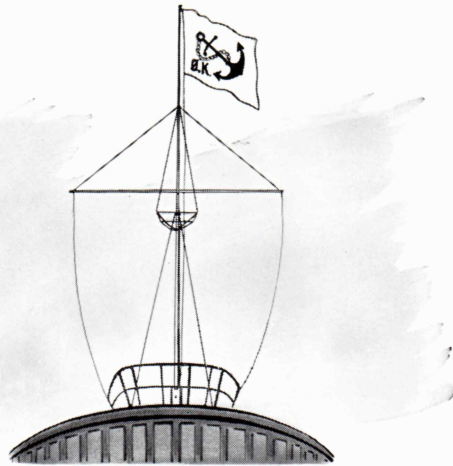


ØK BLADET



ÅRGANG 4 · NUMMER 2 · APRIL 1961



Ø K - B L A D E T

Udgivet af

AKTIESELSKABET DET ØSTASIATISKE KOMPAGNI
Holbergsgade 2, København

ANSVARSHAVENDE REDAKTØR:
G. Holst

REDAKTIONSUDVALG:
J. L. Buch-Larsen
C. E. Olsen
E. Sivertsen

REDAKTIONENS ADRESSE:
ØK-Bladet, A/S Det Østasiatiske Kompagni, Sekretariatet,
Holbergsgade 2, København K

Husk at melde adresseforandring

TRYK:
Bogtrykkeriet Forum, København

I N D H O L D :

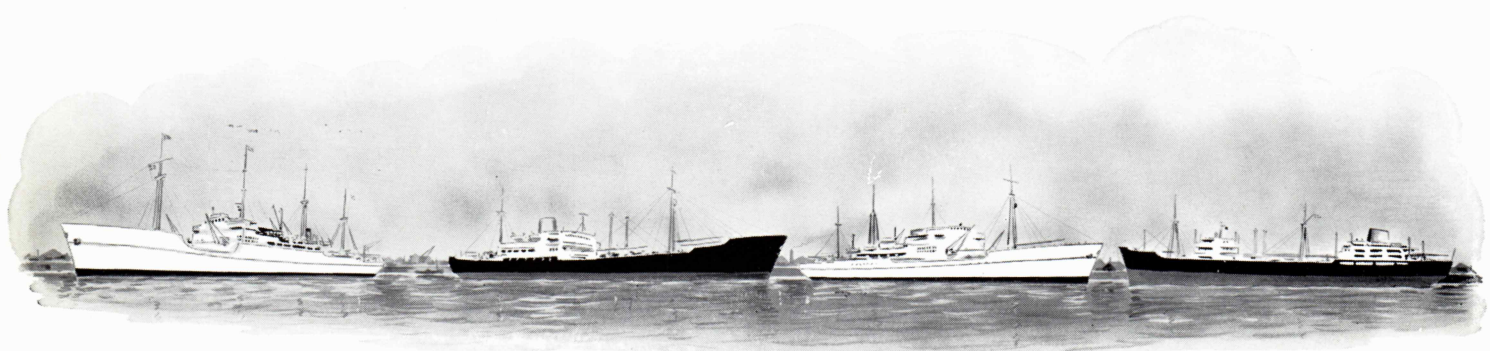
Forsidebillede: Futuristisk skulptur, udført af en af landets egne kunstnere, blandt de moderne bygninger i Brasiliens nye hovedstad BRASILIA.

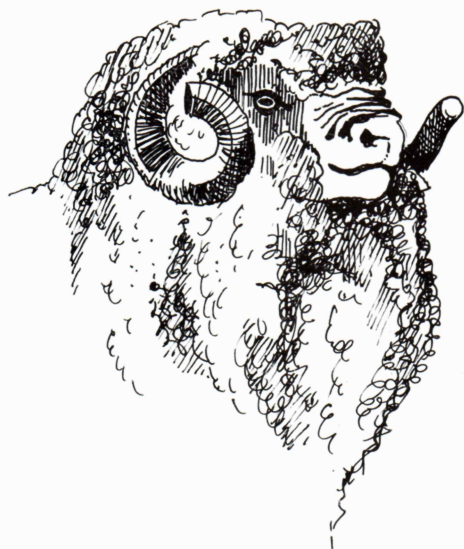
Front page: *Futuristic sculpture by one of the country's own artists, among the modern buildings of BRASILIA – the new capital of Brazil.*

Bagside: Australien, New South Wales. Fårene samles og mønstres før klipningen.

Back page: *Australia, New South Wales. Mustering sheep for shearing.*

Uld	3
Well Done	7
Liniefarts-Konferencer	8
Kompagni-nyt	11
50 år inden for murene	12
Prominent besøg i Los Angeles	13
Reklame med kvalitet	13
Hestekræfter og kuldekalorier i Brasilien	14
Ø. K.-aftenerne	18
Sporten	19





U



L



D



»Uld er fårets mere eller mindre krusede og skællede hårbeklædning.« Dette er tekstilhåndbogens definition af de fibre, som gennem tiderne har været – og stadig er – en af verdenshandelens store hovedartikler.

Ulden, som den ligger, når den lige er klippet af fåret, kaldes »uvasket uld«. Dens karakter og beskaffenhed er afhængig af en række forskellige faktorer såsom dyrets alder og køn, klima, luftens fugtighed eller tørhedsgrad, græsningsforholdene, om der har været tilstrækkeligt med drikkevand og m. m., og da disse forhold ikke blot varierer fra land til land, men også fra landsdel til landsdel, hører der ligefrem en geografisk betegnelse med til beskrivelsen af typen.

Kvaliteten – og dermed værdien – bedømmes ud fra fibrenes forskellige egenskaber som f. eks. finhed, (d.v.s. de forskellige fibres tykkelse), længde, (varierer fra 4 til 40 cm), farve, elasticitet, styrke, glans, krusede, ensartethed i længde og tykkelse, samt hvor på fåret ulden har vokset. Uldens finhed betegnes på forskellig måde i de forskellige markeder, men efter engelsk standard således: 30s, 40s, 44s, 46s, 48s, 50s, 50/56s, 56s, 58s, 60s, 60/64s, 64/70s, 70s, 74s, 74/80s, 80s og 90s, idet hvert tal angiver, hvor mange dukker garn af 560 yards man kan få ud af 1 lb »tops« (d. v. s. 1 lb »tops« 64s giver 64 dukker, hver på 560 yards).

Når der er så mange forskellige ting, der er bestemmende for uldens kvalitet, kan man i uldhandelen ikke tale om nogle enkelte hovedtyper eller hovedkvaliteter. I de lande, hvor salgene foretages ved auktion, findes der officielt fastsatte og accepterede type-numre (og type-beskrivelser) på en lang række kvaliteter. I Australien f. eks. er betegnelsen: AWRC No. . . . (Australian Wool Realisation Commission), i New Zealand: NZWDC Nr. . . . (New Zealand Wool Disposal Commission), og i Sydafrika: BWC No. . . . (British Wool Commission), men desuden har hver eksportør sine

egne private typer. Til belysning af disse typers mangfoldighed kan det nævnes, at der alene for Australiens vedkommende findes 1.050 AWRC numre.

I den internationale uldhandel noteres priserne på uvasket uld pr. lb eller pr. kg på basis af et bestemt udkomme som vasket, karboniseret eller kæmmet uld. At vurdere et parti uvasket uld er meget vanskeligt, ikke mindst at anslå dets udbytte af ren uld (det såkaldte »rendement« eller »yield«), og det er et arbejde, som kun kan udføres af eksperter. Dette kan bedst belyses ved et konkret eksempel. En køber har erhvervet et parti uvasket uld (greasy wool) på basis af en pris af 60d pr. lb. vasket uld, og han baserer sit køb på et anslået »rendement« på 50 %. Hvis der nu, efter at ulden er blevet behandlet, fremkommer et underskud på 2 %, er hans virkelige kostpris ikke længere 60d men

$$\frac{60 \cdot 50}{48} = 62\frac{1}{2}d$$

hvilket i realiteten vil sige en prisforhøjelse på over 4 %.

Ulden handles på følgende fire stadier

- 1) uvasket uld (greasy)
- 2) vasket uld (scoured)
- 3) vasket og karboniseret uld (carbonized) &
- 4) vasket og kæmmet uld (tops),

og desuden som skinduld, der stammer fra slagtede dyr. og man handler normalt på basis af type-prøver. I så tilfælde accepteres små variationer i forhold til en fastsat standard. I andre tilfælde gøres forretning på basis af udfaldsprøver. Hvis der er tale om køb eller salg af lagervarer, trækkes simpelt hen en prøve af det pågældende parti, og handelen sluttet på basis heraf.

Ifølge de sædvanligt brugte kontrakter kan disputer

bringes til arbitrage, men det er noget, der meget sjældent sker. Uoverensstemmelserne ordnes gerne på venkabelig måde de to parter imellem, idet det i handelen med uld er et typisk træk, at den almindelige handelspraksis i branchen og den gensidige tillid mellem køber og sælger anses for vigtigere end ordlyden af den skrevne kontrakt.

Ulden, der eksporteres fra de oversøiske lande, afskibes i pressede baller, indpakket i sækkelærred. Vægten på disse baller fra de forskellige afskibningslande varierer fra 90 til 500 kg pr. balle. Renheden af den uvaskede uld er afhængig af klima, jordbundsforhold, vegetationen og meget andet på de steder, hvor fårene græsser. De fremmede bestanddele, der findes i ulden, består af vegetabiliske stoffer, jord og støv plus et naturligt indhold af fedt (lanolin).

Den uvaskede uld gennemgår en rensningsproces, hvorefter den kaldes vasket uld (scoured). Hvis den indeholder en høj procentdel af vegetabiliske stoffer (græs, frø, burrer o.l.) bliver den ikke blot vasket, men får også en behandling med syre og en stærk opvarmning, og det færdige produkt kaldes karboniseret uld.

Den rensede uld anvendes i to forskellige grene af tekstilindustrien: Strøggarnsindustrien, der anvender en kartet uld, d. v. s. garner af uldfibre af forskellig længde, og kamgarnsindustrien, d. v. s. fabrikation af klæde af garner lavet af »tops«.

I strøggarnsindustrien bliver ulden rensed (vasket og karboniseret) og kartet, før den bliver spundet til garn, og i kamgarnsindustrien bliver den vasket, kartet og kæmnet, før den bliver spundet. I denne kæmningsproces, som enten kan være en tør-kæmning eller en olie-kæmning, arrangeres fibrene parallelt og de korteste fibre falder fra, og de meget ensartede fibre, der



bliver tilbage, kaldes »tops«. De korte fibre, som er blevet sorteret fra (noils), anvendes bl. a. af filtfabrikkerne.

Den samlede verdensproduktion af uld beløber sig til ca. 2½ mill. tons (på basis af vægten af uvasket uld). Mere end 50 % af dette kvantum produceres i de fem vigtigste eksportørlande:

Australien
New Zealand
Argentina
Sydafrika
Uruguay

medens USA, Rusland, Kina og Storbritannien hovedsageligt tegner sig for resten, skønt disse lande ikke engang er selvforsynende, men selv hvert år importerer store mængder af uld.



Side 4 f. o. (page 4, above):

Australien. Fårene og deres lam drives ind i foldene, før klipningen begynder.

Australia. Sheep with lambs, entering yards for sorting prior to shearing.

Side 4 f. n. (page 4, below):

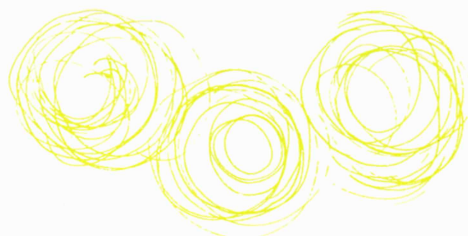
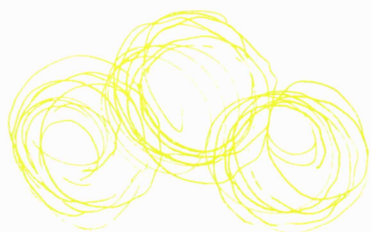
Fårene forårsklippes på en engelsk gård.

England. The farmer works the shearing machine while the girl does the shearing.

På denne side (this page):

Sortering af uld hos Nilssen, Olsen & Cia. Ltda., Rio.

Nilssen, Olsen & Cia. Ltda., Rio, sorting of wool.



Ved slutningen af 1959 fandtes der 41.716 stk. får i Danmark, som tilsammen gav et udbytte på ca. 150.000 kg uvasket uld. Til sammenligning kan nævnes, at der på samme tidspunkt fandtes 46.876.000 får i New Zealand, og at disse gav et udbytte på 257 mill. kg uvasket uld. Man vil derfor forstå, at Danmark set med internationale øjne kun spiller en meget uvæsentlig rolle som uldproducerende land.

I de senere år er kunstfiberprodukter som Rayon, Orlon og Terylene blevet mere og mere kendte og har vundet stor indflydelse i tekstilindustrien. Man kunne tro, at kunstfibreneres indtrængen på markedet har bevirket en nedgang i forbruget af uld, men dette har hidtil ikke været tilfældet. Der føres på forbrugerskudiet en reklamekampagne for tekstiler lavet af uld, og mottoet er: »Der er ingen erstatning for uld«. Endvidere arbejder Det Internationale Uldsekretariat på at udbrede kendskabet til uld, dets fordele og behandling. Det største uldhandelshus i Skandinavien er A/S Bloch & Behrens, København, som er grundlagt i 1856. Firmaet solgte i 1959 $\frac{1}{3}$ af det i Danmark totalt solgte kvantum vasket uld, og alligevel spiller det danske marked kun en ubetydelig rolle for Bloch & Behrens, som har egne opkøbsfirmaer i Argentina, Uruguay, Australien og New Zealand. I 1955 overtog Kompagniet aktierne i Bloch & Behrens, om hvis aktiviteter iøvrigt vi kan henvise til ØK-bladet nr. 6, december 1960.

WOOL

»Wool is the More or Less Crimped and Scaled Fleece of the Sheep«. This is the definition given by the textile handbook of the fibre which throughout the ages has been – and still is – one of the principal articles of world trade.

The wool as shorn from the sheep is called »greasy wool«. Its character and nature are dependent upon a number of various factors such as the age and sex of the animal, the climate, the humidity or degree of dryness of the air and whether there has been sufficient drinking water etc., and as these conditions vary not only from one country to the other but also from district to district, it is actually necessary to describe the type also by a geographical designation.

The quality and the value is judged by the various qualities of the fibre as for instance the fineness (i. e. the thickness of the various fibres), length (varies from 4 to 40 cm), colour, elasticity, strength, lustre, crimpyness, uniformity in length and thickness, and from which part of the sheep the wool comes. The fineness of the wool is described variously in different markets but according to British standard thus: 30s, 40s, 44s, 46s, 48s, 50s, 50/56s, 56s, 58s, 60s, 60/64s, 64/70s, 70s, 74s, 74/80s, 80s, and 90s, each figure indicating how many hanks of 560 yards of yarn are obtainable from 1 lb. of »tops«, i. e. 1 lb. tops 64s gives 64 hanks of 560 yards each.

When there are so many different factors determining the quality of the wool it is not possible in the wool trade to speak of a few main types or main qualities. In those countries where sales are organized through the auction system you find officially fixed type-numbers (and descriptions) of a long series of qualities. In Australia, for instance, the designation is: AWRC No. . . . (Australian Wool Realisation Commission), in New Zealand: NZWDC No. . . . (New



Sydney. Købere inspicerer kvaliteten af de fremlagte uld-prøver.

Sydney. Buyers inspecting wool-samples.



Zealand Wool Disposal Commission), and in South Africa: BWC No. . . . (British Wool Commission), and in addition to the official numbers all wool firms have type numbers of their own. Just to give an idea of the multitude of types it can be mentioned that for Australia alone there are 1.050 AWRC numbers.

In the international trade prices of greasy wool are quoted per lb. or per kilo basis scoured »yield« (or »rendement«), carbonized yield or combing yield. The valuation of wool, not least the estimation of »yield«, requires experts, which fact is clearly illustrated by just one example: A wool buyer has bought a parcel of greasy wool at 60d per lb. clean-scoured, basing himself on an estimated »yield« of 50 0/0. If, after treatment, an underyield of 2 0/0 is ascertained, his real cost is no longer 60d, but

$$\frac{60 \cdot 50}{48} = 62\frac{1}{2}d$$

i. e. a price increase of more than 4 0/0.

The wool is traded at the following four stages:

- 1) greasy wool
- 2) scoured wool
- 3) carbonized wool &
- 4) tops

and furthermore as »skinwool« when shorn from the slaughtered animals.

Business may be concluded on the basis of a »type« sample, in which case slight variations are permitted. In many cases

(specially when dealing in scoured wool or tops) buyers make their purchase subject to approval of an »outturn« sample. If it is a question of buying/selling a stocklot a sample drawn from the actual parcel is presented to the prospective buyer.

Contracts or Confirmations of Sales usually contain clauses which provide i. a. for arbitration. In the wool trade, however, a dispute is very seldom taken to arbitration, but is usually settled amicably, and it is generally recognized as a special feature of the wool trade that traditions of the trade and mutual trust between buyers and sellers are of much more importance than the wording of the contract.

Wool from overseas is packed in Hessian bales bound with iron hoops (presspacked). The bales vary in respect of weight from abt. 90 kos. to 500 kos. per bale. The cleanness of the greasy wool depends upon the climate, the soil, and the vegetation of the area where the sheep live. The foreign matter contained in the wool consists of vegetable material, earth and dust, and there is also a natural grease contents (lanolin). –

Greasy wool is cleaned by machinery through a washing



Sydney. Der trækkes prøver fra en færdigpakket balle uld.

Sydney. Core Testing from a bale of wool.

process and the product is called »scoured« wool. If the wool contains a high percentage of vegetable matter (grass, seeds, burrs etc.) it is not only scoured, but also treated with acid and strong heat, and the resulting product is »carbonized wool«.

The clean wool is used in the following two main manufacturing lines in the textile industry:

- 1) The Woollen Industry (carding)
- 2) The Worsted Industry (combing).

For the woollen industry the wool must be cleaned (scoured or carbonized) and carded before spinning to yarn, and for the worsted it must be cleaned, carded and combed before spinning. In the combing process (dry-combing or oil-combing) all short fibres are taken out the resulting product is called »tops«, which is a band (»sliver«) of parallel fibres.

The short fibres which are taken out are called »noils« and they are i. a. used in the manufacturing of felt.

The yearly world production of wool amounts to abt. 2½ Mill. of tons (greasy weight). More than 50 % of this quantity is produced in the five main exporting countries:

- Australia
- New Zealand
- Argentina
- South Africa
- Uruguay

whereas the rest of the production is mainly found in USA, Russia, China, and Great Britain where, however, the production is not sufficient to cover the home demand.

At the end of 1959 there were in Denmark 41.716 sheep which gave a total output of about 150.000 kos. greasy wool. In comparison it can be mentioned that at the same time there were 46.876.000 sheep in New Zealand giving an output of abt. 257 Mill. kos. greasy wool.

It will be understood then that Denmark plays a very

insignificant role as a wool producing country seen with international eyes. During recent years artificial fibres like Rayon, Nylon, Orlon, and Terylene have become more and more known and have gained a strong footing in the textile industry. One could believe that the invasion of the artificial fibres on the market might have caused a decrease in the consumption of wool, but this has not been the case up to now. At the consumption stage an advertising campaign is conducted for textiles made of wool and the motto is: »There is no substitute for wool«. Furthermore the International Wool Secretariat is working to spread the knowledge of wool, its advantages and treatment. The biggest wool-merchants in Scandinavia are Messrs. Bloch & Behrens, Copenhagen, founded in 1856. In 1959 the firm sold 1/3 of the total quantity of greasy wool sold in Denmark and still the Danish market is only of minor importance to Messrs. Bloch & Behrens, who have their own purchasing organizations in Argentina, Uruguay, Australia and New Zealand. In 1955 our Company took over the shares in Bloch & Behrens the activities of which were dealt with in »ØK-bladet« No. 6, December 1960.

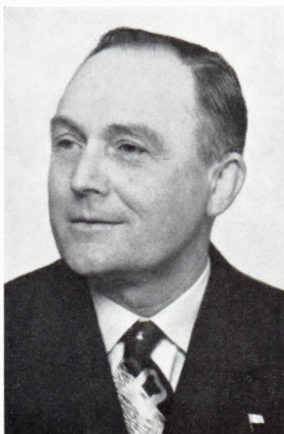
D E 1 2 S T Ø R S T E

De fleste af Danmarks større rederivirksomheder er samlet i hovedstaden, og København er nu blandt Nordens største søfartsbyer med en hjemmehørende tonnage på over 2 mill. brutto-register-tons. Landets 12 største rederier findes i København, og efter bruttonnagen af deres flåder pr. 1. januar 1961 er det følgende:

Rederiet A. P. Møller	757.365	b.r.t.
Det Østasaitiske Kompagni		
og Nordic Tankships I/S	404.856	—
Det forenede Dampskibsselskab	179.094	—
Rederiet J. Lauritzen	162.594	—
Det Dansk-Franske Dampskibsselskab .	92.735	—
Dansk Esso	81.683	—
Dampskibsselskabet Torm og Torm		
Tramping Co.	62.581	—
Rederiet Ove Skou	55.633	—
Dampskibsselskabet Dannebrog	55.397	—
Dampskibsselskabet Norden	35.679	—
Rederiet Basse & Co.	35.043	—
Dampskibs A/S Progress og		
Rederi I/S af 1956	28.337	—

* * * * *

WELL



DONE

40 år i tjenesten. Formand *Karl Laurits Kristensen*, født den 22/1-1902 mønstrede første gang i Kompagniet som letmatros i S/S »LITUANIA« den 13/5-1921. Efter næsten uafbrudt sejlads kom han i land og blev medlem af det faste »Sømandsgæng« i november 1925 og virkede her, til han 1/6-1947 blev udnævnt til formand ved pakhusene.

Under et ophold i London med M/T »MEXICO« i 1923 viste Kristensen mod og resolut optræden ved at springe i Themsen, trods den stærke strøm, idet han forsøgte at redde et besætningsmedlem, der var faldet i floden. For denne dåd fik han overrakt et guldur af Etatsråd H. N. Andersen.

LINIEFARTS- KONFERENCER

ØK-bladet nr. 1, januar 1961, indeholdt første del af beretningen om Liniefarts-Konferencer. Vi bringer her den anden og afsluttende del af artiklen.

Selvom der kun er konkurrence, hvad betjening angår, hvad ville der ske, hvis en Konference satte sine fragtrater for højt?

Afskiberne ville ikke være ubeskyttet ret længe, for der ville være mulighed for konkurrence fra andre skibe, hvoraf der er mange, alle sejlklaare og på lur efter en større fortjeneste end den, de normalt får. Hvis de af Konferencen fastsatte rater er høje nok til at virke tiltrækkende på andre, uanset af hvilken grund, vil disse skibe også være med eller i det mindste prøve på det, og den eneste udvej til at afskrække dem er at holde raterne nede; og på den måde skal raterne nok stort set finde deres rette niveau.

Dette er den altid forhåndenværende sikkerhed, som afskiberne har i en så international forretning som shipping, for det er ganske utænkeligt, at der kunne træffes en aftale mellem alle redere verden over vedrørende et specielt fartsområde.

Faktisk stemmer Konferencens og afskibernes interesser overens i ønsket om, at fragtraterne holdes på et fornuftigt plan, så afskiberne kan gøre forretning og derved fylde Konferencens skibe. Konferencerne er ikke ligegyldige og upersonlige væsener, ufølsomme overfor afskibernes vanskeligheder – tværtimod vil enhver besværing til Konferencen direkte eller gennem et medlem – altid være sikker på en indgående behandling.

Det fundamentale for linietrafikken ligger i den enkelte reders skabelse af og vedligeholdelse af en virkelig service for trafikken, hvad der kræver store kapitalanbringelser i skibe, og derfor behøver rederen en vis sikkerhed for støtte fra afskiberens side, såfremt han skal skaffe kapital til en forretning, der er stærkt udsat for konkurrence. Han beder ikke om nogen garanti fra afskiberens side for Konferencen som helhed, endnu mindre for sit eget vedkommende, men tager den risiko, at trafikken som helhed eller hans andel deraf, kan forringes. Men hver Konferencelinie ønsker, at den regelmæssige afskiber skal vælge imellem at tilbyde Konferencen al sin last og derved sikre sig en ratefordel ved at få en procentabat på tarifraten, eller frafalde denne fordel for at være frit stillet til at benytte et til-

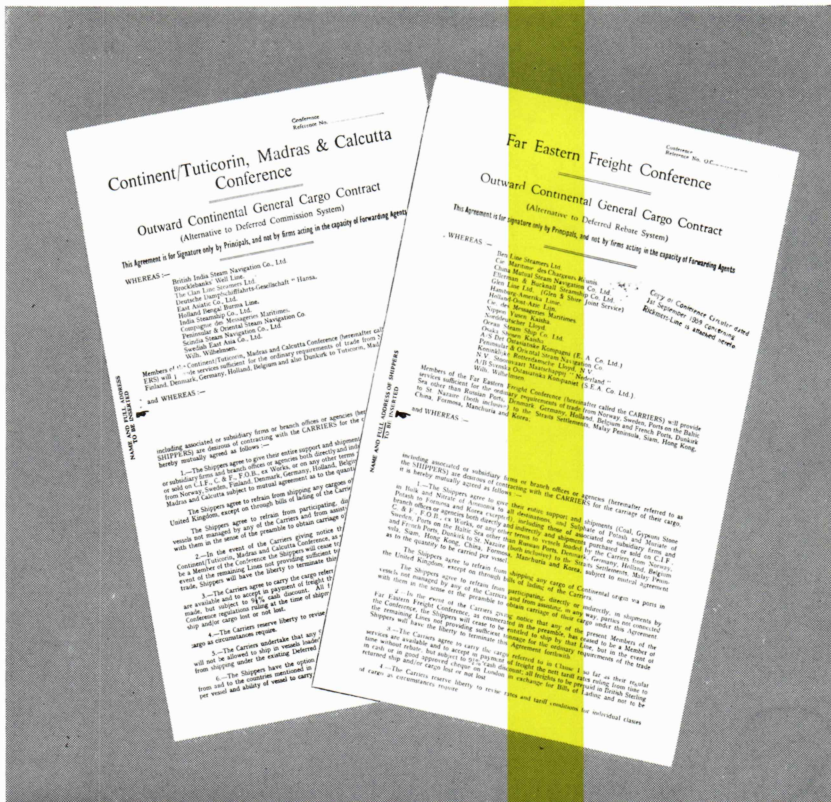
fældigt skib, når dette er billigere, og Konferencen, når dette er fordelagtigst. Denne godtgørelse – eller om man vil – dette »bånd« mellem afskiber og reder tilbydes gennem kontrakt-systemet eller »Loyalitetsrabatten«. Begge har samme grundlag – en ratefordel til gengæld for varig støtte. Og som en del af kontrakten påtager Konferencen sig at skaffe tonnage til trafikens normale behov, men den kan selvfølgelig ikke påtage sig at fremtrylle skibe, hvis det pludselig vælter ind med gods. Hvis Konferencen ikke kan skaffe den fornødne tonnage, vil den i et sådant tilfælde gå med til, at afskiberen benytter sig af andre skibe uden at miste retten til rabat. Men ofte charterer Konferencen ekstra skibe, og undertiden bærer den selv tabet, når omkostningerne ved at chartre en trampbåd er større end fragtræsultatet baseret på linietariffen, for at bevare det gode forhold til kunderne.

Dette »bånd« mellem afskiberen og Konferencen er blevet angrebet fra tid til anden, og det vil det blive fremdeles. Det er blevet sagt – ganske uretmæssigt – at afskiberen var tvunget til at støtte et Konference-monopol. Faktum er, at han kun underskriver en kontrakt eller en »loyalitätsrabat fordring«, hvis han ønsker det og uden nogen form for tvang. Men hvis han foretrækker at være frit stillet til at vælge mellem skibe inden for Konferencen og udenfor, kan han naturligvis ikke forvente at få tilbudt de samme fordele, som den afskiber, der giver Konferencen sin fulde støtte. Dette frivillige »bånd« må siges at være en væsentlig bestanddel af et liniesystem, der giver en virkelig service og stabilitet, og som er rede til stadig at bygge med dette formål for øje; en række regeringsundersøgelser er da også kommet til dette resultat.

»Loyalitätsrabatten« eller kontrakten er det eneste middel til beskyttelse, som Konferencelinierne har mod udenforstående skibe, bortset fra ratenedskæring, og hvis deres rater er rimelige, beskytter den linierne mod de tilfældige skibe, der går tomme ud af en havn, og for hvem den mindste fortjeneste er bedre end slet ingen. Den beskytter ikke liniefarten, hvis raterne er for høje. Andre vil da tilbyde lavere rate, og afskiberne vil benytte sig af lejligheden. Medens dette »bånd« virker hæmmende på »outsiders«, er det på ingen måde en afgørende hindring for en ratekonkurrence fra »outside«, hvilket enhver liniefarts historie kan bevise.

Der fremsættes undertiden udtalelser, som om en

Kontrakt-rabat-formularer for Far Eastern- og Indien-konferencerne.
 Contract rebate forms for the Far Eastern- and India-Conferences.



stadig tilstand af fragtkrig ville passe afskiberne bedst. Selv en kortvarig fragtkrig volder forstyrrelse for handelen, og i det lange løb ville en sådan være ruinerende for såvel afskibere som redere. En ukontrolleret fragtkrig vil i enhver fart have to konsekvenser: Før det første vil liniebetjeningen forringes til ukendelighed, fordi rederierne ikke længere vil placere kapital i første classes tonnage eller skibe bygget til særlige formål, og ej heller koncentrere sig om en særlig fart. De ville blive tvunget til at føre en ren opportunistisk politik og »smede, mens jernet var varmt«. Før det andet vil de svagere selskaber være nødsaget til enten at slutte sig sammen eller blive tvunget ud af de stærkere. Dette vil ikke alene ske for rederne, men også for afskiberne, for under sådanne forhold ville de største og stærkeste afskibere utvivlsomt sikre sig lavere rater end de mindre og svagere. På det tidspunkt, da stabilitet blev genoprettet – således som det i praksis vil ske før eller senere – vil der være færre og større rederivirksomheder tilbage i hver fart. Derefter ville konkurrencen mellem disse blive mindre skarp end tidligere, og de individuelle interesser i hver fart ville være på færre hænder. Det er vanskeligt at tænke sig, at dette ville være i handelens interesse.

CARGO LINER CONFERENCES

»ØK-bladet« No. 1, January 1961, contained the first part of the article about Cargo Liner Conferences. We now bring the second and final part of the article.

But even though its members compete only in service, what would happen if a Conference were to fix its rates of freight too high? The shipper would not remain unprotected for more than a short time. There is always potential com-

Store mahognistammer i havnebassinet i Takoradi, Ghana, parat til afskibning.

Large mahogany logs in the Takoradi harbour, Ghana, ready for shipment.





M/S »MEONIA« laster stykgods under et af sine regelmæssige anløb i Bangkok.

M/S »MEONIA« loading general cargo during one of her regular calls in Bangkok.

petition from outside from ships under all flags. There are plenty of other ships in the world, all mobile and many looking for better earnings than they have. If the rates fixed by a Conference are high enough to be attractive to others, for whatever reason, others will come in, or at least they will try to, and the only way to discourage them is to keep rates down and so, by and large, rates find their proper level. That is the ever present safeguard which shippers have in an international business like shipping, for it is quite inconceivable that any agreement could be made amongst all shipowners throughout the world to »close« any particular trade.

In fact the interests of the Conference and the shipper run parallel in respect of keeping rates of freight on a reasonable level so as to enable the shippers to do business and thereby fill the Conference vessels. Conferences are not remote and impersonal bodies paying no heed to shippers' difficulties. On the contrary very close attention will always be given to complaints put before the Conference direct or through a member line.

The essence of liner operation is the creation and maintenance by the shipowner of a genuine service to trade, which takes the form of a very large investment in ships. Therefore, the liner operator needs some assurance of support if he is to provide this capital for a highly competitive business. He does not ask for any guarantee of traffic for the Conference as a whole, still less for his own service. He takes the risk that the trade as a whole, or his own share of it, may deteriorate. But each Conference Line does ask that the regular shipper shall choose between offering the Conference Lines as a whole all his shipments, securing in return a rate advantage of a percentage discount on the tariff rate, or dispensing with that advantage and then being free to use a casual ship when this is cheaper and the Conference Lines when they are. This »inducement« or »tie« between shipper and shipowner is offered through the »Contract« system or the »Loyalty Rebate«. Both have the same basis – a rate advantage in return for constancy of support. And as part of the Contract the Conference Lines undertake to cater for the normal requirements of the trade. They cannot suddenly produce ships out of a hat if a surge of cargo appears. In such a case, if the Conference Lines cannot provide tonnage, they will agree to the shipper using other ships without penalty. But often they charter extra ships, and sometimes they bear the loss themselves when the cost of employing a tramp ship on charter is greater than the

return they get from the liner tariffs. They do this to keep the goodwill of their supporters.

This »tie« has come under fire from time to time, and always will. It has been said, quite inaccurately, that the shipper is compelled to support a Conference »monopoly«. In fact, he only signs a contract or a loyalty rebate claim if he chooses to do so, and no element of compulsion is involved. But if he chooses to use at will vessels inside or outside the Conference, he naturally cannot expect to have at the same time the advantages available to a shipper who chooses to give the Conference his full support. On this basis of voluntary acceptance, a tie is essential ingredient of a liner system which gives real service and stability to a trade and is prepared to build progressively for its future. Such in fact has been the finding of a number of governmental enquiries.

The Loyalty Rebate or the Contract is the only means of protection which liners in a Conference have against »outside« ships, except for rate cutting. It does protect regular liners, if their rates are reasonable, against truly casual ships, which pass empty through a port and for which any earnings are better than none. It does not protect regular liners if their rates are too high, since others would then intervene to offer a service at lower rates and shippers will turn to them instead and chance the consequences. While this tie is a deterrent to opposition, it falls far short of being an impregnable barrier to rate competition from outside the Conference, as is sometimes supposed. If this theory be doubted, the shipping history of any liner trade will show it to be a fact.

People sometimes talk as though a perpetual state of rate war would best suit shippers, if only it could be achieved. Even in the short term a rate war plays havoc with ordinary merchant business, but in the long term it would be disastrous for the shippers as well as for the shipowner. An uncontrolled rate war in any trade would have two results. First, the Liner Service would deteriorate out of all recognition, because shipping companies would no longer invest in specialized or high-class tonnage, or concentrate steadily on a particular trade. They would be forced into a purely opportunist policy of making hay while the sun shines in whatever trade it happened from time to time to be shining. Secondly, the weaker companies would have to merge, or be forced out of business by the stronger. This would be true not only of shipowners, but equally of shippers, for in such conditions the largest and strongest shippers would undoubtedly secure lower rates than the weaker or smaller. By the time some stability had been achieved – as in practice it would in due course – there would be left fewer and larger shipping companies in each trade. Thereafter, competition amongst them would be less keen than before, and individual interest in each trade would be in fewer hands. It is hard to believe that this would be in the interest of the trading community.

KOMPAGNI-nyt

COMPANY-NEWS

Direktør Mogens Pagh har i tiden fra den 9. til den 17. februar været på forretningsbesøg i Los Angeles, San Francisco og New York.

Mr. Mogens Pagh visited the branches in Los Angeles, San Francisco and New York from 9th to 17th February.

Direktør J. Chr. Aschengreen er blevet udnævnt til Kommandør af Dannebrog.

Mr. J. Chr. Aschengreen has been appointed a Commander of the Order of the Dannebrog.

Kompagniet har lukket sine kontorer i Bulawayo, Sydrhodesia, og Dacca, Østpakistan, medens et nyt kontor er blevet åbnet i Freetown, Sierra Leone, ligesom et nyt kontor snart vil blive åbnet i Colombias hovedstad Bogotá.

Our Company has closed down its offices in Bulawayo, Southern Rhodesia, and Dacca, East Pakistan, while a new office has been opened in Freetown, Sierra Leone. A new office will also soon be opened in Bogota, the capital of Colombia.

Prokurist H. Clausen, Inter-Office, afrejste i midten af marts måned på forretningsbesøg til Vietnam og Kambodien og vil returnere via Bangkok.

In the middle of March Mr. H. Clausen, Inter-Office Department, left on a business tour to Vietnam and Cambodia, and will return to Denmark via Bangkok.

Kompagniets formand, Prins Axel, er for sin mangeårige indsats inden for dansk erhvervsliv blevet hædret med den fornemme Tietgen-pris og Tietgen-medaille. Det er en hædersgave, der siden Tietgenfondens oprettelse i 1929

er blevet uddelt hvert tredje år, enten som hædersgave til personer eller til institutioner i erhvervslivets tjeneste. Prisen blev overrakt af formanden for Grosserer Societetets Komité, direktør Chr. Saugman, ved en højtidelighed i Formandsværelset på Børsen på C. F. Tietgens 132 års fødselsdag den 19. marts.

Prince Axel, the chairman of our Company, has been awarded the distinguished Tietgen prize and Tietgen-medal for his many years' work in Danish trade and shipping. It is a gift of honour which has been given to persons or as a support to business institutions every third year since the Tietgen foundation was established in 1929. Mr. Chr. Saugman, the chairman of the Committee of the Danish Merchants' Guild, presented Prince Axel with the prize at a ceremony held at the Stock Exchange building on 19th March, the 132nd anniversary of the birth of Mr. C. F. Tietgen.

Onsdag den 22. marts blev et nyt motorfragtskib af »B«-klassen på 10.200 t. d. w. til Kompagniet navngivet hos Burmeister & Wain på Refshaleøen. Det var værftets Nybygning nr. 772. Der var ingen søsætning i egentlig forstand, da skibet bygges i værftets byggedok og stod tørt under dåbsceremonien. Skibet blev navngivet af fru civilingeniør Jørgen Saxild og fik navnet »BORIBANA«. Det er navnet på en mindre by i den tidligere franske koloni Elfenbenskysten, knap 400 km inde i landet.

On 22nd March a new motor freighter of the »B«-class (10.200 t. d. w.) for our Company was named at a ceremony at the Burmeister & Wain shipbuilding yard in Copenhagen. No actual launching took place as the vessel has been built at the shipyard's construction dock, and it remained dry during the naming ceremony. Mrs. Jørgen Saxild named the ship »BORIBANA« after a small town, some 400 kms inland, in the former French colony, the Ivory Coast.

Gæstebogen



Aug. Tørsleff, kunstmaler.
G. Saltzwedel, direktør, Stettiner Oelwerke, Hamburg.
H. Tiefenbacher, direktør, Stettiner Oelwerke, Hamburg.
John Howard, Joint Man. Director, Landmaster Ltd., London
E. Kennedy Langstaff, Ass. Vice President, Transoceanic OOFCLtd. New York.
Pierre Haas, direktør, Compagnie Continentale d'Importation (France) S. A., Paris.

Personale-nyt

Staff-news

Filialbestyrerne E. J. Jansen, Bangkok, og T. W. Schmith, Bombay, har været på korte forretningsbesøg ved Hovedkontoret.

UDNÆVNELSER

Appointments

K. T. Andersen, Santos, er blevet udnævnt til filialbestyrer.
O. Stub, Bombay, er blevet udnævnt til sub-manager.
K. Stenager Jakobsen er blevet udnævnt til fungerende filialbestyrer i Djakarta.

FULDMAGTER

Powers of Attorney

Erik Aagaard Rasmussen, som Kompagniets repræsentant i Birma.
T. Klüver, som Kompagniets agent for træforretning i Rangoon.
H. K. Hansen og H. Castenskjold, Manila, har fået fællesfuldmagt under E. Bay Andersens hjemmeferie.

FORFLYTTELSE TIL

HOVEDKONTORET

Transfer to H. O.

Per Søndergaard, Hongkong, til Skibsafdelingens Bogholderi.

FILIALFORFLYTTelser

Transfers

Finn Lynge Madsen, Johannesburg, til Salisbury.

J. Kruse Rasmussen, Salisbury, til Johannesburg.
Per Munch Glente, Usumbura, til Ghana.

Mekaniker Aksel Eding og reservedels-specialist Jørgen Ingemann Nielsen er blevet ansat for udsendelse til Ghana.

John Seeger Astrup Jensen, Durban, Bent B. Christensen, ingeniør K. Dancker Jørgensen, Eksportafdelingen, plantagebestyrer Paul Elias Hansen, Gala Estate, Bendt Rudolf Christiansen, Ghana, Herman Valentiner, Johannesburg, Svend Knudsen, Mombasa, filialbestyrer T. Oxfeldt Pedersen, Rangoon, og O. Rostock-Jensen, Singapore, er udtrådt af Kompagniets tjeneste.

Pensioneret

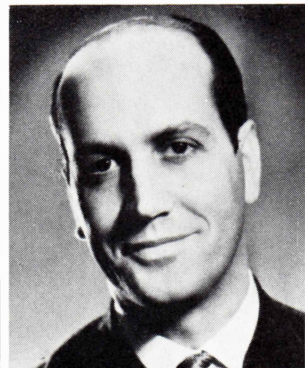
Retired

Kapt. V. Hejlsø pr. 1/3-1961.

Kaptajn
J. A. Thomsen



Filialbestyrer
Valdemar Schmidt



Mærkedage

Red letter days

25 års jubilæum

Kaptajn J. A. Thomsen, 22. 4. 1961.
Filialbestyrer Valdemar Schmidt,
Melbourne, 15. 5. 1961.

Runde fødselsdage

75 år

Pens. savmøllebest. Carl Holm, tidl.
Bangkok, 25. 4. 1961.

70 år

Pens. maskinmester J. P. E. R. Christiansen, 25. 4. 1961.

65 år

Kontorchef S. A. Jespersen, U. B. C.
London, 21. 5. 1961.

60 år

Prokurist Einar Neervig, Assurance-
afd., 28. 4. 1961.
Kontorchef Viggo Schiødt, Skibsaf-
delingen, 21. 5. 1961.

50 år

Overstyrmand E. Krarup, 8. 6. 1961.

Ankomsten på hjemmeferie

Børge Danielsen, Bent Wahlgreen Rasmussen, Frands Riisbøll, Bangkok, Niels Jørgen Møller, Ghana, Frederik Max Skyum, Johannesburg, Steen Fenger Petersen, Kuala Lumpur, J. Chr. Løbner, Sao Paulo, og Ole Lars Giese, Usumbura.

Udsendelse til filialtjeneste

Henning Larsen, Eksportafdelingen, til Bangkok.

Ingeniør F. Skov-Pedersen, Eksportafdelingen, til træning i Bombay.

Gunnar Henningsen, Importafdelingen, til Santos.

Knud Greisen, Træafdelingen, til Lagos.

Hans Olesen, Træafdelingen, til Lagos.

Dødsfald

Obituary

Fhv. kontorchef i Kompagniet, H. B. Claussen, er i slutningen af januar måned afgået ved døden 82 år gammel. H. B. Claussen var 24 år, da han i 1903 blev ansat i Kompagniet, som den gang kun havde seks år bag sig som aktieselskab og endnu ikke kendte til begrebet lærlinge. To år efter sin ansættelse blev han sendt til Singapore, hvor han var i en femårig periode. Efter sin hjemkomst kom han ind på Hovedkontoret, hvor han blev kontorchef i Importafdelingen med kornforretningerne som speciale. H. B. Claussen var et udpræget ordensmenneske og var Kompagniet en pligtopfyldende og loyal medarbejder gennem de mange år. Han forlod Ø.K. i 1939, men huskes endnu af mange af de ældre medarbejdere. I de senere år var han revisor ved Det Østasiatiske Industri og Plantage Kompagni.

FRANZ J. ELSNER

INNSBRUCK

På generalforsamlingen den 18. 2. 1961 i Innsbruck hos Franz J. Elsner, som er Kompagniets kontaktfirma i Østrig, blev det besluttet:

1. at den hidtidige leder Franz J. Elsners søn Georg optages i firmaet som ligeberettiget partner,
2. at firmaets navn ændres til F. J. Elsner & Co.
3. at udbetale et udbytte for 1960 på 20 % (i 1959 12 %).

50 år

INDEN FOR MURENE



Kontorchef Svend Madsen, Dansk Sojakagefabrik, kunne d. 1. april fejre det sjældne jubilæum som medlem af Ø.K.-familien i 50 år. Svend Madsen startede sin løbebane i Holbergsgade og virkede her i de første måneder som piccolo, men kom ret hurtigt til den nye Sojakagefabrik, hvor han kom til at øve sin livsgerning i mere end en menneskealder. Kontorchef Madsen trækker sig tilbage, når han til efteråret fylder 65. Vi ønsker til lykke med jubilæet!

PROMINENT BESØG I LOS ANGELES

Under sit ophold i USA i tiden fra 12.-20. febr. aflagde statsminister Viggo Kampmann et besøg hos Ø. K. i Los Angeles. *During his stay in USA 12th-20th Febr., Mr. Viggo Kampmann, the Danish Prime Minister, visited E. A. C. Los Angeles.*



Under besøget hos Danfoods Co. forklarer filialbestyrer Gorm Larsen statsminister Kampmann, hvorledes den danske skinke udtages af dåserne ved hjælp af komprimeret luft.

At the Danfoods Co. Mr. Gorm Larsen, the manager of our Los Angeles office, explains to Mr. Kampmann how the Danish ham is blown out of the cans by air pressure.



Statsministeren og filialbestyrer Gorm Larsen ved et af Los Angeles kontorets gode reklame blikfang – ølvognen, som er stillet til rådighed af Carlsberg Bryggerierne.

The Danish Prime Minister and Mr. Gorm Larsen with a real eye catch used in the Los Angeles office's advertising – the beer cart from the Carlsberg Breweries, Copenhagen.

reklame med kvalitet

Meco-Dumex er ved at blive velkendt i Danmark, også uden for Ø. K.-murene, og selskabets aktive reklameafdeling er stærkt medvirkende til at slå navnet fast i folks bevidsthed. Det er ikke blot et spørgsmål om at spy tryksager ud i tusindvis, nej, man er kræsen på Meco-Dumex, brochurerne skal nok oplyse, men de skal også se godt ud.

Både »De Grafiske Fag« og »Dansk Reklame«, der begge er reklametekniske fagblade, har i forskellige numre givet rosende omtale både af selskabets 1961 kalender med Maggi Baaring tegninger af børn fra forskellige verdensdele, og af en lang række brochurer, der reklamerer for forskellige medicinalprodukter, og – ikke mindst – den smukke propagandatryksag: »It's more than a matter of milk«. Hver måned udvælger »Dansk Reklame« månedens bedste mærkat, trykt af danske firmaer, og valget faldt i februar på Meco-Dumex' mærkat, der reklamerer for vitamintabletter, tilsat mineraler: »Vitamineral, gule som soien, grønne som foråret«. – Reklameafdelingen ledes af tegneren, reklamechef Borge Nebel.

Opslag fra Meco-Dumex brochuren: »It's more than a matter of milk«. *From the Meco-Dumex pamphlet: »It's more than a matter of milk«.*



25 MILL. CARLSBERG TIL HONGKONG

Overstyrmand K. Svendsen, M/S »Sinaloa«, overrækker hr. P. Marcher, importafdelingen, Hongkong, den blomstersmykkede Carlsberg flaske nr. 25 million.

Mr. K. Svendsen, the chief officer of the M/S »Sinaloa« handing over to Mr. P. Marcher, import department, Hongkong, the 25th million Carlsberg bottle.

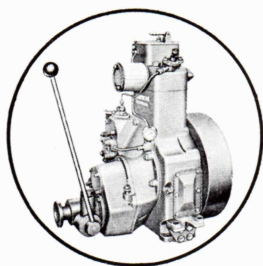


Sidste gang M/S »SINALOA« anløb Hongkong, medførte den en last, der gav kontoret dér lejlighed til at fejre en mærkedag. Med det parti Carlsberg øl, som importafdelingen modtog, passerede E. A. C. den 25 millionte flaske Carlsberg øl, importeret til Hongkong siden 1947.

Carlsberg-øllet er overordentligt populært både blandt europæerne og kineserne, og for at henlede koloniens opmærksomhed på det anselige tal, havde man inviteret repræsentanter for pressen om bord på »SINALOA«, hvor overstyrmand K. Svendsen overrakte hr. P. Marcher fra importafdelingen den blomstersmykkede flaske nr. 25 million.

Et smukt resultat som følge af et godt Carlsberg/Ø. K. samarbejde.

HESTEKRÆFTER OG KULDEKALORIER I BRASILIEN



**BUKH
DIESEL**



SABROE



Brasilien er som de fleste andre lande i Sydamerika et land, der i teknisk henseende endnu står meget tilbage for de fleste europæiske lande. Landet gennemgår imidlertid en voldsom udvikling, og i denne har der også vist sig at være et behov for dieselmotorer.

Den oprindelige hovedaftager, landbruget, hvor navnlig behandlingen af kaffe på de forskellige stadier fra den høstes, til bøtterne ligger klar til forbrug/eksport, lægger beslag på mange motorer, er nu ikke længere ene om at aftage motorerne, idet flere og flere motorer behøves i forbindelse med landets omfattende byggeprogram for veje, huse, jernbaner, havne, anlæg af flyvepladser o. s. v.

Dieselmotorernes popularitet i Brasilien har endvidere skabt en efterspørgsel efter dem som bådmotorer. De fleste fiskerbåde og flodtransportbåde bygges i dag uden at blive udstyret med dieselmotor, og i storbyernes højhuse installeres dieseldrevne generatorsæt, som træder hjælpende til, når elektriciteten svigter og stopper elevatorerne.

Med denne baggrund var det ikke vanskeligt for Kompagniet i 1957 at træffe beslutning om at gå ind for lokalfabrikation den dag, den nye importlov trådte i kraft. Det var en lov, som gav de brasilianske fabrikanter af bl. a. dieselmotorer en virkelig håndsækning ved at lægge en høj beskyttelsestold på importerede maskiner, der ansås for egnede til fabrikation i Brasilien.

Der var en anden vigtig faktor, som naturliggjorde Kompagniets beslutning om dieselmotorfabrikation i Brasilien. Fra en beskedens begyndelse i 1949 havde Ø. K. på sit BUKH dieselmotor-agentur støt arbejdet sig frem til en virkelig førerstilling som dieselmotorimportør i Brasilien, og man rådede over en salg- og service-organisation, der på en effektiv måde dækkede landet fra Amazon-junglen i vest til kaffeområ-

derne i Paraná og Sao Paulo-provinserne, og fra gauchosnes sydlige hjemegn, Rio Grande do Sul til den store havneby Recife i provinsen Pernambuco mod nord.

Lykkeligvis kom den revolutionerende importlov ikke bag på Sao Paulos maskinafdeling, der i god tid i forvejen havde forudset denne udvikling og udarbejdet forskellige planer for en fabrikation, således at der kunne begyndes med kort varsel.

Den plan, man valgte, var baseret på et 50/50 % kompagniskab med Motorfabriken BUKH A/S, Kallundborg, der skulle stille sit indgående, flerårige diesel-tekniske »know-how« til rådighed til gengæld for Ø. K.'s Brasilien-erfaring.

På denne basis stiftedes i september 1957 firmaet »BUKH DIESEL – Motores Ltda.«, der overtog Ø. K.'s hidtidige maskinorganisation i Brasilien, inklusive maskinafdelingens stab. Organiseringen og ledelsen af det nye firma blev dermed overdraget til Ø. K.'s udsendte, danske maskinstab. Motorfabriken BUKH stillede samtidig en erfaren tekniker til rådighed til planlægningen af produktionen og oplæring af de brasilianske teknikere og mekanikere.

Fabrikationsplanen gik ud på at starte forsigtigt uden alt for store investeringer på grund af den usikkerhed, man trods grundige beregninger måtte regne med. Navnlig var der nogen usikkerhed m. h. t. konkurrencen, idet to så traditionelle dieselmotorfabrikker som de tyske »MWM« og »DEUTZ« omtrent samtidig med BUKH/Ø. K. hver for sig havde besluttet sig til at anlægge en fabrik i Brasilien og fra starten at benytte de mest moderne produktionsmetoder. Det siger sig selv, at over for to så potentielle og erfarne konkurrenter kunne vi let komme ud i modvind, og BUKH fabrikationen blev derfor tilrettelagt således, at man uden større tab kunne lukke, hvis situationen måtte kræve det.

Bukh Sabroe, Sao Paulo. Fabrikken og kontorerne i de lejede bygninger på rua Tagipuru dækker i øjeblikket 3.100 m², men vi har mulighed for udvidelser på endnu 1.000 m².

Bukh Sabroe, Sao Paulo. Factory and offices in the rented building in rua Tagipuru cover 3.100 sqm., however, another 1.000 sqm. are open for future expansions. -



Fabrikationens første stadium var derfor baseret på følgende enkle, nærmest forsøgsagtige program:

- 1) Importere ca. 50 % (vægt) af motoren fra BUKH i Danmark, (det drejede sig om nogle få, men tunge dele, inklusive krumtap og krumtaphus),
- 2) købe lokalt eller lade lokalfremstille et antal dele,
- 3) fremstille de resterende dele på eget værksted (på de få værktøjsmaskiner, der var til rådighed fra Ø. K.'s reparationsværksted), og
- 4) montere og afprøve motorerne.

Af samme årsag valgte man at indrette sig i lejede lokaler fremfor at investere i egne bygninger. Dette medførte iøvrigt den fordel, at vi kom til at bo så nær ved Sao Paulos forretningscentrum, at salget kunne ledes fra fabrikkens kontor, mens man næppe havde kunnet opdrive en industrigrund så nær ved byens centrum, at et separat salgskontor kunne være undgået.

Der viste sig adskillige problemer i starten, navnlig med hensyn til at finde kvalificerede leverandører af råmaterialer og halvfabrikata, idet der blev lagt overordentlig stor vægt på fuldt ud at få opfyldt de krav,

man fra moderfabrikken i Danmark stillede med hensyn til materialesammensætninger, målpræcision o. s. v.

Da disse problemer var overvundet, var vejen åben for en forøgelse af den brasiliansk fremstillede del af motorerne, hvilket var af afgørende betydning på grund af de høje toldsatter på de importerede komponenter, der selvsagt vanskeliggjorde fabrikkens konkurrencedygtighed.

De nødvendige værktøjsmaskiner til udvidelse af produktionen anskaffedes dels lokalt og dels ved over-

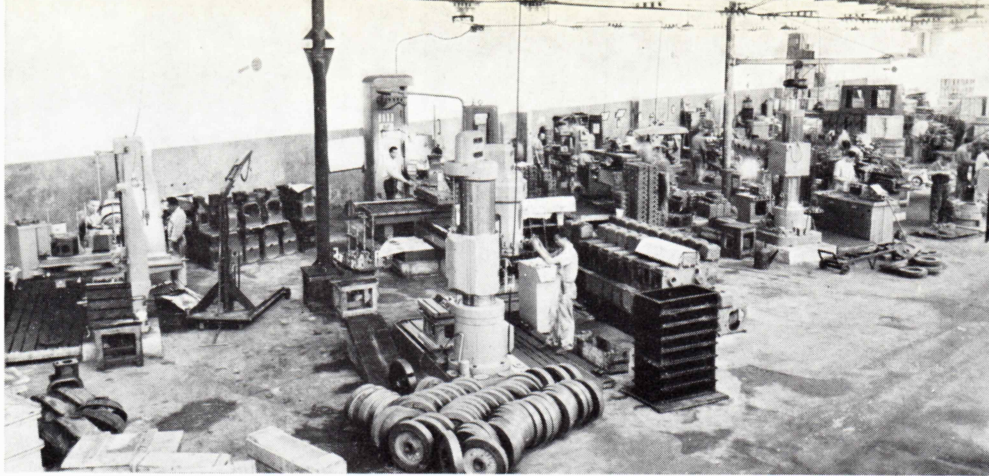
førsel fra Motorfabriken BUKH, Kalundborg, af brugte maskiner. Ved »brugte« maskiner forstås ikke nødvendigvis »gamle« maskiner. Det drejede sig om moderne, velholdte maskiner, som imidlertid af kapacitetsmæssige grunde ikke længere passede til den danske fabrik på grund af dennes stadige produktionsforøgelse i forbindelse med traktorer.

Disse mange nye maskiner krævede mere plads, og i 1960 flyttedes til de nuværende, stadig lejede lokaler. Ved hjælp af den større maskinpark fremstilles nu næsten 90 % af dieselmotorerne lokalt, og der er gode udsigter til, at man i 1961 når frem til den 100 % brasilianske BUKH-motor.

Vi beskæftiger ialt ca. 150 funktionærer og arbejdere, og der arbejdes i 3 skift.

Der fremstilles omkring 200 cylinder-enheder pr. måned, og dette tal ventes forøget til 260 i løbet af 1961.

Produktionen består af 4 typer motorer i forskellige størrelser, som danner basis for produktionsprogrammet, idet fabrikken udover standardmotorerne fremstiller specialudstyrede motorer og aggregater, hvoraf kan nævnes: Bådmotorer med revers- og reduktionsgear af egen fabrikation, elektriske generatorsæt,



Bukh Sabroe, Sao Paulo.
Afdelingen for værktøjs-
maskiner.

Machine-Tool section.

ofte forsynet med automatisk start- og stopudstyr og til tider endvidere med fjernstyret start og stopudstyr, dieseldrevne elektrosvejsmaskiner, centrifugalpumpe-aggregater, luftkompressorgrupper, hejse-spil o. s. v., alt sammen fremstillet eller sammenkoblet på BUKH-fabrikken i Sao Paulo.

Det kan endvidere nævnes, at BUKH motorerne har taget deres tårn ved bygningen af Brasiliens ny hovedstad BRASILIA, hvor flere hundrede BUKH motorer har snurret, ofte 24 timer i døgn, og fortsætter hermed. De er blevet brugt på byggepladserne og sammenkoblet med generatorer til belysning, svejsning og sammen med centrifugalpumper til vandforsyning, og det er vist yderst sjældent, en dieselmotor bliver udsat for hårdere prøve, end BUKH motorerne er blevet i Brasilia, en prøve, de har bestået med glans.

Sabroe-kompagniskabet.

I midten af 1960 blev kølemaskinfabrikken SABROE, Århus, optaget som lige partner, hvorefter firmaet omdøbtes til BUKH SABROE – Motores Diesel & Refrigeracao – Ltda.

Baggrunden herfor, set fra BUKH/Ø. K.'s side, var betydningen af at få del i den omfattende forretning

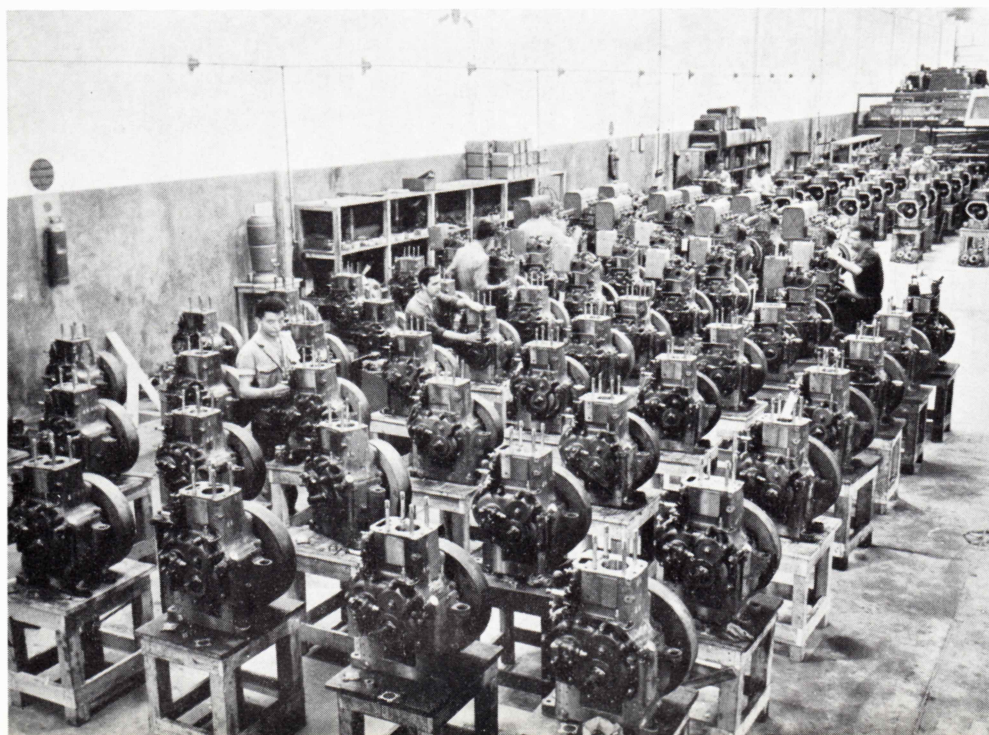
i industrielle kølekompressor, der gøres i Brasilien. Da en kompressor i sin opbygning er relativt nært beslægtet med en dieselmotor, var det en naturlig tanke at inkludere kølekompressor i fabrikkens produktionsprogram, i særdeleshed da dette faldt sammen med SABROE's ønske om at gå ind for lokalfabrikation af SABROE kompressor, der i adskillige år har været solgt i betydeligt antal.

I disse dage rejser en tekniker fra SABROE i Århus til Sao Paulo for at assistere ved tilrettelægnings af kølekompressorfabrikationen, der ventes igang i den aller nærmeste fremtid.

BUKH Traktorer.

BUKH SABROE i Sao Paulo har endvidere hævdet sig godt som handelsfirma, idet det i sin korte levetid har placeret ordrer hos BUKH, Kalundborg, på 1.500 BUKH Traktorer til en værdi af 19 mill. kroner.

Desværre må man regne med, at denne forretning ikke vil kunne fortsætte, idet den brasilianske regering kraftigt beskytter den nu gennemførte lokalfabrikation af traktorer, hvori deltager så kendte firmaer som Ford, Massey-Ferguson, International Harvester og Hanomag.

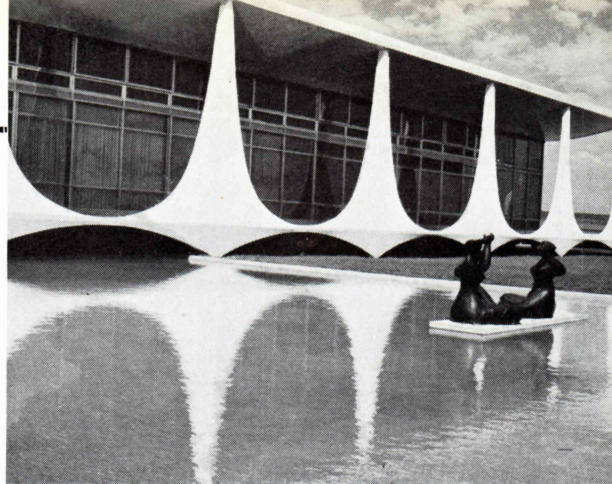


Bukh Sabroe, Sao Paulo.
Montageafdelingen for Bukh
dieselmotorer.

*Assembling of locally made
BUKH diesel engines.*

»Morgenrødens Palads«, præsidentens residens i Brasiliens nye hovedstad BRASILIA, hvor mange hundrede BUKH dieselmotorer i brug under byggearbejdet opnåede stor popularitet p. g. a. deres kvalitet.

»The Palace of Dawn«, the Presidential residence in BRASILIA, the new capital of Brazil. During the construction period the E. A. C. BUKH diesel gained great popularity here because of its quality.



POWER AND COLD IN BRAZIL

Brazil, like most other countries in South America, is a country which is technically somewhat behind the greater part of European countries. Brazil, however, goes through a period of active industrial progress and amongst other things there has proved also to be a great demand for diesel engines.

Most engines were formerly sold for use in agriculture, but during the last few years quite a number has been sold for use in building projects, for roads, railways, harbours, airports, etc.

The popularity of diesel engines in Brazil has been extended to their use in smaller craft, and no fishing smack or boat for river transport is being built today without being fitted with a diesel engine.

In bigger towns diesel-driven generating sets are also being installed in large blocks of flats to be in reserve in case of electricity failure.

With such a market as a background (after import restrictions had been put into force in 1957) it was not difficult for the Company to decide to manufacture diesel engines locally. These restrictions protected local manufacturers because a considerable customs duty was levied on the import of machinery, which could advantageously be made in Brazil.

Another decisive factor was that our sales- and service-organization, in existence since 1949, had imported Bukh diesel engines from Denmark, and covered the whole country from the Amazon jungle in the West to the coffee farms in Paraná and the Sao Paulo provinces.

As import restrictions had been expected, various plans had already been prepared for the local manufacture of engines, and the plan that was decided on was based on a 50 : 50 agreement with Motorfabrikken Bukh A/S, Kalundborg, Denmark, which was to be responsible for the technical side of the matter whilst we provided our organization and experience in Brazil.

When an agreement had been reached the firm Bukh Diesel-Motores Ltda. was registered in September 1957, and production started with a fairly small investment on account of the insecurity in spite of careful investigation of the project. We had learned that Deutz and MWM, two German factories, had also decided to manufacture diesel engines in Brazil. Production was therefore planned in such a manner that the factory could be closed down if necessary without great loss.

Production was started, based on import from Denmark of some of the engine parts and the purchase and local manufacture of the remainder. For the reason stated above it was also decided to commence production in rented premises,

which meant that the factory could be situated near the centre of Sao Paulo.

In the beginning we had a number of problems such as finding suitable suppliers of raw-materials and components which would fulfil the specifications of the Bukh factory in regard to tolerances, alloys, etc.

When these problems had been overcome the road was open to an increased output of locally manufactured parts which was of decisive importance because the high customs duties on imported components tended to decrease our profit.

Various machine tools were purchased locally and others shipped from the Bukh factory in Denmark which on account of rationalization had to install new machinery.

It was then found that more space was required for the installation of these machines, so in 1960 the factory was moved to other premises. It is now possible to manufacture the engines 90 % locally, and during this year it is expected that the engines will be manufactured completely in Brazil.

The capacity of the factory is approx. 200 cylinder units per month, which is expected to be increased to 260 during this year. The factory employs 150 people and is worked in 3 shifts at present.

The production comprises 4 types of engines in various sizes.

Co-operation with Sabroe.

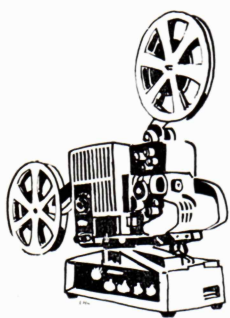
In July 1960 Thomas Ths. Sabroe & Co., Århus, was accepted as a partner on even terms with Bukh and ourselves, and the name was at the same time changed to Bukh Sabroe – Motores Diesel e Refrigeracao – Ltda. From Bukh's and our own point of view it was of importance to participate in the production of refrigeration compressors in Brazil, and because the construction of a compressor is very similar to that of a diesel engine, it was natural to include the production of compressors in the factory's programme. Particularly so as this coincided with Sabroe's intention to manufacture their compressors in Brazil as they had exported a great number of them to Brazil during previous years.

Sabroe will shortly be sending one of their technicians to Sao Paulo to assist in the production of their compressors, which will be started in the very near future.

Bukh Tractors.

Apart from manufacturing diesel engines, Bukh in Sao Paulo have also taken part in the import and sale of no less than 1,500 Bukh tractors to a total value of 19 mill. d. Kr.

It cannot be expected that this kind of business can be continued owing to the fact that the Brazilian Government protects the local manufacture of tractors, which has now started, and in which such well-known firms as Ford, Massey-Ferguson, International Harvester, and Hanomag are participating.



Ø. K. - AFTENERNE

Den 11. januar holdt Kompagniets tobaksekspert, hr. H. Vesterborg, et udmærket foredrag om dyrkning og behandling af samt handel med tobak. Foredraget blev illustreret af et par glimrende film, af hvilke navnlig en japansk glædede tilskuerne ved smukke og farverige billeder. Denne aften var så vellykket, at den blev gentaget for pensionisterne den 30. januar. Der var begge aftener et ret stort fremmøde.

Desværre var dette ikke tilfældet den 22. februar, da laboratorieforskeren ved Mecco-Dumex, dr. med. Erik Jacobsen holdt et foredrag med titlen: Leverandør til lægevidenskaben. Et meget interessant foredrag om det arbejde og de forsøg med mennesker og dyr, der går forud for opdagelsen af nye medicinalprodukter eller evt. forbedringer af allerede kendte mediciner. I betragtning af den store tilslutning, direktør L. Toft for et års tid siden havde til sine foredrag om Dumex' tilblivelse og organisation, var det besynderligt at se de unge svigte ved et foredrag om den laboratoriemæssige side af det samme emne. Den mangel på fantasi hos de unge, som hermed røbedes, gjorde sig ikke gældende, da vi inviterede til en gentagelse for pensionisterne på Kompagniets fødselsdag 27. 3. Der var for os ingen tvivl om, at emnet var rigtigt valgt, og dr. Jacobsen kunne på sin overordentlig sikre og charmerende måde gentage sit foredrag om et emne, som angår os alle og derfor burde interessere os alle. Vi havde lovet dr. Jacobsen revanche, og den fik han.

Den 20. marts havde den aktive stab påny en aften. Lederen af Kompagniets tankskibsafdeling, kontorchef A. E. W. Gjødesen, indledte med en kort orientering om vor nyeste skibsfartsaktivitet: tankskibsfarten og kom herunder også ind på samarbejdet med B. P. Fra dette firma havde vi lånt aftenens films, hvor vi først så en kort film om tankskibets udviklingshistorie og derefter en film om Sir Vivian Fuchs og Sir Edmund Hillary's antarktiske ekspedition.

Ø. K.-aften sæsonen er dermed sluttet. Umiddelbart efter påske begynder eksamen, først på vor egen handelsskole og derefter på Købmandsskolen. Der begynder dermed for eleverne nogle travle uger, der ikke levner tid til foredragsaftener.

Også uden for vore egne mure er foredragssæsonen ved at ebbe ud. Her i København har Søfartsklubben og Dansk-Indisk Forening henholdsvis den 22. februar

og 6. marts set Ø. K.-filmen »Over Havene til Skovene« (en lidt omredigeret og forkortet udgave af »Sol over Siam«) med orienterende foredrag om Kompagniet. Og i provinsen har Foreningen til Søfartens Fremme's underafdeling på Ærø haft Ø. K.-aften den 17. marts. Det foregik i skipperbyen Marstal, og der var stor interesse for vort program i denne udprægede søfartsby.

Si.

BRIDGE-TURNERING

Kompagniets Passagerkontor, og dermed Kompagniet, blev af Jørgensens Rejsebureau udfordret til en holdturnering i bridge over to aftener. Selv om Kompagniet under ØKB ikke har en bridgeafdeling, lykkedes det at sammensætte to hold, nemlig:

Bent Green, Hovedkassen – Flemming Schou, Skibsafd.
Erik Madsen, Importafd. – H. Bech, Importafd.

og

Edm. Larsen, Maskinafd. – Erik Jacobsen, Importafd.
Mogens Løve, Pass.kont. – Niels Lyager, Pass.kont.

Turneringen blev afviklet den 24. januar og den 7. februar.

Efter at have spillet uafgjort den første aften vandt Kompagniet sidste aften, således at det endelige resultat blev 9 matchpoints mod »Jørgensens« 7. Matchen blev afviklet i Forsvarsbrødrenes lokaler i Gøthersgade.

Kompagniet blev senere udfordret af Dansk Sojakagefabrik, og matchen blev spillet den 7. marts.

Kompagniet stillede med følgende hold:

Bent Green, Hovedkassen – Poul Licht, Skibsafd.
Erik Madsen, Importafd. – H. Bech, Importafd.

og

Mogens Løve, Pass.kont. – Poul Nielsen, Pass.kont.
Edm. Larsen, Maskinafd. – Niels Lyager, Pass.kont.

Matchen blev meget lige, idet Kompagniet vandt første halvleg og Sojakagefabrikken den anden. D. S. var vært, og aftenen var meget vellykket og hyggelig.

Skulle der blandt Kompagniets senior stab være enkelte, der kunne tænke sig at deltage i lignende arrangementer, bedes de henvende sig til hr. Berner. Det skal nævnes, at det ikke er en betingelse, at man tidligere har spillet turneringsbridge.

holdklub

(Ø. K. B.)

Forårssæsonen står for døren, og atletikdyrkere, fodboldspillere, roere og tennisspillere tripper for at komme igang.



Her ligger vort hold i mesterrækken i spidsen, men kampen om unionsmesterskabet er hård, og afgørelsen falder næppe før ved slutningen af 2. runde.

I C-rækken ligger vort hold som nr. 2. Der kan næppe rokkes ved »Telefonen«s førerstilling, og forhåbentlig kan vore spillere holde 2. pladsen, men forskellen mellem nr. 2 og nr. 6 er, da disse linier skrives, kun 2 points, så der kan ske meget endnu.

Som afslutning på sæsonen skal vi afholde vor sædvanlige interne turnering i single og double, men herom nærmere i næste blad.



Vort hold har i B-rækken opnået 10 points for 8 kampe, således at resultatet, nu da turneringen er afsluttet, blev hæderligt.

Vi har haft deltagere med i unionsmesterskaberne, og foreløbig har Henrik Møller fra Importafdelingen vundet A-rækken i single.



I KFIU's indendørsturnering den 22. januar nåede vore spillere til 3. runde, hvor de tabte til Lyngby Rådhus med 4-3 efter meget jævnbyrdigt spil, og hvor vore spillere ikke fik udnyttet nogle gode chancer, der kunne have ændret resultatet.

Den interne indendørsfodboldturnering blev afviklet på Kastellet's bane den 18. februar med deltagelse af seks hold. Automobilafdelingens hold blev sikker vinder med 12 points, medens bogholderiernes hold blev nr. 2 med 9 points.

Den 6. april begynder KFIU's udendørsturnering; vi starter på 3. pladsen, men har endnu mulighed for at kunne vinde det eftertragtede unionsmesterskab for 3. gang i træk, dersom vore spillere yder en ekstra god indsats.



Vort hold i A-rækken har i den senere tid vundet sine kampe og ligger nu på 3. pladsen.

I anledning af Svendborg firmaklubs 10 års jubilæum blev der den 19. februar afholdt en turnering i Olleruphallen, hvor vi deltog med et hold, som fik en god week-end tur ud af det med mange kampe. Turneringen var delt op i puljer, og vort hold blev vinder i sin pulje med 2 sejre og 1 kamp uafgjort og fortsatte derefter, idet de forskellige puljevindere spillede videre efter cup-systemet. – I kvartfinalen mødte vort hold BB (Bankernes Boldklub) fra Svendborg, som vi efter en spændende kamp besejrede med 7-6. Så var pladsen til semifinalen sikret, og her mødte vi turneringens stærkeste hold BIK (Brandvæsenet fra Helsingborg), som slog os med 9-7. Det var en jævnbyrdig kamp, og vi må være tilfredse med at have været mellem de 4 bedste hold af ca. 30 deltagende hold.

H. B.



O. Svarrer er »sluppet« igennem, og selvom Helsingborgs brandmænd gør, hvad de kan for at forhindre scoringen, udligner Svarrer til 5-5.

I den hårde kvartfinale med Svendborg bankerne bringer H. P. Holst os foran med 5-4.



