

Kabelleggers op zee beginnen met eigen draaitafel voor zichzelf

Alexander Weissink
Den Haag

'Als je serieus genomen wilt worden in de offshore-industrie moet je spullen meebrengen.' Dat hadden Gerard Kroese (1970) en Evert-Jan van Wijk (1973) zich goed ingeprent nadat ze jarenlang in alle uithoeken van de wereld kabels en olie- en gaspijpleidingen op de zeebodem hadden gelegd. Dat kon veel efficiënter, dachten ze. Met hun innovatieve idee voor een flexibele en modulaire kabelcarroussel begonnen ze voor zichzelf.

Ze wisten dat een eerste klus alleen gegund zou worden als ze zelf materiaal in bezit hadden. 'In deze tak van sport hebben opdrachtgevers geen boodschap aan clubs die alleen maar mensen verhuren', zegt Van Wijk, oud-marineofficier. 'Ze willen zien dat je eigenaar bent van je gereedschap.'

De markt voor zogeheten submariene kabels groeit spectaculair, weten Kroese en Van Wijk uit eigen ervaring. Alleen al de onstuitbare aanleg van windmolenparken op zee ten noorden van Duitsland en aan de oostkust van het Verenigd Koninkrijk biedt enorme kansen. Vooral omdat de huidige manier waarop kabels worden gelegd, niet kostenefficiënt is.

Dat hadden Kroese en Van Wijk gezien toen ze eerder bij Allseas van Edward Heerema en daarna voor Visser & Smit Marine Contracting van Volker Wessels werkten. 'Telkens worden schepen ingehuurd die specifiek voor een klus zijn gebouwd', zegt Kroese tijdens een gesprek in een kaal kantoor in Den Haag dat door de geldschieter ter beschikking is gesteld.

De kosten voor zo'n speciaal kabelschip lopen op tot €80.000 per dag, rekent Van Wijk voor. Dat is helemaal niet nodig, zegt de jonge offshoreveteraan. 'Als je weet welke schepen geschikt zijn, kun je die huren voor nog geen €30.000 en zet je daarvoor €10.000 per dag een flexibele draaitafel op voor het afwickelen van de kabels.' De eenmalige installatie van de carroussel kost hooguit €100.000. Aangezien een klus meestal drie maanden tot een jaar vergt, levert dat een aanzienlijk kostenvoordeel op.

Het was oktober 2009 toen ze de knoop doorhakten. 'Anders zou ik de rest van mijn werkzame leven projectmanagement doen voor de offshore-industrie', dacht Van Wijk. 'Dat is leuk, maar ik heb altijd de droom gehad iets voor mijzelf te beginnen.' Ze voorzagen een enorme groei van offshore wind-



Gerard Kroese en Evert-Jan van Wijk van Blue Offshore in de scheepswerf Swan Hunter Shipyard bij Newcastle.

Foto: Blue Offshore

molenparken. Vier maanden deden ze marktonderzoek, schreven een businessplan en bedachten hun bedrijfsnaam: Blue Offshore.

Hun vinding? Een losse carroussel die op elk beschikbaar schip getakeld kan worden en bestaat uit losse modules zodat het geheel gemakkelijk groter en kleiner gemaakt kan worden naargelang de lengte en dikte van de kabel. De draaitafel heeft een doorsnede van maximaal 32 meter en een hoogte van 8 meter en kan 9000 ton aan kabel dragen. Van de reusachtige klos kunnen kabels van 130 kilo per meter en een diameter van 30 centimeter afgewikkeld worden.

'Ons oorspronkelijke plan was met onze eigen draaitafel een installatiebedrijf te worden', vertelt Kroese. 'We deden mee aan de tenders grote opdrachten in de wacht te slepen.' Dat bleek te hoog gegre-

'In de offshore willen opdrachtgevers zien dat je eigenaar bent van je gereedschap'

pen. 'Omdat we nog geen financiële draagkracht hadden, werd ons geen klus gegund', zegt Van Wijk.

Onvermoeibaar stroopte Van Wijk wereldwijd alle offshorebeurzen af. Tot zijn grote frustratie werd een klus net voor zijn neus weggekaapt door marktleider Nexans, die ook nog eens met het idee van Blue Offshore aan de haal dreigde te gaan. Van Wijk: 'Sindsdien laat ik altijd eerst een non-disclosure agreement tekenen zodra een gesprek een beetje serieus wordt.' Als bewijs haalt hij een order met documenten uit de kast.

Niet veel later lachte het geluk de twee ondernemers toe. Van Wijk liep op een beurs de baas van Norddeutsche Seekabelwerke (NSW) tegen het lijf. De producent van kabels had opdracht gekregen zeekabels niet alleen te leveren, maar ook te installeren voor een windmolenpark voor de kust van Duitsland in de Baltische Zee. 'Ze waren naarstig op zoek naar middelen om de klus te klaren.' Op 25 februari had Blue Offshore het contract voor de eerste opdracht binnen. Niet als installatiebedrijf, maar om de carroussel en het bij-

behorende installatiepersoneel te verhuren. Daarmee draait het bedrijf in 2012 een omzet van €2,5 mln en in 2013 nog eens €1,8 mln. 'Eindelijk zijn we los', zegt Kroese uitgelaten.

Nu moesten de twee entrepreneurs snel op zoek naar minstens €5 mln om de draaitafel ook daadwerkelijk te bouwen. 'Er was haast bij, want anders moesten we de opdracht teruggeven', zegt Van Wijk. 'Dat konden we na zo veel werk natuurlijk niet laten gebeuren.'

Maar het vinden van een geschikte financier bleek lastig. 'Niet vanwege een gebrek aan belangstelling, want we worden geregeld gebeld door potentiële investeerders', verklaart Van Wijk. 'Maar ze willen allemaal een onacceptabele financieringsconstructie of zó veel aandelen dat we haast niets overhouden.' Dat waren de onderne-

'Ik laat nu altijd eerst een non-disclosure agreement tekenen als het serieus wordt'

mers niet van plan. Nu ze zelf al hun spaargeld in het bedrijf hadden gestopt en zichzelf geen vergoeding uitkeerden behalve voor onkosten, wilden ze geen meerderheidsbelang uit handen geven.

Uiteindelijk vonden Kroese en Van Wijk een investeerder die niet met naam genoemd wil worden maar wel kwijt wil dat het om een christelijke stichting gaat die aan 'venture philanthropy' doet, en €3 mln investeerde. Daarnaast onderhandelt Blue Offshore met ABN Amro over een aanvullende lening van nog eens €3 mln.

De reusachtige draaitafel is nu in aanbouw op de oude scheepswerf van de vader van Kroese bij het Engelse Newcastle. De losse componenten worden aangeleverd door verschillende onderaannemers. Van Wijk: 'Wij steken het in elkaar, zodat niemand het totaalconcept van ons kan afkijken.'

Nieuwe opdrachtgevers hebben zich al aangediend. Niet alleen om kabels te leggen, maar ook om de draaitafel voor opslag en transport te gebruiken. Met zo veel belangstelling is Blue Offshore al weer op zoek naar nieuw kapitaal.

