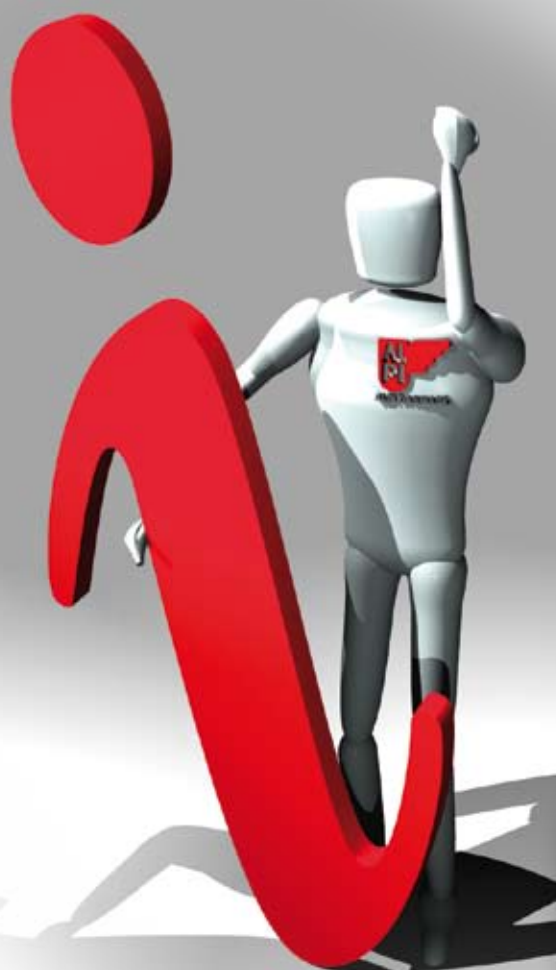




LÆS OGSÅ OM

Alpister og motionister

Konkurrence:
Vind SAS Liga billetter

ALPI kodeks - The High Five

Fokus på Østrig og Schweiz

Få motion med ALPI

KundeWeb

Giver mulighed for online booking

ALPI styrker trafikkerne:

Nye stærke samarbejdspartnere i
Spanien og Sverige

Portugal

Nye kapaciteter på Portugal-trafikken

Sundhed

Fokus på medarbejdernes sundhed

Jeg gider ikke nævne ordet...



I mange måneder har der været et enkelt emne, som man ikke har kunnet komme uden om i alverdens medier. Et emne der i sjælden grad har optaget sindene. Og ja, jeg tænker naturligvis på Madonnas skilsmisse fra den engelske filminstruktør Guy Ritchie. Nej, spøg til side. Selvom en skilsmisse, der involverer tre børn og en formue, der anslås til at være 2,6 milliarder, egentlig ikke er noget at spøge med!

ALPI er som stort set alle andre virksomheder kraftigt påvirket af tingenes tilstand. Vi har fra ledelsens side valgt at acceptere, at 2009 bliver et økonomisk udfordrende år, hvor de budgetter, der blev lagt i efteråret 2008, desværre ligner ønsketænkning. Og hvordan skal det så lige forstås?

For det første mener vi, at man som virksomhed har et ansvar over for sine medarbejdere. Ikke således at forstå, at ALPI er en varmestue. Men det skal stå meget skidt til før end vi tager afsked med en medarbejder, som både har evnen og viljen. Vi kan ikke bare hensynsløst jage profitten. Derfor vil vi, modsat flere af vore kolleger, leve med en periode med beskedne resultater og bruge evt. ledig kapacitet på at forbedre vore systemer og øge vore kompetencer inden for service, IT og salg. På denne måde er vi overbeviste om, at vi står endnu bedre rustet til at servicere vore kunder, når der, om forhåbentlig ikke alt for længe, kommer fuldt blus på igen.

For det andet oplever vi, ligesom mange af vore kunder, at der skal arbejdes meget hårdere pr. omsætningskrone i 2009 end der skulle i starten af 2008, hvor det nærmest var som at løbe ned ad bakke i medvind. Hvis vi afskedigede medarbejdere nu baseret på den dalende omsætning, ville vi lægge et unødigt pres på de tilbageværende kolleger. Derudover ville vi risikere at komme i den helt uacceptable situation, hvor vi ikke kan levere den ønskede service til vore kunder.

For det tredje har vi gang i så mange spændende tiltag, at vi er overbeviste om, at vi, i et godt og loyalt samspil mellem ALPI medarbejdere, vore kunder og øvrige samarbejdspartnere, kommer styrket igennem den nuværende trængselsperiode. Nogle af disse nye tiltag kan du læse meget mere om på de følgende sider.

Og nej heller ikke til sidst i denne indledning til den fjerde udgave af ALPI NEWS vil jeg nævne det sidste års mest brugte ord. I stedet vil jeg glæde mig over at være en del af en virksomhed, hvor aktionærerne ikke går rundt og hænger med mulen, selvom 2009 risikerer at blive et år med et historisk ringe resultat. En fornøjelse er det også med mere end 100 kolleger, der aktivt tager del i nye projekter og initiativer, mens de indædt kæmper for at bundlinjen ikke bliver lige så rød som vores logo.

God læselyst og god sommer.

Carsten Sjørød
Økonomichef

Den grundige læser kan vinde billetter til SAS Ligaen



Blandt de rigtige besvarelser trækker vi lod om følgende præmier:

- 2 x 2 billetter til en SAS Liga kamp på SAS Arena i Herning i efteråret 2009.
- 2 x 2 billetter til en SAS Liga kamp på NRGi Park i Århus i efteråret 2009.
- 2 x 2 billetter til en SAS Liga kamp på Fionia Park i Odense i efteråret 2009.
- 2 x 2 billetter til en SAS Liga kamp i Parken i København i efteråret 2009.
- 5 x 1 ALPI løbetrøje.

Svarene på de tre spørgsmål findes andre steder i denne udgave af ALPI NEWS.

- Spørgsmål 1: Hvad hedder Niels Hansens yndlingsfilm?
Spørgsmål 2: I hvilken by har ALPIs nye samarbejdspartner i Spanien hovedkontor?
Spørgsmål 3: Hvad koster det at blive oprettet som bruger på ALPI KundeWeb?

Send dine svar til konkurrence@alpi.dk senest d. 26. juli 2009. Vinderne bliver kontaktet direkte.

PS: Husk at skrive hvilket stadion du gerne vil se en SAS Liga kamp på.

Et æble om dagen

De fleste af os er vokset op med ordsproget om, at et æble om dagen efter sigende skulle holde lægen væk (hvis man ellers kan ramme). De senere års stigende fokus på sundhed og velvære har øget danskernes bevidsthed om fordelene ved en sund livsførelse, og vi ved nu, at et æble om dagen ikke helt kan gøre det.

Hos ALPI stiller vi - på linje med mange andre virksomheder - gratis frugt til rådighed for vore medarbejdere. Ligeledes sørger vores kantinepersonale for, at der til frokost er et godt og varieret udvalg i salatbaren. Men tilbud om sund kost er ikke tilstrækkeligt, når man som ALPI ønsker at tilbyde medarbejderne branchens mest attraktive arbejdsplads.

Vi er fra medarbejderne blevet mødt af et stadigt stigende ønske om flere sundhedsrelaterede tilbud. Senest indledte vi i starten af 2009 et samarbejde med Prevent. I første omgang var formålet at få fastlagt ALPI-medarbejdernes aktuelle sundhedsniveau.

Tidligere på året havde samtlige fire kontorer derfor besøg af Marie Thygesen fra Prevent, som gennemførte en fortløbig samtale med hver enkelt medarbejder. Herudover målte hun den enkelte medarbejders BMI (Body Mass Index), blodtryk, blodsukker og kolesterol. Den enkelte medarbejder har efterfølgende direkte fra Prevent fået sin egen rapport med resultaterne og forslag til f.eks. at afhjælpe et for højt BMI tal.

Medarbejdere med for højt blodtryk, blodsukker eller kolesteroltal henviser jeg til at tage kontakt til egen læge. Samtidig har jeg i den personlige rapport lagt en plan for, hvordan den enkelte kan få tallene til at falde, hvis medarbejderen selv er indstillet på at yde en indsats for at rette op på problemet, fortæller Marie Thygesen.

Under mottoet *på forkant med helbredet* har Marie Thygesen, med sin baggrund som sygeplejerske og NLP-coach, fungeret som selvstændig konsulent indenfor sundhedsforebyggelse i de sidste 18 måneder. Netop qua sin baggrund som NLP-coach og sine erfaringer fra samtaler med patienter i alle aldre, formåede Marie så at sige også at tage den mentale temperatur på ALPI.



Til ALPIs ledelse udarbejdede Marie Thygesen en samlet rapport, hvori hun bl.a. konkluderede, at stress ikke er et problem. Som årsagerne hertil angiver rapporten, at der er en høj grad af medindflydelse og ikke mindst gode kolleger og et godt sammenhold kollegerne imellem.

ALPIs direktør, Niels Arne Markussen, der bl.a. holder formen ved lige med veteranfodbold og som også kan skrive maratonløber på sit visitkort, fortæller: *Vi har hele tiden haft den indstilling, at vi hverken kan eller vil tvinge medarbejderne til at ændre kost- og motionsvaner. Omvendt vil vi meget gerne gøre det lettere at tage nogle sunde beslutninger. Derfor arrangerer vi flere gange årligt deltagelse i motionsarrangementer, hvor man kan deltage både som løber og som walker. Vi har også efterfølgende justeret vores kantomenu i samarbejde med Marie Thygesen, men stadig således at ingen tvangsfodres med frugt og salat.*



Bag om Prevent

Efter 10 år på akut medicinske afdelinger, hvor hun på nærmeste hold oplevede den ultimative konsekvens af ikke at forebygge livsstilssygdomme, besluttede den nu 32 årige Marie Thygesen at starte Prevent. Formålet er at levere sundhedsfremmende og forebyggende løsninger til virksomheder. Løsninger der skal gøre en forskel for medarbejderne, men også for virksomhedens bundlinje. Disse løsninger er typisk sundhedstjek og sundhedsprofiler for virksomhedens medarbejdere, og meget gerne med opfølgning efter 3 mdr.

Udover Marie er der aktuelt 4 sygeplejersker tilknyttet Prevent. *Det afgørende for alle de sygeplejersker, der arbejder for prevent er, at de allesammen har et meget højt fagligt niveau og NLP (neurolingvistisk programmering) coach uddannelse, fortæller Marie. Denne faglige baggrund gør, at Prevent iflg. Marie er i stand til at fokusere på meget mere end blot de fysiologiske værdier. Det hele handler om at optimere sundhedstilstanden og den almene trivsel. For at trives er det afgørende, at der er balance i livet, balance imellem familieliv og arbejdsliv, som Marie udtrykker det.*

Du kan finde mere info om Prevent på www.prevent-it.dk

prevent på forkant med helbredet

Forebyggende konsultationer fra det faglige net



Jens Ole Bligaard



Nye kapaciteter på Portugal-trafikken

Hvorfor og hvem?

Med Anders Østergaards funktionsskifte til jobbet som IT-chef ved årsskiftet stod vi i Herning uden en medarbejder med egentlig fokus på den iberiske halvø. Heldigvis lykkedes det at få "lokket" Jens Ole Bligaard om bord pr. 1. marts 2009. Samtidig ansatte vores samarbejdspartner i Portugal – ALPI Portugal - Joao Carlos Correia på hovedkontoret i Portugal. Selvom sidstnævnte i daglig tale går under det halvfarlige navn Carlos, er ansættelsen af ham i Portugal og Jens Ole på Herning kontoret noget af et scoop for ALPI. De to har igennem mere end 20 år udviklet et forrygende samarbejde omkring transporter mellem Danmark og Portugal.

Jens Ole har i de seneste to år, inden skiftet til ALPI, været distributionsleder hos HTH køkener – et job der iflg. Jens Ole har givet ham uvurderlig indsigt i hvordan tingene foregår på den anden side af skrivebordet. Om baggrunden for skiftet til ALPI fortæller Jens Ole - *Jeg savnede kontakten til kunderne – ikke alene den daglige kontakt, men også den ligeså vigtige face to face kontakt i forbindelse med et kundebesøg.*

Opstarten

ALPI NEWS bad Jens Ole beskrive de første måneder hos ALPI: *Der er en helt fantastisk god ånd i firmaet – altid et rosende ord og et klap på skulderen, når en ny forretning er kommet i hus, og markeret med et "båt" i hornet, så hele kontoret kan høre det. Det er også imponerende, at se hvordan alle knokler og gør et super stykke arbejde. Kunderne er virkelig i fokus – her kan man sige, at vi går på hænder for kunderne.*

At Jens Ole er faldet hurtigt til på Herning kontoret er ikke overraskende. Jens Ole fortæller nemlig, at han gerne går en tur på lageret, når bilerne skal losses eller læsses. Herudover nævner Jens Ole også traditionelle ALPI varemærker såsom tæt dialog med chaufførerne. Dette gør, at chaufførerne yder en god service til kunderne, og ikke er bange for selv at give en hånd med ved losning af varerne.

Udover Portugal er Jens Ole også Herning kontorets daglige ansvarlige speditør på Spanien – på begge destinationer i tæt samarbejde med Jesper Dyrekær på Greve kontoret.

Hvornår skal man vælge ALPI?

Hvad enten det drejer sig om en mindre enkeltstående forsendelse eller kontinuerlige import og eksportforsendelser, der evt. også skal distribueres til slutbruger i Danmark eller Portugal, er ALPI din ideelle partner. Det gælder også når det drejer sig om transport af hængende konfektion. Derfor bør du kontakte nedenstående for at høre nærmere om hvad ALPI kan tilbyde dig og din virksomhed med hensyn til transporter til og fra Portugal. Find i øvrigt flere kontaktinformationer på www.alpi.dk.

VESTDANMARK:

Jens Ole Bligaard
Tlf.: 9627 6015
Mail: job@alpi.dk

ØSTDANMARK:

Jesper Dyrekær
Tlf.: 4341 0447
Mail: jesper@alpi.dk



Jesper Dyrekær

Det er ikke kun på personalesiden, at ALPI Portugal opruster. Et nyt flot domicil i Porto er under opførelse.



ALPI KundeWeb

– spar tid og book direkte via Internettet

Store fordele for kunderne

ALPI KundeWeb giver vore kunder mulighed for at oprette bookinger direkte via Internettet. Ved gentagne bookinger til samme leveringssted opretter ALPI en skabelon, således kunden ikke skal indtaste de samme stamoplysninger gang på gang. Den enkelte kunde får sit eget unikke bruger-id og password til ALPI KundeWeb. Ved at booke via ALPI KundeWeb sparer kunden ikke alene tid, men systemet sikrer også, at speditøren automatisk får de rigtige oplysninger til rådighed. Samtidig kan bookingen afsendes uden for almindelig kontortid, ligesom kunden også når som helst kan se hovedoplysninger om alle bookinger samt specifikationer for den enkelte booking.

ALPI KundeWeb giver endvidere adgang til den aktuelle saldo på kundens konto samt til at forespørge på åbne og forfaldne poster. Der er også mulighed for at se de enkelte fakturaer. En samlet oversigt over mulighederne fremgår også af det nedenfor viste skærbillede fra ALPI KundeWeb.

Det er gratis at blive oprettet som bruger, og når oprettelsen er gennemført får din virksomhed besøg af en ALPI medarbejder, som sikrer, at I kommer godt i gang med booking via Internettet.

Virker det?

Eksamineret speditør Ole L. Hansen, som i løbet af de seneste måneder har introduceret en række af ALPIs kunder til KundeWeb, bekræfter, at systemet virker efter hensigten: *Nogle kunder har straks "hævet den oplagte gevinst", idet de hidtil har brugt tid på at skrive en fax og bevæge sig hen til faxen. Men også kunder, der har erfaring med webbooking hos vore konkurrenter, er begejstrede og fremhæver, at KundeWeb fungerer nemmere og hurtigere end de systemer, de har erfaring med.*

Er din virksomhed klar til ALPI KundeWeb, eller har du brug for flere informationer og eventuelt en live demonstration af mulighederne, sender du bare en mail til: kundeweb@alpi.dk eller tager kontakt til en af ALPI's medarbejdere.

**Biltransport - Luftfragt - Søfragt - Kurér - Lagerhotel - Pick-Pack**

Konto	Vis	Opret Booking	Forsiden
-------	-----	---------------	----------

Velkommen til ALPI A/S



Overblik
når DU har tid...



Kontooplysninger
Viser dine adresse og kontaklinformation samt giver overblik over den aktuelle status på diverse saldi.

Åbne poster
Viser åbne poster for en valgt periode, sorteret således at den først forfaldne post vises først.

Forfaldne poster
Viser forfaldne poster der har forfaldsdato til og med forespørgselsdatoen, sorteret således at den først forfaldne post vises først.

Alle poster
Sorteres efter bilagsdato i faldende orden, så det nyeste bilag vises først.



Vis bookinger
Bookingoversigt med hovedoplysninger om alle bookinger samt specifikation for hver enkelt booking.

Vis fakturaer
Fakturaoversigt med hovedoplysninger om alle fakturaer samt detailvisning for den enkelte faktura.

Opret booking
Mulighed for at oprette egne ordre, der dermed straks bliver tilgængelige hos transportøren. Oprettelsen kvitteres med bookingnummer og fragtbrev tilsendes i en email. Før punktet kan bruges kræves dog ekstra opsætning hos transportøren.

Alpister o



Internt hos ALPI bruger vi nogle gange udtrykket ALPISTER om medarbejderne. Og ikke mindst set i lyset af den foranstående artikel om vores fokus på sundhed er det helt oplagt at præsentere vore læsere for et par gode kolleger, som ikke alene er ALPISTER men også motionister.

LØB ER FRIHED

Århus-kontorets filialchef Peter Degn foretrækker at holde formen ved lige med løb, da det giver frihed til selv at vælge tidspunkt og træningsmængde.

ALPI NEWS satte Peter stævne til en snak om motion m.m. i Århus' flotte Mindepark, som Peter ofte løber igennem på sine to til tre ugentlige løbeture.

ALPI NEWS: Dyrker du andre former for sport end løb?

Peter: For lang tid siden spillede jeg fodbold, men det bliver faktisk kun til løb lige for tiden. Om det så er for en kort eller lang tur afhænger lige af motivationen, men det er det, som gør det så dejligt frit.

ALPI NEWS: Når du ser sport i TV, hvad ser du så?

Peter: Det må jo klart være fodbold, når jeg får lov til at låne fjernbetjeningen. Ellers

Formel 1 i ny og næ.

ALPI NEWS: Hvad laver du ellers i din fritid?

Peter: Den bliver brugt på venner, at spise ude, gå ture, biograf og ellers alt hvad man kan finde ud af at slippe af til.

Som eksempel på film, der har begejstret Peter, nævner han En Verden Udenfor og Ringenes Herre trilogien.

ALPI NEWS: Hvem er din musikalske favorit?

Peter: Der er ikke favoritter som sådan - det fylder vist mere eller mindre hele spektret, dvs. hvad der lige er i radioen.

ALPI NEWS: Hvorfor er det godt at være ansat hos ALPI?

Peter: Det må være de daglige udfordringer i jobbet samt kollegerne. Der er en dejlig stemning - også på tværs af afdelinger og kontorer. Derudover er det rart, at man kan mærke på kunderne, at man gør en forskel.

ALPI NEWS: Når du får nye kunder - hvad fremhæver de så, som den største forskel på ALPI og deres tidligere transportør?

Peter: Mange er glade for den følelse af nærvær, som vi giver kunderne. I større organisationer kan enkelte kunder godt føle sig lidt glemt.

ALPI NEWS: Hvor går sommerferien hen i år?

Peter: Den går til Sydfrankrig - har kun været i Sydfrankrig en enkelt gang før, så det glæder jeg mig meget til. Men det kommer næppe op på siden af min ferie i Australien, hvor ikke mindst dyrelivet er imponerende.

ALPI NEWS: Har du en profil på Facebook?

Peter: Det har jeg haft, men gider ikke bruge tiden på det, må jeg nok tilstå.

ALPI NEWS: Hvordan ser den perfekte weekend ud.

Peter: Det må være her om sommeren, hvor man kan komme til vandet og dyppe tæerne. Jeg elsker vand, sol og så slutte af med en omgang grillmad - det er lykken.



Facts om Peter:

- 34 år gammel
- Filialchef i Århus
- Udførende speditør på søfragt
- Godt 4 år hos ALPI
- Bor sammen med Maria, der er alkohol-behandler

5 hurtige til Peter Degn:

- Whopper eller Big Mac?
- Det er sjældent, men så en Whopper da!
- Light eller alm. sodvand?
- Drikker 1 om måneden og så skal den da helst være rigtig.
- Bøger eller film?
- Bøger!
- Nephew eller Lady Gaga?
- Klart Nephew - det andet er helt galt.
- Matador eller Livvagterne?
- Matador

g motionister

CYKLING SOM MOTION OG AFSTRESSNING

Niels Hansen, afdelingsleder for Herning kontorets Sydeuropa afdeling, er bidt af en gal cykel.

ALPI NEWS satte sig for at lære firmaets cykelekspert bedre at kende.

ALPI NEWS: Hvor ofte springer du på cyklen?

Niels: Om sommeren bliver det nok til 2-4 gange om ugen på racer - både alene og sammen med andre i en lille klub (team KLG). Om vinteren kører jeg en tur i skovene en til to gange om ugen på min mountainbike.

ALPI NEWS: Hvorfor er cykling din foretrukne motionsform?

Niels: For mig er det både go' "terapi" og go' motion at komme ud at cykle. I vores job er vi jo ikke ligefrem særlig fysisk aktive, hvorfor motion er en nødvendighed, og efter en hektisk og stresset dag, så er det dejligt lige at komme ud og få "tømt" hovedet

ALPI NEWS: Dyrker du anden sport end cykelløb?

Niels: Lidt hyggehandbold hvor vi udelukkende spiller kampe. Har også løbet en del (fx 2 marathon løb). For fem år siden ødelagde jeg korsbåndet i mit knæ, og det gør, at jeg nu har lidt svært ved at løbe længere ture.



Facts om Niels:

- 37 år gammel
- Afdelingsleder for Hernings Sydeuropa afdeling
- Til daglig beskæftiger han sig primært med import Italien
- Godt 9 år hos ALPI
- Bor sammen med kosmetologen Malene, og deres to drenge Andreas og Kasper på hhv. 5 og 3 år.

5 hurtige til Niels Hansen:

- Whopper eller Big Mac?
- Ristet Hotdog.
- Light eller alm. sodvand?
- Helt klart almindelig. Jeg er overbevist om at light er farligt.
- Bøger eller film?
- Begge dele. Men får hverken læst bøger eller set film - undtagen i ferier.
- Nephew eller Lady Gaga?
- Nephew.
- Matador eller Livvagterne?
- Det må blive Matador

ALPI NEWS: Når du ser sport i TV, hvad ser du så?

Niels: Ingenting slår cykelløbet Paris-Roubaix, som jeg virkelig synes er det fedeste cykelløb. Fordi det er så ekstremt på mange måder. Og til sidst er det (næsten) altid den stærkeste mand, der vinder.

ALPI NEWS: Hvorfor er det godt at være ansat hos ALPI?

Niels: Fordi der udover at være fokus på at drive en sund forretning også er stor fokus på de ansattes ve og vel. Og jeg synes, vi forstår at ha' det sjovt, men alligevel er folk meget bevidste om, hvorfor de er her.

ALPI NEWS: Når du får nye kunder – hvad fremhæver de så som den største forskel på ALPI og deres tidligere transportør?

Niels: Den personlige kontakt. At vi holder det vi lover. At det vi har sagt i salgssituationen ikke bare var varm luft.

Musikalsk er Niels med sikkerhed firmaets største TV-2 fan, og når man beder ham nævne en favoritfilm falder valget på den meget morsomme King Pin. Det er dog sjældent, at Niels får set film. Sidst han var i biografen var det for at se Wall-E med sønnen Andreas.

ALPI NEWS: Hvor går sommerferien hen i år?

Niels: Vi holder en uge i juni herhjemme. Og så satser vi på at tage sydpå i august. Jeg er muligvis lidt miljøskadet, men turen kunne meget vel gå til Italien.

ALPI NEWS: Har du en profil på Facebook?

Niels: Nej. Det ville sikkert være sjovt de første 14 dage, og så ville jeg ellers ikke få det brugt.

ALPI NEWS: Hvad er det bedste/værste ved at bo i Herning?

Niels: Jeg synes, det er en driftig by, hvor folk ikke bare sidder på deres hænder og venter på at tingene sker af sig selv. Et minus er, at der sker for lidt inde i selve byen om aftenen og i weekenden. Der mangler noget liv i gågaden lørdag og søndag eftermiddag.



“The high five”



ALPI KODEKS – THE HIGH FIVE

Hvorfor?

Flere gange hvert år samles ALPIs afdelings- og trafikansvarlige. På en af disse samlinger i 2008 blev det besluttet at få nedfældet sort på hvidt, hvad der kendetegner en ALPI-medarbejder.

Om baggrunden herfor fortæller administrerende direktør i ALPI AIR & SEA A/S John Blæsbjerg:

I takt med at en virksomhed vokser og spreder sig geografisk, er der en tendens til, at værdier og metoder bliver udvandet, hvis de udelukkende videregives via mund til mund metoden og det gode eksempel i dagligdagen. Derfor besluttede vi, at tiden var inde til at få sat ord på det kvalitetskoncept, som ALPIs medarbejdere i årevis har stået for. For på denne måde at minde os selv om, at det her faktisk er, hvad vi står for, og vil stå for, i fald nogen skulle have glemt det. Men også for at give nye medarbejdere en hurtig introduktion til de overordnede forventninger til hans eller hendes indsats.

Hvordan?

Efterfølgende blev alle medarbejdere opfordret til at komme med egne bud på, hvad der kendetegner en ALPI-medarbejder. Heldigvis kom der mange gode bud. Disse er nu samlet i en lille folder under samlebetegnelsen The high five. Her beskrives det via fem overordnede punkter, hvad en ALPI-medarbejder er for en størrelse. Disse fem punkter er alle uddybet med fem sætninger, som gør begreberne endnu mere håndgribelige. Også de underliggende uddybende sætninger er fremkommet ved deltagelse af alle medarbejdere i ALPI DANMARK koncernen.

For at skabe noget vedvarende og unikt tog ALPI kontakt til vores samarbejdspartner på markedsføringsområdet, BAXX Advertising, der visualiserede The high five. Resultatet kan ses på højre side.

I løbet af april og maj er medarbejderne hos ALPI løbende blevet præsenteret for figurerne og det præcise indhold af The high five. Kernen i budskaberne er selvsagt ikke ukendt, men nu er der sat ord og billede på ALPIs way of doing business.

Hvorfor offentliggøre?

Vi har valgt, at vores The high five ikke bare skal være en intern rettesnor, men også skal være forpligtende i forholdet til vore kunder og samarbejdspartnere generelt, fortæller markedsføringsansvarlig Søren Præst.

ALPI NEWS fik John Blæsbjerg til at forklare valget af udtrykket The high five: At give hinanden en high five er som oftest for at fejre en succes, men derudover signalerer en high five også både teamspirit og vindermentalitet. Når vi i det daglige fører vore fem kodeks punkter ud i livet, udviser vi netop teamspirit og vindermentalitet. Dette er den direkte vej til en succesoplevelse, hvorefter vi med rette kan stikke lappen op og give hinanden en high five.

En ALPI-medarbejder:



Er nærværende



Ser muligheder



Agerer hurtigt



Er informativ



Tager ansvar



... det er altid "umagen" værd!

Fokus på Østrig og Schweiz

Vi informerer løbende vore nuværende og potentielle kunder om de mange lyksaligheder ved at benytte ALPI som transportør. Alligevel er der destinationer, som en del ikke umiddelbart forbinder med ALPI. Blandt disse destinationer finder vi de to smukke alpelande Østrig og Schweiz.

Ifølge speditør Morten Rud er der heldigvis flere og flere virksomheder der får øjnene op for, at ALPI også er en særdeles kompetent spiller her: *Det er glædeligt og fortjent, idet vi i de senere år har opbygget et rigtig godt samarbejde med Agility Logistics i Schweiz og Rail Cargo i Østrig. Et samarbejde der gør, at vi er i stand til at håndtere stort set alt gods. Generelt er en af vore primære styrker evnen til at finde alternative og fleksible løsninger.*

Morten har de sidste to år siddet med transporter til og fra Østrig og Schweiz. Herudover har Morten erfaring fra ALPIs UK trafik og et par år på den anden side af skrivebordet i en større produktionsvirksomhed. I samarbejde med afdelingsleder Niels Hansen er Morten garant for, at vore kunder også modtager den velkendte personlige og direkte ALPI service, når de vælger at få gods trans-

porteret til disse to lande. Som de væsentligste fordele ved også at benytte ALPI, når gods skal transporteres til eller fra Østrig og Schweiz nævner Morten og Niels:

- Personlig og direkte service fra fast kontaktperson
- Konkurrencedygtige priser
- Flere ugentlige afgange og kort transitid
- Samarbejdspartnere med distributionsnet over hele Østrig og Schweiz
- Kompetent rådgivning vedr. toldregler i Schweiz og Danmark

Ønsker du flere informationer eller en dialog om hvad ALPI kan tilbyde dig og din virksomhed med hensyn til transporter til og fra Østrig og Schweiz, kan du kontakte nedenstående. Find i øvrigt flere kontaktinformationer på www.alpi.dk.



KONTAKTOPLYSNINGER

Morten Rud

7677 1403

Mail: morten@alpi.dk





Miguel, Estefania, Toni og Xavi er ALPI's kontakter på Barcelona kontoret.

Ny stærk samarbejdspartner i Spanien

Hvorfor og hvem?

ALPI koncernen har igennem en periode søgt efter en ny samarbejdspartner i Spanien, da den hidtidige agent ikke kunne leve op til ALPIs standard for service, leveringssikkerhed og fleksibilitet.

Det var derfor en stor glæde, da vi pr. 1. januar 2009 kunne tage hul på samarbejdet med en af Spaniens stærkeste logistik-virksomheder Bofill & Arnan. Afdelingsleder for Herning kontorets Sydeuropa afdeling, Niels Hansen, fortæller: *Vi har i Bofill & Arnan fundet den ideelle samarbejdspartner. Som ALPI er det en familieejet virksomhed. Med strategisk godt placerede kontorer – herunder naturligvis Madrid og Barcelona – dækker de hele Spanien. Eller som speditøren med det daglige ansvar på Herning kontoret for Spanien og Portugal trafikkerne, Jens Ole Bligaard, formulerer det - Nu er der så at sige ikke den afkrog af Spanien vi ikke kan hente fra eller levere til, og det gælder f.eks. også Mallorca/Tenerife og Las Palmas.*

Imponerende faciliteter

Jesper Dyrekær, daglig leder af ALPIs Greve kontor besøgte for nogle måneder siden Bofill & Arnans kontor i Barcelona sammen med sine jyske kolleger, og han noterede sig, at deres IT system var meget velfungerende. *Det var også meget imponerende, at se hvor velorganiseret deres enorme lagerarealer er (Red.: alene i Barcelona udgør lagerarealet 34.500 m²) – umiddelbart ikke lige det mange danskere forbinder med Sydeuropa,* beretter Jesper Dyrekær.

Derfor skal du vælge ALPI

Slutteligt bad ALPI NEWS om at få listet nogle af de væsentligste argumenter for at benytte ALPI som transportør af gods til og fra Spanien:

- Tæt opfølgning på alle forsendelser, dvs. både den lille pakke og det flere læs store projekt
- Kunderne informeres om transportforløbet
- Levering til og indhentning fra alle dele af Spanien
- Faste kontaktpersoner hos ALPI
- Konkurrencedygtige priser samt fleksible og hurtige løsninger
- Kan håndtere specialtransporter af gods med usædvanlige dimensioner
- Flere ugentlige afgang og kort transittid

Ønsker du flere informationer eller en dialog om hvad ALPI kan tilbyde dig og din virksomhed med hensyn til transporter til og fra Spanien kan du kontakte nedenstående. Find i øvrigt flere kontaklinformationer på www.alpi.dk.

VESTDANMARK:

Jens Ole Bligaard
9627 6015
Mail: job@alpi.dk

ØSTDANMARK:

Jesper Dyrekær
4341 0447
Mail: jesper@alpi.dk



BOFILL & ARNAN

Etableret i 1907.
42.500 m² lager
284 ansatte
Hovedkontor i Barcelona
Levering inden for 24 timer i hele Spanien
- yderområder undtaget
Kontorer i seks lande uden for Spanien



- Etableret i 1993
- 100 ansatte
- Hovedkontor i Gøteborg
- Kontorer i 8 andre svenske byer
- Kontorer i 8 andre lande
- Omsætning på over 500 mio. SEK

Også ny stærk samarbejdspartner i Sverige

Hvorfor og hvem?

ALPI har indledt et samarbejde med GreenCarrier vedrørende transporter til og fra Sverige. GreenCarrier har ni kontorer fra Helsingborg i syd til Luleå i nord. GreenCarrier og ALPI er et rigtig godt match ifølge afdelingsleder Karl Christensen. Virksomhedernes strukturer er ret identiske, og baseret på et bredt funderet indtjeningsgrundlag, der udover vejtransport på alle væsentlige destinationer også omfatter luft- og søfragt.

Ekstra bemanding i både Greve og Herning

For at styrke ALPIs Sverige-trafik i Herning og for at sætte fokus på udviklingen af samarbejdet med GreenCarrier, er den rutinerede speditør Per Uhre i foråret skiftet fra National-afdelingen til Sverige-trafikken. Tilsvarende har Greve-afdelingen fået tilgang af Tina Jacobsen til at assistere Thomas Larsen. Thomas bemærker i øvrigt en meget væsentlig pointe omkring samarbejdet med GreenCarrier: *Det er meget behagelige mennesker, som vi hele tiden har en super god dialog med. Det gør det meget lettere at løse de daglige udfordringer på en konstruktiv måde, hvilket helt sikkert kommer vore kunder til gode.*

Udvikling

I løbet af foråret er der sammen med GreenCarriers ledelse lagt en strategi for udviklingen af det fremtidige

samarbejde. Dette betyder i første omgang indsættelse af en række faste linjebiler for at forbedre og optimere ikke mindst stykgodstransporter.

Fordele for kunden

ALPI NEWS bad Per Uhre og Thomas Larsen oplyste de væsentligste fordele ved at benytte ALPI som transportør af gods til og fra Sverige:

- Personlig og direkte service fra faste kontaktpersoner
- Konkurrencedygtige priser
- Hurtig, stabil og præcis levering
- Medarbejdere med mange års erfaring med markedet
- Tæt opfølgning på godset
- Ingen opgave er for stor og ingen opgave er for lille
- Samarbejdspartner med distributionsnet over hele Sverige

Ønsker du flere informationer eller en dialog om hvad ALPI kan tilbyde dig og din virksomhed med hensyn til transporter til og fra Sverige, kan du kontakte nedenstående. Find i øvrigt flere kontaklinformationer på www.alpi.dk.



VESTDANMARK

Per Uhre
9627 6994
pu@alpi.dk

Natalija Mandac
9627 6990
natalija@alpi.dk

ØSTDANMARK:

Thomas Jersie Larsen
4341 0453
tl@alpi.dk

Tina Jacobsen
4341 0449
tj@alpi.dk



Nye ansigter...

GREVE



Tina Jakobsen,
speditør, Benelux,
Norden og Frankrig.

Tina er 28 år og
kommer fra et job
hos Blue Water.



Martin Würtz,
lagerassistent.

Martin er 33 år og
udlært lagerassistent
med erfaring fra
flere lignende jobs.



Daniel Schow,
lagerassistent.

Daniel er 25 år og
har bl.a. erfaring fra
egen virksomhed.

HERNING



Heine Dalgaard,
lagerassistent.

Heine er 33 år og
har erfaring fra bl.a.
SMC og Supergros.



Jens Ole Bligaard,
speditør,
Spanien/Portugal.

Jens Ole er 45 år
og har mangeårig
erfaring fra Leman.



Tina Broløs,
lagerassistent,
pick-pack

Tina er 40 år og har hidtil
arbejdet som dekoratør.



Jesper Buhl,
transportkonsulent.

Jesper er 40 år og
kommer fra en
tilsvarende stilling
hos Itella.



Inger Rasmussen,
lagerassistent, pick-pack

Inger er 62 år og har
senest arbejdet en årrække i
en produktionsvirksomhed.

ODENSE



Frank Hovgaard Nielsen,
speditør og salgs-
konsulent.

Frank er 31 år og er
skiftet fra Damco,
Odense.

Siden sidst har vi sagt farvel til...

Steffen Surufka, Greve, lagerassistent
Henrik Olsen, Herning, chauffør
Charlotte Kvist, Århus, speditør

Nye opgaver til kendte ansigter

HERNING



Kate Sinnbeck har efter mere end 10 år som speditør hos ALPI ønsket at prøve kræfter med at servicere ALPIs pick-pack kunder i Herning.



Per Uhre er i forbindelse med ALPIs ny etablerede samarbejde med Green-Carrier skiftet fra National-afdelingen for fremover at varetage transporter til og fra Sverige.



Anders Østergaard er pr. 1. februar udnævnt til IT-chef.

GREVE



Martin Bo Black, der sammen med Jesper Dyrekær udgør den daglige ledelse på Greve kontoret, har i løbet af foråret droslet sine speditør opgaver kraftigt ned til fordel for en funktion som salgskonsulent.

Ny mester i bordfodbold



Øvelse gør mester – ALPIs egen version af den så kendte duo Morten og Peter i gang med en af deres mange kampe ved det røde ALPI bord. Det er Morten til venstre.

I april var det tid til det andet årlige firmamesterskab i bordfodbold. Og igen i år blev det til et mesterskab til Herning kontoret. I finalen blev det til en sikker 10-6 sejr til Morten Ankersen over den forsvarende mester Peter Jørgensen.

Motion med ALPI

- ta' med ALPI til DHL Stafet 2009

ALPI indbyder hermed kunder til at løbe eller gå med, når den traditionsrige DHL Stafet løber af stablen. ALPI vil sørge for, at der er pølser på grillen og øl, vin og vand til at skylle efter med. Vel mødt til nogle hyggelige aftener, men skynd dig, eftersom vi kun har et begrænset antal pladser, som fordeles efter først til mølle princippet. Alle deltagere får udleveret en ALPI løbetrøje, som man naturligvis skal løbe eller gå i.

ALPI har de seneste år deltaget med flere hold i det årlige løb i Århus, men i år stiller vi også med hold i Odense og København. Samtidig ønsker vi at dele glæden ved motion og den særlige hygge ved DHL Stafetten med vore kunder. Tiden, løbestilen og gangarten er helt uden betydning. Vi sørger for en fornuftig holdsammensætning, og husk det vigtigste er at deltage.

Hvor og hvornår finder arrangementerne sted:

København – onsdag den 2. september i Fælledparken
Odense – onsdag den 19. august på Engen v/ Fruens Bøge
Århus – torsdag den 20. august i Mindeparken.

Hvem og hvor mange kan deltage?

Kun personer med direkte kontakt til ALPI via ansættelse hos eller ejerskab af en virksomhed, som er kunde hos ALPI. Max. to personer fra samme virksomhed.

Hvordan tilmelder jeg mig?

Send en mail til motion@alpi.dk med navn, virksomhedsnavn, mobilnr., trøjestørrelse og angiv om du ønsker at gå eller løbe. Naturligvis skal du også angive, hvilket arrangement du ønsker at deltage i.

Filialchef Ronni Bekker fanget, da ALPIs Odense-kontor for nylig deltog i Eventyrløbet.





www.alpi.dk

ALPI DANMARK A/S

VEJLEVEJ 5

7400 HERNING

Tlf. 9721 2166

Fax 9721 5166

Mail alpi@alpi.dk

GREVE MAIN 32

2670 GREVE

Tlf. 4341 0444

Fax 4341 0455

Mail alpicph@alpi.dk

ALPI AIR & SEA A/S

VEJLEVEJ 5

7400 HERNING

Tlf. 9928 7800

Fax 9627 6006

Mail air-sea@alpi.dk

GREVE MAIN 32

2670 GREVE

Tlf. 4341 0444

Fax 4341 0455

Mail air-sea@alpi.dk

NÆSBYVEJ 78

5270 ODENSE N

Tlf. 9928 7820

Fax 9986 8868

Mail: odense@alpi.dk

BALTICAGADE 19, 2. SAL

8000 ÅRHUS C

Tlf. 9928 7810

Fax 8613 8010

Mail air-sea@alpi.dk

ALPI NEWS

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, lamper, reklamematerialer, industrimaskiner og kosmetik.

Biltransport - Luftfragt - Søfragt - Kurér - Lagerhotel - Pick-Pack

