



NETHERLANDS  
MARITIME  
TECHNOLOGY

# NMT MAGAZINE SECTORJAARSPECIAL

Het verenigingsmagazine van en voor bedrijven in de maritieme maakindustrie

## DE NEDERLANDSE MARITIEME MAAKINDUSTRIE IN 2022

Drie grote refit- en conversieprojecten  
bij Damen Shiprepair Vlissingen

Scheepswerf Ferus Smit loopt net zo  
gesmeerd als een autofabriek

Goed gevulde orderportefeuille  
voor Neptune Shipyards



UNMANNED  
SYSTEMS

electric  
autonomous  
uncrewed  
vessels.

THE HIGH-TECH SHIPYARD

Demcon unmanned systems improves safety, sustainability, speed and agility in maritime operations. We provide turnkey solutions for remote and over the horizon inspection, monitoring, surveillance and other operations in offshore, coastal and inland water. Our uncrewed surface vessels (USVs) can be deployed for the dredging, offshore wind, maritime contracting, research and safety, security and first responder markets.

imagine tomorrow. challenge today.



NETHERLANDS  
MARITIME  
TECHNOLOGY

## Colofon

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

### Contact

E [info@maritimetechnology.nl](mailto:info@maritimetechnology.nl)

T (0)88 44 51 000

### Bezoekadres

Boompjes 40, 3011 XB Rotterdam

### Postadres

Postbus 23541, 3001 KM Rotterdam

### Redactie & productie

Afdeling Communicatie NMT

### Redactionele bijdragen

Jeanine Kwakernaak



Art Direction, Grafische  
vormgeving en druk:

Elma Media B.V.

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

### Acquisitie

Elma Media B.V.

Silvèr Snoek: [s.snoek@elma.nl](mailto:s.snoek@elma.nl)

0226-331600

### Fotografie:

NMT, Cees Verkerk, Hans Verleur,  
Gemeente Delft

### Copyright 2023

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

# INHOUD

## 5 VOORWOORD



## 6 LOKAAL BOUWEN BIJ FERUS SMIT TERUG VAN NOOIT WEGGEWEEST



## 16 FAMILIEBEDRIJF ROYAL VAN DER LEUN GROEIT GEWOON DOOR IN UITDAGEND JAAR



## 24 DAMEN SHIPREPAIR VLISSINGEN BLIKT TERUG OP EEN DRUK JAAR VOL ONDERHOUDS-, REPARATIE- & REFITPROJECTEN



## 32 BENJAMIN GREFKENS VAN NEPTUNE SHIPYARDS ZIET KANSEN EN BEDREIGINGEN IN VERDUURZAMINGSTREND



## 42 ROYAL HUISMAN OVERTREFT ZICHZELF DOOR GRENZEN OP TE ZOEKEN

## 50 INTERVIEW MET MARJA VAN BIJSTERVELDT- VLEGENTHART

## 55 KERNCIJFERS

## 56 SAMENVATTING

## 58 SCHEEPSBOUWCIJFERS 2022

## 60 EUROPESE & WERELDSCHIEPSBOUW





# BEE EQUIPPED

## (RE)FINANCE YOUR NEW AND USED EQUIPMENT

Fast & easy: We offer leasing solutions that help your business grow. We believe that SME's power the economy. That is why we have made it our mission to equip entrepreneurship and fuel the economy. How? By offering unique, unconventional equipment leasing solutions for heavy equipment. **Beequip knows what moves you!**



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

- |  |   |   |   |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|---|---|---|
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Financial lease  | Operational lease   | Sale & lease back   | Cranes  | Containers  | Port equipment  | Workboats   | Maritime equipment  |

# VOORWOORD

Voor je ligt het Sectorjaarverslag 2022. Met deze keer naast de cijfers en trendbeschrijvingen, de verhalen van vijf ondernemers die zelf met de poten in de klei stonden.

Ondernemers actief in één van de vijf deelsegmenten van de Nederlandse maritieme maakindustrie: Zeescheepsnieuwbouw, Maritieme toelevering, Zeescheepsreparatie, Superjachtbouw en Binnenvaart, visserij & kleine zeegaande schepen. Zij werkten in 2022 met mens en macht aan het verkrijgen van goede financiële resultaten. Aan het behouden van werkgelegenheid. De doelen stonden als een huis, de praktijk van 2022 bleek er echter één met vele uitdagingen.

### VEERKRACHT

Oorlog in Europa, grondstoffenschaarste, uitdagingen in de toeleveringsketen, stijgende energiekosten, krapte op de arbeidsmarkt, veranderende wetgeving. Het is maar een greep uit een lange lijst van uitdagingen. En dat na een lange periode van benauwenis, toen de coronapandemie de wereld in haar greep hield. En toch, de Nederlandse maritieme maakindustrie toonde zich opnieuw veerkrachtig. Waar gaten vallen, worden creatieve oplossingen gevonden en nieuwe markten aangeboord. In deze NMT Sectorjaarspecial kun je daar meerdere voorbeelden van vinden. Wie gaat zitten voor dit magazine, ontdekt veerkracht op iedere bladzijde. Toch redden we het daarop niet alleen. De Nederlandse maritieme maakindustrie moet strategisch handelen om haar voortbestaan te verzekeren. Het Maritiem Masterplan is een mooi voorbeeld van de zaken waarop NMT, in samenwerking met tal van partijen, inzet. Door nu in klimaatneutrale schepen te investeren, kan Nederland de kloof tussen R&D en brede marktopschaling overbruggen en haar internationale concurrentiepositie in de vier strategische eindmarkten; kust- en

binnenvaart, natte waterbouw, offshore wind en maritieme veiligheid, versterken en uitbouwen. De oorlog in Oekraïne heeft bovendien aangetoond dat onze sector van groot strategisch belang is. Samen met de maritieme maakindustrie is het kabinet dan ook begonnen aan de opstelling van de 'Sectoragenda voor de Maritieme Maakindustrie'. De Sectoragenda wordt a.s. nazomer verwacht en bevat o.a. een concreet meerjarig actieplan. Beoogd wordt kansen voor de maritieme maakindustrie te verzilveren en dreigingen het hoofd bieden.

*Samenwerking is key*, samen zetten we de schouders eronder, bedenken we oplossingen. Voor ons bedrijf, voor grote maatschappelijke vraagstukken. De toekomst ligt op het water!



**Bas Ort**  
Voorzitter NMT





## LOKAAL BOUWEN BIJ FERUS SMIT TERUG VAN NOOIT WEGGEWEEST

DOOR JEANINE KWAKERNAAK

In 1910 werd scheepswerf 'J. Smit & zn', opgericht. Inmiddels voert alweer de vierde generatie de directie van Ferus Smit. Een veelzijdige scheepsbouwgroep die zich richt op de nieuwbouw van schepen in een range van 80 tot 180 meter. O.a. algemene ladingschepen en tankers. Vandaag ben ik in Westerbroek voor een gesprek met Senior Naval Architect Rick Brinkman, die alle ontwerpen levert voor de schepen die Ferus Smit bouwt op haar scheepswerven in Westerbroek en Leer (Duitsland). Inmiddels beschikt Ferus Smit ook over twee aanpalende bedrijven: FS Staalbewerking en Coops & Nieborg. Daarover later meer. Van alle shortsea werven in Nederland, wist Ferus Smit het afgelopen jaar het grootste aandeel shortsea orders binnen te slepen. In totaal werden 12 orders geboekt in 2022. Wie een schip bestelt bij Ferus Smit, weet waar hij/zij aan toe is. Rick: "We bouwen en ontwerpen schepen 100% zelf."

Het is een opvallende keuze en tegelijkertijd een statement in tijden waarin scheepsbouw zich steeds meer verplaatst naar lagelonenlanden. "Door alles in eigen huis te houden, van het ontwerp tot de complete realisatie, kun je voortdurend je scheepsbouwproces bijschaven en optimaliseren. Alles gebeurt hier bovendien op één plek, wat ook weer bijdraagt aan die efficiëntie. We zijn met deze werkwijze in staat gebleken onze schepen tegen een concurrerende prijs te kunnen aanbieden." Hij onderstreept zijn verhaal met de opmerking: "We benaderen onze processen zoveel mogelijk als een autofabriek. De kennis die we steeds opdoen in het ontwerp- en productieproces, proberen we te hergebruiken en seriematig in te zetten. Ieder ontwerp is steeds een beetje anders, maar op hoofdlijnen zijn veel modules hetzelfde. Het volle orderboek – inmiddels gevuld tot in 2027 – zorgt voor een continue projectentoevoer waarop je kunt inspelen en plannen."

### LOKAAL BOUWEN MEER IN TREK

Toch zijn er in de afgelopen jaren wel wat marktomstandigheden bijgekomen, die zeker effect hebben gehad op de bedrijfsvoering bij Ferus Smit. In positieve en in negatieve zin. Enerzijds bracht de wereldwijde coronacrisis kansen. Rick: "Lokaal bouwen in Europa, staat weer meer in de belangstelling bij rederijen. Dat heeft te maken met een hogere leveringsbetrouwbaarheid en het elimineren van diverse risico's. We merken echt dat daardoor meer aanvragen komen. Rederijen hebben inmiddels ook weer wat meer te besteden dankzij de vrachtprijzen die ruime tijd enorm hoog lagen. Ook zien we een grote vervangingsvraag op ons afkomen vanuit de shortsea sector." Anderzijds waren er natuurlijk de torenhoge kosten van grondstoffen zoals staal en andere componenten. Naast de toegenomen energiekosten. Rick: "Een goed gevuld orderboek brengt ons de continuïteit die nodig is als basis voor de efficiency van ons proces. In de ongekend



extreme economische situaties, o.a. corona en oorlogen, bleek dat echter ook een kwetsbaarheid in zich te hebben. Ook nu nog is het moeilijk anticiperen op de inkoopkosten voor onze projecten. Dan is het nodig en fijn om hiervoor samen met zakenrelaties die al jarenlang met ons werken oplossingen te kunnen bedenken. Er zijn wederzijdse belangen; zij hebben binnen een bepaalde termijn een schip nodig en voor ons moet het financieel haalbaar blijven het schip te kunnen bouwen. Elkaar vertrouwen is daarbij essentieel." Momenteel doet Ferus Smit vooral zaken met Europese reders uit o.a. Ierland, Zweden en Nederland.

### GEGIJZELDE SCHEPSMOTOR

Rick beschrijft ook een sprekend voorbeeld van toegenomen leveringsonbetrouwbaarheid. "De bij een motorenfabrikant bestelde scheepsmotor, benodigd voor één van de schepen waar wij in 2022 druk mee waren, was het laatste exemplaar dat van de band rolde van een fabriekslocatie die gesloten werd. Uit protest tegen de sluiting besloten de vakbonden deze laatste motor echter in gijzeling te houden. De fabrikant heeft met heel veel inspanning de motor uiteindelijk toch nog in Westerbroek weten te krijgen. We hebben onze planning er compleet voor om moeten gooien, maar uiteindelijk is de hoofdmotor toch nog, via een tijdelijke opening in het ruimschot, de machinekamer in geschoven."

### OVERNAME CENTRAALSTAAL EN COOPS EN NIEBORG

De nog niet zo lang geleden vaste staal-leverancier van Ferus Smit, Centraalstaal, kende ook moeilijke tijden. Hetgeen leidde tot een faillissement in 2021. Ferus Smit kocht het grootste deel van het bedrijf op en doopte

het om tot FS Staalbewerking. Rick meldt dat de overname niet zozeer in het licht stond van plannen om te groeien, maar veel meer tot doel had de continuïteit van de scheepsbouwgroep te bewaken. "Zulke belangrijke ketenpartners kunnen we niet missen. We gebruiken bij Ferus Smit jaarlijks meer dan 10.000 ton staal. Als er geen staal geleverd wordt, dan staat ons hele productieproces

binnen een week stil." Het is ook de verklaring waarom Ferus Smit in 2018 het in Hoogezand gevestigde Coops en Nieborg besloot te redden. Het bedrijf werd overgenomen door Ferus Smit en maakte een doorstart met behoud van de eigen naam. Rick: "Zonder luikenkap hadden we de schepen in bestelling niet kunnen opleveren." Coops en Nieborg is de vaste leverancier van Ferus Smit voor o.a.

dekluiken en luikenkranen, en is tegelijkertijd blijven leveren aan een (inter)nationale klantenkring.

### ZIJWAARTSE TEWATERLATINGEN

Op het moment van het interview waait het behoorlijk op de werf in Westerbroek. Toch neemt Rick de moeite om te poseren voor de fotograaf en nodigt hij ons uit om op het







## Volledige controle over brandstofverbruik, bunkering en CO<sub>2</sub>-uitstoot aan boord van schepen

**EcoMATE™ – Real-time monitoringoplossing voor reders en operators van alle typen schepen**

- 4 speciale systeemmodules in combinatie met hoogwaardige OPTIMASS-flowmeters
  - EcoMATE™ brandstofverbruik
  - EcoMATE™ Bunkering
  - EcoMATE™ MRV & IMO DCS
  - EcoMATE™ Cloud



[krohne.link/marine-nl](https://krohne.link/marine-nl)

- ▶ products
- ▶ solutions
- ▶ services

**KROHNE**  
Marine



Dealer van  
Mitsubishi en ABC

**PADMOS**

Stellendam (NL) • Bruinisse (NL)  
Kilmore Quay (IRL) • Thorp Arch Leeds (UK)

[WWW.PADMOS.NL](http://WWW.PADMOS.NL)

schip dat nu in aanbouw is, een kijkje te nemen. Het is het elfde schip uit een serie van vijftien voor de Ierse rederij Arklow. Het kanaal, direct naast de scheepshelling, toont niet zo heel breed. Toch worden alle schepen hier nog traditioneel zijwaarts te water gelaten. Altijd in nauwe samenspraak met de tegenoverbuurman, die dan een flinke plons water over zijn weiland uitgestort krijgt. Rick geniet zichtbaar van het lopen langs de boeg. Als scheepsontwerper is het optimaliseren van de rompvorm één van de mooiere uitdagingen in het scheepsontwerpproces.

### ARBEIDSMARKTKRAPTE

Al snel komt de grootste belemmering in het bewaken van de continuïteit van de scheepswerven van Ferus Smit ter tafel. Het vakpersoneel vergrijsst. “Er is al jarenlang meer uitstroom dan instroom. In Nederland zijn we niet heel erg zuinig op vakmanschap. Terwijl productiebedrijven heel essentieel zijn voor het draaiende houden van Nederland. We zijn vaak als maritieme sector bezig met de lange termijn; langdurige innovatieprojecten, een visie formuleren op de toekomst. En natuurlijk, robotisering gaat op de lange termijn, bijvoorbeeld in de productie, deels helpen. Op dat soort ontwikkelingen sorteren we nu ook voor door alles in 3D te ontwerpen en complete databasesets digitaal beschikbaar te hebben. Maar ondertussen speelt in de Nederlandse scheepsbouwindustrie vandaag de vraag: Hoe kunnen we de schepen nu blijven maken? Hoe behouden we de kennis over het bouwen van schepen? Hoe behouden we het vakmanschap nu en in de nabije toekomst?” Op dit moment werken meer dan 200 mensen in vaste dienst bij de Ferus Smit bedrijven. Verder wordt veel gewerkt met inleenkrachten en onderleveranciers.



Er zijn voortdurend diverse vacatures. Niet alleen in de productie, maar ook op kantoor.

### DUURZAME SCHEPEN

Ferus Smit levert jaarlijks tussen de 6 en 8 schepen af. Inmiddels varen er al 470 ‘visitekaartjes’ rond. Ze worden buiten in de lengte gebouwd op de scheepshelling. Secties worden voorbereid in de diverse hallen. De schepen die in de afgelopen jaren de werven verlieten, zijn heel divers. Dat zit hem in de toepassing van duurzaamheids-



oplossingen. “We bevinden ons nu in een transitieperiode. Voor onze klanten is het vaak moeilijk kiezen. Ze zien onmiskenbaar de trend en willen daar ook wel in mee. Maar het levert veel vragen op. Ga ik varen op methanol, ammonia of E-fuels? Vast staat dat vanaf het moment van oplevering, er lonend moet kunnen worden gevaren met het schip. Tot nu toe leidt dat er vooral toe dat ontwerpkeuzes zo worden gemaakt, dat de schepen ook in de toekomst nog zo breed mogelijk te converteren zijn.” Rick plaatst een kanttekening: “Ten opzichte van diesel-motoren, hebben eigenlijk alle alternatieve brandstoffen een lagere energiedichtheid en ze vergen een grotere investering. Er is niet, net zoals in de auto-industrie, een subsidie voor elektrisch varen. Vergroening gaat nu

veelal nog ten koste van de exploitatie. Zolang er nog geen kostenplaatje hangt aan de uitstoot van CO2 en/of andere emissies, is de terugverdientijd van duurzame ingrepen lang. Maar niet alleen regelgeving kan de vergroening een boost geven, ik zie het ook heel duidelijk gebeuren vanuit klantgedrevenheid. Er zijn steeds meer klanten die hun footprint willen verlagen en in de keten op zoek zijn naar mogelijkheden om dat te doen. Dan is een langdurig contract aangaan met een rederij die vaart met duurzame schepen, een hele interessante optie.”

### TOEKOMSTPLANNEN

Begin januari maakte Ferus Smit bekend dat de Zweedse rederij Erik Thun, acht schepen in bestelling heeft geplaatst. Vier multi-

purpose schepen die gaan varen door het lange Trollhättan-kanaal en vier kusttankers. Qua orderintake is er geen reden tot zorgen. Als ik Rick vraag naar de toekomstplannen voor Ferus Smit dan brengt hij vrijwel meteen het arbeidsmarktkrapte vraagstuk naar voren. “We gaan de komende jaren echt inzetten op het werven van nieuwe arbeidskrachten. Heel erg uitbreiden is niet ons doel. We zijn een platte organisatie en onze bedrijfsgrootte staat dat ook toe. Op deze manier kunnen we onze processen goed in de hand houden. We willen onze goede marktpositie behouden en op onderdelen steeds verder excelleren. Dan heb je het vooral over vergroenen, standaardisering en verdere efficiency verbetering van het scheepsontwerp- en bouwproces.”

Voor wat betreft de toekomst van de Nederlandse scheepsbouwindustrie, ziet Rick nog wel wat specifieke uitdagingen. Zoals gezegd speelt de krapte op de arbeidsmarkt een grote rol. Daarbij is het momenteel een lastige opgave om in de huidige onzekere marktomstandigheden schepen te kunnen contracteren, zeker voor de langere levertijden waarmee Ferus Smit werkt. Rick: “Gelukkig kunnen wij samen met onze vaste klanten deze puzzel leggen, maar we beseffen ons dat dit niet voor alle Nederlandse scheepsbouwers opgaat. Daarbij helpt het niet dat banken de scheepsbouw in het algemeen steeds meer onder het kopje ‘risicovol’ inschalen. De CO2-emissieheffing op de productie van staal, die boven ons hoofd hangt voor de import van staal van buiten Europa, vormt een nieuwe bedreiging voor de business modellen van Nederlandse scheepswerven. Juist om dit soort kwesties onder de belangstelling te brengen van de politiek, is Ferus Smit lid van NMT. Bepaalde zaken kun je als scheepswerf alleen niet regelen, de kracht van het collectief moet dan worden ingezet.” ■





ORDERBOOK SEAGOING NEWBUILDS

	2020	2021	2022
CGT (x 1000)			
Export	235	178	234
Total	310	289	405
Euro (in million euro)			
Export	1,016	468	600
Total	1,211	765	1,077
XXX (in numbers)			
Export	48	41	48
Total	67	64	82

NEW ORDERS SEAGOING NEWBUILDS

	2020	2021	2022
CGT (x 1000)			
Export	80	73	113
Total	100	147	218
Euro (in million euro)			
Export	223	237	301
Total	283	422	608
XXX (in numbers)			
Export	20	23	25
Total	29	39	49

DELIVERY OF SEAGOING NEWBUILDS

	2020	2021	2022
CGT (x 1000)			
Export	106	117	67
Total	163	163	102
Euro (in million euro)			
Export	566	744	190
Total	825	853	297
XXX (in numbers)			
Export	16	27	20
Total	28	39	31

ZEESCHEEPSNIEUWBOUW

DE CATEGORIE ZEESCHEEPSNIEUWBOUW OMVAT ALLE ZEEGAANDE SCHEPEN VANAF 100 GT, MAAR IS UITGEZONDERD VAN ALLE SUPERJACHTEN EN VISSERSSCHEPEN.

In 2022 zijn 31 zeeschepen opgeleverd met een totale waarde van ongeveer €300 miljoen. De opgeleverde waarde is significant lager dan in 2021. De orderintake is daarentegen juist fors gestegen ten opzichte van 2021. Er zijn 49 orders geplaatst met een geschatte totale waarde van ongeveer €600 miljoen, een stijging van bijna 50%. De positieve balans tussen de orderintake en het aantal opleveringen geeft ook een stijging van het orderboek. Tegen het einde van 2022 was het orderboek gevuld met 82 zeeschepen met een totale waarde van rond de €1,1 miljard (2021: 64 zeeschepen met een gezamenlijke waarde van €765 miljoen). Desondanks bevindt het orderboek zich nog steeds op een historisch zeer laag niveau.

SHORTSEA

Het deelsegment shortsea schepen blijft een uitblinker in deze categorie. Er zijn 14 shortsea schepen opgeleverd in 2022, 1 minder dan in het jaar ervoor. De orderintake is in 2022 opnieuw gestegen, tot 30 schepen (2021: 23), waardoor het orderboek nu 62 schepen bevat.

De terugval in de waarde van de opgeleverde schepen is deels te verklaren doordat eind 2021 nog enkele grote orders zijn opgeleverd en de orderportefeuille daarna nog maar weinig complexe grote schepen bevatte. Anderzijds hadden ook de, door de Europese Unie opgelegde sancties tegen Rusland, impact. Schepen voor Russische klanten konden niet meer opgeleverd worden en wachten nu op een toekomstige nieuwe eigenaar. Verder hebben projecten vertraging opgelopen doordat materialen zoals staal, hout en aluminium niet tijdig leverbaar waren. Evenals elektronische componenten (met chips). Daarnaast zijn in de gehele keten de gevolgen voelbaar van hogere energieprijzen en hogere inkooprijzen van materialen, grondstoffen en producten. Deze problemen komen nog bovenop het grote tekort aan beschikbare arbeidskrachten.

HET TIJ KEREN

In NMT's Economische Barometer hebben veel respondenten aangegeven dat de bedreigingen voor de Europese scheepsbouw- en toeleveringsindustrie zijn toegenomen. We zijn steeds afhankelijker geworden van China als werkplaats en afzetmarkt. In twintig jaar tijd is meer dan de helft van het Europese marktaandeel van commerciële zeeschepen vertrokken van Europa naar China. Het is van het grootste belang de kansen aan te grijpen die de positie van de Nederlandse zeescheepsnieuwbouw versterken. Verduurzaming van de scheepvaart is zo'n uitgelezen kans, waar al volop wordt ingezet via het Maritiem Masterplan. Ook veel potentie heeft het optimaal gebruik maken van de mogelijkheden van digitalisering in de gehele maritieme keten.

OPLOSSINGEN VOOR MAATSCHAPPELIJKE UITDAGINGEN

Als Nederlandse maritieme maakindustrie streven we ernaar om onze positie als toon-aangevende speler te behouden. We zien voor onze industrie een belangrijke rol weggelegd als het gaat om het oplossen van actuele en toekomstige maatschappelijke uitdagingen. Duurzaam transport, de stijgende zeespiegel en het aanboren van schone energiebronnen behoren daar zeker toe, maar denk ook aan thema's als (plantaardig) voedsel uit zee en veiligheid.



# FAMILIEBEDRIJF ROYAL VAN DER LEUN GROEIT GEWOON DOOR IN UITDAGEND JAAR

DOOR JEANINE KWAKERNAAK

Het bedrijf in baggerdorp Sliedrecht, werd opgericht door familie Van der Leun. In de jaren zestig neemt de vader van nu CEO Martin den Breejen, het bedrijf over. Martin is inmiddels de langstzittende CEO in de geschiedenis van het familiebedrijf. Er zijn onder zijn bewind drie divisies actief; Electrical Marine Systems, Electrobouw en Metaalbewerking. Diverse sectoren worden daarmee bediend: bouw, bagger, offshore, maritiem en sinds kort ook superjachtbouw. Martin: “De omzet in de bagger, offshore en maritieme sector, bleef in 2022 zo’n 15% achter op begroting. Een logisch gevolg van de beperkte nieuwbouwprojecten wereldwijd. Onze maritieme service afdeling draaide wel buitengewoon goed. Onze droge tak, de utiliteitsbouw, deed het veel beter dan begroot. Al met al draaiden we in 2022 een prima jaar.” Qua maritieme nieuwbouwprojecten zag Martin eind 2022 wel een opleving. Die zet nog steeds door. “De oorlog in Europa deed flink wat stof opwaaien begin 2022. De grondstofmarkten kregen een klap, de energieprijzen namen een vlucht en het algemene consumentenvertrouwen daalde. Het schokeffect is nu eindelijk weer een beetje weggeëbd.”

Al drie jaar was het bedrijf bezig met het opzetten van een vestiging in het Russische St. Petersburg. “Er was daar veel potentieel”, geeft Martin aan. Door allerlei omstandigheden liep het project echter vertraging op. Martin: “Toen de oorlog zich aandiende, konden we nog net op tijd de stekker uit het hele project trekken.” Desalniettemin verspreidt het netwerk van Royal Van der Leun zich steeds verder over de wereld. Sinds de eerste buitenlandse vestiging in 2003 werd geopend in China, volgden nog vele andere vestigingen.

In 2022 kwam er een vestiging bij in Canada en Spanje. In het afgelopen jaar werden ook de plannen goedgekeurd voor uitbreiding

van de vestiging in Vietnam. Verder ging het bedrijf in 2022 ook een samenwerking aan met een lokale partner in Amerika. Royal Van der Leun produceert in Sliedrecht, maar ook op de locaties in Vietnam en China. In het afgelopen jaar groeide het aantal medewerkers met 20 vaste krachten. Er werken nu wereldwijd 250 vaste krachten voor het 102-jarige bedrijf. “Om pieken op te vangen huurden we in 2022 ook zo’n 25 inleenkrachten in. Toen er op onze vestiging in Roemenië ruimte ontstond, hebben we onze Roemeense krachten elders aan het werk gezet. Het vinden van goede vakmensen hier in Nederland, blijft een uitdaging. Daarom werven we ook steeds vaker in het buitenland.”





### NU OOK ACTIEF IN DE SUPERJACHTBOUW

Een bijzondere weg die werd ingeslagen is de oprichting van Van der Leun Yachting. NMT Magazine sprak in 2020 al eerder met Martin en toen gaf hij aan te willen onderzoeken of de superjachtbouw potentieel heeft voor Royal Van der Leun. Die onderzoeksvraag werd positief beantwoord. Martin: “We richten ons in beginsel vooral op conversieprojecten, waarvan we er nu ook al een aantal hebben gedaan. Als een eigenaar van een jacht wil overschakelen op (deels) hybride voortstuwing, dan hebben wij ook daarvoor de juiste oplossingen in huis. Het verklaart mede waarom we een kantoor in Spanje hebben geopend, op het eiland Mallorca. Het eiland is een belangrijke hotspot voor jachteigenaren. We verwachten veel van deze nieuwe markt op de lange termijn.”

### OLYMPISCHE SPELEN

Er kwamen verschillende opvallende projecten voorbij in 2022. Zo nam Royal Van der Leun de opdracht aan voor de complete

elektrische installatie van een autonoom varende elektrische ferry die wordt gebouwd om in te zetten tijdens de Olympische Spelen in Parijs in 2024. Ook gaaf; Royal Van der Leun levert een belangrijke bijdrage aan de Fehrmanbelttunnel. Een gecombineerde auto- & treintunnel die Denemarken en Duitsland gaat verbinden. Martin: “De tunnel wordt in 2029 operationeel. Wij hebben de elektrische installatie geleverd voor de volledige controlekamer, een VFD-container en een transformatorcontainer voor het multi-purpose pontoon. De elektrische installatie op het pontoon stuurt de 30 lieren aan die de tunnelelementen laten afzakken.”

### AUTONOOM VAREN

De innovatieafdeling van Royal Van der Leun zit ondertussen ook niet stil. Zo werd in 2022 gewerkt aan een autonoom varend bootje en een geavanceerde app die klanten snel inzicht geeft als er zich problemen voordoen met componenten in bijvoorbeeld een schakelkast. Het bedrijf heeft daarnaast een uitstekend Energie Management Systeem (EMS) ontwikkeld. Martin: “Het systeem wordt gebruikt om de prestaties van geïnstalleerde energiebronnen zoals batterijen en generatoren te regelen, controleren en te optimaliseren. Het EMS werkt heel intuïtief en verzamelt voortdurend data over de conditie van de energiebronnen. Uiteindelijk kan onze klant met dit systeem zuiniger en efficiënter varen. Het zorgt echt voor een optimale energiehuishouding aan boord van schepen. En, de jarenlange ervaring, opgedaan met Power Management Systemen, zit erin verwerkt. Ons nieuwe EMS draait nu op acht schepen.”

### NIEUWBOUWPROJECTEN KOMEN WEER LOS

Royal Van der Leun groeit gestaag door in tijden waarin de marktomstandigheden lastig

zijn. De maritieme tak draaide in 2022 dan wat minder goed, uiteindelijk was er alsnog een mooi nettoresultaat. De utiliteitstak voegde daar nog eveneens een mooi positief resultaat aan toe. Martin: “De maritieme sector is bezig met een inhaalslag. Nieuwbouwprojecten komen overal ter wereld weer los. Er hangen echt wat grote projecten boven de markt. We hebben de trend ook mee; elektrificatie van de scheepvaart is hoe dan ook een belangrijke in de maritieme energietransitie.

We willen daar zelf ook in meegaan. Goed zorgen voor de aarde en voor onze mensen en klanten. Als onderdeel daarvan ben ik de mogelijkheden aan het onderzoeken om in 2030 als Royal Van der Leun energieneutraal te zijn.”

### SCHEPEN 3D PRINTEN

Martin heeft duidelijk zijn oren en ogen open voor nieuwe ontwikkelingen. Zo beschrijft hij de opmars van robots die de bedrading in





## AL MEER DAN 30 JAAR DÉ EXPERT OP HET GEBIED VAN 100% BIOLOGISCH AFBREEKBARE / PFAS VRIJE SMEERMIDDELEN



*Referenties op te vragen!*

*Neem gerust contact met ons op  
voor GRATIS bemonstering, advies  
en begeleiding van alle merken olie!*



Michael Anslin  
+31 (0)6-23 037 020

**DUPORT**  
**lubricare**



Duport Lubricare B.V. | Archimedesstraat 9 Dedemsvaart |  
www.duportlubricare.nl | 0523 -619892

schakelkasten volledig automatisch kunnen plaatsen. Nu zijn deze robots nog te kostbaar om in te investeren, maar de ontwikkelingen zijn er. Ook is hij gefascineerd geraakt door het 3D printen van schepen. In Abu Dhabi gebeurt het al in een straat van veertig meter lang en vier meter breed. “Productieprocessen gaan hoe dan ook nog meer worden geautomatiseerd en software wordt steeds belangrijker. Door Artificial Intelligence leren systemen steeds meer en sneller bij en worden daardoor steeds slimmer. We zetten er nu als eerste stap op in onze schakelborden en systemen zoveel mogelijk in 3D te tekenen. Dat maakt een tweede stap, bijvoorbeeld de inzet van deels robots, makkelijker.”

De toekomst van de Nederlandse maritieme industrie ziet Martin zonnig in. “Toegenomen regelgeving en de verduurzamingstrend, dragen bij aan het toenemen van de vervangings- en verbouwingsvraag. Schepen zullen, om te kunnen voldoen aan de regelgeving, ook steeds lichter worden. Als het toekomstige gemiddelde schip minder lading kan vervoeren, dan zullen meer schepen gebouwd moeten worden om aan de transportvraag te kunnen voldoen. De bouw van speciale schepen, waar Nederland sterk in is, zie ik niet zomaar hier verdwijnen. Ook de superjachtbouw heeft een zeer sterke positie.” ■

## Statendam Steel Plates

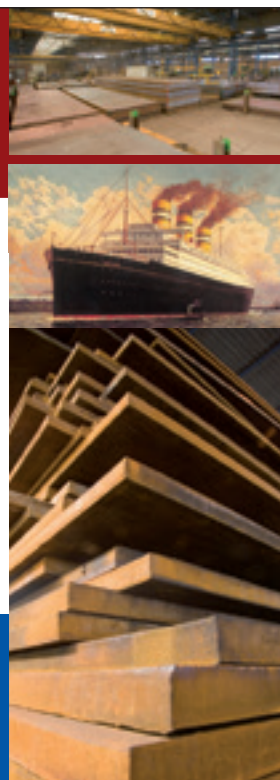
**Steel stockholder specialised in the supply of hot rolled carbon steel plates.**

Member of the Salzgitter Group

- Structural steel S235JR, S355J2+N and S355J2C+N thicknesses 3 - 150 mm.
- Shipbuilding qualities:
  - Grade A certified by Lloyds Register of Shipping.
  - Grade NV D36 certified by Det Norske Veritas.
- Quenched and tempered qualities like for example S690QL – S1300QL and wear resistant steel (400 – 500 HB) from our own German work.

Dimensional range from stock: 2000x1000 minimum and 12000x3000 maximum.  
Shot blasting and painting according IMO PSPC. On request, all grades of carbon steel can also be supplied 'rolled to order' in complete accordance with your specifications. Our worldwide connections with dedicated steel rolling mills enables us to assist you with the most exceptional needs for steel.

**Statendam Steel Plates**  
Koopmansweg 3  
4906 CP Oosterhout  
Tel. +31(0)162 44 78 88  
E-mail: info@statendam.nl





## THE FIRST MED APPROVED LEVEL METER WORLDWIDE INELTEH

- Water level measurement for ballast tanks
- Suitable for Ex environments
- IP68 – AISI 316L Stainless Steel
- MED approved
- Wide assortment of other magnetic level switches



INELTEH

## Hegawa

pipeline products for water and gas

Hegawa B.V. is located in Sint-Oedenrode, The Netherlands. Our company develops and supplies a wide range of pipe accessories for the international pipeline business (water- gas and shipbuilding industry).

Our products are used for:

- connecting new pipes
- repairing existing pipes
- making taps on new and existing pipes
- shipbuilding industry

United Pipeline Products



HEGAWA | T +31 (0) 88 765 44 43 | F +31 (0) 88 765 44 44 | E HEGAWA@HEGAWA.NL | WWW.HEGAWA.NL

## MARITIEME TOELEVERANCIERS

DE NEDERLANDSE MARITIEME TOELEVERINGSINDUSTRIE LEVERT ONDER MEER PRODUCTEN EN DIENSTEN AAN SCHEEPSWERVEN, REDERIJEN, BINNENVAART, VISSERIJ, JACHTBOUW EN MARINE. IN BINNEN- EN BUITENLAND STAAT DEZE BELANGRIJKE GROEP BEDRIJVEN EROM BEKEND HOOGWAARDIGE PRODUCTEN TE LEVEREN, WAARBIJ BOVENDIEN STEEDS AANDACHT IS VOOR HET VERBETEREN ERVAN EN VOOR INNOVATIE. DE BELANGRIJKSTE PRODUCTGROEPEN ZIJN ELEKTROTECHNISCHE EN WERKTUIGKUNDIGE INSTALLATIES, INGENIEURSDIENSTEN, NAUTISCHE COMPONENTEN, CONSTRUCTIEDELEN, COATINGS, INTERIEURBOUW EN TECHNISCHE ONDERHOUDSDIENSTEN. EEN GROOT AANTAL MARITIEME TOELEVERANCIERS IN NEDERLAND BEHOORT TOT DE CATEGORIE KLEINE EN MIDDELGROTE Ondernemingen.

### OMZETSTIJGING

De totale omzet van Nederlandse maritieme toeleveranciers steeg in 2022 aanzienlijk met 10,9% naar €4,2 miljard, tegen €3,8 miljard in 2021. Uit schattingen blijkt dat ongeveer 57 procent van de omzet werd gegenereerd door export. Het aantal eigen werknemers steeg van 17.812 personen in 2021 naar 18.577 personen in 2022. Het aantal ingeleende werknemers nam met meer dan 500 personen toe tot 2.532 personen.

### MOEILIJKE OMSTANDIGHEDEN IN 2022

In het eerste kwartaal van 2022 begon de oorlog in Oekraïne, een grote humanitaire tragedie. De ingestelde sancties tegen Rusland zijn hard en ingrijpend en blijven ook voor de Nederlandse maritieme toeleveranciers niet zonder gevolgen. Zij hebben hun zakelijke activiteiten met Rusland stopgezet. Leveringen aan nieuwbouwprojecten gingen niet meer door en er ging ook een streep door de verkoop van reserveonderdelen aan een, in sommige gevallen langdurig opgebouwd, Russisch klantenbestand. Daarnaast bleven wereldwijde toeleveringsketens onder druk staan, wat resulteerde in vertragingen en voorraadtekorten. De hogere grondstoffen prijzen, energieprijzen, transportkosten en arbeidstekorten zorgden voor druk op de winstgevendheid en concurrentiepositie. Door de alomstijgende prijzen was het in sommige gevallen lastig om een solide projectbegroting te maken en dit leidde geregeld tot uitstel van nieuwe projecten.

### BLIJVENDE FOCUS OP VERNIEUWING

Ondanks bovengenoemde belemmeringen en uitdagingen waren veel maritieme toeleveranciers in 2022 tevreden over hun orderportefeuille en omzet, zoals ook bleek uit NMT's Economische Barometer. Verder zette de trend van verduurzaming en digitalisering, die enkele jaren geleden is gestart, zich voort in 2022. Steeds meer slimme systemen worden aan boord van schepen gekoppeld. Toeleveranciers richten zich ook meer op het digitaal monitoren van de equipment en het onderhoud ervan. Daarnaast hebben maritieme toeleveranciers weer veel inspanningen geleverd op het gebied van verduurzaming en bieden ze een breed scala aan duurzame oplossingen, zoals accu's, restwarmte-terugwinsystemen en zeer efficiënte aandrijvingssystemen.

### TURNOVER & EMPLOYMENT MARITIME EQUIPMENT SUPPLIERS

#### Turnover (billion euro)

2020

3.5

2021

3.8

2022

4.2

#### Employment (FTE's)\*

2020

18,987

2021

19,808

2022

21,109

\* Also includes the estimated number of temporary workers





# DAMEN SHIPREPAIR VLISSINGEN BLIKT TERUG OP EEN DRUK JAAR VOL ONDERHOUDS-, REPARATIE- & REFITPROJECTEN

DOOR JEANINE KWAKERNAAK

Hij noemt het zelf één van de mooiste werven van Nederland. Ik ben op bezoek bij Peter Sterkenburg, Managing Director van Damen Shiprepair Vlissingen. Peters pensioen is bij het verschijnen van dit artikel al ingegaan. Hij heeft ook zijn opvolger meegebracht; Michiel de Vliegheer. Tot voor kort actief als Commercieel Manager bij de werf. Damen Shiprepair Vlissingen is geen standaard scheepsreparatiewerf.

Peter: “In 2016 hebben we bewust de keuze gemaakt om grotere refit- en conversieprojecten van superjachten op onze werf te gaan uitvoeren. Dergelijke projecten brengen meer rust en continuïteit in de bedrijfsvoering.” De stap werd succesvol gezet, want inmiddels heeft de werf al vele grote projecten uitgevoerd in deze markt naast de marine en offshore projecten. Zo werd in 2022 ook het gehele jaar gewerkt aan het marineschip Zr.Ms. Johan de Witt. Het schip vertrok eind maart 2023 naar Den Helder voor nog aanvullende werkzaamheden. Michiel: “Een uniek, intensief project, in nauwe samenwerking met Damen Naval. Damen Naval heeft het marineschip een midlife upgrade gegeven en wij voerden gelijktijdig benoemde onderhoudswerkzaamheden uit.”

De zeescheepsreparatiewerf van Damen in Ritthem, is imposant. Met twee grote dokken, waarvan er één is overdekt, en maar liefst 1,2 km aan kade, kunnen hier veel projecten tegelijk worden beetgepakt. “Alles komt voorbij, de diversiteit aan projecten is enorm”, zo geven de beide heren aan. Michiel: “Het overdekte dok is zeker voor de superjachtbranche een groot voordeel. Bovendien proberen we het gehele terrein verzorgd en netjes te houden. Klanten moeten echt het idee krijgen dat zij aan deze werf zeker hun gewone maar ook hun *high end* project wel kunnen toevertrouwen.”

Peter noemt ook de jarenlange focus op goed project- en risicomanagement, ondersteund door o.a. procesbeschrijving en softwarepakketten, als Unique Selling

Points. Daar valt van alles onder. Bijvoorbeeld het nadenken over het plaatsen van een container met werkmateriaal op een strategische locatie.

## **VAN ÉÉN NAAR DRIE REFITPROJECTEN TEGELIJK**

De focus op efficiëntie en goed procesmanagement gaat steeds verder. Peter: “Onlangs hebben we ook de stap gemaakt naar het aanstellen van een Manager Projects en een Manager Production. Beide hebben intern verschillende belangen, maar één gezamenlijk doel; de projecten zo goed mogelijk naast elkaar laten lopen. We zijn hierin echt gegroeid. Voorheen deden we hooguit één groot refit- of conversieproject tegelijk, toen werden het er twee en





momenteel lopen er zelfs drie naast elkaar." Michiel vult aan: "Onze kwaliteitsmanager is aangesteld om zich voortdurend bezig te houden met het borgen van al het opgeleverde werk. Daarnaast werken we nu bijvoorbeeld al enige jaren volgens de ISO 3834-2 richtlijnen voor laswerk en voldoen we steeds zo goed mogelijk aan die eisen. Het geeft onze klanten, maar ook onszelf als bedrijf, een bepaalde houvast."

### BEZETTINGSGRAAD TWEE DOKKEN 92%

2022 was een uitstekend jaar voor de werf in Vlissingen. De twee dokken waren samen 672 dagen bezet. Peter: "In totaal ging het om 26 dokkingen. De bezettingsgraad van

de dokken kwam uit op een mooie 92%. In het verleden, toen we nog nauwelijks grote refit- en conversieprojecten uitvoerden, waren we blij als de bezettingsgraad tegen de 80% was." In 2022 werd op de werf gewerkt aan drie grote refit- en conversieprojecten. Naast het marineschip, twee superjachten. "We ontvangen vooral jachten vanaf 90 meter of langer op onze werf", geeft Peter aan. "In 2022 ontvingen we ook nog 51 schepen aan de kade. Het gewone reparatie- en onderhoudswerk ging natuurlijk ook door." In 2022 had Damen Shiprepair Vlissingen 116 vaste mensen in dienst. Daarnaast werd veel gebruikgemaakt van inleenkrachten en onderaannemers. Michiel: "We hebben, zeker nu we ook de superjachtbouw bedienen,

bepaalde specialisten nodig. Zo zijn er nu maandenlang schilders en interieurbouwers aan het werk op een refitproject van een superjacht."

### REDERS KIEZEN VOOR ZEKERHEID

Na jaren van een gestaag dalende trend in de omzetcijfers van de Nederlandse zeescheepsreparatiesector, deed o.a. de coronapandemie de trend keren. Michiel: "Reders kozen voor lokale zekerheid. Als er een slot beschikbaar was, dan werd deze al snel geboekt. China is natuurlijk geruime tijd dicht geweest en nog hangt die dreiging in de lucht. Je kunt het risico niet lopen als ondernemer je schip ergens op een Chinese werf te hebben liggen voor onbekende tijd." De schaarste die daardoor in een bepaalde mate optrad, kwam de marges ten goede. Peter onderstreept echter het belang van lange relaties aangaan met klanten en dat daar niet bij past misbruik te maken van hoogconjunctuurjaren; de werf verschaft vakmanschap tegen een realistische prijs.

### VERGRIJZING

Peter startte zijn carrière bij 'Schelde Machinefabriek' in 1975. Op de bedrijfsschool. Daarna was hij eerst actief als machinaal verspaner, later als begroter, verkoper en vervolgens als hoofd bedrijfsbureau. "Tot begin 2005 heb ik in de machinefabriek gewerkt. Daarna werd ik Hoofd productie bij Scheldepoort. Weer wat later Sales Manager en vervolgens Commercieel Manager. Sinds nu ruim vijf jaar mag ik de functie vervullen van Managing Director. Daar ben ik erg trots op. Bij Damen heb ik altijd veel kansen gehad om me verder te ontwikkelen." Als ik Peter vraag naar het mooiste project in zijn loopbaan bij Damen Shiprepair Vlissingen, hoeft hij niet lang na te denken. Allereerst benoemt hij, met een knipoog, dat hij het bijzonder vindt, geen dag een hekel te hebben gehad aan zijn werk. "In mijn voorgaande rol als Commercieel Manager, heb ik spraakmakende projecten binnengehaald, die meerdere jaren aan werk opleverden. O.a. het eerste superjacht in 2016." Ook in zijn huidige rol is Peter nog steeds





accountmanager, voor marine relaties. Met het vertrek van Peter komt het ook op het thema vergrijzing. Bestaat dit probleem ook bij Damen Shiprepair Vlissingen? Peter: “Vergrijzing speelt hier zeker een rol. En de laatste paar jaar wordt het steeds moeilijker om rollen ingevuld te krijgen. In Nederland hebben we er vooral erg voor gezorgd dat iedereen maar is gaan doorleren. Het mbo kreeg niet de waardering die het verdient. Ook het aanbod aan technische opleidingen is drastisch verminderd. Gelukkig zien we de laatste jaren wel een kentering. O.a. te zien aan de goede arbeidsvoorwaarden die vakmensen krijgen. Als ik nu weer voor de keuze zou komen te staan, zou ik zeker weer een technisch beroep kiezen.”

### FAMILIEGEVOEL

In de beeldvorming naar potentiële arbeidskrachten, draagt Damen Shiprepair Vlissingen vooral ook het familiegevoel uit. Peter: “Iedereen kent elkaar hier. Er wordt naar elkaar omgekeken. Ons team is enthousiast en gemotiveerd. Klanten merken dat ook. Ze vragen soms speciaal naar één van onze medewerkers; ‘Kan Piet op deze klus?’. We hebben hier geen sterke hiërarchie. De deur staat altijd open. Voor iedereen.”

### WALSTROOM

De verduurzamingstrend gaat ook Damen Shiprepair Vlissingen niet voorbij. De werf heeft in 2022 goed nagedacht over mogelijkheden om verder in te zetten op verduurzaming. Michiel: “We gaan een tweede zwaardere walstroomvoorziening realiseren tussen beide dokken, gelukkig met subsidie van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). Er was al één walstroomvoorziening in een dok geïnstalleerd, maar die moet worden geüpgraded naar de huidige standaarden. Helaas bleek na

onderzoek dat onze faciliteiten niet geschikt zijn voor de installatie van zonnepanelen.” De toegenomen kosten voor energie, een uitdaging voor de hele maritieme industrie in 2022, kwamen ook op het bordje van Damen Shiprepair Vlissingen. Peter: “Gelukkig wisten we wel heel goed waar we aan toe waren, hoeveel er moest worden gereserveerd voor de energiekosten.” Als het gaat om de nabije toekomst van de Damen werf in Vlissingen, zien beide heren die rooskleurig in. Michiel: “We moeten ons blijven onderscheiden in de niche markten, om staande te kunnen blijven in een markt waarin veel concurrentie is. De focus blijven leggen op projecten voor de marine, superjachten en hopelijk snel ook weer de offshore en/of renewables.” Peter voegt toe: “Ik laat de werf met een gerust hart achter. Ik heb veel vertrouwen in het team. Natuurlijk blijft er de uitdaging van krapte op de arbeidsmarkt en moeten er oplossingen komen voor de maritieme energietransitie. Ik denk echter wel, gezien hoe Damen Shiprepair Vlissingen er nu voor staat, dat we dat aankunnen.” Michiel: “Marines, een minder conjunctuurgevoelig segment, zullen altijd onderhoud blijven plegen, en dan zijn wij een goede keus. Ook de jachtenmarkt voor 100 meter plus is een grote, relatief zekere markt. Zolang we steeds waar kunnen maken projecten hier binnen budget en de afgesproken tijd te kunnen realiseren, zullen klanten ons steeds weer weten te vinden.”

### ENERGIETRANSITIE

Iets breder bekeken, de toekomst van de Nederlandse maritieme industrie, komt ook weer dat thema energietransitie naar boven. Peter: “Vast staat dat er veel gaat veranderen. Er is ook niet één antwoord op het vraagstuk. We komen uit een situatie waarin je alle kennis over conventioneel gebouwde



schepen wel paraat had, je gaat nu echt naar een situatie waarin je meer afhankelijk wordt van inhuur van specialisten.” Michiel: “Ik ben ervan overtuigd dat we als cluster ons moeten blijven diversificeren. Niet alles verwachten van één markt. De Nederlandse maritieme industrie is vooral sterk en onderscheidend in de niches. We moeten met zijn allen blijven werken aan kennisop-

bouw over bijvoorbeeld nieuwe technieken en die kennis blijven delen. Niet steeds de kaarten teveel tegen de borst houden, maar daar waar mogelijk open en eerlijk met elkaar communiceren. Zo kunnen we de concurrentie wereldwijd, beter aan. NMT kan daaraan, o.a. via de commissies en categorievergaderingen, ook zeker een bijdrage aan leveren.” ■






LOCAL PRODUCT SUPPORT  
GLOBAL CUSTOMER CARE  
IT WORKS.

We offer you over 1,200 service centers worldwide and state-of-the-art tracking technology. Combining digital services with local expertise. Whatever your needs, we provide solutions that work.

[www.mtu-solutions.com/marine](http://www.mtu-solutions.com/marine)



A Rolls-Royce solution




**ALPHATRON**  
Marine

**AlphaMINDS**  
Multifunctional Information Navigation Display System

Our multifunctional system can revolutionize the way you monitor your vessel.

- AlphaMINDS Docking displays critical information for safe navigation and provides all necessary tools to facilitate docking your vessel.
- AlphaMINDS Conning provides the crew with a comprehensive overview of all types of equipment and sensors to ensure smooth and safe navigation during transits.

[jrc-world.com](http://jrc-world.com) | [alphatronmarine.com](http://alphatronmarine.com)



## ZEESCHEEPSREPARATIE

DE TOTALE OMZET VAN DE NEDERLANDSE ONDERHOUDS- EN REPARATIEWERVEN BEDROEG IN 2022 €425 MILJOEN (2021: €343 MILJOEN). DE SECTOR BOOD WERKGELEGENHEID AAN 1.341 PERSONEN (2020: 1.367 PERSONEN). DAARMEE IS DE OMZET BIJNA 25% GESTEGEN TEN OPZICHTE VAN HET VOORGAANDE JAAR EN IS DE OMZET MIN OF MEER GELIJK AAN DE PRE-CORONAJAREN 2018 EN 2019. ONDANKS DE AANZIENLIJKE OMZETSTIJGING IS DE DALENDE TREND IN WERKGELEGENHEID DOORGEZET, AL VLAKT DE DALING WEL AF. DE DOKBEZETTING WAS IN 2022 GOED: DE DOCKSLOTS WERDEN LANGER VOORUIT GEBOEKT EN SOMMIGE WERVEN BOEKTEN ZELFS EEN HALF JAAR VOORUIT, WAT UITZONDERLIJK IS IN DE NEDERLANDSE ONDERHOUDS- EN REPARATIEMARKT. HET AANTAL GROTE PROJECTEN STEEG VOOR HET EERST IN JAREN GELUKKIG WEER. ZO WAREN ER GROTE PROJECTEN VOOR DE MARINE, ALLERLEI OMBOUWPROJECTEN EN PROJECTEN IN DE CRUISEMARKT EN JACHTBOUW.

### GEVOLGEN OORLOG OEKRAÏNE

2022 was een bewogen jaar voor de werven. Dit kwam onder andere door de oorlog in Oekraïne. Zo was de beschikbaarheid en prijs(stabiliteit) van sommige materialen - zeker in de eerste maanden na het uitbreken van de oorlog - een groot probleem. Ook de hoge energieprijzen speelden de werven parten. Verder hadden de sancties ook impact op de sector; Russische schepen konden niet meer dokken in Nederland en ook schepen die bijvoorbeeld in Rusland een (offshore) project zouden gaan doen, kwamen zonder werk te zitten en hoefden dus niet meer naar de werf voor een mobilisatie.

### MARGES

Door de gevolgen van de oorlog in Oekraïne staan de marges onder druk. Veel werven hebben een deel van hun kostenstijgingen wel kunnen doorberekenen aan hun klanten (dit is ook een van de redenen voor de hogere omzet), maar een deel hebben zij ook zelf moeten incasseren. Door de inflatie in de tweede helft van het jaar stegen voor de werven ook veel van hun kosten, onder andere die van veel onderaannemers. Ook deze kostenstijging is maar voor een deel doorberekend in de prijzen aan de klanten. De concurrentie tussen Europese werven onderling blijft groot en hierdoor staan prijzen - en dus ook marges - onder druk. Desondanks is het goed om te zien dat verschillende werven het afgelopen jaar aanzienlijke investeringen hebben gedaan.

### TURNOVER & EMPLOYMENT SHIP REPAIR INDUSTRY

#### Turnover (million euro)

2020



332

2021



343

2022



425

#### Employment (FTE's)

2020



1,419

2021



1,367

2022



1,341





## BENJAMIN GREFKENS VAN NEPTUNE SHIPYARDS ZIET KANSSEN EN BEDREIGINGEN IN VERDUURZAMINGSTREND

DOOR JEANINE KWAKERNAAK

De Canopée ligt aan de kade van de in Hardinxveld-Giessendam gevestigde scheepswerf. Stralend wit, rank en robuust. En straks een nog opvallender en hightech verschijning als de zeilen erop worden geïnstalleerd. Het schip gaat de Ariane 6 vervoeren, een draagraket van de zesde generatie uit het Arianeprogramma. Eind 2022 werd de Canopée opgeleverd, nu is ze voor een kort bezoek terug aan de werf. “De Canopée is één van de projecten die toch wel het meest in de aandacht is geweest in 2022”, geeft Benjamin Grefkens aan, CEO van Neptune. Met ferme pas toont hij tijdens een rondleiding alle hoeken van de scheepswerf. Een enorm terrein met historie en track record, waar verrassend veelzijdige activiteiten worden uitgevoerd. Naast business uit scheepsbouw-, scheepsreparatie-, conversie- en (de)mobilisatieprojecten, komt een groot deel van de omzet van Neptune uit de verhuur van schepen, pontons – aangepast naar de wensen van de klant - en uit overige maritieme equipment.

De Neptune scheepswerven, verder gevestigd in Aalst en Groningen, werden allereerst ingezet voor de bouw en reparatie van de eigen verhuurvloot. Inmiddels wordt er ook al jarenlang gebouwd voor derden. Neptune Shipyards begon haar activiteiten in Aalst in 1972 met de bouw van luxe polyester jachten en nog steeds vindt er jachtbouw plaats onder de naam Elling. “Tegenwoordig bouwen we vooral werkschepen en ander klein werkmaterieel voor werkzaamheden op het water zoals EuroCarriers, sleepboten, pontons en kleiner baggermaterieel. Alles wat we bouwen is zeegaand. We hebben een zeer diverse klantenkring. Dat vraagt een flinke flexibiliteit en innovatief vermogen van de organisatie.”

### **‘DUURZAAMHEIDSTREND BIET KANSSEN MAAR HEEFT OOK EEN KEERZIJDE’**

Neptune Shipyards is een tweede generatie familiebedrijf. “Onze diversiteit in activiteiten, en dan met name onze verhuuractiviteiten naast de andere scheepsbouw- en reparatie-werkzaamheden, maakt ons een stabiel, toekomstbestendig bedrijf. We zijn in staat

al jaren aaneengesloten winstgevend te draaien”, zo geeft Benjamin aan. Het feit dat Neptune beschikt over een aanzienlijke eigen vloot, opent deuren bij banken. Toch gaat een groot deel van zijn tijd op aan financieringen. “We hebben contact met alle banken. Scheepsfinanciering maar ook financiering voor andere bedrijfsactiviteiten verkrijgen, is moeilijk. Onze industrie wordt door menig politicus niet als duurzaam en innovatief gezien. Niets is minder waar. Er wordt bijna geen schip meer opgeleverd dat niet een duurzame component heeft.”

Benjamin vervolgt: “Ook bij Neptune Shipyards hebben we ervaring met vrijwel alle duurzame voortstuwingsmogelijkheden en alternatieve brandstoffen. We leverden vijf jaar geleden een eerste 100% LNG aangedreven schip op en sindsdien hebben we ervaring opgedaan met alle alternatieve brandstoffen en aandrijfalternatieven. Denk o.a. aan elektro, batterijen, methanol. Recent hebben we nog ULEF compliant baggerschepen opgeleverd. De ontwikkelingen gaan razendsnel, gedreven door het grote innovatieve vermogen van de branche en de





ondernemingszin van onze klanten. Terwijl de klant alles heeft behalve zekerheid: wie zegt dat het schip over vijftien jaar nog in te zetten is? Wellicht dat over enkele jaren toch weer een andere techniek voor handen is. Hier zou de overheid een rol kunnen spelen.” Neptune Shipyards is continue bezig met verduurzaming. Het is één van de belangrijkste speerpunten in hun bedrijfsstrategie. Benjamin: “De vergroeningstrend, die de laatste jaren een enorme boost heeft gekregen, biedt enorm veel kansen maar heeft ook een keerzijde. Er is steeds minder ruimte voor traditionele oplossingen, die worden de markt uitgeduwd. Banken willen dit soort oplossingen gewoonweg niet meer financieren. Als je als maatschappij inzet op verduurzaming dan helpt het als banken en overheid dit stimuleren middels aantrekkelijke financieringen op groene

schepen. Tegelijkertijd mogen we wel trots blijven op de bedrijven die Nederland op de ‘economische’ wereldkaart hebben gezet. Bedrijven als Shell zijn van groot belang voor een technisch en innovatief cluster, maar de politiek laat zo’n bedrijf gewoon vertrekken. Juist bij dergelijke bedrijven, ook een IHC hoort daarbij, zit kennis die nodig is voor een energietransitie.”

**SCHEEPSFINANCIERING**

Benjamin komt nog even terug op financiering van schepen en een andere factor die daarin meespeelt: “Financiering krijgen voor schepen is ook moeilijk doordat klanten de afgelopen decennia de scheepswerven hebben gedwongen vrijwel alle bouwrisico's op zich te nemen. Banken staan er niet om te springen om dit bouwrisico te financieren en garanderen. Chinese

werven gingen nog verder dankzij steun van hun overheden. Het is een spagaat waarin we ons bevinden en waar een oplossing voor moet komen.”

**ZORGEN OM ROYAL IHC**

Benjamin is bevlogen met het welzijn van de Nederlandse maritieme industrie. “Het is belangrijk dat hier in Nederland, een goed ecosysteem blijft bestaan met scheepswerven en toeleveranciers. Daar profiteren we allemaal van.” Met lede ogen zag hij de afgelopen jaren de ontwikkelingen bij Royal IHC aan. De Neptune werf in Hardinxveld-Giessendam was in glorieuzere IHC tijden, een IHC werf. Een mooie zwart-wit plaat hangt daarvan als stille getuige in zijn kantoor. “Vergis je niet. Als IHC omvalt, dan gaat dat

grote gevolgen hebben voor onze maritieme industrie, voor ons zorgvuldig opgebouwde maritieme ecosysteem. Tot op heden heb ik niet het gevoel dat alle stakeholders alles op alles zetten om IHC te laten voortbestaan. De overheid heeft hier overigens een constructieve rol gespeeld, maar nu zal het Nederlands bedrijfsleven moeten doorpakken. Het bedrijf heeft werk nodig. De verkeerde partijen gaan er op dit moment me de kennis én staatssteun vandoor. Het wringt aan alle kanten. De enorme kapitaalinjecties vanuit de staat waren voor IHC beschikbaar, terwijl we aan de andere kant al jaren lobbyen voor fondsen voor vernieuwing van de Rijksrederij. Een enorme operatie die de Nederlandse maritieme industrie in zijn geheel enorm veel werk kan gaan opleveren. Werk voor jaren.”





## ‘VERSTERK DE BANDEN IN DEN HAAG EN BRUSSEL’

Vanuit zijn rol als voorzitter van de NMT commissie ‘Binnenvaart, visserij en kleine zeegaande schepen’ en in zijn rol als bestuurslid van NMT, reist hij regelmatig af naar Den Haag voor meetings met Tweede Kamerleden. “Het is zaak dat NMT de banden versterkt met Den Haag en Brussel. We moeten makkelijker contact kunnen krijgen met betrokken ministers. Een grote vinger in de pap hebben en houden. We hebben veel dossiers lopen. De continuïteit van onze maritieme industrie staat op allerlei niveaus op het spel. Net zoals andere landen dat doen, zou de marine bijvoorbeeld, alleen maar schepen moeten laten maken in Nederland.” Dit laatste lijkt bij de meest recente tenders de nieuwe koers, mede dankzij de inspanningen van NMT.

In zijn commissie spelen verschillende zaken. Benjamin: “De reparatiewerven hadden het erg druk in 2022. Ook kwam de riviercruise-nieuwbouw weer op gang. Visserijwerven hadden het echt heel moeilijk. Zo moeilijk dat moet worden uitgekeken naar andere markten om het personeel aan het werk te houden. Het inkooplandschap was en is

lastig, waardoor nieuwbouwactiviteiten moeilijker op gang komen. Op het gebied van afbouw van binnenvaartcasco's was het erg druk. De 135 meter hellingen waren voortdurend allemaal bezet. Over het geheel genomen, maar met name in de scheeps-reparatie, moeten de tarieven omhoog. Mee met de inflatie. Tegelijkertijd moeten we kunnen blijven concurreren; goed vakmanschap tegen een betaalbare prijs.”

## WORKBOAT CITY

In Hardinxveld-Giessendam zijn veel maritieme bedrijven gevestigd die zich richten op kleine (zeegaande) schepen. “Ik heb bij de gemeente nog weleens geopperd Hardinxveld-Giessendam om te laten dopen tot ‘Workboat City’”, vertelt Benjamin met een grijns. 2022 was een goed jaar voor Neptune Shipyards. Voor Jan de Nul leverde Neptune twee baggerschepen op; Cosette en Pancho, voor het Deense Sibelco een steekhopperzuiger. “Ook DEMA en Van Oord hebben in het verleden schepen besteld bij ons”, vertelt Benjamin. “We bouwen jaarlijks 1 á 2 kleinere baggerschepen. In de nabije toekomst zal dat aantal nog weleens kunnen toenemen. We hadden in 2022 veel mooie projecten en waren druk bezet. Er was natuurlijk ook inhaalwerk van orders die uitbleven tijdens de coronacrisis. Bovendien lijkt het wel alsof er wereldwijd toch wat spelers zijn uitgevallen, al kan ik daar niet exact de vinger op leggen. Financieel gezien kwamen we in 2022 zelfs iets uit boven budget. In totaal werkten in 2022 zo'n 100 mensen in vaste dienst bij ons, naast zo'n 100 inleenkrachten. We proberen de organisatie qua vast personeel niet te groot te laten worden, om zo veerkrachtig te kunnen zijn als er zich een dip voordoet in de orderintake. We nemen vooral mensen aan die de projecten goed kunnen organiseren. We leggen het ondernemerschap en de verantwoordelijkheden zo laag mogelijk in

de organisatie. Iedere werf heeft een eigen directeur. In Aalst richten we ons vooral op nieuwbouw van werkschepen tot veertig meter. De grotere schepen bouwen we vooral in Polen, gecoördineerd vanuit ons kantoor in Groningen. Hier in Hardinxveld-Giessendam zijn we actief in alle segmenten waarop Neptune Shipyards zich focust. O.a. de pontons, staalbouw, aluminium schepen, reparatie enz. Veelal in samenwerking met vaste onderaannemers.”

## INZET OP AMERIKAANSE MARKT

Dan is er ook nog Neptune Americas, een kantoor in Houston. “De Amerikaanse markt is behoorlijk gesloten, maar er gaat daar de komende jaren wel heel veel gebeuren. Denk alleen al aan de bouw van windmolenparken op zee. We proberen lokaal de bouw en engineering te organiseren, daarbij gebruikmakend van de Neptune filosofie en onze producten.”

## TOEGENOMEN AANDACHT VOOR DEFENSIE

In 2022 merkte Benjamin op dat veel ideeën en trends een boost kregen. Denk aan duurzaamheid, het energievraagstuk, maar ook de oorlog in Oekraïne. “Er is weer aandacht voor defensie. Het is weer bespreekbaar daar fors op in te zetten.” Tegelijkertijd waren er in 2022 ook de nodige uitdagingen. Benjamin noemt de leveringsbetrouwbaarheid. “Het was soms gewoon onmogelijk een planning te maken. Ook wilden diverse ketenpartners geen vaste prijzen afgeven. Ik begrijp het allemaal, zeker met de onzekerheid die er ook was rondom de kosten van grondstoffen, maar het heeft wel vergaande gevolgen voor ons als scheepswerf. Wij maken afspraken met onze klanten over opleverdata en prijzen. Het heeft financiële consequenties als wij onze afspraken niet kunnen nakomen.” Over de nabije toekomst is Benjamin hoopvol.



“We hebben een goed gevulde order-portefeuille, al gaat dat niet vanzelf. Maritieme toeleveranciers beginnen wat ruimte te krijgen, ervaar ik. We krijgen ook ineens weer behoorlijk goede sollicitanten op onze vacatures. Dat is opvallend. De inflatie en rentestijgingen vormen een uitdaging. Net zoals de kosten voor energie. We doen er veel aan om ons verbruik te reduceren. Zo is er net LED verlichting geïnstalleerd in onze hallen en plaatsen we zonnepanelen waar mogelijk.”

## CHINA

We bespreken nog kort de toekomst van de Nederlandse maritieme industrie. “Ik verwacht dat de traditionele scheepswerven het heel moeilijk gaan krijgen. Er is de bedreiging vanuit China en Azië waar teveel orders naar toegaan. Terwijl de scheepswerven veelal zelf die bedreiging niet hebben gevoeld. Het zijn onze klanten die de tekeningen naar China hebben gebracht en daar hun schepen hebben laten bouwen. En de maritieme toeleveranciers, die niet zo afhankelijk zijn van hun standplaats hier in Nederland, hebben diezelfde beweging gemaakt. Nu worden de grote gevolgen zichtbaar. We moeten onze eigen maritieme industrie versterken waar mogelijk. Daar zet ik me dagelijks voor in.” ■





# The right course...

For almost 100 years, Benes Marine Technology is a significant partner in shipbuilding and industrial projects, focused on heavy machine works and large constructions.

Benes is producing and designing all kinds of rudders, stern-tubes, sterns, trunks and other parts necessary for shipbuilding. Our goal is to achieve the most cost worthy and working solution for all our projects.

**Benes**  
MARINE TECHNOLOGY

Hoogezand • The Netherlands • [www.benesgroep.nl](http://www.benesgroep.nl) • Tel. +31 598 39 22 53

Established as Benes rudder and sterns since 1924

## The Future In View. Always On Course.

Our Competence. Our Responsibility.

### Autonomous Shipping

Everything under control  
for the optimal route

### Smart Maintenance

Efficient maintenance and  
monitoring availability

### Eco-friendly

Redundant, safe and  
environmentally friendly

### OpenBridge, MTP

Standards for more security  
and smooth installation



**NEW:**  
our M100  
I/O System

Our proven  
M200 Controller System



[www.bachmann.info](http://www.bachmann.info)



## BINNENVAART, VISSERIJ & KLEINE ZEEGAANDE SCHEPEN

DEZE CATEGORIE OMVAT ZEEGAANDE SCHEPEN TOT 100 GT, ALLE VISSERSSCHEPEN EN ALLE TYPEN VAARTUIGEN VOOR DE BINNENWATEREN. IN 2022 ONTVINGEN DE SCHEEPSWERVEN IN DEZE CATEGORIE BOUWOPDRACHTEN VOOR 106 SCHEPEN (2021: 105), EEN STABIEL LAAG AANTAL NIEUWE OPDRACHTEN. ER WERDEN 87 SCHEPEN OPGELEVERD (2021: 134), EEN FLINKE DIP TEN OPZICHTE VAN EERDER JAREN. HET ORDERBOEK BEVAT MOMENTEEL 142 SCHEPEN.

## BINNENVAART

In 2022 zijn er 40 ladingvervoerende schepen opgeleverd, dit zijn er fors minder dan de 70 schepen die in 2021 zijn opgeleverd. Het aantal nieuw gecontracteerde schepen ligt met 54 stuks in 2022 op een gelijk niveau als de 53 stuks in 2021. De daling in het aantal opleveringen in 2022 past bij de lagere orderintake van 2021, daarnaast zorgden prijsstijgingen en verstoringen in de toeleverketen ook voor uitdagingen en vertragingen bij het opleveren van nieuwe schepen. Bij de orderintake van de ladingvervoerende schepen valt op dat het aandeel droge lading/containerschepen is toegenomen. Het orderboek van de ladingvervoerende schepen is gegroeid van 70 naar 84 stuks en lijkt daarmee de coronadip weer te boven te zijn. Bij de nieuwe ladingvervoerende schepen blijft veel aandacht voor duurzaamheid waaronder schepen die op nieuwe duurzame brandstoffen zoals waterstof en methanol gaan varen. Er wordt ook meer en meer rekening gehouden met laagwatercondities bij nieuwe schepen. Deze schepen worden zo ontworpen dat bij een geringe diepgang relatief veel laadvermogen beschikbaar is.

Bij de passagiersschepen stond 2022 in het teken van herstel na de coronacrisis, de orderintake is gestegen van 4 naar 10 stuks. Het orderboek is van 8 naar 13 passagiersschepen gestegen in 2022. Hiermee zet de opgaande lijn van vorig jaar door. Het aantal opleveringen in 2022 lag op 5 stuks maar zal de komende jaren weer toenemen.

Bij de veerponten en -boten is de orderintake iets gestegen van 3 stuks in 2021 naar 4 stuks in 2022. Daarmee is de orderintake helaas nog lang niet gekomen op de aantallen van eerdere jaren. Het aantal opleveringen is gelijk gebleven met 6 stuks in 2022. Het orderboek is iets gedaald van 18 naar 16 stuks, er komen dus nog wel de nodige opleveringen aan. Opvallend in het orderboek zijn 2 veerboten die volledig elektrisch en autonoom zullen gaan varen, dit segment blijft voorop lopen met innovatieve ontwikkelingen.

In 2022 zijn er in de binnenvaart ook weer diverse onderhouds- en reparatiewerkzaamheden verricht door de binnenvaart-werven. Er was wederom een goede bezetting van de hellingen en dokken dit jaar, opvallend was het hoge aantal aan- en verkoopkeuringen van schepen die aan Oost-Europa waren verkocht om graan uit de Oekraïne te vervoeren over de Donau. Daarnaast worden steeds meer Stage V motoren geplaatst, onder andere dankzij een succesvolle subsidieregeling. In 2022 is ook gestart met de ombouw van een binnenvaartschip dat op waterstof gaat varen, deze zal in 2023 in de vaart komen en waarschijnlijk volgen meer van deze grote ombouwprojecten om de binnenvaart te verduurzamen.

## VISSERIJ

Voor de visserij was 2022 wederom een slecht jaar, alles wat tegen kon zitten zat ook tegen. De gasolieprijs steeg door de oorlog in Oekraïne naar recordhoogte waardoor het voor veel kotters maandenlang überhaupt niet lonend was om uit te varen. Ze zouden nooit genoeg vis hebben gevangen om de brandstofkosten te dekken. De toekomst van de visserij is ook niet heel rooskleurig vanwege de geplande windparken en strengere (natuur)wetgeving. Voor vissers die geen perspectief meer zien om door te gaan heeft de overheid eind 2022 een saneringsregeling opengesteld. Hiervoor zijn een kleine 80 kotters aangemeld, de kottervloot zal dus gaan krimpen. In de cijfers over 2022 zien we deze negatieve stemming ook terug, er zijn slechts 3 nieuwe vissersschepen opgeleverd. Het aantal nieuwe orders steeg iets van 2 in 2021 naar 3 stuks in 2022 maar is historisch gezien erg laag. Na eerdere saneringen kwam vaak weer een opleving dus laten we daar ook deze keer op hopen. Het onderhouds- en reparatiewerk aan de kottervloot bleef in 2022 veelal beperkt tot de noodzakelijke werkzaamheden net zoals in 2021 het geval was.



Yachting
 Inland Navigation
 Maritime
 Industry & Offshore

## Exhaust aftertreatment

- IMO Tier III, ULEV, Natura 2000 and Stage V compliant
- Soot reduction
- NOx reduction
- Noise reduction

# XEAMOS

Clean Air Engineering

Let's get in touch: +31(0)24 648 6015 | [xeamos.com](http://xeamos.com) | [info@xeamos.com](mailto:info@xeamos.com)

## KOMAK Industry bv

Pumps and seals, that's our business

**Customised pumps**  
for the maritime,  
oil and gas industry

**EUROPORT 2023**  
7-10 Nov | Rotterdam Ahoy

Hall 1 - booth 1112

**Kolmeks**  
**IRONPUMP**  
world class water pumps

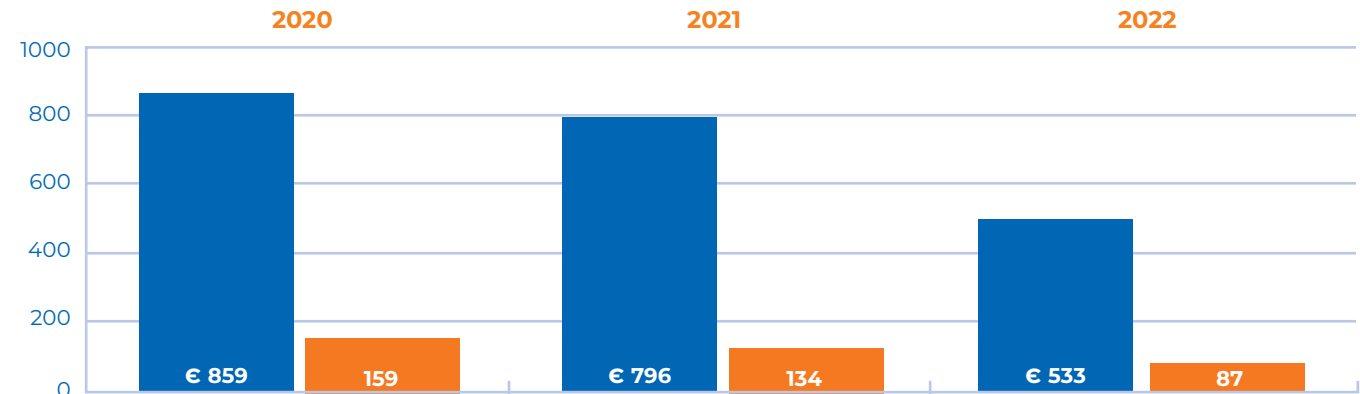
**KOMAK Industry bv**  
T +31 (0)180 39 65 55  
E [info@komak.nl](mailto:info@komak.nl)  
I [www.komak.nl](http://www.komak.nl)

## BEDRIJFSVAARTUIGEN EN KLEIN BAGGERMATERIEEL

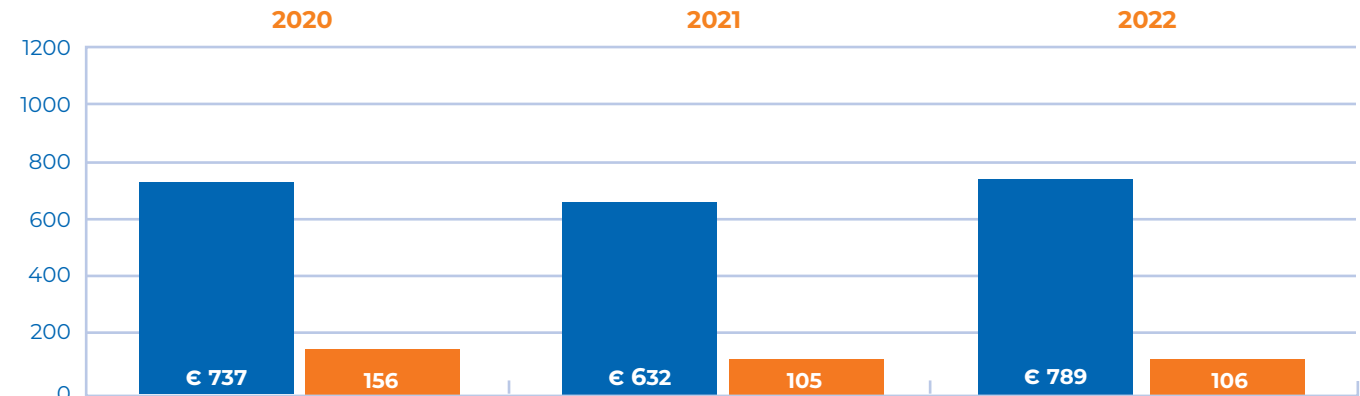
Dit segment bestaat uit niet-ladingvervoerende schepen zoals werkschepen, sleep- en duwbotten, patrouilleboten en klein baggermaterieel. In 2022 zijn er in dit segment 33 schepen opgeleverd, 10 stuks minder dan in 2021. De orderintake is ook gedaald, in totaal konden er 35 nieuwe opdrachten worden genoteerd in 2022 tegenover 43 stuks in 2021. Het segment klein baggermaterieel blijft erg moeizaam lopen met slechts 15 nieuwe orders in 2022. Het aantal opleveringen in dit segment is afgelopen jaar stabiel gebleven met 21 stuks (2021: 22 stuks). De markt voor bedrijfsvaartuigen is met 18 opgeleverde schepen en 11 nieuwe orders in 2022 ook erg mager. In zijn totaliteit was 2022 voor het segment bedrijfsvaartuigen en klein baggermaterieel een teleurstellend jaar. Het gehoopte herstel na de matige cijfers van 2021 kwam helaas niet. Door stijgende prijzen en de Oekraïne oorlog zijn opdrachtgevers voorzichtig met investeringen, hopelijk kunnen we volgend jaar betere cijfers presenteren.

### INLAND, FISHING & SMALL SEAGOING VESSELS

#### Delivered



#### Received orders



■ Euro (in million euro) ■ Number





## ROYAL HUISMAN OVERTREFT ZICHZELF DOOR GRENZEN OP TE ZOEKEN

DOOR JEANINE KWAKERNAAK

‘Kom samen werken aan grote dromen’, het is de slogan van de Employer Branding campagne van Royal Huisman. En wie de op Discovery Channel verschenen documentaire heeft gezien over de in Vollenhove gevestigde superjachtbouwer, kan zich daar alles bij voorstellen. Hier wordt gewerkt aan projecten die groots zijn. In vakmanschap, in high tech toepassingen, in duurzaamheid en in uitdaging. Jeroen Sirag, Marketing Director bij Royal Huisman, is verknocht aan de merken die hij met zijn team mag ‘evolueren’, zoals hij het zelf omschrijft. Meer dan eens onderstreept hij de rijke geschiedenis, de strepen die zijn verdiend in ruim 135 jaar tijd. Jeroen: “Royal Huisman biedt ultieme vrijheid aan superjachteigenaren.”

Veel welgestelden die een superjacht bestellen bij Royal Huisman, hebben er een doel mee. De snelste zijn in een zeilrace bijvoorbeeld, of sportvissen. En tegelijkertijd biedt een superjacht hen vrijheid. “Velen van hen staan voortdurend in de spotlights”, geeft Jeroen aan. “Een jacht biedt 100% privacy in combinatie met een dagelijks ander paradijselijk uitzicht. Voor het gezin, of voor het ontvangen van gasten en zakenrelaties.” Wie vandaag een uniek jacht wil bestellen bij Royal Huisman, moet nog een paar jaar wachten. Maar de customer journey gaat al wel direct van start. Jeroen: “Samen met alle stakeholders gaan we op zoek naar het ideale jacht. We trekken alles uit de kast om onze klanten te inspireren.”



### **MOTORJACHTEN, MAAR DAN ANDERS**

Hoewel zeiljachten van veertig meter en langer het handelsmerk van Royal Huisman zijn, is onder leiding van CEO Jan Timmerman, ook de mogelijkheid ontstaan een motorjacht te bestellen. Eind 2021 werd het eerste grote motorjacht, Phi, opgeleverd. Toch zijn de motorjachten die bij Royal Huisman

worden gemaakt in essentie anders. Jeroen: “De filosofie die wij hanteren bij het bouwen van zeiljachten, namelijk een zo efficiënt mogelijk ruimtegebruik tot op de kubieke centimeter, gebruiken wij ook bij de bouw van motorjachten. Dat maakt een wezenlijk verschil. We hebben plannen de decennia-lange opgedane kennis met de bouw van zeiljachten, nog verder door te voeren in de





realisatie van motorjachten. In samenwerking met zusterbedrijf Rondal, ook gevestigd op het terrein in Vollenhove, zijn we druk met een nieuwe innovatie; vleugelzeilen. Een gemakkelijk te automatiseren zeil van koolstofvezel. Zo kan onbezorgd gebruik worden gemaakt van windassistentie en wordt het brandstofverbruik van motorjachten verlaagd. De vleugelzeilen kunnen ook worden toegepast op zeiljachten en maken het zeilen makkelijker, comfortabeler en veiliger.”

Begin volgend jaar levert Royal Huisman een tweede motorjacht op. “Project 406 is met 52 meter lengte het grootste, echte sport-visjacht ter wereld. Het jacht is bovendien opvallend licht door de keuze voor aluminium. Met de grootste aandacht voor het reduceren van energie- en brandstofverbruik, werd het zelfs mogelijk maar twee hoofdmotoren op

het schip te installeren, in plaats van drie, waar in het ontwerp oorspronkelijk rekening mee was gehouden. Je wint op alle terreinen.”

### MEEST MILIEUVRIENDELIJKE JACHT IN DE MAAK

Het past bij Royal Huisman voorop te willen lopen. Innovatie is dan ook leidend in hun bedrijfsstrategie. Royal Huisman hanteert vijf innovatiethema's. Sustainability is er één van, de andere vier betreffen Featherlight, User-Experience, Sailing Systems en Tools & Methods. Veel van deze thema's vind je terug in één van de gaafste projecten waarmee Royal Huisman zich bezighield in 2022; Project 410. Met 85 meter het grootste sloepgetuigde aluminium zeiljacht ter wereld. Geclaimd wordt dat dit het meest 'milieuvriendelijke megajacht' wordt dat ooit is gebouwd. Op het jacht komen onder meer installaties om zelf energie op te wekken.

Jeroen: “Net na mijn start, werd deze order getekend. Het is een geweldige uitdaging om in een proces van meerdere jaren, alle stakeholders betrokken te houden. Voor de bouw is één van onze hallen verlengd. Ook zijn extra kantoren gerealiseerd om het engineering- en productieteam en de vertegenwoordigers van de eigenaar te vestigen.” Project 410 is verreweg het grootste jacht dat Royal Huisman tot nu toe heeft gebouwd. De ambities reiken echter verder. Om hun klantenkring te prikkelen, werd het afgelopen jaar een aantrekkelijk design gepresenteerd van een 100 meter zeiljacht. De Wing 100. Een waanzinnig jacht met grote masten. “De interesse is groot, ook van de media”, zo meldt Jeroen.

### SERVICETAK STEEDS BELANGRIJKER

In 2022 hield Royal Huisman zich bezig met in totaal zes nieuwbouwprojecten en drie refits. Service en refitprojecten nemen een steeds belangrijkere plaats in, in het dienstenpakket. Niet alleen jachten uit de Royal Huisman vloot komen naar Huisfit in Amsterdam voor een refit of onderhoud, pas werd ook nog een Feadship verlengd. Serviceteams vliegen ook overal naartoe. Bijvoorbeeld om de eigenaarsteams te ondersteunen bij de St. Barths Bucket Regatta, waarbij dertig tot veertig zeiljachten jaarlijks tegen elkaar racen.

De orderportefeuille van Royal Huisman is goed gevuld. Jeroen wil er niet al teveel over kwijt maar meldt; “Alle hallen zijn bezet. Dat is geen vanzelfsprekendheid.”

### MARKTLEIDER

De unieke positie die de vier labels onder Royal Huisman Group in het merklandschap hebben verworven, daar moet elke dag hard aan worden gewerkt om die te behouden. Er is een nieuwe gecentraliseerde marketing-communicatie aanpak voor de labels. Jeroen beschouwt het als de missie van zijn team

om de merkstrategie van de drie merken Royal Huisman, Huisfit, Rondal en daarnaast het 'Werken bij'-label, te bewaken, ondersteunen en uit te bouwen. “We zijn marktleider en bevechten die positie iedere dag.” Het eerder genoemde 'evolueren' van deze vier labels, zit hem in het bijschaven ervan. “Alles wat we doen is erop gericht de merkwaarde van de vier labels te vergroten.”

## Nederland geniet grote erkenning in het buitenland als het gaat om de bouw van superjachten

Wie eens een rondleiding heeft gehad bij Royal Huisman Group zal hoe dan ook onder de indruk raken. Bijna alles gebeurt hier onder één dak. Van engineering, tot cascobouw, tot houtbewerking in de eigen meubelmakerij en wat dan al niet meer. Het is echt een 'one stop shop' voor de belangrijkste facetten voor zowel de ontwikkeling als de bouw van een superjacht. “Dat is ook wat onze klanten waarderen. Van de eerste uitwerking van innovaties tot complete realisatie, van A tot Z wordt hier alles geregeld. Daarbij is de capaciteit van de jachtwerf tegenwoordig flexibel geworden door samenwerking met co-makers. De bouw kan hier niet alleen live worden gevolgd in de hallen in Vollenhove, klanten volgen het proces ook in de door ons speciaal daarvoor gerealiseerde app. Alles om het laten bouwen van een jacht voor de klant een ontspannen traject te maken.”

### MEER VASTE KRACHTEN

In 2022 werkten ruim 350 medewerkers in vaste dienst bij Royal Huisman. Daarnaast werkten zij ook met flexibele krachten,

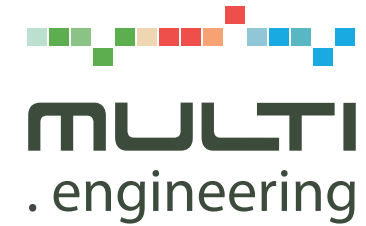


waardoor er dagelijks 500 tot 600 mannen en vrouwen op beide locaties aan het werk waren. Het past bij de strategie van het bedrijf om het personeelsbestand te laten groeien. Jeroen: "We willen meer vaste medewerkers in dienst. Via onze 'Werken bij Royal Huisman' website, werven we voor alle Royal Huisman bedrijven. Gemiddeld hebben we zo'n twaalf vacatures openstaan. In verhouding met ons personeelsbestand valt dit aantal mee. We doen er dan ook alles aan om collega's te binden aan ons bedrijf, om talenten te behouden. Het verloop is niet groot en geregeld komen werknemers, zelfs na een uitstapje naar een ander bedrijf te hebben gemaakt, graag weer bij ons terug. We betrekken ons personeel ook bij ons HR-beleid. Ook op dit vlak zoeken we de co-creatie. Aan welke trainingen is bijvoorbeeld behoefte? Hoe moeten onze gedragsregels eruitzien?" Jeroen vertelt over een kennismakingsavond voor potentiële nieuwe collega's. Daar kwamen tientallen vakmensen op af, waarvan er uiteindelijk zes zijn aangenomen. Over de toekomst van de Nederlandse

superjachtbouwsector zegt Jeroen het volgende: "Nederland geniet grote erkenning in het buitenland als het gaat om de bouw van superjachten. Er wordt nog wel eens stigmatiserend over onze sector geschreven. Maar dat is niet fair. Jachten zoals wij die hier bouwen, zijn echt complex. Er wordt hier gewerkt met knappe koppen met gouden handen. Het is vakmanschap XXL. Laten we dat steeds benadrukken in al onze communicatie en campagnes." Jeroen is begaan met de superjachtbouwsector. Eerder in zijn loopbaan was hij actief als Export Director voor de HISWA Holland Yachting Group. "Het is belangrijk gezamenlijk op te trekken om de Nederlandse superjachtbouw in het buitenland te promoten. Onderschat niet het belang van samenwerken met buitenlandse ambassade posten. Het betrekken van leden van het Koningshuis, bij bijvoorbeeld handelsmissies, is een toegevoegde waarde. Het opent deuren voor de sector die anders mogelijk gesloten blijven." ■



## ADVERTORIAL



### Onze services

basic design | detail engineering van nieuwe schepen | refits en conversies van schepen | projectmanagement | design & piping | mechanische systemen | design van complexe structurenontwerp van steunen en secundaire systemen | supervisie van herstellingen in droogdok | FEED studies voor offshore projecten | onderzoek & ontwikkeling van nieuwe technologieën | consultancy & advies aan vlootexploitanten

## Maritiem & Offshore engineering expert sinds 1996

MULTI.engineering is toonaangevend in design en engineering voor de maritieme, bagger- en offshore energie-industrie, en voor jachtbouwers. Onze experts staan klaar om uw technische uitdagingen aan te pakken met state-of-the-art oplossingen die bijdragen aan een duurzame samenleving.

U kunt gebruik maken van onze knowhow op de manier die u het beste past:

1. We voeren uw **design & engineering** projecten uit vanuit onze kantoren in Nederland (Zwijndrecht, Vlissingen en Delft), België en Slowakije.
2. We stellen een **on-site engineering expert(team)** aan om u flexibiliteit en een hoge kwaliteitstandaard te garanderen bij design, engineering, projectmanagement en supervisie van uw maritieme en offshore projecten.
3. We bieden **fleet support services** aan voor rederijen, scheepseigenaars en-managers, om in-house, on-site of aan boord uw projecten voor scheepsbouw, reconversie, herstel en onderhoud van a tot z te begeleiden.



*"Onze klanten waarderen onze technische knowhow, maar ook onze flexibiliteit, onze heldere communicatie en de hoge kwaliteitsstandaard die wij leveren."*

Niko Fierens  
Directeur Maritiem & Offshore



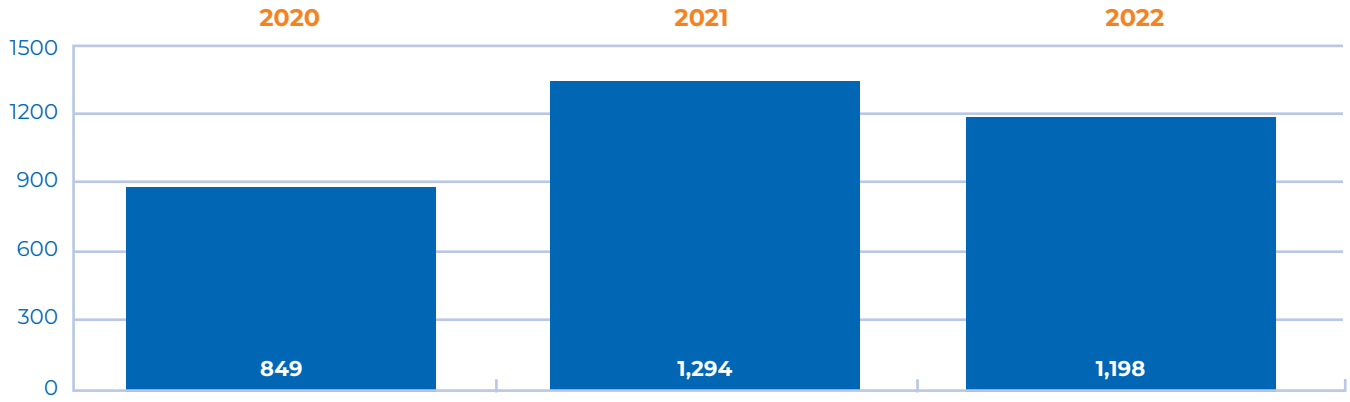
NO ENGINEERS, NO FUTURE!

[www.multi.engineering](http://www.multi.engineering)

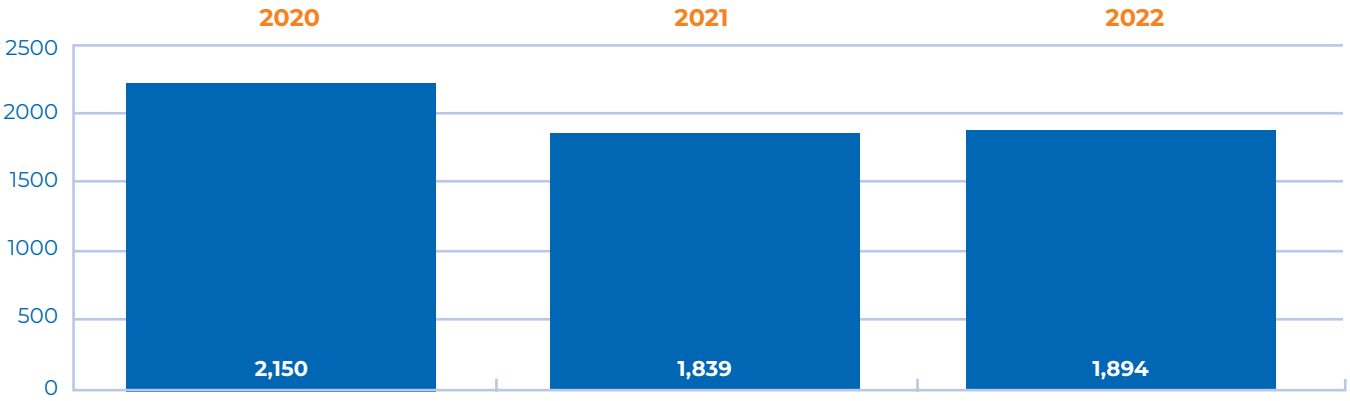


VALUE OF DUTCH SUPERYACHT CONSTRUCTION\*

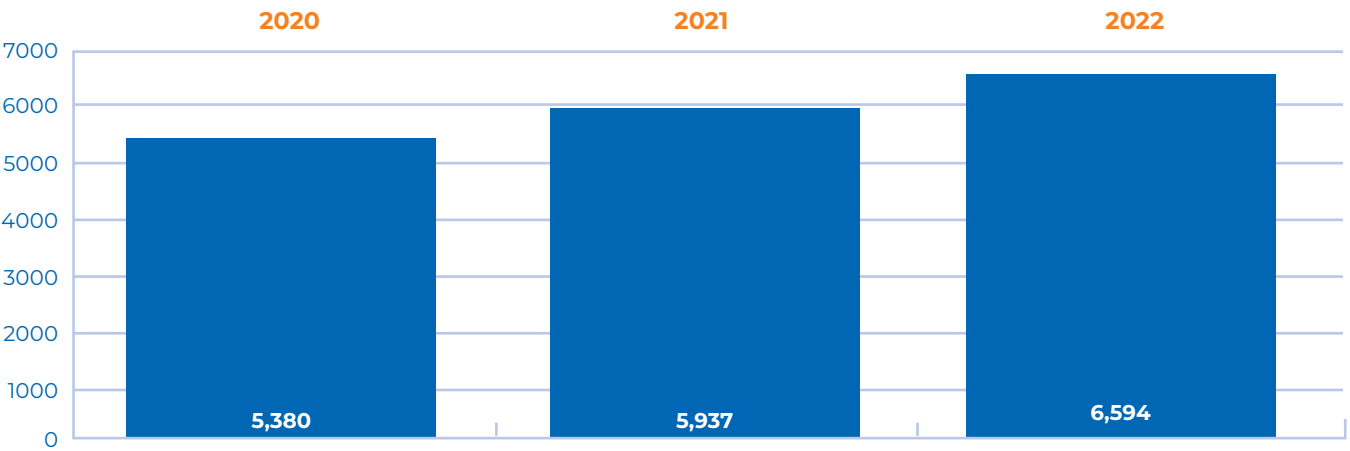
Delivered (in million euro)



Received orders (in million euro)



Order book (in million euro)



\* Excluding yachts built on speculation

## SUPERJACHTBOUW

**NEDERLANDSE SUPERJACHTBOUWERS WAREN ERG DRUK IN 2022. ER ZIJN MAAR LIEFST 25 ORDERS VOOR NIEUWE JACHTEN GEPLAATST MET EEN GESCHATTE TOTALE WAARDE VAN €1,9 MILJARD, WAT WEDEROM EEN GOEDE ORDERINTAKE BETEKENDE. ER WERDEN IN TOTAAL 18 NIEUWE JACHTEN OPGELEVERD, MET EEN TOTALE WAARDE VAN ONGEVEER €1,2 MILJARD. IETS MINDER DAN IN 2021.**

### 80 METER LENGTE EN GROTER IN TREK

De positieve balans tussen de orderintake en opleveringen heeft opnieuw geleid tot een toename van het orderboek. Aan het einde van 2022 stonden er 69 jachten in het orderboek, met een totale waarde van €6,6 miljard. Dit is een stijging ten opzichte van 2021, toen er 64 jachten ter waarde van €5,9 miljard in het orderboek stonden. De lengte van de jachten varieert tussen de 24 en 127 meter. Het orderboek bevatte eind 2022 maar liefst 21 jachten van afgerond 80 meter of groter.

Naast de verkochte jachten waren er eind 2022 nog eens 11 jachten met een totale waarde van over de €530 miljoen op speculatie in aanbouw. Deze projecten worden pas zichtbaar in de cijfers zodra ze verkocht zijn. Verder richten Nederlandse jachtwerfen zich ook steeds meer op refit van jachten. Volgens SuperYacht Times is het aantal refit-locaties in Nederland gegroeid naar inmiddels 18 locaties.

### SANCTIES

Hoewel aan het begin van 2022 de effecten van de coronacrisis leken te verminderen hebben jachtwerfen en hun toeleveranciers toch weer te maken gehad met diverse uitdagingen die een grote impact hebben gehad. De inval van Rusland in Oekraïne en de door de Europese Unie opgelegde sancties tegen Rusland hebben een grote invloed gehad. Als gevolg van deze sancties werd de export van goederen naar Rusland onmogelijk, wat heeft geleid tot druk op de oplevering van enkele schepen. Heesen Yachts had een Russische eigenaar en heeft een moeilijke periode doorgemaakt, maar is weer 100% in handen van een onafhankelijke Nederlandse stichting, waardoor de werknemers van deze werf kunnen blijven werken aan mooie superjachten.

Naast de impact van de sancties tegen Rusland hebben jachtwerfen en hun toeleveranciers ook te maken gehad met andere uitdagingen. Denk aan gestegen energieprijzen, sterke inflatie en personeelstekorten. Ook waren er lange levertijden, met name voor elektronische componenten. Ondanks deze uitdagingen hebben de jachtwerfen toch veel mooie jachten kunnen opleveren.

### VIVA BEKROOND TOT 'SCHIP VAN HET JAAR'

Een van de hoogtepunten van het jaar was de verkiezing van superjacht 'Viva' van Feadship/Royal Van Lent tot 'Schip van het Jaar'. Een geweldige erkenning voor de vakmensen die hebben bijgedragen aan de bouw van dit prachtige schip.



A portrait of Marja van Bijsterveldt, a woman with short brown hair, smiling. She is wearing a dark brown blazer over a white top and a large, ornate necklace. The background is a blue and white geometric pattern.

# HET STRATEGISCHE BELANG VAN ONZE MARITIEME SECTOR VOOR EEN VEILIG, STERK EN WELVAREND NEDERLAND

DOOR JEANINE KWAKERNAAK

Het coalitieakkoord en diverse moties in de Tweede Kamer, roepen sinds ongeveer een jaar weer op te komen tot een actiever industriebeleid. En met name ook voor de maritieme industrie. “Het heeft alles te maken met wat er in de wereld om ons heen gebeurt. We hebben te maken met een nieuwe geopolitieke context, waarin we na de Russische inval in Oekraïne leven. Evenals met de steeds groter wordende impact van klimaatverandering”, vertelt Marja van Bijsterveldt – Vliegenthart, burgemeester van Delft en door minister Micky Adriaansens van het ministerie van EZK, aangesteld tot tijdelijk gezant voor de Nederlandse maritieme maakindustrie. Doel van deze rol: het opstellen van een Sectoragenda voor de Maritieme Maakindustrie met oplossingen die werken.

De huidige ontwikkelingen op het wereldtoneel, stellen Nederland voor grote maatschappelijke uitdagingen. Uitdagingen die veelal van vitaal belang zijn. Bas Ort, voorzitter van NMT, meldt het ook in iedere speech die hij houdt namens de brancheorganisatie. De maatschappelijke vraagstukken draaien veelal om water; energievoorziening op zee, voedselvoorziening op zee, veiligheid op zee (marine maar ook het behouden van ‘droge voeten’ en vitale infrastructuur in de Noordzee) en natuurlijk (klimaatneutraal) transport over zee. Marja van Bijsterveldt: “Het staat buiten kijf dat onze eigen, Nederlandse maritieme sector, van essentieel, strategisch belang is voor het beschermen van deze nationale belangen en het bieden van oplossingen voor ingewikkelde maatschappelijke vraagstukken. We moeten als Nederland, deels samen in Europa, in onzekere tijden, onze eigen broek op kunnen houden en op

essentiële onderdelen onze kennispositie en industrie versterken. Het besef moet doordringen dat we goud in handen hebben met onze Nederlandse maritieme maakindustrie.”

## HOGЕ AMBITIE

De Sectoragenda voor de Maritieme Maakindustrie opstellen, het is een taak die Marja uitvoert met ondersteuning van toegewijde experts van diverse ministeries. Ook is er een raad van advies aangesteld met prominenten uit de maritieme maakindustrie. O.a. Thecla Bodewes, CEO en boegbeeld voor de Topsector Water & Maritiem heeft daarin zitting, evenals Bas Büchner van MARIN, Rob Verkerk van Nederland Maritiem Land en Roel de Graaf van NMT. Van Bijsterveldt: “Wij gaan vooral het land in om te luisteren naar wat er leeft in de sector, waar liggen kansen en waar lopen mensen tegen aan in de praktijk. Ik heb gesprekken met Kamerleden,



Europarlementariërs, bewindspersonen en mensen van diverse departementen. Zo heb ik gevraagd ook onderzoeken uit te laten voeren door specialisten en deskundigen. Bijvoorbeeld naar hoe andere landen binnen Europa omgaan met hun maritieme industrie. Wat kunnen wij daarvan leren? Ook wordt er een uitgebreide sterkte-zwakke analyse opgesteld door NMT.” Marja vertelt dat de gesprekken die zij voert haar erg motiveren. Ze meldt: “Ik voel sterk de noodzaak ambitieus te zijn en er samen echt iets van te maken. Dat verdient de maritieme maakindustrie, dat verdient Nederland!”

### **‘NAAST WONINGBOUW, RUIMTE BEHOUDEN VOOR INDUSTRIE’**

Alle inspanningen moeten uiteindelijk leiden tot een plan, met heldere, goed onderbouwde acties en maatregelen. Eind september, uiterlijk begin oktober, moet het er liggen. De eerste maand na aanstelling van Marja als gezant voor de Maritieme Maakindustrie, is inmiddels verstreken. Wat zijn haar eerste indrukken? “De maritieme sector is echt Hollands Glorie. Er zijn veel mkb-bedrijven in actief, die veelal richten op innovatie, daarnaast ook opvallend veel familiebedrijven, van groot tot klein. En bij elk van deze bedrijven zie ik een grote passie en liefde voor het vak. Daarnaast hoor ik ook over zorgen. Zo is er een gebrek aan een gelijk speelveld met andere landen. Ook klinkt de roep om het vestigingsklimaat te versterken. Naast woningbouw moet er ook ruimte zijn en blijven voor de industrie in Nederland, want dat zorgt ervoor dat de schoorsteen blijft roken. Belangrijk aandachtspunt is de kritiek op het aanbestedingsbeleid vanuit

de overheid en ook is er zorg op het vlak van Human Capital. Te weinig jonge mensen kiezen voor de techniek. De kennis en kunde die wordt aangeboden op school sluit niet altijd goed aan bij het bedrijfsleven. Waardevolle input voor de sectoragenda.”

### **SAMENWERKING NOODZAKELIJK**

Marja beschrijft ook de cultuurkenmerken die haar zijn opgevallen. “Er is een fiere mentaliteit. Een sterke drang tot innovatie. Ik zie een sector, die graag haar eigen broek ophoudt. Dat is een kracht, maar nadeel daarvan is dat je door sterk je eigen gang te gaan je onvoldoende bekend en gerepresenteerd bent richting politiek en bestuur. Dat versterkt de positie van de sector niet in het Haagse. Ook zou de samenwerking tussen bedrijven onderling veel beter kunnen, hoor ik van meerdere kanten. Er wordt nog te beperkt kennis gedeeld, waardoor de sector kansen mist om bijvoorbeeld efficiency te verhogen en daarmee kosten omlaag te brengen. Kansen waarmee uiteindelijk de concurrentiepositie verstevigd kan worden.”

### **SLIM ORGANISEREN, SLIM SAMENWERKEN**

“De sector moet met de overheid de handen ineen slaan. Met elkaar het samen slimmer organiseren, zodat wij maatschappelijke uitdagingen oplossen en er nog geld mee kunnen verdienen ook.” Marja benoemt de aanbestedingen en zegt: “Vaak overvallen belangrijke overheidsaanbestedingen de maritieme sector, zo hoor ik vanuit de sector. Oplossing kan zijn om de sector al in het beginstadium te betrekken.” Een mooi voorbeeld van actiever industriebeleid is wat



*Gezant voor de maritieme maakindustrie, Marja van Bijsterveldt, op de foto met een grote groep scheepswerfdirecteuren.*

Marja betreft het Maritiem Masterplan. “Daarmee geeft de sector echt haar visitekaartje af op weg naar een duurzamer Nederland. Veertig klimaatneutrale schepen en daardoor een versnelde CO2 reductie, een geweldig doel om naartoe te werken. En daarmee kunnen wij in de maritieme wereld een koploperspositie pakken en dat is een prachtige kans. Het Maritiem Masterplan

gaat per definitie uit van het delen van kennis. Delen is vermenigvuldigen. Een inspirerend voorbeeld van hoe politiek, overheid en bedrijfsleven zich vroegtijdig op een slimme manier organiseren om een urgent probleem voor onze samenleving op te lossen. Dat smaakt naar meer wat mij betreft en daar gaan wij aan werken!” ■



# Ook voor Ballast op Maat bent u bij ons aan het juiste adres!

Of het nu gaat om het verzwaren van plezierjachten, ankers, sluisdeuren, kranen of andere objecten, bij ballast-producten.nl kunt u altijd terecht voor kwalitatief hoogwaardige producten. Denk bijvoorbeeld aan:

✓ Ponsdoppen staal

✓ Plaatmateriaal staal

✓ Knuppels staal

✓ Lood korrels

✓ Loodblokken

✓ Ballast op maat

• Levering uit voorraad

• Eigen warehouse Rotterdam

• Levering door heel Europa & UK



## BALLAST PRODUCTEN

T 010 313 49 42 - E info@ballastproducten.nl - I www.ballastproducten.nl - f ballast-producten.nl

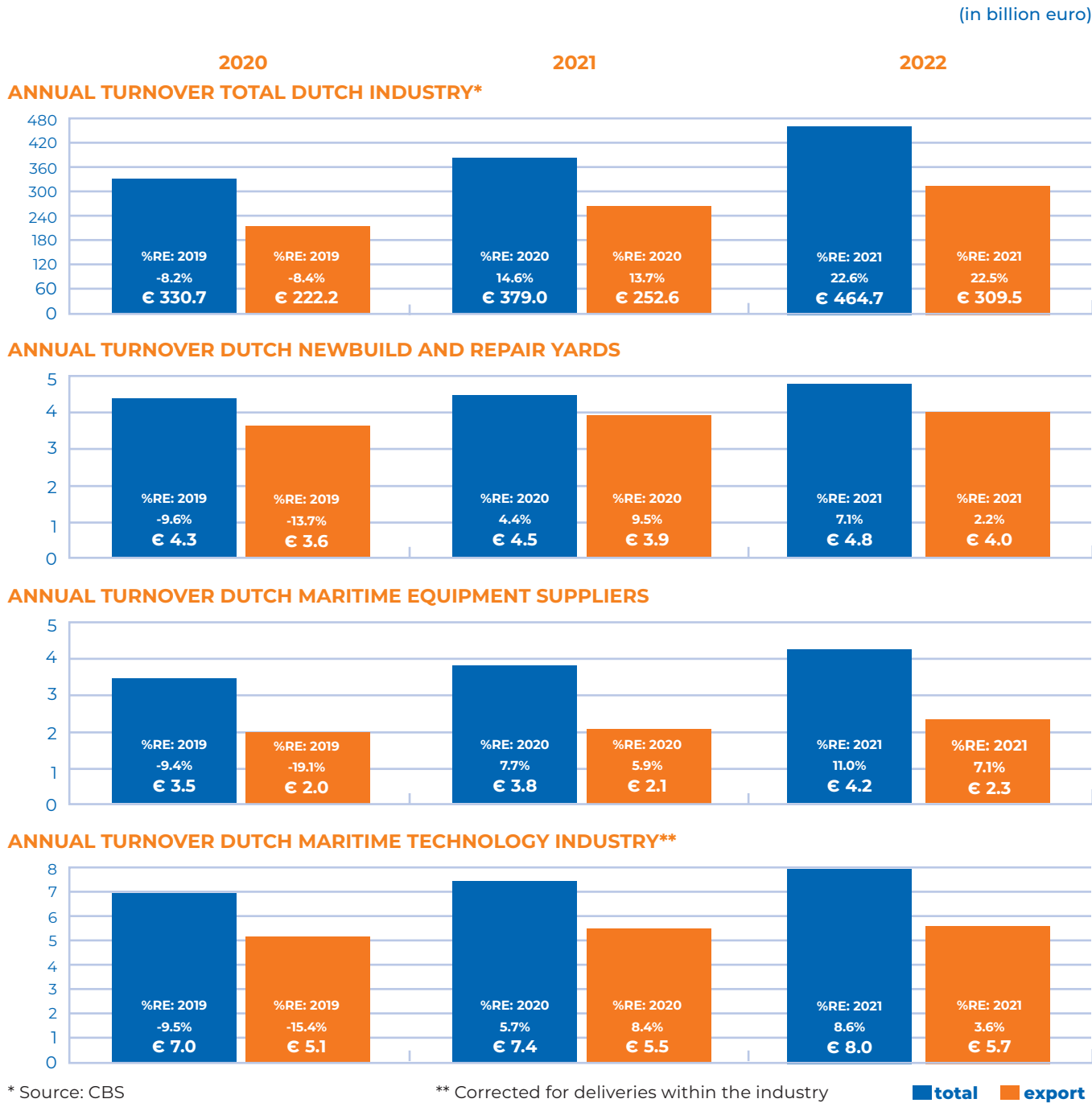
Sanctie & export controle is complex  
En komt vaker voor dan je denkt, ook bij jouw bedrijf

Niets doen is geen excuus  
Het is gedrag



### EXPORT CONTROL GROUP INTERNATIONAL

www.ecginternational.eu  
ecoas@ecginternational.  
eu+31 (0)181 – 28 39 71



TOTAL EMPLOYMENT	2020 (% RE: 2019)	2021 (% RE: 2020)	2022 (% RE: 2021)
DUTCH NEWBUILD AND REPAIR YARDS	11,810 (-2.5%)	11,694 (-1.0%)	11,798 (0.9%)
DUTCH MARITIME EQUIPMENT SUPPLIERS ***	18,987 (-1.5%)	19,808 (4.3%)	21,109 (6.6%)
DUTCH MARITIME TECHNOLOGY INDUSTRY	30,797 (-1.9%)	31,502 (2.3%)	32,907 (4.5%)

\*\*\* Also includes the estimated number of temporary workers



# TOTALE WERKGELEGENHEID EN OMZET IN DE NEDERLANDSE MARITIEME MAAKINDUSTRIE

De totale werkgelegenheid in de Nederlandse maritiem-technologische sector bedroeg 32.907 FTE. Een toename van 4,5 procent, ten opzichte van 2021 (31.502 FTE). De totale werkgelegenheid was onderverdeeld in 11.798 FTE werkzaam bij de scheepswerven en 21.109 FTE werkzaam bij maritieme toeleveranciers. De totaalomzet van de Nederlandse maritiem-technologische sector steeg met 8,6 procent ten opzichte van 2021 tot €8 miljard.<sup>1,2</sup>

## ■ ZEESCHEEPSNIEUWBOUW<sup>3</sup>

In 2022 werden 31 zeeschepen opgeleverd met een totale waarde van ongeveer €300 miljoen euro. De opgeleverde waarde is aanzienlijk gedaald ten opzichte van 2021, onder andere omdat er eind 2021 enkele grote en complexe schepen zijn opgeleverd en er niet veel van dit soort orders meer in het orderboek stonden begin 2022.

De orderintake is fors gestegen ten opzichte van 2021. Er zijn 49 orders geplaatst met een geschatte totale waarde van ongeveer €600 miljoen, een stijging van bijna 50% ten opzichte van 2021. Door de positieve balans tussen de orderintake en het aantal opleveringen is het orderboek gestegen. Tegen het einde van 2022 was het orderboek gevuld met 82 zeeschepen met een totale waarde van rond de €1,1 miljard (2021: 64 zeeschepen met een gezamenlijke waarde van €765 miljoen).

Het deelsegment shortsea schepen blijft een uitblinker in deze categorie. Er zijn 14 shortsea schepen opgeleverd in 2022, wat slechts één schip minder is dan het jaar ervoor. De orderintake is in 2022 wederom gestegen, tot 30 schepen (2021: 23). Het orderboek bevatte eind 2022 62 shortsea schepen.

Scheepsbouwers hebben last gehad van vertragingen in de keten, een tekort aan personeel, hoge energieprijzen, stijgende inkooprijzen van materialen en producten en exportrestricties. Deze factoren hebben een aanzienlijke invloed gehad op de scheepsbouwindustrie in 2022.

<sup>1</sup> Bij het samenstellen van dit totaalcijfer wordt een correctiefactor gehanteerd voor leveringen van Nederlandse toeleveranciers aan Nederlandse werven.  
<sup>2</sup> De gegevens zijn beperkt tot bedrijven die gevestigd zijn binnen de landsgrenzen van Nederland. Vestigingen die zich in het buitenland bevinden tellen dus niet mee in de cijfers, ook al zijn ze eigendom van Nederlandse bedrijven.  
<sup>3</sup> De categorie Zeescheepsnieuwbouw omvat alle zeegaande schepen vanaf 100 GT, maar is uitgezonderd van alle superjachten en vissersschepen.

## ■ ZEESCHEEPSREPARATIE

De totale omzet van de Nederlandse onderhouds- en reparatiewerven steeg met 25% ten opzichte van 2021 tot €425 miljoen en is min of meer gelijk aan de pre-coronajaren 2018 en 2019. De sector bood werkgelegenheid aan 1341 personen. De dokbezetting was in 2022 goed.

2022 was een bewogen jaar voor de werven. Dit kwam onder andere door de oorlog in Oekraïne. Zo was de beschikbaarheid en prijs(stabiliteit) van sommige materialen een groot probleem. Ook de hoge energieprijzen speelden de werven parten. Verder hadden de sancties ook impact op onze sector: Russische schepen konden niet meer dokken in Nederland en ook schepen die bijvoorbeeld in Rusland een (offshore) project zouden gaan doen, kwamen zonder werk te zitten en hoefden dus niet meer naar de werf voor een mobilisatie.

Veel werven hebben een deel van hun kostenstijgingen wel kunnen doorberekenen aan hun klanten (dit is ook een van de redenen voor de hogere omzet), maar een deel hebben zij ook zelf moeten incasseren. Verder blijft de concurrentie van Europese werven onderling groot en hierdoor staan prijzen - en dus ook marges - onder druk. Desondanks hebben verschillende werven het afgelopen jaar aanzienlijke investeringen gedaan.

## ■ BINNENVAART, VISSERIJ & KLEINE ZEEGAANDE SCHEPEN

In 2022 ontvingen de werven in deze categorie bouwopdrachten voor 106 schepen (2021: 105), een stabiel laag aantal nieuwe opdrachten. Er werden 87 schepen opgeleverd (2021: 134), een flinke dip ten opzichte van eerdere jaren. Het orderboek bevat momenteel 142 schepen.

In 2022 zijn er 40 ladingvervoerende schepen opgeleverd, dit zijn er fors minder dan de 70 schepen die in 2021 zijn opgeleverd. Het aantal nieuw gecontracteerde schepen ligt met 54 stuks in 2022 op een gelijk niveau als de 53 stuks in 2021. De daling in het aantal opleveringen in 2022 past bij de lagere orderintake van 2021, daarnaast zorgden prijsstijgingen en verstoringen in de toeleverketen ook voor uitdagingen en vertragingen bij het opleveren van nieuwe schepen. Het orderboek van de ladingvervoerende schepen is gegroeid van 70 naar 84 stuks en lijkt daarmee de coronadip weer te boven te zijn.

Bij de passagiersschepen stond 2022 in het teken van herstel na de coronacrisis, de orderintake is gestegen van 4 naar 10 stuks. Het orderboek is gestegen van 8 naar 13 passagiersschepen in 2022. Bij de veerponten en -boten is de orderintake iets gestegen van 3 stuks in 2021 naar 4 stuks in 2022. Een resultaat dat nog verwijkt van de aantallen in eerdere jaren. Het aantal opleveringen is gelijk gebleven met 6 stuks in 2022. Het orderboek is iets gedaald van 18 naar 16 stuks.

Voor de visserij was 2022 wederom een slecht jaar, alles wat tegen kon zitten zat ook tegen. In de cijfers over 2022 zien we deze negatieve stemming ook terug, er zijn slechts 3 nieuwe vissersschepen opgeleverd. Het aantal nieuwe orders steeg iets. Van 2 in 2021 naar 3 stuks in 2022, maar is historisch gezien erg laag. Verder was 2022 voor de segmenten 'bedrijfsvaartuigen' en 'klein baggermaterieel' een teleurstellend jaar.

In 2022 zijn er in de binnenvaart ook weer diverse onderhouds- en reparatiewerkzaamheden verricht door de binnenvaartwerven. Er was wederom een goede bezetting van de hellingen en dokken dit jaar. Opvallend was het hoge aantal aan- en verkoopkeuringen van schepen die aan Oost-Europa waren verkocht om graan uit Oekraïne te vervoeren over de Donau.

## ■ SUPERJACHTBOUW

Nederlandse superjachtbouwers waren erg druk in 2022. Er zijn maar liefst 25 orders voor nieuwe jachten geplaatst met een geschatte totale waarde van €1,9 miljard, wat wederom een goede orderintake betekende. Er werden in totaal 18 nieuwe jachten opgeleverd, met een totale waarde van ongeveer €1,2 miljard. Aan het einde van 2022 stonden er 69 jachten in het orderboek, met een totale waarde van €6,6 miljard. De lengte van de jachten varieert tussen de 24 en 127 meter. Het orderboek bevatte eind 2022

maar liefst 21 jachten van afgerond 80 meter of groter. Naast de verkochte jachten waren er eind 2022 nog eens 11 jachten met een totale waarde van over de €530 miljoen op speculatie in aanbouw. Verder richten Nederlandse werven zich ook steeds meer op refit van jachten. Volgens SuperYacht Times is het aantal refitlocaties in Nederland gegroeid. Ons land telt er inmiddels 18.

De inval van Rusland in Oekraïne en de door de EU opgelegde sancties tegen Rusland hebben impact gehad. Daarnaast hebben werven en toeleveranciers ook te maken gehad met gestegen energieprijzen, sterke inflatie en personeelstekorten. Ook waren er lange levertijden, met name voor elektronische componenten. Maar ondanks deze uitdagingen hebben de werven toch mooie jachten kunnen opleveren.

## ■ MARITIEME TOELEVERANCIERS

De totale omzet van Nederlandse maritieme toeleveranciers steeg in 2022 met 10,9% naar €4,2 miljard, tegen €3,8 miljard in 2021. Het aantal eigen werknemers steeg van 17.812 personen in 2021 naar 18.577 personen in 2022. Het aantal ingeleende werknemers nam toe tot 2.532 personen.


In het eerste kwartaal van 2022 begon de oorlog in Oekraïne, een grote humanitaire tragedie. De ingestelde sancties tegen Rusland zijn hard en ingrijpend. Nederlandse maritieme toeleveranciers hebben hun zakelijke activiteiten met Rusland stopgezet. Leveringen aan nieuwbouwprojecten gingen niet meer door en er ging ook een streep door de verkoop van reserveonderdelen aan een, in sommige gevallen langdurig opgebouwd, Russisch klantenbestand.


Verder bleven wereldwijde toeleveringsketens onder druk staan, wat resulteerde in vertragingen en voorraadtekorten. De hogere grondstoffenprijzen, energieprijzen, transportkosten en arbeidstekorten zorgden voor druk op de winstgevendheid en concurrentiepositie. Door de alsmatig stijgende prijzen was het in sommige gevallen lastig om een solide projectbegroting te maken en leidde dit tot uitstel van nieuwe projecten.


Ondanks bovengenoemde belemmeringen en uitdagingen waren veel maritieme toeleveranciers in 2022 tevreden over hun orderportefeuille en omzet, zoals bleek uit de Economische Barometer van NMT.





SEAGOING VESSELS\*


DRY CARGO SHIPS AND TANKERS
Order book**
Number62
GT258,258
CGT354,534
Delivered
Number14
GT50,055
CGT71,475
Received orders
Number30
GT124,613
CGT181,293



OFFSHORE, WINDFARM SERVICE
Order book**
Number5
GT3,414
CGT10,676
Delivered
Number2
GT344
CGT2,205
Received orders
Number2
GT220
CGT1,696


DREDGERS
Order book**
Number5
GT10,472
CGT24,496
Delivered
Number5
GT5,496
CGT15,019
Received orders
Number4
GT8,139
CGT18,861



FERRIES
Order book**
Number1
GT500
CGT1,649
Delivered
Number1
GT380
CGT1,357
Received orders
Number1
GT500
CGT1,649



WORKBOATS, TUGS AND SERVICE VESSELS
Order book**
Number9
GT2,703
CGT13,864
Delivered
Number9
GT1,997
CGT11,661
Received orders
Number12
GT2,507
CGT14,788


SUPERYACHTS\*\*\*

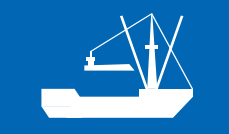

SUPERYACHTS
Order book**
Number69
GT107,377
CGT273,180
Million €6,594
Delivered
Number18
GT22,009
CGT59,571
Million €1,198
Received orders
Number25
GT27,182
CGT78,860
Million €1,894


INLAND, FISHING & SMALL SEAGOING VESSELS



PASSENGER VESSELS
Order book**
Number13
GT20,790
Million €271
Delivered
Number5
GT12,800
Million €118
Received orders
Number10
GT15,590
Million €202


FERRIES
Order book**
Number16
GT3,522
Million €85
Delivered
Number6
GT675
Million €20
Received orders
Number4
GT2,110
Million €52


DRY CARGO SHIPS AND TANKERS
Order book**
Number84
GT166,250
Million €646
Delivered
Number40
GT60,000
Million €266
Received orders
Number54
GT101,000
Million €411


FISHING VESSELS
Order book**
Number6
GT1,527
Million €26
Delivered
Number3
GT882
Million €14
Received orders
Number3
GT960
Million €17


SERVICE VESSELS & TUGS AND PUSHERS
Order book**
Number22
GT1,710
Million €51
Delivered
Number12
GT1,196
Million €28
Received orders
Number20
GT1,837
Million €47


DREDGERS
Order book**
Number1
GT(-)
Million €(-)
Delivered
Number21
GT3,620
Million €87
Received orders
Number15
GT2,678
Million €60

NOTE: The data is limited to shipyards in the Netherlands. Projects completed by yards located abroad therefore do not count in the figures, even if the yard is owned by a Dutch company.

\* The construction of superyachts, fishing vessels, inland vessels, non-seagoing vessels and small seagoing vessels (<100GT) are not included in these figures.

\*\* Order book per 31 December 2022

\*\*\* Excluding yachts built on speculation

\*\* Order book per 31 December 2022



# EUROPESE & WERELDSCHEEPSBOUW 2022\*

## WERELDSCHEEPSBOUW

In 2022 is het aantal nieuwbouworders afgenomen. Er zijn ongeveer 1.706 schepen besteld ter waarde van in totaal 37 miljoen Compensated Gross Tonnage (CGT), een daling van 16% ten opzichte van 2021 (bron: SEA Europe/IHS Fairplay). In 2022 zijn veel bestellingen geplaatst voor gastankers en containerschepen, hoewel het orderniveau voor containerschepen wel lager lag dan in 2021. Verder zijn er aanzienlijk meer orders geplaatst voor de bouw van car carriers en zaten orders voor FPSO's en schepen gerelateerd aan offshore wind in de lift.

In 2022 zijn ongeveer 2.233 commerciële zeeschepen opgeleverd met een totale CGT-waarde van 30,2 miljoen, ongeveer 10% minder dan in 2021 in termen van CGT. De positieve balans tussen de orderintake en het aantal opleveringen zorgde voor een stijging van het orderboek. Tegen het einde van 2022 was het orderboek gestegen naar 108,4 miljoen CGT (2021: 97,8 miljoen CGT), de hoogste stand sinds 2015. Wereldwijd gezien hebben containerschepen het grootste aandeel in de orderboeken op basis van CGT, gevolgd door gastankers, bulkschepen, olie- en chemicaliën-tankers, passagiersschepen en ferry's en de categorie 'andere niet-vrachtschepen'. Historisch gezien zijn de orderboeken voor containerschepen en gastankers groot, terwijl die voor tankers en bulkschepen juist laag zijn.

In termen van CGT is China verantwoordelijk voor het grootste gedeelte van de wereldwijde orderintake (45%) in 2022. Chinese scheepswerven ontvingen orders voor 616 schepen ter waarde van in totaal 16,7 miljoen CGT, een daling van 18% in CGT-termen jaar op jaar. Na China volgt Zuid-Korea met 37%, Japan (10%) en de EU-27 (3%). Verder hebben Chinese werven de meeste schepen opgeleverd (44% in CGT), gevolgd door Zuid-Korea (25%), Japan (16%) en de

EU-27 (8%). Ook is China verantwoordelijk voor het grootste gedeelte van het orderboek (41%) per eind 2022, gevolgd door Zuid-Korea (32%), Japan (10%), en de EU-27 (8%). Orders voor schepen met alternatieve brandstoffen en energiebesparende technologieën hebben opnieuw terrein gewonnen. Niettemin zijn er veel verschillende soorten alternatieve brandstoffen en blijft er onduidelijkheid over de toekomst van sommige ervan. Dit maakt het voor veel reders nog steeds moeilijk om een definitieve keuze te maken.

## EUROPESE SCHEEPSBOUW

In Europa (EU-27 + VK + Noorwegen) ligt de focus op complexe en innovatieve schepen zoals cruiseschepen. Helaas heeft dit segment door de coronapandemie zware klappen te verduren gehad en is nog steeds niet volledig hersteld. Hierdoor is evenals in 2020 en 2021 de orderintake van commerciële zeeschepen in Europa erg mager. Er zijn 151 nieuwe orders gerapporteerd in 2022 met een totale waarde van 932 duizend CGT, een stijging van 54% in termen van CGT ten opzichte van het jaar ervoor. Toch is de orderintake nog 65% lager dan in 2019, toen de orderintake 2,7 miljoen CGT bedroeg. Het aantal opleveringen was met 2,4 miljoen CGT ongeveer gelijk met 2021 (2,3 miljoen CGT) en niet ver beneden het peil van 2019. Ook in 2022 plaatsten Europese reders weer het overgrote deel van hun orders (in CGT) buiten de Europese Unie, voornamelijk in Azië. Dit in tegenstelling tot Azië, waar de overgrote meerderheid van de reders in eigen land bestelden.

\* De bouw van superjachten, binnenvaartschepen, andere niet zeegaande schepen en kleine zeegaande schepen zijn niet in deze cijfers opgenomen.

## EUROPEAN SHIPBUILDING STATISTICS (COMMERCIAL SEAGOING VESSELS)

	Order book as of 31 December 2022				New orders 2022				Deliveries 2022			
	Number	1,000 GT	1,000 CGT	% CGT	Number	1,000 GT	1,000 CGT	% CGT	Number	1,000 GT	1,000 CGT	% CGT
Belgium	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%
Bulgaria 2)	2	6	13	0.1%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%
Croatia 2)	13	158	175	1.4%	0	0	0	0.0%	6	86	56	1.9%
Czech Republic	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%
Denmark 2)	19	46	109	0.9%	9	25	58	3.9%	2	2	6	0.2%
Estonia	3	1	4	0.0%	2	0	2	0.1%	1	0	1	0.0%
Finland 2)	13	884	816	6.8%	4	12	23	1.6%	3	266	245	8.3%
France 2)	78	1,582	1,554	12.9%	8	96	143	9.7%	11	598	533	18.2%
Germany 2)	38	991	1,034	8.6%	8	34	49	3.3%	6	380	357	12.1%
Greece 2)	5	10	22	0.2%	1	4	7	0.5%	2	1	3	0.1%
Hungary	1	1	4	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%
Ireland	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%
Italy 2)	39	2,641	2,922	24.2%	7	162	219	14.9%	10	731	776	26.4%
Latvia	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%
Lithuania	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	1	1	4	0.1%
Netherlands 1) 2)	82	275	405	3.4%	49	136	218	14.8%	31	58	102	3.5%
Poland 2)	33	221	244	2.0%	1	0	2	0.1%	17	29	61	2.1%
Portugal 2)	10	44	105	0.9%	0	0	0	0.0%	1	10	23	0.8%
Romania 2)	15	130	147	1.2%	3	10	22	1.5%	6	68	91	3.1%
Slovakia	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%
Slovenia	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%
Spain 2)	73	294	466	3.9%	28	59	114	7.7%	20	61	120	4.1%
Sweden	1	2	5	0.0%	0	0	0	0.0%	1	0	1	0.0%
Total EU-27	425	7,285	8,024	66.4%	120	539	858	58.3%	118	2,290	2,377	80.9%
Albania	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%
Norway 2)	55	91	211	1.7%	23	30	66	4.5%	21	15	45	1.5%
Russia	184	2,936	2,702	22.3%	6	26	51	3.4%	24	278	234	8.0%
Serbia/Montenegro	1	2	6	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%
Turkey 2)	202	607	1,035	8.6%	94	342	490	33.9%	78	121	272	9.3%
Ukraine 2)	15	53	79	0.7%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%
United Kingdom	14	16	34	0.3%	8	2	8	0.5%	9	2	10	0.3%
Total other Europe	471	3,705	4,067	33.6%	131	399	614	41.7%	132	415	561	19.1%
Total EU27 + UK + Norway	494	7,392	8,269	68.4%	151	570	932	63.3%	148	2,307	2,432	82.8%
Total SEA Europe-countries 2)	692	8,032	9,337	77.2%	235	910	1,411	95.9%	214	2,425	2,689	91.5%
Total EU + Other countries	896	10,990	12,091	100.0%	251	938	1,472	100.0%	250	2,705	2,938	100.0%

Source: IHS Fairplay  
1) Source: Netherlands Maritime Technology  
2) SEA Europe Member countries  
Note: The construction of superyachts, inland vessels, non-seagoing vessels and small seagoing vessels are not included in these figures.





GLOBAL SHIPBUILDING STATISTICS (COMMERCIAL SEAGOING VESSELS)

	Sea Europe**	World total*	% share SEA Europe countries
2022			
Order book per 31 December 2022			
1,000 GT	8,032	185,690	4.3
1,000 CGT	9,337	108,430	8.6
New orders			
1,000 GT	910	63,172	1.4
1,000 CGT	1,411	37,422	3.8
Deliveries			
1,000 GT	2,425	54,616	4.4
1,000 CGT	2,689	30,190	8.9
2021			
Order book per 31 December 2021			
1,000 GT	9,447	172,376	5.5
1,000 CGT	10,513	97,818	10.7
New orders			
1,000 GT	499	86,245	0.6
1,000 CGT	819	44,390	1.8
Deliveries			
1,000 GT	2,013	60,664	3.3
1,000 CGT	2,716	33,516	8.1

\* Source: IHS Fairplay  
\*\* Source: SEA Europe - Netherlands Maritime Technology  
Note: The construction of superyachts, inland vessels, non-seagoing vessels and small seagoing vessels are not included in these figures.

# The frontline of innovation

## MARINE ANTIVIBRATION SOLUTIONS

SCAN TO LEARN MORE



# 40,000 TONNES OF SHIPBUILDING STEEL IN STOCK



**Tailor-made worldwide deliveries.**



**STIGTERSTAAL**



Avelingen-Oost 5 | 4202 MN Gorinchem | Tel.: +31 (0)183 633 788 | [sales@stigterstaal.nl](mailto:sales@stigterstaal.nl) | [stigterstaal.com](http://stigterstaal.com)