

## Gas terug bij tweede generatie Van Seumeren

“We zijn en blijven bezige mensen”

Frans en Jan van Seumeren trekken zich van lieverlee terug uit het actieve bedrijfsleven. De eerste stopt helemaal eind dit jaar en de tweede gaat zich toeleggen op zijn hobby: het bedenken van nieuwe technieken en problemen oplossen. Roderik neemt de rol van Frans over en Jan junior die van Jan senior. De laatste stelt: “We werken bij Mammoet met 1700 man, je begrijpt dat er links en rechts wel eens wat gezeik is. Dat houden ze voortaan van me weg. Alleen als er echt grote problemen zijn, dan mogen ze bij me aankloppen. We zijn en blijven bezige mensen.”

“Innoveren, daar draait het om bij ons. Bedenken hoe je op een andere, slimmere manier iets kunt doen dan de concurrent. Neem de brug over de Taag in Portugal. We deden dat niet met bokken maar met een speciaal ontwikkeld kraanschip. Daardoor had je minder diepgang nodig en hoefden we niet eerst te baggeren. Dat soort dingen bedenken, dat vind ik hartstikke leuk. Dat is mijn werk hier. Je bent elke dag wel bezig om een probleem op te lossen. Ook aan de standaardklussen zit altijd wel iets speciaals. Wat me ook aanspreekt dat we op zo veel verschillende fronten actief zijn. Het is niet alleen petrochemische industrie hoewel dat wel de hoofdmoot is met zo'n 40 procent. We doen behoorlijk veel hijs- en transportwerk in de bruggen- en viaductenbouw maar ook het bouwen en onderhoud aan krachtcentrales. We zijn in korte tijd de belangrijkste aannemer op dit gebied in Amerika geworden. Een paar jaar terug hadden we een aandeel van hooguit 20 procent, en nu zitten we op 80. Het gaat dan met name om het vervangen van reactorvaten. Daar hadden ze nooit bij stil gestaan toen ze die kerncentrales bouwden. Als de kerncentrale op is, dan sluiten we hem gewoon, dacht men. Zo eenvoudig ligt dat niet, bovendien is het nodig gebleken om de vaten op tijd te vervangen. Dan moet je knobbelen: hoe pak je dat aan? Je hebt sowieso weinig ruimte en het is ook een risicovolle omgeving. Zoiets kost twee jaar voorbereiding voor je ook maar iets kunt ondernemen. We bootsen alles hier na. Maken complete testopstellingen en animatiefilms om aan de klant uit te leggen hoe de uitvoering precies in zijn werk zal gaan. Je kunt je geen enkel risico permitteren. Dan kun je het wel schudden. Vergelijk de Koersk. Daar zaten ook twee reactors in en nog eens twaalf torpedo's met kernkoppen. Dat project heb ik ook helemaal van tevoren door mijn hoofd laten gaan.”

## Teamwork

“De berging van de Koersk was ons mooiste project. Vanwege de complexiteit. De organisatie eromheen. Het feit dat het onder water was. De zeer moeilijke omstandigheden. Vergeet het teamwork niet. Het punt dat we 3000 ton staal nodig hadden in vijf maanden tijd. Het was het mooiste project maar ook het creatiefste. Het moeilijkste. Het bedenken van een computergestuurd orkest van 26 hijsplatforms met een deiningcompensatiesysteem, een enorme haspel om de hijskabels op te rollen en een vijzel met een hefvermogen van 900 ton. Zoiets maak je maar een keer mee, denk ik. We zijn er ook zeer content mee, ook al hebben we er uiteindelijk niet veel op verdiend. De eer wellicht. De onderscheiding. Dat we een uitnodiging kregen voor een gesprek met Poetin. Hij had zich er ook echt in verdiept, dat vond ik wel bijzonder. Eerst keek niemand naar ons en toen op eens de hele wereld. Waar we veel in hebben geïnvesteerd is alle mogelijke scenario's bedenken. Back up systemen en alternatieve oplossingen voor het geval

iets niet zou gaan zoals je het van te voren bedacht had. Risicoanalyses. Maar het heeft wel een enorme impact op je organisatie. Je zet je bedrijf wel in één keer neer.”

## Schaalvergroting

“We hebben concurrenten in Japan, Korea, Italië, België, de Verenigde Staten. En veel lokale concurrenten. Wat er bij ons uitspringt is de veelzijdigheid van het materieel. Op alle niveaus: speciaal transportmaterieel, bokken, kranen, sleepboten, wegmaterieel, vjzelequipment. We hebben een totaalpakket. Concurrenten moeten vaak iets inhuren. Dat maakt ons ook commercieel aantrekkelijker. De klant wil af van meerdere partijen. Eén contract in de hand. En de garantie dat we zijn probleem oplossen. Dat is voor hem en voor ons het beste. Een ander punt is dat we door die verscheidenheid een evenwichtige basis hebben. Als het bijvoorbeeld in de offshore in Europa even wat minder gaat, dan gaat het in Brazilië weer beter. Of als het in dat hele segment terugloopt, dan zie je in een ander weer een toename. Wat ook meespeelt is dat we veel gestandaardiseerd hebben en dat we op onze vestigingen eigen depots hebben. Zo kun je de concurrent slimmer af zijn. Nog iets: we hebben ons eigen opleidingsinstituut waar we nieuwe medewerkers opleiden en daarnaast medewerkers bijscholen. Hierdoor zijn en blijven onze medewerkers op het gewenste niveau waarop wij willen werken. Het gebeurt zelfs dat medewerkers van opdrachtgevers er cursussen volgen...”

Wat je ziet is een enorme schaalvergroting op allerlei gebied: grotere modules, grotere bruggen, grotere gebouwen. Wij gaan daar in mee. Ontwikkelen dus steeds grotere kranen en ander hijs- en transportequipment om deze zwaardere objecten te kunnen verplaatsen. Het maximum is nu een 4400 ton opbouwkraan en bijna ongelimiteerde hijscapaciteiten met onze strandjacks. In Bakoe is recent een nieuwe trend ingezet. Onze opdrachtgever wilde twee olieproductieplatformen met een gewicht van ruim 15.000 ton verplaatst hebben vanaf het land op zee zonder gebruik te maken van kraanschepen want die konden daar niet komen. De klant wilde deze platforms op grondniveau bouwen in verband met de kosten maar wel op hoogte afleveren op zee. Wij hebben toen een systeem bedacht en gebouwd waarmee we kunnen voldoen aan deze vraag. Deze methode bespaart de klant veel tijd en dus ook geld. Een andere ontwikkeling in de civiele sector is het modulair bouwen van gebouwen, kijk maar naar ons eigen hoofdkantoor dat in een keer is verplaatst en recentelijk het nieuwe hoofdkantoor van Unilever in hartje Rotterdam. Vanwege ruimtebesparing wilde Unilever het kantoor boven de fabriek bouwen. Maar om te voorkomen dat de fabriek tijdens de bouw van het kantoor stilgelegd moest worden, werd besloten om het kantoor op een plaats ernaast te bouwen en het er achteraf bovenop te zetten. Wij hebben toen een manier aangedragen waardoor het kantoorgebouw op de fabriek geplaatst kon worden. De fabriek hoefde uiteindelijk maar één weekend dicht omdat wij de klus in twee dagen hadden uitgevoerd. In Engeland hebben we pas een olieplatform geplaatst van 13.500 ton met behulp van zelf aangedreven computergestuurde modulaire transporttrailers. Het totaal aantal wielen onder dit transport was 1880.”

## Strategie

“Wat ook een belangrijke ontwikkeling is de toepassing van onze PTC's: de Platform Twin Ring Containerized kranen. De onderdelen van deze kranen zijn zo gebouwd dat ze als standaard 20 of 40 voet containers verplaatst kunnen worden van het ene project naar het nadere. De onderdelen kunnen op deze manier in standaard zeeschepen, met het normale container vervoer en zelf over

rails naar de plaats van bestemming gebracht worden. Speciale transportvergunningen of politiebegeleiding is niet nodig. Deze innovaties komen uit het eigen bedrijf en ontstaan door de ervaring die onze mensen hebben en opdoen met het uiteindelijke resultaat. Dit levert een enorme besparing in tijd en kosten op. Hier in Schiedam hebben we sinds kort een zogenaamde 'Heavy Lift Terminal' met een havenkraan met een hefvermogen tot 250 ton. Grote zeeschepen kunnen er aanleggen zodat we op eigen terrein materieel van ons zelf maar ook van derden kunnen opslaan. We hebben ruimte tot 85.000 vierkante meter, maar we hebben plannen om er 20.000 bij te nemen.

Onze strategie is erop gericht om ons meer op de internationale projecten te richten waarbij ultra zware objecten verplaatst moeten worden en waarvoor specifieke kennis, know how en materiaal nodig is om deze uit te voeren. Je ziet op alle terreinen dat men groter gaat bouwen en wij blijven daarin niet achter. Onze transport- en sleemogelijkheden zullen zich uitbreiden. Elke keer weer verleg je de grenzen. Op een gegeven moment dacht je met de 55 tonner, dat kan niet groter. Die kon namelijk nog net onder een viaduct door. En nu zitten we op 800 ton. We hebben er nog geen benul van hoe de wereld er over 25 jaar uitziet. Denk eens 25 jaar terug en vergelijk dat eens met nu. Het wordt niet alleen groter, het gaat ook steeds sneller. Door het gebruik van modules maakt men nu platforms in negen maanden waar men er eerder drie jaar over deed. Over de aanleg van de eerste Van Brienoordbrug deed men een jaar, de tweede lag er in een dag."

(in kader)

Moved by Mammoet

Mammoet is opgericht in 1971 na een fusie tussen het transportbedrijf Stoof, Rederij Goedkoop en Van Wezel. Het was van oorsprong een grotere organisatie dan Van Seumeren en een die eerder actief was op de internationale markt, met name op het gebied van uitzonderlijke transporten. Hadden naast transport- en hijsequipment ook zeegaande schepen in de divisie Mammoet Shipping. Mammoet was onderdeel van Nedloyd die het bedrijf rond 1999 te koop zette, omdat het niet meer bij de kernactiviteiten van het bedrijf paste. Dankzij de overname in 2001 door Van Seumeren is Mammoet een van de grote spelers op het gebied van verplaatsen en in positie brengen van grote objecten. Dat gebeurt in de vier volgende sectoren: petrochemie, civiele bouw, offshore, energie. Naast de hoofdvestiging in Schiedam heeft het bedrijf vestigingen in circa 30 landen. Met een dekking van alle werelddelen is Mammoet direct op de plaats waar hun inzet wordt gevraagd. Ter plekke staat een eigen vloot ter beschikking van kranen, transportwagens, vijzels, slede- en ballastsystemen. Daarnaast onderhoudt Mammoet in veel landen joint ventures met lokale bedrijven in de sector. Verdere groei door overnames is niet uitgesloten, begin 2004 nam het het Bergings- en Transportmaatschappij Scheffer BV over. Wereldwijd heeft het bedrijf momenteel een aandeel van circa 40 procent van de totale omzet in deze sector. De totale omzet van Mammoet in 2003 was 300 miljoen euro. Tot het materieel behoren 600 kranen, 2000 aslijnen trailers, vijzel-, slede-, weeg- en ballastequipment, drijvende bokken, pontons en sleepboten. Maritieme hoogtepunten waren de bouw van de brug over de Taag in Portugal en de berging van de Koersk. Naast de overname van BTS heeft Mammoet een minderheidsbelang in Mammoet Van Oord, een bedrijf dat zich hoofdzakelijk toelegt op de installatie van windmolens op zee. Boven de regionale vestigingen hangt Mammoet Global, deze fungeert als de lijm in de organisatie als het om intercontinentale projecten gaat. Behalve hoofdaannemer, waarbij Mammoet 'end-to-end' verantwoordelijk is voor alle vormen

van land- en zeetransport en hijswerk, houdt het bedrijf zich ook bezig met de inkoop, onderhoud, verkoop en verhuur van hijs- en transportmaterieel. Sinds kort (vanaf september 2004) heeft Mammoet ook een eigen productenlijn voor de consument, die bestaat uit werkschoenen, thermo ondergoed, sokken, jassen, broeken en shirts. Op de laatste de tekst: 'Never take a lift from a stranger.' Daarnaast bestaat er al langer de Mammoet store, waar liefhebbers onder meer schaalmodellen van het materieel, boeken en video's over de activiteiten kunnen aanschaffen.