



Til Københavns Fondsbørs
Nikolaj Plads 6
1067 København K

Meddelelse nr. 12
25. april 2005
Side 1 af 9

Generalforsamling i Dampskibsselskabet "NORDEN" A/S

Vedlagt følger i sin helhed bestyrelsesformand Mogens Hugo Jørgensens mundtlige beretning ved generalforsamlingen i D/S "NORDEN" A/S i dag (25. april) kl. 11.

Udover at gennemgå det flotte 2004 resultat på USD 264 mio. (DKK 1,6 mia.) giver formanden Mogens Hugo Jørgensen ikke tidligere offentliggjort information: (citater) "NORDEN" har haft en fornuftig start på året. Nettoresultatet i 1. kvartal ventes at blive lidt højere end i samme periode sidste år, opgjort *uden* skibssalg. Men hvor vi i 1. kvartal 2004 ikke havde avancer fra skibssalg, har vi i indeværende års 1. kvartal haft avancer på cirka USD 20 mio." (citater slut).

Til sammenligning opnåede "NORDEN" i 1. kvartal 2004 et nettoresultat på USD 49 mio. opgjort efter IFRS.

Desuden oplyser Mogens Hugo Jørgensen, at "NORDEN" er ganske komfortabel ved forventningerne til hele året om et nettoresultat i niveauet USD 250 mio. Dels har Rederiet som nævnt haft en god start på året, dels er USD 75 mio. allerede sikret ved avancer fra salg af 6 skibe hen over året, og endelig vurderes Rederiets skibe at være rigtigt positioneret til at udnytte de gode markedsforhold i både tørlast og tank.

Formandens beretning og den tilhørende præsentation kan ses fra kl. 11 på hjemmesiden <http://www.ds-norden.com>. Her vil en web-cast af generalforsamlingen også blive tilgængelig fra kl. 16.00.

Yderligere oplysninger:

Bestyrelsesformand Mogens Hugo Jørgensen, telefon +45 33 15 04 51
Adm. direktør Carsten Mortensen, telefon +45 33 15 04 51



MOGENS HUGO JØRGENSENS BERETNING VED "NORDEN"'S GENERALFORSAMLING 25. APRIL 2005

INDLEDNING

Jeg har lyst til i dag at indlede min beretning lidt udansk. For med sidste års resultater in mente synes jeg ærlig talt, det er fuldt ud på sin plads at være begejstret og fastslå, at 2004 var et exceptionelt godt år for international shipping i almindelighed – og for "NORDEN" i særdeleshed.

Sidste års generalforsamling godkendte et regnskab med et resultat på DKK 392 mio. – det bedste i Rederiets mangeårige historie. I dag fremlægger vi et resultat, der omregnet til DKK er fire gange så højt: Næsten DKK 1,6 mia.

Det er i sagens natur et nyt rekordresultat, og vi forventer stort set at fastholde det høje indtjeningsniveau her i 2005. I det hele taget er Rederiet i en fase, hvor vores særlige forretningsmodel giver os stadig flere trumfer på hånden. Dem skal vi spille rigtigt. Gør vi det, vil "NORDEN" kunne tage mange stik hjem – også når de nuværende, meget høje markeder en gang falder til et normalt leje.

Jeg vil i dag først give et overblik over resultaterne i 2004 – samlet og i de to segmenter. Så vil jeg omtale værdiskabelsen til aktionærerne samt aflønning af medarbejdere og direktion. Dernæst vil jeg dække generationsskiftet i ledelsen, hovedpunkter i strategien, og så vil jeg slutte af med forventningerne til 2005.

HOVEDTAL FOR 2004

Først 2004 i hovedpunkter, da året jo er fyldigt beskrevet i årsrapporten.

Omsætningen blev cirka USD 1,2 mia., og da vi fra 2004 har besluttet at rapportere i USD, giver jeg som hovedregel USD-tal. Væksten på 144% skyldes især to forhold.

Det ene er, at "NORDEN" i slutningen af 90'erne begyndte at udvide kapaciteten i stor stil – især ved at langtidsindbefragte skibe med købsoptioner. De senere år har vi også flittigt taget skibe ind på kortere T/C aftaler, så antallet af opererede skibe er mangedoblet. Målt på skibsdage øgede "NORDEN" kapaciteten med 33% i 2003 og endnu 44% sidste år – det er næsten dobbelt op på 2 år.

"NORDEN" læste markederne rigtigt, for i 2. halvdel af 2003 begyndte både efterspørgslen efter transport og fragtraterne at stige voldsomt. Ganske vist dykkede fragtraterne i Tørlast i det nervøse 2. kvartal 2004, hvor Kina talte om at dæmpe væksten, men raterne kom sig hurtigt og steg til nye rekordhøjder. En nordmand sagde forleden, at markederne er de bedste siden Vikingetiden, og der er noget om snakken. Kombinationen af mange skibsdage og særdeles attraktive rater har givet "NORDEN" den høje vækst.



Tørlastafdelingen havde sidste år 46% flere skibsdage at gøre godt med, og sammen med de høje rater medførte det en vækst i omsætningen på hele 156%. Kul var suverænt den største lasttype på vore skibe, som transporterede knap 12 mio. tons - 2% af verdens kultransporter. Cement, mineraler, jernmalm og korn vejede – i mere end en forstand – også tungt på vore skibe.

Kina har en stor del af æren for det historisk stærke marked. Landets høje vækst bygger bl.a. på en fortsat stigning i industriproduktionen. Det kræver råvarer, og alene på jernmalm gik 1/3 af verdens transport til Kina. I det hele taget er Kina nu verdens 3. største handelsnation og derfor et meget stort marked for rederierne.

Kina er også vigtig for ”NORDEN”. Sidste år havde vi cirka hver 10. dag et anløb på Kina. Men Rederiets forretning på Indien er lige så vigtig – her havde vi et anløb hver 8. dag, ofte med kul. Vi har også en stor, fast forretning på USA, hvortil vi bl.a. sejler cement, mens skibene udgående bl.a. sejler petroleumskoks til Sydamerika, Europa og Asien. Også Japan er et vigtigt marked. Så vores succes står og falder ikke med Kina, men vore skibe drager selvfølgelig fordel af, at mange rederier binder en stor del af deres kapacitet på Kina.

Vi ser ingen tegn på en brat opbremsning i Kina, fordi den økonomiske vækst er så bredt funderet. Men skulle der komme et lille afbræk i væksttempoet – hvad vi dog ikke venter på kort sigt – er det klogt at huske på, at Kinas vækst har sløjet af to gange i nyere tid, i 1989 og under Asien-krisen i 1997-98. Alligevel har Kina siden 1981 haft en gennemsnitlig årlig økonomisk vækst på 9,4%. Sidste år var væksten 9,5%.

Resultatet af primær drift i Tørlast blev USD 234 mio. Fremgangen på 303% kunne være blevet højere, hvis vi havde valgt at lade alle skibe sejle i spotmarkedet. Men det gjorde vi ikke, og det vil vi ikke. ”NORDEN”s mål er at få så forudsigelige pengestrømme og så robust en indtjening som muligt. Vi arbejder hele tiden på at mindske sårbarheden over for udsving i markedet, og derfor beskæftiges en passende høj andel af skibene langsigtet på fornuftige aftaler med gode, solide kunder. Vi vil kunne sove roligt om natten.

Strategien med langsigtet beskæftigelse betød, at ”NORDEN”s dagsindsejling var lidt lavere i Handymax og Panamax segmenterne, end hvis vi havde sejlet rent spot. Lidt lavere, siger jeg, men stadig på et meget højt niveau. Raterne for ”NORDEN”s dagsindsejling i hovedsegmentet Handymax steg således 89%, mens dagsindsejlingen i spotmarkedet steg 91%.

På Capesize, derimod, var vi for tidligt ude med at slutte skibene langt, og derfor missede vi opsvinget i markedet. Men vi havde kun 2 Capesize skibe, og der er rettet op på miseren. Capesize flåden er siden udvidet med 1 skib, endnu 1 leveres i næste måned, og et femte i 2007. De 4 aktive enheder er sluttet ud for 3 år i det høje marked, så segmentet vil bidrage pænt til indtjeningen fremover.

Tankafdelingen havde også et rigtigt godt år, hvor afdelingen havde 31% flere skibsdage end året før, og de blev beskæftiget til stigende rater.



Også tankmarkedet nyder godt af Kinas vækst og stigende olieforbrug. I USA fulgte forbruget godt med, ligesom verdens økonomiske vækst lagde en solid bund under markedet. Olien transporteres over lange afstande, og det bliver endnu mere udtalt, fordi nye raffinaderier især planlægges i Mellemøsten og Kina, mens de vestlige lande står for det meste forbrug. Så både råolie og raffinerede produkter skal transporteres over længere afstande, og det er godt for rederierne.

”NORDEN”s Aframax råolie-tankere sejler fast på lange TC-aftaler for store olieselskaber. Vore SR og MR produkttankere sejler i dag næsten udelukkende i spotmarkedet i den nye produkttank pool, som jeg kommer tilbage til.

Tankafdelingens primære driftsindtjening steg 155% til USD 43 mio.

Går vi tilbage til den samlede resultatopgørelse, så solgte ”NORDEN” skibe med en regnskabsmæssig avance på USD 50 mio. Handel med skibe er en integreret del af Rederiets forretning. Selv om strategien er at udvide flåden, ser vi til stadighed helt nøgternt på, hvornår det er fornuftigt at udnytte de høje markeder til at tage gevinster hjem ved skibssalg.

Medregnet avancerne fra skibssalg nåede ”NORDEN” et primært driftsresultat på næsten USD 270 mio. og en overskudsgrad – indtjening pr. salgskrone - på 23% mod 15% året før. Nettoresultatet blev USD 264 mio. Det er særdeles tilfredsstillende og lidt over prognosen fra november, hvor vi forventede USD 260 mio.

Pengestrømmene fra driften blev næsten 3-doblet til USD 190 mio. Selv om Rederiet brugte anseelige beløb på investeringer i skibe, udbytter og afdrag på gæld, blev likviditeten alligevel øget med USD 75 mio. Kassebeholdningen ved årets udgang var USD 136 mio., som overstiger den rentebærende gæld med USD 18 mio. Rederiet er reelt gældfrit og er – også finansielt – godt rustet til fremtiden.

VÆRDISKABELSE

Jeg har på de seneste generalforsamlinger talt om værdiskabelse som ledestjerne for ”NORDEN” – om, at vi ved at gøre en forskel til det bedre for kunder, samarbejdspartnere og medarbejdere også skaber værdier til aktionæerne.

En målestok for den langsigtede værdiskabelse til aktionæerne er, at ”NORDEN” i de seneste 5 år har mere end 4-doblet sin egenkapital til godt USD 336 mio. Og Rederiet har øget forrentningen af den stigende egenkapital i hele perioden - fra cirka 22% for 5 år siden til senest 101%.

En anden målestok er aktiekursen. ”NORDEN”s aktie er blandt de absolutte højdespringere på Fondsbørsen, og aktien er i gennemsnit de seneste 5 år steget 97% årligt. Over 3 år er kursen steget 118% årligt. Og denne gode udvikling er jo fortsat i år, hvor kursen er steget cirka 25% til omkring 3.400.

Den samlede værdiskabelse til aktionæerne sidste år – i form af udbytter og aktiekursstigning – blev 130%.



Det direkte kontante afkast til aktionærerne – udbyttet – er også øget. Sidste års generalforsamling vedtog at hæve udbyttet til DKK 100, efter det i nogle år havde ligget på DKK 10-12, og det var en helt naturlig markering af, at indtjeningen i 2003 kom op på et højere niveau. I 2004 så vi et regulært kvantespring i indtjeningen, og derfor foreslår bestyrelsen i dag et ordinært udbytte på DKK 100 oven i det ekstraordinære udbytte på DKK 175, som blev udbetalt i oktober.

Med et samlet udbytte på DKK 275 pr. aktie returnerer vi cirka 40% af nettoresultatet til aktionærerne. Bestyrelsen søger hele tiden at finde den rigtige balance, så aktionærerne får et højt udbytte, mens Rederiet bevarer den finansielle styrke til at forfølge sine mål og får den nødvendige stødpude til, når markederne engang normaliseres.

AFLØNNING

Bestyrelsen har i 2004 anvendt et beløb, der svarer til under 3% af ”NORDEN”s nettoresultat, til bonus til medarbejdere og ledere.

Vi giver bonus for at sikre, at der til stadighed er damp på kedlerne – at ledere og medarbejdere arbejder målrettet for at skabe værdier til Rederi, kunder og aktionærer. Vi giver bonus som et fortjent skulderklap, fordi medarbejdernes skaber exceptionelt gode resultater. Og vi giver bonus, fordi rederierhvervet i bund og grund er internationalt, og incitamentsbaseret aflønning er kutyme i de rederier, vi er oppe mod, når vi skal tiltrække og fastholde de bedste medarbejdere.

Medarbejderne fik sidste år, hvad der svarer til et halvt års løn i bonus, mens der blev betalt særlige bonusbeløb til ledere og udvalgte medarbejdere - herunder direktionen. For direktionen udmøntede det sig i, at de 3 direktionsmedlemmers samlede vederlag blev USD 3,5 mio., mens der året før var USD 1,1 mio. til deling blandt 2 direktører. Da den faste løn næsten er uændret, skyldes stigningen altså i høj grad bonus. Det er mange penge, men de er fuldt fortjent, og det har faktisk været en glæde for bestyrelsen at udbetale disse bonusbeløb, fordi de jo direkte afspejler ”NORDEN”s massive fremgang med en firedobling af overskuddet.

Incitamentsprogrammer er en del af ”NORDEN”s aflønning. Medarbejdere og ledere skal have en fair markeds løn, men de skal også have et incitament til at præstere noget ekstra – enten i form af bonus eller i form af aktieoptioner. ”NORDEN”s optionsprogram fra 2001 for 15 personer er jo lukket, og de sidste optioner blev tildelt i 2003. Bestyrelsen overvejer derfor et nyt program, og resultatet af de overvejelser vil vi fortælle om på næste års generalforsamling.

Lad mig afslutte dette afsnit om løn og vederlag med at henvise til note 6 på side 58 i årsrapporten. Heraf fremgår det, at vederlaget til bestyrelsen er fordoblet til USD 0,5 mio. Honoraret er ellers uændret – udtrykt i DKK får et menigt medlem DKK 175.000 og formanden får 2,5 gange så meget. Men ud over honoraret er der betalt DKK 1,2 mio. til 2 bestyrelsesmedlemmer for særlige opgaver i forbindelse med ledelsesskiftet i ”NORDEN”. Derfor er det samlede vederlag steget.



LEDELSESSKIFTET

Ledelsesskiftet: Ja, som jeg sagde på sidste års generalforsamling, begyndte bestyrelsen i foråret 2004 at forberede det generationsskifte, som skulle ske, når adm. direktør Steen Krabbe efter planen fratrådte i sommeren 2005. Vi var dobbelt komfortable ved den proces. Dels var der et år til at få tingene på plads. Dels havde vi allerede dengang spottet Steen Krabbes efterfølger.

Det var Carsten Mortensen, underdirektør og leder af Tørlastafdelingen. Carsten kom til "NORDEN" i 1997 og har været en nøgleperson i Rederiets markante udvikling. Da Carsten kom, havde "NORDEN" 25 ansatte på eet kontor i København og opererede 21 skibe. Nu er der mere end 4 gange så mange ansatte på land, der er 6 kontorer, flåden er 6-doblet, og omsætningen er næsten 12-doblet. "NORDEN" er blevet en anden virksomhed, og Carsten har bidraget hertil med sin entusiasme, visioner, målrettethed og faglige dygtighed.

Den 1. juni optog vi Carsten i direktionen og udnævnte samtidig den hidtidige souschef, Jacob Meldgaard, til ny leder af Tørlastafdelingen og underdirektør.

Desværre fik vi ikke det glidende generationsskifte henover et år, for den 12. januar i år døde Steen Krabbe efter længere tids sygdom. Steen ledede "NORDEN" i næsten 17 år og var kendt og respekteret for sin dygtighed, sin gode karakter og sine resultater. "NORDEN" udviklede sig til et stort rederi med afsæt i de værdier, som Steen i høj grad selv stod for, med fokus på kunderne, ydmyghed, ordholdenhed, grundighed og respekt for andre mennesker og kulturer. Selv om Steen ikke er her mere, vil de værdier også fremover gennemsyre "NORDEN".

En af Steens kvaliteter var, at han lod de unge komme til og gav dem plads til at vise deres værd. Den chance greb Carsten Mortensen, Jacob Meldgaard og heldigvis mange andre, og derfor står "NORDEN" i dag med en meget talentfuld og kompetent medarbejderskare og ledergruppe.

Efter Steens død udnævnte bestyrelsen Carsten Mortensen som ny adm. direktør, og han udgør nu direktionen sammen med finansdirektør Jens Fehrn-Christensen.

STRATEGI

Bestyrelsen fastlagde i efteråret planerne for "NORDEN" i de næste 3 år. Overordnet følger vi den kurs, der har været stukket ud siden 1997-98: Flåden skal udbygges kontrolleret, og momentum fastholdes, men samtidig skal "NORDEN" styre alle risici stramt og agere langsigtet.

"NORDEN" løber ikke risikoen for at overeksponere sig på toppen af markedet ved at skulle købe skibe eller bestille nybygninger til dagens høje priser for at sikre fremtidig kapacitet. Det behøver vi ikke. Vi har de senere år opbygget en stor kerneflåde af primært langtidssindbefragtede skibe, og på langt de fleste har vi optioner på at købe skibene og/eller forlænge lejen af dem - ud over typisk 5-7 år.



”NORDEN” har i dag købsoptioner på 52 skibe – nok flere end noget andet rederi. Langt de fleste optionsaftaler er indgået i år, hvor både fragtrater og skibspriser var væsentligt lavere, end de er i dag. Derfor kan ”NORDEN” udbygge sin flåde til priser, der med dagens målestok er billige. Og vi kan tåle et stort fald i både fragtrater og skibspriser, før disse optioner mister værdi.

Vi kan udnytte disse optioner, hvis det er attraktivt, og hvis vores behov er til det. Men vi kan også lade være. Den optionsbaserede forretningsmodel giver ”NORDEN” en uvurderlig fleksibilitet og store muligheder for at udbygge flåden på fordelagtige vilkår. I løbet af et par år forventer vi at fordoble kerneflåden fra 36 aktive skibe ved årsskiftet til godt 50 skibe i Tør-last og 20 skibe i Tank.

”NORDEN” kommer dermed til at eje flere skibe. Vi vil som hovedregel købe disse skibe kontant for at placere ”NORDEN”s likviditet fornuftigt og værdiskabende. Ved at købe kontant oparbejder vi også en betydelig friværdi i skibene, som vi eventuelt kan belåne, og som sammen med vores betydelige finansielle styrke vil give os mulighed for at forfølge de investeringsmuligheder, som opstår, når konjunkturerne engang vender.

En større flåde giver stordriftsfordele og fleksibilitet. Det ser vi i Tør-last, hvor ”NORDEN” i Handymax-segmentet er blandt verdens 3-5 største operatører, snarere nummer 3 end nummer 5. Generelt anslår vi, at ”NORDEN”s Tør-lastflåde sidste år transporterede godt 1,2% af verdens fragtmængder.

Disse stordriftsfordele vil vi også søge at få i Tank, og vejen hertil går i høj grad over den nye pool NORIENT Product Pool, som vi har etableret sammen med det cypriske rederi INC. Ved at lade vore og INC’s produkttankere blive befragtet og administreret i samme pool fra København og Singapore skaber vi et bredere tilbud til markedet, større geografisk dækning og mere fleksibilitet.

Poolen lagde ud 1. januar med 18 SR og MR produkttankere, og målet er 40 skibe om nogle år. Poolen er åben for andre rederier, der deler ”NORDEN”s og INC’s vision om sikker, pålidelig transport på moderne, dobbeltskrogede tankskibe.

Tankafdelingen skal mere op i kadence og fylde mere i ”NORDEN”s bøger. Vi har særdeles kyndige folk og et godt navn i markedet. Det skal vi bygge på.

Generelt vil ”NORDEN” uændret bevare fokus på de store, gode kunder og servicere dem bedst muligt. Vi vil også uændret nedbringe risici ved at langtidsbeskæftige en stor del af flåden, og vi vil være påpasselige med, hvilke forretninger vi tager ind. ”NORDEN” løber ikke efter de kortsigtede gevinster. Rederiet har været på markedet i 134 år. Vi skal være her mindst lige så længe fremover. Det kræver, at vi agerer langsigtet, ordentligt og forsvarligt.

Samtidig med, at vi udbygger flåden, vil vi udnytte de meget høje markeder til - når det er attraktivt - at sælge skibe for at tage gevinster hjem og sikre indtjening og pengestrømme. Vi har indtil nu solgt 6 skibe til levering her i 2005 med en avance på USD 75 mio. Salgene betyder ikke, at vi drosler flåden ned. Tværtimod. Men ”NORDEN” behøver ikke eje stål for at



være en stor operatør. Man kan også hente stordriftsfordele ved en kerneflåde af langtidsløbende skibe og egne skibe kombineret med skibe på kortere T/C.

Rederiet investerer også i bedre IT-platformer og systemer, i at udvikle medarbejderne og i at styrke Teknisk Afdeling, så den kan styre en større flåde. Så vi vil fortsat vækst. Men vi har en let fod på speederen, og vi er klar til at bremse op, hvis markederne udvikler sig ugunstigt. Målet er at sikre en robust indtjening ved at fastholde den nuværende up-side længst muligt – og kontrollere down-side, når markederne engang vender!

Afsættet for strategien er, at "NORDEN" er et selvstændigt, børsnoteret rederi. Vi er åbne over for alliancer, samarbejder og - i et lidt senere perspektiv - også opkøb, men det er som selvstændigt rederi, at "NORDEN" bedst kan udleve sin særlige forretningsmodel og drage fordele af den kritiske masse, vi allerede har i Tørlast, og som vi er ved at bygge op i Tank.

I arbejdet med "NORDEN"s strategi – som i andre forhold – skal vi sikre, at bestyrelsen fortsat har de rette kompetencer. Vi har svært ved at få international shippingekspertise ind i bestyrelsen, fordi vi kvier os ved at åbne alle bøger for konkurrenter. Men nu har vi muligheden. Bestyrelsen foreslår i dag nyvalg til bestyrelsen af Einar Fredvik, direktør i norske Rasmussengruppen, som tidligere har drevet en væsentlig shippingvirksomhed og i dag er en stor virksomhedsgruppe med base i Kristiansand.

Rasmussengruppen blev aktionær i efteråret, da de købte Attranco's aktier og tillige overtog en mindre aktiepost fra "NORDEN"s mangeårige aktionær og støtte, Motortramp. Rasmussengruppen erklærede dengang – og har gentaget det siden – at de har købt ind på "NORDEN" som et selvstændigt, børsnoteret rederi. Derfor ser vi frem til, at Einar Fredvik med sine erfaringer, synspunkter og dygtighed bidrage til "NORDEN"s udvikling. Og der kommer senere i dag en egentlig præsentation af Einar Fredvik

Lad mig runde af med forventningerne til 2005: Tørlastafdelingen gik ind i året med 22.921 skibsdage – det højeste antal nogensinde - og 71% af skibsdagene var afsat året ud på attraktive vilkår. Afdelingen vurderer konstant, hvornår det er bedst at øge kapaciteten ved at tage skibe ind på korte aftaler. Markedet er lige nu meget stærkt, og vi forventer året ud et særdeles godt marked – omend ikke helt på niveau med 2004, som var specielt. Vi forventer også lidt større volatilitet; hvor enkelte begivenheder kan få fragtraterne til kortvarigt at stige eller falde. Men "NORDEN" er med sin forretningsmodel ganske robust over for de udsving og står dermed til at få et særdeles tilfredsstillende resultat inden for Tørlast.

Tankafdelingen indledte året med 5.235 skibsdage, også det højeste nogensinde, og med 36% af kapaciteten beskæftiget. Vi har valgt en lidt anden profil på tank, hvor produkttankerne overvejende opererer i spotmarkedet via den nye NORIENT Product Pool - for både at udnytte de attraktive markeder og drage fordele af stordriftsfordelene i Poolen. Tankafdelingen vil også løbende lægge ny kapacitet til, når det kan svare sig, ligesom afdelingen hele tiden ser på, om afdækningen skal øges. Vi forventer et godt resultat på Tank i et godt marked, om end ikke helt så fremragende som sidste år og lidt mere volatilt.

Samlet betyder det, at "NORDEN" venter et nettoresultat i niveauet USD 250 mio. Den forventning er vi ganske komfortabel ved. Dels er USD 75 mio. allerede sikret ved salg af 6 ski-



be hen over året, dels er vi rigtigt positioneret til at udnytte de gode markedsforhold, og endelig har vi haft en fornuftig start på året.

Nettoresultatet i 1. kvartal ventes at blive lidt højere end i samme periode sidste år, opgjort uden skibssalg. Men hvor vi i 1. kvartal 2004 ikke havde avancer fra skibssalg, har vi i indeværende års 1. kvartal haft avancer på cirka USD 20 mio.

Bestyrelse og direktion er opsatte på at få det bedst mulige ud af året 2005, samtidig med at vi hele tiden har et øje på fremtiden. De beslutninger, vi træffer i dag - på toppen af markedet - skal være med til sikre, at "NORDEN" også forbliver en succes, når markederne engang normaliseres!

Tak til ledelse og medarbejdere for en god, professionel og engageret indsats i 2004. Og tak til aktionærerne for opmærksomheden her i dag.