



MSN-directeur Niek Koops (links) in de werkplaats met medewerker Peter Visser: "Trots dat we dat hebben gered".

Foto: DvhN/Anne Marie Kamp

REPORTAGE ■ MARITIEM SPECIALIST FOXHOL BOUWT STILLE WATERSTOFBOOT VOOR AMSTERDAMSE GRACHTEN

MSN toonbeeld van veranderingen in scheepsbouw

Door Bouke Nielsen

FOXHOL ■ Marine Service Noord (MSN) staat in de schijnwerpers en nu gelukkig weer op een positieve manier. De maritieme technisch specialist uit Foxhol bemoeit zich nadrukkelijk met de waterstofboot die door de Amsterdamse grachten gaat varen en heeft daarmee opnieuw de in 2002 door een bankroet onderbroken route gekozen: die van vernieuwing. "Er liggen momenteel veel kansen op het gebied van energie en internationale handel", klinkt het zelfbewust uit de mond van Niek Koops, de tegenwoordige roer-ganger van MSN.

MSN draaide na het faillissement enige jaren onder de vleugels van Volharding om weer op gang te komen, maar die ongelukkige constructie (MSN levert immers ook aan concurrenten van Volharding) was uit nood geboren om MSN overeind te houden. Maar sinds twee jaar opereert MSN weer zelfstandig. Koops: "Ik ben er trots op dat we dat hebben gered."

Het geeft aan wat er zoal gebeurt in de scheepsbouw rond het Winschoterdiep. Koops: "Als je kijkt wat er afgelopen vijftien jaar veranderd is... Er is veel meer werken en toch minder werven en werkgelegenheid. Het is mondiale business geworden en je moet overal op anticiperen. Er is altijd beweging en dat maakt het mooi. Je kunt het je niet veroorloven op technisch gebied stil te staan, je hebt verandering domweg nodig."

Koops haalt even de eigen situatie

Vier dochters

Marine Service Noord heeft vier gebieden waarin het actief is. Dochter Impas is de werktuigbouwer en metaalbewerker binnen MSN. Er worden installaties en modules voor installaties (op het gebied van voortstuwing en energie) gebouwd. Dan zijn er nog een Duitse en een Turkse dochter die de markten aldaar voorzien en is er nog N2 Safety. De laatste tak bouwt stikstofmodules. Koops: "Stikstof wordt wel gebruikt om als een soort deken over vloeibare lading te leggen."

aan om aan te geven hoe de maritieme wereld in een paar jaar veranderd is. "In 2002 hadden we 22 miljoen omzet met 200 man, nu 35 miljoen omzet met 140 man. Dat zegt al veel. Je werkt nu met montageploegen, er is vooral logistiek veel veranderd." MSN levert over de hele we-

reld, ook naar China, India en Vietnam.

"Ja, ja, in die landen kunnen wij ook concurreren", zegt Koops. "Maar of we dat op de lange termijn volhouden, is afwachten." Alles wat nu nog van elders komt, wil China zelf ook kunnen maken en alleen door hun technische voor-sprong zijn bedrijven als MSN

nog interessant voor China. Koops: "Daarom moet je je blijven ontwikkelen. Een brandstofcelletje kun je bijvoorbeeld niet overal vandaan halen."

En daarmee zijn we bij de waterstofboot aangeland. Koops: "Door aan dat project deel te nemen in een joint-venture met andere bedrijven, bouwen we onze technische voorsprong uit. Er liggen kansen voor bedrijven als het onze als het om het energieverbruik aan boord gaat. Het bouwen van schepen is meer en meer een logistiek gebeuren geworden, ze worden in series gemaakt. De one-offs, de eenmalige uitvoeringen, zijn heel interessant want

daar moet weer iets nieuws in. En dat biedt kansen." MSN koopt de brandstofcel in. "Wij zorgen ervoor dat de brandstofcel gebruikt kan worden en dat de schroef van het schip gaat draaien. Dat is onze taak en dat doen we samen met andere bedrijven, zoals Alewijnse die het elektrotechnische gedeelte verzorgt", zegt Koops. De alliantie heeft er al toe geleid dat er veel (internationale) interesse is voor MSN en de anderen. Koops: "We steken onze nek uit met dit project, maar gezien de belangstelling kan er op termijn best iets heel moois uit komen. Al zal het stap voor stap gaan."



Eén van de eerste ontwerpstudies voor de waterstofboot. Foto: MSN