en Head of Ship Power Nederland.

Henk, zou je willen uitleggen wat je functies inhouden?

“Natuurlijk. Component Sales betreft de verkoop van producten zoals waterjets, kleine schroeven en systemen voor het filteren van scheepsafvalwater. Bij Wärtsilä zijn we vooral gespitst op het leveren van complete systemen. Mijn taak is om te zorgen dat we ook voldoende aandacht besteden aan de producten die niet gekoppeld zijn aan een Wärtsilä-motor. Mijn andere baan houdt in dat ik de belangen van Ship Power vertegenwoordig binnen het Nederlandse Management Team.”

Hoe kwam je op deze plek terecht?

“Ik studeerde scheepsbouw, verrichtte mijn dienstplicht als reserveofficier bij de marine en begon daarna bij Lips als schroefontwerper. Dat deed ik drie jaar, toen drie jaar projectmanagement. Vervolgens leidde ik drie jaar lang de Sales Support-afdeling en werd ik Business Unit Manager van de productgroep waterjets. Daarna ging ik naar Shanghai, waar ik tot juli vorig jaar bleef.”

Net een paar maanden terug uit China hoor je dat de productie daar naartoe gaat. Hoe is dat?

“Dat doet pijn. Het was niet een heel grote verrassing. Er waren al producten naar China verplaatst, zoals boegschroeven, LCT's en FPP's. Toen ik in China zaken hielp opbouwen, vroeg ik me regelmatig af of er straks nog wel iets in Nederland zou zijn om naar terug te keren. Dat er in Europa zaken zouden verdwijnen wist ik wel, maar dat had ook in Spanje of Noorwegen kunnen gebeuren. Het is jammer dat het hier gebeurt.”

Ook jouw baan is onzeker. Hoe zie je de toekomst?

“Ik begrijp de keuzes van het bedrijf en zie ook de kansen die dit met zich meebrengt. Wij moeten ons nu gaan toeleggen op kennis en verkoop. Daar zijn we ook goed in. Wat ik heel mooi vind, is dat de werkverhou-

dingen in Ship Power niet zijn verstoord.

Er zijn mensen die denken dat ze wel kunnen blijven, er zijn mensen die zeker denken te weten dat ze weg moeten en er zijn mensen die het echt niet weten. Toch zijn er geen kampen ontstaan en is er ook geen verhoogd aantal ziekmeldingen.”

Had je niet beter in China kunnen blijven?

“Ja, dat vroegen mijn familieleden mij ook, maar op een gegeven moment is je klus klaar. Als expat heb je de taak om je kennis over te dragen op de lokale werknemers, zodat zij op een gegeven moment zonder je kunnen. Toen ben ik me gaan oriënteren op functies bij Wärtsilä in verschillende landen en dit was de leukste. Misschien was het slimmer om in windmolens te gaan, maar ik voel ook een sterke loyaliteit naar Wärtsilä toe. Daarbij, schepen zullen altijd nodig zijn en Nederland zal daar altijd een rol in blijven spelen.”

Je was vijfenhalf jaar in China. Spreek je nu Chinees?

“Een beetje, maar lang niet zo goed als mijn kinderen. Boris is nu zeven en Derk negen. Zij praten Nederlands, Engels en Chinees, en Derk schrijft zelfs in al deze talen. Voor hen is Nederland het vakantieland waar oma woont en je cadeautjes krijgt.”

Heeft je verblijf in China je blik op Nederland veranderd?

“Ja, bepaalde zaken van hier ga je weer enorm waarderen. De mogelijkheden om te fietsen bijvoorbeeld, die zijn hier geweldig en de blauwe lucht. In Shanghai is de lucht altijd grijs. Ook zwemmen in de zee en lopen in een bos heb ik echt gemist. Soms gingen we een weekend weg naar de bossen, maar daarvoor moest je dan wel een paar uur rijden. Waar ik hier weer aan moet wennen, is dat de winkels hier altijd dicht zijn als ik vrij ben. Daar zijn ze altijd open. Ook de Chinese daadkracht spreekt me aan. Een hogesnelheidslijn rijdt daar twee jaar nadat het voornemen is afgehamerd. Hier duurt dat twintig jaar.”



“In China miste ik de natuur het meest.”