

*Lenie Hoekman van Hoekman Maritiem:*

# ‘Die mooie kotters moeten

URK – Hoekman Maritiem wordt gerund door vader Albert Hoekman en dochter Lenie. Als ‘shipbroker’ is Hoekman Maritiem gespecialiseerd in visserij-schepen. „Aantrekkelijke schepen om te verkopen, maar dan moet de regelgeving voor gesaneerde kotters niet strenger worden dan ze nu al is”, vindt Lenie Hoekman. „Het zou toch zonde zijn als al die prachtige kotters verplicht gesloopt zouden moeten worden.”



*De ex-IJM 11 is met bemiddeling van Hoekman Maritiem verkocht naar Libië en wordt daar nu klaargemaakt voor de visserij.*



*Niet bij visserij alleen. Op de foto een roro cargo vessel, die verkocht is naar een rederij in Oekraïne*

Albert Hoekman (74) liet in 1984 de machinefabriek Hoekman Shipbuilding over aan de neven Albert en Lucas Hoekman en ging alleen verder als Hoekman Maritiem. Begin 2005 kreeg hij versterking van dochter Lenie (41), die fulltime in de zaak kwam. „Met z’n tweeën kun je duidelijk meer doen. We zijn een goed team. M’n vader richt zich op de techniek en de motoren- en onderdelenhandel en ik vooral op de verkoop van schepen”, aldus Lenie Hoekman. Ze is nu sinds twee jaar vrij ondernemer, nadat ze jarenlang directiesecretaresse is geweest bij de IJsselmeerziekenhuizen

# niet naar de sloop'



*Voormalig 'Secretaresse van het jaar' Lenie Hoekman handelt nu met Hoekman Maritiem in schepen.*

tevens een HBO-opleiding Communicatie gedaan. „Dat komt me in zoverre van pas dat goede en duidelijke communicatie erg belangrijk is in dit vak. Net als uiteraard een klantgerichte en dienstverlenende instelling.” Een sterk punt van Hoekman Maritiem vindt ze dat er altijd snel gereageerd wordt op een aanbod (iemand heeft een schip te koop) of een vraag (iemand zoekt een schip). „We kijken eerst hoe serieus het is, maar gaan dan direct aan de slag. We komen zo snel mogelijk met een aanbieding en proberen de klant bij ons te houden.”

Bemiddelen bij aankoop en verkoop is een tijdrovende bezigheid. Er komen veel aanvragen binnen van mensen die een schip zoeken en daarmee moet je regelmatig één of soms meerdere dagen op stap om schepen te bekijken. Ook schepen die te koop komen moeten bekeken worden. Lenie Hoekman is dus vaak op de weg. „Je moet ook zoveel mogelijk uit hebben staan. En soms gaat een transactie snel, soms langzaam. 2006 was voor ons een goed jaar, we verkochten in totaal tien schepen. Drie gesaneerde kotters (voor India, Panama en Spanje), een Ierse kotter voor Afrika, een Nederlandse kotter voor de offshore, een Nederlandse kotter voor Libië, een Noors schip voor de offshore, een RoRo vrachtschip voor de Oekraïne, een vrachtschip voor Dubai en een supply boat voor Afrika.” Op dit moment zitten er nog genoeg zaken in de pijplijn. Het Urker bedrijf opereert wereldwijd. Bij het grootste deel van de transacties is een buitenlandse partij betrokken.

Een beeld van wat Hoekman Maritiem 'in de aanbieding' heeft biedt de website [www.hoekman-maritiem.nl](http://www.hoekman-maritiem.nl). Diverse soorten schepen staan hier overzichtelijk gerangschikt, met de belangrijkste kenmerken en al dan niet met een vraagprijs.

(Emmeloord/Lelystad), en dat bevalt haar prima.

Hoekman Maritiem richt zich niet alleen op bemiddeling bij koop en verkoop van visserij-schepen, maar ook van andere beroepsvaartuigen zoals vrachtschepen en schepen voor de offshore. „We hebben zelfs een Russische onderzeeër verkocht. Maar visserij blijft de core-business. Pa is er in opgegroeid. Sommige kotters waarbij we bemiddelen heeft hij zelf nog gebouwd.” Ook Lenie is met de visserij opgegroeid. „Het ging er altijd over thuis. Tot m'n zesde woonden we boven de machinefabriek. Later hielp

ik in de vakanties op kantoor. Ik ben er dus altijd bij betrokken geweest.” Tien jaar woonde ze in Nunspeet. In 1997 zou ze 'voor even' terug gaan naar Urk, maar ze woont er nu nog steeds. Het heeft z'n voordelen, op Urk wonen, temidden van de visserij en met veel potentiële klanten bij wijze van spreken om de hoek. „Het is alleen jammer dat de haven van Urk niet meer vol kotters ligt. Dat mis ik wel.”

Anderhalf jaar studeerde ze Journalistiek, maar daarna stapte ze over naar een opleiding voor directiesecretaresse. In 1997 won ze de nationale verkiezing 'Secretaresse van het Jaar'. Hoekman heeft

„We hebben een standaard contract, dat waar nodig wordt aangepast aan de condities die koper en verkoper afspreken. We stellen een percentage vast in alle redelijkheid. We gunnen een verkoper de beste prijs en de koper de goedkoopste prijs, maar moeten zelf als bemiddelaar ook tevreden kunnen zijn.”

### MAK-onderdelen

De 40-meter visserijsschepen vindt Lenie Hoekman het mooist. Door onder meer de saneringsronde van eind 2005 en misschien een nieuwe ronde dit jaar komen deze kotters op de markt. Het is aantrekkelijke handel, die echter vorig jaar beperkt is doordat gesaneerde visserijsschepen nergens ter wereld meer commercieel ingezet mogen worden. „Gesaneerde kotters die gaan vissen buiten de EU, voor de offshore ingezet worden; het zijn er goede zeeschepen voor, maar het kan nu niet meer helaas. Laten we hopen dat de regelgeving niet zo streng wordt dat gesaneerde kotters verplicht gesloopt moeten worden. Het doet toch pijn in je hart als je die schepen naar de sloop ziet gaan. Jammer, zo'n kapitaalvernietiging.” Van wat er nog voor moois met uitgerangeerde visserijsschepen kan, geeft de website van Hoekman ook twee aansprekende voorbeelden: de ex-UK 64 en de ex-HD 23, die bij Maaskant Stellendam worden verbouwd tot jacht. Het is de bedoeling dat de eind vorig jaar via Hoekman Maritiem verkochte ex-TX 21 in Spanje verbouwd gaat worden tot privéjacht.

Vanaf het begin handelt Hoekman Maritiem ook in nieuwe en tweedehands motoren, generatorsets en onderdelen. „Wij leveren onder andere veel MAK-onderdelen.” Aftersales service vindt Hoekman ook belangrijk. Nadat een transactie is geslaagd kan Hoekman Maritiem de klanten ook nog op andere manieren van dienst zijn, bijvoorbeeld met het regelen van bemanningen, de registratie van het schip en het leveren van benodigde onderdelen. Klachten achteraf zijn er tot nu toe gelukkig niet geweest. „Iedereen kan van tevoren de schepen goed bekijken, en we zijn eerlijk als het om gebreken gaat. Als een schip in het buitenland ligt en voor ons niet te bezichtigen is, wil ik goed op de hoogte zijn van de staat van het schip. Het komt neer op goed werk leveren en eerlijk en fatsoenlijk met elkaar omgaan.”



*De ex-TX 21 gaat naar Spanje en wordt daar omgebouwd tot privéjacht.*

*De ex-UK 168 wordt nu voor de offshore ingezet, een mooie bestemming voor dit soort goede zeeschepen.*



*Lenie en haar vader Albert Hoekman (uiterst rechts), eigenaar Adrie Hutjes (tweede van links) en buitenlandse bemanningsleden bij de verkoop van de TX 27. Deze kotter is af en toe op televisie terug zien in het programma 'Sea Hunters', waar het schip als duikschip wordt gebruikt en 'Ocean Dancer' heet.*

### Vissersvrouwen

Lenie Hoekman spreekt enthousiast over haar interessante werk. Dat ze als vrouw in een werkveld met overwegend mannen actief is vindt ze zelf totaal geen probleem. „Ik heb wat dat betreft ook niet gemerkt dat mensen er moeite mee hebben. Daarbij helpt dat mijn vader goed bekend is en in al die jaren toch de nodige goodwill heeft opgebouwd. Nee hoor, ik heb het idee dat men het wel leuk vindt.”

Het werken met mannen gaat haar naar eigen zeggen goed af. Een goede relatie met haar mannelijke collega-ship-

brokers vindt ze ook belangrijk. „Een transactie kan ook heel goed een zaak zijn van twee shipbrokers.” Maar ze komt zeker nog genoeg vrouwen tegen gedurende haar werkzaamheden. „In de visserij kom je vissersvrouwen tegen die erg bij het bedrijf betrokken zijn en dus ook bij de zaak waarvoor ik kom. Als het gaat om een kotter die mogelijk een woonboot of plezierjacht moet gaan worden, komt er bijna altijd een echtpaar kijken. De eerste blik is heel belangrijk, dus als m'n vader zegt dat de echte kenner door roest heen kijkt dan zeg ik 'Maar een kwastje doet wonderen!'"