

KLAR KURS

RØNNE HAVN A/S



**SIKRINGEN ER I TOP
PÅ RØNNE HAVN**

VINDMØLLEINDUSTRIEN MØDES I RØNNE

**KRYDSTOGTGÆSTER SKAL LAVE
MAD PÅ BORNHOLM**

**FOKUS PÅ STRATEGISKE
ALLIANCER OG SAMARBEJDE**

LEDER

Af direktør Thomas Bendtsen

Et nyt år betyder en ny begyndelse. Mange bruger årsskiftet til at evaluere det forgangne år og til at fremsætte løfter for det kommende. For Rønne Havn er det også tid til et tilbageblik, men i høj grad også et kig ind i fremtiden. En fremtid, hvor vi som havn skal forpligte os til at være en stærk drivkraft for fremtidens Bornholm og den udvikling, vi ønsker for samfundet på øen.

Jeg vil ikke dvæle så meget ved fortiden og det historiske tilbageblik fra året, der gik, men dog konstatere, at Rønne Havn er inde i en rigtig god udvikling, som vi så absolut har tænkt os at fortsætte. De foreløbige regnskabstal for 2015 indikerer da også, at vi sandsynligvis nåede 2020-målsætningen allerede i 2015.

Vi har gennem de sidste par år iværksat en række initiativer, der skal effektivisere og professionalisere havnen og sikre, at vi fremadrettet kan levere de ydelser og services, som skibstrafikken kræver, samtidig med at vi skal servicere det bornholmske samfund. Det er lykkedes i en grad, der tydeligt kan ses på vores regnskab, der er bedre end nogensinde før.

Vi har i de forgangne år udviklet havnen, vores produkter og services takket være hårdt arbejde og fokus. Og vi har år efter år leveret et bedre og bedre resultat – og det skal vi blive ved med.

Når det er sagt, så ved jeg også godt, at træerne ikke vokser ind i himlen, og at den positive udvikling ikke holder sig selv i gang. Der skal også fremover hårdt arbejde og konstant fokus og vedholdenhed til, hvis vi skal fastholde udviklingen, og Rønne Havn fortsat skal være den vækstmotor for Bornholm, som er nødvendig for at skabe vækst og arbejdspladser.

Vi skal søge nye veje og tænke vores kompetencer ind i større sammenhænge, end vi har gjort hidtil. Der er gang i rigtig meget udvikling i områderne omkring os, og det skal vi være en del af. Det gælder både inden for vindmøllebranchen, hvor Østersøen er et af de helt store vækstområder og inden for den maritime branche, der ligeledes er et område i vækst, og som spiller en stadig større rolle i forhold til godsomsætningen i Danmark.

Femern Bælt-forbindelsen rummer også store muligheder, hvor



flere af de eksisterende virksomheder på Bornholm skal byde ind på de mange projekter og leverancer, der skal understøtte projektet og det kommende arbejde.

Vi skal turde udfordre de helt store aktører og stille vores faciliteter og services til rådighed. Kompetencerne er her, og jeg ved, at der allerede er flere virksomheder, der har taget udfordringen op og flere er på vej. Vi må ikke lade os begrænse af øens størrelse og geografiske placering, men snarere se det som et plus.

Vi har allerede taget de første skridt i forhold til at udvikle erhvervsvirksomhederne på Bornholm. Det er initiativer, der skal være med til at sætte Bornholm på landkortet og synliggøre de mange kompetencer og erfaringer, der er på øen.

Et af disse initiativer er Offshore Center Bornholm, hvor opbakningen til det strategiske samarbejde vokser og bliver gradvist stærkere dag for dag. Det sker ved, at flere og flere virksomheder støtter op om samarbejdet og dermed skaber en fælles front i forhold til de internationale aktører inden for offshore-branchen.

Allerede i slutningen af januar samler vi igen kræfterne, når Windforce Baltic Sea 2016 afholder deres næste konference i Rønne. Her vil vi igen møde branchen i fællesskab og skabe den nødvendige opmærksomhed på Bornholm og vores mange kompetencer.

I 2016 skal vi ud over den maritime branche og offshore-branchen have fokus mod blandt andet Femern Bælt-forbindelsen og de opgaver, der følger i kølvandet på projektet, og vi skal øge vores samlede fokus på de mange opgaver, der bliver udbudt af internationale virksomheder i landene omkring os.

Det øgede fokus og samlede markedsføring af Bornholm betyder desuden, at internationale virksomheder får skærpet interessen og ser muligheden for at etablere sig på øen og dermed skabe de arbejdspladser og den vækst, der er så nødvendig for Bornholm fremadrettet.

“

RØNNE HAVN ER INDE I EN
GOD UDVIKLING, SOM
VI SÅ ABSOLUT HAR
TÆNKT OS AT
FORTSÆTTE.”





Den årlige revidering af sikringen af Rønne Havn er netop blevet gennemført.

Havne, der modtager skibe på 500 tons og derover, er omfattet af en række regler i forhold til sikkerheden i og omkring havnen.

Det er havnens ansvar at udarbejde de nødvendige sårbarhedsvurderinger og sikringsplaner, så de til enhver tid kan opfylde kravene inden for tre sikringsniveauer, der er defineret af myndighederne.

Derfor skal havnens sårbarhedsvurderinger og sikringsplaner gennemgås årligt for at sikre, at de er opdateret, tidssvarende og omfattende nok. Som en naturlig del af arbejdet indgår der også en række sikkerhedsprocedurer, der skal være med til at sikre havnen, de skibe, der lægger til kaj, samt det gods og personale, der færdes på området.

"Hvert år gennemgår vi planerne for at sikre, at der ikke er sket ændringer på havneområdet, som falder udenfor vores sikringsplaner. Det kan være ændrede arbejdsopgaver, adgangsforhold, ombygninger eller kunder, der gør tingene på en anden måde end hidtil. Så ser vi på, om vores planer stadig er omfattende nok, og om vi kan opretholde sikkerheden efter forskrifterne. Vi har netop overstået den årlige gennemgang, og der var ingen anmærkninger til den, så sikringen er i top.

Hvert femte år er der en større gennemgang, hvor planerne revideres og godkendes påny. Det sker i tæt samarbejde med det lokale politi. De reviderede sårbarhedsvurderinger og sikringsplaner indsendes til Trafik- og Byggestyrelsen, der er den myndighed, der har ansvaret for maritim sikring," fortæller Niels Lundberg, der blandt andet er chef for sikringen på Rønne Havn.

SIKRINGSNIVEAU 1: Hensigtsmæssige, minimumsbeskyttelses- og sikringstiltag skal opretholdes til enhver tid.

SIKRINGSNIVEAU 2: Hensigtsmæssige, supplerende beskyttelses- og sikringstiltag skal opretholdes i en periode på grund af forhøjet risiko for en sikringsrelateret hændelse.

SIKRINGSNIVEAU 3: Yderligere, specifikke beskyttelses- og sikringstiltag skal opretholdes i en begrænset periode, når en sikringsrelateret hændelse er sandsynlig eller overhængende, selvom det måske ikke er muligt at udpege det specifikke mål.

KRYDSTOGTGÆSTER SKAL LAVE MAD PÅ BORNHOLM

Fra 2016 vil 'Gaarden - Bornholms Madkulturhus', der ligger lidt uden for Gudhjem, blive kendt af mange krydstogtgæster på Bornholm.

"Sammensætningen af krydstogtgæster er i konstant forandring, og som anløbsdestination er det vigtigt, at vi tilbyder oplevelser på Bornholm, som tilfredsstiller nye gæster. De danske krydstogthavne er meget forskellige, og her på Bornholm er det vores opgave at fremhæve netop det, som er særligt her. Gaarden er den første af sin art i Danmark, og vi er meget glade for samarbejdet med madkulturhuset og dets leder, Mikkel Bach-Jensen," fortæller Peter Juhl, der er Destination Bornholms Krydstogt- og Temakoordinator.

Samarbejdet mellem Destination Bornholm og Gaarden - Bornholms Madkulturhus om lige netop krydstogtgæster kommer for alvor i gang her i 2016. For Gaarden betyder krydstogtgæsterne en udvidelse af målgruppen. "Vi vil få mange besøg af krydstogtgæster i år, og vi glæder os til at lære dem om vores madkultur og til at møde mange nationaliteter," siger Mikkel Bach-Jensen.



Mad er blevet livsstil, og interessen for at forstå fødevarernes oprindelse og for at tilberede mad er stor, også blandt krydstogtgæster, der ellers blot kan sætte sig i skibets restaurant og vente på næste kulinariske oplevelse. På Gaarden kommer de selv til at tilberede deres mad.

"Gaarden er en ny, spændende attraktion for krydstogtgæsterne, som her får en god oplevelse sammen med deres rejsefæller og samtidig et spændende indblik i bornholmsk madkultur," siger Peter Juhl. Madkulturhuset blev startet af Bornholms Museum i samarbejde med en række partnere - herunder øens fødevarereproducenter.

"Bornholm er i positiv udvikling i forhold til fødevarereproduktion, og vi har skabt et hus, der kan dykke dybt ned i egnens madkultur og formidle den. Vi skal værne om vores fødevarerkultur, ellers forsvinder den med generationerne," slutter Mikkel Bach-Jensen.

Så fra i år kan krydstogtgæster være med til aktivt at formidle bornholmsk madtradition, når de vender hjem fra ferie. Besøget på Gaarden er en oplevelse, de selv har skabt, og som derfor er meget stærkere, end hvis den blot var blevet serveret for dem.

GAARDEN - BORNHOLMS MADKULTURHUS



VI SKAL SE MULIGHEDER, OG VI SKAL SE LANGT

Rønne Havn er forsyningshavn for hele Bornholm og derfor en afgørende faktor for øens vækst og udvikling. Det kræver en stadig mere effektiv og professionel håndtering af større og mere komplekse krav fra skibsfarten og den øvrige maritime branche, når havnen og de ansatte skal håndtere gods og passagerer. Det er derfor nødvendigt, at havnen konstant effektiviserer processer og forretningsgange.

Rønne Havn ligger strategisk placeret som porten til Østersøen, og hvert år passerer godt 60.000 skibe forbi Bornholm.

Der ligger dermed et kæmpe potentiale i forhold til leverance af produkter og serviceydelser til den maritime branche, men Rønne Havn er i høj grad også porten til Bornholm, og derfor det helt centrale omdrejningspunkt for erhvervslivet på hele øen.

“Vi er meget bevidste om vores centrale rolle og betydning for erhvervslivet på Bornholm. Det er vigtigt, at Rønne Havn fungerer som vækstmotor for hele det bornholmske erhvervsliv. Blandt andet derfor har vi – som tidligere beskrevet – over en længere periode været optaget af at effektivisere havnens processer og forretningsgange. Men vi ved også, at effektivisering ikke gør det alene på samme måde, som man heller ikke kan spare sig til vækst.

Vi skal tænke ud af boksen og tænke globalt, hvis vi vil overleve rent forretningsmæssigt. Bornholms placering og øens fysiske rammer må på ingen måde begrænse os eller blive en undskyldning”, fortæller havnedirektør Thomas Bendtsen.

“En havn er et servicetilbud og har dermed en række serviceydelser og varer på hylderne, som vi sælger ud af. Men som andre virksomheder skal vi forny vores produkter og udvide vores forretningsområder i forhold til nye opgaver og serviceydelser. Rundt om os opererer der i dag en lang række af internationale virksomheder. Det er de blevet, fordi de har tænkt stort og ikke ladet sig begrænse.

Vi skal lade os inspirere og række ud efter de internationale aktører, hvad enten det drejer sig om den maritime branche, offshore-

branchen eller helt andre forretningsområder, hvor der er spændende og attraktive projekter og arbejdsopgaver. Det kan f.eks. være i forbindelse med Femern Bælt-forbindelsen”.

“For os som havn er det nødvendigt og helt naturligt at tænke globalt. Det er der, vores kunder er, og det marked, de opererer i. Det er nødvendigt, hvis vi fortsat skal kunne leve op til vores ansvar og forpligtelser som forsyningshavn til Bornholm, og hvis vi på langt sigt skal kunne levere noget af den kapital, der er nødvendig for at fremtidssikre havnens infrastruktur,” fortæller direktør Thomas Bendtsen.

Ifølge Thomas Bendtsen er mulighederne mange, og kun fantasien sætter grænser. Mange store projekter er i gang i Østersøen omkring Bornholm. Det gælder eks. store vindmølleparker og Femern Bælt-forbindelsen. Det er derfor vigtigt, at de bornholmske virksomheder lægger de lokale briller og kigger ud i verden.

“Kompetencerne er på øen, og mange af de lokale virksomheder beskæftiger sig med den maritime branche og har nogle ganske specifikke kvalifikationer og kompetencer. Opgaven er at få dem samlet og synliggjort overfor omverdenen, så de bliver synlige for blandt andet vindmølleindustrien og den maritime branche generelt. Der har været en tendens til, at de har været lokalt forankret, men det er ikke nok, hvis vi skal skabe vækst og arbejdspladser på Bornholm. Derfor vender vi blikket ud og sætter fokus på de oplagte muligheder, der er omkring os og byder ind på disse projekter,” fortæller Thomas Bendtsen.

“Her er strategiske alliancer og samarbejde vigtigt. Ved at vi samler os på en fælles markedsføringsplatform, får vi den nødvendige synlighed. Allerede nu har lokale virksomheder vundet store internationale ordrer på borerigge og vindmølleprojekter, og senest har KPI Bridge Oil indgået en aftale med Rønne Havn om at sælge bunkers fra havnen til deres internationale kunder,” fortæller Thomas Bendtsen.

“For at kunne være konkurrencedygtige i et yderst konkurrencepræget marked har vi blandt andet fokuseret på uddannelse af de medarbejdere, der fremadrettet skal kunne drive havnen og betjene de kunder, der ønsker at gøre brug af havnens faciliteter.

Uddannelsen har været målrettet alle niveauer fra teknisk personale og administration til ledere og bestyrelse. Både uddannelse og særligt efteruddannelse vil også fremover være nødvendig, hvis vi skal kunne fastholde udviklingen og løbende kunne effektivisere havnen. Uddannelse er med til at sikre, at vi har de rette kompetencer, så vi kan opfylde rollen som forudsætningsskaber for det bornholmske samfund. Det er blandt andet det, der fremadrettet skal kunne tiltrække medarbejdere med de rette kvalifikationer,” fortæller Thomas Bendtsen.

Offshore Center Bornholm er blot et af mange nye initiativer, der skyder frem på Bornholm, og som vidner om stor optimisme og handlekraft. Det er et strategisk samarbejde, der sætter fokus på offshore-branchen og de enorme muligheder, som branchen rummer for netop Bornholm, der med sin strategiske placering i Østersøen ligger midt i eventyret.

Målet med det strategiske samarbejde er at skabe vækst og flere arbejdspladser. Det strategiske samarbejde har samlet de lokale virksomheder og skabt en fælles markedsføringsplatform, der for alvor har sat Bornholm på det internationale offshore-landkort, hvad enten det gælder vindmøller og vindenergi, levering af serviceydelser til de mange globale offshore-aktiviteter eller som udbyder af

en lang række maritime serviceydelser til de 60.000 skibe, der årligt passerer øen.

“Vores geografiske placering gør os til et oplagt centrum for udviklingen, og øens mange kompetencer gør, at vi naturligvis skal være en del af den udvikling,” fortæller Offshore Center Bornholms bestyrelsesformand Morten Studsgaard.

Målet er derfor nu at få markedsført Bornholm som offshore-aktør inden for vindmøller og vindenergi, at tilbyde Bornholm som servicehub til de planlagte vindfelter i Østersøen og at udbyde en lang række maritime serviceydelser til de mange skibe, der hver dag passerer forbi øen.

Foruden den centrale placering i Østersøen og de rigtige virksomhedsprofiler, er der også den fordel, at lufthavnen og havnen i Rønne ligger ganske tæt på hinanden. Det gør det attraktivt i forhold til mandskabstransport til og fra destinationer i hele Europa.



“

MULIGHEDERNE ER MANGE, OG KUN FANTASIEN SÆTTER GRÆNSER.”
THOMAS BENDTSEN





VINDMØLLEINDUSTRIEN UDVEKSLER ERFARINGER I RØNNE

Der sker rigtig meget i Østersøen, når det handler om vindmøller og udviklingen af vindmølleparker. Derfor er det ekstra interessant, når mange af aktørerne på området mødes i Rønne for at drøfte de muligheder og udfordringer, der er i og omkring Østersøen.

Parterne mødes på en to dage lang konference den 27. og 28. januar under navnet 'Windforce Baltic Sea 2016'. Konferencen er en årligt tilbagevendende begivenhed, der går på omgang mellem landene omkring Østersøen. På konferencen deltager en række producenter, energiselskaber, serviceudbydere og andre inden for branchen for at drøfte de problemstillinger, der er i forhold til udvikling og opbygning af vindmølleparker og den efterfølgende drift og vedligeholdelse.

"Set i forhold til de planer, vi arbejder med, og de relationer, vi har skabt igennem blandt andet Offshore Center Bornholm, så er mødet med de øvrige parter yderst interessant for både Rønne Havn og for de øvrige virksomheder på Bornholm.

Det handler ikke kun om opstilling af vindmøller og produktion af dele til vindmøllerne. Det handler også om de servicedelser og den support, der skal til for at understøtte vindmøllebranchen, så projekterne bliver en succes. Det gælder transport af mennesker og materiel, udstyr og beklædning, overnatning og bespisning, opbevaring og en lang række servicedelser i forhold til elektronik og materiel.

Så det handler om at se muligheder," fortæller Ulla Kiersgaard, der er chef for Maritime Services i Rønne Havn.

"At konferencen denne gang bliver afholdt i Rønne, er vi naturligvis meget glade for, da det bringer potentielle kunder direkte til øen. Derfor var vi heller ikke i tvivl, da vi blev spurgt, om vi ville påtage os rollen som værter for 'Windforce Baltic Sea 2016', og vi sagde naturligvis ja med det samme. Det er en oplagt mulighed for igen at sætte Bornholm på landkortet inden for offshore-branchen".

"En lang række af de største aktører inden for vindmølleenergi vil være repræsenteret på konferencen, og derfor benytter vi lejligheden til at vise Bornholm frem og sætte fokus på de muligheder og tilbud, som vi kan byde ind med i forhold til branchen. Her er det en ekstra fordel, at vi optræder samlet under Offshore Center Bornholm," slutter Ulla Kiersgaard.



“

KONFERENCEN ER EN OPLAGT MULIGHED FOR AT SÆTTE BORNHOLM PÅ OFFSHORE-LANDKORTET." ULLA KIERSGAARD

SAND IND OG SAND UD!

Med to til tre års mellemrum er det nødvendigt at støvsuge bunden i havnebassinerne i Rønne Havn.

Årsagen er, at vind og vejr skylder sandet ind i havnebassinerne, og at skibstrafikken efterfølgende flytter rundt på sandet. Det betyder, at der efterhånden aflejres mere og mere sand på bunden af bassinerne.

Hen over årene betyder ophobningen af sand, at der aflejres omkring 20 til 30 cm sand på bunden af havnen. Sandet fordeler sig lidt forskelligt, men samlet set er det nødvendigt at oprense sandet og sejle det tilbage i Østersøen, for at sandet ikke med tiden skal reducere vanddybden i havnebassinerne.

”Vi ved, at vind og vejr fører store mængder sand ind i vores havnebassiner. Samtidig flytter specielt de store skibe rundt på sandet. Det betyder, at der med tiden ophobes for meget sand i havnebassinerne. Vi er derfor med to til tre års mellemrum nødt til at få opsamlet sandet og sejlet det væk fra havnen,” fortæller Ulla Kiersgaard, chef for Maritime Services i Rønne Havn.

Oprensningen blev påbegyndt medio december 2015 og forventes afslutter ultimo januar 2016. I det tidsrum vil der i både Syd – og Vesthavnen og langs krydstogtkajen blive gennemført en oprydning af sandet i havnebassinerne.

”Ophobningen foregår ganske langsomt, men vi holder løbende øje med udviklingen og foretager hvert halve år målinger i havnen, så vi har et klart billede af, hvornår det er tid til at få fjernet sand fra havnebassinerne. I denne omgang fjerner vi omkring 7.000 m³ sand fra havnen,” fortæller Ulla Kiersgaard.

Sandet sejles væk og losses efter aftale med Naturstyrelsen på et område i Østersøen. En sådan tilladelse til at deponere sand på et givet område kaldes en Klap-tilladelse.

Oprensningen vil blive gennemført af skibet ”Margrethe Fighter” fra rederiet Peter Madsen.



Foto: Calum Reid/Flickr



SYNLIG AKTØR PÅ HAVNEN

DLG er til dagligt en meget synlig aktør i Rønne Havn. Aktiviteterne er mange, og der er tale om store mængder gods for at kunne betjene Bornholm og specielt landbruget på øen.

Hvert år lander mange tusind tons gødning og foderstoffer på kajen i Rønne Havn til brug for de bornholmske landmænd. Efterfølgende udskibes der i løbet af efteråret mere end 40.000 tons korn og raps. Dermed bliver havnen et helt centralt omdrejningspunkt for landbruget som for det øvrige erhvervsliv.

”Det, at vi ligger på selve havnen og færgerne, har salgsmæssigt ikke den store betydning, men i forhold til selve håndteringen og det driftsmæssige er det helt afgørende, fordi vi dermed slipper for at

og havnens effektivitet altafgørende for den service, som DLG kan levere til landmændene på Bornholm.

”Det er klart, at vi er afhængige af havnen, da der af naturlige årsager ikke er andre veje til og fra Bornholm i forhold til de mængder af varer, vi bringer til og fra øen. Vi er i høj grad afhængige af havnens effektivitet og fleksibilitet. Heldigvis oplever vi altid stor fleksibilitet og imødekommenhed fra havnen og de medarbejdere, vi møder. Der er altid en åbenhed og konstruktiv dialog,” fortæller Jacob Nielsen.

”Vores forretning er ret stabil og vores udviklingsmuligheder begrænsede. Det handler om, at der bliver færre og færre kunder i takt med, at de enkelte landbrug opkøber og bliver større og større. Derfor er vi afhængige af at kunne effektivisere vores forretning, og



flytte mere rundt på korn og foderstoffer end højst nødvendigt. Det er afgørende, fordi det tager tid og koster penge, hver gang varerne skifter plads,” fortæller Jacob Nielsen fra DLG.

I modsætning til de fleste andre steder i landet er havnen den eneste adgang til landbruget på Bornholm, og derfor er samarbejdet

her har vi en rigtig god samarbejdspartner i Rønne Havn, hvor der henover de seneste par år er sket rigtig meget,” understreger Jacob Nielsen.

DLG-koncernen omsatte i 2014 for 59,2 mia. kr., hvoraf 90 pct. af omsætningen kom fra Danmark og Tyskland.

DLG-koncernen er et af Europas største landbrugsselskaber med over 40 datterselskaber og aktiviteter i mere end 20 lande. Samlet er der 7.500 medarbejdere, hvoraf ca. 3.000 er ansat i Danmark. DLG-koncernen er andelsejet af danske landmænd og har siden starten i 1964 arbejdet for at servicere alle dele af landmandens produktion. Koncernens kerneaktiviteter er handel med grovvarer, produktion og salg af vitaminer og mineraler samt leverandør af service og energi.

VI SKAL VÆRE DYGTIGERE

Bornholm er meget mere end en ferieø med gode muligheder for natur- og gourmet oplevelser. Mange gode initiativer og dygtigt drevne virksomheder skaber vækst og arbejdspladser. Det sker blandt andet gennem en målrettet indsats mod de store, internationale kunder.

”Kunderne er derude, og det handler i høj grad om at opsøge dem og se muligheder.” Sådan lyder det fra Morten Studsgaard, der er adm. direktør for Bech-Hansen & Studsgaard A/S, der med sine mere end 200 medarbejdere fordelt på 3 afdelinger i Danmark og med hovedsæde i Rønne har formået at skabe en virksomhed i vækst. En vækst der er skabt gennem en målrettet indsats i forhold til både indenlandske og udenlandske kunder.

”Når man bor på en ø, kan man let lade sig begrænse af geografien. Det kan hurtigt blive en dårlig undskyldning og en sovepude i forhold til at skabe vækst og udvikling. For selvfølgelig er der nogle udfordringer i forhold til at bo midt i Østersøen. Vi er f.eks. mere udsatte i forhold til vejret, der til tider kan spille os et puds – særligt når det blæser kraftigt, men det må ikke begrænse os, at vi er udsatte på enkelte områder. Vi skal finde vores niches og fokusere på det, vi er gode til - og så raffinere det og gøre det endnu bedre”.

”Hvis man som virksomhed på Bornholm skal have succes udenfor øen, så kræver det, at man kan tilføre sine kunder noget ekstra værdi. Det er ikke nok bare at være hurtig eller billig. Vores fysiske

rammer og beliggenhed betyder, at vi som udgangspunkt er bagud på point, når vi forhandler. Mange har den opfattelse, at vores beliggenhed er problematisk. Derfor er vi nødt til at kunne noget ekstra og levere en merværdi, som kunderne kan få øje på. Vi skal være dygtigere, have større erfaring eller være mere specialiserede,” fortæller Morten Studsgaard.

”Vores beliggenhed på havnen er helt afgørende for os og vores arbejde. Det betyder, at vi er centralt placeret i forhold til de transportører, som vi håndterer, og at vi hurtigt kan træde til og være problemløser. Dermed kan vi optræde som mere fleksible, og vi kan handle hurtigt. Vores samarbejde med havnen er derfor altafgørende og af stor betydning for vores kunder. Det er vigtigt, at tingene glider, og at alle led i fødekæden optræder med stor fleksibilitet til fælles gavn for erhvervslivet. Derfor er vi naturligvis også meget optaget af udviklingen af havnen og den fremtidige infrastruktur. En effektiv og moderne havn er helt afgørende for, at erhvervslivet kan udvikle sig og vækste i takt med kravene fra vores kunder”.

”Hvis vi skal lykkes med at løfte Bornholm og skabe vækst og arbejdspladser, så skal vi have fokus på helårserhverv, og vi skal i højere grad skabe strategiske samarbejder, hvor vi sammen kan markedsføre os overfor den øvrige verden, fuldstændig som tilfældet er med Offshore Center Bornholm, hvor vi har skabt en fælles platform for at nå ud til de store, internationale kunder og aktører inden for Offshore-industrien,” påpeger Morten Studsgaard.



Bech-Hansen & Studsgaard A/S blev grundlagt i 1946 af vognmand Viggo Studsgaard, der startede med et par lastbiler, der primært transporterede fisk. Virksomheden har i dag 70 lastbiler og 300 trailers og anhængere, der rummer køl, frys og presenninger.



UDGIVER



Klar Kurs udgives af Rønne Havn A/S, www.roennehavn.dk
Ansvarshavende redaktør: Direktør Thomas Bendtsen
Tekst, layout og produktion: Nentor Communication ApS
Fotos: Morten Brandborg m.fl.
Oplag: 1.500 stk.