

News

TEMA Biler

Øgede godsvolumener i 2012

Passagertrafikken vokser

CMP satser på omsætning

NYT FRA COPENHAGEN MALMÖ PORT ● NR 1 2013





FOTO: JOHAN RAMBERG

En Chevrolet lastes på trailer for videre transport fra CMP.

Øgede godsvolumener i 2012

CMP går mod strømmen og øger sine godsvolumener. I 2012 steg volumenerne med cirka 3 procent. Bag væksten står biler, olie og RoRo.

Side 3

Passagertrafik i medvind

For tre år siden valgte Finnlines at satse mere på passagertrafikken mellem Malmø og Travemünde. Siden da er passagervolumenen mere end tredoblet.

Side 4

Autolink storsatser

Autolink vokser fortsat og udvikles med CMP. I løbet af 2012 udvidede selskabet sine arealer i Malmø og investerede 10 millioner svenske kroner i sit eget anlæg i havnen.

Side 5

Nordens største bilhavn bliver større

At være Nordens største bilhavn er ikke nok. Nu skal CMP vokse endnu mere, og der er god plads til ekspansion. Nærmest er sigtet indstillet på 2013, hvor målet er at håndtere 520.000 biler.

Side 6

Slutfinishen i centrum

SkandiaTransport er specialiseret i det, der kaldes PDI, altså at håndtere slutfinishen og udstyre bilerne efter kundernes ønske, inden de leveres videre.

Side 8

Positioneringskrydstogt – populært alternativ

Ikke alle krydstogter handler om at foretage en rundrejse. Positioneringskrydstogter indebærer, at skibet flyttes fra et geografisk marked til et andet, og det er blevet et populært alternativ.

Side 9

Ann Charlotte – vores nye salgskraft

– Jeg skal arbejde aktivt opsøgende over for kunder og være med til at udvikle forretninger. Netværke, helt enkelt. Sådan siger CMPs nye Key Account Manager.

Side 10

Notitser

Side 11

Profilen: Nøgleperson i Kina

Joanna Pan er CMPs øjne og ører på det kinesiske marked. Hun arbejder som konsulent og er en nøgleperson i det arbejde, som CMP nu udfører på dette marked.

Side 12

Fuld fart mod fremtiden

TEMAET FOR ÅRETS FØRSTE nummer af CMP News er biler. Det er et af vores mest ekspansive forretningsområder og en rigtig "success story". I dag har vi Nordens største bilhavn i Malmø, og sidste år blev der lossset 457.000 biler. Det er noget færre end i rekordåret 2007, da vi lossede 514.000 biler, men viser dog, at markedet er vendt efter de seneste års lavkonjunktur. Bilvirksomheden er for øvrigt også en væsentlig forklaring på, at vi kunne øge vores volumener i 2012 – dette i en tid, hvor stort set alle andre havne i Norden har mistet godsvolumener. I alt har CMP i dag bilterminaler på 970.000 m².

OG APROPOS KUNDER så kan vi bryste os af 15 forskellige bilmærker. Toyota er klart dominerende, og det var etableringen af deres virksomhed i Malmø i 2002, som i mange henseender lagde grunden til den virksomhed, vi har i dag. Naturligvis er vi ekstra glade for dette samarbejde, som har stået på i lang tid, hvilket bekræfter, at vi kan leve op til de meget barske kvalitetskrav, som Toyota stiller til sine samarbejdspartnere.

GLÆDELIGT NOK ER DER LØBENDE kommet nye bilmærker til. I 2012 var det Subaru og Mercedes, som indledte et samarbejde med CMP. Bilvirksomheden er samtidigt et glimrende eksempel på det logistiske nav – den hub – som vi vil være for vores kunder. Biler er en levende logistikstrøm, hvor køretøjerne losses hos os i CMP for at efterhånden at blive transporteret videre til slutkunder i Skandinavien samt i Rusland og Baltikum. Det måske mest morsomme er, at vi desuden ser en fortsat god vækst for denne virksomhed. Takket være flytningen af flere godsterminaler til Norra Hamnen i Malmø er nye arealer blevet frigjort til biler. Derfor er jeg sikker på, at vi kan love, at endnu flere bilmærker vælger at indlede et samarbejde med CMP, sandsynligvis allerede i 2013. I dette nummer af magasinet skriver vi også om passagertrafik, positioneringskrydstogter samt præsenterer Ann-Charlotte Halldén Åkeson – vores Key Account Manager.

God læselyst!

Johan Röstin, CEO for CMP

CMP News udgives af Copenhagen Malmö Port AB (CMP). Der ligger også en webudgave af avisen på dansk, svensk og engelsk på www.cmpport.com.

Ansvarlig udgiver: Johan Röstin.

Skribenter: Nils Francke, Kajsa Jacobsson, Fredrik Lilieblad og Lotta Solding.

Kontaktadresse: CMP, Containervej 9, Box 900, 2100 København Ø.

CMP, Terminalgatan 18, Box 566, 201 25 Malmö.

Abonnement: Anette Lindgren, anette.lindgren@cmpport.com.

Produktion: Helium. Trykk: Tryckfolket.

Læs mere om CMP på www.cmpport.com.





Lennart Pettersson og Johan Röstin glæder sig over, at CMP er en af de få havne, der har øget sine godsvolumener i 2012. Det er biler, olie og RoRo, der er steget mest.

FOTO: JOHAN RAMBÆG

Lennart Pettersson og Johan Röstin:

Øgede godsvolumener i 2012

Kun få nordiske havneoperatører kunne fremvise stigende volumener sidste år. Men CMP gik mod strømmen og øgede sine godsvolumener med cirka 3 procent. Det var især transitolie, RoRo og biler, der banede vej for de glædelige tal.

KUN FÅ NORDISKE HAVNEOPERATØRER kunne fremvise stigende volumener sidste år. Men CMP gik mod strømmen og øgede sine godsvolumener med cirka 3 procent. Det var især transitolie, RoRo og biler, der banede vej for de glædelige tal.

Trods en svag konjunktur og gældskrise i Europa gik CMP mod strømmen og øgede sine volumener i 2012. Samlet set håndterede man 14,1 millioner ton gods ved terminalerne i København og Malmø. Året forinden var det tilsvarende tal 13,7 millioner ton.

– Med tanke på den økonomiske udvikling i omverdenen er jeg meget tilfreds med årets tal, siger Johan Röstin, CEO for CMP. Biler, transitolie, men også RoRo-trafikken er de vigtigste årsager til, at vi øgede med cirka 3 procent i 2012. Vi lossede fx 457.000 biler, samtidigt med at antallet af lastbiler i RoRo-trafikken mellem Malmø og Travemünde steg med 7 procent. Inden for transitolien – som lagres i Malmø – steg volumenerne med over en halv million ton.

DE FLESTE AF DE GODSOMRÅDER, som steg mest, er knyttet til Malmø. Og hvis tallene for denne del af virksomheden isoleres, viser de, at volumenerne der steg med 11,7 procent. Men ud over godsvolumenerne steg også krydstogttrafikken i København med 3 procent til 840.000 passagerer. I alt blev 372 anløb håndteret i 2012.

– Dermed befæster København sin position som Nordens førende krydstogtdestination, understreger Lennart Pettersson, deputy CEO for CMP. I år og næste år

foretages desuden omfattende satsninger på krydstogttrafikken. En ny og større terminal tages i brug i 2014, hvilket muliggør, at vi kan tage imod op til 500 anløb per år i København.

– Og i 2013 etableres også krydstogttrafik i Malmø via selskabet Pullmantur, som vil foretage ti anløb med start i midten af maj, fortæller han. Derfor satser vi og Malmø by nu også på en krydstogtterminal, som bliver indviet i månedsskiftet april/maj.

OGSÅ BILHÅNDBERINGEREN VISER TEGN på at ekspandere yderligere. Allerede i dag håndterer CMP 15 forskellige bilmærker i Malmø. Sidste år kom der også nye mærker til, og ved starten på 2013 signalerer eksisterende kunder, at de vil øge deres volumener.

– Det gælder Mercedes, som vil håndtere flere biler til det svenske marked hos os, fortæller Johan Röstin. I 2013 regner vi med, at det kan dreje sig om 4.000 – 5.000 biler. Desuden venter vi, at nye samarbejder bliver etableret med yderligere et par bilmærker.

– Vi mærker, at interessen for CMPs virksomhed stiger, samt at investeringerne i Norra Hamnen efterhånden begynder at give resultat. Volumenerne stiger inden for flere områder, og vi ser især en vækst inden for byggematerialer, genvinding samt i energisektoren, afslutter han. Så her i starten af 2013 kan vi notere, at containerhåndteringen i København har øget sine volumener, og denne udvikling knytter vi naturligvis også forhåbninger til.



FOTO: JOHAN RAMBERG

Finnlines tror på

Øget trafik Malmø – Travemünde

I 2009 besluttede Finnlines at supplere godstrafikken med passagertrafik. Med en stor satsning på ruten Malmø – Travemünde gik rederiet ind på et hårdt marked. Siden da er trafikken kun fortsat opad.



FOTO: JOHAN RAMBERG

– Siden satsningen på passagertrafik blev indledt i 2009, er passagervolumenen blevet mere end tredoblet, konstaterer Antonio Raimo, Line Manager i Finnlines.

– I 2009 BEGYNDTE VI AT markedsføre os aktivt mod passagersiden. På tre år er passagervolumenen blevet mere end tredoblet, og vi tror på en fortsat positiv udvikling, siger Antonio Raimo, Line Manager i Finnlines i Malmø.

Finnlines' flåde transporterede næsten kun godstrafik frem til 2009, med plads til 140 – 200 langturslastbiler per fartøj. Fokus lå ikke på turistbusser, da nogle af fartøjerne ikke tillod dette facilitetsmæssigt. I 2009-2012 var det frem for alt bilbårne privatpersoner, der rejste Malmø-Travemünde. Bekvemmeligheden og nærheden til Lübeck menes at være en af årsagerne til, at passagertrafikken stiger.

– I oktober 2012 lancerede vi vores nyeste fartøjsmodel, Star Class, med 200 kahytter og plads til mere end 500 passagerer. Det gav os mulighed for også at åbne op for busturstrafik, siger Antonio Raimo.

PÅ FINNLINES' MALMØKONTOR fokuserer seks af de ansatte på udviklingen af passagertrafikken.

– Vi er stolte over at være det første selskab i Norra Hamnen. Ud fra mange perspektiver er dette en af de bedste havne for os i Europa. Det er dog stadig ret svært at finde vej hertil, og vi hører af og til, at vi ligger lidt langt fra centrum. Det er derimod så meget lettere at komme hertil, hvis man kommer i bil udefra, siger Antonio Raimo og tilføjer:

– Sammen med CMP og Malmø by arbejder vi aktivt på at udvikle havnen. Vi vil fortsætte vores satsning på at gøre Norra Hamnen endnu mere attraktiv for privat- og turistrejsende.

Finnlines

Finnlines (som indgår i den italienske Grimaldi Group) er en af de største aktører i Nordeuropa med hensyn til både RoRo og passagertrafik. Rederiet har tre daglige afgange mellem Malmø og Travemünde. Overfarten tager ni timer.

www.finnlines.com

Autolink satser på en bred front

Trods ret svære tider for bilindustrien satser Autolink sammen med CMP i Malmø fuldt ud. Visionen er tydelig: En stadig mere professionel virksomhed skal føres ind i fremtiden.



Fr. v. Dimitris Emmanouilidis, produktionschef, Bart Steijaert, adm.dir, og Martin Smedå, markedschef.

Sidste år forøgede Autolink sine arealer på CMP i Malmø fra 90.000 m² til 300.000 m².

- **VI SER 2013 SOM ET STABILISERINGSÅR.** Alene i vores PDI-anlæg investerede vi 10 millioner svenske kroner sidste år, blandt andet i en ny bilvask. Vi har også satset på en webshop og nye lastbiler, siger direktør Bart Steijaert.

Autolink er faktisk en norsk koncern, som har været i Sverige siden 2005. Virksomheden har to ben; PDI (pre delivery inspection) og transport af biler til forhandlere. 60 procent af omsætningen ligger på transportsiden.

- Koncernen er ikke kun aktiv i Sverige og i Norge, men også i Finland, Baltikum og Danmark, siger Martin Smedå, markedschef.

Sidste år forøgede Autolink sine arealer på CMP i Malmø fra 90.000 m² til 300.000 m².

- Vi har et godt samarbejde med CMP. Vi har daglig kontakt, og de er altid til at regne med, siger Bart Steijaert. Det er vigtigt, at vi forstår hinandens arbejde, for at kunne optimere samarbejdet.

SAMTIDIGT MED UDVIDELSEN AF AREAL satsede man på bilvask, nye lifte, udstyr samt bedre og mere effektiv logistik for at reducere risikoen for skader.

- Vi har nyansat nogle personer, i dag er vi over 40 personer alene her i Malmø. I hele koncernen er vi 350, siger Bart Steijaert.

På værkstederne står biler fra store dele af Europa, USA og Asien i lange rækker. Det er Peugeot, Chevrolet, Mitsubishi, Mercedes varevogne og Suzuki. Bilerne gennemgås en efter en; vaskes, registreringsskilte kontrolleres, interiør i varevogne monteres, eventuelle tilvalg sættes på hver enkelt bil og så videre.

- 55.000 biler strømmer igennem her hvert år, siger produktionschefen Dimitris Emmanouilidis ikke uden stolthed. Han fortæller om investeringer i selskabets lastbiler.

- Alle biler har GPS, gennem hvilke vi fx kan give meddelelser til chaufførerne. Vi kan se strømmene og kontakte kunden og meddele, hvor bilen er i logistikkæden.

www.autolink.se

FAKTA: Autolink Sweden AB

- Færdiggør og transporterer nye biler til forhandlere.
- Antal ansatte: 350 (koncernen), 40 (Malmø)
- Omsætning: 235 millioner SEK/år (Autolink i Sverige), 650 millioner NOK/år (Autolink Group)
- Antal biler/år: Ca. 190.000 biler transporteres gennem Sverige/år. Anlægget i Malmø håndterer 55.000.
- Bilmærker: Peugeot, Chevrolet, Mitsubishi, Mercedes varevogne og Suzuki.



457 000 nye biler blev håndteret af CMP 2012

Nordens største bilhavn vokser fortsat

CMP har importeret biler siden 2002, da Toyota valgte Malmö som sit centrum for leverancer til Skandinavien, Baltikum og Rusland. I 2012 håndterede CMP 457.000 biler, og for 2013 er målet sat til 520.000.

– Vi har god plads og vil fortsætte med at ekspandere. Desuden ligger vi i en region med potentiale og er meget interesserede i at vokse sammen med vores kunder, siger Björn Larsson, Terminal Manager i Malmø.



FOTO: JOHAN RAMBERG



FOTO: HÖEGHAUTOLINERS

Rederiet Höegh anløb Malmø bilhavn for første gang i februar 2012.

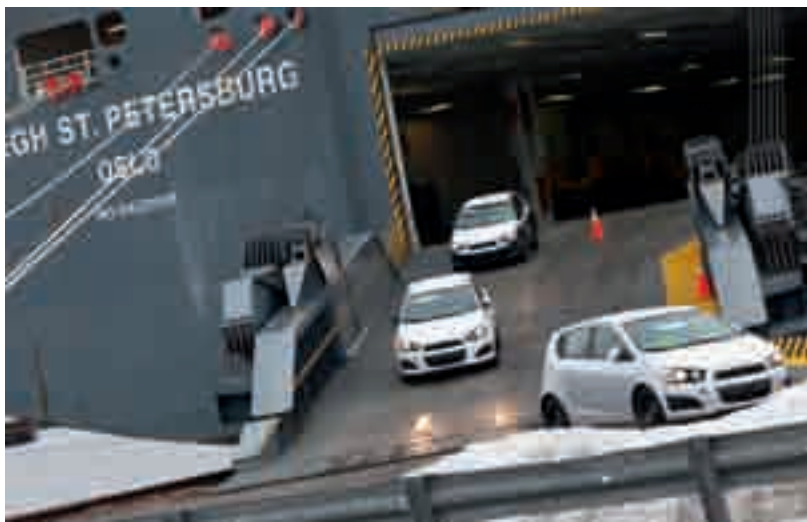


FOTO: JOHAN RAMBERG

791 Chevrolet trilles af Höegh St. Petersburg i løbet af nogle travle timer.

CMP NEWS BESØGER HAVNEN en grå formiddag med sne i starten af februar, ved kaj ligger skibet Höegh St Petersburg. At Malmø bilhavn gæstes af et så stort fartøj så langt væk fra med en last, som ikke kommer fra Toyota, er usædvanligt. Her trilles 791 styk Chevrolet forsigtigt af på svensk jord, til snarlig videretransport.

– Vi fik forespørgslen for en uge siden og kunne hurtigt tage imod dem. Det føles meget morsomt, at Höegh valgte Malmö til sit transitgods, siger Björn Larsson.

FORUD FOR ANLØB FÅR CMP en fartøjsmelding fra en mægler, med en forventet ankomstdato og information om antallet af biler, der skal losses. Ud fra dette planlægger CMP, hvor mange ansatte der kræves ved fartøjsoperationen.

Höegh St Petersburg har ligget ved kaj siden aftenen før, og losningen er i fuld gang denne morgen. Personalet arbejder i forskellige arbejds hold, med 6 personer og en minibus per hold. Minibussens chauffør kører personalet om bord til rette bildæk. Der bliver hver enkelt tildelt en bil, hvorefter de kører af båden i samlet folk.

Bilerne parkeres på et forudbestemt sted i havnen. Personalet hopper ind i minibussen, som kører om bord på skibet igen, og så køres næste omgang biler ud. Og sådan fortsætter det, indtil samtlige biler med destination Malmø er blevet losset.

NOGLE BILER BLIVER I HAVNEN i to til fem dage. Andre stilles i såkaldte PDI-terminaler (Pre-Delivery Inspection) i cirka to uger for at afvente ordre og videre transport. Bilerne forlader derefter Malmø via skib, jernbane eller lastbil til destinationer i Rusland, Baltikum og Skandinavien.

– Jernbanehåndteringen er et stort plus, med daglige transporter til Sverige og Norge, siger Björn Larsson og afslutter:

– En anden af vores store styrker er vores professionelle personale kombineret med vores aktive kvalitetsarbejde i alt fra bilhåndtering til personalets beklædning, samt hvordan de begår sig om bord.

Al bilhåndtering sker i Malmø Frihavn, med opmarcharealer til 40.000 biler og ekspansionsmuligheder i Norra Hamnen. Af Frihavns totale areal på 950.000 kvadratmeter bliver 890.000 kvadratmeter brugt til bilhåndtering.



FOTO: JOHAN RAMBERG

Björn Larsson
Terminal Manager, CMP

På Skandia Transport håndteres og udstyres bilerne efter kundernes forskellige ønsker. Her Hub Manager Peter Månsson.



FOTO: JOHAN RAMBERG

SkandiaTransport klarer slutfinishen på bilerne

SkandiaTransport sørger for, at bilerne, der kommer fra alle verdens hjørner via CMP, gennemgås og forsynes med diverse ekstraudstyr. Kontrollen er minutøs. Et samarbejde med Motortransport har ført til, at SkandiaTransport nu fokuserer helt på PDI (pre delivery inspection).

DET ER NU OVER TO ÅR SIDEN, at SkandiaTransport opkøbte den daværende konkurrent Motortransport's PDI-anlæg. SkandiaTransport ville koncentrere sin virksomhed om netop PDI, og Motortransport skulle så tage sig af transportvirksomheden. Et vellykket træk, mener pladschefen Peter Månsson.

- Vi har i dag et rigtig godt samarbejde med Motortransport. Vi tilbyder et fælles totalkoncept fra modtagelse, til klargøring til slutlevering hos forhandlere. I dag har vi 80 procent af markedet for PDI i Sverige.

I DE ENORME VÆRKSTEDSHALLER hersker der fuld aktivitet. Der er forbausende stille i lokalerne, det er lagt et stort arbejde i at sikre høj kvalitet

i arbejdsmiljøet. Bilerne håndteres og udstyres efter kundernes forskellige ønsker. Det kan dreje sig om besigtigelse og vask og polering. En stor del af dem forsynes med tilbehør, som for eksempel lad, baglifter, inventar i varevogne, læderinteriør og brændstoffdrevne motor- og kabinevarmere. Nogle skal også gennemgå rustbeskyttelsesbehandling, inden de transporteres videre til slutkunderne.

SKANDIATRANSPORT STARTEDE sin virksomhed i 1950, og siden 2003 har man været etableret på CMPs område i Malmø og i København. Alene i Malmø råder selskabet over et areal på næsten 200.000 m². Men så oplagres også en hel del biler her, i øjeblikket 7.000.

Peter Månsson fortæller, at de fleste af de ansatte har mange år bag sig i virksomheden og derfor har en solid erfaring at trække på.

- Vi er meget fleksible over for kundernes ønsker. Ledtider, kvalitet og monteringsarbejde skal altid opfyldes ifølge aftalte krav fra kunden.

Han smågriner på spørgsmålet, om man skal være bilinteresseret for at arbejde der.

- Det gør det nemmere, siger han, og fortæller, at han i sin fritid nyder at køre banerace i sin Nissan 370 Z.

FAKTA: AB SkandiaTransport

www.skandiatransport.se

- Tilbyder oplagring og en komplet udstyret bil ved levering
- Antal anlæg: Syv i Sverige, hovedkontor i Halmstad
- Antal biler/år: 50.600 (Malmøanlægget 2012)
- Bilmærker: Citroen, Mitsubishi, Subaru, Nissan, Iveco, Mercedes, Honda, Ford, Isuzu
- Antal ansatte: 325 (Sverige totalt), 120 (Malmø)
- Omsætning: 120 millioner SEK (Malmøanlægget 2012)



FOTO: DENNIS ROSENFELDT

Rederiernes positioneringskrydstogter er et spændende alternativ til den klassiske rundrejse, især hvis skibet lægger til eller udgår fra København eller Malmö.

Når krydstogtskibet skifter marked

Positioneringskrydstogter er et populært alternativ til det klassiske krydstogt.

NÅR KRYDSTOGTSKIBENE ANLØBER CMP om foråret og begynder en fuld sommersæson med turnarounds i København, kommer de fra andre regioner, f.eks. Middelhavet eller Caribien, hvor de har haft fuldt program i vinterhalvåret. Sejladsen fra det ene marked til det andet – positioneringskrydstogtet – er blevet et populært produkt i sig selv, med mange fordele for krydstogtgæsten.

For danskere og sydsvenskere kan det være en stor fordel at man flyver til f.eks. Middelhavet eller Florida, hvor krydstogtet begynder, og går fra borde i København. Dermed slipper man for en lang flyrejse, når krydstogtet er slut.

HOS REJSEARRANGØREN CRUISE.DK, der specialiserer sig i krydstogter, kan direktør Ole Kyed konstatere, at det er populært at vælge den form for krydstogt:

"Et positioneringskrydstogt tilbydes godt nok kun på én dato, men de er ofte længere og man oplever en kombination af anløb, der i sagens natur ikke kan fås på almindelige krydstogter. Så er der de økonomiske fordele for kunderne, fordi rederierne ofte finder en fornuftig pris på deres positioneringskrydstogter, så det er billigere pr. dag ombord, og så finder vi en flybillet den ene vej til en rimelig pris, så det er helt klar populært."

FOR DEN SØDYGTIGE GÆST kan et langt positioneringskrydstogt desuden lokke med flere "days at sea" uden de daglige anløb. Et kryds over Atlanten med pitstop i for eksempel Grønland eller på Azorerne er en helt speciel oplevelse, og en af de klassiske sørejser man kan finde på rederiernes hjemmesider eller hos rejsearrangørerne.

CMP satser på øget omsætning

Ann-Charlotte Halldén Åkeson er ny på jobbet. Ja, faktisk ny i dobbelt betydning; ny i en helt ny stilling i CMP i Malmø.

– Jeg skal arbejde aktivt opsøgende over for kunder og være med til at udvikle forretninger. Netværke, helt enkelt. Det er alfa og omega i den rolle, jeg har, siger hun, da vi møder hende på hendes tredje dag på jobbet som Key Account Manager.

Ann-Charlotte Halldén Åkeson er ny Key Account Manager i CMP



FOTO: JOHAN RAMBERG

HUN ER FULD AF ENTUSIASME over for sit nye arbejde, men føler sig endnu ikke helt hjemme i det smukke havnekontor.

– Jeg lærer virksomheden at kende og skal så hurtigt som muligt ud at møde eksisterende og potentielle kunder sammen med forretningsområdechefer og terminalchefer. Primært skal jeg koncentrere mig om at udvikle virksomheden i Norra Hamnen her i Malmø. Det indebærer kontakt med områder som container, RoRo og combitrafik.

– Jeg har til opgave at sælge havnens tjenester, fortsætter hun lidt eftertænksomt. Og jeg er meget ydmyg over for opgaven – det gælder om at komme hele vejen rundt.

At havnen lokkede, har flere forklaringer:

– Der sker meget i en havn, og i CMP drejer det sig desuden om to nationer. Og her er en stærk vilje til at satse på netop salg.

ANN-CHARLOTTE HALLDÉN ÅKESON har aldrig før arbejdet i en havn, men derimod har hun stor erfaring med at arbejde som kunde for en havn.

– Jeg har arbejdet med shipping lige siden 1992, da jeg begyndte i det daværende Gripen Shipping. Jeg gled faktisk ind på en bananskræl, eftersom min bror arbejdede der.

Arbejdet og branchen gav lyst til mere. Næste job var i OOCL. Derefter danske Mærsk, da det åbnede et salgskontor i Ann-Charlottes hjemby Helsingborg. Så fulgte DHL og Geodis Wilson. Og nu CMP.

– I dag skal en havn være meget fleksibel over for kunderne for at være konkurrencedygtig. Det virker, som om CMP er det.

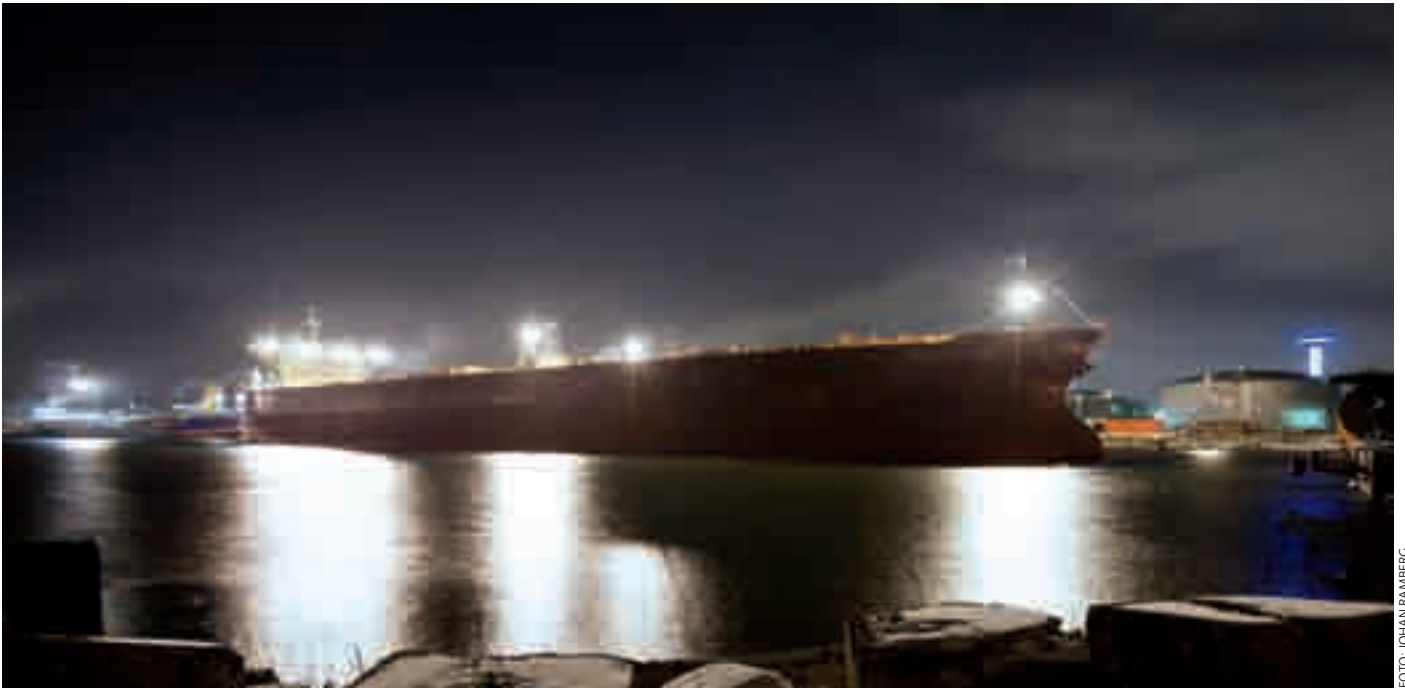


FOTO: JOHAN RAVBERG

NS Laguna i Malmös oljeterminal

100 millioner BT i 2012

I løbet af 2012 har skibe på i alt 100 millioner BT (bruttoton – størrelsen målt som skibenes lasteevne) anløbet CMP. Dette tal er fordelt på de mellem 6.000 og 7.000 skibe, der årligt anløber CMP.

Tendensen går i retning af lidt færre, men til gengæld større skibe. Et krydstogtskib kan f.eks. være på op imod 120.000 BT. Og et biltransportskib kan ligge på 70.000 BT.

I 2011 var det samlede BT-tal for de skibe, der anløb CMP, ca. 93 millioner. Når BT-tallet stiger, skyldes det ud over krydstogtskibe og oceangående biltransportskibe voksende trafik inden for RoRo og inden for flydende bulk og tørbulk.

- Det er tegn på en positiv handelsudvikling i vores del af verden trods lavkonjunktoren i store dele af Europa. Tendensen med større skibe med mere gods, som anløber CMP's havneterminaler, tyder på transportstrømme, der er stabile på længere sigt, siger Lennart Pettersson, vice-adm. dir. for CMP.

Hurtigere vandforsyning til tørstige krydstogtskibe

Krydstogttrafikken til CMP bliver ved med at vokse, og sammenholdt med at skibene bliver stadig større og har flere passagerer ombord, stiler det krav om flere serviceydelser og bedre infrastruktur i havnen. En af de vigtigste ting om bord på et kryds-

togtskib er et have rent vand ombord – og nok af det!

Et krydstogtskib skal i gennemsnit have 300 m³ vand pumpet ombord, men enkelte store skibe kan tage helt op til 900 m³ i alt.

Som et led i anlægget af den nye krydstogtkaj i Københavns Nordhavn arbejder CMP derfor lige nu på at øge kapaciteten i vandforsyningen til krydstogtskibene til den kommende sæson.

Et anlægsarbejde er i gang for at nedgrave en 3,3 km lang vandledning med en diameter på 56 cm, der skal forbinde hovedvandledningen og krydstogtkajen. Når vandledningen og de tilhørende pumpe-systemer er installeret, vil vandforsyningen til skibene kunne ske langt hurtigere og med meget større volumen: Med en kapacitet på 100 liter i sekundet kan ledningen forsyne tre skibe på én gang med 33 liter i sekundet til hvert skib, hvilket er en kæmpe forbedring i forhold til i dag.

Et nyt pumpe-system, der skal bygges ind i kajanlægget betyder, at det ikke længere er nødvendigt at have vandledninger liggende hen over kajen, noget som ellers kan være til gene for trafikken og passagererne.

**Vil du modtage e-mails nyheder? Send en mail, med dit navn, til cmpport@cmpport.com
Skriv "ja tak til e-mail nyheder i overskriften"**

Største skib nogensinde i Malmös oliehavn

Den 11.-12. februar fik CMP besøg af det største skib, der nogensinde har lagt til kaj i Malmös oliehavn. Med bare en meters marginal i både bredden og længden holdt NS Laguna sig lige akkurat inden for havnens maksimumsmål. Skibet er 249 meter langt og 44 meter bredt.

- Vi har god kapacitet til at tage imod store skibe i Oljehamnen i Malmø. Det føles som noget ganske særligt at have taget imod et tankskib, der lige akkurat holder sig inden for vores maksimumsmål. Det er ikke ofte, at skibe af den størrelse lægger til, og NS Laguna er det største nogensinde, siger Jens Haugsöen, Manager Oil Harbours.

For seks år siden investerede CMP i fire nye lastearme og renoverede tre af de eksisterende. Dette betyder sammen med andre renoveringsforanstaltninger, at lastning af olie sidenhen er gået dobbelt så hurtigt som tidligere. Samtidig investerede man i nye pumper, og sejlrrende til oliehavnen blev gjort bredere: to meget vigtige forudsætninger for den nuværende forøgede havnekapacitet. En bredere sejlrrende ind til oliehavnen gør det lettere at sejle i mørke og giver store skibe mulighed for at gå ind i havnen døgnet rundt.

- Desuden har Scandinavian Tank Storage, hvis vakuumpumpe-gasolie olietankeren er kommet for at laste, øget pumpekapaciteten yderligere, siger Jens Haugsöen.

Skibet kan laste godt 60 000 ton og brugte tre bugserbåde, da det lagde til kaj.

PROFILEN: JOANNA PAN

Hun baner vejen til kontakterne i Kina

Joanna Pan arbejder for CMP på det kinesiske marked, og har været på besøg i Malmø og København.

KINA ER VERDENS STØRSTE MARKED, og det er vigtigt for CMP at være til stede, og at øge kendskabet til havnen i Øresundsregionen som en naturlig indgang til Nordeuropa, Baltikum og Rusland.

Joanna Pan fra Scandic Sourcing er en af de personer, der arbejder på, at det sker. Hun har været på besøg i Malmø og København for at lære CMP at kende, og er blevet i København for at holde ferie.

"Det har været en travl og positiv uge, hvor jeg har fået indblik i CMP's aktiviteter, som jeg indtil nu kun har kendt fra virksomhedens præsentationer. Men det er meget bedre at se det med egne øjne. Der er et stort potentiale for det kinesiske virksomheder her, og regeringen og organisationer i Kina er meget aktive når det drejer sig om at skabe kontakter."

SCANDIC SOURCING ER ET svensk-kinesisk konsulentfirma med base i Shanghai, som hjælper udenlandske virksomheder med at få fodfæste i Kina. De arbejder tæt sammen med CMP om kontakter til statslige og private virksomheder inden for bl.a. biler, logistik, maskiner og vindenergi, som er interessante for CMP.

Joanna Pan er med CMP på fagmesser og virksomhedsbesøg i Kina, hvor hun er med til at danne de vigtige personlige kontakter, som hun holder ved lige ved blandt andet at udsende CMP News på kinesisk.

"Det kan være en lang proces at få en aftale på plads, selv om der er god vilje fra de kinesiske myndigheder og organisationer, men CMP har allerede tæt kontakt til de store havne i Heibei og Shenzhen, og har underskrevet aftaler med dem



FOTO: JOHAN RAMBERG

Joanna Pan er glad for at have set CMP's aktiviteter, som hun kun kendte fra præsentationer.

om bl.a. uddannelse og fortsat samarbejde."

Selv om hun er langt hjemmefra, er vores del af verden ikke ukendt for Joanna Pan:

"Jeg har studeret og taget en business-uddannelse i Odense og Jönköping i 2008-10, og da jeg fik jobbet hos Scandic Sourcing var forbindelsen til regionen der allerede."

www.mnhbp.com