



"Værfterne skal høre på os"

Søfart tog forbi Knud E. Hansen i Helsingør og mødte direktøren for en leder inden for skibsdesign. Finn Wollesen fortalte bl.a. om et nyt samarbejde med et af de store kinesiske værfter



SKIBSDSIGN

Tekst og foto af Ebbe Fischer

Da DFDS i begyndelsen af oktober underskrev en nybygningskontrakt på to rekordstore ro/ro-skibe hos det kinesiske værft Jinling Shipyard, var det med Knud E. Hansen som partner.

De to skibe skal leveres i begyndelsen af 2019, og ingeniørerne i Knud E. Hansen har en nøglerolle.

De nye mega-ro/ro-skibe repræsenterer et væsentligt kapacitetsspring i forhold til de største konventionelle ro/ro-skibe i dagens marked, siden nybygningerne får en kapacitet på hele 6.700 lane-meter - svarende til 450 trailere.

Inden længe sender Jinling Shipyard sine folk forbi Helsingør, hvor de får et kontor hos Knud E. Hansen. Søfart tog forbi det smukt beliggende hovedkvarter, klos op ad Kronborg, og mødte virksomhedens adm. direktør, Finn Wollesen, til en snak om samarbejdet mellem værft og designer.

- I startfasen rådgiver vi dem helt grundlæggende. Jinling har egentlig en god viden om denne type skibe, men de havde brug for et vestligt konsulenthus for at følge designet til dørs ift. rederens ønsker, siger Finn Wollesen til Søfart og beretter om baggrunden for den store ordre med DFDS:

- Vi tog ud til kineserne og blev enige om at forsøge at vinde det her projekt sammen. Vi tilbød ikke assistance til andre værfter - vores filosofi er, at vi vinder sammen og taber sammen. Samtidig har vi haft en dialog med DFDS angående specifikationer etc. Hvad er 'nice to have' og hvad er 'must have'.

Nu er Knud E. Hansen ingeniører så i gang med designet. Mere konkret arbejder

de pt. på en tegningspakke til Jinling.

- Men de skal først aflevere informationer til os. Dét,

Jinling konkret gør nu, er at placere 2-4 mand på vores kontor her i Helsingør. Om ca. et halvt år er vi så færdige

her, forklarer Finn Wollesen.

Værfter kan selv

Nogle af de store værfter for-

søger at klare designet selv, inden de afgiver deres bud. Mens andre - som Jinling i den konkrete sag - allierer sig



Foto: Ebbe Fischer

Adm. direktør Finn Wollesen på sit kontor i Helsingør.

med skibsdesignere. Et værft har imidlertid ofte en tendens til at designe det, de helst selv vil bygge, forlyder det. Og det er ikke altid, at det er i rederens interesse, påpeger Finn Wollesen, inden han uddyber fremgangsmåden - efter kineserne rejser hjem fra Helsingør.

- Når designet er klassegodkendt, skal vi have et par mand ud til Kina for at hjælpe dem med vores tanker angående detail-design. Der er jo forskel på en klassetegning og detail engineering. Vi sender simpelthen to ingeniører afsted, som har været med fra projektets start, og som forstår, hvorfor man har gjort, som man har gjort.

Knud E. Hansen har imidlertid flere ben at gå på end klassisk skibsdesign, og virksomheden har nye for-

retningssegmenter på vej.

- Vi ser f.eks. de små krydstogtskibe udvikle sig. Folk er begyndt at interessere sig for cruises til specielle steder - Amazonas, Arktis etc., og det er typisk med skibe, der har sejlet med videnskabsmænd før. Nu er de imidlertid ved at være gamle, og reglerne ændrer sig, så det sidste år har vi været involveret i 5-6 designs i den kategori. Her er sikkerhed en meget vigtig faktor, siger Finn Wollesen.

Direktøren peger desuden

på førerløse skibe som et spændende nyt forretningsområde.

- De vil ikke revolutionere markedet de første år, men analyserne af vores første skibe bliver meget interessante. Vi har to projekter i gang, som vi kan løfte sløret for til januar, siger han til Søfart.

Blandet portefølje

Knud E. Hansen beskæftiger sig også med HVAC - 'Heating ventilation air conditioning' - der udgør lidt over en

fjerdedel af omsætningen. Det er en sikker indtægtskilde, når først man er i gang med et projekt, beretter Finn Wollesen.

- Hvis du f.eks. står for HVAC på et krydstogtskib, har du måske arbejde i et år for den gruppe, det skal jo installeres alle steder i et skib. Et eksempel er Queen Mary 2, hvor vi har brugt mere end 36.000 timer. Og på de nye britiske hangarskibe er vi oppe på 70.000 timer, siger direktøren.

HVAC er lidt af en niche,

men den bliver altså udnyttet af Knud E. Hansen, som på sit kontor i USA har særligt fokus på denne del.

- I USA servicerer vi primært krydstogtrederierne med alt muligt, og det giver mange små jobs. DFDS-or-den ændrer dermed ikke vores forretning, men vi skal have et par af den slags store opgaver hvert år. Vi er desuden - og skal være - med på de tidligere stadier af designet på omkring 50 opgaver om året, forklarer Finn Wollesen.

2 spørgsmål til adm. direktør i Knud E. Hansen A/S, Finn Wollesen

Hvad er den største udfordring ved at arbejde sammen med værfterne?

- Det er, at hver værft har deres egen produktionsmetode og filosofi, som vi er nødt til at tilpasse os. Altså, hvis produktionen går i stå, koster det utrolig meget, så der er et hårdt pres for at få tingene gjort færdigt til tiden - også på os. Det er et partnerskab, hvor man må give og tage, så man kan få produktionen til at flyde.

Hvad er det værste, der kan ske?

- Det er nok, hvis vægten ikke holder. Forestil dig, at du har nogle arbejdere, som tilfældigvis står med nogle 8 mm plader, og så bruger de dem i stedet for 7mm plader, som vi har anbefalet. Således øger man lige vægten med ca. 16 procent. Kontrol af vægt er et ekstremt vigtigt element.

FAKTA - KNUD E. HANSEN A/S

- Knud Emil Thorvald Henning Hansen blev født i Espergærde 1 år 1900. Hans far var kaptajn og han kom til at studere maritim arkitektur på Polyteknisk Lærestanstalt i København (1 dag DTU). Siden samlede Knud E. Hansen erfaring i England og Holland, og i 1937 grundlagde han en virksomhed opkaldt efter sig selv.
- Knud E. Hansen døde i 1960, men virksomheden levede videre og i dag udgør de knap 90 medarbejdere en af verdens førende virksomheder indenfor skibsdesign - med hovedsæde i Helsingør.
- Den største del af forretningen ligger i klassegodkendelser.
- HVAC (Heating ventilation air conditioning) udgør desuden 25-30 procent af forretningen. Bl.a. er Knud E. Hansen pt. med på krydstogtskibe, fregatter og hangarskibe.
- Virksomhedens største konkurrenter er Delta Marine fra Finland. Mens danske OSK ShipTech også er en konkurrent, ligesom nogle lokale kinesiske designhuse og så værfternes egne designafdelinger.

Kilde: Knud E. Hansen