

SØFART BUSINESS

CH Marine Consult ser mod nord

Med 20 medarbejdere beskæftiget i landsbyen Ravnshøj ved Frederikshavn har nordjyske CH Marine Consult godt fat i det store norske marked for skibsdesign til offshorebranchen.

SKIBSDESIGN

Af Søren L. Hviid

Historien om virksomheden CH Marine Consult er den helt klassiske nordjyske inden for det maritime område. Værftslukningerne i 1988 og i 1999 i henholdsvis Aalborg og Frederikshavn sendte med ét en masse innovative teknikere og ingeniører i cirkulation i regionen. Flere af dem viste sig at være entreprenante og kom derfor siden til at etablere virksomheder, som i dag er en del af, hvad mange betegner som Den Nordjyske Maritime Klynge.

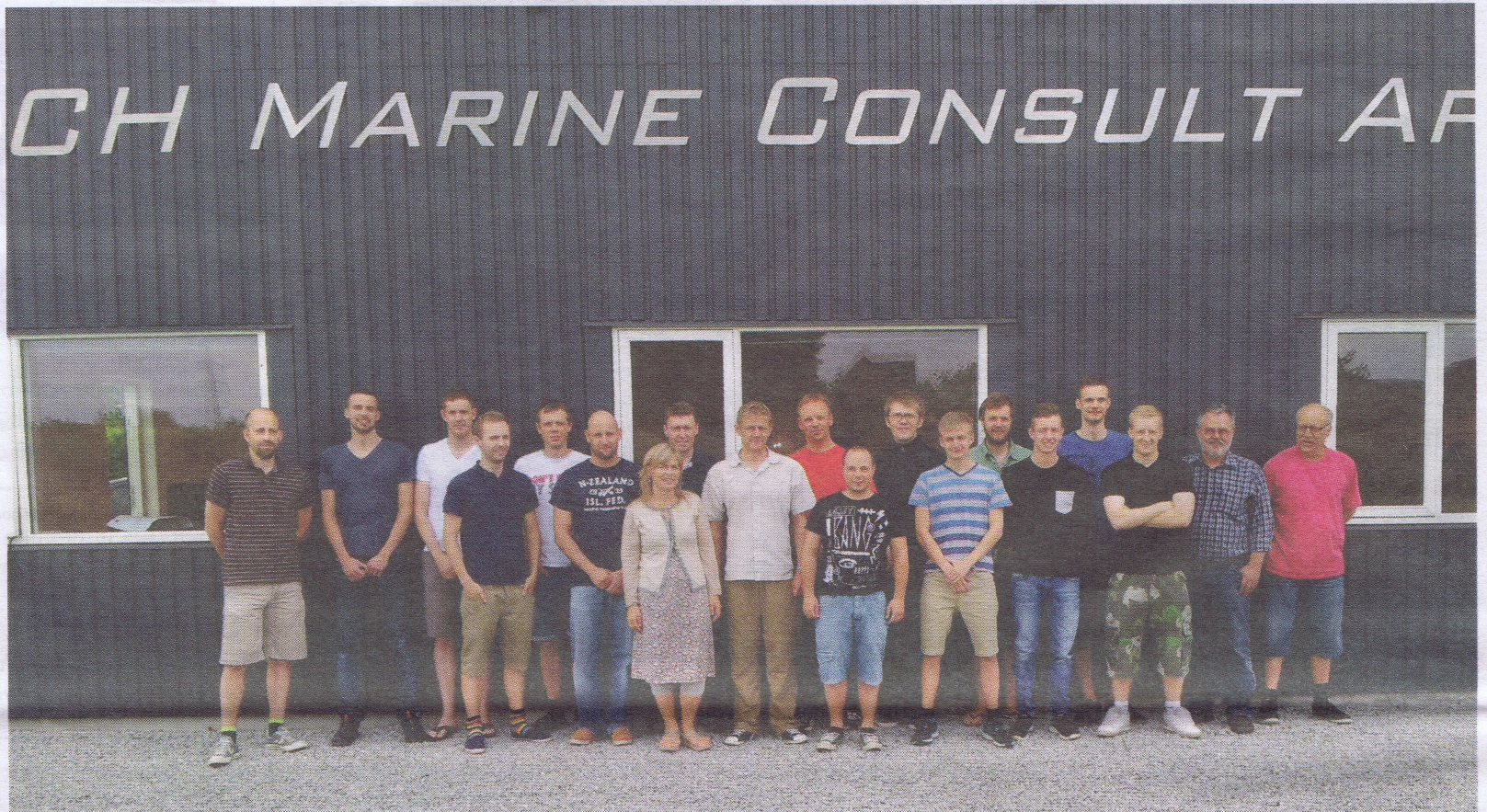
En samling af maritime service- og produktionsvirksomheder, der geografisk set reelt starter søndenfjords med virksomheder som bl.a. Alva Laval Aalborg og Bladt Industries og fortsætter helt til Danish Yachts i det allernordligste Jylland.

Claus Haumann, der er stifter og ejer af CH Marine Consult, genkender sin egen historie i dén fortælling. Han blev selvstændig i 2005. Til at starte med på sin gamle arbejdsplads Danyards matrikel, hvor Frederikshavns Maritime Erhvervspark blev etableret – og året efter havde han fem medarbejdere. I dag er medarbejderstaben dog for længst vokset ud af kontoret på havnen i Frederikshavn, så CH Marine Consult drives nu fra landsbyen Ravnshøj lidt uden for Frederikshavn, hvor et ombygget tømrerværksted indtil videre rummer 20 medarbejdere.

De udgør tilsammen kernekompetencen i den højt specialiserede og vidensbaserede virksomhed. CH Marine Consult er således i dag, først og fremmest, en vigtig underleverandør til den norske værftsindustri. Det vil overvejende sige Norges dominerende output af avanceret og kompleks tonnage til olie- og gas-offshoreindustrien. Indtil videre er der blevet udført mere end 100.000 engineering-timer til norske kunder fra adressen i Ravnshøj. Claus Haumann forklarer, at der er tale om en bevidst målrettet service, som er specialiseret mod 3D CAD-baseret (Computer-Aided Design) animation af maskin- og rørinstallationer, fundamenter og koordinering i designfasen af nybygninger.

Fra mock-ups til 3D

„I min tid som maskininge-



Den samlede stab foran CH Marine Consults bygning i Ravnshøj uden for Frederikshavn. Claus Haumann står længst til højre.

nør og projektleder hos Danyard i Frederikshavn i 90'erne arbejdede vi med fysiske maskinrummock-ups lavet i plastic, når vi skulle indrette et maskinrum på nybygningen. Grundlaget var allerede dengang AutoCAD, men kun i 2D og i et ikke-dynamisk system, hvor ændringer, lavet af de enkelte involverede, ikke slog automatisk igennem, hvilket besværliggjorde arbejdsprocessen, når flere arbejdede på det samme projekt parallelt,” forklarer Claus Haumann.

Siden lukningen af nybygningsværftet i Frederikshavn og frem til Claus Haumann i 2005 etablerede CH Marine Consult, var han bl.a. tegnestuechef hos Kværner Ship Design Denmark, som senere, og frem til lukningen i 2010, hed Marcon. I tiden hos Kværner-gruppens danske afdeling i Frederikshavn fulgte Claus Haumann den teknologiske udvikling inden for den nu 3D-baserede, og nu langt mere dynamiske, CAD-teknologi tæt. Derfor var han i tiden op til 2005 også hyret ind som konsulent på Odense Staalskibsværft i forbindelse med designet af „E-bådene“ i Emma Mærsk-klassen.

„Vores styrke er, at vi er meget specialiserede og derfor går helt i detaljen på vores udvalgte områder som

rørføringer, fundamenter og HVAC (Heating, Ventilation, Air Conditioning). Vi udfører de endelige konstruktions-tegninger, som f.eks. et platform supply-fartøj skal bygges efter. En skibstype, som oftest har et meget komplekst tank- og rørsystem på en meget begrænset plads. Dermed skiller vi os ud på markedet ved ikke at være en generel naval architect-tegnestue, men i stedet en målrettet maskintegnesteue, som der er langt færre af,” siger Claus Haumann.

Mulighedernes land

Majoriteten af CH Marine Consults kunder er i Norge. Alene den norske værftsgruppe Havyard Group, som er en af de ledende norske producenter af offshore-skibe og store erhvervsfiskerifartøjer, udgør lige nu størsteparten af designopgaverne hos den nordjyske virksomhed. På kundelisten er dog også andre norske værfter som Fjellstrand og Bergen Group Fosen.

„Norge er mulighedernes land, og Nordjylland ligger godt i forhold til det marked. Derudover har jeg personligt langvarige forretningsrelationer på Vestlandet i Norge, hvor værfterne og de mange underleverandører er samlet. Jeg har det også godt med den norske mentalitet. Jeg op-

lever, at den danske og norske forretningskultur er meget ens og dynamisk, mens f.eks. den svenske er langt mere konsensusorienteret, end vi er vant til. Endeligt ligger der faktisk en vis åbenhed i deres industri, som giver sådan nogle som os mulighed for at komme ind,” siger Claus Haumann og uddyber:

„Den meget store maritime klynge på Vestlandet har stort set selv alle led i fødekæden. Umiddelbart måske noget, der ikke just indbyder til åbenhed, men samtidigt er der flere af hver type spillere inden for klyngen, så alle hele tiden befinder sig i en konkurrencesituation. Det betyder også, at der er en tradition blandt medarbejdere for at skifte rundt mellem de forskellige arbejdsgivere. Men særligt den sunde konkurrencesituation gør, at der er plads til en udefrakommende underleverandør i en ellers meget norsk branche.“

Apropos maritime klynger og skandinavisk maritim samhandel på tværs af Kattegat og Skagerrak, føler Claus Haumann sig hverken mentalt eller praktisk som en del af den maritime klynge i Nordjylland – endsige som en del af målgruppen i forhold til de maritime erhvervsfremmende tiltag såsom MARKIS og MARCOD.

„Jeg har fine relationer til kollegaerne heroppe, men jeg har aldrig brugt MARKIS eller MARCOD til noget, og de har aldrig brugt os. Jeg føler et større forretningsmæssigt tilhørsforhold til Norge end Nordjylland og er primært fokuseret på enkelte kunder mere end regioner eller markeder,” understreger Claus Haumann.

Den rette arbejdskraft

En spiller i den maritime klynge i Nordjylland, som Claus Haumann dog vedkender sig en afhængighed af, er Martec med deres maskinmesteruddannelse i Frederikshavn. Langt de fleste af de 20 medarbejdere har nemlig en baggrund som maskinmestre fra den lokale maritime uddannelsesinstitution. Men Claus Haumanns tilgang til rekruttering og kompetenceudvikling er formentlig utraditionel for en vidensbaseret virksomhed.

„Jeg går ikke efter folk med masser af erfaring. Det altafgørende er attitude – altså robuste typer med en praktisk tilgang og med viljen til at lære og sætte sig ind i ting. Praktisk flair er klart vigtigere end en teoretisk tilgang, når man trækker røer på et skib. Faktisk har vi stor succes med at tage helt nyuddannede maskinmestre

ind, som så kommer gennem en systematisk oplæring. Kurser og efteruddannelse har vi aldrig brugt, men jeg må så også sige, at de unge mennesker, jeg oplever, har et fantastisk potentiale med sig. Deres niveau i forhold til det er oftest milevidt foran ældre generationers, hvorfor det derfor falder dem meget naturligt at arbejde virtuelt med f.eks. CAD-systemer,” siger Claus Haumann.

Han fortæller, at den største gruppe af medarbejdere er i 20'erne, og at han i øjeblikket har en ung medarbejder, der blev projektleder efter bare tre måneders ansættelse.

Claus Haumann, der selv er 52 år, har ikke lagt langtidspaner for sin virksomhed. Lige nu er der godt med opgaver til de 20 medarbejdere frem til april næste år, og han ser også positivt på tiden derefter. Adspurgt om de fremtidige udfordringer peger han på det faktum, at virksomheden baserer sig på få, men relativt store kunder. Omvendt ser han sin virksomhed som meget omstillingsparat, da han kun skal spørge sig selv om lov. CH Marine Consult er nemlig, på trods af de seneste års store vækst, stadig, ejer- og ledelsesmæssigt, et uafhængigt og selvstændigt firma.