



FCM stjerne trak i ALPI trøjen

15 kasser fodboldudstyr til Nigeriansk fodboldklub

Nyt kontor på Fyn

ALPI har indtaget Odense

Transportforsikring

- en god idé eller spild af penge?

Årets kollega

En seriøs motionist



Den svære 2'er...

I kunstens verden taler man ofte om den svære 2'er, således har mange musikere svært ved også at levere hits på cd nummer 2. Og vi kender alle til mange film-succeser, som er blevet fulgt op af en meget tyndbenet 2'er. Set i dette lys burde vi nok være betænkelige ved at lave denne 2. udgave af ALPI NEWS. Det er vi dog ikke – bl.a. fordi vi har mange interessante og ikke mindst dygtige og engagerede medarbejdere at berette om. Således kan du i denne udgave komme lidt tættere på et par af vore "gamle" medarbejdere, ligesom du også kan stifte bekendtskab med vore nye kolleger i Odense.

Endvidere sætter vi bl.a. fokus på ALPIs nye samarbejdspartner på national distribution. Siden nytår har vi her samarbejdet med det nystartede selskab Sand Distribution A/S. I spidsen for selskabet står vor mangeårige samarbejdspartner, Ingvar Sand, som du også kan stifte nærmere bekendtskab med i denne udgave af ALPI NEWS.

Som beskrevet i første udgave af ALPI NEWS bygger ALPI nyt domicil i Greve, og i næste udgave forventer vi at kunne fremvise det flotte resultat. Primo maj tages endvidere det første spadestik til en fordobling af lagerarealet i Herning.

Vi har modtaget megen positiv respons på vores første nyhedsbrev og også en del forespørgsler på, hvornår 2. udgave ville se dagens lys. Det er selvsagt meget glædeligt, at vores nye tiltag er blevet vel modtaget, og du er meget velkommen til at komme med kommentarer til nærværende udgave af ALPI NEWS på nielsarne@alpi.dk.

God læselyst!

Niels Arne Markussen
Adm. direktør



ALPI – nu også med kontor på Fyn

Direktør
ALPI AIR & SEA A/S
John Blæsbjerg



Fredag d. 1. februar 2008 blev dagen, hvor ALPI for alvor indtog Fyn. ALPI har heldigvis gennem årené haft et stigende antal kunder på Fyn, og nu er ALPI også fysisk repræsenteret i eventyrbyen Odense. ALPI AIR & SEA A/S har på adressen Næsbyvej 78 startet en filial, hvor de foreløbigt 3 medarbejdere med speciale i oversø og kurer vil servicere ALPIs stadigt stigende fynske kundemasse.

"Baggrunden for etableringen af det nye kontor er selvsagt et forsøg på at få en større andel af det fynske transportmarked. Det er også en del af et generelt mål om øget nærhed til kunderne, hvilket typisk er et stort ønske hos fynske kunder", fortæller ALPI AIR & SEA A/S' direktør John Blæsbjerg. John Blæsbjerg understreger i øvrigt, at Odense-kontoret, med assistance fra de øvrige ALPI-kontorers medarbejdere, også meget gerne håndterer de fynske kunders biltransporter i Danmark og resten af Europa.

ALPI starter dog ikke bare et nyt kontor op for enhver pris – de rigtige medarbejdere skal være tilgængelige. Det var de heldigvis. Med Ronni Bekker som afdelingsleder - kompetent bakket op af Ole H. Hansen og Nikolaj Lip (start 1. april) - har Odense-kontoret fået en forrygende start, som bekræfter, at ALPI har ramt rigtigt med etableringen af det nye kontor. John Blæsbjerg beretter: "Ronni og Ole har jeg kendt igennem en del år fra min DSV-tid, og de har begge de faglige kvalifikationer på plads. Og så har de ikke mindst den samme holdning til kundeservice, som hele ALPI-konceptet bygger på. Derfor blev vi hurtigt enige om, at de ville være de rette til at starte kontoret op. Efterfølgende er Nikolaj kommet til - også med en solid kundefaring. Nikolajs baggrund/uddannelse matcher på glimrende vis de to andre, således vi har et meget bredt fundament at bygge på fra starten."

De nye fynske drenge i ALPI familien



Ronni, Ole og Nikolaj er klar til at tage imod på ALPIs nye Odense-kontor

Internationalt i ALPI koncernen benyttes ofte udtrykket "The ALPI family", og denne familie er nu blevet udvidet med 3 solide fynske drenge, der tilsammen har mere end 30 års brancheerfaring. ALPI NEWS har taget en snak med afdelingsleder Ronni Bekker og key account manager Ole H. Hansen, som 1. februar satte sig til rette i det nyindrettede kontor i Odense.

ALPI NEWS: Hvorfor skiftede I til ALPI?

Ronni: Jeg var klar til nye udfordringer. Jeg var glad for at være hos DSV, men havde omvendt ikke prøvet at arbejde andre steder. Så da denne mulighed kom, var jeg ikke i tvivl om, at det skulle prøves.

Ole: Det kan være sundt at prøve noget nyt, og jeg kan godt lide nye udfordringer. Og udfordringen i at kunne gøre en forskel sammen med min gode kollega og ven Ronni var for stor til at melde pas på.

"samarbejdet med og nærheden til de øvrige kontorer er meget større"

ALPI NEWS: Hvad kendte I til ALPI inden skiftet?

Ronni: Meget lidt - jeg havde faktisk ikke hørt om ALPI før John Blæsbjerg for godt et år siden startede hos ALPI. Men det er nok fordi jeg ikke har lavet andet end søfragt, eftersom mange af mine kolleger på bil udmærket kendte ALPI. Rigtig mange af de kunder, vi har fået i, kender navnet, men jeg er da lidt i tvivl om, de hører ALDI i stedet...

ALPI NEWS: Hvordan er I blevet modtaget af Jeres nye kolleger?

Ole: Vi har oplevet stor opbakning omkring "projekt Fyn" fra de øvrige kontorer, og vi har fra starten følt os meget velkommen.

Ronni: Der har dog været en enkelt undtagelse - Internet startside på vore pc'er var sat til at være F.C. Midtjyllands hjemmeside. Ikke et rart syn for en OB fan, og det fik jeg selvsagt straks ændret!

ALPI NEWS: Hvordan adskiller ALPI sig fra Jeres tidligere arbejdsplads?

Ole: Hos en gigant som DSV kan man godt føle, at man forsvinder lidt i mængden. Og det var min oplevelse, at kunderne i stigende grad - ikke mindst på bilsiden - oplevede noget tilsvarende, da klagerne over manglende service tog til. Stordrift kan selvfølgelig på visse områder give lavere priser, men jeg fornemmer, at ALPIs kunder generelt er mere tilfredse end DSV's kunder.

Ronni: Som supplement til Oles svar vil jeg sige, at jeg tydeligt kan mærke en større glæde hos ALPIs bilafdeling over at få en booking. Det er en fornøjelse at komme med en booking til en af ALPIs speditører på bilsiden, og samtidig vide at der bliver fulgt godt op på den, og at kollegaen er glad for bookingen.

ALPI NEWS: Kan ALPIs Odense-kontor gøre en forskel?

Ronni: Helt klart. Sammenlignet med hvad vi kommer fra, er der helt klart en kortere beslutningsproces, hvilket gør, at vi kan reagere hurtigere og dermed yde optimal service til kunderne. Og som tidligere nævnt er det betryggende at vide, at vore oversø-kunder også får den rette service, når det er kollegerne på bilsiden, der skal udføre transporten.

"vi kan reagere hurtigere og dermed yde optimal service til kunderne"

ALPI NEWS: Er afstanden til de øvrige ALPI kontorer et problem?

Ole: Slet ikke. I forhold til hvad vi kommer fra, er samarbejdet med og nærheden til de øvrige kontorer meget større. Og så er det spændende ved at være på et mindre kontor, at man er med til det hele.

Ronni: Vi skal dog helst ikke have for meget sygefravær, hvis vi vil holde en fest for Odense-kontorets ansatte... det kunne godt blive lidt småkedeligt.

ALPI NEWS: Nu er livet jo andet end arbejde. Hvad laver I, når der ikke står ALPI på menuen?

Ole: Hygge med min kone Birgitta og vores 15 måneder gamle datter, Linea, er naturligvis førsteprioriteten. Herudover spiller jeg fodbold og bruger også gerne tid foran tv skærmen, når der er en spændende kamp. Venner og rejser skal der også gerne være tid til - selvom det er blevet sværere efter at vores datter er kommet til verden.

Ronni: Ja, jeg bruger også primært fritiden sammen med familien, som i mit tilfælde består af min kone Anette og vore 2 drenge - Malthé på 2 år og Tobias på 6 år. For at holde formen ved lige cykler jeg nogle gode ture og spiller også lidt fodbold.

Ny Intranet løsning

Den 1. februar gik ALPI VIEW i luften. ALPI VIEW er en Intranetløsning, som skal erstatte en del af den interne mailkommunikation samt give den enkelte medarbejder en lettere og mere overskuelig adgang til diverse informationer. Da arbejdet med Intranetløsningen blev påbegyndt lanceredes en intern konkurrence for at finde et passende navn. Og vindernavnet - ALPI VIEW - kom fra vores dygtige Norden-speditør Anders Jørgensen, som her ses med præmien - en spillertrøje fra favoritklubben F.C. Fyn.



Fra 45 graders varme til 3 graders frost på 24 timer



Her ses et par af Tiagos egne billeder fra Brasilien



Mange af os kender til det at sætte sig i en flyvemaskine under sydlige og varme himmelstrøg for så få timer senere at stige ud af den samme flyver til et trist dansk gråvejr. Men det er nok de færreste, der har prøvet en så ekstrem temperaturforskel, som overskriften angiver. Det er dog hvad Tiago Marchezi har oplevet, når den årlige jule- og nytårsferie hos familien i Brasilien er overstået.

Tiago (32) er født i São Paulo og kom til Danmark i 1995 i forbindelse med en Europa rundtur. Han mestrede hurtigt det danske sprog, og i dag er det stort set kun det mørke hår og navnet, der afslører, at Tiago ikke er gennemsnits rødgrød med fløde dansker. Indtil

2002 boede han i Herning, men det var faktisk først, da han i 2003 valgte at rykke til København, at han blev ansat hos ALPI. Siden da har Tiago været en værdsat medarbejder, men i slutningen af 2006 lokkede en tidligere kollega Tiago til et job- og brancheskifte. Græsset var dog – heldigvis for ALPI og ALPIs kunder – ikke grønnere på den anden side, og efter 6 måneder vendte Tiago tilbage. "Jeg savnede simpelthen det skønne arbejdsklima – det er vigtigt, at man svinger godt sammen med dem, som man tilbringer så meget tid sammen med", fortæller Tiago, som også rigtig glad for samarbejdet de enkelte ALPI kontorer imellem.

Mange danskere forventer, at en brasilianer er god til at spille fodbold. Men det gælder ikke lige i dette tilfælde. "Nej, jeg kan slet ikke spille fodbold – det var nok derfor jeg blev dansk statsborger", siger Tiago grinende. Med Landsholdets spil i de seneste år er det desværre umuligt for ALPI NEWS at give igen på den kommentar. "Til gengæld kan jeg danse samba, og har selvfølgelig også deltaget i Rios legendariske karneval". Derfor er der også bossa nova og en del brasiliansk musik i bilens cd-afspiller, men også gerne AC/DC, U2 og Rolling Stones.

Når man ikke er speditør kan det være lidt svært at forstå, hvorfor netop det job er spændende. "Det der gør jobbet sjovt er, at man hos ALPI får lov at lave hele transportforløbet fra A til B Worldwide. Endvidere er det spændende at få muligheden for at arbejde med forskellige sprog, kulturer og mentaliteter", siger Tiago. Når nu snakken faldt på mentaliteter ville ALPI NEWS gerne have Tiagos bud på, hvor dansk og brasiliansk mentalitet er forskellige. "I Brasilien er folk mere afslappede, og brokker sig ikke blot fordi bussen er forsinket 10 minutter. Bagsiden af denne afslappedhed er så manglende effektivitet. Når jeg er hjemme hos familien i Brasilien savner jeg virkelig den hurtighed og effektivitet, der kendetegner forretninger og det danske samfund i almindelighed". Selvom Tiago savner muligheden for at tage til stranden efter arbejdet og nyde 25-30 graders varme, så ønsker han ikke at flytte tilbage til Brasilien – dertil er han simpelthen blevet for meget dus med det effektive danske samfund.

Når Tiago har fri, nyder han livet som nybagt far til Giovanna sammen med kæresten Liana. Når chancen er der pakker Tiago gerne kufferten og rejser ud for at se lidt mere af verden. Rejserne, der hidtil bl.a. er gået til Argentina, Peru, Miami, Egypten, og en række europæiske lande, dokumenteres gerne med mange fotos.

Årets kollega - en seriøs motionist

I forbindelse med den årlige julefrokost for ALPIs kontorer vest for Storebælt kåres "årets kollega". I ugerne op til har alle muligheden for at afgive en stemme på den kollega, som de synes fortjener prædikatet "årets kollega". Ved den seneste kåring pegede et stort flertal på René Bertelsen, der har arbejdet som eksport disponent i ALPIs UK afdeling siden efteråret 2006. Udover at være en meget kompetent disponent er René også en slider og en holdspiller, som gerne giver en hånd med på lageret og generelt bare hjælper sine kolleger, når det brænder på.

René (33) er født i Pusan, Sydkorea, men kom til Tjørring ved Herning, da han 3 måneder gammel blev adopteret. René har været speditør i næsten 11 år, og er glad for jobbet mange forskellige opgaver, hvor han har sørget for transporten af stort set alt fra tekstiler til vindmølledele og tyresæd...!!". "Det giver et kick, når man har lavet en god planlægning, som går op i sidste ende. Mange ting bliver bestemt af små marginaler, så der er ikke langt fra succes til fiasko. Jeg kan godt lide den til tider hektiske stemning, som hersker på et speditørskontor", fortæller René.

René har, før han kom til ALPI, været speditør hos to af branchens andre kendte aktører, og på spørgsmålet om, hvor ALPI skiller sig ud,

svarer han: "Man er tæt på alle opgaverne og kan følge dem helt til dørs. Man kan sætte sit individuelle præg på tingene, og der er råderum til at føre sine ideer ud i livet. Det er selvsagt motiverende, og at der så i tilgift er gode personalegoder og ikke mindst en god stemning blandt kollegerne, gør jo ikke hverdagen ringere".

Udover at være en flittig gæst på SAS Arena (FC Midtjyllands hjemmebane), er René også en særdeles aktiv motionist. En normal uge byder således både på fodboldtræning og -kamp samt spinning og boksetræning. Fritiden i øvrigt tilbringes i selskab med kæresten Bente, og sammen nyder de gerne ture til f.eks. New York og London, ligesom en koncert med svenske Kent eller yndlingsbandet Depeche Mode heller ikke er at foragte.

Tidligere på året fik René mulighed for at blive testet af Team Danmark, hvorfra dette billede stammer.



SAND DISTRIBUTION - ny spiller på markedet for indenrigstransport og distribution.



Onsdag d. 2 januar 2008 var dagen, hvor Sand Distribution kastede sig ind i den hårde konkurrence om indenrigstransportopgaverne. Direktør og hovedaktionær i Sand Distribution, Ingvard Sand (47), der siden 2003 også har stået i

spidsen for Sand Spedition fortæller om baggrunden for etableringen af Sand Distribution: "Indenrigstransport var efterhånden blevet reduceret til så få væsentlige aktører, at vi nærmede os monopolagtige tilstande. Jeg fik i stigende grad henvendelser fra nuværende messespeditions- og lagerkunder, som gerne ville have os til at tilbyde indenrigstransport. Ligeledes var der mange af mine gamle kunder fra DSV-tiden, som efterspurgte den samme ydelse fra os. Da jeg endvidere vidste, at der hos ALPI igennem længere tid havde været utilfredshed med kvalitet og service i det i øvrigt betydelige engagement med Danske Fragtmænd, var det oplagt at udvide vores gode samarbejde med ALPI til også at omfatte national distribution".

**"vi har ikke et øjeblik fortrudt, at vi skiftede til Sand Distribution",
Niels Arne Markussen.**

Da Ingvard Sand var sikker på, at behovet var der og aftalen med den første væsentlige kunde, ALPI, var i hus, gik han i gang med at finde kompetent personale og materiel. Det er ikke den letteste opgave at finde de rigtige medarbejdere i dag, men heldigvis har Ingvard en bred kontakthorisont i branchen. Så da Sand Distribution tog imod de første bookinger var det med en særdeles kompetent og erfaren besætning, hvilket ALPI og direktør Niels Arne Markussen også har

kunnet mærke. "Selvom vi nærmest over night flyttede en million-omsætning fra Danske Fragtmænd til Sand Distribution, er det gået meget smertefrit. Helt uden de startvanskeligheder, vi egentlig havde forventet. Så vi har ikke et øjeblik fortrudt, at vi skiftede til Sand Distribution", udtaler Niels Arne Markussen.

Som ny virksomhed på markedet vil mange forvente, at Sand Distribution har sine klare begrænsninger. "Egentlig ikke", siger Ingvard Sand, "vi påtager os alle former for transport, herunder mange niche opgaver, som f. eks. kørsel med langgods og distribution af el-tavler, der kræver en speciel håndtering. Vi er særlig gode til at overholde vores tidsterminer og hele tiden sikre, at kunden er i centrum".



Ingvard Sand

Ole Vallebæk (kørselschef) og hans kolleger hos Sand Distribution har fået en fantastisk start, hvor mange positive nye kunder er kommet til, og der kommer flere hver uge fra alle dele af Danmark. Kundetilstrømningen er så massiv, at Sand Distributions medarbejdere tirsdag d. 15. april kunne fejre kunde nr. 100 med hyggeligt samvær og gode bøffer. Alle kunder – uanset størrelse – er velkommen hos Sand Distribution, som aktuelt arbejder på en EDI løsning, der forventes at være på plads inden sommerferien. Endvidere er en track and trace løsning også i støbeskeen.

FC Midtjylland stjerne trak i ALPI trøjen

Nu kan man jo altid diskutere, hvem der er den bedste, men står ekspert karaktererne på de to store formiddagsblade til troende – ja, så er FC Midtjyllands løbestærke og ekstremt boldsikre midtbane styrmand, Femi, Ulvenes bedste spiller i indeværende sæson. Det er i øvrigt en konklusion, som bakkes op af mange FCM eksperter på ALPIs Herning kontor...

I januar kontaktede FCM ALPIs Michael Fog for at høre, om ALPI kunne sponsere transporten af 15 kasser fodboldudstyr til den Nigerianske fodboldklub, hvor Femi første gang spillede fodbold med fodboldstøvler på. Michael Fog tøvede naturligvis ikke med at sige ja. Og så gjorde det jo ikke sagen ringere, at netop Femi, som det fremgår af billedet, trak i en ALPI trøje og gav en hånd med.

Det brugte FCM udstyr gør stor gavn, når det når frem. Således beretter Femi, at ikke mindst støvlerne vil bringe stor glæde hos spillerne i Lagos klubben FC Ebedei, eftersom fodboldstøvler er særdeles kostbare i Nigeria. "Skulle fodboldkarrieren ikke kaste det forventede økonomiske afkast af sig, er Femi altid velkommen til at arbejde hos ALPI", kommenterede Michael Fog efter at have set FCM profilen håndtere kasser og sækkevogn.



Transportforsikring - en god idé eller spild af penge?



John Blæsbjerg
Direktør, ALPI AIR & SEA A/S



Karl Christensen
Afdelingsleder, Norden

Hvorfor bruge penge på at tegne en transportforsikring? Det er jo transportørens problem, hvis varen bliver beskadiget eller kommer for sent frem!

Ovenstående er en sandhed med modifikationer, som en del transportkunder desværre har måttet bøde for rent økonomisk. Transport udføres generelt under CMR-loven og NSAB2000 og er dermed lovgivningsmæssigt forsikret, men det er vigtigt at være opmærksom på de ansvarsmæssige begrænsninger, der arbejdes under, og som vil træde i kraft, såfremt transportøren har ansvaret i en evt. skadessag. Endvidere kan der være situationer, hvor transportøren ikke kan gøres ansvarlig for hændelsen - det være sig forsinkelser eller skader, og her vil der ikke kunne kræves erstatning uden en transportforsikring, medmindre der findes en tredje part, som kan gøres ansvarlig.

Selv om ALPI gør sit yderste for at passe på kundernes gods, så kan der ske skader og det er desværre ikke alle forhold, som vi er herre over. Hvad betyder det for kunden? Det vil vi belyse med et par helt konkrete eksempler.

Afdelingsleder hos ALPI og medlem af Danske Speditørers bestyrelse Karl Christensen har for nylig haft en sag, hvor en kundes varer til en

værdi af mere end kr. 20.000,- blev beskadiget. "Desværre havde kunden ikke tegnet en transportforsikring, og da varen kun vejede 50 kg udgjorde erstatningen kun godt kr. 3.000,- eftersom transportørens ansvar er baseret på bl.a. varens vægt", beretter Karl. John Blæsbjerg, der udover at være direktør for ALPI AIR & SEA A/S også er bestyrelsesmedlem i Danske Luftfragts-speditørers Forening, supplerer med et andet klassisk tilfælde: "En forsendelse kommer hjem fra Østen, og der er en vand-/fugtskade. Kunden laver et krav mod os, som vi videresender til rederiet. Vi er dækket af vores ansvarsbegrænsning og behandlingstiden kan desværre være op til 1 år, da vi skal vente på rederiets afgørelse. Havde kunden tegnet en transportforsikring ville kunden ikke alene have fået varens fulde værdi (forsikringsværdien) dækket, men sagsbehandlingen havde også været skåret ned til max. en måned".

Men er transportforsikring så ikke dyrt og besværligt? Nej, det er faktisk billigere end mange tror. Eksempelvis koster det kun kr. 250,- at forsikre en maskine med en værdi på kr. 100.000,- under transport fra Danmark til Spanien. For dette beløb er maskinen forsikret for den fulde vareværdi, hvorimod transportørens ansvar iht. CMR-loven og NSAB2000 udgør maks. kr. ca. 7.500,- på basis af en vægt på ca. 100 kg. Uden transportforsikring er der således en betydelig økonomisk risiko for kunden. Det er bl.a. den risiko, kunden skal tage stilling til inden en transportforsikring tegnes. Og hvis kunden ikke ønsker at bruge tid på at have kontakt til et forsikringsselskab, så beder kunden bare ALPI sørge for forsikringen, hvilket typisk også vil være til en bedre pris end kunden selv kan få hos eget forsikringsselskab. Besværligt er det altså ikke, og det er endvidere muligt at tegne en generel forsikring via ALPI, således at alle kundens forsendelser automatisk er dækket af en transportforsikring.

Yderlig info om tegning af transportforsikringer og prisen herfor kan indhentes hos din kontaktperson hos ALPI eller ved at sende en mail til alpi@alpi.dk. Samlet oversigt over medarbejdere og kontaktoplysninger hos ALPI forefindes på www.alpi.dk.

ALPI mesterskaberne i bordfodbold

Den første lørdag i april afholdt ALPI det første firmamesterskab i bordfodbold. Som det fremgår af billederne, var koncentrationen stor ved fodboldebordene.

På billedet til venstre er doublefinalen i fuld gang. Finalen blev vundet af Peter Jørgensen, Herning (grøn trøje) og Søren Clemmensen, Greve (hvid trøje). Peter vandt i øvrigt "The Double", da han på suveræn vis også blev single mester.



Nye ansigter hos ALPI

ODENSE:



Ronni Bekker,
filial-leder, oversø

Ronni er 30 år og kommer fra en tilsvarende stilling hos DSV.



Ole H. Hansen,
key account manager,
oversø

Ole er 36 år og er skiftet fra DSV.



Nikolaj Lip,
speditør, luftfragt og kurer

Nikolaj er 29 år og er ligeledes skiftet fra DSV, hvor han har arbejdet med biltrafikker, kurér samt sø- og luftfragt

HERNING:



Dennis Hansen,
speditør, national transport

Dennis er 29 år og har erfaring fra flere større transportvirksomheder.



Lone Lund,
regnskabsassistent

Lone er 36 år, og kommer fra et job hos BTX Group. Lone har ansvaret for ALPI AIR & SEA A/S' bogholderi.



Morten Ankersen,
speditør, Tyrkiet

Morten er 22 år og har hidtil arbejdet hos Lerman.



Jeppe Engsted,
speditør, Italien

Jeppe er 28 år og er skiftet fra DSV, og har et indgående kendskab til det italienske marked.

GREVE:



Hanne Schwartzkopf,
speditør, kurer og oversø

Hanne er 40 år og har erfaring med både biltransport, sø- og luftfragt fra Dan Transport og Hellmann.

NYE OPGAVER TIL KENDTE ANSIGTER



Peter Degn

Peter er udnævnt til filial-leder på Århus-kontoret.



Anders Østergaard

Anders påtager sig fremover opgaven som IT-supporter. Anders vil stadig være disponent på Spanien/Portugal og key account manager på nogle store kunder.



Jens Nielsen

Jens har siden årsskiftet ikke alene brugt sine evner på Italien, men også på Østrig/Schweiz.

Biltrafik

ALPI udfører transporter til og fra hele Europa og har faste trafikker til og fra de fleste lande i Europa. Ved at bruge ALPI får du altid en sikker og hurtig levering. Hele vort set-up på dette område er baseret på et dynamisk og fleksibelt team-work, hvor den enkelte er i stand til at assistere og fungere på tværs af trafikkerne. Netop dette samarbejde er vores styrke og din sikkerhed for, at du som kunde altid kan komme i kontakt med en medarbejder, som kan hjælpe med lige præcis din forsendelse.

Luftfragt og søfragt

ALPI tilbyder transport over hele verden via luft- og søfragt. ALPI har en række faste destinationer, men vi bruger hele verden som vores arbejdsplads. Ved special- og hasteopgaver er ALPI også din helt rigtige samarbejdspartner. Vi sikrer, at opgaven bliver løst og lægger stor vægt på opfølgning af ordrer for kunderne, således forsendelserne tidsmæssigt forløber som forventet.

Kurér og ekspres

ALPI tilbyder forsendelser over hele verden via kurér og ekspres. ALPI's force er, at vi er i stand til at kombinere de stærke sider fra de forskellige leverandører og dermed lave konkurrencedygtige oplæg til kunderne i dette marked. Vi baserer konceptet på bredde i vore serviceydelser og ikke mindst det personlige touch.

Lagerhotel og pick-pack

Med udgangspunkt i lagerfaciliteterne i Herning og Greve tilbyder ALPI individuelle logistik- og lagerløsninger, der spænder fra langtidsopbevaring til pick-pack, labelling, sampling og distributionsopgaver. I dag håndterer ALPI denne type af opgaver for så forskellige produkter som f.eks. sko, tøj, metervarer, vin, levnedsmidler, reklamematerialer, industrimaskiner og kosmetik.

ALPI kontaktinformation:

ALPI DANMARK A/S
VEJLEVEJ 5
7400 HERNING
Tlf. 9721 2166
Fax 9721 5166
Mail alpi@alpi.dk

ALPI AIR & SEA A/S
VEJLEVEJ 5
7400 HERNING
Tlf. 9928 7800
Fax 9627 6006
Mail air-sea@alpi.dk

ALPI AIR & SEA A/S
BALTICGADE 19, 2. SAL
8000 ÅRHUS C
Tlf. 9928 7810
Fax 8613 8010
Mail aarhus@alpi.dk

ALPI AIR & SEA A/S
NÆSBYVEJ 78
5270 ODENSE N
Tlf. 9928 7820
Fax 9986 8868
Mail odense@alpi.dk

ALPI COPENHAGEN A/S
GREVE MAIN 24
2670 GREVE
Tlf. 4341 0444
Fax 4341 0455
Mail alpicph@alpi.dk