



## Greenship Denmark sprænger rammerne

Vækst gør det nødvendigt at flytte til nye lokaler – uden for Århus havn.

”Jeg kommer til at savne udsigten over havnen, men vi er nødt til at flytte. På grund af den vækst, vi har oplevet, kan vi ikke længere være i de nuværende lokaler”, siger direktør i Greenship Denmark A/S Karl Erik Andersen.

Inden længe rykker Greenship Denmark telt-pælene op og flytter fra adressen Hveensgade 5 til et nyt domicil nær – men ikke på – selve havnen. I stedet for 300 kvadratmeter får firmaet fremover rådighed over 700 kvadratmeter. Det giver ikke alene god plads til de nuværende 18 medarbejdere, men også mulighed for yderligere ekspansion, som firmaet har forventninger om.

*Björn Eklund (t.v.) og Karl Erik Andersen forventer fortsat udbytte af synergien mellem lokal forankring og en fælles skandinavisk profil for Greenship-virksomhederne, der er samlet i Björk.Eklund Group.*

Greenship Denmark blev etableret i november 2002 som selvstændigt aktieselskab under den svenske Björk.Eklund Group AB. Gruppen er agent i Skandinavien og Litauen for rederiet Evergreen Marine Corporation samt dets datterselskaber Hatsu Marine Limited og Italia Marittima S.p.a.

Greenship Denmark har siden starten fungeret som dansk agentur for både Evergreen og Hatsu – og siden 1. juli 2005 også for Italia Marittima. Sidstnævnte aktivitet er placeret i et selvstændigt agentur på samme adresse kaldet Scandinavian Shipping Agencies.

### Positiv udvikling

”Vi har de seneste par år været inde i en meget positiv udvikling og har øget vores omsætning væsentligt”, siger Karl Erik Andersen.

Det, der slog hovedet på sømmet og gjorde beslutningen om at flytte nødvendig, var dog den ekstra opgave som agentur for Italia Marittima. Det førte til ansættelse af yderligere tre mand, og så blev pladsen for trang. Karl Erik Andersen lægger ikke skjul på, at han ville foretrække en fortsat placering på Århus havn, men desværre var det ikke muligt at finde egnede lokaler her og nu. Chancen ville nok være større, når udvidelsen af Østhavnen er endeligt på plads i 2007-08, men så længe kan man desværre ikke vente.

"Vi har været glade for at bo til leje hos Århus Havn og har altid haft en positiv dialog og et godt samarbejde med havnen, men udviklingen betyder, at vi er nødt til at flytte nu", siger han.

### **Faglig stolthed**

Om baggrunden for Greenship Denmarks succes nævner Karl Erik Andersen det klare mål om altid at gøre rederi, kunder og principal tilfreds.

"Den faglige stolthed er i højsædet, og det giver motivation og kvalitet i arbejdet. Evergreen-gruppen og dens agenturer er nok ikke så aggressiv på salgssiden, men vi er til gengæld kendt for en høj standard, når det gælder dokumentation med videre. På den måde har vi skabt et godt navn hos kunderne," siger Karl Erik Andersen. Det sidste er blevet et endnu vigtigere succes-kriterium end tidligere på grund af den kraftige centralisering på kundesiden.

"Der er blevet langt færre, men til gengæld meget større kunder, ikke mindst blandt eksportkunderne. Tag for eksempel slagterbranchen, hvor der tidligere var omkring 50 aktø-

rer i Danmark. Nu er der to tilbage. Det gør, at det er vigtigere end nogen sinde at have et godt forhold til kunderne. Man kan ikke bare gå ud og finde en ny, hvis samarbejdet ikke fungerer", forklarer Karl Erik Andersen.

Den kundekreds, Greenship Denmark betjener, er bredt sammensat og består af stort set alle eksportører, handelshuse og større speditører, som er på banen herhjemme.

### **Global medvind**

Senior partner Björn Eklund fra Björk. Eklund Group tilføjer, at branchen i disse år også nyder godt af den generelle vækst inden for handel og transport på verdensplan.

"Der er meget mere og meget bredere handel i dag end nogen sinde før. Hele det asiatiske – ikke mindst det kinesiske – marked har åbnet sig og er for alvor kommet med. Dermed er der opstået et øget behov for kompetencer på transportområdet", siger han.

Ingen af Evergreen Groups rederier har i dag anløb i Århus havn. De nærmeste anløb med egne, større skibe sker i Hamburg og Bremerhaven, så Greenship Denmark betjener sig i stort omfang af feeder-transport til og fra Århus – med Unifeeder som dominerende leverandør. Det er der ingen aktuelle planer om at lave om på.

### **Danmark er ikke sekundært**

Ifølge Björn Eklund betyder det dog ikke, at Århus – og Danmark – betragtes som et sekundært land:

"Bestemt ikke. Især Hatsu med hovedkvarter i London (Evergreen og Italia Marittima



*Evergreen-gruppens store skibe anløber for nuværende ikke Århus havn, så Greenship benytter sig i stort omfang af feedertransport med Unifeeder til og fra Århus.*

har hovedsæde i hhv. Taiwan og Trieste) har ambitioner om at ekspandere i hele Nord-europa. Rederiet har for nylig oprettet egen feeder-linje til Gøteborg og er opmærksom på, at godsvolumen til og fra Danmark er meget større end tidligere. Dermed er det danske marked også blevet mere interessant.

Vi regner med fortsat stigende godsmængder og dermed ekspansion. Det ligner ikke Evergreen at sætte markedsandele over styr, og gruppen er kendt for sin langsigtede strategi, herunder varige relationer til kunder og samarbejdspartnere, samt en målsætning om organisk vækst. Det gør os mindre sårbare, hvis det atter skulle blive dårlige tider", siger Karl Erik Andersen.

Björn Eklund supplerer: "Evergreen Group er på flere måder speciel. Dr. Chang Yung-fa, der grundlagde firmaet tilbage i 1968, står stadig i spidsen, og modsat mange andre i branchen satser man ikke på voldsom vækst via opkøb og fusioner. Ikke desto mindre er Evergreen i dag et af de største containerrederier i verden og samtidig det rederi, hvor egne skibe udgør den største andel af flåden."

### **Synergi og lokal forankring**


Som agenturvirksomhed, mener Karl Erik Andersen og Björn Eklund, at man har organiseret sig på en helt ideel måde i forhold til det marked, man dækker.

"Mange af vores importkunder står for indkøb til hele Skandinavien, og i kraft af til-

knytningen til Björk.Eklund Group, der tæller Greenship-virksomheder i både Danmark, Norge og Sverige er vi i stand til at betjene dem optimalt”, siger Karl Erik Andersen.

En række fælles funktioner såsom en væsentlig del af administrationen, IT-funktioner og finansiering er samlet i gruppens hovedkvarter i Gøteborg, men kundekontakten varetages decentralt.

”Vi lægger meget vægt på den lokale forankring og vidtrækkende selvbestemmelse i de enkelte lande, men samtidig er vi i stand til at udnytte synergien og stordriftsfordelene og tegne en fælles skandinavisk profil udadtil. Det stiller os stærkt og styrker os i troen på fortsat fremgang,” slutter Björn Eklund.



**“Forførende”**

Det traditionelle regelsæt for design er lagt til side, mens sikkerhed, ydeevne, komfort og miljøteknologiske hensyn byder på afslappende arbejdsdage.

**Kalmar** **TOYOTA TRUCK**  
Toyota Truck Danmark A/S

Landsdækkende leje, salg og service  
[www.toyotatruck.dk](http://www.toyotatruck.dk)



Ship repairs | New building | Engineering | Maintenance

**TRUE WORKMANSHIP**  
DESERVES TO BE ACKNOWLEDGED

Balticagade 15 | DK-8000 Århus C  
Tel: (+45) 8730 4000 | Fax: (+45) 8730 4101  
Mail: [aarhusshipyard@aarhusshipyard.dk](mailto:aarhusshipyard@aarhusshipyard.dk)  
[www.aarhusshipyard.dk](http://www.aarhusshipyard.dk)

**AA  
V**  
**AARHUS VÆRFT A/S**  
AARHUS SHIPYARD A/S