

MÅLET ER FORTSAT VÆKST

NORDEN har solgt skibe og aflyst ordrer for at styrke konkurrenceevnen. Men ordreprogrammet giver stadig gode muligheder for at vokse

Side 2 og side 6-7

FRA VERDENS TØRRESTE ØRKEN

Side 4

I TOP-3 BLANDT 100.000

Side 9

SKIFTEDAG I MUMBAI

Side 16



NORDENkalender

1. oktober 2009

Deltagelse i Handelsbankens Transport Seminar.
København.

21.-22. oktober 2009

Officersseminar.
Holte.

22.-23. oktober 2009

NORDEN Invitational 2009, Golfturnering og reception.
Imabari, Japan.

24. oktober 2009

Navngivning af første 47.400 tdw MR produkttankskib i en serie på 6.
Imabari, Japan

27. oktober 2009

Besøg af international journalistgruppe.
Hellerup

29. oktober 2009

Silent period frem til offentliggørelsen af delårsrapport.

30. oktober 2009

Navngivning af NORDENs første 114.500 tdw Post-Panamax tørlastskib (leveres i 2010). SSY Shipyard, Kina

19. november 2009

Delårsrapport - 3. kvartal 2009.
Informationsmøde og telekonference mv.
Hellerup

20.-21. november 2009

Præsentation af delårsrapport.
Roadshow

Forsidefoto

NORD SHANGHAI ved kaj i Napier i New Zealand.

Dampskibsselskabet NORDEN A/S

Strandvejen 52
2900 Hellerup
Danmark

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



Ansvarshavende chefredaktør:

Carsten Mortensen

Redaktion og artikler:

Corporate Communications

Artikler: Bottomline Communications

Layout og grafisk produktion:

meyer & bukdahl as



VI VIL FORTSAT VÆKST

Hvordan kan vi sige, at NORDEN tror på tørlastmarkedet, når vi bliver ved at sælge skibe – og når vi senest har ophævet en aftale om at langtidsindbefragte 4 Post-Panamax-skibe?

Er der et skisma? Svaret er kort og godt: Nej! Men lad mig forklare, hvad vi gør – og hvorfor vi gør det.

Aftalen om de 4 Post-Panamax skibe var fra en tid, hvor der var fuld knald på alle cylindre i verdensøkonomien, men i dag ville vi ikke kunne indsejle rater, der matchede de aftalte dagshyrer på USD 35.750 i snit. Så da vi fik mulighed for at annullere aftalerne, gjorde vi det naturligvis. Dermed bliver vi endnu mere konkurrencedygtige i Post-Panamax skibstypen, som vi satser meget på.

Med de skibe ude af bogen sænker vi den gennemsnitlige driftsomkostning for hele NORDENs tørlastflåde med USD 1.000 pr. dag over 3 år. Og bruger man forwardraterne som målestok, fjerner vi et tab på USD 60-70 mio. Så det var sund fornuft at lade aftalen falde – uden at vores indtægter i Post-Panamax led under det. For med 16 skibe bliver vores og INC's nye pool stadig en stor udbyder af den spændende skibstype.

Dernæst salgene: Vi har i august og september solgt 4 Handymax-skibe, heraf 2 nybygninger, og det bringer os op på 17 salgsaftaler, siden krisen brød ud sidste efterår. Hvad har de salg givet os?

Likviditet: Vi har solgt skibe for USD 490 mio., og efter udgifter til købsoptioner og andre omkostninger kan vi sætte ca. USD 370 mio. i banken. Det er en del af forklaringen på, at vi stort set har bevaret vores finansielle styrke, selv om vi i år har haft store investeringer og betalt udbytte. Ved halvåret havde vi ca. USD 800 mio. i fri likviditet og så godt som ingen gæld.

Avancer: Skibene er solgt til attraktive priser og – hvad der ikke er helt let – de er solgt i de rigtige vinduer i markedet. Alene i år bidrager salgene med USD 67 mio. til den primære driftsindtjening (EBIT).

Bedre balance: Vi har reduceret eksponeringen mod et marked, hvor aktivpriserne er mere usikre og langt fra så høje, som de har været. Vi har begrænset risici ved at veksle stål til kontanter. Og så har vi stadig en omfattende ordrebog med masser af upside, når der kommer gang i verdensøkonomien igen.

Right-sizing: Vi har tilpasset kapaciteten til efterspørgslen. Det har vi gjort alle steder og altså også i den del af flåden, som vi ejer, hvilket igen har øget vores dækning på den tilbageværende flåde.

Både aflysningerne og salgene handler om ét: Konkurrencedygtighed. Vi gør, hvad der skal til i de svære markeder, og dermed står vi endnu stærkere, når markederne for alvor vender.

Derfor er der ikke noget skisma, og kursen er uændret: Vi vil vækst på længere sigt. Men lige nu forbereder vi os på, at markederne kan være udfordrende et stykke tid endnu. Og ved at tilpasse omkostninger og investeringer bygger vi den platform, vi senere skal vokse på.

CARSTEN MORTENSEN, CEO

INDSATS PÅ VETTING-OMRÅDET STYRKES

NORDEN sætter yderligere ind – både til lands og til vands – for at kunne dokumentere god sikkerhed og høj performance om bord på tankskibe

Vedvarende dokumentation for god sikkerhed og høj performance på tankskibe har altid været vigtige konkurrenceparametre for NORDEN, når olieselskaberne skal vælge de skibe, de vil sejle med. Men på det seneste er disse konkurrenceparametre blevet endnu vigtigere.

”De store olieselskaber skærper løbende kravene og foretrækker at arbejde med rederier, der lever op til de højeste sikkerheds- og kvalitetskrav i branchen – og som kan dokumentere, at de gør det på alle områder,” siger Lars Lundegaard, Senior Vice President og leder af Teknisk Afdeling.

Succes er afgørende

Det ikke bare antallet og arten af anmærkninger ved olieselskabernes vetting-inspektioner, der tæller. Den enkelte anmærkning er nu også genstand for en langt mere detaljeret analyse, og den kan få langt mere vidtrækkende konsekvenser end hidtil.

”En kritisk vetting-rapport kan medføre, at ikke alene skibet og dets søsterskibe dømmes ude af det pågældende olieselskab, men også

at alle rederiets øvrige tankskibe kan risikere at blive det. Dermed er succesfulde vetting-inspektioner blevet et endnu vigtigere konkurrenceparameter, og det er afgørende at performe i top på alle områder – hver gang,” siger General Manager Jørn Andresen, leder af QA- & Vettingsektionen i Teknisk Afdeling.

Navigation og dokumentation

NORDEN har historisk klaret sig godt ved de forskellige olieselskabers vetting-inspektioner, men styrker nu indsatsen på dette område yderligere.

”I første omgang sætter vi ekstra fokus på god navigation og dokumentation heraf. Centralt i disse bestræbelser er eksterne audits af vores sejlads, og vi har også dannet et internt team af erfarne kaptajner til at gennemgå vores procedurer på området og rådgive skibene herom. Samtidig har vi udviklet et værktøj til kaptajnerne, så de lokalt kan foretage en detaljeret kortlægning af officerernes kompetencer og behov for videreuddannelse på navigationsområdet. Endelig har vi som et generelt tiltag indført et system, hvor tankskibe, der gennemfører gode vetting-inspektioner, belønnes med et kontant tilskud til besætningens sociale aktiviteter ombord,” fortæller Jørn Andresen.

På baggrund af erfaringerne fra navigationsområdet vil NORDEN hæve niveauet på flere områder af skibenes drift og sikkerhedsprocedurer tilsvarende, og der vil også blive igangsat initiativer, så skibene er bedre forberedt på gennemførelsen af selve inspektionerne. Som et led i indsatsen har NORDEN styrket QA-sektionen yderligere med en tidligere havnekaptajn, der er overført internt.

Fakta om vetting-inspektioner

Vetting-inspektioner gennemføres på tankskibe af kunderne (de store olieselskaber) på baggrund af invitation fra rederiet. Inspektionen tager udgangspunkt i en omfattende Vessel Inspection Questionnaire (VIQ), der er udarbejdet af Oil Companies International Marine Forum (OCIMF). Inspektionen dækker et stort antal punkter inden for alle områder af skibets udstyr og drift: Broen, dækket, maskinen, tanke, navigation, lasteoperationer, sikkerhedsprocedurer, vedligehold m.m.

På baggrund af inspektionen udarbejder olieselskabet en rapport med evt. bemærkninger, der sendes til rederiet, og herefter har rederiet 14 dage til at kommentere rapporten og beskrive eventuelle tiltag til udbedring af fejl eller fremadrettede præventive tiltag. Har olieselskabet ikke yderligere kommentarer hertil, offentliggøres rapporten med kommentarer på en særlig database på OCIMFs hjemmeside. Her vil rapporten med kommentarer være tilgængelig for alle medlemmer af OCIMF i et år. Der er foreløbig i år gennemført 30 inspektioner på NORDENs 9 egne tankskibe.

En vetting-inspektion dækker alle områder af tankskibenes udstyr og drift og tager typisk 8-12 timer



FLERÅRIG KONTRAKT TRODS KRISEN

5-årig kontrakt på transport af salt fra Chile – et af NORDENs vigtigste markeder i Sydamerika, hvor pilen også peger opad for transporter af korn og især kul

NORDENs kontor i Annapolis har indgået den foreløbig næststørste lastekontrakt i år. Det drejer sig om flerårige transporter af salt fra lastehavnen Caleta Patillos i det nordlige Chile til østkysten i USA, hvor saltet skal bruges som vejsalt. Transporterne vil især gå til Boston, New York området, Philadelphia og Baltimore.

Aftalen løber fra 2010 til 2014 og er reelt en forlængelse af en eksisterende aftale med en partner, som NORDEN har haft forskellige samarbejder med i de seneste 7-8 år.

”Det er en væsentlig aftale, som beskæftiger et stort antal skibsdage i Handymax, afhængig af hvordan vi sammensætter transporterne, og det er en aftale med en rigtig god partner. Så det er alt i alt en bekræftelse på, at NORDEN har muligheder i et marked, hvor der ellers ikke indgås mange længerevarende kontrakter lige nu,” siger General Manager Mikkel Borresen fra NORDEN i Annapolis.

Normalt er det kontoret i Brasilien, der varetager kontrakter med Chile, men da man indgik den første aftale med denne partner, havde NORDEN ikke eget kontor i Brasilien.

Verdens tørreste ørken

Mikkel Borresen var i forbindelse med indgåelse af kontrakten på besøg i den mine, hvor saltet udvindes og bearbejdes, før det transporteres til lastehavnen ganske tæt på. Han kunne ved selvsyn konstatere, at minen ligger i verdens måske tørreste ørken – et guld sted, som stort set er blottet for liv, bortset fra et par skorpioner hist og her.

Minen strækker sig over et 45 kilometer langt og op til 5 kilometer bredt område, hvor saltet ligger ned i en dybde på ca. 100 me-

ter. Forekomsterne er store nok til at dække verdens behov i flere tusinde år.

Nok er ørkenen gold, men saltet er let tilgængeligt, da der kun skal skrubes et tyndt lag støv af, før saltet kan mines og graves op til viderebehandling. Salt, der skal bruges til vejsalt, kræver dog ikke megen viderebehandling, da det blot skal knuses og lastes. Dybere nede i minen ligger salt af en finere kvalitet, der bl.a. kan anvendes til madlavning og i den kemiske industri. Men det kræver dog mere bearbejdning og flere rensningsprocesser end vejsalt

Høj vækst i kulimport

Chile er efter Brasilien NORDENs vigtigste marked i Sydamerika. Ifølge Assistant Chartering Manager Christian Fossing Hansen fra kontoret i Rio de Janeiro er salt lige nu NORDENs primære last ud af Chile, men NORDENs skibe sejler også en del jernmalm og kobber til Fjernøsten og Europa.

Ind til Chile er de vigtigste lasttyper korn og kul. I 2009 har transporterne af korn været større, end de sædvanligvis er, men kul står stadig for størstedelen af NORDENs laster, og transporterne af kul til de chilenske kraftværker sætter i år ny rekord. Det skyldes, at NORDEN har opbygget gode relationer til udvalgte kunder og derved fået godt fat i markedet. NORDENs samarbejdspartnere er i gang med at udvide kapaciteten på deres værker, og desuden er Chile i gang med at opføre fem nye kulkraftværker. Derfor ventes importen af kul over de næste fem år at blive fordoblet til ca. 11-12 mio. metriske tons. Det understreger, at Chile også fremover vil være et vigtigt marked for NORDEN.

Saltblokke i saltminen klar til viderebehandling

Transport af salt fra mine til viderebehandling og lastning



NORD SHANGHAI fuldt lastet på vej mod Inchon i Sydkorea

JOMFRUREJSE MED SÆRLIGT UDSTYR

De fleste af NORDENs nye Handysize-skibe har særligt udstyr, så de bl.a. kan transportere træstammer både i lastrum og på dækket. Det giver bedre adgang til et interessant og voksende marked i Stillehavsregionen

Da NORD SHANGHAI – NORDENs første eget Handysize-skib i nyere tid – efter leveringen fra værft stod ud på sin jomfrurejse i september, lastede hun træstammer (logs) i havnene Wellington og Napier i New Zealand og sejlede nordover for at losse i Sydkorea og Shanghai.

NORD SHANGHAI er – ligesom hendes 9 søsterskibe fra JNS-værftet også bliver det – udstyret med stanchions (stativer langs rælingen) og lashings (liner til fastsurring af lasten), så hun både kan laste træstammer i lastrummene og på dækket. Det øger lastvolumen, men kræver også særlige kompetencer hos besætningen.

"Logs er et interessant markedssegment i Handysize. Det kræver en høj grad af viden både i land og ombord under rejsen, og desuden skal tonnagen helst være moderne og af god kvalitet. Det er faktorer, som passer godt til NORDEN," siger Senior Chartering Manager Søren Holm Rysgaard fra NORDENs kontor i Singapore.

Vækst i tømmer

Netop New Zealand er en betydelig eksportør af træ. I alt 1.800.000 hektar jord – eller 7% af landets samlede areal – er beplantet med bæredygtige plantager. Og ud over at være et af New Zealands største erhverv, så er skovindustrien også en faktor internationalt. I Stillehavsregionen svarer New Zealand for næsten 9% af handlen med træ.

New Zealand eksporterede i 2008 træ for NZD 3,5 mia. Set med NORDENs øjne er de mest interessante markeder Korea, Kina og Japan. Disse landes import ventes over de næste par år at vokse ca. 30% - fra 8 mio. m³ til 10-11 mio. m³ årligt. Særlig høj ventes væksten at blive i Kina og gradvist også i Indien, oplyser Senior Chartering Manager Søren Holm Rysgaard.

26 skibe i ordre

Handysize er den skibstype i tørlast, hvor NORDEN udvider kapaciteten mest. Ud over NORD SHANGHAI har Rederiet for nylig fået

leveret søsterskibet NORD MUMBAI og den langtidsindbefragtede nybygning NORD TOKYO. Desuden har Rederiet 14 egne nybygninger i ordre, ligesom der frem til 2012 tilgår flåden 12 skibe, der er langtidsindbefragtet for mere end 3 år. Langt de fleste af disse nye skibe er også udstyret med stanchions og lashings.

NORDEN satser så stærkt på Handysize, fordi skibene er særligt velegnede til mange lasttyper og kan anløbe mindre havne. Desuden er Handysize den skibstype med flest gamle skibe, størst ophugning og det laveste antal nybygninger i ordre. Ifølge Clarkson Research talte verdensflåden ved udgangen af august godt 2.800 skibe, og antallet har længe været stabilt. Den officielle ordrebog svarer kun til 36% af verdensflåden, mens gennemsnittet for alle tørlastskibe er 65%, og endelig er potentialet for ophugning i Handysize større end i andre skibstyper, fordi over 60% af verdensflåden er mere end 20 år gammel.



NORD TRUST ved dåben - NORDEN indchartrer skibet ved levering fra værftet



Ligesom sine 7 eventyrlige kinesisk byggede søstre fører NORD SWAN DIS-flag



Egne nybygninger til levering i 2. halvår

Navn	Type/Specifikation	Værft	Status
Tørslast			
NORD SHANGHAI	Handysize, 32.657 dwt.	JNS, Kina	Leveret til NORDEN 19.08
NORD PROGRESS	Handymax, 56.119 dwt.	Mitsui, Japan	Leveret til NORDEN 16.09, solgt med levering ved årsskiftet 2009/2010
NORD MUMBAI	Handysize, 32.657 dwt.	JNS, Kina	Leveret til NORDEN 30.09
PORT ELISABETH	Handymax, 55.600 dwt.	Mitsui, Japan	Solgt ved levering i november, taget tilbage på 3-års Time Charter
TBN	Handymax, 56.000 dwt.	Mitsui, Japan	Solgt ved levering fra værft i november
Tank			
NORD SWAN	Handysize, 38.326 dwt.	GSI, Kina	Leveret til NORDEN 15.07

Langtidsbefragtede nybygninger til levering i 2. halvår

Tørslast			
NORD TOKYO*	Handysize, 28.343 dwt.	Imbari, Japan	Leveret til NORDEN 10.08
TBN*	Panamax, 76.700 dwt.	Oshima, Japan	Ventes leveret til NORDEN medio oktober
NORD TRUST*	Handymax, 55.500 dwt.	Mitsui, Japan	Ventes leveret til NORDEN ultimo oktober
TBN*	Panamax, 82.000 dwt.	Tsuneishi, Japan	Ventes leveret til NORDEN ultimo november
TBN	Handymax, 57.000 dwt.	Kouan, Kina	Ventes leveret i december
Tank			
TBN*	MR, 47.400 dwt.	Imbari, Japan	Ventes leveret til NORDEN ultimo oktober

TBN = endnu ikke navngivet. * = skibe, NORDEN har købsoptioner på.



NORDEN TRIMMER FLÅDEN

Den aktive kerneflåde vil vokse mod slutningen af året

NORDEN har siden sommerferien solgt 4 Handymax skibe for i alt USD 130 mio. Det er de seneste skridt i den løbende trimning af tørlastflåden.

Trimningen har gjort indhug i antallet af købsoptioner, som i år er faldet fra 57 til 50, fordi NORDEN forud for skibssalg har erklæret købsoptioner. Desuden er ordrebogen og den aktive kerneflåde samlet blevet slanket som følge af 17 skibssalg, 2 annullerede nybygningsordrer og ophævelsen af aftaler om at indchartrere 4 skibe.

Tilpasningerne sikrer, at NORDEN er godt rustet, hvis markederne bliver ved med at ligge underdrejet et stykke tid endnu. Omvendt er ordrebogen på egne nybygninger og langtidsindbefragtede skibe fortsat så stor, at den giver NORDEN en væsentlig potentiel up-side, når der kommer gang i økonomierne og tørlastmarkedet igen.

Trimningen til trods vil den aktive kerneflåde af egne skibe og langtidsindbefragtede skibe begynde at vise vækst igen mod slutningen af året. Det skyldes, at der i 2. halvår tilgår kerneflåden 2 egne Handysize-skibe og 6 langtidsindbefragtede skibe, og det er kun en forsmag på de mange leveringer i de næste par år.

Omkostninger halveres

Seneste justering af flåden skete, da NORDEN og en modpart i september ophævede aftalen om, at NORDEN skulle indbefragte 4 nye PostPanamax-skibe fra 2010-2011.

Skibe fra egenflåden solgt til levering i 2. halvår

NORD EMPHATY

Handymax, 55.803 dwt. Leveret til ny ejer 28. september

m.v. NORDEN

Handymax, 56.000 dwt. Ventes leveret til ny ejer i november

Aftalen blev indgået i forsommeren 2008 – på toppen af markederne - og der var hverken i dagens marked eller i forwardmarkederne dækning for de charterhyrer, som NORDEN skulle betale for skibene. Annulleringen anslås med de nuværende forwardrater at have en værdi for Rederiet på USD 60-70 mio. Uden de 4 skibe sænkes hele tørlastflådens gennemsnitlige omkostninger med 1.000 dag over 3 år, og i den nye skibstype PostPanamax bliver de gennemsnitlige omkostninger mere end halveret.

Dermed bliver NORDENs og INCs nye fælles PostPanamax Pool meget mere konkurrencedygtig, når den fra årsskiftet begynder at operere. De to partnere kommer begge med 8 skibe til poolen, og NORDENs første bidrag har allerede taget så meget form, at hun får sit navn i slutningen af oktober og ventes at stå ud på sin jomfrurejse i januar 2010.

Mere stabil tankflåde

I Tank er der ikke sket så mange justeringer i flåden som i Tørlast. Kerneflåden af egne og langtidsindbefragtede enheder tæller uændret 26 produkttankskibe, og hertil kommer 5 enheder i kommerciel management og et mindre antal skibe, der er chartret ind for kortere perioder. Seneste tilgang til kerneflåden i Tank er NORD SWAN, som blev leveret i juli og var det sidste i den serie på 8 kinesisk byggede Handysize-skibe, der alle har fået navn efter H. C. Andersens eventyr. Herefter ejer NORDEN 9 produkttankskibe.

Næste levering til Tank er et endnu ikke navngivet MR-skib, som NORDEN indchartrer ved leveringen fra det japanske værft Imabari i slutningen af oktober. MR-skibet er det første i en serie på 6 skibe fra Imabari, og søsterskibene ventes leveret næste år. NORDEN indbefragter alle skibe for 7 år og med købs- og forlængelsesoptioner.

OUTSOURCING: SLUT MED STØVEDE BILAG

Tørlastafdelingen har valgt at lægge håndteringen af bl.a. havneafregninger ud til en ekstern partner

NORDEN har valgt at lægge meget af det administrative arbejde og mange papirgange i forbindelse med skibsrejser ud til det Dubai-baserede firma DADesk.

Den nye procedure vil lette arbejdsbyrden for operatører og controlere. Udgifter til kurerforsendelser og bankgebyrer ventes at falde, og NORDEN regner også med at reducere forudbetalingerne til agenter og i stedet lade DADesk betale agenterne efter faktisk regning.

"Formålet med at lægge opgaverne ud til DADesk er at smidiggøre arbejdsgange her i NORDEN og spare både penge og tid, så f.eks. vi i Kontrolsektionen kan koncentrere os om at forbedre kvaliteten i det daglige arbejde med bl.a. bedre opfølgning på udeståender," siger Controller Manager Michael Witt. Han glæder sig også over, at den nye ordning betyder langt færre reoler med støvede bilag.

Lederen af Tørlastafdelingen, Senior Vice President Peter Norborg tilføjer: "Løsningen giver en fleksibilitet, som betyder, at vi nemmere kan skalere forretningen op og ned. Vi forventer, at omkostningerne til DADesk opvejes af besparelser på havneanløb og bedre cash-management."



Når NORDENs operatører skal udnævne en havneagent, logger de sig ind i DADesk-systemet via det eksisterende system til håndtering af skibsrejser. Ankomsthavnen indtastes, og man får adgang til en omfattende database med mange statistiske oplysninger. DADesk guider brugeren igennem indtastningen og hjælper operatøren med at huske alle detaljer. Dernæst afsendes "bestillingen" til DADesk, som så sørger for den videre kontakt til den valgte havneagent.

Alle bilag i forbindelse med havnekaldet scannes ind af DADesk, som forbereder havneafregninger til kunden. NORDEN kontrollerer via et modul i eksisterende systemer, om afregningerne stemmer overens med skibets rejse og godkender og udfærdiger endelig afregning, som sendes via email. Da alle bilag er indscannet og sendes som vedhæftet dokument, spares der således udgifter til kurerforsendelser på de op mod 2.200 havnekald årligt (2008-tal).

Overgangen til DADesk er forberedt af en arbejdsgruppe med Michael Witt, Operations Manager Lise Katrine Larsen, Controller Michael Særmark og General Manager Dorte Nielsen.

Controller Manager Michael Witt glæder sig til at se udbyttet af udliciteringen



MØDER MED BÅDE LYD OG BILLEDER

NORDEN sætter i løbet af oktober videokonferenceudstyr op på landekontorerne, så medarbejdere på tværs af hele organisationen kan holde møder, hvor de både kan se og høre hinanden, udveksle dokumenter og slides samt dele whiteboards og desktops.

Set-up'et omfatter fra starten kontorerne i Annapolis, Rio de Janeiro, Mumbai, Shanghai og hovedsædet i Hellerup – i Hellerup kommer der faste installationer i 6 mødelokaler og et mobilt udstyr, der kan sættes op efter behov. Senere bliver også Norient Product Pools kontor i Cypern koblet på, når den lokale dataforbindelse er opgraderet. Systemet er baseret på Tandberg udstyr og vil i næste

fase blive integreret med IP telefoni og Microsoft Communicator. Der er også mulighed for at holde møder med eksterne parter.

"Vi gør det for at styrke kvaliteten i møder og gøre dem mere interaktive, end en telefonkonference nu engang kan være. Men vi gør det selvfølgelig også for at undgå unødige rejser, som både er en økonomisk belastning og i sidste ende også en belastning for klimaet," siger IT Manager Sture Freudenreich, som er ansvarlig for projektet.

Et af perspektiverne er også, at en del uddannelse kan flyttes over på den nye platform – både mand-til-mand sessioner og klasseundervisning med deltagere fra flere lande.

Jan Faith E. Casildo øver sejlads i skibssimulatoren på HCDC

FULD KRAFT FREM

Jan Faith E. Casildo er fra en familie uden maritime traditioner, og ved siden af studierne læser hun digte og træner hårdt fysisk. Og så er hun den 3. bedste maritime student på Filippinerne

"Lige siden barndommen har jeg brændende ønsket at komme til at lære mere om andre landes kultur, levevis og religion og at rejse rundt i verden, mens jeg arbejdede. Jeg vil gerne have mulighed for at besøge de steder, der har besnæret mig. Så selvom jeg kommer fra et hjem med en mor, som er skolelærer, og en far, som er selvstændig, har det altid stået klart for mig, at en karriere til søs ville være det rette valg," siger Jan Faith E. Casildo.

Jan Faith er 18 år og NORDEN-stipendiat på søfartsuddannelsen på Holy Cross of Davao College i Filippinerne, hvor hun netop har påbegyndt sit tredje studieår. Efter afslutningen af sit andet studieår lå hun nummer et blandt de studerende på den maritime linje, og hun lå i top-3 nationalt blandt samtlige søfartselever i Filippinerne. En flot præstation i et land med 91 maritime uddannelsesinstitutioner og 90.000-100.000 maritime studerende.

Den sjældne vej

Jan Faith ser karrieren til søs som en stor mulighed og en spændende udfordring på det personlige plan. Hendes karrierevalg har også været inspireret af digtet "The Road Not Taken" af Robert Frost. Det handler om en person, der står ved en korsvej og skal vælge mellem to veje: Den ene har en god, farbar sti uden mange sving og med fuld sigtbarhed, og det er den vej, de fleste vælger. Mens den anden vej har mange sving og næsten ingen sigtbarhed, og den vej vælger kun få at gå.

"Som kvinde har jeg valgt den sjældent benyttede vej. Karrieren som søofficer har indtil nu især været forbeholdt mænd, men der er en ændring på vej i den maritime sektor, ligesom der er i andre sektorer af forretningslivet, og det synes jeg er godt," siger hun.

Jan Faith finder studiet til søofficer udfordrende: "Man skal yde en stor indsats med bøgerne og fysisk og mentalt, men det får man igen mange gange både på kort og lang sigt. Man lærer at tackle mange slags udfordringer, og man lærer meget om sig selv og om, hvad man vil," siger hun.

På trods af de krævende studier finder Jan Faith også tid til både hård fysisk træning, læsning af digte, surfing på internettet og til at være Operating Officer i skolens eksercerkorps. Jan Faith sætter stor pris på alle disse aktiviteter, og hun mener, at det er vigtigt at udvikle både krop og sjæl.

Vil hjælpe andre

På kort sigt glæder Jan Faith sig til at afslutte studierne og blive tjenestegørende på et skib og få mulighed for at anvende sine færdigheder fra skolen. På lang sigt er hendes karrieremål klare:

"Jeg håber, at jeg kan gøre karriere og blive overstyrmand og kaptajn i en ung alder. Senere håber jeg, at jeg kan hjælpe unge uden de store økonomiske midler til alligevel at få en maritim uddannelse - måske ved at danne en eller anden form for maritim fond eller skole. Jeg kender ikke helt set-uppet for dette endnu, men jeg arbejder videre med projektet," siger Jan Faith med et smil.

Talentudvikling i Filippinerne

NORDEN har siden 2007 sponseret talentfulde studerende på de maritime uddannelser på Holy Cross of Davao College (HCDC) på Mindanao i det sydlige Filippinerne. Programmet omfatter stipendier, priser og intensiv undervisning i engelsk. Aktuelt støtter NORDEN 20 studerende på tredje år af officersuddannelsen. Fire tidligere modtagere af NORDENs stipendier på HCDC gør nu tjeneste på Rederiets skibe som kadetter, og flere forventes at følge. HCDC har mere end 8000 studenter, heraf 570 på de maritime studier.

SEJLTUR I SEPTEMBER

Menuen stod bl.a. på krabber, sejltur, hygge, golf og causerier om måneden september, da NORDEN samlede amerikanske kunder



Vinderne af Team Competition sammen med Anders Hansen (i midten)

Cirka 125 mæglere, agenter, tradere, lastejere og andre samarbejdspartnere var med, da NORDEN Tankers and Bulkers (USA) Inc. i september holdt sit årlige kundearrangement.

Efter en drink gik gæsterne ombord på CATHRINE MARIE til en flere timer lang sejltur i Chesapeake Bay – bugten ud for Virginia og Maryland, hvor hele 150 floder og vandløb har deres udløb. Chesapeake er et gammelt indiansk ord, som efter overleveringen betyder Store Skaldyrsbugt, og der blev da også serveret lokale specialiteter som crab cakes og krabbesuppe ombord.

Det var niende september i træk, at NORDEN samlede kunder fra Nord-, Syd- og Latinamerika til et arrangement i eller nær Maryland, hvor NORDEN Tankers & Bulkers (USA) Inc. har kontor i hovedstaden Annapolis. Mens General Manager Mikkel Borresen og hans ni medarbejdere i Tørlast har solid erfaring i at byde kunderne velkommen, så var det første gang, at General Manager Thomas Hechmann

MEDARBEJDERTRIVSEL BLANDT SØFOLK

Søfarende på danske skibe trives faktisk meget godt i deres arbejde, selv om der er skønhedspletter. Det er konklusionen i den hidtil største kortlægning af søfartens arbejdsmiljø

80% af de sejlende er tilfredse eller meget tilfredse med deres arbejde til søs, og mere end 7 ud af 10 vender tommelfingeren op til arbejdsmiljøet på skibene. Det fremgår af Søfartens Arbejdsmiljøråds store undersøgelse "Det Gode Arbejdsliv til Søs".

1700 søfarende på skibe under dansk flag har på tværs af nationaliteter besvaret spørgsmål om deres psykiske arbejdsmiljø, bl.a. fællesskab, ledelse, hviletid og mobning. Undersøgelsen er finansieret med DKK 650.000 fra Orients Fond på vegne af NORDEN.

Social isolering sættes på dagsordenen

Høje og positive scorer giver de sejlende bl.a. deres helbred – 91% føler sig ved godt helbred – og mht. deres arbejdssituation føler 9 ud af 10, at de har overblik over deres arbejde, og 82% føler, at de ved, hvad der forventes af dem. Medarbejderne mener, at de har de fornødne kompetencer til at løse deres opgaver i hverdagen, om end flere – især officerer – klager over, at der bliver stadig flere arbejdsopgaver, bl.a. administrative funktioner.

8 af 10 sejlende mener, at der er en god stemning og et godt fællesskab ombord. Men det er dog ikke alle, der deltager i det sociale liv ombord, og 20% føler sig socialt isoleret, når de er hjemme. "Det er helt klart et af de områder, som vi skal have sat på dagsordenen, selv om det er et vanskeligt felt", siger Connie S. Gehrt, sekretariatschef i Søfartens Arbejdsmiljøråd.

Et andet problem er hviletiden. Næsten hver femte har svært ved at overholde hviletidsreglerne, og 6% siger, at de en stor del af tiden er for trætte til at udføre arbejdet forsvarligt.

Nationale forskelle

Undersøgelsen viser forskelle mellem nationaliteterne om bord med en klar tendens til, at de filippinske og asiatiske søfolk svarer mest positivt i undersøgelsen, mens søfolk fra Danmark og andre vesteuropæiske lande er lidt mere lunkne, og østeuropæere befinder sig cirka midt mellem. Undersøgelsen giver ikke en entydig forklaring på forskellene, men de kan hænge sammen med forskellige forventninger.

fra Norient (USA) LLC mødte op med en fuldt kørende organisation. NORDENs 50% ejede Norient Product Pool åbnede kontor i Annapolis i oktober sidste år og er kommet godt fra start. De 4 ansatte har det første år sluttet ca. 100 forretninger.

Septembers vingesus

CEO Carsten Mortensen spandt i sin tale en ende over de mange historiske begivenheder, som gennem tiderne har fundet sted i september. Lige fra Columbus sejlede ud mod det dengang ukendte Amerika, til et af den amerikanske uafhængighedskrigs mest afgørende slag i netop Chesapeake Bay, starten på 2. Verdenskrig, fredsslutningen i Camp David, angrebet på World Trade Center – og som den seneste den 15. september 2008, hvor de internationale finans- og kreditmarkeder for alvor frøs ned og sparkede gang i en krise, som på den ene eller anden måde havde påvirket alle fremmødte.

Carsten Mortensen beskrev NORDENs håndtering af krisen, bekræftede Rederiets commitment til partnere i Amerika og spredte også lidt håb: "Krisen er langtfra ovre endnu, men tro mig: Den vil ende. Verdensøkonomien vil begynde at vokse igen, og det vil efterspørgslen efter transport også. Men det kan være, vi skal frem til september 2010 eller 2011, før det sker."

Også for mindre øvede

Med inspiration fra lignende events andre steder inviterede NORDEN dagen efter sejlturen de kunder, der havde lyst, til at spille golf sammen med PGA- og Europa Tour spilleren Anders Hansen.

Det skete på Renditions Golfbanen uden for Annapolis – en bane, der fejrer sportens største turneringer ved, at hvert hul er en kopi af huller fra bl.a. de fire Major's (The Masters, U.S. Open, British Open og PGA Championship). De ca. 40 NORDEN-gæster spillede banen i en Team Competition, der også havde appel til de mindre øvede. Spillerne var nemlig delt i hold på fire personer, som alle drive, og herefter valgte man det bedste drive, og alle fire slog så videre derfra, indtil bolden var i hul.

Den bedste score på 64 (7 under par) fik et hold med Financial Controller Jimmy Hammond fra NORDEN samt Mike Unger, Chris Hughes og Chuck Friday. Anders Hansen spillede et par huller med hvert hold og lagde niveauet ved at lave birdies på de fleste huller.



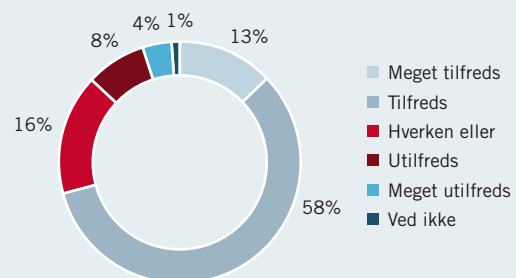
Mikkel Borresen (tv.) og Thomas Hechmann var værter for 125 kunder

Forskellene på nationaliteterne skinner bl.a. igennem, når man taler indflydelse. Her er danskere og vesteuropæere mere end andre nationaliteter skeptiske over, om organisationer og rederier reelt er imødekomende over for medarbejdere på søen.

Samme billede ses ud for vigtige motivationsfaktorer som anerkendelse og belønning. På en skala fra 1 til 5 ligger danskerne (med 3,4 ud af 5) igen under det filippinske og det østeuropæiske niveau på 4,1. Men generelt føler søfolkene, at de bliver behandlet retfærdigt.

Søfartens Arbejdsmiljøråd og erhvervets organisationer er i gang med at analysere resultaterne for at se, hvad der kan gøres for at forbedre arbejdsmiljøet yderligere.

Hvor tilfreds er du med arbejdsmiljøet? – Total (Basis: 1565)



6 guldorn

(Kilde: Videncenter for Arbejdsmiljø)

Undersøgelsen tager afsæt i de såkaldte seks guldorn, der er faktorer, som menes at have særlig stor betydning for trivsel og psykisk arbejdsmiljø (kilde: Videncenter for Arbejdsmiljø).

Indflydelse Har du indflydelse på dine egne arbejdsforhold? Eksempelvis dine arbejdsopgaver, arbejdstider og hvem du arbejder sammen med.

Mening Er dit arbejde meningsfyldt? Kan du se en sammenhæng mellem dit arbejde og arbejdspladsens samlede produktion? Føler du, at du gør en forskel?

Forudsigelighed Ved du, hvad der skal ske i den nærmeste fremtid? Ved du eksempelvis, hvor du skal arbejde, og hvem du skal

arbejde sammen med? Føler du, at du går en usikker fremtid i møde?

Social støtte Kan du regne med, at dine kolleger eller ledelsen bakker dig op, hvis du har brug for hjælp – både praktisk og psykologisk? Føler du, at det er i orden at bede om støtte?

Belønning Er du tilfreds med din løn og karriere, og føler du, at ledelsen og dine kolleger anerkender din indsats – både arbejdsmæssigt og socialt?

Krav Er dit arbejde tilpas udfordrende, og har du tid nok til at løse dine opgaver? Stiller dit arbejde store følelsesmæssige krav til dig – eksempelvis i forbindelse med kundebetjening?

NORDEN NOTER

International toppost

NORDENs CEO Carsten Mortensen er indtrådt i den øverste ledelse - Executive Committee - for ICS, International Chamber of Shipping. ICS repræsenterer ejere og operatører fra bl.a. tørlast-, tank-, container- og passagerrederier, og medlemmerne kontrollerer over halvdelen af verdens handelsflåde.

ICS varetager erhvervets interesser over for bl.a. FN's Søfartsorganisation IMO og andre FN-agenturer i globale spørgsmål som klima, pirateri, miljø, sikkerhed, tekniske forhold etc. ICS og arbejds-giverorganisationen ICF (International Shipping Federation) har medlemmer i godt 40 lande.



Carsten Mortensen er udpeget til ICS Executive Committee af Danmarks Rederiforening, hvor han tidligere i år blev valgt som næstformand.

Hæder i Singapore

Et håndtryk fra udenrigsminister Dr. Balaji Sadasivan, en plakette og et bifald. Det var udbyttet, da Senior Vice President Peter Borup fra NORDEN deltog i den årlige FG 50 konference, hvor Singapore hædres landets hurtigst voksende virksomheder. I år kom 200 virksomheder i betragtning, fordi de var vokset mindst 10% årligt i 3 år og var profitable. Ud af det felt blev de 50 hædret, og NORDEN Shipping (Singapore) Pte. Ltd. - NSS - blev kåret som den 14. hurtigst voksende virksomhed. Ud over at drive kommercielle aktiviteter ejer NSS en del af Rederiets flåde.

For at forenkle selskabsstrukturen har NORDEN i øvrigt i september fusioneret NSS med selskabet NORDEN Tankers & Bunkers Pte. Ltd. - NTB - som også var indregistreret i Singapore. NSS er det fortsættende selskab, og alle medarbejdere og forpligtelser fra NTB er ved fusionen overført til NSS.

Dr. Valaji Sadasivan (tv.) og Peter Borup på podiet



4. stærkeste rederi finansielt

NORDEN er et af verdens finansielt stærkeste rederier. Det fremgår af den årlige analyse af de største børsnoterede rederier i magasinet Marine Money, som denne gang har haft 100 rederier under luppen.

Marine Money måler finansiell styrke ud fra 3 nøgletal:

Current Ratio viser omsætningsaktiver i forhold til kortfristede forpligtelser og giver en idé om et selskabs evne til at opfylde sine forpligtelser med de penge og tilgodehavender, der er til rådighed på kort sigt.

Interest Coverage: Holder den primære driftsindtjening op mod renteudgifterne og giver dermed et indtryk af, om et selskab tjener nok til at afdrage gæld og betale renter.

Debt to Capitalization: Sætter gæld og forpligtelser i forhold til den samlede kapital inklusive egenkapital - og fortæller dermed, hvor gearet (gældsæt) et selskab er.

NORDENs score inden for de 3 nøgletal rakte samlet til en fjerdeplads i disciplinen "Financial Strength".

Samlet nr. 17

Marine Money sammenligner også rederiernes præstationer inden for 7 andre nøgletal, og i 4 af de 7 delkategorier rakte NORDENs resultater til en placering i top-10 (se skemaet).

Omvendt kostede NORDENs faldende aktiekurs i de sidste måneder af 2008 på resultaterne inden for 2 aktierelaterede nøgletal, nemlig Total Return to Shareholders og Price/Book Value. Og endelig trak årets overskudsgrad også ned.

Derfor endte NORDEN som nr. 17 i Marine Moneys samlede oversigt over de 100 rederiers resultater i 2008. I magasinets 4 foregående ratings har NORDEN i alle år været i top-5.

NORDENs placeringer de 2 seneste år

	2008	2007
Total Return to Shareholders		
(Aktiekursudvikling + udbytte / aktiekurs primo året)	60	9
Total Assets Turnover (Omsætning / samlede aktiver)	7	6
Profit margin (EBITDA / omsætning)	81	71
Return on Equity (Nettoresultat / egenkapital)	6	6
Return on Assets (EBIT / aktiver)	4	2
Price/Book value (Aktiekurs / bogført værdi pr. akte)	39	13
EV/EBITDA (Enterprise value / EBITDA)	10	35
Current Ratio (Omsætningsaktiver / kortfristet gæld)	9	10
Debt to Capitalization (Samlet gæld / egenkapital + gæld)	3	5
Debt Coverage Ratio (EBIT / renteudgifter)	2	2
Samlet placering	17	2

Marine Money International Global Rankings, 2009

Slagfærdige medarbejdere

Mange af NORDENs medarbejdere har en stor interesse for golf – og en del er ligeledes meget talentfulde spillere.

NORDEN Cup

I september blev den 3. årlige "NORDEN Cup" for medarbejdere afholdt på Hørsholm Golfklub. "Dagen var som de foregående år en succes og en stor oplevelse for alle 21 deltagere – og vi var vidner til såvel mulige som umulige slag," fortæller arrangøren Kasper Devantier fra Juridisk Afdeling. Som noget nyt i år var arrangementet blevet udvidet med en søsteraktivitet for begyndere, som fik introduktion af professionelle trænere og derefter spillede deres egen turnering på par-3 banen. Golfdagen blev afsluttet med en fælles middag i klubhuset.

Vindere af NORDEN Cup

2007: Jesper Aaholm Pedersen, Chartering Manager

2008: Anders Hansen, Senior Chartering Manager

2009: David Culling, IT Analyst

Shipping Golf

Medarbejdere fra Rederiet var med helt fremme i begge årets turneringer under den traditionsrige Shipping Golf Cup arrangeret af Danmarks Rederiforenings Boldklubs Golfafdeling.

I SG Cuppen blev både 1. og 2. pladsen indtaget af NORDEN-medarbejdere, og finalen i SG Four Ball blev også vundet af et makkerpar fra NORDEN.

Marianne Christensen, Head of Risk Management, præsterede under træningen til SG Four Ball et hole in one. Hun og makkeren, Financial Assistant Birgitte Larsen, sluttede som nummer 2 i deres pulje og gik desværre ikke videre til finalerunden.

Stor koncentration ved banens putting green



Secretary Randi Knudsen (tv.) fra Tank og Accounting Assistant Sofie Lassen fra Norient viste NORDENs farver

Verdens største løb

NORDEN var godt med, da verdens største motionsløb – DHL stafetløbet 5 x 5 kilometer - blev afholdt i Fælledparken i København. Løbet har 125.000 deltagere, så afviklingen strækker sig over 5 aftener.

Det er tradition, at et antal hold fra NORDEN stiller op i løbet, og i år blev det til hele 8 hold med hver 5 løbere i et godt mix spændende fra hurtige og erfarne løbere til lidt langsommere motionister.

Et af NORDENs hold havde så god fart i løbeskoene, at det endte som nr. 84 af de 25.000 hold med en gennemsnitsfart på 4:01 min for hver af de 25 kilometer. Andre hold valgte et roligere tempo, men uanset tiderne blev løberne mødt af smil, glæde og klapsalver, når de kom til basen i NORDENs telt i parken og blev mødt af en stor fanskare af kolleger, som ud over at heppe også nød den gode mad fra grillen.

Danmarks historie i Baltimore

Medarbejdere fra NORDEN Tankers & Bulkers i Annapolis kom tæt på et stykke Danmarkshistorie, da de besøgte Skoleskibet Danmark i havnen i Baltimore.

Skibet blev bygget i 1932 og har lige siden fungeret som sejlskole. Men skoleskibet har en særlig tilknytning til USA. Da Tyskland under 2. Verdenskrig besatte Danmark, lå skibet nemlig i amerikansk havn, og derfor blev det stillet til rådighed for den amerikanske kystvagts officersskole mod en symbolsk betaling på USD 1 om året. Fra 1942-1945 førte skibet Stars and Stripes, og i de år blev der uddannet 5.000 kadetter ombord. Som påskønnelse for den tjeneste satte amerikanerne en bronzeplade op på skibet.

Den og andre historier blev fortalt ved besøget, der var arrangeret af havneagent T. Parker Host, som NORDEN benytter ved anløb i Baltimore, primært ved losning af kul og salt.

Der er plads til 15 besætningsmedlemmer og 80 elever på Skoleskibet. Et 10-ugers togt med skibet er et led i grunduddannelsen som skibsassistent sammen med undervisning på MARTEC i Frederikshavn.

Medarbejdere fra Annapolis ved skibet, der var på vej på sit 95. togt – til Irland





Jacob Kragh

Bettina von Linstow

Lars E. Biilmann

Stephan S. Jensen

Laura Rosholm

Henning M. Madsen

MEDARBEJDERNYT

Koncernfunktioner

14. september 2009: *Jonas Hoffmann*, 19, ansat som Piccolo i Intern Service.

Teknisk Afdeling

1. august 2009: *Thomas Hedegaard Andersen*, Superintendent, overgået til 1. Styrmand på NORD BUTTERFLY.

1. august 2009: *Bettina von Linstow*, 35, ansat som Crew Manager.

1. august 2009: *Anne-Grethe Ringhus Hansen* er overgået fra Crew Manager til Crew Account Manager.

1. september 2009: *Henning Martin Madsen*, 41, ansat som Manager Ship Support Systems.

Tørlastafdelingen

23. juli 2009: *Henrik G. Nielsen*, Operations Manager i Hellerup, overgået til Operations Manager i Annapolis.

27. august 2009: *Owen Mulford*, Assistant Chartering Manager i Annapolis, overgået til Assistant Chartering Manager i Handymax Befragtning i Hellerup.

3. September 2009: *Satoko Forsberg*, (tidligere vikar) er blevet fastansat som Controller i Control.

1. oktober 2009: *Christian Munk Jensen*, Assistant Chartering Manager i Hellerup, overgået til Assistant Chartering Manager i Singapore.

12. oktober 2009: *Kristian Birch Rasmussen*, 34, ansat som Operations Manager i Panamax Operation.

Annapolis

14. september 2009: *Christian Hornum*, Assistant Chartering Manager i Annapolis, overgået til Assistant Chartering Manager i Singapore.

Site Offices

SSY

1. juli 2009: *Kim Hai Nguyen*, 57, ansat som Hull Supervisor.

5. juli 2009: *Elonyz Lopez*, Machinery supervisor, fra JNS Site Office.

1. august 2009: *Ronnie B. Catapang*, 40, ansat som Paint Supervisor.

1. august 2009: *Miao Dan*, Painting Supervisor, fra JNS Site Office.

Grundet GSI Site Offices midlertidige lukning er personalet blevet allokeret således:

1. juni 2009: *Antony Ujung*, overgået til JNS som Electrical Supervisor.

1. august 2009: *Zheng Xiao Zhang*, overgået til JNS som Paint Supervisor.

1. september 2009: *Michael Brodersen*, overgået til SSY Site Office som Machinery Supervisor.

15. september 2009: *Ralph Perttula*, overgået til Mitsui Chiba Site Office som Site Manager.

Norient Product Pool

31. august 2009: *Nikolaj D. Lambertsen*, Assistant Chartering Manager, overgået til Operations Manager i Operation.

1. september 2009: *Hanne Scheibel Petersen*, 44, ansat som Accounting Assistant (barselsvikar) i Accounting.

Cypern

27. juli 2009: *Christina Michael*, 26, ansat som Controller – Disbursements.

Singapore

31. august 2009: *Søren Tolbøll Nielsen*, Assistant Chartering Manager i Singapore, overgået til Assistant Chartering Manager i Norient (USA) LLC.

NORDENs skibe

Nyansættelser:

7. juli 2009: *Jonsvein Thorbjørn Jønsen*, 50, ansat som 1. maskinmester.

17. august 2009: *Bjørn Odd Johannessen*, 49, ansat som 1. maskinmester.

Nye Shipping Trainees i Hellerup er startet i følgende afdelinger:

1. august 2009: *Laura Rosholm*, 19, Panamax Befragtning, Tørlastafdelingen.

1. august 2009: *Jacob Kragh*, 22, Befragtning, Norient Product Pool.

1. august 2009: *Stephan Skovgaard Jensen*, 21, Operation, Norient Product Pool.

Trainees fra Shanghai er startet i følgende afdelinger i Hellerup:

24. august 2009: *Iris Yu*, Control, Tørlastafdelingen.

24. august 2009: *Judy Chen*, Panamax Befragtning, Tørlastafdelingen.

Snart udlært Trainees fra Shanghai

To af NORDENs Trainees fra Shanghai bliver udlært i Hellerup og fortsætter deres karriere hos NORDEN i følgende stillinger:

1. november 2009: *Jay Chen*, overgår til Shanghai som Assistant Chartering Manager.

Januar 2010: *Elaine Yu*, overgår til Singapore som Assistant Operations Manager.

Mærkedage

Koncernfunktioner

20 oktober 2009: *Marianne Christensen*, Head of Risk Management, fylder 40 år.

Tørlastafdelingen

14. oktober 2009: *Charlotte Elkjær*, Controller, fylder 40 år.

NORDENs skibe

22. september 2009: *Jonsvein Thorbjørn Jønsen*, 1. maskinmester på m.t. NORD BUTTERFLY fyldte 50 år.

28. oktober 2009: *Lars Enkegaard Biilmann*, Kaptajn på m.t. NORD MERMAID, 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 215 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 1. halvår 2009

Resultat: Resultatet for 1. halvår 2009 blev USD 133 mio. svarende til DKK 742 mio. Resultatet indeholder gevinster fra salg af skibe på USD 39 mio. samt positive dagsværdireguleringer af visse sikringsinstrumenter på USD 65 mio. Rederiets drift genererede i 1. halvår et positivt cash flow på USD 109 mio.

Forventninger: For 2009 forventes EBIT at blive USD 122-172 mio. inklusive salgsvancer på cirka USD 67 mio.

ADRESSE

Dampskibsselskabet NORDEN A/S
Strandvejen 52
2900 Hellerup
Danmark

Telefonnummer: 3315 0451
www.ds-norden.com

LEDELSE

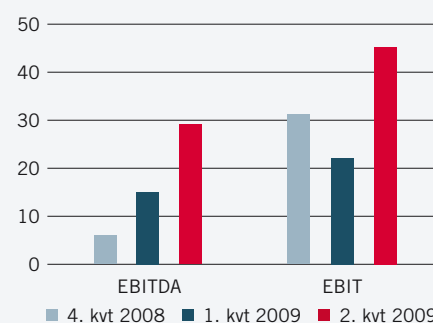
Bestyrelsesformand
Mogens Hugo

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)



SKIFTEDAG I MUMBAI

Adam Nielsen tager over som leder af NORDENs kontor i Indien. Han afløser Jesper W. L. Pedersen, der flytter til Annapolis for at blive næstkommanderende for Tørlastafdelingens aktiviteter i Nordamerika

Adam Nielsen gør klar til at flytte fra Hellerup til Mumbai, Indien

Kufferten er næsten pakket, og tankerne er ved at blive sporet ind på det kommende job: I første kvartal 2010 rykker Adam Nielsen til Indien som General Manager for NORDEN Tankers & Bulkers (India) Pvt Ltd, Mumbai.

Adam Nielsen er 28 år og i dag Senior Chartering Manager i Tørlastafdelingen i Hellerup. Han er shippinguddannet i NORDEN og færdiggør snart også en HD i Finansiering på Copenhagen Business School. Asien har han allerede prøvet kræfter med: Han har været udstationeret i samlet 3,5 år i Singapore og Shanghai, og i sit nuværende job er han kommercielt ansvarlig for Handymax-sektionen i Fjernøsten.

"Jobbet i Indien ligger i naturlig forlængelse af de funktioner, jeg tidligere har haft. Jeg har nogle erfaringer og en viden, som jeg kan udnytte. Så jeg føler mig ret godt rustet og glæder mig – også til at møde en nyt land med et anderledes og sikkert kontrastfuld kultur," siger Adam Nielsen.

Vigtigt marked

Kontoret i Mumbai varetager relationerne til NORDENs kunder i Indien og dets nabolande samt i Mellemøsten. Adam Nielsen ved, at hans nye job kommer til at adskille sig på et par punkter i forhold til, hvad han har været vant til: Kontoret har fire medarbejdere inkl.



Jesper Pedersen skal skifte udsigten i Mumbai ud med Annapolis, Maryland

en havnekaptajn, og derfor vil personlig ledelse fylde mere i hverdagen. Han er også indstillet på flere administrative opgaver med rapportering, men primær fokus vil være på relationer til specielt mæglere og direkte kunder.

Målt på havneanløb – antal skibe, der enten laster eller losses i havn - er Indien blandt NORDENs fem største tørlastmarkeder. Og forventningerne til landet er store. I de senere år er BNP vokset 7-9% årligt, og selv om også Indien er blevet ramt af den globale økonomiske krise, har landet potentialet til på længere sigt at blive en af verdens største økonomier. Særligt interessant for tørlast er det, at den indiske regering vil styrke infrastrukturen - også i havnene - og at landets kraftværker planlægger en ekspansion, der kræver mere importeret kul.

NORDENs forretning på Indien omfatter transport af især kul fra Indonesien, Australien og Sydafrika samt gødning, pet coke og kalksten. Fra Indien er de største laster jernmalm og bauxit til primært Kina. Desuden har NORDEN en del transporter af jernmalm og kul mellem indiske havne.

Tilbage til USA

Den nuværende General Manager i Indien, Jesper W. L. Pedersen, siger efter 3,5 år farvel til Indien og goddag igen til Annapolis, hvor han arbejdede i 3 år frem til 2006. Fra 1. kvartal næste år bliver han som Senior Chartering Manager næstkommanderende for Tørlastafdelingen i Nordamerika.

Jesper W. L. Pedersen fortæller, at hans ophold i USA kan blive længerevarende denne gang, for en af ideerne med hans skifte er netop at styrke kontinuiteten – sikre, at man har den samme person til at håndtere kunder og mæglere igennem længere tid. Så Jesper W. L. Pedersen skal både genopdyrke sine tidligere kontakter i Nordamerika og skabe nye kunder. Hans erfaringer fra Indien kan også komme ham til nytte, da der er en del transporter fra USA til Indien, og med kontakter begge steder vil der muligvis være basis for at skabe nye kontrakter.