

Flow

Uitgave voorjaar 2006

Over gassen en bedrijfsprocessen, nu en morgen

Wij bouwen aan Partnerships



'Steeds meer, steeds intensiever'



Partner van BP, Linde en Shell



RvB: 'Per land grote verschillen'



'Voor beide heel profijtelijk'

- Moleculair koken met twee Michelinsterren
- Succes AMC in strijd tegen slikstoornissen

- Nu ook duikboot en fiets op waterstof
- Corus IJmuiden groeit door

- Voedselincidenten: strengere wetten
- Columns: RvB Linde en Gemeente Amsterdam

Linde Gas]



DE BRAADPAN

Patron-cuisinier Ron Blaauw van het gelijknamige restaurant in Ouderkerk aan de Amstel heeft er zo zijn uitgesproken ideeën over, over het fenomeen Braadpan.

Om te beginnen moet-ie van geëmailleerd gietijzer zijn. Met een lekker dikke bodem. Dat-ie goed

hitte aan kan. Maar niet zo dik als die pannen van Le Creuset. Want wat ze (sinds 1925) in het Noord-Franse Fresnoy-le-Grand produceren, dat ziet er weliswaar schitterend uit,

maar bezorgt een professionele kok subiet de gevreesde Panarm, de grote broer van Tennisarm en van nakomertje Muisarm.

En beneden in de pan moet, op nadrukkelijk verzoek van de pollepels, de hoek half rond zijn. Zoals de

Europese hygiënisten met hun HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point system) een

dwingende voorkeur hebben voor een steel die niet hol is. Ron: "Anders gaat 't daar bij de aanhechting toch roesten en rotten..." Als je maar pannen in veel maten hebt, dan kun je alle kanten op.

Kijk eens hoe mooi die ongezouten boter wegsmelt in dat kleine pannetje. Kun je zo een prachtig 'touredootje' in bakken. Of een goddelijk 'risottoetje' in maken. Van boleten bijvoorbeeld. Met wat zee-egel. En die grote pan is ideaal voor een lamsrack. Met wat rozemarijn, tijm en knoflook.

Of om flink wat groente te wokken, met een beetje arachideolie.

Ja, de Braadpan is de Moeder van al het keukengereedschap. Alleen uitkijken dat Moeder niet in de afwasser belandt.

Ten strengste verboden!

Moeder moet op de hand. En ze mag vooral niet naar Drecht gaan

smaken. Stiekem een ietsiepietse - sowieso zonder smaakje! - op de klassiek

houten Lola mag wel af en toe, maar dan moet er

daarna dus wel verdomd goed worden nagespoeld. En wegzetten

is ook aan cruciale regels gebonden.

Stapelen op grootte. En van links naar rechts oplopend in hoogte. Een prachtgezicht, vindt Ron, bijna net zo mooi als die zo geil glooiende Toscaanse cypressenheuvels rond San Gimignano...



Ron Blaauw Restaurant / Kerkstraat 56 / 1191 JE Ouderkerk a/d Amstel

T: 020 - 496 19 43 / E: info@ronblaauw.nl / W: www.ronblaauw.nl

Bouwen aan partnerships

8

- Prof. Nootboom: 'Steeds meer, steeds intensiever'
- RvB VolkerWessels: 'Per land grote verschillen'
- Regionaal bedrijf is partner van BP, Linde en Shell
- Erasmus MC: 'Voor beide heel profijtelijk'

NieuwsFlow

- Moleculair koken met twee Michelinsterren
- Incidenten leiden tot strengere voedselwetten
- Scania verbetert voorraadbeheer gascilinders
- Succes AMC en Farmadomo tegen slijkstoornissen
- Bedrijfsnamen wisselen steeds vaker
- Waterstof nu ook voor fiets en duikboot
- Corus IJmuiden groeit door

Gastcolumnisten

- Dr.-Ing. A. Belloni, RvB Linde: Kyoto en groei
- Drs. C. Gehrels, gemeente Amsterdam: waterstofbus

Altijd & overal

- Bulk tankwagens voor bier

Hoek Loos

- Mutaties bij directie en sales
- Hoek Loos gaat Linde heten
- Naw-gegevens Benelux



8



20



30



24



29

Ron Blaauw, kok met twee Michelinsterren: 'Scheikunde is nu ook een

'Ik wil niets van het leven missen', zegt Ron Blaauw, eigenaar en chefkok van het restaurant in Ouderkerk aan de Amstel, dat twee Michelinsterren en zijn naam draagt. Zijn inspiratie haalt hij overal vandaan. Ook het nieuwe 'moleculair koken' past Blaauw in zijn keuken toe. Maar mondjesmaat, want 'je moet niet meteen te ver willen gaan met nieuwe technieken.'

door Roel Mazure

Zijn zucht naar avontuur lokte topkok Ron Blaauw na zijn middelbare school naar Amsterdam, zonder eigenlijk te weten wat hij daar wilde. 'Ik wist alleen dat ik iets met mijn handen wilde doen.' Via het kort middelbaar beroeps-
onderwijs – één dag school, vier dagen praktijk – kwam hij voor een stage terecht bij restaurant La Ciboulette in de Beemster. 'Daar kreeg ik de vonk van het koken te pakken.'

Zijn school schreef voor dat hij iedere

drie maanden ergens anders stage liep. Stagiaire Blaauw klopte in 1984 brutaal aan bij De Kersentuin in Amsterdam. Zo maakte hij mee dat Joop Braakhekke daar zijn eerste Michelinster verdiende. Uiteindelijk bleef Blaauw zes jaar in De Kersentuin werken. Na nog negen jaar in andere restaurants gewerkt te hebben, begon Blaauw in 1999 in Ouderkerk aan de Amstel een nieuw avontuur: een restaurant dat zijn naam draagt. Het viel dermate in de smaak, dat Michelin



'Nitrococktail pina colada', door Jeroen van Oijen, creative chef Hollandia.



Ron Blaauw in actie.

inspiratiebron'

hem in 2004 zijn eerste ster toekende. 'Natuurlijk was ik daar trots op, want Michelin is de enige echte graadmeter op culinair gebied. Voor mij stond die ster gelijk aan het winnen van de Champions League.'

Theater

Blaauw rustte niet op zijn lauweren en startte een nieuw concept: een avondvullende voorstelling met theater en gastronomie. 'Uit eten gaan is theater', vindt Blaauw. 'Dat idee heb ik met Palazzo verder uitgewerkt. In culinaire kringen werd dat met scepsis bekeken. Sommigen vonden dat ik te ver ging en dat het puur om het koken moest gaan. Maar ik wil alles uit het leven halen. Palazzo is daar een uiting van.'

Critici vreesden ook dat Blaauw met dit soort nieuwerwetse fratsen zijn pas verworven status als Michelinsterdrager te grabbel zou gooien. 'Ik was daar helemaal niet bang voor, omdat ik wist dat ik in Ouderkerk een goede basis heb, met een heel goede brigade.'

Blaauw kreeg gelijk. Niet alleen blijkt Palazzo een succes, bovendien liet Michelin zich niet van de wijs brengen door Blaauw's zijspion. Ouderkerk kreeg eind 2005 een tweede ster.

Finesse en styling

In het kantoortje van de inmiddels 38-jarige Blaauw is één wand gevuld met kookboeken en vaktijdschriften uit verschillende landen. Op tafel ligt een Japans kookboek open, waaruit de chef-kok blijkbaar net wat nieuwe ideeën heeft opgedaan. 'Ik haal mijn inspiratie overal vandaan. Uit kranten, boeken, lifestyle-tijdschriften. Alles kan inspireren. Op basis van wat ik lees, ontstaan nieuwe ideeën. In mijn hoofd kookt en borrelt het al voordat ik dingen in de praktijk probeer.' Een favoriete inspiratiebron heeft Blaauw niet. 'De Japanse keuken spreekt me aan vanwege de finesse en de styling. Maar ik kan ook genieten van de eenpansgerechten uit de boerenkeuken.' Ook het moleculair koken is niet aan Blaauw voorbij gegaan. Dat is een nieuwe beweging in de gastronomie,



FOTO: FRIESLAND FOODS PROFESSIONAL

'Cryobonbon van eendenlever met marmelade van mango, specerijen en honing.' Bij de voorbeelden van moleculair koken op deze pagina's worden ingrediënten enkele seconden gedompeld in zeer koude (=cryo) stikstof. De bonbons komen van Jeroen van Oijen.

waarin koks zich met behulp van chemici verdiepen in kookprocessen en experimenteren met nieuwe bereidings-technieken.

Moleculair koken

Chemici geven tegenwoordig les aan topkoks, in Nederland onder andere op de Wageningen Universiteit. Daaruit ontstaan allerlei vernieuwingen op culinair gebied. Moleculair koken is de verzamelnaam voor die innovaties. Een segment binnen die verzameling is cryogeen koken. Daarbij gaat het om extreme koude, verkregen door vloeibare gassen. Voorbeeld: frituren in stikstof van bijna tweehonderd graden onder nul.

'Koken wordt daardoor meer scheidkunde', legt Blaauw uit. 'Maar ik kan het me niet veroorloven om, net als The Fat Duck in Londen, of El Bulli in Spanje, twee beroemde driesterrenrestaurants, een laborant in dienst te hebben die nieuwe technieken ontwikkelt. De nieuwe kooktechnieken zijn bovendien niet makkelijk om toe te passen. Het is meer millimeterwerk.'

Sap-explosie

Dat neemt niet weg dat ook Blaauw tegenwoordig een vat met vloeibare stikstof op de binnenplaats heeft staan. Daarmee past hij één van de nieuwe kooktechnieken toe: frituren op $-196\text{ }^{\circ}\text{C}$, de temperatuur van vloeibare stikstof. Het effect is verrassend. Wie door het ijskoude korstje heen bijt, ontdekt dat de inhoud van het ijsballetje nog warm is. ▶



FOTO: RESTAURANT RON BLAAUW

Incidenten met voedsel leiden tot steeds strengere wetten

'Een restaurant zal geen studie va

Gekke koeienziekte. Verboden kleurstoffen. Dioxine in veevoer. De voedselveiligheid staat voortdurend onder druk. Daarom is sinds de jaarwisseling de zogenaamde HACCP-norm tot Europese wet verklaard. In Nederland is de Voedsel en Waren Autoriteit (VWA) belast met de controle. VWA-inspecteur Hans Beuger vertelt: 'Door het nieuwe hygiënepakket staat voor het eerst niet de handel, maar de consument voorop.'

door Roel Mazure

'Brussel constateerde dat het de verspreiding van problemen rond de voedselveiligheid nauwelijks kon voorkomen. Het werd dus tijd voor een nieuwe aanpak. Alle bedrijven die met voedingsmiddelen en diervoeders bezig zijn, moeten aan HACCP voldoen. HACCP dwingt hen vast te leggen wat zij doen om binnen de normen te blijven en hoe zij handelen als die normen worden overschreden.'

– En is nu alles voor iedereen duidelijk?

Beuger: 'Ik zal een voorbeeld geven uit onze praktijk. De Europese Verordening verplicht bedrijven om het 'onverwijld' aan de VWA te melden als zij ontdekken dat zij een product op de markt hebben gebracht dat schadelijk is voor de volksgezondheid. Het Nederlandse bedrijfsleven vroeg ons hoe 'onverwijld' moest worden uitgelegd. Doel van de Verordening is, om in deze situaties binnen 24 uur de hele keten in beeld te krijgen. Omdat een bedrijf natuurlijk eerst moet onderzoeken hoe groot het probleem is, en waar de schadelijke producten naar toe zijn gegaan, wetende dat een keten uit ongeveer vier tot vijf schakels kan bestaan, leek ons een tijds-

limiet van vier uur per schakel redelijk. Dat hebben we ook in Brussel proberen uit te leggen, maar Brussel wilde geen aantal uren in de wet. Wij hebben die vier uur wel in ons informatieblad, de Meldwijzer, gezet. Daarop klaagden Nederlandse bedrijven dat wij daarmee op de stoel van de wetgever gingen zitten. Vervolgens hebben wij die vier uur weer ingetrokken en het bedrijfsleven gezegd, dat zij zich aan 'onverwijld' dienen te houden. Dit is een voorbeeld van het gevolg van doelvoorschriften in de wetgeving; het bedrijfsleven wil duidelijkheid, wij proberen dat aan te geven naar de geest van de wet. Maar uiteindelijk is het bedrijf ervoor verantwoordelijk dat het doel bereikt wordt.'

– Maakt de wet onderscheid tussen bijvoorbeeld



FOTO: FRIESLAND FOODS PROFESSIONAL

▶ Een andere techniek uit de moleculaire keuken zijn de sapballetjes, die ondergedompeld zijn in een badje van calciumchloride en natriumalginaat, waardoor er een dun velletje om het sap wordt gevormd. Dat veroorzaakt een 'sap-explosie' in je mond.

'Maar zoals je ook niet tweemaal tomaten in je menu verwerkt, ben ik ook spaarzaam met die nieuwe technieken. De smaak moet voorop staan, niet de techniek. Aan de andere kant is koken een creatief vak. Creativiteit is niet te stoppen. Je wilt steeds verder; nieuwe dingen proberen. Daarin verschilt koken niet van andere kunstvormen.' ●

Nadere informatie:

www.ronblauw.nl
HoekLoos Cryoservice
Tel. 073 599 61 61
cryoservice@hoekloos.nl

Poederijs maken van witte chocolade met behulp van een mechanisch spuitpistool en vloeibare stikstof.

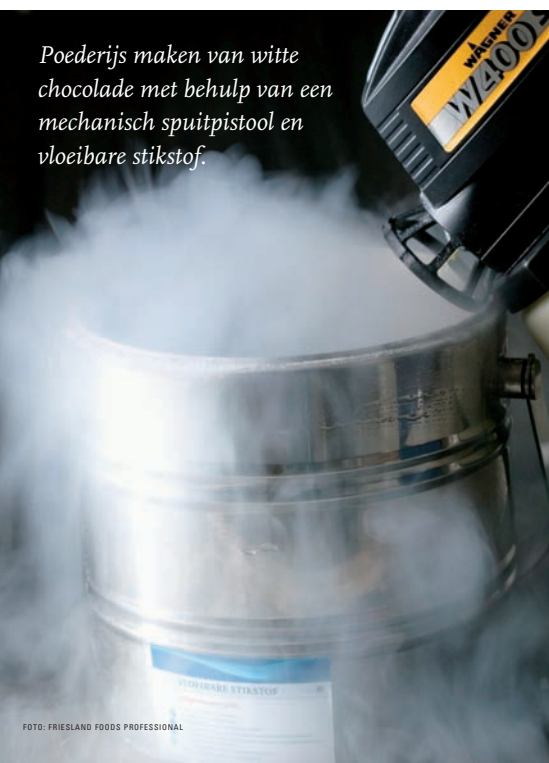


FOTO: FRIESLAND FOODS PROFESSIONAL

Voedsel en Waren Autoriteit (VWA)

Sinds 1 oktober 2005 vormen de Keuringdienst van Waren en de Rijksdienst voor de Keuring van Vee en Vlees samen de Voedsel en Waren Autoriteit. Deze VWA kent vijf regionale diensten met handhavingsteams gericht op specifieke wetgeving of sectoren, zoals horeca, verkooppunten en ambachtelijke bedrijven (slagers, bakkers en dergelijke), industriële bedrijven (slachthuizen, snackproducenten, maar ook bijvoorbeeld de frisdrankenindustrie), en diervoeders. De Signalerings- en Ontwikkelingsafdeling van de VWA in Eindhoven maakt

de projecten voor het toezicht op de voedselveiligheid. De vestigingen in Amsterdam en Zutphen richten zich op diervoeders en producten van dierlijke oorsprong.

HACCP betekent...

De vijf letters staan voor Hazard Analysis and Critical Control Points. HACCP is een gestructureerde werkwijze voor het beheersen van risico's in productieprocessen. Bij de inrichting van een productieproces

n HACCP maken'

beeld grote productiebedrijven en kleine cafeetjes?

Beuger: 'De horeca heeft in Brussel gelobbyd om uitgesloten te worden van HACCP. Met als argumenten dat zij maar klein zijn, vaak maar een beperkt aantal gasten hebben en dat koks natuurlijk heel goed weten waarmee zij bezig zijn. Een aantal landen, waaronder Nederland, vond echter dat het HACCP-principe overeind moest blijven en dat iedereen gestructureerd moest nadenken over de veiligheid van het voedsel dat hij produceert en serveert. Dat kon Nederland ook zeggen, omdat wij al jaren zogenaamde hygiëncodes hebben. Omdat je van een restauranthouder niet kunt verwachten dat hij een complete studie van HACCP maakt, werken zij in Nederland via brancheorganisaties. Zij vertalen de algemene richtlijnen in een hygiëncode voor een specifieke branche. De codes worden regelmatig bijgesteld en steeds voor een jaar of drie goedgekeurd door de minister. Met de nieuwe Europese Verordening is wel meer flexibiliteit in HACCP gekomen, wat gunstig uit kan pakken voor de eenvoudige horeca.'

– Er ontstond deining over lokale, ambachtelijke producten, zoals schimmelkazen. Hoe is dat afgelopen?

Beuger: 'Strikt volgens de wet zouden Roquefortkazen, die in vochtige grotten schimmelen, niet meer geproduceerd mogen worden. Producenten kunnen echter ontheffing aanvragen, als zij kun-



Hans Beuger, inspecteur van de Voedsel en Waren Autoriteit (VWA).

nen aantonen dat voor hun product specifieke omstandigheden noodzakelijk zijn. In Nederland heb ik daar nog geen voorbeelden van gevonden. In België wel; het Gueuze-bier dat in open bakken in kelders spontaan tot gisting komt. De wet is dus niet bedoeld om traditionele producten van de markt te weren. Desondanks moeten de producenten wel aantonen dat zij op die manier ook veilig voedsel produceren.'

– Veel bedrijven hebben zich inmiddels laten certificeren en voeren een HACCP-keurmerk. Is dat verplicht?

Beuger: 'Nee, maar vooral producenten zien het als een verbetering van hun concurrentiepositie. Bovendien eisen veel afnemers garanties van hun leveranciers en dat kan door middel van een certificaat. De VWA gaat onderzoeken wat de huidige certificaten zeggen over de voedselveiligheid. De controle wordt dan in feite gedaan door een certificerende instelling. Daarmee zou een stuk van het toezicht van de VWA op deze bedrijven kunnen verminderen. De beperkte capaciteit die wij hebben kunnen we dan beter inzetten in de sectoren of bedrijven die een groter risico vormen.' ●

Hoek Loos is gecertificeerd

worden vooraf kritische beheerspunten bepaald, de zogenaamde CCP's. Daarbij legt de producent ook vast welke maatregelen er nodig zijn om de beschreven risico's te beheersen. Zo bepaalt hij onder andere wat er wanneer gecontroleerd moet worden en welke corrigerende maatregelen nodig zijn als een meetwaarde buiten de veilige marges valt. HACCP schrijft bovendien voor dat de processen ieder jaar worden geëvalueerd om te bepalen of de aannames uit het verleden (de kritische beheerspunten en de veiligheidsmarges) nog steeds opportuun zijn.'

Gassen spelen diverse rollen in de voedingsmiddelenindustrie. Ze worden onder meer gebruikt voor het koelen, het gasverpakken en de 'bubbels' in bier en frisdranken. De HACCP-norm is van toepassing op gassen die direct in aanraking komen met voedsel of additief, of ingrediënt zijn.

HoekLoos heeft CCP's (kritische controlepunten) in het productie- en leveringsproces in kaart gebracht. Een calamiteitenplan is opgesteld voor het geval door een gas de voedselveiligheid in het geding zou kunnen komen.

Hoewel dat wettelijk niet verplicht is, heeft HoekLoos zijn HACCP-systeem door specialisten van Lloyd's laten doorlichten. Het bedrijf is sinds eind 2003 HACCP-gecertificeerd. De volgende 'food-grade gassen' vallen onder het HACCP-systeem: kooldioxide, stikstof, zuurstof, diverse 'foodmix'-menggassen en droogijs.

Nadere informatie:

www.vwa.nl

HoekLoos SEQ, Mark Lindijer

Tel. 010 246 12 32

mark.lindijer@hoekloos.nl

Nieuwe tijden vragen om een nieuwe visie op zorg en medische wetenschap. Het Erasmus MC is een uiterst veelzijdige universitair medisch centrum. Waar onderzoek, onderwijs en patiëntenzorg zijn samengebracht. Waar de hele mens centraal staat. Omdat een mens nu eenmaal meer is dan een lichaam.

Erasmus MC. Daar komt alle kennis bij elkaar. Daar is alle kunde onder één dak. Daar gewerkt wordt in de geest van samen denken en vooral: samen doen. Met de ambities die bij het Erasmus MC passen. Beter worden.



Heel de mens

Schouder aan schouder



Scania verbetert voorraadbeheer gascilinders

Voorraadbeheer van gassen is een cruciale factor voor het functioneren van veel organisaties. Vrachtwagenproducent Scania in Zweden beschikte als eerste over een elektronisch systeem dat ervoor zorgt dat hun cilindervoorraden altijd op peil zijn. Tweehonderd bedrijven in Europa volgden inmiddels.

Ondanks de afhankelijkheid van gassen hebben weinig organisaties goed doorgekeken wat de kosten van hun voorraadbeheer zijn. En hoe het zit met veiligheid en continuïteit als voorraad-



FOTO: LINDE GAS



beheerders afwezig zijn? Scania heeft daar wel naar gekeken en op grond daarvan nieuwe keuzes gemaakt. Het voorraadbeheer is nu elektronisch geregeld.

Lars Kreutner van Scania zegt over de veranderingen: 'Met dit systeem is de continuïteit van onze productie zekerder. Dat betekent voor ons een zorg minder.'

Zodra de druk in een cilinder onder een bepaald minimum komt, geeft die een signaal af. Het systeem zet dan automatisch de levering van een nieuwe cilinder in gang, inclusief het aansluiten, een check op lekkage en de bijbehorende administratie.

Ook elektronica kan uitvallen. Daar is rekening mee gehouden.

Het systeem werkt door bij uitval van energie en/of ict. Seccura is ontwikkeld door Linde Gas. Voor bulk tanks bestond een vergelijkbaar systeem al, onder de naam telemetrie. ●

Nadere informatie:

seccura@hoekloos.nl
Tel. 010 246 14 70

Mutatis mutandis

- Ir. D.P.H. (Don) Huberts geeft sinds 1 januari leiding aan Linde Gas in de Benelux, Engeland en Frankrijk. Ruim twee jaar geleden kwam hij in dienst als general manager Benelux, na een reeks functies bij Shell, in tal van landen en disciplines.



FOTO: SIAAK RAMAKERS

- De twee grootste business units van Linde Gas in de Benelux (Tonnage & On-site en Industriële & Speciale Gassen), zijn ineengeschoven, wat voor klanten over-



FOTO: SIAAK RAMAKERS

zichtelijker is en synergievoordelen oplevert. De leiding hierover is sinds 1 april in handen van dr. ir. P.A.M. (Peter) Ripson.



- Sales manager Metaal & Industrie Benelux is sinds 1 april ing. M. (Marcel)

Greveling. Hij kwam twee jaar geleden in dienst als key-accountmanager. Zijn nieuwe functie neemt hij over van M. (Martin) Mulder,



die nu sales manager Food Benelux is. Mulder heeft jarenlange ervaring in de foodsector. Wel behoudt hij een aantal specialistische (offshore-)klanten in de metaalsector. ●



Efficiënter, prettiger en beter resultaat

partnerships

Maar die drie voordelen zijn niet altijd zichtbaar in spreadsheets.

Hoe kwantificeer je het voordeel van werken met mensen die jouw bedrijf goed kennen?
Wie meet afname van conflicten?

Toch herkennen steeds meer organisaties deze voordelen.

Het aantal partnerships groeit door.

Partners komen bovendien steeds dieper in de organisatie.

Dat bereik je niet van de ene op de andere dag.
Aan partnerships moet je bouwen.

Dat weten het Erasmus MC,
de Raad van Bestuur van VolkerWessels,
het Groningse familiebedrijf Holthausen
en professor Nooteboom
(Universiteit van Tilburg).

'Benetton en Dell hebben partn

Doe alleen waar je goed in bent; laat al het andere over aan partners. Die kant gaat het steeds meer op volgens prof. B. Nooteboom.

Sommige grote, zeer winstgevende bedrijven zijn voornamelijk organisator van hun partnerships.

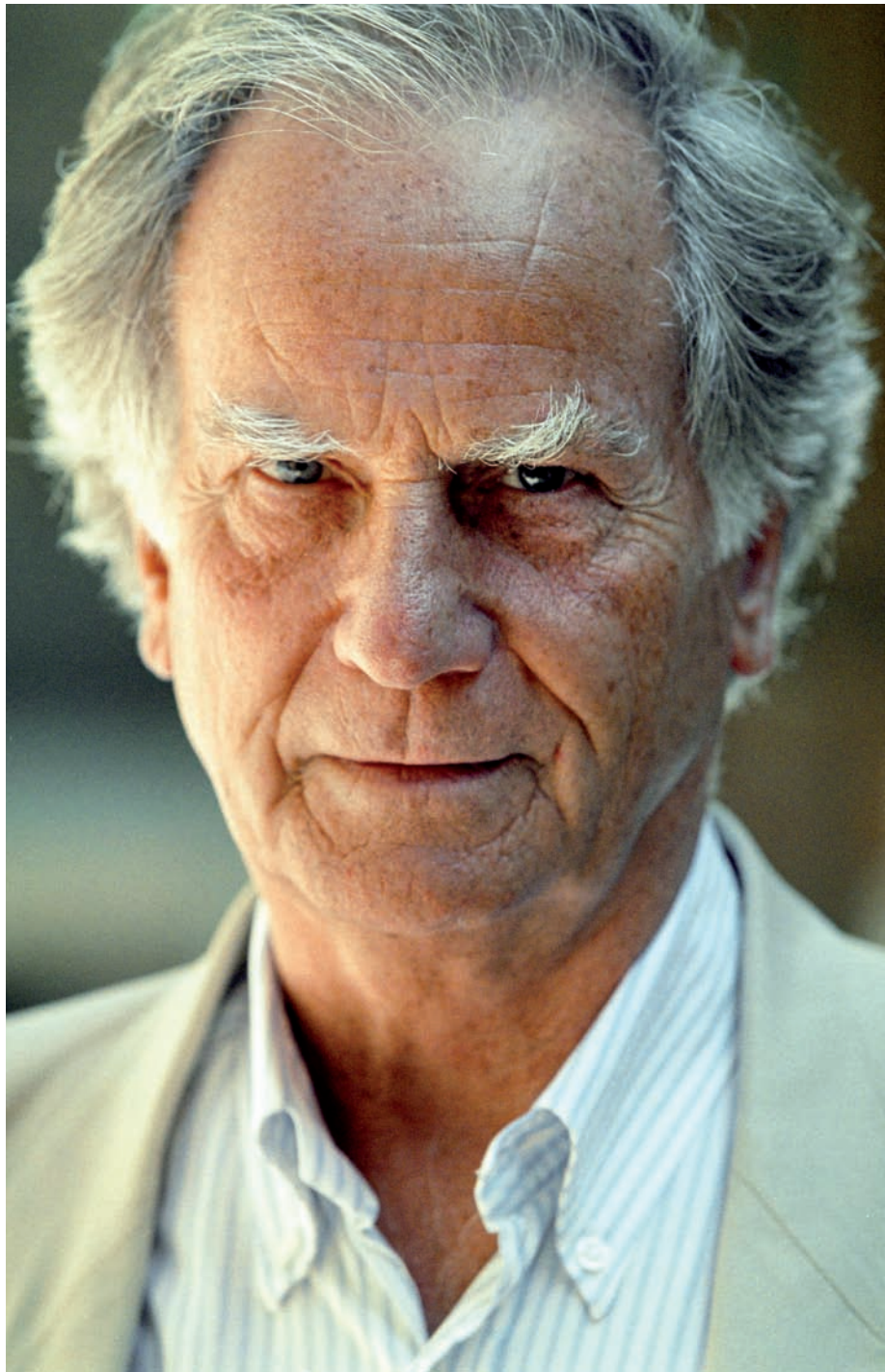
door Jurjen de Jong

– *Outsourcing is al vele jaren een trend en lijkt te leiden tot een toename van het aantal partnerships.*

Nooteboom: 'Absoluut. De concurrentie wordt steeds harder. Om je te onderscheiden, moet je alleen dat doen waar je echt heel goed in bent. Alle andere dingen kun je beter overlaten aan bedrijven die daar goed in zijn, van wie je dan partner wordt. Het draait uiteindelijk om aandacht, om concentratie van je middelen.

Om goed te kunnen omgaan met de partij aan wie je outsourcet, moet je wel een minimale hoeveelheid kennis in huis houden. Want anders weet je totaal niet meer waar het over gaat. Je moet je partner kunnen beoordelen. Dat is in veel gevallen een ondergrens aan outsourcing. Maar er zijn ook voorbeelden die aangeven dat er bijna geen ondergrens is.

Benetton ontwerpt en maakt zelf geen kleren. Ze coördineren ontwerpers, lokale producenten en distributeurs. Zelf doen ze de ict, innovatie en bewaking van het merk.



Micro c.v.

Prof. B. Nooteboom

1987: Universiteit Groningen, hoogleraar marketing, later industriële organisatie.

1999: Erasmus Universiteit, hoogleraar 'organizational dynamics'.

2004: Universiteit van Tilburg, hoogleraar innovatiebeleid.

Geeft ook les (bijv. Strategic Business Course) aan bedrijfsleven en overheid.

Publiceert veel, ook in reguliere media (zoals NRC en Trouw).

Was jarenlang adviseur van het ministerie van Economische Zaken.

Geboren in 1942.

www.bartnooteboom.nl

ers voor vrijwel alles'

En zo maakt Dell geen computers en heeft bovendien geen verkoop via fysieke winkels. Dat zijn bedrijven die meester zijn in het organiseren van partnerships voor ongeveer alles. Het komt dan helemaal aan op het vermogen om als een spin in het web een heel systeem op te zetten en draaiend te houden. In veel sectoren zie ik het verder die kant op gaan. Er zijn geluiden dat er automerken aankomen die zelf niets produceren.'

– *Wat is een andere oorzaak voor de toename van het aantal partnerships?*

Nooteboom: 'Naarmate situaties steeds sneller veranderen, is meer flexibiliteit nodig. Partnerships zijn een veel wendbaarder oplossing dan zaken binnenshuis opbouwen om ze vervolgens weer af te breken.

Maar ik pleit zeker niet voor de duiventil. Om echt goed gebruik van elkaar te maken, moet er (naast een zekere flexibiliteit) stabiliteit zijn. Dat bereik je alleen door langer samen te werken. Vanuit die stabiliteit kun je nieuwe dingen ontwikkelen. Wie dat nalaat, mist het optimum van partnerships en daardoor kansen op een hogere winst.'

– *Partnerships kennen ook een kwalitatieve groei. Steeds complexere zaken gaan naar derden.*

Nooteboom: 'Ja, en dan wordt samenwerken echt een kunst. Men leert dat spel inmiddels te spelen. Sommige partijen moeten wennen aan de mentaliteit die erbij hoort.

Er zijn mensen die denken: 'Nu moet ik oppassen en niet te veel vertellen.' Dat werkt averechts. Je kunt dat spel niet spelen zonder open te zijn. Natuurlijk zullen veel mensen niet het achterste van hun tong laten zien. Dat hoeft vaak ook niet. Maar ik heb meer fout zien gaan door onnodige geheimzinnigheid. En als je aan je partner te weinig vertelt, weet die ook niet hoe hij je kan helpen. Je zou eigenlijk moeten zeggen: 'Ik wil graag met jou samenwerken, maar dit zijn de punten waar ik bang voor ben.'

– *Dat zegt waarschijnlijk niemand zo.*

Nooteboom: 'Maar dat zou wel heel goed

zijn om te doen. Ik heb het meegemaakt met de chipsfabriek van Philips in Nederland. Daar hadden ze een leverancier van chemicaliën. Die kroop met zijn eigen installaties helemaal die Philipsfabriek in. Er was een sfeer waarin zo weinig mogelijk problemen werden uitgesproken. Open communicatie, 'daar zou de ander toch maar misbruik van maken.' Terwijl 'die ander' natuurlijk niet op zijn achterhoofd is gevallen. Die ziet heus wel wat jouw zwakke punten zijn.

Als dan die relatie eindigt, kan er een probleem zijn over die installaties. Je moet als het ware een balans maken van die eventuele afhankelijkheid. Misschien komt daaruit de conclusie dat je bepaalde zaken juridisch moet afdekken. Maar je moet ook vooral niet meer willen regelen dan nodig is. Geen onnodige achterdocht. Sectoren die geen keuze hebben tussen wel of niet samenwerken, spelen het spel beter. In de export of de infrastructuur kan het gewoon niet anders.'

**'Flexibiliteit
plus stabiliteit geven
een optimaal gebruik
van elkaar'**

– *Je ziet wereldspelers met kleine partijen samenwerken (zie pag. 16/17). Dat lijkt zo onevenwichtig en daardoor riskant voor de kleinste van de twee.*

Nooteboom: 'Het gaat niet om klein of groot. Het gaat om wel of geen afhankelijkheid.

Bij gelijksoortige bedrijven is er het gevaar van het weglekken van kennis. De een kan immers actief worden op de markt van de ander. Toch valt de schade op dit punt nog mee, want er is de dreiging van reputatieschade. Als ooit uitkomt dat jij, als grote partij, iets wegkaapte bij de concurrent, dan wordt het zakendoen er voor jou niet makkelijker op. Je naam als partner is verpest. Het is

**'Je moet een balans
maken van je eventuele
afhankelijkheid'**

dus handiger je fatsoenlijk te gedragen, zelfs al zou dat alleen zijn uit eigen belang.

Bij samenwerking tussen een groot en een klein bedrijf kan de laatste iets bieden, waar weinig alternatieven voor zijn. Dat kan het grote bedrijf afhankelijk maken.'

– *Wie geen partnerships wil, kan kiezen voor fusies en overnames. Is dat eigenlijk niet veel makkelijker?*

Nooteboom: 'Fusies en overnames zijn er veel te veel, vaak om slechte redenen en die lopen dan ook vaak verkeerd af. Ik zie machogedrag van leidinggevendenden die in de krant willen scoren. Of de redenering volgen van 'iedereen doet het, dus het zal wel goed zijn.' Of uit angst handelen: 'Als ik niet koop, dan word ik gekocht.'

Veel gedrag uit minder fraaie motieven geeft fusies die later weer ontbonden moeten worden. Dat zie je dan ook op grote schaal en het kost kapitalen.

Natuurlijk kunnen er goede redenen zijn. Maar die zie je maar weinig. Raden van Commissarissen zijn daar lang niet kritisch genoeg op. Corporate governance haalt dat lek niet boven. Maar dat merken ze vroeg of laat dan wel. En tegen die tijd zal men opnieuw kiezen voor partnerships. Het is objectief en aantoonbaar beter om allianties te hebben, dan om te integreren. Maar op dit moment willen veel managers dat nog niet horen.' ●

**Wij bouwen aan
partnerships**



'Engeland loopt voorop, doordat de ove



In Engeland ziet VolkerWessels de beste partnerships. Nederland begint het ook te leren. Juist doordat in die twee landen de bouw wereld door een diepe crisis ging, lopen ze nu internationaal voorop. Met het oude topdown-model heeft bestuurder A. de Jong het helemaal gehad: 'De tendens richting partnerships neemt een vlucht, maar we zitten nog niet op de helft van wat nodig is.'

door Jurjen de Jong

'Vroeger zag je een opdrachtgever iets gedetailleerd op papier zetten. Vaak iets waar hij niet zo heel veel verstand van had. Dat papier gooide hij vervolgens over een schutting naar iemand die het mocht uitvoeren. Daar was geen samenwerking. Geen gesprek over het échte doel van het project', vertelt bestuurder De Jong van VolkerWessels. 'De optimale oplossing komt op die manier niet tot

VolkerWessels

- ontwerpen, ontwikkelen, realiseren en beheren van bouwprojecten
- actief in veertien landen
- 17.000 medewerkers
- 125 werkmaatschappijen, waaronder Boele & van Eesteren, Homij, IBB Kondor, KWS, Vialis en Visser & Smit Hanab

Engels partnership van VolkerWessels.



rheid partnerships heeft afgedwongen'

stand. Door elkaar als partners te zien, ga je alle competenties zo goed mogelijk gebruiken. Je moet daarvoor in een veel vroeger stadium van een project rond de tafel.

Op de agenda staat dan niet meer 'daar moet een brug komen', maar een probleembeschrijving: 'Wij willen hier een weg, maar daar is een rivier. Van de oplossing moeten scheepvaart, auto-verkeer, fietsen en wandelaars gelukkiger worden'. Dan kun je daar creatief met elkaar naar kijken. Een brug, een tunnel, een pont...?'

– Zo'n kentering kan geen enkel bedrijf in zijn eentje realiseren; daar moet een hele sector in mee. Gebeurt dat ook?

De Jong: 'In de bouw zijn er nog altijd mensen die heel traditioneel kijken en die zullen er altijd wel blijven. Het is een tendens die een vlucht neemt, maar we zitten nog niet op de helft van wat nodig is.'

– Dit vergt anders kijken en denken. Dus andere kwaliteiten van mensen. Niet eenvoudig.

De Jong: 'Ja, maar dat werkt besmettelijk. Deze aanpak levert een beter resultaat op. Dat zien bepaalde mensen en die komen dan vanzelf naar je toe. Want die willen ook zulke mooie resultaten. En bovendien geeft het een prettiger werksfeer. Het oude model leidt tot meer conflicten.

Deze ontwikkeling heeft ook de wind mee doordat alles ingewikkelder wordt.



Er spelen steeds meer belangen. Die moeten allemaal meegewogen worden. Wij vinden onszelf dan ook niet langer aannemer, maar ondernemer.'

– VolkerWessels is internationaal actief. De tendens die u beschrijft, is niet los te zien van cultuur. Hoe is de situatie in het buitenland?

De Jong: 'In Engeland is dit al veel gebruikelijker dan bij ons. De verklaring daarvoor is, dat de Engelse aannemerij al zo'n twintig jaar geleden een heel diepe crisis doormaakte. De verhouding tussen opdrachtgever en opdrachtnemer was daar zo confronterend, dat een groot deel van de aannemerij daaraan kapot ging. De overheid heeft toen ingegrepen en andere verhoudingen afgedwongen. Er kwam een commissie, onder leiding van de vice-premier, met mensen uit allerlei bedrijfstakken. Die gingen kijken naar een model waaraan contracten moeten voldoen. De overheid is natuurlijk ook daar een heel grote opdrachtgever. Dus die kon zelf meteen het goede voorbeeld geven. Dan krijg je zo'n omslag wel voor elkaar.

Wij zijn heel actief in Engeland, dus we maken dit zeer direct mee. Het heet 'rethinking construction', en inmiddels zie je ook de Nederlandse belangstelling daarvoor. De kern is: niet tegenover elkaar staan, maar samen naar hetzelfde doel toewerken.'

– Dat lijkt nogal sterk op polderen en daar heeft juist Nederland het patent op. Terwijl we Engeland kennen als het land van 'upstairs downstairs'. Maar in uw sector zou dat dan precies omgekeerd zijn?

De Jong: 'De Engelsen denken tegenwoordig dieper na over de achterliggende problemen. Kijken beter naar het grote geheel. Laten bij de partnerkeuze veel zwaarder wegen in welke mate je in staat bent deze nieuwe manier van werken te

Micro c.v.

Ir. A.J. (Andries) de Jong

2000: Raad van Bestuur VolkerWessels.

1997: voorzitter-directeur Volker Stevin Rail & Traffic.

1989: directievoorzitter Railbouw.

1975: Adriaan Volker

Baggermaatschappij.

1968: TU Delft, civiele techniek.

1950: geboren in Rauwerderhem (Friesland).



Herbouw centrum Dresden; kan alleen met partners.

volgen. Misschien is dat minder vreemd dan je op het eerste gezicht zou denken. Voor je aan een partnership begint, moet je eerst door een fase waarin je duidelijk stelt: 'Wij hebben allebei ons eigen belang en doen niet alles samen.' Vanuit de erkenning van ieders eigen belang, dus ook van tegenstellingen, ga je zoeken naar wat je samen kunt doen. Maar het poldermodel is een soort gelijkheids- ▶



▶ denken. Dat heeft de neiging om de aanwezige tegenstellingen te ontkennen. Zaken gaan op de grote hoop, we maken alles grijs en dan gaan we zachtjes verder. En maar hopen dat er geen conflict komt.'

– Welke landen lopen nog meer voorop?

De Jong: 'Niet zo veel. Australië enigszins. Maar bijvoorbeeld Amerika en Duitsland zijn nog heel traditioneel.'

– Zij zien toch ook wat er in Engeland gebeurt?

De Jong: 'Maar bij hen is geen crisis. Nederland zit nu in de lift door wat bij ons de laatste jaren gebeurd is.'

– De parlementaire enquête...

De Jong: 'Die nare periode heeft zeker geholpen om in deze omslag te komen. Niet meteen overigens. Eerst gingen (vooral publieke) opdrachtgevers en opdrachtnemers heel ver van elkaar af, alsof we elkaar melaats vonden. Toen ontdekten we dat dat toch ook niet de weg is. We hebben elkaar nodig. Dan moet je wel zelf initiatief nemen. Niet ontkennen, niet lijdzaam over je heen laten komen. Dus nu werken we samen, maar op een gezonde, zakelijke manier.'

– Een partnership kan overgaan in fusie of overname.

De Jong: '25 jaar geleden zijn we gaan samenwerken in Engeland aan de verbetering van London Underground en British Rail. Toen we de eerste opdracht binnenkregen, hadden we wel de kennis, maar niet de mensen. Daarom gingen we een partnership aan met een onderdeel van British Steel, dat rails en wissels kon maken. Dat samenwerkingsverband kreeg de ene na de andere klus. Uiteindelijk hebben we besloten om een gezamenlijke onderneming op te richten, die voor de helft van ons is en voor de helft van Corus. Daar werken inmiddels negenhonderd mensen.'

– In Canada bestaat misschien wel het meest bijzondere partnership van VolkerWessels: het onderhoud van achtduizend kilometer snelweg. Hoe werken partnerships daar?

De Jong: 'In Amerika en Canada is het traditionele model nog helemaal intact en is het individualisme nog groter dan hier. Dus de neiging om dingen op eigen houtje te doen, is sterker. Maar de overheid is

daar wel veel verder met outsourcing. Ze zeggen gewoon: 'Dit is de weg. Zorg jij dat je de weg onderhoudt en repareert, het gras ernaast maait, dat je de verkeersborden wast, dat je afval ophaalt en de weg vrijmaakt na een ongeval.' Dus overal langs die weg staan borden met ons telefoonnummer. Dat gaan we in Nederland ook nog krijgen. Wat Canada wel apart maakt, is het grote aantal culturen. We hebben in de top van onze organisatie daar al tientallen jaren te maken met





een Schot (als directeur), een Duitser, een Ier, een Italiaan... Dat is typerend voor Canada.'

– *Hoe werken partnerships met bedrijven die veel kleiner of groter zijn dan VolkerWessels?*



Beheer over 9.000 km snelweg in Canada.

De Jong: 'Wij zijn in veel gevallen niet het grote VolkerWessels. Wij zijn een groep kleine bedrijven, die heel zelfstandig bezig zijn. Je zou bijna kunnen zeggen dat heel VolkerWessels een partnership van al die bedrijven is. Deze kunnen apart, maar ook als geheel optreden.'

– *Aan partnerships kleven ook risico's.*

De Jong: 'Als mensen niet met elkaar overweg kunnen. Daar draait het eigenlijk de hele tijd om bij partnerships. Dus samenwerken, daar moet je hartstikke zorgvuldig in zijn. Energie in steken. Want het gaat – ook met klanten – heel ver. Samen één kantoor, één computersysteem, één boekhouding. Je deelt. Volledig transparant. Als je dat niet wilt, moet je er niet aan beginnen.'

Het partnership met HoekLoos (*zie kader, red.*) 'voor het OCAP-project had een zeker risico in zich. Wij gingen niet alleen iets bouwen, maar werden ook investeerder voor een aantal jaren. Daarom, en vanwege de omvang, heb ik me er vanuit de Raad van Bestuur zelf mee beziggehouden. Dat mee-investeren komt overigens steeds vaker voor, juist doordat je al in een zo vroeg stadium bij projecten betrokken raakt.

Voor de bouw van de tweede Coentunnel wordt ook verwacht dat je geld meebrenkt. Je bent dan eigenlijk je eigen opdrachtgever. Na de realisatie, als alles loopt, verkoop je je belang en stopt dat geld weer in een volgend project. Bij OCAP blijft HoekLoos waarschijnlijk wel zelf in het project zitten, want de levering van gas is nu eenmaal hun core business.'

– *U spreekt haast euforisch over partnerships.*

De Jong: 'Teleurstelling treedt op als je met elkaar uitspreekt dat je een partnership wilt, maar merkt dat het niet lukt. Maar teleurstelling bestaat eigenlijk alleen als je een tegenpartij hebt. In partnerships bestaat die in principe niet. En zo is het ook in de praktijk. Waar geen partnerships zijn, zie je veel meer conflicten. Bovendien maakt de nieuwe aanpak het dagelijks leven echt leuker. Vroeger wachtte je tot een klant je vroeg iets te doen. Nu is het op de klant afstappen en zeggen: 'Wij denken dat jij daar een probleem hebt. Dit kunnen wij bieden; zullen we eens praten?' ●

Partners bij OCAP en tunnelbouw

VolkerWessels en HoekLoos zijn al jarenlang partners bij diverse projecten.

- OCAP: zorgt dat grote hoeveelheden CO₂-uitstoot van Shell niet langer in de lucht komen, maar via pijpleidingen naar de glastuinbouw gaan, waar de planten dit gas 'opeten'.
- Bij sommige tunnelbouwprojecten is het noodzakelijk eerst de drassige grond te bevriezen met vloeibaar stikstof, voordat de boor erin gaat. Dit zogeheten 'grondvriezen' verzorgt Linde Nitrogen Services, een afdeling met projecten in de hele wereld, aangestuurd vanuit Nederland.
- Onderhoud aan pijpleidingen en petrochemische installaties. Visser & Smit-Hanab (dochter van VolkerWessels) doet het civiele werk en treft de mechanische voorbereidingen. Linde Gas verzorgt het injecteren van (hete) stikstof met behulp van speciale apparatuur, zoals purgemobielen.

Nadere informatie:

- OCAP: www.ocap.nl en vorige nummers van Flow (nabestellen, zie pag. 29).
- Tunnels en installaties: www.vshanab.nl
- Linde Nitrogen Services: Tel. 010 246 14 60

Er rinkelt een harde bel over het opslagterrein. En nog een keer. Met zoveel gasflessen bij elkaar vermoed je alarm. Carl Holthausen stelt gerust. 'Dat is de winkelbel.' Die moet je wel overal kunnen horen op het 1 hectare grote terrein van de Holthausen Groep in het Groningse Hoogezand. Behalve gastransport hebben de broers Carl en Stefan Holthausen dus een winkel ('wij noemen het showroom'), waar ook duiksporters en kampeerders hun gasflessen kunnen kopen en laten vullen. Elders op het terrein is nog een grote afdeling brandbeveiliging.

door Coen Simon

Holthausen begon drie generaties geleden, in 1945. Voor de wederopbouw was gas nodig voor het las- en snijwerk op de Groningse scheepswerven. Toen ging het alleen nog om zuurstof, maar inmiddels biedt het bedrijf opslag en vervoer van honderden gassoorten en mengsels.

'Het lijkt niet veel misschien', wijst Carl op de in rijen opgestelde cilinders, 'maar ze staan er maar heel even. De wagens rijden af en aan. Opslag kost geld, de flessen moeten rollen.'

Het bedrijf lijkt nog niets van het wederopbouwoptimisme verloren te hebben en is altijd blijven investeren. 'Dat moet ook wel,' zegt Stefan, 'want de concurrentie is groot.' Voor onder meer Shell en HoekLoos is Holthausen 'areadealer'. Dat hebben ze te danken aan hun investeringen in hoogwaardig transport, maar zeker ook aan de uitgebreide milieuvergunning voor de opslag van gevaarlijke stoffen. 'De wagens zijn al jaren toegestroomd met alle moderne logistieke voorzieningen. We kunnen als enige gasflessentransporteur ieder moment zien waar ze zich bevinden,' vertellen de broers.

Lichtgewicht kunststof gasfles

Voor Shell verzorgt Holthausen de bevoorrading van propaan voor de noordelijke provincies. En ook hieraan lag een

Holthausen in cijfers

Oprichting: 1945
 Aantal medewerkers: 24
 Specialisaties: gasflessentransport en brandbeveiliging
 8 vrachtwagens, 4 brandbeveiligingsbussen, 1 bestelbus
 Aantal cilinders per jaar: om en nabij één miljoen
 Soorten gas: 'We doen niks niet'
 Grootste klanten: 'Dat mag de concurrentie niet weten'
 Partners: Linde, BP, Shell
 Omzet: 'Noteer maar: flink aantal miljoenen'

innovatieve investering ten grondslag. Het familiebedrijf kwam met een eigen toepassing van een lichtgewicht kunststof gasfles, een Zweedse uitvinding. Die flessen kun je bijvoorbeeld met LPG vullen.

Holthausen bedacht een kleine aanpassing aan heftrucks die op LPG rijden, waardoor ook die van de lichtgewicht-tank gebruik kunnen maken.

Voordelen voor de gebruiker: de heftruck hoeft voor een volle tank niet meer naar een



FOTO'S: HI-RES

pompstation. Die kan eenvoudig de kunststof LPG-fles vervangen. Tijd- en kostenbesparend. Voordelen voor Shell en Holthausen. Shell is sindsdien niet



Carl.



Stefan.



Gassen van Shell (boven), Linde Gas (achteraan) en B

ein bedrijf is partner n drie multinationals



meer zo afhankelijk van de grillen van de heftruckgebruiker, die dan eens hier tankt en dan eens daar.

De broers kregen er zo een bulkklant bij

en Shell financierde de ontwikkeling van de toepassing.

Zowel Shell als BP

Het lijkt opmerkelijk dat een relatief klein bedrijf als Holthausen behalve voor HoekLoos en Shell ook nog eens voor BP rijdt. Maar Carl Holthausen haalt zijn schouders er voor op. 'Dat bijt elkaar niet, hoor. Ze leveren allemaal een ander gas en voor een andere klant.'

Het is makkelijk te bedenken wat de voordelen zijn voor multinationals om op vaste voet samen te werken met lokale ondernemingen. Een bedrijf als Holthausen, dat al zestig jaar in de regio werkt, heeft een veel beter zicht op de klanten en de afzetmarkt uit de regio. Maar is Holthausen niet bang voor de ongreepbaarheid van de grote bedrijven, voor wie een bedrijfje in Hoogezand nooit een echte partner wordt? 'We zijn natuurlijk niet van één bedrijf

afhankelijk', reageren de broers laconiek. En een samenwerking met een grote leverancier kan al helemaal geen kwaad. 'Het verruimt je blik', zegt Stefan, 'waardoor je soms nog beter de lokale concurrentie aan kunt.'

Keerzijdes

Vanzelfsprekend zijn er ook keerzijdes, beaamt Carl. 'Grote bedrijven zijn vaak log. Wat de communicatie moeilijk maakt. In het verleden hebben we vaak meegemaakt dat we alsmaar aan de telefoon hingen op zoek naar de juiste persoon. 'Je wordt teruggebeld', kreeg je dan te horen. We letten er nu heel goed op, dat we in zulke gevallen vaste aanspreekpunten hebben, zodat de lijnen kort blijven.'

Een meer ingrijpende belasting voor een klein bedrijf zijn de hoge eisen waaraan multinationals willen voldoen. 'Je kunt je als areadealer natuurlijk geen vertraging veroorloven door ziekte onder het personeel, of een tekort aan wagens. Dat betekent voor ons dat we altijd back-up moeten hebben, zowel van personeel als van wagens. En dat kost geld.'

Als je het over de duvel hebt. Carl wordt weggeroepen voor een 'spodje'. Voor deze categorie bestellingen hebben de broers nu altijd een wagen klaarstaan. 'Wij doen wat zij beloven', vat Stefan Holthausen het werk van een transporteur samen, 'en onze chauffeurs doen weer wat wij beloven.'

En de winkel. Net als op hun afdeling brandbeveiliging is daar een aparte bedrijfsleider op gezet. 'Een showroom moet je nooit wegdoen. Als je alleen vervoert en niets zelf verkoopt, gaan je klanten bij een kapot klokje op een gasfles naar de concurrent en voor je het weet, halen ze daar ook hun gas.' ●

Nadere informatie:

www.holthausen.nl
Tel. 0598 39 20 16
info@holthausen.nl



P (rechts) bijeen.



'Partnerschap vraagt wel een zeker

Op het voormalige landgoed Hoboken, letterlijk midden in Rotterdam, ligt het Erasmus Medisch Centrum. Hier verrijst de komende jaren een compleet nieuw ziekenhuis, terwijl het huidige gewoon in bedrijf blijft. Dat betekent dat er wordt gesloopt en gebouwd temidden van duizenden patiënten en ziekenhuismedewerkers. Dan komt het aan op partnerschap, zegt vastgoedbeheerder Henk van de Loo. 'Een goede partner is een leverancier of een dienstverlener die mij écht iets uit handen neemt.'

door Benne Holwerda

'De zorg voor de patiënten moet hier altijd doorgaan', zeg Henk van de Loo. 'En omdat we hier veel te krap in de ruimte zitten, gaan we de komende jaren dit ziekenhuis grotendeels opnieuw bouwen. Op een terrein waar elke vierkante meter al benut is. Het wordt dus een soort oprolscenario. Een klein stukje slopen, dan bouwen, dan weer slopen, bouwen, slopen, bouwen, enzovoort. Voorzieningen voor elektra, verwarming,

Erasmus MC

Noemt zich het grootste en meest diverse universitair medisch centrum van Nederland. Bestaat uit het voormalig Academisch Ziekenhuis Dijkzigt, de Medische Faculteit van de Erasmus Universiteit Rotterdam, het Sophia Kinderziekenhuis, de Daniël den Hoed Kliniek en een aantal andere centra, waaronder het traumacentrum op Rotterdam Airport. In totaal werken er 10.000 mensen.



medicinale gassen en dergelijke moeten natuurlijk beschikbaar blijven. Dat betekent dat we veel kunstgrepen zullen uithalen, omleidingen en by-passes moeten maken. Medio dit jaar gaat het echt van start en we hopen in 2013 klaar te zijn.'

Steeds complexer

'Iedereen beseft dat je voor het primaire proces van zorginstellingen – het helen van mensen – steeds complexere faciliteiten nodig hebt. Een jaar of vijf geleden zijn we daarom gaan kijken naar partijen die ons meer toegevoegde waarde kunnen leveren.'

De snelle ontwikkeling van de techniek en de steeds veranderende regelgeving spelen hierbij een belangrijke rol, zegt Van de Loo. 'Als je alle ontwikkelingen wilt blijven volgen, ben je alleen nog maar aan het bijscholen en kom je niet meer toe aan je kerntaken. Terwijl veel van onze leveranciers die ontwikkelingen toch al volgen. Als je die leveranciers een deel van de verantwoordelijkheden geeft en samen borg staat voor de kwaliteit van de dienstverlening, kan dat voor beide partijen heel profijtelijk zijn.'

Zo'n partnerschap vraagt wel een zeker

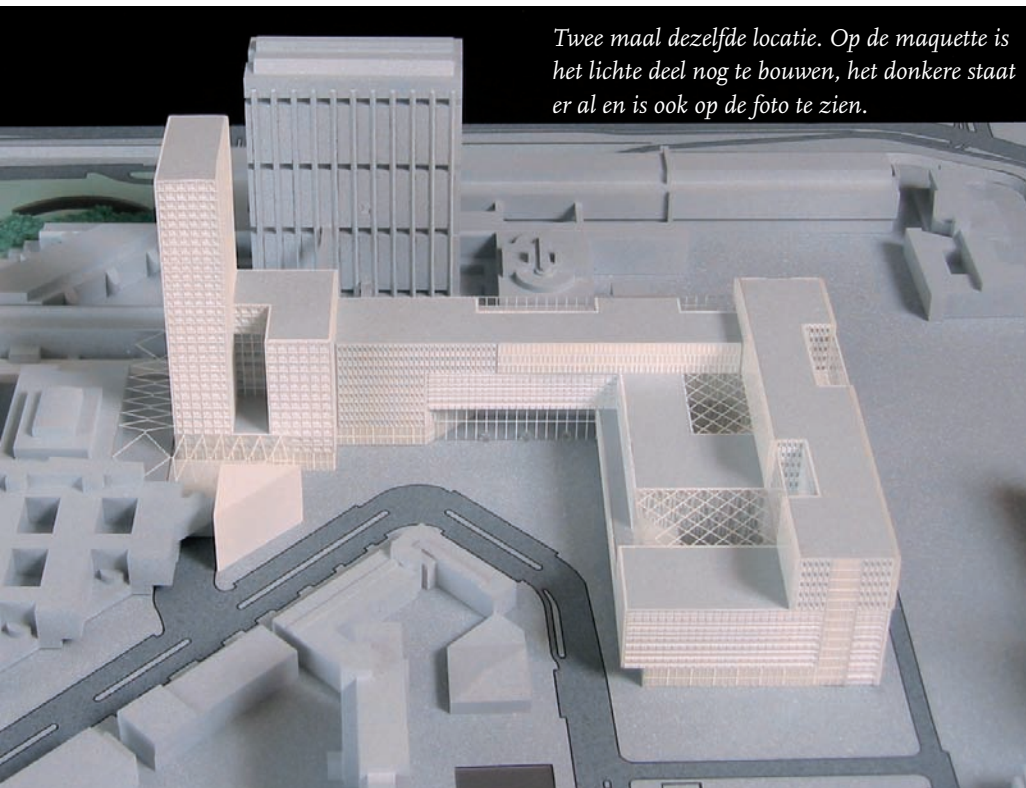
niveau van de leverancier in kwestie. Maar ook van de uitbestedende partij, weet Van de Loo. 'Wij moeten kritisch kijken naar onze eigen processen en

Gassenbeheer volledig uitbest

Een paar jaar geleden legde Erasmus MC de zorg voor de aanvoer van medische en medicinale gassen, het voorraadbeheer en de beschikbaarheid van deskundig personeel volledig neer bij HoekLoos Medical. Henk van de Loo: 'Tot die tijd hadden we daar zelf twee of drie mensen voor in dienst. De flessen waren ons eigendom en er stond een enorme voorraad die niet goed doorstroomde. Daar kwam toen nog bij dat we wettelijk verplicht waren een tracingsysteem op te zetten. De kennis en de kunde die je daarvoor nodig hebt, konden we steeds moeilijker organiseren. Toen ben ik met HoekLoos gaan praten.

We betalen nu alleen nog voor de gassen zelf en een kleine vergoeding voor het gebruik van de cilinders. HoekLoos

er niveau van beiden'



Twee maal dezelfde locatie. Op de maquette is het lichte deel nog te bouwen, het donkere staat er al en is ook op de foto te zien.



Ing. Henk van de Loo

Bouwkundige, werkte in diverse functies in het commercieel vastgoed. Was ook jarenlang vastgoedbeheerder bij de uitbreidingen van Schiphol (onder meer de F- en G-pier, stationsgebouw West en de renovatie van stationsgebouw Zuid). Bij Erasmus MC is Van de Loo sectormanager Vastgoedbeheer. Op alle locaties is hij verantwoordelijk voor beheer en onderhoud van gebouwen, terreinen en installaties.

nadenken of die niet beter kunnen. Als inkoper kijk je niet meer alleen naar de prijs, maar ook naar de kwaliteit van de dienstverlening. Partnerschappen vragen

om langlopende contracten, zodat beide partners er belang bij hebben om erin te investeren.'

Heel eenvoudig

'Het partnership dat we zijn aangegaan met Hoek Loos heeft ons geïnspireerd om ook met andere leveranciers te zoeken naar een intensievere samenwerking. We hebben nu net via een Europese aanbesteding Imtech gecontracteerd voor het totale onderhoud aan werktuigbouwkundige en elektrotechnische installaties. Bij die selectie hebben we extra gewicht toegekend aan de partnerschapskwaliteiten van de aanbieders. Waar let je dan op? Eigenlijk is het heel eenvoudig. Een aannemer moet mij en mijn afdeling echt iets uit handen willen nemen. Hij moet zich kunnen verplaatsen in onze processen en in de kwaliteitsnormen die hier gelden.'

Dit is de trend

In de ziekenhuiswereld zijn partnerships nog geen routine. Maar volgens Van de Loo is er wel sprake van een beginnende trend: 'Het hele zorgsysteem gaat op z'n kop. Er komt meer concurrentie en

ziekenhuizen zullen daardoor een meer bedrijfsmatige sturing krijgen. In die ontwikkeling worden partnerships steeds belangrijker. Dat is een kwestie van tijd. Kunnen we stoom en warmte niet gewoon per eenheid inkopen en de installaties overlaten aan een specialist? Nog een stap verder is, dat we niet meer zelf een ziekenhuisgebouw gaan financieren, maar daarvoor naar een projectontwikkelaar gaan. Het voordeel voor het ziekenhuis is, dat je je processen goed in kaart hebt en de kosten neerlegt waar ze thuishoren. Ik geef toe: dat vergt een heel andere manier van denken. Daarom gaat het ook niet zo snel, maar het is wel de trend. We moeten processen aansturen, maar hoeven niet alles zelf te doen. Andere organisaties zijn er vaak veel beter in dan wij.' ●

eed

heeft eigen mensen opgeleid die hier in huis rondlopen alsof het onze eigen mensen zijn. Op dit moment buigen we ons samen met onze partner en met de ziekenhuisapotheker, die productverantwoordelijk is voor medicinale gasen, over de verplaatsing van de gassenberging.'

Hoek Loos heeft vergelijkbare contracten met ASML, het RIVM, de Universiteit Utrecht, Shell Research en de Amsterdamse ziekenhuizen AMC en LucasAndreas.

Nadere informatie:

Hoek Loos Total Gas Management
Tel. 0181 65 26 26
marjolein.pop@hoekloos.nl



Computer su



Logopedist Hans Bogaardt legt het systeem uit aan de patiënt.

Een slikbeweging maken we tussen de 800 en 2400 keer per etmaal. Daar staat vrijwel niemand bij stil. Slikken is een gecompliceerd samenspel van diverse spieren, waarbij timing, coördinatie, gevoel en spierkracht heel belangrijk zijn. Als hiervan één onderdeel niet goed functioneert, kunnen problemen ontstaan. Het AMC heeft hier een nieuw antwoord op. Mensen die voor de rest van hun leven op sondevoeding leken aangewezen, kunnen na enkele korte sessies weer gewoon alles eten. 'We zetten de turbo op deze therapie'.

door Felix Speulman

Ouderdom of een spierziekte kunnen ertoe leiden, dat iemand de kracht mist om zijn of haar spieren adequaat aan te spannen, waardoor de slikbeweging langzamer verloopt. Ouderen hebben daardoor vaak moeite met dranken als water, koffie en limonade, en met voedsel dat goed moet worden gekauwd. Voor mensen met een spierziekte geldt dit laatste ook, maar zij hebben vaak minder problemen met 'dunne dranken'. En na een herseninfarct (CVA) komt het dikwijls voor dat een patiënt minder gevoel in de keelholte heeft, en zijn spieren door verlamming minder goed kan gebruiken. De coördinatie tussen slikken en afsluiten van de luchtwegen is verstoord, waardoor iemand zich snel verslikt in dunne dranken, of er voedsel in de keel blijft steken.

Voor deze complexe problemen bestaat een vrij eenvoudige oplossing: 'biofeedback'. Daarbij zien patiënten op een monitor hoe ze de spieren in hun keel aanspannen. De apparatuur geeft visuele of auditieve signalen; patiënten leren aan de hand hiervan hun slikprocessen te beïnvloeden. Biofeedback is er in verschillende vormen. Voor slikproblemen is oppervlakte-elektromyografie (EMG) een zeer effectieve methode gebleken. Hierbij stuurt een elektrode, die doorgaans op de huid achter de kin tegen de mondbodem wordt geplaatst, via gespecialiseerde apparatuur signalen naar een standaard-pc. Patiënten worden zich bewust van de spieractiviteit, doordat zij de kleinste veranderingen in het aanspannen van een spier kunnen zien op de monitor van de pc. Door deze

Innovatie van AMC en Farmadomo toont aan: succesvol in strijd tegen slikstoornissen



bewustwording kunnen patiënten weer hun controle over een spier ontwikkelen. Zij vullen de therapie thuis aan met reguliere oefeningen voor slikrevalidatie. Daarbij leren patiënten bepaalde spieren of spiergroepen trainen, zoals de tong of de spieren die nodig zijn om de mond- bodem te heffen, of het strottenhoofd aan te spannen.

Half uur

Logopedist Hans Bogaardt doet onderzoek naar de toepassing van onder andere



oppervlakte-EMG bij patiënten met slikstoornissen en vertelt: 'Met biofeedback maken we een complex proces heel zichtbaar. Vaak leren mensen in een half uur tot drie kwartier hoe ze moeten slikken.' Dan gaat het om de lichtere gevallen. Maar ook voor mensen die hun speeksel niet kunnen binnenhouden en geheel zijn aangewezen op voeding via een maagsonde, lijkt de therapie dé oplossing. 'Zo hebben we acht patiënten met zware stoornissen, die allen sondevoeding kregen, in zeven behandel-sessies binnen drie maanden van hun problemen afgeholpen. Die kunnen nu dus weer gewoon eten.'

Al na enkele therapeutische sessies, die de patiënten thuis met oefeningen moesten aanvullen, hadden zij veel minder moeite met de slikbeweging en bleek, dat ze minder kracht bij het slikken nodig hadden. Zo konden zij langzaamaan weer op orale wijze voedsel tot zich nemen en werd de sondevoeding afgebouwd. Al deze patiënten hadden eerder een traditionele behandeling achter de rug zonder noemenswaardig resultaat.

Tijd en geld

Oppervlakte-EMG wordt al vele jaren met succes ingezet bij fysiotherapeutische behandelingen. In de logopedie is de methode betrekkelijk nieuw; sinds begin jaren negentig wordt deze sporadisch gebruikt. In 1995 is in de VS een gerichte studie gedaan naar toepassing van oppervlakte-EMG bij slikproblemen, en sindsdien zetten logopedisten de methode met succes in. Deze heeft zich vervolgens verbreed naar onder meer Canada, Nieuw-Zeeland en Duitsland. Bogaardt is

de enige Nederlandse logopedist die biofeedback structureel inzet bij sliktherapieën: 'Er is vrij weinig over gepubliceerd; onbekend maakt onbemind. En de heersende cultuur in de logopedie staat snelle invoering van nieuwe technieken in de weg. De fysiotherapie omarmt nieuwe technologieën veel sneller. Dit conservatisme is des te vreemder, als je bedenkt dat de kosten voor sondevoeding ongeveer 10.000 euro per patiënt per jaar bedragen, terwijl de EMG-apparatuur eenmalig ongeveer 2.500 euro kost en de elektroden voor de behandeling 1 euro per stuk.'

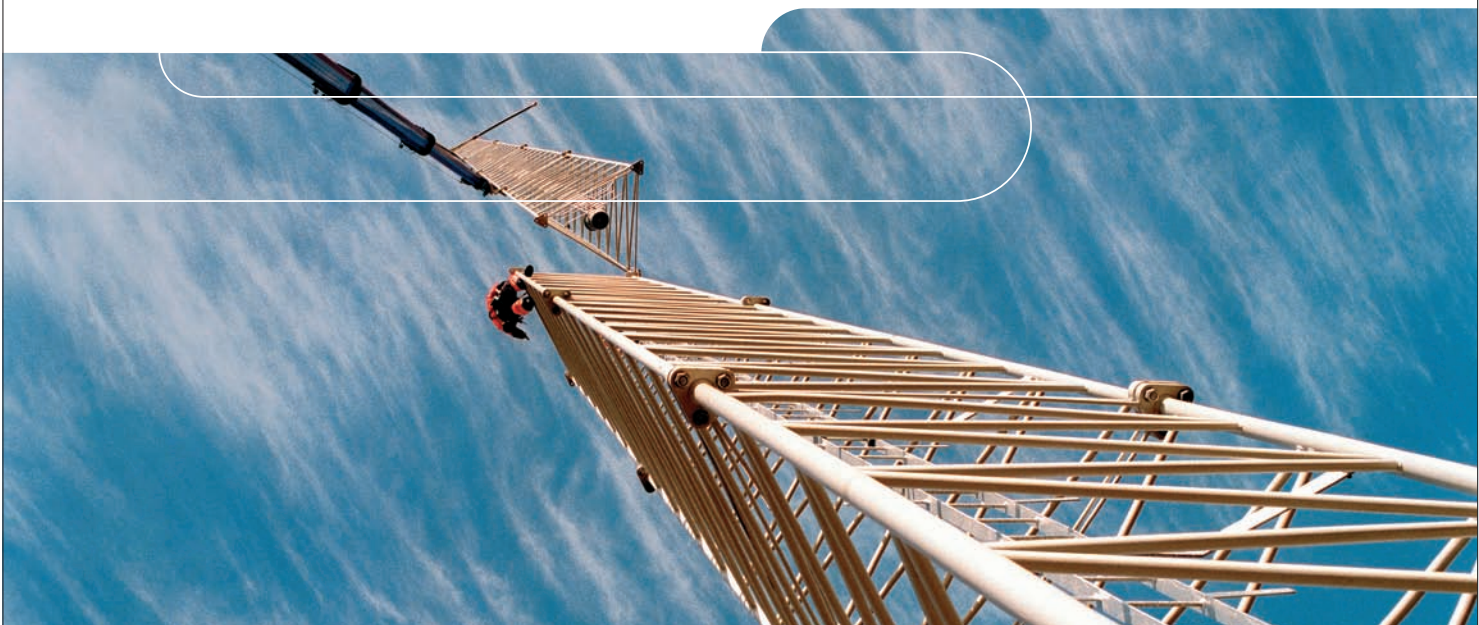
Cursussen

In Nederland hebben jaarlijks rond de 30.000 mensen een herseninfarct. Daarvan houdt ruwweg een vijfde problemen met slikken. Een klein deel daarvan, 350 tot 500 mensen, is langer dan één jaar aangewezen op sondevoeding. Deze zouden na een biofeedbacktherapie een goede kans maken weer alles te kunnen eten en drinken.

Bogaardt van het AMC doet er veel aan om oppervlakte-EMG in zijn vakgebied meer bekendheid te geven. 'In samenwerking met de leverancier van deze apparatuur, Farmadomo, geven we cursussen aan logopedisten, bezoeken we revalidatiecentra, gaan we naar opleidingen en congressen. En onze boodschap wordt goed ontvangen. Slikstoornissen zijn misschien geen sexy onderwerp, maar veel jonge collega's die ermee werken, vinden het interessant. Die hebben wel iets met de elektroden, de beelden op de monitor en de apparatuur...'

Farmadomo is actief in: auscultatie, beademingstherapie, bewaking, bio-, myo- en neurofeedback, compressietherapie, CPM motorsledes, diabetestherapie, enterale voedingstherapie, incisiemateriaal, infuustherapie, lichttherapie bij lymfoedeem, longtraining, slaapapneu, TENS en spierstimulatie, verneveling, zuig- en drainage, zuurstoftoediening. Het bedrijf is onderdeel van Linde Gas Therapeutics.

Tel. 071 581 91 10
www.farmadomo.com



Samen bouwen aan wonen, werken en mobiliteit

VolkerWessels is een Nederlands bouwconcern dat zich richt op het ontwerpen, ontwikkelen, realiseren en beheren van bouwprojecten. De 125 werkmaatschappijen van het concern zijn actief op het gebied van bouw en vastgoed, infrastructuur en specialismen. Behalve in Nederland zijn er vestigingen in Duitsland, België, het Verenigd Koninkrijk en Noordwest-Amerika.

Bouw en Vastgoed

- woningbouw en utiliteitsbouw
- plan- en projectontwikkeling
- vastgoedontwikkeling
- industriebouw

Infrastructuur

- beton- en waterbouw
- wegenbouw, leidingen
- spoorwegbouw en spooronderhoud
- telecom-infrastructuur

Specialismen

- technische installaties
- verkeersmanagementtechniek
- materieelbeheer en dienstverlening
- industriële bouw en toelevering

a Postbus 2630, 3000 CP Rotterdam
t (0)10 424 42 44
f (0)10 424 42 33
e info@volkerwessels.com
i www.volkerwessels.com



FOTO: LINDE GAS

Kyoto en economische groei

Micro c.v.

Dr.-Ing. Aldo Belloni
Sinds 2001 lid Raad van Bestuur van Linde AG (42.500 medewerkers in 52 landen, omzet 9,5 miljard) Bestuursvoorzitter van Linde Gas and Engineering Werkzaam bij Linde sinds 1980.

Overige functies:
Voorzitter European Industrial Gases Association (EIGA)
Bestuurslid Dechema, organisatie voor chemische techniek en biotechnologie

Studie: chemical engineering aan het Milan Polytechnic Institute
Geboren: 1950, Italië.

Op persoonlijke titel

Er is een levendige discussie gaande over het Kyoto-verdrag. Dat onderwerp is ook belangrijk voor ons dagelijks leven. Hoe kan de opwarming van de aarde worden gestopt, terwijl de vraag naar energie wereldwijd toeneemt.

Onlangs was in Oost-Europa de vraag zelfs groter dan het aanbod. Plotseling realiseerden mensen zich hoe afhankelijk ons continent is van de import van gas en olie, met name uit het Midden-Oosten en Rusland.

Op dit punt heeft Europa een nieuw niveau van bewustzijn bereikt. Het resultaat daarvan is helder. Vragen die al bestonden, hebben nu de top van de internationale agenda bereikt. Zoals: op welke bronnen en technologieën kunnen we ons richten om ons te verzekeren van voldoende energietoevoer voor de komende dertig jaar? Dat is een hoofdonderwerp geworden, niet alleen op de agenda van overheden, maar ook op die van bedrijven.

Deze vragen bepalen ook het dagelijks werk van Linde ingenieurs, die onderzoek doen naar innovatieve oplossingen, die leiden naar de ontdekking van nieuwe energiebronnen en naar meer efficiënt gebruik van bestaande.

Zo brengen Linde-experts hun kennis in de praktijk in een consortium, dat werkt aan de ontwikkeling van een technologie, die mogelijk maakt dat energiecentrales

op steenkool draaien zonder CO₂ uit te stoten. De sleutels naar schone energie zijn hier het gebruik van zuivere zuurstof voor verbranding of vergassing, en het opslaan van vloeibare kooldioxide.

Zo'n 600 kilometer ten noorden van de poolcirkel wordt Europa's grootste fabriek voor het vloeibaar maken van aardgas gebouwd. Het hart van de fabriek heeft afgelopen juli het noorden van Noorwegen bereikt, na een zeereis van bijna vijfduizend kilometer.

Lokale specialisaties en kennis leiden over de gehele wereld tot verschillende oplossingen. Natuurlijk ben ik trots op het voorbeeld in Nederland. Zoals u waarschijnlijk weet, ontvangt een steeds groter deel van de Nederlandse glastuinbouw CO₂ (nodig voor de groei van planten). Tot voor kort werd dat nog ongebruikt geloosd in de atmosfeer. Dit bespaart bovendien veel aardgas.

Deze op de toekomst gerichte energieprojecten, waaraan wij meedoen, laten zien dat economische groei en milieubescherming heel goed hand in hand kunnen gaan. ●

'Omschakelen? Ons land is al zo Amerikaans'

Oowai... Het klinkt misschien Afrikaans of Aziatisch, maar het is de verplichte uitspraak van een Amerikaanse bedrijfsnaam. O-I staat voor Owens (O) uit Illinois (I). In ons land heette het bedrijf tot voor kort BSN Glasspack. En acht jaar daarvoor nog Verenigde Glasfabrieken.

BSN ontstond vele tientallen jaren geleden uit een fusie van drie Franse glasproducenten. Zij ging zich ook met de inhoud van het glas bemoeien, van champagne tot yoghurt, en groeiden uit tot Danone. Op het kantoor in Schiedam spreken diverse mensen dan ook vloeiend Frans. Momenteel schakelt men om naar Amerikaans. 'Dat is heel anders, maar die verandering gaat O-I Nederland bijzonder goed af,' vertelt Matthijs Reuder, directeur Inkoop. 'Ons land is immers al zo Amerikaans georiënteerd.'

'We keken in hun keuken'

Merkt hij al iets van de voordelen die zo'n verandering zou moeten brengen?

Reuder: 'Per saldo hebben we er iets meer klanten mee gewonnen dan verloren. De beweegredenen van klanten lopen ver uiteen. Wij hadden onder Danone bijvoorbeeld wel eens moeite in de biermarkt, omdat de Fransen een tijd lang ook eigenaar van een brouwerij waren. Wij ontwikkelden samen met brouwerijen nieuwe modellen, dus we keken dan mee in hun keuken naar hun marketingstrategie. Hoewel die informatie natuurlijk strikt confidencieel



Linde: alsnog wereldwijd één naam

Linde Gas is hard op weg het grootste gassenbedrijf ter wereld te worden. Maar in de markt zie je dat niet direct. Want Linde laat na overnames, zoals van Hoek Loos, veelal de bedrijfsnaam intact. Maar de komende tijd komt in de Benelux alsnog overal Linde op te staan.

Facts and figures Linde AG

- 42.500 medewerkers, actief in 52 landen
- Omzet: € 9,5 miljard
- Linde Gas is momenteel in de gassenindustrie wereldwijd nummer vier, in Europa nummer twee, in Nederland marktleider.

In 1992 kreeg Linde een meerderheidsbelang in Hoek Loos. Vanaf dat moment was het Duitse moederbedrijf de belangrijkste partner qua technologie, kennis en innovatie. Bovendien is Linde medefinancier van een reeks kapitaalintensieve uitbreidingen van Hoek Loos in de Benelux en een groot deel van de VS. Al snel werd duidelijk dat de gassen-

Overnames ter waarde van miljard bijna twintig. Financiële experts vinden een economische opleving. Op de namen. Daarachter vinden veranderingen managementstijl

door Jurje

'Wij heten teg

behandeld werd, gaf het potentieel een 'conflict of interest'. Met O-I speelt dat niet. Wij zitten uitsluitend in glasverpakkingen.'

Geen campagne

'Voordeel is ook, dat we in Europa nu heel dichtbij zijn voor iedereen. We gingen door O-I van twintig naar veertig fabrieken. Daar moesten we er van Brussel twee van verkopen, maar er komen nieuwe bij in Moskou en Kroatië. Qua communicatie is er een meeting geweest voor ruim tweehonderd managers in Europa. De top uit Amerika was daarbij. Maar wij voeren geen expliciete campagne richting de markt. Onze grote klanten hebben we direct geïnformeerd. Alle andere kunnen zien dat onze uitingen zijn veranderd. De website heet nu www.o-i.com. Dan moet het toch duidelijk zijn?! Ja, dat 'oowai' is natuurlijk wennen in het mondelinge verkeer. Maar dat houdt je toch. Er komt ook nog wel eens een envelop binnen voor de Verenigde Glasfabrieken. Die maken we gewoon open.' ●

markt wereldwijd ging meedoen aan overnamegolven. Linde verkreeg in 2000 heel AGA (een Zweedse multinational) en Hoek Loos/Holox. In 2004 volgde een meerderheidsbelang in het Europese MNS Nippon Sanso en in 2005 de overname van het Amerikaanse Spectra Gases, beide gespecialiseerd in speciale gassen (bijzondere mengsels en/of zeer hoge zuiverheid). Perspectief voor 2006: overname van BOC voor 12 miljard euro, wat Linde Gas waarschijnlijk tot wereldmarktleider maakt.

Linde wordt nu de basis van alle namen. In de Benelux leidt dat tot:

en; alleen al in Europa spelen er nu
nden dat veel, maar wel passen bij
iverse gevels verschijnen nieuwe
nderingen plaats qua strategie,
, taal en cultuur.

en de Jong

enwoordig...'

Besseling begon onder de naam Polyvinyl Chemie, onderdeel van een Amerikaans bedrijf. Het werd gekocht door ICI uit Engeland (Imperial Chemical Industry). 'Drie jaar na de overname werd Polyvinyl Chemie omgedoopt tot ICI Resins', vertelt Besseling. 'Resins betekent harsen.



Resins

ZENECA Resins



NeoResins

DSM NeoResins

'Toen waren we het zat; het zei de klant niets meer'

'In 19 jaar heb ik vijf bedrijfsnamen meegemaakt', vertelt Jan Besseling van DSM NeoResins. 'Dat ging gepaard met wijzigingen van eigenaar, cultuur en aansturing. Ons risico is natuurlijk, dat mensen denken dat het hier slecht zou gaan. Engelsen zeggen dan: 'You are served around like a hot potato.' Maar ze kopen ons juist omdat we zo goed draaien. Dit bedrijf maakt al jaren harsen; de omzet is ruim 250 miljoen en de winst is heel gezond. Dat is bij ons de constante factor.'

Je spreekt dat woord uit als 'ressins'. Maar veel mensen zeggen 'reesins', schrijven 'raisins' en raken in de war met rozijnen.'

In 1993 splitste ICI de specialty business, zoals harsen, af. Deze groep ging verder onder de naam Zeneca. Dat werd voor een deel, waaronder de harsen, verkocht aan twee investeringsmaatschappijen. Die verzonden hiervoor de naam Avecia. Besseling: 'Toen waren we het zat, omdat het de klanten niets meer zei. Wij hebben toen als personeel een wedstrijd uitgeschreven voor een nieuwe naam. Die heb ik gewonnen met de inzending NeoResins. Dat sluit aan bij onze producten, die al jaren namen hadden als NeoCryl, NeoPac en NeoRad.

Een jaar geleden heeft DSM ons gekocht en is het ons gelukt NeoResins in de naam te behouden. Daardoor is het DSM NeoResins geworden.

SAP? Geen garantie

We krijgen nog steeds post voor Polyvinyl Chemie. Je kunt daar wel brieven over schrijven, maar bereiken die wel de juiste mensen? Ze onderschatten vaak het aantal plaatsen waar de naam van een bedrijf genoteerd staat. Organisaties hebben bijvoorbeeld software van SAP,

en denken dat die wel zorgt voor complete registratie. Maar dat is niet gegarandeerd. Onze les is: je kunt niet genoeg communiceren. Op allerlei manieren. Overigens zijn het natuurlijk niet primair de namen die veranderen. Het zijn eigenaren. Amerikanen zeiden: 'Je moet de winstmarge leveren die we vragen. Zie maar hoe je dat doet'. Die bemoeiden zich inhoudelijk nergens mee. ICI bemoeide zich in detail met de business. Zeneca, ook Engels, zag in dat ze dit nooit allemaal inhoudelijk konden aansturen. De investeringsmaatschappij was, net als de Amerikanen, vooral gericht op financiële targets. Dat zijn niet de slechtste eigenaren, want alle kennis van producten en markten zit toch gewoon hier in Waalwijk.

Synergievoordelen

DSM stuurt natuurlijk wel in detail aan, want die weten wat chemie is en bewerken deels dezelfde marktsegmenten. De naam DSM geeft meer kracht in de markt. Tevens zijn er legio synergievoordelen. Het gaat de laatste jaren natuurlijk ook steeds sterker om veiligheid, gezamenlijke waarden, ethiek, omgang met mensen en empowerment. De aandacht daarvoor ging altijd door, ook toen we rapporteerden aan investeerders.' ●

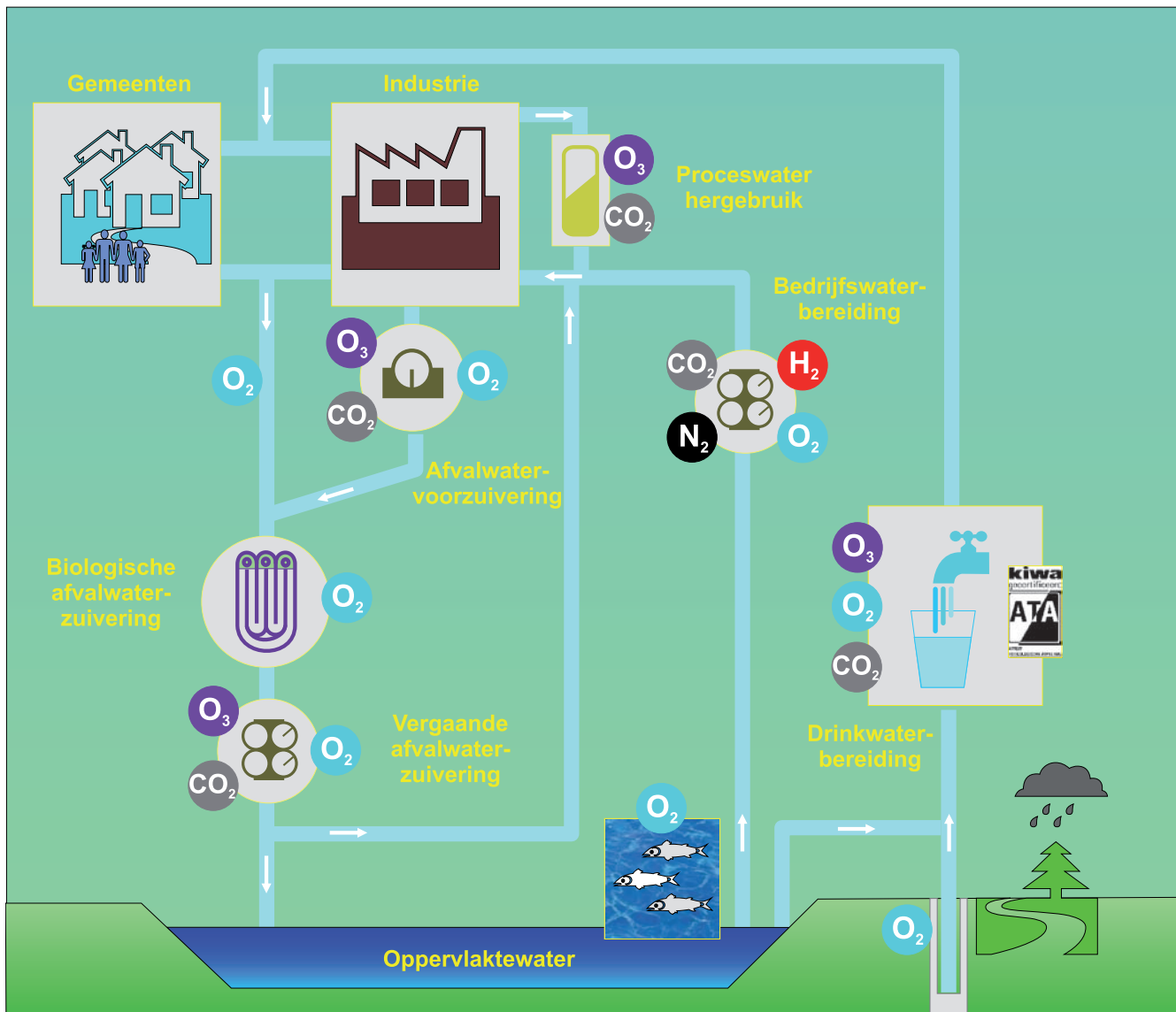
- **Linde Gas Benelux:** industriële en speciale gassen, met apparatuur en diensten. Vervangt Hoek Loos en Linde Gas Belgium.
- **Linde Gas Therapeutics:** medische en medicinale gassen, met apparatuur en diensten. Komt in de plaats van Hoek Loos Medical.
- **Linde Gas Cryoservices:** cryobanken (koude-opslag) en speciale producten en diensten rond vloeibare stikstof en vloeibare koolzuur. Vervangt Hoek Loos Cryoservice.
- **Linde Nitrogen Services:** purgen, grondvriezen en andere industriële diensten. Verving al halverwege 2005 Hoek Loos Industrial Services. ●



Gasheldere oplossingen in waterbehandeling

Herkent u de onderstaande gastehnologieën voor waterbehandeling in het schema?

- Ontijzering
- Voorkomen kalkafzettingen
- Oxidatie
- Zuurstofverwijdering
- Opvangen piekbelastingen
- pH-regulatie
- Desinfectie
- CZV-reductie



Heeft u niet alle toepassingen kunnen verbinden aan een gas? Of wilt u meer weten van een specifieke technologie? Hoek Loos kijkt graag samen uw specifieke situatie. Onze specialisten kunnen u vervolgens adviseren of, en zo ja welke, gastehnologie, custom-made oplossing en/of bijbehorend equipment een uitkomst kunnen zijn.

Hoek Loos. Ideas become solutions.

Bulkbiertje?

door Benne Holwerda

Een groot popfestival, een bierfestijn, of een hittegolf op komst? Dan is er werk aan de winkel voor de tankwagens die bier per bulktransport ter plaatse brengen. Van den Bosch Transporten, met haar hoofdkantoor in Erp en vestigingen in diverse landen, is een toonaangevende internationale bulktransporteur. Het vervoer van bier is een van de specialismen. Van den Bosch vervoert grote hoeveelheden voor onder meer Heineken, Bavaria, Grolsch en Inbev naar bottelaars en groot-

verbruikers. Een deel van deze transporten is internationaal.

Bij het vervoer van bier en andere voedingsmiddelen per tankwagen is een schone en bacterievrije tank een absolute voorwaarde. Onderdeel van het schoonmaken en prepareren van de tank is het zogeheten purgen. Daarbij wordt alle lucht uit de schone tank verdreven door de tank te vullen met koolzuurgas. In een zuurstofloze tank kunnen immers geen bacteriën



groeien! De tank wordt vervolgens gesloten en verzegeld. Met een overdruk koolzuurgas gaat de tank naar de brouwerij. Omdat het proces van schoonmaken en prepareren volgens strenge eisen plaatsvindt, zoals HACCP (zie pag. 4/5), hoeft de brouwer dat niet meer te controleren. Transportbedrijven die zelf hun tankcleaning en het purgen verzorgen, zijn zeldzaam. Van den Bosch Transporten verzorgt dit ook voor andere transportbedrijven.

Hoek Loos levert aan Van den Bosch de gassen (in dit geval voornamelijk koolzuur), de apparatuur en de kennis. Een voordeel is, dat Hoek Loos ervaring heeft met het purgen van grote industriële leidingcomplexen (met koolzuur of stikstof) én ervaring in de voedingsmiddelenbranche. ●

Nadere informatie:

www.vandenbosch.com

Hoek Loos Bulk

Tel. 010 246 14 70



Altijd & overal



FOTO: HENK INDOOR

Voordelen met elkaar verbinden

Het is nog geen maand geleden dat ik ben beëdigd als wethouder van Amsterdam en dat wij in het eerste Amsterdamse rood-groene college vol enthousiasme aan de slag zijn gegaan. Een van de vijf prioriteiten in ons programakkoord is het verbeteren van de luchtkwaliteit in Amsterdam, omdat het gezondheidsproblemen veroorzaakt. Vooral kinderen, ouderen en mensen met een aandoening aan de luchtwegen lijden hieronder. Naast het feit dat mensen recht op een schoon milieu hebben, gaat het ons om de gezondheid van alle Amsterdammers. De andere vier prioriteiten zijn het aanpakken van de armoede, het verbeteren van de veiligheid, prioriteit voor kinderen en Amsterdam terug in de top vijf van internationale topstad. Met het hele college gaan we werken aan deze vijf prioriteiten.

Marijke Vos is als wethouder Milieu eindverantwoordelijk voor de aanpak van de luchtkwaliteit in de stad en als wethouder Bedrijven kan en wil ik daar graag een bijdrage aan leveren. Sinds 1999 is het Gemeentelijk Vervoer Bedrijf betrokken bij de ontwikkelingen op het gebied van brandstofcellen en waterstof, en uiteindelijk willen we in Amsterdam grootschalig en op commerciële basis overgaan op waterstof. De stad heeft al een installatie om het benodigde

gas te produceren. Deze bijzonderheid danken we aan onze deelname aan het Europese project CUTE. In dit project zijn de afgelopen jaren door verschillende Europese openbaar vervoerbedrijven, waaronder het GVB, stadsbussen met brandstofcellen getest. In Amsterdam rijden sinds november 2003 drie innovatieve stadsbussen op waterstof. Het project draait al enige tijd; daardoor doen we én meer kennis op, én levert het GVB nu al een positieve bijdrage aan de verbetering van de luchtkwaliteit en daarmee aan de verbetering van de leefbaarheid van de Amsterdammers.

Belangrijk is dat Amsterdam op deze manier ook een bijdrage kan leveren aan de wereldwijde bekendheid en acceptatie van de opkomende waterstofeconomie. Onze stad trekt immers jaarlijks miljoenen bezoekers van over de hele wereld en de zeer herkenbare waterstofbus kan hen rond het Centraal Station zeker niet ontgaan.

In Amsterdam zijn wij er trots op dat we op een slimme manier allerlei voordelen met elkaar weten te verbinden en op een creatieve en innovatieve manier meehelpen aan duurzaam ondernemerschap. Dat velen ervan mogen profiteren. •

Micro c.v.

Carolien Gehrels werkte negen jaar bij Berenschot Communicatie. Sinds april 2006 is zij de Amsterdamse wethouder voor kunst en cultuur, lokale media, sport en recreatie, bedrijven, deelnemingen en inkoop.

Gas(t)column





Adresgegevens

Hoofdkantoor
Tel. 010 246 16 16
e-mail: info@hoekloos.nl

Tonnage & On-site Productie
Tel. 010 246 12 70
e-mail: tonnage@hoekloos.nl

Hoek Loos Medical
Tel. 040 282 58 25
e-mail: medical@hoekloos.nl

Hoek Loos Chemie
Tel. 010 246 14 70
e-mail: chemie@hoekloos.nl

Hoek Loos Voeding
Tel. 010 246 14 70
e-mail: voeding@hoekloos.nl

Hoek Loos Metaal & Industrie
Tel. 010 246 14 70
e-mail: metaal@hoekloos.nl

Hoek Loos Cryoservice
Tel. 073 599 61 61
e-mail: cryoservice@hoekloos.nl

Linde Nitrogen Services
Tel. 010 246 14 60

Linde Gas Belgium
Tel. +32 388 08 500
e-mail: contact@linde-gas.be

Waterstof nu ook voor fiets en duikboot

Er waren al auto's, stadsbussen en vorkheftrucks op waterstof. Nu ook fietsen en de eerste duikboot.

De gemeente Herten (Ruhr-gebied) nodigt toeristen uit om te komen rijden op een Swizzbee. Dit is een fiets met hulpmotor op waterstof, naar verluidt de eerste uit serieproductie. Het benodigde waterstoftankstation en de fietsen wil Herten operationeel hebben voordat de toeristenstroom richting WK-voetbal op gang komt. Vanuit de nabijgelegen fietslanden Nederland en België is sowieso al belangstelling. De Swizzbee heeft een actieradius van 120 km. en een vermogen van 250 kW, meldt de fabrikant, gevestigd in Herten. In feite is dit een alternatief voor de bromfiets, maar dan zonder gebrom, want een waterstofcel levert stroom aan een zoemende elektromotor.

Een zeer stille motor en 'zero emission' komen ook erg goed van pas als je onop-

gemerkt wilt blijven met je duikboot. De Duitse marine heeft met de U31 een wereldprimeur, mede dankzij waterstoftechnologie van Linde.

In de Benelux waren tot nu toe twee plaatsen waar je dagelijks de opkomende waterstofeconomie kon beleven: Amsterdam en Luxemburg. Daar rijden stadsbussen op waterstof, met subsidie van het project Clean Urban Transport for Europe (CUTE). Verspreid over heel Europa ging het om 36 bussen, ruim een miljoen kilometer en 75.000 uur. Dat leverde een stortvloed aan meetgegevens op.

Nu CUTE is afgelopen, hebben enkele steden, waaronder de twee in de Benelux, besloten om nog een jaar door te gaan, in Amsterdam weer met medewerking van Hoek Loos (zie de column hiernaast). ●

nieuws **Flow**



Colofon

Halfjaarlijks magazine voor relaties van Hoek Loos.

Internationale registratie door de Koninklijke Bibliotheek: ISSN 1872-2288

Hoofredactie:
Jurjen de Jong Communicatie, Amstelveen
Tel. 020 641 39 37
e-mail: info@dejongcom.nl
www.dejongcom.nl

Redactie:
P.B. de Bruine, P.H. Kuipers, H.J. Meeder, P.A.M. Ripson, R. Schmeink

Concept en vormgeving:
Niek Wensing, Huis ter Heide (U.)

Fotografie:
Hans de Lijser (tenzij anders vermeld)

Opmaak/litho/druk:
Drukkerij De Eendracht, Schiedam

Productie:
Hoek Loos, afd. Communicatie, P.B. de Bruine

Redactiesecretariaat/informatie:
Hoek Loos, afd. Communicatie, Postbus 78, 3100 AB Schiedam.
Tel. 010 246 13 56, fax 010 246 13 69
E-mail: flow@hoekloos.nl

Overname van artikelen en/of afbeeldingen uit 'Flow' is uitsluitend toegestaan na toestemming van het redactiesecretariaat.



FOTO: STUDIO FIX

Corus IJmuiden groeit door

De verwachting is dat de vraag naar staal nog jarenlang hoog blijft, bijvoorbeeld door de opkomst van China en India. De grootste staalproducent in de Benelux, Corus IJmuiden, merkt dat. Alleen al de vraag naar zuurstof voor het vuur in de ovens is zo groot geworden, dat daarvoor een forse extra fabriek nodig is. Zuurstof komt uit luchtsplitsingsfabrieken. Wie de lucht splitst, stuit natuurlijk op allerlei gassen. De nieuw te

bouwen installatie zal het volgende produceren:

- **gasvormig:** stikstof, zuurstof, perslucht en argon
- **vloeibaar:** zuurstof, argon, ruwe krypton en xenon.

Linde Engineering ontwerpt en realiseert de nieuwe luchtsplitsingsfabriek. Dat bedrijf tekende ook voor de huidige luchtsplitters. De verschillen tussen de nieuwe en de vorige zijn duidelijk: zuurstof komt nu onder hogere druk en met

een nog hogere zuiverheid. De bouwtijd voor zo'n installatie is ruim dertig maanden.

Hoek Loos gaat de gassenproductie van de nieuwe fabriek vanaf medio 2008 verzorgen vanuit de regelkamers van de bestaande installaties. De overeenkomsten zijn vastgelegd voor zeer lange tijd en onderstrepen de kwaliteit van het partnership tussen Corus en Linde/Hoek Loos. ●