

NOTAT

Kundekampen

8. marts 2010

Spørgsmål 1 - Kunder

Hvad er den vigtigste forbedring havnene kan gennemføre for at forbedre vores kunders konkurrenceevne, og hvordan gennemfører vi det?

Investeringer i moderne havne, infrastruktur og suprastruktur eksempelvis nye kraner = hurtige ekspeditioner. Færgenhavnene investerer i oplevelsestilbud til ventende passagerer.

Vores kunder er producenter og aftagere af varer/gods. Vi ved ikke om alle virksomheder i oplandet er opmærksomme på havnenes transporttilbud. Vi skal derfor sikre, at nye virksomheder får en VELKOMSTPAKKE, så alle overvejer havnene som en mulighed.

Kodeordet for bedste kundetilbud er service og fleksibilitet. Det skal være nemt at komme til kaj med flere størrelser skibe (stadig større) hele døgnet og komme med lastbil/tog nemt frem. Organiseringen skal tilrettelægges så der losses/lastes straks og effektivt. Kan di pakke transportopgaven som en "dør-til-dør" vil det være prikken over i'et.

Skrotte de nuværende overenskomster og erstatte dem med (tidssvarende) kunde- og konkurrenceorienterede effektivitetsfremmende overenskomster. Tilføjelse: Der er givet 0 for sandsynligheden. Sandsynligheden er ganske stor fordi det af hensyn til konkurrenceevnen er tvingende nødvendigt.



I fællesskab med havnenes virksomheder at optimere operation i havnen, således at den samlede transportkæde med søtransport, terminalhåndtering (havne), og for/eftertransport bliver mest optimal set med prisbriller. Derfor er samarbejde i havnen omkring de fælles løsninger helt afgørende. I samarbejde med virksomheder at have det optimale udsyn og kunne løse brugernes ønsker på forkant, således at løsningerne bliver skræddersyet. Vigtigste ændring: 1. Dialog med nuværende og nye kunder er altafgørende for at havnen kan opfylde deres behov. 2. Forretningsforståelse for den enkelte kundes problemer. 3. Effektivisering og koordinering af kundernes behov – ex. Ved anløb. Dvs. HOLDNINGSÆNDRING i havnene for en relativ passiv medspiller til en opsøgende og aktiv samarbejdspartner, der skal sikre et bedre konkurrenceevne hos kunderne.

Udbyg og forbedre dialogen med vores kunder. Arrangement: Bringe virksomheder sammen. Buisnes-club en gang om måneden.

Mere synlighed Mere oplysning til omverdenen om havnenes muligheder. Effektivitet i havnene skal informeres ud. Priserne skal være attraktive. Oplyse om havnenes specialer.

Skabe dialog om udviklingsmuligheder for kunder og havn.

Webbaseret prisportal/varer a til b – Prisen + service + CO2 – giver kunden gennemskuelig i markedet.

Gennemføre kundeanalyse, fordi vi så kan :

1. Få klarlagt deres behov
2. Få kunderne opdelt i kundegrupper, så vi kan lave målrettet indsats
3. Få indsigt i handelskæden (kunder – speditør - modtager)
4. Få nedbragt kompleksiteten ved at få indsigt

Dette skal munde ud i at vi bliver langt bedre til at formidle samarbejdet og være konsensusøgende – fælles fodslag er nødvendig for at flytte mere gods fra land til vand.

Rette produkt til den rette pris. Det betyder, at havnen skal vise kundeforståelse ikke bare overfor kundernes nuværende behov men også for fremtidige behov. Dette inkluderer også nye kunders behov. Det vil kræve at havnene i langt højere grad skal være forretningsorienteret og dermed fleksibel, omstillingsvillig og have tilpasningsevne. Det kræver en tæt kontakt til havnenes kunder, både som gruppe og som enkeltvirksomhed. Det kunne være i form af bruger møder og regelmæssige, fortrolige møder med virksomhederne. Man skal som havn være villig til at imødekomme brugernes ændrede behov f.eks. i form af kraner, vanddybde, befæstede arealer, m.m.

Investering i bedre og optimal infrastruktur (adgangsveje, arealudlæg og udstyr), hvor mindre miljøbelastning skal brandes som en væsentlig parameter overfor kunderne. Gennemførelsen fordrer konsensus mellem havnen, brugerne, naboerne samt det politiske niveau(er).

Genopfind det gamle ”parketsystem” i en ny og effektiv form. For at skabe effektiv og miljørigtig trailertransport af søvejen. I gennem udvalgte haven i hele landet for derigennem at aflaste det overbelastede vejnet, der kommer i fremtiden. Uddybning: Ifølge Infrastrukturkommissionens rapport vil godsmængderne i Danmark stige med +/- 100% omkring 2025. Det medfører, at vores traditionelle vejbaserede transportsystem vil bryde sammen. Vi har brug for alternative systemer og selvom den blå landevej imellem landsdelene i øjeblikket ikke ser økonomisk fordelagtig ud vil økonomien og mulighederne blive mere og mere attraktive, når trængselsproblematikken i de nuværende transportsystemer vokser. Vi forudsætter endvidere: standardiserede skibe, fast rutesystem og besætning på to mand m/k.

Bedre indsigt og forståelse i virksomhedernes behov – og havnene må målrette sine investeringer efter kundernes behov – bedre reaktionsevne!
Bedre partnerskab mellem kunde/ladningsejer og havn. Udvikling af one-stop-shopping. Fæles investeringer mellem kunder og havn.

Forbedre infastruktur og specialisere sig. Politisk pres og bedre til at markedsfører sig.

Havnen bør ændre tilgang til dialog med kunderne: Det gøres ved at skabe en systematisk og bred dialog med kunderne, som kan danne grundlag for bæredygtige beslutninger om fremadrettede aktiviteter og investeringer.

LYT-SE-HØR

LYT – LÆR – TÆNK

Gennemfør beslutninger så de bliver til gavn for havnenes økonomiske bagland - by og region – samt naturligvis havnene selv. Konkrete tiltag:

- 2 årlige dialogmøder med havnenes kunder
- Nedsætte et rådgivende forum som behandler og analyserer kundeønsker
- Havnen opretholder til stadighed et konkurrencedygtigt takstniveau m.h.p. at styrke havnens og kundernes konkurrenceevne.

Vi skal tilføre vore kunder mere added value. Eksempelvis investere i oplevelsestilbud til ventende passagerer og chaufførere. Shuttlebus fra færgelejet til legeland & butikcenter = omsætning chauffører får mulighed for bad og internet adgang.

Etablering af lokale fokusgrupper, som kan give input til udvikling og havnens ydelser. De lokale fokusgrupper (kunder m.fl.) kan understøtte de markedsgrupper, der er under etablering i Danske Havne. Markedsorienteret prisfastsættelse.

Spørgsmål 2 - International konkurrence

Hvordan får havnene mest ud af globaliseringen og hvordan gennemfører vi det?

Støtte tekniske og økonomiske forandringer, der virker frem for med gode forbehold for mindre laster og frem mod at skatter/afgifter og subsidieringer ikke giver ulige vilkår.

Konsolidering med udgangspunkt i en dansk national transport- og logistikplan, der hænger sammen med de internationale planer på området.

Indse at globalisering drives udefra ikke fra Danmark

Forstå globale spilleres behov og ønsker til de danske havne

Indret infrastruktur i henhold til de globale spilleres behov og ønsker – ikke kun i den enkelte havn men i hele transportkæden.

Sikre at det danske netværk indgår logistik i den globale transportkæde

Gennemføre; lav en national netværks struktur og se til, at havnene udfylder de roller, de kan opnå.

Lobbyarbejde i folketinget for gennemførelse af vejafgift for lastbiler – der derved vil gøre søtransport mere konkurrencedygtigt. Dette vil også være mere miljøfordelagtigt.

På baggrund af varerstrøms-analysen tages kontakt til andre europæiske havne og mulige afskibere som kan optimere og fremme søtransporten.

Skabe nye korridorer og bryde vanetænkning til gavn for miljøet.

Samarbejde og specialisering. Havnene bør erkende, at ikke alle aktiviteter nødvendigvis passer ind (specialisering) og kan henvise til en anden havn eller transportform (samarbejde) hvor aktiviteten passer ind.

Gods vælger andre transportformer, hvis ikke havne kan løse opgaven optimalt. Løsningen kunne være et koordinationskontor.

Se ud over egen kaj-kant og lav en swot-analyse i samarbejde med dine kunder. Åben op for dialog med udenlandske havne.

Online AIS-løsning med alt info om gods, passagerer, medarbejdere, dvs. ”tjek inn” hele vejen igennem systemet fra A til B! EU baseret. Mindsker den administrative byrde i forhold til anløb og godsets videre færd.

Det er vigtigt at havnene har en selvforståelse for deres lokalisering i forhold til de internationale godstransportkæder. Når/hvis kæderne kan identificeres er det vigtigt, at få operatørerne i tale og ”sælge” havnen som en destination på transportkæden bl.a. ved at kende sit bagland og kunne anskueliggøre hvorledes et anløb af havnen kan give værdi for operatøren. I den forbindelse skal havnen være opmærksom på lokale hindringer som bl.a. fagforeningsorganisering.

Forbedret/optimeret godshåndtering (skiftes mellem transportformerne) og dermed lavere pris og bedre konkurrence evne. Via aktivt samarbejde mellem; havn, operatører, reder, forsknings institutioner og myndigheder. Medfinansiering fra EU.

Teknologisk samarbejde med sammenlignelige Europæiske Havne. Målet er at nedbringe liggetider og priser gennem automatisering og teknologiskudvikling samt ensartethed for kunderne. Finansiering: rationaliseringseffekten over 10-årig periode bruges som afdrag og ansøgning om EU-midler. Der defineres fælles opgaveløsning med de udvalgte havne, benchmarking anvendes. Resultatet; kunderne oplever faldende liggetider og ensartet service/opgaveudførelse og konkurrencedygtige priser. Den lokale havn styrkes også som aktør og bidragsyder i lokalområdet.

Konkretisering af implementerings analyse af trafikstrømme. Udpegning af relevante regionale havne i forhold til trafikstrømme. Analyse af ”hovedspillerne” i forhold til transportører/speditører. Dialog med mulige rederier og definition af effektive tonnage, havne faciliteter og evaluering af bagvedliggende infrastruktur. Kravs – og forventningsafstemning imellem kunder (speditører), rederier og havne. Udarbejdelse og konsensus omkring det nye bil/sø (og evt. bane) system. Igangsætning, evaluering og tilretning.

Havne placeret i den rigtige geografi i Danmark og nabolandene. Skal arbejde sammen og tilbyde effektive og frekvente muligheder for lastbils – og trailertransport imellem landsdelene i Europa i tæt dialog med rederier, speditører og andre interessenter. En effektiv håndtering i danske havne (hvilket giver den billigste pris) kombineret med en effektiv bagvedliggende infrastruktur giver øget vækst (vand og varestrømme finder vej.)

Udvikle bedre transportkæder. Se havnen som et led i kæden. Udvikle på bedre intermodalitet. Øget specialisering/fokusering.

Alle danske havne sammenlægges til et fælles selskab. Havneloven afskaffes og alle havneinterseenter nedlægges og afvikles for at indgå i et fællesskab med planøkonomi og socialisme.

Dette styrker den internationale konkurrence ved, at der ikke bruges tid på at konkurrere nationalt men der gøres fælles front mod det globale marked. Alle unødige omkostninger elimineres med værdiskabelse for samfundet som mål.

Havn opdeles i international og national kategori. Sikre kritisk masse. Optimerer på infrastruktur og investering. Gennemføre brancheopdelt havn enten via frivillighed eller via lovgivning.

Danske havne skal fastholde deres effektivitet via specialisering. Det skal bl.a. gøres gennem tæt sammenspil med rederierne, tæt kontakt til cargo-owners. Opretholdelse af kapacitet på havnen og styrke havnenes baglandsinfrastruktur.

Indgå strategiske alliancer med danske og udenlandske havne. Eks benytte EU støtteprogram og derved skabe insitament til overflytning af mere gods via korridorer til søs. Konkret: Esbjerg- Zeebrugge Mos ansøgningsstøtte til motorvejsforlængelse giver kortere transporttid til/fra havn og dermed øget konkurrenceevne for søtransport versus lastbil i forhold til godstransport imellem Skandinavien og Vesteuropa.

Dialog med eksisterende kunder om udvikling. Formalisering. Samarbejde med ligeværdige havne om markedsføring og salg.

Danske Havne udvalg (arbejdsgruppe) som udarbejder og etablerer en drejebog for et formeldt samarbejde med både danske - og internationale havne.

Spørgsmål 3 - Markedsorientering

Hvordan udvikler havnene deres forretning med kunden i centrum? Og hvordan gennemfører vi det?

Via markedsundersøgelsen, kunde/leverandør opsøgende besøg. Kortlægge markedet og potentialet. Der skal uddannes folk med en bred forståelse for alle transportformer, så man afdækker hele transportflowet med fokus på at kunde både transport som miljømæssige for den bedste løsning.

Havnen skal styrke sine erhvervskompetencer. Skal blandt andet gøres gennem:

1. Flere erhvervs personer i bestyrelsen
2. Øget partnerskab med kunder i form af fælles investeringer og fælles terminaldrift
3. Erstat nuværende tariffer med en kommerciel prisstruktur, som er gennemsigtig og retfærdig.

Kend din kundes behov. Fælles cost/benefit analyser af nye udviklingsområder/forretninger gennemføres af havne og kunde. Eksempel: Havnene foretager tung investering i terminal derved slipper kunden for binding af kapital. Kunden afregnes over driften både skibs- og vareafgift indregnes, derved har kunden en fast udgift at forholde sig til.

Havnens ledelse tager initiativ til bedre dialog med nuværende og potentielle nye kunder (åbnet hus arrangement).

Partnerskab med kunder (OPP) – men også med samfundet (CO2 reduktion, intermodalitet, overføre gods fra vej til sø). Vi skal i tæt dialog med kunderne og gerne samfinansiere nye suprastrukturinvesteringer i fællesskab med henblik på at få vores kunder i centrum.

En systematiseret dialog mellem kunder og havne for kontinuerligt at afdække kundens behov. Hurtig respons. Dialogmøder: Supplement: 1. Udvikling af synenergier med havnen som omdrejningspunkt for at optimere udnyttelsen af ressourcer. F.eks. tilskyde returlæs både skibe og landstransport. 2. Systematisk identifikation af forhold der sikrer at kunderne får en i alle måder tilfredsstillende transport. Benchmarking.

One-stop-shopping! Fordrer mulighed for udvidelse af havnenes forretningsområde indenfor f.eks. stevedoring, lodstjeneste mv. dermed er der tale om en ændring/tilpasning af havneloven.

God dialog. Brugermøder fælles/enkeltvis signaler/vise omstillingsparathed. Gensidig tillid.

Havnen skal tage initiativet i transportkæden for at optimere hele kæden til gavn for kunden. Havnene skal være aktiv part i udvikling af den nære infrastruktur, så tilgængeligheden sikres. Vejføringen skal optimeres ikke alene for

transporterhvervet, men også for idealbefolkningen – dvs. fokus er også på tvangsruter/cykelstier for at sikre gensidig fremkommelighed. Havnen skal inviterer transportaktørerne til samarbejde og være facilitator for netværksdannelse mellem transportaktørerne så de enkeltes styrker findes og udnyttes – samtidig med at havnene skal være garanten for konsensus.

Havnene skal gå ud og proaktivt henvende sig til kunderne og forklare om søtransportes miljøfordele i forhold til andres modes i fremtiden miljøvenlige transport – indeholdende CO2/miljøregnskab for havne og søtransportes ”aftryk”.

Behovsanalyse. Afsøg synergier. Skab balance mellem samarbejde og konkurrence:

- mellem kunder
- i forhold til havnen

Hurtig konstruktiv informationsudveksling . Begge (alle) parter skal have forretningsmæssige fordele.

Varestrømsanalyse og afdækning af kundernes behov. Agerer derefter på dettel

Etablere ”One-stop-shopping” – så kunden kun skal henvende sig et sted. Vi foreslå, at havneloven ændres, så havnen kan agere som aktør.

Der etableres en takststruktur, der forbedrer mulighed for iværksætter hos mæglerne/shipping. Derved forøges konkurrencen og prissætning forventes at blive reduceret.

Effektiv udnyttelse af infrastruktur for at sænke priserne og udnytte marginalomkostningerne. Sikre intern konkurrence mellem virksomhederne på havnen. Ud af det kommunale system for at fremme forståelsen af kundebegrebet. Forbedring af forslag: Havnens medarbejdere har deponeret deres mentale habitus i en budgetorienteret tankegang i stedet for en indtægtsmaksimerende.

Kunden i centrum er svaret. Vi skal via dialog/kontinuerligt samarbejde forstå vores kunders behov og træffe strategiske beslutninger (og foretage investeringer) på baggrund heraf.

Dialog med alle kunder min.2xårlig. Årlig brugermøder for alle kunder en gang årligt. Kvartalsvise nyhedsbreve om havnenes aktiviteter og ting på vej.

Havnene skal tage initiativpligten i transportkæden for t optimere hele kæden til gavn for kunden. Vi skal have fokus også på landevejen. Det skal ske gennem invitation til samarbejde, havnene skal være facilitator for netværksdannelse mellem transportaktørerne, så de enkeltes styrker findes og udnyttes – samtidig med at havnene skal være garanten for konsensus. Dette kan også bruges i infrastruktuuroptimeringer via fælles fodslag.

I højere grad end i dag:

- gå i direkte dialog med nuværende og potentielle kunder
- vær åbne overfor at give eksterne kunder mulighed for og adgang til at investere i havnen.
- Langsigtede kontraktforhold og differentierede prissætninger skal sikre både havn og kunder.

Spørgsmål 4 - By og Havn

Hvad skal der til for at samarbejdet mellem by og havn er frugtbar, og hvordan gennemfører vi det?

Den almindelige havns drift er en oplevelsesattraktion for (også) byen beboere. Vi skal være opmærksomme på det og informere om aktiviteterne „så det bliver et ”tilbud”. Altså: **god dialog**

Indsigt. Forståelse. Fælles planer og mål. Enighed om infrastruktur, eksempelvis på støjområdet. Løbende dialog på alle niveauer: Kommunalbestyrelsen <-> Havnen. Havnen <-> Borgerne. Kunderne <-> Havnen. Nedsætte ad hoc høringsgrupper.

Havnen skal forstå den er en del af byen og byen skal forstå havnen er et erhvervsområde. Der udarbejdes en resultatkontrakt, der afstemmer mål og forventninger.

Havnen skal have mulighed for at drive havnene med relevante aktiviteter (inkl. evt. lugt, røg og støj). Byen og borgerne skal informeres. Meningsfuld dialog. Evt. reklamekampagne for og om havnen. Lytte til klager og agerer på dem.

Havnen er vores havn havnen er byens ansigt. 1. Vi arrangerer busture for lokalbefolkningen, foreninger og virksomheder for at skabe et ejerskab til havnen. Dette vil skabe et positivt billede af ”deres” havn. Mange har deres udkomme af havnen. Der bliver ligeledes arrangeret sejlture i bassinerne – guidede ture. 2. Vi holder lokalsamfundet orienteret på vores hjemmeside og i dagspressen om nye tiltag på havnene – et ejerskab til ”deres” havn.

Åbenhed, tæt dialog. Synliggørelse af havnen som arbejdspladser. Havne- og byudvikling skal følges ad. Lav havnedage, hvor by og havn mødes.

Vi har brug for en differentieret miljølovgivning på støjområdet i overgangszonen mellem by og havn. Støj fra havnen skal vurderes på samme måde som trafikstøj – så borgerne skal tåle det.

Havnedage hvor havnene lukkes op for borgerne. Ved at sende invitationer ud og få virksomhederne til at lukke op, vise miljøtiltag og arrangere familiedage. Ex. Fiskerihavn holder lille auktion for borgere. Liv på havnen ved at inviterer borgerne og sørge for lidt feststemning samtidig med at man kan se, hvad en havn laver. Dette skal laves i tæt samarbejde med kommunen.

Byen skal kunne se fordelene i at have en havn. De skal gøres meget for at vi ikke bliver modspillere. Men medspillere. Forsøge at skabe ejerskabsfølelse hos byens borgere. Igennem lokale medier, åbne arrangementer mm. Fælles åbne mål for by og havn. Igennem dialog og klare lokalplaner.

Halvårlige møder mellem havn og brugere samt de politiske ansvarlige, hvor hverdagens problemstillinger vendes. Dette sikrer forståelse såvel mellem embedsmands- og politisk niveau samt i forhold til den almindelige borger.

Dialog gennem åbenhus arrangementer, og informationsmagasin til alle husstande. Opret civilelommer (et sted hvor borgerne kan være). Forståelse for hvad der er havn og hvad der er by. Respekt for hinanden. Udbygning: Et havne/byråd med forankring i kommunalbestyrelse. For at tilsikre et sted hvor man ”henvender” sig. Endvidere et fast forløb med konsultation med handelsstandsforening, erhvervsråd etc.

Godt naboskab. Havnen skal være bedre til ekstern kommunikation – Havnen på facebook. F.eks. busture, havneblad, borgermøder, træskibstræk . Havnene skal Inviter borgerne ned på havnene. Afstemning af forventninger med borgere og ejerne.

Langtidsplanlægning med master- og lokalplaner. Professionel information og markedsføring.

Tydeliggøre havne- og byplanlægning på kort og lang sigt for baglandet, f.eks. via offentlige debatmøder. Sikre at baglandet er velinformeret om havnenes ”gøen og laden” via kontinuerlig og åben dialog. Tydeliggøre havnenes beskæftigelsesmæssige og økonomiske betydning for baglandet –f.eks. via undersøgelse á la Syddansk Universitet. Højen informationsværdien på havnens hjemmesider og oprette debatforum på hjemmesider og facebook.

Etablering af dialogforum, hvor kommunerne, havnene og havnens brugere drøfter havnenes og byens udvikling herunder brugernes behov. Dialogen skal udmøntes i kommunens planlægning og havnenes masterplaner, så der skabes gensidig forståelse for havnens behov som transportcenter, virksomhedernes udviklingsbehov og ønsket om at bringe byen tættere til havet. Eksempelvis udviklingen i Århus Havn hvor havnenes aktiviteter flyttes væk fra ben mod at de gamle arealer kan overgå til bymæssige funktioner.

Masterplan/lokalplan er altafgørende. Grundlag for alle investeringer.

Alle kender spillereglerne.

Bedre langsigtet planlægning

Stor sandsynlighed, som fremmer investering og forretning

Fantastik og svær at tilbagebevise.

Spørgsmål 5 – Transportkæden

Hvordan kan havnene tage initiativ til øget samspil mellem transportformerne, og hvordan gennemfører vi det?

Havnene skal være transportcentre (hvis centre ligger andre steder, hvis der være ekstra omladning). Det kræver:

Store arealer til omlastning (friarealer)

Tilgængelighed

Planlægning

Tæt samarbejde med kommunen – kontakt til

kommunalbestyrelsesmedlemmer og lade dem være med i processen samt tæt kontakt og inddragelse af relevante embedsmænd.

Opbakning fra transport-aktørerne ved at klarlægge fordele.

Havnen er det eneste sted, hvor alle transportformer (-fly) mødes. =

Havnens unikke styrkeposition. Der etableres en ordning i havnene, hvor logistikkonsulenter finder den optimale transportløsning for kunden.

Havnene som speditør! Via logistikkonsulenter genereres viden og indsigt i d intermodale godsstrømme. Denne styrkeposition kan løbende udvikles og tjene til udvikling af nye, effektive og optimale transportløsninger.

Privatiser havnene I/S, A/S, så de kan være fullservice leverandører og konkurrere på lige vilkår som en del i transportkæden. Havnene er i øjeblikket ofte baseret på offentlige penge og må ikke konkurrere på den baggrund (regler).

Havnen skal være aktør og medejer af transportcenteret. Havnen skal anvende sine kompetencer aktivt. Det skal søges at få transportcentre på havnene alternativt at havnene køber sig ind i eksisterende transportcentre for at sikre optimering af transportkæden. Etablering, hvor muligt på havne forudsætter:

Samhørighed og klare fordele mellem og for transportaktører

Tilgængelighed og omstillingsparate arealer

Opbakning og inddragelse af kommunalbestyrelsen og relevante embedsmænd.

Store friarealer til omlastning.

Havnen kan virke som facilitator for øget samspil ved at kombinere den langsigtede strategiske planlægning, der normalt foretages i havnene med virksomhedernes mere kortsigtede operationelle planlægningshorisont.

Havnens muligheder for at agere afhænger dog meget af selskabsformen og det er derfor vigtigt, at der vælges en selskabsform, der passer til den rolle havnen ønsker. Blandt andet afhænger mulighederne for OPP af

organisationsformen. Hvor virksomhederne typisk kun kender deres egne godsstrømme kender havnen godsstrømmene for en lang række virksomheder og har dermed mulighed for at konsolidere godset til en mængde der muliggør intermodal transport. Rentabilitet og konkurrencedygtighed.

Havnene skal være fremtidens transportcentre, hvilket fordrer mulighed for ændring af havneloven, så erhvervelse af jord muliggøres.

Skabe rammer i form af

Jernbane

Lufthavn

Quardo modalitet

Sø

Motorvej

Havnen skal tilbyde et krydsfelt af alle transportformer. Systemet skal bindes samme af et effektivt it-system.

Være bedre til at finde returlaster! Ved at være i bedre dialog med ladningsejerne. Bedre planlægning – logistisk tunge transportere skal placeres tæt på havnene. Hvorfor skal Jysk have sit lager ude i Uldum, når de kan have det på Århus Havn.

Faciliteter for lastbilchaufører: Trådløst netværk, overvåget, bad/toilet, fitness-center. Dialog med speditører, rederier og transportører.

1. Etablere et proaktivt samspil mellem transport**aktørerne**.
2. Det gør vi via: at havnene påtager sig en planlægningsmæssig og koordinerende rolle. At tilpasse og modernisere havnens organisationer således at der er ekspertise til rådighed til at turde tage tæten.

Afdække transportbehov hos havnens kunder indenfor havnens radius eks. Faaborg har kontaktet økotech lokal virksomhed, der forædler broolie til fjernvarmeværker. Før skete transporten med tankskib fra eks. Holland, nu sejles det til havnene køres 2 km. Til virksomheden win-win situation: besparelse af CO2 til Økotech og nye indtægter til havnen.

Få slutkundebehov analyse, styrke og svagheder, så konklusion drages ud fra et samlet økonomisk og miljømæssigt sagligt synspunkt til rigtig pris. Øge beskatning på brændstof på internationalt plan - harmonisering. Vejafgifter i

trængselstiden, gennemkørende landtransport skal erlægge vejafgift, bedre uddannelse af branchen.

Den nødvendige infrastruktur

- Til og fra havn
- På havn

Konkurrencedygtige priser. Synlig forretningsmodel. Havnen som drejeskive for dialog mellem aktørerne i den intermodale transportkæde.

Varestrømsanalyser. Afdækning af muligheder for intermodalitet. Havnen skal indgå aktivt i et samarbejde med andre former for transportører – jernbane og bil. Afdække muligheder for nye transportformer. Kende hinandens muligheder og begrænsninger. Det vil give en hurtigere ekspedition med en mindre belastning af miljøet og økonomien.

Sikre faciliteter på havnen (kraner, togskiner, ramper) – så samspil med andre transportformer optimeres. Politisk pres på etablering af vejnet og bane i baglandet.

Havneloven skal ændres – således at havne frit kan investere udenfor det egentlige havneområde med henblik på at integrerer bane/vej/havn og dermed udvikle modaliteten.

Lastbil – gode faciliteter – brændstof, ophold, effektiv IT, minimal papirarbejde. Minimere omkostninger ved modalskifte skib -> lastbil, bane. Effektivt losse/lasteudstyr. Projekt under eksempelvis Transportministeriet med henblik på at rationalisere papirgangen (non-stop-shopping).

Jernbanerne fungerer skidt i sammenhæng med søfarten, men derudover kan vi ikke genkende et problem omkring samspillet mellem transportformerne. Vores forslag: Brug tankekrafterne på de andre spørgsmål.

Spørgsmål 6 - Synlighed og anerkendelse.

Hvilke aktiviteter og events er de vigtigste for at sætte fokus på havnens aktiviteter og hvordan gennemføres det?

”Havnens dag” Fokus på kunder (byen, borgerne, kunder og omverden)

”Havneanalysen”

”Dinner in the sky”

“Light in the night”

Kæmpe rock-koncert U2 på havnen.

Den gode positive historie

Havnen planlægger ovennævnte aktiviteter I samarbejde med eventbureau

En fælles national ”havnens dag”

Lokalt: tæt koordination med skolebestyrelser og åbenthus i en lokal havn.

Bakket op med analyser og lokal mediedækning om havnens betydning for arbejdspladserne i lokalområdet.

Nationalt: Danske Havne inviterer transportminister og trafikordførere til en havn og koordinere med pressedækning fra landsdækkende medier. Analyser af havnens betydning for den nationale økonomi/vækst samt betydningen for det samlede transportsystem.

Havneoplevelser

Borgernes (beslutningstagerne) tilbyde ”åben havn - dage” guidede busture (havnerundfart) Havnen set fra søsiden. Dette giver en meget større anerkendelse og forståelse af havnens rolle lokalt såvel som nationalt og internationalt.

Eks. kanalrundfart i Københavns Havn – skal også sejle i erhvevshavnen.

Fåborg Havn gennemfører gåture på havnen for skoler og foreninger samt beslutningstagere.

Gøre havnen til centrum for forskellige oplevelsesevents: tall ship Race, Tordenskjoldsdage, ”Mørket” kulturevent, Åben Havn, Åbent Skib, Åben virksomhedsarrangementer, Nordisk sejlads gl. sejlskibe. Herved gøres havnen synlig for baglandet. Videre skal havnens betydning udformes via offentliggørelse af ”havnens betydning for oplandet” og sikre en fornuftig balance mellem sikkerhedsmæssige forhold (ISPS) og borgeres og turisters adgang til havnen.

Åbne arrangementer (havnens dag) markedsføre sig via internettet. Både havnen og havnens eksterne støttegrupper på Facebook.

Bedre til at orientere lokal presse. Bedre til at vise de muligheder som havnen tilbyder.

Webbaseret havnespil tilpasset forskellige aldersgrupper. Sejl mellem havnene. Hvilke uddannelser kræves? Samspil mellem mægler-skib-havn for at skabe forståelse for havnens aktiviteter, hos spilleren.

Borgernes ideer til arrangementer. Får 2 dage til rådighed pr. år. Havnens ide til arrangementer 2 dage om året.

Konstante koordinerede PR-kampagner til pressen med fokus på de ”gode historier” f.eks. isbryder-kampagnen.

Danne nye netværksgrupper og andre fora som inviterer til drøftelse af havnens aktiviteter. Havnene skal være initiativtager.

”Åben havn” – havnen og dens aktiviteter skal være så synlige som muligt. Dette kan bl.a. gøres ved arrangementer som ”Havnens dag”, ”Skoletjenester” hvor skoleklasser, personaleforeninger mm. kan komme ned på havnen og se hvordan den fungerer. Endelig skal informationsteknologi benyttes i form af f.eks. dynamiske havnekort hvor skibe og deres positioner kan ses, web-cams, forsider der viser hvad der sker på havnen i dag. Konkret kan havnen også f.eks. en gammel kutter, der kan bruges til at vise havnen frem fra søsiden.

Havne ambassadører – centrale personer, som repræsenterer og taler for havnen. (en slags konsul-ordning)

Danske Havne bør udarbejde undervisningsmateriale til folkeskolen om havne om historien – havnes betydning – arbejdsområde – materiale gøres tilgængeligt for alle skoler med tilbud om at besøge den nærmeste havn til rundvisning. Dette vil give en bedre forståelse/indsigt og større anerkendelse til havnens betydning.

”Havnens dag” (I Danske Havne regi) en dag om året, hvor alle havnene holder åben havn, så folk kan se de aktiviteter, der foregår på havnen. Skaber lokalt ejerskab blandt byens beboere. Suppleret med skolesamarbejde for tidlige forankring af havnens i bevidstheden.

Inviter til den arbejdende havn (Åben havn) Aktiviteter (Tall ship race etc.)og Events

Information fx hjemmeside og info-breve.

Kontakt til medier

Adoptioner, fx slæbebåde. Vise kraner til skoleklasser

Det er vigtigt, at vi er synlige overfor politikere, borgere og brugere. Vigtigt at der er forståelse for vores økonomiske betydning. Forståelsen for at vi er en virksomhed. Forslag: havnevents åbenhed omkring planer og tiltag, arrangementer ved skibsanløb, besøg en kran, bestig en silo, åbnet skib. Deltage i Maritim uge, juleskib.

Aktiv og opdateret hjemmeside

Tage initiativ til havnekonferencer (hver 2. År) for havnens brugere og borger.

Event –shows, der trækker folk fra havnen.

Der etableres en aktiv kommunikation. Havnen skal fortælle sin historie. Det gøres ved at holde åben havn, hvor havnens virksomheder laver show med maskiner mm. Dette underbygges af en up-to-date hjemmeside og aktiv information om aktiviteter.

Havnens betydning for samfundet lokalt, regionalt og nationalt skal promoveres. Fortæl den gode historie.

Årlig ”Havnens dag/uge” for alle danske havne, hvor byens borgere inviteres og havnens grej og formåen vises frem. Gerne med besøg af adoptionsskib.

Borgerne/Foreninger: Rockkoncerter og events: dyk i din havn, kajak-sejlads.

Skoleklasser: hands-on oplevelser, sejlture, undervisningsmateriale.

Åbenthus arrangementer med besøgs guider.

Turister: Havnerundturer, cafeer, fiske-platformer, udsigtstårne

Virksomheder: Erhvervspris

Pressen: god hjemmeside

Politikere: Beregning af havnens betydning og løbende dialog/møder.

Myndigheder: fælles initiativer via Danske Havne.

Spørgsmål 7 – Miljø og klima

Hvordan kan havnene bidrage til en mere miljøvenlig transportkæde, og hvordan gennemfører vi det?

Aktiv grøn kampagne for søtransportens gavnlige effekt på miljøet med udførlige CO₂ regnskaber for de forskellige transportformer. Tilbyde biodisel, landstrøm til alle skibe, så motorerne kan slukkes i havnen.

Transportkunder skal være oplyste om, at søtransport er den mest CO₂ venlige transportform. Samtlige kunder skal have beregnet CO₂ belastning for deres transport med hhv. vej- og søtransport. På fakturaen skal det fremgå, hvor meget CO₂ kunden har vundet ved at vælge søtransport. Kunden kan på den måde bruge klimavenlighed over for deres kunder -> øget bevidsthed om søtransportens klimavenlighed.

Synlighed på den samlede miljøbelastning (CO₂, NO_x) som transporten påfører. Gennemfør uddannelse og træning i "økodrive" Højne miljøfokus på havnene. Miljøberegning. Opsætte miljøkrav/ også til nye kunder som forurenere ud over de fastlagte mål. Landstrøm til skibe.

Sæt fokus på "CO₂" ved at udbrede kendskabet til beregningsmodeller for de individuelle transportformer. Ved at stille landstrømsfaciliteter til rådighed for anløbene skibe: Slut hoved- og hjælpemotorer. Øge antallet af elektrisk og biogas drevne køretøjer og udfase diesel- og benzindrevne køretøjer.

Bedst mulig last- og losse udstyr. (Støj, støv og lukkede systemer. Indkøbe miljøbevidst.

Bruge havnenes prissætning til at fremme miljøet: (skabe incitament). Fx. i forbindelse med landstrøm, spildevand, partikel filtre og fuel.

Udarbejdelse af model for beregning og dokumentation af miljøgevinster ved transport fra A til B med sammenligning mellem transportformerne. Miljøstøvsuge havnen – certificering af miljøledelse.

Klimaberegner for transportkæden bil, bane og skib. Indførelse af miljøledelsessystem ISO 14001. Som noget nyt indarbejde klimaberegner i miljøledelsessystemet. Inddrage havnens kunder i handlingsplan og miljøforbedring. Information løbende bredt set. På hjemmesiden indføres et system, hvor alle kan se, hvor meget der månedsvist bruges af energi på havnene.

Der etableres CO₂ –neutrale interne transportformer (elbiler, elkraner mv.)
Etablering af vindmøller.

Mere skibstransport. Gode faciliteter for skib og ladning. Gode forbindelse til vej og bane. Effektive omladningsfaciliteter. Gennemføre gode initiativer (miljøvenlige) og fortælle historien. Fremme skibes fremdrift med sejl og solceller.

Danske Havne sætter mål om at alle havne skal have en ambitiøs og målbar klimapolitik. Politikken skal indeholde effekt- og progressionsmål. VI TØR GODT LADE OS BLIVE MÅLT PÅ, AT VI GØR DET VI SIGER. Hver enkelt havn udarbejder egen politik. Konkret betyder det eksempelvis: Mål: 40% CO₂ reduktion på 5 år. Handlingseksempel: Alle trucks, kraner og biler slukkes, hvis de står mere end få sekunder/landstrøm skal altid tilbydes. Mål: Nedbringe støv- og støjgener med 30% på 5 år. Handlingseksempel: skærver skal være våde før de læses og losses. Danske Havne formidler derudover de gode eksempler.

Vi sikrer os, at vi selv er miljøcertificerede og at vores materiel er opdatert (grøn brændsel) og vi tilbyder skibene grøn el og andre forsyninger (så maskinen kan stoppes under opholdet). Og vigtigst vi stiller krav til skibenes brændselsforbrug og udsteder certifikater til varegrupper, der kommer i havnene på bedst mulige energimåde. Det meldes klart ud, at vi lægger vægt på klima/miljøprofil.

Rabatter til miljøvenlige kunder
Vindmøllestrøm til kraner
Grøn Havn – plant træer på havnearealerne
Effektivt transportmateriel til at binde nærskibstrafikken sammen med jernbane = miljøvenlig transport.
CO₂ venlige maskiner til gavn også for havnens kunder.
Al materiel på biodiesel
Dokumentation af grønt miljø til havnens kunder.
Dialog med andre transportformer for at sikre miljøvenlige transportkæder.

Havnen reducerer taks for skibe, der anvender landstrøm. Der laves et EU direktiv, der pålægger skibe/havne at anvende strøm fra land i forbindelse med havneophold. Gennemføres som 2-trins raket. Der kunne anvendes ”grøn” strøm eventuel ved egen produktion, hvis muligt. Havnens investerer i nødvendig infrastruktur med tilskud.

Starte med os selv, og analysere og agere på at være en miljøvenlig havn. (etablere en miljøpolitik). Eksempel: Mulighed for landstrøm ved anløb, så hjælpemaskiner kan stoppes. Kommunikere en grøn profil.

Strøm fra land. Alle skibe skal tilsluttes havnens elforsyning for at mindske forureningen ved at skibet ikke har en motor kørende. (Desuden affaldshåndtering). I det hele taget få analyseret de foreskellige aktiviteter i havnen og finde miljørigtige løsninger.

Miljøcertificeringer. Lav CO2 og miljøregnskaber. Sikre at kunder kan få miljøvenlig fuel, f.eks. LNG. Miljø og CO2 beregningsværktøj for den enkelte transport og valg af alternative transportkæder.

Alle havnens maskiner og operationer skal drives af vedvarende energi eller CO2 neutrale brændstoffer.og vedvarende energi forsyning til skibe, der ligger i havn.

Ved at afdække nuværende og potentielle kunders transportønsker og derefter afholde dialogmøder med de virksomheder, hvor søtransporten til gensidig gavn for miljø og virksomhed. Eksempel 1. Tilbyde landstrøm til skibe og 2. Bryde gamle mønstre ”Det plejer at være billigst med lastbil” (Få det undersøgt jævnlige).

Spørgsmål 8 - Åben Kategori.

Hvad er den vigtigste nye initiativ, havnene skal gennemføre og hvordan.

Arbejde videre på at udvikle organisationsformerne, så havnen i højere grad kan samvirke i klagesager i tryghed og tillid. Hvis kunden får tilbudt bedste havn og derfor bliver bedre betjent er det principielt til gavn for alle på sigt. De kommercielle selvstyrehavne har svært ved at lægge investeringer i nabokommunerne og der skal der tænkes organisationsmodeller.

Være på forkant mht. fremtidige krav og behov indenfor denne. Dialog med energisektoren vedrørende dette. Initiativ til national plan for definition af fremtidens behov for søtransport indenfor energisektoren; biomasse og vindmøller.

Plan for håndtering af nedgang på kul og olie.

Havnene skal gennemføre en gennemgribende holdnings og værdiændrende proces for alle medarbejdere for at fremme markedsorientering. Gennemføres ved at Danske Havne oprette et havneakademi med støtte fra både Transportministeriet og Erhvervsministeriet.

Et websystem med alle tomme lastbiler, halvfylde tog, ledig skibskapacitet til reduktion af CO₂, pris mv. Det skal være muligt at booke land, tog og søtransport i et åbent forum a la flybillet, Just Eat eller lign.

Omdanne havnene til aktieselskaber med henblik på nye forretningsmuligheder. Herunder også mulighed for geografisk koordinering mellem havnene (aktiviteter)

Trådløs internet op alle havneområder.

Skabe mulighed for god kommunikation f.eks. ved at en havneportal (nettet), hvor skibe kan bestille proviant, vand, olie osv. Det betyder, at havnen kan kommunikerer direkte med skibet. Det er en god service for vores kunde – skibet. De kan selv downloade alle deres manualer, når de er i havn. En anden mulighed er også en online vejrmelding.

Brug kommunalreformen til fusion af havne og skabe stordriftsfordele omkring drift og investeringer. Best Practice: CMP, ADP. Havne og transportcentre skal samtænkes i aktive strategier.

Havnene leverer energicontainere til skibe, så de kan sejle på hybrid drift. Energien opsamles i havnen baseret på vind- og bølgekraft.

Industrielt design skal flyttes ud på havnen og arkitekter/kunstnere skal ”slippes løs.”

Hvorfor skal en havn være kedelig? Vi kan godt have en godt fungerende forretning uden det er kedeligt. Ex. Kraner er altid grå – lad en kunstner dekorere dem i farver. Skab liv/samspil, så havnen også bliver et sted man vil se pga. dens vartegn/særheder.

Skab en vision for ”havnerummet” om et kreativ industrirum.

Efteruddannelse af havneledelse eller evt. decideret havnelederuddannelse. Uddannelsen vil kunne ruste havneledelsen til fremtidens udfordringer bl.a. ved at give havneledelsen værktøjer og viden indenfor områder som jura, projektledelse, økonomi, markedsføring, ledelse og miljø.

CO2 neutral godsekspedition gennemført som en miljøcertificering for hele havnebranchen. Via Danske Havne. Udskiftning af materiel til el-drift osv. Fælles indkøb af vindmøller/vindmøllestrøm.

Man kan starte med at mindre antal havne, der har sammenlignelige karakteristika og som evt. arbejder sammen i forvejen, og derefter at udbygge systemet med flere havne og flere funktioner.

Alle havne har et fælles og ligeligt ejerskab til administrations selskabet.

Vi ønsker at reducere alle havnes omkostninger og standardisere og integrere samarbejdet i forhold til havnens brugere.

Der oprettes et fælles driftsselskab med henblik på økonomisk effektivisering af den danske havnesektor.

Liberalisering af havnesektoren. Mere fremmedkapital i havnene.

Tankesættet hos havneejerne skal ændres til forretningsmæssig og kommerciel drift. Professionelle bestyrelser/direktion.

Image pleje. Oprette en markedsførings afdeling. TV-spot (positiv image)

Målrettet markedsføring overfor potentielle kunder.

Havnen skal indenfor 5-10 år overgå til en hel grøn profil. Det gør vi ved at havnen investerer/køber i el produceret af vindmøller. Havnen investerer i eget biogasanlæg til varmeproduktion, el-produktion samt leverance af brændstof til havnens køretøjer. Udskifte konventionelle lyskilder til ”LED” lysarmaturer og rør Effekt op til 80 % af energibesparelse.

Havnene og folkettinget skal sammen drøfte muligheden for hvordan, der via havneloven eller andre beslægtede regler kan skabes større incitament til at havnen udvikles mod en mere forretningsorienteret organisationsform. Eks.

havnebestyrelserne sammensættes med flertal af erhvervsfolk derved minimeres risikoen for lokal politisk sammenblanding med havnedriften.

Styrke forskningskompetencerne vedrørende havne, havneudvikling, havnedesign, erhvervsudvikling, fysisk planlægning og arealanvendelse.
”Neptun” forskningsprogram for havne.

Kend kundens behov

Skabe tillid til alle poster i værdikæden.

Afskaf havneloven og skibe og logistik. Havne er infrastruktur. Havnen er irrelevant som transportform.