

Succesvol overslagbedrijf i

Sealane

Over het algemeen kun je niet stellen dat de Eemshaven een succes is. Veel bedrijven zijn er niet gekomen, andere zijn er failliet gegaan. Dat is echter niet met alle bedrijven het geval. Neem Sealane Coldstorage, een overslagbedrijf dat alle zaken regelt, die logistiek te maken hebben met transport, expeditie, scheepsagenturen, douane-expertise en zekerheidstellingen. Een gesprek met directeur Kees Tammes. Een successtory over vis, vlees en wodka.

In 1973 werd de Eemshaven geopend met de bedoeling er grote (petro)chemische en metallurgische bedrijven te vestigen. Dat is nooit gelukt en dat had men van te voren kunnen bedenken. Supertankers die de grondstoffen voor die industrie moeten aanvoeren, zullen nooit de Eemshaven kunnen bereiken. Voor die industrie heeft men toen een te grote centrale gebouwd. De gedachten van de provinciale bestuurders in die tijd gingen uit naar een energiehaven met activiteiten als LNG- en LPG- opslag. Ook dat is nooit van de grond gekomen, vanwege de te grote investeringen en afwezigheid van een achterland. De Werkgroep Eemsmond heeft in het midden van de jaren zeventig een rapport uitgebracht waarin economen van de Rijksuniversiteit Groningen voorstelden om van de Eemshaven een doorvoer- en overslaghaven te

maken. De bestuurders van de provincie hadden hier echter geen oren naar, terwijl juist daar de mogelijkheden lagen.

Vestigingsplaats Eemshaven

Het is Kees Tammes in 1979 gelukt om een succesvolle doorvoer-, overslag- en opslagbedrijf van de grond te tillen in de Eemshaven. Tammes: *'Eigenlijk zijn we uitgegroeid tot een vrij omvangrijk expeditie- en cargooverslagbedrijf van diepgevroren producten. Expeditie betekent het bevrachten van wegtransporten, het vervoeren over de weg. Als je dat per schip doet ben je een scheepsbevrachter of cargooverslag. Wij verzorgen alle transporten over de weg, over zee en eventueel door de lucht, en deden dat aanvankelijk alleen via de Eemshaven.'* Inmiddels verzorgt Sealane ook de expeditie van goederen die niet via de Eemshaven

Jan Abrahamse

Overzicht Eemshaven,
foto Aerophoto Eelde

gaan. Bijvoorbeeld van Rotterdam naar Moskou en van Antwerpen naar Madrid. De bevrachting via zee gaat in principe nog steeds via de Eemshaven, maar bevrachting over de weg niet. Op de vraag waarom een bedrijf Sealane inschakelt om producten te vervoeren van Madrid naar Milaan, antwoordt Tammes: *'Dat komt omdat onze klanten vragen of we ook ander vervoer kunnen regelen.'*

Is voor dat expeditiewerk de Eemshaven een goede vestigingsplaats, is Rotterdam niet veel beter? *'Het zou voor dat werk een stuk makkelijker zijn en ik wil ook niet uitsluiten dat Sealane elders een tweede vestiging krijgt.'*

Deceptie na deceptie

In het algemeen is het droefheid troef in de Eemshaven. De koppen in de kranten laten niets te raden over: 'Wankel trekpaard van het Noorden', 'Eemshaven lijdt onder slechte infrastructuur', 'Toekomst Eemshaven somber', 'Eemshaven, mooi voorbeeld van verkeerde investering'. Er zijn veel plannen gemaakt, maar de Eemshaven werd geen succesvolle vestigingsplaats. Geen naftakraker van DSM, geen petrochemie, geen kolenvergasser, geen

1 de Eemshaven

scheidingsfabriek, evenmin LNG- en LPG-aanlanding; Conoco koos voor aanlanding van gas uit de Noordzee niet de Eemshaven; Japanse autobanden en een autofabriek kwamen niet en de Zweedse papiergigant ASSI-Doman vestigde zich in Terneuzen; Het Noorse Statoil zocht zijn heil in Duitsland. De patatfabriek ging failliet. Deceptie na deceptie. Tammes geeft aarzelend toe dat dat inderdaad het geval is. Er zijn allerlei oorzaken die eraan ten grondslag liggen. *'Het beleid met betrekking tot de Waddenzee heeft de vestiging van bedrijven echt tegengehouden. De milieubeweging heeft op voorhand al veel bezwaren en dat schrikt het bedrijfsleven af. In Emden, Bremerhaven, Moerdijk, Vlissingen is dat niet of althans veel minder het geval.*

Het heeft ook met de bestaande bedrijven te maken. In ons geval zou het bijvoorbeeld logisch zijn dat er bedrijven gevestigd werden die zich bezig houden met de verwerking van vis of aardappelen. Maar de fritesfabriek heeft veel problemen gehad om zich hier te vestigen. Tegen echt vervuilende industrieën die hun afvalstromen in de Waddenzee lozen, heb ik ook grote bezwaren. Maar er zijn tegenwoordig methoden om dat te voorkomen.'

Gebrek aan vrieshuizen

De in Groningen geboren Kees Tammes heeft na zijn opleiding aan de Zeevaartschool op Terschelling gevaren als stuurman en kapitein tot 1977. Toen werd hij gevraagd om in Engeland

'operation manager' te worden voor een lijndienst naar het Midden-Oosten bij een grote koelreder. Die lijndienst vertrok uit Esbjerg en deed Rotterdam, Sheerness en Brest aan. Tammes: *'Een probleem in die havens was dat er geen vrieshuizen aan de kades stonden. Het functioneerde niet goed. De schepen lagen te wachten op de vrachtauto's of omgekeerd en dat was moeilijk te plannen. Je kon dat nooit naadloos op elkaar aan laten sluiten, en auto's en schepen zijn te duur om ze te laten wachten. In Engeland las ik dat de Eemshaven werd geopend. Ik heb de haven bekeken en een voorstel gemaakt*

Directeur Kees Tammes voelt zich thuis met zijn bedrijf in de Eemshaven, foto Koos Vos



om een vrieshuis te bouwen. Daar voelde het bedrijf wel voor op voorwaarde dat er partners gevonden werden. Seatrade, een rederij die tegenwoordig ruim honderd koelschepen in de vaart heeft, deed graag mee.' Het vrieshuis is in 1980 gebouwd en Kees Tammes heeft zijn baan bij het Engelse bedrijf opgezegd om directeur/mede-eigenaar van Sealane te worden. Aanvankelijk ging het wat moeizaam, maar na een tijdje begon het te lopen. In 1992 is het bedrijf geheel zelfstandig geworden en er werken nu 24 mensen. De vrieshal is inmiddels twee keer uitgebreid van 30.000 m³ tot 100.000 m³. De lijndienst naar het Midden-Oosten voer met een boot van 4000 ton één keer per maand met diepgevroren en gekoelde producten vanuit de Eemshaven. Overal uit Europa werden die producten (vlees, kip, eieren en fruit) over de weg aangevoerd.

Haring, kabeljauw en makreel

Na het starten van de lijndienst naar het Midden-Oosten, die overigens niet meer bestaat, heeft Sealane zijn blik gericht op de Noordzeevisserij: haring, kabeljauw en makreel. De Nederlandse visserij is bijna volledig geconcentreerd op IJmuiden. De Engelse visserij kende in de begin jaren tachtig de deepsea fishing, de lange-afstand-visserij met vriestrawlers. *'Die visten dus op zee en konden zelf invriezen'*, vertelt Tammes. *'Via mijn Engelse contacten heb ik met de trawlvissers contracten gesloten om hun vis via de Eemshaven te verschepen en op te slaan. De trawlers moesten hun vis zo snel mogelijk kwijt om door te kunnen vissen. Vóór die tijd brachten zij hun vis naar Engeland en moesten dan ook de vis meteen verkopen. De koper wist dat en dat was niet gunstig voor de prijs. Wij sloegen de diepgevroren vis echter op in het pakhuis en de visser kon verder vissen, terwijl het verkoopkantoor de vis rustig aan de man kon brengen.'*

Russische visfabrieken

De Engelse trawlers waren rond 1986 niet meer rendabel; de quotering vanuit de EG speelde daarbij een rol. De Nederlandse vissers kregen moderne schepen, hadden een gunstiger quotering en concurreerden de Engelsen uit de markt. De Engelse

vissers zochten vervolgens samenwerking met de Russen, die grote moderne diepvriestrawlers hadden die wereldwijd de zeeën bevisten met grote moederschepen die de vis naar Rusland brachten. *'De Engelsen lieten de Russen voor zich vissen, die dat relatief goedkoop konden doen, en kochten een deel van de vangst. De Russen brachten de vis naar de Eemshaven en wij sloegen de vis op.'* Inmiddels zijn er ook in andere havens vrieshuizen langs de kades gekomen, bijvoorbeeld in Bremerhaven. Kees Tammes: *'De Engelsen en de Russen brengen de vis toch liever naar de Eemshaven, omdat wij een gunstiger prijs bedingen. Bovendien zitten er veel kopers in Bremerhaven, en het is niet gunstig om veel vis opgeslagen te hebben voor de deur van de kopers.'*

Inktvis van Zuid-Amerika naar Italië

Via de Noordzeetransacties is Sealane in contact gekomen met Russische bedrijven die veel inktvis vangen in de Zuid-Amerikaanse wateren. De markt voor inktvis is Italië, waar Sealane al veel zaken mee deed. Door deze omstandigheden kan het bedrijf de inktvis vershippen naar de Eemshaven en vervolgens naar Italië rijden. Dat die schepen niet rechtstreeks naar Italië varen, komt volgens Tammes doordat de kans op een retourlading in Noordwest-Europa veel groter is dan in Italië. *'Daar komt bij dat er veel vrachtauto's met fruit uit Italië naar Nederland rijden en die hebben geen retourlading. Dus gaat de inktvis uit de Eemshaven mee terug en dat is dan betrekkelijk goedkoop. Een derde niet onbelangrijke factor is dat de havenkosten in Italië zeer hoog zijn.'*

Door het vervoer van inktvis heeft Sealane naast Italië ook in Spanje en Portugal veel zaken gedaan. In 1988 heeft het bedrijf ook andere visproducten uit Zuid-Amerika, met schepen van Seatrade, naar de Eemshaven vervoerd en vandaar weer verspreid naar de Middellandse Zeelanden. *'Volgens een scherpe calculatie is dat aanmerkelijk voordeliger voor de rederij, voor de klant en voor ons bedrijf'*, stelt Kees Tammes.

Containers

Er is geen containerterminal in de Eemshaven. Zo'n terminal vereist grote investeringen, en het

weinig krachtdadige Havenschap en de daaraan gelieerde bedrijven en instellingen zijn er huiverig voor om een volgend avontuur in de Eemshaven op te starten. Toch wordt er met een zestal bedrijven uit Delfzijl en de Eemshaven gekeken of er mogelijkheden voor zijn. *'De wereld hangt van toe-valligheden aan elkaar'* zo vertelt Tammes over het eerste containervervoer naar Sint Petersburg. *'Hero Frisdranken uit Hoensbroek zocht goede mogelijkheden om zijn producten via containers te vershippen naar Rusland. Voor die tijd ging het via Rotterdam, hetgeen ten opzichte van de Eemshaven een groot aantal nadelen had. Het vervoer naar Rotterdam heeft altijd te maken met files. Verder ben je een halve dag kwijt voordat je uit de haven van Rotterdam bent en we hebben een groot voordeel boven Rotterdam omdat het op een retourreis van tien dagen varen, twee dagen scheelt als je vanuit de Eemshaven vertrekt.'* Het probleem om de containers met frisdranken in de schepen te laden, heeft Tammes opgelost door gebruik te maken van een paar grote kranen van de fruitterminal die met gemak een container kunnen tillen. Behalve frisdranken worden er wodka van Distilleerderij Hooghoudt en oliën en vetten van Unilever naar Rusland verscheept. Het vervoer wordt verzorgd door een Russische rederij. Sealane is wel actief om retourlading uit Sint Petersburg te zoeken, hetgeen langzamerhand op gang begint te komen. De import uit Rusland bestaat uit hout, aluminium en halffabrikaten. Twee keer per week vaart een containerschip van 2500 ton naar de Russische haven.

Fruitterminal

Begin dit jaar heeft Sealane de fruitterminal overgenomen. Deze leed verlies, omdat hij alleen is gebouwd voor bananen, die het hele jaar door in grote hoeveelheden constant verbouwd en vervoerd



Het bedrijf Sealane, foto Aerophoto Eelde

worden en waarvoor gespecialiseerd vervoer nodig is. Het vervoerbedrijf Lommerts dacht dat de bananenstroom omgebogen kon worden via de Eemshaven, maar dat is niet gelukt. Toen besloot men om via de bananenterminal ander dingen te vervoeren. Kees Tammes: *'Dat kan wel. Alleen de bananenterminal is veel te duur omdat hij aangelegd is voor één product. De bananen komen aan in dozen met grote schepen. Ze mogen niet aan de buitenlucht bloot gesteld worden, en ieder doosje moet gecontroleerd worden op de kleur en de rijpheid van de bananen. Dat gebeurt met geavanceerde technieken. Een rotte banaan in de lading is een probleem want in de kortste keren zijn alle bananen verrot. Bij ander fruit zoals sinaasappelen is dat niet het geval.'*

De toekomst van de Eemshaven ziet Kees Tammes met vertrouwen tegemoet. Er zijn 24 bedrijven in de Eemshaven. Enkele bedrijven zoals TCE en Sealane, maar ook de Taxfree Mini Cruises van Rederij Kamstra draaien goed. De EPON met de centrale en het windenergiepark zijn volgens Tammes goede aanzetten tot het ontwikkelen van de Eemshaven. Er komt een multifunctioneel centrum waar kleine startende ondernemers kunnen beginnen. Zeker is dat hij zich thuis voelt in de Eemshaven, die een begrip is geworden in de internationale koel- en vriesmarkt. ☞