



nr. 23 - november 2019

NEWS

Albini & Pitigliani

Version 3.0



LOGISTIK 2020
Ulrich Ladefoged

LIGE TIL HØJREBENET
Morten Høgsberg Nielsen



INDHOLD

- 4 *Albini & Pitigliani, version 3*
- 8 *Thanksgiving i Firenze*
- 9 *ALPI Norway*
- 12 *International uddannelse*
- 16 *Turen gik til New York*
- 17 *AEO*
- 18 *En udfordring lige til højrebenet*
- 24 *ALPI World*
- 28 *At gøre hinanden bedre*
- 32 *ALPI Roskilde*
- 34 *Sonny Due og Henning Resen*
- 36 *Et klubmenneske af den helt gode slags*
- 38 *Hist & Pist*



En ALPlst



ER NÆRVÆRENDE



SER MULIGHEDER



AGERER HURTIGT



ER INFORMATIV



TAGER ANSVAR

ALBINI & PITIGLIANI VERSION 3.0

ALPI i Danmark er et datterselskab i den italienske speditjonskoncern Albini & Pitigliani / ALPI Group. Foruden faglige kompetencer er ALPI i høj grad bygget på ALPIs familiebaserede værdier om at gøre sig umage og behandle mennesker med respekt

For nyligt lagde italienerne Sandro Pitigliani og Edoardo Albini – 3. generation i ALPI Group – vejen forbi Danmark. Og fik tid til en snak med ALPI News om fortid, nutid og fremtid. I Danmark er Sandro Pitigliani en del af bestyrelsen i ALPI Air & Sea, mens Edoardo Albini sidder i bestyrelsen i ALPI Danmark

Deres familiekoncern blev grundlagt i Italien tilbage i 1945. Her lejede to visionære venner og kollegaer, Albo Albini og Alessandro Pitigliani, en lastbil og etablerede det, som for længst har vokset sig til en granvoksen global logistik- og transportkoncern. ALPI er en sammentrækning af grundlæggernes to familienavne, Albini og Pitigliani.

Den visionære tilgang til at drive en transportvirksomhed blev givet videre til 2. generation, og siden til 3. generation. Sandro Pitigliani og Edoardo Albini går i dag forrest i en koncern lastet med over 70 års erfaring, mere end 1.400 ansatte og flere end 20.000 kunder over hele verden, der bruger ALPIs best-practice løsninger af transport- og logistikopgaver. En best-practice, som udover faglige kompetencer i høj grad bygger på ALPIs







familie-baserede værdier om at behandle alle mennesker med respekt og udvise social ansvarlighed.

Historisk har den italienske koncern også altid betragtet de mangeårige kollegaer i udenlandske afdelinger som "family". Ligesom 3. generation i grundlæggerfamilien er opdraget til at vise respekt for de værdier, deres forældre og bedsteforældre byggede den i dag internationale koncern op omkring.

Hvad er hemmeligheden bag Albini & Pitigliani's succes?

Sandro Pitigliani: "Det er helt sikkert værdifulde familieværdier, som er bindeleddet mellem de tre generationer, hvoraf to stadig er aktive i dagligdagen i koncernen. Familiekonceptet er ligeledes videreudviklet til alle vores interne og internationale samarbejdspartnere. Over alle år har vi formået at lægge grundlaget for solide samarbejder baseret på respekt, tillid og fremfor alt personlige relationer mellem mennesker. Det er vores vigtigste prioritet i forhold til både medarbejdere og kunder."

Edoardo Albini: "Jeg er helt enig med Sandro. Igennem alle år har vi udviklet et netværk af relationer som betyder, at vi kan nå alle dele af verden med passion og dedikation som del af vores arbejde. Det er vores vinderformular."

Hvordan føles det at være 3. generation i føresædet?

Sandro Pitigliani: "Det er et stort ansvar og på samme tid en ære."

Edoardo Albini: "Især det, vores bedsteforældre og vores fædre formåede at bygge op og videreudvikle, gør os stolte. Vi føler derfor et stort ansvar for at gøre det mindst lige så godt fremadrettet."

Hvordan har branchen udviklet sig i dag i forhold til tidligere?

Sandro Pitigliani: "Helt sikkert til det bedre. Vi har flere redskaber til rådighed, som gør vores aktiviteter både bedre og endnu mere sikre. Teknologien har betydet kæmpe fremskridt, og hos Albini & Pitigliani har vi skabt en ny Innovation & Application-afdeling, som betyder, at vi hele tiden er opdateret i forhold til udviklingen indenfor vores brache."

Edoardo Albini: "Teknologi er uden tvivl den største forskel, branchen har oplevet; sporing af forsendelser, deling af operationel information med vores kunder, partnere og leverandører, avanceret rapportering udviklet med business intelligence-værktøjer. Det er alt sammen innovative projekter, som ingen virksomheder i vores branche kan klare sig uden."

Hvad har I af forventninger til fremtiden?

Edoardo Albini: "Vi forsøger hver eneste dag at konsolidere og videreudvikle vores samarbejde med agenter og partnere. I løbet af de seneste måneder har vi åbnet endnu flere ALPI-afdelinger, og det betyder, at vi kan udbrede vores værdier og vores filosofi yderligere. Jeg tror på, det er retningen for vores fremtid; udvide vores horisonter, uden at vi glemmer vores værdier og hvad vi kommer af"

Sandro Pitigliani: "Vi ønsker at udvikle os sammen med vores kunder og hele tiden imødekomme deres krav og behov. Både med nye lokale afdelinger og nye servicefunktioner. For eksempel er vores nye Food & Beverage-division, som vi etablerede sidste år, allerede vokset sig til en sand succes. Vi vil altid forsøge at matche nye tendenser og nye udviklinger med behovene hos både nuværende og kommende kunder."



ALPI Group

er Italiens største privatejede speditivirksomhed med ALPI-kontorer i 81 lande. Det hele begyndte i 1945 i Italien, hvor firmaet Albini & Pitigliani blev stiftet af de to gode venner, Albo Albini og Alessandro Pitigliani. Firmaet er fortsat ledet og ejet af de to familier – nu med 3. generation ved roret. ALPI Group har fortsat hovedsæde i Prato nord for Firenze.





Piero Albini skærer kalkunen for blandt ALPI-venner og familie

THANKSGIVING I FIRENZE

Forretning, familie og venskab betyder meget for ALPIs italienske ejere.

Piero Albini fortæller, hvorfor han og hans familie hvert år holder Thanksgiving Night på ægte amerikansk maner: - Det startede i november 1985, hvor jeg havde besøg i Italien af tre amerikanske sko-indkøbere. Bruce Polcek, Syd Levethan og Marvin Dickler var i Firenze for at købe sko til det amerikanske marked. De var ikke helt tilfredse, da de ikke kunne være hjemme i USA til Thanksgiving Night. Jeg vidste, hvor meget det betyder for amerikanere at være hos familien den aften – og da de var både venner og kunder, inviterede jeg dem hjem til min mor og bad hende lave kalkun og cheesecake, som de plejede at få i USA.

De blev meget glade for invitationen og nævnte det for flere andre amerikanere i Firenze, som så pænt spurgte, om de også måtte komme med. Jeg tænkte, at det var da helt fint, så jeg inviterede også dem. Det viste sig, at jeg pludseligt havde inviteret 16 amerikanere hjem til min mor. Hun nægtede at lave mad til så mange, så jeg blev nødt til at leje en restaurant "Oliviero" til formålet. Men da jeg havde lejet hele restauranten, fyldte 16 personer ikke så meget, så jeg inviterede en masse af mine italienske venner med også. Det endte med, at vi var 70 personer til spisning Thanksgiving Night på restaurant "Oliviero".

Det var en fantastisk aften for os alle, både amerikanere og italienere, så vi besluttede at gentage succesen næste år igen. Det blev en tilbagevendende begivenhed i mange år. Faktisk besluttede jeg at flytte arrangementet hjem til min private bolig fra 1992 og frem til 2014 hvor vi blev nødt til at stoppe traditionen med de mange gæster.

De seneste fem år har vi holdt Thanksgiving Night med min store familie og vores venner fra Pitigliani-familien. Men det er fortsat med kalkun og cheesecake – på ægte amerikansk maner – i Firenze.



ALPI NORWAY

seneste skud på ALPI-stammen

*ALPI Danmark startede den 1. oktober 2019 datterselskabet
ALPI Norway – og nordmændene bliver det 81. land
repræsenteret i ALPI Group*

Efter mange års samarbejde med en norsk agent har vi nu valgt at starte ALPI Norway. Et hold med foreløbigt fire medarbejdere er på plads i Rud, 10 km fra Oslo.

58-årige Tommy Ness er ansat som Managing Director for ALPI Norway. Tommy har 30 år i speditonsbranchen med sig og kender det norske marked samt ALPI særdeles indgående.

- Jeg har i mange år haft et tæt samarbejde med ALPI. Så det var et nemt valg for mig, da jeg blev opfordret til at blive en del af ALPI Norway. ALPI er en virksomhed, hvor man fungerer som et hold, hvor man gør hinanden gode, forklarer Tommy om baggrunden for opstarten i Norge.
- Jeg er imponeret over, hvordan de gode dyder og det sociale engagement stadig har betydning hos ALPI. Og hos

Fakta om Norges oliepenge:

Pengene fra olien er blandt andet blevet brugt til at oprette en statsejet oliefond. I 2018 havde fonden en værdi på over 7.700 milliarder norske kroner.

Midlerne i fonden bruges blandt andet til investeringer, som skal sikre Norges fremtidige generationer.

Fonden, som blev oprettet i 1990, og som i dag er verdens største statsejede investeringsfond, har investeringer over hele kloden - både i aktier, statsobligationer og fast ejendom.

Fonden ejer blandt andet bygninger på Times Square i New York, på Oxford Street i London, aktier i både Mærsk og Novo Nordisk samt obligationer i den danske stat.



ALPI mener man det faktisk. Det er en unik platform for at udvikle en ansvarlig og nærværende ALPI-afdeling i Norge, mener den nye direktør.

Erfaren holdspiller

Tommy Ness, som startede sit arbejdsliv i lysafdelingen på Den Norske Opera i Oslo, kvittede de skrå brædder og begyndte som speditør hos Nordisk Transport tilbage i 1986. Det er således en erfaren branchemand, som står i spidsen for ALPI Norway. – Jeg er både ambitiøs og energisk i forhold til at lykkes med det, vi har sat i gang. Jeg er en udpræget holdspiller. Med dansk support og backup, kan det nye nordiske samarbejde kun blive godt.



TRANSPORT – IS A PEOPLE'S BUSINESS

Om Norge lige nu fortæller Tommy Ness: – Norge er et udpræget importland. Vi har ikke den store produktion her. Og efter nogle år på lidt lavt blus er der nu en større optimisme at spore i det norske erhvervsliv, fortæller Tommy Ness. – Der er nu i højere grad åbnet op for brug af oliepengene. Så Tommy Ness har store forventninger til at kunne bygge en sund forretning op i det norske.



A portrait of Tommy Ness, a middle-aged man with short, light brown hair, smiling at the camera. He is wearing a dark blue textured blazer over a green button-down shirt. The background is a plain, light grey wall.

Tommy
Ness

**Favorit norske madret?**

"Norsk julemat – Ribbe (ribbensteg) med alt tilbehør i både fast og flydende form samt pinnekjøtt (saltet og tørret lammekød)."

Favorit norsk sportsudøver?

"Der er så mange: Ole Einar Bjørndalen (skiskydning), Magnus Carlsen (skak) og Cecilia Brækhus (boksning)."

Favorit gruppe/sanger?

"Også mange: George Harrison, Cat Stevens, Bob Dylan, U2 og Green Day."

Favorit rejsemål?

"New York."

Favorit TV-program?

"QI, britisk quiz-program."

INTERNATIONAL UDDANNELSE MED MANGE RETNINGER

Elever er et strategisk vigtigt område for ALPI. Vi tilbyder uddannelse i en international branche med stor sikkerhed for job. Hidtil har samtlige elever fortsat udviklingen i virksomheden – nogle også i internationale jobs hos ALPI rundt om i verden



Caroline Græm Frederiksen afsluttede for nyligt sin eksamen som toldspeditionselev med topkarakterer. Samtidig kunne den 24-årige midtjyde fejre fastansættelse hos ALPI, hvor hun begyndte som elev for to år siden.

Dermed er Caroline Græm Frederiksen endnu en i rækken af elever, som får muligheden for at videreudvikle sin faglige indsigt indenfor de internationale rammer af ALPI.

- Vi er i den heldige situation, at vores vækst og udvikling betyder, at vi har kunnet tilbyde alle vores elever arbejde efter endt læretid. Og vi er utroligt glade for, at de alle har takket ja til at videreudvikle sig sammen med os, siger Inge Fruensgaard, HR-manager i ALPI.

I øjeblikket er 15 elever i fuld gang med at uddanne sig indenfor expeditions- og logistikområder som blandt andet Road, Air/Sea og Told. Eleverne indgår som vigtigt strategisk indsatsområde af flere årsager:

- Som virksomhed har vi en forpligtigelse til at skabe plads for, at unge kommer i gang med en uddannelse. Vi bidrager med udfordrende lærepladser, og af hensyn til vores egen fortsatte vækst er det vigtigt, at vi formår at tiltrække og fastholde unge med de rette kompetencer. Med elever er vi også selv med til at forme og skabe de kompetencer og den kultur, vi og vores kunder skal bruge fremadrettet, siger Inge Fruensgaard.

Told kan lyde tørt

Præcis som med Caroline Græm Frederiksen. Efter en international IB-studentereksamen brugte hun et sabbatår



Lasse Bundgaard Henriksen

som lagermedarbejder på at finde ud af, at håndtering af fragt kunne være en spændende vej frem. Caroline søgte speditionselevplads hos ALPI – en arbejdsplads hun fik anbefalet i sit netværk. Og fik svar retur, at ALPI havde en ledig elevplads i toldafdelingen.

- Jeg vidste reelt ikke helt, hvad jeg gik ind til, men jobbet lød spændende. Jeg takkede ja, og det har jeg aldrig fortrudt. Jeg er havnet i en afdeling, hvor jeg hele tiden lærer nye ting, og hvor ingen dage er ens. Umiddelbart kan told lyde tørt, men det er et område, som kræver konstant research, fordi tingene hele tiden ændrer sig, og for at jeg til enhver tid kan være sikker på at give det korrekte svar til vores kunder. At jeg hele tiden er opdateret betyder, at jeg som elev hurtigt fik helt vildt meget ansvar og hurtigt følte, at jeg bidrog med noget. Det er en motiverende og udfordrende følelse.

Kurs mod Finland

Udfordringer følger også en anden nuværende ALPI-elev, 22-årige Lasse Bundgaard Henriksen.

Han begyndte for et år siden som speditørelev hos ALPI i Herning, og begiver sig nu ud på en ny del af sin uddannelse: Det sidste år af sin elevtid skal Lasse tilbringe hos ALPI i Finland:

- Det bliver en super spændende udfordring. Jeg har primært beskæftiget mig med vejtransport og blandt andet lande som Italien og Finland. Jeg besøgte kontoret i Finland i sommer, og de taler alle engelsk. Det bliver megafedt at komme til udlandet. Det har jeg altid godt kunne tænke mig, siger Lasse Bundgaard Henriksen.

Han glæder sig samtidig over, at han ikke skal bekymre sig om alt på det praktiske plan. ALPI Finland har blandt andet hjulpet med at finde en lejlighed. Lasse skal fortsat følge



Den årlige elevdag bød blandt andet på Bridgewalking på den gamle Lillebæltsbro, hvor også HR-Manager Inge Fruensgaard (nr. 3 fra højre) deltog

sine skoleophold hos IBC i Kolding og får selvfølgelig betalte hjemrejser i denne forbindelse.

- Vores unge mennesker får en stærk faglig ballast. Udover de helt specifikke speditationsmæssige fagligheder får de stor erfaring i at håndtere en travl hverdag med rigtigt mange koordineringsopgaver. Det er vigtige egenskaber, når vi hele tiden skal være klar til at finde de bedste løsninger for vores kunder i en hæsblæsende hverdag, siger ALPIs HR-manager Inge Fruensgaard. ALPI er en værdibaseret virksomhed, og for os er det en stor gevinst, at vores elever har vores kultur med i deres DNA, når de er færdiguddannede.

At fejle er tilladt

Samtidig understreger HR-manageren, at det ansvar, som både Lasse Bundgaard Henriksen og Caroline Græn Frederiksen oplever som del af elevtiden ikke er tilfældigt:

- Vi vil vores elever. De er forholdsvis hurtigt et fint bidrag til vores dagligdag, skaber hurtigt værdi og er en del af forretningen. Men de er elever. Det betyder, at det er tilladt at fejle, og at de altid har kolleger, de kan spørge om råd og vejledning. En del af vores ansvar er at skabe rum, hvor eleverne er trygge, selv om de bliver smidt ud på dybt vand – fordi vi hele tiden er klar med en hjælpende hånd. Fejl har både Caroline og Lasse prøvet.

- Ingen alvorlige fejl. Men det fede er, at kulturen her i huset er, at alle står klar til at hjælpe. I virkeligheden er det at fejle og at turde fejle vigtig læring på elevvejen, siger Lasse. Mens Lasse glæder sig til Finland, glæder Caroline sig til med sin eksamen sikkert i hus at kaste sig ud i livet som udlært i ALPIs toldafdeling.

TUREN GIK TIL NEW YORK

Efter endt elevtid fik Frederik Christoffersen chancen for at udleve en drøm: Udstationeret i job hos ALPI i New York

Til november griber Frederik Christoffersen en ny chance, en ny udfordring: For første gang skal han løbe et maraton. Ikke hvilket som helst maraton: Det klassiske New York maraton. Frederik Christoffersen har aldrig tidligere løbet et maraton. Ligesom han for et år siden heller aldrig havde boet i udlandet. Lige nu er netop New York hans baghave, mens han til dagligt passer sit job som speditør- og logistikmedarbejder hos ALPI USA. Frederik er uddannet speditør med speciale i søfragt hos ALPI i Herning.

- Jeg vidste, at der var en god chance for at komme til udlandet i et internationalt firma som ALPI. Derfor gav jeg udtryk for, at jeg var interesseret, hvis der skulle blive et ledigt job i USA, som var et marked jeg i forvejen samarbejdede med fra Herning, siger Frederik Christoffersen.

En stor oplevelse

ALPI skabte kontakten, jobbet i New York blev ledigt i fjor, og efter godt ni måneders visa-ansøgning flyttede Frederik over Atlanten i efteråret 2018.

- Jeg er superglad for mit job. Indholdsmæssigt beskæftiger jeg mig mere med logistik og lagerkunder her. De containere, jeg før sendte fra Danmark til USA, er jeg nu med til at tømme. Vi er 10 medarbejdere på kontoret, syv forskellige nationaliteter, og det er fedt at prøve at arbejde i en helt anden kultur. Personligt har opholdet i USA også været en stor oplevelse for den unge dansker.

- Det har været en udfordring at rykke ud af de trygge rammer og prøve pludselig at være "den fremmede". Og så har det personligt været udfordrende at skulle stå på egne ben langt væk hjemmefra.

Frederik valgte selv at finde et sted at bo. ALPI USA har kontor og lager i New Jersey, og han brugte den første tid på at udforske områder og muligheder for at finde det bedste nabolag for en ung dansker. Det fandt han i Jersey City:

- Det er et fedt område, hvorfra jeg nemt kan tage turen ind til Manhattan og endnu flere forskellige oplevelser.

Udover at træne op til maratonet med sin løbeklub, bruger Frederik fritiden på blandt andet at mødes, hygge og spise ude med andre unge.

- Her er så mange gode valgmuligheder. Og så er det spændende at bo i omgivelser med så mange forskellige mennesker, cool – og særdeles imødekommende. Her kan man gøre, nøjagtig som man vil, og se ud, som man vil, uden at nogen ser skævt til dig. Arbejdsmæssigt har kommunikationen med amerikanerne givet mig ny indsigt i samarbejdet med dem, som kan blive gavnligt, når jeg kommer retur til Danmark. Nu forstår jeg alt det, jeg ikke helt forstod før, når jeg kommunikerede med amerikanerne. Fordi jeg også har fået et menneskeligt og kulturelt indblik i landet.

At værdsætte sit hjemland

Tiden i The Big Apple har dog også givet Frederik et nyt syn på sit hjemland.

- Man lærer at værdsætte det danske velfærdssystem med fri uddannelse, gratis hospitaler... pludselig sætter jeg pris på det danske skattesystem, som også giver meget bedre mening.

Frederiks kontrakt med ALPI USA udløber til januar.

- Jeg vender i februar 2020 hjem til Danmark – og afdelingen i søfragt i Herning. New York er spændende og fantastisk at opleve så tæt på, men det er ikke en by, jeg vil bo fast i. Får jeg udlængsel hjemme i Danmark igen, ved jeg, at ALPI rummer mange muligheder for at udleve en ny drøm.

I første omgang skal ambitiøse Frederik Christoffersen lige have sin debut som New York maraton-løber. Også den udfordring er han spændt på at løbe i mål.





- godkendelse er en fordel for kunderne

ALPI er godkendt som AEO-operatør på områderne toldforenkling og sikring.

Med vores AEO-godkendelse følger en lang række privilegier på især det toldmæssige område. Blandt andet oplever vi færre fysiske kontroller og dokumentkontroller fra SKAT, og hvis forsendelser udtages til kontrol, får vi prioriteret behandling ift. speditører, der ikke er AEO-godkendte.

Vi vælger ligeledes selv kontrolsted, hvis der skal ske en fysisk kontrol af varer, hvilket er en stor fordel for de af vores kunder, der har søfragt fra f.eks. Fjernøsten.

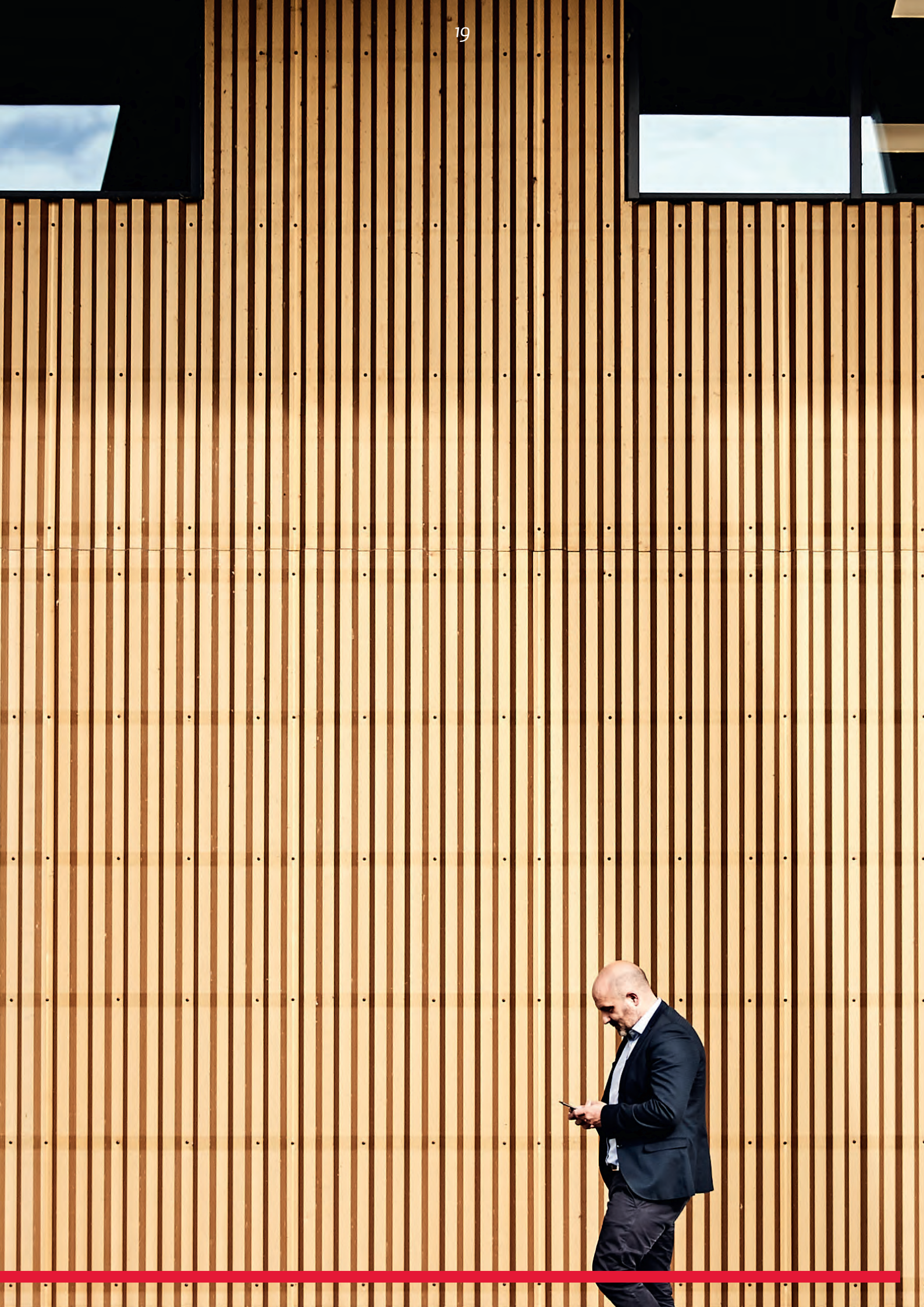
I det hele taget er AEO-godkendelsen et kvalitetsstempel af ALPI. Hundredvis af arbejdsgange er blevet belyst og forfinet i den lange proces, vi har været igennem. Vi har nu fået Toldstyrelsens ord for, at vi har styr på vores procedurer på told- og sikkerhedsområderne, hvilket er yderst vigtigt, når man opererer indenfor disse komplekse områder.



EN UDFORDRING LIGE TIL HØJREBENET

*Vi har fået lov at kigge ind i lastrummet hos
Morten Høgsberg Nielsen, ny administrerende
direktør i ALPI Air & Sea, med masser af tung,
international speditionserfaring*







Af og til kan selv en erfaren spedititionsmand blive overrasket over en pludselig drejning.

Det gjorde 40-årige Morten Høgsberg Nielsen, da han hen over sommeren blev kontaktet af direktionen i ALPI Danmark. Her havde John Blæsbjerg, den hidtidige administrerende direktør for ALPI Air & Sea igennem 13 år, tænkt en ny rute for sig selv i virksomheden.

Blæsbjerg ønskede at koncentrere sig om funktionen som arbejdende bestyrelsesformand og at overlade direktørposten til netop Morten Høgsberg Nielsen, der i et års tid har fungeret som leder af ALPIs nyetablerede og succesfulde afdeling i Kolding.

- Jeg kom til ALPI fra en stilling som administrerende direktør og havde ikke opgivet ambitionen om på et tidspunkt at blive del af en topledelse igen. Men jeg havde slet ikke set det komme på nuværende tidspunkt, siger Morten – bundærlig og tilbagelænet i stolen i hovedkontoret i Herning, hvor man samtidigt fornemmer energien og det drive, der rører sig - selv i tilbagelænet tilstand.

Barndomsbyen

Efter grundig forventningsafstemning blev parterne enige. Morten Høgsberg Nielsen blev i august udnævnt til ny

administrerende direktør for ALPI Air & Sea samt del af direktionen i ALPI Danmark. Med arbejdsplads hovedsageligt i Herning, dels på kontoret i Kolding og med én ugentlig arbejdsdag med sen afgang fra hjemmet i landsbyen Skanderup.

- Den dag har jeg ansvaret for at vække børnene, lave morgenmad og sørge for, at de kommer afsted i skole, mens min kone har morgenvagten på sit job.

Skanderup mellem Lunderskov og Kolding er ikke en helt tilfældig adresse for Morten og hans familie. Her voksede han småmand selv op. Som enebarn.

- Men ikke det klassiske forkælede enebarn, betoner han:

- Jeg skulle naturligvis ikke dele mine forældres kærlighed med nogen. Men jeg er aldrig blevet pakket ind i vat. Jeg blev sendt ud at arbejde som helt ung teenager; først som avisbud og siden som medhjælper i en butik i Kolding. Det gav hele 25 kr. i timen.

Fritidsarbejdet blev afpasset med hans store passion: Fodbold. Morten var talentfuld nok – halvgod, som han beskedent selv kalder det - til som 12-årig at tage turen ind til Kolding IF. Fodbold fik lov til at fylde en del helt frem til, at han fik en læreplads.

- Mine forældre var strikse i forhold til, at jeg skulle have en



uddannelse. Men jeg har aldrig været vild med at sidde stille i skolen. Jeg har altid været mere praktiker end teoretiker, så jeg foretrak en læreplads. Det blev et godt kompromis i familien.

USA-eventyret

Morten Høgsberg Nielsen kom i lære hos Mahé – i dag Scan Global – i Billund.

- Jeg var fascineret af de internationale perspektiver i speditjonsbranchen.

Samtidig blev fodbolden nedprioriteret:

- Det var svært at passe fire gange træning om ugen ved siden af arbejdet. Jeg havde haft en del skader, og var nok også nået til den erkendelse, at jeg aldrig blev mere end en halvgod fodboldspiller.

I stedet driblede Morten, en uge efter han var udlært, afsted til et speditørjob i San Francisco i USA. Blot 21 år gammel.

- Det var en spændende og hård tid. Spændende fordi jeg var med til at bygge Mahés kontor op derovre, og hård fordi lønnen var så dårlig. Jeg delte værelse med fire filippinere, jeg gemte penge i en bøtte til mad, men sidst på måneden håbede jeg altid, at mine room mates havde lidt mad i overskud. Det bedste var overarbejde – det udløste betalt aftensmad. Det var lærerige år, som modnede mig enormt.

Men så ramte 11. september og terrorangrebet på World Trade Center i USA.

- Jeg var på samme type opholdsvisum som piloterne i de fire fly, og immigrationsmyndighederne gik kontant og hurtigt til værks. Kort tid efter bankede de på døren til kontoret. Vi var en flok udlændinge, der fik 14 dage til forlade landet.

Den anden side af jorden

Morten Høgsberg Nielsen rejste hjem til Danmark og til kæresten Katja, men vidste, at han ikke var færdig med at opleve verden.

- Jeg drives af at forstå og lære andre kulturer. Jeg er nysgerrig og bliver aldrig typen på en solseng, når jeg rejser ud.

Efter et halvt år fik Morten Høgsberg Nielsen tilbudt job i Sydney i Australien, og sammen med Katja greb han den nye udenlandske chance.

- Vi var vilde med Australien og landets laid back-livsstil. Det var i 2002, og Kronprins Frederik havde lige mødt Mary Donaldson. Det åbnede massevis af døre dernede at være dansker.

Efter tre år blev Mortens far alvorligt syg, og parret besluttede at flytte hjem. Helt hjem til Skanderup. Og til et job som salgsdirektør i Prime Cargo.



Smilet er det samme



Det obligatoriske skolefoto med manglende
fortand og hjemmeklippet pandehår



Konfirmationsfoto fra dengang, hvor man
kunne nøjes med en Opel Kadett



I Shanghai med topmoderne hår

- Det var noget af et granatchok at komme hjem til den danske spedititionsbranche igen. Markedet er forholdsvis lille og i langt højere grad præget af konkurrence end i udlandet.

Men Morten trives også i konkurrence. Efter seks år som salgsdirektør blev han udnævnt til administrerende direktør i Prime Cargo. En stilling han forlod i fjor, da han blev udfordret til at tage opgaven med at starte ALPIs nye kontor i Kolding.

- Jeg stortrives med udfordringer og er en elendig taber. Jeg elsker at lykkes og er ambitiøs, beskriver Morten sig selv.

Herning og lige til højrebænet

Da han takkede ja til jobbet i Kolding, havde Morten slet ikke gjort sig tanker om John Blæsbergers exit dato.

- Det kom som en stor overraskelse. Ikke bare for mig men for langt de fleste i koncernen.

Men da de to først havde fået talt tingene igennem, afstemt roller og strategi, lå udfordringen lige til højrebænet.

- Jeg tager over i en koncern, der har været igennem en stor og flot vækst. En del af min rolle bliver at tilpasse strukturen i virksomheden i forhold til udviklingen. Være med til at sikre den værdibaserede forretningsform i ALPI i forhold til både kunder og medarbejdere. Jeg skal ikke lave paladsrevolution. Kursen mod 2020 er sat, fundamentet er på plads, og budgetmæssigt har vi allerede opfyldt målet for 2020, siger den erfarne spedititionsmand, som dermed har sat sig i et perspektivrigt førersæde på rette kurs.



Danske retter?

Da jeg boede i udlandet, var det lækkert at komme hjem til frikadeller og dansk bøf. Men i dag er jeg mest vild med simremad. Jeg elsker at lave simremad – og drikke rødvin imens, når jeg holder weekend.

Danske sportsfolk?

Generelt vækker sport store følelser i mig. Når Dannebrog går til tops – det har altid bevæget mig. Min kone undrer sig altid over, at jeg kan blive rørt over en curlingkamp. Men skal jeg pege på én bestemt sportsudøver, må det blive håndboldspilleren Lasse Boesen. Han er min barndomsven, og jeg har altid været imponeret over hans dedikation og vilje til at nå længst muligt. Det samme gælder sportsudøvere som Victor Axelsen og Caroline Wozniacki. De har ofret rigtig meget for at nå så langt. Det bøjer jeg mig i støvet over.

På fodboldfronten hører jeg til en sjælden race....jeg er fan af Newcastle. Det er langt fra mainstream og er et uforløst projekt: Der har været mange skuffelser! Som barn var det i protest mod, at alle andre var fans af enten Manchester United eller Liverpool. Jeg ville finde mit eget hold, som ingen andre holdt med, og det har holdt ved. Jeg er i Newcastle et par gange om året for at se dem spille. Og herhjemme elsker jeg en lørdag eftermiddag i den sort-hvidstribede Newcastle-trøje, mens jeg laver simremad, drikker rødvin, hører musik og følger Newcastle-kampen på TV.

Favorit gruppe/sanger?

Når jeg laver mad, vil jeg gerne høre musik for fuld hammer. Jeg lytter til musik, jeg kan synge med til som Phlake, Saveus, Nik & Jay - og efter det tredje glas rødvin, sætter jeg Folkeklubben på. Den type musik, man bliver i godt humør af...

Favorit rejsemål?

Den er let: I Europa er det San Sebastian i Spanien og ude i verden Sydney. San Sebastian er Europas Sydney: Livsstilen her er easy going med en kombination af god mad og smuk natur. Når man kører ned fra bjergene mod byen, er det som om, verden står stille. Det er ikke overrendt af turister - her kan du bare slappe af. På samme måde som i Sydney.

Favorit TV-program?

Nak & Æd! Uden tvivl. Jeg er hverken jæger eller har planer om jagttegn. Men det makkerpar er fantastisk. De formår på samme tid at underholde og give indsigt. Jeg har set samtlige udsendelser – og genudsendelser.

ALPI WORLD



ALPI Forenede Arabiske Emirater:

Der har i dette område været en økonomisk afmatning, som tilskrives en række forskellige faktorer. Men med Verdensudstillingen EXPO 2020, der starter i oktober 2020 i Dubai, er optimismen på vej tilbage. Man forventer 20 millioner besøgende til Verdensudstillingen.

Vores kollegaer i området tror derfor, at nøglesektorer som detailhandel, fast ejendom og turisme er på vej mod et økonomisk opsving.



ALPI USA:

ALPI Logistics Inc. har taget helt nye og moderne faciliteter i brug i Burlington, tæt på havnene i New York, New Jersey og Baltimore – samt lufthavnene i Newark, New York og Philadelphia. Vores amerikanske kollegaer har et stort samarbejde med mange danske virksomheder - specielt indenfor design-branchen.

Vi tilbyder både lager, pick-pack og distribution i hele USA fra den 10.000 m² nye lagerbygning.



ALPI Spanien:

BCN Euroexpress Iberica, vores mangeårig samarbejdspartner i Spanien, er blevet en del af ALPI Group og vil den 1. januar 2020 skifte navn til ALPI Iberica Logistics. Med ALPI Iberica Logistics blev Spanien land nr 80 i ALPI Group.



ALPI EXPO, London Textile Fair:

ALPI har i flere år været sponsor og partner på denne store tekstilmesse i London, hvor mere end 470 udstillere viser metervarer, prints og accessories. Messen har været afholdt siden 2007 og besøges af Englands største indkøbere og designere.



ALPI Irland:

ALPI Irland blev etableret i 1993. Dejligt med en erfaren samarbejdspartner på den smukke grønne ø, hvor der fortsat ikke eksisterer vejnavne i alle mindre byer, ligesom brug af postnumre stadig er nyt.



ALPI Baltika:

Vores ALPI-kollegaer i Litauen er aktive i Ciurlionis-fonden. Fonden støtter løbende projekter indenfor kunst, kultur og uddannelse. Den er opkaldt efter Mikalojus Konstantinas Ciurlionis, som var en litauisk maler, komponist og forfatter. Hans arbejde har haft en betydelig indflydelse på moderne litauisk kultur. I løbet af hans korte liv, komponerede han godt 400 musikalske værker og skabte omkring 300 malerier samt adskillige litterære værker.

Hos ALPI Baltika finder man i øvrigt Kristina Holm, der har arbejdet otte år i Danmark, indtil hun i 2006 rejste tilbage til sit hjemland, Litauen.

AT GØRE HINANDEN BEDRE



*Logistik er en stor og integreret del af kerneydelserne hos ALPI.
Som logistics supervisor giver Ulrich Ladefoged bud på vigtige
pejlemærker i udviklingen på logistikområdet*

Hos ALPI handler logistik om alt fra simpel opbevaring til total outsourcing med pick-pack, håndtering, mærkning, emballering med meget mere. Af alt fra blandt andet beklædning, vin, metervarer, elektronik og møbler. Og med fleksibilitet som nøgleordet – i bestræbelserne på at gøre hinanden bedre.

- Det vigtigste for os er, at vores kunder er succesfulde. Men vi skal naturligvis også selv drive en sund og god forretning. Derfor skal vi ganske enkelt gøre os umage på alle parametre. Ordene bliver leveret af Ulrich Ladefoged. Han kom i foråret til ALPI til en stilling som Supervisor Logistics.

- Traditionelt er logistik lager-aktiviteter, men den del er i dag tæt forbundet med selve transporten, og disse udgør tilsammen vores kerneydelser. Med den generelle købsadfærd i samfundet har logistik udviklet sig markant igennem det seneste årti, og den udvikling vil fortsætte. Det stiller store krav til os som udbydere, siger Ulrich Ladefoged.

Med i bagagen har Ulrich Ladefoged værdifuld indsigt fra 25 år i logistikbranchen, hvoraf han de seneste knap 10 år har arbejdet med udviklingen på bl.a. e-commerce-området.

Han peger blandt andet på ALPIs nærhed til og samarbejde med kunderne i bestræbelserne på at skabe de bedste løsninger for disse.

- Vi har super engagerede og motiverede medarbejdere, som bliver inddraget i kundernes forretning og i dialogen med kunderne. Vores medarbejdere føler en stolthed for deres arbejde, hvilket er værdsat af vores kunder, der også er glade for den direkte dialog med de personer hos ALPI, der varetager håndteringsopgaverne. Hos os er kunderne velkomne – også på lagret. Sådan foregår det vist ikke i ret mange andre logistik-virksomheder. Nærheden betyder også, at vi er gode til at se kundens forretning fra alle sider og kan bidrage til at gøre den mere fleksibel. Det betyder win-win. Men vi har fortsat et stort fokus på evaluering, så både vi og kunden måske kan gøre det endnu bedre.

Ulrich Ladefoged, Supervisor Logistics, varetager koordineringen af logistikfaciliteterne på tværs af lagrene i Herning, Odense, Roskilde og Kolding

I forhold til udviklingen på logistikområdet i den nærmeste fremtid giver Ulrich Ladefoged gerne bud på vigtige kerneområder:

LEVERINGSHASTIGHED:

Hastighed i leveringen er allerede et væsentligt konkurrenceparameter. Sådan vil det også være fremover - blandt andet båret af udviklingen i onlinehandel. En forudsigelse lyder, at 50 pct. af private indkøb i 2020 foregår online. Og leveringshastighed er et altafgørende parameter. Som forbruger vil vi helst modtage vores varer så hurtigt som muligt.

B2B udgør størstedelen af ALPIs kunder. Men den forventede leveringshastighed på B2C-markedet stiller krav til hele markedet, og derfor har ALPI for længst sat fokus på hastigheder og processer. Samtidig udvikles nye teknologier til at imødekomme denne udvikling. Blandt andet droner, som f.eks. det schweiziske postvæsen bruger til udbringning i svært fremkommelige bjergområder.

- I overskuelig fremtid får droner dog næppe den store udbredelse i Danmark, hvor afstandene er overskuelige og fremkommeligheden nem, siger Ulrich Ladefoged.

SIMPLICITY:

Enkelhed for kunderne er ligeledes et vigtigt parameter. Markedet er allerede vant til at bruge mobiltelefoner og tablets til opdateringer: Varen er klar, varen er pakket, varen er afsendt. Denne enkelhed videreudvikler vi i samarbejde med kunderne.

Naturligvis skal kundernes krav tilpasses vores logistiske processer. Vi udformer, sammen med kunderne, strategien for samarbejdet. Vi taler sammen om, hvad der er vigtigt for dem og hvordan vi, ud fra vores set-up, allerbedst understøtter deres forretning. Det kræver fuld indsigt i både vores og kundens systemer. Derfor kommer mange kunder jævnligt i huset hos os, suger indtryk og er med til at definere, hvordan den bedste løsning skabes. Det er vigtigt, at samarbejdet fungerer gnidningsløst for både kunden og ALPI.

Vi gør meget ud af at forstå kundens forretning, og den gensidige dialog betyder, at vi nogle gange ser kundernes behov, før de selv ser dem. Udover en stærk relation betyder det også enkelthed i samarbejdet, siger Ulrich Ladefoged.





GRØN LOGISTIK:

Miljøbevidsthed og ansvarlighed får større og større betydning. For kunderne og for ALPI, der ønsker at bidrage til at fremme grøn logistik.

Som til alle dele af transportbranchen stilles der store krav til fokus på miljø.

- Vi har længe haft fokus på området. For eksempel tør vi stille spørgsmål til vores leverandører i forhold til hvor og hvordan, deres emballage bliver produceret, og om hvorvidt der bliver tænkt miljøbevidsthed ind i leveringen, siger Ulrich Ladefoged.

ALPI oplever også større bevidsthed om dette hos kunderne.

- I en verden, hvor kravene til transport stiger markant, er det vigtigt, at vi stiller krav til hinanden for i fællesskab at udvikle grøn logistik. Vi vil jo alle gerne være med til at gøre verden til et bedre sted for de fremtidige generationer.

ALPI har i en årrække også internt haft fokus på miljøbevidsthed. For eksempel er koncernens nye domicil i Herning funderet på ressource- og energibesparende løsninger.

- Og i vores dagligdag har vi valgt flere veje på ruten mod en grønnere profil. Små og store ting - fra lys, der aktiveres og deaktiveres ved bevægelse - til et køkken, der har fokus på at undgå madspild. Mulighederne er mange, og dem arbejder vi bevidst med. Vi har en del kunder, der heldigvis spørger ind til området, som vi alle har en forpligtigelse overfor. Det kommer til at fylde endnu mere i fremtiden - og vi er klar.

DATA OG DIGITALISERING:

At skabe værdi for kunderne på logistikken kræver blandt andet udveksling af data.

- At udveksle data giver et stærkt samarbejde, som kan øge effektiviteten og minimere fejl i alle dele af transport og logistik, siger Ulrich Ladefoged.

Dataudveksling kan f.eks. også bruges til at øge det fælles grønne fokus.

- Hvis vi for eksempel kan modtage data om vægt og fylde på kundernes produkter, inden vi går i gang med at plukke en ordre, kan vi på forhånd dimensionere emballagen, så der ikke er unødigt spildplads i kassen. Sådan en dialog er nem og frugtbar.

Vi er i dialog med rigtig mange kunder - og på rigtig mange områder, som gør os alle skarpere i processerne. Her er data og dataudveksling altafgørende.

Data hænger sammen med digitalisering - og udviklingen på det område går stærkt.

- Et af kerneområderne hos ALPI er datadrevet planlægning, så vores biler f.eks. ikke kører halvtomme rundt. Den del er vi i al beskedenhed ret dygtige til - og megastolte af. Derfor sørger vi hele tiden for at overføre den tankegang til vores lager og logistik, så vi kan opdatere vores teknologiske værktøjer også på det område, siger Ulrich Ladefoged.

Han understreger, at firmaets kernefokus ikke er at opnå en høj grad af automatisering på ALPIs lagre.

- Vi bruger digitaliseringen som et vigtigt redskab i vores planlægning. Men vi ønsker at bevare vores fleksibilitet og nærhed til kunderne. Hos ALPI taler og interagerer vores kunder med mennesker og ikke med robotter, afslutter Ulrich Ladefoged.

ALPI FLYTTER FRA GREVE TIL ROSKILDE

ALPI er i fuld gang med at flytte den sjællandske afdeling fra Greve til Øm ved Roskilde. Den ene af ALPIs to adm. direktører, Kjeld Tygesen, fortæller: - Vi har de seneste år haft en stor vækst også på Sjælland, så det har længe stået klart for os, at vi skulle have mere plads. Der er ikke plads til at udvide vores nuværende afdeling i Greve, så vi har et stykke tid kigget efter en alternativ placering.

Valget faldt på Øm ved Roskilde, hvor ALPI er ved at flytte ind i den nye lokation, der p.t. består af 8300 m² lager- og logistikhaller samt en administrationsbygning på 1200 m². I foråret 2020 vil yderligere 6000 m² lager- og logistikhaller stå klar til brug.

Flere kunder kræver mere plads

Størstedelen af ALPIs vækst på Sjælland kommer fra

virksomheder, der ønsker at outsource hele deres logistik inkl. lager og ordrepluk. Kjeld Tygesen forklarer: - Lager og pick-pack har altid været et stort forretningsben for os, specielt på Sjælland.

Filialleder Søren Clemmesen fortæller: - Vi har igennem mange år opbygget nogen helt unikke kompetencer på dette område. Det har betydet, at ALPI har et rigtigt godt navn indenfor dette forretningsområde, og derfor har vi kunnet mærke en kraftigt stigende efterspørgsel fra mange virksomheder. Vi har heldigvis haft held med at lave en del nye aftaler med disse virksomheder, så vi har faktisk allerede en fin belægning på vores nye og større lokation – og har derfor også gode forudsætninger for en rentabel drift.



Filialleder Søren Clemmesen og ALPIs adm. direktør Kjeld Tygesen glæder sig over mere plads og gode faciliteter i Roskilde



Bag facaden på de nye lokaler er der fuld gang i renoveringen

ON THE ROAD AGAIN

*Henning Resen og Sonny Due
er friske transportkonsulenter i
salget hos ALPI*



Begge er de glade for deres hverdag i transportbranchen - hos ALPIs kunder og på landevejen.

-Vi møder så mange forskellige mennesker og typer virksomheder, fortæller 53-årige Henning Resen, som tidligere har fungeret i salget hos de store aktører i spedititionsbranchen, som DSV og DHL, men nu har fundet god plads hos ALPI. - Jeg føler mig altid velkommen hos kunderne, og det glæder mig, når jeg kan rådgive eller sparre med kunden om et givent transport set-up. Efter 15 år i branchen har jeg været omkring det meste, fortæller Henning Resen

Sonny Due på 33 år supplerer. -Det er virkelig inspirerende og motiverende med den brede kontaktflade og diversiteten hos de virksomheder og kunder vi besøger. Sonny har en baggrund i rejsebranchen og via SAS, Lufthansa og Leman er han nu en del af salgsteamet hos ALPI. -Man kan blive helt opløftet af gode møder hos potentielle og nuværende kunder, hvor man kan mærke, at ALPI kan gøre en forskel, slutter Sonny Due. For både Henning og Sonny gælder det, at de elsker livet på landevejen og hos kunderne.





Hvilken musik hører du, når du er på landevejen?

Når jeg hører musik, så hører jeg nyere popmusik i radioen. Jeg føler, at det er med til at holde mig ung. Et af de bedste numre for tiden er "Tones And I - Dance Monkey".

Hvad er det bedste, man kan købe på en tankstation?

En stor plade lys Marabou chokolade med nødder, mums.

Det bedste ved vinterhalvåret er?

Alle de nye kunder som forhåbentligt vælger ALPI i Q4 - og selvfølgelig også i Q1.

Bedste juletradition?

Jeg elsker alt ved julen, men det bedste er, når børnene får deres julegaver.

Livet er for kort til...?

At være negativ, fordi positive mennesker i gennemsnit lever 10 år længere :)



Hvilken musik hører du, når du er på landevejen?

Primært Hip-hop - A Tribe Called Quest og Jurassic 5. Men indimellem hører jeg også Dire Straits.

Hvad er det bedste, man kan købe på en tankstation?

Diesel... Det mangler jeg sjovt nok altid. Og en Holly bar!

Det bedste ved vinterhalvåret er?

Indendørs fodbold - og at børnene sover længere.

Bedste juletradition?

Vi kører ud og fælder vores eget juletræ, og spiser æbleskiver når vi kommer hjem. Det er hyggeligt.

Livet er for kort til...?

At vente, at holde i kø. Jeg er simpelthen så utålmodig :) Og så er livet for kort til IKKE at opleve verden. At rejse er at leve, for mig.

ET KLUBMENNESKE AF DEN HELT GODE SLAGS

Den 81-årige lokale ildsjæl Jørgen Lildballe er blevet hædret som den første ALPI Legend hos Kolding IF fodbold

Tilbage i 1945 begyndte Jørgen Lildballe som syv-årig at spille fodbold i Kolding IF. Iført hvid skjorte med knapper og fodboldstøvler af læder med bly i snuden. Støvlernes knopper var lavet af korkpropper og fastgjort med søm. Sådan så fodbold-outfittet ud dengang. Meget har ændret sig, men ikke Jørgen Lildballes kærlighed til og engagement i Kolding IF.

Jørgen Lildballe spillede sidenhen 386 fodboldkampe for Kolding IF og har blandt andet fungeret som ungdomstræner, bestyrelsesmedlem samt formand for Kolding IF's hovedafdeling. Og i dag tager han imod både tilskuere og entréindtægter, når Nordicbet ligaholdet spiller på Kolding Stadion.

Kort sagt et klubmenneske – af den helt gode slags. Som i mere end 70 år har været med til at sikre gode klubværdier, kammeratskab og kontinuitet i Kolding IF.

Derfor blev den nu 81-årige lokale ildsjæl Jørgen Lildballe hædret som den første ALPI Legend hos Kolding IF i forbindelse med en ligakamp på Kolding Stadion.

Jørgen var rørt og glædede sig meget over anerkendelsen. Vi er hos ALPI meget stolte af at medvirke til, at Jørgen Lildballe hylles for denne helt særlige indsats.

Og det var en stor fornøjelse for ALPIs Morten Høgsberg Nielsen at overrække ALPI Legend-prisen.





Kolding IF har betydet alt for mig i mit liv, fortalte den rørte modtager, Jørgen Lildballe, ved overrækkelsen af ALPI Legend-prisen

HIST & PIST

– også på facebook 



ALPIs årlige familietur bød på blå himmel, glade børn og Tivoli Friheden i Aarhus. Skøn dag med kollegaer og familier.



Bo Kaul, lagerassistent hos ALPI, satte danmarkrekord, da han i august ved Svendborg fangede en hvid stør på hele 97 kg og 2,45 meter! For at rekorden tæller, skal den fanges uden hjælp. Det tog en time, før Bo havde landet fisken....Respekt.



Smilene var store, da der skulle tages billeder af Kjeld Tygesen og Morten Høgsberg Nielsen. Også selvom den ene halvdel af direktionen måtte ofre sig lidt for det perfekte billede.



Lions Club sælger tulipaner, som en del af "Lions mod Misbrug". Kampagnen har til formål at klæde de unge mennesker på til at kunne sige nej til stoffer. ALPI støtter kampagnen og Lions' gode indsats.



Foto af Peter Dahlerup - for Danish Beauty Award

ALPI i smukt selskab til Danish Beauty Award 2019
– vi har været stolt sponsor i flere år.



KLG Håndbold er blevet belønnet for deres kontinuerlige arbejde med Kammeratskab, Leg og Glæde. Mikkel Hansen overrakte KLG Håndbold "Antibulli Håndbold Prisen 2019". ALPI glæder sig over at være sponsor af LykkeLiga-holdet i KLG Håndbold Kidz.



Bjerringbro FH tilbyder nu alle børn med udviklingshandicaps at spille håndbold hos LykkeLige Blue Stars. Vi glæder os max hos ALPI over at være med til at børnene i Bjerringbro kan spille håndbold, dele glæder og fællesskab.



Vi har afholdt ALPI OL med topspændende konkurrencer og god holdånd.

Worldwide transport
og logistik -
med nærvær hele vejen