



Fra Spanien til Danmark

Claus Møller Jakobsen tilbage hos Skjern Håndbold

Oversøisk transport – rådgivning i højsædet

Flere 10 års jubilarer

ALPIs efterår i billeder

Fokus på UK/Irland og lager outsourcing

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

Vender skuden i 2010?



For næsten alle virksomheder, og ikke mindst for virksomheder i transportbranchen, har 2009 været et turbulent og mildest talt udfordrende år. Vi har hos ALPI forsøgt at imødegå krisen med øget fokus på salg og udvikling af systemer og medarbejdere, hvilket man også kan læse om i denne udgave af ALPI NEWS. Men som mange andre virksomheder slipper vi ikke igennem 2009 uden knubs, eftersom mange af vore kunder desværre har haft markant mindre godsmængder. Endvidere har vi, grundet de mange tragiske konkurser og betalingsstandsninger, oplevet de største tab på debitorer i koncernens historie, så tag det ikke ilde op, hvis vi er lidt mere nærgående i vores debitorhåndtering.

Der er heldigvis i dette efterår begyndende tegn på bedring og øget aktivitet. Sammenholdt med at vores dygtige og

rutinerede stab af medarbejdere på alle væsentlige områder er intakt, gør dette, at vi trods alt med en spirende optimisme imødeser, hvad 2010 bringer. Så med overskriften in mente, vil vi i alle tilfælde arbejde benhårdt for at skuden vender – ikke blot til fordel for ALPI, men også til fordel for vore kunder og leverandører!

Alle vore medarbejdere, kunder og øvrige samarbejdspartnere takkes hermed for kampen i 2009 og ønskes et godt og lykkebringende 2010.

God læselyst.

Niels Arne Markussen
Adm. direktør

Nyt salgskontor i Århus

Selvom søfragts- og kuréraktiviteterne som nævnt på modsatte side samles i Herning, vil ALPI stadig være repræsenteret i Århus. Der oprettes således et salgskontor, som i første omgang vil være at finde på ALPIs nuværende adresse på Balticagade 19, men til nytår rykker vi lidt hen ad gaden til Balticagade 15.

Salgskontoret vil fungere som udgangspunktet for ALPIs salgsaktiviteter i Øst- og Nordjylland og blive det faste geografiske udgangspunkt i dagligdagen for salgschef Flemming Baltzer og salgskonsulent Otto Vissing. Ligeledes vil ALPI AIR & SEA A/S' Nikki Jensen også være at finde på kontoret af og til.

Salgskonsulent Otto Vissing

"Den moderne teknologi gør, at den geografiske nærhed til kunden på mange måder har udspillet sin rolle. Alligevel er jeg glad for, at ALPI med det nye salgskontor stadig er repræsenteret i Århus", fortæller Flemming Baltzer. "På denne måde er det således stadig muligt for østjyske kunder at mødes med ALPI lokalt".



Miljøtillæg

I takt med at vore kunders tilbud er blevet opdateret i løbet af 2009 har vi indført et nødvendigt miljøtillæg. Baggrunden for dette er, at omkostningerne til at sikre at vort eget og vore underleverandørers transportmateriel opfylder de gældende normer er stigende. Samtidig mødes vi og vore underleverandører med skærpede krav omkring opgørelse af CO-2

udledning, affaldssortering/-bortskaffelse og krav om nedbringelse af øvrige miljøbelastende forhold på arbejdspladsen, som ikke direkte kan relateres til selve transporten.

ALPIs miljøtillæg er DKK 45 pr. forsendelse.

Søfragt og kurér Jylland samles i Herning

Om baggrunden for omstruktureringen fortæller ALPI AIR & SEA A/S' adm. direktør John Blæsbjerg: "De tekniske og markeds-mæssige muligheder ændrer sig konstant, og vi har derfor besluttet at udnytte disse muligheder til gavn for vore kunder. Vi samler således know-how og ekspertise i Herning senest d. 1. december, hvor 10 erfarne speditører står klar til at løse opgaverne – hvad enten vi taler sø-, luft-, eller kurérsendinger".

Peter Degn, som i dag er ansvarlig for søfragten i Århus, vil fremover varetage dette hverv for den samlede søfragt i Jylland, men nu med base på kontoret i Herning. Blandt kollegerne i Herning vil en anden kending fra Århus kontoret, nemlig Mikkel Lübker, også være at finde.

"Ved at samle kræfterne i Herning er jeg sikker på, at vore jyske kunder vil opleve en søfragtsafdeling med en endnu bedre konkurrenceevne - såvel service- som prismæssigt. Desuden vil den tættere sparring kollegerne imellem og tilgangen af Sussi Linn Andsbjergs mangeårige branchekendskab helt sikkert blive en fordel for såvel ALPI som vore kunder", uddyber Peter Degn.

Kuréforsendelser håndteres fremover af Tina Hedelund stærkt bakket op af den produktansvarlige for kurér, Michael Fog, sammen med de øvrige kolleger på Herning kontoret.

Har du spørgsmål til ovenstående, eller ønsker du at høre om ALPI AIR & SEA A/S' kurér- og søfragtsløsninger, er du meget velkommen til at kontakte os på air-sea@alpi.dk eller endnu bedre, tage kontakt til nedenstående.

Adm. direktør:

John Blæsbjerg
9928 7808
jb@alpi.dk

Søfragt:

Peter Degn
9928 7812
pd@alpi.dk

Kurér:

Michael Fog
9928 7803
fog@alpi.dk



Mikkel Lübker og Peter Degn er klar til at spille sammen med kollegerne i Herning.

Teambuilding

Som det fremgik af ALPI NEWS 4, så er det ALPIs generelle mål at udvikle forretningen og medarbejderne – også i krisetider. Derfor har alle medarbejdere, fordelt på tre dage i september, deltaget i en teambuilding dag med særlig fokus på vores ALPI kodeks (kaldet high five).

Dagen blev udviklet i samarbejde med Team-Thor, som stillede kompetente medarbejdere og unikke faciliteter til rådighed. Dagen startede med et par timers underholdende teori omkring MBTI modellen omhandlende foretrukne handlemåder. Kurset byggede således ikke mindst på vores forskellighed og parolen om, at vi med vor forskellighed, er stærkere – hvis vi altså udnytter det. Første skridt er, at vi kender hinandens stærke og mindre stærke sider – dermed kan vi langt bedre stille det bedste "hold" til opgaven.

Efter at være blevet blevet klogere på os selv og hinanden var det tid til at arbejde med denne viden og indholdet af ALPI kodekset. Dette blev gjort udenfor i efterårsblæsten, og alle gik helhjertet ind i løsningen af opgaverne og den efterfølgende evaluering, hvilket var med til at gøre det hele til en meget vellykket og lærerig affære.







Nr. 2 h - Claus Møller Jak

Da Claus Møller Jakobsen efter ni år i spansk håndbold vendte hjem til Danmark og Skjern, hvor den imponerende karriere begyndte, var det som sponsor for Skjern Håndbold en selvfølge for ALPI at tage hånd om flyttegodset.

Her nogle måneder efter tog ALPI NEWS derfor en snak med Claus Møller Jakobsen om bl.a. hjemkomsten til Danmark og så naturligvis håndbold.

Da Claus og familien besluttede at vende næsen hjemad var det kun aktuelt at spille i Skjern og naturligvis med favoritnummeret 2 på ryggen. "Det er min barndomsklub, og her jeg blev formet som håndboldspiller. Derudover kender jeg stadig mange i klubben og byen", fortæller Claus og fortsætter, "vi har et af de bedste fundament i dansk idræt med mange små og store sponsorer, som bakker op om klubben – også under finanskrisen.

Derudover har vi altid mange mennesker i hallen, hvilket er dejligt som spiller".

"Dagsrytmen er helt anderledes, men det er dejligt at have familie og venner tæt på igen"

Spanien contra Danmark

ALPI NEWS: Hvordan har det været for dig og familien at vende tilbage Danmark?

Claus: "Det har været en næsten lige så stor omvæltning, som da jeg flyttede til Spanien. Dagsrytmen er helt anderledes, men det er dejligt at have familie og venner tæt på igen".

En glad familie tog imod da flyttegodset ankom.



ALPI NEWS: Hvad savner du mest ved Spanien?

Claus: "Den afslappede spanske mentalitet passer mig rigtig godt. De er livsnydere af kultur og elsker et godt måltid mad og god vin. Hvad vi ikke når i dag, når vi i morgen, er jeg helt med på. Efter 9 år efterlader man sig naturligvis også gode venskaber, men jeg vil kæmpe for at bevare kontakten og besøge Spanien så ofte, det er muligt".

ALPI NEWS: Hvad er den største forskel på at bo i Spanien og Danmark?

Claus: "Klimaet og mentaliteten. I Spanien kan du året rundt finde solskin eller stå på ski. Det er et stort land med mange muligheder. Mentaliteten er afslappet og de fleste steder meget åben. Man ønsker det bedste for hinanden og synes, det er dejligt, hvis andre har succes. Nogle gange tvivler jeg på, om det samme gælder for alle vi danskere".

Som så mange andre, der har haft mulighed for at kigge lidt på den hjemlige andedam udefra, har Claus dog også konstateret, at den danske samfundsmodel er noget helt særligt. "Vi kan være stolte af vores velfærdssamfund. Specielt i disse krisetider, er der flere muligheder og mere hjælp at hente i Danmark. I Spanien er der ingen grænser for mulighederne i opgangsperioder, men heller ingen bund når det går den anden vej".

ALPI NEWS: Hvordan har den danske liga udviklet sig i de 9 år, du har været væk?

Claus: "Organisatorisk og træningsmæssigt er vi på højde med tyske og spanske klubber. Økonomien gør dog stadig de to store ligaer mere attraktive for de bedste spillere. Men vi kan alligevel være stolte af vores liga. Det stadigt højere niveau tiltrækker klasespillere fra udlandet og gør det attraktivt for danske spillere i udlandet at vende hjem".

Om Claus Møller Jakobsen og dygtige kolleger

Efter VM bronzen i 2007 meldte Claus fra til landsholdet. På trods af, at han bidrog til tre medaljer uden at få det store folkelige gennembrud, er han ikke bitter. "Jeg tager det ikke så tungt længere og kan bedre sætte tingene i perspektiv nu. En træner skal spille med det hold, han mener kan vinde. Hvis jeg ikke er en del af det hold, skal jeg ikke være med. Så enkelt er det".

En væsentlig del af årsagen til den manglende succes på landsholdet skal ifølge Claus findes i det faktum, at han trives bedst med tillid fra træneren: "Hvis jeg får følelsen af, at jeg sagtens kan erstattes, og at der står en klar i kulissen, hvis jeg fejler det mindste, kan jeg ikke performe optimalt".



Claus med Champions
League pokalen

Hjemme igen Kjeks tilbage til rødderne

Efter hårdt pres lykkes det ALPI NEWS at få spilleren med det næsten legendariske lange svæv til at forholde sig til egne styrker og svagheder på banen. Som de primære styrker nævnes et veludviklet blik for spillet og evnerne som to-vejs spiller. Erfaringen, der gør det muligt at holde hovedet koldt i pressede situationer, anser Claus også som en væsentlig styrke. Som en svaghed nævnes det ovenfor beskrevne behov for tillid og tryghed. I øvrigt passer det Claus fint, at Skjern på playmakerpladsen har en kapacitet som Jesper Jensen, idet han foretrækker backpladsen, hvor der mere skal fokuseres på den næste action og mindre på taktik.

ALPI NEWS: Hvem er den stærkeste ikke Skjern spiller i ligaen?

Claus: "Kasper Hvidt, der i øvrigt er den bedste danske spiller, som jeg har spillet sammen med. Han er en fantastisk vindertype og et rart og vidende menneske, som tilmed deler min passion for gode vine".

ALPI NEWS: Hvem er den bedste udenlandske spiller, du har spillet sammen med?

Claus: "Jeg har spillet sammen med mange, så det er svært at vælge. Olafur Stefansson, Arpad Sterbik og Mirza Džombić er nok dem, der har imponeret mig mest fra min tid i Ciudad Real".

Som favorittræner fremhæves Jordi Ribera fra tiden i Ademar León og Anders Dahl Nielsen. Sidstnævnte omtales som en unik motivator, der især gjorde Claus bedre på det mentale plan. Jordi Ribera beskrives som utrolig skarp fra bænken og et behageligt og berejst menneske, som det var en fornøjelse at samtale med.

*"Jeg fortsætter så længe kroppen kan følge med,
og slutter når hovedet ikke er med"*

Træning, pres og motivation

Seks til syv gange om ugen står den på træning af to timers varighed i Skjern. En træning hvor intensiteten ofte er højere, end det var tilfældet i Spanien. I Spanien handlede det ofte omstitutions- og taktisk træning imellem de mange kampe i ligaen og europæiske turneringer.

ALPI NEWS: Er der et særligt pres på dig som den hjemvendte stjerne?

Claus: "Der er helt sikkert store forventninger til mine præstationer fra klubben og vore trofaste fans, men jeg mærker det ikke som et pres. Jeg prøver at indgå i kollektivet og byder ind med de ting, som jeg kan".

ALPI NEWS: Er det ikke svært at blive ved med at bevare motivationen til at køre til f.eks. Ringsted og spille, når man har vundet CL og DM samt vundet medaljer med landsholdet?

Claus: "Nej. Det er netop kunsten, hvis man vil være en vinder. Man skal ikke have overdreven respekt for nogen og heller ikke vise disrespect for de i teorien mindre hold".

Fremtiden

Selvom Claus er 33 år er han ikke begyndt at lægge konkrete planer for, hvad der skal ske, når håndbold skoene permanent parkeres i skabet. "Jeg fortsætter så længe kroppen kan følge med, og slutter når hovedet ikke er med. Jeg har ingen aktuelle planer for en civil karriere, men vil bruge de næste år til at spore mig ind på det".

Med hensyn til den sportslige fremtid er Claus både realist og optimist. "Realistisk set er der 4-5 hold med større økonomiske muligheder og derfor også en bredere trup end vores, så det er en kæmpe udfordring. Jeg håber dog, at vi kan blande os med de bedste i grundspillet og så toppe i slutspillet, hvor alt kan ske". Og man må sige, at Claus indtil videre har bidraget godt til en succesrig Skjern sæson. På trods af en enkelt karantænedag efter et direkte rødt kort i comeback kampen mod FCK er Skjern Håndbolds nr. 2 i skrivende stund med helt fremme på ligaens topscorerliste.

Kunne du tænke dig at stifte nærmere bekendtskab med Claus og høre om hans spændende karriere, kan han bookes til foredrag via:

www.clausmoellerjakobsen.dk.



Facts:

- 33 år.
- Bor i Århus.
- Gift med Majbritt og sammen har de sønnen Oskar på 2½ år.
- Fritiden bruges på familien, golf, musik og et glas godt rødvin i hyggeligt selskab.

Karriere:

- 121 landskampe og 149 mål.
- VM bronze 2007 og EM bronze 2002 og 2004 DM i 1999 med Skjern
- Champions League vinder med Ciudad Real 2006. Herudover deltagelse i yderligere to Europa Cup finaler

5 hurtige:

- Lars Løkke eller Helle Thorning-Schmidt?
- Ingen af dem
- Light eller alm. sodavand?
- Helt klart almindelig. Light produkter er fyldt med alle mulige stoffer, som er mere usunde end den ægte vare.
- Film eller bøger?
- Begge dele
- Whopper eller Big Mac?
- Bli'r ærgerlig og skuffet hver gang jeg spiser den slags.
- Matador eller Forbrydelsen?
- Holder meget af Matador og har set den flere gange. Er lige hoppet på Forbrydelsen og den overrasker positivt.

Oversøisk transport - Er luftfragt løsningen?

ALPI er klar med kompetent rådgivning og konkurrencedygtige løsninger

Stigende globalisering

Vi hører det ofte, men det bliver det jo ikke mindre sandt af - verden bliver mindre og mindre. Varestrømmen er ikke længere kun ind og ud af Danmark. Stadig oftere bevæger varerne sig direkte fra producent til slutbruger - og er dermed aldrig i Danmark. ALPI flytter bl.a. elektronik fra Kina til Frankrig, tekstiler fra Istanbul til Vilnius, maskindele mellem Kina og Ungarn og senest er kød fra Sydamerika til flere europæiske lande kommet med. Kendetegnende er, at varerne handles i Danmark, og beslutningen om transporterne træffes her - hermed bliver vores rådgiverrolle endnu mere vigtig.

Det svære valg

Det kan være svært at overskue de mange muligheder, der findes. Særlig vanskeligt er det at vurdere, hvornår den ene transportform er bedre end den anden. Der er ikke klar definition herpå, da man ofte er i en gråzone, hvor de små marginaler er afgørende for, om den optimale løsning er luftfragt, kurer eller søfragt.

Det er typisk et mix af flere forhold, der afgør, hvilken transportform der er optimal. Det er forhold, som f.eks. varens beskaffenhed, transittid, håndtering af godset og økonomien i transporten.

ALPIs rolle

ALPI præsenterer kunden for de forskellige muligheder samt yder kompetent rådgivning og vejledning i relation til den specifikke opgave. ALPI bestræber sig altid på at spørge detaljeret ind til opgaven for at kunne rådgive bedst muligt og for på denne måde at efterleve ALPIs kodeks om at være informativ.

ALPI flytter 1 kg, 10 tons eller 160 cbm - uanset størrelsen er opgaven lige vigtig! Vi vil altid tage fat på opgaven for at løse den bedst muligt, og rådgive om de faldgruber og muligheder der er. Den bedste løsning er ikke nødvendigvis den kunden normalt har valgt. Et eksempel på sidstnævnte er, at ALPI for nylig flyttede flere tons gods med kurer, hvor kunden troede luftfragt var den optimale løsning.

Har du spørgsmål til ovenstående, eller ønsker du at høre om, hvorvidt ALPI AIR & SEA A/S' luftfragtsløsning er den optimale løsning for dig, så er du meget velkommen til at kontakte os på air-sea@alpi.dk eller endnu bedre tage kontakt til nedenstående.



Sjælland:

Erik M. Holm
4341 0459
emh@alpi.dk



Fyn:

Nikolaj Lip
9928 7823
nl@alpi.dk



Jylland:

Niels Myrup
9928 7802
nielsmyrup@alpi.dk

Det nye lager i Greve

Succes med håndtering af kundernes outsourcing af lagerfunktionen

Stor efterspørgsel

I tidligere udgaver af ALPI NEWS har vi beskrevet lagerudvidelsen i Greve og de muligheder, det giver ALPI og kunderne. Her godt 12 måneder efter vi tog de flotte faciliteter på Greve Main 32 i brug, har ALPI NEWS valgt at se nærmere på lagerets aktiviteter.

I oktober 2008 blev de nyopførte 4.400 m² taget i brug. En fordobling af den hidtidige lagerkapacitet, men som forventet har efterspørgselen været stor. "Vi har p.t. opdelt det således, at vi primært bruger den ene halvdel til læsning og losning og den anden halvdel fungerer som lagerhotel og pick-pack område", fortæller lagerchef Søren Clemmensen. Blandt de produkter, der aktuelt håndteres på pick-pack lageret, kan nævnes belysningsartikler, konfektion og kosmetik produkter.

Effektivt pakkeri

Især kosmetik produkterne har i anden halvdel af 2009 givet nogle meget spændende udfordringer, idet der for en enkelt kunde er pakket ikke mindre end 252.000 julegave æsker. En opgave der - til kundens store tilfredshed - blev gennemført til topkarakter på kun seks uger. Opgaven beskrives af kollegerne i Greve som et stort puslespil, hvor der kommer produkter, emballage og labels fra forskellige steder i verden, hvilket kræver en grundig planlægning. Om baggrunden for at kunne løse denne type opgaver fortæller Søren Clemmensen: "Vores store force er, at pakkeriet har et fast mandskab bestående af 16 dygtige piger, hvoraf de fleste har været ansat i en årrække. Særligt ved store opgaver er netop vores rutine og erfaring afgørende for kunden".

Udvidet samarbejde med eksisterende kunder

"Blandt de nye kunder, som er kommet til efter lagerudvidelsen, er flere kunder, der har været i huset i mange år men hidtil udelukkende på transport siden", fortæller lagerassistent Martin Würtz, og fortsætter, "det er altid en særlig glæde at kunne udvide samarbejdet med en kunde". Martin er en af flere lagerassistenter, der i det daglige sikrer, at håndteringen af de af pick-pack kunder forløber optimalt.

Ønsker du information om, hvordan ALPIs lager i Greve kan optimere din forretning, så er du meget velkommen til at kontakte os på alpi@alpi.dk eller endnu bedre tage kontakt til nedenstående.

Lagerchef:

Søren Clemmensen
4341 0454
sorenc@alpi.dk

Salgskonsulent:

Mark Skjelborg
4341 0442
mark@alpi.dk



Martin Würtz og Søren Clemmensen



Travlhed på lageret

Jesper Dyrekær

Den 1. februar 2010 har filialleder Jesper Dyrekær været ansat 10 år hos ALPI. Både kolleger og samarbejdspartnere kender Jesper som en kompetent, troværdig og hårdtarbejdende speditør. ALPI NEWS satte Jesper stævne for at få lidt mere at vide om personen bag og om årene hos ALPI.

Som det fremgår af fakta boksen er Jesper bosat i Køge, og som han selv udtrykker det: "Jeg er bondet født og kvajet opdraget, så jeg kommer nok aldrig derfra. Det er et dejligt sted, tæt på skov og strand, og så er det meste af familien samlet i området".



Når den ikke står på kvalitetstid med familien, forsøger Jesper at holde vægten nede med motion, hvis ellers knæene ikke strejker - og der skal helst være en bold med i aktiviteterne.

Jesper beskrives af sine kolleger som meget videbegærlig, og han vil således helst have detaljeret kendskab til alle kunder og opgaver. Denne videbegærlighed er måske også baggrunden for, at han altid kan højne stemningen på kontoret med en god historie.

Jesper fortæller, at den mest markante udvikling hos ALPI i løbet af de seneste 10 år er, at virksomheden er blevet meget større og at antallet af kolleger - ikke mindst i Herning - er vokset kraftigt. Endvidere er ALPI gået fra at være meget koncentreret om transporter til og fra Italien til stort set at kunne håndtere hele paletten af internationale transporter samt lager- og logistikløsninger.

Finanskrisen har gjort dagligdagen noget mere stresset og presset, men Jesper forsikrer, "at kunderne stadig får den gode, kendte ALPI service med direkte kontakt til en venlig og kompetent medarbejder". Den svære periode, som branchen er inde i lige nu, gør det endnu vigtigere at stå sammen som et hold, hvilket Jesper ikke mener er noget problem, "da netop de gode kolleger gør ALPI til en særligt god arbejdsplads".

Facts om Jesper:

- 38 år.
- Familien består udover Jesper af hustruen Tina og døtrene Anna (8 år) og Christina (21 år).
- Bosat i Køge.
- Tidligere arbejdet hos Samson og Scansped

5 hurtige:

- Bøger eller film?
- Film
- DR eller lokalradio?
- DR
- Whopper eller Big Mac?
- Whopper
- Matador eller Forbrydelsen?
- Matador
- Light eller alm. sodavand?
- Alm. Sodavand

lærer i Greve

Mark Skjelborg

D. 17. november 2009 er det 10 år siden, at Mark startede med at sælge ALPIs produkter på Sjælland. Mark er langt fra den klassiske aggressive "sælger Helge på brede dæk og fælge". Tværtimod er Mark - både på de indre linjer og eksternt - kendt og respekteret for sin seriøsitet og hjælpsomhed.

I anledningen af jubilæet tog ALPI NEWS en snak med koncernens mest rutinerede sælger, der på kontoret i Greve nogle gange kaldes Lille Thestrup, men den historie kan du selv få fra Mark, når du har givet ham nogle flere sendinger....

Mark har været i branchen siden 1973 og fungeret som salgskonsulent siden 1977 kun afbrudt af en periode på seks år, hvor han solgte et noget mere krads produkt, nemlig isolering. Om de 10 år hos ALPI fortæller Mark: "ALPI har udviklet sig fra det, der føltes som et mindre familiefirma til et mellemstort og velfungerende foretagende. Selv om vi er vokset, har vi opretholdt den gode service og fleksibilitet, som er ALPIs varemærke. Jeg oplever derfor ofte, at vi bliver anbefalet til andre af nuværende kunder, hvilket er den bedste reklame, man kan få".

Fritiden bruger Mark meget gerne på camping, og campingvognen er fast parkeret på Stevns Camping i Strøby. Derudover benytter han sig også gerne af, at han og fru - selv om de bor i rolige omgivelser i Skovlunde - kan være i centrum af København på 20 minutter.

Når Mark sætter sig foran husalteret, er det ikke mindst fodbold, der trækker, men der må også meget gerne stå Animal Planet i hjørnet af skærmen. Mht. fodbolden er der to hold, Mark især følger - mestrene fra FCK og det lokale hold fra Skovlunde IF. Sidstnævnte rykkede desværre ud af 2. division og er, til Marks store ærgrelse, nu at finde i bunden af Danmarksserien.



Facts om Mark:

- 53 år.
- Far til sønnerne Kenneth (29 år) og Lasse (25 år)
- Gift med Birgitte
- To bonus døtre, der har "leveret" fire børnebørn
- Bosat i Skovlunde
- Tidligere arbejdet hos bl.a. Samson

5 hurtige:

- Bøger eller film?
- Film
- DR eller lokalradio?
- DR
- Whopper eller Big Mac?
- Ingen af delene
- Matador eller Forbrydelsen?
- Matador
- Light eller alm. sodavand?
- Alm. sodavand

Fokus på UK og Irland – højt serviceniveau og konkurrencedygtige priser



Import:

Britt Pedersen
9627 6004
britt@alpi.dk

Peter Stensfeldt
9627 6002
peter@alpi.dk

Eksport:

Søren Præst
9627 6001
soren@alpi.dk

Christian Jensen
9627 6005
cj@alpi.dk

Rene Bertelsen
9627 6007
rb@alpi.dk

Siden april 2001 har Søren Præst stået i spidsen for ALPIs UK-afdeling, som håndterer transporter til og fra England og Irland. Sammen med sine fire kompetente kolleger servicerer han ALPIs kunder i hele Danmark. Finanskrisen har ikke mindst været turbulent på det britiske marked som følge af den store svækkelse af det engelske pund.

"Det har været og er stadig en meget udfordrende periode. Konkurrencen om kunderne er stor, samtidig med at omkostningsniveauet ofte ændrer sig, eftersom kursen på det engelske pund er meget ustabil. Vi er heldigvis konkurrencedygtige på prisen, samtidig med at vores servicekoncept ikke matches af nogen af vore konkurrenter", fortæller Søren Præst.

Og hvad er det så lige, der gør ALPIs britiske servicekoncept så specielt?

Speditør René Bertelsen uddyber: "Danske chaufførledsagede biler giver meget bedre leveringssikkerhed og færre skader. Herudover er faste chauffører og et tæt samarbejde med ALPI koncernens fem kontorer i England og Irland også et kæmpe plus".

ALPI NEWS bad afdelingens fem medarbejdere om at opliste de væsentligste fordele ved at benytte ALPI som transportør af gods til og fra England og Irland:

- **Danske, chaufførledsagede biler med faste chauffører**
- **Daglig afgang til og fra England**
- **24-36 timers ekspres-service til og fra England**
- **Fem medarbejdere i Herning med over 50 års erfaring på UK-trafikker**
- **Hurtig opfølgning på forsendelser**
- **Tæt og personlig kontakt til kunderne**
- **Egne ALPI-kontorer i England og Irland**
- **Distribution i hele UK/Irland**
- **Håndterer stykgods, partlæs og hele læs i form af pallegods, kartongods, maskiner, hængende konfektion m.m.**

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

ALPI PÅ HI MESSEN

ALPI var flot repræsenteret på årets industrimesse



Efteråret i billeder

ROD PÅ LAGERET

Dark By Design lagde beslag på hal 1 i Herning i tre dage, og fik assistance til pakningen af ALPI – her Nikki Jensen og Niels Myrup



GAMMEL KÆRLIGHED RUSTER IKKE... MEN DET GØR VARMERØR...

Varmerørene i den "gamle" del af Vejlevej 5 blev desværre offer for indtrængende grundvand



IKKE ALT GODS ER PALLEGODS

Et militærkøretøj på vej til messe i London



I Danmark kender vi pølsevognen, og nu også kartoffelvognen fragtet fra Tyrkiet til København



Et par brugte tæppevæve blev fragtet fra Danmark og til Kina

NY DRESSCODE?

Nej, men Ole L. Hansen skulle til et hjemmeværnsarrangement straks efter arbejde



ALPI KundeWeb – spar tid og book direkte via Internettet

Store fordele for kunderne

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

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

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

Virker det?

Eksamineret speditør Ole L. Hansen, som i løbet af 2009 har introduceret en række af ALPIs kunder til KundeWeb, bekræfter, at systemet virker efter hensigten: *Nogle kunder har straks "hævet den oplagte gevinst", idet de hidtil har brugt tid på at skrive en fax og bevæge sig hen til faxen. Men også kunder, der har erfaring med webbooking hos vore konkurrenter, er begejstrede og fremhæver, at KundeWeb fungerer nemmere og hurtigere end de systemer, de har erfaring med.*

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

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

KontoVisOpret BookingForsiden

Velkommen til ALPI A/S

**Overblik
når DU har tid...**

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

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

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

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

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

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

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

Nye ansigter...

HERNING



Bettina Skindhøj Hansen,
salgsassistent.

Bettina er 41 år og kommer fra en lignende stilling hos Itella.



Sussi Linn Andsbjerg,
speditør, søfragt.

Sussi er 35 år og kommer fra en lignende stilling hos DSV.



Jesper Morthensen,
chauffør.

Jesper er 34 år og kommer fra en lignende stilling hos Herning Godstransport.

Nyt om kendte ansigter...



Niels Hansen, afdelingsleder for Hernings Syd-europa afdeling, kan fejre sit 10 års jubilæum 1. februar 2010. Lær evt. Niels nærmere at kende via profilartiklen i ALPI NEWS 4.



Nicolai Andersen (eksport Tyskland) blev fejret, da han i august kunne kalde sig udlært speditør. Mandag d. 1. februar 2010 starter Nicolai i øvrigt med at af-tjene fire måneders værnepligt på Skive kaserne.



Britt Pedersen (import UK) er vendt tilbage fra veloverstået barsel.



Mette Hesselund (regnskabsassistent) går på barsel 18. december 2009.

Siden sidst har vi sagt farvel til...

Daniel Schow, lagerassistent, Greve
Dragan Kovacevic, chauffør, Herning
Jan Klindt, salgskonsulent, Herning
Jesper Espenhaim, speditør kurer, Greve
Malene Skræddergaard, salgskonsulent, Herning



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

