

Et tilbud han ikke kunne sige nej til...

25. januar 2017 05:00 | Af Erik R. Brandt-Jensen | Tip redaktionen om en historie

UGENS PROFIL: Esbjergensiske Jutlandia Terminal tager nu et spring til Aarhus - med en lokal springer klar på vippen

Fra 1. februar er Jutlandia Terminal i Esbjerg klar til at begynde sin første filial. Og det bliver i Aarhus, hvor der er gode forudsætninger for at lave forretninger på det felt, selskabet selv er blandt eksperterne i nede i det sydvestjyske. Håndtering af vindmøller. Dermed er endnu en Esbjerg-funderet virksomhed på vej ind på et specielt stevedoringmarked i den jyske hovedstad. Men Jutlandia Terminal tager derfor også første skridt med lokal ekspertise som bølgebryder.

Og han fik for sin del et tilbud, han ikke kunne (valgte) at sige nej til. Chancen for selv at medvirke til at bygge nyt op var for stor til, at han kunne lade den gå fra land. Mød ugens profil Peter Risager, der ellers slet ikke så søens verden som levevej, da han satte fra land som ung mand. Nærmest tvært imod. Den stod på opvækst i midtjysk landbrugsland i Thyregod og en smedeuddannelse.

Ja, en smed kan naturligtvis også hamre en ny virksomhed sammen. Men hvordan kom det i maritim vej?

– Ja det var via landevejen, kan man sige. Jeg røg ind som soldat hos Prinsens Livregiment, der dengang havde hjemme i Viborg. Det var så også på de tider, hvor



Peter Risager: Skal sætte fart i esbjergensiske Jutlandia Terminals nye afdeling i Aarhus. Privatfoto

jeg havde fået hustru og børn inde over, så vi blev hængende deroppe efter soldatertiden et par år. Men jeg måtte skifte job, og det blev så først som turistbuschauffør og siden var det lastbiler. Og den slags kommer jo ikke sjældent på havnene, så det var den vej om, at jeg fik en interesse for miljøet. Det talte til mig.

– Jeg kunne egentlig godt lide det lidt frie liv på landevejene, men det trak så oveni også med fast udgangspunkt og ro omkring familie osv. Så jeg var klar, da jeg fik tilbudt et job hos kulterminalen her i Aarhus.

Og siden har Risager altså virket på havnen. I flere selskaber, men havnen som sådan har været et omdrejningspunkt hele vejen igennem, siden jeg startede. Der er jo mange forskellige interesser at tage hensyn til i og omkring en havn: Myndigheder, havneansatte, havnens virksomheder, ladningsejere og speditører samt rederierne bag skibene.

Hvordan arbejder man sig frem i et sådan specielt miljø?

– Skridt for skridt for min del. Jeg har arbejdet mig op nedefra. Men det gør også, at jeg har en god ide om, hvordan hele pyramiden er bygget op. Jeg selv tog springet over i en mere ledende rolle, da jeg fik tilbudt job hos Aalborg Portland med at bygge en Aarhus-afdeling omkring sten og grus op. Det var en ny øjenåbner, og jeg opdagede, at denne opbyggende rolle var meget spændende og givende. Svær også naturligvis. Men det hører vel med til, at gøre det netop spændende og personligt udfordrende.

– Men der er mere i det end det. Det gælder også respekt for traditioner og metoder, der hvor du selv skal fungere.

Hvad så mellem havnearbejdere, konkurrenter, agenturer og rederier med videre?

– Man kan da godt nævne Aarhus Havns stevedoretradition med løse havnearbejdere, som et eksempel. Men de er der altså meget professionelle. Og de er der, når man skal bruge dem. Hvis der går en dag eller to uden opgaver for din del, så er de på hyre hos andre. Det er et system, der har været diskuteret tit og ofte med for og imod argumenter. Men jeg synes, at det i det store hele fungerer fint og fleksibelt. Og det er da en ting, jeg har lært helt klart efter mine år på havnen.

– Jeg kom selv til daværende Aarhus Stevedore Kompagni i 2006. Og her voksede

antallet af opgavetyper så også. Det var jo alt fra containere til projektlast og bulk. Så det var lærerigt på flere måder. Det endte jo med, at selskabet lod sig sælge til en anden virksomhed fra Esbjerg, men jeg gik for egen del videre til ny ansættelse hos Eimskip - som jeg også først forlader, når vi har officiel opstart på den nye Jutlandia Terminal afdeling her ved månedsskiftet.

Og hvordan skal det forstås. Foden under eget bord osv... eller hvad?

- Ja, både og. Bordet er jo ikke mit. Det er firmaets. Og det er det, jeg repræsenterer. Men jeg bliver til en start ene om sidde bag det heroppe. Jeg kan dog naturligvis regne med fuld opbakning på administrativ og praktisk front, når vi først er i gang. Men som udgangspunkt er det en ny forretning, vi sammen skal have smedet sammen. Men personligt håber jeg da bestemt, at vi om en fem ti år kan se et kontor med flere ansatte og et videre spænd af forretninger. Men lige nu gælder det fokus på vindmølleindustrien og om at komme i gang.

- Og det bliver et sammenspil. Vindmøller er selskabet specialister i, mens jeg så at sige er kendt mand omkring havnen. Det er kombinationen som udgangspunkt. Jeg kan hurtigt få hjælp af teknisk meget dygtige formænd fra Esbjerg, hvis behovet på den side opstår. Her drejer sig her om godt kendskab til kunderne og deres ønsker med hensyn til håndtering af godset. Og for Jutlandia Terminal i Aarhus om at kunne levere varen den vej ud. Det er det vi gerne vil stå på mål for.