

# News

TEMA Bilar

Ökade godsvolymer 2012

Passagerartrafiken växer

CMP satsar på försäljning

NYTT FRÅN COPENHAGEN MALMÖ PORT ● NR 1 2013





FOTO: JOHAN RÖSTIN

En Chevrolet lastas på trailer för vidare transport från CMP.

## Ökade godsvolymer 2012

CMP går mot strömmen och ökar sina godsvolymer. Under 2012 steg volymerna med cirka 3 procent. Bakom tillväxten står bilar, olja och RoRo.

**Sid 3**

## Passagerartrafik i medvind

För tre år sedan valde Finnlines att satsa mer på passagerartrafiken mellan Malmö och Travemünde. Sedan dess har passagerarvolymen mer än tredubblats.

**Sid 4**

## Autolink storsatsar

Autolink växer vidare och utvecklas med CMP. Under 2012 utökade företaget sina ytor i Malmö och passade på att investera 10 miljoner i den egna anläggningen i hamnen.

**Sid 5**

## Nordens största bilhamn blir större

Att vara Nordens största bilhamn räcker inte. Nu ska CMP växa ännu mer och det finns gott om plats för expansion. Närmast är siktet inställt på 2013, då målet är att hantera 520 000 bilar.

**Sid 6**

## Slutfinishen i centrum

SkandiaTransport är specialiserat på det som kallas PDI, alltså på att hantera slutfinishen och utrusta bilarna enligt kundens önskemål innan de levereras vidare.

**Sid 8**

## Positioneringskryssning – populärt alternativ

Alla kryssningar handlar inte om att göra en rundresa. Positioneringskryssningar innebär att fartyget flyttas från en geografisk marknad till en annan och är numera ett populärt alternativ.

**Sid 9**

## Ann Charlotte – vår nya säljkraft

– Jag ska jobba aktivt uppsökande mot kunder och vara med och utveckla affärer. Nätverka helt enkelt. Det säger CMPs nya Key Account Manager.

**Sid 10**

## Notiser

**Sid 11**

## Profilen: Nyckelperson i Kina

Joanna Pan är CMPs ögon och öron på den kinesiska marknaden. Hon arbetar som konsult och är en nyckelperson i det arbete som CMP nu driver på denna marknad.

**Sid 12**

# Full fart mot framtiden

**TEMAT FÖR ÅRETS FÖRSTA NUMMER** av CMP News är bilar. Det är ett av våra mest expansiva affärsområden och en riktig "success story". Idag har vi Nordens största bilhamn i Malmö och under förra året lossades 457 000 bilar. Det är något färre än rekordåret 2007 då vi lossade 514 000 bilar, men visar ändå på att marknaden vänt uppåt efter de senaste årens lågkonjunktur. Bilverksamheten är för övrigt också en viktig förklaring till att vi kunnat öka våra volymer 2012 – detta i en tid när i stort sett alla andra hamnar i Norden tappat godsvolymer. Totalt har CMP idag bilterminaler på 970 000 m<sup>2</sup>.

**OCH APROPÅ KUNDER** så kan vi stoltsera med 15 olika bilmärken.

Toyota är klart dominerande och det var etableringen av deras verksamhet till Malmö 2002, som i mångt och mycket la grunden till den verksamhet vi har idag. Självklart är vi extra glada över detta samarbete som pågått under lång tid, vilket bekräftar att vi kan leva upp till de mycket tuffa kvalitetskrav som Toyota ställer på sina samarbetspartners.

**GLÄDJANDE NOG HAR NYA BILMÄRKEN** regelbundet tillkommit. Under 2012 var det Subaru och Mercedes, som inledde samarbeten med CMP. Bilverksamheten är samtidigt ett lysande exempel på det logistiska nav – den hubb – som vi vill vara för våra kunder. Bilar är ett levande logistikflöde, där fordonen lossas hos oss i CMP för att så småningom transporteras vidare till slutkunder i Skandinavien samt i Ryssland och Baltikum. Det kanske roligaste av allt är att vi dessutom ser en fortsatt god tillväxt för denna verksamhet. Genom flytten av flera godsterminaler till Norra Hamnen i Malmö har nya ytor frigjorts för bilar. Därför är jag säker på att vi kan utlova att ännu fler bilmärken väljer att börja samarbeta med CMP, förmodligen redan 2013. I detta nummer av tidningen skriver vi även om passagerartrafik, positioneringskryssningar samt presenterar Ann-Charlotte Halldén Åkeson – vår Key Account Manager.

Trevlig läsning!

Johan Röstin, CEO för CMP

CMP News ges ut av Copenhagen Malmö Port AB (CMP). Det finns även en webb-utgåva av tidningen på danska, svenska och engelska på [www.cmport.com](http://www.cmport.com).

Ansvarig utgivare: Johan Röstin.

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

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

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

Prenumeration: Anette Lindgren, [anette.lindgren@cmport.com](mailto:anette.lindgren@cmport.com).

Produktion: Helium. Tryck: Tryckfolket.

Läs mer om CMP på [www.cmport.com](http://www.cmport.com).





Lennart Pettersson och Johan Röstin gläds åt att CMP är en av få hamnar som ökat sina godsvolymer under 2012. Det är bilar, olja och RoRo som har ökat mest.

FOTO: JOHAN RAMBEG

Lennart Pettersson och Johan Röstin:

# Ökade godsvolymer 2012

Få nordiska hamnoperatörer uppvisade stigande volymer förra året. Men CMP gick mot strömmen och ökade godsvolymererna med cirka 3 procent. Det är framför allt transitolja, RoRo och bilar, som banat väg för de glädjande siffrorna.

**TROTS EN SVAG KONJUNKTUR** och skuld kris i Europa gick CMP mot strömmen och ökade sina volymer under 2012. Totalt sett hanterades 14,1 miljoner ton gods vid terminalerna i Köpenhamn och Malmö. Året innan var motsvarande siffra 13,7 miljoner ton.

– Med tanke på den ekonomiska utvecklingen i omvärlden är jag väldigt nöjd med årets siffror, säger Johan Röstin, CEO för CMP. Bilar, transitolja, men också RoRo-trafiken är de viktigaste orsakerna till att vi ökade med cirka 3 procent under 2012. Vi lossade t ex 457 000 bilar samtidigt som antalet i lastbilar i RoRo-trafiken mellan Malmö och Travemünde ökade med 7 procent. Inom transitoljan – som lagras i Malmö – steg volymerna med drygt en halv miljon ton.

**FLERTALET AV DE GODSOMRÅDEN** som ökat mest är knutna till Malmö. Och om siffrorna för denna del av verksamheten friläggs visar de att volymerna där steg med 11,7 procent. Men förutom godsvolymererna ökade även kryssningstrafiken i Köpenhamn med 3 procent till 840 000 passagerare. Totalt hanterades 372 anlöp 2012.

– Därmed befäster Köpenhamn sin position som Nordens ledande kryssningsdestination, understryker Lennart Pettersson, deputy CEO för CMP. I år och nästa år görs dessutom omfattande satsningar på kryssningstrafiken. En ny och större terminal tas i drift 2014, som möj-

liggör att vi kan ta emot upp till 500 anlöp per år i Köpenhamn.

– Och 2013 etableras även kryssningstrafik i Malmö via företaget Pullmantur, som kommer att göra tio anlöp med början i mitten av maj, berättar han. Därför satsar vi och Malmö Stad nu också på en kryssningsterminal, som invigs i månadsskiftet april/maj.

**ÄVEN BILHANTERINGEN VISAR TECKEN** på att expandera ytterligare. Redan idag hanterar CMP 15 olika bilmärken i Malmö. Förra året tillkom även nya märken och i inledningen av 2013 signalerar befintliga kunder att de ska utöka sina volymer.

– Det gäller Mercedes som kommer att hantera fler bilar för den svenska marknaden hos oss, berättar Johan Röstin. Under 2013 räknar vi med att det kan handla om 4 000 – 5 000 bilar. Dessutom bedömer vi att nya samarbeten etableras med ytterligare ett par bilmärken.

– Vi märker att intresset för CMPs verksamhet ökar samt att investeringarna i Norra Hamnen successivt börjar ge resultat. Volymer stiger inom flera områden och vi ser framför allt en tillväxt inom byggmaterial, återvinning samt i energisektorn, avrundar han. Så här i början av 2013 kan vi notera att containerhanteringen i Köpenhamn ökat sina volymer och denna utveckling knyter vi självklart också förhoppningar till.



FOTO: JOHAN RAMBERG

Finnlines tror på

# Ökad trafik Malmö – Travemünde

2009 bestämde sig Finnlines för att komplettera godstrafiken med passagerartrafik. Med en storsatsning på linjen Malmö – Travemünde gav sig företaget in på en tuff marknad. Sedan dess har trafiken gått stadigt uppåt.



FOTO: JOHAN RAMBERG

– Sedan satsningen på passagerartrafik inleddes 2009 har passagerarvolymen mer än tredubblats, konstaterar Antonio Raimo, Line Manager inom Finnlines.

– **2009 BÖRJADE VI MARKNADSFÖRA** oss aktivt mot passagerarsidan. På tre år har passagerarvolymen mer än tredubblats och vi tror på en fortsatt positiv utveckling, säger Antonio Raimo, Line Manager på Finnlines i Malmö.

Finnlines flotta transporterade nästan bara godstrafik fram till 2009, med plats för 140 – 200 långtradare per fartyg. Fokus låg inte på turistbussar, då vissa av fartygen inte tillät detta utrymmesmässigt. 2009-2012 är det framför allt bilburna privatpersoner som rest Malmö-Travemünde. Bekvämligheten och närheten till Lübeck tros vara en av orsakerna till att passagerartrafiken ökar.

– I oktober 2012 lanserade vi vår nyaste fartygsmodell, Star Class, med 200 hytter och plats för fler än 500 passagerare. Det gav oss möjlighet att öppna upp även för bussturtrafik, säger Antonio Raimo.

**PÅ FINNLINES MALMÖKONTOR** fokuserar sex av de anställda på utvecklingen av passagerartrafiken.

– Vi är stolta att vara det första företaget på plats i Norra Hamnen. Ur många perspektiv är detta en av de bästa hamnarna i Europa för oss. Det är dock fortfarande rätt svårt att hitta hit och vi får ibland höra att vi finns väl långt ut från centrum. Det är däremot desto lättare att ta sig hit om du kommer med bil utifrån, säger Antonio Raimo och tillägger:

– Tillsammans med CMP och Malmö stad arbetar vi aktivt för att utveckla hamnen. Vi vill fortsätta vår satsning för att göra Norra Hamnen ännu mer attraktiv för privat- och turistresenärer.

## Finnlines

Finnlines (som ingår i italienska Grimaldi Group) är en av de största aktörerna i Norra Europa när det gäller både RoRo och passagerartrafik. Företaget har tre dagliga avgångar mellan Malmö och Travemünde. Överfarten tar nio timmar.

[www.finnlines.com](http://www.finnlines.com)

# Autolink satsar på bred front

Trots rätt tuffa tider för bilbranschen satsar Autolink tillsammans med CMP i Malmö för fullt. Visionen är tydlig: En allt mer professionell verksamhet ska lyftas in i framtiden.



Fr v Dimitris Emmanouilidis, produktionschef, Bart Steijaert, VD och Martin Smedå, marknadschef.

Under förra året utökade Autolink sina ytor på CMP i Malmö från 90.000 kvm till 300.000 kvm.

- **VI SER 2013 SOM ETT STABILISERINGSÅR.** Enbart i vår PDI-anläggning har vi investerat 10 miljoner kronor förra året, bland annat i en ny biltvätt. Vi har också satsat på en webbshop och nya lastbilar, säger Bart Steijaert, VD.

Autolink är i grunden en norsk koncern som funnits i Sverige sedan 2005. Verksamheten har två ben; PDI (pre delivery inspection) och transport av bilar till återförsäljare. 60 procent av omsättningen ligger på transportsidan.

- Koncernen är inte bara aktiv i Sverige och i Norge, utan även i Finland, Baltikum och Danmark, säger Martin Smedå, marknadschef.

Under förra året utökade Autolink sina ytor på CMP i Malmö från 90.000 kvm till 300.000 kvm.

- Vi har ett bra samarbete med CMP. Vi har daglig kontakt och de ställer alltid upp, säger Bart Steijaert. Det är viktigt att vi förstår varandras arbeten för att kunna optimera samarbetet.

**SAMTIDIGT MED UTVIDGNINGEN** av ytor satsade man på biltvätten, nya liftar, utrustning samt bättre och effektivare logistik för att minska risken för skador.

- Vi har nyanställt några personer, idag är vi drygt 40 personer enbart här i Malmö. I hela koncernen är vi 350, säger Bart Steijaert.

I verkstaden står bilar från stora delar av Europa, USA och Asien i långa rader. Det är Peugeot, Chevrolet, Mitsubishi, Mercedes transportbilar och Suzuki. Bilarna går igenom en efter en; tvättas, dekaler och registreringskyltar kollas, inredningar i transportbilar byggs, eventuella tillval sätts på varje enskild bil och så vidare.

- 55.000 bilar strömmar igenom här varje år, säger produktionschefen Dimitris Emmanouilidis inte utan stolthet. Han berättar om investeringar i företagets lastbilar.

- Alla bilar har GPS genom vilken vi t ex kan lämna meddelanden till chaufförerna. Vi kan se flöden och kontakta kund och meddela var bilen är i logistikkedjan.

[www.autolink.se](http://www.autolink.se)

## FAKTA: Autolink Sweden AB

- Färdigställer och transporterar nya bilar till återförsäljare.
- Antal anställda: 350 (koncernen), 40 (Malmö)
- Omsättning: 235 miljoner SEK/år (Autolink i Sverige), 650 miljoner NOK/år (Autolink Group)
- Antal bilar/år: Ca 190 000 bilar transporteras genom Sverige/år. Anläggningen i Malmö hanterar 55.000.
- Bilmärken: Peugeot, Chevrolet, Mitsubishi, Mercedes transportbilar och Suzuki.



**457 000** nya bilar hanterades  
av CMP 2012

# Nordens största bilhamn fortsätter växa

CMP har importerat bilar sedan 2002, när Toyota valde Malmö som sitt nav för leveranser till Skandinavien, Baltikum och Ryssland. Under 2012 hanterade CMP 457 000 bilar och för 2013 är målet satt till 520 000.

– Vi har gott om plats och vill fortsätta expandera. Dessutom finns vi i en region med potential och är mycket intresserade av att växa tillsammans med våra kunder, säger Björn Larsson, Terminal Manager i Malmö.



FOTO: JOHAN RAMBERG



FOTO: HÖEGHAUTOLINERS

Rederiet Höegh anlöpte Malmö bilhamn för första gången i februari 2012.



FOTO: JOHAN RAMBERG

791 Chevrolet rullas av Höegh St. Petersburg under några intensiva timmar.

**CMP NEWS BESÖKER HAMNEN** en gråsnög förmiddag i början av februari, vid kaj ligger fartyget Höegh St Petersburg. Att Malmö bilhamn gästas av ett så stort och långväga fartyg med en last som inte kommer från Toyota är ovanligt. Här rullas 791 stycken Chevrolet var-samt av på svensk mark, för snar vidaretransport.

– Vi fick förfrågan för en vecka sedan och kunde snabbt ta emot dem. Det känns väldigt roligt att Höegh valde Malmö för sitt transitgods, säger Björn Larsson.

**FÖRE ANLÖP FÅR CMP** en fartygsanmälan från en mäklare, med ett beräknat ankomstdatum och information om antalet bilar som ska lossas. Utifrån detta planerar CMP hur många anställda som behövs vid fartygsoperationen.

Höegh St Petersburg har legat vid kaj sedan föregående kväll och lossningen pågår för fullt denna morgon. Personalen arbetar i olika arbetslag, med 6 personer och en minibuss per lag. Minibussens chaufför kör ombord personalen till rätt bildäck. Väl där blir var och en tilldelad en bil, varefter de kör av båten i samlad trupp.

Bilarna parkeras vid en förutbestämd plats i hamnen. Personalen hoppar in i minibussen som kör ombord på fartyget igen, där nästa omgång bilar körs ut. Och så håller det på, tills samtliga bilar med destination Malmö är lossade.

**VISSA BILAR STANNAR I HAMNEN** i två till fem dagar. Andra ställs i så kallade PDI-terminaler (Pre-Delivery Inspection) i cirka två veckor, i väntan på order och vidaretransport. Bilarna lämnar sedan Malmö via fartyg, järnväg eller lastbil till destinationer i Ryssland, Baltikum och Skandinavien.

– Järnvägshanteringen är en stor tillgång, med dagliga transporter till Sverige och Norge, säger Björn Larsson och avslutar:

– En annan av våra stora styrkor är vår professionella personal kombinerat med vårt aktiva kvalitetsarbete i allt från bilhantering till personalens klädsel samt hur de rör sig ombord.

All bilhantering sker i Malmö Frihamn, med uppställningsytor för 40 000 bilar och expansionsmöjligheter i Norra Hamnen. Av Frihamnens totala yta på 950 000 kvadratmeter ägnas 890 000 kvadratmeter åt bilhantering.



FOTO: JOHAN RAMBERG

Björn Larsson  
Terminal Manager, CMP



På SkandiaTransport hanteras och utrustas bilarna enligt kundernas alla önskemål. Här Hub Manager Peter Månsson.

FOTO: JOHAN RAMBERG

# SkandiaTransport sköter slutfinishen på bilarna

SkandiaTransport ser till att bilarna som kommer från världens alla hörn via CMP, ses över och förses med diverse extra utrustning. Kontrollen är minutiös. Ett samarbete med Motortransport har lett till att SkandiaTransport numera helt fokuserar på PDI (pre delivery inspection).

**DET ÄR NU DRYGT TVÅ ÅR SEDAN** som SkandiaTransport köpte upp dåvarande konkurrenten Motortransport's PDI-anläggning. SkandiaTransport ville renodla sin verksamhet till just PDI och Motortransport skulle i sin tur ta hand om transportverksamheten. Ett lyckat drag, enligt platschefen Peter Månsson.

- Vi har idag, ett väldigt gott samarbete med Motortransport. Vi erbjuder ett gemensamt totalkoncept från mottagning, till klargöring till slutleverans hos återförsäljare. Idag har vi 80 procent av marknaden i Sverige på PDI.

**I DE JÄTTELIKA VERKSTADSHALLARNA** råder full aktivitet. Det är förvånansvärt tyst i lokalerna, mycket arbete har lagts ner på att hålla hög kvalitet på arbetsmiljön. Bilarna hanteras och utrustas enligt kundernas alla önskemål. Det kan handla om besiktning och tvätt och polering. En stor del av dem förses med tillbehörsutrustning så som flak, baggavel-liftrar, inredningar i volymaskåp, läderklädsel och bränsle drivna motor och kupévärmare. Några ska även genomgå rostskyddsbehandling innan de transporteras vidare till slutkund.

**SKANDIATRANSPORT STARTADE** sin verksamhet 1950 och sedan 2003 har man huserat på CMP:s område i Malmö och i Köpenhamn. Enbart i Malmö förfogar företaget över en yta på närmare 200.000 kvm. Men så lagerhålls också en hel del bilar här, just nu 7.000.

Peter Månsson berättar att flertalet av de anställda har många år bakom sig i verksamheten och därför har en solid erfarenhetsgrund att stå på.

- Vi är mycket flexibla mot vad kunden kräver. Ledtider, kvalitet och monteringsarbete ska alltid uppfyllas enligt överenskomna kundkrav.

Han skrattar lite på frågan om det är ett måste att vara bilintresserad för att jobba där.

- Det underlättar, säger han och berättar att han på fritiden gärna kör banracing med sin Nissan 370 Z.

## FAKTA: AB SkandiaTransport

[www.skandiatransport.se](http://www.skandiatransport.se)

- Erbjuder lagerhållning och en komplett utrustad bil vid leverans
- Antal anläggningar: Sju i Sverige, huvudkontor i Halmstad
- Antal bilar/år: 50.600 (Malmöanläggningen 2012)
- Bilmärken: Citroen, Mitsubishi, Subaru, Nissan, Iveco, Mercedes, Honda, Ford, Isuzu
- Antal anställda: 325 (Sverige totalt), 120 (Malmö)
- Omsättning: 120 miljoner SEK (Malmöanläggningen 2012)





FOTO: DENNIS ROSENFELDT

Rederiernas positioneringskryssningar är spännande alternativ till de klassiska rundturerna, särskilt om fartyget lägger till i eller utgår från Köpenhamn eller Malmö.

# När kryssningsfartygen byter marknad

Så kallade positioneringskryssningar har blivit ett populärt alternativ till de klassiska kryssningarna.

**NÄR KRYSSNINGSFARTYGEN ANLÄNDER** CMP på våren och inleder en hel sommarsäsong med stopp i Köpenhamn kommer de från andra regioner, t ex Medelhavet eller Karibien, där de kört ett fullt program under vinterhalvåret. Resan från den ena marknaden till den andra – det som fackfolket kallar en positioneringskryssning – har blivit en populär produkt i sig som ger resenärerna många fördelar.

För danskar och sydsvenskar kan det vara attraktivt att flyga till t ex Medelhavet eller Florida, och sedan göra en kryssning tillbaka till Köpenhamn. Man slipper då en lång flygresa hem när kryssningen är slut.

**PÅ RESEARRANGÖREN CRUISE.DK** konstaterar direktör Ole Kyed att den här formen av kryssning efterfrågas alltmer:

”En positioneringskryssning startar visserligen bara på en enda dag under hela året, men ofta är resan längre och man får uppleva stopp som normalt inte ingår i kryssningarna. Det är också ekonomiskt fördelaktigt för kunderna, eftersom rederierna ofta sätter rimliga priser på positioneringskryssningar. Priset per dag ombord blir lägre, och ofta kan man hitta en billig flygresa hemifrån. Så det har absolut blivit en uppskattad kryssningstyp.”

**FÖR DEN SOM VERKLIGEN GILLAR** att vara till havs kan dessutom positioneringskryssningar ofta ge fler dagar på havet utan hamnstopp. En kryssning över Atlanten med stopp bara på Grönland eller Azorerna är en mycket speciell upplevelse och en av de klassiska resorna som man kan hitta hos många researrangörer och rederier.

# CMP satsar på ökad försäljning

Ann-Charlotte Halldén Åkeson är ny på jobbet. Ja, faktiskt ny i dubbel bemärkelse; ny på en helt ny tjänst på CMP i Malmö.

- Jag ska jobba aktivt uppsökande mot kunder och vara med och utveckla affärer. Nätverka helt enkelt. Det är a och o i den roll som jag har, säger hon när vi träffar henne tredje dagen på jobbet som Key Account Manager.

Ann-Charlotte Halldén Åkeson är ny Key Account Manager inom CMP



FOTO: JOHAN RAMBERG

**HON ÄR FULL AV ENTUSIASM** inför sitt nya uppdrag, men ännu inte helt hemmastad i det vackra hamnkontoret.

- Jag lär mig nu verksamheten och ska så fort som möjligt ge mig ut och träffa befintliga och potentiella kunder tillsammans med affärsområdeschefer och terminalchefer. Primärt kommer jag att vara inriktad mot att utveckla verksamheten i Norra Hamnen här i Malmö. Det innebär kontakter med områden som container, RoRo och combitrafik.

- Jag har som uppgift att sälja hamnens tjänster, fortsätter hon lite eftertänksamt. Och jag är väldigt ödmjuk inför uppgiften – det gäller att få med sig hela ledet.

Att hamnen lockade har flera förklaringar:

- Det händer mycket i en hamn och på CMP handlar det dessutom om två nationer. Och här finns en stark vilja att satsa just på försäljning.

**ANN-CHARLOTTE HALLDÉN ÅKESON** har aldrig tidigare arbetat i en hamn, men däremot har hon en gedigen erfarenhet av att arbeta som kund till en hamn.

- Jag har arbetat med shipping ända sedan 1992 då jag började på dåvarande Gripen Shipping. Jag gled in lite på ett bananskal, tack vare att min bror jobbade där.

Jobbet och branschen gav mersmak. Nästa jobb var på OOCL. Därefter danska Maersk från det att de öppnade ett försäljningskontor i Ann-Charlottes hemstad Helsingborg. Sedan följde DHL och Geodis Wilson. Och så nu CMP.

- Idag måste en hamn vara väldigt flexibel mot kunder för att vara konkurrenskraftig. Det känns som att CMP är det.

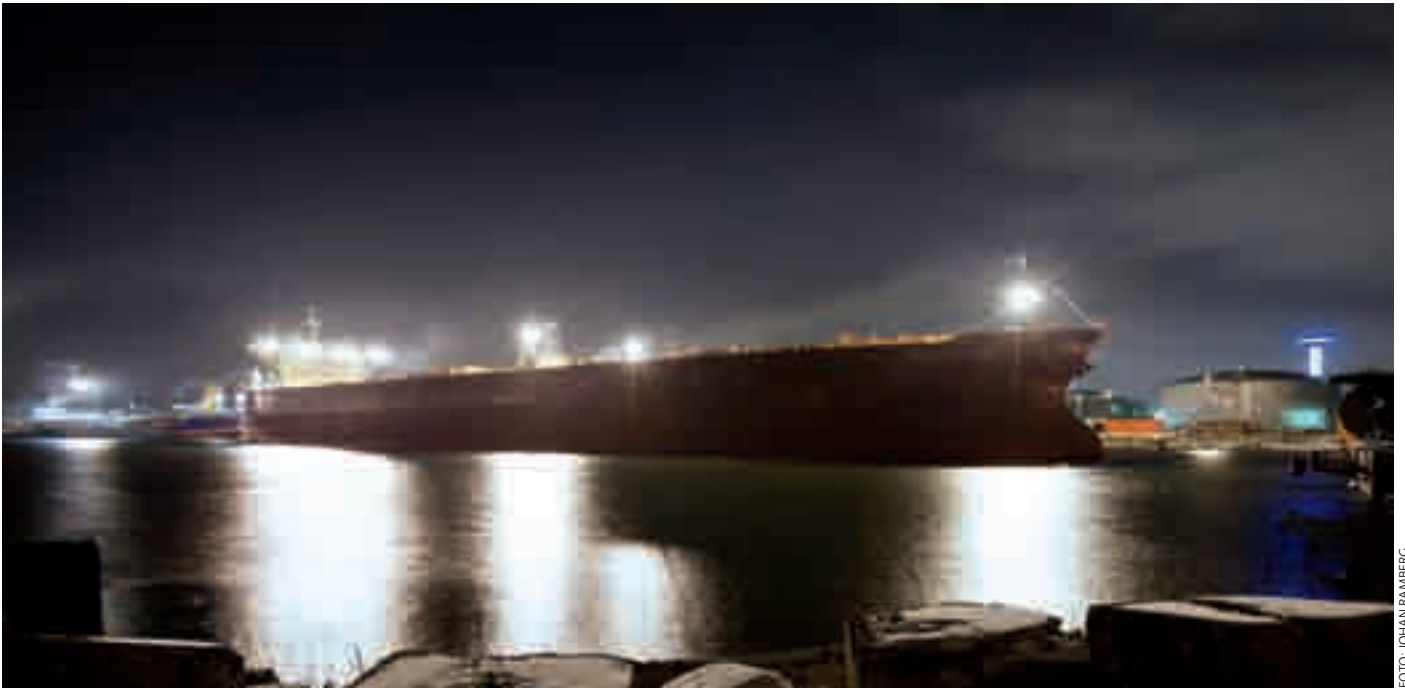


FOTO: JOHAN RAVBERG

NS Laguna i Malmös oljeterminal

## 100 miljoner BT under 2012

Under 2012 har fartyg på sammanlagt över 100 miljoner BT (bruttoton – storleken mätt i fartygens lastutrymme) anlöpt till CMP. Detta fördelat på de mellan 6.000-7.000 fartyg som årligen anlöper till CMP.

Trenden går mot att fartygen blir lite färre, men desto större. Ett kryssningsfartyg kan till exempel vara på upp emot 120.000 BT. Och ett bilfartyg kan ligga på 70.000 BT.

År 2011 var det totala BT-talet för fartyg som anlöpt till CMP ca 93 miljoner. Att BT-talet växer handlar förutom just kryssningsfartyg och oceangående bilfartyg, om ökande trafik inom RoRo samt inom flytande bulk och torrbulk.

- Detta visar på en positiv handelsutveckling i vår del av världen, trots den rådande lågkonjunkturen i stora delar av Europa. Trenden med större fartyg med mer gods som anlöper CMP:s hamnterminaler pekar mot långsiktigt stabila transportflöden, säger Lennart Pettersson, deputy CEO för CMP.

## Snabbare vattenförsörjning till törstiga kryssningsfartyg

Kryssningstrafiken som kommer till CMP ökar och i kombination med att fartygen blir allt större och har fler passagerare ombord ställer det krav på fler tjänster och

bättre infrastruktur i hamnen. En av de viktigaste sakerna ombord på ett kryssningsfartyg är att ha rent vatten ombord – och tillräckligt mycket!

Ett kryssningsfartyg måste i genomsnitt pumpa ombord 300 m<sup>3</sup>, men en del stora fartyg har totalt utrymme för upp till 900 m<sup>3</sup>.

Som ett led i byggnationen av den nya kryssningskajen i Københavns Nordhavn arbetar därför CMP just nu med att öka kapaciteten i vattenförsörjningen till kryssningsfartygen under den kommande säsongen.

Ett anläggningsarbete pågår med att gräva ned en 3,3 km lång vattenledning med en diameter på 56 cm, som ska förbinda huvudvattenledningen och kryssningskajen. När vattenledningen och de tillhörande pumpsystemen har installerats kommer vattenförsörjningen till fartygen att kunna genomföras betydligt snabbare och med mycket större volym: Med en kapacitet på 100 liter i sekunden kan ledningen förse tre fartyg samtidigt med 33 liter i sekunden till varje fartyg, vilket är en avsevärd förbättring jämfört med idag.

Ett nytt pumpsystem som ska byggas in i kajanläggningen innebär att det inte längre är nödvändigt att ha vattenledningar som ligger på kajen, vilket annars kan skapa problem för trafiken och för passagerarna.

**Vill du få e-postnyheter? Skicka ett e-postmeddelande med ditt namn till [cmport@cmport.com](mailto:cmport@cmport.com). Skriv "ja tack till e-postnyheter" på ämnesraden**

## Största fartyget någonsin i Malmö oljehamn

Den 11-12 februari gästades CMP av det största fartyg som någonsin lagt till vid kaj i Malmö oljehamn. Med endast en meters marginal på såväl bredden som längden klarade NS Laguna precis hamnens maxmått. Fartyget är 249 meter långt och 44 meter brett.

- Vi har god kapacitet att ta emot stora fartyg i Oljehamnen i Malmö. Det känns väldigt speciellt att ha tagit emot ett tankfartyg som så precis klarar våra mått. Det är inte ofta fartyg av den här storleken lägger till och NS Laguna är det största någonsin, säger Jens Haugsöen, Manager Oil Harbours.

För sex år sedan investerade CMP i fyra nya lastarmar och renoverade tre av de befintliga. Denna och andra renoveringsinsatser gör att lastning av olja sedan dess går dubbelt så snabbt som innan. Samtidigt investerades i nya pumpar och oljerännan breddades; två mycket betydelsefulla förutsättningar för dagens ökade hamnkapacitet. En bredare oljeränna förklarar mörkersegling och gör det möjligt för stora fartyg att gå in i hamnen dygnet runt.

- Dessutom har Scandinavian Tank Storage, vars vakuumpgasolja oljetankern kommit för att lasta, ytterligare utökat pumpkapaciteten, säger Jens Haugsöen.

Fartyget lastar drygt 60 000 ton och använde tre bogserbåtar när det lade till vid kaj.

PROFILEN: JOANNA PAN

## Hon sköter kontakterna i Kina

Joanna Pan, som arbetar för CMP på den kinesiska marknaden, var nyligen på besök i Malmö och Köpenhamn.

**KINA ÄR VÄRLDENS STÖRSTA MARKNAD** och det är viktigt att CMP finns på plats och kan sprida kunskaper om Öresundsregionens hamnar som naturliga ingångar till Norden, Baltikum och Ryssland.

Joanna Pan från Scandic Sourcing är en av de få personer som arbetar med just detta. Han var nyligen på besök i Malmö och Köpenhamn för att lära känna CMP och valde också att tillbringa lite tid i Köpenhamn på sin semester.

"Det har varit en aktiv och positiv vecka. Jag har fått en god inblick CMP:s verksamhet som jag tidigare bara kände via företagets presentationer. Det är en helt annan sak att uppleva med egna ögon. Det finns en stor potential för kinesisk verksamhet här, och regeringen och olika organisationer i Kina är mycket aktiva när det gäller att skapa kontakter."

**SCANDIC SOURCING ÄR ETT** svensk-kinesiskt konsultföretag baserat i Shanghai. Företaget hjälper utländska företag att etablera sig i Kina. De arbetar nära ihop med CMP vad gäller kontakter med statliga och privata organisationer inom t ex bilar, logistik, maskiner och vindkraft – områden som är intressanta för CMP.

Joanna Pan följer med CMP på mäss- och företagsbesök i Kina och bidrar till att skapa viktiga personliga kontakter som hon underhåller bl a genom att skicka ut CMP News på kinesiska.

"Det kan ta lång tid innan man får till stånd ett avtal, även om det finns en stark vilja hos de kinesiska myndigheterna och organisationerna. CMP har dock redan mycket kontakter med de stora hamnarna i Hebei och Shenzhen och har tecknat avtal bl a om utbildning och fortsatt samarbete."



FOTO: JOHAN RAMBERG

Joanna Pan gläder sig åt att hon nu vet mer om CMP:s aktiviteter.

Även om hon är långt hemifrån är vår del av världen inte främmande för kinesiskan Joanna Pan:

"Jag pluggade ekonomi i Odense och Jönköping mellan 2008 och 2010, och då jag fick jobbet på Scandic Sourcing fanns det redan en inarbetad förbindelse med regionen."

[www.mnhbp.com](http://www.mnhbp.com)