

Norbunker udnytter netværk

En tysk partner og personlige netværk sikrer solidt overskud til nyetablerede Norbunker. Opkomlingens tilgang til det store og konkurrenceprægede marked er små ambitioner - i hvert fald i begyndelsen

Af Kasper Ørkild

I et lille lokale ved Aalborgs havnefront sidder to mænd. Fra deres kontor er der få meter ud til Limfjorden.

To skriveborde er sat klos op ad hinanden, og på væggene hænger der billeder af forskellige skibe.

Den maritime stemning er også passende.

Kontoret er nemlig hjemsted for Norbunker. Direktør Jesper Riis Christiansen og sales manager Peter Højer er gået *all in* på bunker trading – som bekendt et hårdt marked fuld af faldgruber, som i tidens løb har taget livet af både små og store virksomheder.

– Ja; det er da konkurrencepræget. Der er store omsætninger og små marginer. Men nu sidder vi på et lille kontor og kan leve for få penge, hvis det er påkrævet, fortæller Jesper Riis Christiansen.

Det er de færreste, der med succes kan starte op med at handle brændstof i en lille virksomhed - som Norbunker har gjort - med rimelig succes.

De er også godt hjulpet på vej af deres tyske samarbejdspartner, Hamburg Energy Trading. De tyske partnere ejer 80 procent af foretagendet og agerer desuden som én af Norbunkers leverandører af brændstof.

Derudover er der meget er-

faring mellem de to på kontoret.

De har begge brugt hele deres voksne liv i shippingbranchen, og de seneste år er gået med trading.

Begge har en fortid hos aalborgensiske Malik Supply, men mellem sig har de også erfaring hos en bred vifte af virksomheder som Blue Water Shipping, Ship-Cargo, Dan-Gulf Shipping,

Monjasa og mange flere.

– Ja, vi har vist været hele vejen rundt i branchen. Vi mangler bare selv at kunne sejle skibene, lyder det med et grin fra Peter Højer.

Tempoet sat fra start

Firmaet blev stiftet i december 2016. Fra den efterfølgende måned - og dermed det følgende år - var Norbunker i gang på kontoret ved

vandkanten.

På 13 måneder kreerede bunkervirksomheden i Aalborg et resultat før skat på knap 880.000 kroner. Det var et stykke over, hvad Jesper Riis Christiansen og tyske HET havde sat som mål for første år.

– Det er bare grundlæggende fornuftigt at være i plus. Vi havde budgetteret med 350.000 kroner før skat, så

det er bedre end forventet. Det er også rart at vise vores tyske partnere et godt plus, selvom de havde sat et par år af til at komme helt i gang, fortæller medstifteren og direktøren.

– Hvis vi kan fortsætte i samme tempo, så går det jo nok, istemmer Peter Højer på en rolig, nordjysk dialekt.

Håbet om at gøre det lige så godt - hvis ikke bedre - hjæl-

pes godt på vej på bemandingens vækst.

Peter Højer kom nemlig først til i februar.

En konkurrenceklausul kom i vejen for et tidligt skifte til Norbunker. Dermed kørte virksomheden reelt det første år udelukkende på Jesper Riis Christiansens indsats.

Ambitioner om at forblive små
Når snakken går over på de

Partner Jesper Riis Christiansen (tv.) og sales manager Peter Højer startede for sig selv med den spinkle drøm om at trade på egen hånd.
Foto: Kasper Ørkild



fremtidige års regnskaber, er der fortsat ro på.

Det er nemlig ikke planen, at forcere væksten år for år, og at der hurtigt skal flyttes til større kontorer.

Tilstedeværelsen og størrelsen er Norbunker fint tilfredse med.

– Vi er ikke en stor super-tanker, der har svært ved at dreje den ene eller anden vej. Vi er fleksible og hurtige til at agere på et hårdt marked, fortæller Peter Højer.

Sådan regner Jesper Riis Christiansen også med, at det skal forblive.

– Der er ikke nogen af os, der vil være chefer med 10 folk under os. Det er ikke drømmen om at blive den store leder, som vi jagter. Det er egentlig bare drømmen om at handle, siger han.

De ser på muligheden for at tilknytte et par ekstra medarbejdere på sigt. Der er allerede kandidater i tanke. Men det skal gerne blive på et plan, hvor trading fortsat er i fokus hos alle mand.

– Vi har prøvet at sidde i firmaer, hvor direktøren var én, der sad bag en glasdør, siger Peter Højer.

– Vi gør det helt lavpraktisk. Vi trader bare. Man kunne godt sidde og arbejde med en masse budgetter, men når dagen er omme, er

det trading, som vi sidder med. Det er vigtigt, at vi har hænderne nede i det. Jeg har heller ikke lyst til at ansætte nogen, der bare overtager mit netværk. Det fungerer ikke rigtig, uddyber

”Der er ikke nogen af os, der vil være chefer med ti folk under os. Det er ikke drømmen om at blive den store leder, vi jager”

JESPER RIIS CHRISTIANSEN, PARTNER, NORBUNKER

Jesper Riis Christiansen.

Netop netværket er nemlig en helt essentiel ting i Norbunkers tilblivelse. Netværket skaffer brød på bordet og ikke mindst kunder i biksen.

Spredt ringe i verdenshavene
Skønt placeringen er i Aalborg, så afspejles adressen ikke synderligt i kunderne.

De små ringe i Limfjordens vande har nemlig bredt sig til de store verdenshave.

Gennem de mange års erfaring i branchen er det netværk i mange grene, som har hjulpet Norbunker godt på vej.

– Modtagelsen har været enormt god hos kunder og leverandører. Vi tror på, at vi har et godt navn i branchen og har opført os ordentligt. Folk ved, at vi er til at stole på, siger Jesper Riis Christiansen.

– Ja, mange i vores netværk er jo nærmest gamle venner. Så det har været en stor del, tilføjer Peter Højer.

Det er blevet til ordrer i alle verdenshjørner - for eksempel Mexico, Kina og Caribi-

en. Mens Jesper Riis Christiansen har arbejdet for Dan-Gulf i New Orleans, så har Peter Højer arbejdet ved det tyske rederi RMS.

Dermed spredt netværket sig hurtigt ud over Danmarks grænser.

– Når det kommer til stykket, så er shippingbranchen

ikke så stor. Det er de samme mennesker, som går igen, uddyber direktøren.

Både netværk og de tyske partnere var også en hjælp til at etablere kreditter hos de leverandører, som Norbunker bruger.

Netop kreditterne peger Norbunker på som udfordringen ved at starte for sig selv med bunker trading.

– Vi fik en del på, at folk ved, hvem vi er. Nu begyndte vi også med en solid egenkapital (1,5 mio. kr. red.), som hjalp på det hele, siger Jesper Riis Christiansen.

Efter det første år voksede egenkapitalen altså til mere end to millioner kroner, som nu er grobunden for videre udvikling.

Målet for 2018 er også ydmygt. Nemlig et regnskab og et overskud i samme størrelse som 2017.

REGNSKAB - NORBUNKER

■ Regnskabet går fra virksomhedens stiftelse den 6. december 2016 til 31. december 2017.	
■ Resultat før skat:	878.568 DKK
■ Årets resultat:	678.412 DKK
■ Bruttofortjeneste:	1.715.593 DKK
■ Balancesum:	18.433.825 DKK
■ Egenkapital:	2.178.412 DKK



Foto: Forsvaret

Containerbrand slukket efter kollision i Storebælt

En tørlaster og et containerskib er kollideret tidlig tirsdag morgen. En container brød i brand, men branden er slukket, oplyser Forsvarets Operationscenter.

Tørlasteren BBC Neptune kolliderede tirsdag morgen omkring kl. 0430 med containerskibet Delphis Gdansk.

Kollisionen skete i Storebælt nord for Kerteminde og syd for Kalundborg. Flere containere faldt overbord ved, og to faldt over på BBC Neptune, hvor en enkelt container brød i brand. Branden er dog slukket.

Forsvarets Operationscenter oplyser til Søfart, at begge skibe drejede til bagbord kort før kollisionen, men har derudover ikke flere oplysninger på nuværende tidspunkt end at skibene ligger for anker, imens man undersøger, om de er tilstrækkeligt sødygtige til at blive forlagt til et andet område.

2010-byggede BBC Neptune var på vej fra Ust Luga til Gøteborg, imens 2017-byggede Delphis Gdansk var på vej fra Rotterdam til Skt. Petersborg.

Det 190 meter lange BBC Neptune har en kapacitet på 37.506 t.dv, og det 178 meter lange Delphis Gdansk har plads til 1900 teu.

Der er hul i begge skibe, men hullerne er over vand-spejlet. Der er ingen tilskadekomne, og der er ikke kon-

Offshore Wind

Denmark's partner in the South Baltic

installation & pre-assembly

heavy load terminals

operation and maintenance

huge storage areas

www.mukran-port.de