

KLAR KURS

RØNNE HAVN A/S

BIRKA STOCKHOLM PÅ VISIT I RØNNE

STRATEGISK SAMARBEJDE UDLØSER NYE ARBEJDSPLADSER

RØNNE HAVN KLAR TIL UDVIDELSE
KRYDSTOGTER BETYDER INDTÆGTER TIL BORNHOLM

NYT LOGO TIL HAVNEN
HALVÅRSREGNSKAB VISER FREMGANG

BIRKA CRUISES

Birka
STOCKHOLM

LEDER

Af direktør Thomas Bendtsen

Rønne Havn A/S fortsætter sin positive udvikling. En udvikling, der betyder, at havnens ledelse hæver forventningerne til årets resultat fra ca. 10 til ca. 11 mio. kroner. Det er et resultat, der ligger ganske godt i tråd med bestyrelsens målsætning om at nå et nettoresultat på 12 mio. kroner i 2020, men at vi allerede nu er så langt og i bund og grund så tæt på at indfri målsætningen før tid, er ikke nogen tilfældighed.

Vejen til succes hedder hårdt arbejde og fokus hos alle havnens medarbejdere. Vi har i en længere periode fokuseret meget på at effektivisere havnens forretningsgange og samtidig professionalisere vores ydelser. Vi opererer i et marked, der kræver kontinuertlig udvikling, og vores kunder er meget optaget af effektivitet og sikkerhed. Det stiller krav til medarbejdere og ledelse om, at vi er forandringsvillige og konstant ser de muligheder, der er, for at forbedre og effektivisere vores ydelser.

En af måderne vi kan sikre, at vi kan leve op til de store forventninger og forpligtelser er, at vi konstant dygtiggør os og hele tiden skaber de bedste rammer for medarbejderne gennem uddannelse og udvikling.

Det er ikke nok, at vi markedsfører os og bliver mere synlige. Kunderne skal også opleve, at de rent faktisk bliver behandlet mere professionelt. Vi investerer derfor massivt i at efteruddanne



medarbejdere og ledere, så de fremadrettet kan indgå i den udvikling af havnen, som vi ønsker. Det har været en yderst spændende proces, og den har med al tydelighed vist, at der blandt medarbejderne har ligget en masse uudnyttet potentiale af

ideer og muligheder. Det er nu med til at udvikle og professionalisere havnen og dermed sikre, at Rønne Havn også i fremtiden kan være en professionel og effektiv forsyningshavn til Bornholm, og vel at mærke en havn, der lever op til de krav, som kommer fra havnens mange kunder og brugere.

Jeg har tidligere sagt, at det er en benhård proces, som aldrig stopper. Der vil også fremover stilles store krav til både medarbejdere og ledelse om en høj grad af omstillingsparathed og efteruddannelse, og vi må aldrig hvile på laurbærene, selvom resultatudviklingen for nuværende er tilfredsstillende.

Vi er i en omstillingsproces, som fortsætter, og målet er fortsat, at Rønne Havns indtjeningssevne skal løftes til et niveau på højde med de bedste i den danske havnebranche. Det er en positiv udvikling, der vil gavne hele Bornholm og det bornholmske samfund.

REGNSKAB

BEDRE HALVÅRSREGNSKAB END FORVENTET

Regnskabet for første halvår ligger nu klart og viser igen, at Rønne Havn har lagt den rette kurs, og at den valgte strategi er rigtig i forhold til at løfte lønsomheden og således forbedre selskabets investeringsevne.

Den positive udvikling gør nu, at havnens ledelse hæver forventningerne til årets resultat fra ca. 10 til ca. 11 mio. kroner. Det positive resultat skal bl.a. ses i lyset af, at Rønne Havn har haft en lidt større omsætning end forventet. Omsætningen forventes nu at blive ca. 53,4 mio. kroner, da årets første seks måneder har genereret en omsætning på 26,3 mio. kroner samtidig med, at havnens driftsresultat (EBITDA) i perioden steg fra 11,7 mio. i 2014 til 12,5 mio. i 2015 svarende til en stigning på 7,6 %.

“Når jeg betragter vores halvårsregnskab, så kan jeg med tilfredshed konstatere, at vi har lagt den rette kurs, og at de strategiske beslutninger er rigtige. Bestyrelsen har en målsætning om at nå et nettoresultat på 12 mio. kroner i 2020, og at vi allerede i 2015 ser ud til at nå et nettoresultat på ca. 11 mio. kroner, er yderst tilfredsstillende,” fortæller direktør Thomas Bendtsen.

“Vi har desuden iværksat en række meget synlige initiativer på det

spirende offshore-marked omkring Bornholm, samtidig med at vi fører en mere aggressiv markedsføring af havnen.

Desuden arbejder vi med en betydelig langsigtet investering i at løfte uddannelsesniveaet for ledelse og medarbejdere i selskabet. Der investeres dermed langsigtet i selskabets udvikling sideløbende med, at der gennemføres effektiviseringstiltag, og jeg ser derfor optimistisk på havnens muligheder for at kunne indfri de opsatte målsætninger før tid.”

Overordnet set er resultatet en konsekvens af en målrettet indsats, hvor man fra havnens ledelses side har været optaget af at effektivisere havnens forretningsgange. Det betyder, at havnen udvikler sig positivt, og at den bliver mere effektiv og dermed mere lønsom, samtidig med, at der investeres i at udvikle forretningen.

Den positive udvikling er helt afgørende, hvis vi fortsat skal kunne leve op til vores ansvar og forpligtelser som forsyningshavn til Bornholm, og hvis vi på langt sigt skal gøre os forhåbninger om at kunne levere noget af den kapital, der er nødvendig for at fremtidssikre havnens infrastruktur,” understreger direktør Thomas Bendtsen.

ETHA

“

RØNNE HAVN FORTSÆTTER
DEN POSITIVE UDVIKLING,
OG DERFOR HÆVES FOR-
VENTNINGERNE TIL
ÅRETS RESULTAT.





KRYDSTOGTER BETYDER INDTÆGTER TIL BORNHOLM

Rønne Havn er Danmarks næststørste krydstogthavn. Klar Kurs har set på, hvad det betyder for havnen og for øen.

“Bornholm ligger godt positioneret i Østersøen, og alle krydstogtskibene passerer Bornholm,” fortæller chefen for cruise og sikkerhed i Rønne Havn, Niels Lundberg. Han mener, at Rønne byder på et dejligt frirum, når man har besøgt de store destinationer som København og Sankt Petersborg.

“Bornholm er en tryk, sikker ø og byder naturmæssigt på alt fra Danmark samlet på ét lille sted: Hammershus, rundkirkerne og de andre attraktioner, og så er vi stærke på oplevelser, hvor man kan bruge kræfter på aktiviteter som at cykle, klatre i klipper og spille golf,” vurderer Niels Lundberg og fortæller, at de fleste krydstogtpassagerer er tyske efterfulgt af svenske, engelske og amerikanske.

Niels Lundberg pointerer, at krydstogtgæsterne er vigtige, fordi de tilfører Bornholm en ekstern indtægt. “Øen genererer i sig selv trafik til havnen, men krydstogt er ekstraomsætning. Hver turist lægger typisk 300-400 kr. på få timer, og de penge går til busture, guider, forretninger og restauranter samt udlejning af cykler og biler,” fortæller han. Desuden betaler skibene afgifter til havnen, for der er forskellige opgaver, som havnens medarbejdere skal løse, når et krydstogtskib lægger til.

“Havnen stiller lodser, en slæbebåd og trossefolk til rådighed. Ved ankomst og afgang er der håndtering af skibet, og vi leverer vand og modtager affald,” forklarer Niels Lundberg.

Krydstogtsæsonen går fra maj til september, og nogle få skibe sejler også juletur i Østersøen. Gæsterne matcher de skibe, de kommer med, lige fra vild luksus til almindelige krydstogter. Bornholm er en

del af en stor rejse og er den ukendte destination i forhold til København, Sankt Petersborg og Tallinn.

Krydstogtturismen har globalt set været i vækst i mange år, og der bygges hele tiden nye og større skibe. Niels Lundberg fortæller, at der også for Østersøens vedkommende har været en ret stor vækst fra 2000 til nu. “Vi er oppe på fire millioner gæster om året i Østersøen. Antallet af skibe, der anløber, har ikke været markant stigende, men passagermæssigt er der vækst, fordi skibene bliver større,” betoner han.

København er naturligvis en langt større krydstogtby, men Rønne nyder godt af at være med i samme cruise netværk, Cruise Network Copenhagen. “Vores konkurrenter er havnene omkring Bornholm som Karlskrona, Karlshamn, Visby, Kalmar og Sassnitz,” vurderer krydstogtchefen.

I Rønne Havn gør man sig tanker om, hvordan man fremover kan tiltrække de helt store krydstogtskibe. “Havnen kan rumme skibe op til en vis størrelse, men de store rederier kræver, at skibene kan komme til kaj. Vi skal derfor vækste og skabe ny infrastruktur. Det betyder en udvidelse af havnen, så vi kan tage imod de store skibe,” forklarer Niels Lundberg.

Han fortæller, at der arbejdes på at skaffe kapital til en udvidelse. Det kræver store investeringer i nye yderværker, de såkaldte forkastninger, uden for havnen. Har man ikke dem, kan skibene ikke ligge trygt inden for.

“Vi arbejder både med regionen og EU,” fortæller Niels Lundberg. “Vi kan bygge kajen selv, men forkastningen koster mange penge. Vi snakker samlet om cirka 700 millioner kr., hvoraf forkastningen koster over halvdelen. Har man den rette og tilpassede infrastruktur, så sikrer vi øen i mange år fremover,” slutter Niels Lundberg.

KRYDSTOGSMESSER ER STEDET, HVOR MAN FINDER SINE GÆSTER

Rønne Havn, Destination Bornholm og skibsmæglerfirmaet PMS deltager i de store krydstogtmesser for at tiltrække sig opmærksomhed. Her møder havnen krydstogtrederierne og kommer på deres søkort.

Den absolut største messe i verden er Cruise Shipping Miami, der i 2016 skifter navn til Seatrade Cruise Global, Fort Lauderdale. Derudover er Rønne Havn med på Seatrade Europe i Hamburg. Deltagelsen sker som en del af Cruise Copenhagen Network, hvor Rønne Havn optræder sammen med København, Aarhus, Fredericia, Skagen, Aalborg og flere andre byer på en stor stand. Der er på forhånd aftalt møder med de store krydstogtrederier. Andre gæster på standen dukker op spontant, når de surfer rundt på messen. På møderne opdaterer man status og får og giver feedback.

Typisk lukkes der ikke kontrakter på messerne, men messedeltagerne får at vide, hvad der er i horisonten. Selve aftalerne finder sted mellem messerne. Rederierne kommer ofte til Bornholm for at se øen, og Rønne Havn får typisk besøg af to til tre rederier pr. år. Havnen tager også selv ud til kunderne. Sammen med Destination Bornholm har Rønne Havn lige været i Hamburg og besøgt et stort tysk rederi. Udover messerne møder Rønne Havn også rederierne i netværk som Cruise Baltic, Cruise Europe, CLIA med flere, alt sammen med det mål at få krydstogtsegmentet udvidet.

Med udgangspunkt i gæsternes mange forskellige indgangsvinkler



Helle Hansson fra Destination Bornholm, Gitte Holmsberg fra Plum, Møller & Skovgaard og Niels Lundberg fra Rønne Havn på messe i Miami

og ønsker arbejder man så videre på hjemmebanen. Rønne Havn har mange interne samarbejdspartnere på Bornholm som Destination Bornholm, skibsmæglere, handelsstandsforeningen, busselskaber, attraktioner samt de såkaldte incoming bureauer. Man snakker sammen og udvikler produktet Bornholm. Kundernes tilfredshed er det vigtigste parameter. Rønne Havn er begyndt at foretage egentlige tilfredshedsmålinger og får mange tilbagemeldinger af typen "very nice place, like to visit again, will come back." Det er sammen med de få utilfredse kommentarer med til, at man kan skrue et produkt sammen, der går rent ind hos de store krydstogtrederier. Når de andre konkurrenter er store byer, er det smart at være en lille perle i det blå hav.

“

**DET ER SMART AT VÆRE EN
LILLE PERLE I DET BLÅ HAV.**



HANDELSSTANDSFORENING KLAR TIL KRYDSTOGTGÆSTER

Rønne Handelsstandsforening er særdeles aktiv i bestræbelserne på at servicere krydstogtgæsterne.



Det lå egentlig ikke i kortene, at herretøjsforhandler Jan Bidstrup, som har været 30 år i branchen, skulle være formand for Rønne Handelsstandsforening, men et hårdt pres fra tillidsfulde kolleger gjorde, at han for et

par år siden satte sig i formandsstolen, og siden er der sket en del i byen. Jan Bidstrup har gjort meget for at skabe et godt og attraktivt handelsmiljø i Rønne. "Specialforretninger med ordentlig kundebehandling og gode spisesteder er nøgleord," siger Jan Bidstrup.

Folk kommer her for at se noget andet, end de er vant til derhjemme, og de skal mødes af smilende mennesker og en god stemning," lyder det fra formanden. Handelsstandsforeningen har i tæt samarbejde

med Rønne Havn fokus på at give krydstogtgæsterne særlige oplevelser. "Det er for eksempel Bornholmer Garden, der spiller ved en ankomst og busser, der kører gæsterne til centrum," fortæller Jan Bidstrup.

"Vi skal helt klart have fokus på at udbygge Bornholms infrastruktur, så vi får mulighed for anløb af de større krydstogtskibe," siger Jan Bidstrup.

Han har da også gjort et stort arbejde for, at de mange gæster fra krydstogtskibet Birka Stockholm får en god søndag i Rønne.

Bornholmer Garden spiller ved ankomsten, og han har adviseret sine kolleger i handelsstandsforeningen, så de holder åbent. Også kræmmerne, som normalt holder til på Lille Torv, har flyttet deres stader til Store Torv.

Da Jan Bidstrup, mandagen efter Birka Stockholms besøg, gør om-sætningen op, kan han da også konstatere, at han har haft en om-sætningsfremgang på 30 % i forhold til 2. udslagsdag sidste år.

KRYDSTOGT



“

ET IMPONERENDE
LOGISTIKARBEJDE
RULLEDE SIG UD
PÅ HAVNEN VED
BIRKA STOCKHOLMS
ANKOMST

Der var en hektisk stemning på Rønne Havn, da krydstogtskibet Birka Stockholm anløb en halv time tidligere end forventet. Det gjorde, at logistikken måtte speedes op.

"Jeg fik 5 minutter til at rykke ud," lød det fra en af de fire bådsmand, som skulle være klar til at tage trosserne – og det var han så. Medlemmerne af Bornholmer Garden, som var tilsagt til kl. 8.45, satte i løb, for selvfølgelig er man klar, når skibet lægger til kaj.

Birka Stockholm gæster jævnligt Rønne Havn på sommerens krydstogter, og søndag den 12. juli ankom skibet fra Warnemünde. Gæsterne havde så dagen til rådighed på Bornholm, inden skibet kl. 16.00 fortsatte rejsen mod Stockholm. Et imponerende logistikapparat blev i løbet af minutter rullet ud på krydstogtkajen i Rønne.

Klar Kurs var på havnen, hvor vi talte med nogle af de folk, der denne søndag tog en ekstra tørn for at sørge for, at krydstogtgæsterne fik en god oplevelse på Bornholm. Vi talte også med nogen af gæsterne på Birka Stockholm for at høre, hvorfor de valgte at besøge Bornholm, hvad de forventer, og hvad de gerne vil opleve på Bornholm.

Da skibet lå ved kajen, og landgangen var sat, lagde Bornholmer Garden ud med en fejende march, hvilket fik sat gang i kameraerne og afstedkom en flot applaus fra gæsterne.

Nærmest som en militær operation rullede lange rækker af busser op på krydstogtkajen, hvor de var opdelt efter Syd- og Nordturen, som mange af passagererne havde valgt.

Samtidig stod folk fra Rønne Havn klar med bykort og til at svare på spørgsmål.

Der var ligeledes travhed hos cykeludlejningen, som også stod klar på kajen. I den modsatte ende af kajen holdt busser klar til at bringe gæsterne til Rønnes centrum. Birka Stockholm er med sine 34.924 bruttoregisteretons et af de største skibe, som kan anløbe havnen.

"Skibet sejler normalt i skærgården og er meget manøvreedygtigt," siger Niels Lundberg, der er chef for krydstogt ved Rønne Havn.

I vinterperioden er skibet beskæftiget med sejlads mellem Stockholm og Mariehamn på Ålandsøerne (Finland).

BIRKA STOCKHOLM PÅ VISIT I RØNNE





KRYDSTOGTGÆSTER FYLDER STORE TORV



"Jeg har fuldt hus," siger en glad og storsmilende Karina Johansen, da Klar Kurs kigger indenfor på restaurant Brazz på Store Torv i Rønne. Selvom hun er daglig leder, må Karina Johnsen i dag selv tage fat og deltage i betjeningen af de mange gæster i restauranten. Der er stuvende

fuldt både inde og især ude, hvor mange gæster har valgt at indtage frokosten i det flotte solskinsvejr. "

"Vi er rigtig glade for de mange krydstogtgæster," siger Karina, mens hun giver ordrer til nogen af de 10 medarbejdere, som denne søndag er med til at betjene de svenske krydstogtgæster fra Birka Stockholm.

DET SIGER KRYDSTOGTGÆSTERNE

Klar Kurs fik en snak med nogen af krydstogtgæsterne, da de var på vej på tur. De to ægtepar, Ulla-Britt og Hans Pettersson og Eva og Evald Nordin, er på deres første krydstogt. De kommer fra Härnösand, som ligger i Midtsverige. Turen går til Rønnes centrum for at udforske byen og for at handle. Fokus vil være på de små specialforretninger, som de to par vil udforske.

"Det er vores tredje krydstogt," lyder det fra ægteparret Monica og Åke Helmar fra Stockholm. Ægteparret er på Bornholm for fjerde gang. Denne gang har de valgt turen med bus rundt på Sydbornholm, hvor de håber at se rundkirker og den prægtige natur.

Ægteparret Stridfält er tilbage på Bornholm efter 40 år. De besøgte i deres unge dage øen og glæder sig nu til et gensyn med naturen. Parret kommer fra Örebro i Midtsverige.

Ægteparret Karina og Seppo Pulkkinan Lindblad er på deres første krydstogt. De kommer fra Skebruk, som ligger nord for Stockholm. De har sammen besøgt Bornholm for seks år siden, og det er bestemt ikke sidste gang, siger de samstemmende med et smil. I dag går turen til centrum, hvor der skal shoppes. Karina er meget imponeret over Bornholmer Garden.

Inger og Bengt Falk Karlsson fra Avesta i Dalarna er på Bornholm for tredje gang. De har to gange tidligere besøgt øen med Birka Stockholm og gjort det til en god vane, som de siger med et smil.

For omkring tyve år siden besøgte de øen med egen sejlbåd og nyder hver gang at udforske naturen, men denne gang skal der også være tid til shopping og glæden er stor, da Klar Kurs' udsendte reporter kan fortælle, at butikkerne er åbne.



RØNNE HAVN KLAR TIL UDVIDELSE

En kæmpe satsning skal sætte Rønne Havn i stand til at modtage de største krydstogt- og fragtskibe og til at kunne servicere kommende vindmølleparker.

Bornholms Regionskommune er som ejer af havnen dybt involveret i projektet, og borgmester Winnie Grosbøll fortæller her om planerne.

Rønne Havn er forsyningshavn til Bornholm og dermed en vigtig spiller i forhold til udviklingen på Bornholm. Som ejer af havnen har Bornholms Regionskommune en meget aktiv rolle i forhold til havnen.

“Rønne Havn er indgangsporten til Bornholm, og derfor er udviklingen af havnen og investeringer i nye forretningsområder meget vigtig, ikke bare for havnen, men for hele det bornholmske samfund,” siger Winnie Grosbøll. Hun fortæller, at man fra kommunens side har en tæt dialog med havnens ledelse om, hvordan man sammen bedst kan understøtte udviklingen:

“Vi har som ejere af havnen defineret de overordnede mål for havnen i en ejerstrategi, og i den indgår også mål af samfundsmæssig karakter, for eksempel i forhold til det rummelige arbejdsmarked, lærlinge med mere. Som ejere har vi desuden tilkendegivet i ejerstrategien, at havnen skal tjene penge for derved at kunne investere i udvikling, ny infrastruktur og nye forretningsområder. Hvis havnen ikke er i stand til at udvikle sig og investere i nye forretningsområder, skader det hele det bornholmske samfund,” siger borgmesteren.

Rønne Havn vil være en af vækstmotorerne i øens fremtidige udvikling og ønsker en udvidelse af havnen, så man kan tage selv de største krydstogtskibe ind i fremtiden. Den samlede investering kan løbe op på den anden side af en halv milliard kroner.

“Jeg er meget optaget af den nye plan for fremtidssikring af Rønne Havn, dels fordi det vil betyde et øget løft til krydstogtturismen, og navnlig fordi det vil give erhvervslivet bedre vilkår. Havnen vil kunne tage mod større skibe i al slags vejr, og vi vil få en havn med store udviklingsmuligheder for eksempel i forhold til vindmølleparkerne i



Winnie Grosbøll: “Udvikling af havnen er vigtig for hele Bornholm”

Østersøen og andre aktiviteter. Bornholms Regionskommune og Rønne Havn har arbejdet tæt sammen med Erhvervsministeriet om denne plan, og arbejdet indebærer at skabe ekstern finansiering til dens virkeliggørelse. Planen indgår desuden i den vækstplan, der er lavet for Bornholm af erhvervsministeren og Vækstforum Bornholm,” oplyser Winnie Grosbøll.

Et skridt på vejen i styrkelsen af Rønne Havn er det kun seks måneder gamle strategiske samarbejde Offshore Center Bornholm. Under denne paraply tilbyder 10 bornholmske virksomheder skibsfarten og vindmølleindustrien at levere service, reparation og vedligehold til søs og til lands. Specielt ønsker man at blive partner for de kommende vindmølleprojekter i Østersøen.

Winnie Grosbøll er overbevist om, at Offshore Center Bornholm har styrken til at blive førende leverandør til blandt andet vindmølleparkerne i Østersøen.

“Hele tanken om at arbejde sammen for at kunne tilbyde mere, er helt rigtig og den bedste måde til at udnytte vores geografiske placering i Østersøen. Jeg forventer mig meget af Offshore Center Bornholm,” slutter Winnie Grosbøll.



RØNNE HAVN VIL VÆRE EN AF VÆKSTMOTORERNE I ØENS FREMTIDIGE UDVIKLING.





VI SKAL HAVE STORE VISIONER OG LANDE DEM IGEN

Hvordan er Bornholm unik, når det gælder offshore? Det arbejder Thomas Poulsen fra Renewable Energy Solutions på at finde svaret på.

Hvor ligger opgaverne og pengene i fremtiden for Rønne Havn og Offshore Center Bornholm? Hvad skal man tage fat på, og hvad skal man lade være? Det er to centrale spørgsmål, som det kræver ekspertviden at finde nogle brugbare svar på. Derfor har Rønne Havn og Offshore Center Bornholm hyret en ekspert på området. Eksperten er Thomas Poulsen, der driver Renewable Energy Solutions. Firmaet arbejder, som navnet antyder, med bæredygtig energi.

“Det er gammel lærdom, at man ikke kan være alt for alle. Men kan man være mere for nogle flere? På offshore-området er der tre hovedsegmenter; et generelt maritimt felt, olie- og gas samt vind. Offshore Center Bornholm startede officielt den 1. januar i år.

11 virksomheder er gået sammen, og de har en ganske unik palette af produkter og ydelser til Østersøen. Men de kan også anvendes ude i Nordsøen, i Middelhavet og på Atlanterhavet. For eksempel har Bornholms Elektromotor netop fået en stor ordre i Nordsøen. Vi skal hjælpe med at finde frem til, hvilke muligheder, der er for de 11 virksomheder inden for de tre segmenter.”

Alle tre segmenter er efter Thomas Poulsens opfattelse vigtige, men lige nu er det særligt interessant at fokusere på vindmøllesektoren. “Der kommer mange nye vindmøllefarme i Østersøen, og når de skal startes op, er der mange skibe, der undersøger havbunden med hensyn til geologi og fauna med videre. De søger en havn. Så er det efterfølgende en stor indsats at bygge de enkelte vindmølleparker, for der skal bruges arealer på land til at samle dele og skabe logistik og lager. Vindmølleinstallationsskibene skal dokke og laste. Når farmen er sat op, skal den virke i 25 år og serviceres af et antal både med besætning, der står ud fra en servicehavn. Der bliver jo skiftet mange dele ud i en vindmølleparks levetid,” forklarer Thomas Poulsen.

Han vurderer, at det letteste er at understøtte geologiske undersøgelser og servicere farmene. At skaffe arealerne og bygge vind-

møllerne er en større opgave, der kræver store investeringer. “Jeg hjælper med at prioritere, hvilke opgaver, man skal gå efter, og hvordan man skal gribe det an på kort, mellem og langt sigt.”

Som eksempel nævner han, at et tysk ingeniørfirma har bygget en fabrik ved Stettin i Polen med fundamenter til vindmølleparker. Det vil være en stor opgave for Bornholm at matche. En anden mulighed vil være at fungere som transitstation, hvor ting skal omlades, og hvor der sker værditilførsel. Det vil være en havn, hvor man har lagre og faciliteter som lufthavn, hoteller, logistik med mere. En overkommelig opgave for Bornholm.

“At skabe en anvendelig strategi handler derfor om at have store visioner og lande dem igen: Hvad er Bornholm unik til? Hvad er andre havne bedre til? Hvor kan vi få succes? Kan vi komme i gang uden store investeringer, eller skal vi have regeringen og EU med ind over?” fortæller Thomas Poulsen.

I et strategisk arbejde er der grænser for åbenhed. Men Thomas Poulsen nævner som eksempel, at der ud for Bornholm findes Rønne Bakke og Rønne Banke. Her kunne man lave vindmølleparker, der kunne energiforsyne øen. Men det ville være endnu mere interessant, hvis man samtidig opførte dem som en slags testcenter til havs lige som Østerild til lands i Jylland. Så kunne man teste meget store vindmøller til havs og samtidig lave et shipping- og logistikcenter, hvor man kunne træne personel i at opsætte møller og reparere dem til havs.

“I dag kan man kun simulere på land, og på vand koster det 5-10 gange så meget at reparere. Her kunne man skabe en indtægt ved at træne medarbejdere, udstede certifikater med videre. Det ville gøre det hele mere lønsomt,” siger Thomas Poulsen.

I Nordøsen er der mange store vindmølleparker, og de er tit i medierne. I Østersøen er der færre, men som sammenlagt også er utrolig betydningsfulde.

“Danmark har mange dygtige teknikere, som kan bygge og servicere vindmølleparker i hele Østersøen. Der kan Offshore Center Bornholm blive en vigtig spiller,” slutter Thomas Poulsen.



LÆS MERE OM DE 11 VIRKSOMHEDER I
OFFSHORE CENTER BORNHOLM PÅ
WWW.OCBORNHOLM.COM



STRATEGISK SAMARBEJDE UDLØSER NYE ARBEJDSPLADSER PÅ BORNHOLM

Offshore Center Bornholm, der tilsammen udgøres af mere end 10 forskellige virksomheder, har for alvor sat Bornholm på det internationale offshore-landkort.

Det betyder, at ordrerne nu begynder at rulle ind til de virksomheder, der deltager i samarbejdet. Det skaber nye arbejdspladser både i og uden for Bornholm.

Målet med det strategiske samarbejde under Offshore Center Bornholm er at markedsføre Bornholm som offshore-aktør inden for vindmøller og vindenergi, og derigennem at tilbyde Bornholm som servicehub til de mange planlagte vindfelter i Østersøen, men også som serviceudbyder af en lang række maritime serviceydelser til de mange tusinde skibe, der hvert år passerer Bornholm.

Det skal ses i lyset af, at Østersøen i årene fremover er udset som et af de største vækstområder inden for bl.a. vindmøller. Dermed er Bornholm og Rønne Havn blevet centrum for en spændende udvikling med et meget stort vækstpotentiale.

"Vores geografiske placering gør os til et oplagt centrum for udviklingen, og øens mange kompetencer gør, at vi naturligvis skal være en del af udviklingen inden for offshore. Vi har både erfaringen og kompetencerne, så derfor har vi samlet kræfterne i et strategisk samarbejde, så vi kan stå stærkere i den fremtidige konkurrence," fortæller Offshore Center Bornholms bestyrelsesformand Morten Studsgaard.

Det strategiske samarbejde begynder allerede nu at kaste de første resultater af sig i form af ordrer.

For virksomheden Bornholms Elektromotor har satsningen åbnet helt nye døre og betydet, at ejer Martin Randrup har oprettet virksomheden Service at Sea, der målrettet sigter mod de internationale kunder inden for offshore-branchen.

I første omgang er der tale om, at virksomheden har tegnet en serviceordre på tre borerigge i Norge og Skotland. Dertil kommer en større ordre på leverance af komponenter til vindmølleindustrien. Der er allerede leveret komponenter til de første to vindmøller, men

forventningerne er store, da der er tale om en samlet vindmøllepark på godt 124 møller.

"Jeg er sikker på, at det, der har bragt os i spil, er det netværk, vi har fået via de øvrige partnere og aktiviteter i Offshore Center Bornholm. Jeg er godt klar over, at vi kun er en lille spiller, men nu er der kommet fokus på os og det, vi kan," fortæller ejer af Bornholms Elektromotor og Service at Sea, Martin Randrup.

Martin Randrup vurderer, at han alene med de nye ordrer i hus skal ansætte i hvert fald tre til fire medarbejdere, og at flere vil komme til, efterhånden som arbejdet i Offshore Center Bornholm sætter fokus på de bornholmske kompetencer hos internationale virksomheder. Samarbejde og netværk nytter noget, når målet er de store internationale kunder. Det har Martin Randrup måttet sande. Hans virksomhed Bornholms Elektromotor har i mere end 20 år arbejdet med reparation og vedligeholdelse af installationer på skibe i og uden for Bornholm. Men navnet var primært kendt på Bornholm. Derfor var det nødvendigt at etablere virksomheden Service at Sea for at øge synligheden hos de internationale kunder.

"Vores nye forretning giver mening i forhold til det internationale marked. Set med lidt humoristiske briller, så har vi arbejdet med det her i 20 år, men jeg har nok bare aldrig lige tænkt på, at det med et fint ord hedder offshore," tilføjer Martin Randrup og smiler.

Rønne Havns placering gør havnen til et naturligt omdrejningspunkt for udviklingen, og målet er at skabe større kendskab i offshore-branchen til de mange serviceydelser og faciliteter, der er på Bornholm. Det blev bl.a. gjort under parolen, at der fra ankomst til havnen kun er 7 minutter til en effektiv offshore-infrastruktur med en lang række professionelle og specialiserede serviceydelser.

"Der er ingen tvivl om, at Offshore Center Bornholm kan gøre en forskel, og jeg håber, at langt flere vil slutte op om det strategiske samarbejde, således at netværkets målsætning om at kunne ansætte en fuldtidsdirektør til at markedsføre Bornholm som en offshorehub kan gennemføres. Bornholm ligger strategisk godt, og vi skal bare have samlet kompetencerne og synliggjort dem," slutter Offshore Center Bornholms bestyrelsesformand Morten Studsgaard.

NYT LOGO

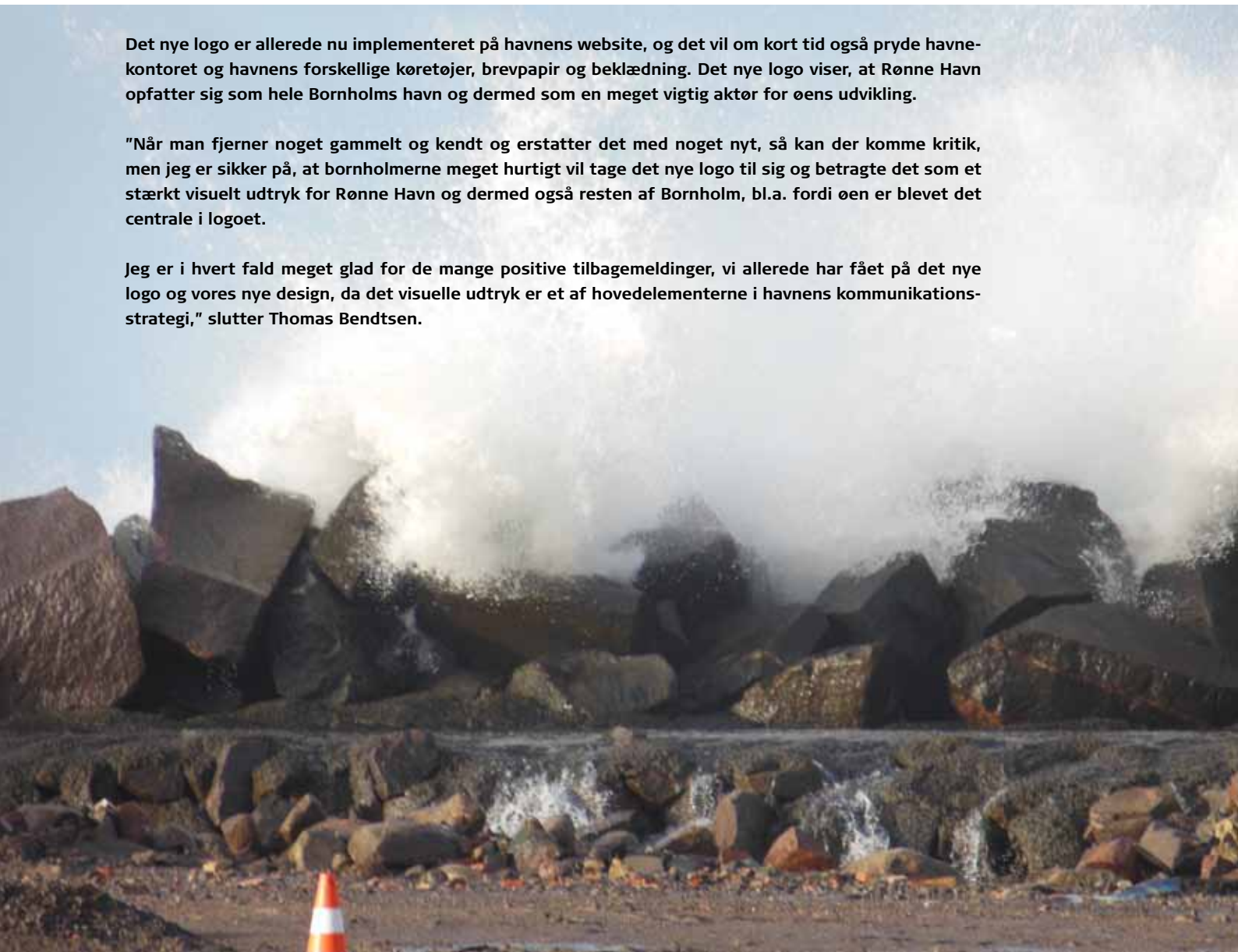
Havnen er gennem mange år benyttet sig af sit velkendte logo, der har været en del af udsmykningen på alt fra brevpapir, lodsbåd, biler, bygninger og andet, der omgiver havnen og dens aktiviteter, men i den kommende tid vil et nyt design og logo komme til at pryde havnen og dens omgivelser.

"Rønne Havn skal fremstå som en moderne og effektiv havn med en professionel tilgang til branchen. Derfor er det vigtigt, at vi visuelt fremstår på en måde, der sender et professionelt signal," fortæller direktør Thomas Bendtsen.

Det nye logo er allerede nu implementeret på havnens website, og det vil om kort tid også pryde havnekontoret og havnens forskellige køretøjer, brevpapir og beklædning. Det nye logo viser, at Rønne Havn opfatter sig som hele Bornholms havn og dermed som en meget vigtig aktør for øens udvikling.

"Når man fjerner noget gammelt og kendt og erstatter det med noget nyt, så kan der komme kritik, men jeg er sikker på, at bornholmerne meget hurtigt vil tage det nye logo til sig og betragte det som et stærkt visuelt udtryk for Rønne Havn og dermed også resten af Bornholm, bl.a. fordi øen er blevet det centrale i logoet.

Jeg er i hvert fald meget glad for de mange positive tilbagemeldinger, vi allerede har fået på det nye logo og vores nye design, da det visuelle udtryk er et af hovedelementerne i havnens kommunikationsstrategi," slutter Thomas Bendtsen.



UDGIVER



Klar Kurs udgives af Rønne Havn A/S
Ansvarshavende redaktør: Direktør Thomas Bendtsen
Tekst, layout og produktion: Nentor Communication ApS
Fotos: Morten Brandborg m.fl.
Oplag: 1.500 stk.