

Direktør: Vestkystfolk har en højere arbejdsmoral

Marineshaft A/S i Hirtshals har specialiseret sig i at rette skibsaksler ud, når skibe har haft en grundstødning. Men succesen skyldes også de lokale ansattes engagement i virksomheden

Af Jørgen Høg

Det sker ofte, at et skib støder på grund, og akslen bliver slået skæv.

Opretningsarbejdet kræver specialudstyr, og det har **Marineshaft** i Hirtshals udviklet gennem mange år ved siden af en række andre specialopgaver inden for maritim service.

Firmaet blev etableret i 2004 med fire mand om bord, i dag beskæftiger man ca. 80 mennesker i værkstederne på **Hirtshals Havn**, og væksten har været til at tage at føle på de seneste år.

Årets resultat har været støt stigende fra 3,5 mio. kr. i 2013, 6,9 mio. kr. i 2014, og 12,9 mio. kr. i 2015.

Spørger man **Lars Weber**, direktør for afdelingen **Marineservice**, om, hvad målsætningen så er for de kommende år, bliver han svar skyldig, for

virksomheden arbejder ikke med en decideret målsætning, og et budget bliver der heller ikke brugt tid på.

“Jeg synes ikke, det tjener noget formål, for vi kan komme til at fokusere rigtig meget på en kunde, som lige pludselig ikke er der mere,” siger Lars Weber og henviser til en kunde, som et år stod for næsten ti pct. af omsætningen.

“Det tog mange af vores kræfter, og så lå vores fokus på det. Nu har vi ikke det længere, fordi de har ikke det marked. Vi vil hellere finde vores unikke konkurrencefordele og bruge dem i stedet for,” siger Lars Weber.

Han fremhæver, at **Marineshaft** ud over opretningsopgaver er gode til specielt svejseopgaver og maskinering på stedet.

“Vi har mål og missioner, men vi har ikke noget, vi følger. Vi er meget gode til at

skifte, hvis markedet ændrer sig. Nu kan vi se, hvad der er sket i offshore, det er kommet bag på rigtig mange og trukket tæppet væk,” forklarer Lars Weber.

Ny akselpresser

Strategien handler om at markedsføre **Marineshaft** som et af de få steder i verden, hvor man kan håndtere skibsaksler med en diameter på helt op til halvdanden meter.

Gennem de seneste fem år har firmaet udviklet en akselpresser, der kan presse med et tryk på 8000 ton. Man vil gerne fortsætte med at komme ud til endnu flere internationale kunder, rederier og forsikringsselskaber.

Kapaciteten betyder, at man nu er i stand til at tage endnu større emner ind, og det skaber nogle helt nye muligheder, og sammen med planer om at have mobile servicestationer i Asien og Nordamerika har

Marineshaft gode forudsætninger for at kunne operere på markedet.

“Det betyder, at vi kan fortsætte med at gøre det, vi er gode til, nu har vi ingen begrænsninger,” siger **Lisa Hjermitslev**, chef for salg og marketing.

De mobile servicestationer hjælper på logistikken, så man ofte kan undgå at transportere de beskadigede dele til Hirtshals og i stedet reparere skibene lokalt. Det er både dyrt og besværligt at fragte en beskadiget aksel fra Singapore til Hirtshals.

FAKTA | **Marineshaft**

- Etableret i Hirtshals i 2004.
- **Marineshaft** omfatter selskaberne **Marineshaft A/S**, **Marineservice A/S** og **Marineshaft International A/S**.
- Tilsammen beskæftiger de tre virksomheder godt 80 medarbejdere og råder over mere end 9000 kvadratmeter værksted og kontor.
- Firmaet er specialiseret i klassegodkendt koldretning af propelleraksler og rorstammer.
- Staben består bl.a. af skibsmontører, maskinarbejdere, propellerspecialister og certifikatsvejsere.

“Vi har været gode til at sprede os udover flere områder, vi har så mange bolde i luften, at går det dårligt et sted, jamen så er der nogle andre steder, vi kan sætte ind,” siger Lisa Hjermitslev.

“Vi har rigtig stor know-how inden for specielle felter og nogle rigtig dygtige folk, og vi er gode til at tilpasse os opgaverne, og det er vores folk også med på,” fremhæver Lars Weber.

Vestkystmentalitet

Hermed er vi fremme ved en af forklaringerne på, at et firma kan skabe innovation og vækst i et område, som nogen ofte lidt nedladende kalder for Udkantsdanmark.

Her på egnen taler man om *vestkystfolk*, og det skal bestemt forstås som en kompliment.

“Jeg ved godt, hvorfor du spørger mig,” siger Lars Weber.

“Jeg har stået for et vær-

dikursus, der handlede om, hvem vi gerne vil være og vores værdier, men jeg tror også, det har noget med regionen at gøre. Jeg kan give dig et godt eksempel. **Orskov** i Frederikshavn anvender ofte mange unge leverandører, fordi det handler meget om, hvad det koster det i timen, men når de så skal løse selve opgaven, så skal de bruge nogle vestkystfolk,” forklarer Lars Weber.

Han og Lisa Hjermitslev fremhæver firmaets flade ledelsesstruktur som et væsentligt grundlag for succes.

“Vi har en flad organisation, vi tager hurtige beslutninger og vi inddrager alle, og der kommer ikke hele tiden nogen, der skal kontrollere,” siger Lisa Hjermitslev.

“Der er en stolthed, og vi er nærmest en familie. Vi føler et stort ejerskab, selvom vi bare er ansat her,” siger hun.

De vil begge gerne stå inde



Ledelsen i **Marineshaft** fremhæver de ansattes engagement som en væsentlig årsag til virksomhedens succes. PR-foto

for, at vestkystfolk har en højere arbejdsmoral end andre, og det kan måske godt blive en udfordring i forbindelse med rekruttering, som ifølge Lars Weber er en af firmaets helt store udfordringer de kommende år.

Vestkystkulturen vil de gerne værne om.

“Jeg tror, at vi har en kultur, vi skal passe meget på. Hvis vi pludselig skulle udvide, så vi blev 160 mennesker og hentede 80 mennesker nede i Aarhus, så tror jeg, vi ville komme

til at miste noget af det, vi har, fordi det bliver ikke den samme vestkystkultur. Jeg siger ikke, at man ikke kan bidrage med noget udefra, men så er det bare ikke den virksomhed, vi har i dag,” siger Lars Weber.

joho@borsen.dk