



Coasteren »Phantom« på Saimaa-kanalen i Finland. Alle skibe i H.H. Danships flåde er tilpasset de restriktioner, som gælder på den finske kanal, der forbinder søen Saimaa med Den Finske Bugt. Foto: H.H. Danship

## Flere ben giver fordel i krisetid

Det går op, og det går ned i shipping. Med tilsammen mere end 120 års erfaring i branchen har de fire befragtere i Svendborg-virksomheden H.H. Danship prøvet mange op- og nedture i tidens løb. Lige nu er det mest "ned" for virksomhedens traditionelle kerneforretning, kommercielt management af coasterne. Netop derfor er de fire glade for at have flere ben at stå på i form af forskellige forretningsområder.

Af Christian Kragelund-Leer

Fire-fem forskellige forretningsområder er meget i en virksomhed med bare syv ansatte. Men om det er klogt at koncentrere sig om sin kerneforretning, eller om det er bedre at have flere ben at stå på, afhænger i høj grad af, hvem man spørger.

Hos shippingvirksomheden H.H. Danship i Svendborg er der ingen tvivl – og slet ikke i øjeblikkets elendige fragtmarked. De forskellige forretningsområder spredt således risikoen og giver muligheder og synergi. Og det på trods af, at H.H. Danship er en lille spiller i alle markeder. -Selvfølgelig er der fordele ved at være stor. Men vi oplever alligevel, at kunderne gerne vil snakke med os, og så længe vi gør tingene ordentligt og til den rigtige pris, får vi forretning, siger Jørgen Lauersen, partner i H.H. Danship.

Virksomhedens traditionelt største forretningsområde er kommercielt management af coaster-tonnage. Da H.H. Danship blev etableret i 1986 var dette netop kernen i for-

retningen, og det er det for så vidt stadigvæk. Dog med projektspedition som en stort set lige så vigtig aktivitet. Dertil kommer mæglervirksomhed, en smule klareringsarbejde i Svendborg samt agenturvirksomhed for en privat havneterminal i New York.

### Finland

Coaster-forretningen foregår på baggrund af et langvarigt samarbejde med det tyske rederi Interscan Schiffahrt, som leverer hovedparten af skibene i H.H. Danships flåde. Den består i dag af 10 coaster i størrelsen 1.600-4.200 t.d.v. Fire af skibene er nybygninger på 3.300 t.d.v. leveret fra Marine Projects i Polen i 2008 og 2009.

H.H. Danship fungerer som udgangspunkt alene som kommerciel manager, men har dog også haft ejerinteresser i flere skibe i tidens løb – heriblandt de fire nybygninger samt coasterne »Pax« og »Pernille«. De to sidstnævnte var ejet af H.H. Danship i en årrække og var i en periode under dansk flag.

Udgangspunktet for H.H. Danships coasterforretning har i mange år



Tre ud af fire befragtere i H.H. Danship. Fra venstre Jørgen Lauersen, Keld Pedersen og Leif G. Hansen. Jørgen Lauersen og Leif G. Hansen er også partnere i virksomheden. Foto: Christian Kragelund-Leer

været transport af træ- og papirprodukter fra Saimaa-området i det østlige Finland. Søen Saimaa er forbundet til Den Finske Bugt via Saimaa-kanalen, og hele H.H. Danships flåde er grundlæggende tilpasset de restriktioner, der gælder her.

### Op og ned

Virksomhedens trafik på området er imidlertid reduceret kraftigt i de senere år.

-Vi er ikke så aktive på Saimaa længere pga. den hårde konkurrence fra flere tyske og hollandske rederier. De har fået en masse nybygninger i de senere år, som de skal have beskæftiget, og det sker til lave pri-

ser. Samtidig er markedet blevet mindre, fordi det går skidt for træ- og papirindustrien, forklarer Leif G. Hansen, medstifter af og partner i H.H. Danship.

-I gamle dage opererede vi ca. 20 skibe, som næsten alle var beskæftigede på Finlands-farten, i dag har vi 10 tilbage, hvoraf kun et eller to sejler på Saimaa, supplerer Jørgen Lauersen.

Det sidste er ment som en konstatering, snarere end en beklagelse. Tingene går op og ned, har et langt liv i shipping-branchen lært de fire befragtere i H.H. Danship. Ud over Leif G. Hansen og Jørgen Lauersen er der tale om en tredje partner, Keld Haakonson, samt Keld Pedersen.

Og tiderne skal såmænd nok blive bedre igen, vurderer de. I øjeblikket er de faktisk glade for, at de "kun" skal beskæftige 10 skibe, og at nybygningsserien fra Polen blev holdt på fire skibe og ikke langt flere.

-Da vi kontraherede skibene, så det fornuftigt ud. Men de er kommet på et dårligt tidspunkt. Da de blev kontraheret, gjorde fire nybygninger ikke indtryk på nogen. Hvorfor ikke seks, otte, ti eller tolv blev vi spurgt. Men i dag er det godt, det kun blev til fire, konstaterer Leif G. Hansen.

### Projekt-spedition

Netop de dårlige tider for

coasterfarten demonstrerer, hvorfor befragterne i H.H. Danship er glade for at have flere ben at stå på. For mens det kniber med at tjene penge på coasterne, som i øjeblikket hovedsageligt beskæftiges i fri fart i Nordeuropa og Middelhavet, går det bedre med projektspeditionen.

-Flere kunder inden for projektspedition har ingen krise i øjeblikket. Vi er mere og mere aktive inden for projektspedition, hvor vi laver en del dør-til-dør trafik. Vi er jo en meget lille spiller på det marked, men vi fokuserer på nicheforretning, personlige relationer og vores faste kundekreds, fortæller Keld Pedersen og fortsætter:

-De store kunder stiller godt nok større og større krav, hvilket gør det svært for en lille virksomhed at konkurrere, men vi gør det alligevel. Kunderne vil også gerne have med de mindre navne at gøre.

Lastmæssigt beskæftiger H.H. Danship sig i projektmarkedet primært med vindmøller, kraftværker motorer og lign., som typisk skal transporteres til det, der kan betegnes som "vanskelige" destinationer.

### Samarbejde

Som lille virksomhed er H.H. Danship afhængig af en fast kreds af samarbejdspartnere, og her spiller de personlige kontakter og den lange erfaring altså også ind.

På den tekniske side arbejder H.H. Danship fast sammen med Århus Besigtigelses Bureau, i dag også kendt som Global Marine Surveyors, som konsekvent er med fra start til slut i projekterne. På rederisiden samarbejder H.H. Danship med en fast gruppe af projektlasterederier som BBC, SAL og Combilift, men virksomheden benytter også af og til sine egne skibe.

-Vi sejler også projektlaster på egne coaster, hvis det giver mening rent praktisk og økonomisk. Det giver også kunderne en vis tryghed, siger Keld Pedersen.

### Mægler og agent

På projektlastsiden er der også synergi med to andre forretningsområder hos H.H. Danship. Mæglerforretningen er således også i vidt omfang koncentreret om projektlast-

### H.H. Danship

### Fakta

H.H. Danship blev etableret i Svendborg i 1986 af Leif G. Hansen og Keld Haakonson, som kom fra en anden Svendborg-virksomhed, Nielsen Chartering. Begge er stadig partnere i virksomheden.

Den tredje partner i H.H. Danship er Jørgen Lauersen, som kom til virksomheden i 2002. Inden da og indtil sin død i 2001 var Leif Nielsen partner i H.H. Danship.

H.H. Danship beskæftiger i dag syv personer. På befragningssiden omfatter organisationen ud over de tre partnere Keld Pedersen, som blev ansat for fem år siden.

Virksomheden har altid beskæftiget sig med kommercielt management af coaster-tonnage og har stort set siden etableringen samarbejdet med det tyske rederi Interscan Schiffahrt. Den opererede flåde tæller i dag 10 skibe i størrelsen 1.600-4.200 t.d.v.

H.H. Danship beskæftiger sig også med flere andre forretningsområder – heriblandt projektspedition, mæglervirksomhed, klareringsarbejde på Svendborg Havn samt et agentur for en privat stevedorevirksomhed og havneterminal i New York.

Fortsat fra side 8

og heavy lift-markederne, hvor H.H. Danship repræsenterer en række kunder på ladingssiden på eksklusiv basis.

Desuden giver et relativt nyt europæisk agentur for virksomheden Construction & Marine Equipment Co. i New Jersey uden for New York adgang til laster og det, Keld Pedersen betegner som den eneste, privatejede projektlasthavn med egne ansatte på den amerikanske østkyst.

-De arbejder som stevedore-virksomhed og er de første på østkysten med egne folk og uafhængighed af fagforeningerne. De har egen terminal, egne pakhuse og kraner og er derfor yderst kompetitive. De giver gode forbindelser til en stor del af det østlige USA og forsøger nu at promo-

vere sig i Europa, fortæller Keld Pedersen og fortsætter:

-Desuden har de tæt relation til kraftværkerne rundt om New York og til kabellægning, så det giver os også nogle fordele på projektsiden.

### Fremtiden

Trods de dårlige tider i coastermarkedet og den øgede fokus på andre forretningsområder har H.H. Danship ingen planer om at droppe den gamle kerneforretning.

-Som sagt ved vi jo, at det går op og ned, og vi vil helt sikkert fortsætte med coastertrafikken. Vi skal bare være mere kreative i øjeblikket pga. markedet, men det er nu ikke helt så slemt, som det har været. Vi ser



Som projektspediter har H.H. Danship bl.a. forestået transporten af fem motorer på hver 320 ton fra Italien til en slutdestination i Kenya via Mombasa. Motorerne skulle benyttes på et kraftværk. Alt udstyr til indlandstransporten blev medbragt på skibet fra Italien. På det lille billede illustreres nogle af de problemstillinger, som på forhånd skulle afklares, inden landevejstransporten fra Mombasa til slutdestinationen. Fotos: H.H. Danship

onsskiftet i virksomheden. -Ja, det er jo vores dårlige samvittighed, siger Leif Hansen med et smil og fortsætter:

-I princippet mangler vi en mand på 25, en på 35 og en på 45, men det har ikke lige passet ind hidtil. Men vi skal have fundet ud af, hvad vi skal gøre.

Det står dog fast, at ingen af deres børn er interesserede i en karriere i shippingbranchen.

De fire befragtere hos H.H. Danship har alle en traditionel shippingbag-

grund og er gået den slagne vej som lærlinge i starten af 70'erne. Virksomheden har også selv tidligere uddannet shippinglever, men har ikke gjort det i de senere år.

-Når man tænker på den måde, man arbejder på i dag, synes vi, det er blevet sværere at finde noget meningsfuldt at tilbyde eleverne, men vi overvejer da, om vi skal gøre det igen. Det vil jo også give muligheder for at få yngre kræfter ind, siger Leif G. Hansen.

NYHEDER FRA

Søfart  
SHOP'N

800 sider  
350,-

+ forsendelses-  
omkostninger

Dansk Illustreret Skibsliste 2010

Redaktion: Søren Lund Hviid

Bestilles på tlf: 8625 8900, mail: dis@soefart.dk eller på www.soefart.dk

Køb den nu

Nu kan du købe 2010-udgaven, og den er større end nogensinde -mange nye fotos, helt opdaterede skibs- og adresseinformationer.

Søfart