

Ny havnemulighed for Mærsk i USA

Milliardselskab vurderes som et oplagt køb for vækstivrige APM Terminal

■ Havne

AF JØRGEN BENDSEN

A.P. Møller-Mærsk's havne- og terminaloperator, APM Terminals, kan være på vej til at levere det næste spektaku-

lære milliardopkøb i landets største virksomhedsgruppe.

Sværvægter til salg

Det er USA's største amerikanskejede operator af containerterminaler, SSA Marine, der er sat til salg af ejeren, Carrix, og ifølge Wall Street Journal skulle prisetiketten lyde på 2 mia. dollar (ca. 12,5 mia. kr.).

En ikke uvæsentlig detalje i salget, Citigroup er hyret til at bistå med, er en udelukkelse af et salg til et selskab, der er ejet af en udenlandsk stat.

Dermed er mindst en af APM Terminals store konkurrenter, PSA fra Singapore, sat ud af spillet i lighed med DP World fra Dubai, som i forvejen skal sælge sine seks amerikanske havne, og hvor netop SSA Marine har været nævnt som mulig køber.

Vækst i USA

SSA Marine er tilstede i 120 havne på verdensplan, herunder syv containerterminaler i USA og fire i Latinamerika. I 2005 oplevede SSA Marine en vækst i håndteringen af

containere i USA på 22 pct. til 4,3 mio. TEU (20-fods containerenheder). Samlet havde selskabet en vækst i tonnagen på 15 pct. til 7,3 mio. TEU og er dermed betydeligt mindre end APM Terminals, der anslået håndterer over 20 mio. TEU årligt.

SSA Marine er ved at bygge en terminal til 250 mio. dollar i Texas, og i Seattle er selskabet sammen med partnere ved at fordoble kapaciteten.

En analytiker mener, at SSA Marine vil passe godt ind i APM Terminals aggressive vækststrategi, som de seneste

måneder har fået Mærskstjernen til at skyde op som paddehatte - ikke mindst i havne- og terminalprojekter i Østen.

»APM Terminals skyder på alt, der rører sig. Og det er ret naturligt, hvis Citigroup er rundt og spørge de største i branchen.«

»Men det er spørgsmålet om prisen, der bliver afgørende. Og der er sikkert også kapitalfonde, der kunne tænkes at være interesseret,« siger Henrik Lund, aktieanalytiker i Danske Equities.

Hos A.P. Møller selv er stillingen tilknappet:

»Vi ønsker ikke, uanset om vi skulle være interesseret eller ej, at kommentere på mulige projekter, fremtidsplaner eller strategier,« siger talsmand Jakob Tarnok Larsen.

jobe@borsen.dk

Salg presser Vestas-andel

Salget af Vestas-leverandøren Hansen Transmissions til konkurrenten Suzlon kan sætte pres på Vestas i Asien. Det vurderer den internationale investeringsbank Morgan Stanley i et notat.

Det største vækstrater inden for vindindustrien ventes at komme i Kina og Indien, hvor de fleste producenter derfor etablerer sig.

»Det, der betyder mest, er tilstedeværelsen af et lokalt netværk af underleverandører. Det er her, vi ser en stigende risiko for Vestas nu, da der er en stigende risiko for, at Hansen vil favorisere Suzlon fremfor konkurrenterne,« skriver to Morgan Stanley-analytikere. RB-Børsen

ISS øger opkøbstogt i Sydamerika

■ Rengøring

AF RUNE VITUS HARRITSHØJ

BUENOS AIRES - Rengøringsindustrien i Sydamerika er ofte mindre og mellemstore familiefirmaer, der ikke på samme måde som eksempelvis ISS kan tilbyde storkunder pakkedninger udover sæbebandet og gulvskrubben.

De lokale rengøringsfirmaer står i disse år i et vadested, hvor næste generation skal tage over, eller firmaforretningen sælges. Den udvikling er ISS kommet i forkøbet i Sydamerika siden 2000 gennem et par strategiske opkøb i Argentina, Chile og Uruguay.

Administrerende direktør i ISS Argentina, Claus E. Madsen, har de sidste to år ligget i fast rutefart mellem disse tre lande for at indlede, udbygge og cementere den danske rengøringskoncerns markedsposition. I Argentina opkøbte ISS den argentinske rengøringsgigant Marubia i 2000 og har med flere opkøb og aftaler med storkunder i dag den ubestridte førertrøje i Argentina med en forventning om betydeligt flere medarbejdere end de nuværende 2300 ved udgangen af 2006.

Intet mindre er målet i nabolandet Chile, hvor to opkøb i 2004 og 2005 med i alt 2000 medarbejdere foreløbig har gjort ISS Chile til nummer to på markedet. I samme periode voksede omsætningen med 45 pct.

Være førende i Chile

»I løbet af kort tid skulle vi gerne blive markedsførende i Chile. Jeg mærker, at ISS' danske ry er en fordel, fordi vores store kunder i Chile stoler på vores kvalitet og erfaring. Chile kan godt lide at sammenligne sig med udlandet og særligt Skandinavien.

Det er et struktureret og ærligt marked, som vi forventer os endnu mere af,« siger Claus E. Madsen.

Chile har siden demokratiets genindførelse i 1990 været Sydamerikas økonomiske mønsterland, og den danske ambassade i Chile skriver, at danske virksomheder ikke kan opfordres stærkt nok til at udnytte mulighederne i det chilenske marked. Oven i købet har Chile en erhvervsstruktur, der ligner den danske med mange små og mellemstore virksomheder og et mindre antal store virksomheder.

Stabilt demokrati

»Chile har i dag et velfungerende og stabilt demokratisk styre, hvilket sammenholdt med de seneste års imponerende vækstrater på omkring 5-6 pct. gør landet til et attraktivt marked med stort potentiale for danske eksportvirksomheder og investeringer. Hertil kommer, at Chile med indgåelse af en lang række frihandelsaftaler har fået adgang til et globalt marked med 2,5 mia. forbrugere,« siger ambassadør Anita Hugau.

XISS gik ind i Chile i 2004 med et stort opkøb efterfulgt af et mindre sidste år. Hensigten er at købe et par konkurrenter de næste to år og fordoble medarbejdertallet.

ISS Argentina har netop cementeret dets førerposition med nye aftaler, og Claus E. Madsen pointerer, at sydamerikanske lande som Colombia, Peru og Venezuela samt Mexico i Mellemamerika altid har en vis interesse.

»Vi kigger på disse lande ud fra den filosofi, at ISS skal være til stede på de fleste markeder for at kunne servicere vore kunder, der ofte også opererer globalt,« siger han og refererer til en »nødvendig kritisk størrelse i hvert land.«

97%

Mere processor-styrke? Få næsten dobbelt op helt gratis

Køb en PRIMERGY RX220 og få en ekstra AMD Opteron™ processor med i købet - det er hele 97% ekstra processor-kraft ganske gratis!

Jo, småt er godt. RX220 er blot 1U høj men der er god plads til de helt store kræfter: To lynhurtige AMD single eller dual core Opteron™ processorer. Derfor kan denne lille rackbaserede kraftkarl håndtere de utroligste arbejdsbelastninger. Og stadig have reserver til det uforudsete.

Uforudseende er det sidste du er, hvis du slår til nu. Med PRIMERGY RX220 i raket klarer du nemlig stort set alt, hvad fremtiden måtte bringe.

Ring 8030 7000 og få anvist nærmeste forhandler eller læs mere på www.fujitsu-siemens.dk

Kampagnepris kun

Kr. 11.595,- ekskl. moms

Kr. 14.494,- inkl. moms.



Kampagnetilbud kan ikke kombineres med andre tilbud eller rabatter fra Fujitsu Siemens Computers

We make sure

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS