

NY KONTRAKT SLÅR REKORDER

15-årig aftale på transporter over Atlanten er den største kontrakt hidtil i Handysize.

Side 3

STYRKET PLATFORM
FOR KULTRANSPORTER

Side 4-5

HÅNDSLAG PÅ UN GLOBAL COMPACT
OG NYE KLIMAINITIATIVER

Side 7

34 ÅR I NORDEN

Side 8-9

NORDENkalender

5.-7. januar 2010

Officersseminar (internt).
Holte

7.-8. januar 2010

Deltagelse i Enskilda Nordic Seminar.
København

12. og 28. januar 2010

Stress seminarer (internt), NORDEN og
Norient Product Pool.
Hellerup

20. januar 2010

Navngivning af 3. og 4. Handysize tørlast-
skib (32.000 tdw) i en serie på 10.
Jiangmen Nanyang Ship Engineering Co.
Ltd., Kina

10. februar 2010

Navngivning af 55.500 tdw Handymax
tørlastskib.
Mitsui Engineering, Japan

16. februar 2010

Silent periode frem til offentliggørelsen af
årsrapport.

25. februar – 3. marts 2010

Intern undersøgelse, Company Performance
Drivers.

9. marts 2010

Årsrapport 2009. Informationsmøde og
telekonference mv.
Hellerup

10.-11. marts 2010

Præsentation af årsrapport.
Roadshow.

Forsidefoto

NORD TOKYO (Handysize), navngivnings-
ceremoni, Marugame i august 2009

Dampskibsselskabet NORDEN A/S

Strandvejen 52
2900 Hellerup
Danmark

Telefon: +45 3315 0451
Telefax: +45 3315 6199
www.ds-norden.com



Ansvarshavende:

Carsten Mortensen

Redaktion: Corporate Communications

Tekster: Hans Bøving, Jesper Steen

Mortensen, Karina Skydt og Anne Thommesen

Layout og grafisk produktion:

meyer & bukdahl as



DET LANGE SEJE TRÆK

Vi slutter året af i fin stil i NORDEN. I de seneste dage har vores befragtere i Tørlast således sluttet to nye lastekontrakter, som er så omfattende, at de i alt beskæftiger vel over 10.000 skibsdage.

I **Handysize** skal vi fra 2011 hvert år i 15 år sejle ca. 30 laster over Atlanten, og en så stor og lang kontrakt er helt speciel i skibstypen Handysize, der er mest orienteret mod spotmarkedet. Dermed får vi en solid bund under den nye Handysize Pool, vi søsætter sammen med INC. Desuden skal vi i **Handymax** sejle over 6 mio. tons kul fra Indonesien til Filippinerne, og denne 11-årige aftale sætter en dejlig tyk streg under NORDENs stærke position på det indonesiske kulmarked.

De to nye aftaler indskrives sig i **top-5 over de længste kontrakter** i NORDENs historie, og målt på volumen fylder de også godt. Aftalerne bekræfter, hvad vi har set det seneste års tid: At stadig flere kunder er træt af de voldsomme markedsudsving, hvor raterne pisker ned og op. Råvareproducenter, kraftværker, industrier og bygge- og anlægsvirksomheder vil have mere forudsigelige omkostninger, og de vil have stabilitet og sikkerhed. Derfor ønsker flere kunder at indgå lange kontrakter, og derfor har NORDEN - ud over de to nye kontrakter - siden efteråret 2008 indgået andre aftaler med 5, 10 og 15 års løbetid.

De lange kontrakter på laster og T/C-aftaler vidner om, at kunder og mæglere har tillid til, at NORDEN kan levere varen langt ud i en ellers uvis fremtid. Det skulderklap er vi glade for. Vi er også glade for, at aftalerne giver et solidt og forudsigeligt cash-flow i en årrække, og at vore operatører og befragtere får nemmere ved at planlægge og optimere sejladsen. Endelig passer aftalerne godt til vores forretningsfilosofi. Der skal være plads til *bold moves* - til at tage korte positioner i markedet, når det er gunstigt - og det vil man se mere af fra vores side i 2010. Men det primære fokus er det lange, seje træk og den **langsigtede beskæftigelse** af flåden.

I **Tank** kan vi ikke fortælle om nye, lange kontrakter. Her er fokus lige nu på at tilpasse kapacitet, omkostninger og processer til et marked, der sandt for dyden er udfordrende. Men det er netop, når et marked er på bunden, at det er mest optimalt at gennemføre offensive investeringer. Så når vi i disse uger planlægger de investeringer, der skal sikre NORDENs langsigtede platform, allokere vi både midler til Tørlast og Tank.

2009 har været krævende for os alle. Men hverdagens udfordringer må ikke få lov at overskygge fremtidens muligheder. Det handler om det lange seje træk. Sådan er det i en cyklisk branche.

Med disse ord vil jeg gerne ønske en glædelig jul og et godt og lykkebringende nyt år til kunder, samarbejdspartnere, medarbejdere, aktionærer og alle andre, der følger NORDEN.

CARSTEN MORTENSEN, CEO

NORDEN har indgået den hidtil største kontrakt i Handysize. Kontrakten løber over 15 år og dækker ca. 8.000 skibsdage.



REKORDKONTRAKT PÅ TRANSPORT OVER ATLANTEN

I 1. kvartal 2011 starter afskibningerne under den største aftale, NORDEN til dato har indgået i tørlastskibstypen Handysize.

Den nye aftale omfatter sejlads af op til 12 mio. tons last frem til 2025 og skønnes at give beskæftigelse til cirka 8.000 skibsdage i Handysize. Efter en indkøringsfase i 2011 bliver der fremover tale om at sejle cirka 30 laster hvert år over Atlanten. Målt på antal laster er det den største lastekontrakt i NORDENs Tørlastafdeling, og målt på samlede mængder er kontrakten blandt de største.

Unik aftale i Handysize

NORDEN gik ind i skibstypen Handysize i 2006 og opererer nu (medio december) 25 skibe i et mix af egne samt kort- og langtidsindbefragtede skibe. I januar 2010 lægges aktiviteterne ind i den nye NORDEN Handysize Pool, der også vil drive skibe fra poolpartneren Interorient Navigation Company Ltd. Poolen kommer i løbet af nogle år op på at operere 50-70 skibe.

Lederen af Poolen, General Manager Christian Ingerslev, glæder sig over den nye lastekontrakt, som han kalder unik: "Handysize er mere orienteret mod spotmarkedet end NORDENs andre tørlastskibstyper. Det er meget sjældent, at der i Handysize udbydes så store kontrakter, som sikrer langsigtet beskæftigelse af skibene på eksklusiv basis med en førsteklases modpart."

"Kontrakten lægger en særdeles god bund under den nye Pool i opbygningsfasen, og kontrakten giver os også en god platform til at udvikle vores forretning over Atlanten, fordi vi jo på grund af den nye kontrakt vil have mange skibe dedikeret til det område," fortsætter Christian Ingerslev.

Christian Ingerslev kan ikke kommentere raterne i den nye kontrakt, men konstaterer blot, at raterne er til begge parter tilfredshed og giver en fornuftig avance i forhold til f.eks. det 5-årige periodemarked.

"Det er meget sjældent, at der i Handysize opstår sådanne muligheder for langsigtet afdækning på eksklusiv basis," siger Christian Ingerslev.



TRAVLE HAVNE I INDONESIEN

Efterspørgslen efter termisk kul fra Indonesien er stor, og det kan være noget af en udfordring at holde styr på en last. Når andre farer vild, så ved Mukhlisin Aziz nøjagtigt, hvor de skal gå hen.

Økonomisk vækst i Kina og Indien har øget efterspørgslen efter termisk kul/dampkul, der bruges til at producere elektricitet, væsentligt. Den årlige eksport af kul fra Indonesien er steget fra ca. 57 mio.* mt i 2000 og forventes at stige til 199 mio. mt i 2009, hvilket er en stigning på 249% i løbet af 9 år. Med en eksport af kul på 200 mt. i 2008 har Indonesien for længst givet Australien baghjul som den største eksportør af termisk kul, og Indonesiens andel af den samlede globale eksport af termisk kul har nu nået et niveau på omkring 33%.

Syv laster med termisk kul fra Indonesien til det sydlige Kina i den første halvdel af 2010 er en af de nylige kontrakter indgået af NORDEN. Kontrakten, der er indgået med en ny kunde, en stor kinesisk metal- og mineralvirksomhed, er bare et lille eksempel på Indonesiens stigende kuleksport.

Væksten ser ud til at fortsætte, hvilket betyder stor aktivitet i de indonesiske havne. Det er ikke usædvanligt, at NORDENs Senior Chartering Manager i Singapore, Mukhlisin Aziz, får opkald fra en kollega i branchen, der har mistet overblikket over, hvor en last befinder sig.

Den massive efterspørgsel på kul har øget Indonesiens kuleksport med 249% over de seneste 9 år.

Tiden tæller

“Tiden tæller i shipping. Der er mange penge på spil, når omkostningerne ved et skib kan løbe helt op i USD 40.000 pr. dag i det nuværende marked, så det er meget vigtigt ikke at spille en eneste dag. Ved at kontakte de rigtige parter i Indonesien kan vi få at vide, hvordan skibet præcist bevæger sig i havnen, hvilket hjælper os til at gøre lasten til skibets næste rejse klar,” forklarer Mukhlisin. Og han er den helt rigtige person at gå til, hvis man har brug for information. Med næsten 15 års erfaring inden for kulindustrien ved Mukhlisin Aziz nærmest alt, hvad der er værd at vide om indonesisk kulminedrift og -eksport, og han kender de vigtigste kontakter i branchen.

FRA EKSPORTØR TIL STORIMPORTØR

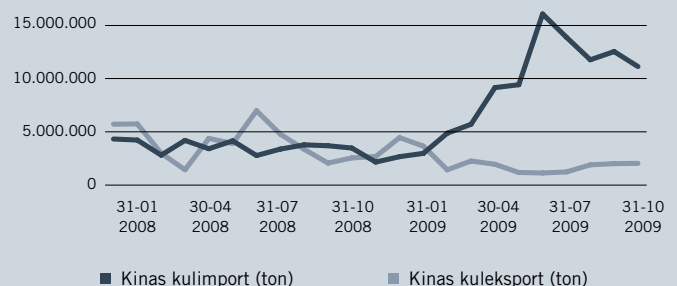
2008 oversteg Kinas eksport af kul importen med 4,5 mio. ton. I 2009 er balancen vendt, så importen nu har overhalet landets eksport med 83 mio. ton kul. Landets egenproduktion er ikke længere nok til at mætte voksende appetit på de rå ressourcer.

Den eksplosive økonomiske vækst i Kina har sat sit præg på forbruget af råmaterialer, hvor landets ellers anselige egenproduktion ikke længere kan følge med. Sammen med den forsæt høje import af jernmalm er det især importen af kul til kinesiske el- og stålværker, der fortsætter med at sætte nye rekorder. Bare inden for det seneste år er Kinas import af kul vokset med godt 240%.

“Det, der sker lige nu er faktisk blot, at forbruget vokser en smule hurtigere end den lokale produktion, og det giver så behov for at importere adskillige millioner tons kul. Så i det perspektiv er det slet

ikke umuligt, at tendensen vil fortsætte,” sagde Martin Badsted, Senior Vice President, Corporate Secretariat, da NORDEN aflagde sit regnskab for tredje kvartal 19. november.

Kinas import og eksport af kul





KULKONTRAKT STYRKER POSITION I SYDØSTASIEN

Ny aftale er en god løftestang for aktiviteterne i Sydøstasien.

NORDEN skal transportere over 6 mio. tons kul til Cebu Energy Development Corporation's (CEDC's) nye, store kraftværk i Toledo på Filippinerne.

Første afskibning fra Indonesien finder sted i februar 2010, og transporterne fortsætter frem til udgangen af 2020. General Manager Thomas Jarde, leder af befragtning i Handymax, anslår, at aftalen vil beskæftige ca. 2.200 skibsdage.

Kullene skal forsyne CEDC's nye 246 megawatt kraftværk baseret på clean-coal teknologi. Værket tages gradvist i brug i 2010, og produktionen vil falde på et på et meget tørt sted. På øen Cebu specifikt og i Visayas-regionen generelt er der i dag strømudfald under spidsbelastning, og forsyningsikkerheden skal øges, hvis området skal udbygges som planlagt med bl.a. nye virksomheder og hoteller samt udvidelser af det store skibsværft.

Thomas Jarde ser frem til 12 årlige laster fra Indonesien til Filippinerne i aftalens løbetid. Det øger dækningen i Handymax på fornuftige vilkår og cementerer NORDENs rolle på det indonesiske kulmarked.

Kontrakten skyldes ikke mindst en stor indsats fra Senior Chartering Manager Herman Tedja og Assistant Chartering Manager, Jesper Rosenlund Nielsen fra NORDENs Singapore-kontor.

"I et lidt længere perspektiv kan aftalen fungere som løftestang for vores aktiviteter i Sydøstasien. Vi styrker samarbejdet med de indonesiske kulminer. Vi får lettere adgang til lignende projekter i regionen fremover. Og vi får fast skibe i havnene på Filippinerne, som gør det muligt at tage flere laster fra området," siger Thomas Jarde.

Da Mukhlisin i 1991 havde afsluttet sine management-studier på universitetet i Indonesien, blev han ansat hos PT Kaltim Prima Coal, en indonesisk minevirksomhed, 50%-ejet af den førende internationale minekoncern Rio Tinto. Mukhlisin arbejdede i ni år med at sælge kul, derefter seks år som befragter i Rio Tinto Shippings befragtningsafdeling i Melbourne.

Øjenvidne til kraftig vækst

"Jeg har nu arbejdet hos NORDEN i tre år, fire måneder og tre dage," siger han i interviewet til denne artikel for at fremhæve, at han er vant til at være nøjagtig, når det handler om at holde styr på tiden. Siden 2006 har han arbejdet på at udvikle NORDENs forretning i Singapore, Sydøstasien og Australien. Kontoret i Singapore, hvor eksporten af kul er langt den største forretning, åbnede i 1997 og har 26 mennesker ansat inden for Tørlast- og Tankbefragtning, operation og skibsadministration.

Mukhlisin Aziz er en værdifuld ressource, da han har været en del af branchen i næsten 20 år og har været vidne til udviklingen, lige siden markedet skød i vejret i forbindelse med den første bølge i 1990.

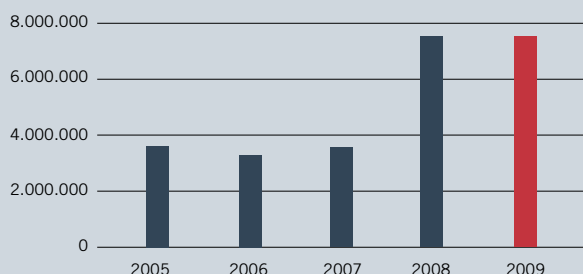
Langsigtede kontrakter

NORDEN er en af de større spillere i denne region, da NORDENs Handysize-, Handymax- and Panamax- tørlastskibe sejler mere end 7 mio. mt kul (koks og termisk kul) ud af Indonesien hvert år.

"NORDEN har stor succes med at indgå langsigtede kulkontrakter ud af Indonesien. Nogle af vejene til succes er en solid viden om markedet, gode forhold til samarbejdspartnere inden for branchen og så selvfølgelig konstant at have øjne og ører åbne for muligheder og ikke kun spille på en hest," siger Muklisiin Aziz, der peger på Asien i helhed som et område med stort potentiale.

*SSY monthly report November.

NORDENs kultransporter ud af Indonesien (ton)



UDFORDRINGER I DAG – MULIGHEDER I MORGEN

Det svage tankmarked kræver på kort sigt masser af hårdt arbejde og tilpasninger. Til gengæld kan NORDEN udnytte det lave marked til at nyinvestere langsigtet i Tank.



Skibene fra Imabari udgør ryggraden i det nuværende ordreprogram

For tredje gang på 20 år er produkttankmarkedet ramt af en svær ubalance, hvor efterspørgslen falder, og udbuddet af skibe modsat stiger. Raterne er lave, der er mangel på laster, skibe ligger enten stille i nogle dage ad gangen eller bruges som flydende lagre, og slow-steaming er udbredt.

NORDEN og Norient Product Pool – som opererer NORDENs og Interorient Navigation Companys produkttankskibe – har svaret igen på krisen ved at tilpasse kapacitet og omkostninger samt ved at strømlinje processer. Blandt tiltagene er:

- NORDEN har leveret 2 meget dyre indbefragtede LR1-skibe tilbage ved lejeperiodernes udløb. Det mindsker de gennemsnitlige omkostninger i den skibstype med 20%.
- Omkostningerne til at drive NORDENs egne tankskibe er i år skåret ned med ca. 7,5% via en lang række tiltag ombord på skibene og i Teknisk Afdeling.
- Norient Product Pool har rullet en ny IT-plattform ud, som har smidiggjort og kortet flere processer, og som vil medføre besparelser på op mod USD 2 mio. på årsbasis.
- Poolen har strammet styringen af udestående krav og derved kortet tilbagebetalingstiderne.
- Poolen styrer generelt sine omkostninger stramt.
- Og endelig kan poolen tage enkelte skibe ind på meget korte aftaler til lave charterhyrer, der modsvarer de nuværende lave fragtrater. Derimod gør de lave fragtrater det svært at øge den fremadrettede dækning væsentligt – i hvert fald, hvis vilkårene skal være meningsfyldte.

”Poolen klarer sig bedre end sine benchmarks, både på indsejling og på omkostninger. Det lederskab skal fastholdes, for markedet kan i 2010 godt gå hen og blive lige så udfordrende, som det er nu,” siger Senior Vice President, Lars Bagge Christensen, leder af NORDENs Tankafdeling. På plussiden i næste års marked ventes det globale olieforbrug godt nok at begynde at stige igen, og der kan også komme ekstra fart i udfasningen af enkeltkrogede tankskibe, efter Kina har besluttet at lukke sine vande for de skibe. Men over for det står, at 2010 bliver et år med meget store leverancer af nye skibe til markedet.

Aktivpriserne bunder

Lige nu har NORDEN 8 MR produkttankere i ordre. Det er dels 5 langtidsindbefragtede skibe fra Imabari-værftet til levering i 2010, dels 2 egne nybygninger fra GSI-værftet til levering i 2011 og

endelig 1 langtidsindbefragting fra Shin Kurushima-værftet i 2012. NORDEN begynder med andre ord at kunne øjne de sidste sider i ordrebogen i Tank. En tynd ordrebog og sløje markedsforhold gør det oplagt at begynde at udvide ordrebogen igen.

”Vores langsigtede tro på produkttankmarkedet er usvækket. Og skal man være lidt kynisk, så giver krisen nogle fantastiske muligheder, som et kapitalstærkt rederi som NORDEN bedre end mange andre kan udnytte. Det handler jo i en cyklisk branche om at investere, når aktivpriserne bunder og så få værditilvæksten, når fragtrater og aktivernes værdi forbedres igen,” siger Lars Bagge Christensen.

Som i 1999 og 2002-03

Lars Bagge Christensen trækker en parallel til de to sidste gange i løbet af de seneste 20 år, hvor NORDEN i svage markeder valgte at investere i et forventet opsving. Det var i 1999, hvor NORDEN kontraherede nye skibe fra Daedong/STX Shipbuilding. Og i 2002-03, hvor NORDEN bestilte de første Handysize-produkttankere fra det kinesiske værft GSI i den serie, der endte med at omfatte 8 egne skibe. Året efter kontraheringerne steg tankmarkederne kraftigt.

Lars Bagge Christensen vil ikke løfte sløret for konkrete planer, men oplyser, at Rederiet både overvejer nye langtidsindbefragtinger samt køb af brugt tonnage og køb af næsten færdige nybygninger fra værft.



”Krisen giver nogle fantastiske muligheder,”
siger Lars Bagge Christensen.

Management ophører

Aftalen om NORDENs kommercielle management af 5 MR produkttankere fra United Arab Chemical Carriers (UACC) ophører i løbet af 2010.

”Vi har haft et fortrinligt samarbejde med UACC, og vi ønsker dem alt mulig held og lykke med udviklingen af deres selskab. På kort sigt har vi besluttet, at vi koncentrerer kræfterne i Norient Product Pool om de nuværende pool-partners tonnage,” siger Lars Bagge Christensen.

OVERLIGGEREN HÆVES PÅ KLIMAOMRÅDET

NORDEN hæver overliggeren på klimaområdet. Indsatsen på skibene har hidtil fokuseret på 14 indsatsområder, som har mindsket CO₂-udledningerne med ca. 2,4% sidste år og 3,3% i år. Men nu sættes der yderligere ind på tre områder:

- Elektriske kedler på tankskibene: Test på et skib har vist så solide resultater, at der i 2010 installeres elektriske kedler på alle Rederiets tankskibe. Forventet effekt: Godt 3% reduktion af brændstofforbrug og dermed CO₂-udslip.
- Plan for indførelse af GreenSteam™ trimoptimering på fire nye Post-Panamax-skibe i 2010 efter vellykket test på et tankskib. Forventet effekt: Mindst 2,5% reduktion af brændstof og CO₂.

- Plan for skift til nye bundmalinger, der mindsker skibenes fremdrivningsmodstand i vandet. Har et potentiale på op til 2% reduktion af brændstof og CO₂.

”Disse er områder, hvor der er god økonomi i at reducere brændstofforbruget og samtidig mindske belastningen af klima og miljø,” siger Senior Vice President Lars Lundegaard, Leder af Teknisk Afdeling.

Desuden er der på land bl.a. sat gang i en udskiftning af belysningen på hovedkontoret med ca. 600 el-spærpærer, ligesom alle landkontorer kobles sammen i et videokonference-netværk, som vil bidrage til færre flyrejser og dermed reduceret CO₂-udslip.

UNDERSKRIFT PÅ UN GLOBAL COMPACT

Støtte til FN's ti principper for menneske- og arbejdstagerrettigheder, miljø og anti-korruption.

NORDEN har underskrevet UN Global Compact – det globale initiativ for virksomheder, der vil arbejde med socialt ansvar ud fra ti anerkendte principper.

”Med underskrivelsen vil vi markere, at vi slutter op om de ti principper, og at vi i vores politikker og daglige praksis kan stå på mål for principperne,” siger Michael Tønnes Jørgensen, CFO og formand for NORDENs CSR Executive Body.

Systematisk kortlægning

”NORDEN har arbejdet målrettet med Corporate Social Responsibility (CSR) siden 2007, og vi har i det arbejde bl.a. været inspireret af UN Global Compact. Når vi tiltræder UN Global Compact nu – og for eksempel ikke for et eller to år siden – er det, fordi vi har valgt en systematisk tilgang til området. I stedet for blot at tiltræde nogle principper, som alle ansvarlige virksomheder kan være enige i, så har vi valgt at kortlægge virksomheden først - og holde vores processer og kutymen op mod de ti principper. Vi har derfor nu et overblik over performance, udfordringer og muligheder for indflydelse på de enkelte områder,” forklarer Michael Tønnes Jørgensen.

Vigtig øjenåbner

”Kortlægningen har været en vigtig øjenåbner og en god driver for vores arbejde. Den har hjulpet os med at udstikke retningsen for indsatsen i den kommende tid. Vi har hidtil haft stor fokus på miljø og klima og på at støtte udvikling af talenter i lokalområder. Det vil vi fortsætte med – og udbygge – men vi vil også brede indsatsen ud. Bl.a. vil vi støtte flere innovationsprojekter og søge at kvalificere NORDEN til deltagelse i Dow Jones Sustainability Index,” fortæller Michael Tønnes Jørgensen.

”Målet med indsatsen er at positionere NORDEN som en virksomhed, som lever op til sit ansvar – og som kan dokumentere, at vi gør det. På sigt vil det også kunne give os en konkurrencefordel i forhold til virksomheder, der ikke arbejder systematisk med CSR, for kunder og investorer opstiller i stigende grad minimumskrav til CSR for at ville indgå i samarbejde. Vi vil derfor udbygge indsatsen og løbende rapportere nye tiltag og effekterne heraf,” siger Michael Tønnes Jørgensen.

UN GC

UN Global Compact støttes af godt 5.200 virksomheder. <http://www.unglobalcompact.org/>

KLOKKESLAG FOR TRO TJENESTE

Det var dengang, skrivemaskinerne lige havde fået kuglehoved, og skibenes besætningsmedlemmer var kendt under navne som Tuborg Jensen, Trætte August og Kødbenet. **Preben Høeg**, Purchasing Manager, husker tilbage på 34 år i NORDEN.

Der står 1. december på kalenderen, og året er 1975. En rekord-sommer, hvor temperaturerne nåede op omkring 36 grader, er ovre, og temperaturen ligger nu og vipper omkring frysepunktet. Anker Jørgensen er valgt ind som statsminister for anden gang, Bohemian Rhapsody med Queen ligger nr. 1 på hitlisterne, og "Gøgereden" har vundet en Oscar for bedste film. Juleguirlanderne er hængt op på Strøget, og de mange julelys sender deres hyggelige skær ud i det kolde vintermørke. Den lille opmuntring er der hårdt brug for, for oliekrisen lægger en fortsat dæmper på julehumøret og truer med at reducere dansk BNP med 1,2 pct.

Mælk og blødkogt æg

Preben Høeg går nystrøget og velfriseret i morgenmørket ned ad Esplanaden på vej til sin første dag på job i NORDEN som assistent for Rederiets inspektør. Han har forladt sit job som skibskonstruktør på B&W Skibsværft og træder for første gang ind i de nyrenoverede lokaler i Amaliegade nr. 49, hvor der lige er installeret fjernvarme.

De blankpolerede sko betræder forsigtigt den grønne nålefilt på gulvet, og han indtager sin plads bag det store, tunge skrivebord i det bageste af rederiets ti kontorer. Med sig i tasken har han sin madpakke, som senere på dagen bliver indtaget med de 10 nye kolleger, hvor firmaet byder på et glas mælk og et blødkogt æg, serveret af altnuligmanden Nielsen, der står for at løbe ærinder i banken, arkivere og i øvrigt være kontorets prygelknabe.

Tiltrængt fornøjelse af flåden

"Nielsen var selskabets vigtigste mand dengang," husker Preben



Høeg, der var ansat til at tage sig af indkøb af reservedele til NORDENs skibe. Rederiet rådede på det tidspunkt over tørlastskibene m.v. NORDFARER bygget i Nakskov og m.v. NORDTRAMP og m.v. NORDPOL fra det japanske skibsværft Mitsui-Fujinagata.

"Kort tid efter fik vi også m.v. NORDKAP fra samme skibsværft. Disse tre bulkcarriers var et tiltrængt supplement til NORDENs velkendte 10.000 tonnere fra Nakskov skibsværft," fortæller Preben Høeg, som hurtigt fik sit at slås med. Oveni ansvaret for indkøb af reservedele fik han også ansvaret for vedligehold af Rederiets ejendom i Amaliegade, så da man kort tid efter opdagede en omfattende svampeskade, blev det Prebens ansvar at få udskiftet store dele af taget og murværket på 3. sal.

Sømænd på barrikaderne

Preben fik endnu en kasket på som ansvarlig for bemanning af skibene. "Vi fik mange sømænd fra Lolland, hvor rederiets skibe tidligere blev bygget, og vi var jo ikke så mange dengang, så vi kendte store dele af mandskabet ved navn – mange med øgenavne som Trætte August, Kødbenet og Tuborg Jensen. Og så fik vi mange dygtige sømænd fra Filippinerne," fortæller Preben.

Konflikten med Sømændenes Forbund blussede op mod slutningen af 70'erne. Sømændene demonstrerede mod nedskæringer, manglende uddannelsespladser og udenlandske sømænd på skibene, og Sømændenes Forbund besatte i 1982 NORDEN og hængte store bannere op på bygningen. Konflikten påvirkede de fleste danske rederier og bølgede frem og tilbage i flere år.



Da Preben Høeg blev ansat i 1975 var m.v. NORDFARER et af de i alt tre tørlastskibe, der udgjorde Rederiets samlede flåde. Skibsklokken hænger nu på taget af NORDENs nye hovedkontor i Hellerup.

”Der gik ikke lang tid, før Difko kom med et nyt anpartsprojekt om at bygge yderligere tre produkttankere, som NORDEN skulle have i teknisk management, og som kommercielt skulle drives fra Norge. NORDEN sagde ja tak og skrev under på en 5 års kontrakt,” husker Preben Høeg.

NORDEN på verdenskortet som befragter

NORDEN var efterhånden vokset til en anseelig størrelse med både tørlast- og tankskibe. I 1988 gik direktør Jørgen Kruhl på pension, og en ny, Steen R. Krabbe, blev hentet på den anden side af gaden, hos A.P. Møller.

”Krabbe var en driftig herre med entreprenørånd. Nu skulle NORDEN på verdenskortet, og Rederiet etablerede en befragtningsafdeling for tørlast og tank. Vi byggede tankskibe i Korea og begyndte at kontrahere bulkcarriers i Japan. Vi havde trodset krisen og ekspanderede fortsat, og efterhånden indtog vi mere og mere af ejendommen i Amaliegade.”

Gode år

”Det er sjovt at tænke på, at jeg startede i et lille rederi og slutter i et stort befragtningselskab. Jeg har været med på en spændende rejse med NORDEN, som takket være dygtigt lederskab og et godt koncept har klaret sig fri af skærene. Vi har bygget skibe og solgt, når der var købere til dem – det har vi tjent gode penge på. Tørlast har uden tvivl været den store drivkraft bag NORDENs gradvise vækst. Vores direktører undervejs har været stærke personligheder og bærere af NORDENs værdier. Som medarbejdere har vi altid haft gode forbilleder i dem og deres familier, og det har vi også i dag,” siger Preben.

Næste karriereskridt

Nu står der igen 1. december på kalenderen, og året er 2009. Strøgets juleguirlander, som Preben passerer på vej til arbejde, har elsparepærer, og finanskrisen fra 2008 ligger stadig og ulmer. Turen til arbejde går nu forbi Amaliegade og ud til NORDENs nye hovedsæde i Hellerup.

Preben er den medarbejder, som har været ansat længst på land i NORDEN, meget er sket i de 34 år, der er gået, og Preben har besluttet sig for sit næste karriereskridt. Når han i april fylder 65 år, vinker han en sidste gang farvel til sine nu 219 kolleger på land og til flåden, som i dag er på 175 skibe.

Nu skal han have hånden på eget ror i sin private jolle, hygge sig med sin familie og i øvrigt dyrke sin fortsatte interesse for skibsfart.

Efterhånden kom flere hoveder og hænder til i NORDEN, og dialogen med Sømændenes Forbund blev overtaget af den ene af de to inspektører. Nu kunne Preben igen koncentrere sig om indkøbet af reservedele.

Reddet af 10-års kontrakt

Mitsui-typen viste gode takter, og Rederiet havde indgået en 10 års kontrakt med en stor canadisk eksportør af skåret træ. Rederiet fik mod på at fortsætte med skibstypen og bestilte yderligere to hos Mitsui, som skulle bygges på deres nye værft i Chiba.

”Andre rederier bestilte også, men tidernes ugunst gjorde, at mange nybygninger gik direkte fra værft til oplægning.oliepriserne var høje, fragtmarkedet var lavt, og det samme var dollarkursen. Rederiet fik nogle gevaldige knubs, men vi red stormen af takket være denne kontrakt,” fortæller Preben.

Første tankskib

I begyndelsen af '80erne fik NORDEN et tilbud fra B&W Skibsværft om at leje et Panamax produkttankskib med forkøbsret. Projektet var udtænkt af B&W og det norske rederi Ugland. Skibet skulle bygges til Difko og sælges på anparter. Skibsanparterne var en ny investeringsmulighed for investorerne, og flere og flere danskere begyndte at investere i skibe, fordi det gav en mulighed for at udskyde indkomstskatten.

NORDEN benyttede tilbuddet fra B&W til at opbygge tankskibserfaring og fik lov til at stille med et hold af inspektører, som gik sammen med Ugland-inspektørerne.

NORDEN NOTER



Jul i Det Gamle Bryghus

80 børn, 90 voksne, 1 julemand og 3 ungnisser skabte trængsel og alarm i kantinen ved den traditionsrige familiejulefest på hovedkontoret. Mens køkkenet diskede op med æbleskiver, risalamande og andre lækre julegodter, så sørgede ungnisserne - der grangiveligt lignede 1. års trainees - for slikposer, julelege og juleklip mv. Og de fælles anstrengelser gjorde det en del lettere for de mindste gæster at udfylde ventetiden, indtil Julemanden laaaaangt om længe kom og satte et hyggeligt punktum for dagen med julesange, dans om juletræet og gaver.

NORDEN

Shippingtraineeen NORDEN A/S | Søndergade 22 | 2000 København S | Tlf: +45 3333 1822 | Web: www.shippingtraineeen.com



Ny film til trainees

NORDEN har produceret en ny film til unge, der overvejer at blive shipping trainee. Den interaktive film fortæller, hvad uddannelsen går ud på, hvad den kræver, og hvad den kan føre til. Historien fortælles af dem, der ved bedst – nemlig unge, der enten har afsluttet eller er midt i et forløb som trainees. Og de lægger ikke skjul på, at det kan være hårdt, men også er meget givende.

Filmen kan ses på www.shippingtrainee.dk, som også er blevet opdateret og gjort mere brugervenlig med større billedfelt.

NORDEN vil efter nytår ansætte nye trainees, som skal begynde efter sommerferien.

Ny skibstype til tørlast

30. oktober fik NORDENs første Post-Panamax-skib navnet NORD DELPHINUS ved en ceremoni på Shanghai Shipyard. NORD DELPHINUS kommer til at indgå i en ny pool, som skal sikre NORDEN og selskabets poolpartner, Interiorient Navigation Co., en førende position i Post-Panamaxmarkedet. Den nye skibstype forventes med sin lasteevne på 85-120.000 dwt at udfylde et hul i markedet mellem Panamax og Capesize. Poolen lanceres i januar 2010.



NORDEN 日本でのイベント

Fodbold, golf, møder, receptioner, festivitás, prisoverrækkelser, en navngivning med meget mere: Der var mange forskellige aktiviteter på programmet, da NORDEN mødte kunder og partnere i Japan i en travl uge, der kulminerede med den årlige NORDEN Invitational event med golfturnering og reception i Imabari.

Forrest klapper President Yukito Hikagi (tv.) fra værftsgruppen Imabari Shipbuilding Co. for sammen med President Hisaaki (Chaco) Masuda fra mæglerfirmaet Yamamizu Shipping Co.



Fodbold i Tokyos hjerte: NORDENS Tørlastafdeling mødte et fælleshold fra rederiet Asahi Shipping Co., Kobe Steel og mæglerfirmaet Marine Chartering (blå trøjer) i en kamp, som værterne var gæstfri nok til at lade de danske gæster vinde. Forrest i midten Takeyoshi Kimura, tidligere President og nu Senior Advisor hos Asahi.



Opstilling til gruppefoto, før det gik løs på Sunset Hills Country Club i Matauyama, hvor den næsten 8 timer lange golfturnering fandt sted i strålende solskin.



CEO Carsten Mortensen ved navngivningen af NORD IMAGINATION på Iwagi Zosen værftet sammen med Kent Pischitta og Jesper Aalholm Pedersen fra NORDENs Projects afdeling og gudmoder Tine Gottschalk. Navngivningen fandt sted lige efter NORDEN Invitational.



General Manager Makoto Yamaguchi (tv.) fra mæglerfirmaet Sumitomo Corp. i samtale med Director Masafumi Okada fra værftsgruppen Mitsui Engineering & Shipbuilding Co.



Senior Vice President Peter Norborg fra NORDEN og Manager Takayuki Hase fra handelshuset Marubeni Corp. ælter dej til de ceremonielle riskager under receptionen.



PÅ UDKIG EFTER STJERNER

Legater og sponsorater styrker synligheden og dermed NORDENs chancer for at tiltrække de bedst begavede og mest talentfulde elever. Især samarbejdet med Shanghai Maritime University er en success.

På himlen, næsten lige ovenfor Nordpolen, hænger Nordstjernen. Dens klare lys har gennem århundreder været brugt af de søfarende til at navigere efter. Helt så klart lyser dens tvilling i NORDENs flag næppe, men ikke desto mindre er symbolet kendt af mange. Mellem 60 og 80% har NORDEN som første prioritet, når de dimitterende studenter fra Shanghai Maritime University (SMU), skal søge traineeophold.

Præg på uddannelsen

Den store søgning skyldes blandt andet et samarbejde, som NORDEN indledte med universitet i 2005, hvor NORDEN årligt giver legater til fem studerende og to professorer på henholdsvis USD 2.200 og USD 1.100. Samarbejdet er for nylig blevet forlænget med yderligere fem år. SMU er en af Kinas førende maritime uddannelsesinstitutioner og derfor en populær producent af unge shippingtalenter.

"Vi har etableret legaterne for at komme tæt på de studerende og sætte vores præg på uddannelsen. Vi opfordrer dem til at arbejde selvstændigt og sige deres mening højt. Det er de ikke vant til, men de sætter stor pris på at blive lyttet til," fortæller Group Senior Vice President for NORDEN i Asien, Peter Borup, som selv et par gange om året mødes ansigt til ansigt med de studerende, når han afholder workshops i shippingstrategi.

"Legater og sponsorater til de maritime uddannelsesinstitutioner er penge givet godt ud," siger Peter Borup, Group Senior Vice President for NORDEN i Asien.

Noget for pengene

Samarbejdet betyder en årlig investering på i alt godt USD 15-20.000, og pengene er iflg. Peter Borup givet godt ud. "Når vi holder workshops er det ikke blot de studerende, der lærer os at kende – vi får også et værdifuldt indblik i de studerendes tanker og forestillinger," siger Peter Borup.

Flere initiativer i CSR indsats

NORDENs engagement i de maritime uddannelsesinstitutioner i Asien er et væsentligt led i NORDENs CSR indsats, hvor NORDEN forpligter sig til direkte og indirekte via fondsmidler at udvikle talenter inden for shipping management, logistik og sikkerhed. Erfaringerne fra Shanghai er gode, og flere initiativer er sat i søen:

- NORDEN har etableret en fond, hvor NORDEN har givet SGD 200.000 (ca. USD 145.000), og den singaporeanske regering har doblet op. Renterne uddeles som legater til de akademisk bedste af de ca. 70-75 studerende på den maritime uddannelse på Nanyang Technological University i Singapore.
- NORDEN sponsorerer en Book Prize, som er på SGD 1.500 (ca. USD 1.100), til den bedste af dimittenderne hvert skoleår.
- NORDEN har sponsoreret SGD 50.000 (ca. USD 36.000) til etableringen af Singapore Centre for Maritime (CMS), som åbnede i 2005.
- NORDEN sponsorerer et stipendieprogram på Holy Cross of Davao College på Filippinerne, som består af et legat til de fire bedste tredjeårsstuderende i navigation og 20 legater til førsteårsstuderende, der påbegyndte deres studie i 2008.



ØJEBLIKKELIG TILTRÆKNING

Det var kærlighed ved første blik for sørestuderende Elaine Yu, da NORDENs hvide stjerne viste sig på Shanghai Maritime University i 2005. I dag er hun fuldtidsansat hos NORDEN og forbereder sig til det næste skridt i karrieren.

Elaine Yu er 25 år, kvik, ambitiøs og dedikeret til shipping. I 2007 var hun en af de 45 dimitterende studerende fra Shanghai Maritime University (SMU), der søgte et traineeophold hos NORDEN, og hun var en af de to heldige, der fik pladserne.

NORDEN skilte sig ud

“Jeg blev opmærksom på NORDEN under mine studier inden for søret, da NORDEN begyndte at dukke op i forbindelse med introduktion af legater og workshops. NORDEN skilte sig ud fra de andre sponsorerende rederier ved at være det eneste trampfartsselskab, og fordi det repræsenterede en meget anderledes og ikke-hierarkisk organisation,” siger Elaine Yu, der blev ansat som studentermedhjælper hos NORDEN Tankers & Bulk, Shanghai, hvor hun kontrollerede certepartier. Da hun dimitterede i 2007, begyndte hun sit traineeophold hos NORDEN.

Shipping er en livsstil

“Der er et ordsprog, der siger, at “shipping er en livsstil”. Og det er virkelig en attraktiv livsstil for mig. Det er udfordrende, det er volatilt, det er internationalt, og det kræver både akademiske og tekniske evner. Hos NORDEN er virksomhedskulturen også et ekstra

Elaine Yu dimitterede som trainee i oktober og blev fejret ved en ceremoni i Hellerup sammen med sin traineekollega Jay Chen.

gode. Åbenhed, objektiv ledelse og villighed til at lytte til ideer opfordrer konstant medarbejderne til at opnå bedre resultater. Jeg synes, at dette er meget berigende,” siger Elaine.

Næste stop Singapore

30. oktober i år afsluttede hun sit 2-årige traineeophold hos NORDEN, hvor hun tilbragte det første år hos NORDENs Shanghai kontor som befragter i Handymax og Handysize. I det sidste års tid har hun været travlt optaget i Hellerup i mange forskellige funktioner i Tørlastafdelingen, Teknisk Afdeling og Bunker Afdelingen. Hun arbejder i øjeblikket i Tørlastafdelingen, Panamax Operations, før hun tager det næste skridt i karrieren. Hun skal i februar overflyttes til NORDENs Singapore kontor som Assistant Operations Manager i Tørlastafdelingen.



MEDARBEJDERNYT

Koncernfunktioner

16. november 2009: *Troels Boysen*, 26, ansat som Analyst i Corporate Secretariat.

Finansafdelingen

15. oktober 2009: *Julie Rolskov*, 25, ansat som Financial Assistant.

Teknisk Afdeling

1. oktober 2009: *Lars Tørnqvist*, Port Captain, overgået fra Tørlastafdelingen til Teknisk Afdeling som QA Manager.

Tørlastafdelingen

15. oktober 2009: *Rasmus Saltofte*, Assistant Operations Manager, overgået fra Operation til Handysize Befragtning.

20. oktober 2009: *Marie Beck*, 37, midlertidig ansat som Secretary.

4. november 2009: *Ewa Nitschke*, Event Coordinator & Secretary, overgået til Kontrolsektionen som Controller.

1. december 2009: *Gry Rostrup*, Chartering Manager i Shanghai, overgået til Chartering Manager i Capesize og Post-Panamax Befragtning.

1. januar 2010: *Henrik Lykkegaard Madsen*, 47, ansat som General Manager & Head of Projects i Tørlastafdelingen. Alle nuværende medarbejdere i Projects vil fortsætte i teamet.

Shanghai

2. november 2009: *Lynn Ling*, 26, ansat som Documentation Manager.

Site Offices

Nyansættelser:

1. november 2009: *Jinjin Pang*, 43, ansat som Site Manager, Longxue Shipyard.

1. november 2009: *Jianjiang Liu*, 32, ansat som Steel Supervisor, Longxue Shipyard.

15. november 2009: *Yunbao Li*, 31, ansat som Paint Supervisor, Longxue Shipyard.

1. januar 2010: *Morun Costel*, 42, ansat som Hull Supervisor, Shanghai Shipyard.

Grundet lukning af Mitsui Tamano Site Office er personalet blevet allokeret således:

1. december 2009: *Bent Mortensen*, overgået fra Mitsui Tamano til Mitsui Chiba, som Site Manager.

15. december 2009: *Ralph Perttula*, overgået fra Mitsui Chiba til Jiangmen Nanyang Shipyard, som Outfitting Supervisor.

Andre interne flytninger:

1. december 2009: *Anthony Ujung*, Electrical Supervisor, overgået fra Jiangmen Nanyang Shipyard til Shanghai Shipyard.

1. februar 2010: *Kim Hai Nguyen*, overgår fra Shanghai Shipyard til Hyundai Vinashin Shipyard, som Site Manager.

Norient Product Pool

16. december 2009: *Julie Louise Nielsen*, 23, ansat som Assistant Operations Manager.

NORDENs skibe

Nyansættelser:

19. oktober 2009: *Niels Børge Kofoed Jensen* ansat som 1. maskinmester.

6. december 2009: *Jesper Jensen*, 27, ansat som 2. maskinmester.

10. december 2009: *Thorbjørn Kofoed Gudum*, 27, ansat som Juniormester.

20. december 2009: *Kim Krammer* ansat som 1. maskinmester.

1. januar 2010: *Alex Kristensen*, 54, ansat som 1. maskinmester.

1. januar 2010: *Casper Meilvang Andersen*, 23, ansat som 2. maskinmester.

1. januar 2010: *Philip David Bech*, 27, ansat som 2. maskinmester.

Mærkedage

Koncernfunktioner

1. december 2009: *Sture Freudenreich*, IT Manager, 10 års jubilæum.

Teknisk Afdeling

1. december 2009: *Jørn Andresen*, General Manager, 20 års jubilæum.

Tørlastafdelingen

17. december 2009: *Klaus Stamp*, General Manager, Bunkers, fylder 50 år.

NORDENs skibe

26. februar 2010: *Sten Roland Jørgensen*, Maskinmester på NORD MERMAID, fylder 60 år.

28. februar 2010: *Leif Nielsen*, Kaptajn på NORD THUMBELINA, 10 års jubilæum.

NORDEN FAKTA

Dampskibsselskabet NORDEN A/S er en global operatør af tank- og tørlastskibe. NORDEN har hjemsted i Danmark og er børsnoteret på NASDAQ OMX København A/S. NORDEN blev stiftet i 1871 og er således et af Danmarks ældste internationalt opererende rederier.

Kontorer verden over

NORDEN har hovedkontor i Hellerup, nord for København (Danmark), og har kontorer i Singapore, Kina, Brasilien, Indien og USA. På sine kontorer har NORDEN 219 medarbejdere, og omkring 400 er ansat på Rederiets egne skibe.

Vores vision

The preferred partner in global tramp shipping. Unique people. Open minded team spirit. Number one.

Vores værdier

- Flexibility
- Reliability
- Empathy
- Ambition

Vores mission

Our business is global tramp shipping. We seek excellence through a dedicated team effort from competent and motivated people. Through our values; we focus on customers who benefit from our constant commitment to being an independent long-term partner and; continue our long history of building valued relationships with shipowners and shipyards.

Forretningsmodel

NORDEN har en klar ambition om at positionere sig selv som en servicevirksomhed, der leverer høj kvalitet til sine kunder. For at leve op til dette udvikler NORDEN kontinuerligt sit kundefokus og tilpasser sin portefølje af kapacitet og last. Via vores kontorer verden over møder vi vores kunder lokalt og tilpasser vores service til deres behov. Derudover fokuserer vi på at bygge langvarige partnerskaber med skibsværfter og kunder. Kompetente og dedikerede medarbejdere er en forudsætning for vores succes.

Strategi

NORDEN har valgt en balanceret tilgang til de svære markedsforhold i tank og tørlast som følge af den globale økonomiske krise. På den korte bane har Rederiet tilpasset kapacitet, aktiviteter, omkostninger og investeringer til de ændrede markedsvilkår. Men samtidig bringer NORDEN sig i kraft af sin finansielle styrke, sit navn og sit kundefokus i en position, hvor Rederiet kan udnytte mulighederne for langsigtet at styrke sin position i tørlast- og tankmarkederne.

Tørlast

Inden for tørlast er Rederiet en af verdens førende operatører af Handymax og Panamax tørlastskibe, hvortil kommer væsentlige aktiviteter i Handysize og Capesize. Seneste initiativ er indgang i det nye Post-Panamax segment i 2010.

Tank

NORDEN er aktiv i produkttanksegmenterne Handysize, MR og LR1. Den kommercielle drift inden for produkttank drives i den 50%-ejede Norient Product Pool, som er blandt verdens største produkttank-pools.

Corporate Social Responsibility – Miljøet

NORDEN prioriterer miljø og sikkerhed højt – Rederiet opererer derfor udelukkende moderne, dobbeltkroget tanktonnage og arbejder løbende med at minimere fremdrivningsmodstanden og optimere forbrændingen af brændstof på egne skibe. Rederiet har påbegyndt et mere systematisk arbejde med miljømæssig og social bæredygtighed for i højere grad at tage et ansvar for sikkerhed til søs, arbejdsmiljø, det ydre miljø, medarbejdernes vilkår og muligheder samt andre problemstillinger inden for Corporate Social Responsibility (CSR).

Finansielle hovedpunkter 3. kvartal 2009

Resultat: Nettoresultatet blev USD 37 mio. for kvartalet og USD 169 mio. år til dato. NORDEN forventer fortsat, at 4. kvartal indtjeningsmæssigt bliver årets bedste.

Forventninger: For 2009 forventes et EBIT på USD 150-160 mio.

ADRESSE

Dampskibsselskabet NORDEN A/S
Strandvejen 52
2900 Hellerup
Danmark

Telefonnummer: 3315 0451
www.ds-norden.com

LEDELSE

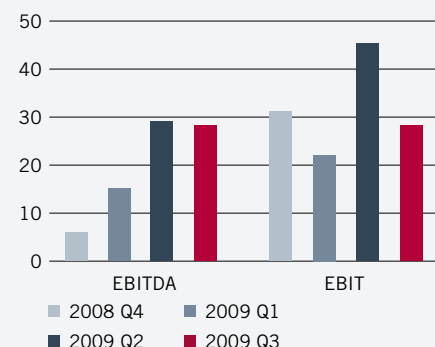
Bestyrelsesformand
Mogens Hugo

Direktion
Carsten Mortensen, CEO
Michael Tønnes Jørgensen,
CFO

NORDENs AKTIEDATA

Aktiekapital: DKK 44.600.000
Antal aktier: 44.600.000
Nominal stykstørrelse: DKK 1
Aktieklasser: 1
Stemmeretsbegrænsning: Ingen
Handelsbørs: NASDAQ OMX København A/S
Handelskode: DNORD
ISIN code: DK0060083210
Indeks: OMX Copenhagen 20 (OMXC20)
Nordic Large Cap
Bloomberg kode: DNORD.DC
Reuters kode: DNORD.CO

Kvartalsresultater (USD m)



NYE UDFORDRINGER TIL OLIEKØBMÆND

NORDEN brugte i 2009 ca. 900.000 tons bunkers. Rederiets tre mand store Bunkersafdeling står for indkøb og prisforhandling af de mange tons brændstof og for at overholde de mange nye miljøkrav.

"Med de generelt høje oliepriser og med svingninger i priserne på bunkers på op mod 5% inden for samme dag, er der er mange penge at spare ved at "have fingeren på pulsen", købe på de rigtige tidspunkter og undgå fejl i forbindelse med bestillingen og leveringen," fortæller Klaus Stamp, General Manager og chef for NORDENS Bunkersafdeling.

Et NORDEN skib modtager i gennemsnit 500 metriske tons (MT) pr. bunkring. Med en dagspris på ca. USD 450/MT i dagens marked svarer det til en investering på ca. USD 225.000 ved hver af de mere end 1.600 bunkringer om året.

Afdækker risikoen

"Vi forsøger naturligvis at købe bunkers fysisk, når priserne er fordelagtige – og det har vi god succes med. Derudover begrænser vi NORDENS risiko på fremtidige kontrakter (COA'er) ved at handle bunkers på papirmarkedet, men vi spekulerer ikke i priserne, og vi tager ikke chancer. Vi afdækker risikoen for prisstigninger og prisfald gennem køb af bunkers til aftalt pris på et givet tidspunkt ud i fremtiden (hedging). Ca. 1/3-del af NORDENS bunkerskøb afdækkes på denne måde," forklarer Klaus Stamp.

Sammen med operatøren og skibet skal Bunkersafdelingen også sikre, at der modtages den rette mængde bunkers, og at den har den rette kvalitet, så den ikke medfører maskinproblemer eller i værste fald maskinhavari eller bryder miljøkravene. Det skal bl.a. brug af eksterne bunker surveyors i en række havne under bunkringen og udtagning af olieprøver sikre.

Mere kompliceret


I takt med mange nye miljøkrav, bl.a. på svovlområdet, benyttes flere og flere typer bunkers. Den valgte type og dens svovlindhold afhænger af, hvor skibene skal sejle. NORDEN stræber i 2009 efter at have et gennemsnitligt svovlindhold i bunkers på under 2,3%, og årets gennemsnit lå ultimo november 2009 på 2,25%.

"De nye miljøkrav gør det lidt mere kompliceret at købe, bestille og kontrollere skibenes behov for de forskellige typer bunkers. Men de forskellige olietyper er godt beskrevet i de internationale standarder, og tilgængeligheden af de forskellige typer bunkers er generelt fornuftig. Priserne på disse typer bunkers er dog markant dyrere – typisk mellem USD 20 og 50/MT," fortæller Klaus Stamp.

Stor udfordring

Det bliver en stor udfordring for rederibranchen, den maritime industri og oliebranchen at matche kravene om 0,1% svovl fra 2015 i SECA-områderne og 0,5% svovl fra 2020 i internationale farvande, mener Klaus Stamp.

"Der må forventes at blive hård kamp om de mængder, der vil kunne leveres i 2020, hvis der overhovedet vil kunne leveres nok. Det vil alt andet lige kunne betyde store prisstigninger. Derfor eksperimenteres der allerede nu på livet løs med andre måder at fjerne svovlen fra olien på, bl.a. via brug af scrubbere, der "vasker" udstødningsrøgen fra skibenes motorer med vand, så svovlen kan trækkes ud. Den slags forsøg kommer vi nok til at se flere af i de nærmeste år," siger Klaus Stamp.



Klaus Stamp (tv.), General Manager, og Anders Borella Jørgensen, Bunkers Manager udgør to tredjedele af Bunkersafdelingen, der arbejder på at holde et gennemsnitligt svovlindhold i bunkers på under 2,3%. Michael Wulff, Bunkers Assistent, udgør den tredjedel, som mangler på billedet.