

STYRKET FOKUS PÅ VERDENS NÆSTSTØRSTE ØKONOMI

Felix Ng skal sikre NORDEN de rigtige forretninger i Kina

Side 4-5

BIOMASSE LIGE EFTER KUL
I NORDENS LASTEBOG

Side 3

FORTSAT FOKUS PÅ DEN
LANGSIGTEDE VÆKST

Side 7

NYT FORRETNINGSOMRÅDE
I NPP: ETHANOL

Side 10

NORDEN kalender

17. april 2012

Forventet udbetaling af udbytte

20. april 2012

Stabelafløbning og navngivning af 37.000 tdw. Handysize tørlastskib
Onomichi, Japan

24. april 2012 - 15. maj 2012

Silent period frem til offentliggørelsen af delårsrapporten – 1. kvartal 2012

15. maj 2012

Delårsrapport - 1. kvartal 2012

15. maj 2012 - 17. maj 2012

Roadshows i forbindelse med kvartalsrapport

20. juni 2012

Navngivning og levering af 110.000 tdw. Post-Panamax tørlastskib
Chiba, Japan

Forsidefoto

Director & Chief Representative Felix Ng, ny chef for NORDENs repræsentationskontor i Shanghai, har en lang shippingbaggrund at trække på i sit nye job.

Dampskibsselskabet NORDEN A/S

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



Ansvarshavende redaktør:

Carsten Mortensen

Artikler: Jens Peter Skaarup,
jps@ds-norden.com,

Corporate Communications

Layout og grafisk produktion:
meyer & buk Dahl as



EN DANSK STYRKEPOSITION

NORDEN kan være tilfreds med de resultater for 2011, som vi for nylig lagde frem for generalforsamlingen. I et fortsat svært marked med for mange skibe i søen, en verdensøkonomi, der har vanskeligt ved at komme op i gear igen, og med de deraf følgende lave rater leverede NORDEN et 2011-resultat, som endda var en smule bedre, end vi forventede ved årets begyndelse.

2012 er allerede godt i gang, og selv om vi også i år må regne med store udfordringer, forudsiger jeg, at året i det mindste kan blive begyndelsen på enden på de dårlige tider.

Derfor handler det for NORDEN ikke kun om at optimere den daglige drift. Det handler lige så meget om at sikre, at NORDEN hele tiden er toptrimmet til at få sin del af gevinsten, når tiderne igen bliver bedre. Derfor laver vi også grundige analyser for at se, hvornår vi for alvor skal begynde at investere i både Tørlast og Tank igen.

I vores nyligt udgivne årsrapport kan man læse om alle de aktiviteter, vi har gang i.

Årsrapporten udkom sammen med vores CSR-rapport. Ambition er en af NORDENs 4 værdier, og det reflekteres også i vores målsætninger, når det handler om CSR – dvs. NORDENs miljøaktiviteter, forretningsetik, medarbejderhensyn (helbred og sikkerhed) og samfundsengagement.

I 2011 styrkede vi således vores fokus på klima, og vægten blev lagt på brændstof-effektivitet som en essentiel del af vores langsigtede forretning. Når vi sparer brændstof, forbedrer det bundlinjen, men det betyder også en mindre belastning af miljøet i form af reduktion af CO₂-udledningerne. Brændstofbesparelser og miljøhensyn går med andre ord hånd i hånd - apropos vores stærke tro på, at en forretningsdreven CSR-strategi er vejen frem for NORDEN.

I 2011 bestilte vi 4 nye brændstof-effektive MR produkttankskibe, ligesom vi teknisk optimerede 2 nye Handysize tørlastskibe og indbefragtede 4 nye brændstoffeffektive Panamax tørlastskibe.

NORDEN er en del af Det Blå Danmark, som den nye danske regering netop har taget initiativ til at styrke med nedsættelsen af et såkaldt vækstteam, som jeg i min egenskab af administrerende direktør for NORDEN er blevet formand for.

Selv om Danmark er et lille land med kun 5,5 mio. indbyggere, flytter dansk ejede/opererede skibe 10% af verdenshandelen. Det gør Det Blå Danmark til en af landets styrkepositioner, og det gør Danmark til en af verdens førende søfartsnationer.

Det er erhvervs- og vækstminister Ole Sohns ambition, at vi skal levere et oplæg til, hvordan de danske rederier og alle de tilknyttede maritime brancher kan vokse yderligere. Vækstteamet skal også komme med forslag til, hvordan Danmark kan tiltrække udenlandske maritime virksomheder – med skelen til, hvordan det er lykkedes for et andet lille land som f.eks. Singapore på bare 50 år at gå fra at være et uland til at være et globalt vækstcenter og herunder ikke mindst et globalt center for søfart.

Det glæder mig på NORDENs og hele erhvervets vegne, at regeringen har taget dette initiativ. Udgangspunktet er det bedst tænkelige. Danmark er allerede nået langt, vi har nogle enestående maritime kompetencer i Danmark, og viljen til at styrke Det Blå Danmark er også til stede. Nu handler det om at få alle de gode idéer på bordet, at forene alle de gode viljer og at sætte politisk handlekraft bag dem.

Det kan godt være, at det på nogle virker mærkeligt at tale om vækst midt i en global finanskrise. Omvendt så er det netop i krisetider, man gennem alle årene har set de største idéer blive omsat til virkelighed, fordi viljen til forandring og fornyelse altid er størst i krisetider.

CARSTEN MORTENSEN, adm. direktør



BIOMASSE LIGE EFTER KUL I NORDENS LASTEBOG

Med kravet til de europæiske kraftværker/kraftvarmeværker om at erstatte dele af de fossile brændstoffer med biomasse i form af træpiller eller træflis er der opstået et kraftigt voksende marked for transport af biomasse.

Der var fest på kajen i Aarhus Havn, da det spritnye NORDEN skib NORD LONDON anløb med 15.000 tons træflis fra Ghana til kraftvarmeværket Verdo i Randers, som har bestilt i alt 750.000 tons ghanesisk træflis til selskabets biomasse-aktiviteter de kommende 5 år. Biomassen stammer fra gummitræer, der ikke længere leverer gummi, og som tidligere blev brændt på stedet – uden nytteværdi og til stor skade for miljøet.

Verdo var ikke i tvivl om, at begivenheden skulle fejres, for aftalen er den første af sin art i Danmark og har store perspektiver for Verdo, der driver sit eget biomasse-fyrede kraftvarmeværk. Værket har satset massivt på biomasse de senere år, blandt andet ved at omlægge kraftvarmeværket i Randers til biomasse. Med Ghana-aftalen sikrer Verdo sig en langsigtet levering af biomasse af høj kvalitet, som understøtter målet om at blive Danmarks grønne energiselskab.

Også for NORDEN var der grund til at markere dagen, for transporten af træflisen fra Ghana til Aarhus var endnu et eksempel på, at biomasse er begyndt at fylde mere i NORDENs lastebog. Faktisk allerede så meget, at biomasse i dag er den største råvare efter kul i NORDENs lastebog for de kommende år.

I 2012 forventer NORDEN at sejle med tre gange så store mængder biomasse som i 2011, da NORDEN gik ind i det marked. I 2013 og derefter forventer NORDEN yderligere vækst i sine biomasse-transporter.

”Vi får hele tiden henvendelser fra ny spillere i markedet, der er interesserede i at få bud fra os på transport af biomasse,” siger chefen for NORDENs Handysize-pool, Vice President Christian Ingerslev.

Væksten i biomassemarkedet er en direkte følge af kravene til kraftværkerne/kraftvarmeværkerne i Europa om at erstatte dele af de fossile brændstoffer som kul og olie med biomasse for at opfylde EUs og regeringernes CO₂-mål.

Biomassen om bord på NORDENs tørlastskibe har netop de europæiske kraftværker/kraftvarmeværker som endestation. Lastehavnene ligger i Vestafrika – Liberia og Ghana – og i Den Amerikanske Golf og på USAs østkyst, hvor Savannah i Georgia er lastehavn for biomasse i form af træpiller fra Georgia Biomass, som er ejet af det tyske energiselskab RWE Innogy. På en 15 års kontrakt sejler NORDEN træpiller til selskabets kraftværker i Storbritannien, Holland og Belgien, hvor de erstatter kul.

Det vurderes, at den globale transport af biomasse i form af primært træpiller – men også træflis og visse andre typer af biomasse – er nået op på 3,5-4 mio. tons på årsbasis. Men det er tal, der ventes at vokse markant allerede de nærmeste år, forudser Christian Ingerslev.

Behov for større skibe

Den mest anvendte skibstype ved transporten af biomasse er i dag Handysize med sin kapacitet på 25.000-40.000 tons dødvægt. Men behovet for transport af biomasse fra USA er så stort og vokser så meget, at Christian Ingerslev forventer, at Supramax med en kapacitet på 50.000-65.000 tons dødvægt i stigende grad vil blive brugt til transport af biomasse. NORDEN har en stærk markedsposition i begge skibstyper. Dette vil dog kræve udbygning af lagerkapacitet og infrastruktur, da specielt træpiller er fugt- og ilt-sensitive.

Og apropos selve transporten af den miljøvenlige biomasse og energiforbruget ved transporten har Verdo i Randers lavet en beregning, der viser, at et skib, der sejler træflis fra Ghana til Aarhus, bruger energi, der svarer til kun 5% af brændselsværdien i lasten.

NORDEN STYRKER SIT FOKUS PÅ VERDENS NÆSTSTØRSTE ØKONOMI



*NORDENs team i Shanghai – her med chefen Felix Ng i midten
– skal gå efter de rigtige forretninger frem for bare at gå efter markedsandele.*

NORDENs nye mand i Kina

NORDENs nye mand i Kina har været vidt omkring i sin karriere. Alene i det sidste job før NORDEN – han kom fra en stilling som Vice President hos cementgiganten Holcim Trading Madrid – var hans markedsplads Europa, Nord-, Syd- og Centralamerika samt Afrika. Tidligere har han arbejdet for Holcim i Singapore og Beijing, og før han i 1997 kom til Holcim, arbejdede han i 5 år for Sino Trade Pte. Ltd. i Singapore.

Men nu er Felix Ng, 45 år og singaporeaner, med titel af Director & Chief Representative chef for NORDENs repræsentationskontor i Shanghai i Kina. Kontoret blev åbnet i 2002 og har i dag 14 ansatte.

Det er her Felix Ng nu skal bruge sine 20 års erfaring med råvarehandel, sin uddannelsesmæssigt stærke baggrund og sit indgående kendskab til nogle af de vigtigste markedspladser verden over – ikke mindst dem i Asien, hvor en markant del af den globale vækst skal komme fra de næste mange år.

”Kina har altid trukket i mig – Kina har altid været et specielt sted for mig, både personligt og professionelt. Personligt, fordi det er her mine forældre kommer fra, og hvor mit sprog og min kultur er skabt. Professionelt, fordi det var her, jeg fik min uddannelse, hvor jeg finpudsede mine færdigheder, og hvor jeg lærte, hvad handel er for noget,” siger Felix Ng.

Verdens næststørste økonomi

Han er fascineret af den udvikling, som Kina har gennemgået med det resultat, at landet nu er verdens næststørste økonomi med udsigt til snart at overhale den største – USA – hvis det da ikke allerede er sket, hvad nogle økonomer mener.

”Det er kun 30 år siden, Kina for alvor åbnede sine døre for omverdenen, men allerede nu har landet udviklet sig til en formidabel økonomisk magt, som en rival til USA og nøje overvåget af hele verden,” påpeger Felix Ng.

Kina vil fortsat være verdens største importør af råvarer og NORDENs største marked. Den nye chef for NORDENs repræsentationskontor i Shanghai har en klart defineret opgave: Gå efter flere af de rigtige forretninger i Kina.

Kina har netop rundet et indbyggertal på 1,3 mia. Det er verdens næststørste økonomi efter USA, og Kina har et erklæret mål om, at den økonomiske udvikling skal fortsætte. Kina vil være en moderne økonomisk supermagt. Og udvikling kræver import af råvarer som jernmalm, kul, mineraler mv. Kina er verdens største importør af råvarer. Dertil kommer de 1,2 mia. tons råvarer, der hvert år sejles mellem de kinesiske havne. I 2011 importerede Kina 687 mio. tons jernmalm og 183 mio. tons kul.

Kina er NORDENs største marked. Hver 5. af NORDENs tørlaster bliver losset i en kinesisk havn.

Det er denne markante del af NORDENs forretning, der har fået ny chef med den 45-årige singaporeaner Felix Ng, som med titel af Director & Chief Representative har overtaget ledelsen af NORDENs repræsentationskontor i Shanghai.

”Behovet for udvikling i Kina og behovet for import af råvarer overgår formentlig de fleste menneskers fatteevne,” siger Felix Ng.

Selv om Den Internationale Valutafond, IMF, forudser, at væksten i det kinesiske bruttonationalprodukt vil falde fra 9,2% i 2011 til 8,25% i 2012, så forudser IMF også, at bruttonationalproduktet i Kina allerede i 2013 vil vokse med 8,75%. Som IMF skriver i sin China Economic Outlook: ”Den kinesiske økonomi har endnu engang vist sin robusthed i et vanskeligt eksternt miljø, idet den holdes oppe af solide indtægter i virksomhederne og stigende indkomster i de private husholdninger.”

NORDEN i Kina siden 1875

Det første NORDEN skib anløb en kinesisk havn i 1875 – 4 år efter Rederiets stiftelse. Der er gode grunde til, at NORDEN fortsat er

særdeles aktivt til stede i Kina – siden 2002 med et repræsentationskontor i Shanghai med 14 ansatte.

Ved 155 anløb lossede NORDEN i 2011 i alt cirka 9,3 mio. tons råvarer i kinesiske havne – cirka 1,2 mio. tons mere end i 2010 og 3,8 mio. tons mere end i 2007. Med Kinas nærmest umættelige behov for importerede råvarer er der mere at gå efter for NORDEN.

De rigtige forretninger

NORDEN har altid haft kommercielt fokus på at lave de rigtige forretninger frem for bare at gå efter markedsandele. Og med de rigtige forretninger menes de forretninger, som på den lange bane er de mest fortjenstgivende eller passer ind i NORDENs logistiske program.

”Det skal vi blive ved med. Vi har også brugt betydelige ressourcer på at forstå, hvordan det kinesiske marked har udviklet sig, og hvor det er på vej hen. Det bliver også en opgave for den nye leder af kontoret,” siger Managing Director Peter Borup, NORDEN, Singapore, som desuden har det overordnede ansvar for kontoret i Shanghai og dermed det kinesiske marked.

Han forventer, at der de kommende år vil ske en konsolidering i en række af de industrier, hvor NORDEN i dag finder sine kinesiske kunder. Det er NORDENs ambition at satse på de langsigtede overleverere under denne konsolidering ved at etablere og udbygge langsigtede partnerskaber – ligesom NORDEN gør gennem Rederiets kontorer andre steder i verden. NORDEN i Kina vil også fortsat satse på sit samarbejde med Kinas ledende private eller statsejede skibsværfter, ligesom NORDEN fortsætter samarbejdet med Shanghai Maritime University, hvor Rederiet har opbygget et stærkt brand.

Han vil også i sit nye job hos NORDEN kunne trække på sine mange forretningsmæssige forbindelser.

”Jeg har især mange forbindelser inden for cement samt energi og brændstof, opbygget gennem de seneste 20 år. Jeg vurderer selv, at jeg har særlige stærke forbindelser i Japan, Korea og i flere kinesiske regioner,” siger Felix Ng.

Turbo på service

Det er hans ambition yderligere at forbedre den service, som NORDEN kan tilbyde på det kinesiske marked.

”Med min baggrund i et stærkt konkurrencepræget marked ved jeg udmærket, at shipping handler om rater, rater og rater. Men hvis vi alle sammen tilbyder stort set samme pris, kan man distancere sig fra konkurrenterne ved at tilbyde en bedre service. Så det skal vi blive endnu bedre til – også i Kina,” siger Felix Ng.

Og så er det hans ambition at satse meget på teamwork. ”Det er succes, der driver mig, men vel at mærke den succes, man opnår som team. Derfor er teambuilding og sammenhængskraft i teamet nøglen til succes – men kun hvis det hele kombineres med en proaktiv kundeorienteret tilgang til alt, hvad vi foretager os,” siger Felix Ng.

Som chef for repræsentationskontoret i Shanghai vil han rapportere til Managing Director Peter Borup, NORDEN, Singapore.

”Vi er meget tilfredse med, at Felix Ng er blevet leder af kontoret i Shanghai. Han medbringer en masse erfaring fra cementindustrien og shippingindustrien i det hele taget. Felix Ng vil være i stand til at åbne en masse nye døre for os i Kina. Dertil kommer, at hans videbegær og stærke interesse for Kina vil hjælpe os med at etablere nye forbindelser og give os et endnu bedre kendskab til, hvor mulighederne for mere forretning i Kina findes,” siger Peter Borup.



CSR-STRATEGI BYGGER PÅ GRUNDIGT FORARBEJDE

Først kortlægges alle relevante stakeholderes holdninger og krav på området. Så rates og prioriteres aktiviteterne, og først derefter formuleres strategien og den tilhørende handlingsplan.

NORDEN har siden årsskiftet lavet en omfattende kortlægning af, hvordan vigtige kunder, mæglere, leverandører, ansatte, konkurrenter, myndigheder, miljøorganisationer, investorer og andre relevante stakeholdere forholder sig til og arbejder med CSR (Corporate Social Responsibility) – dvs. virksomheders miljøaktiviteter, forretningsetik, medarbejderhensyn (helbred og sikkerhed) og samfundsengagement.

Kortlægningen skal bruges ved udformningen af NORDENs CSR-strategi, som kobles direkte til forretningsstrategien. Udgangspunktet for samtlige CSR-aktiviteter i NORDEN er nemlig, at de ikke bare skal komme samfundet til gode – de skal samtidig gavne bundlinjen.

”Fordi NORDENs CSR-aktiviteter er forretningsdrevne, er det af afgørende betydning for os, at CSR-strategien afspejler de holdninger og krav, som vore stakeholdere har, og her tænker jeg specielt på vore kunder, mæglere og forretningspartnere i øvrigt. NORDEN lever jo af den forretning, som de giver os. Men myndigheder og miljøorganisationer er også relevante og vigtige i denne sammenhæng, fordi de har direkte eller indirekte indflydelse på rammebetingelserne for industrien. Derfor har vi lavet denne omfattende kortlægning af vore stakeholderes holdninger og krav til de forskellige CSR-aktiviteter,” fortæller CSR-ansvarlig, Director Ulla E. Nielsen.

Kortlægningen bygger dels på data fra de mange stakeholderes hjemmesider, dels på lange, mundtlige interviews med udvalgte stakeholdere.

Rating og prioritering

Næste vigtige skridt i forberedelsen af CSR-strategien er en såkaldt high level materiality assessment workshop – dvs. et møde, hvor

NORDENs øverste ledelse gennemgår omkring 20 udvalgte CSR-aktiviteter inden for miljø, forretningsetik, medarbejderhensyn og samfundsengagement. Gennemgangen vil resultere i en rating af aktiviteterne med hensyn til vigtighed i forhold til bundlinjen og stakeholderne. Med udgangspunkt i denne rating vil Rederiets øverste ledelse tage stilling til, hvornår der skal tages hånd om de enkelte aktiviteter. Først på grundlag heraf kan CSR-strategien inklusiv handlingsplan formuleres.

”Længe før udtrykket CSR blev opfundet, har det været en del af NORDENs måde at drive rederivirksomhed på, at man skal opføre sig ansvarligt. Når vi nu udarbejder en CSR-strategi, er det for at systematisere og synliggøre indsatsen og for at imødekomme et voksende krav fra især vore kunder og andre forretningspartnere,” fortæller Director Ulla E. Nielsen.

Dagligt arbejdsinstrument

”Vi laver ikke en CSR-strategi til reolerne. Ambitionen er en konkret, håndgribelig, forståelig og operativ strategi, som skal være et dagligt arbejdsinstrument og en konstant konkurrenceparameter,” siger Ulla E. Nielsen.

CSR-strategien vil blive suppleret af en code of conduct med de normer, som gælder for NORDENs måde at drive forretning på – og en tilpasning af NORDENs eksisterende governance. Når bestyrelsen har godkendt hele pakken, begynder udrulningen og forankringen blandt medarbejdere til søs og på kontorerne. Det vil resten af året gå med.

FORTSAT FOKUS PÅ DEN LANGSIGTEDE VÆKST

Med massive gældsproblemer i Europa og USA og negativ afsmitning på resten af verden og med alt for mange skibe i søen bliver 2012 endnu et udfordrende år for den globale shippingindustri. Men det bliver også et år med nogle muligheder, som NORDEN med sin bomstærke balance og fleksible forretningsmodel vil anstrenge sig til det yderste for at udnytte. Også strategien 2012-2014 handler om langsigtet vækst i udfordrende tider.

Mens store dele af shippingindustrien er lagt i finansielle spændetrøjer, er NORDEN gået ind i 2012 med en bomstærk balance og en fleksibel forretningsmodel. Det vil Rederiet anstrenge sig til det yderste for at udnytte, når der opstår muligheder på det globale shippingmarked, der året igennem ventes præget af de massive gældsproblemer i Europa og USA, en negativ afsmitning i resten af verden og de alt for mange skibe i søen.

Strategien er en videreførelse af strategien 2011-2013 og handler derfor også om langsigtet vækst i udfordrende tider.

Det vil sige, at såvel Tørlast som Tank skal sikre en langsigtet indtjening på trods af men også i kraft af de svingninger, der karakteriserer shippingmarkedet.

Lastemængder 15% op

For Tørlast lyder strategien fortsat:

- Fortsat fokus på at øge lastemængderne med 15% om året.
- Flere langsigtede partnerskaber med solide kunder som råvare- og mineselskaber, industrikoncerner og energiproducenter, der anerkender, at NORDEN også skal have en rimelig fortjeneste, markedsniveauerne taget i betragtning.
- Operationelt fokus på besparelser.
- Fokus på skibenes forbrug af brændstof – øko-fokus.
- Gradvis investering i flere skibe, når attraktive muligheder byder sig.

For mange skibe i søen

Udgangspunktet for Tørlasts aktiviteter de næste 3 år ser således ud:

- For mange skibe i søen og store udsving i spotmarkedet.
- En sund vækst i efterspørgslen, drevet af vækstmarkederne i Asien, Sydamerika mv.
- Euro-krisen kan trække verdensøkonomien ned.

Chef for Tørlast, Executive Vice President Peter Norborg: "Tørlastmarkedet er i bund. Men NORDEN har lige siden finanskrisens start i 2008 vist, at vi ved at bruge vore styrker rigtigt også kan få fornuftige resultater ud af et endog meget svagt marked. I 2012 er ambitionen at blive endnu bedre til det."

Udnyttelse af finansiell styrke

For Tank lyder strategien:

- Investeringer i flere skibe, når attraktive muligheder byder sig.
- Udnyttelse af den finansielle styrke, mens konkurrenterne er under pres.
- Styrkelse af indtjeningsevnen hos Norient Product Pool, der på vegne af NORDEN og Interorient Navigation Company har den kommercielle og operationelle drift af de to rederiers tankskibe – i alt cirka 75.
- Fokus på skibenes forbrug af brændstof – øko-fokus.

Gradvis bedring i markedet

Udgangspunktet for Tanks aktiviteter de næste 3 år ser således ud:

- Gradvis bedring i markedet, men ikke noget boom.
- Meget begrænset vækst i den globale tankflåde.
- Attraktive udsigter med hensyn til transportlængder, fordi raffinaderier i Vesten lukker – det øger behovet for import af raffinerede olieprodukter fra de nye, moderne raffinaderier i Østen – og fordi efterspørgslen ventes at stige i vækstmarkederne.

Chef for Tank, Senior Vice President Lars Bagge Christensen: "Vi skal ikke kun igennem krisen. Vi skal også gerne bruge krisen til at lave gode forretninger, til at øge vore aktiviteter – til at ekspandere. Det giver NORDENs stærke økonomi et godt afsæt til. Når vi er igennem krisen, skal NORDEN Tank være større og stærkere end det NORDEN Tank, vi kender i dag."



**Chef for Tørlast,
Executive Vice President Peter Norborg:**

"Ved at bruge vore styrker rigtigt kan vi også få fornuftige resultater ud af et endog meget svagt marked."



**Chef for Tank, Senior Vice President
Lars Bagge Christensen:**

"NORDEN Tank skal være større og stærkere end det NORDEN Tank, vi kender i dag."

NORDENS SKIBE SKAL ALTID SEJLE MED DEN RIGTIGE FART

Brændstoffet – bunkerolien – er NORDENs største variable omkostning til søs. Selvom bunkerolie er et restprodukt ved raffineringen af olie, er prisen fortsat stigende. Derfor er det et ufravigeligt mål for NORDEN, at skibene altid sejler med den rigtige fart i forhold til tid og omkostninger. Det kalder NORDEN right steaming.

Hvis et af NORDENs tankskibe eller tørlastskibe – egne eller langtidsindbefragtede – først kan begynde lastningen om mandagen, giver det ingen mening, at skibet ankommer allerede om fredagen. Lastningen kommer alligevel først i gang om mandagen. Ved at sætte farten ned kunne skibet næsten uanset den konkrete rejses karakter have sparet betydelige mængder brændstof, bunkerolie, til gavn for både omkostningerne og miljøet i form af mindre udledning af CO₂.

At sejle på den måde kalder NORDEN for performance-drevet operation – eller right steaming, hvilket anses for et mere dækkende udtryk end slow steaming, som NORDEN oprindeligt brugte om det at afstemme farten efter, hvornår det bedst betaler sig at være fremme til næste lastning eller losning.

Right steaming er sejlads med den optimale fart – dvs. at tiden inklusiv alle relevante faktorer altid bliver sat i forhold til omkostningerne.

Miljøgevinst

Miljøgevinsten er en god sidegevinst ved right steaming. Men NORDENs tekniske direktør, Senior Vice President Lars Lundegaard, siger, at det er den meget betydelige og stigende udgift til bunkerolie, der får Rederiet til altid at gå efter right steaming.

Bunkerolie er et restprodukt ved raffineringen af olie. Men de nye, moderne raffinaderier er langt mere effektive, og det betyder, at mængden af spildproduktet bunkerolie falder med stigende priser til følge.

Hvis et typisk skib sænker farten med 10% fra den normale servicefart, sejler det 26 sømil længere på 1 ton bunkerolie. Med en bunkeroliepris på cirka USD 700 pr. ton og et dagligt forbrug på 30

NORDENs skibe skal altid sejle med den rigtige fart – det kaldes right steaming – til gavn for både bundlinjen og miljøet.

ton får den lavere fart og det deraf lavere forbrug af bunkerolie hurtigt en markant og positiv indflydelse på flådens omkostninger, NORDENs bundlinje og CO₂-udledningen.

Introduceret i 2009

Right steaming blev introduceret i NORDEN i slutningen af 2009 af Norient Product Pool, som har den kommercielle og operative drift af NORDENs og poolpartneren Interorient Navigation Companys cirka 75 produkttankskibe. I 2011 blev en speciel version implementeret i tørlastflåden.

Hvis en kaptajn på et tankskib eller et tørlastskib sejler hurtigere end planlagt, så han dermed bruger mere bunkerolie end nødvendigt, vil en operatør på land bede ham forklare den højere fart. Den kan f.eks. være begrundet med vejret. Er der ingen holdbar forklaring på den højere fart, må farten sænkes igen.

I det svage fragtmarked, som slog igennem i 2008 med et overudbud af skibe i forhold til antallet af laster, har det været mere eller mindre nødvendigt for rederierne at sejle langsommere for at reducere udgiften til bunkerolie.

”Når tiderne forhåbentlig snart bliver bedre – når raterne stiger igen, vil farten helt sikkert gå op. Men vi vil fremover kun øge farten efter systematiske overvejelser, og hvis det er økonomisk bedst for NORDEN. Det vil for altid være slut med at sejle hurtigt bare for at sejle hurtigt. Derved gavnnes også miljøet,” siger Senior Vice President Lars Lundegaard.

OMKOSTNINGSKURVEN FOR NORDENS EGNE SKIBE ER KNÆKKET

NORDEN ejer 44 skibe, og 32 af dem har NORDEN selv den tekniske drift af. De øvrige 12 ejede skibe er i teknisk drift hos eksterne managers. Uanset hvem der står for den tekniske drift, er kvalitetskravene helt de samme, men ekstern teknisk drift giver NORDEN fleksibilitet og mulighed for benchmarking af driftsudgifterne. I 2011 lykkedes det at knække omkostningskurven for de 32 NORDEN- ejede skibe i egen teknisk drift, så skibene kom ud af 2011 marginalt under budget.

Fragtraterne er i bund, og omkostningerne til at drive NORDENS egne skibe er under pres på grund af ekstra udgifter til piratbekæmpelse, dyrere brændstof, højere lønninger end ventet og stigende udgifter til vetting-indsats – d.v.s. indsatsen for at leve op til de store olieselskabers kvalitetskrav.

Det gav i starten af 2011 Teknisk Afdeling en alvorlig udfordring, der bare skulle løses for at sikre NORDENS konkurrenceevne. Udgifterne til driften af de 32 skibe, som NORDEN selv ejer og selv har den tekniske drift af, skulle ned. Og det er de også kommet – takket være et tæt samarbejde mellem Teknisk Afdeling og officererne til søs. For 2011 som helhed landede flåden marginalt under budget.

"Det er både et meget tilfredsstillende og et meget nødvendigt resultat, som vi vel at mærke har nået, uden at det overhovedet har forringet sikkerheden, den tekniske kvalitet til søs eller miljøet – tre hovedprioriteter for os," siger chefen for Teknisk Afdeling, Senior Vice President Lars Lundegaard.

238 skibe i den aktive flåde

NORDENs aktive flåde – d.v.s. ejede skibe og langtidsindbefragtede skibe med og uden forkøbsret - bestod ved udgangen af 2011 af 238 skibe, nemlig 195 tørlastskibe og 43 tankskibe. Af dem ejer NORDEN selv 44 skibe – 27 tørlastskibe og 17 tankskibe. For 12 af de 44 egne skibe er den tekniske drift lagt ud til eksterne managers – det giver fleksibilitet, og det giver mulighed for benchmarking af driftsudgifterne. De 12 skibe i ekstern management hører alle til i tørlastflåden.



Chef for Teknisk Afdeling, Senior Vice President Lars Lundegaard: "I et trangt marked som det nuværende gælder det det også for driftsomkostningerne til søs, at hver eneste dollar tæller."

"Det er dyrt at drive et skib. Og i et trangt marked som det nuværende gælder det også for driftsomkostningerne til søs, at hver eneste dollar tæller. Det er heldigvis en holdning, flådens officerer deler med os. De er helt med på, at man altid skal vælge den billigste løsning, hvis den er lige så god," siger Lars Lundegaard.

For at få driftsudgifterne ned er der sat ind på talrige områder, hvor man ikke har svækket niveauet for sikkerhed, kvalitet og miljø. Det gælder sammenligning af procedurer og driftstal skib for skib, bedre lagerstyring, mere stringent opfølgning af budgetter, nye procedurer for besætningsskift, strømlining af indkøb – o.s.v.

24 officerer forlader NORDEN

"For yderligere at nedbringe omkostningerne i tankflåden, hvor vi gennem 3 år ikke tjente penge, har vi desværre måttet afskedige 10 danske senior officerer og ændre vilkårene for 14 danske junior officerer, så de ikke automatisk får job i NORDEN, når de har nået den lovede sejltid. Senior officererne vil blive erstattet af indiske officerer med relevant erfaring og certifikater, og juniorerne erstattes af filippinere," siger Senior Vice President Lars Lundegaard.

Foruden det høje og fortsatte fokus på de tekniske driftudgifter er der et særligt fokus på at mindske forbruget af brændstof. Derfor forfølges NORDENs klimahandlingsplan fortsat. Et andet væsentligt område, som sikrer store brændstofbesparelser, er, at skibene altid skal foretage en effektiv ruteplanlægning og sejle med den rigtige fart – kendt som right steaming (se forrige side).

NYT FORRETNINGSOMRÅDE I NPP: ETHANOL

Transport af raffinerede olieprodukter fortsætter med at være Norient Product Pools helt dominerende forretningsområde. Men poolen er opmærksom på, at ethanol – kaldet det grønne brændstof, fordi det belaster miljøet mindre – er et produkt i voldsom vækst. Spørgsmålet er bare: Hvor meget ethanol skal transporteres på skibe?

Norient Product Pool, NPP, med sine cirka 75 produkttankskibe er med små skridt på vej ind i et nyt forretningsområde. Det er transport af ethanol-produkter, der er et marked i voldsom vækst. Det skyldes, at prisen på råolie stiger, men det skyldes også den voksende globale bekymring for miljøet og klimaet, og at vi verden over ser et skift til alternative brændstoffer.

NORD NIGHTINGALE åbnede ballet med en rejse fra Den Amerikanske Golf til Den Arabiske Golf med 30.000 tons fuel grade ethanol, dvs. ethanol tilsat et skvæt benzin.

I Brasilien begyndte man at tilsætte ethanol til benzinen under Anden Verdenskrig, tvunget af usikkerheden med hensyn til olieleverancer. Efter krigen gik det igen i sig selv på grund af let adgang til billig olie. Men efter oliekrisen i 70'erne er det fra 1976 påbudt ved lov at tilsætte ethanol i benzinen. Afhængig af ethanol-produktionen har ethanol-indholdet i benzin i Brasilien varieret fra 10 til 25%. I de senere år er lande verden over – USA, Indien, Kina, Thailand og talrige europæiske lande – hoppet på ethanol-bølgen ved at tilsætte 5, 10, 15 eller 20% ethanol til benzinen eller dieselolien.

"Transport af raffinerede olieprodukter vil fortsat være det helt dominerende forretningsområde for os. Men vi er opmærksomme på, at ethanol-markedet er i vækst og derfor også kan være interessant for os. Derfor er det naturligt for os også at begynde at beskæftige os med det," siger adm. direktør Søren Huscher, NPP.

Når han ikke bare har armene i vejret, skyldes det, at nok er ethanol-markedet i voldsom vækst, men det er ikke ensbetydende med, at denne vækst også betyder, at store mængder ethanol vedvarende skal flyttes fra kontinent til kontinent eller bare lokalt i regionen – altså at væksten giver særlig store transportopgaver til shippingbranchen.

Indtil 2010 var USA verdens største importør af fuel grade ethanol, mens Brasilien var den største eksportør. Det blev der vendt op og ned på med drastiske ændringer i udbuds- og efterspørgselsforholdene, som blev skabt af øget efterspørgsel på verdensmarkedet, valutakursudvikling og historisk høje sukkerpriser. Så nu er USA blevet netto-eksportør af ethanol. Men det er usikkert, om USA fortsætter med at være det, da de stadig stigende amerikanske krav



Det var NORD NIGHTINGALE, der sejlede den første last ethanol for NPP.

til brændstof med lavt svovlindhold kan øge USA's behov for ethanol og dermed mindske eksporten.

På grund af de store usikkerheder med hensyn til behov for skibstranport af ethanol tør chefen for NPP og dermed verdens 3. største produkttankpool ikke give et bud på, hvor stor upsiden i markedet er for NPP.

"Men jeg kan love, at NPP vil følge udviklingen nøje for at sikre, at vi udnytter potentialet i markedet optimalt," siger adm. direktør Søren Huscher, NPP.

Der er ingen tekniske hindringer for at sejle med ethanol, der er rubriceret som et kemikalie. Transport af kemikalier stiller særlige krav til skibene, men de krav kan en stor del af NPPs moderne flåde umiddelbart leve op til.

DER ER MANGE PENGE I AT FORHANDLELLE BEDRE

Omkring 130 NORDEN/Norient Product Pool medarbejdere har været på kursus for at blive bedre til at forhandle – dvs. at forhandle langt mere struktureret og med fokus ikke kun på prisen, men på alle relevante variable. 80-90% af kursisterne kommer fra chartering og operations – dvs. fra de afdelinger, hvor der kan henholdsvis tjenes og spares store penge, hvis der forhandles optimalt.

Enhver kan se, at raterne er under hårdt pres i både Tørlast og Tank. Alverdens rederier lever p.t. af meget små marginaler. Så meget desto vigtigere er det at få det bedst mulige ud af det, hver eneste gang NORDEN/Norient Product Pool forhandler med en kunde, en mægler, en anden reder, et værft eller med en af de talrige leverandører, som operatørerne trækker på, når et skib skal fra A til B og ind og ud af en havn. Hver eneste dollar ind og ud af butikken tæller på bundlinjen.

Det er derfor, omkring 130 medarbejdere – deraf de 80-90% fra chartering og operations – har været på kursusbænken for at skærpe deres forhandlingsfærdigheder.

Erfarne undervisere

Undervisningen var lagt i hænderne på forhandlingsrådgiverne Christian Bryde-Nielsen og Benjamin F. Lund. Med egen solid erfaring fra erhvervslivet har de to undervisere sat struktur på forhandlingsfærdighederne i talrige globalt opererende danske virksomheder ved at skabe en fælles tilgang til, hvordan der skabes værdi i forhandlingerne i en ofte både hurtig og konkurrencepræget hverdag.

”Kurset strækker sig over flere måneder, og ind imellem dagene på selve kursusbænken er der en omfattende opfølgning og involvering af kursisterne. Men vi anser det ikke for et overstået forløb. Det er

noget, vi vil prioritere højt både nu og fremover,” siger Senior Vice President Vibeke Schneidermann, chef for HR.

Udgangspunktet for det hele er, at NORDEN/Norient Product Pool har rigtig mange befragtere, operatører m.fl., der hver for sig er erfarne og dygtige forhandlere. Men de har netop manglet en fælles tilgang til forhandlingerne – en fælles tilgang, som fremover skal kendetegne virksomhedens måde at forhandle på, og en fælles tilgang, der betyder, at ethvert potentiale i en forhandling udnyttes optimalt. Fælles tilgang og fælles struktur er nøgleord.

Forberedelsen er vigtig

Programmet var omfattende. Kernen i det handler om, at forberedelsen skal være på plads forud for hver eneste forhandling: Man skal identificere såvel sine egne som modpartens interesser. Man skal gøre sig klart, præcist hvad man vil opnå. Og man skal vide, præcist hvor ens smertegrænse går.

”Og når så man er i gang med forhandlingen, skal man væk fra kun at fokusere på et par håndfulde variable med prisen som det altafgørende. Jo flere variable man inddrager, og dem kan der nemt vise sig at være snesevis af, hvis man tænker hele vejen rundt, jo mere bliver der at forhandle om. Og desto mere værdi kan man skabe for virksomheden – og oftest samtidig for modparten,” siger Christian Bryde-Nielsen og Benjamin F. Lund.

Senior Chartering Manager Thomas Kobbel, Tørlast:

”Jeg har haft et stort udbytte af kurset. Efter mange år i shipping og efter mange forhandlinger er man tilbøjelig til at tro, at man ved lige præcist, hvordan en deal skal lukkes. Derfor har det været en stor oplevelse at prøve nye teknikker, så man fokuserer på andet end

bare slutbeløbet, men også på betalingsbetingelser, nominering af skib, aftale om liggedage etc.”

Director Jens Malund Jensen, Head of Operations, Norient Product Pool:

”Kurset var meget inspirerende. Jeg lærte først og fremmest 3 ting: Forberedelsen er vital – kend dine tal og hav en plan B klar. Vær opmærksom på detaljerne – er der nogen merværdi, som ikke er på bordet, men som bør inddrages i forhandlingerne?

Sørg for de bedste rammer for forhandlingerne – se ikke kun på prisen, men gør kagen større.”

Operations Manager Jacob Koch Nielsen, Tørlast:

”Jeg opdagede hurtigt, som kurset skred frem, at der faktisk er forhold, som er yderst relevante, men som jeg normalt ikke har fokuseret på – f.eks. kropssprog, personlig fremtræden, en målsætning for forhandlingen. Jeg har allerede brugt diverse teknikker

og fif fra kurset, når jeg forhandler med f.eks. agenter eller slæbebådsfirmaer. Jo, jeg fik en del nye værktøjer.”



NORDEN NOTER



Mens alt endnu var lutter Atlanterhavs- og roeridyl på Sara G. Men så fik en kæmpe bølge robåden til at kæntrue. Foto: Sara Gs hjemmeside.

NORD TAIPEI redder 6 roere i Atlanten

6 konkurrenceroere – 5 briter og 1 irer – fik en brat afbrydelse af deres rekordforsøg på at krydse Atlanten på under 30 dage, men til gengæld reddede de livet, da de natten mellem 30. og 31. januar blev taget om bord på det lejede taiwanesiske tørlastskib NORD TAIPEI. Deres 36 fods båd Saga G kæntruede, 27 dage efter de havde forladt Marokko med kurs mod Barbados.

Handysize'eren NORD TAIPEI var på vej med en ladning aluminium fra Venezuela til Egypten og opfangede nødsignalet fra de skibbrudne cirka 60 sømil fra deres position. Ved ankomsten befandt de 6 roere sig i en redningsbåd, der var bundet til det kæntruede fartøjs skrog.

Om bord på NORD TAIPEI tog kaptajn YC Liaw og hans besætning sig godt af roerne, som de først sagde farvel til igen, da NORD TAIPEI 9. februar gik ind til Gibraltar for at tage bunkerolie om bord.

Redningsaktionen affødte massiv medieomtale. Inden for det første døgn blev der publiceret omkring 100 online artikler om redningen, som også fik massiv omtale i radio, TV og aviser i fortrinsvis Storbritannien og Irland. BBC kaldte redningsaktionen heroisk, selv om kaptajn YC Liaw fastholdt, at han og besætningen på NORD TAIPEI såmænd kun gjorde, hvad der var forventet af dem. Over for the Daily Mail beskrev roerne besætningen som fantastisk.

Man bliver aldrig for gammel til at uddanne sig

I NORDEN bliver man aldrig for gammel til at uddanne sig. Så i det lys er det ikke så mærkeligt, at Senior Claims Manager Ole Clausen nu kan kalde sig Master of Law fra London Metropolitan University. Det bemærkelsesværdige ved hans eksamen er, at han har gennemført det krævende studium samtidig med, at han har passet sit fuldtidsjob på hovedkontoret i Hellerup – og har læst engelsk søforsikringsret på universitetsniveau i Sverige.

“Hverdagene giver ikke megen tid til at studere, så de seneste 6 år har jeg brugt mange weekender og en god del af ferierne foran computeren

eller med næsen i lærebøgerne. En af NORDENs fire værdier er som bekendt ambition. Men det var ganske hårdt arbejde alligevel,” siger Ole Clausen, der får god brug for sin erhvervede juridiske eksamen i sit daglige job i NORDENs juridiske afdeling.

Ole Clausen kom til NORDEN i 1998. Oprindeligt var han ansat i Operations i Tørlast, men siden 2005 har han arbejdet med claims – dvs. med de tvister, der kan opstå før, under og efter indgåelsen af en kontrakt. Det kan være tvister angående fortolkningen af dens bestemmelser om især ansvar og fordeling. Det kan også være tvister om rengøring af lastrum, mangler eller skader på lasten og stevedoreskader ved lastning eller losning.

Senior Claims Manager Ole Clausen har efter 6 års krævende jurastudier lovet sin familie og omgangskreds, at der fremover bliver lidt mere tid til dem.



Daniel Schmidt har siden 2010 serviceret NORDENs hovedkontor i Hellerup, når der er problemer med IT. Nu skal han videre med sin uddannelse.

NORDEN hædret med endnu en pris

NORDEN har modtaget endnu en pris for sine informationer til investorerne, denne gang Informationsprisen for 2011 fra Den Danske Finansanalytikerforening.

"Siden den spredning af aktierne i D/S Norden, som påbegyndtes i 2007, har selskabet forbedret sit informationsniveau til aktiemarkedet betydeligt og fremstår nu ikke bare som foregangseksempel for de største danske selskaber, men også for den globale rederibranche," hedder det i motivationen for prisen. Dette blev – fremhæver Finansanalytikerforeningen – allerede anerkendt i forbindelse med Informationsprisen for 2009 samt i en række andre regnskabspriser.

Det er dejligt, men også lidt frygtindgydende at blive kaldt et foregangseksempel, sagde NORDENs adm. direktør Carsten Mortensen i sin takketale og præciserede: "Sådan ser vi ikke os selv. Men vi søger hele tiden at give NORDEN-aktien en mere præcis varedeklaration. Kunsten er ikke at informere meget. Nej, kunsten er at vælge og fravælge, så vi stiller skarpt på det, der er vigtigst for jer, når I skal bedømme NORDEN."



Finansanalytikernes pris til NORDEN blev overrakt til adm. direktør Carsten Mortensen (til venstre) og finansdirektør Michael Tønnes Jørgensen. Med prisen fulgte 2 kunstværker af Annette Graa.



Daniel bliver bannerfører for ny uddannelse

18-årige Daniel Schmidt fra NORDENs IT-afdeling bliver bannerfører for en sprintny 2 ½ - 3-årig uddannelse, som skal give ham og andre unge med Aspergers syndrom eller en anden diagnose inden for autismespekret adgang til et fast job i en virksomhed, privat eller offentlig.

Uddannelsen etableres hos IT-konsulentfirmaet Specialisterne, der siden etableringen i 2003 er blevet kendt internationalt som det første firma i verden, der har set ressourcerne hos mennesker med en autisme-diagnose, og som har indrettet sig bedst muligt på at kunne udnytte disse ressourcer. Et af de nyeste tiltag hos Specialisterne er en uddannelse, som har det klare formål, at alle elever skal ende med at få et job bagefter, så de kan klare sig. Orients Fond har på NORDENs opfordring besluttet at støtte oprettelsen af uddannelsen økonomisk, og chefen for NORDENs IT-afdeling, Director Sture Freudenreich bidrager fagligt til opbygningen af uddannelsen.

Det var også ham, der i 2010 så mulighederne i Daniel Schmidt og knyttede ham til NORDEN, hvor han fortsat er – siden efteråret 2011 i et fast job, der nu skal kombineres med den teoretiske uddannelse hos Specialisterne.

"Daniel er virkelig nået langt, og han er glad for, at NORDEN værdsætter ham for både hans faglige kunnen og hans høje serviceniveau. Nu skal han så tage det næste skridt, og han ved, at han bliver bannerfører for den nye uddannelse. Derfor er jeg sikker på, at han vil engagere sig fuldstændig i den," siger Sture Freudenreich.

GENERALFORSAMLING APRIL 2012

Formanden for NORDEN, Mogens Hugo, havde sædvanen tro en interesseret forsamling af aktionærer foran sig, da han på generalforsamlingen lige efter påske satte ord og tal på selskabets resultater i 2011 – endnu et udfordrende år, som NORDEN kom igennem med solide resultater. **Læs formandens beretning på www.ds-norden.com/investor**



Klaus Nyborg: "NORDEN har store muligheder, og jeg glæder mig til at være en del af NORDEN."

ERFAREN NY MAND I BESTYRELSEN

Det er en erfaren og international shippingmand, generalforsamlingen har valgt til NORDENS bestyrelse.

"Klaus Nyborg har en baggrund, som vi har brug for i NORDENS bestyrelse. Han har erfaring som leder af globale børsnoterede redier, der opererer i de samme markeder som NORDEN, og han har en international baggrund fra 9 år i Asien/Kina," siger formanden for bestyrelsen, Mogens Hugo.

Mogens Hugo forventer derfor, at Klaus Nyborg vil understøtte bestyrelsens kompetencer inden for både tørlast og produkttank, ledelse, strategi, investering, køb og salg, finansielle forhold og risikostyring.

"På mange måder ligner NORDEN det selskab, Pacific Basin i Hong Kong, hvor jeg netop er fratrådt som administrerende direktør. De to selskaber har de samme værdier, den samme markedsposition, et industrielt tankesæt, fokus på risici og en stærk balance med penge

i kassen. Desuden kender jeg ledelsen godt gennem mange år og har stor respekt for det arbejde, der er gjort. Så jeg er ganske sikker på, at tilvænningen ikke bliver svær," siger Klaus Nyborg.

Han begyndte sin shipping-karriere tilbage i 1990, da han blev ansat som økonom i A.P. Møller-Maersk. I 2002 blev han udnævnt til finansdirektør i Torm, og i 2006 overtog han stillingen som viceadministrerende direktør i Pacific Basin. Fra 2009 frem til marts i år var han selskabets administrerende direktør.

"NORDEN er unikt positioneret, idet selskabets stærke balance som en af de få i dets markeder giver mulighed for en betydelig ekspansion de kommende år. Så det er spændende at kunne være med til denne udvikling," siger Klaus Nyborg.

Han er 48 år og cand. merc. jur og HD. Inden han gik ind i shipping, var han i 3 år ansat i Carnegie Bank.



NORDEN er en effektiv virksomhed

Birgitte Kjellerup, fhv. ejendomsmægler og korrespondent, Jægerspris

”NORDEN fortsætter med at være et stabilt selskab i fremgang. Det er det vigtigste budskab, jeg tager med mig hjem fra denne generalforsamling. Jeg følger meget med medierne for at se, hvordan det går med NORDEN. Og heldigvis er det jo det samme, man læserne i medierne. NORDEN er en meget effektiv virksomhed, og det er den hele vejen igennem. Det er jo noget, man er glad for at kunne konstatere som aktionær. Jeg har været aktionær i NORDEN gennem 3-4 år. Det var min broder, som anbefalede mig at købe aktier i NORDEN. Jeg kan i dag sige, at jeg bestemt ikke har fortrudt, at jeg fulgte hans råd. For mig tæller det bestemt også, at NORDEN er en dansk virksomhed, og at virksomheden har penge i banken i stedet for gæld. Der er ikke noget, der kendetegner ret mange andre virksomheder.”

Mine penge er godt anbragt i NORDEN

Kate Borup Olsen, teknisk tegner, Store Heddinge

”Det var en god generalforsamling. Formanden gav os en meget grundig gennemgang af, hvordan det går i NORDEN. Men gennemgangen var mere end det - den var bestemt også til at forstå. Og budskabet var klart og tydeligt: Det går godt i NORDEN. Også selv om tiderne er vanskelige. Det synes jeg er rigtig flot. Ledelsen har styr på forretningen – både i dag og med hensyn til, hvad der skal ske i fremtiden. Det er godt at høre. Jeg har været aktionær i NORDEN en halv snes år. Jeg er gift med en skibselektriker, så det er helt naturligt for mig at interessere mig for skibsfart og rederibranchen. Gennem årene har jeg investeret i fire danske rederier. Jeg ved ikke, hvor glad jeg er for investeringerne i samtlige fire – det går jo ikke lige godt for alle. Men jeg vil sige, at mine penge er godt anbragt i NORDEN.”



NORDEN kører fortsat en stabil politik

Claus Minke, fhv. bankmand, København

”Det var godt at få bekræftet også på denne generalforsamling, at NORDEN fortsat kører en stabil politik. Det vil f.eks. sige, at man fortsat har en meget lav gearing af virksomheden. Det var også godt at få bekræftet, at NORDEN har en fornuftig investeringspolitik. Man ved lige nøjagtig, hvornår man skal investere – nemlig når priserne på skibe er lave, og når der er udsigt til, at raterne vil stige igen. Det er den måde, man sikrer, at man er bedst muligt stillet, når markederne ændrer sig til det bedre. Jeg går hjem fra en generalforsamling, hvor jeg fik ordentlig besked. Og vil jeg vide mere, kan jeg læse det på NORDENs hjemmeside, som jeg er rigtig glad for. Jeg har været aktionær i 6-8 år. Jeg gik ind i NORDEN, fordi der manglede et rederi i min portefølje. Jeg ser min aktiepost som en langsigtet investering.”





Fra venstre Chairman & Managing Partner Tapas Banerjee, Everett, Assistant Manager Vrushali Patil, JSW Steel, General Manager Abhijit Chaudhury, JSW Ispat Steel, og General Manager, leder af NORDENs kontor i Mumbai og festens vært Adam Nielsen.



Fra venstre Assistant Vice President, Captain V.K. Sharma, Bhatia, Chartering Manager Pooja Dhawal Jhamb, NORDEN, Mumbai, og Deputy Managing Director Ashok Jain, Samsara Group.

20 ÅR I INDIEN – TILLYKKE!



Den indiske jazzlegende Louiz Banks (til venstre) og hans band leverede musikken til den udendørs jubilæumsfest.

80 forretningspartnere med til at fejre NORDENs jubilæum i Østen.

Med omkring 80 forretningspartnere som gæster, god mad på tallerknerne, noget køligt i glassene og den indiske jazzlegende Louiz Banks og hans orkester på scenen markerede NORDENs stab i Mumbai i Indien, at det i år er 20 år siden, at NORDEN lavede sin første tørlastforretning i Indien. Siden er aktiviteten øget, og i 2005 åbnede kontoret i Mumbai med ansvar for videreudvikling af forretningen i Indien og Mellemøsten.

Bag NORDENs første tørlastforretning i Indien stod Rederiets Mr. India alias Senior Chartering Manager Finn Sørensen, som siden har fulgt denne forretning op med talrige andre i det store land.

Jubilæumsgæsterne – kunder, mæglere og skibsredere – kom fra Mumbai, Kolkata, Delhi, Indore, Hyderabad, Singapore og Dubai.

Inden chefen for NORDENs Mumbai-kontor, General Manager Adam Nielsen, slap festen løs, takkede han de mange forretningspartnere for deres loyalitet gennem alle årene.



Fra venstre Broker Mandar Pendse, Saigal Seatrade, Chartering Manager Abey Thomas, Coal & Oil, og General Manager D.A.K. Benedict, Sanko Kisen Seahorse India.



Fra venstre Head of Shipping, Captain Nandan Rao, Rudhra Energy, Chairman Purshottam Agarwal, Agarwal Coal Corp., og chefen for NORDENs Tørlastafdeling, Executive Vice President Peter Norborg.



Fra venstre General Manager og leder af NORDENs kontor i Mumbai i Indien, Adam Nielsen, Broker Niraj Rattan, Saigal Seatrade, Chairman Purshottam Agarwal, Agarwal Coal Corp., og Shipping & Chartering Manager Douglas Naiker, Marshall Produce.