



Vaktombyte

Det pågår vaktombyte och omstrukturering i hamnorganisationen. Några har gått i pension, några har slutat och verksamhetsledare finns nu på plats inom alla områden. Fördelningen av personal mellan skiften ses över och vi flyttar personal dit de bäst behövs. Strategin ligger fast. Med hög marknadsnärvaro erbjuder vi paketerade transportlösningar till er, våra kunder. Organisationen trimmas för att möta behoven med respekt, engage-

mang och effektivitet, vår värdegrund. Ny energi pumpas in med nya medarbetare och medarbetare på nya arbetsuppgifter. Vårt arbetssätt, Oxelösunds Hamns Produktionssystem, visar vägen. Vi tar alltid avstamp i vår värdegrund, agerar enligt våra principer, använder oss av våra arbetssätt, metoder och verktyg för att slutligen nå uppsatta mål. Alla delar i denna modell hänger ihop. När vi inte resultat i ett steg går vi tillbaka till det föregående

för att se om det är där det felas. Vi som arbetat här länge är grunden för bygget. Med truppförstärkningar i en stabil strategi fortsätter vårt lagarbete att bygga The All Inclusive Port. Det är en dröm för en härförare. Välkomna till Oxelösunds Hamn.

Erik Zetterlund
VD



Carl Johan Warfvinge säljare och affärsutvecklare på Oxelösunds Hamn

Från ena sidan till den andra

Carl Johan Warfvinge har en gedigen bakgrund inom skeppsmäklarvärlden. Vid årsskiftet tog han steget till andra sidan bordet och rollen som säljare och affärsutvecklare på Oxelösunds Hamn.

Skeppsmäklare på Hasting och Maersk Broker Agency. Och efter det rollen som VD på Percy Tham och senare Sverigechef på Maersk Broker Agency. Carl Johan Warfvinge har minst sagt stor erfarenhet från alla nivåer inom skeppsmäkleri. Vi tog en pratstund med honom strax innan han reste till Vilnius på biobränslekonferens.

Vilka kunskaper tar du med dig till hamnen?

- Jag har arbetat nära rederi- och lastägarsidan. Här har jag fått god inblick i vad som efterfrågas och vilken service som uppskattas mest. Jag vet att det är viktigt med en tydlig helhetsbild, och att man vill ha enda personlig kontakt för alla kundfrågor. Här på Oxelösunds Hamn får vi ofta räkna och pussla en hel del för att sätta ihop de optimala kundlösningarna. Jag tror min erfarenhet kan vara värdefull när det gäller att presentera dem på bästa sätt, säger Carl Johan.

Hur var ditt första intryck av Oxelösunds Hamn som arbetsplats?

- Jag har jobbat i flera branscher där hårda värden varit det viktigaste. Här får mjuka värden större fokus. Det märktes direkt att det här är en arbetsplats där individen får stort utrymme, och där man uppnår resultat genom att människor har kul på jobbet.

Vad ser du som Oxelösunds Hamns största styrka?

- Personalen, det var det första som slog mig när jag kom hit. Det är unikt att det finns sådant aktivt affärstänkande genom en hel organisation. Våra medarbetare är observanta, lyhörda, flexibla och ser möjligheter till utveckling.

Hur vill du utveckla hamnen?

- Jag vill bidra till att hamnen fortsätter sin positiva utveckling, att hjälpa kunder att hitta säkra och kvalitativa lösningar i alla godsflöden. Vi har målet att bli Europas bästa stuveri, men att vara ett bra stuveri inbegriper fler delar än vad som händer i hamnen. Vi är med kunderna hela vägen från start till mål, avslutar Carl Johan.



Kundkollen



Jan Steinle, bränslechef, Söderenergi

Söderenergi producerar fjärrvärme för cirka 300 000 personer, kontor och industrier i södra Storstockholm samt el motsvarande förbrukningen i 100 000 hushåll. Söderenergi anlitar Oxelösunds Hamn för logistiktjänster, lossning och lagring av träpellets. Pelletsen kommer från

norra Sverige, Finland och Baltikum ibland även från USA och Kanada.

Vilka fördelar ser ni med Oxelösunds Hamn?

- Mycket handlar om bemötande. Diskussionerna vi har med Oxelösunds Hamn är mycket konstruktiva. Det är värdefullt med en rak och direkt kommunikation där vi kan lyfta både bra och dåliga saker. Vi vill göra ett bra jobb där vi varken tar genvägar eller omvägar, där tänker vi och hamnen lika.

Per-Erik Eriksson, affärsområdeschef industri, Nordic Bulkera

Nordic Bulkera specialiserar sig på nationell och internationell transport, lagring, hantering och andra logistiktjänster för torra och flytande bulkprodukter. Största delen av företagets kunder finns i den petrokemiska industrin. Nordic Bulkera hyr markområde av Oxelösunds Hamn, för terminalverksamhet inom bulkvaror, t.ex. cement, kalk och salt.

Varför valde ni Oxelösunds Hamn som samarbetspartner?

- Vi valde utifrån hamnens läge och goda kommunikationsmöjligheter. Här finns direkt anslutning till både järnväg och E4:an. Dessutom är det en stark fördel för oss att hamnen kan ta emot mycket djupgående fartyg tack vare det stora hamndjupet.

Oxelösunds Hamn utvecklar ytor

I takt med ökande affärsvolym inom RoRo och biobränslen så ökar trycket på våra hanterings- och lagerytor. Under 2016 så görs nu två ytor i ordning för att möta den ökade efterfrågan.

**1**

Lager A asfalteras och görs till lageryta för biobränsle. Detta görs i etapper, i ett första skede görs halva ytan som är ca 14 000 m².

2

F.d. snickeriet har redan rivits och nu görs ytan om till terminalyta för våra RoRo-affärer.

Glad sommar!

Vi på Oxelösunds Hamn önskar er alla en fantastisk sommar.



Oxelösunds Hamn AB

Oxelösunds Hamn AB, POB 26
SE-613 21 Oxelösund, Sweden
Tel +46 (0)155-25 80 00
customerservice@oxhamn.se, www.oxhamn.se



Följ vårt arbete med att utveckla Oxelösunds Hamn. Läs mer om nyheter, framgångar och se klipp från vardagen.
<https://sv-se.facebook.com/OxelosundsHamn>