

TØRLAST- TEAM I USA STORMER FREM

Målet er 65-75% flere slutninger i år end i 2010

Side 4-5

NYT TEAM SKAL SKAFFE FLERE KONTRAKTER

Side 3

DELING AF VIDEN SKAL GØRE NORDEN MERE EFFEKTIV

Side 11

NORDEN VÆRNER OM SIN KASSEBEHOLDNING

Side 14

NORDEN kalender

6. februar 2012

Navngivning af 58.000 tdw. Handymax tørlastskib
Cebu, Filippinerne

8. februar 2012

Navngivning af 33.000 tdw. Handysize tørlastskib
Kanda S/Y, Kure, Japan

15. februar 2012 - 7. marts 2012

Silent period frem til offentliggørelsen af årsrapport 2011

28. februar 2012

Sidste frist for fremsættelse af forslag til dagsorden for den ordinære generalforsamling 11. april 2012

7. marts 2012

Årsrapport 2011

7. marts - 9. marts 2012

Roadshows i forbindelse med årsrapport 2011

Forsidefoto

NORDENs tørlastteam på Annapolis-kontoret i USA stormer frem. De 15 medarbejdere har en ambition om i år at øge antallet af slutninger med 65-75% i forhold til 2010. Og de er tæt på målet.

Dampskibsselskabet NORDEN A/S

Strandvejen 52
2900 Hellerup
Danmark
Telefon: +45 3315 0451
www.ds-norden.com



Ansvarshavende:

Carsten Mortensen

Redaktion: Corporate Communications & CSR

Tekster: Hans Bøving, Jens Peter Skaarup og Karina Skydt

Layout og grafisk produktion: meyer & buk Dahl as



GODT RUSTET TIL 2012

For nogle uger siden præsenterede NORDEN regnskabsresultaterne for tredje kvartal. I markeder, der fortsat er præget af sejlivet finanskriser og lave fragtrater, gik vi mod strømmen og viste både en fremgang i driftsindtjeningen og en lille opjustering for året som helhed.

Det er vi selvfølgelig glade for. For det har mildt sagt været op ad bakke hele vejen gennem året. Intet kommer nemt til nogen virksomhed i disse tider; heller ikke til NORDEN.

Nu går vi snart ind i 2012. Selv om det ifølge en kendt, nu afdød dansk humorist er svært at spå og især om fremtiden, tør jeg godt sige, at 2012 heller ikke bliver en sejlads i smult vande.

Der er nemlig ingen tegn på, at finans- og gældskrisen er på vej til at blive afløst af noget, der bare ligner tidligere tiders vækstrater i bruttonationalprodukterne. Tværtimod. I Europa står en række dybt forgældede lande foran eller midt i en barsk opbremsning, samtidig med at deres banksektorer tynges af massiv dårlig gæld. Og meget mere opmuntring er der ikke at hente i USA, hvor væksten skuffer.

Heldigvis har NORDEN det meste af sin forretning i de markeder, hvor der trods alt er vækst – Kina, Indien, øvrige Asien, Syd- og Mellemamerika samt dele af Afrika. Men verdens økonomier er i dag så tæt forbundne, at fortsat vækstpause i den vestlige verden kan få konsekvenser globalt.

Lav efterspørgsel i Europa og USA har allerede sendt tankraterne i dørken, og da vi også ved, at leverancerne til den globale tørlastflåde toppe i 2012, så forbereder vi os på endnu et udfordrende år.

Markederne kan vi ikke lave om på, hvor gerne vi end ville det. Men der er mange andre ting, vi kan påvirke i NORDEN, og dem stiller vi skarpt på.

I Tørlast arbejder vi støt på at indgå lastekontrakter og øge vores lange afdækning. Vi kan sådan set få al den dækning, vi vil, blot vi går ned i pris. Men det vil vi ikke. Vi vil have kvalitetsdækning – kontrakter med gode, solide råvare- og mineselskaber, industrikoncerner og energiproducenter, som anerkender, at NORDEN også skal have en rimelig pris, markedsniveauerne taget i betragtning.

Vi er blevet bedre til at udnytte vores styrker – en solid balance, moderne skibe, fleksibilitet, transparens, og at vi leverer, hvad vi lover. Derfor har vi i år øget lastmængderne med 32%, mens markedet vokser 5-6%. Vi har en god dækning næste år og en interessant pipeline, og derfor er målet selvfølgelig at blive ved at gøre det bedre end markedet.

I Tank kan vi håbe på, at efterspørgslen stiger, eller der forsvinder tonnager, eller at der sker en konsolidering i en sektor med alt for mange udbydere. Men det hjælper ikke bare at håbe eller at fedte alle dårligdomme af på markedet. Vi skal gå nye veje, og vi skal optimere – vi skal til fingerspidserne udnytte vores omstillingsevne, fleksibilitet og købmandskab. Vi skal gøre endnu mere af det, vi er så gode til i NORDEN.

Vi skal tage fat. Vi er ikke tvunget til drastiske tiltag, men der er altid noget, der kan gøres enklere, bedre og mere effektivt. Vi skal holde kvaliteten oppe og omkostningerne nede. Vi skal undgå unødige risici. Vi skal holde krudtet tørt ved at værne om vores stærke balance, så vi kan imødegå uforudsete negative udsving og udnytte attraktive opkøbsmuligheder, når/hvis de måtte vise sig.

Jo, 2012 bliver endnu en udfordring. Men NORDEN er godt rustet. Tak for i år og godt nytår.

CARSTEN MORTENSEN, adm. direktør



NYT TEAM SKAL SKAFFE FLERE KONTRAKTER

Vice President Michael Boetius (t.v.) og Senior Business Development Manager Jan Ivarsen skal opbygge en pipeline med nye NORDEN-kunder, samtidig med at Michael Boetius stadig har det overordnede ansvar for Capesize og Post-Panamax-teamet.

NORDENs strategi for 2011-2013 siger, at Tørlast skal øge volumen med gennemsnitligt 15% om året. Til at understøtte strategien har Tørlast dannet et nyt team, Business Development, som skal fokusere på at skaffe flere langtidskontrakter med globale, industrielle kunder. Teamet skal arbejde på tværs af både skibstyper og organisation.

Det er NORDENs strategiske målsætning i årene 2011-2013 at øge lastemængderne i Tørlast med gennemsnitligt 15% om året. Det skal ske ved at øge markedsandelen hos globale mine- og råvareselskaber, energiproducenter, bygge- og anlægskoncerner etc. Selv om NORDENs tørlastmængder i årets første 9 måneder voksede med 32% og dermed langt mere end markedsvæksten på 5-6%, skal der arbejdes endnu mere målrettet på at skaffe noget at sejle med i fremtiden.

Det er derfor, Tørlast har etableret et nyt team under navnet Business Development, som består af Vice President Michael Boetius og Senior Business Development Manager Jan Ivarsen. Opgaven til de to mænd lyder: Udbyg pipeline med fremtidige NORDEN kunder! Det skal de gøre ved at arbejde på tværs af både skibstyper og organisation.

Hænger i telefonen

"Når man som NORDEN arbejder i et spotmarked, så hænger man i telefonen det meste af tiden. Man har hele tiden opmærksomheden rettet mod markedet her og nu. Sådan må det være. Men det er vigtigt, at vi bliver endnu bedre til samtidig at fordybe os og tænke mere langsigtet og mere bredt – nemlig på forretninger og kontrakter om 1, 2, 3 år. Det er her, Business Development skal gøre en forskel. Vi skal sikre, at NORDEN får endnu mere fokus på de langsigtede projekter og kontrakter med de store kunder på markedet," fortæller Vice President Michael Boetius.

Alting kan gøres bedre, og med NORDENs værdimæssige målsætning om at være ambitiøs er det kun naturligt, at arbejdet med at skaffe store, langsigtede kontrakter nu kommer i anderledes faste rammer. Det skal sikres, at mulighederne for en ny kontrakt af den

type ikke lander på gulvet, og at kunderne får den bedst mulige løsning, som NORDEN kan tilbyde.

Struktureret tilgang

"Det er vores ansvar at sikre en struktureret og helt igennem afstemt tilgang til såvel eksisterende som potentielle kunder. I den forbindelse skal Business Development blive et kompetencecenter med hensyn til projektledelse, komplekse kontrakhåndteringer og kontraktforhandlinger, best practise sharing etc. Vi skal være en facilitator- og supportfunktion. Vi skal sikre et bedre generelt kendskab til tørlastmarkedet – det gælder både handelsmønstre, tørlasttyper, mængder, kunder, konkurrenter etc. Det gælder også hele flowet af tørlast - vi skal holde øje med ændringer. Er backhaul ved at blive til fronthaul? Hvad er de nye vækst-kommoditeter? Hvilke lande/områder rykker og på hvad? Og på alle områder er det ambitionen at være på forkant, altså være bedre opdaterede end konkurrenterne," fortæller Michael Boetius.

I første omgang vil det nye team fokusere på de kunder – nuværende som potentielle - i det geografiske område, som dækkes af hovedkontoret i Hellerup. Udekontorerne vil fortsat have ansvaret for kunder og projekter i deres respektive geografiske områder, men Business Development-teamet i Hellerup vil blive involveret. Det sker både for at forstå og støtte projekterne, men også for selv at lære noget.

"Vi kommer altså ind rigtig mange steder. Men bundlinje-ansvaret vil stadig ligge i de afdelinger i NORDEN, der indgår de nye kontrakter," siger Michael Boetius.



Director Mikkel Borresen (t.v.) i samtale med Assistant Operations Manager Søren Gaarmann.

TØRLAST-TEAM ANNAPOLIS I USA STORMER FREM

Hvis ellers de 15 tørlast-medarbejdere på NORDENs kontor i Annapolis i USA holder tempoet, regner de med i 2011 at øge antallet af slutninger med 65-75% sammenlignet med 2010. Volumenmæssigt bliver det en stigning på 65-70%. Forklaringen: Flere medarbejdere kombineret med en dedikeret indsats, hårdt arbejde og godt købmandskab.

Når 2011 snart er forbi, har de al mulig grund til ikke at kunne få hænderne ned hos NORDENs tørlastteam i Annapolis uden for USA's hovedstad Washington. Det er deres ambition i 2011 at lave 65-75% flere slutninger end sidste år. Og de er tæt på målet, der vil betyde en stigning i transporterede mængder på 65-70%.

Det større antal slutninger og den deraf følgende større volumen ligger især inden for kornprodukter, men også kul og skrot fylder mere i ordrebogen.

Kornlasterne transporteres fra den Den Amerikanske Golf (Mississippi-floden) til Asien – især Japan og Kina – men NORDEN sejler også korn fra Den Amerikanske Golf, USA's vestkyst og Argentina til Mexico, Columbia, Venezuela og andre lande i Caribien. Kul sejles fra Mississippi floden og østkysten af USA til Asien og Europa. Skrot sejles fra østkysten af USA til først og fremmest Tyrkiet, kunstgødning sejles fra Florida til Indien, og fra Georgia sejler NORDEN biomasse i form af træpiller til Europa.

Det er især Handysize, der bidrager til væksten. Det har betydet meget, at NORDEN har haft flere Handysize-skibe i Atlanterhavet.

Det har også båret frugt, at kontorerne i Hellerup, Rio de Janeiro og Annapolis har styrket deres samarbejde. Når alle trækker på samme hammel, kommer der flere kunder og laster i butikken.

15 medarbejdere i dag

Kontoret har eksisteret i 10 år og har i dag 15 medarbejdere. Og kontoret er blevet mere amerikansk. Nyansat er en lokal befragter, Jason Lykens, og en lokal operatør, Ivan Santos, som ganske vist er brasilianer, men han har boet i USA i over 10 år. Der er nu også 3 amerikanske trainees på kontoret. Og med Mads Haugaard overflytning fra Hellerup til Annapolis er der 3 Senior Chartering Managers på kontoret.

”Også NORDEN mærker selvfølgelig den stigende amerikanske eksport af kul og korn. En vigtig forklaring på vores fremgang er også, at vi er blevet flere på kontoret. Det giver os helt anderledes muligheder for både at servicere eksisterende kunder bedre og for at opdyrke nye kunder. I kraft af den enkelte medarbejders bidrag har hele teamet stræbt efter at levere en dedikeret indsats, hårdt arbejde og godt købmandskab,” siger chefen for Annapolis-kontoret, Director Mikkel Borresen.



*Chefen for NORDENs tørlastteam på Annapolis-kontoret, Director Mikkell Borresen:
"Vores ambition er at øge aktiviteten igen til næste år."*



Souschef for NORDENs tørlastteam på Annapolis-kontoret, Jesper W. L. Pedersen, foran skærmen.



Operations Manager Henrik Gordon Nielsen vender et problem med Shipping Trainee Andrea E. Sørensen.

Personlige forhold

Kundeporteføljen er en blanding af gode, solide, eksisterende kunder samt helt nye kunder.

"Personlige forhold og det at have tid til at servicere kunderne er vigtigt i USA – og det tager tid. Vi skal bestemme os for, hvilke kunder vi ønsker at lave forretninger med, og sætte nogle mål for forretningen, og derefter skal man gå meget målrettet efter disse specifikke kunder. Men du kommer først til at lave forretninger med dem, når du har en forståelse for, hvad kunden skal bruge, og er i stand til at tilpasse din tilgang til kunden derefter. Derfor er det vigtigt, at vi bruger den fornødne tid på at have en tæt dialog med vore kunder. Her hjælper vort store årlige sensommerarrangement for kunderne godt til," siger Mikkell Borresen.

Vi er tilgængelige

Han er ikke i tvivl om, hvad der gør NORDEN til en attraktiv partner for de amerikanske kunder.

"Vi er tilgængelige. Vi prisætter vore kunders forretning på en konkurrencedygtig basis, og vi forsøger at forstå kundens behov. Vi er ærlige med hensyn til, hvad vi vil og kan – det tror jeg, kunder og mæglere sætter pris på. Og så har NORDEN et godt navn - vi performer, som vi skal, vi er en god og sikker partner, vi viser kunderne fleksibilitet og forståelse. Derudover har vi et godt set up hele vejen igennem organisationen med dygtige befragtere, operatører, havnekaptajner og back office-funktioner som accounting og controlling. Men vi forstår også det marked, som NORDEN opererer i, og vi ved, hvordan man får noget positivt ud af volatiliteten i markedet. Nåh ja, så er vi forhåbentlig også nogle flinke og rare mennesker," siger Mikkell Borresen.

USA vil fylde mere

Han tror, at USA kommer til at fylde en del mere i NORDENs samlede forretning fremover.

Kornprodukter som hvede, majs og soja vil i stigende grad blive efterspurgt af Kina, Indien og andre asiatiske lande i takt med, at øget velstand ændrer spisevanerne i de områder. Med øget global efterspørgsel efter kornprodukter øges også efterspørgslen efter kunstgødning, og det vil betyde mere eksport af kunstgødning fra USA. Dertil kan man så lægge, at USA som en af verdens største kulproducenter kan forvente en øget efterspørgsel efter kul fra de asiatiske vækstøkonomier.

Når nu jeres egen indsats betyder så meget for jeres fremgang i år, hvorfor udvider I så ikke med endnu flere medarbejdere?

"Vi skal kun vokse, hvis det er profitabelt. Vækst i sig selv er ikke så svært at få, men det skal gerne bidrage positivt til bundlinjen. Derfor tager vi 1 skridt ad gangen. Men hvis vi fortsætter væksten i Handysize, må vi se på i 2012, om vi skal have en mand mere på befragtningen."

Hvad er målet for 2012?

"Vores ambition er at øge aktiviteten igen til næste år. Men vi når næppe samme procentvise stigning som i år," siger lederen af Annapolis-kontoret, Director Mikkell Borresen.

STRATEGI FOR BÆREDYGTIGHED

Corporate Social Responsibility, CSR eller bare bæredygtighed har altid været en del af NORDENs måde at drive virksomhed på - også længe inden nogen fandt på denne betegnelse for virksomheders miljøaktiviteter, forretningsetik, medarbejderhensyn (helbred og sikkerhed) og samfundsengagement. I 2012 formulerer NORDEN en strategi på området.

Det er NORDENs ambition i 2012 at formulere en Corporate CSR Strategy direkte koblet til vores forretningsstrategi. Den vil blive opfulgt af en såkaldt Code of Conduct, som i detaljer skal sætte ord på de normer, der gælder for NORDENs måde at drive forretning på.

"I den forbindelse bliver det en stor opgave at kommunikere strategien og Code of Conduct'en til alle medarbejdere i virksomheden. Det er en opgave, vi skal lykkes med. Men det gør vi kun, hvis samtlige CSR-initiativer er håndgribelige, kommunikerbare og målbare - tre nøgleord for os," siger CSR-ansvarlig, Director Ulla E. Nielsen.

NORDEN har en krystalklar holdning til aktiviteterne under den fælles betegnelse Corporate Social Responsibility: De skal ikke bare komme samfundet til gode - de skal også gavne bundlinjen. NORDENs CSR-aktiviteter er forretningsdrevne. Et eksempel: Når et tankskib eller tørlastskib sætter farten ned - right-steamer - fordi skibet har tid nok inden lastningen/losningen i næste havn, kommer det ikke kun miljøet til gode, NORDEN sparer også brændstof.

Længe før udtrykket CSR blev opfundet, har det været en del af NORDENs måde at drive rederivirksomhed på, at man skal opføre sig ansvarligt, d.v.s. være bæredygtig i bredeste forstand. Og det uanset om det handler om miljø, forretningsetik, medarbejderhensyn (helbred og sikkerhed) eller samfundsengagement. Men med oprettelsen af en egentlig CSR-afdeling er aktiviteterne på området blevet sat i system, og NORDEN publicerer næste år sin 3. CSR-rapport. Siden 2008 har NORDEN desuden indberettet til Carbon Disclosure Project, hvordan Rederiet rapporterer om sine miljøaktiviteter og med en flot topplacering til følge.

Siden underskrivelsen i 2009 af UN Global Compact har NORDEN forpligtet sig til at respektere menneskerettigheder og at sørge for ordentlige arbejdsforhold, herunder medarbejderrettigheder, ligesom vi forpligter os til - som hidtil - at arbejde for at reducere miljøpåvirkningen og at bekæmpe korruption.

CSR-aktiviteter i 2011

Af NORDENs CSR-aktiviteter i 2011 kan nævnes:

- Det såkaldte MOEPS system, som er udviklet i vores tankskibspool Norient Product Pool med henblik på i størst muligt omfang at optimere brændstofforbruget ved at right-steame, er nu ligeledes introduceret i Tørlast.
- På et kinesisk værft har NORDEN fået bygget 2 nye Handysize tørlastskibe, hvis energioekonomi er forbedret med i alt cirka 17% (se side 8).
- NORDEN har etableret en whistleblower-ordning, der giver medarbejdere, ledelse og bestyrelsesmedlemmer mulighed for at kontakte en ekstern undersøger, hvis de mener, at en medarbejder, en leder, et bestyrelsesmedlem eller en af NORDENs revisorer eller advokater har overtrådt landets love eller NORDENs egne politikker og retningslinjer.
- NORDENs medarbejdere indsamlede 128.000 kroner til køb af legetøj til tsunami-ramte børn i den japanske by Higashi Matsushima, mens NORDEN donerede 1 mio. kroner til drift af skolebusser i byen, og en nærstående fond donerede på vegne af NORDEN et tilsvarende beløb til finansiering af en ny børneinstitution i samme by.

CSR-ansvarlig, Director Ulla E. Nielsen. "Når man forbinder CSR-aktiviteterne direkte til forretningsstrategien, giver det mening for os alle sammen."



NPP INDTAGER SYDAMERIKA

Norient Product Pool, NPP, åbner kontor i Brasilien for at være fysisk til stede i et land, som regner med inden 2020 at være på Top 5 over olieproducerende lande. Det nye kontor skal både øge den eksisterende forretning i Sydamerika og skaffe ny forretning.

Brasiliens nye præsident Dilma Rousseff har ambitioner om at fortsætte, hvor forgængeren Lula de Silva slap. Det 8,5 mio. kvadratkilometer store land med 200 mio. indbyggere skal være en superøkonomi med et gevaldigt løft til uddannelsessystemet, sundhedssektoren og infrastrukturen. Pengene hertil skal komme fra de enorme oliekluder – specielt offshore. Målet er en dagsproduktion i 2020 på 5 mio. tønder olie, hvilket vil gøre Brasilien til et af de 5 største olielande i verden. Læg dertil, at Brasilien i 2014 lægger grønsvær til VM i fodbold, mens Rio de Janeiro i 2016 bliver OL-værtsby.

Det er lige midt i dette økonomiske mirakel og kraftcenter, mere præcist i Rio de Janeiro, at Norient Product Pool, NPP, 1. april næste år åbner sit 4. udekantor – de 3 andre ligger i Singapore og USA og på Cypern, hvor poolpartneren Interorient Navigation Company har hovedkontor.

Med sine cirka 75 produkttankskibe er NPP verdens 3. største produkttankpool, og det er NPPs ambition at få sin del af upsiden, når Brasilien for alvor får økonomiske muskler. Det skal ske både ved at øge den eksisterende forretning og ved at skaffe ny forretning. I dag udgør Sydamerika 12-13% af poolens forretning. I perioden 1. januar-1. november i år havde NPP 36 havnekald (lastninger og lodsninger) i Sydamerika med de to brasilianske havne Sao Luis og Tramandai som de mest besøgte havne.

NPP har allerede 2 produkttankskibe på time charter til det statsejede olieselskab Petrobras. Det er forretning, NPP ønsker at udbygge, samtidig med at man skaber ny, givtig forretning i området.

Flere ben at stå på

"NPP har i dag så stor en flåde, at det er vigtigt, at vi har flest mulige ben at stå på. Derfor går vi efter at sejle langt mere både ind til og ud af Sydamerika, og det vil først og fremmest sige Brasilien. Sejlads på Sydamerika giver typisk længere rejser og dermed en større udnyttelsesgrad af flåden. Når vi tilmed ved, at Brasilien er et land med en økonomisk udvikling i særklasse og en olie sektor, som udbygges voldsomt for at finansiere det hele, kan vi ikke bare



CEO Søren Huscher:
"Det tager tid at få benene til jorden og at få skabt de nødvendige personlige forbindelser."

sidde med armene over kors. Her må vi være med helt fremme, selv om vi fortsat kunne få pæne forretninger i Sydamerika via mæglere i London og USA. Vi tror på, at de direkte personlige forbindelser til kunderne er vejen til mere forretning," siger CEO Søren Huscher, NPP.

Brasilien er det vigtigste sydamerikanske land for NPP, men Argentina er også vigtig. Produkterne til og fra Sydamerika er benzin, gasolie, diesellole, nafta og vegetabilsk olie til produktion af biobrændstof. Og kun hveranden gang et NPP-skib losses i en sydamerikansk havn, er der returlast. Denne ratio satser NPP på at ændre i takt med, at volumenerne også øges.

Den rigtige mand

Til at skaffe mere forretning i Sydamerika har NPP ansat den 32-årige Tomás Padilla, der kommer fra en stilling som Chartering Manager i Nordic Tankers USA. Han er amerikansk/argentinsk statsborger og har tidligere arbejdet for Petro Tank i Buenos Aires.

"Det er urealistisk at forvente en pludselig stigning i forretningen, for det tager tid at få benene til jorden og at få skabt de nødvendige personlige forbindelser. Men med Tomás Padilla får vi det bedst tænkelige udgangspunkt. Han kender markedet bedre end de fleste. På plussiden vil det også få betydning, at NPP får kontor i samme bygning som NORDENs tørlastfolk. Det er før set, at Tørlast og Tank har samme kunder, så der er forhåbentlig nogle synergier, vi kan udnytte," siger Søren Huscher.

Handysize tørlastskibet *NORD HONG KONG* på 32.500 tdw. er det første NORDEN-skib med en større motor og en større propel, der giver en besparelse på brændstoffkontoen på cirka 11%.

MARKANT FALD I BRÆNDSTOFFORBRUG MED NYT SKIBSDESIGN

Med 2 nye Handysize tørlastskibe viser NORDEN, hvordan brændstofforbruget kan reduceres med 17%. Hele 11% af reduktionen kommer alene fra en simpel ændring af skibsdesignet. Det er ændret ud fra princippet om, at en større propel, der drejer langsomt, har større effekt end en mindre propel, der drejer hurtigere. Andre nybygninger får samme ændringer.

Fra 1. januar 2015 begynder International Maritime Organization under FN for alvor at skrue miljøbissen på over for verdens rederier. Skibe bestilt efter denne dato skal have et brændstofforbrug og dermed en CO2 udledning, der som minimum er 10% mindre end gennemsnittet i dag. 5 år senere skærpes kravet til 20%, og fra 1. januar 2025 hæves det til 30%.

Også på denne baggrund er de yderst tilfredse med i Nybygningssektionen i Teknisk Afdeling, at en prøvesejlads med Handysize tørlastskibet *NORD HONG KONG* har dokumenteret med tørre tal, at det er lykkedes at reducere skibets forbrug af bunkerolie med i alt cirka 17%. NORDENs sædvanlige miljøtiltag tegner sig for de cirka 3% og en ny bundmaling for andre cirka 2%. De resterende cirka 11% kommer fra en ændring af skibsdesignet. Det er ændret ud fra princippet om, at en større propel, der drejer langsomt, har større effekt end en mindre propel, der drejer hurtigere.

Manden bag introduktionen af det ændrede skibsdesign på *NORD HONG KONG* og søsterskibet *NORD LONDON*, de 2 sidste i en serie på 10 skibe fra det kinesiske værft Jiangmen Nanyang Shipyard, er Senior Newbuilding Manager Alex Hjortnæs.

”Når nu vi opnår så markante forbedringer med denne ret så simple ændring af størrelsen på motor og propel, kan man selvfølgelig spørge, hvorfor vi og andre rederier ikke har efterspurgt ændringen for mange år siden. For allerede dengang jeg blev ingeniør for 40 år siden, lærte vi om den positive effekt af en kraftigere motor, en større propel og et lavere omdrejningstal. Men rederne og dermed værfterne har manglet motivationen til at ændre skibsdesignet.

Prisen på bunkerolie har været overkommelig, miljøkravene var ikke i samme grad på den globale dagsorden, og når rederne kom med deres hele tiden voksende bestillinger til værfterne, var det et take it or leave it. Værfterne havde så meget at lave, at de hverken havde grund eller tid til at ændre på de velkendte designs,” siger Alex Hjortnæs.

Nu er verden en anden. Bunkerolien er blevet en anderledes belastende post for ethvert rederi, hvor omkostningsreduktionerne er en daglig øvelse for at være konkurrencedygtig, og miljøkravene skærpes konstant. Ikke bare fra regeringernes, de internationale organisationers og de stadig mere magtfulde NGO'ers side. Også rederiers forretningspartnere kræver mere miljøvenlige skibe. Derfor vil vi se alle værfter anstrenge sig til det yderste for at optimere skibenes brændstofforbrug, forventer Alex Hjortnæs.

Det ændrede design af motor og propel vil foreløbig også blive brugt ved bygningen af de 4 MR produkttankskibe, som NORDEN har bestilt på det koreanske værft STX Offshore & Shipbuilding Co. til levering i 1. og 2. kvartal 2013. Disse skibe er ligeledes forsynet med andre brændstoffbesparende tiltag.

”Vi ser udgiften til det ændrede design som en fornuftig investering, der tjener sig hjem på få år i form af besparelser i brændstofforbruget. Vi forventer også, at investeringen vil øge skibenes markedsværdi. For mig er det ændrede skibsdesign et skoleeksempel på, at økonomiske hensyn og miljøhensyn er to sider af samme sag,” siger Senior Vice President Lars Lundegaard, chef for Teknisk Afdeling.

HØJT PIRAT-BEREDSKAB

Antallet af gennemførte kapringer af skibe i Adenbugten, Det arabiske Hav, Rødehavet, Det indiske Ocean m.v. og farvandene omkring er faldet med 50% i år. Til gengæld er piraterne blevet mere brutale – og der er flere forsøg på kapring. NORDEN fortsætter sit høje beredskab, der har til formål at undgå, opdage og forsinke piraternes angreb.

Teknisk Afdeling har med tilfredshed noteret, at antallet af gennemførte kapringer i Adenbugten, Det arabiske Hav, Rødehavet, Det indiske Ocean m.v. og farvandene omkring er faldet med 50% i år. Men desværre kan det samtidig noteres, at de somaliske pirater er mere aktive, og at deres angreb bliver mere brutale – nu forsvinder de ikke, når der affyres varselsskud mod dem, nu skyder de tilbage. Piraterne er blevet desperade i deres kamp for besætninger og skibe og dermed løsesummer.

”Når det alligevel er lykkedes at nedbringe antallet af gennemførte kapringer så markant, kan forklaringen kun være flådeindsatsen i området og skibenes egne forholdsregler, og her tænker jeg specielt på de bevæbnede vagter,” siger QA Manager Flemming Dahl Jensen, Teknisk Afdeling, som er ansvarlig for NORDENs piratbekæmpelse.

Undgå angreb

Førsteprioritet i piratbekæmpelsen er at sikre besætningerne og dernæst last og skib, og den omfattende indsats har til formål helt at undgå angreb og dernæst at opdage det i tide og forsinke det.

”NORDENs beredskab er dobbelt. Vi udbygger løbende vores tiltag, nu baseret på den såkaldte BMP4 standard, som industrien globalt anbefaler rederierne at følge. Samtidig foretager vi altid individuel risikovurdering, når et af vore skibe skal ind i det kritiske farvand, som jo er kæmpestort – typisk vil vore skibe være omkring 10 døgn om at nå gennem de områder mellem Indien og Suez, hvor de risikerer at blive angrebet” fortæller Flemming Dahl Jensen.

Det er fortroligt, hvad beredskabet består af. Men som andre rederier sikrer NORDEN ikke bare sine skibe fysisk – Rederiet er også be-

gyndt at benytte væbnede vagter om bord, når det skønnes påkrævet. I den forbindelse er Teknisk Afdeling særdeles tilfreds med, at også Danmark nu er parat til at udstede permanente tilladelser til rederierne til at bevæbne skibene, når ellers det sker med godkendte vagter. Den danske regering roses desuden for ikke blot igen at sende et flådefartøj til området, men nu ligeledes et observationsfly.

”NORDEN har været ude for 1 egentligt angreb og 2 forsøg derpå. Det understreger, hvor høj prioritet piratbekæmpelsen også skal have hos os. Men vi ønsker ikke at ombygge vore skibe til sejlene Fort Knox'er. For NORDEN handler det ikke bare om at gøre en hel masse. Det handler om at foretage noget, der er effektivt, simpelt, håndterbart og omkostningseffektivt,” siger QA Manager Flemming Dahl Jensen.

Telefonisk kontakt

Så længe et af NORDENs skibe befinder sig i pirat-farvandene, er han dagligt i telefonisk kontakt med besætningen 2-3 gange.

”Det er mit indtryk, at denne kontakt er en medvirkende årsag til, at vore søfolk føler sig mere trygge. De mærker, at de ikke er overladt til sig selv – vi følger dem nøje under hele passagen,” siger Flemming Dahl Jensen.

Desværre har 2011 vist, at den internationale skibsfart også trues i farvandene ud for de vestafrikanske stater Nigeria, Togo og Benin, hvor piraterne har vist sig at være endnu mere brutale, fordi det her handler om at røve lasten – typisk olie – uden hensyn til tab af menneskeliv.



Piraterne er blevet mere desperade i deres forsøg på at kapre handelsskibe. Når der affyres varselsskud mod dem, skyder de nu tilbage i stedet for at forsvinde.



De græsk-ejede LR1 produkttankeskibe Nave Ariadne og Nave Cielo er bygget i Korea i 2007 og har en dødvægt på 75.000 tons samt en kapacitet på 83.000 kubikmeter, og de er 228 meter lange.

NORDEN VIL HAVE DEL I NYE OLIETRANSPORTER

I Europa og USA lukker olieraffinaderier på grund af forældede faciliteter og lav effektivitet. Produktionen ventes især erstattet af nyåbnede raffinaderier i Indien og kommende raffinaderier i Mellemøsten. De olietransporter vil NORDEN og Norient Product Pool gerne have del i. Derfor har NORDEN netop lejet to store produkttankeskibe af typen LR1.

NORDENS Tankafdeling tænker langsigtet. Derfor er der netop skrevet kontrakt om leje af 2 store produkttankeskibe af typen LR1. De ventes at få masser at bestille, når de nyåbnede olieraffinaderier i Indien og de kommende raffinaderier i Mellemøsten for alvor begynder at forsyne Europa og USA med de raffinerede olieprodukter, som i dag kommer fra deres egne raffinaderier.

”Jo, vi ved godt, at tankmarkedet er surt for tiden. Men lejen af de 2 LR1-skibe er lige efter Befragterens ABC, hvor der på side 1 står, at du skal købe og leje tonnage, når markedet er nede, og sælge tonnage/ophæve lejemålet, når markedet er oppe,” siger Senior Vice President Lars Bagge Christensen, chef for Tankafdelingen i NORDEN.

Europæiske og amerikanske raffinaderier er enten allerede blevet lukket eller ventes at blive lukket inden for de nærmeste år. Nogle forsvinder helt fra landkortet, mens andre omdannes til olielagre. Forklaringen er lav effektivitet, ligesom ældre produktionsfaciliteter har sværere ved at producere produkter med de høje specifikationskrav, som lovgivningen i Europa og USA kræver i dag. Med den reducerede raffinaderi-kapacitet skal der importeres mindre råolie til Europa og USA. Til gengæld står man med et stort underskud af de raffinerede olieprodukter, som før blev produceret på de lukkede raffinaderier. Dette underskud ventes især at blive dækket af de nye raffinaderier, som allerede producerer i Indien, og af de nye raffinaderier, som snart er klar til at blive taget i brug i Mellemøsten.

Her ligger et interessant marked for NORDEN og dermed for Norient Product Pool, NPP, som på vegne af NORDEN og det cypriske rederi Interorient Navigation Company har den kommercielle drift

af verdens 3. største pool af produkttankeskibe – i alt 75 skibe af typerne MR og Handysize.

De 2 LR1 skibe er lejet hos det græske rederi Navios Maritime Acquisition Corporation, børsnoteret i New York, som NORDEN adskillige gange har lejet tørlasttonnage hos. Skibene er bygget på det koreanske værft STX Offshore & Shipbuilding i 2007.

”Dermed vender NORDEN tilbage til LR1. Vi har tidligere været i i den skibstype, og vi satser på, at tidspunktet er bedre denne gang. Vi tror på, at vi kan få del i de nye transporter af raffinerede olieprodukter fra Indien og Mellemøsten til Europa og USA. Samtidig har vi et godt udgangspunkt for at lave nogle fornuftige forretninger, fordi vi har lejet de 2 kvalitetsskibe på sunde vilkår. Det gælder både med hensyn til både lejens størrelse og lejeperioden,” siger Lars Bagge Christensen.

Hos NPP siger CEO Søren Huscher, at de to nye produkttankeskibe er som bygget til transport af jetfuel og dieselolie fra Indien og Mellemøsten til Europa og USA. Med en dødvægt på 75.000 tons og kapacitet på 83.600 kubikmeter har de også en ideel størrelse, når der skal sejles med nafta, som er et raffineret olieprodukt, der bruges ved fremstilling af plastic. Endelig egner de moderne skibe sig til at sejle med fuelolie og råolie, når dette markedssegment er bedre betalende.

Ved overtagelsen af de græske LR1-skibe lå de i Caribien, hvor de sejler med råolie og fuelolie. Det ventes de at fortsætte med indtil videre – og indtil der kommer rigtig gang i den nye trafik af raffinerede produkter fra Indien/Mellemøsten til Europa/USA.

DELING AF VIDEN SKAL GØRE NORDEN MERE EFFEKTIV

NORDEN og Norient Product Pool har formuleret tre Golden Rules, som alle handler om kommunikation. Medarbejderne til lands skal blive bedre til tre ting: At give og modtage feedback, at sikre kursen mod de fælles resultater og at dele viden. Målet er en mere effektiv virksomhed.

Medarbejderne i NORDEN og Norient Product Pool er i gang med noget af det sværeste, man kan udsætte mennesker for. De er i gang med at ændre vaner. Når vi kommer frem til udgangen af marts næste år, skulle der gerne være mærkbare tegn på, at der er ved at komme noget ud af anstrengelserne.

Til den tid bør det være en del af hverdagen på kontorerne, at de cirka 280 medarbejdere giver og modtager feedback på en konstruktiv måde, uanset fortegnet. Alle har også forstået, at det er nødvendigt hele tiden – på grund af medarbejdernes forskelligheder – at sikre, at vi fortsat arbejder frem mod de samme resultater. Endelig er det til den tid en hel almindelig del af dagligdagen, at alle deler viden – d.v.s. at man på en imødekommende og empatisk måde både deler ud af sin viden og opsøger viden.

Mere arbejdsglæde

"Hver eneste medarbejder har en stor mængde viden – ofte meget forskellig fra den viden, de øvrige medarbejdere har. Allerede i dag deler vi viden, men vi vil blive en langt mere effektiv virksomhed,

hvis alle øger deres fokus på vidensdeling. Både ved at spørge kolleger, når man selv mangler viden, men også ved proaktivt at dele sin viden med en kollega, som kan have gavn af den. Når vi bliver bedre til vidensdeling, undgår vi frustrationer og bliver meget bedre til at skabe resultater. Og som en sidegevinst vil arbejdsglæden også stige, fordi man i langt højere grad kommer til at føle sig som et hold, der arbejder sammen og mod samme mål," siger Senior Vice President og HR-ansvarlig Vibeke Schneidermann.

Projekt Golden Rules har sit udspring i en undersøgelse blandt medarbejderne. Den viste, at NORDEN og Norient Product Pool har et stort uforløst potentiale, fordi kommunikationen mellem medarbejdere og i afdelinger kan forbedres.

Nye vaner

"Man implementerer ikke de tre Golden Rules bare ved at knipse med fingrene. Det er meget svært at ændre vaner, for de er oftest indgroede. Men vanerne skal ændres. Rigtig mange af os skal ud af vore komfort zones for at få Golden Rules til at leve. Det er ikke nok at snakke om dem. Vi skal alle tage et ansvar," siger HR-chefen.

Senior Vice President, chef for finansafdelingen Kristian Wærness:

- *I min afdeling vil jeg gå forrest og gøre mit bedste for at efterleve reglerne. Jeg vil ikke bare tale om dem – jeg vil vise dem i den måde, jeg leder afdelingen på. Hvis ikke jeg gør det, bliver det utroværdigt, når jeg beder kollegaerne i afdelingen om at gøre det.*
- *Golden Rules er vigtige. Vi skal efterleve dem, for at NORDEN fortsat kan levere det, som vore kunder efterspørger. Effektiv kommunikation er en afgørende forudsætning for at fastholde det gode arbejds-klima og den høje kvalitet i arbejdet.*



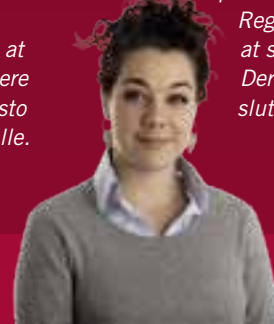
Operations Manager Frederik Troest Dam, Tank:

- *Som tovholder på Golden Rules i Tank/ Norient Product Pool ser jeg det som en hovedudfordring at gøre reglerne håndgribelige. De skal være en del af den måde, vi arbejder på – og ikke just another project, som mange måske mener, at vi har haft rigeligt af.*
- *Golden Rules lægger op til nogle forbedringer, og vi kan blive bedre til f.eks. feedback, som er så vigtig. Samlet handler reglerne om, hvordan man bliver bedre til at bakke hinanden op. Og jo mere man bakker hinanden op, desto dygtigere og gladere bliver alle.*



Chartering Manager Gry Rostrup, Tørlast:

- *Jeg hæfter mig meget ved feedback-reglen, og jeg vil gøre meget for at huske at give feedback og at blive bedre til det. Jeg vil prøve at huske også at give feedback, når det handler om noget positivt. Man forfalder let til kun at sige noget negativt.*
- *Jeg tror, at vi med Golden Rules kan undgå en masse fnidder-fnadder. Jeg tror, at reglerne kan være med til, at vi får løst problemerne hurtigst muligt. Reglerne kan være med til at strømline virksomheden. Derfor er det vigtigt, at alle slutter op omkring dem.*



NORDEN NOTER

5. regnskabspris til NORDEN

NORDEN har fået sin 5. regnskabpris i Danmark.

Den seneste i rækken blev givet for NORDENs koncernårsrapport 2010, der efter dommerkomiteens opfattelse er den bedste blandt årsrapporterne fra de 20 mest handlede børsnoterede selskaber i Danmark til at beskrive en virksomheds værdiskabelse, langsigtede målsætning samt driftsmæssige og finansielle risici.

Det er PwC, der har indstiftet prisen, men vinderne udvælges af en uafhængig og bredt sammensat dommerkomite med professor Thomas Plenborg fra Copenhagen Business School i spidsen.

PwC's regnskabspris uddeles for 1. gang. De 4 foregående regnskabspriser til NORDEN blev givet i 2002, 2007 og 2010 (to priser), da den danske finansavis Børsen i samarbejde med "FSR – danske revisorer" uddelte priser for årsregnskaber.

I dommerkomiteens begrundelse for at belønne NORDENs koncernårsrapport 2010 hedder det blandt andet: "Ved at læse årsrapporten for NORDEN sættes en regnskabslæser – uden kendskab til shipping branchen som helhed og NORDEN som virksomhed – i stand til at forstå virksomhedens værdiskabelse, langsigtede målsætninger samt de risici, som virksomheden påtager sig. Det er gjort rigtig godt."

Finansdirektør Michael Tønnes Jørgensen betegnede i sin takketale koncernårsrapporten som "vores varedeklaration".



NORDENs Online Media Manager Karina Skydt står bag den bærbare udgave af www.ds-norden.com

Få NORDEN i din hule hånd

NORDENs hjemmeside – www.ds-norden.com – har tusindvis af flittige brugere, som søger oplysninger om regnskabstal, flåde, forretningsområder, karrieremuligheder, kontaktoplysninger m.v. Hjemmesiden har et format, der naturligvis egner sig bedst til at blive vist på en computerskærm.

NORDENs Online Media Manager Karina Skydt er i gang med at supplere den sædvanlige version af hjemmesiden med en udgave, der er specielt tilpasset mobile enheder. Mobiludgaven vil ikke være nær så omfangsrig som www-versionen, men vil indeholde de mest efterspurgte oplysninger samt information, man har særlig brug for, når man er på farten og ikke er i nærheden af sin pc.

"Vores hjemmeside er en vigtig kanal for NORDEN, når vi skal informere vore eksterne stakeholdere om virksomheden. Det gælder investorer, kunder, samarbejdspartnere, potentielt nye medarbejdere, medier og derudover interne brugere. Derfor må vi selvfølgelig sikre os, at hjemmesiden også giver de besøgende den mest optimale oplevelse på de mobile enheder," siger Karina Skydt.

Ulla E. Nielsen: "Vores indsats for at minimere miljøpåvirkningen går hånd i hånd med vore bestræbelser på at reducere NORDENs omkostninger."



CDP Nordic 260 Report 2011

On behalf of 551 investors with assets of US\$71 billion



NORDEN igen i miljøtop

Igen i år er NORDEN den transportvirksomhed i de nordiske lande, der er bedst til at rapportere om sin indsats i forhold til klimaændringer.

Det fremgår af den uafhængige non-profit organisation Carbon Disclosure Projects årlige vurdering. Globalt rapporterer cirka 3000 virksomheder fra omkring 60 lande til Carbon Disclosure Project, som støttes af verdens førende investorer. I de nordiske lande har 260 virksomheder rapporteret om indsats, risici og muligheder i forbindelse med klimaændringer, og med en 17. plads er NORDEN den bedst placerede transportvirksomhed og det eneste rederi i Top 20, som tæller virksomheder fra Sverige, Finland, Norge og Danmark.

NORDEN indgår dermed i Carbon Performance Leadership Index med de selskaber, som har vist den mest professionelle tilgang i deres rapportering af indsatsen mod klimaforandringer.

I 2010 var NORDEN nummer 18 i indekset.

"Vores placering på listen handler alene om rapportering. Men placeringen ligger helt på linje med vores bestræbelser på konstant at reducere miljøpåvirkningen ved at mindske skibenes brændstofforbrug. Disse bestræbelser gavner i øvrigt ikke bare miljøet, de gavner også vores bundlinje," siger Director, CSR Ulla E. Nielsen.

Takt og tone for trainees

Den nødvendige faglige ballast rækker langt i shippingbranchen. Men der skal mere til, når man møder kunder, partnere, kolleger etc. til fest og farver - hjemme og internationalt. Man skal kende til takt og tone. Derfor stillede en pæn del af NORDENs trainees op, da den danske takt- og tonekonsulent Inge Correll holdt en undervisningsaften i Danmarks Rederiforening med tradition, dyder og gode manerer på programmet. I alt 52 shipping trainees fra danske rederier deltog.

"De unge trainees har brug for redskaber, så de ikke skal bruge energi på at tænke over takt og tone, når de skal møde kunder og forretningsforbindelser. Før i tiden lærte mange den slags hjemmefra, men det er ikke altid givet i dag," siger arrangøren, vicedirektør Pia E. Voss fra Danmarks Rederiforening.

Blandt NORDEN-deltagerne var trainee Morten Westh, der kom hjem med flere gode råd: "Nu ved jeg, at man altid skal

svare på en invitation inden for 24 timer. Man skal også huske at sætte navn på gaven, så modtageren kan se, hvem der har givet den. Og så er det vigtigt at huske kun at sige farvel til værten, hvis man går tidligt fra en reception eller en fest. Siger man farvel til alle, skaber man bare en dårlig stemning - så tror alle de andre, at de også bør bryde op nu."



Aftenen bød også på træning i at balancere med et glas, en tallerken og en serviet i den ene hånd, mens man hilser pænt med den anden.

Shipping trainee Morten Westh ved nu meget mere om, hvordan han skal begå sig, når jobbet byder på fest og farver.

NORDEN VÆRNER OM SIN KASSEBEHOLDNING

NORDEN har indgået 3 låneaftaler for i alt op til USD 350 mio. til finansiering af i alt 13 nybygninger. NORDEN kunne selv have finansieret nybygningerne, men der værnes om den solide kassebeholdning på cirka USD 366 mio. (ultimo september), så Rederiet kan modstå udsving i markedet og reagere hurtigt på muligheder.

Det er en fundamental del af NORDENs forretningsmodel at have en solid kassebeholdning. Ved udgangen af september var den på cirka USD 366 mio. De penge er gode at have, hvis der på det volatile shippingmarked skulle komme uforudsete, negative udsving. Pengene betyder også, at Rederiet kan reagere hurtigt, hvis der viser sig attraktive muligheder med hensyn til køb af skibe.

Med finansdirektør Michael Tønnes Jørgensens ord ønsker NORDEN fortsat "at holde krudtet tørt".

Derfor har han inden for de seneste 12 måneder sat sin underskrift på 3 låneaftaler – såkaldte kreditfaciliteter – for sammenlagt op til USD 350 mio. NORDEN kan trække på faciliteterne ved finansieringen af sammenlagt 13 nybygninger fra asiatiske værfter.

- Et fransk, kinesisk og tysk bankkonsortium har givet et 10-årigt lån på op til USD 200 mio. til finansiering af 5 tørlastskibe og 2 produkttankskibe – alle kinesisk byggede - med levering 2010-2011.
- Et dansk finansieringsinstitut har givet et lån på USD 100 mio. til finansiering af 4 koreansk byggede produkttankskibe med levering i 2013.
- Et japansk bankkonsortium har givet et 12-årigt lån på USD 50 mio. til finansiering af 2 japansk byggede tørlastskibe med levering i 2012-2013.

"Alle lån er til attraktive priser og med lang løbetid. Samtidig er den lange dollar-rente historisk lav. Det betyder, at den samlede låneom-

kostning er lav, d.v.s. under 4% i 10-12 år," oplyser Michael Tønnes Jørgensen, som på NORDENs vegne udtrykker stor tilfredshed med kreditfaciliteterne, som er en markant styrkelse af Rederiets likviditetsberedskab.

Låneaftalerne er indgået på et tidspunkt, hvor bankerne er blevet meget forsigtige med udlån. Derfor har NORDEN også måttet gennemgå en grundig due diligence proces, hvor bankerne har vejet og målt NORDEN i alle ender og kanter. Og altså med det resultat, at bankerne har sagt ja til at stille kreditterne til rådighed i forbindelse med Rederiets omfattende nybygningsprogram.

"Det er min klare opfattelse, at vi vurderes som en attraktiv kunde, fordi vi har en forretningsmodel, som har vist sig robust i både opgangs- og nedgangstider. Derudover fokuserer de selvfølgelig på vores stærke balance, høje afdækning af skibsdage og lave enhedsomkostninger fremadrettet. Bankerne lægger også stor vægt på vores transparens," siger finansdirektør Michael Tønnes Jørgensen.

Selv om der alene er tale om kreditfaciliteter – og ikke om lån, der udbetales på en gang med deres fulde beløb, forventer han, at NORDEN vil udnytte dem fuldt ud. Men f.eks. de endelige leveringsdatoer for nybygningerne kan dog påvirke tidspunktet for udnyttelsen af faciliteterne.

NORDENs soliditet ligger i dag på 88%. Hvis kreditfaciliteterne udnyttes fuldt ud, vil soliditeten stadig været høj, nemlig 70-75%. Og en gæld på USD 350 mio. svarer til en belåningsgrad på cirka 20%, når der sammenlignes med flådens markedsværdi. I forhold til andre rederier er det lavt.



Fra underskrivelsen af den japanske kreditfacilitet på USD 50 mio: Finansdirektør Michael Tønnes Jørgensen (t.h.) og Senior Advisor Klaus Vilstrup.

JORDEN RUNDT 2 GANGE – HVER DAG

Hver dag sejler NORDENs og NPP's skibe omkring 44.000 sømil. Det svarer til jorden rundt 2 gange. Distancerne er øget med 14,7% på et år. Forklaringen er, at der simpelt hen er kommet flere kunder i butikken.

NORDENs tørlastskibe – egne og indbefragtede - og produkttankskibene i Norient Product Pool, NPP, har haft et travlt år. Tilsammen har de sejlet i alt 16.029.081 sømil. Det giver 43.915 sømil pr. dag – hvilket svarer til jorden rundt 2 gange. Det er en stigning i antallet af sejlede sømil på 14,7% i forhold til året før.

NORDEN og NPP – fifty-fifty ejet af NORDEN og det cypriotiske rederi Interorient Navigation Company – foretog i løbet af året i alt 5064 havnekald. Det er 20,6% flere sammenlignet med året før.

Stigningen i antal havnekald var størst for NORDENs vedkommende. Her steg antallet med 23,7% til 3202 havnekald eller 1 havnekald hver 3. time. NPP foretog et havnekald hver 5. time eller 1862 på et år – en stigning på 15,7%.

Chefen for Tørlast i NORDEN. Executive Vice President Peter Norborg, forklarer tørlastskibes øgede travlhed med, at der "simpelthen er kommet flere kunder i butikken".

"Det har givet resultat, at vi har fokuseret meget mere på langvarige kundeforhold – det er jo en del af vores 2011-2013-strategi. Vi oplever samtidig, at kunderne i stigende grad søger til rederier, som de ved, kan levere det produkt, de efterspørger, både i dag og også om 5 og 10 år. De søger sikkerhed, og det kommer NORDEN til gode. Om kundeforholdet så sker på basis af voyage charter eller time charter, er sådan set underordnet for os. Det afgørende er i sidste ende indtjeningen målt op mod risikoen," siger Peter Norborg.

NORDEN og NPP sejlede ifølge seneste årsopgørelse 14,7% længere end året før – i alt 16.029.081 sømil. Her er det NORD CETUS, der på sin jomfrurejse lastede jernmalm i Port Hedland i Australien.

Årsopgørelse, som dækker perioden fra 1. september 2010 til 31. august 2011.

For NORDEN alene ser tallene for antal sejlede sømil sådan ud:

- 12.358.078 sømil – en stigning på 17,9%.
- Pr. dag - 33.858 sømil eller 1½ gang jorden rundt.

De sejlede sømil fordelte sig således:

- Voyage charter (hvor NORDEN betales pr. sejlet ton):
 - 7.104.531 sømil – en stigning på 24,5%.
- Time charter (hvor NORDEN betales pr. sejlet dag):
 - 5.253.547 sømil, en stigning på 10,0%.

NPP alene sejlede så mange sømil:

- 3.671.003 sømil mod 3.494.545 – en stigning på 5%.
- Pr. dag - 10.058 sømil eller knap ½ gang jorden rundt.

De sejlede sømil fordelte sig således:

- Voyage charter (hvor NPP betales pr. sejlet ton):
 - 2.145.106 sømil – en stigning på 6,7%.
- Time charter (hvor NPP betales pr. sejlet dag):
 - 1.525.897 sømil – en stigning på 2,9 %.



Fra venstre General Manager Minoru Tomita, Marubeni Corporation, President Hiroshi Minami, Oshima Shipbuilding Co., Executive Vice President Peter Norborg, NORDEN, og Managing Director Masafumi Okada, Mitsui Engineering & Shipbuilding Co.



Fra venstre Assistant General Manager Yasunori Hisano, Sumitomo Corporation, Senior Vice President Lars B. Christensen, NORDEN, President & CEO Naoaki Tsuchiya, Yoyo Steamship Co., og President Kazunari Yamawaki, Koyo Line.

HOLE IN ONE!

NORDEN Invitational i Japan bød på sit første pletskud.

Så lykkedes det. I den 8. NORDEN Invitational i Japan fik en af deltagerne hole in one. Det skete på det 17. hul. Og manden bag var Managing Officer & Chief Operating Officer Ichizo Kobayashi fra Mitsui & Co, som også vandt hele turneringen. Den foregik traditionen tro på Sunset Hills Country Club i nærheden af byen Imabari – og igen år med den danske professionelle golfspiller Anders Hansen som coach.

I alt 68 af NORDENs vigtigste forretningspartnere i Japan havde sat dagen af til turneringen, som fandt sted i smukt efterårsvejr.

På 2. pladsen kom Managing Executive Officer, Masafumi Shinohara, Fukujin Kisen Co., mens Senior Officer & Division Manager Shizuhide Mukai fra Yuyo Steamship Co. spillede sig til 3. pladsen.

Alle tre vindere donerede deres præmiesummer – i alt cirka 100.000 kroner – til jordskælvs- og tsunamiofrene i Higashi Matsushima på øen Honshu i det nordøstlige Japan.

Efter timerne på golfbanen voksede selskabet til 120, som deltog i middagsreceptionen på Imabari Kokusai Hotel, hvor adm. direktør Carsten Mortensen fra NORDEN var vært og i sin tale sagde, at NORDEN ser frem til yderligere at udvikle sine forbindelser til sine japanske forretningspartnere.



Managing Officer & Chief Operating Officer Ichizo Kobayashi fra Mitsui & Co viser stolt den bold frem, der på 17. hul røg i hullet på 1 enkelt slag.



Fra venstre President Takashi Nakabe, Onomichi Dockyard, Managing Officer, Chief Operating Officer Ichizo Kobayashi, Mitsui & Co, Representative Officer, President Katsuya Abe, Nissen Kaiun Co., dagens coach, golfspilleren Anders Hansen, og adm. direktør Carsten Mortensen, NORDEN.



Fra venstre President Hirotaka Abe, Eiko Kisen Co., President Kazuki Fukunaga, Keishin Kaiun Co., General eManager Yoshinori Shimane, Mitsui & Co., og President Hirofumi Murakami, Murakami Sekiyo Co.