

# Jonge Nederlandse reder wil Canadese kustvaartmarkt openbreken

**Reders zijn vooral geïnteresseerd in volume. Meer tonnage betekent tenslotte meer omzet. Reder Kees Koolhof (1971) van Canada Feeder Lines (CFL) kijkt eerst naar de behoefte van de klant en vindt zo lucratieve niches. Zo hoopt CFL de nu nog gesloten Canadese kustvaartmarkt penetreren. Belangrijkste wapen: een zeer milieubewuste kustvaarder. “De schepen varen nog zuiniger dan geprognostiseerd”, glundert de Groningse reder. Koolhofs missie is met nieuwe producten nieuwe markten openbreken.**

Koolhof heeft inmiddels vier schepen die zich warm lopen op andere routes totdat op de Grote Meren van Canada mag worden gevaren. Het vijfde schip loopt in september van stapel bij Peters Shipyards in Kampen. Het moeten er in totaal negen worden. Het zijn moderne schepen van 6500 ton, ontworpen om door zwaar ijs te kunnen varen en met een lage diepgang om de ondiepe kusten te kunnen bereiken. De schepen hebben een bemanning van slechts acht man nodig en zijn uitgerust met motoren die aan alle (toekomstige) milieunormen voldoen. Deze schepen, die varen onder Nederlandse vlag, vergen een investering van 100 miljoen euro. Koolhof: “De investering wordt overigens het dubbele, ca 200 miljoen euro. We zijn ook een ander type schip aan het ontwikkelen dat uniek is op de markt. Ik kan er nog niet te veel over zeggen, maar het moeten er vier worden die per stuk over de twintig miljoen gaan kosten.” De gelikte animatie op z'n iPhone maakt duidelijk dat het absoluut bijzondere schepen worden, voorzien van zeer grote ruimen en flinke hijskranen. Gezien Koolhofs voorgeschiedenis ligt het voor de hand dat deze schepen mede worden ingezet voor het vervoer van superjachten.

Canada Feeder Lines, kantoorhoudend in een fraai souterrain aan de Hoge der A in Groningen, is een nog jonge rederij en het ontstaan is niet los te zien van de vroegere activiteiten van Koolhof. Koolhof (“op school zag ik alles vliegen. Op de heao zat ik me stierlijk te vervelen.”) kwam op jonge leeftijd op scheepvaartkantoor Poseidon in Delfzijl terecht, dankzij een aanbeveling van een vriend aan één van de eigenaren, die iemand zocht voor de verkoop. “Dan moet je Kees nemen want die kan hartstikke goed lullen.” Hij slurpte daar de kennis op van de bevrachterswereld – het verkopen van vrachtruimte van aangesloten schepen – en groede in dit vak.

Koolhof begon in 1999 met zakenmaat Frank Behrens in Bremen Sol Chartering, een bevrachtingskantoor. Beiden leegden hun spaarpot maar kwamen niet verder dan 40.000 dm waarmee dit bedrijf van de grond moest komen. Niet veel in de wereld van de scheepvaart. Koolhof vertrok eerst voor een half jaar naar Australië om de mogelijke plannen nog eens goed te overdenken, “Ik schrok me rot toen ik

terugkwam. Ik had verwacht ergens in een caravan te beginnen. In plaats daarvan had Frank een keurig kantoor gehuurd, alles fris wit gesausd en een BMW geleased. Volgens Frank, een Duitser, moet je een kantoor en een BMW hebben wilde je überhaupt kans maken op de Duitse markt. Hij had wel gelijk. We zijn met hagel gaan schieten en via Franks vader, die ook een scheepsvaartkantoor had, kregen we vier grote schepen in management van Deutsche bank. Het ging daarna als een raket. Binnen de kortste keren zaten we op tien management schepen en een semi lijndient.” Koolhof verkocht in 2004 zijn 50 pct aandeel aan z'n zakenpartner, die destijds samen met z'n vader een zaak wilde opzetten.

## Miami

Ondertussen was Koolhof sinds zijn terugkeer uit Australië al een aantal keren benaderd om rederij Zevenster er bovenop te helpen. Het liep daar aan alle kanten mis door gebrek aan ervaring. Koolhof, die via een slimme constructie met de grote rederij Spliethoff eigenaar werd, zag voor Zevenster een uitweg door zich te richten op de lucratieve niche van het wereldwijde vervoer van luxe jachten. Spliethoff heeft daarvoor de schepen. “We hebben het dan over het vervoer van jachten van 12 tot zo'n 45 meter. Dat is echt een gigamarkt. Wist je dat alleen al op de Balearen 80.000 boten liggen. De eigenaren zijn vaak te bang of hebben er de tijd niet voor om daar zelf heen te varen. Dus veel van die boten worden gehaald en gebracht. Je kunt je er geen voorstelling van maken hoeveel geld daarin omgaat. Om je een idee te geven van de jachtenmarkt: in de vijf dagen die de botenshow in Miami duurt, landen er circa 40.000 private jets van bezoekers.” Destijds waren we de eerste en enige met een flexibel en wereldwijd netwerk.

Wordt u daar niet hebberig van? “Bij mijn standje op deze beurs kwam eens een enorm verveeld kijkende vrouw met een klein hondje op haar arm vragen wat het kost om een jacht te vervoeren. Welk type is het dan, hoe groot is-ie, vroeg ik. Ze keek me zo mogelijk nog verveelder aan en zei uiteindelijk ‘dat weet ik niet maar kijk maar even om de hoek’. Haar man had dus net impulsief een boot van zeven miljoen dollar gekocht maar zij was nog doodongelukkig. Dus nee, je wordt niet hebberig van dit wereldje, alhoewel ik zelf nog wel eens een mooie zeilboot zou willen kopen. Het was overigens wel een te gekke tijd, hoor. Met een cabrio nachtenlang in Miami rondscheuren en stappen. Work hard, play hard.”

Uiteindelijk liep de samenwerking met Spliethoff spaak. De vrachtmarkt trok flink aan waardoor het vervoeren van luxe jachten naar oorden als Monaco en Fort Lauderdale in een ander licht kwam te staan. “Ze verlegden de prioriteit. Alles draait in deze business

om liability. Een jacht met een huur van 60.000 dollar per week kun je bijvoorbeeld niet te laat ophalen." De in 1999 tot Sevenstar Yacht Transport omgedoopte rederij is verkocht aan Spliethoff. Koolhof heeft nog wel steeds een kantoortje en huis in Fort Lauderdale voor zijn bedrijf Sol Yacht Transport. Afijn, Koolhof had zijn handen vrij voor iets nieuws.

### Toronto dichtgeslibt

Koolhof ging in 2004 ging met een paar vrienden in Londen brainstormen over kansen in de scheepvaart. "Een vriend van me werkte in Canada en vertelde over de kansen die de kustvaart zou hebben op de Grote Meren tussen Canada en Noord-Amerika. In het noorden heb je zeg maar voornamelijk boeren, in het zuiden de grote industriële steden met ca 100 mln consumers. Het transport hiertussen gebeurt hoofdzakelijk door vrachtwagens en de trein. Er varen wel hele grote schepen maar die vervoeren hoofdzakelijk bulk. Het vrachttransport begint echter vast te lopen in Canada. De zesbaanswegen bij Toronto zijn dichtgeslibt. De overheid is daarom begonnen met het nadenken over hoe rail and road kunnen worden ontlast."

Koolhof rook wederom een lucratieve niche-markt en richtte samen met partner Frans Seltenreich Canada Feeder Lines op, de eerste nieuwe Nederlandse rederij sinds jaren. " Wij hebben via ons Canadese contact een subsidie gekregen van 100.000 dollar om ons kustvaartplan voor de Grote Meren te ontwikkelen. Dat is goed ontvangen. Dat wil nog niet zeggen dat het nu koek en ei is. De Canadese markt is zeer gesloten. Of het lukt om daar een voet tussen de deur te krijgen, is dus nog maar de vraag. Wij hebben wel de toezegging dat wij als eerste rederij met Nederlandse vlag op Canadese wateren mogen varen. Ook of het commercieel een succes is, moet dan blijken. Wel was in 2004 voor CFL al duidelijk dat de olieprijs door het dak zou gaan. Hierop voortbordurend hebben we een modern zuinig schip ontwikkeld. Ze zijn bedoeld voor de Grote Meren, maar kunnen ondertussen worden ingezet op andere routes. De schepen blijken in de praktijk nog zuiniger dan gedacht. Ze kosten per dag 1500 dollar minder dan een vergelijkbaar schip."

### Financiering

Hoe heeft u de vloot kunnen financieren? "Alles staat of valt met banken en investeerders. De Fortis heeft ons maandenlang aan het lijntje gehouden om uiteindelijk af te haken. Dat ging om 30 miljoen euro. Finship een Rotterdamse finance boutique heeft het daarna echter binnen 2 maanden voor ons geregeld. Ook is toen via een kennis - binnen een maand - EMG, een Amerikaanse investeringsmaatschappij ingestapt. Dat was wel een gekke gewaarwording, als je op je logeerkamer in Groningen zit, in je joggingbroek, en je ziet dat er zo'n acht miljoen dollar is gestort op je bankrekening." Vervolgens zijn voor de schepen van CFL commanditaire vennootschappen opgericht waarin de partners/investeerders deelnemen.

Voor CFL, die een verzoek tot vervoersrechten heeft ingediend bij de Canadese overheid, is het nu afwachten of en wanneer ze mag instappen. Ondertussen is er vraag genoeg naar de zuinige CFL-vloot. Voor de komende drie jaar varen de schepen op routes van CFL- partner Vertom Scheepvaart- en Handelsmaatschappij BV. De dagelijkse besloemeringen van de rederij zijn in handen van directeur Walter Huisman. "Hij is echt een kei. En hij vindt het wel leuk om in Londen te gaan praten over verzekeringspremies." Zijn accountant houdt verder alle cijfertjes voor hem in de gaten.



lees meer op:  
[www.bizz.nl/3972-lucratieve-niches.html](http://www.bizz.nl/3972-lucratieve-niches.html)