



SUCCES FOR ALPIs SPONSORATER

Læs mere side 12-13

**Undersøgelse dokumenterer at
ALPI har meget tilfredse kunder**

Læs mere side 11

ALPI præsenterer nye aktionærer

Læs mere side 2-4



AIR & SEA på besøg i Kina, Indien og USA

Læs mere side 6-8



En af isens mestre på arbejde hos ALPI

Læs mere side 5



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



Tre rutinerede midtjyske medarbejdere bliver medejere af ALPI DANMARK A/S. Dermed supplerer 43-årige René Mortensen, 42-årige Søren Præst og 39-årige Carsten Sjørvad den hidtidige hovedaktionær, den 55-årige adm. direktør Niels Arne Markussen.

De tre nye aktionærer blev fejret med kranssekage og boblevand på kontoret i Herning d. 28. april, hvor en bevæget Niels Arne Markussen præsenterede de nye medejere og baggrunden for, at ledergruppens tre øvrige medlemmer nu indtræder som aktionærer i virksomheden.

Ledende medarbejdere Sammen med offentliggørelsen af d

"Udvidelsen af ejerkredsen signalerer et begyndende generationsskifte og et ønske om at bevare og udbygge et lokalt ejerskab af virksomheden. De tre bidrager med vidt forskellige kompetencer og repræsenterer hver deres ansvarsområde", siger Niels Arne Markussen. Niels Arne Markussen var en af medstifterne af ALPI i 1992, og har lige siden været hovedaktionær. "Både jeg og resten af bestyrelsen havde et ønske om, at de øvrige medlemmer af den daglige ledelse skulle inddrages i aktionærkredsen. Ikke mindst for sikre kontinuiteten i virksomheden, og samtidig sende et klart signal til samarbejdspartnere og medarbejdere om, at ALPI også fremover vil arbejde efter de værdier virksomheden er kendt for", uddyber Niels Arne Markussen.

ALPI NEWS tog en snak med de tre nye aktionærer i forbindelse med offentliggørelsen af deres indtræden i aktionærkredsen.



CARSTEN SJØRVAD

ALPI NEWS: Hvorfor har du valgt at investere i ALPI?
"ALPI gik hurtigt i blodet på mig, og det var derfor naturligt at overtage af en mindre del af aktiekapitalen".

ALPI NEWS: Hvad er det der gør ALPI til et særligt godt sted at arbejde?
"Primært to ting. For det første får man lov til at gøre en forskel, hvis man har viljen og evnen. For det andet er der en fantastisk fri, men også respektfuld tone medarbejderne imellem. Når man som udefrakommende træder ind på et af vore kontorer, vil man nok få særdeles svært ved at spotte, hvem der er chefer, og hvem der er såkaldt menige medarbejdere".

imellem. Når man som udefrakommende træder ind på et af vore kontorer, vil man nok få særdeles svært ved at spotte, hvem der er chefer, og hvem der er såkaldt menige medarbejdere".

ALPI NEWS: Hvilken forskel har det gjort for dig at indtræde i ledergruppen?
"Umiddelbart ikke den store forskel, da jeg i forvejen havde et tæt samarbejde med vores direktør om de fleste forhold i virksomheden. Men det er naturligvis givende og interessant at være en del af en gruppe med så forskellige personligheder og kompetencer".

ALPI NEWS: Hvad har du som leder lært af finanskrisen?
"Fuldstændig det samme som går op for en, når man pludselig nærmer sig de 40 år – nemlig at tiden går ufattelig hurtigt, så man skal ikke tøve unødigt med at tage væsentlige beslutninger".

ALPI NEWS: Hvad kendetegner en god leder?
"Mange ting. Men det er meget væsentligt at gå forrest og lade handling følge ord – "walk the talk". I bund og grund skal man – leder eller ej – først og fremmest være sig selv, da alt andet ikke holder en meter".

ALPI NEWS: Hvordan ser fremtiden ud for ALPI?

"Jeg tror der kommer endnu flere ændringer end der har været de godt otte år, jeg har været hos ALPI, så det bliver helt sikkert både spændende og udfordrende".

ALPI NEWS: Hvilke egenskaber sætter du størst pris på hos dine medmennesker?

"Ærlighed, uselviskhed og evnen til at diskutere åbent og ærligt uden at tage det personligt samt ikke mindst evnen til at grine af sig selv og sine egne dumheder".

ALPI NEWS: Hvad kan gøre dig stresset – hvis noget?

"Jeg vil ofte nå for meget, og det der stresser, er jo ofte alt det, man ikke når. Derudover kan jeg i de meget travle perioder have dårlig samvittighed over for arbejdet, når jeg er hjemme og overfor familien, når jeg arbejder".

ALPI NEWS: Gør du noget for at modvirke stress?

"Har en ambition om at sige nej noget oftere og blive bedre til at slappe af. Men indtil da modvirker jeg primært stress via motion".

ALPI NEWS: Din sjoveste oplevelse hos ALPI?

"Som sagt før skal man jo kunne grine af sig selv. Så set i bakspejlet var det da grineren, da jeg for nogle år siden med voldsom fart bakkede ind i direktørens kun to måneder gamle BMW og smadrede to af bimmerens døre. Men hvad ligner det også at parkere et andet sted end han plejer...? Men bortset fra det griner vi nu generelt meget i løbet af en arbejdsdag".

ALPI NEWS: Hvad går din fritid med?

"Forsøger at løbe 9 km tre gange om ugen, men det lykkes desværre ikke altid. Så derfor er det ikke alle 10 maratonløb, som har været lige behagelige. Derudover træner jeg både min søns og min datters fodboldhold".

Medejdere bliver medejere af ALPI

Et flotte 2010-regnskab kunne ALPI også præsentere tre nye aktionærer



RENE MORTENSEN

ALPI NEWS: Hvorfor har du valgt at investere i ALPI?

"På den ene side tror jeg på en økonomisk gevinst, og når man som jeg har været med siden starten, så føles det som ens barn, og hvem vil ikke gerne investere i sit barn?"

ALPI NEWS: Hvad er det der gør ALPI til et særligt godt sted at arbejde?

"At vi på tværs af køn, alder, uddannelse og beskæftigelse formår at løfte en fælles opgave med godt humør".

ALPI NEWS: Hvilken forskel har det gjort for dig at indtræde i ledergruppen?

"Jeg er mere end tidligere involveret i beslutningsprocesser, som også ligger uden for den trafikmæssige interessesfære".

ALPI NEWS: Hvad har du som leder lært af finanskrisen?

"At være mere opmærksom på ændringer i fjernmiljøet, samt prioritere kommunikation såvel internt som eksternt i nærmiljøet".

ALPI NEWS: Hvad kendetegner en god leder?

"En god leder er et forgangsbillede, og helt præcist betyder det hos ALPI, at man efterlever vores kodeks kaldet High Five".

ALPI NEWS: Hvordan ser fremtiden ud for ALPI?

"Den ser lys ud, selv om vi er i en vanskelig branche, men hvem er ikke det? Vi har løbende gang i at rationalisere vore arbejdsprocesser, samtidig med at vi aktivt arbejder med individets personlige udvikling og virksomhedens udvidelsesmuligheder".

ALPI NEWS: Hvilke egenskaber sætter du størst pris på hos dine medmennesker?

"Forståelse, respekt og empati. Misforståelser er grund til alle krige".

ALPI NEWS: Hvad kan gøre dig stresset – hvis noget?

"Mangel på fornævnelse".

ALPI NEWS: Gør du noget for at modvirke stress?

"Forsøger at samtale til forståelse er opnået. Hvis ikke den umiddelbart opnås "tømmer" jeg hovedet for emnet ved afslapning eller fysisk aktivitet - hjernen er en svær størrelse, men ofte vil en ny indgangsvinkel/løsning vise sig".

ALPI NEWS: Din sjoveste oplevelse hos ALPI?

"Puha den er svær. Vi har haft mange sjove situationer både arbejds- og i festlige sammenhænge - at tage én af disse som den sjoveste vil være umuligt".

ALPI NEWS: Hvad går din fritid med?

"Familien samt unge mennesker som leder ved FDF".



SØREN PRÆST

ALPI NEWS: Hvorfor har du valgt at investere i ALPI?

"Jeg håber, det bliver en god investering".

ALPI NEWS: Hvad er det der gør ALPI til et særligt godt sted at arbejde?

"Mine gode kollegaer".

ALPI NEWS: Hvilken forskel har det gjort for dig at indtræde i ledergruppen?

"Jeg kan påvirke de vigtige beslutninger, der skal tages i firmaet".

ALPI NEWS: Hvad har du som leder lært af finanskrisen?

"Jeg har indset vigtigheden af at have gode, loyale kunder".

ALPI NEWS: Hvad kendetegner en god leder?

"En god leder kan få medarbejderne til at fungere sammen".

ALPI NEWS: Hvordan ser fremtiden ud for ALPI?

"Fremtiden ser lys ud for ALPI, så længe vi kan fastholde fokus på god service".

ALPI NEWS: Hvilke egenskaber sætter du størst pris på hos dine medmennesker?

"Godhed overfor andre mennesker".

ALPI NEWS: Hvad kan gøre dig stresset – hvis noget?

"Det ligger ikke til mig at blive stresset".

ALPI NEWS: Gør du noget for at modvirke stress?

"Jeg siger til mig selv, at det trods alt kun er arbejde. Der findes vigtigere ting i livet".

ALPI NEWS: Din sjoveste oplevelse hos ALPI?

"Der er mange at vælge imellem".

ALPI NEWS: Hvad går din fritid med?

"Tennis, familie samt sommerhuset i Karrebæksmunde".

Fortsættes side 4 ...

... fortsat fra side 3

FACTS OG FAVORITTER

Carsten Sjørød

Økonomichef.

39 år.

Cand.merc.aud. og HD i organisation og ledelse.

Ansæt hos ALPI siden marts 2003.

Gift med Mette, sammen har de Andreas (12) og Kathrine (7).

Rene Mortensen

Afdelingsleder for Tyrkiet/Balkan.

43 år.

I speditionsbranchen siden 1988.

Har div. lederkurser, bl.a. en diplomledersuddannelse.

Ansæt i ALPI siden stiftelsen i 1992.

Gift med Dorte, sammen har de Claes (11) og Freya (9).

Søren Præst

Salgs- og marketingansvarlig samt afdelingsleder for UK.

42 år.

I speditionsbranchen siden 1988.

Har netop fejret 10 års jubilæum hos ALPI.

Gift med Vibeke, sammen har de Nikolai (9).

5 favoritter:

Film? En verden udenfor.
Musik? Lynyrd Skynyrd – dem med Sweet Home Alabama. Live er tre Stones koncerter helt i top.
Ferie? To ugers afslapning i Spanien eller nogle dage i London.
Tv-program? Skadestuen (E.R.) og Prison Break er desværre begge stoppet.
Bog? Biografien - Den ideelle amerikaner eller klassikeren American Psycho.

Hit eller shit:

Efterløn? Shit – især for alle under 55.
FC Midtjylland? Shit siden Femi blev solgt og Borring købt.
X-factor? HIT – især når psykisk handicappede ikke gøres til grin og så kan jeg stadig gå på Youtube for at se Martins udgave af Somebody To Love. Klasse.
Facebook? Hverken eller – jeg bruger det ikke, men mange er jo glade for at kunne holde kontakt til alle mulige og umulige på denne måde.
Kongehuset? Hverken eller – sikkert god reklame for Danmark, men det rager mig langsomt hvad de render og laver.

5 favoritter:

Film? En verden udenfor.
Musik? Telegraph Road (nummeret af Dire Straits) og The Wall (albummet af Pink Floyd)
Ferie? Italien med en blanding af aktivitet og afslapning.
Tv-program? Er ikke super god til at se faste programmer, men nyhedsudsendelser får jeg som regel set, og det er lykkedes at se alle X-factor i den forgangne sæson.
Bog? Hotel New Hampshire af John Irving en af de få skønlitterære bøger jeg har læst mere end én gang.

Hit eller shit:

Efterløn? Et Hit der blev shit.
FC Midtjylland? Hit for området men shit fordi fodbold mangler guld/pokal.
X-factor? Hit for underholdningsværdi, men shit for samfundspåvirkning.
Facebook? Hit for muligheden, men shit for stor del af anvendelsen (misbrug).
Kongehuset? Hit - lidt kongelig har man vel lov at være.

5 favoritter:

Film? Pulp Fiction.
Musik? Lige nu er det Muse.
Ferie? Kreta i foråret – sommerhuset om sommeren.
Sport. Jeg læser rigtigt mange bøger. Favoritten må være Jordens Søjler af Ken Follett.
Tv-program? Sport.
Bog? Jeg læser rigtigt mange bøger. Favoritten må være Jordens Søjler af Ken Follett.

Hit eller shit:

Efterløn? Shit.
FC Midtjylland? Hit – specielt håndboldpigerne.
X-factor? Hit – ser det hver gang sammen med familien.
Facebook? Shit – er ikke på facebook.
Kongehuset? Hmmmm... den er svær – mest shit.

KONTORUDVIDELSE I HERNING

I de tre første måneder af 2011 er 150 m² af det eksisterende kontorareal blevet renoveret, og samtidig Herning kontoret udvidet med ca. 300 m², idet en del af det eksisterende lagerareal er blevet ombygget til kontor. Om baggrunden for kontorudvidelsen fortæller økonomichef Carsten Sjørød: "Da vi ikke har mere jord at bygge på i Herning, måtte vi så at sige tænke ind i boksen for at udvide vores kontor. En nødvendig udvidelse for at sikre et optimalt arbejdsmiljø, da vi pga. det stigende antal medarbejdere sad så tæt, at flere kolleger oplevede betydelige støjgener fra nabobordene".

Første april var store flyttedag, og de nye kontorarealer samt to nye mødelokaler kunne tages i brug. Mens til- og ombygningen stod på måtte kollegerne rykke endnu tættere sammen, men det har faktisk blot øget sammenholdet og forståelsen for hinandens arbejdsopgaver. John Blæsbjerg fortæller: "Det lød fra start som noget øv og bøvl – men i praksis tror jeg alle oplevede det utroligt positivt. Selvom vi sad som sild i den berømte tønne, så hørte og så man meget til, hvordan ens kolleger gør tingene samt hvilke kunder de arbejder med og hvilke udfordringer de har".

John Blæsbjerg og de øvrige ALPI AIR & SEA medarbejdere i Herning er nu rykket ind i de nye lokaler på førstesalen, og "vi er således kommet i luften, hvilket jo passer til nogle af vore aktiviteter", siger en smilende John Blæsbjerg. "Nye lokaler giver altid mulighed for at sætte sig anderledes, og i vort tilfælde har det også givet mere plads. Dette kombineret med nye lofter giver en meget bedre akustik, og alene det giver mere ro og koncentration".

En af de som før flytningen var plaget af, at pladsen på kontoret var blevet lidt for trang, er afdelingsleder Niels Hansen, hvis Sydeuropa-afdeling nu er flyttet ned bag receptionen, hvor bogholderiet tidligere huserede. "Arbejdsklimaet er blevet mærkbart forbedret. Der er et helt andet støjniveau. Det blevet lettere at koncentrere sig, og man er ikke ør i hovedet, når dagen er omme. Så det har været rigtig dejligt, og det er også lækkert med udvidelsen af kantinens faciliteter".



Lagerchef Erik Hansens kontor er i forbindelse med ombygningen blevet integreret med det øvrige kontor, og man kan nu via det nye overvågningssystem følge aktiviteterne på lager og terminal fra lagerkontoret.

ISHOCKEYMESTER HOS ALPI

En af Herning Blue Fox' danmarksmestre har studiejob på Herning kontoret



Lasse Sandgaard på plads ved skrivebordet i ALPIs administration.

Sådan ca. hver anden dag tropper Lasse Sandgaard op hos ALPI i Herning for at bruge nogle timer på at supplere S.U.'en og komme væk fra skolebøgerne. Lasses primære opgave hos ALPI er at varetage indscanningen af diverse dokumenter for speditørerne, men når det strammer til i bogholderiet, giver han også gerne et nap med ved registreringen af bilag. De skolebøger, som er Lasses førsteprioritet, hidrører fra læreruddannelsen i Nr. Nisum – en uddannelse, der fuldføres som fjernstuderende.

Interessen for lærerfaget blev bl.a. vakt via en tjans som pædagogmedhjælper i en af Hernings SFO-ordninger. "Herudover har det også haft indflydelse, at det er en uddannelse, jeg kan tage sideløbende med, at jeg kan spille ishockey på topplan. Ved valg af et fjernstudie må man dog også give afkald på nogle af de gode sider ved et studie, så som studiemiljø og klassekammerater", fortæller Lasse.

Guld i en speciel sæson

Den 12. april 2011 blev det til endnu et sæt guldmedaljer for Danmarks mest vindende ishockey klub, og det var samtidig tredje gang, at Lasse Sandgaard var med til at hive guldet hjem til Herning Blue Fox. Den tredje guldsæson var en lidt speciel oplevelse for Lasse. "Jeg stoppede med ishockey på topplan før sidste sæson gik i gang, da jeg og klubben ikke kunne blive enige om de økonomiske vilkår. Det de tilbød, svarede i min verden ikke til den arbejdsindsats, der kræves af spillerne. Derfor valgte jeg at fortsætte i 1. division, ligeledes i Herning. Efter god pointproduktion i 1. division, blev jeg endnu engang kontaktet af Blue Fox midt i sæsonen. Denne gang kunne vi godt blive enige om vilkårene for en aftale", beretter Lasse Sandgaard. Det nye samarbejde mellem Blue Fox og Lasse endte jo lykkeligt med DM-guld – bl.a. efter en vigtig scoring af Lasse i en af finaleseriens kampe, og der er allerede skrevet kontrakt for den kommende sæson.

Det sværeste ved at træde ind på holdet midt i sæsonen var i øvrigt, at for men ikke ligefrem var på eliteniveau, så de første uger var meget hårde. Det forstår man godt, når man hører Lasse fortælle om de normale træningsrutiner. "Når vi får udleveret vores månedsplaner, bliver der altid kigget efter eventuelle fridage som det første. Typisk har vi to til tre fridage om måneden. Ellers træner vi hver dag, nogle dage har vi endda to træningspas. På kampdage træner vi altid om morgenen - efterfulgt af fælles spisning. Det er en let morgentræning for at give kroppen en god start på dagen, og få finpudset udstyret inden aftenens kamp".

Hurtighed og spilforståelse

Selvom Lasse er vokset en del siden farmand Per tog ham med til far/søn ishockey som 4-årig, hører han med sine 174 cm og 75 kg. ikke ligefrem til blandt sværvægterne i sporten. "Det jeg ikke har i størrelse og muskler, kompenserer jeg for i kraft af min hurtighed og spilforståelse. Sådan har det altid været", fortæller Lasse. Som knægt var Lasse også en dygtig fodbold-spiller, og spillede drengemester hos Herning Fremad, "men en dag måtte jeg vælge, da træningsbelastningen blev for stor med to sportsgrene. Jeg valgte ishockey, fordi det var det, jeg bedst kunne lide. Ishockey har så også den fordel frem for fodbold, at det er en mindre udbredt sport og derfor lettere at komme til at spille på eliteniveau".

En resultatorienteret virksomhed

Om det at arbejde hos ALPI fortæller Lasse: "Jeg er rigtig glad for at arbejde som kontorhjælp hos ALPI. Det er på ingen måde et fysisk krævende job, og derfor går det godt i spænd med mine andre aktiviteter. Derudover er der en rar atmosfære og arbejdsmiljøet er ligesom i hockeyhallen resultatorienteret, men hos ALPI formår man at kombinere seriøsitet med mandskabspleje. Det er noget andre kunne lære af".

Statistik

Alder: 23
Antal førsteholdskampe for Herning: ... 202 kampe
Antal scoringer/point: 35 point
U-landskampe: 23
Antal scoringer/point: 7 point
DM-medaljer (senior): 3 guld, 1 sølv og 2 bronze



Lasse skyller guldet ned inden han endelig kan lade det traditionelle slutspils-skæg falde.



Også før Lasse blev ansat hos ALPI spillede han med ALPI-vingen på ryggen.

5 favoritter:

Film:	Bourne-trilogien
Musik:	Red Hot Chili Peppers
Ferie:	Sol og strand - destinationen er underordnet
Tv-program:	Entourage og Californication
Bog:	Riis (Bogen om Bjarne Riis)

Hit eller shit:

Efterløn?	Shit
FC Midtjylland?	Hmm.. Hit
X-factor?	Shit
Facebook?	Hit
Kongehuset?	Det er et hit

10 DAGE I SOLENS RIGE

Peter Degn (trafikansvarlig for søfragt i Herning) og Niels Myrup (trafikansvarlig for luftfragt i Herning) var medio april på en 10 dage lang tur til Kina. Turens primære formål var at knytte endnu stærkere bånd til ALPIs samarbejdspartnere i Solens Rige.

Om baggrunden for turen fortæller Peter Degn: "Hvad enten det drejer sig om kolleger, kunder eller som i det her tilfælde primært samarbejdspartnere fra branchen, så bliver det daglige samarbejde meget bedre, når man lige har haft chancen for at give hånd og se hinanden i øjnene". "Man har også en meget større forståelse for hvad der sker derude, når man har set kontorer, havne, lufthavne og den daglige arbejdsgang på kontorerne i Kina", supplerer Niels Myrup.



Peter Degn og Niels Myrup på en af Guangzhous restauranter sammen med medarbejdere fra Gateway Global Logistics.

Ledende medarbejdere fra ALPIs samarbejdspartnere i fjernøsten har flere gange besøgt vore kontorer i Danmark, men ved at lade turen gå den anden vej fik Peter og Niels mulighed for også at få den direkte personlige kontakt med kontorenes øvrige medarbejdere. "Det er bare nemmere at kommunikere face-to-face, og vi kunne detaljeret fortælle de udførende medarbejdere, hvordan dette og hint fungerer i Danmark", siger Niels Myrup. Der gik masser af faglig information begge veje, og Peter og Niels fik bl.a. sat meget på plads vedr. de toldmæssige forhold i Kina (hvad kan lade sig gøre og hvad kan ikke) under den 10 dage lange tur, som bragte dem til Shanghai, Guangzhou og Hong Kong.

"...andetunger og andefødder bliver ikke min nye livret..."

Rejseoplevelser

Da det jo ikke just er alle beskåret at komme til Kina, ville **ALPI NEWS** gerne høre lidt om de to herrers oplevelser i Kina. Og noget af det første man tænker på, når man siger Kina, er jo deres noget anderledes forhold til mad.

"Vi så da nogle underlige ting, og det er godt, at der er billeder på restauranternes menukort. Generelt er maden dog noget ensformig, men jeg morede mig meget over, at Peter fik nogle gode svedeture af at spise stærkt krydret mad i 30 graders varme", fortæller Niels Myrup. Peter Degn supplerer, "Ja, nu ved jeg, at skjortefarven blå er farlig i det klima. Andetunger og -kæber samt andefødder bliver i øvrigt ikke mine nye livretter, men jeg er dog glad for, at vi slap for duehoveder og hele skildpadder".

Noget af det sjoveste på turen var i øvrigt, at pointerne til de vittigheder, som ALPI drengene forsøgte sig med, ofte gik tabt i oversættelsen, hvilket fik de kinesiske samarbejdspartnere til at ligne rene spørgsmålstegn. "Men det gjorde det næsten endnu sjovere, for når trætheden sniger sig ind på de lange køreture, skal der ikke meget til før man griner", fortæller en smilende Peter Degn.

Et stramt program - med møder og en del rejsetid - levnede ikke meget plads til at agere turister. I Guangzhou fik de dog chancen for at komme op i et nyt tv tårn med glasgulv i mere end 400 meters højde. "Da jeg stod der og så ned på trafikken gennem glasgulvet skulle jeg jo lige teste glasgulvet og hoppe lidt...og heldigvis så holdt glasset", beretter Niels Myrup.

Besøget i TV-tårnet står også printet ind på Peters nethinde, men da det var Peters første tur til Kina og Hong Kong, var der masser af indtryk hver dag. "Arbejdsmæssigt var det dejligt at mødes med og sætte ansigter på de personer, som man nu efterhånden har kommunikeret med gennem flere år. Derudover gode besøg hos nogle af vore samarbejdspartnere og generelt god succes med at skabe et bedre netværk", fortæller Peter Degn.

Slutteligt ville ALPI NEWS gerne have de to Kina-farers bud på forskellen på dansk og kinesisk arbejdsmentalitet. "Kineserne arbejder i kasser og for den lille enhed. Stiller få spørgsmål til ledelsen, hvis overhovedet nogen. At de så multitasker og arbejder pænt hurtigt, kan man ikke tage fra dem", slutter Niels Myrup.



Hong Kong by night forevigt af Niels Myrup.

TRAVELLING LIGHT IN INDIA

ALPI AIR & SEA A/S' adm. direktør John Blæsbjerg brugte den sidste uge af januar på at besøge en af ALPIs indiske samarbejdspartnere. Ankomsten til Delhi var som taget ud af en dårlig film med en kuffert, der selvfølgelig ikke var med flyet, og en nonchalant tolder, som skulle godkende formularen vedr. den manglende kuffert. "Tolderen var ikke særlig samarbejdsvillig, og det tog næsten 45 minutter at få sat nogle få krydser, men så fik han da vist, at han bestemte", fortæller John Blæsbjerg. I de tre dage der gik indtil kufferten nåede frem fik John Blæsbjerg rigelig lejlighed til at gå sine helt nye sko til...ligesom han qua et presset program måtte købe skjorter, undertøj, strømper, toiletgrej m.m. i den første og bedste butik. "Måske ikke lige noget jeg vil gå i fremover", konstaterer John Blæsbjerg tørt.

Indien er et stort land i en rivende udvikling – et af de fire såkaldte BRIK lande – og ALPI vil også på transporter mellem Indien og Danmark tilbyde kunderne den optimale service, og derfor har ALPI samarbejde med flere lokale transportører med hver deres speciale. Denne gang gik turen helt specifikt til New Globe Logistics PTY Ltd., som har kontorer på de strategisk rigtige steder, og John Blæsbjerg besøgte både kontorerne i Mumbai og Delhi.

Vegetarmad og ingen hellige køer

Når John Blæsbjerg rejser udenlands er der ingen hellige køer hvad maden angår. "Min holdning er klart, at man skal spise og drikke af det lokale udvalg og ikke tage på de multinationale fastfood restauranter". John beretter, at indisk mad er utroligt varieret, og består af alt fra mildt til stærkt krydret - samt måske verdens største sortiment i vegetar retter. "Vegetarmaden er så god, at man næsten tror, man spiser kød - spørg mig ikke hvad det er lavet af - men godt er det", fortæller en begejstret John Blæsbjerg.

Udover et par timers sightseeing i det flotte område omkring parlamentet i Delhi var der ikke tid til andet end møder. Et af disse møder bragte dog John på besøg i cricketklubben i Mumbai, som blot er et af flere steder, hvor man kan se den engelske kolonistil. "Det er fortsat in at være medlem af de rigtige klubber, og besøget i cricketklubben var nærmest som at rejse 75 år tilbage i tiden", siger John Blæsbjerg, og han må jo vide det....

Indisk mentalitet

Inderne er meget forskellige fra område til område, og engelsk er det fælles sprog, da dialekterne er så forskellige, at man ikke forstår hinanden, hvis ikke der tales engelsk. Derudover kan John Blæsbjerg også berette om store mentale forskelle, "idet indbyggerne i Mumbai i midten af Indien minder mest om danskere, da de er kreative og løsningsorienterede, mens stilen er noget mere aggressiv i nord og syd. Den menige ansatte inder er generelt meget pligtro, og man tager ikke de store selvstændige beslutninger før man kommer til management niveau, men de arbejder hårdt og længe. Til gengæld er de vilde med IT-gadgets, så alle er udstyret med det sidste skrig rent teknologisk".

Bestikkelse er stadig udbredt, og i Indien køber man typisk sit offentlige embede, og det skal jo tjenes ind...selvom bestikkelse stadig florerer, er der meget, der har ændret sig siden John Blæsbjerg første gang besøgte Indien for 15 år siden. Ikke mindst er der bygget utrolig mange højhuse, og som John udtrykker det, ville man i Delhis forretningsområde tro, at man var i New York eller London, hvis man ikke vidste bedre. "Enorm kontrast til den udbredte fattigdom, men fantastisk byggeri".

Slutteligt ville **ALPI NEWS** naturligvis gerne vide noget om udbyttet af turen.

"Helt klart stort udbytte. Menneskeligt får man altid nye input og forståelse for andre måder at arbejde og tænke. Derudover har besøget klart styrket relationerne med vore samarbejdspartnere, og styrker dermed vore trafikker. Endelige er det givende at se, hvordan det foregår på gulvet og fysisk besøge de terminaler, vi bruger til luft- og søfragt, således vi endnu bedre kan vejlede kunderne".



John Blæsbjerg på parlamentsområdet i Delhi sammen med Ashwin Didwania, som er adm. direktør og ejer af New Globe Logistics. Ashwin Didwania er i øvrigt temmelig atypisk klædt på billedet, da han normalt altid er iført sidste skrig i jakkesæt, når han ankommer i en flot Mercedes, hvoraf han har to eksemplarer.

"...besøget har klart styrket relationerne med vore samarbejdspartnere, og styrker dermed vore trafikker..."

MÆT EFTER FORRETEN - Nikki tog en bid af det store æble



Amerikanerne elsker biler, men Nikki fangede også et par "cowboy-betjente" i New York.

Forårets sidste rejse i ALPI AIR & SEA's rundtur til væsentlige oversøiske samarbejdspartnere stod Nikki Jensen for, da han i maj besøgte New York, New Jersey og Miami. "Udover at besøge ALPI USA's kontor og lagerfaciliteter i de tre byer deltog jeg også i et fælles amerikansk salgsmøde, hvor jeg kunne udveksle erfaringer med repræsentanter fra andre ALPI USA kontorer såsom Dallas, Chicago, Boston, Seattle og Atlanta", fortæller Nikki Jensen.

ALPI er flot repræsenteret i USA, og det gode samarbejde over Atlanten sikres bl.a. ved, at et par af de amerikanske kontorer er ledet af sønner til den nuværende koncernledelse i Italien. "Danmark er jo i sagens natur ikke det land, der har den største opmærksomhed i USA, selvom der faktisk er en meget betydelig samhandel de to lande imellem. Derfor var en væsentlig del af formålet med min tur også at gøre ALPI USA opmærksomme på, at ALPI AIR & SEA er en meget kompetent nordisk samarbejdspartner", siger Nikki Jensen.

Højt og hurtigt

Udover det rent faglige i form af agent- og kundebesøg fik Nikki også stiftet bekendtskab med en af The Big Apples store turistattraktioner i form af The Empire State Building. Her kunne han ved selvsyn konstatere, at der er langt ned, når man er 380 meter oppe...! Herudover bød det tætpakkede program kun på en enkelt anden mulighed for at lege turist, men det var til gengæld også en oplevelse med knald på. Der blev nemlig tid til en tur blandt alligatorerne i Miamis klassiske airboats, som nogle sikkert husker fra introen til tv-serien Miami Vice.

Som alle førstegangsbesøgende i USA kunne Nikki også konstatere, at størrelsen på madportionerne må antages at have en vis indflydelse på størrelsen af den gennemsnitlige amerikaner. "Nogle gange er man mæt efter forretten, og det gør det jo ikke bedre, at de enorme portioner ofte er temmelig billige", uddyber Nikki, som dog også synes, at madens kvalitet som regel var temmelig god.

The american way

ALPI NEWS ville selvfølgelig gerne vide, hvad det største kulturchok var for Nikki?

"Man bliver lidt overrasket over hvor overfladiske amerikanere er, når de slynger om sig med udtryk som "love it" og "my buddy". Et stort plus er til gengæld, at de klart udviser respekt, når man demonstrerer sin egen og ALPI AIR & SEAs faglige dygtighed".

ALPI NEWS: Hvad opfatter du som den største forskel på dansk og amerikansk arbejdsmentalitet?

"I USA arbejder de mange timer, men også meget mere ineffektivt og uselvstændigt. Den enkelte medarbejder er - modsat en dansk medarbejder - ikke særlig opmærksom på muligheden for at forbedre og optimere systemer og arbejdsgange".

ALPI NEWS: Har du fået et udbytte af turen, som kan komme vore kunder og/eller dine medarbejdere til gode?

"Ja - helt klart. Så blandt andet det nye ALPI-lager i New Jersey, og fik et særdeles positivt indtryk af ALPI USA's fortoldnings afdeling, som gør det muligt at lave dør/dør expedition i eget regi. Generelt har ALPI USA rigtig meget at byde på, hvilket giver særdeles interessante perspektiver for fremtiden".



På sin tur med airboats i Miami kom Nikki helt tæt på nogle af de mere bidske lokale indbyggere.

"...generelt har
ALPI USA
rigtig meget
at byde på..."

PRODUKTFOKUS

ALPI er Danmarks førende transportør på flere markeder og er stort set en full-service transportør, og vi vil her gerne gøre opmærksom på andre markeder, som flere og flere kunder heldigvis benytter os på.

KØL

Med sidste års ansættelse af Jesper Hedegaard Hansen fik ALPI en decideret kapacitet indenfor bl.a. køletransport. Og efter et år hos ALPI har Jesper og kollegerne skabt en trafik, som kan håndtere både delpartier med flere ugentlige afgange og full loads med daglig afgang, hvor levering til tiden står højest på prioritetslisten.

Vi kan glædeligt nok konstatere, at flere og flere køl og frys kunder vælger ALPI. Iflg. Jesper er årsagen god service, fleksibilitet og ikke mindst erfarne medarbejdere, der er garanter for en høj kvalitet i transportydelsen.

"Vi har på alle trailere monteret GPS, så vi kan følge vore trailere og aflæse temperaturene", fortæller Jesper Hedegaard Hansen, der inden sidste års skifte til ALPI havde været 14 år hos System Transport – heraf de sidste syv år som afdelingsansvarlig for køletransporter.



Jesper Hedegaard Hansen

Tlf.: 9627 6022

Mail: jhh@alpi.dk

FRANKRIG

I Herning er det Anette Smith (import) og Anette Skaaning Hansen (eksport), som servicerer ALPIs kunder, når det drejer sig om transporter til og fra Frankrig. De to piger er både internt og eksternt kendt for deres gode humør og den gode service, så ALPI NEWS turde godt spørge, hvorfor en transportkunde skal vælge ALPI på Frankrig. "Vi forsøger hele tiden at efterleve ALPIs mantra om den gode og personlige service, og vore transportmængder til og fra Frankrig er under konstant udvikling, så vi kan tilbyde kunderne flere ugentlige afgange med bl.a. industrigods og så selvfølgelig vin", fortæller Anette Skaaning Hansen.

Eksport forsendelserne bliver primært leveret direkte på eksport bilerne - altså ingen omladning i Frankrig, og der er bl.a. mange leveringer til butikker og skibe. Import forsendelserne bliver hentet både direkte med bilen, der skal til Danmark, men også via ALPIs franske samarbejds-partner.

"...vore transportmængder til og fra Frankrig er konstant stigende..."



Anette Skaaning Hansen

Tlf. 9627 6987

Mail: ash@alpi.dk

Anette Smith

Tlf. 9627 6985

Mail: as@alpi.dk



10 ÅRS JUBILARER

Den 1. februar 2011 var det 10 år siden, at ALPI AIR & SEA A/S startede sine aktiviteter op indenfor luft- og søfragt samt kurerforsendelser. At det 10. regnskabsår tilmed bød på det hidtil bedste regnskabsmæssige resultat gjorde ikke markeringen af jubilæet mindre festligt. "En række af de beslutninger, vi tog i kriseåret 2009, viste sig at være rigtige. Trods afmatningen valgte vi at beholde medarbejderne og uddanne dem til tiden efter krisen. Det nyder vi godt af i dag", siger adm. direktør John Blæsbjerg. Som kundetilfredshedsanalysen også viser, er en af ALPIs væsentlige styrker den personlige betjening - "uden at vi dog går og uddeler daglige knus", som John Blæsbjerg formulerer det. "Det er klart vores fornemmelse, at behovet for den gode nære service er stigende. Vi hører om virksomheder, der føler sig fortabte i de store systemer. Vores styrke er, at vi er gode til at komme tæt på kunderne og forstå, hvad det er, de vil og har behov for, hvorefter vi kommer med de transportløsninger, de har brug for".



Sammen med ALPI AIR & SEA A/S havde Herning kontorets luftfragtsansvarlige Niels Myrup også 10 års jubilæum. I øvrigt ikke det eneste Niels har fejret i 2011, eftersom favoritholdet Green Bay Packers løb med sejren i den årlige Super Bowl, som er finalen i den amerikanske nationalsport football.

Jubelår: Niels Myrup og ALPI kontorets eneste mascot-bamse... kunne i februar fejre både Niels' 10 års jubilæum og Green Bay Packers' sejr i Super Bowl.

Den 2. marts kunne terminalchef Søren Clemmesen fejre sit 10 års jubilæum hos ALPI. Samtidig kunne to af Sørenes dygtige piger fra pakkeriet i Greve også konstatere, at 10 år hos ALPI bare flyver af sted.

Søren Præst, som er afdelingsleder for UK afdelingen og derudover salgs- og marketingansvarlig samt nyslået medejer af ALPI, kunne 1. april 2011 fejre sit 10 års jubilæum hos ALPI. På selve dagen blev Søren overrasket af to repræsentanter for FC Midtjyllands succesrige håndboldhold, som ALPI er hovedsponsor for.



Søren Præst fik på sin 10 års jubilæumsdag overrakt en FCM-trøje af FCM-Håndbolds salgschef Hans Peter Riis og FCM-profilen Lærke Møller.

TRANSPORTFORSIKRING

Selv om ALPI tager særdeles godt vare på jeres gods, så sker der skader, og det er desværre ikke alle forhold, som vi kan kontrollere. Iflg. ALPIs forsikringspartner fordeler skaderne i transportbranchen sig med 1/3 på havari-er og trafikulykker og 2/3 på lastning, omlastning og losning. De hyppigste skader i forsikringsselskabernes statistikker er håndteringsskader ved på-, af- eller omlæsning, bortkomst og manko samt brækageskader (itusslået vare) og skader pga. dårlig emballering eller forkert stuvning i container, trailer e.l. Mere dramatiske skadesanmeldelser såsom brand, hærværk, tyveri eller røveri er heldigvis knap så hyppige.

Ansvar og tidshorisont

Min transportør er da ansvarlig! Sådan lyder den helt normale reaktion, når uheldet er ude under et transportforløb. Og ja – transportøren er ofte ansvarlig, men ikke altid. Ydermere er det således, at gældende transportlovgivning lægger nogle økonomiske og ansvarsmæssige begrænsninger, som træder i kraft, såfremt vi har ansvaret i den pågældende skadessag.

De fulde økonomiske konsekvenser bliver ofte først kendt, når skaden er sket, og afhængig af forholdene er transportøren måske ansvarsfri eller hæfter kun begrænset for skaderne på godset. Hvis uheldet er ude betyder det ofte, at I er dårligere økonomisk stillet end I måske havde forventet, og i mange tilfælde dækkes hele jeres tab ikke uden en separat transportforsikring.

"...min transportør er da ansvarlig!?"

Det er ikke unormalt, at en sagsbehandling kan tage flere måneder, da ansvaret skal placeres hos den rigtige part, som i mange tilfælde ligger uden for Danmarks grænser, hvilket giver et tidsmæssigt aspekt.

Vigtig overvejelse

Det er vigtigt, at I overvejer, hvorledes transportørens ansvarsbegrænsning står i forhold til varens værdi, og dermed hvor stor økonomisk risiko I ønsker at tage, såfremt skaden sker. Ligeledes bør den tidsmæssige side overvejes, idet en sagsbehandling som nævnt kan tage længere tid via transportøren. Via transportforsikringen er der modsat ofte er en kort behandling (altså hurtig afklaring og afregning til jer), idet forsikringsselskabet sidenhen selv kører sagen videre overfor transportøren. Sørg for også at dække ufakturerede varer, dvs. varer, der transporteres mellem egne produktionssteder eller lagre, eller til og fra reparation, udstillinger, messer, demonstration osv.

Er det ikke dyrt med en ekstra forsikring?

Der afhænger naturligvis af varens type og værdi samt transportafstanden, men ofte er prisen for transportforsikringen yderst minimal sammenlignet med den økonomiske risiko, hvis uheldet er ude. Vi kan derfor kun anbefale, at I nøje overvejer, hvorvidt I burde tegne en transportforsikring. Dette kan gøres enten gennem jeres eget forsikringsselskab eller endnu lettere gennem jeres normale kontaktperson hos ALPI – vi giver meget gerne et tilbud.

KUNDEANALYSE – ALPI HAR MEGET TILFREDSE KUNDER

Over to uger i foråret kontaktede analysebureauet Enalyzer hundreder af ALPIs kunder for at tage temperaturen på vores forhold til kunderne. Der var heldigvis rigtig mange kunder, som havde tid og mulighed for at bruge nogle minutter på at svare på det elektroniske spørgeskema.

Spørgsmålene var inddelt i 8 kategorier, og på alle spørgsmål kunne der gives en vurdering fra 1 til 7 med 7 som den bedste score. I ingen af kategorierne blev ALPI samlet set vurderet lavere end 5,6 - og generelt er det heldigvis meget få negative tilkendegivelser, som analysebureauet har modtaget.

"Vi var lidt i tvivl om, hvorvidt vi skulle lave en kundetilfredshedsanalyse, da transportydelser ikke umiddelbart betragtes som det mest sexede og værdiskabende. Men for at leve op til vores mål om kontinuerlig udvikling, mente vi, at det var nødvendigt at få kundernes syn på ALPIs ydelser og medarbejdere", fortæller adm. direktør Niels Arne Markussen om baggrunden for den gennemførte analyse.

TOPSCORERE

Særligt glade er ALPI for at score højest på den "personlige betjening", hvor kunderne gennemsnitligt gav en flot vurdering på 6,3. "Eftersom vi i årevis netop har brøstet os af, at det ikke mindst er i relation til den gode direkte og personlige betjening, at ALPI kan gøre en forskel, er det dejligt, at vi nu også sort på hvidt har kundernes ord for dette", fortæller adm. direktør Niels Arne Markussen. At ALPIs organisation er gennemsyret af denne fokus på den gode personlige betjening af kunderne viser det faktum, at det er alle kontorer og trafikker, der scorer højt på spørgsmålene om den "personlige betjening".

ALPIs kodeks – kaldet "high five", som bl.a. fremgår af ALPI NEWS' bagside, fordrer bl.a. at ALPIs medarbejdere er nærværende, informative og hurtigt agerende. Og ser man på de fem enkeltstående spørgsmål i analysen, hvor kunderne giver den højeste vurdering, kan man godt tillade sig at konstatere, at ALPIs kunder mener, at kodeks efterleves, samtidig med at den faglige ballast også er i top.



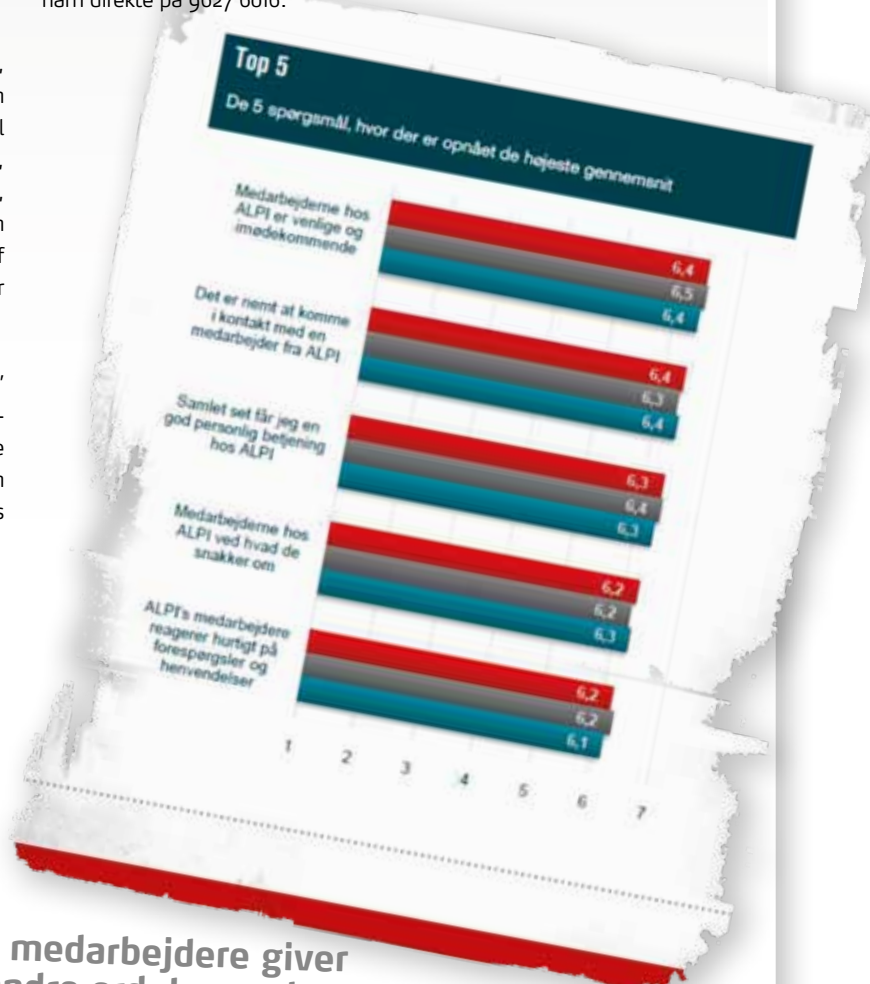
Niels Arne Markussen

SMÅ SOM STORE

Analysen viser i øvrigt også, at ALPI forstår den svære kunst at sætte alle kunder – små som store – i centrum. Således bliver ALPI vurderet lige højt af alle kundegrupper. Vore medarbejdere giver med andre ord den gode personlige service til alle kunder – uanset om de har få eller mange sendinger. Samtidig viser analysen også, at den direkte vej til øget tilfredshed med sin transportør, er at lægge flest mulige sendinger hos ALPI... For jo større andel af sine transporter en virksomhed lægger hos ALPI, jo mere tilfreds er denne virksomhed.

PLADS TIL FORBEDRING

Inden vi nu går helt i selvsving, ved vi naturligvis godt, at der også hos ALPI altid er plads til forbedring – både hos den enkelte medarbejder og hos ALPI som organisation. Derfor vil vi også fortsat udvikle ALPIs service og ydelser samt medarbejdernes kompetencer – skulle du derfor støde på en situation, hvor du ikke mener ALPI har ageret optimalt, er du mere end velkommen til at sende en mail til adm. direktør Niels Arne Markussen på nielsarne@alpi.dk eller kontakte ham direkte på 9627 6016.



"...vore medarbejdere giver med andre ord den gode personlige service til alle kunder - uanset om de har få eller mange sendinger..."

ALPI var under EM i december bukse-sponsor for det undertippede danske kvindelandshold, som overraskede positivt med en flot 4. plads.



Lærke Møller jubler, da EHF-pokalen er hjemme.



Camilla Dalby jubler efter en scoring i Boxen i Herning.



Sæsonen 2010/11 har været fyldt med sportslig succes for flere af ALPIs væsentlige sponsorer, og det var derfor nærliggende for ALPI NEWS at beskrive succesen i billeder og så lige vende emnet sponsorer med Søren Præst, som er salgs- og marketingansvarlig.

ALPI NEWS: Hvor stor betydning har klubbens mulighed for sportslig succes, når du tegner et sponsorat?

Søren: "Det har stor betydning, da klubber med sportslig succes som regel får mest TV-tid. Derudover er det jo også sjovest at være med på "the winning team".

ALPI NEWS: Stiller det krav til ALPI at få det optimale ud af et sponsorat?

Søren: "Vi bruger mange ressourcer på at aktivere vore sponsorer. Det kan være i form af kundearrangementer til kampe samt andre tiltag, der forbinder ALPI med de klubber, vi sponserer".

ALPI NEWS: Kan ALPI mærke en effekt af de tegnede sponsorer?

Søren: "Jeg indrømmer gerne, at det er svært at dokumentere effekten af sponsorer – det vil ofte være en mavefornemmelse. Man kan købe mange eksponeringsmålinger, men de er, efter min mening, ikke retvisende. Det er i øvrigt min erfaring, at længerevarende sponsorer har den største effekt".

Bronze-vinderne fra Skjern jubler efter en af sæsonens mange hjemmesejre.

SUCCES FOR ALPI



Herning Blue Fox snupede ishockey-guldet i 2011 – ikke mindst qua målmænd Lubos Pizar.



Nr. 72 Kevin Gardner blev med ALPI-logoet på ryggen en af Blue Fox' mest scorende spillere.



FCM-træner Kenneth Jensen lader champagne-proppen springe efter sejren i EHF Cuppen.

ALPI NEWS: Er du tilfreds med de sportslige resultater hos de klubber, ALPI har sponseret i sæsonen 2010/11?

Søren: "Europacup-sejr samt DM-guld til FCM Håndbold, DM-guld til Herning Bluefox ishockey og DM-bronze til Skjern håndbold. Det må siges at være over mine forventninger. Men vi har også lidt til gode fra de seneste par sæsoner".

ALPI NEWS: I december var ALPI jo buksesponsor for kvindelandsholdet i håndbold. Hvordan var oplevelsen af pludselig at samarbejde med en landsdækkende organisation som DHF frem for en lokal klub?

Søren: "Det var et utroligt spændende sponsorat, og vi kunne helt klart mærke en øget opmærksom omkring ALPI under EM. DHF som organisation var lidt tunge at danse med, når vi kom med forslag til nye tiltag. I de lokale klubber er der en større grad af gensidig forståelse og tillid".

ALPI NEWS: Du bliver vel ofte kontaktet af forskellige organisationer og klubber med henblik på sponsorater?

Søren: "Jeg bliver næsten dagligt kontaktet af klubber eller organisationer, store som små, der tilbyder sponsorater eller beder om støtte. De fleste får straks et pænt *nej tak*, da vi simpelthen ikke har tid til at tage en længerevarende samtale eller et møde med alle. Enkelte slipper dog igennem nåleøjet, hvis projektet lyder spændende, og sælgeren gør sit arbejde ordentligt. Ud over de sportslige sponsorater støtter vi også nogle humanitære organisationer, bl.a. kræftramte børn, handicap-idræt, dyrevelfærd m.m. Disse sponsorater vælges udelukkende med hjertet".

ALPI I DE GODE SAGERS TJENESTER

Et af de fem punkter i ALPIs kodeks er "at tage ansvar" – det gælder i dagligdagen overfor kolleger, kunder og øvrige samarbejdspartnere, men også på et mere overordnet plan. ALPI kan ikke redde hele verden, men det afholder os ikke fra at give støtte til udvalgte projekter og velgørende formål. Nedenfor er to nylige eksempler på velgørende formål, som vi har valgt at bruge tid og penge på.

ALPI hjælper handicaplandshold til Handicap-OL

ALPI er en af de fire hovedsponsorer hos de succesrige håndboldkvinder fra FC Midtjylland, og sammen med klubben igangsatte ALPI en tre uger lang auktion i april måned. På denne auktion kunne interesserede velgørere give et bud på en eksklusiv tavle med FCM-spillernes autografer og personlige hilsner. Pengene fra auktionen gik ubeskåret til et hold unge, mandlige håndboldspillere, der i sommeren 2011 skal deltage i OL (Special Olympics World Games i Athen) for udviklingshæmmede. Udover at lægge det samme i puljen som den højst bydende, havde ALPI også finansieret autograf-tavlen.



Tavlen med FCM-spillernes autografer er sikkert ikke blevet mindre værd efter den flotte sæsonafslutning.

Da auktionen sluttede hos internetauktionshuset Lauritz.com, lød budet på DKK 5.000. Det flotte bud kom fra handelsfirmaet H. Sindby & Co. i Vejle. Et firma som - udover at have hjertet på rette sted - også har valgt den optimale speditiionspartner i form af ALPI.

I forbindelse med FC Midtjyllands hjemmekamp mod Team Esbjerg den 27. april overrakte ALPIs salgs- og marketingansvarlige Søren Præst og H. Sindby & Co.'s adm. direktør Keld Hansen en check på DKK 10.000 til en af spillerne samt en repræsentant for DHIF. Pengene skal først og fremmest gå til at betale transport og forplejning til to træningssamlinger samt et ekstra sæt spilletøj. Begge dele er noget, som spillerne ellers selv skulle betale for.



Søren Præst (ALPI) og Keld Hansen (H. Sindby & Co.) sammen med repræsentanter for handicaplandsholdet.

Hjælp til ofrene i Japan

Den 11. marts i år blev Japan ramt af et særdeles voldsomt jordskælv og en efterfølgende tsunami. Ikke mindst det smadrede atomkraftværk i Fukushima giver fortsat store udfordringer. Derudover er der generelt enorme skader på bygninger og infrastruktur. Hvad værre er, har katastrofen kostet menneskeliv - omkring 13.000 mennesker er bekræftet døde, mens små 15.000 fortsat savnes - og medført enorme psykiske omkostninger for de efterladte og hjemløse.

Via Røde Kors har en del danskere startet personlige indsamlinger på Internettet. En af disse indsamlinger har 36-årige japansk gift Peter Otsuka-Balle fra Herning taget initiativ til efter i 10 år at have boet i den kinesiske by, Shanghai, hvor han driver eget handelsfirma med eksport til Europa.

Støtte fra ALPI

Peter Otsuka-Balle har dog måttet erkende, at det ser lidt sløjt ud med opbakningen blandt borgere og virksomheder, og derfor er han ekstra glad for, at ALPI har valgt at støtte op om indsamlingen.

"Vi har valgt at give pengene, fordi vi som alle andre synes, det er en forfærdelig katastrofe", siger ALPI AIR & SEA A/S' adm. direktør John Blæsbjerg. "ALPI har samarbejdspartnere i Japan, der har sendt bulletiner om, hvordan jordskælvet, tsunamien og strålingsfaren i Fukushima har påvirket deres personale - og nogle af dem har måttet lukke deres kontorer ned. Men dybest set er vores indfaldsvinkel, at det drejer sig om hjælp til mennesker, som fra den ene dag til den anden har mistet alt", uddyber John Blæsbjerg.

Indsamlingen kan findes via hjemmesiden www.hsj311.com. »HSJ« står for Herning Supports Japan og »311« er datoen for katastrofen 11. marts.

"Selve indsamlingen løber frem til d. 24. juni. Det betyder, at der forhåbentlig kommer flere penge ind, som kan bruges til at gøre noget godt for de mange japanere, der er ofre for en af de værste katastrofer i landets historie", fortæller Peter Otsuka-Balle.



Peter Otsuka-Balle stammer fra Herning og er gift med japanske Reiko.



www.HSJ311.com

Nye ansigter ...

HERNING



Camilla Andersen, speditør, Tyrkiet. Camilla er 23 år og udlært hos Scan Global Logistics i København.



Kenneth Poulsen, speditør, Italien. Kenneth er 26 år og har flerårig erfaring fra Stykgodscetret i Skive.



Jeppe Engsted, speditør, Italien. Efter en kort afstikker til DSV er 29-årige Jeppe "hjemme" igen.



Lise Strandgaard, speditør, import UK. 22-årige Lise har tidligere været ansat hos Freja.



Mikael Philip Kristensen, speditør, eksport UK. Mikael er 23 år og uddannet hos Itella og har senest arbejdet hos X-Presen.



Mette Pedersen, speditør-elev, Tyskland. Mette er 24 år og kommer fra et job som souschef hos Inspiration i Herning.



Tim Skov Atzen, speditør-elev, Norge. Tim er 27 år og har senest arbejdet en årrække hos Post Danmark.



Thomas Christensen, lagerassistent. Thomas er 30 år og har senest været lastbilchauffør hos KB Transport.



Rene Mølgaard, lagerassistent. Rene er 36 år og kommer fra et tilsvarende job hos Kibæk Presenning.



Flemming Nielsen, lagerassistent. Flemming er 49 år og kommer fra et tilsvarende job hos Arling Transport.

Nye ansigter ...

ODENSE



Lars Jacobsen, speditør, luftfragt. Lars er 31 år og kommer fra en stilling som luftfragtsansvarlig hos Blue Water i Billund.

Nyt om kendte ansigter ...



Jens Nielsen. Jens er pr. 1. januar skiftet fra eksport Italien til eksport Tyskland.



Jesper Hedegaard. Jesper har pr. 1. april afløst Flemming Schibbye som afdelingsleder for Hernings Tyskland og Benelux afdeling. Flemming Schibbye fortsætter som hidtil med at servicere vore kunder på eksport Benelux.



Michael Faarup. I slutningen af 2010 blev Michael udnævnt til terminalchef og sammen med lagerchef Erik Hansen står han for den daglige drift af Hernings velfungerende lagerfunktion.



Mette Hesselund. Medio januar vendte Mette tilbage til bogholderiet efter veloverstået barsel. Mette har bl.a. ansvaret for indberetninger til offentlige myndigheder samt kontakten til udenlandske debitorer.

Siden sidst har vi sagt farvel til...

Christian Jensen, Kia Møller Andersen, Mike Pedersen, Nicolai Andersen og Jacob Lange Jørgensen



GLADE MEDARBEJDERE GIVER GLADE KUNDER!



En ALPI medarbejder ...



Er nærværende



Ser muligheder



Agerer hurtigt



Er informativ



Tager ansvar

ALPI DANMARK A/S

VEJLEVEJ 5
7400 HERNING
Tlf. 9921 2166
Fax 9921 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



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

