


NPP ER LØFTET TIL VERDENS 2. STØRSTE PRODUKTTANKPOOL

Den har levet op til sit formål: At øge indtjeningen relativt til de to partnere

Side 4, 5, 6 og 7



NORDEN FORBEREDER
RENSNING AF BALLASTVAND

Side 3

NORDEN I SINGAPORE FÅR
FINANCE DIRECTOR

Side 9

STORE UDSVING
I SKIBSPRISER

Side 10 og 11

NORDEN GÅR HÅND I HÅND
MED KINESISK UNIVERSITET

Side 12, 13 og 14

NORDEN kalender

28. juni 2012

Dimission af 10 elever:

Xin Yu, Shanghai
 Carrie Chen, Shanghai
 Bing Zong Aw, Singapore
 Muhammad Khairiel, Singapore
 Kristofer Bisci, Annapolis
 Anne-Sophie Tinsfeldt, Hellerup
 Mads Louring, Hellerup
 Jesper Rahlf Rasmussen, Hellerup
 Patrycia Zaporowski, Hellerup
 Helge Petersen, Hellerup
 Alle fortsætter deres karriere i NORDEN

17. juli 2012

Navngivning af 37.000 tdw.
 Handysize tørlastskib
 Hyundai Mipo Dockyard Co., Ltd., Vietnam

24. juli 2012 – 15. august 2012

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

25. juli 2012

Navngivning af 37.000 tdw.
 Handysize tørlastskib
 Imabari Shipbuilding Co., Ltd., Japan

15. august 2012

Delårsrapport – 1. halvår 2012

15. august 2012 – 17. august 2012

Roadshows i forbindelse med delårsrapport

28. august 2012

Navngivning af 60.700 tdw.
 Handymax tørlastskib
 Oshima Shipbuilding Co., Ltd., Japan

5. september 2012 – 6. september 2012

Deltagelse i Jefferies 2012 Global Shipping Conference, New York

Forsidefoto

Mange hænder har været med til at gøre Norient Product Pool til verdens 2. største produkttankpool.

Dampskibsselskabet NORDEN A/S

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



Ansvarshavende redaktør:

Carsten Mortensen
 Artikler: Nicolai Bro Jöhncke, nbj@ds-norden.com og Jens Peter Skaarup, jps@ds-norden.com,
 Corporate Communications
 Billeder: Karina Skydt, kas@ds-norden.com,
 Corporate Communications
 Layout og grafisk produktion: meyer & buk Dahl as



ET UDFORDRENDE 2012

NORDEN er kommet fornuftigt i gang med et udfordrende år. Første kvartal er vel overstået med et driftsresultat, der flugtede med vores forventninger og udgjorde USD 50 mio. før nedskrivninger. Resultatet blev opnået i et udfordrende marked, hvor markedsraterne for både Tørlast og Tank kom under betydeligt pres, og det er en tendens, der er blevet forstærket efter kvartalets udløb. Og når markedsraterne er under pres, kommer skibspriserne også under pres.

Samtidig er shippingbranchen også mærket af finanskrisen. Det er ganske enkelt blevet væsentligt sværere at opnå bankfinansiering til køb af skibe, hvilket lægger en dæmper på antallet af købs- og salgstransaktioner. Der er slet og ret blevet færre købere.

De faldende skibspriser rammer også NORDEN. Derfor nedskrev vi i forbindelse med regnskabet for 1. kvartal værdien af NORDENs flåde med USD 300 mio., så den regnskabsmæssige værdi bedre flugter med den skønnede værdi. Jeg havde selvfølgelig helst været nedskrivningen foruden, men det er vigtigt at påpege, at den hverken påvirker vores driftsresultat før nedskrivninger eller vores likviditet.

NORDEN er nemlig også efter nedskrivningen finansielt stærk og havde ved udgangen af 1. kvartal USD 450 mio. i likvider og værdipapirer og USD 150 mio. i uudnyttede lånefaciliteter. Det betyder, at NORDEN har styrken til at udnytte de fordele, de store udsving giver. Derfor fastholder vi også forventningerne til året, selvom 2012 viser sig at være lige så udfordrende, som vi forudså allerede ved årsskiftet.

Ud over artiklen om den regnskabsmæssige nedskrivning indeholder dette nummer af NORDEN News også historier om blandt andet vores produkt-tankpool Norient Product Pool (NPP), som vi siden 2005 har drevet sammen med vores cypriotiske partner Interorient Navigation Company. NPP er nu verdens 2. største produkttankpool og har levet op til forventningerne. NORDEN News fortæller også, hvordan vi fra Rederiets side gennem langsigtet samarbejde med Shanghai Maritime University og ansættelsen af en Finance Director i NORDENs selskab i Singapore opsøger og aktivt dyrker de muligheder, der på lang sigt giver vækst og fremgang for NORDEN.

Samtidig gør vi hver dag en indsats for at skrue på alle de håndtag, vi kan, for at drive NORDEN så effektivt som muligt og for i størst muligt omfang at imødegå de daglige, alvorlige udfordringer i markedet og vende dem til en fordel for NORDEN.

God fornøjelse med læsningen og rigtig god sommer.

CARSTEN MORTENSEN, adm. direktør

NORDEN FORBEREDER RENSNING AF BALLASTVAND

Når skibe sejler uden last – i ballast, er det nødvendigt at pumpe vand om bord for at give en sikker sejlads. Problemet er, at ballastvandet indeholder tusindvis af levende organismer, som kan tage magten i de farvande, hvor ballastvandet lukkes ud igen. Derfor vedtog FNs maritime organisation IMO i 2004 en konvention, der betyder, at rederierne skal dræbe alt levende i ballastvandet. Konventionen er dog endnu ikke trådt i kraft, og den teknologiske løsning lader også vente på sig.

En konvention fra FNs maritime organisation IMO om rensning af ballastvand giver hovedbrud overalt i rederibranchen. I 2004 blev man enige om at kræve rensning af ballastvand ud fra en forventning om, at der med tiden ville blive udviklet en teknisk løsning, der kunne sikre målet. Det er dog endnu ikke sket, og det stiller verdens rederier i et dilemma – for hvilken løsning skal man satse på, og findes der overhovedet en teknologi, der er god nok til at blive godkendt i alle flagstater? Hos NORDEN vil man være forberedt, og derfor er Teknisk Afdeling i gang med at undersøge, hvilken af de nuværende kendte teknologier, der bedst og billigst renser ballastvandet på de 29 tørlastskebe og de 17 tankskebe, som Rederiet selv ejer.

Ballastvand skiftes på hver rejse

Første del af konventionen er trådt i kraft, og den kræver, at ballastvandet fra verdens handelsflåde skal skiftes én gang under rejsen.

”Det er den anden del af konventionen, som er den største udfordring. For den del af konventionen betyder, at vi skal foretage en kemisk og/eller mekanisk rensning af ballastvandet, så alle levende organismer dræbes. Derfor er vi i fuld gang med at undersøge, hvilken teknisk løsning, der på kort og langt sigt er den bedste for NORDEN og havmiljøet – og den billigste. Men i den forbindelse er ikke kun tidsfristen et stort problem. Det er et endnu større problem, at der endnu ikke findes rensningsanlæg på markedet, der fungerer under alle klimaforhold,” siger NORDENs tekniske direktør Lars Lundegaard.

Tusindvis af organismer

Handelsskebe verden over har siden introduktionen af stålskrog for 120 år siden brugt at pumpe vand ind til at stabilisere skebene, når de sejler i ballast. Ballastvandet indeholder tusindvis af levende organismer som små hvirvelløse dyr (f.eks. gobler), cyster, larver, bakterier, vira etc. Problemet er, at disse mikroorganismer på grund af deres styrke og aggressivitet og eventuel mangel på naturlige fjender kan fortrænge de eksisterende organismer i de farvande, hvor ballastvandet lukkes ud.

Den globale flåde af handelsskebe, der tilsammen står for transporten af cirka 90% af verdenshandelen, flytter hvert eneste år omkring 10 mia. tons ballastvand – det svarer til at fylde Wembley Stadium i London med vand cirka 10.000 gange!

Efter mere end 14 års komplekse forhandlinger lavede IMOs medlemslande i 2004 en konvention, der betyder, at ballastvandet skal



Tankskebet NORD SNOW QUEEN – her fotograferet i Amsterdam – er et af de NORDEN-skebe, som skal forsynes med et anlæg til rensning af ballastvand, når en FN-konvention er ratificeret af mindst 30 lande, der repræsenterer mindst 35% af verdens handelsflåde.

renses for alt liv, inden det lukkes ud igen. Konventionen træder dog først i kraft 12 måneder efter, at den er ratificeret af 30 lande, der repræsenterer mindst 35% af verdens handelsflåde. Foreløbig har 33 lande med 26,46% af handelsflåden bag sig ratificeret konventionen. Lande som Panama og Bahamas, der repræsenterer henholdsvis 21,5% og 4,9% af handelsflåden på verdensplan, tøver fortsat med at ratificere konventionen. Som en række andre lande har de et problem med, at der heller ikke er udviklet et ensartet og transparent prøveudtagningssystem, som sikrer valide målinger af det rensede ballastvand – uanset hvor i verden prøverne udtages.

Når konventionen en dag bliver ratificeret, gælder det om at være klar, og det vil NORDEN være.

”Vi forbereder os på, at konventionen en dag træder i kraft, og at det derefter kan gå hurtigt. Vi kan glæde os over, at rensningsanlæggene kan installeres under planlagte dokninger af skebene, så vi ikke mister tid, og at rundt regnet 1/3 del af skebene allerede under bygningen blev forberedt til installationen af rensningsanlæg, så vi sparer penge til ombygning,” siger NORDENs tekniske direktør Lars Lundegaard.

Norient Product Pool, der har sit hovedkontor sammen med NORDEN i Hellerup, er klatret et trin op og er nu verdens 2. største produkttankpool. Øverst til højre poolens administrerende direktør siden stiftelsen, Søren Huscher.



NPP ER NU VERDENS 2. STØRSTE PRODUKTTANKPOOL

Da NORDEN og det cypriotiske rederi Interorient Navigation Company 1. januar 2005 på 50/50 basis søsatte produkttankpoolen Norient Product Pool (NPP), var målet klart: Indtjeningen skulle op, og det skulle ske ved opnåelse af kritisk masse, en bedre risikoafdækning (dvs. forholdet mellem korte spot-kontrakter og længerevarende kontrakter) og en større geografisk spredning. Alle mål er for længst opfyldt, og NPP er nu verdens 2. største produkttankpool.

NORDEN og det cypriotiske rederi Interorient Navigation Company (INC) så rigtigt, da de i november 2004 besluttede med virkning fra 1. januar 2005 at lægge deres respektive produkttankskibe ind i et 50/50 ejet selskab, Norient Product Pool (NPP), som fik ansvaret for den kommercielle og operationelle drift af skibene. Hvad de ikke kunne klare hver for sig, kan de klare sammen.

Det blev i begyndelsen til kun 16 skibe – alle Handysize og MR. Men med pool-samarbejdet som løftestang har de to rederier fået løftet indtjeningen relativt, fordi deres produkttankflåde nu har fået kritisk masse i markedet, fordi de har fået en bedre risikoafdækning (dvs. forholdet mellem korte spot-kontrakter og længerevarende kontrakter), og fordi de har fået en større geografisk spredning.

Med udgangen af 2011 bestod NPPs flåde af 75 skibe, og i 2012 er der kommet yderligere 7 til, så den er oppe på 82 – 51 Handysize, 27 MR og 4 LR1. Dermed er NPP verdens 2. største produkttankpool, og yderligere 7 MR-skibe er i ordre.

Kritisk masse er en forudsætning for at komme i kontakt med de såkaldte oil majors – som BP, Shell, Total, Petrobras, ExxonMobil etc. – og de store såkaldte oil traders som Vitol, Glencore etc.

Sikkerhed og sikkerhed og ...

Og sikkerhed, sikkerhed og sikkerhed igen i alle operationer er en forudsætning for at få en kontrakt med oil majors og oil traders. Når NPP på vegne af sine 2 ejere, INC og NORDEN, sejler med deres produkter, er deres omdømme også betroet NPP og de 2 ejere. Derfor må intet gå galt. Derfor gennemgår NORDEN og INCs flåde af produkttankskibe løbende såkaldte vettings, hvilket vil sige, at oil majors og oil traders foretager kompromisløse tekniske gennemgange af skibene. Og derfor har sikkerhed i alle operationer højeste prioritet hos INC og NORDEN – ligesom sikkerhed har højeste prioritet hos NPP som operationelt og kommercielt ansvarlig for den store flåde af moderne produkttankskibe.

Tre fjerdedele af NPPs flåde sejler spot – dvs. på korte kontrakter, mens den resterende fjerdedel af flåden er udbefragtet på længerevarende kontrakter. Fordelingen er udtryk for et bevidst valg, idet NPP p.t. anser upsiden på spotmarkedet for at være større end upsiden ved at indgå langvarige kontrakter.

Fortsættes på næste side >

Hvor stor skal NPP være?



Administrerende direktør Themis Papadopoulos, Interorient Navigation Company

Administrerende direktør Themis Papadopoulos, Interorient Navigation Company siger, at NPPs succes ikke har noget at gøre med, om poolen er næststørst inden for sit segment. Poolens størrelse er kun nyttig i den forstand, at den giver de to ejer-rederier en ægte global dækning inden for de produkttyper,

man sejler med. Med en mindre flåde kunne NPP ikke yde samme service verden over.

”NPPs fremtid handler om at konsolidere poolens allerede stærke position på markedet og at fortsætte med at arbejde tæt sammen med kunderne for at møde de krav, der er et resultat af de hele tiden skiftende handelsmønstre. Vi forudser en vis flådevækst, men formentlig i et lavere tempo, end vi har set de foregående år,” siger Themis Papadopoulos.

Gradvist bedre marked



Senior Vice President og chef for NORDENs tankafdeling, Lars Bagge Christensen

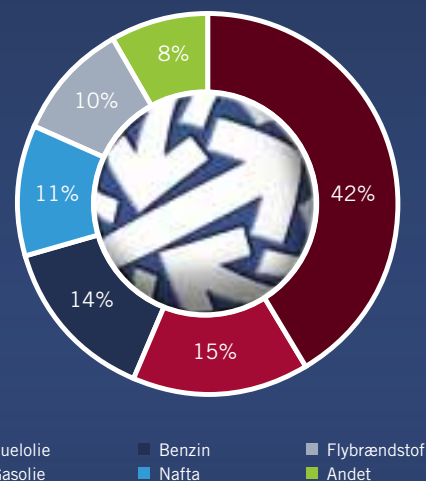
”Vi ser et gradvist bedrende marked i de kommende år. Årsagen er en blanding af makroøkonomisk bedring, lavere tonnagelieferancer og en strukturel udvikling i raffinaderisektoren, der gradvist flyttes mod Mellemøsten og Indien, hvor det er billigere at producere tankprodukter. Det vil øge efterspørgslen efter

produkttankskibe af den simple grund, at de længere rejser øger sejltiden for det enkelte skib,” siger Senior Vice President og chef for NORDENs tankafdeling, Lars Bagge Christensen og tilføjer, at NPP er vel positioneret, når markederne bedres.

MERE OM NPP

- NPPs befragtere og operatører har i gennemsnit 15 års erfaring
- På grund af right steaming er NPP-flådens gennemsnitsfart faldet fra 14,2 knob (sømil i timen) i 2008 til 12,6 knob i 2011
- I 2008 sejlede NPP-flåden 9,8 sømil pr. ton olie – i 2011 sejlede flåden på grund af right steaming 11,5 sømil pr. ton olie
- NPP flåden har en udnyttelsesgrad på 82% – kun 18% af skibsdagene er uden last

NPPs lastsammensætning



NPP

År	Det totale antal skibe i NPP (ved årets udgang)	Antal kontrakter på spot-markedet	Fragtede mængder i tons (spot-skibene)	Antal havnekald – lastning/losning (spot-skibene)
2005	22	178	5.283.956	422
2006	36	262	8.013.783	669
2007	42	441	13.453.535	1.098
2008	58	582	18.854.775	1.483
2009	63	509	16.360.775	1.311
2010	68	498	15.640.249	1.335
2011	75	633	19.339.266	1.554

Fortsat fra forrige side

Samme mentalitet hos ejerne

Administrerende direktør Themis Papadopoulos, INC: "Poolens succes skyldes primært, at den har etableret sig på markedet som en driftssikker, troværdig og fleksibel partner for kunderne. Det bliver bakket op af begge ejere, som har den samme mentalitet med hensyn til at operere deres skibe, og det ses tydeligt i den høje vedligeholdelsesstandard – uanset markedsvilkårene."

Chefen for Tank i NORDEN, Senior Vice President Lars Bagge Christensen: "Poolens reelle styrke er, at den ikke bare er en pool, men et joint venture mellem 2 meget homogene rederier med ens tilgang til kvalitetsparametre og forretningsetik og ens tilgang til en gensidig pragmatisk løsning for begge parter. Det er også karakteristisk, at begge parter går efter langsigtede mål – en kæmpe styrke – og ikke efter de kortsigtede optimeringer, som kan forekomme mellem parter, der er usikre på hinanden. Og da begge parter i poolen har haft et ønske om at vokse, er der også en størrelsesmæssig god balance

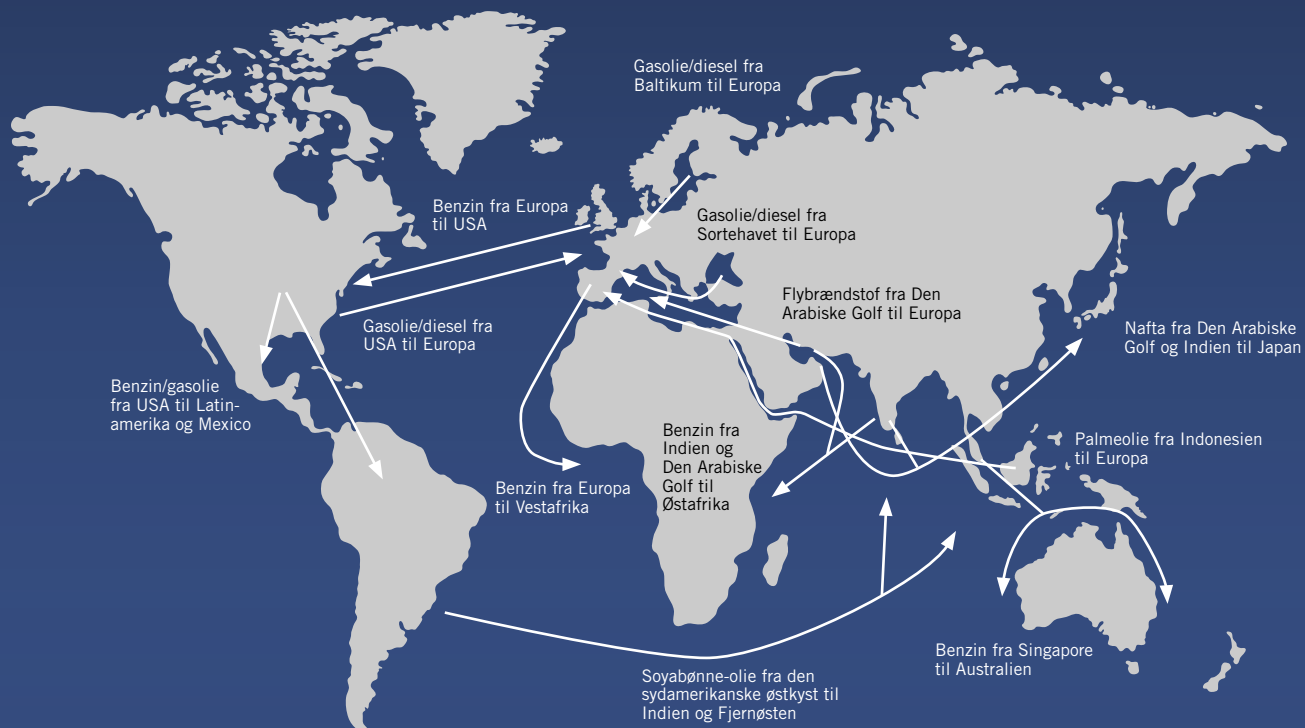
mellem de 2 parter. Væksten har betydet, at poolen i dag har den størrelse, som er nødvendig for at opnå den geografiske dækning og det serviceniveau, som vi ønsker, og som er nødvendig."

NPP er et dansk indregistreret selskab, hvis hovedkontor deler adresse med NORDENs hovedkontor i Hellerup uden for København. I spidsen for NPP har gennem alle årene stået administrerende direktør Søren Huscher, der disponerer over cirka 55 medarbejdere, hvoraf den ene halvdel arbejder på hovedkontoret, mens den anden halvdel fordeler sig på kontorerne i Cypren, Singapore, USA og Brasilien, hvor der åbnes kontor denne sommer.

Parate til nye produkter

Det altdominerende forretningsområde er klassiske, raffinerede olieprodukter som fuelolie, gasolie, benzin, nafta, flybrændstof etc. Men til produkttankpoolens styrker hører, at man ikke er bange for at sejle med laster, som andre tankrederier måske ikke har opmærksomheden rettet mod. Det kan være kaustisk soda, som på grund af sin vægtfylde er vanskeligt at håndtere. Det kan være molasse, som

NPPs transportmønstre



Sådan ser Norient Product Pools transportmønstre ud. En væsentlig trafik foregår mellem USA og Europa. I USA kører 80% af bilerne på benzin, derfor er der i USA et overskud af dieselolie. Omvendt – i Europa kører 80% af bilerne på diesel – det giver et overskud af benzin. Derfor sejles store mængder diesel fra USA til Europa og store mængder benzin den anden vej. Sydamerika er også en betydelig benzin-leverandør til USA. Nafta, der er en hovedbestanddel ved fremstillingen af plastprodukter, sejles i stor stil fra Arabiske Golf og Indien til Japan, mens mange laster sojabønneolie går fra den sydamerikanske østkyst til Indien og Fjernøsten.

skal holdes varmt for at flyde, men ikke for varmt, for så bliver det til noget, man bruner kartofler i. Det kan også være noget så simpelt som urea (urin fra køer), og det kan være ethanol-produkter, der er et marked i voldsom vækst, fordi prisen på råolie stiger, og fordi der verden over sker et skift mod alternative brændstoffer.

NPPs tilgang til markedet og størrelse har historisk lønnet sig. Dagsindsejlingen har ligget stabilt pænt over de 1-årige T/C-rater. I første kvartal i år indsejlede MR-flåden 9% højere rater end det 1-årige T/C-marked, mens de indsejlede rater i Handysize-flåden var hele 21% højere end spotmarkedet. Raterne blev hjulpet af kraftig vækst i eksporten af russisk fyringsolie, der skulle afskibes inden eksportafgiften fra april blev hævet med 19%.

Administrerende direktør Søren Huscher påpeger, at NPP fokuserer meget på såkaldt performance management.

”Det vil sige, at vi er meget bevidste om, hvor og hvad der kan og skal måles for at motivere til kontinuerlig forbedring. Når det kobles

med nogle dygtige medarbejdere, der kan deres håndværk, går tingene op i en højere enhed,” siger han.

Og med hensyn til at forsøge noget nyt – det kan være at sejle med nye produkter, men det kan også være at åbne et nyt kontor, som det vil være tilfældet med kontoret i Brasilien denne sommer – siger Søren Huscher: ”Vi er ikke bange for at forsøge noget nyt, og med vores størrelse er der råd til at tage velovervejede risici.”

Fokus på kunderne

Senior Vice President Lars Bagge Christensen fremhæver NPPs evne til at holde fokus på kunderne og deres behov for ”sikkerhed, sikkerhed og sikkerhed en gang til” og fleksible og pragmatiske løsninger.

”Vi skal altid have vore kerneværdier og de langsigtede kundeforhold for øje,” siger Lars Bagge Christensen.

Ejner Bonderup, 46 år, er en erfaren mand, som skal styrke udviklingen af NORDENs Tørlastafdeling



NY CHEF FOR NORDENS TØRLASTAFDELING

Ejner Bonderup afløser Peter Norborg, som er blevet ansat i et engelsk rederi. Samtidig styrkes NORDENs koncernledelse, Executive Management, med forfremmelsen af 2 Senior Vice Presidents til Executive Vice Presidents.

NORDEN har ansat en ny chef for Tørlastafdelingen og dermed en ny Executive Vice President (koncerndirektør) som afløser for Peter Norborg, der er blevet ansat som COO for Gearbulk i Storbritannien. Samtidig styrkes Executive Management med forfremmelsen af 2 Senior Vice Presidents til Executive Vice Presidents.

Ejner Bonderup er 46 år, har 24 års erfaring fra tørlastshipping og har siden 2009 været chef for tørlastforretningen i rederiet J. Lauritzen A/S, hvor han sammenlagt har arbejdet 24 år både i Danmark, Japan, Australien og USA. Ejner Bonderup er shippinguddannet, Akademiøkonom fra Niels Brock Handelsakademi i København og har desuden gennemgået lederuddannelser på såvel IESE Business School og IMD.

”Kravene til den ny chef for Tørlastafdelingen har været mange og høje, men Ejner Bonderup har blandt andet med sine mange års erfaring i branchen vist, at han er manden, der kan løfte opgaven. Jeg er derfor glad for, at vi får ham ombord og er sikker på, at hans tiltrædelse vil være en styrkelse af både Tørlastafdelingen og NORDEN som sådan,” siger administrerende direktør Carsten Mortensen, NORDEN.

Ejner Bonderup tiltræder, når det er muligt i henhold til forpligtelserne i hans nuværende ansættelse. Indtil da er der etableret en midlertidig ledelse af Tørlastafdelingen med Carsten Mortensen for bordenden.

Samtidig med ansættelsen af Ejner Bonderup som chef for Tørlastafdelingen har bestyrelsen besluttet at styrke NORDENs Executive Management med yderligere to medlemmer:

Lars Bagge Christensen udnævnes til Executive Vice President (koncerndirektør) med ansvar for Rederiets tankaktivitet med en flåde på 45 skibe, hvoraf 21 er ejede af NORDEN. Lars Bagge Christensen er 49 år og kom til NORDEN i 1993. Siden 1999 har han været Senior Vice President med ansvar for Tankafdelingen.

Martin Badsted udnævnes ligeledes til Executive Vice President (koncerndirektør) med ansvar for Corporate Secretariat, der står for markedsanalyse, investor relations, risikostyring, strategi- og forretningsudvikling samt andre tværgående processer. Martin Badsted er 39 år, kom til NORDEN i 2005 og har siden 2008 været Senior Vice President med ansvar for Corporate Secretariat.

”Med styrkelsen af Executive Management har NORDEN det helt rigtige hold til at gennemføre vores vækststrategi og udbygge NORDENs position som kundernes foretrukne partner i tørlast- og tankmarkedet,” siger bestyrelsesformand Mogens Hugo.

Executive Management består herefter af administrerende direktør Carsten Mortensen, finansdirektør Michael Tønnes Jørgensen, Executive Vice President Lars Bagge Christensen og Executive Vice President Martin Badsted. Ejner Bonderup indtræder i Executive Management, når han tiltræder stillingen som chef for Tørlastafdelingen med titel af Executive Vice President.

NORDEN I SINGAPORE FÅR SIN FØRSTE FINANCE DIRECTOR

NORDENs selskab i Singapore - NORDEN Shipping (Singapore) Pte. Ltd. - har vokset sig så stort, at tiden nu er inde til, at selskabet får sin egen Finance Director. Til posten er valgt Jakob Bergholdt, som sammen med Managing Director Peter Borup vil udgøre ledelsen af Singapore-selskabet – også kaldet NORDENs andet hjem.

Asien buldrer. Anført af verdens næststørste økonomi Kina - NORDENs ubestridt største tørlastmarked - importerer de asiatiske vækstøkonomier omkring 80% af alle de råvarer, som sælges på verdensplan. Det er kul, jernmalm, cement, korn, – det er alt, hvad der skal bruges for at opbygge stærke, betydningsfulde økonomier. I første kvartal i år steg alene Kinas import af 11 søtransporterede råvarer med cirka 17% i forhold til samme kvartal i 2011. Samtidig ser vi et stadigt stigende olieforbrug i Asien, og dette understøtter også udviklingen af NORDENs tankforretning.

Lige midt i denne region ligger det internationalt anerkendte og attraktive shipping hub Singapore, og her har NORDEN haft sit asiatiske hovedkontor siden 1996.

"I kraft af den store vækst er der behov for at styrke finansfunktionen i Singapore. Vi ønsker også at sikre, at vi har den rigtige administrative platform for videre vækst i Asien. Derfor har vi nu ansat en Finance Director i Singapore," fortæller finansdirektør for NORDEN Michael Tønnes Jørgensen.

Stor Asien-erfaring

Til posten som Finance Director har NORDEN valgt Jakob Bergholdt, der i mange år har arbejdet for andre rederier og logistikselskaber i Asien – f.eks. i Thailand, Kina og senest i netop Singapore, hvor han

har haft et regionalt finansansvar for hele Sydøstasien. Sammen med Managing Director Peter Borup vil Jakob Bergholdt udgøre ledelsen af NORDENs selskab i Singapore, som under navnet NORDEN Shipping (Singapore) Pte. Ltd. er en selvstændig juridisk enhed.

"Jakob Bergholdt kender således kulturen godt, og han kan også begå sig lidt på mandarin. Jeg kender Jakob fra tidligere ansættelse i Mærsk, og hans faglige og uddannelsesmæssige kompetencer favner bredt. Derudover har han de rigtige værdier og er meget selvstændig, arbejdsom og grundig med sine opgaver. Så vi var ikke i tvivl, da vi havde muligheden for at ansætte Jakob," siger Michael Tønnes Jørgensen.

Om sine bevæggrunde til at lade sig ansætte i NORDEN siger den nye Finance Director Jakob Bergholdt:

"NORDEN har en virksomhedskultur og nogle værdier, som jeg i den grad kan tage til mig. Mange virksomheder har værdier og visioner, som står på nogle plakater på væggen, og det er så det. Jeg kan tydeligt føle og se værdierne realiseret i alt det, vi gør. Det er en fornøjelse at se, at NORDEN på trods af sin kraftige vækst fortsat har en enkel og direkte forbindelse og beslutningsprocedure i forhold til sine interessenter – der er ikke plads til politik og bureaukrati. Jeg tror, at det vil være en nøglefaktor, når vi skal sikre os, at vi kan vinde i de udfordrende år, vi står foran."

Blå bog

2012-:	NORDEN Shipping (Singapore) Pte. Ltd., Finance Director
2010-2012:	Cognita Asia Pacific, Chief Financial Officer
2008-2010:	Maersk Logistics Asia Pacific Region, Regional Chief Financial Officer
2007-2008:	Maersk China Ltd., Corporate Finance, Director
2004-2007:	Maersk France S.A., Chief Financial Officer
2001-2004:	Maersk Group Thailand, Finance Manager
1998-2001:	A.P. Moller-Maersk, Controller, Business Audit
1995-1998:	Maersk (China) Shipping Co. Ltd., Finance Manager East & Central China
1993-1995:	A.P. Moller-Maersk, Finance Trainee

41 år, gift med thailandsk fødte Warisara - Senior Consumer Insight Manager i L'Oreal Asia Pacific, ingen børn.

Jakob Bergholdt, nytiltrådt Finance Director i NORDEN Shipping (Singapore) Pte. Ltd. i Singapore:

"Min opgave er sammen med mit team yderligere at udvikle de allerede høje finansielle standarder og processer, som findes i NORDEN."



Shipping er en cyklisk branche. Det går op, det går ned, og det gælder både for fragtraterne og skibspriserne. I forbindelse med regnskabet for 1. kvartal 2012 nedskrev NORDEN den regnskabsmæssige værdi af flåden med USD 300 mio. for at sikre et retvisende billede af aktiverne. Et initiativ, der blev godt modtaget af analytikere og af markedet.

STORE UDSVING I SKIBSPRISER

USD mio.



Handymax 56.000 tdw., 5 år, brugtpriser

Som bølger på havet går priser og rater op og ned. Grafen viser udviklingen i prisen for brugte Handymax-tørlastskibe de seneste år og illustrerer, at især udviklingen omkring årene 2006-08 var ekstrem. Det har NORDEN taget højde for i sin værdiansættelse af flåden ved at fjerne netop de ekstreme yderpunkter i vurderingen.

Det kan være vanskeligt at fastsætte den langsigtede værdi af et rederis flåde. En stor del af værdien afhænger nemlig ikke blot af de nuværende priser på skibe og fragtrater, men er i høj grad også afhængig af et skøn over fremtidens udvikling. Men med en såkaldt impairmenttest, hvor man ser både på salgsværdien af Rederiets skibe og nybygninger og skibenes fremtidige indtjeningspotentiale, kan man dog komme med et kvalificeret bud på en langsigtet værdi.



"NORDEN står stærkt til at udnytte de nuværende lave skibspriser," siger finansdirektør Michael Tønnes Jørgensen med henvisning til Rederiets finansielle styrke i form af likvider og værdipapirer.

Hvert kvartal de seneste 3 år har NORDEN derfor gennemført en impairmenttest for at sikre, at de værdier, der bliver opgjort i regnskabet, er retvisende. Udgangspunktet for impairmenttesten er gennemsnittet af 3 mæglervurderinger af salgsværdien af Rederiets skibe og nybygninger. Hvis mæglervurderingerne er lavere end de regnskabsmæssige værdier og købspriser på nybygninger, skal man gennemføre en analyse af, hvad man kan forvente, at skibene kan generere af fremtidig indtjening i den tid, man regner med at have dem til rådighed – det man kalder "Value in use".

Et kig i krystalkuglen

Da der er tale om et skøn, der til tider kan række ganske mange år ud i fremtiden, medfører det, at resultatet alt andet lige er forbundet med en vis usikkerhed.

"Uanset hvor grundigt man går til værks, vil en opgørelse af fremtidig indtjeningspotentiale indeholde lidt krystalkugle. På baggrund af erfaring og gennemgang af op til 20 års rater går vi ind og giver vores bud på fremtidens markeder, men det er først i bakspejlet om mange år, man kan konstatere, om man ramte rigtigt," forklarer NORDENs finansdirektør Michael Tønnes Jørgensen.

Fjerner ekstremer

I forbindelse med kvartalsregnskabet for 1. kvartal 2012 gennemførte NORDEN endnu en impairmenttest. Det skete i et marked, hvor skibspriserne, spotraterne og forwardfragtraterne gennem længere tid havde været under pres.

På den baggrund gik Rederiet ind og justerede i testen, så man fjernede de største ekstremer i de seneste 20 års udvikling på rater og skibspriser. For selv om branchen generelt netop er kendetegnet af cykliske op- og nedture, var situationen omkring årene 2006-08 ganske usædvanlig med meget høje fragtrater og meget høje skibspriser. Det er for så vidt ikke noget problem, hvis man vil basere sin

regnskabsmæssige værdi på håbet om, at disse tider vender tilbage, men hvis man som NORDEN tager udgangspunkt i et mere forsigtigt skøn over fremtiden, er det en god ide at justere beregningsgrundlaget.

Begrænsede konsekvenser

Ved at fjerne de ekstreme år – både positive og negative – går man fra en gennemsnitsbetragtning til noget, der ligner en medianbetragtning, og det giver et andet resultat, når værdierne gøres op. Det var det, der førte til, at NORDEN gennemførte den regnskabsmæssige nedskrivning af flådens værdier med USD 300 mio. Det er en nedskrivning, der ikke har nogen konsekvenser på driftsindtjeningen før afskrivninger, pengestrømme eller låneaftaler, og nyheden blev da også modtaget positivt af analytikere, der følger udviklingen inden for shipping, og bestemt også af markedet.

"Med denne nedskrivning har vi fået de regnskabsmæssige værdier af vores skibe til at flugte bedre med de skønsmæssige langsigtede værdier. Det er for så vidt en naturlig konsekvens af, at også NORDEN var ude og handle skibe på et tidspunkt, hvor priserne var høje," siger Michael Tønnes Jørgensen, og tilføjer, at NORDEN på den anden side også nød godt af de høje priser i de salg, Rederiet gennemførte i perioden, som gav en samlet avance på skønsmæssigt USD 600 mio. i årene 2006-09.

Lave priser giver muligheder

Samtidig gør finansdirektøren opmærksom på, at de nuværende lave skibspriser ikke kun er til ugunst:

"Hvis man har kapital og ønsket om at købe flere skibe, er det jo en klar fordel, at skibspriserne er lave. NORDEN havde ved udgangen af 1. kvartal i år over USD 450 mio. i banken og derudover uudnyttede lånefaciliteter på USD 150 mio., så vi står stærkt til at udnytte prisniveauet – og det vil vi gøre med omtanke," slutter Michael Tønnes Jørgensen.

Hvis man skal omsætte den tekniske nedskrivning til noget mere dagligdags, svarer det til, at man for år tilbage har købt et hus kontant, men at huspriserne siden er faldet. Hvis man ikke længere mener, at man kan få købsprisen igen, vil det være mest reelt at opgøre værdien af ens hus til den nye forventede lavere salgspris, men den teoretiske værdiansættelse ændrer hverken på husstandens indkomst eller forbrug.

NORDEN GÅR HÅND I HÅND MED KINESISK UNIVERSITET

Siden 2005 har NORDEN haft et partnerskab med Shanghai Maritime University (SMU). Partnerskabet omfatter uddelingen af legater til 5 særligt dygtige studerende og 2 fremragende undervisere, ligesom NORDEN hvert år holder workshops for de studerende, mens unge, lovende professorer tilbydes praktikophold på NORDENs kontorer. Dette partnerskab er med til at forme de studerende, siger præsidenten for SMU, professor YU Shicheng, i et interview med NORDEN News.

NORDENs skibe er bygget af stål, men det er mennesker, der gør forskellen og skaber forretningen. Derfor er NORDEN konstant på udkig efter de bedste talenter inden for shipping, og som et vigtigt led i de bestræbelser har NORDEN siden 2005 haft et tæt partnerskab med Shanghai Maritime University (SMU). SMU har over 20.000 studerende og over 1.000 lærere – 135 er professorer, og 45% af dem har en doktorgrad. Samtidig ligger universitetet i inspirerende omgivelser, nemlig i verdens største havneby.

Udover at bringe nye, talentfulde medarbejdere til NORDEN – og ikke bare til repræsentationskontoret i Shanghai, men til NORDEN i det hele taget – er partnerskabet også med til at give NORDEN et godt indblik i, hvordan de kommende ledere i Kina tænker og handler, fortæller Managing Director Peter Borup, som med basis i Singapore er chef for NORDENs aktiviteter i Asien, og som er i tæt kontakt med SMU.

Universitetet underviser i talrige fag: Ingeniørvidenskab, ledelse, økonomi, sprog etc. – alt med relation til shipping og den maritime verden i øvrigt.

Målet er, at SMU ikke bare skal leve op til de krav, som shipping industrien stiller i dag, men at universitetet også kan spille en ledende rolle med hensyn til at få shipping industrien til at vokse.

50.000 har taget eksamen

I løbet af de seneste tre årtier har over 50.000 unge taget en eksamen fra SMU, og de arbejder nu i rederier, hos havnemyndigheder og på regeringskontorer. Universitetet har partnerskaber og udvekslingsaftaler med omkring 50 andre universiteter, internationale organisationer, rederier og havnemyndigheder, og universitet arbejder hele tiden på at optage flere udenlandske studerende.

”De seneste år har SMU haft fornøjelsen af at have en tæt forbindelse til NORDEN. Universitetet og NORDEN har arbejdet sammen på mange måder, og NORDEN har i den grad støttet udviklingen af vores universitet med hensyn til både undervisning og forskning,” siger præsidenten for SMU, professor YU Shicheng til NORDEN News.

Fortsættes på næste side >



Professor YU Shicheng, præsident for Shanghai Maritime University, som har globale partnerskaber: "Jeg er helt sikker på, at studerende fra SMU er i stand til at klare fremtidens forandringer og kompleksiteter."

Fortsat fra forrige side

Han fortæller, at den årlige NORDEN workshop har fået et godt omdømme blandt de studerende, fordi den giver dem en "gylden chance" for at møde industrien direkte. Og ifølge universitetets formand er NORDENs legater "meget konkurrencedygtige" blandt de studerende, der ser dem som udtryk for en æresbevisning fra industrien, mens praktikopholdene hos NORDEN for unge lærere bidrager til deres globale udsyn og deres mulighed for at få indblik i den nyeste viden og de nyeste erfaringer i industrien.

NORDEN en vigtig partner

"NORDEN har tilført SMU nogle vigtige værdier og en vigtig indflydelse, som er med til at forme de studerende. SMU sætter derfor stor pris på partnerskabet, som vi håber på kan blive dybere og stærkere," siger professor YU Shicheng.

Hvis et universitet som SMU skal leve op til industriens krav med hensyn til medarbejdere, kan det ikke arbejde alene. Det er nødvendigt, at rederier og de maritime uddannelser tager hinanden i hænderne, påpeger han.

"Forskellige former for partnerskaber har mindsket distancen mellem universiteterne og industrien, og partnernes gensidige forståelse er blevet større. Der er tale om en win-win-situation for både universiteterne og rederierne. Rederierne har ydet et stort bidrag til udviklingen af vore praktiske færdigheder og vores evne til at løse problemer fra den virkelige verden. De studerende kan lære en masse gennem den direkte kommunikation med repræsentanter fra virksomhederne. De lærer noget om industrien fra nogle perspekti-

ver, som de ikke kan finde i lærebøger eller i et klasseværelse. Det betyder, at de får et bredere syn på tingene, ligesom de får flere erfaringer. Samtidig får rederierne gavn af den rådgivning og forskning, som vore professorer kan levere. Det skulle gerne betyde, at de klarer sig bedre og vokser hurtigere og på en sundere måde," siger præsidenten for Shanghai Maritime University.

Avancerede talenter

Professor YU Shicheng fortæller, at SMU har udviklet "et stort antal avancerede talenter" til shipping industrien, og at mange af dem spiller væsentlige roller i den maritime industri og maritimt relaterede industrier både i og uden for Kina.

"Til de studerende, der tager eksamen nu her i 2012, vil jeg sige, at jeg håber, at de har en dyb kærlighed til deres land såvel som til verdenshavene. Jeg håber, at de bliver kreative og ansvarlige med en sund professionel viden, en tro på livet, et globalt udsyn og den ånd, der kræves for at holde ud og for at arbejde hårdt."

Hvor velforberejdede er de SMU-studerende, der tager eksamen i disse år, på at blive en del af den globale shipping industri?

"Da shipping-industrien af natur er global, bør også den maritime uddannelse i høj grad være international med hensyn til både indhold og mål. SMU giver de studerende mange muligheder for at få et globalt udsyn. Vores Study Abroad Program opfordrer de studerende til også at læse på et udenlandsk universitet eller til at tage et praktikophold i en udenlandsk virksomhed. Vore studerende er ikke kun gode til engelsk. Udover praktiske færdigheder har de en dyb forståelse for multinationale kulturer," fortæller præsidenten for SMU.

Chartering Manager Jay Chen,

tidligere SMU-studerende,
nu NORDENs repræsentationskontor, Shanghai

"Det var nyttigt for mig at deltage i NORDENs workshop på SMU. Jeg fandt ud af, hvordan NORDEN laver forretning, og hvor stor forretningen er, ligesom jeg hørte om NORDENs vision, mission og værdier. Det gjorde mig i stand til at være mere skarp, da jeg skulle formulere mine mål i forbindelse med min jobsøgning efter eksamen. Nu er jeg ansat i NORDEN og deltager i den årlige NORDEN workshop på SMU. Det giver mig mulighed for at møde nogle studerende, der stiller nogle ret så kreative spørgsmål. Det er godt, for det udfordrer min måde at tænke på."

**Assistant Operations Manager Elaine Yu,**

tidligere SMU-studerende,
nu NORDEN Shipping (Singapore) Pte. Ltd.

"NORDEN er milevidt foran sine konkurrenter ved at tilbyde studerende så mange muligheder, som man gør på SMU, og ved at bevise, at et rederi kan få stor succes uden at være hierarkisk opbygget – man kommer også langt med empati som en del af virksomhedskulturen. I mit job i NORDEN har jeg stadig glæde af partnerskabet mellem NORDEN og SMU. Mange trainees på Singapore-kontoret er mine gamle medstuderende fra SMU. Vi har tætte bånd til hinanden, og det hjælper meget på den interne kommunikation og på vores team spirit."





Som ny chef for operationsafdelingen i Tørlast skal Jens Christensen fortsætte arbejdet med at gennemføre tørlastskibenes flere tusinde rejser så effektivt som muligt.

ELITEROER TIL TOPS

Operationsafdelingen i Tørlast får ny chef, når Dorte Nielsen forlader NORDEN og afløses af Jens Christensen, som i dag er souschef i Teknisk Afdeling.

Vice President Jens Christensen er pr. 1. juli udnævnt til chef for NORDENs operationsafdeling i Tørlast. Her skal han sammen med resten af operationsteamet sikre, at de flere tusinde rejser, Rederiets skibe hvert år udfører, sker på den bedst tænkelige måde hvad angår både tid, brændstofforbrug og effektivitet i det hele taget.

En god operationsafdeling kan gøre en stor forskel i indtjeningen, for mens befragternes opgave er at skaffe så gunstige aftaler som muligt, er operationsafdelingens mål at nedbringe udgifterne på den indgåede kontrakt så meget som muligt. Det sker via omhyggelig planlægning af indkøb af bunkerolie, timing i anløb af havne og ikke mindst optimering af sejlruiter og fart. Så lige så snart befragteren har skaffet en last, begynder arbejdet i operationsafdelingen med at få den godt, sikkert og omkostningseffektivt frem.

NORDENs tørlast-operatører opererer lige nu cirka 200 skibe, men da nogle skibe kun indbefragtes for en kort periode – nogle endda kun for en enkelt rejse – når operatørerne på årsbasis op på at operere i alt cirka 600 skibe. Det seneste år har der været 4125 havnekald i 529 havne i 86 lande.

”Jeg ser frem til at blive en del af det team, der med stor ekspertise er med til at sikre, at rejserne bliver en succes for både kunden og

NORDEN”, siger Jens Christensen, hvis karriere og en stor del af fritiden har været forbundet med havet.

Ud med Skoleskibet Danmark

I 1988 var han i fem måneder til søs med Skoleskibet Danmark, og 1989-1991 var han styrmandsaspirant i NORDEN. Tre års ophold på navigationskolen på Fanø endte i 1994 med en skibsførereksamen. Sideløbende med at Jens Christensen 1994-1996 gennemgik en reserveofficersuddannelse i Søværnet, gik fritiden med intensiv rotræning. Det gav ham en plads på landsholdet og i 1996 en sølvmedalje i herre letvægtsotter ved VM i Skotland.

Inden han i 2000 begyndte sin landkarriere hos NORDEN, sejlede han i fire år for Rederiet, først som 2. styrmand og senere som overstyrmand. På hovedkontoret i Hellerup blev Jens Christensen ansat i Teknisk Afdeling, hvor han siden 2003 har været souschef, fra 2008 med titel af Vice President. I 2003 blev det til en Executive MBA i shipping på CBS.

Jens Christensen efterfølger Dorte Nielsen, som efter 11 år i Rederiet har valgt at søge tilbage til Singapore, hvor hun var udstationeret for NORDEN i årene 2006-2009.

ØRESUND RUNDT PÅ EL-KRAFT

NORD EL flot placeret i elbil-rally

Team NORDEN – Facility Management Assistant Willy Danielsen og piccolo Nicholai B. Güldner – fik vist, hvordan en elbil skal køres, da de med NORDENs elbil deltog i dansk/svenske Oresund Electric Car Rally. Under det 2-dage lange løb handlede det ikke kun om at nå målstregen til tiden – det handlede også om at køre langt på batteriet.

Det var 2. gang, rallyet blev afviklet, og som i 2011 var formålet at brande elbilen – en af tidens mest klimavenlige biler. Både firmaer, privatpersoner, amatører og professionelle motorkørere var linet op, da starten gik fra Frue Plads i København, hvor den danske klimaminister Martin Lidegaard ønskede alle en god tur.

49 ud af 50 elbiler nåede i mål i Malmö. Team NORDEN i NORD EL – en Citroen C-zero – kom ind på en 13. plads.

NORD EL på 2. dagen af rallyet – på vej fra Helsingborg til målet i Malmö. Undervejs skulle der holdes en gennemsnits fart på 43 km/t, og deltagerne skulle følge en fastlagt rute. Foto: Timo Julku



Første mål er nået – færgehavnen i Helsingør. Pilot, Facility Management Assistant Willy Danielsen, og "hovedpersonen" NORD EL.



Co-pilot, piccolo Nicholai B. Güldner, skulle undervejs holde styr på både kort og tiden.

Målstregen blev nået efter en blæsende og regnfuld lørdag, hvor der på den 100 km lange strækning fra København til Helsingør skulle forbruges mindst mulig energi på de 2,5 timer, turen højst måtte vare, og efter en solskinsmuk søndag, hvor deltagerne på den 80 km lange strækning fra Helsingborg til Malmö først og fremmest skulle holde en gennemsnits fart på 43 km/t og følge en nøje fastlagt rute.

Willy Danielsen og Nicholai B. Güldner: "Det var sjovt at deltage i løbet, men også langt mere udfordrende, end vi havde forestillet os. Vi skulle virkelig koncentrere os, især om søndagen. Belønningen kom så, da vi kørte ind i målområdet på Stortorget i Malmö, hvor vi blev modtaget af en masse mennesker. Det var stort."

Men de to NORDEN-rallykørere kommer hjem ikke bare med en personlig sejr efter et udfordrende rally.

"NORD EL, som vi har på forsøgsbasis i 2 år, bruges i hverdagens til ærindekørsel. Rallyet har gjort os mere skarpe på, hvordan en elbil køres energimæssigt optimalt, og vi er blevet meget klogere på, hvad der findes af elbiler på markedet, og hvilke egenskaber de forskellige elbiler har," siger Willy Danielsen og Nicholai B. Güldner.



Efter 2 dages strabadser endelig i mål på Stortorget i Malmö. Et tilfreds Team NORDEN: Pilot, Facility Management Assistant Willy Danielsen (til venstre), og co-pilot, piccolo Nicholai B. Güldner.