



Læs om tilblivelsen af ny VM-bog

Stort interview med

Klaus Berggreen

VM-helt, livsnyder og forretningsmand



Ny samarbejdspartner i Sydafrika

Læs også om:

- Nye importprocedurer
- Import af fødevarer
- 60-års fødselar hos ALPI



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

SERVICE = KOMMUNIKATION

Hos ALPI tror vi på, at det er optimalt, når der etableres langvarige relationer. Det gælder både i forholdet til vore kunder og til vore leverandører. I praksis betyder dette også, at man ikke altid blot fokuserer på pris, da vi alle af og til både i salgs- og købsituationer støder på en lidt lavere pris et andet sted. Det er vores oplevelse, at et skifte til en ny leverandør af en given ydelse eller produkt ofte er meget dyrere og mere besværligt end det først så ud til. Derfor er det vigtigt med åben og ærlig kommunikation fra begge parter, således de udfordringer, der opstår hen af vejen, afklares hurtigt og effektivt.

ALPI stræber hele tiden efter at yde den bedste service, og skal man sætte et enkelt ord på service, er det kommunikation. Derfor vil vi fremover sætte endnu mere fokus på at blive bedre til at kommunikere internt såvel som eksternt. I første omgang iværksætter vi i resten af 2010 nogle interne projekter og kurser, således alle ALPI medarbejdere kan dygtiggøre sig i kunsten at kommunikere. God kommunikation er dog i høj grad en subjektiv oplevelse, og vi modtager meget gerne feedback fra dig.

Kommunikation er også rådgivning, og ALPIs medarbejderstab står altid klar til at yde relevant og kompetent rådgivning. I nærværende udgave af ALPI NEWS kan du bl.a. læse om, hvordan ALPI kan hjælpe med håndteringen af de nye import-procedurer generelt - og mere specifikt om regler vedr. import af fødevarer.

Sommeren og VM er snart over os. Hos ALPI vil vi også gerne kommunikere om andet end lager- og transportydelser, da livet skal være andet og mere end bare arbejde. Derfor har vi lavet en ALPI VM GUIDE, som udover et TV-program med alle kampe er fyldt med spændende konkurrencer og artikler om VM i Sydafrika. Spændende er det også, at den danske fodboldlegende og mangeårige ALPI-kunde Klaus Berggreen har indviet ALPI NEWS i sit succesrige liv under og efter fodboldkarrieren.

Vi krydser fingre for Mortens drenge og ønsker alle kunder og øvrige forretningsforbindelser en varm og askefri sommer.



ALPI VM GUIDE

ALPI har lavet en informativ og underholdende guide til sommerens VM i Sydafrika. ALPI VM GUIDE er sprængfyldt med gode historier og giver dig overblikket over kampprogrammet. Endelig kan du vinde mange lækre præmier.

Rekvirer dit eksemplar af ALPIs VM GUIDE ved at henvende dig hos din daglige ALPI kontakt.



KAPACITETSTILLÆG

Finanskrisen har medført mange konkurser blandt vognmandsvirksomheder, hvilket sammenholdt med nedskæringer og manglende investeringer har reduceret kapaciteten i transportbranchen betydeligt. Og den aktuelle stigende efterspørgsel på transport skaber derfor en ubalance mellem udbud og efterspørgsel - en ubalance som presser vore indkøbspriser op. Derfor er det nu nødvendigt at foretage en mindre justering af fragtraterne.

Flere af vores kollegaer i branchen har hævet fragtraterne både i løbet af 2009 og i foråret 2010, hvorimod ALPI har afventet situationen på transportmarkedet, hidtil uden forhøjelser. Vi kan dog ikke længere undgå dette, og indfører et kapacitetstillæg på 3,8% gældende pr. 1. juni 2010 for landevejstransporter.



ALPI HAR FÅET STÆRK PARTNER I SYDAFRIKA

ALPI NEWS satte sig for at belyse det nye partnerskab mellem Sydafrikanske Jonen Freight og ALPI.

Baggrunden for samarbejdet

Da først kontakten var etableret, gik det hurtigt med at få lavet en eksklusiv aftale. Om baggrunden for aftalen fortæller Jonen Freight's danske medarbejder Thorkild Nielsen - director og i det daglige chef for de 35 medarbejdere på Cape Town kontoret: "Danmark har i nogle år været lidt af et problembarn for os. Godset og kunderne er der, men vi har manglet en seriøs og dygtig samarbejdspartner. Det var derfor en hurtig og nem beslutning, da John Blæsbjerg og jeg begyndte at snakke sammen om et samarbejde i slutningen af sidste år".

En årsag til, at det gik forholdsvis hurtigt med at tage en beslutning, da først "snakken" om et samarbejde blev indledt, er, at John Blæsbjerg, adm. direktør for ALPI AIR & SEA, og Jonen Freight's relationer går mere end 15 år tilbage.

Et stort plus for ALPIs kunder

For John Blæsbjerg er den nye samarbejdspartner helt optimal. "Jonen Freight har et utroligt godt ry på det Sydafrikanske marked. Som ALPI er det et middelstort speditørfirma med dygtige og hårdt arbejdende medarbejdere, der hele tiden forsøger at give kunden den ekstra service, der gør forskellen i forhold til konkurrenterne", fortæller John Blæsbjerg.

Ikke mindst på grund af det meget komplicerede Sydafrikanske toldsystem er det guld værd for ALPI og især ALPIs kunder, at ALPI nu har en samarbejdsaftale med en både velrenommeret og kompetent virksomhed. Jonen Freight har kontorer i Johannesburg, Cape Town og Durban med egne toldlagre, således det er muligt at indfortolde varer moms og toldfrit og bruge disse lagre til transitgods til andre lande i Afrika. I relation hertil kan det nævnes, at Jonen Freight er den eneste Sydafrikanske speditør med egen ugentlig stykgods containere til Mauritius og Angola.

At ALPI har fundet sig en partner med en stærk tro på egne evner, viser Thorkild Nielsens svar på spørgsmålet om Jonen Freight's speciale: "Vi ser ikke os selv som specialister, hvis det kan flyves, sejles eller køres, løser vi opgaven".

En god start

De første måneder af samarbejdet har levet op til begge parter forventninger. Ifølge Thorkild Nielsen er der allerede sket en utrolig udvikling og "Jonen Freight's kunder er begejstrede for den nye danske forbindelse, der lever op til de høje forventninger kunderne stiller". ALPI's John Blæsbjerg uddyber: "Jeg havde et meget udbytterigt besøg i Sydafrika tidligere på året, hvor der blev skabt mange gode relationer. Man noterer sig hurtigt, at Jonen Freight er meget stærke på de personlige relationer og ting til tiden - der kan man godt mærke den tyske grundighed og effektivitet fra virksomhedens grundlægger".

For mere info om hvordan du får glæde af ALPIs og Jonens Freight's kompetencer på det Sydafrikanske marked, kontakt nedenstående eller din daglige ALPI kontaktperson.



John Blæsbjerg
9928 7808
jb@alpi.dk



Thorkild Nielsen
0027 21 386 5640
tnielsen@jonen.co.za



FACTS OM JONEN FREIGHT

Stiftet i 1979 af den nu 67 årige Hartmut Duve, der stadig har sin daglige gang på kontoret i Johannesburg.

Adm. direktør er Detlev Duve (søn af stifteren). Beskæftiger 89 medarbejdere på hovedkontoret i Johannesburg og henholdsvis 35 og 9 medarbejdere i Cape Town og Durban.

Udfører både vejtransport og luft- og søfragt. De i alt 11.000 m² lager, hvor der dagligt læsses stykgods biler - også til andre dele af det afrikanske kontinent - består af 8.000 m² i Johannesburg, mens Cape Town og Durban kontorerne råder over henholdsvis 3.000 m² og 1.000 m² lager.

ALPI – DIN RÅDGIVER OM IM- OG EKSPORT AF FØDEVARER



Nikki Jensen
9928 7817
Nikki@alpi.dk



Ole H. Hansen
9928 7822
Oh@alpi.dk

ALPI COOL er betegnelsen for den del af vores virksomhed, som håndterer oversøisk køl og frys import af fødevarer til EU og eksport af fødevarer til lande uden for EU. Vore erfarne ALPI COOL kolleger er klar at sørge for den optimale transportløsning, men også til at guide dig igennem de mange regler, der relaterer sig til im- og eksport af fødevarer.

ALPIs GENERELLE RÅDGIVNING

I en verden hvor flere og flere fødevarer transporteres på kryds og tværs af kontinenter, rådgiver ALPI om bl.a. valg af incoterms, rederivalg, forsikringsforhold, routings, transitider og container udstyr, således transporten lever op til alle krav og forventninger.

En af ALPIs COOL specialister, Nikki Jensen, fortæller: "De senere års fødevare-skandaler har medført stramninger, og flere er på vej. Flere lande i mellemøsten har allerede indført lovpligtig temperatur-kontrol af importerede varer, og ALPI tilbyder derfor fuld temperatur-overvågning på vores kunders containere. På denne måde fjernes enhver tvivl om varernes beskaffenhed, og i tilfælde med skader på baggrund af svigtende maskineri, kan periode og temperatur-tab hurtigt oplyses."

Både ved import af fødevarer til EU fra 3. lande og ved eksport er der en række krav til dokumentation, der skal indsendes til myndighederne. Her er det en klar fordel for kunden, at benytte ALPIs serviceydelser, således kunden

bevarer fokus på sin kerneforretning. Som speditør Ole. H. Hansen forklarer det, "er vi i ALPI i daglig kontakt med alle relevante myndigheder. Vi er derfor kundens bedste sparringspartner til at sikre optimering af udstyr, transporttid, dokumentgang og dokumentation i forbindelse med im- og eksport af fødevarer til og fra EU".

ALPI GUIDER VORE KUNDER IGennem NYE EU-REGLER VEDR. IMPORT AF FISK

En undersøgelse har vist, at omkring 20% af de fisk, som importeres til EU, er fanget udenfor kvoter. Ved årsskiftet indførte EU derfor nye regler i et forsøg på at komme ulovligt fiskeri til livs. Med de nye regler følger bl.a. nye certifikater, benævnt IUU (Illegalt, Urapporteret og Ureguleret) som skal følge fiskene helt fra fangstskibet til importøren – dette vedrører dog ikke fisk fra opdræt.

"Dette stiller helt nye krav til danske importører, som allerede inden oplastning i f.eks. Kina skal sikre, at disse dokumenter er til stede. Hvis ikke dette er tilfældet bliver godset stoppet eller nægtet adgang til EU", fortæller Nikki Jensen. ALPI har ekspert viden omkring håndtering af fødevarer, og er din garanti for at denne proces foregår i forhold til de gældende krav og regler.

Spørgsmål omkring oversøisk im- og eksport af fødevarer via ALPI kan stilles til din daglige kontakt eller ved direkte at tage kontakt til Nikki Jensen og Ole H. Hansen.

Ønsker du information om køle/frys-transporter på landevej bedes du kontakte Jesper H. Hansen.



Jesper H. Hansen
9627 6022
Jhh@alpi.dk

“VM-BOSSERNE” – ny bog om Sepp, Morten og Bo



Journalist og forfatter Hans Krabbe fortæller om arbejdet med den nye og højaktuelle bog. Sammen med sin faste makker, Dan Sørensen, barsler Hans Krabbe i starten af maj med bogen “VM-Bosserne”. En bog fyldt med hidtil usete fotos og ikke mindst masser af sjove anekdoter fra de tre trænere, der har stået i spidsen for et dansk landshold ved en VM-slutrunde.

Om baggrunden for den ny bog fortæller Hans Krabbe, “Vi fik en henvendelse fra et forlag, så vi kan ikke engang prale med, at det var vores egen ide. Men vi tændte på den af flere årsager. Dels kunne det være sejt at sidde med de tre fodboldpersonligheder. Dels er det en tid med det danske fodboldlandshold, som er særdeles nærværende for os selv. Endelig var der udfordringen i det. Vi havde ekstremt kort tid til processen, hvilket tændte os.”

Mødet med de tre fodboldbosser var en stor oplevelse. “Det er som at sidde med tre familiemedlemmer til en julefrokost, og så bare snakke en masse hardcore fodbold. De er generøse, flinke, lyttende og interesserede. I særdeleshed Morten Olsen overraskede. Nærværende, skarp og i den grad i stand til at levere varen. Helt anderledes afslappet end på pressemøder eller på tv”, beretter Hans Krabbe. Især relationen mellem Sepp og Morten var bemærkelsesværdig og beskrives nærmest som et far/søn forhold qua deres mangeårige relation.

Selve mødet med fodboldbosserne fandt sted i København i foråret 2010. På forhånd havde Hans Krabbe og hans medforfatter Dan Sørensen planlagt, hvad der skulle tales om. “På denne måde havde vi således selve skelettet til bogen helt på plads, før vi tændte båndoptageren”, fortæller Hans, og uddyber, “Dan snakkede mest under interviewet, mens min rolle var at lytte, iagttage og samle op”.

Kritiske røster kunne måske indvende, at endnu en bog om og med danske sportspersonligheder ikke just er det danskerne skriger på eller? “I mange år var bøger om sport en mangelvare, men nu er genren heldigvis kommet til ære og værdighed igen. Vores bog er speciel, idet fortællingen er drevet af tre af de fodboldpersonligheder, der har betydet allermest for moderne dansk landsholdsfodbold”, siger Hans Krabbe. Endvidere mener forfatterne, at bogen er unik fordi den er spækket med de bedste af den mangeårige DBU fotograf Per Kjærbyes billeder – hvoraf mange ikke har været brugt før.

På det afsluttende spørgsmål, om hvad det giver at skrive en bog i forhold til det almindelige journalistiske arbejde, forklarer Hans Krabbe: “Det er virkelig luksustimerne i mit fag. Når du er udenfor den daglige leverance og trummerum, kan du for alvor gå i dybden og nørde med et ord, en sætning eller et billede. Det er den største tilfredsstillelse. Jeg lavede i mange år radio og tv og var meget glad for det. Men der er ikke noget, der slår fornemmelsen af at sidde med en nytrykt bog i hånden”.

Læs uddrag fra bogen og få muligheden for at vinde et eksemplar i den unikke ALPI VM GUIDE.

Bogens forfattere og Morten Olsen samt Bo Johansson lytter opmærksomt til en af Sepps spændende anekdoter.



Foto: Kristian Brasen



Klaus Berggreen - at optimere lykke er vigtigere end

Tøjfirma, import af pizzaovne, fodbold, golf, tennis og maraton-løb. Klaus Berggreen, der endvidere er gift og far til to teenagere, spilder ikke tiden, og det er ret hektisk såvel at tale i telefon med ham som at møde ham i virksomheden PIROs hyggelige lokaler. Selv om det er 20 år siden, at den tidligere fodboldstjerne stoppede sin fodboldkarriere, er der stadig fuld fart over feltet. Derfor er det også en meget fit og inspirerende 52 årig, som en solskinsdag i april med begejstring og indlevelse fortæller ALPI NEWS om sit nuværende liv og sin flotte fodboldkarriere.

"Og så kan jeg faktisk bedre lide at lave forretninger med kvinder end med mænd"

Valgte tøjbranchen ved et tilfælde

Klaus Berggreen vidste, at han efter fodboldkarrieren ville arbejde med handel og benytte sine italienske forbindelser og sprogkundsaber. "Jeg havde en god ven, der havde et agentur indenfor tøjbranchen, så det var den vej rundt, det kom i stand. Han kunne sådan set ligeså godt have haft et agentur indenfor marmor, vin eller olie. Så det med tøj er et rent tilfælde – købmændsogenet gjorde bare, at jeg ledte efter en branche, og her var en god indfaldsvinkel".

At det blev tøj og tøj til kvinder, har Klaus ikke fortrudt. "De sagde alle til mig, at jeg ikke kunne sælge tøj, når jeg ikke kendte kvalitetene og ditten, dytten og datten, men det har ikke noget med det at gøre – kan man sælge, kan man sælge. Og så kan jeg faktisk bedre lide at lave forretninger med kvinder end med mænd. Mange mænd er ret stive i det, hvor kvinder er mere charmerende og mere fleksible".

PIRO producerer med Klaus' egne ord tøj til kvinder der er 35+, og som gerne vil have god kvalitet og betale for det. "Og hun må godt have lidt krop, idet der er masser, der kan servicere de små tynde piger, mens der er færre, der f.eks. laver en smart bluse til de lidt større piger, som bliver glade for vores tøj. Vi har her fundet en trofast målgruppe". Den trofaste målgruppe kan så være baggrunden for at PIRO ikke har mærket finanskrisen, nærmest tværtimod fortæller Klaus Berggreen.

Hårdt arbejde og lykke

PIROs tøj designes af et designerteam i Italien, og Klaus primære opgave i det daglige er at stå for indkøb i Italien og sikre at logistikken fungerer.

ALPI NEWS ville gerne vide, om den tidligere fodboldstjerne har kunnet tage noget af det han lærte som fodboldspiller med sig over i den civile karriere?

"Hårdt arbejde", svarer Klaus hurtigt, og efter en kunstpause gentager han det to gange til.

"Som fodboldspiller fandt jeg også ud af, at hvis man vil være bedre end de andre, må man træne hårdere end de andre. I tøjbranchen må du være mere på end de andre. Vi laver nye ordrer hver dag, og lægger nogle gange nye ordrer ind hos leverandørerne i Italien flere gange om dagen".

Udover hårdt arbejde nævner Klaus også konkurrencegenet. "Jeg vil vinde – ikke længere for alt i verden. Da jeg spillede fodbold, kæmpede jeg jo til blodet flød ud af munden. Nu prioriterer jeg mere at have en dejlig dagligdag – meget højere end have den største omsætning. Mit mål er at optimere lykke i stedet for overskud. Lykke for mig er at kunne holde fri hver fredag – at kunne gå tidligt hjem – at kunne sove godt fordi virksomheden løber fint rundt. Det er lykke. Jeg har meget tidligt prioriteret at have en god og behagelig dagligdag i stedet for at stile efter at være til stede i 100 lande".



Klaus ved sit skrivebord i Piro's hyggelige lokaler.



green

d at optimere overskud

Italien og italienere

ALPI er Danmarks førende udbyder af transporter til og fra Italien, og det er den umiddelbare årsag til PIROs mangeårige samarbejde med ALPI. "I Italien arbejdede mine fabrikker med ALPI, og så gjorde jeg det også – sådan startede det. Sidenhen er så fulgt det gode samarbejde med ALPIs Greve afdeling. Det er skide søde mennesker, og jeg har det altid sjovt, når jeg besøger dem", fortæller Klaus.

ALPI NEWS bad om Klaus' bud på de største forskelle på danskere og italienere.

"Italienere er enormt kreative, dygtige og charmerende på mange måder. Alt kan lade sig gøre – de kan det hele. Men de skal holdes i kort snor, ellers bliver tre uger til seks uger. En kreditnota fra en dansker tager en uge – fra en italiener tager det et halvt år. Fra Rom og nedefter er det nærmest tilladt at snyde. Derfor handler jeg kun nord for Rom".

"Men generelt er Italienere altså meget charmerende. Jeg kan godt lide, at de komplimenterer folk og f.eks. siger "hold kæft, hvor er det en fed t-shirt, du har på". Det er vi danskere enormt dårlige til – italienerne er skidegode til det. Når jeg kommer derned kommenterer de altid mit udseende – "Klaus, hvor holder du dig godt" eller noget i den stil – de er enormt livsbekræftende. Det kan vi danskere lære meget af. Vi er så skide grå. I starten var det svært at vende sig til, når de på gåturen efter frokost tog om mig eller bare under armen. Vi danskere er jo berøringsangste. Det var svært i starten, men så lærte jeg det, og hvor er det fedt. Italienerne får et kram, men når jeg ser en dansker igen, er det mere sådan lige en high five".

Klaus Berggreen var professionel fodboldspiller i Italien i syv år, men overvejede aldrig at blive boende. Dertil er tilknytningen til de mange venner og den store familie i Danmark for stor. Italien er dog det foretrukne rejsemål, og kort forinden ALPI NEWS' besøg gennemførte Klaus maratonløbet i Rom og få dage efter interviewet stod den på en firedages herretur til Italien. Skal ALPI NEWS' læsere en tur til støvlandet anbefaler Klaus, at man tager til Rom, hvis man kun har en to-tre dage. Har man lidt længere tid anbefales man at køre rundt i Toscana, og går turen til et fodboldstadion er San Siro i Milano et besøg værd.

Ikke mindst i 80'erne var passionen for fodbold enorm i Italien og den førnævnte italienske kreativitet kendes også fra pressen. "Da jeg var i Italien var der kun to udlændinge pr. hold, så vi var store og meget på – også presse-mæssigt. Der var næsten hele sider kun om os. Specielt i Rom skulle der sælges aviser, og det var lidt belastende, at man hver dag skulle være med i et eller andet sensationelt. Mandagsaviserne har kampresumeer, tirsdag – udtalelser, onsdag – spillernes svar og torsdag – glatter de ud, da intet af det passer. Fredag forbereder de sig til næste kamp. Det er sat i system. Dygtigt, men belastende for spilleren, når man var én ud af kun to udlændinge. Hver dag skulle man forklare over for tilhængerne, at historien ikke passer. Så det der med, at der altid er et eller andet om det når, aviserne – også danske aviser

- skriver noget, er noget forfærdeligt sludder. De skal bare sælge aviser".

Og da snakken var faldet på pressen, ville **ALPI NEWS** gerne høre om den danske presse er for kritisk, som det nuværende landshold klager over?

"Nej, det er jeg ikke i nærheden af at synes. De er forkælede – kom ud i det virkelige liv søde. Vi har da spillet dårligt og er kommet videre – tillykke med det. Vi er alle lykkelige for, at de er med ved VM, men vi har da ikke gjort det godt".

"de kunne, se at jeg kæmpede røven ud af bukserne"

Løbemaskinen Berggreen

Der er ingen tvivl om, at Klaus Berggreen med rette af stolt af sin fodboldkarriere. Han scorede langt flere mål i italiensk fodbold end f.eks. Laudrup brødrene og Elkjær. I en årrække var Berggreen fast inventar i såvel landsholdets som i sine klubbers startformation, hvilket både dengang, og selv i dag efter Bosman dommen, er en sjældenhed. "Martin Jørgensen og Helveg, der spillede i Italien i næsten 10 år i træk, ville jo aldrig have fået lov at spille der så længe, hvis reglen om to udlændinge stadig var gældende. De var da røget hurtigt hjem", mener Klaus.

Berggreen huskes især for sin evne til at løbe solen sort, hvilket han selv tilskriver æren for at han er gået fri, når fans har kastet mønter efter holdkammeraterne eller sågar brændt deres biler af, hvilket overgik den polske stjerne Boniek i Roma. "Det kunne godt ske, at bolden hoppede fra mig eller at jeg missede et mål, men de kunne, se at jeg kæmpede røven ud af bukserne for trøjen". Om sin specielle spillestil, der resulterede i at han fra en startposition som angriber, i dag huskes som midtbanespiller, fortæller Klaus: "Jeg kunne ikke lade være med at blande mig over det hele – det lå i mit hjerte at ville redde bolden på stregen og så straks forsøge at komme med frem at score. Fra naturens hånd har jeg gode evner til at løbe, og fandt ud af jeg havde bedre kondition end de andre. Og derfor dyrkede jeg det endnu mere, så jeg næsten løb for to i hver kamp. På den måde blev jeg attraktiv for alle klubber, da jeg var bedst på mit felt".



Klassisk billede af fighteren Berggreen fra tiden i Pisa.

FORTSÆTTES PÅ NÆSTE SIDE ...

... FRA FORRIGE SIDE

Den dag i dag nyder Klaus legen med den runde læderkugle, og prioriterer den ugentlige omgang fodbold i Lyngby særdeles højt. "At mødes med de gamle drenge kan jeg slet ikke undvære. Og så kan jeg godt lide fornemmelsen af at spille med nogen, der er 10-15 år yngre end mig selv, og i anden halvleg kan de ikke følge med længere. Det er fedt". Blandt legekammeraterne i Lyngby finder man Michael Laudrup, Henrik "Store" Larsen og den mangeårige ven fra Lyngby og nuværende regnskabschef hos PIRO, Peter Packness.

Klaus om Maradona:
"Det var helt vildt.
En anden planet"

De bedste spillere og nutidens spillere

Det er ikke svært for Berggreen, at sige hvem den bedste han har spillet mod er, og det er med tydelig beundring i stemmen, at navnet udtales: "Diego Armando Maradona". Fantastisk fodboldspiller - som at se Messi. Det var helt vildt. En anden planet. Og så kommer Platini lige efter". Når talen falder på de dygtigste holdkammerater tænkes der mere over svaret, inden Klaus siger "Bruno Conti, Ancelotti, Boniek og alle de fantastiske landsholdspillere".

Den største oplevelse og den største skuffelse

Direkte adspurgt fremhæver Klaus Berggreen hele sin karriere som højdepunktet, men giver efter for **ALPI NEWS'** ønske om et mere detaljeret svar. "Et par epoker som EM '84 og Mexico i '86 var fantastisk stort. Da vi vandt i Norge og kvalificerede os til VM for første gang - en stor oplevelse, da jeg med to mål havde en meget stor andel i det. Endelig vil jeg nævne nogle kampe i Italien hvor vi skulle vinde - f.eks. en kamp i Torino mod Pisa, hvor vi skulle vinde for ikke at rykke ned. Følelsesmæssigt en meget stor oplevelse".

Når **ALPI NEWS** modsat spørger til den største skuffelse kommer svaret prompte. "Da jeg spillede i Roma kom Eriksson før en kamp mod Inter og sagde, at jeg skulle starte ude. Kæmpe skuffelse - blev pissehæmrende ked af det. Okay, man er jo lidt forkælet, hvis man ikke tåle at starte på bænken. Nu starter de jo hele tiden på bænken pga. af de mange spillere. Men jeg havde bare ikke prøvet det før. Startede også ude i næste kamp mod Zaragoza i UEFA-cuppen, og vi tabte begge kampe 2-0. Siden startede jeg ikke ude. Men ellers er den største skuffelse uden sammenligning Spaniens kampen. Den er så stor, at jeg ikke har villet se kampen siden. Vi havde et fantastisk hold, men var slidte. Vi fører mod Spanien, og godt nok får de udlignet, men vi har jo efterfølgende to store chancer men så bom bom bom. Vi var så trætte på det tidspunkt. Vi var måske aldrig nået hele vejen alligevel - vi havde givet alt for meget".



Det er altid interessant at høre en legendes syn på nutidens fodbold og fodboldspillere, så ALPI NEWS bad Klaus komme med sit bud på den største forskel på fodbold i 80'erne og nu. "Det er ved at blive i Danmark, som det også var i Italien dengang - spillerne bliver meget mere egocentriske. Mere ligeglade med holdet, og går mere op i deres egen karriere. De er alle sammen omgivet af såkaldte rådgivere, der som Aabrink skal tjene penge på dem. Man spiller ikke længere i en klub med hjertet, men er fokuseret på sig selv og på at optimere sig selv frem for holdet. En kedelig udvikling".

Et af det nuværende landsholds mange problemer er manglende spilletid til de udlandsprofessionelle, men hvorfor får så få danske fodboldspillere succes i udlandet?

"For det første kan man ikke forvente, at Danmark bare kan blive ved med at skabe spillere på et vist niveau - selv da vi vandt i '92, var det jo kun Peter Schmeichel, som var decideret superstjerne i sin klub. Brian var jo ikke engang stjerne i sin klub. Var nærmest reserve i Firenze".

Klaus Berggreen uddyber: "Fordi der er så forbandet mange mellemhandlere bliver der solgt alt for mange, der ikke burde blive solgt, da de ikke er gode nok. Det er hårdt arbejde at klare sig i udlandet - både fysisk og psykisk. Ofte ved de ikke hvor meget der kræves, og det er i bund og grund fordi mange fodboldspillere ikke er de skarpeste knive i skuffen. Man skal være menneskekender og tænke sig om to gange, inden man gør noget i en udenlandsk klub. Mange er nogle forkælede luksus-spillere, der bliver solgt og pludselig får en masse penge. De har slet ikke fattet en meter af det hele. Respekt for det man har med at gøre, respekt for tilhængerne".

Den gode fortælling og de skarpe holdninger nærmest vælter ud af Klaus, men **ALPI NEWS** råder over begrænset spaltepads, så der er desværre langt fra plads til at gengive hele den interessante samtale. Find i øvrigt mere information om PIRO og det smarte tøj på www.piro.dk.

I **ALPI'S VM GUIDE**, som du kan rekvirere ved at henvende dig til din daglige ALPI kontaktperson, kan du endvidere både læse om Klaus Berggreens bedste VM minde og vurderingen af de danske chancer ved sommerens VM. Endelig kan du også vinde den smarte italienske pizzaovn, som Klaus Berggreen er ene-importør af i Danmark - se billedet til venstre.

5 hurtige

- Bøger eller film?
- film
- Ferie - storby eller sol?
- storby
- Yndlingsmusik?
- Eros Ramazzotti, soft music - der er jeg lidt gammelmandsagtig. Det giver mig ro, og da jeg er aktiv har jeg behov for rolig musik.
- Favoritfilm?
- Godfather serien. Deerhunter, Midnight Express. Double jeopardy. Der er mange gode, og jeg kan godt lide at se film.
- Steak eller fisk?
- Ingen af delene. Favoritspisen er pasta og antipastaer, som jeg meget bedre kan lide.
- Yndlingsprogram på tv?
- Nyheder først og fremmest. Champions League når det nærmer sig finalen. Dokumentar programmer på discovery.
- Hvis du kunne lave en ting om i det danske samfund hvad skulle det så være (evt. noget DK kunne lære af Italien)?
- Vejret (....efterfulgt af et højlidt grin). Når man det ikke i dag, så når man det i morgen. Vi synes det er så vigtigt at stresse.

FACTS

- Født d. 3. februar 1958
- Cand.merc. i afsætning
- Indehaver af tøjfirmaet PIRO (en sammentrækning af Pisa og Roma)
- Gift med Charlotte og sammen har de to børn på henholdsvis 16 og 13 år.
- Professionel i Italien fra 1982 til 1989 i klubberne Pisa, Roma og Torino.
- 5 mål i 46 landskampe.
- Med ved EM '84 og '88 samt VM i '86.

FLEMMING SCHIBSBYE – TRE SNESE UNG ..

Årsagen til at solen ofte skinner på arbejdernes årlige internationale kampdag kan være nestoren blandt ALPIs speditører, nemlig Flemming Schibsbbye. 1. maj er således Flemmings fødselsdag og 2010 udgaven var ganske særlig, da afdelingslederen i Hernings Tyskland/Benelux afdeling rundede de 60 år.

Fra ALPI NEWS skal der lyde et kæmpe tillykke til Flemming, hvis gode humør og ihærdige samt hjælpsomme indstilling gør ham til en værdsat medarbejder blandt kolleger og forretningsforbindelser. ALPI NEWS satte naturligvis Flemming stævne for at høre lidt om speditørkarrieren og Flemmings gøren og laden i øvrigt.

ALPI NEWS Hvor og hvornår startede din karriere som speditør?

FS: Efter endt realksamen kom jeg i 1967 i lære i 2½ år som speditør hos Paul Lehmann i Herning (Red.: nu LEMAN). Dengang var der ikke nogen finanskrisen, så alle kunne faktisk få arbejde efter at være gået ud af folkeskolen.

Flemming fortæller endvidere, at startlønnen var beskedne kr. 452 om måneden udbetalt i kontanter, men inden læretiden var omme var lønnen dog steget til kr. 625.

ALPI NEWS Hvor har du arbejdet som speditør udover ALPI?

FS: Efter overstået læretid og efterfølgende 12 måneders værnepligt var jeg ansat i et par speditørvirksomheder. Min rundtur endte hos P. O. Brammer Spedition i Herning, hvor jeg var i 25 år, inden jeg skiftede til ALPI.

ALPI NEWS Hvad er den primære årsag til, at du udelukkende har været i speditørb Branchen?

FS: Jeg synes, det er en meget bred og alsidig uddannelse med masser af muligheder. Hver eneste dag er forskellig og uforudsigelig med spændende udfordringer og kontakt til mange forskellige personer og kulturer.

ALPI NEWS Hvordan har det været at arbejde under finanskrisen?

FS: Udfordrende og spændende, men også lidt nervøst, da krisen kom så pludselig og var så omfangsrig med mange fyringsrunder og virksomhedslukninger. ALPI har arbejdet sig igennem krisen med nye tiltag og intensiveret salg fra alle fronter og dermed beholdt sine dygtige medarbejdere. Det er yderst vigtigt at kunne beholde sine medarbejdere - især da det var meget vanskeligt at få gode medarbejdere inden krisen.

ALPI NEWS Hvordan adskiller ALPI sig fra dine tidligere arbejdspladser?

FS: Der er rige muligheder for udfoldelser og ideer, hvilket er en del af årsagen til, at min afdeling er gået fra to medarbejdere i 2002 til nu at beskæftige ni personer. Den flade organisation giver hurtig respons fra beslutningstagerne, der er klar med forandringer, når dette kræves.

Endvidere fremhæver Flemming, at ALPI har særdeles gode personalegoder, hvilket han mener fører til tilfredse medarbejdere og derfor også gode kollegaer.

ALPI NEWS Hvordan er det at være omgivet af stort set udelukkende væsentligt yngre kolleger?

FS: Jeg føler mig ikke selv som en af de ældre. (Red.: Til firmafesterne mærker man heller ikke, at Flemming skulle være en af de ældre medarbejdere...) Der er en meget fri omgangstone. Det fyger med gode bemærkninger i løbet af dagen, hvilket jo giver godt humør og smil på læben.



ALPI NEWS Hvilke fritidsinteresser har du?

FS: Jeg er en meget ivrig lystfisker og jæger. Tidligere dyrkede jeg meget sport som f.eks. fodbold, badminton og tennis.

ALPI NEWS Hvorfor jagt og fiskeri?

FS: Det giver en masse frisk luft og motion. Fornøjelsen ved jagt er især samværet med andre mennesker, hvor alle er lige uanset status. Omvendt giver fiskeriet også mulighed for at være alene. Det er afslappende og samtidig spændende at komme op en tidlig morgen og se solen stå op, mens man iagttager dyrelivet og nyder stilheden.

Fiskeriet dyrker Flemming bl.a. i sommerhuset på Fur. Hr. Schibsbbye er ikke ligefrem den type medarbejder, der nøjes med en 37 timers arbejdsuge. Derfor må **ALPI NEWS** konstatere, at søvnbehovet ikke kan være så stort. Flemming fortæller nemlig, at han også er med i et bryggerlaug, der brygger sit eget øl, ligesom han er aktiv i to kortklubber. Læg hertil medlemskab af en gammel badmintonklub, hvor den dog ikke står på badminton længere, men derimod andre former for motion såsom cykel- og gåture, svømning og besøg i motionscenter, alt efter årstiden.

Med sådan et program er det kun naturligt at der også er behov for at holde lidt ferie i ny og næ, og i juni går turen til Prag og juli byder på en 14 dages tur til Italien, hvor Rom, Amalfi-kysten og Adriaterhavet skal besøges. Inden da blev 60 års dagen dog fejret på Fur Bryghus med familie og venner, og den står også på en tur til Sydfrankrig med kone, børn og svigerbørn i begyndelsen af maj.

5 hurtige

Solferie eller skiferie?	Sol, men dog aktiv
Kim Larsen eller Kandis?	Kim Larsen, men yndlingsmusikken er dog Bruce, Clapton og Eagles.
P1 – P3 – P4?	P3
Bøger eller film?	Bøger med Stieg Larsson formatiseringerne som favoritfilm.
Fisk eller steak?	Fisk

FACTS

Job:	Afdelingsleder for Tyskland/Benelux hos ALPI i Herning
Start hos ALPI:	September 2002
Civilstatus:	Gift med Dorthe (54), der er kundemedarbejder hos Coface i Ikast
Børn:	To drenge. Morten (28) er cand.merc jur og Anders (23) er multimediedesigner.
Børnebørn:	Til sommer får Flemming titel af farfar.



EU INDFØRER NYE IMPORTPROCEDURER



Karl Christensen
9627 6995
karl@alpi.dk

DEN 1. SEPTEMBER INTRODUCERES NYT SIKKERHEDSSYSTEM VEDR. IMPORT AF VARER FRA LANDE UDEN FOR EU.

I en årrække fyldte toldspørgsmål ikke ret meget. Kontrollen var lempelig og sikkerhedsrutiner ofte ikke eksisterende. Men bl.a. som følge af 11. september terrorhandlingerne er hverdagen unægtelig blevet en anden.

EU har det overordnede ansvar og har med flere tiltag skærpet tonen betydeligt i de senere år. Det seneste skud på stammen var implementeringen af ECS (Electronic Control System) i E-export i september 2009. Med ECS fulgte strammere procedurer med bl.a. forud-anmeldelser og mulighed for kontrol af godset. Endvidere indeholder ECS også et sikkerhedselement i form af en egentlig risikovurdering af godset.

Import Control System

Den 1. september 2010, er det planen at iværksætte endnu et tiltag på sikkerhedsrådet via implementeringen af ICS (Import Control System). Systemet er et rent sikkerhedssystem, og har ikke en egentlig forbindelse med fortoldningsprocedurerne. "Hvis man synes, at ECS har gjort tingene mere besværlige, så gør ICS bestemt ikke hverdagen enklere", fortæller ALPIs Karl Christensen og fortsætter, "alt gods som kommer fra tredjelande skal fremover anmeldes i ICS systemet, hvor der så foretages en risikovurdering af om godset tillades indført i EU". Risikovurderingen vil altid ske ved indgangen til EU - f.eks. i den første havn godset ankommer til og angivelsen i ICS skal ske hertil.

Anmeldelsesfrist og endnu et system på vej

Iflg. Karl Christensen kan alle angive i systemet, men i praksis forventes det at blive de udførende transportører, som kommer til at forestå denne opgave. Anmeldelsesfristen afhænger af transportmåden. Karl Christensen forklarer: "Det er mest vidtgående for containertransport. Her skal anmeldelsen ske senest 24 timer før indladningen i afskibningshavnen".

ICS kommer til at betyde en større arbejdsbyrde for transportører og speditører, og det må derfor forventes, at der bliver indført en betaling herfor. Oprindeligt var det også planen at indføre et såkaldt "Manifestsystem", som er et rent dansk system til brug for SKAT i kontrollen af overholdelsen af sikkerheds- og toldprocedurer. Dette projekt bliver muligvis udskudt til 2011, men vil også komme til at betyde yderligere arbejdsbyrder for transportørerne og speditørerne, med deraf afledte omkostninger.

"Hvis man synes, at ECS har gjort tingene mere besværlige, så gør ICS bestemt ikke hverdagen enklere"

ALPI – rådgiver og vejleder

ECS, ICS, Manifestsystem og andre ændringer i sikkerheds- og toldprocedurerne er ikke lettilgængeligt stof - det er i høj grad ekspertviden, som kræver mere og mere af brugerne. Her kan ALPI, som din samarbejdspartner hjælpe dig med vejledning og rådgivning samt minimere dit arbejde med importen af dine varer fra tredjelande. Ønsker du yderlig information om, hvad de nævnte tiltag kommer til at betyde for dig og din hverdag samt information om, hvordan ALPI kan assistere dig, bedes du kontakte Karl Christensen eller din daglige ALPI kontaktperson.



Told-ekspert Karl Christensen, bagerst, er udover at være afdelingsleder for Norden-afdelingen i Herning, medlem af Danske Speditørers bestyrelse.

Nye ansigter ...

HERNING



Hanne Buhl,
speditør Balkan og
Østeuropa.

Hanne er 40 år og
kommer fra en lignende
stilling hos Itella.



Lars Jeppesen,
lagerassistent.

Lars er 29 år og har
senest arbejdet som
chauffør hos System
Fragt.



Jesper H. Hansen,
speditør Tyskland og
Benelux med speciale
i køle-/frysetransporter.

Jesper er 35 år og har
14 års erfaring fra
System Transport.



Stig Holm,
salgskonsulent.

Stig er 43 år og har
mange års branche-
erfaring fra Norfolk
Line, Itella og
Samson Transport.



Erik Tang,
speditørelev, national.

Erik, der er 30 år og
kommer fra et job
hos Siemens, starter
i sit nye job 1. juni.

Nyt om kendte ansigter ...

HERNING



Lone Højris,
debitorbogholder på
deltid.

48 årige Lone er tilbage
hos ALPI og er for 2010
ansat som barselsvikar
for Mette Hesselund.



Britt Pedersen har i en periode
delt sin arbejdstid mellem
UK-afdelingen og Sydeuropa-
afdelingen. Men fra starten af
maj vil hun udelukkende være
at finde i Sydeuropa-afdelingen
med særlig fokus på Spanien/
Portugal og Østrig/Schweiz.



Martin Madsen skifter
som et led i nedstående
rotering til import
Tyskland pr. 1. juni.

Ny trafikchef på Sverige og ny mandskabssammensætning på national og import Tyskland.

Pr. 1. juni bliver Mads Lehrmann trafikchef for Sverigestrafikken, idet ALPI har ønsket at sætte øget fokus på udvikling af netop denne trafik. Samtidig kan ALPI med denne omrotering også optimere brugen af dygtige medarbejderes kompetencer. Mads har fra sin tidligere arbejdsplads erfaring med det svenske marked, og har hos ALPI videreudviklet sine evner som disponent ved at håndtere tyske importforsendelser. Per Uhre vil også fremover være tilknyttet Sverigestrafikken, men samtidig fungere som lidt af en blæk-sprutte og yde organisatorisk assistance til lager og nationalafdelingen. På denne måde får ALPI det størst mulige udbytte af Pers organisatoriske kompetencer. Som det sidste led i roteringen skifter Martin Madsen nationale transporter ud med import transporter fra Tyskland, som han vil varetage sammen med rutinerede Torben Sass. Martins plads i national afdelingen overtages af nyansatte Erik Tang, og så er den kabale gået op i en højere enhed til glæde for ALPIs kunder og medarbejdere.



Den nye bemanning på Sverigestrafikken. Bagerst Per Uhre og Mads Lehrmann og forrest Natalija Mandac.

Siden sidst har vi sagt farvel til...

Bettina S. Hansen, salgsassistent, Herning
Christian Skøtt, speditør, Århus

Paola Leone, kontorassistent, Århus
Martin Würtz, lagerassistent Greve



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

BALTICAGADE 15

8000 ÅRHUS C

Flemming Baltzer

Tlf. 9928 7814

Otto Vissing

Tlf. 9928 7811

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

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

