

Indhold

Stor, større, Emma 4



Cement til hele
Midtjylland 7

22 krydstogtskibe besøgte Århus i 2006 11

HAVNEUDVIDElsen:

En milepæl er nået. 13

LINJE- OG HAVNENYt:

Cargomaster Ltd. – ny LCL udbyder 14



To ældre kraner
ender som skrot 15

De kan så meget andet 16

Veterinærkontrollen ser frem til mere plads . . . 19

Kanalbåden "Hyrdinden" kommer gerne igen . . 21

Søg og du skal finde 23

Faste regelmæssige linjer fra Århus havn. 26

Feeder-forbindelser fra Århus havn. 29

Havnerelaterede virksomheder på Århus havn . . 36

Masser af trækraft 40

ÅRHUS HAVN
PORT OF AARHUS

Postboks 130 · 8100 Århus C
Tlf. 86 13 32 66 · Fax 86 12 76 62
port@aarhus.dk · www.aarushavn.dk

Ans. redaktør:
Havnedirektør Bjarne Mathiesen

Redaktionssekretærer:
Kirsten Bruun og H.M. Jensen
Tlf. 89 36 82 30. Fax 86 12 76 62

Fotos:
Århus Havn, Ole Brikner, Keld Sørensen

Layout: Brandpunkt.dk
Tryk: Scanprint als



Vidvinkel



Når virksomheder – landbaserede eller vandbaserede – vælger samarbejdspartnere, er der som oftest flere parametre at vurdere hinanden på. Nogle af de parametre, der ligger lige for, er pris, effektivitet, kapacitet og leveringssikkerhed. Fordi disse parametre uundgåeligt påvirker enhver virksomheds samlede indtjening, er de vigtige – uanset virksomhedens navn og gavn.

Vigtige, ja, men ikke alene afgørende for valget af samarbejdspartner. I hvert fald er der flere meget væsentlige parametre at tage i betragtning i vores branche, hvis man som transportsælger vil undgå at falde for den fristelse, det kan være at suboptimere sin egen del af transportkæden, mens resten af kæden ikke indgår i overvejelserne.

For at optimere hele transportkæden og dermed egen indtjening er det med andre ord nødvendigt også at værdisætte de godsmængder, det rutenet og de tillægsydelser, der er mulige at opnå i et givet fikspunkt – f.eks. i en havn.

I transportbranchen handler optimering således om at anvende en vidvinkel, der sikrer, at både producenten og slutbrugeren er med på billedet.

Henrik Munch Jensen
Souschef