



In gesprek met **Rob Klompenhouwer**  
van Defensie Materieel Organisatie

# Het BV Nederland- gevoel

De marine is het onderdeel van de krijgsmacht waarmee de gemiddelde Nederlander zich het makkelijkst identificeert. Eerst schepen bouwen en dan met die schepen naar alle uithoeken van de wereld, dat vinden wij prachtig. In Den Haag zit de Defensie Materieel Organisatie (DMO), die verantwoordelijk is voor de aankoop en de verkoop van militair materiaal. Rob Klompenhouwer, hoofd sectie project engineering, houdt zich hier bezig met de aan- en verkoop van marinemateriaal. Rob is net zo enthousiast over de marine als over de jarenlange samenwerking met Verebus.



**D**enk niet dat je zomaar binnenkomt bij de Defensie Materieel Organisatie in Den Haag. We bedoelen letterlijk. Bij de poort moet je je identificeren bij een geüniformeerde militair, inschrijven, reden van je bezoek, contactpersoon, paspoort, kenteken van je auto en met een parkeerkaart en een elektronische bezoekerspas mag je het terrein op. Bij het gebouw aangekomen waar Rob Klompenhouwer huist, zitten weer een geüniformeerde receptionist plus een bewaker. Formulieren invullen, paspoort hoeft ditmaal niet. Rob komt me ophalen en om me naar binnen te loodsen, moet ik plaatsnemen in iets wat lijkt op een kruising tussen een luchtsluis, een teleporteercabine en een benauwde draaideur. Rob houdt een speciaal pasje bij een lezer en ik wring me naar binnen. Eenmaal binnen valt alle formaliteit van ons af. Rob is burger en Hoofd Sectie Project Engineering.

Voordat het gesprek goed en wel van start gaat, moet hij eerst een telefoontje afwerken met een zekere Paul in Groot-Brittannië. Deze gespecialiseerde testvaarder moet een paar dagen naar Den Helder komen om nieuwe FRISC-speedboten (Fast Raiding Intercept Support Craft) van de marine te proberen. Deze worden gebouwd om met

name piraten te bestrijden en ze zijn bloedstollend snel.

Op de vraag hoe Verebus figuurlijk bij de marine is binnen gekomen, moet Rob eerst diep nadenken. "Dat moet een jaar of vijftig geleden zijn, bij de bouw van fregatten. Specifiek was dit zelfs vanaf 1947. Verebus was toen nog een relatief klein bedrijf dat voor ons elektrische schema's en kabeltekeningen maakte. Nu noem je dat electrical engineering, maar toen was dat nog echt handwerk. Voor de opkomst van de computer waren er tekenkamers vol mensen die dat werk deden. Verebus begon zich rond die tijd meer en meer te specialiseren in onder andere logistiek, het identificeren

van reserve-onderdelen en configuratie-beheer. Ze zijn als het ware geëvolueerd tot een volwaardige partner op het gebied van Integrated Logistic Support." Het bijzondere van de Nederlandse marine is misschien wel dat deze midden tussen het bedrijfsleven staat. Rob en zijn dienst kiezen daar bewust voor. "Wij als DMO moeten ons vooral op de technologie en regie richten bij nieuwbouwprojecten en het instandhouden van schepen. Bij elk aspect en onderdeel van een nieuw schip moet je je afvragen wat jezelf zou moeten doen en wat het bedrijfsleven zal gaan doen. Wij hebben te maken met pieken in onze workload van de projecten en ik vind dat je delen van de logistieke



‘Wij moeten ons vooral op de technologie en regie richten’

## Het BV Nederland-gevoel

ondersteuning prima op de markt kunt zetten. Het is moeilijk om als overheidsdienst op dit soort gebieden de kennis en capaciteit in stand te houden. En als er een dip in onze hoeveelheid werk is, concentreren ze zich bij Verebus gewoon even op andere marktgebieden zoals trainen. Op de lange termijn gaan we met Verebus klimmen naar een partnership. We hebben hier zelfs al een kamer voor ze ingericht met eigen werkplekken.” In die kamer moeten specialisten van Verebus een soort helpdesk bemensen die ons helpen met de ILS informatie. “Misschien krijgen we hier zelfs wel een volcontinue bezetting. Ik heb ze al in huis gehaald, dus dat zegt wel wat over de fijne samenwerking met Verebus.”

Komt hij door de intensiviteit van deze contacten dan niet in de problemen met Europese regels over openbare aanbestedingen? “Eh ja, maar ik zou niet weten hoe ik het anders moet doen. Alles moet wel officieel worden aanbesteed, maar daar moet ik bij aantekenen dat we van Verebus altijd een goede prijs/prestatieverhouding krijgen.” Robs enthousiasme voor de marine heeft alles te maken met de relatie met het bedrijfsleven: “Met relatief beperkte middelen vervult onze marine een belangrijke internationale rol. Met weinig geld doen we slimme dingen. We zijn als het ware het midden- en kleinbedrijf tussen de mondiale grootmachten. Zo durf ik te stellen dat we onze schepen voor 25 tot 30 procent goedkoper bouwen dan andere landen. Dat komt door de wisselwerking met onze partners in het bedrijfsleven. Echte kennis en innovatie ontstaat bij sterke sparringpartners. Jij verzint nooit in je eentje iets slims. Wat we met z’n allen laten zien, werkt ook door in de civiele scheepsbouw en de verkoop van maritieme systemen aan het buitenland. De marine



Rob Klompenhouwer voor het ontwerp van het Joint Support Ship.

is een afspiegeling van onze volksaard: de dingen zelf ontwikkelen en dan kijken of we het kunnen vermarkten. De marine zwengelt dat mede aan, en ik vind het wel eens jammer dat daar door de politiek niet voldoende over wordt nagedacht.”

Zo'n toonaangevend product is het Joint Support Ship dat momenteel in Roemenië wordt gebouwd en dat later zal worden afgebouwd in Vlissingen. Dit is een schip met een lengte van 207 meter, dat zowel een bevoorradingschip is, als een drijvend hospitaal plus dat het landingsvaartuigen aan boord

‘Als je weet uit welke hoek de wind waait, is het makkelijk’

heeft en een groot helikopterdek. Ook de land- en luchtmacht kunnen op het schip uit de voeten. Het kan zichzelf verdedigen middels hypermoderne afweersystemen. Voor een leek lijkt het uitermate geschikt als drijvende basis voor vredesmissies onder NAVO- of Europese vlag. “Het is een revolutionair concept waar ik erg enthousiast over ben”, vertelt Rob. Het schip dat Karel Doorman zal gaan heten, moet in 2014 zijn eerste proefvaart maken. Verebus is ook betrokken bij dit project. “Het BV Nederland-gevoel moet zijn dat we toonaangevende producten maken en exporteren. Zoals dit schip. Zo voel ik het. Dat zit me in het bloed”, besluit Rob Klompenhouwer.

We willen buiten wat foto's maken voor bij dit artikel en ik wurm me wederom door de teletijdraaideur. Juist als Rob poseert bij een stuk mast met wat antieke kanonnen, wordt het weer formeel. De bewaker komt naar buiten en verbiedt me dringend om hier foto's te maken. Binnen mag wel, dus zetten we Rob neer bij een oud kompas. Want samenwerken met de marine: als je weet uit welke hoek de wind waait, is het makkelijk.