

**FORMANDENS BERETNING VED BESTYRELSESFORMAND KLAUS NYBORG,
NORDENS ORDINÆRE GENERALFORSAMLING, 12. APRIL 2018**

2017 blev et godt år for NORDEN.

Først og fremmest leverede vi igen sorte tal på bundlinjen. Det er første gang siden 2011, så det har været noget af en ørkenvandring, men så meget desto bedre på ny at levere et positivt resultat. Også selv om det trods alt er relativt beskedent.

Samtidig fik vi i 2017 lagt sporene til fremtidens NORDEN. Det skete blandt andet ved at opsplitte tørlastforretningen i to separate forretningsenheder og ved at udnytte et svagt tankmarked til at øge kapaciteten betragteligt.

Hvis vi ser på resultatet, udgjorde det justerede årsresultat 28 millioner dollars. Det svarer til omkring 170 millioner kroner.

EBITDA – altså indtjeningen før afskrivninger mv. – steg fra 31 til 68 millioner dollars. Samtidig var der også klare forbedringer på pengestrømmene fra driften. Her vendte vi et tab på 80 millioner dollars i 2016 til et positivt bidrag på 6 millioner dollars i 2017. Vi tjener med andre ord igen penge på driften, og med en række initiativer har vi skabt forudsætningerne for, at det også bliver tilfældet i 2018.

Kursen på NORDEN-aktien ændrede sig ikke meget i løbet af 2017. En lille stigning på 4% blev det til. Målt i dollars – som er valutaen for de børsnoterede konkurrenter, vi sammenligner os med – var afkastet på 19% og dermed på niveau med sammenligningsgruppen, hvor afkastet lå på 20%.

Kursudviklingen er en refleksion af et tørlastmarked i langsom bedring og et tankmarked, som var – og er – særdeles udfordrende.

For selvom vi har set en bedring i tørlastmarkedet, skal man huske på, at denne forbedring sker fra et historisk dårligt niveau. Så nok aner vi noget lys for enden af tunnelen, men vi er altså ikke helt ude af den endnu.

Derfor er det også vigtigt, at NORDEN bibeholder sin finansielle styrke i fortsat relativt svage markeder, og derfor indstiller bestyrelsen, at der ikke udbetales udbytte i år.

Det er selvfølgelig målet igen at kunne udbetale udbytte. Og med de mange initiativer, vi har taget i 2017 og årene forinden, er vi også godt på vej til at kunne dette igen.

Det vigtigste initiativ var opsplittningen af tørlast, så vi nu har 3 forretningsområder i NORDEN: Dry Operator, Dry Owner og – som hidtil – Tank. Det kan synes kompliceret. Men det giver gennemsigtighed for alle i organisationen. Og det har vi savnet.

Jan Rindbo vil om lidt komme ind på, hvordan det er gået i de enkelte forretningsområder.

Men før vi når så langt, vil jeg gerne fortælle om baggrunden for det nye set-up.

Kort fortalt vil vi udnytte nogle af NORDENs kompetencer endnu bedre og vise værdien af selskabet og medarbejdernes indsats mere tydeligt.

NORDEN er ikke blot et rederi, der beskæftiger sig med at købe, eje og sælge skibe. Vi er i høj grad også et operatør-firma, der med stort markedskendskab, stærke forbindelser og et godt omdømme har mulighed for at optimere sammensætningen af laster og skibe. Ikke kun egne og langtidsindbefragtede skibe, men også stadig flere kort-tidsindbefragtede. Altså skibe, som vi kun lejer i kort tid eller ligefrem blot for en enkelt rejse.

Ved at kombinere en last med det rigtige skib på det rigtige tidspunkt, kan Dry Operator generere en margin pr. skibsdag. Ved det tidligere set-up med en samlet tørlastafdeling kunne det være svært at se denne værdiskabelse. Omkostningen og værdien af den ejede og langtidsindbefragtede flåde skyggede ofte for den værdi, der bliver skabt af organisationen. Det er anderledes nu.

Ved at lave en skarp opdeling mellem Dry Owner og Dry Operator, er der klarhed og transparens over hvordan værdiskabelsen sker.

Dry Owner er ansvarlig for vores langsigtede eksponering til tørlastmarkedet gennem ejerskabet og langtidsindbefragtning af skibe til kerneflåden. Dermed er det op til Dry Owner at sørge for at få købt, solgt og aftalt de lange lejeaftaler på de rigtige tidspunkter.

Dry Operator skaber værdi ved at kombinere skibe og laster. Til det formål lejer Dry Operator NORDENs kerneflåde fra Dry Owner på markedsvilkår. Samtidig er Dry Operator også i markedet for skibe som kan lejes for en kortere periode – gerne med stor optionalitet – altså flexibilitet i lejeperioden, så vi hurtigt kan tilpasse os den aktuelle markedssituation og vores lastkunders behov. Flexibiliteten i lejeperioden kan udnyttes til en på forhånd fastsat pris, og det er værdiskabende, hvis markedet er stigende. Og denne værdiskabelse kan ske, uden at Rederiet løber en stor risiko. Tværtimod. Vores risiko i forhold til tørlastmarkedet reduceres samlet, idet den fremtidige aktivitetsvækst primært sker via vores korttidsindbefragtede tørlastflåde fremfor de lange forpligtelser i form af ejerskab og langtidsindbefragtninger.

Hos NORDEN får man altså det bedste af begge verdener. Dels en erfaren ejer med en betydelig egenflåde, som kan nyde godt af forbedringer i markedet og generere værdi ved at købe og sælge på de rigtige tidspunkter. Dels en dygtig organisation, der med godt markedskendskab og global rækkevidde har god adgang til kunder og kan optimere skibe og laster.

Ovenstående kombination er faktisk unik i vores branche af børsnoterede selskaber. Og vi har store forventninger til det fremtidige indtjeningspotentiale ikke mindst i Dry Operator. Det bygger på de erfaringer, vi har høstet i andet halvår af 2017, hvor opsplittningen var en realitet. Fra juli 2017 bestod NORDEN af 3 forretningsenheder, og dem vil Jan Rindbo nu redegøre mere for.

Tak for ordet. Som Klaus nævnte, er vores forretningsenheder i tørlast kommet godt fra start efter opsplittningen i juli.

Dry Operator er blevet organiseret med 9 specialiserede teams, der har dyb, regional markedsindsigt og konstant fokus på kombinationen af skibe og laster samt rejsernes gennemførelse på den bedst mulige måde. Det er altså i høj grad det gode købmandskab og håndværk, der bærer værdiskabelsen i Dry Operator.

Samtidig har vi med digitale løsninger skabt fuldstændig transparens i både resultater og positionering for hvert enkelt team. Denne gennemsigtighed har i kombinationen med meget stor beslutningskraft hos de enkelte teams givet en ny dynamik. Det kan beskrives på en anden måde; en købmand, der ikke kender sine omkostninger i detaljen, ved heller ikke om han eller hun tjener penge ved hver enkelt transaktion, når handlen indgås. Det ved vi nu.

Ved at give beføjelser og gennemsigtighed har vi forløst et potentiale for endnu bedre og mere forretning.

En helt afgørende forudsætning for succes er viden og tætte kunderelationer. Også her står NORDEN godt. Vi har adgang til alle relevante kunder og et velunderbygget ry for at levere det, vi lover. Derfor er alle døre åbne for NORDEN, og med de 9 teams går vi nu ind ad endnu flere.

I januar åbnede vi eksempelvis endnu et kontor. Denne gang på vestkysten af Nordamerika – i Vancouver, Canada – hvor vi ved, at der er mulighed for at lave endnu mere forretning med eksisterende og nye kunder.

Ved at være tæt på kunderne – til stede i lokalmarkedet – er det muligt at opsnappe forretning, som det ellers kan være svært at orientere sig om fra et andet kontinent eller fra vores kontor på østkysten af Amerika. Som en del af vækststrategien har vi derfor de seneste par år åbnet 3 nye kontorer og har nu i alt 9 kontorer på 5 kontinenter. Og flere kan følge.

For vi tror på, at vi kan øge aktiviteten i Dry Operator betydeligt. Selvom vi med en flåde på 250 til 300 tørlastskibe er blandt verdens største operatører især inden for Supramax og Panamax, har NORDEN kun 2-3% af verdensmarkedet. Der er altså rigeligt plads til vækst.

Og med det gode afsæt i Dry Operators første måneder kan denne vækst få ganske stor betydning for bundlinjen.

I de første seks måneder af sin eksistens formåede Dry Operator således at generere et resultat på 12 millioner dollars. Og det er efter, at alle omkostninger til organisationen med mere er trukket fra. Resultatet kom i hus, uden at vi tog store risici, men gennem: For det første en nøje vurdering af og fornemmelse for, hvordan markedet udviklede sig på den korte bane. Dernæst god positionering af skibene og for det tredje konstant operationel optimering af rejserne. I løbet af 3. kvartal sendte vi for eksempel mange skibe ind i Atlanterhavet, da vi der forventede god efterspørgsel i 4. kvartal. Og den forventning holdt stik.

Og det er netop, hvad vores Dry Operator skal kunne: Med indsigt i regionale og globale markedsudsving på den korte bane afgøre, hvor og hvornår man skal booke skibe, og hvor og hvornår man skal sikre sig last.

Værdiskabelsen i Dry Operator er mindre afhængig af den overordnede udvikling i tørlastmarkedet og dermed også mindre risikabel. Hvis man er dygtig, vil man i både opadgående og nedadgående markeder være i stand til at skabe en margin, da prisen på at leje et skib overordnet set følger prisen på last. I løbet af andet halvår 2017 formåede Dry Operator på denne måde i gennemsnit at skabe en margin på godt 250 dollar pr. skibsdag efter alle omkostninger er betalt. Den relativt beskedne margin betyder, at der skal skala til at skabe store resultater. Og netop skalerbarheden, er i fokus i 2018 for Dry Operator. Her gælder det om at udnytte de stordriftsfordele, vi har i organisationen til at øge den indbefragtede flåde fra de i gennemsnit 257 skibe, Dry Operator drev i 2. halvår. For nærværende opererer vi omkring 280 skibe, så aktiviteten vokser allerede ganske betydeligt.

Værdiskabelsen i Dry Owner er mere afhængig af de langsigtede og overordnede markedstendenser inden for tørlastindustrien. Her er det forventningerne til antallet af skibe i forhold til den aktuelle og langsigtede efterspørgsel, der er med til at afgøre, om skibene og dertil hørende skibsdages værdi går op eller ned.

De skibe, som Dry Owner råder over, bliver udlejet til Dry Operatoren på markedsvilkår. Det betyder, at den pris, Dry Owner kan opnå, er direkte relateret til markedet.

Ud over en meget stærk fornemmelse for de overordnede markedstendenser, er Dry Owners succes afhængig af god timing og adgang til værfter og andre skibsejere med henblik på at kunne købe, sælge og langtidsindbefragte skibe på de rigtige tidspunkter.

Og også her står NORDEN godt.

Reliability – pålidelighed – er blandt vores stærkt forankrede værdier, og vi har gennem årtier opbygget en stærk platform for samarbejde ikke mindst i Japan, der har et berettiget ry for at levere skibe af højeste kvalitet. Denne platform gjorde Dry Owner god brug af i året, der gik.

Ud over at indgå aftaler om leveringer af langtidsindbefragtede nybygninger med købsoptioner, fik vi også en god dialog med ejeren af vores sidste 4 Post-Panamax skibe. Det er en skibstype, som vi ikke vil fokusere på fremadrettet, og derfor var det til alles fordel, at vi fandt en løsning, hvor ejeren kunne få sine skibe tilbage før tid. Det har sparet NORDEN penge, fokuseret flåden og frigjort nogle skibe for ejeren. Altså et eksempel på, hvordan vi takket være stærke forbindelser formår at skabe værdi for både NORDEN og vores partnere.

Som nævnt er Dry Owner derudover afhængig af det overordnede tørlastmarked. Og det fortsatte den gradvise bedring fra de rekordlave niveauer, vi så i 2016.

I forhold til året før, lå tørlastindexet for NORDENs primære skibstyper, Supramax og Panamax, henholdsvis 46 og 50% over. Denne bedring gav sig udslag i bedre indtjening i Dry Owner, der havde en stor åben position, som blev afdækket fornuftigt.

Resultatet udeblev ikke. I løbet af andet halvår formåede Dry Owner at generere et resultat på 19 millioner dollars.

Som udløber af det forbedrede marked steg værdien af NORDENs egne skibe også i løbet af 2017. I alt blev det til en stigning på 12% i forhold til slutningen af 2016, og dermed udgjorde værdien af NORDENs tørlastflåde lige knap en halv milliard dollars.

Hertil kommer værdien af vores tankflåde, som ved årets udgang udgjorde 418 millioner dollars. For NORDEN er ikke kun unik ved at tilbyde både operatøraktivitet og ejerskab inden for tørlast. Vi er også unikke ved, at vi udover at være en førende tørlastoperator også opererer en stor flåde inden for produkttank.

Helt som forventet bød 2017 på udfordrende markedsforhold her. Det er faktisk tømmermænd oven på det meget stærke marked i 2015, der slår igennem. For dengang prisen på olie faldt til 40 dollars pr. tønde, kom der virkelig gang i efterspørgslen på transport. Mest af alt fordi markedsdeltagerne kunne tjene penge ved at købe olie og videresælge denne med fortjeneste på et senere tidspunkt praktisk taget uden risiko. Det stærke marked betød, at der også blev opbygget meget store lagre og – desværre – bestilt mange nye skibe.

Efterhånden som disse skibe er blevet leveret, er raterne dykket. Samtidig har de store lagre fungeret som en slags buffer, hver gang der er opstået en ubalance i markedet. Resultatet har været et meget udfordrende tankmarked, hvor der har skullet kæmpes for hver en dollar, der er tjent. Det har vores medarbejdere i tankforretningen så også gjort.

Og resultatet er ikke udeblevet. Et justeret årsresultat på 14 millioner dollars er ganske vist langt fra de godt 100 millioner det blev til i rekordåret 2015. Men markedet taget i betragtning er det et tilfredsstillende resultat.

Samtidig har vi aktivt udnyttet det udfordrende marked til at øge vores kapacitet. Det er sket ved at købe 2 second-hand MR produkt tankskibe, indgå 14 langtidsindbefragtninger – heraf 8 nybygninger med hver en lejeperiode på 5 år samt købsoptioner. Sammen med flere korttidsindbefragtede tankskibe formåede vi på denne måde at øge vores kapacitet, med hvad der svarer til i alt 71 skibsår – eller 25.000 skibsdage hvoraf langt størsteparten har fremtidig levering, hvor vi forventer et bedre marked. Samtidig bidrog de mange korttidsindbefragtninger også til det positive resultat i 2017.

Vi er opmærksomme på, at efterspørgslen efter fossile brændstoffer kan komme under pres, efterhånden som alternative energikilder vinder frem. Spørgsmålet er, hvornår dette skifte måtte ske. Det er der ingen, der ved med sikkerhed, men efter vores vurdering er det en del år ude i fremtiden, og i hvert fald de næste 2-3 år mener vi, at der vil være gode muligheder for et tankmarked, der forbedrer sig.

Vi er nemlig ovre den værste pukkel af leveringer, og samtidig er lagrene ved at være på normale niveauer. Sammenholdt med at blandt andre det internationale energiagentur, IEA, forudser en fornuftig vækst i efterspørgslen, danner det basis for en forbedring. Og med den store forøgelse af kapacitet, som vi foretog i 2017, er NORDEN godt positioneret til denne forventede bedring.

Tak for ordet.

Tak til Jan for denne gennemgang af vores forretningsområder.

Som det fremgår, har vi med opsplittningen fået mere klare rollefordelinger og ansvarsområder. Alle 3 enheder, Dry Operator, Dry Owner og Tank står på et stærkt fundament af solide værdier og den øvrige organisation. Vores tekniske afdeling spiller eksempelvis en afgørende rolle i, at alle vores skibe er klar til at levere sikker transport af alle laster på en omkostningseffektiv facon. Og omkostningerne er konstant i fokus. I slutningen af 2014 satte vi os et mål om inden for en 3-årig periode at reducere de årlige rejserelaterede omkostninger på skibene med 20 millioner dollars. Det var en ambitiøs målsætning, men ambition er en del af NORDENs kerneværdier, og jeg er glad for, at også på omkostningssiden har vi leveret, så NORDENs skibe har øget deres konkurrenceevne i markedet. Hvor har vi sparet omkostninger? Vi har eksempelvis forhandlet ekstra rabatter på gennemsejling af Suez, fået ny leverandør af digitale søkort, genforhandlet lods-aftaler og opnået væsentlige rabatter på slæbebådsassistance. Nogle af besparelserne drejer sig om få tusinde dollars, mens andre løber op i flere hundredetusinde. Men alle tæller med i det samlede billede og den årlige besparelse på 20 millioner dollars.

Et andet vigtigt punkt for forbedrede resultater er strømlinede og enkle processer i alle dele af forretningen. NORDEN har gennem de seneste år haft stigende fokus på dette område, hvor digitale løsninger i stadig større grad åbner nye muligheder. Muligheder, som er en afgørende forudsætning for, at vi kan øge aktiviteten på en effektiv måde, så enhedsprisen bliver lavere end hidtil.

Digitalisering risikerer hurtigt at blive noget lidt flyvsk og overordnet. Men NORDEN har taget nogle meget konkrete tiltag for at digitalisere forretningsgange og skabe overblik og klarhed.

Fuel Efficiency teamet har eksempelvis udviklet programmer, hvor alle helt simpelt på et "trafiklys" med røde, gule og grønne markeringer kan se, om hvert enkelt skib i flåden har et brændstofforbrug, som forventet, eller ligger over. Det giver overblik og hurtig respons, så forbruget kan reduceres.

På samme måde har vi også konstant overblik over vores finansielle resultater i hvert af de 9 teams i Dry Operator. Det giver et helt kontant indtryk af den daglige performance og et godt grundlag for at korrigere, hvis noget ser forkeret ud.

Eksternt kigger vi på, hvordan kunderne kan få en endnu bedre oplevelse af at handle med NORDEN. Det drejer sig ikke bare om at få lavet en ny hjemmeside, men også om at have modet og visionen til at udvikle nye værktøjer, som virkelig skaber værdi for kunderne. Her er vi i dialog med flere aktører for at finde præcis de løsninger, som sikrer, at NORDEN også på denne agenda er blandt de førende i branchen.

For selvom det måske kan være en lidt træg branche, hvor standardkontrakten for indbefragtning af skibe er fra 1921 – dog med opdatering i 1946... – får det ikke NORDEN til at hvile på laurbærene – tværtimod. Det giver muligheder, som skal gribes.

Digitalisering har derfor også været på agendaen på bestyrelsesmøderne i det forgangne år. Vi arbejder som hidtil ud fra en årskalender, der også er afbildet i årsrapporten. En nyskabelse i løbet af året var etablering af en risk committee, der skal bistå den øvrige bestyrelse i opsynet med Rederiets overordnede risikohåndtering. Komiteen har Tom Intrator som formand, der medbringer en meget stor erfaring med opbygning af solide risici-systemer fra sin tid i en af verdens største handelshuse, Cargill. Derudover sidder Karsten Knudsen og indtil for nylig også Hans Feringa i komiteen. Som bekendtgjort forud for generalforsamlingen er Hans fratrådt og vil ikke være på genvalg, da det firma, han er direktør i, Team Tankers, har annonceret opkøb af en virksomhed, der er en potentiel konkurrent til vores tankforretning. Så for at undgå interessekonflikter har Hans valgt at trække sig fra NORDENs bestyrelse. Jeg vil gerne takke Hans for hans indsats i det år, han nåede at være medlem.

Samtidig er det også på sin plads at sige tak til Arvid Grundekjøn, som efter 9 år i bestyrelsen har valgt ikke at genopstille. Arvid har været en dygtig og stabil del af bestyrelsen gennem de store ændringer, som både markedet og NORDEN har oplevet det seneste årti, og jeg vil også gerne sende en stor tak til ham.

Bestyrelsen vil indlede processen for at finde egnede kandidater, som kan indtræde i bestyrelsen, og vil, når den eller disse personer er identificeret, indkalde til ekstraordinær generalforsamling med henblik på at gennemføre valg til bestyrelsen. I vores rekruttering er vi fuldt ud opmærksomme på målsætningen om at få mindst 2 generalforsamlingsvalgte kvindelige medlemmer af bestyrelsen. Diversitet er en styrke på alle plan i en virksomhed, men jeg kan garantere, at der er ikke nogen, som kommer til at sidde i NORDENs bestyrelse udelukkende på grund af deres køn. Det er ikke værdigt hverken for dem eller for NORDEN. Det er som hidtil kvalifikationer, der kommer til at være udslagsgivende, og de var på plads i bestyrelsen i året, der gik. Det var konklusionen af den evaluering af bestyrelsens sammensætning og kompetencer, vi i samarbejde med PwC gennemførte i løbet af året. Her kiggede vi på hvert enkelt medlems kompetencer og bidrag, ligesom vi også gennem samtaler og evalueringsskemaer, så på bestyrelsens samarbejde med direktionen.

I marts i år gennemførte medarbejderne valg til bestyrelsen. Resultatet blev, at vi skal sige velkommen til 2 nye medarbejdervalgte repræsentanter, mens Lars Enkegaard Biilmann fortsætter endnu en omgang. Jeg vil gerne takke for godt samarbejde med de medarbejdervalgte repræsentanter, Thorbjørn Joensen og Janus Haahr, der er trådt ud, og ser frem til at arbejde sammen med de nye medlemmer Jesper Svenstrup, som er chef for Supramax i Sydatlanten og Susanne Fauerskov fra vores Vessel Finance Performance-afdeling.

Efter at have reduceret vederlaget ad flere omgange – senest forrige år, hvor vi sænkede det med 21 procent og dermed i alt har sænket det med 25 procent over de seneste år - fastholder vi det samlede vederlag til bestyrelsen på 0,7 millioner dollars – de specifikke beløb for arbejdet fremgår af årsrapporten. Det mener vi, er et passende leje for arbejdet og i øvrigt også på niveau med, hvad andre selskaber tilbyder. Bestyrelsen foreslår derfor uændret vederlag for 2018.

Bestyrelsen modtager ikke andre former for vederlag, og sådan vil det fortsat være såfremt generalforsamlingen vedtager den opdatering af vederlagspolitikken, som bestyrelsen har

fremlagt til generalforsamlingens vedtagelse. Opdateringen drejer sig udelukkende om, at det specificeres, at bestyrelsesmedlemmers honorar er opdelt i et basisvederlag og et funktionsvederlag for arbejde i komiteer, samt at der gives mulighed for at tildele direktionen betingede aktier i stedet for eller som supplement til aktieoptioner.

Den samlede direktions aflønning i 2017 fremgår også af årsrapporten og udgjorde inklusiv tillæg og værdien af aktieoptioner 2,4 millioner dollars. Vi vurderer at denne løn er markedskonform i ind- og udland, og at vi har fået god valuta for pengene med direktionens mange gode værdiskabende initiativer. Det vil jeg gerne takke dem for, ligesom jeg gerne vil takke alle medarbejderne på kontorerne og skibene for indsatsen i løbet af året.

De leverer hver dag en indsats, der gør NORDEN til en respekteret aktør i branchen. Og de gør det på en samfundsansvarlig måde, som man kan læse mere om i vores CSR-rapport.

Jeg er tit forbi det gamle bryghus i Hellerup. Jeg fornemmer den målrettede beslutsomhed, der er i hele huset for at få det optimale ud af de betingelser, markederne byder. Jeg fornemmer også en stolthed over at være en del af NORDENs lange historie, som nu går ind i sit 148. år.

Det bliver et år, hvor vi forventer, at tørlastmarkedet fortsætter sin gradvise bedring, ligesom tankmarkedet også forventes at blive en anelse bedre end 2017.

Dry Operator forventes at generere et justeret resultat for året på 10 til 20 millioner dollars, mens Dry Owner også i 2018 vil nyde godt af en begrænset flådetilvækst og fortsat global vækst. Meget af denne vækst afhænger naturligvis af den aktuelle handelskrise mellem USA og Kina. Vi arbejder for en mere effektiv verdenshandel, og toldmure hjælper på ingen måde her. Vi følger selvfølgelig udviklingen tæt, og selv om en handelskrig mellem verdens 2 største økonomier selvsagt er skidt, så giver ubalancer i markedet også muligheder, som vi med en fleksibel og agil forretningsenhed som Dry Operator kan få det bedste ud af.

Ved indgangen af året rådede Dry Owner over 10.000 åbne skibsdage, og vi forventer at Dry Owner vil generere et justeret årsresultat på mellem 15 og 25 millioner dollars.

I tank er året begyndt med usædvanligt svage rater for årstiden. Trods den svage start på året forventer vi dog, at normaliseringen af lagrene og en lav flådetilvækst også inden for tank vil medføre et marked, der alt i alt ender en anelse over 2017. Vi har dog ikke længere så profitabel dækning i dette marked, og det medfører, at det justerede årsresultat i Tank forventes at ligge på mellem -15 og +5 millioner dollars.

Det betyder, at vi for NORDEN samlet forventer et justeret årsresultat på mellem 10 og 50 millioner dollars.

I forhold til resultatet for 2017 ligger midtpunktet for vores forventninger altså kun lige akkurat over trods markedsforbedringer. Det hænger sammen med, at vi regnskabsteknisk får mindre hjælp fra de hensættelser på tabsgivende kontrakter, som vi foretog i 2014 og 2015. Faktisk 58 millioner dollars mindre hjælp. Så hvis vi tager det in mente, så er der faktisk tale om en ganske pæn forbedring af det underliggende resultat, hvilket vi også forventer vil kunne aflæses i pengestrømmene fra driften i 2018.

Dermed lægger vi op til at fortsætte den gode tendens, som resultat i 2017 er udtryk for. NORDEN har med en klar strategi og en lang række initiativer positioneret sig til fortsat vækst i både forretning og resultat, og jeg ser frem til endnu et spændende år i Rederiets lange historie.

Tak for ordet.