



KUL I LINJEFART FRA SVALBARD

Endestation: Kraftværker på Kontinentet

Side 4-5

DERFOR SKAL DER SPARES TIL SØS

Side 8-9

SÅDAN BYGGER MAN KUNDERELATIONER

Side 10

FÆRRE TØRLASTSKIBE I SØEN END VENTET

Side 14

NORDEN kalender

5. oktober 2011

Navngivning af 60.700 tdw. Handymax tørlastskib
Oshima, Japan

11. oktober 2011

Dobbeltnavngivning af to 33.000 tdw. Handysize tørlastskibe
Hyundai Mipo, Ulsan, Korea

15. oktober 2011

Navngivning af 32.000 tdw. Handysize tørlastskib
Fujian Mawei, Kina

24. oktober 2011

Navngivning af 37.000 tdw. Handysize tørlastskib
Hyundai Mipo, Vinashin, Vietnam

25. oktober 2011 – 15. november 2011

Silent period frem til offentliggørelsen af kvartalsrapport

28. oktober 2011

NORDEN Invitational 2011
Golfturnering og middagsreception
Matsuyama og Imabari, Japan

15. november 2011

Kvartalsrapport – 3. kvartal 2011

15. november 2011

Navngivning af 82.000 tdw. Panamax tørlastskib
Guangzhou Longxue Shipyard, Kina

16. – 18. november 2011

Roadshows ifm. kvartalsrapport

28. november 2011

Navngivning af 31.800 tdw. Handysize tørlastskib
Jiangmen Nanyang Ship Engineering Co. Ltd., Kina

1. december 2011

Danske Markets, Winter Seminar 2011,
København

Forsidefoto

NORDEN er i fuld gang med at sejle kul fra verdens nordligste kulmine på Svalbard i Norge til kraftværker på Kontinentet. Og der er fart på, for havet omkring Svalbard er kun isfrit i perioden ultimo juni til primo december.

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 & bukdahl as



ENDNU ET AKTIVT KVARTAL

NORDEN har været gennem endnu et aktivt kvartal i Rederiets 140 års jubilæumsår.

I denne udgave af NORDEN News kan man læse om transport af kul fra arktisk Svalbard i Norge til kraftværker på Kontinentet, om hvordan NORDEN bygger tætte og direkte relationer til medarbejderne hos vore store kunder, om hvordan vi sikrer en flåde, der også skaber kvalitet på omkostningssiden, om det gode, gamle købmandskabs betydning i en moderne virksomhed – o.s.v. Jo, det sker noget i NORDEN.

Regnskabstallene for 1. halvår viste, at NORDEN leverede som lovet – og endda en snaps mere. Indtjeningen lå lidt over forventningerne, takket være et bedre resultat i Tankafdelingen end forventet. Ser vi bort fra engangsindtægter var driftsindtjeningen i 2. kvartal 8% højere end årets første kvartal. Vi fastholder forventningen for hele året, og det er jeg godt tilfreds med set i lyset af de fortsatte mørke skyer over verdensøkonomien.

Mildt sagt er den økonomiske usikkerhed verden over stadig en realitet. Jeg tror, at mange økonomer, politikere og virksomhedsledere længe har siddet med en fornemmelse af, at bunden nu var nået, og at tingene siden midten af 2009 igen har været i langsom, men sikker bedring. Det er desværre forkert.

Europa er præget af store strukturelle problemer. Alt for mange lande – ingen nævnt, ingen glemt – har uoverskuelige gældsproblemer. Bankerne har ikke fået ryddet op i deres balancer. Virksomheder lever i forventning om, at fordums gode tider med en altid stigende forbrugertillid er på vej tilbage, så man trygt kan investere på forventet efterbevilling. Og går vi til verdens endnu største økonomi USA, møder vi en økonomi på lertødder.

I min optik er der ingen smarte, lette eller smertefri løsninger på de økonomiske problemer i den vestlige verden. Heller ikke selv om det handler om noget så banalt som at lægge og derefter holde nogle budgetter, der bygger på noget så enkelt som at sætte tæring efter næring. At lægge og holde den slags budgetter kræver nemlig politisk lederskab, politisk mod og politisk beslutningskraft.

Det er en kendsgerning, at fragtraterne fortsat er tyngtet på grund af for mange leverancer af nye tørlast- og tankskibe. Når det på trods af det går godt for NORDEN, hænger det i høj grad sammen med, at vi har hovedparten af vores forretning på de markeder, hvor økonomien blomstrer med årlige vækstrater i bruttonationalproduktet på op mod 10%. Det vil sige i lande som Kina, Indien og Brasilien.

Også to andre forhold har betydning for NORDENs gode resultater i en volatil branche, hvor man kun skal være med, hvis man kan leve med, at det konstant går op og ned:

For det første er vi blevet bedre til at udnytte NORDENs styrker, som bygger på en fleksibel forretningsmodel – vi kan altid skaffe et skib, når der er en last, høj kvalitet, høj sikkerhed, en bomstærk balance og en enorm videns- og erfaringsbase.

For det andet er det sådan, at kunderne i usikre tider søger over til rederier, som også kan levere om 5, 10 eller 15 år. Vi kender det fra bankerne – i usikre tider vil kunder helst have penge i solide banker. Det samme gælder hos os, og det nyder NORDEN godt af.

På trods af alle bryderier er jeg optimistisk på NORDENs vegne. Tingene går vores vej.

CARSTEN MORTENSEN, CEO

DET GODE KØBMANDSKAB I FOKUS

Med presset efterspørgsel og lave rater handler det om at bruge de gamle købmandsdyder, lyder det fra Norient Product Pool.

Du skal vide, hvilke laster der er på markedet i dag og i morgen. Du skal vide, hvad de består af, hvor de skal hen, og hvornår de skal af sted og være fremme. Og lige så detaljeret skal du kende den store globale positionsliste, så du ikke bare ved, hvor dine egne skibe befinder sig, men også hvor konkurrenterne har deres skibe. Ved du desuden, hvad konkurrenterne kan og tør, så har du det bedst tænkelige udgangspunkt for at få noget at sejle med – også i et surt marked. Så har du udvist godt købmandskab, lyder det fra Norient Product Pool (NPP).

Og markedet er surt i dag. Efter en rimelig start på året vest for Suez begyndte raterne i produkttank at falde i forsommeren, og de har holdt sig på et lavt niveau siden – presset af meget høje oliepriser og faldende økonomisk vækst. Efterspørgslen halter. Det viser raterne, og det viser regnskabstallene fra mange rederier verden over, om end produkttank har klaret og stadig klarer sig bedre end andre skibstyper i tankmarkedet.

”Det lyder gammeldags at tale om det gode købmandskab, som også omfatter, at du skal være ærlig – men det er mega vigtigt i disse tider. Det er præcist det gode købmandskab, du vinder på i dagens marked,” siger Vice President Jens Christophersen fra NPP, der med sine cirka 75 skibe i størrelsen 35.000 til 65.000 tdw. er en af verdens største produkttankpools. Selskabet er på 50/50 basis ejet af NORDEN og det cypriotiske Interorient Navigation Company Ltd.

Svag vækst i vente

I 2. kvartal i år faldt den globale olieefterspørgsel ifølge det internationale energiagentur (IEA) med 0,9 mio. tønner pr. dag eller 1% i forhold til samme kvartal året før. På trods af vedvarende høje oliepriser og mindre efterspørgsel i kvartalet forventer IEA dog, at efterspørgslen på olie vil stige resten af året.

Forhåbentlig får IEA ret i sine skøn og gerne mere end det, men NPP sidder ikke bare og venter på, at markedet af sig selv giver flere laster og bedre rater.

”Vi anstrenger os til det yderste af fingerneglene for at være ajour med laster og positionslistes. Oven i har vi i den grad styrket vores fokus på kunden. I de gode tider kan man måske læne sig tilbage og vente på, at telefonen ringede med en last. I dag kontakter vi kunderne udelukkende for at pleje de gode relationer, som så forhåbentlig på et eller andet tidspunkt vil ende med en forretning,” siger Jens Christophersen, der både taler shipping, cykling og alt muligt andet, når han mødes med kunder på telefonen eller fysisk.



I et surt marked handler det om at vide, hvor lasterne er på kloden og at kende den globale positionsliste, fortæller Vice President Jens Christophersen, souschef i Norient Product Pool.

Fleksibilitet sælger

NPP har andre stærke kort på hånden. Ikke mindst fleksibilitet. Når en kunde har en last, har NPP på grund af sin størrelse som udgangspunkt også altid et skib, og der er få havne på kloden, som NPP ikke har erfaring med at anløbe. Alene det seneste år har Poolens skibe losset i 254 forskellige havne i Europa, USA, Asien, Sydamerika, Mellemosten, Afrika og Australien.

En anden trumf er NPPs fokus på fart og forbrug – *right-steaming* – hvor kommunikationssystemet MOEPS sikrer væsentlige brændstofbesparelser og operationelle gevinster til gavn for bundlinjen og klimaet.

”Vi har også den force, at vi ikke er bange for at sejle med laster, som andre tankrederier måske ikke har opmærksomheden rettet mod. Det kan være kaustisk soda, som på grund af sin vægtfylde er vanskeligt at håndtere. Det kan være melasse, som skal holdes varmt for at flyde, men ikke for varmt, for så bliver det til noget, man kan brune kartofler med. Eller det kan også være noget så simpelt som urea (urin fra køer),” siger Jens Christophersen.

NPP's tilgang til markedet har historisk lønnet sig. Dagsindsejlingen har ligget stabilt pænt over de 1-årige T/C rater – i 1. halvår var dagsindsejlingen for NORDENs produkttankskibe således 9-10% over benchmark. Samlet indsejlede NORDENs produkttankskibe et driftsoverskud på USD 19 mio. i 1. halvår.

Transporten af kul fra arktisk Svalbard kan kun foregå i sommerhalvåret – resten af året er farvandet frosset til. Derfor handler det om logistisk præcision – der er ikke plads til forsinkelser.

LINJEFART FRA SVALBARD

NORDEN i fuld gang med at sejle kul fra verdens nordligste kulmine til nordeuropæiske kraftværker. NORDEN er *full service provider*, d.v.s. at Rederiet klarer både transporten, ordner alle dokumenter og rådgiver mineselskabet om shippingforhold.

Bortset fra, at vinterens is i slutningen af juli blokerede indsejlingen en lille uges tid længere end sædvanligt, og bortset fra Port Captain Jan Andersens møde med en isbjørn på et tidspunkt, hvor isbjørne for længst skulle være væk fra kystområderne, så er transporten af kul fra undergrunden i Svalbards øhav til nordeuropæiske kraftværker gået efter bogen.

NORDEN indgik i marts i år en 5-årig kontrakt om kultransporten med det statsejede Store Norske Spitsbergen Grubekomagni. Kontrakten omhandler transport af op mod 10 mio. tons kul – eller cirka 2 mio. tons om året – fra Svea Nord-minen på Svalbard, som om vinteren er en del af Nordpolens isområde.

NORDEN er såkaldt *full service provider* for mineselskabet. D.v.s., at NORDEN foruden transporten af kullene stiller lodser/havnekapitjener til rådighed, ligesom Rederiet ordner alle dokumenter og rådgiver mineselskabet om shippingforhold. NORDEN har til formålet skabt en organisation på Svalbard med 3 Port Captains/lodser og etableret det norske selskab Svalbard Maritime Services AS.

Kontrakten er den 3. største, NORDEN til dato har indgået, og den ligger flot i forlængelse af 2011-13-strategien om at vokse lastmængderne i Tørlast med 15% om året ved at indgå langtidskontrakter.

Positive tilbagemeldinger

”Vi synes selv, det hele spiller, som det skal, og fra vores kunde får vi kun positive tilbagemeldinger. En ting, som for mineselskabet også vejer tungt på plussiden, er, at vi med vore større skibe – primært Kamsarmax skibe – kan tage i gennemsnit 8.000 tons mere kul ud pr. sejlads end på traditionelle Panamax skibe. Det betyder, at de hurtigere får udskibet det kul, som de skal nå at have ud i sæsonen – d.v.s. i den isfri periode mellem ultimo juli og primo december. Derved sparer vi mineselskabet for store udgifter til slæbebåde, mandskab, etc.,” fortæller Senior Chartering Manager i NORDENS Panamax befragtningssektion, Thomas Kobbel, der understreger NORDENs store tilfredshed med kontrakten og den problemfri eksekvering af den i samarbejde med nordmændene.



Formand Jan Engvoll på kajen under lastningen af NORD DESTINY.



Port Captain Rolv Engen – med den ene pegefinger fremme – og Port Captain Olav Iversen er centrale figurer under Operation Kul fra Svalbard.



Kullene på det lange transportbånd – her på vej til NORD DESTINY, som bringer det ned til kraftværker i Nordeuropa.

Med hensyn til eksekveringen er der to store udfordringer, fortæller Operations Manager Jacob Koch Nielsen: Både lastning og losning klares på henholdsvis 1-2 dage og 3-4 dage – og det er hurtigt. Og rejserne er korte. Sejltiden mellem Svalbard og havnene på Kontinentet er på kun 4-5 dage. En anden udfordring er, at skibene ved sejlads på Svalbard skal gennem et meget smalt stræde.

”De hurtige operationer i havnene og den korte rejsetid betyder, at planlægningen af hver eneste rejse – og det gælder også hver eneste detalje – skal være toptunet. Der er ikke tid til at lave noget om hen ad vejen eller at lave sidste øjeblikks-ændringer. Men det klarer vi – og vi lærer noget af hver rejse. Vi klarer også ind- og udsejling fint takket være vores Port Captains, der jo også fungerer som lodser. De er fantastiske,” siger Jacob Koch Nielsen.

En sidegevinst er muligheden for altid at komme til kaj med det samme.

Inden isen om et par måneder igen gør Svalbard til lukket land for skibsfarten, ventes det at blive til cirka 25 afskibninger. Selv om NORDENS forretningsområde er tramp shipping, er det tæt på, at de involverede skibe – blandt andet Kamsarmax skibene NORD VENTURE, NORD NAVIGATOR (begge cirka 82.500 tdw) og NORD DESTINY (83.700 tdw) samt Handymax skibet NORD TRADITION (cirka 53.000 tdw) – sejler i linjefart.

De primære endestationer er ARA-havnene – Amsterdam, Rotterdam og Antwerpen. Men NORDEN har desuden losset kul fra Svalbard i Esbjerg/Danmark, Hamborg/Tyskland, Immingham/England og Gijon/Spanien.

Vægt på forretnings-etikken

”Da vi fik kontrakten, blev der udover et kompetitivt prisniveau lagt vægt på, at vi har en moderne flåde, at vi er transparente, at vi prioriterer miljøbeskyttelse og har en høj forretningsmæssig etik, og at kemien mellem parterne er god. Men vi forsøger også at være meget fleksible med hensyn til lossehavne. Hvis det er praktisk muligt, er vi parate til selv på et sent tidspunkt at ændre destination for en rejse. Det er også en væsentlig konkurrenceparameter i shipping,” siger Thomas Kobbelt.

PS: Jan Andersens møde med isbjørnen endte udramatisk. Isbjørnen gik bare sin vej!

TRAINEE-UDDANNELSEN OPGRADERET

Uddannelsen af shipping trainees er ændret, så den passer til netop den måde, NORDEN driver shipping på. Samtidig har mentorer været på skolebænken for at blive bedre klædt på til at rådgive trainees under uddannelsen.

"The war for young talents" er en realitet for globale virksomheder som NORDEN. Den unge talentmasse skal være med til at sikre et fortsat højt kompetenceniveau i virksomheden, og de unge talenter skulle også gerne levere nogle af fremtidens ledere.

Der er alle gode grunde til, at NORDEN er godt i gang med at opgradere både det teoretiske og praktiske indhold i sin trainee-uddannelse. Processen startede i august sidste år med de nuværende 2. års trainees som første hold på den nye uddannelse. I august i år tog Rederiet 9 shipping trainees ind i Danmark, USA, Singapore og Kina – samt 1 finance trainee i Danmark.

"Grundlæggende handler det fortsat om det samme – at blive dygtig til shipping. Men uddannelsesforløbet er ændret markant. Nu foregår hele uddannelsen her i huset. De eksterne lærere, som supplerer den undervisning, vore egne medarbejdere giver, kommer nu til os i stedet. Og vi kan skræddersy den teoretiske del af uddannelsen til den praktiske del, så hele uddannelsen kommer til at passe til netop den måde, som NORDEN driver shipping på. Det vil give vore trainees bedre kompetencer til gavn for Rederiets performance, og det vil forhåbentlig også øge NORDENs tiltrækningskraft i kampen om unge talenter," siger Senior Vice President og HR-ansvarlig Vibeke Schneidermann.

Tæt intro-program

Under ledelse af en række centrale medarbejdere fra NORDEN og Orient lagde hovedkontoret i august lokaler til 2-ugers såkaldte *boot camps* for både 1. års og 2. års trainees. Det blev 2 intensive uger, uanset om man var nybegynder eller mere erfaren trainee. 1.

års trainees fik først og fremmest en "introduktion til shipping – basisviden og betingelser", herunder skibsgeografi, skibsøkonomi og søret. På skemaet for 2. års trainees stod der bl.a. nybygningsprocesser, køb og salg af skibe, liggetider og afvigelser fra aftalte losse- og lastetider samt finans og økonomi.

"Men de to *boot camps* havde også fokus på mere bløde, men ikke mindre vigtige discipliner som kulturforståelse, samspillet med andre mennesker og kommunikation – emner, der i høj grad relaterer sig til vore værdier om empati, ambition, fleksibilitet og troværdighed," siger Vibeke Schneidermann.

Boot camp tiden er forbi, og nu er teorien i gang med at blive kombineret med praktik på hovedkontoret og på udekantorerne. Hver trainee har fået tilknyttet en mentor – en erfaren medarbejder, som er ansvarlig for den praktiske del af uddannelsen.

Mentoren tæt på

Traineen sidder fysisk ved siden af sin mentor, og de har aftalt nogle mål, Key Performance Indicators, som skal nås inden for de næste henholdsvis 6 og 12 måneder. 4 gange om året holder mentoren opfølgingsmøde med sin trainee.

For at styrke mentorerne i deres arbejde som undervisere, rådgivere, rollemodeller etc. kører der også et intensivt uddannelsesforløb for dem.

"Mentorerne er centrale i uddannelsesforløbet. Det er dem, der i dagligdagen viser vores trainees vejen," siger Vibeke Schneidermann.



Kerry Tucker
– 1. års trainee, Annapolis

- Som ny i shipping ønsker jeg at tilegne mig så mange færdigheder og så megen viden som muligt, og jeg føler, at

NORDEN står 100% bag mig. • I de 2 uddannelsesår forventer jeg at få styrket såvel mine samarbejdsevner og mine evner til at kommunikere som min tekniske erfaring. • Jeg forventer af min mentor, at han vil skræddersy min indlæring, så den passer til mit forståelsesniveau og mine evner, og at han vil give mig et skub, når jeg har brug for at blive udfordret.



Mads Simonsen
– 1. års trainee, Hellerup

- Jeg valgte NORDEN på grund af rederiets unikke sammensætning af dygtige ansatte samt de rammer og redskaber, der stilles

til rådighed. • Jeg ser frem til at blive stillet i pressede situationer, hvor mine valg kan have afgørende betydning, og at blive en del af det sociale hands on miljø i shippingbranchen. • Jeg forventer, at min mentor vil give mig løbende feedback, så jeg hele tiden er sikker på at være på rette spor.



Mohamad Zainuddin
– 1. års trainee, Singapore

- Med NORDENs historie, globale netværk og unikke program for trainees er det den ideelle arbejdsplads for enhver nyuddannet singaporeaner, inklusiv mig selv. • Jeg er sikker på, at NORDEN vil være i stand til at give mig en omfattende viden på grund af den intense vidensdeling mellem de forskellige ledelseslag. • Med den tætte supervision af mit praktiske uddannelsesforløb vil jeg få både erfaring og viden, som er relevant for mit job.

Udtrykket whistleblower stammer fra den praksis, som engelske politimænd – bobbies – benytter sig af. Når de ser en lovovertrædelse, blæser de i deres fløjte.



NORDEN STYRKER SIN GENNEMSIGTIGHED MED WHISTLEBLOWER-ORDNING

Medarbejdere, ledelse og bestyrelsesmedlemmer får mulighed for at kontakte en ekstern undersøger, en advokat, hvis de mener, at en medarbejder, en leder, et bestyrelsesmedlem eller en af virksomhedens revisorer eller advokater er i gang med at overtræde landets love eller NORDENs egne politikker eller retningslinjer.

De tider er for længst historie, da virksomhedernes sociale ansvar – globalt kendt som CSR – og herunder deres forretningsetik var forbeholdt skåltaler. I dag er CSR-initiativer ved at udvikle sig til benhårde salgsparemetre, når virksomheder præsenterer sig over for deres kunder, og ikke mindst når kontrakterne skal underskrives. Fra at være mest til pynt er CSR ved at blive værdiskabende for virksomhederne.

Nyeste CSR-tiltag i NORDEN, inklusive Norient Product Pool (NPP), er en såkaldt whistleblower-ordning under navnet SafeLine, der supplerer den eksisterende ordning med samme navn i Teknisk Afdeling. Den nye ordning giver samtlige medarbejdere, ledere og bestyrelsesmedlemmer adgang til at kontakte en ekstern undersøger, d.v.s. en advokat, hvis de mener, at en medarbejder, en leder, et bestyrelsesmedlem eller en af NORDENs revisorer eller advokater overtræder eller muligvis overtræder landets love eller Rederiets egne politikker og retningslinjer.

Naturligt næste skridt

”Når vi nu supplerer vores eksisterende CSR-initiativer med en whistleblower-ordning, er det ikke fordi, vi antager, at vi har en masse lig i skabene. For os er det et helt naturligt næste skridt at tage. Vi er jo en moderne, åben virksomhed, der tilstræber størst mulig gennemsigtighed med flest mulige adgange til at fastholde denne

gennemsigtighed. Vi er også en virksomhed, der stræber efter at reagere positivt på krav og anbefalinger fra vore kunder og partnere, hvoraf mange har etableret tilsvarende whistleblower-ordninger,” siger CSR Director Ulla E. Nielsen.

Ordningsen giver mulighed for at indberette alvorlige sager som bestikkelse, svindel, falske eller vildledende udtalelser om forhold i Rederiet, forening, brud på arbejdssikkerhed, vold og sexchikane.

Den eksterne undersøger er garant for, at sagerne behandles fortroligt og uvildigt. Den eksterne undersøger refererer alene til formandskabet i NORDENs bestyrelse. Skulle hans undersøgelse dokumentere, at der er hold i en anmeldelse, bliver det optil formandskabet at afgøre, hvad der skal ske med den person, som har forbrudt sig mod lovgivningen eller NORDEN/NPPs egne politikker og retningslinjer.

Høje standarder

”Whistleblower-ordningen er også på linje med anbefalinger fra investorer og Komiteen for God Selskabsledelse. Jeg opfordrer alle ansatte såvel som ledere og bestyrelsesmedlemmer til at tage godt i mod ordningen og bruge den, hvis de bliver bekendt med sager, der må give anledning til bekymring. Vi må konstant bestræbe os på at gøre alt for at styrke og beskytte vore høje standarder og best practices,” siger bestyrelsesformand Mogens Hugo, NORDEN-koncernen.

SKIBSFØRERE: DU SKAL BEHANDLE SKIBETS BUDGET SOM DIT EGET

Sikkerheden og den tekniske kvalitet til søs har hovedprioritet for NORDEN – Rederiet vil bevare sin topplacering her, selv om det koster penge. Samtidig skal flåden være omkostningseffektiv. Men udgifterne til piratbekæmpelse, bunkers og besætninger stiger. Derfor skal der spares de steder, hvor det netop ikke påvirker sikkerheden og den tekniske kvalitet.

For NORDEN er det helt afgørende at bevare sin position i den bedste fjerdedel af klassen inden for sikkerhed og teknisk kvalitet både under *vettings* (olieselskabernes kontrol af tankskibe) og *port state controls* (myndighedernes inspektioner af skibe)

”Det koster penge at bevare den position, men vi får også *value for money*, fordi vi dermed får forretninger, vi ellers ikke ville have fået,” siger Senior Vice President og chef for Teknisk Afdeling, Lars Lundegaard, der noterer med stor tilfredshed, at NORDENs skibe de seneste 3 måneder har fortsat den positive trend med hensyn til kvalitet med stadig bedre *performance*.

NORDEN vil heller ikke slække på sikkerheden for skibene under deres rejser. En markant og stigende omkostning i den forbindelse er udgifterne til piratbekæmpelse.

Et andet ufravigeligt mål for NORDEN er at have en omkostningseffektiv flåde. Det mål kræver særligt fokus netop nu med de lave rater inden for både tørlast og tank.

For skibsførerne Viggo Hansen og Egon Christensen er det i virkeligheden en såre simpel øvelse at efterleve kravet om konkurrencedygtige driftsomkostninger på de p.t. 28 skibe, som NORDEN selv har den tekniske drift af:

”Man skal behandle skibenes budget, som var det dit eget private budget derhjemme. Når det handler om vores egne budgetter, prøver vi jo alle sammen at sætte tæring efter næring. Og for at gøre det, er vi nødt til at købe ind, hvor det er billigst, ikke at købe for meget ad gangen, fordi det kan lægge op til overbrug, og at få mest muligt ud

af de ting, vi køber,” lyder det enstemmigt fra de to skibsførere med henholdsvis 7 og 37 års erfaring fra NORDEN i ryggen.

Krystalklar besked

Driftsomkostningerne til de skibe, som NORDEN selv ejer, var i 2010 et 2-cifret millionbeløb i USD, så det er en væsentlig omkostning. Derfor er beskeden fra Teknisk Afdeling til skibene krystalklar:

De driftsomkostninger, som ikke har med sikkerhed og kvaliteten at gøre – som ikke berører NORDENs position som en af de bedste i klassen på kvalitet – skal vi naturligvis søge at optimere. Det skal vi, for at Rederiet fortsat kan levere tilfredsstillende finansielle resultater og i det hele taget beskytte forretningen og udvikle den.

Optimere processerne

”Når man vil effektivisere sine omkostninger, handler det om at optimere alle processer om bord og i land så meget som muligt. Det betyder, at vi skal have implementeret et fuldt integreret ledelsessystem, som giver et klart overblik og sørger for den nødvendige støtte, når der skal træffes beslutninger. Og det skal alt sammen foregå i realtid. Derfor er der igangsat et projekt, som vi har stor forventning til, fordi det vil understøtte vores *performance* med hensyn til både kvalitet og økonomi,” siger Lars Lundegaard.

En væsentlig driftsomkostning er lønninger, som udgør 50-60% af de samlede driftsomkostninger. Da det øgede udbud af tonnage har skabt et globalt pres på lønningerne, forventer NORDEN ikke at kunne spare på lønkontoen med den eksisterende flagstrategi og bemandingsstrategi. Men tilbage er alle de andre omkostninger

Det er nødvendigt at effektivisere driftsomkostningerne til søs for at sikre NORDENs finansielle resultater og beskytte forretningen og udvikle den.



Fælles forståelse nødvendig

Det handler om at få skabt en fælles forståelse for nødvendigheden af at have styr på omkostningerne. Det skal være en del af *mindset*, siger skibsfører Viggo Hansen.

”I gode tider er det en dyd at holde igen. Hvis ikke vi er helt skarpe nu, hvor pengene er små, går det galt for os alle sammen. Så jo, vi skal alle tænke grundigt over, hvad vi bruger pengene til – og det kræver god vilje og kreativ tænkning,” siger han.

”Det skal være en del af mindsettet at holde styr på omkostningerne.”

Skibsfører Viggo Hansen

Hans kollega Egon Christensen supplerer:

”Jeg synes, det er sundt at få en reminder om, at vi kan og skal anstrenge os mere for at bruge Rederiets penge så fornuftigt som muligt. Når NORDEN sejler penge hjem, har vi det alle godt. Derfor er jeg også ret sikker på, at besætningerne vil bakke op om optimerings-bestræbelserne, selv om vi alle ved, at det til søs kan være svært hver gang at købe ind de billigste steder.”

Der ligger jo ikke i alle tilfælde et billigt reservedelslager, en billig tank eller et billigt supermarked lige om hjørnet, påpeger han.

”Når NORDEN sejler penge hjem, har vi det alle godt.”

Skibsfører Egon Christensen

– vedligeholdelse/reparation, smøreolie, reservedele, maling, mad, kemikalier, procedurer ved besætningsskift, o.s.v.

”Vi skal blive bedre til at udnytte, at vi får flere egne skibe og dermed større indkøbsvolumen. Og vi skal blive bedre til at dele *best practices*. Vi kan lære rigtig meget af hinanden,” siger Vice President og souschef i Teknisk Afdeling, Jens Christensen.

Stærk lederrolle vigtig

Teknisk Afdeling har haft officerer både til kaptajns møder og officersseminarer, dels for med tørre tal og *facts* at ridse udgangspunktet og alvoren op, dels for at involvere officererne så aktivt som muligt i optimeringsprogrammet. De tog af sted fra konferencerne med en påmindelse om, de som øverste officerer skal påtage sig en stærk lederrolle i optimeringsbestræbelserne. Konferencerne har også udmundet i en håndbog i, hvad der fremover anses for *best practice* på alle skibe. Et par pluk herfra:

- Eksisterende vedligeholdelsesmøder skal indeholde budget-status, udvikling og handlingsplaner som et separat punkt på dagsordenen, og resultaterne skal med i mødereferatet.
- Alle indkøbslister skal gennemgås af 2 top-officerer, før listerne sendes af sted, idet de 2 officerer skal sikre, at det nu også er nødvendigt at købe de pågældende ting og i de mængder.

Billigere at forebygge

En anden væsentlig omkostning er vedligeholdelse og reparation. Uden at det på nogen måde påvirker kvaliteten, er der stor økonomisk forskel på, hvordan dette gribes an. Vejen til det gode resultat er to-strengt.

- Det er typisk billigere at forebygge end at reparere. Forebyggelse opnår man ved at sikre sig, at alle kender den korrekte brug af udstyret, og ved at kontrollere, at vedligeholdelses-intervallerne bliver fulgt.
- Og når så noget går i stykker, drejer det sig altid om at lave så mange ting selv, som det overhovedet er muligt. Har man brug for hjælp udefra, skal man prøve at få den over telefonen eller mail. Kun som sidste udvej skal man tilkalde fysisk teknisk assistance udefra.

Jens Christensen: ”Andre udgifter kan reduceres ved, at man hele tiden har en ajourført lagerliste, at man køber ind i de billige havne – det gælder ikke mindst de væsentlige produkter som smøreolie, *stores* (diverse lagervarer) og visse standard reservedele.

Indkøbssamarbejde

I forbindelse med optimeringerne begynder NORDEN også at drage fordel af medejerskabet af virksomheden SeaMall i Svendborg/Danmark, som NORDEN har etableret sammen med 6 andre rederier. SeaMall er specialiseret i storindkøb til rederier – uanset hvor deres skibe befinder sig på kloden.

”Dette samarbejde kan vor indkøbsafdeling udnytte til at optimere indkøbskontrakter på en lang række områder, og allerede nu har vi opnået en besparelse på 3% alene på den omkostningstunge smøreoliekonto. Vi er ikke i mål endnu, og det kommer vi sådan set heller ikke. At reducere de omkostninger, som ikke relaterer sig til sikkerheden og den tekniske kvalitet, skal være en permanent del af NORDENs måde at drive shipping på,” siger Lars Lundegaard.

SÅDAN BYGGER MAN GODE KUNDERELATIONER I INDONESIAEN

NORDENs kontor i Singapore bag nyt initiativ for at skabe direkte, personlige relationer til nye storkunder. Cirka 30 medarbejdere fra to indonesiske kulselskaber på to dages kursus for at høre om liggetider ved lastning. Samtidig har kulselskaberne og NORDEN udvekslet medarbejdere.

Har NORDEN sagt kul og Indonesien, har Rederiet også sagt Mukhlisin Aziz, NORDENs General Manager i Singapore, som med mere end 15 års erfaring inden for kulindustrien nærmest ved alt, hvad der er værd at vide om indonesisk kulminedrift og kuleksport.

Så ikke overraskende var det netop ham, der var initiativtager, da NORDEN arrangerede et kursus for cirka 30 medarbejdere fra to NORDEN-kunder i Indonesien – søsterselskaberne PT Kaltim Prima Coal og PT Arutmin Indonesia, der med hjemsted på Borneo udvinder verdens største mængder af termisk kul/dampkul, som bruges til at producere elektricitet. Kurset blev holdt i havnebyen Tanjung Bara på Borneo.

Win-win for begge

”Det var første gang, NORDEN lavede et kursus med det formål at skabe meget direkte, personlige relationer til medarbejderne hos nye kunder. Jeg håber, at flere tilsvarende kurser – inklusive programmer for udveksling af medarbejdere – følger efter. Det er win-win for begge parter,” siger Mukhlisin Aziz.

Kontrakten med de to indonesiske kulselskaber omfatter i første omgang transport af godt 1,3 mio. tons kul, som inden for en 6 måneders periode på Panamax skibe skal sejles fra Borneo til Filippinerne med første rejse i februar 2012. Derefter skal NORDEN transportere 2,5 mio. tons kul om året. Det giver 1 rejse om ugen.

Overskriften for kurset var 'liggetid' (*laytime*) – d.v.s. den tid, som er aftalt med kunden for lastning og losning af skibene i de aftalte havne. I løbet af de to dage, kurset varede, gennemgik Senior Laytime Manager Henrik Wahlstrøm Larsen fra hovedkontoret i Hellerup

alt, hvad der er relevant at vide om liggetid, herunder reglerne for ekstra betaling til rederiet, hvis liggetiden overskrides (*demurrage*) og reglerne for bonus til kunden, hvis losning eller lastning går hurtigere end aftalt (*despatch*). Operations Manager Andy Koh fra Singapore-kontoret besvarede operationelle spørgsmål under kurset.

Godt modtaget

”Jo bedre kendskab vi har til liggetid, jo lettere og hurtigere bliver det at lave en liggetidsaftale med NORDEN. Gode relationer mellem os og rederiet er til fordel for begge parter. For os bliver det nemmere at betjene NORDENs skibe før ankomst, under opholdet og efter afsejling,” siger Tina Sirait, Manager Sales Operations i PT Kaltim Prima Coal.

Henrik Wahlstrøm Larsen: ”Begge kulselskaber kender selvfølgelig allerede de internationale regler for *laytime*. Men vi ville gerne fortælle dem, hvordan vi administrerer reglerne, og vi ville gerne lære de mennesker at kende i de to kulselskaber, som sidder med disse ting, så vi ved, hvem der befinder sig i den anden ende af røret, når vi ringer til dem om et eller andet. Det skulle gerne gøre forretningsgangen nemmere for begge parter. I øvrigt er det vel sådan, at man har lettere ved at samarbejde med en person, som man også har mødt socialt til frokost og afslutningsparty.”

Bytter medarbejdere

Som et supplement til kurset har de to indonesiske kulselskaber og NORDEN også et program for udveksling af medarbejdere. Foreløbig har to medarbejdere fra PT Kaltim Prima Coal og to fra NORDEN i Singapore været på to ugers ophold hos den anden part.



Senior Laytime Manager Henrik Wahlstrøm Larsen fra hovedkontoret i Hellerup (i midten af billedet) var kursusleder, da omkring 30 medarbejdere fra vore to nye indonesiske kulkunder – PT Kaltim Prima Coal og PT Arutmin Indonesia – var på kursusbænken for at høre om liggetider ved lastning og losning.

NORDEN STYRKER SIN POSITION I INDIEN

En ny 5-årig kontrakt betyder, at NORDEN skal sejle i alt 5 mio. tons kul fra Indonesien, Australien og Sydafrika til Indien, som med 1,2 mia. indbyggere og et bruttonationalprodukt, der vokser næsten 10% om året, mange år frem vil være et næsten umætteligt marked for kul.

Med en 5-årig kontrakt med det indiske energiselskab Coal & Oil Group har NORDEN yderligere befæstet sin position på det indiske energimarked, hvor etablering og drift af stadig flere kulfyrede kraftværker hvert år kræver voldsomt øgede mængder kul.

Kontrakten træder i kraft ved årsskiftet og betyder, at NORDENS transport af kul til Indien fra Indonesien, Australien og Sydafrika i den 5-årige kontraktperiode øges med i alt 5 mio. tons. Kullene skal sejles på Handymax skibe til havne og ankerpladser langs både Indiens vestkyst og østkyst, hvor det losses over i mindre fartøjer, som sejler det ind til kysten med de mange kulfyrede kraftværker i baglandet som endestation.

I 2010 lossede NORDEN 4,6 mio. tons last (primært kul) i indiske havne – det svarer til 11 % af al tørlast under NORDENS lasteprogram, ekskl. last på udbefragtede skibe.

Strøm uden afbrydelser

De 1,2 mia. indere skal bruge strøm – og vel at mærke strøm uden de evige afbrydelser – til udviklingen af deres industri. Og derhjemme vil den voksende middelklasse ligesom alle andre have strøm til deres køleskabe, air condition, computere, fjernsyn, husholdningsmaskiner o.s.v. Og den primære vej til energi er mange år frem baseret på kul. Fulgt op af en udbygning af energinettet – i sig selv en udfordring i et land med Indiens struktur. 40% af befolkningen er fortsat uden el.

Indiens økonomiske udvikling de seneste 20 år har været eksplosiv. Eksporten er trettendoblet, nationalproduktet er femdoblet. I 2010 voksede nationalproduktet ifølge Verdensbanken med 9,7 %. Og vækst kræver energi, og i Indien vil det først og fremmest sige kul.

"I år vil Indien mangle op mod 140 mio. tons kul. Men det er dog ikke ensbetydende med, at man vil importere hele den mængde – bl.a. på grund af Indiens haltende infrastruktur. Importen i år vil formentlig lande på op mod 100 mio. tons eller cirka 20% mere end i 2010. Går vi frem til 2021-22, vil Indien – forventer Coal India Limited – mangle 500 mio. tons kul. Importen vil altså blive øget

Med en årlig vækstrate for bruttonationalproduktet på næsten 10 % skal inderne bruge enorme mængder energi – og den kommer især fra kul.

eksplosivt – også selv om der ikke kan sættes præcise tal på, fordi vi ikke kender infrastrukturens kapacitet så lang tid frem," siger General Manager Adam Nielsen, NORDEN, Mumbai.

Et rent eldorado

De kulfyrede kraftværker i Indien vil, så langt øjet rækker, være et rent eldorado – også for NORDEN.

"Enhver kontrakt skal ikke bare give volumen, men også et passende dækningsbidrag. Det gør også denne kontrakt – givet de nuværende og forventede rater på tørlastmarkedet. Kontrakten passer som fod i hose til vores 2011-13 strategi om mere tørlast på langtidskontrakter," siger Vice President Thomas Jarde og Senior Chartering Manager Finn Sørensen fra Handymax befragtningssektionen i Tørlastafdelingen.



General Manager Adam Nielsen, NORDEN, Mumbai, forudser eksplosiv stigning i kulimporten.

NORDEN NOTER



Nyt shippingsystem

Efter godt 7 år er det slut for NORDENs nuværende shippingsystem, der afløses af et nyt system fra den amerikanske softwareproducent Veson Nautical. Det nye system med navnet IMOS – det står for Integrated Maritime Operations System – skal klare befragtning, operation og regnskabsrelaterede funktioner for NORDENs – og Norient Product Pools – flåde af cirka 280 tørlast- og produkttankskibe.

Funktioner i det nuværende MOEPS system, som Norient Product Pool selv har udviklet, integreres i det nye shippingsystem.

”I vores udvælgelsesproces blandt flere mulige løsninger var brugernes vurdering ret entydig og pegede på IMOS shippingsystemet. Vi har vurderet, at det er den bedste løsning både fra et funktionelt, teknisk og leverandør-mæssigt perspektiv,” fortæller finansdirektør Michael Tønnes Jørgensen, som var formand for styregruppen.

Han fremhæver, at IMOS er et fremtidsorienteret og fleksibelt shipping system, som giver NORDEN mulighed for at vokse forretningen, samtidig med at det passer bedre til Reederiets forretningsprocesser i både Tank- og Tørlastafdeling. F.eks. er der definerede workflows på tværs af afdelinger, som skal gøre organisationen mere effektiv. ”Den anvendte teknologi sikrer let adgang til data og integration med andre systemer,” siger Michael Tønnes Jørgensen.

Han forventer, at hele organisationen er oppe at køre med det nye system medio 2012.

Nu også med urea i tankene

Norient Product Pool (NPP) holder sig ikke tilbage fra at prøve nye forretningsområder. Så hvorfor skulle man ikke også kunne fylde noget så simpelt som urea (urin fra køer) i tankene på et af poolens cirka 75 skibe? Urinen stammer fra køer i Baltikum, Egypten, Ukraine og Rumænien, og den ender som gødning på markerne i først og fremmest USA. Men også landmænd i Argentina og Australien gøder med urea, der på grund af sit indhold af letudnytteligt kalium og kvælstof i form af ammoniak er en hurtigtvirkende gødning.

For NPP er urea-transporterne interessante af to grunde. I en periode, hvor markedet er presset, vil man gerne prøve noget nyt. Og da udbyderen af lasterne primært er aktiv inden for tørlast, kan urea-transporterne måske være begyndelsen til mere synergi mellem Tørlast og Tank i NORDEN/NPP.

”Vi ser jo gerne, at NORDENs tørlastfolk siger til deres kunder, som også har laster inden for tank: Prøv lige at kontakte NORDEN/NPP – de er ret så konkurrencedygtige, fleksible og pålidelige,” siger Vice President Jens Christophersen, NPP. Foreløbig har NPP på ren spotmarked-basis sejlet en lille halv snes ture med urea, der sejles med Handysize skibe i mængder af cirka 30.000 tons pr. tur.

Dobbeltdåb i Sydkorea

11. oktober har NORDEN og det sydkoreanske værft Hyundai Mipo inviteret til dobbelt skibsdåb. Det er 2 Handysize skibe, som får navne og gode ord med på deres kommende rejser som tørlastskibe for NORDEN. Skibene er på 33.000 tdw, og allerede på dåbsdagen leveres det ene skib til NORDEN. 3. november leveres det andet skib, og 4. januar 2012 døbes og leveres det tredje skib i samme serie.

Vice President Christian Ingerslev, chef for NORDEN Handysize Pool, oplyser, at de 3 tørlastskibe alle har forstærkede skrog, så de kan sejle i farvande med is. Teknisk udtrykt befinder skibene sig i isklasse 1C, som er den laveste isklasse. Men det er nok til, at de 3 nye Handysize skibe kan klare sig, hvor andre skibe må give op over for ismasserne. Og det vil NORDEN udnytte ved at lade dem sejle primært i Atlanterhavet, hvor isproblemerne ikke mindst i de senere år har øget efterspørgslen efter isforstærket tonnage.

De 3 skibe har også en forbedret driftsøkonomi i forhold til de næsten identiske søsterskibe fra samme værftsgruppe, oplyser Director Søren Westergaard fra NORDENs bygningsafdeling.



Alle NORDENs egne skibe tilmeldt miljøprogram

Som led i den løbende indsats for et bedre miljø og med udsigt til lavere havneafgifter i en håndfuld europæiske havne som gevinst har NORDEN nu tilmeldt alle sine egne skibe til et internationalt miljøskibsindeks, der bærer navnet Environmental Ship Index, ESI. Det drejer sig (primo september) om 36 tørlast- og tankskibe. Hensigten med miljø-indekset er at få rederierne til at fokusere mere på skibenes udledninger af drivhusgasser og partikler ved at belønne de skibe med udledninger lavere end International Maritime Organizations udledningsstandarder.

Blandt de foreløbig deltagende havne er Amsterdam og Antwerpen, mens havnen i Rotterdam er på projektstadiet. Alle tre havne – med Rotterdam på en klar førsteplads – er på top ti-listen over de havne, som NORDENs tankskibe med Norient Product Pool

som operatør losses i. Alene i Rotterdam blev det inden for det seneste år til knap 90 anløb. Teknisk Afdelings souschef, Vice President Jens Christensen, er en varm fortaler for miljøprogrammet ESI, som er blevet til på initiativ af 55 af verdens største havne. De er gået sammen i World Ports Climate Initiative ud fra den erkendelse, at de som centre for transport og økonomi spiller en central rolle i den globale indsats for en begrænsning af diverse miljøbelastende udledninger.

”NORDEN støtter ESI-programmet. Vi gør mere på miljøsidens end mange andre tørlast- og tankredere. Disse tiltag koster, men er også en salgspareparameter. Hvis vi så oven i det kan få lavere havneafgifter i nogle havne – indtil nu ganske vist kun få, tæller det også med,” siger Jens Christensen.

Det virkelige liv til søs

Når man til daglig har sin plads foran en computerskærm på Norient Product Pools hovedkontor i Hellerup, er det lærerigt at komme ud at opleve det virkelige liv til søs. Det var præcis, hvad Assistant Performance Manager Natacha Koch Pedersen gjorde, da hun for en uge påmønstrede tankskibet NORD NIGTHINGALE i Istanbul – dels for at teste en opdatering af kommunikationssystemet MOEPS, dels for simpelt hen at lære noget om dagligdagen på et tankskib. Natacha Koch Pedersen (her til ære for fotografen placeret bag skibets rør) fulgte NORD NIGTHINGALEs rejse til den russiske havn Tuapse i Sortehavet, hvor der blev lastet 30.000 tons nafta, som bruges ved fremstilling af plastprodukter. Mens tankskibet sejlede videre mod sit rejsemål Rotterdam, afmønstrede Natacha Koch Pedersen igen i Istanbul – det skete via en lejder ned langs skibssiden! Tilbage på kontoret i Hellerup er hun ikke i tvivl om, hvad hun fik ud af turen: ”Jeg har set og oplevet rigtig mange ting, som jeg kan bruge i mit daglige arbejde. Det var fra første dag en lærerig tur.”



TRODS REKORDMANGE SKIBE I ORDRE SER TØRLAST LYS FOR ENDEN AF TUNNELEN

Antallet af bestilte nye skibe vil fortsat sætte tørlastraterne under pres. Men leveringstallene viser, at der ikke leveres så mange skibe som planlagt. Dertil kommer, at høje stålpriser gør skrotning mere attraktiv.

Selv om raterne for de største tørlastskibe har rettet sig noget efter sommeren, så vil raterne i tørlast nogen tid endnu være under pres. Årsagen er enkel: Der kommer så mange nye skibe på vandet, at der er for mange skibe om buddet, når der skal fragtes kul, jernmalm, cement og andre råvarer fra land til land og især til vækstøkonomierne i Asien og Sydamerika.

Men måske er der lys for enden af tunnelen for tørlast. I hvert fald viser tal fra de internationale skibsmæglervirksomheder RS Platou og Clarkson, at flådevæksten ikke bliver helt så voldsom, som ordrebøgerne ellers indikerer. I 1. kvartal i år lå leveringerne således cirka 50% under det planlagte antal, i 2. kvartal i år lå de 47% under, og foreløbige tal tyder på, at værfterne i 3. kvartal kun leverer halvdelen af skibene i de kendte ordrebøger.

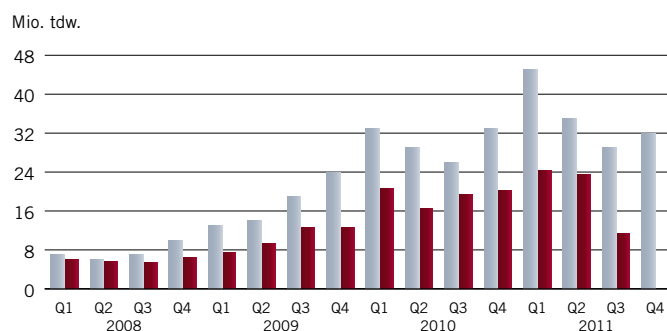
Kun optioner

Martin Badsted, Senior Vice President og chef for NORDENS Corporate Secretariat, ser flere forklaringer på det lavere antal nye tørlastskibe i søen:

- Ordrebogen er formentlig reelt noget mindre, end de officielle tal siger. Nogle ordrer tæller dobbelt, fordi de er registreret flere gange. Andre ordrer er reelt kun såkaldte optioner, som rederne lader være at udnytte pga. de lave fragtrater.
- I nogle tilfælde vil ordrene aldrig blive til skibe, fordi køberne er gået konkurs eller ikke kan få finansiering til at bygge, og værfterne ikke kan sælge beddingen til nogle andre.

Planlagte vs. faktiske leveringer

■ Planlagte leveringer ■ Faktiske leveringer



PS: Q3-tallene 2011 dækker juli og august

Tendensen er klar, viser søjlerne her: De seneste tre kvartaler leverer værfterne kun omkring halvdelen af de planlagte skibe.

- I enkelte tilfælde er værfterne selv gået konkurs, så de ikke får bygget de skibe, der var bestilt. Eller værfterne kan ikke få finansiering.

”Herudover er der massive forsinkelser, der forskyder nogle ordrer til senere perioder,” siger Martin Badsted.

Men der bestilles ikke mange nye skibe mere, og antallet af nye skibsliveringer vil formentlig begynde at falde fra 2013, forventer han.

Det vil hjælpe på balancen mellem udbud og efterspørgsel. Men den balance påvirkes ikke kun af, hvor mange nybygninger, der kommer til. Den påvirkes også af, hvor mange skibe der sendes til ophugning.

Stålprisen høj

I første halvår blev der skrottet tørlastskibe med en samlet lasteevne på 13 mio. tdw. Holder det niveau året ud, vil 3-4% af verdensflåden i år gå til ophugning. Martin Badsted hæfter sig ved, at der er mange gamle skibe i søen, der er modne til ophugning i de kommende år. Det har to hovedforklaringer.

- Indtjeningen på skibene er for dårlig. Gamle skibe er dyre i drift, og det slår markant igennem, når brændstofpriserne er høje, og raterne lave. Skibene er simpelt hen for uøkonomiske sammenlignet med moderne, brændstoføkonomiske skibe som dem, man finder i NORDENS flåde.
- Prisen på stål er høj. Man får faktisk mange penge for et 25 år gammelt skib. De seneste salg af store Capesize skibe til ophugning har således indbragt priser på omkring USD 10 mio. Det vil være en attraktiv indtjening for et presset rederi.

”Jo, måske er der lys for enden af tunnelen i tørlast. Lige nu leveres der fortsat for mange nye skibe til, at markedet kan bære det – også selv om tallet for nye skibe kun er omkring det halve af det planlagte. Men når antallet af nyleverancer falder/aftager, vil ophugning og en robust efterspørgsel forhåbentlig understøtte, at markedet igen finder en sundere balance. Og NORDEN er fantastisk godt positioneret til at drage fordel af det, når det sker,” siger Martin Badsted.

Tilgangen af nye skibe ventes i år at få verdensflåden til at vokse med 13-14% netto, dvs. efter ophugning. Modsat ventes efterspørgslen at vokse ca. 8%, når man både indregner vækst i volumener og effekten af sejlafstande.



BIOMASSE FRA GEORGIA I USA BLIVER TIL REN ENERGI I EUROPA

NORDEN nu i gang med at sejle biomasse fra verdens største træpilleproducent i USA til kraftværker i Europa. Med kravene til kraftværkerne om at erstatte dele af de fossile brændstoffer med biomasse for at opfylde CO₂-målene er biomasse et interessant marked for NORDEN.

Igennem hele projektfasen og med Senior Port Captain Claus Hartmann som et centralt omdrejningspunkt i havnen i Savannah i Georgia er NORDEN kommet flot fra start som transportør af biomasse i form af træpiller fra USA til kraftværker i Holland og Belgien.

Biomasse er en miljøvenlig energikilde, fordi den er CO₂-neutral. I den såkaldte fotosyntese under væksten optager biomassen nemlig samme mængde CO₂, som udledes i den senere forbrændingsproces eller i nedbrydningsfasen.

NORDEN indgik i 2008 en 15-årig kontrakt med Georgia Biomass. Selskabet er stiftet og ejet af det tyske energiselskab RWE Innogy, hvis forretningsområde er vedvarende energi. Med hovedsæde i Savannah har Georgia Biomass på bare et år opbygget sit produktionsanlæg, der blev taget i brug i foråret. Virksomheden er allerede verdens største producent af træpiller. Ifølge kontrakten skal NORDEN sejle op i mod en mio. tons træpiller over Atlanten om året. Det svarer til cirka 30 årlige rejser eller til to skibsrundture.

”Det hele er gået planmæssigt,” oplyser Christian Ingerslev, Vice President og chef for NORDEN Handysize Pool.

Masser af råvarer

Georgia Biomass baserer produktionen af biomasse på hurtigt voksende fyrretræ, idet en stor del af forsyningen kommer fra udtyndingen af plantager, hvor træerne står alt for tæt. Udtyndingen gør plantagerne sundere, fordi den giver bedre vækstbetingelser for de tilbageblevne træer, som ikke så nemt rammes af insektangreb og sygdomme. Risikoen for en katastrofal skovbrand mindskes også, når man udtynder plantagerne, ligesom dyrelivet får bedre betingelser,

Den amerikanske biomasse i form af træpiller lavet af fyrretræ lastes på et NORDEN skib, der skal sejle det til kraftværker i Holland og Belgien.

oplyser Georgia Biomass. Ifølge virksomheden er der rigeligt med fyrretræer at tage af til produktionen af træpiller/biomasse. Plantagerne i Georgia producerer 30% mere fyrretræ, end der hugges ved udtynding, og i gennemsnit bliver der hver eneste dag genplantet fire kvadratkilometer fyrretræer i Georgia.

Barken fra træerne bruges til varmeproduktion, mens det er stammerne, der forvandles til savsmuld. Det presses så sammen til træpiller, inden de først ender i NORDENs skibe og derefter i kraftværkerne i RWE Innogy's kraftværker i Holland og Belgien, hvor de erstatter kul.

Tæt dialog

Senior Port Captain Claus Hartmann fortæller, at NORDEN har haft en tæt dialog med både Georgia Biomass og East Coast Terminal omkring lastningsprocedure, sikkerhedsfaktorer og optimering af lasteindtag og *turn around* af NORDENs skibe i havnen i Savannah. Resultatet er, at lastetiden er blevet forkortet, og at stuefaktoren er øget med 8-10% – alt med positiv indflydelse på bundlinjen for transporterne.

”Transport af biomasse er et yderst interessant forretningsområde for os. Simpelt hen fordi det vil vokse markant i forbindelse med kravene til kraftværkerne om at erstatte dele af de fossile brændstoffer med biomasse for at opfylde CO₂-målene,” siger Christian Ingerslev.



CEO John Curtin, Cornelius Maritime Consultants LLC, Vice President Dick Barnard, McQuilling Partners Inc., Senior Vice President Lars Bagge Christensen, chef for Tankafdelingen, NORDEN, og Operator Bob Homestead, McQuilling Partners Inc.



Owner John Silvi, Silvi Cement, Operations Manager Tim Kurz, Silvi Clement, og Vice President Jim Gatens, Houston Cement Company.



SÅ TIL SØS

NORDEN og Norient Product Pool i USA
bød kunder og partnere på golf og sejltur

Stemningen var i top ligesom det rekordhøje deltagerantal, da NORDEN og Norient Product Pool i Annapolis i USA for 10. gang samlede kunder og partnere til et uformelt sensommer-arrangement. De fleste af gæsterne var fra USA og Canada, mens andre kom så langvejs fra som Argentina og Chile.

På programmet stod golf – anført af den professionelle danske golfspiller Anders Hansen – og senere en sejltur på det gode skib "Catherine Marie", inden der blev rundet af på Pusser's Caribbean Grill. Meldingen fra Annapolis lyder, at det blev sent, inden den sidste af de omkring 150 deltagere lukkede og slukkede.

Sulten var stor, da gæsterne sidst på eftermiddagen fortsatte festen til søs, hvor der blev budt på buffet.



Senior Chartering Manager Jesper W.L. Pedersen, souschef for NORDENs kontor i Annapolis, og Ocean Freight Risk Manager Tom Flynn, The Mosaic Company – med ledsager.



Director Niall O'Conner, GFI, New York, Director Mikkel Borresen, chef for NORDENs kontor i Annapolis, og Broker Carlos Damien, Dome Chartering.