

AMBASSADEUR



september 2007

Dit is een uitgave van Shell Nederland B.V., Carel van Bylandtlaan 30, 2596 HR Den Haag.
Redactie: 070 - 377 87 00. E-mail: communicatie@shell.com

TERWIJL ENERGIESECTOR VERANDERT

Record volgt record

Tegenover lagere resultaten bij upstream (Exploratie en Productie) stonden in de laatste kwartaalcijfers van Shell hogere uitkomsten bij raffinage, retail, chemie en LNG (vloeibaar gas). Zodat Shell voor het zesde kwartaal op rij recordresultaten kon melden: \$8,7 miljard.

Als iets opvallends is aan de voorbije anderhalf jaar, is het het telkens door Royal Dutch Shell plc overtreffen van de verwachtingen van de financiële analisten bij de kwartaalcijfers. Over het tweede kwartaal 2007 zou de onderneming, zo schatten zij, gemiddeld een 2,5 procent hogere winst realiseren. Het werd echter een groei met 20 procent

ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. Het zesde kwartaal in serie waarin de realiteit de verwachting overtrof. Terwijl de olie- en gasproductie in het tweede kwartaal samen licht daalde (plus één procent bij olie en min zes procent bij aardgas, dat laatste vooral door een relatief zachte winter en voorjaar



Kwartalen		\$ miljoen	Eerste halfjaar	
Q2 2007	Q2 2006		2007	2006
8.667	7.324	Winst toerekenbaar aan aandeelhouders	15.948	14.217
(1.111)	(1.010)	Voorraadeffect olieproducten en chemie	(1.460)	(1.815)
7.556	6.314	Resultaat op basis geschatte actuele kosten	14.488	12.402
SEGMENTRESULTATEN				
3.301	3.999	Exploratie en Productie	6.809	7.742
779	513	Gas en elektriciteit	1.582	1.273
2.936	2.065	Olieproducten (op basis geschatte actuele kosten)	4.424	3.398
494	348	Chemie (op basis geschatte actuele kosten)	974	487
177	(448)	Corporate	978	(221)
(131)	(163)	Minderheidsbelangen	(279)	(277)
5.824	7.095	Totaal aan kapitaalinvesteringen (\$ miljoen)	11.798	11.325
8.848	7.834	Kasstroom van operationele activiteiten (\$ miljoen)	20.029	15.658
3,18	3,25	Olie- en gasproductie (mln vaten olie-equivalent per dag)	3,34	3,50

in West-Europa) en de marktnotering van olie en gas beneden die van het tweede kwartaal 2006 lag, presteerde de downstream-sector (Olieproducten) ditmaal zeer sterk. De raffinagemarges waren hoog en de retailmarges verbeterden in diverse gebieden. Bovendien kenden de raffinaderijen een hoge beschikbaarheid, zodat ze bijna optimaal konden profiteren van de betere marges. Omdat ook Gas & Elektriciteit en Chemie het goed

deden, werd in het tweede kwartaal een nettowinst (inclusief boekwinsten op voorraden) gerealiseerd van bijna \$8,7 miljard. Geschoond voor boekwinsten op voorraden (bij olieproducten en chemie) kwam de kwartaalwinst uit op ruim \$7,5 miljard, plus 20 procent.

Energie-uitdaging

“Concurrerende resultaten die we behaalden in een ondernemingsklimaat waarin zich fundamentele veranderingen aftekenden

Lees verder op pag. 4 ►

Frits Duparc: "Kom maar terug als je een idee hebt dat we niet kunnen weigeren", zei Jeroen van der Veer."



Gesteund door de jubilerende sponsor Shell biedt het Mauritshuis vanaf 13 oktober een unieke expositie van Hollandse portretkunst uit de zeventiende eeuw. Directeur Frits Duparc ziet de stukken tot leven komen in de intimiteit en de menselijke maat die juist zijn museum biedt.

Hollandse portretten

Hoewel de opening van de expositie ten tijde van dit gesprek nog even in het verschiet ligt, kan museumdirecteur Frits Duparc zijn enthousiasme lastig onderdrukken. "Zeventiende eeuwse Hollandse schilderijen, portretten die zijn gemaakt voor de intimiteit van toenmalige woonhuizen, tentoongesteld in het Mauritshuis, wat zo'n zeventiende eeuws woonhuis is, daar verheugen we ons allemaal enorm op. In die omgeving komen ze als het ware tot leven, daar vinden ze de intimiteit en de menselijke maat waarvoor ze zijn gemaakt." Tot hun 'mentale thuiskomst' half oktober hingen de werken tot medio september in de Sainsbury Wing van de National Gallery in Londen (daar onder de titel 'Dutch Portraits, The Age of Rembrandt and Frans Hals'). De sponsoring van beide exposities geldt als onderdeel van de viering van honderd jaar Brits-Nederlandse samenwerking in de Shell Groep.

Wat voor Duparc en zijn medewerkers de spanning verhoogt, is de wetenschap dat het de grootste portrettenexpositie op Nederlandse bodem is sinds 1952 in het Amsterdamse Rijksmuseum. "Eerlijk gezegd zijn portretschilderijen lang verontachtzaamd", aldus Duparc. Mensen wilden graag winterlandschappen hebben, of stilleven met bloemen, maar vonden het minder aantrekkelijk om een portret van een vaak ook nog onbekende oude man of oude vrouw op te hangen."

Mode

Maar hij constateert een kentering, "De waardering groeit, ook omdat er inmiddels veel meer bekend is over de achtergronden van wie er op het schilderij is uitgebeeld. Bovendien vertellen de stukken veel over de samenleving in de zeventiende eeuw, zoals mode, sociale verhoudingen en ook over de relatie tussen de voorgestelde en de schilder."

In het calvinistische Holland van de Gouden Eeuw heerste een dubbele moraal, het is al vaker vastgesteld, het was de samenleving van 'koopman en dominee', of 'The Embarrassment of Riches' ('Overvoed en Onbehagen'), zoals cultuurschrijver Simon Schama het noemde. De rijke bovenlaag kon het zich permitteren om zich te laten schilderen, ostentatief, soms voor honderd guldens, of zelfs voor duizend, als de schilder maar naam en faam had. "Terwijl je toen voor duizend of tweeduizend gulden al een aardig huisje kon kopen", aldus Duparc. "En meestal was men dan in het zwart gekleed, als om eenvoud en matiging te benadrukken, maar dan wel zwart van de allermooiste en duurste stof, of zoals Frans Hals Jaspaschade schilderde, met door de fijne stof iets van vermoedelijk goudbroekat gewerkt."

Stoutmoedige droom

Met eenzelfde begenadigde hand als waarmee Rembrandt, Frans Hals, Thomas de Keyser, Salomon en Jan de Bray het penseel voerden, wist Frits Duparc Shell bereid te vinden zijn langjarige stoutmoedigste droom te helpen realiseren, het bijeenbrengen van een topverzameling portretten uit alle genres uit de zeventiende eeuw. Zo'n zestig stukken van 29 meesters samen. Met in het Mauritshuis als extra uniciteit Rembrandt's portret van Jan Six, een familiestuk dat bovendien statutair Nederland niet mag verlaten. Duparc: "Ik heb al ruim drie jaar geleden Shell benaderd om zo'n expositie te koppelen aan hun honderdjarig bestaan. 'Kom maar terug als je een idee hebt dat we niet kunnen weigeren', zei Jeroen van der Veer." Waarop Duparc en zijn mensen, onder wie conservator Quentin Buvelot, het verhaal van wat ze de bezoe-

kers met de portretten wilden vertellen, gingen componeren. "Het begint met een ruwe schets die steeds verder wordt verfijnd. Je kijkt naar wat de National Gallery en het Mauritshuis al aan topstukken in de eigen collectie hebben en dan ga je zoeken naar stukken elders die het verhaal verder in kunnen vullen. Je wilt zowel een tijds-overzicht geven, inclusief de stijlen van de diverse schilders, maar ook alle genres uit de Hollandse portretkunst bieden, zoals dubbelportretten, kinderen en groepsportretten. Dat betekent andere musea benaderen en vanwege het speciale karakter van deze expositie ook om te besluiten sommige schilderijen schoon te maken, inclusief het aanbrengen van een nieuwe vernislaag, of soms zelfs om verdergaande restauraties te doen." Tot dat laatste behoorde de beslissing om op twee doeken van Frans Hals (twee pendanten, portretten van Jacob Olycan en Aletta

SPECIALE AANBIEDING VOOR EXPOSITIE 'HOLLANDERS IN BEELD'

Honderd jaar geleden werd de basis werd gelegd voor de onderneming die nu Royal Dutch Shell heet. Ter gelegenheid van het eeuwfeest sponsort Shell de tentoonstelling 'Hollanders in Beeld - Portretten uit de Gouden Eeuw'. De expositie is te zien in het Haagse Mauritshuis van 13 oktober 2007 tot en met 13 januari 2008. Voor Shell-gepensioneerden (en -medewerkers) is er een speciale aanbieding om deze tentoonstelling te bezoeken.

De expositie biedt een intieme blik op de levens, relaties en sociale netwerken van de 17e eeuw. De circa zestig topstukken, waaronder een aantal meesterwerken van Rembrandt en Frans Hals, zijn afkomstig uit dertig verschillende musea en particuliere collecties in Europa en de Verenigde Staten.

De Shell-aanbieding ziet er zo uit:

- Tegen inlevering van bon 1 betaalt u € 11,- per persoon (i.p.v. € 12,50). De korting geldt voor maximaal twee personen.
- Daarnaast is het Mauritshuis op twee maandagen exclusief opengesteld voor Shell-gepensioneerden. Snelle beslissers komen voor een bezoek in aanmerking als zij bon 2 volledig ingevuld en voor 15 oktober a.s. sturen aan het VOEKS-secretariaat, p/a Postbus 162, 2501 AN Den Haag. U kunt opgeven welke datum en tijdsblok uw eerste en tweede voorkeur heeft.

Aanvragen worden op volgorde van binnenkomst gehonoreerd, waarbij geldt vol = vol. Daarna ontvangt u schriftelijk - bij voorkeur per e-mail - uitsluitel.



in intimiteit

Hanemans) uit de collectie van het Mauritshuis, later aangebrachte familiewapens weg te schilderen. Duparc: "Die wapens leidden af, waren enorm hinderlijk, verstoorden ook de dieptewerking - nu zijn de wapens weg en zijn beide werken direct veel sterker geworden."

Het best bewaarde geheim

Duparc vertelt uit ambitie de lat voor het Mauritshuis altijd hoog gelegd te hebben. "Dat ben je ook verplicht, met zo'n reputatie, zo'n gebouw en zo'n collectie. Kort nadat ik zestien jaar geleden als directeur begon stond eens in een buitenlands blad dat het Mauritshuis op museumgebied het best bewaarde geheim van Nederland was. Misschien waar, maar ik voelde me er niet gelukkig bij." Duparc bouwde consequent aan het vergroten van de bekendheid van het Mauritshuis. De verzelfstandiging van eens een rijksmuseum hoorde daar

ook bij. "Organisatorisch en financieel heeft het Mauritshuis een sterke basis", stelt hij terugkijkend vast. "En mede dankzij de steun van fondsen en particulieren konden we in mijn jaren zo'n dertig schilderijen verwerven waarmee onze collectie op een nog hoger peil is getild."

Oningevulde ambitie

Trots is Duparc ook op het uitgebreide educatieve programma dat het Mauritshuis biedt. "Musea horen er niet alleen te zijn voor de deskundigen en de kenners, ze zijn er voor iedereen. Dat uitgangspunt ondersteunen we met een brede reeks educatieve projecten, die sterk op de jeugd zijn gericht. Wij waren ook het eerste museum met gratis toegang tot en met achttien jaar, ook bij grote exposities, zoals straks Hollanders in Beeld. In de Kamer wordt nu gediscussieerd over gratis museumtoegang tot twaalf jaar, nou, bij ons is het al tien jaar

gratis tot en met achttien."

Naast alle gerealiseerde successen resteert een (nog) niet ingevulde ambitie, een uitbreiding van het museum. Duparc: "We zitten met jaarlijks ruim 250.000 bezoekers - waarvan zo'n zestig procent buitenlanders - al enige tijd aan onze maximale fysieke capaciteit. Door de aankoop van een pand dichtbij, liefst aan de naastgelegen Korte Vijverberg, zouden we al onze voorzieningen en ondersteunende activiteiten daar naar toe kunnen brengen."

Wat Duparc niet wil is het museum zelf uitbreiden, wil hij met nadruk gezegd hebben. "De intimiteit waarin nu de stukken hangen en die zo'n unieke omgeving vormt voor onze collectie, mag niet aangetast worden. Dat is het onvervreembare karakter van het Mauritshuis."

Alle informatie:
www.mauritshuis.nl



BON 1

TEGEN INLEVERING VAN DEZE BON
TOEGANG VOOR € 11,-
(i.p.v. € 12,50) p.p.
MAXIMAAL TWEE PERSONEN
BIJ HET MAURITSHUIS, DEN HAAG
GELDIG T/M 13 JANUARI 2008



BON 2

Graag uw eerste en tweede voorkeur hieronder aangeven.
JA, ik wil in aanmerking komen voor een bezoek aan het Mauritshuis op:

- Maandag 12 nov. van 10.00u - 13.00u
 Maandag 12 nov. van 14.00u - 17.00u
 Maandag 26 nov. van 10.00u - 13.00u
 Maandag 26 nov. van 14.00u - 17.00u

Naam _____

Adres _____

Postcode/plaats _____

Telefoonnummer _____

E-mailadres _____

SP-nummer _____

INSTUREN VÓÓR 15 OKTOBER 2007

Vervolg van pag. 1

voor de energiesector", noemde Chief Executive Jeroen van der Veer het op een persconferentie. Als ingrijpende en structurele veranderingen noemde hij:

- De vraag naar energie groeit sneller dan kort geleden nog werd gedacht (door snelle economische groei in de wereld);
- Prijzen liggen op een nieuw niveau en klanten zijn bereid ze te betalen;
- Verscherpte concurrentie door opkomende staatsenergiemaatschappijen;
- Afnemende toegang tot makkelijk te produceren olie- en gasvelden;
- Nieuwe olie- en gasprojecten worden complexer, moeilijker en duurder;
- CO₂-beperkingen door milieu- en klimaatzorg.

"Het hele pakket samen is de 'energy challenge' waarvoor de wereld zich gesteld ziet, en dat is niet noodzakelijkerwijs slecht nieuws", aldus Van der Veer tot de journalisten, "want het biedt Shell ook nieuwe zakelijke kansen." Om die kansen optimaal te kunnen benutten investeert Shell vooral in lange-

termijn groeiprojecten, de zogeheten 'legacy projects', dat wat je nalaat aan volgende generaties. Deze grote projecten vormen het fundament onder de Shell-activiteiten in de eerste helft van deze eeuw. Een zo'n erfenisproject betreft de oliezanden in Canada. Volgens Van der Veer heeft Shell in haar concessiegebieden ongeveer 60 miljard vaten oliereserves. Ongeveer tien procent kan met mijnbouwmethoden (graven) worden opengelegd, de rest moet via in situ methoden (zoals ondergrondse verhitting) worden gewonnen. Vooral bij in situ is nog veel technologieontwikkeling nodig om het huidige economische winningpercentage te verhogen.

Afhankelijk van technologieontwikkeling (ook ten aanzien van milieu- en CO₂-effecten), productiekosten en de algemene energieprijzen zal een percentage van deze 60 miljard vaten ook daadwerkelijk geproduceerd worden. Hoeveel is nu nog niet te zeggen. "Maar in elk geval kunnen we daar tientallen jaren vooruit", aldus Van der Veer.

RENEWABLES: STRATEGIE GELIJK, ORGANISATIE ANDERS

De strategie van Shell is dat het huidige pakket aan activiteiten rond hernieuwbare energie minstens één activiteit oplevert die zich in 2015 zodanig heeft ontwikkeld dat er een eigen Business (zoals nu Exploratie en Productie, Gas & Elektriciteit en Olieproducten) uit kan ontstaan. Wat betekent dat er dan 'groot geld' in kan worden geïnvesteerd. Shell heeft momenteel activiteiten in wind, zonne-energie, biobrandstoffen en waterstof. Ook worden projecten ontwikkeld voor CO₂-reductie. Tot nu toe werden deze activiteiten in een gezamenlijke omgeving 'grootgebracht', zodat ze specifieke managementaandacht konden krijgen. Nu dat laatste minder noodzakelijk is geworden door de gegroeide omvang, worden deze activiteiten dit najaar anders georganiseerd en ingebracht in de 'mainstream business'.

De elektriciteitsgerichte activiteiten (windmolens en zonnecellen) gaan naar de Business Gas & Elektriciteit. Daarnaast wordt binnen Olieproducten een in Londen gevestigde divisie 'Future Fuels and CO₂' gevormd. Daaronder vallen biobrandstoffen, waterstof, XTL-brandstoffen (producten gemaakt via vergassing en synthese van aardgas, kolen en biomassa) en CO₂-reductietechnieken.

In een toelichting richting stelde Jeroen van der Veer: "De strategie is dus niet veranderd, maar we integreren onze activiteiten in de bestaande businesses om het einddoel op een meer efficiënte manier te kunnen bereiken."

Tekst: Rob Groot

De lange oorlog van

Door het open raam op de zolderverdieping van zijn huis in Amsterdam kijkt hij uit over het IJ: "Dat hele gebied aan de overzijde, dat was het oude KSLA waar ik voor Shell heb gewerkt." Rudolf Maas spreekt bedachtzaam, met een licht Duits accent, en beziet zijn verleden. Op tafel ligt zijn boek 'De oorlog die langer duurde. Een gevangenschap in Rusland 1945-1949'. Daarin rekt de 80-jarige schrijver af met een deel van zijn leven dat lange tijd onbespreekbaar was.



'De oorlog die langer duurde' is een aangrijpend persoonlijk relaas over een jonge Duitse Wehrmachtsoldaat wiens jeugd wordt getekend door twee onmenselijke machtsystemen. Het blijkt geen populair onderwerp. Rudolf Maas: "Ik heb geprobeerd het boek in Duitsland te publiceren maar daar was geen interesse voor. Mijn Nederlandse uitgever heeft de tekst laten vertalen. Het boek is nu hier in Amsterdam gepubliceerd." Het is een verzorgde uitgave geworden. Maas is een lenige schrijver die erin is geslaagd om met de gepaste afstand der jaren te verwoorden waarvoor hijzelf bijna zestig jaar geen woorden had. Het is de ingetogen intensiteit van dit boek die je als lezer naar de keel grijpt.

Rudolf Maas' tienerjaren worden opgeslokt door militaire exercities en ijzeren discipline, van de groet aan de vlag in de vroege ochtend tot het moment dat het licht wordt gedooft in de slaapzaal. Het nazi-jeugdsysteem zorgt voor een constante stroom propaganda en systematisch wordt Maas klaargestoomd voor het

front. Op zeventienjarige leeftijd wordt hij in de buurt van Berlijn onder de wapenen geroepen en diep in Tsjecho-Slowakije gestationeerd. Een week later volgt de val van Berlijn en pleegt Hitler zelfmoord. Aan het oostfront worden tienduizenden Duitse soldaten ingesloten door het Rode Leger. Maas belandt in Russische krijgsgevangenschap. Op het moment dat de Tweede Wereldoorlog voor de meeste Europeanen ten einde loopt moet de oorlog voor Rudolf nog beginnen.

Eenmaal in handen van het Rode Leger volgen jaren van honger en dwangarbeid in kampen. In een Roemeens kamp wordt Maas ziek. Hij raakt ernstig verzwakt en overleeft ternauwernood het transport naar een Russisch werkkamp. De treinreis, hartje winter, dwars door Rusland in een goederenwagon zonder verwarming, wordt hem bijna noodlottig.

"Met een uiterste krachtinspanning bees ik me op de vloer van de wagon. Ik probeerde snel de beste van de nog vrije plaatsen in het donker te vinden en voegde me als zesde bij een rij die onder lag. Na mij kwamen nog zes anderen. Voor de laatsten in de boek zou het de dood betekenen."

Maas: "De meesten van hen zijn door bevriezing overleden." Ook in het Russische werkkamp lijdt hij honger tot hij per toeval een aardappelveld ontdekt. De vreugde duurt niet lang. Een Russische kampbewaker komt erachter en sluit hem bij min 20 graden op in

een onverwarmde schuur. Maas overleeft dankzij de hulp van een medegevangene die hem halverwege die ijzige nacht weet te bevrijden.

Stilte

De slotzin van het boek is veelzeggend: "Eigenlijk viel er niets te vertellen. Helemaal niets". Een zin die als een deur dichtslaat, een deur die lang op slot zou blijven. "Iets in mij belette mij om anderen deelgenoot te maken van wat ik had meegemaakt. Ook toen mijn moeder mij vroeg wat ze in Rusland met me hadden gedaan, kon ik er nauwelijks over praten. Pas later, toen ik mijn eerste vrouw leerde kennen, is dat geleidelijk aan veranderd."

Wanneer in december 1949 ook voor Rudolf een einde komt aan de oorlog, is zijn jeugd voorbij en eenmaal terug in Berlijn voelt hij al snel aan dat hij beter kan zwijgen over wat hij heeft meegemaakt. "Ik zat in mijn oude buurtje bij de kapper en keek naar mijn uitgemergelde gezicht in de spiegel. Ik wilde een praatje maken met de kapper, maar ik kon het niet. Ik was bang voor wat ik hem zou moeten vertellen en ik was bang om te horen wat hij in de oorlog had uitgespookt."

Bij een specifieke passage in het boek raakt Maas geëmotioneerd: "Ik noteerde mijn naam op een lijst, die, naar ik hoorde, dezelfde avond nog na het nieuws op de Berlijnse radio zou worden voorgelezen. Deze methode om familieleden op de hoogte te stellen was een vriendelijke gediensstigheid van het systeem, maar tegelijk

Rudolf Maas

ook verschrikkelijk. Nog maar zo'n zes uur bad de familie de tijd zich in te stellen op de terugkeer van vader, broer of zoon en hem in het station op te halen. Als de familie niet het odium van onverschilligheid op zich wilde laden, moest ze het voorlezen van de lange rij namen avond aan avond, weken- of maandenlang, soms zelfs meer dan een jaar over zich heen laten komen."

Waarom heeft hij dit boek na al die jaren nu toch nog geschreven? "Eigenlijk vond ik pas voldoende rust om te schrijven, nadat Nanny in 1992 was overleden. Ik schreef eerst kleine autobiografische verhalen en ten slotte dan mijn oorlogsverhaal." Nanny (Marianne) Grishaver en Rudolf ontmoetten elkaar op een skivakantie in 1957. De Duitse soldaat en het joodse meisje (zij was in Amsterdam geboren uit joodse ouders), beiden slachtoffer van het nazi-regime. Ze trouwden een jaar later. Hun liefde was groot maar bleek niet bestand tegen het onverwerkte verdriet uit de oorlogsjaren en zij gingen uit elkaar. Maar tot Nanny's dood bleef een hechte vriendschap bestaan. Maas verpleegde haar, voordat zij stierf in zijn huis bij het oude Shell-terrein.

Mentale kracht

Terwijl Rudolf in Rusland slavenarbeid verricht voor de communistische heilstaat, pakken zijn schoolvrienden hun leven weer op. Vijf jaar na het officiële einde van de oorlog zijn veel leeftijdgenoten al lang en breed afgestudeerd. Rudolf neemt zich voor de verloren tijd in te halen en begint in een hoog tempo scheikunde te studeren aan de universiteit van Berlijn, waar hij in recordtijd promoveert. Samen met Nanny verhuist hij naar haar geboortestad Amsterdam. Hij solliciteert bij het laboratorium van Shell en wordt aangenomen. "Het heeft bij Shell nooit in mijn nadeel gewerkt dat ik zo laat aan mijn studie was begonnen. Ik geloof dat ze het wel konden waarderen dat ik zo gedreven was." Hij vond het een fantastische tijd bij Shell. "Ik had de mogelijkheid om zelfstandig onderzoek te doen. Ik zocht onder andere naar nieuwe methoden om koolwaterstoffen af te scheiden uit oliefracties." Zo leverde dezelfde Rudolf Maas die als krijgsgevangene alleen maar kon dromen van schone kleren een belangrijke bijdrage aan de ontwikkeling van het eerste biologisch afbreekbare wasmiddel.



Op de vraag of zijn mentale kracht door zijn oorlogservaringen is gegroeid komt de wetenschapper in hem naar boven: "Je kunt je afvragen: ben ik sterk geworden doordat ik dit alles hebt meegemaakt? Of heb ik het overleefd omdat ik van nature sterk ben? Dat is naderhand moeilijk vast te stellen maar ik vermoed dat het laatste op mij van toepassing is." En nu? Hoe voelt het nu om dit verhaal dat hij zo lang met zich heeft meegeleept in boekvorm te zien verschijnen? Maas lacht: "Heel goed, als een opluchting."

Boek: *De oorlog die langer duurde. Een gevangenschap in Rusland 1945-1949*
ISBN: 978-90-8506-422-0,
Uitgeverij Boom, Amsterdam

REIN WILLEMS SENATOR EN OFFICIER

Na 38 jaar Shell gaat Rein Willems niet op zijn lauweren rusten. De voormalige president-directeur van Shell Nederland oefent onder andere enkele commissariaten uit (waaronder die bij Unilever) en is senator voor het CDA in de Eerste Kamer. Tijdens zijn afscheidsreceptie bij Shell eind augustus kreeg de 62-jarige Willems tot zijn verrassing een koninklijke onderscheiding voor zijn vele maatschappelijke verdiensten tot nog toe. Hij werd benoemd tot Officier in de Orde van Oranje Nassau. Rein Willems dankte de onderscheiding aan zijn bijzondere inzet op tal van gebieden van de Nederlandse samenleving, naast zijn werk voor Shell. Zo heeft de Taskforce Energietransitie, met Willems als voorzitter, op een cruciaal moment baanbrekende voorstellen gedaan voor de toekomstige energiehuishouding in Nederland.



PETER DE WIT IS NIEUWE PRESIDENT-DIRECTEUR

Sinds 1 september is Peter de Wit de nieuwe president-directeur van Shell Nederland B.V. Hij volgt in die functie Rein Willems op die met pensioen is gegaan. Peter de Wit studeerde economie en politieke wetenschappen aan het Trinity College in Dublin. In 1970 trad hij in dienst bij Shell. Sindsdien vervulde hij een reeks van functies in Nederland, Verenigde Staten, Groot-Brittannië, Australië, Hong Kong, Singapore en Maleisië. Veelal lag daarbij de nadruk op commerciële banen, met name de laatste jaren op het gebied van LNG, vloeibaar aardgas. Tot zijn benoeming tot president-directeur van Shell Nederland was Peter de Wit werkzaam in de divisie Gas and Power van de Shell Groep als Executive Vice President Global Businesses. Naast zijn functie als president-directeur van Shell Nederland houdt De Wit een deel van zijn huidige taken bij Gas and Power met de verantwoordelijkheid voor de ontwikkeling van Clean Coal. Dat is de benaming van de technologie om kolen te gebruiken met gelijktijdige berging van de CO₂-emissie die daarbij ontstaat. Hagenaar Peter de Wit is 57 jaar, getrouwd en heeft twee dochters.

Met deze bon krijgt u € 2,50 korting op het boek *De oorlog die langer duurde* van Rudolf Maas, ISBN 9789085064220.

U krijgt het boek voor € 15,00 thuisgestuurd (normale prijs € 17,50). Er worden geen verzendkosten berekend.

U betaalt met de bijgesloten acceptgiro.

Naam: _____

Adres: _____

Postcode: _____

Plaats: _____

Telefoon: _____

E-mail: _____

Datum: _____

Handtekening: _____

Stuur deze bon in een ongefrankeerde envelop naar:

Uitgeverij Boom, Antwoordnummer 10618, 1000 RA Amsterdam.

Korting is geldig tot en met 1 december 2007. Actienummer: 90142383





Shell en Esso verkopen deel Noordzeevelden

Shell en Esso verkopen een deel van hun gezamenlijke Britse Noordzee-activiteiten. Het gaat om exploratieblokken, productierechten en de productie- en transportinfrastructuur in de velden Cormorant Alpha, Cormorant North, Tern, Eider, Kestrel, Pelican, Otter en Hudson. Deze velden zijn 'in de etalage' gezet. Voor het belang in de Dunlin-cluster (de velden Dunlin, Dunlin South West, Osprey en Merlin) wordt onderhandeld met het onafhankelijke bedrijf Fairfield Energy. Shell heeft ook haar aandeel in het Strathspey-veld te koop aangeboden.

Tot de verkoop is besloten omdat de (over het algemeen oudere en kleinere) velden niet langer passen in de kernactiviteiten en strategie van Shell - ze produceren relatief weinig olie maar nemen een relatief groter deel van de totale productiekosten voor hun rekening. Met de opbrengst van de verkoop investeert Shell in ontwikkelingen elders in de wereld die een hoger financieel rendement en een productiegroei opleveren. Voor relatief kleine en lokaal opererende oliemaatschappijen kunnen de velden echter nog wel degelijk interessant zijn.

Zuinig rijden met hulp van Shell

Ruim drieduizend automobilisten uit elf landen waaronder Nederland hebben zich uitgesproken over zuinig brandstofverbruik en wat hen motiveert om hun rijstijl te veranderen. Het onderzoek is uitgevoerd in opdracht van Shell. Uit de resultaten blijkt bij ondervraagden een gebrek aan kennis en actie. Weinig automobilisten weten wat ze kunnen doen om brandstof te besparen. Shell is dan ook onder de naam de Zuinig Rijden Beweging actie gestart om automobilisten te helpen 10% of meer brandstof te besparen.

Uit het rapport valt af te leiden dat automobilisten bewijs nodig hebben dat zuinig rijden niet moeilijk is en geld bespaart. Ewald Breunese van Shell Nederland: "Als alle automobilisten wereldwijd collectief 10% brandstof besparen, dan zou dat een besparing van zo'n 170 miljard liter brandstof betekenen; dat is ongeveer de hoeveelheid gebotteld water dat de wereld in één jaar drinkt. Een goede stap voor het milieu en een kostenbesparing voor de individuele automobilist."

Prof. dr. Jos Lemmink, hoogleraar Marketing aan de Universiteit Maastricht, zegt over het onderzoek: "Het laat zien dat Nederlandse automobilisten bereid zijn om zuiniger te rijden, op voorwaarde dat betrouwbare experts in de media overtuigend bewijs leveren dat zo'n rijstijl daadwerkelijk helpt om brandstof te besparen. En dat dit goed is voor de portemonnee, want geldbesparing blijkt in alle onderzochte landen een overtuigend argument."

Strategische alliantie Shell - Rosneft

Met als doelstelling om samen energieprojecten (upstream plus downstream, in Rusland en daarbuiten) te ontwikkelen hebben Shell en het Russische bedrijf Rosneft een strategisch samenwerkingscontract gesloten. Bij de ondertekening zei Jeroen van der Veer in Moskou: "Rusland is een strategisch groeigebied voor Shell en we zijn serieus van plan om over de volle breedte van het energiespectrum onze activiteiten te laten groeien in samenwerking met Russische ondernemingen. De wereldwijde ervaring van Shell met geïntegreerde technologie-implementatie is een aanvulling op de kracht en ervaring van Rosneft op de Russische markt."

Rosneft is een verticaal geïntegreerde olie- en gasmaatschappij met upstream- en downstreamactiviteiten in alle belangrijke Russische olieproductiegebieden. Eind 2006 bedroegen de bewezen reserves van Rosneft 20 miljard vaten olie-equivalent. De omzet dat jaar was 33 miljard dollar en de nettowinst 3,5 mld dollar. De olieproductie beliep 1,6 mln b/dag plus 13,5 mld m³ aardgas/jaar, wat samen 1,85 mln vaten olie-equivalent per dag betekent.

Meer schuim uit Pernis

Een van de snelste groeiers in de basischemie (wereldwijd een toename van 4-5 procent per jaar) vormen flexibele polyolen. Ze staan aan de basis van diverse producten zoals schuimen, coatings, klefmiddelen, afdichtmiddelen en elastomeren. Shell is een van de grootste producenten ter wereld van flexibele polyolen. Begin juni heeft Shell Chemicals besloten om de productie van flexibele polyolen op Pernis uit te breiden van 155.000 ton per jaar naar 255.000 ton. De nieuwe eenheid moet medio 2008 in gebruik worden genomen.

Flexibele polyolen worden gemaakt van propeenoxide, een product uit SM/PO-fabrieken (styreenmonomeer/propeenoxide). Shell heeft SM/PO-fabrieken in Nederland (Moerdijk), Singapore en China.

Het gaat ook gesmeerd in China

China is de snelst groeiende smeeroilmarkt van de wereld en voor Shell al de tweede markt in omvang na de Verenigde Staten. Om de positie op de Chinese markt te versterken heeft Shell besloten tot de bouw van een nieuwe smeeroilfabriek bij Zhuhai in de provincie Guangdong. De fabriek krijgt aanvankelijk een capaciteit van 200 miljoen liter per jaar, maar moet groeien naar 400 miljoen liter. Daarmee wordt het een van de drie grootste smeeroilfabrieken van de hele Shell Groep. Volgens plan moet

de fabriek begin 2009 operationeel zijn. Gelijktijdig worden bestaande smeeroilfabrieken in China uitgebreid, zo wordt de eenheid in Hong Kong in omvang verdubbeld naar 120 miljoen liter per jaar. De fabrieken bij Beijing en Sjanghai worden 20 procent groter.

In volume is Shell al de grootste internationale verkoper van smeeroilen in Azië. In merkwaaording staat Shell-smeeroil op de eerste plaats bij automobilisten in China, Maleisië, de Filipijnen, Singapore en Thailand.

OPEC vreest effect biobrandstoffen

Het streven van westerse regeringen om biobrandstoffen sterk te laten groeien en een grote nadruk te leggen op energiebesparing zal volgens de OPEC bijdragen aan een groeiende onzekerheid over de toekomstige olievoorziening. De onzekerheid ontstaat zowel aan de productiekant als bij verwerking. De OPEC voorziet twijfels bij producenten om extra te investeren in reserve-productiecapaciteit voor ruwe olie en om de raffinagecapaciteit op te voeren en gelijktijdig raffinaderijen aan te passen aan nieuwe (milieu)eisen.

Volgens de OPEC zal de vraag naar ruwe olie (bij een aanname van een wereldwijde economische groei van gemiddeld 3,5 procent per jaar en oliepijzen in een bandbreedte van \$50-60 per vat) groeien van 83 miljoen vaten per dag in 2005 naar 118 miljoen vaten/dag in 2030. De OPEC-lidstaten denken dat hun marktaandeel tot 2010 zal teruglopen (door een snellere groei van de olieproductie in de OESO-landen) maar dat daarna met name in het OESO-gebied de olieproductie terug gaat lopen. De vraag naar OPEC's ruwe olie groeit dan - volgens het referentiescenario - naar 59 mln vaten/dag tegen nu ongeveer 35 mln vaten/dag. Waarbij het dan een open vraag is of de OPEC tegen die tijd ook daadwerkelijk deze productiecapaciteit heeft.

Tankertarieven dalen

De vraag naar ruwe olie blijft sterk (van de 86 miljoen vaten consumptie per dag worden 50 mln v/d met tankers vervoerd) maar de vrachttarieven van tankers dalen desondanks. Volgens de nieuwsbrief Petroleum Intelligence Weekly komt dat door een aantal factoren: een snelle groei van het aantal opgeleverde nieuwe tankers, een lagere dan verwachte uitstoot aan oude (enkelwandige) tankers, een groei van olieproductie in Canada (oliezanden) en de Golf van Mexico, twee bronnen dicht bij de markt, en een grotere ruwe-olieconsumptie in het Midden-Oosten. Daardoor is de daghuur van een VLCC (tanker van minimaal 250.000 ton laadvermogen) het afgelopen voorjaar terechtgekomen op gemiddeld 50 duizend dollar per dag tegen nog 200 duizend dollar in november 2004.

Technisch haalbaar, commercieel onmogelijk

Een vorig jaar door Statoil en Shell aangekondigd plan om in Noorwegen een groot geïntegreerd CO₂-bergingsproject uit te voeren rond het Draugenveld, is afgeblazen. Na een studie waaraan zo'n 400 mln Noorse kronen is uitgegeven (rond 50 miljoen euro) werd duidelijk dat het project technisch realiseerbaar is, maar commercieel onhaalbaar.

De voorgenomen keten bestond uit het omzetten van offshore-aardgas in een nieuwe elektriciteitscentrale aan de Noorse kust waar de daarbij ontstane CO₂ zou worden afgevangen om vervolgens geïnjecteerd te worden in twee bestaande offshore-olievelden (eerst Draugen, later

gevolgd door Heidrun). Met deze methode van EOR (enhanced oil recovery) zou gelijktijdig CO₂ worden opgeborgen en extra olie worden geproduceerd. Elektriciteit van de nieuwe centrale zou worden geleverd aan de productieplatforms op Draugen en Heidrun die dan konden ophouden met eigen elektriciteitsopwekking.

Maar zelfs met deze extra olie-opbrengst zou het project economisch onhaalbaar zijn, leerde de studie, mede door de hoge investeringen in de aanpassing van de productieplatforms waarvoor de productie uit het Draugenveld zelfs een jaar stilgelegd zou moeten worden.



Grootste in smeermiddelen

Shell is inmiddels de grootste speler op de markt voor smeermiddelen wanneer gekeken wordt naar de volumes in 2006, aldus onafhankelijk onderzoek dat door het marktonderzoeksbureau Kline is gepubliceerd. Shell Lubricants behoudt tevens zijn koppositie op het gebied van wereldwijd opererende merken smeermiddelen.

In 2006 nam Shell 12% van de wereldmarkt voor smeermiddelen voor zijn rekening, wat een toename van 5% betekende ten opzichte van 2005, ruim drie keer het gemiddelde van de industrie. Het volume overschreed in 2006 de 4,5 miljoen ton, een nieuw record voor Shell Lubricants. In 2006 behaalde Shell een organische groei op een reeks kernmarkten, zoals Rusland, China, delen van Azië en Europa en profiteerde vanaf oktober van de strategische aankoop van een aandeel van 75% in Beijing Tongyi. Shell Lubricants heeft merken in huis, zoals Helix, Rimula, Tellus, Pennzoil, Quaker State en Tongyi.

Henk weet niet van ophouden

In 1958 begint Henk Dijkhoorn zijn Shell-carrière bij de afdeling Marketing Service Wegverkeer van Shell Nederland Verkoopmaatschappij. Toen gehuisvest aan de Wassenaarseweg in Den Haag. Vanaf 1959 dateren ook zijn hockey-activiteiten bij Shell. Eerst acht jaar als doelverdediger en nu, op zijn vierentachtigste nog steeds als coach van het succesvolle herenhockeyteam van Shell Nederland.

Het bedrijfsherenhockeyteam waarvan Henk Dijkhoorn inmiddels vijfenveertig jaar coach is, doet op hoog niveau (in poule A) mee in de Bedrijfshockeycompetitie van de Haagse Regio in Wassenaar. Henk speelt een grote coördinerende rol en heeft daarvoor in de loop der jaren zijn netwerk met vaste contacten binnen Shell opgebouwd. Hij 'collecteert' jaarlijks bij sponsor Social Investment de deelnamekosten voor de bedrijfshockeycompetitie en zorgt voor tijdige betaling aan de Stichting Bedrijfshockey Haagse Regio. Ook regelt hij zaken als de kledingsponsoring. "Want onze jongens moeten", zo vindt hij stellig, "goed voor de dag komen op het hockeyveld".

Landskampioenschap

De herenhockeyers zijn onder supervisie van Henk Dijkhoorn bijzonder verdienstelijk. Ga maar na. Vanaf 1983 gaat het Shell-team ieder jaar naar het landelijke eindtoernooi om het Kampioenschap van Nederlandse bedrijfshockey. Liefst tien keer werd daar het landskampioenschap behaald, voor het laatst dit jaar. Zesmaal werd de tweede en vijfmaal de derde plaats behaald. Ieder jaar eindigde het herenteam bij de vier sterkste teams in Nederland.

Vanwege de fraaie resultaten is de druk groot en heeft het bedrijfshockeyteam telkens weer de eer hoog te houden. Enig strategisch inzicht is volgens Henk dan ook van belang. Zodra hij het wedstrijdprogramma binnenkrijgt, bekijkt hij tegen wie en



wanneer er gespeeld moet worden. "Binnen Shell beschikken ze over zo'n twintig goede spelers van wie enkelen ook individueel op hoog niveau actief zijn bij een hockeyvereniging. Vijf jongens komen uit Pernis, twee uit Moerdijk en de rest werkt op de kantoren in Rijswijk en Den Haag. Met speler en tevens aanvoerder Arthur van Amerongen bepaal ik - afhankelijk van wie de tegenstander is - de opstelling. Arthur werkt in Den Haag op het hoofdkantoor en is mijn vaste aanspreekpunt. Hij kan de andere jongens iets makkelijker via de computer bereiken. Sommige spelers moeten ook wel eens voor hun werk naar het buitenland, waardoor niet altijd met dezelfde opstelling kan worden gespeeld." En wat is volgens hem het geheim voor het succes? Henk bescheiden en overtuigd: "Dat is de volle inzet van de spelers, de

financiële en gewaardeerde support van Social Investment en de morele steun van enkele huidige en ex-Shell-medewerkers."

Goede pensioenregeling

Voordat Henk in 1958 bij Shell Nederland Verkoopmaatschappij in dienst kwam, werkte hij na de oorlog enige tijd bij handelonderneming Internatio in Rotterdam. In 1946 werd hij uitgezonden naar Nederlands Oost-Indië waar hij in Batavia en Makassar werkte bij Handelszaken en later ook bij Scheepszaken. Na zijn terugkomst gaat hij geruime tijd in Rotterdam aan de slag bij een makelaar in koffie en thee. Maar dan wordt het volgens Henk tijd om aan een goede pensioenregeling te gaan denken want die zat er bij de makelaar niet in. "Na enig rondkijken, kan ik in 1958 bij Shell beginnen op de afdeling Marketing Service Wegverkeer. Omdat ik meteen al aan had ge-

ven dat ik ook graag de andere marktafdelingen wilde leren kennen, heb ik ook nog met heel veel plezier bij de markt Vloei-bare Gassen en de markt Industrie gewerkt." In 1983 brak dat welverdiende pensioen aan.

Gezond en fit

Na vierentwintig pensioenjaren voelt Henk zich nog steeds zeer betrokken bij Shell. Maar zijn hart ligt toch bij de hockeyactiviteiten van het bedrijf. Naar de wedstrijden rijdt hij nog altijd zelf, dan heeft hij het allemaal zelf in de hand. "Anders ben ik afhankelijk van anderen en dat wil ik niet. Ik heb altijd gesport. Ik was de doelverdediger in het Shell-hockeyteam. Maar vanwege een verkeersongeval in 1967 moest ik op mijn vierenvestigste stoppen met de sportactiviteiten. Sindsdien heb ik me als coördinator, manager en coach ingezet voor het Shell-hockeygebeuren. Ik

- Henk Dijkhoorn: 84 jaar
- In dienst: 1958
- Uit dienst: 1983
- Werkte bij Shell Nederland Verkoopmaatschappij in verschillende afdelingen
- Zet zich al ruim 45 jaar in voor de bedrijfs-hockeyactiviteiten bij Shell in Nederland.

heb er veel lol in. Ik vind het leuk om met jongeren om te gaan en we hebben hele leuke contacten onderling. Ik heb nog nooit iemand horen zeggen, 'Ouwwe, je moet nu maar eens weggaan.' Henk heeft dan ook maar één advies voor andere gepensioneerden. "Blijf vooral actief en in beweging want dat heb je nodig om gezond en fit te blijven." Zolang de medewerking van Henk door alle betrokkenen wordt geaccepteerd en zijn gezondheid dat toelaat, zal hij, ondanks zijn hoge leeftijd nog even doorgaan met zijn Shell-hockeyactiviteiten. Wel werd het tijd, zo vond hij zelf, dat alle behaalde bokaal en prijzen, die nog altijd bij hem thuis stonden, een mooi plekje bij Shell zouden krijgen. Onlangs is hiervoor een speciale prijzenkast op het hoofdkantoor in Den Haag ingericht. "Daar ben ik zeer trots op."