



Nye færger fra Nakskov Skibsværft led i DSB's modernisering. Siderne 1 og 9-13.

Rekord-overskud i Australien. Side 4.

Dobbelt-fornyelse hos Cavalet. Side 8.

Stor udvidelse hos Dansk Fryse-Tørring. Side 18.

New ferries from Nakskov Shipyard part of Danish State Railways' modernisation. Pages 1 and 9-13.

Record profit in Australia. Page 4.

Cavalet expands activities. Page 8.

Major expansion at Danish Freeze Drying. Page 18.

Forsiden

»Peder Paars«, den første af to færger bygget af Nakskov Skibsværft til DSB. Foto: Per Klaaby.

Front page

'Peder Paars', the first of two ferries built by Nakskov Shipyard for Danish State Railways.

Bagsiden

ØK's Vestafrika Linie. Foto: Hanne Wæver.

Back page

EAC Lines Europe-West Africa Container Service.

Indhold/ Contents

- 2 We, the weightwatchers
- 3 Fortsat fremgang
Continued progress
- 4 Rekord-overskud hos Kauri
Kauri posts new records
- 6 CompuDan bedste CPT-forhandler
CompuDan best dealer
of CPT word processors
- 7 Forretning og kultur
Combining business and culture
- 8 Fornyer hos Cavalet
Cavalet expands activities
- 9 Overfart bliver luksus-rejse
Ferry crossing will be luxury voyage
- 10 DSB-færge fra Nakskov Skibsværft
Passenger ferry from Nakskov
Shipyard
- 12 Nye signaler for DSB
Danish State Railways modernise
- 14 1. klasses produkt og markedsføring
Milestone for pre-press industry in
SE Asia
- 16 Større effektivitet med
ASAP-systemer fra ØK Data
Greater efficiency with EAC Data's
ASAP system
- 18 Stør udvidelse
hos Dansk Fryse-Tørring
Major expansion
at Danish Freeze Drying
- 20 Erik Levison viser væld af nyheder
Erik Levison parades new products
- 22 Alfragt-kvinde i bask mandejob
Female stevedore
- 23 Første kvindelige ØK-elev
videreuddannes i USA
Additional US experience for EAC's
first woman trainee
- 24 Jordan rundt
Round the world
- 26 Strategien drøftet
EAC discusses strategy
- 27 Ny division
Nyt om navne
New division
People



ØK Bladet
EAC Magazine 4/85

Oktober 1985. Nr. 4. Årgang 28

Udgivet af:

A/S Det Østasiatiske Kompagni
Holbergsgade 2, 1099 København K

Redaktion:

Erik Eriksen (ansvarshavende)
Poul Gram Petersen
Redaktionssekretær: Inge Koerner

Redaktionens adresse:

ØK Bladet,
A/S Det Østasiatiske Kompagni
Informationsafdelingen, Holbergsgade 2
1099 København K

Tryk: Johnsen + Johnsen als, København

»WE, THE WEIGHTWATCHERS«

Det gælder for det enkelte menneske, som for enhver virksomhed, at overvægt er usundt.

Den slankekur, som ØK-koncernen har gennemlevet, har været lige så sund, som den har været nødvendig, og vi ser i dag en høj grad af omkostningsbevidsthed i alle led og på alle niveauer.

Denne sunde indstilling giver helt konkrete resultater på diverse omkostningskonti og har i det hele taget ført til langt større omhu med ressourcernes anvendelse. Det gælder eksempelvis investeringer i lagre og debitorer, som er faldende, uden at serviceniveauet over for kundekredsen er sænket, og samtidig med at koncernens omsætning stiger.

Der prioriteres i dag væsentligt bedre, når det gælder investeringer i faste aktiver. I 1985 vil disse investeringer på koncernbasis andrage ca. d. kr. 500 mio.

Det er denne form for »weightwatching«, som er med til at skabe grundlaget for den fremgang, vi oplever, og for de mange nye initiativer, som til stadighed ser dagens lys rundt omkring i koncernen. Keep it up; we shall be in touch.

Direktionen

WE, THE WEIGHTWATCHERS

It applies to the human being, as well as to any business, that overweight is unhealthy.

The slimming process which the EAC Group has been through has been just as healthy as it has been necessary, and we see today a high degree of cost consciousness in all areas of activity and on all levels.

This healthy attitude produces entirely tangible results in the accounts covering various costs and has generally led to considerably greater care in the application of resources.

As an example, investments in stocks and debtors are falling without the service level towards customers being lowered and at the same time as the Group's turnover increases.

Priorities are today applied much better when it comes to investments in fixed assets which will reach the equivalent of about D. kr. 500 million in 1985 on a Group basis.

It is this particular form of weightwatching which contributes to creating the basis for the progress which we are experiencing and for the many new initiatives which constantly emerge throughout the Group.

Keep it up; we shall be in touch.

Executive Board

Fortsat fremgang

Halvårs-beretningen, som Kompagniet offentliggjorde 26. september, blev udførligt omtalt i medierne - under overskrifter som »Fremgang for ØK«, »ØK venter et godt år«, »ØK vil mere med i jagten efter olie« og »ØK-vækst på flere fronter - Kompagniet henter sin ny fremgang gennem godt købmandskab og dygtig industriledelse«. Her er et udpluk af dagbladenes omtale af beretningen:

AKTUELT 27/9: ØK's voksende interesse for olieeftersforskning blev i går offentliggjort i Kompagniets halvårsregnskab. Regnskabet viser en fortsat fremgang for det store kompagni med ialt 23.000 ansatte. Koncernens samlede overskud ventes i år at vokse lidt til 400 mio kr., og omsætningen går godt 2 mia kr. i vejret til 19 mia kr. Fremgangen i Kompagniet, der for blot to år siden var i alvorlig krise, kommer til trods for meget dårlige vilkår for skibsfarten. Både linie- og trampdivisionerne klarer sig utilfredsstillende i det hårde marked...

BERLINGSKE TIDENDE

27/9: ØK tjener flest penge på handel og industri. En ny aktivitet er på vej, olie og gas, hvor ØK går i samarbejde med betydelige internationale olieinteresser om efterforskning i Danmark. Det skal ske gennem ØK-selskabet EAC Energy A/S, der er med-

stifter af Dansk Energi Konsortium K/S - forkortet DENNERCO. I halvårsmeddelelsen for 1985 holder ØK, hvad der er lovet tidligere på året for hele 1985. Det drejer sig om en nettoomsætning på over 19 mia kr., et bruttoresultat på 4,5 mia kr. og et driftsresultat på 400 mio kr. (1984: 361). Der bliver ikke tale om udbytte for 1985 til aktionærerne. Det har ØK tidligere redegjort for og stillet i udsigt, at der først betales udbytte for 1986...

BØRSEN 30/9: For få år siden var ØK ude i meget alvorlige vanskeligheder, og mange tvivlede på, at koncernen ville være i stand til at overvinde disse. Efter et betydeligt underskud i 1982 har selskabet siden været inde i en positiv udvikling. Regnskabsmeddelelsen for 1. halvår 1985 tyder på, at denne udvikling fortsætter... Tendensen går i den rigtige retning. Det er derfor til at leve med, når selskabet som følge af ekstraordinære udgifter forventer et lavere nettoresultat for 1985 som helhed. De ekstraordinære omkostninger er en følge af, at koncernen har afhændet 5 skibe, som det svage fragtmarked har gjort urentable. Hvis man ser længere frem, synes mulighederne gode, og aktien bør kunne stige i forhold til den kurs på 236, som blev noteret torsdag...

Dette er ØK

Halvårsberetningen, der offentliggjordes den 26. september, indeholdt følgende karakteristik af Kompagniet:

»A/S Det Østasiatiske Kompagni er moderselskab for ØK koncernen med hovedsæde i København, hvorfra en verdensomspændende forretning inden for handel, industri, service, plantagedrift og skibsfart ledes gennem produktorienterede divisioner.

ØK er dansk og hjemfører gennem sine mere end hundrede og halvtreds datterselskaber og associerede virksomheder på fem kontinenter betydelige beløb i udenlandsk valuta til Danmark. Koncernens danske selskaber tegner sig årligt for en eksport til milliard-beløb.

Medarbejdere af mange nationaliteter i ind- og udland er grundlaget for ØK koncernens positive udvikling, og der er talrige og varierede muligheder for initiativrige og velkvalificerede mennesker med mod på udfordringer og lyst til samarbejde i et internationalt miljø.«

Continued progress

The EAC Group's report for the first half-year 1985, published on September 26, received wide coverage in the Danish press under such headlines as 'Progress for EAC', 'EAC expects good year', 'EAC to join oil hunt' and 'EAC growth in several areas - the company owes its success to business acumen and shrewd industrial management'.

The accompanying Danish-language article includes this quote from 'Aktuelt', the daily newspaper owned by Denmark's trade unions:

'EAC's growing interest in oil exploration was revealed in the

Company's half-year report, published yesterday. The accounts indicate continued progress for this major group with 23,000 employees. The Group's total profits are expected to increase slightly this year to D. kr. 400m, and sales will rise by more than D. kr. 2,000m to a total of D. kr. 19,000m. The Company, which was in serious trouble only two years ago, has achieved this success in spite of highly unfavourable conditions for shipping. The liner and non-liner divisions report unsatisfactory operations in a difficult market.'

ERHVERVS-BLADET 30/9:

Det er nu på handel og industri, at den store ØK koncern tjener pengene, mens der er vanskeligheder for skibsfarten. Som helhed tegner der sig meget lyse fremtidsudsigter for ØK, da det for alvor er lykkedes at få vendt udviklingen. For blot et par år siden havde koncernen store problemer, men nu er den på rette kurs... ØK, der gennem sine mere end 150 datterselskaber og associerede virksomheder på fem kontinenter hjemfører betydelige beløb i udenlandsk valuta til Danmark, har en verdensomspændende forretning inden for handel, industri, service, plantagedrift og skibsfart. I næsten samtlige divisioner er der pæn fremgang at spore...

JYLLANDS-POSTEN 27/9:

ØK lægger ikke skjul på, at også Kompagniet begynder at mærke den overkapacitet, der hersker på verdensplan. Salget af fem skibe, som ØK meddelte i sin beretning for 1. kvartal, skal da også tage højde for den hårde konkurrence på fragtmarkedet. Resultatet af dette salg vil dog først vise sig som en forbedring af driftsresultatet næste år. I år betyder salget, at skibsfarten som den eneste hovedaktivitet i ØK ikke kan præstere stigende omsætning i 2. halvår...

POLITIKEN 28/9:

På aktiemarkedet steg ØK med 18 points - en reaktion på halvårsberetningen, der styrker den forsigtige optimisme med hensyn til Kompagniets fremtid...

This is EAC

The report for EAC's 1st half-year 1985 contained the following characterization of the Company:

'The East Asiatic Company Limited A/S is the parent company of the EAC group of companies and conducts business world-wide within commerce, industry, services, plantations and shipping. The Head Office is in Copenhagen, Denmark, and operations are directed through product-orientated divisions.

EAC is Danish. With more than 150 subsidiary- and associated companies on five continents, substantial amounts in foreign exchange accrue to Denmark. Danish Group members account annually for exports exceeding a billion Danish kroner.

Employees of many nationalities, all over the world, form the basis for the Group's positive development, and there are numerous and varied possibilities for qualified people with an appetite for challenges and an inclination to team-work in an international environment.'

Kauri posts new records for EAC



The main mill at Smithton.



Dry mill installations at the Port of Stanley.

The beauty of Tasmanian Oak.



Excellent results are reported by the Kauri Group, the EAC timber subsidiary in Australia.

For 1984 the Kauri Group made a record profit of Aus. \$2.9m and was voted the number one small public company in Australia by the Australian Business Review which noted that 'this corporate rising star has reported 79.19% compounded four-year earnings per share growth'. For the six months ended June 30, 1985, the company posted pretax earnings of Aus. \$1.48m, a record for any six-month period and a 78% increase on the same period of 1984.

During the first half of 1985 the company repaid Aus. \$3.0m of capital to shareholders. And the second half of the year is reported to have opened strongly, with management confident of a further improvement in results for the period.

Established in 1888

Kauri Timber Company Limited was established as a public company in Melbourne in 1888 by a syndicate of enterprising businessmen who took the initiative to amalgamate into one group the activities of more than 20 sawmillers of the Kauri pine, (*Agathis Australia*) in the north island of New Zealand. As a result of this amalgamation, Kauri Timber Company was one of the first public companies to

be quoted on the Melbourne stock exchange.

In 1962 the Kauri Group was restructured, and Kauri Holdings Ltd. was formed with Kauri Timber Co. as its main subsidiary. Kauri Holdings is quoted on all Australian stock exchanges. Kauri no longer operates in New Zealand.

Today Kauri is an integrated part of the EAC Timber Division. Kauri's main production facility is in the north-west corner of Tasmania and operates the largest hardwood sawmill of its type in Australia, employing about 120 people.

The Chatlee sawmilling complex, supported by seasoning and processing plants at Smithton and Stanley, ships Tasmanian oak to all parts of Australia and to overseas markets. The forestry allocation of sawlogs plus private property purchases yield a yearly intake of 65,000 m³, which produces more than 20,000 m³ of sawn timber per annum.

The select grade timbers are used for furniture manufacture, house fixtures and fittings and specialised joinery products. Lower grade timbers are sold for structural applications with particular emphasis on supplying roof-truss manufacturers and the company's own laminated hardwood beam plant in Brisbane, Queensland.

Timber Division



Precision and care for the product.

In the forefront of kiln drying

The company has been in the forefront of kiln drying in Tasmania, dating back to the installation of kilns 50 years ago at the Stanley plant, and then setting up pre-driers at the Chatlee plant some 20 years ago.

Progressive kilns were recently installed at Chatlee to enable products to be kiln-dried which had previously been utilised for green scantling at very low rates of return. Kauri also applies the principle of pre-steaming to all its timber at the initial green stage. Anything that can help recoup the millions of dollars invested in green air-dry stock in Tasmania is worth looking at.

The pre-drier, because of its size, had certain drawbacks, the main one being the inability to exercise sufficiently accurate control of the drying process to maximise throughput.

Using the newly developed progressive kilns, it is now possible to complete the total drying schedule with processing and have the product in the customer's hands two months after cutting at the sawmill.

The Kauri Group is the holder of a 25% interest in a company established in conjunction with other Tasmanian timber producers to develop an experimental process for converting mill waste into high-purity charcoal for industrial use.

Also on the island of Tasmania in the city of Burnie, the company has a merchant outlet supplying builders and handymen. Stocks comprise a complete range of timber sizes and species.

Victorian division

The State of Victoria is by far the largest market for Kauri, representing about 70% of the company's turnover. It is serviced from a wholesale complex in Melbourne where stocks are held of Tasmanian oak products from the plant in Tasmania, laminated beams from the plant in Queensland, and imported hardwoods from EAC supply sources in the Far East notably Luzon Mahogany Corporation in the Philippines.

The Wholesale Division is working towards improved market coverage, with deeper market penetration. The company began distributing imported timbers in mid 1984.

An intensive campaign has been launched to introduce 'Tasbeam' laminated hardwood beams in the Victorian market. A wide range of popular sizes is stocked, and technical information has been distributed to architects and builders, as well as building supply merchants.

The availability of pack lots of both Tasmanian oak and imported timber products for prompt delivery is another way

in which the Melbourne Wholesale Division is providing a successful service to existing as well as new customers.

A drive to penetrate into the surrounding country areas, where

the ability to offer a full range of hardwood products is essential in terms of both customer service and transportation, is showing very pleasing initial results. The Victorian Division is also servicing the South Australian market with pack lots both from the company's stock in Adelaide and direct from Melbourne.

Queensland Division

Kauri Queensland, a division of Kauri Timber Co. Ltd., produces glue-laminated wood products such as beams and columns, kitchen bench tops, stair treads, stringers and risers as well as industrial work benches for the Australian market.

The bulk of the timber is Kauri F-27 Tasmanian oak, culled out of that plant's F-17 structural production line at the proof grader located in the Stanley processing plant. The timber is of a good appearance grade.

Kauri Tasmanian supplies F-27 laminates DAR in set-length 80-piece packs, forming two layers in a cold-press cramping station. The dimensions of these packs were defined on the basis of past customer purchases.

Rekord-overskud hos Kauri – banebryder i ovntørring

Den engelske tekst beskriver Kauri Holdings Limited og specielt den vigtige dattervirksomhed Kauri Timber Company Limited, Melbourne, der er en integreret del af ØK's trædivision.

Kauri-gruppen havde i 1984 det hidtil største overskud på 2,9 mio australske dollars (ca. 27 mio d.kr), og overskuddet for første halvdel i år ligger 78% over resultatet for den tilsvarende periode i fjor.

Kauri's vigtigste produktionsenhed ligger i det nordvestlige hjørne af Tasmanien og driver den største hårdtræs savmølle af sin art i Australien. Den be-

skæftiger 120 mennesker. Chatlee-savmøllen, der støttes af forarbejdningsanlæg i Smithton og Stanley, afskiber tasmansk egetræ til hele Australien såvel som til oversøiske markeder.

Staten Victoria er langt det største marked for Kauri, som betjener det fra et engros-anlæg i Melbourne.

Kauri Queensland fremstiller laminerede træprodukter til mange formål.

Kauri har været banebrydende inden for ovntørring i Tasmanien, idet virksomheden installerede de første tørreovne allerede for 50 år siden.

ØK-selskab bedste forhandler af CPT tekstbehandlingsudstyr

For andet år i træk er ØK-dattervirksomheden CompuDan ApS blevet hædret af CPT - en af verdens førende producenter af tekstbehandlingsudstyr - for fremragende salgsindsats.

CompuDan blev udnævnt til bedste, internationale forhandler af CPT tekstbehandlingsudstyr gennem flere år, og direktør Uffe Brage Andersen modtog i den anledning sammen med flere af sine medarbejdere en stor pokal under en CPT-konference i USA. Ved overrækkelsen gav en repræsentant for CPT et indgående portræt af Uffe Brage Andersen over for de mange konferencedeltagere fra hele verden.

Også i fjor modtog CompuDan en pris af CPT, den gang som Årets forhandler i 1984. De to priser afspejler den succes, som CompuDan har med salg af CPT tekstbehandlingsudstyr i Danmark, Færøerne og Grønland. ØK forhandler også CPT tekstbehandlingsudstyr i flere lande i Det mellemste og fjerne Østen og Afrika.

Nye CPT-produkter

CPT er konstant i forreste linie med ny teknologi og nyt design. Således har CPT netop introduceret en ny produktlinie, hvor flerbruger-systemer har en central rolle. Modellerne SRS45, ODS100 og ODS200 er alle flerbruger-systemer med tilkoblingsmuligheder for op til 8 eller 16 skærme.

Endvidere afløses 8500-serien nu af CPT Phoenix jr., en lillebror til CPT Phoenix, der er udstyret til at kunne kombinere grafik og tekst på de højtopløselige skærme, og begge modeller benytter sig af de nye, små 3½ tommer disketter.



Uffe Brage Andersen med den store pokal. I øvrigt ses CompuDan-medarbejderne John Iversen, Allan Gyiring og Leif Madsen samt fru Else Brage Andersen.

Uffe Brage Andersen with the handsome trophy. Also in the picture are CompuDan staffers John Iversen, Allan Gyiring and Leif Madsen and Mrs. Else Brage Andersen.



Den nye CPY Phoenix JR er afløseren for den velkendte 8500-serie. JR-modellen har også været en succes fra starten.

The new CPT Phoenix JR supersedes the familiar 8500 series. The JR model, too, has been a success right from its introduction.

EAC company best dealer in CPT word processors

For the second year in succession EAC subsidiary, CompuDan ApS, has been honoured by CPT, one of the world's leading manufacturers of wordprocessing equipment, for an outstanding sales effort.

CompuDan was named as the best international dealer in CPT word processors over a period of several years, and Uffe Brage Andersen, managing director, along with several members of his staff, received a handsome trophy to mark the achievement at a CPT conference in the United States. On presenting the award, a CPT representative gave the many international delegates a detailed picture of Mr. Brage Andersen.

CompuDan received a CPT award last year, too: Dealer of the Year, 1984. The two awards reflect the success that CompuDan has had with sales of CPT word processors in Denmark, the Faroe Islands and Greenland. EAC also sells CPT word processors in several countries in the Middle and Far East and Africa.

New CPT products

CPT is in the forefront when it comes to new technology and systems design. The company has just introduced a new product line with the emphasis on multi-user systems. Models SRS45, ODS100 and ODS200 are all multi-user systems with networking capability for up to 8 or 16 terminals.

In addition, the 8500 series has now been superseded by the CPT Phoenix jr., a scaled-down version of the CPT Phoenix, which is able to combine graphics and text on the high-resolution display. Both models use the new 3½ inch diskettes.

Combining business and culture

By John Madsen, general manager,
Carlsberg Brewery Malaysia Berhad

There is more to business than commerce. Especially in the international business environment. Trade and culture go hand in hand.

From time to time, we must be prepared to show our appreciation of the communities in which we serve. And in the long term the effort we invest will be likely to benefit our business.

In recognition of this, Carlsberg Brewery in Malaysia has sponsored two cultural events this year.

First, there was an exhibition in March of 50 paintings from Skagen Museum in Denmark at the National Art Gallery in Kuala Lumpur. The three-week event attracted 10,000 visitors.

Then at the end of June a group of soloists from the Royal Danish Ballet company – dancing as the Bournonville Group – gave four very successful performances to packed and delighted houses. Takings at the first two performances were donated exclusively to the Red Crescent Society, which thus benefited to the extent of 120,000 Ringgit (MS). Receipts from the last two performances, together with sponsorships from Malaysian Airways System (free air passages) and free accommodation at the Petaling Jaya Hilton Hotel, almost covered the cost of this important cultural event. In the process, the Carlsberg Brewery received wide publicity in TV, radio and the press.

These cultural events also gave the Brewery an excellent opportunity to invite government and business connections.

Both events were organised with the valuable assistance and under the auspices of the Royal Danish Embassy in Kuala Lumpur. The then Danish ambassador, Mr. Anders Georg, played a specially important part in this connection.

Plans are presently under way to organise similar cultural events on an annual basis in co-operation with other EAC and Carlsberg companies in the Far East in close collaboration with Ambassador Georg, now resident in Denmark.



The Bournonville Group.



The opening performance was attended by the Crown Prince of Selangor (4th from right); the prime minister of Malaysia, Datuk Seri Dr. Mahathir Mohamad (on the prince's left), and other ministers and the national chairman of the Malaysia Red Crescent Society.



Dancers from the Royal Danish Ballet took time off from a heavy schedule for a day of fun at a luncheon hosted at the Carlsberg Brewery by John Madsen, general manager (extreme right).

Forretning og kultur

Det delvis ØK-ejede Carlsberg-bryggeri i Malaysia har i år været sponsor for to kulturelle begivenheder.

I marts udstilledes 50 malerier fra Skagens Museum i National Art Gallery i Kuala Lumpur, en udstilling der havde 10.000 besøgende på tre uger.

Den næste begivenhed fandt sted i juni, da medlemmer af Den kongelige danske Ballet – den såkaldte Bournonville-gruppe – gav fire forestillinger, der alle trak fulde huse.

Entréindtægten for de to første forestillinger – dkr. 500.000 – gik ubeskåret til det malaysiske Røde Kors. De to sidste opførelser entréindtægt dækkede sammen med fri transport med Malaysian Airways Systems og frit ophold på Petaling Jaya Hilton Hotel omkostningerne forbundet med denne store kulturelle indsats, som gav Carlsberg-bryggeriet i Kuala Lumpur stor omtale og megen good-will.

Spændende fornyelser hos Cavalet i Korsør

Cavalet effektiviserer produktionen

ØK-datterselskabet Cavalet i Korsør er i gang med at gennemføre et spændende projekt, »Fornyelse indefra« eller »Udvikling af produktionssystemer«.

Projektets ambitiøse men realistiske mål er en 40%’s forbedring af effektiviteten i produktionen, reduktion af råvarelager og varer i produktionen, reduktion af gennemløbstiden og en forbedret kundeservice i form af hurtigere levering.

Første led i projektet var en udflytning af kuffertproduktionen til lejede lokaler, hvor produktionsapparatet etableredes på den mest hensigtsmæssige måde.

I løbet af et år ændres layout’et på produktionsarealet i Cavalet-fabrikken, således at forudsætningen for den rationelle produktion er til stede. Derefter flyttes produktionen af kufferter tilbage fra de lejede lokaler. Den øvrige produktion - bøjlemapper og attachéer - skal gennemgå samme effektivitetskur,

således at Cavalet bevarer sin konkurrencedygtighed på alle områder.

Cavalet producerer og markedsfører ca. 350.000 enheder om året, hvoraf over halvdelen går til eksport.

Succes med franske kufferter og attachéer

Cavalet overtog ved årsskiftet generalagenturet for den største europæisk-ejede kuffertfabrik, DELSEY, der ligger i Frankrig og har specialiseret sig i hårdskals kufferter og attachéer.

Det er i de forløbne måneder lykkedes Cavalet at placere disse produkter på det danske marked i et sådant omfang, at omsætningen seksdobles i år i forhold til året før.

I begyndelsen af næste måned vil interessen for disse for nemme, franske produkter blive yderligere øget, idet den franske ambassades handelsafdeling åbner sine døre for en præsentation deraf, der bliver overværet af den franske ambassadør og handelsråd, repræsentanter for ledelsen af DELSEY, Paris, danske kunder og pressen.



Kufferterne gøres klar til pakning og forsendelse.

Suitcases being readied for packing and dispatching.

Cavalet expands activities

Cavalet improves production efficiency

EAC subsidiary, Cavalet in Korsør, is carrying out an interesting project, 'Innovation from within' or 'Development of production systems'.

The ambitious but realistic objective of the project is a 40% improvement in production efficiency, reduction of raw-materials stocks and work in progress, reduction of the production cycle and improved service through faster delivery. The first phase in the project was moving suitcase production to rented premises, where production lines were set up as efficiently as possible.

In the course of a 12-month period the lay-out of the production area in the Cavalet factory will be changed to lend itself to rational production. Once this is completed, suitcase production will be moved back here from the rented premises.

Other production lines - briefcases and attaché cases - will undergo similar efficiency meas-

ures so that Cavalet retains its competitiveness in all areas. Cavalet manufactures and markets abt. 350,000 units annually of which more than 50% are exported.

French suitcases and attaché cases sell well

At New Year Cavalet took over the general agency for the largest European-owned suitcase factory, DELSEY, which is situated in France and which specialises in hard-shell suitcases and attaché cases.

During the year Cavalet has been able to boost sales in Denmark to six times their previous level.

Early next month interest in these French quality products will increase even further, when the French embassy's commercial section hosts a presentation of the cases attended by H.E. the French ambassador, the French commercial attaché, representatives of DELSEY's management from Paris, Danish customers and the press.



DELSEY's kufferter og attachéer har opnået et stort salg i Danmark gennem Cavalet.

Cavalet has boosted sales in Denmark of DELSEY's suitcases and attaché cases.

Overfart bliver en luksus-rejse

DSB bygger to drømmefærger til Århus-Kalundborg

Uddrag af artikel i *POLITIKEN* den 10. september 1985 af Karen Margrethe Schelin

Indhyllt i malerduft, svejsegnister, pap og ledninger ligger et sandt drømmeskib i tørdokken på Nakskov Værft og venter på det hårdt prøvede rakkerfolk mellem Århus og Kalundborg.

Midtskibs i DSB's nye superfærge Peder Paars brydes lyset i et storslået 'skylight' i loftet, og minsandten om ikke sortbrogede malkekøer, gæs og grise har fået lov at stikke om bord. Når dertil kommer to videobiografer, 74 hvilekahytter med bad og toilet, kontorkahytter med biltelefon og køleskab, restauranter, cafeteria, ungdomsrum, børnerum og puslerum - da skulle trængslerne en gang for alle være forbi for »flygtningefolket« mellem Smilets By og hovedstaden.

Sammen med broderfærgerne Niels Klim er Peder Paars en af verdens mest moderne færger. Den indsættes i løbet af november, når prøvesejladserne er slut. Til foråret følger Niels Klim efter. Begge superfærger forbindes med specielle bådtoget og får plads til 2000 passagerer og 350 personbiler.

Peder Paars mangler kun lige finpudsningen, og selv om færgen endnu ikke er møbleret, og hylderne i supermarkedet står

gabende tomme, skal der ikke megen fantasi til at forestille sig det færdige resultat. Færgens indretning bærer stort præg af de fem kunstnere, som har arbejdet tæt sammen med arkitekter og planlæggere.

Ambitioner

DSB har store ambitioner med Peder Paars og Niels Klim. Tanken med færgerne er bl.a., at de skal kunne fungere som sejlene konferencetotaller. Hele afdelinger kan lejes og lukkes af for de øvrige passagerer. Og så kan der ellers holdes møder, spises fine middage og overnattes, alt imens færgerne sejler frem og tilbage.

Skibsfører Henrik Formann holder øje med, at værftet afleverer Peder Paars nøjagtig, som færgen er bestilt af DSB. Derfor er det med forsigtighed, at gæsterne får lov at betrede de nye gulvtæpper. 'For de skal være nye ved afleveringen.'

Udover det ekstravagante serviceniveau adskiller Peder Paars sig fra alle andre DSB-færger ved at have en såkaldt bulbstævn. En rund stævn i modsætning til en spids.

Den er energibesparende, fordi den bryder bølgerne på en anden måde, forklarer DSB's informationschef Jens Møller.

Sikkerheden

Hele den 123 meter lange og 24 meter brede drømmefærge styres fra broens centralpult, som enhver ivrig computerknægt ville blegne af misundelse over. Ikke mindst når skibsfører Henrik Formann afslører, at hele herligheden kan manøvreres over havets bølger at et lille »joy-

stick« på størrelse med et til video-spil.

Mon ikke Holberg vil vende sig fornøjet i sin grav og mindes sin egen figur Peder Paars, som har lagt navn til fremtidsfærgen: »Jeg synger om en helt, den store Peder Paars, som tog en rejse fra Kalundborg til Aars«.

Ferry crossing will be luxury voyage

DSB builds two dream ferries for Århus-Kalundborg service

Extract of article in *POLITIKEN*, September 10, 1985, by Karen Margrethe Schelin

A pungent smell of fresh paint, sparks from a welding torch, sheets of protective cardboard on the floor, miles of electric wiring - at Nakskov Shipyard they are building a dream of a ship to ferry a constant crowd of Danes over the busy Århus-Kalundborg crossing.

Amidships aboard the new Danish State Railways (DSB) superferry, 'Peder Paars', daylight pours through a magnificent skylight in the ceiling, and - wonder of wonders! - artistic cows, geese and pigs have already boarded the ship ready to greet its first passengers.

Add two video cinemas, 74 rest cabins complete with shower and toilet, office cabin facilities with mobile telephones and refrigerators, restaurants, cafeterias, teenage rooms, kiddies' rooms and romper rooms - and cramped, chaotic ferry travel should be a thing of the past for the stream of 'week-end refugees' between Jutland and the Danish capital.

The 'Peder Paars' (and her sister ship 'Niels Klim') is the most modern ferry in the world. She will enter service in November. The 'Niels Klim' will follow next spring. Both superferrys will be served by special boat-trains and will have a capacity of 2,000 passengers and 350 motor cars.

The 'Peder Paars' is almost ready for action. Furniture had not been brought on board when I made my inspection, and the shelves of the supermarket were still empty - but it was easy to visualise the finished result. The ship's decor is obviously the careful and combined work of a team of five artists who have collaborated closely with architects and planners.

Ambitions

DSB has healthy ambitions for the 'Peder Paars' and 'Niels Klim'. One intention is that the ferries should act as floating conference hotels. Whole sections can be rented and closed off from the other passengers - enabling guests to hold meetings, dine opulently and sleep while the ferries shuttle their way backwards and forwards between Jutland and Zealand.

»Peder Paars« på Nakskov Skibsværft med søsterfærgerne »Niels Klim« i baggrunden.

Foto: Morten Langkilde.

DSB's superferry, 'Peder Paars', at Nakskov Shipyard. In the background, her sister ship, 'Niels Klim'.



DSB-færgе til 2.000 passagerer fra Nakskov Skibsværft

A/S Nakskov Skibsværft står umiddelbart over for aflevering af den første af de to kontraherede færger til DSB's Århus-Kalundborg overfart. Det er m.f. »Peder Paars«, værftets nybygning nr. 233, der gennemførte prøvesejladsen i begyndelsen af september.

»Peder Paars« er en kombineret bil- og passagerfærgе med to vogndæk, det nederste for lastbiler og det øverste for personbiler. En port i forskibet åbner for en nedfældelig kørerampe, mens der i agterskibet er to køreramper, hængslet til færgens nederste vogndæk. Endvidere er der fire interne køreramper, hængslede til færgens øverste vogndæk.

Færgen, der er beregnet for 2.000 passagerer, er indrettet med restaurant og cafeteria på to salondæk, hvor der endvidere er konferencerum, læse- og skrive-salon, videorum, legepladser, børnebibliotek og puslerum. Dækket under nederste vogndæk er indrettet med hvilekahytter for passagererne.

Elevatore og brede trapper forbinder de enkelte dæk. Den midterste trappe fører til en centerhall med kiosk, lounge, toiletter, m.m. Centerhallen afsluttes øverst med et stort ovenlysvindue.

Den kunstneriske udsmykning er foretaget af kunstnerne Susanne Ussing, Anders Tinsbo, Tom Krøjer, Viera Colaro og Peter Hentze.

Færgen har verdens mest moderne redningsudstyr, som beskrevet i ØK Bladet's juli-nummer.

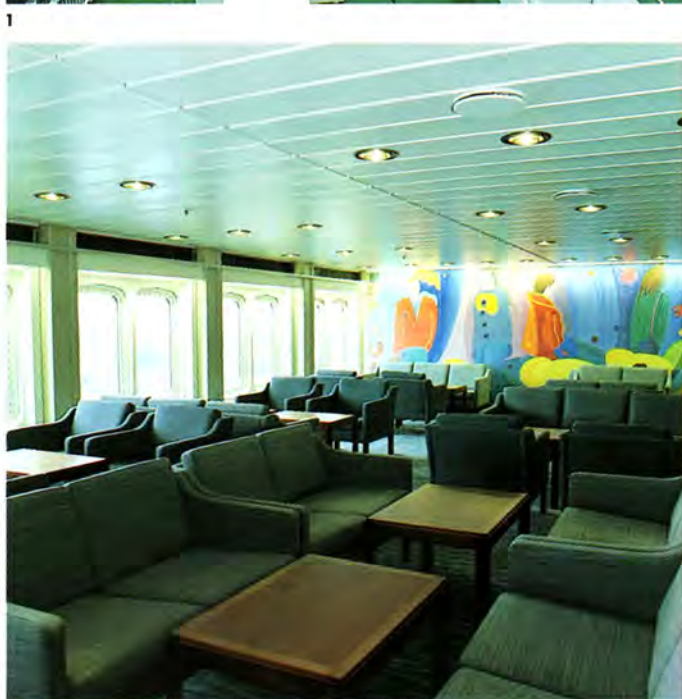
Færgen er bygget som et dobbeltskrueskib med vridbare propellere og to Jastram-ror. Der er to Kamewa tværpropellere à 1500 HK i forskibet og en Kamewa tværpropeller à 1500 HK i agterskibet med henblik på forøgelse af manøveevnen. Et integreret manøvesystem for kombineret kontrol af hovedmotorer, vridbare propellere, ror og tvær-

propellere sørger for optimal udnyttelse af færgens manøveegenskaber.

Fremdrivningsanlægget består af to MAN-B&W dieselmotorer af typen 8L45GB, der er direkte koblet til skibets to vridbare propellere. Den elektriske kraft leveres ved normal drift af to akselgeneratorer, mens der under manøvre og i havn leveres strøm fra fire MAN-B&W dieselmotorer af typen 6S28LH-4.

Færgen har følgende hoveddimensioner: Største længde 134 m; længde mellem perp. 126 m; største bredde over fenderlister 24,6 m; bredde på spant 24 m og sidehøjde til vogndæk 8 m. Dybgang lastet er 5,64 m, kontraktfart ved 17.000 BHK 19,25 knob og dødvægt 2500 tons.

Søsterskibet »Niels Klim« - nybygning nr. 234 - afleveres i foråret 1986.



1 Soldækket, hvor blandt andet redningsmidlerne er anbragt.

2 1. classes salon på dæk 6.

3 Konferencerum på dæk 7.

4 Vogndæk til personbiler på dæk 5.

5 Maskin-kontrolrum.

6 Hovedtavle-rum.

Nakskov Shipyard delivers 2,000-passenger ferry



4



5



6

Nakskov Shipyard is soon handing over the first of two ferries it is building for Danish State Railways (DSB) to operate on the Århus-Kalundborg service between Jutland and Zealand. She is the 'Peder Paars', yard newbuilding no. 233, and completed her trial trip in early September. The 'Peder Paars' is a combined car and passenger ferry with two vehicle decks: the lower for commercial vehicles, the upper for passenger cars. A hatch opens in the stem to provide access to a ramp, and there are two ramps in the stern, hinged on the lower vehicle deck. There are also four internal ramps, hinged on the upper vehicle deck.

The ferry, designed for 2,000 passengers, has restaurant and cafeteria accommodation on two saloon decks, a conference room, reading and writing

room, video room, play facilities, children's library and a changing room for baby passengers. The deck below the lower vehicle deck is equipped with rest facilities for the convenience of passengers.

Lifts and stairs link the various decks. The main stairway leads to a central arcade with kiosk, lounge, toilet, etc. The roof of the arcade is a single, large window.

A team of artists - Susanne Using, Anders Tinsbo, Tom Krøjer, Viera Colaro and Peter Hentze - is responsible for the interior decor.

The ferry is fitted with the world's most modern life-saving equipment (described in the July issue of EAC Magazine). The 'Peder Paars' is a twin-screw vessel with variable-pitch propellers and two Jastram rudders. Two 1500-HP Kamewa bow thrusters and one stern thruster make it easier to manoeuvre the ferry. An integrated steering system for combined control of the main engine, variable-pitch propellers, rudders, bow and stern thrusters ensures optimum manoeuvrability.

The propulsion plant comprises two MAN-B&W 8L45GB diesel engines, geared directly to the vessel's two variable-pitch propellers. Under normal operating conditions, electric power is supplied by two shaft generators, and while manoeuvring or in port the ferry draws power from four MAN-B&W 6S28LH-4 diesel generators.

The dimensions of the new ferry are: length overall 134 m; length between perpendiculars 126 m; max. 24.6 m; moulded breadth 24.0 m; height to vehicle deck 8.0 m; loaded draught 5.64 m; design speed at 17,000 BHP 19.25 knots; deadweight 2,500 tons. Her sister-ship, 'Niels Klim', newbuilding 234, will be handed over in spring 1986.

1
Sun deck with life-saving equipment.

2
First-class saloon on deck 6.

3
Conference room on deck 7.

4
Vehicle deck for passenger cars, deck 5.

5
Engine control room.

6
Main switchboard room.

Nye signaler for DSB

DSB moderniserer til lands og til vands



Fremtidens tog virker måske ikke særlig strømliniformet, men det er meningen, at togsætene skal kunne kobles sammen, så der bliver overgang mellem dem.

The next generation of trains may not look too streamlined but carriages are connectable to allow passengers to walk from one to the next.

Af journalist Ole Hansen, DSB

Levering af nye færger til Kalundborg-Århus overfarten, bestilling af en serie togsæt til brug for den fremtidige fjerntrafik og afgørende forbedringer af mulighederne for godstrafikken på skinner gennem Danmark. Det er blot tre eksempler på den moderniseringsproces, DSB befinder sig i. Men den igangværende udvikling har ikke kun noget med nyanskaffelser og investeringer i øvrigt at gøre. Den konkurrencesituation, DSB oplever, kræver, at der sker en omstilling af virksomheden, så den bliver mere kundeorienteret.

Ganske vist er det ikke nyt for DSB at møde konkurrence, men de senere år har vist klare tendenser til en skærpelse. Til eksemplerne hører oprettelse af nye fjernbusruter og private fremstød på færgefronten. Hertil kommer, at stagnerende benzinerpriser har medført en stigende brug af privatbilen.

Øgede muligheder ved »netto-styringen«

I den situation må DSB i lang tid højere grad end hidtil lægge vægt på markedsføringen og

træffe foranstaltninger til at fastholde og naturligvis helst udvide kundekredsen - akkurat som en privat virksomhed vil gøre.

Her skal det tages i betragtning, at DSB's muligheder for at disponere forretningsmæssigt er øget i kraft af den såkaldte nettostyring. På et område som dette har der tidligere været problemer, fordi bevillingssystemet betød, at der var sat skarpe skel mellem indtægts- og udgiftssiden. På grund af de faste rammer for omkostningerne var DSB i et vist omfang forhindret i at foretage udvidelser af sine aktiviteter, uanset om de ville medføre større indtægter end udgifter.

Nu får DSB bevilget et fast beløb, og hvis indtægterne viser sig at blive større end beregnet, bliver der råd til flere aktiviteter. Men den modsatte situation må virksomheden altså også indstille sig på. Under alle omstændigheder ligger der et kraftigt incitament til at forøge indtægterne og til at foretage en effektivisering med henblik på at reducere omkostningerne.

Denne nye situation har medført en række organisationsændringer, især med det sigte at decentralisere det økonomiske resultat-

ansvar. Således er der oprettet en række produkttjenester, heriblandt en passagertjeneste, en godstjeneste og en rederitjeneste.

Ideen bag nye togsæt

Bestræbelserne i den nuværende konkurrencesituation på at tiltrække flere kunder har bl.a. givet sig udslag i en serie af servicefremstød. Et led i denne politik har også været indførelsen af rabatter med det formål at få flere kunder i de stille perioder. Alligevel knytter der sig særlig interesse til nogle bestemte nyanskaffelser i de nærmeste år. Hvad passagertrafikken angår, er forventningerne koncentreret om det materiel, DSB forventer at kunne indsætte i 1988 mellem København og Jylland. Det sker i erkendelse af, at der bør igangsættes en udskiftning af de nuværende lyntog og Intercity tog. Udformningen af det nye materiel er baseret på den gamle lyncogside fra 1935, men med al den nutidige teknologi indbygget. Der er tale om trevognstog, som kan kobles sammen, så der bliver overgang fra det ene togsæt til det andet. Op til fire togsæt køres sammenkoblede fra København, men i Fredericia og på visse andre jyske stationer vil der

ske en deling, så de enkelte togsæt fortsætter ad forskellige strækninger. På denne måde vil et stort antal byer få togforbindelse med København uden skift undervejs.

En anden meget afgørende fordel er, at der med disse tog kan opnås væsentlige nedsættelser i rejsetiden, f.eks. en time mellem København og Århus sammenlignet med de nuværende Intercity tog. Det skyldes, at de nye - meget lette - tog accelererer bedre end lokomotivtrukne tog, samtidig med at der opnås tidsbesparelser i færgehavnene.

Fremstød for transittrafik

På godsområdet er det et karakteristisk træk, at den internationale trafik herunder transittrafikken, dominerer. Det må forventes i endnu højere grad at blive tilfældet, når Danmarksvejen forbedres. Med udtrykket »Danmarksvejen« menes forbindelsen fra Sverige gennem Danmark til Vesttyskland. Her har færgeoverfarten Helsingør-Helsingborg givet store problemer for godstogtrafikken som følge af, at der på hver færge kun kan overføres fem-seks vogne ad gangen. Det vil sige, at der skal mange færger til blot at overføre et enkelt godstog til skade for

Modeller af færgerne til den nye overfart Københavns Frihavn-Helsingborg præsenteres af den danske, svenske og vesttyske generaldirektør, fra venstre Ole Andresen, Bengt Furbäck og Reiner Gohlke.

Models of ferries for the new crossing between the Free Port of Copenhagen and Helsingborg are presented by the Danish, Swedish and West German directors-general, left to right Ole Andresen, Bengt Furbäck and Reiner Gohlke.

transporttiden. Det er baggrunden for, at de danske og de svenske baner i fællesskab opretter en ny godsfergerute fra 1. juni næste år mellem Københavns Frihavn og Helsingborg. Der indsættes to færger - en dansk og en svensk - som hver kan overføre et godstog på 50 vogne.

Færgefornyelsen

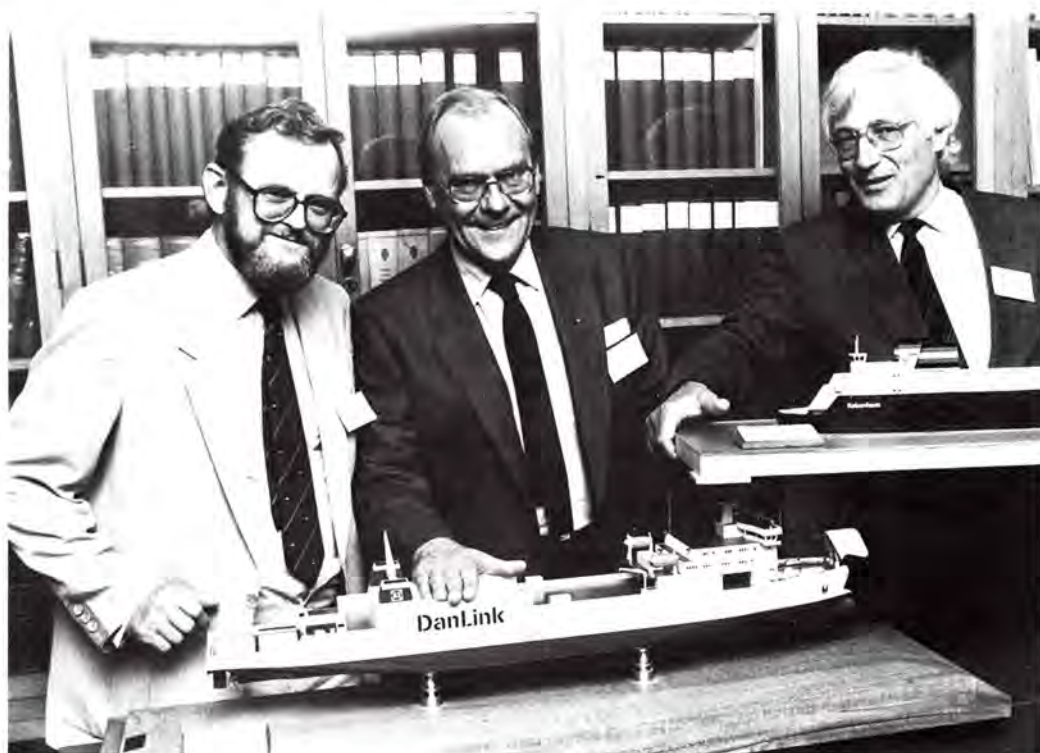
Inden for rederitjenestens område koncentrerer bestræbelserne sig om et fremstød for bilfærgesoverfarterne. Her er søgelyset af naturlige grunde specielt rettet mod Kalundborg-Århus overfarten, hvor de to nye færger fra Nakskov Skibsværft, »Peder Paars« og »Niels Klim«, indsættes henholdsvis i november i år og til juni næste år.

Med de hidtidige færger har der til tider været alvorlige kapacitetsproblemer. Men DSB er nu i den situation at kunne give de hidtidige passagerer en mere behagelig overfart, samtidig med at nye kunder kan trækkes til. Her vil fremstødet både gælde togpassagerer og bilister, og der lægges særlig vægt på at kunne imødekomme de forskellige kundegrupperes behov. Det gælder i lige så høj grad skolegrupper, som det gælder forretningsfolk. Men det skal ligeledes med i billedet, at de nye færger vil egne sig fortrinligt til konferencebrug. I den forbindelse kan man også tilbyde overnatning i form af de mange hvilekahytter, færgerne er forsynet med.

Yderligere færgeskaffelser ventes ikke i de nærmeste år, men der er planer om modernisering af færgerne på en række overfarter, i første række Helsingør-Helsingborg og Halskov-Knudshoved.

Anlægsopgaver i stort format

DSB's mange aktiviteter i de kommende år begrænser sig ikke til de tre nævnte områder.



På Kystbanen mellem København og Helsingør indføres elektrisk drift i foråret 1986.

The Copenhagen-Elsinore service will be electrified in spring 1986.



Til de meget betydelige opgaver hører elektrificeringen af fjernbanerne med strækningen København-Helsingør som den første fra foråret 1986. Ligeledes i 1986 tages den nye store bane-gård i Høje Tåstrup i brug, i første omgang til S-tog og regional-tog, men formentlig fra 1988 også til fjerntog. Inden for hovedstadsområdet kan også nævnes indførelsen af S-togsdrift på strækningen Ballerup-Frederikssund. Herudover har DSB fremlagt tanker om bybanetrafik i København, altså indførelse af en forbedret form for sporvognsdrift, men om den idé kan realiseres er indtil videre et stort spørgsmål.

Mange andre eksempler på moderniseringen af DSB kunne gives, men bag både de nævnte og de ikke nævnte ligger et vidnesbyrd om, at DSB er parat til at møde den skærpede konkurrencesituation og gør det med en tro på, at stadig bedre tilbud til kunderne vil give gevinst.

Danish State Railways modernise on land and at sea

Two new ferries from EAC-owned Nakskov Shipyard for one of the domestic ferry crossings, an order for a series of trains for tomorrow's long-distance services, and improvements for carriage of goods by rail - these are three examples of the modernisation process going on at Danish State Railways (DSB).

But they are not the only areas in which DSB is active. Other major projects are the electrifi-

cation of long-distance services, a new main station on the outskirts of Copenhagen, and extending the metropolitan commuter service ('S trains') on Zealand.

In this way DSB is arming itself for increased competition from new long-distance coach companies, private initiatives in ferry traffic and (with petrol prices at present steady) the increased use of private motor-cars.

Milestone for pre-press industry in SE Asia

September 1985 was a milestone for EACgraphics and for the graphic pre-press industry in south-east Asia: in the course of a single month EACgraphics made two major installations – in Singapore and Hong Kong – of the most advanced Crosfield System 800 electronic page make-up equipment.

These two installations brought the total number of Crosfield electronic page make-up systems sold by EACgraphics in Singapore and Hong Kong to five – which is more than the combined sales of all competitors. In Singapore the Crosfield System 800 was installed in the premises of Lee Colour Separation & Platemaking, one of the oldest established repro houses in Singapore.

Lee Colour started some 18 years ago and quickly made a name for itself in Singapore. The pioneering spirit of Lee Colour is illustrated by the fact that already in 1967 the company acquired its first colour scanner. Roland Lee of Lee Colour said that in purchasing Crosfield his company had chosen 'a system that's simple to operate, produces high quality and can achieve high productivity. With this system I can both be competitive and look ahead in terms of technological progress.'

Another well-known repro house in Singapore, 66 Litho, took delivery of two Crosfield electronic page make-up systems some months ago and is running full production successfully.

In Hong Kong Tom Earl of Laser Graphics was on hand to welcome his company's Crosfield System 800 on September 4. A special room had been prepared for the new equipment.

The second Crosfield System 800 installation in Hong Kong is at Goody Color Separation, a satisfied EACgraphics customer (and also the first customer in Hong Kong to buy a Crosfield colour scanner from EACgraphics).

Crosfield Electronics Ltd., a member of the British De La Rue Group, is the leading manufacturer of advanced electronic, all-digital, pre-press equipment and press-control equipment for the international graphic industry.

EACgraphics started marketing Crosfield equipment in 1983 in south-east Asia, initially in ASEAN countries. China,

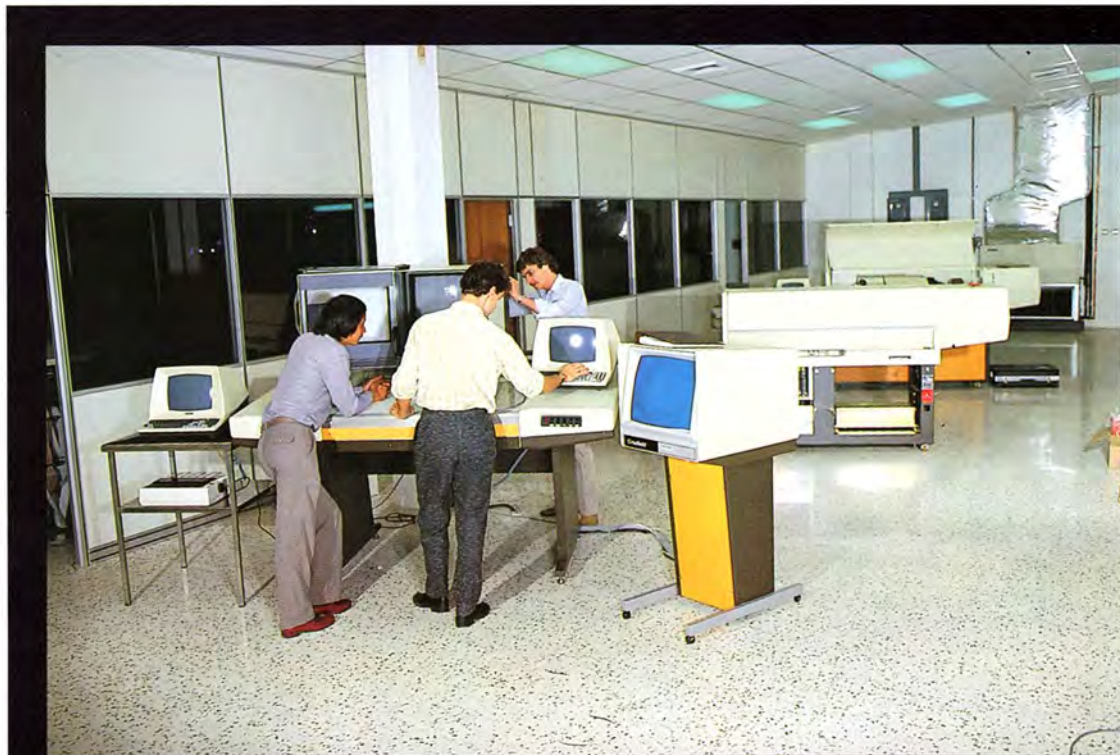
Hong Kong, South Korea and India have since been added to the list of markets.

EACgraphics has substantially increased the market share for Crosfield equipment in the company's markets.

It is particularly pleasing that EACgraphics – with 25 Crosfield scanners sold in a little over 1 year in Hong Kong – has been able to secure more than two-

thirds of all new scanner sales in this market since taking on the Crosfield agency.

With a dedicated organisation, EACgraphics has put Crosfield's name well and truly on the map in Asia.



1. klasses produkt og markedsføring

1 Installation work at Lee Colour in Singapore on the Crosfield System 800.

2 Mr. Jeffrey Ang, one of EACgraphics' trained electronic engineers in Singapore is putting the final touch to the 645iss system's input scanner at Lee Colour in Singapore.

3 Crosfield Magnascan scanner recently installed at Scantrans, one of EACgraphics' customers in Singapore.

4-5 Mr. Y.P. Cheung, factory trained engineer of EACgraphics, Hong Kong, is carrying out installation work at Laser Graphics in Hong Kong of their new Crosfield System 800. In the background Mr. Tom Earl, owner of Laser Graphics.

6 J-Film in Bangkok took delivery of two Crosfield Magnascan 645ie scanners a few months ago. J-Film is one of the leading scanner houses in Thailand.

September 1985 betegnede en milepæl for EACgraphics og for den grafiske industri i Sydøstasien. I den måned leverede EACgraphics to store, avancerede Crosfield elektroniske sidemontagesystemer til hhv. Singapore og Hong Kong.

EACgraphics har dermed ialt leveret 5 Crosfield sidemontagesystemer til Singapore og Hong Kong, hvilket er mere end konkurrenterne tilsammen har solgt indtil nu.

EACgraphics har markedsført Crosfield-udstyr i ASEAN-landene siden 1983 og senere også i Kina, Hong Kong, Sydkorea og Indien.



Større effektivitet med ASAP-systemer fra ØK Data

Kan man undgå konnossementer i fremtiden?

Et af de mange spørgsmål, kunder stiller, når "ASAP" systemet bliver demonstreret hos ØK Data.

Men det er næppe edb-specialisten der skal afgøre, om et så vigtigt dokument skal ændres. Hvis rederne i samarbejde med internationale pengeinstitutter beslutter, at konnossementet i fremtiden skal gøres "elektronisk", er der ingen tvivl om, at der kan findes en løsning. Men udviklingen vil blive kostbar, fordi kravet til sikkerhed på det nærmeste er det samme som til fremstilling af pengesedler. Der må ikke kunne opstå tvivl om dokumentets ægthed eller ihændehaberens ejendomsforhold.

Hvad er så "ASAP"? Det er produktet af mange års udvikling hos ØK Data i samråd med linieagenter over hele verden, og det står for Agent System Application Package.

Rekord i papirarbejde

Kun få serviceindustrier har så meget papirarbejde som shipping branchen. Når varer skal importeres, eksporteres, tolddeklareres og oplagres, bliver der udstedt en mængde dokumenter såsom fragtbrev, toldpapirer, ladesedler og konnossementer, for blot at nævne enkelte af dem. Med de store, hurtige container-skibe, er transittiden blevet væsentligt reduceret, så en agent er nødt til at operere med en hurtig og effektiv papirgang for at overleve i konkurrencen.

Mange af de større linieagenter rundt omkring i verden repræsenterer adskillige store rederier. Nu om dage tilbydes kunderne dør-til-dør transporter, hvor skibsfarten blot er et led i kæden. Man kan nemt forstå, hvor meget papir og hvor mange dokumenter, der skal færdigbehandles og ekspederes på kort tid.

Kampen for at overleve

"Linieagenter over hele verden er klar over, at hvis de ikke skal drukne i papirarbejde, er der kun ét effektivt hjælpemiddel,

og det hedder edb", siger Niels Børglum, salgschef i ØK Data på shipping- og transportområdet. "Vi mærker en stigende interesse for "ASAP" fordi agenterne forstår, at edb, brugt på den rigtige måde, er et mægtigt stærkt redskab som konkurrenceparameter. Agenterne bliver målt på den service, de yder deres kunder. Hurtigere udlevering af dokumenter, større nøjagtighed ved indviklede fragtberegninger, hurtigere og nemmere rapportering til rederne, etc." Linieagenterne bruger også edb i kampen om at få fat i nye rederier, som de kan betjene. Når først papirgangen er under kontrol, kan man nemt påtage sig større opgaver uden nævneværdig udvidelse af personalet.

ØK Data var i foråret involveret i netop sådan en opgave, da EAC Steamship Agencies fik agenturet i 11 vestamerikanske stater for Johnson ScanStar, som tilbyder ugentlige afsejlinger mellem USA og Europa. »Det var et ønskejob«, siger Børglum, »fordi vi her kunne få lejlighed til at bevise, at man ved hjælp af edb kan klare meget mere arbejde. I dette tilfælde blev mængden fordoblet næsten fra den ene dag til den anden uden tilsvarende udvidelse af personalet.«

»ASAP«

»ASAP« består af tre hovedmoduler, som dækker ca. 75% af alle linieagenters behov:

- Fragtdokumentation
 - Økonomisystem
 - Containerstyring
- Modulerne kan købes enkeltvis. Det største udbytte opnås ved brug af alle tre moduler, som kan integreres, d.v.s. at tal, indkodet i fragtdokumentationen, automatisk overføres til bogholderiet, o.s.v. Tidkrævende dobbelttastning, fejlmuligheder og andre unøjagtigheder undgås.

»ASAP«, det vil. f.eks. sige agentens lokale containerstyringssystem, kan forbindes med rederens globale netværk. Det sikrer reder og agent et hurtigt og effektivt overblik over de enkelte containeres øjeblikkelige placering og betyder en væsentlig bedre udnyttelse af containerparken, idet andre agenter kan få hurtigere besked om, hvilke containere, der er på vej, og derved bestræbe sig på at få last, som netop passer til de forskellige containertyper.

Markedsføringen

ØK Datas shipping- og transportsektor er sammensat af edb-specialister og shippingfolk og tæller 40 medarbejdere. Foruden at pleje ØK's skibsinteresser

markedsføres edb-produkterne ude i verden. Oprindeligt var »ASAP« udarbejdet til brug på computere fra Texas Instruments. Den stigende interesse for IBM-produkter har imidlertid medført, at »ASAP« nu også konverteres til IBM's system 36. Et modul er allerede færdigt, og de andre vil være færdige i en ny og forbedret udgave, som kommer på markedet i begyndelsen af 1986. Prisen pr. modul er fra US\$18.000 til 25.000. Hele pakken koster samlet US\$40.000, hvortil skal lægges udgifter til forundersøgelser, træning og igangsættelse.

Niels Børglum leder salgsafdelingen, støttet af ingeniør Christian Christensen, som fokuserer på salget af edb-systemer til havneterminaler, container tracking og vedligeholdelse. Man skulle tro, at betjeningen af ØK's egne skibsinteresser og samtidigt salg til andre reder og agenter giver problemer. Det gør det ikke.

»Konkurrencen ligger ikke i selve edb-værktøjet, men i hvordan man udnytter dette redskab i sit daglige arbejde«, siger Niels Børglum.

»Vi kan sætte i gang og træne, men som et gammelt maritimt ordsprog siger: Et er søkort at forstå, et andet skib at føre!«



Salgschef Niels Børglum, t.h., og chefkonsulent Christian Christensen drøfter salg fremstød for ASAP.

Niels Børglum, sales manager, and Christian Christensen, senior consultant, discussing a sales drive for ASAP.

Greater efficiency with EAC Data's ASAP-system

Bill of Lading soon a thing of the past?

One of the questions customers invariably ask EAC Data after a demonstration of the ASAP system is: Will it be possible in future to do away entirely with Bills of Lading?

But it is not up to the data-processing specialist to decide whether such an important document should change its form. If shipping companies, in co-operation with international banks, decide that in future the Bill of Lading should be an electronic document, there is no doubt that this will prove technically feasible. But development will be costly because the security standard will be every bit as high as that applied to the manufacture of banknotes. There would not have to be the slightest doubt about the authenticity of the document or the rights of the person presenting it.

What is ASAP? And how does it fit into the picture?

ASAP (Agent System Application Package) is a product developed over a period of many years by EAC Data in consultation with liner agents all over the world.

Piles of paperwork

Few service industries can compete with shipping when it comes to paperwork. There are oceans of it! When goods are imported, exported, cleared through customs and stored in warehouses, the process requires many documents: freight bills, customs documents, shipping notes, dock receipts and Bills of Lading - to name only a few. With the advent of large, fast container ships, transit time has been substantially reduced, obliging an agent to move his papers quickly and efficiently in order to survive in the cut-and-thrust of competition. Many of the leading liner agencies throughout the world represent a number of large shipping lines. Customers these days are offered door-to-door transport, with the sea-going stretch of the journey merely one phase of the

process. It will be readily appreciated that piles of paper and many documents have to be processed and readied in a very short time.

Battle for survival

'Liner agents all over the world are fully aware that if they are to manage this process efficiently, only one tool can do the job: the computer,' says Niels Børglum, sales manager at EAC Data for shipping and transportation. 'An increasing number of agents are beginning to see the value of ASAP, realising that data-processing (applied in the right way) is a strong competitive card. An agent is assessed on the basis of the service he can offer his customer. Faster movement of documents, greater accuracy in dealing with complex freight calculations, faster and simpler reports to owners, etc. These are the things that count.'

'Computers are also helping liner agents to attract new shipping business. Once paperwork is under control, a firm can easily take on bigger projects without markedly increasing its labour force,' says Mr. Børglum. EAC Data was involved in preparing a project of this type in spring. EAC Steamship Agencies was appointed agent in 11 US west coast states for Johnson ScanStar, which provides weekly services between the United States and Europe.

Niels Børglum: 'It was a first-class opportunity for us to demonstrate that computerised procedures can help the agent handle a bigger workload. In this particular instance the agent was able to double his output almost from one day to the next without a corresponding increase in staff.'

ASAP modules

ASAP comprises three main modules, which can accommodate approx. 75% of the needs of all liner agents:

- Freight documentation
- Accounting
- Container tracking

Modules can be purchased individually, and maximum benefit is achieved by integrating them: figures coded into a given freight document are automatically fed into the bookkeeping system, etc. Valuable time need no longer be spent typing the same information twice - eliminating the risk of error and other inaccuracies.

ASAP, the agent's local container tracking system, can be linked to the shipping company's worldwide network. This gives both company and agent a rapid, comprehensive report on the current location of each container, enabling more efficient use to be made of all containers by keeping other agents informed on the type, size and number of containers on their way to a particular destination. In this way, cargo can be earmarked for the various container types.

Marketing data

EAC Data's shipping and transport sector is made up of 40 computer and shipping specialists. In addition to looking after EAC's shipping interests, the company markets data products all over the world. ASAP was originally developed for use on

Texas Instruments computer systems. But increasing interest in IBM products persuaded EAC Data to develop a version of ASAP to run on IBM's system 36.

The first module is already in use, a new, updated version of the others will be marketed in early 1986. Modules cost US \$18,000-25,000. The complete package costs a total of \$40,000 plus the cost of preliminary studies, training and start-up. Mr. Børglum heads the sales department, supported by Christian Christensen, engineer, who concentrates primarily on sale of computer systems for port terminals, container tracking and maintenance.

Doesn't EAC Data encounter problems, serving EAC's own shipping interests and at the same time selling to other shipping companies and agents?

Mr. Børglum: 'No. The competitive element is not the computer system itself but the way in which it is used in day-to-day operations.'

'We can set up a system and train staff but as any old salt will tell you: being able to read your chart is one thing - getting your vessel into port is another matter altogether!'



Christian Christensen, senior consultant, discussing data requirements with an internal project group.

Chefkonsulent Christian Christensen diskuterer systemkrav med en intern projektgruppe bestående af Karin Risom og Vagn Pedersen.

Major expansion at Danish Freeze-Drying

Increases capacity by 75%

Danish Freeze-Drying, the EAC subsidiary, finds itself once again obliged to expand its production capacity to meet increasing demand for its products.

The company will boost capacity by no less than 75% when it installs two freeze-drying cabinets manufactured by Leyboldt of Germany. The equipment will be installed in a newly acquired 760 m² factory building at Skibby, 10 km from the main plant at Lille Karleby, 50 km west of Copenhagen.

Seventh expansion in 20 years

Danish Freeze-Drying was established in 1964 with a share capital of D.kr. 2m, later increased to D.kr. 8.5m.

Production, initially handled by a single ATLAS freeze-drying cabinet, commenced in 1965 in a converted dairy in Lille Karleby, and the main product was freeze-dried mushrooms. Expectations for this product, particularly in the form of exports to the American market, failed to materialise, however, and the company was forced to look for alternative products. Ingenuity was called for (the freeze-drying of foodstuffs on an industrial scale was still in its infancy).

In 1967-68 the company introduced a new line of products, including shrimps and chives, which today are its most important product categories – although berries and fruit have also become an important group for winter production.

Rising sales enabled the company to buy its second freeze-drying cabinet in 1969 and its third in 1970. And these facilities meant doubling the factory area.

Long-range planning

Sales continued to rise, and in 1979-80 Danish Freeze-Drying installed its fourth freeze-drying cabinet, at the same time adding another 50% to its premises (including coldstore).

The Company has been dogged almost constantly by lack of

space, and with no more possibilities left for expansion at Lille Karleby it has had a long-term lease for the past few years on 3,300 m² of premises and purchased a factory building at Skibby.

It is an undesirable position, of course, for the company to have its facilities in several different locations, and its long-term plans involve a new, tailor-made factory in the vicinity of the existing one. It will enable Danish Freeze-Drying in particular to accommodate the expected increase in demand for its freeze-dried herbs but it will also increase the company's productivity generally.

Steeply rising sales of chives and shrimps

As a result of a vigorous sales campaign, the principal area of expansion concerns chives and shrimp products. The raw-material requirement for chives, for example, has risen from 50 to 1,200 tons since 1965 – and for shrimps from two to 165 tons during the same period. The company uses both warm-water shrimps from the Far East and cold-water shrimps from the seas off Greenland, Iceland and Norway.

Danish Freeze-Drying sells its products chiefly in Europe, primarily the European Community, but during the past 2-3 years it has also substantially increased its sales to Australia and in particular to the USA, which is mostly interested in shrimps, chives and herbs.

16 kinds of herbs

Danish Freeze-Drying offers a range of 16 different herbs, including thyme, marjoram, oregano, rosemary and basil. Herbs were launched on an experimental basis in 1975 and have become a major sales item in recent years. In the current season the company has had contracts with Danish growers covering 75 hectares of various herbs plus approx. 150 ha. of chives.

Success disguised as hard work

The future continues to look

bright for Danish Freeze-Drying but as Ejnar Mikkelsen, the company's managing director says: 'Success usually comes disguised as hard work'. And this particular brand of hard work includes both product development and process development. This is especially vital for a company in the exclusive freeze-drying industry. There are only 10-15 companies in the world manufacturing freeze-dried products. The largest (and the majority) mainly engage in the production of freeze-dried coffee.

Round-the-clock production

During the peak season Danish Freeze-Drying employs a staff of 210, in the off season (winter) about 150. Four of its managers are EAC people.

The company works round the clock, every day of the year – except Christmas Eve and New Year.

Success and hard work go hand in hand – and the freeze-drying industry is no exception!

Freeze-dried shrimps (and chives) are Danish Freeze Drying's biggest sellers.

Frysetørrede rejer er sammen med purløg Dansk Frysetørrings vigtigste produktgruppe.



The factory at Lille Karleby in 1985.

A pretty picture from 1968 – but it has taken a lot of hard work to build the company up.



Stor udvidelse af Dansk Fryse-Tørring



Fabriksanlægget i Lille Karleby i 1985.

Bag denne idyl fra 1968 er der arbejdet hårdt for at drive virksomheden frem.



Kapaciteten udvides med 75%

ØK-virksomheden Dansk Fryse-Tørring ApS udvider på ny kapaciteten for at kunne imødekomme det stadigt stigende salg af fabrikkens frysetørrede produkter.

Kapacitetsudvidelsen er på ikke mindre end 75% og gennemføres ved installering af to frysetørringskabinetter af det tyske fabrikat Leyboldt i en nyherhvervet 760 m² fabriksbygning i Skibby, ca. 10 km fra hovedfabrikken i Lille Karleby ved Kirke Hyllinge, 50 km vest for København.

7. udvidelse på 20 år

Dansk Fryse-Tørring oprettedes i 1964 med en aktiekapital på 2 mio. kr. der senere er forhøjet til 8,5 mio. kr.

Produktionen, baseret på ét Atlas frysetørringskabinet, startede i 1965 i et ombygget Boelmejeri i Lille Karleby og var hovedsageligt baseret på frysetørring af champignons. Forventningerne til dette produkt, specielt med henblik på eksport til USA, holdt dog ikke stik, og Dansk Fryse-Tørring var tvunget

Der køres varer ud og ind af fabrikken dagen igennem.

Products are received and dispatched from the factory throughout the day.

til at søge alternative produktioner. Der var brug for stor fantasi, da frysetørring af madvarer på industriel basis endnu var noget helt nyt.

I 1967-68 introduceredes nye produkter, bl.a. rejer og purløg, som i dag er virksomhedens vigtigste produktgrupper, men bær og frugt blev også introduceret som en vigtig del med henblik på vinterproduktion.

Øgede salgsmuligheder medførte en udvidelse i 1969 med frysetørringskabinet nr. 2 og i 1970 med nr. 3, og disse kabinetter medførte mere end en fordobling af bygningsarealet.

Langtidsplanlægning

Salgsudviklingen fortsatte, og i 1979-80 udvides med det 4. frysetørringskabinet, samtidig med at bygningsarealet forøges med yderligere 50%, inklusive store frostrum.

Virksomheden har mere eller mindre konstant lidt af pladsmangel, og da udvidelsesmulighederne på eget areal i Lille Karleby er fuldt udnyttede, har man i de senere år langtidslejet en 800 m² hal på en nabogård i Lille Karleby, en 2.000 m² forhenværende maskinfabrik i Store Karleby, en 500 m² bygning i Vinslev ved Holbæk og senest købt fabriksbygningen i Skibby.

Det er naturligvis uhensigtsmæssigt med en så stor spredning i form af 5 lokaliteter, og langtidsplanlægningen omfatter en ny og skræddersyet fabrik i nærheden af den eksisterende. Den skal ikke alene sætte Dansk Fryse-Tørring i stand til især at imødekomme det forventede meget store behov for frysetørrede krydderurter, men også sikre en større produktivitet.

Kolossalt stigende salg af purløg og rejer

De største udvidelser har som følge af en kraftig indsats rent salgsmæssigt omfattet purløg og rejeprodukter. Således er forbruget af råvarer til purløg steget fra 50 til 1.200 tons fra 1969 til 1985 og af frosne rejer fra 2 til 165 tons i samme tidsrum. Der anvendes varmtvandsrejer fra Østen såvel som koldt vandsrejer fra Grønland, Island og Norge.

Dansk Fryse-Tørrings salg ligger hovedsageligt i Europa, og heraf det meste i EF-landene, men i de seneste 2-3 år er salget væsentligt forhøjet til Australien og især til USA, som interesserer sig mest for rejeprodukter, purløg og krydderurter.

16 slags krydderurter

Produktgruppen krydderurter omfatter 16 forskellige produkter, bl.a. timian, merian, oregano, rosmarin og basilikum. Den blev startet på forsøgsbasis allerede i 1975 men har udviklet sig betydeligt i det sidste par år, og virksomheden har i denne sæson ca. 75 ha med krydderurter i kontraktavl på Lolland og Sjælland foruden ca. 150 ha med purløg fordelt over hele Sjælland.

Succes forklædt som hårdt arbejde

Fremtiden tegner sig fortsat lys for Dansk Fryse-Tørring, men »Success usually comes disguised as hard work«, som virksomhedens direktør, Ejnar Mikkelsen, udtrykker det. Og dette hårde arbejde inkluderer produktudvikling såvel som procesudvikling.

Dette er især væsentligt for en så eksklusiv industri som frysetørringsindustrien, da der kun findes 10-15 fabrikker i hele verden med produktioner, som ligner denne ØK-virksomheds. De største og fleste frysetørringsfabrikker beskæftiger sig hovedsageligt med kaffe.

Producerer døgnet rundt året rundt

Dansk Fryse-Tørring beskæftiger i højsæsonen indtil 210 medarbejdere og i lavsæsonen, d.v.s. om vinteren, ca. 150. Fire af lederne kommer fra ØK.

Virksomheden producerer 24 timer i døgnet, hver dag året rundt, undtagen juleaften og nytårsaften.

Ja, succes og hårdt arbejde hænger temmelig nøje sammen, - også i frysetørringsbranchen!



Levison viser væld af nyheder på dansk messe

Erik Levison ApS - Danmarks største leverandør til den grafiske industri - viste mange nyheder inden for fotosats-, bogbinderi- og offsetmaskiner på Grafisk Messe i Fredericia i slutningen af september, hvor dette ØK-datterselskab havde messens største stand på 324 m².

Som den første i Danmark præsenterede Erik Levison således en Heidelberg firefarve offset

trykmaskine med fuld elektronisk styring.

Desuden havde Erik Levison danmarkspremiere på Polar 55 og Polar Monitor skæremaskiner samt Compugraphic MCS 8000 digitaliseret fotosætter og Compugraphic System med MCS scanner 2000.

På bogbinderisiden præsenteredes en Stahl Kompact KC66 Electronic, udstyret med stående arkudlæg.

Erik Levison's deltagelse i denne store, grafiske messe - den eneste i Skandinavien - havde været forberedt i lang tid, gang på gang blev udstillingsarealet udvidet for at skaffe plads til de mange nyheder. Og ingen i den grafiske branche kunne være uvidende om, at Erik Levison deltog. På 17 fortløbende sider i »Aktuel Grafisk Information«, det førende grafiske fagblad i Danmark, fortalte Erik Levison

i firefarvede annoncer om de mange produkter, der blev præsenteret på messen.

Det meget store besøg, som Erik Levison's imponerende stand opnåede, vidner om den vældige interesse i den grafiske industri for de mange fremragende fabrikater af grafisk udstyr, som Erik Levison forhandler i Danmark.



Erik Levison parades new products at Danish fair

EAC subsidiary, Erik Levison ApS, Denmark's largest supplier of graphic-arts equipment, was able to demonstrate many new products in the field of photosetting, bookbinding and offset-printing equipment at the Graphic Arts Fair in Fredericia, Denmark, at the end of September. The company had the largest stand at the exhibition: 324 m².

As the first company in Denmark to do so, Erik Levison brought along a Heidelberg four-colour offset press with fully electronic controls. The company also showed for the first time in Denmark a Polar 55 and Polar Monitor guillotine, Compugraphic MCS 8000 digitalised photosetting unit, and Compugraphic System with MCS scanner 2000.

In the bookbinding field there was a Stahl Kompact KC66 Electronic.

The company's participation in the large Fredericia fair (the only one of its kind in Scandinavia) had been planned for some considerable time, and the exhibition area had been extended time and again to make room for the many news products. And no one in the industry was in any doubt that Erik Levison would be exhibiting at the fair: in a 17-page special advertising feature in »Aktuel Grafisk Information«, the leading graphic-arts publication in Denmark, the company introduced (in four-colour print) the machinery and equipment that would be on show.

The many visitors attracted to the impressive Levison stand give some indication of the immense interest the graphic-arts industry has in the many fine graphic names the company represents also in Denmark.

1 Statsminister Poul Schlüter, der åbnede den grafiske messe, lånte en trækbasun af Erik Levison's jazzorkester. Direktør Evan Overgaard (nr. 3 f.h.) ser beundrende til sammen med Hans Otto Poulsen (formand for Danmarks Grafiske Museum) og fru direktør Fen Plascke.

2-3 Erik Levison havde messens største stand på 324 m².

4 Interessen for Erik Levison's stand var stor. Der blev bl.a. solgt 3 stk. fire-farve Heidelberg trykmaskiner, 1 stk. GTO og 2 stk. T-offset, samt bogbinderimaskiner for ialt ca. 15 mio. kr.

5 Ja, det er vigtigt, at kvaliteten er i orden. Erik Levison præsenterede for første gang i Danmark hele den elektroniske styring på en 4-farve Speedmaster 102 VP.

6-7 Compugraphics MCS fotosatsudstyr tiltrak mange interesserede, og der blev solgt for 2,7 mio. kr. på standen.

1. The Danish prime minister, Mr. Poul Schlüter, borrowed a trombone from a member of Erik Levison's jazz band.

2-3. Erik Levison's 324-m² stand was the largest at the exhibition.

4. The stand attracted a steady flow of visitors.

5. Erik Levison demonstrated the fully electronic functions of a four-colour Speedmaster 102 VP.

6-7. Visitors were impressed by Compugraphic MCS photosetting equipment.



Alfragt-kvinde i barsk mandejob

Danmarks formentlig eneste kvindelige stevedore er at finde på Kalvebod Brygge i København. Hun hedder Margit Christensen, er 40 år og siden 1979 leder af Københavns Stevedore Comp., et bifirma til det ØK- og DSB-ejede Alfragt A/S.

Margit Christensen ansattes i Københavns Stevedore Comp. i 1967 som kontorassistent og havde på det tidspunkt absolut ingen planer om at forlade det lune kontor.

»Jeg lærte fakturering, bogholderi, kassefunktion, m.m.«, fortæller Margit Christensen. »Jeg deltog i løsningen af flere og flere opgaver og blev efterhånden »Chefens højre hånd«. På et tidspunkt syntes jeg imidlertid, at det kunne være sjovt at prøve selve stevedorearbejdet, og det fik jeg så lov til«.

Ifølge Nudansk ordbog er en stevedore en person, der forestår losning og lastning af et skib, og den definition kan Margit Christensen godt godkende, dog med den tilføjelse at der hører lidt mere med til jobbet som leder af et stevedore-firma.

Københavns Stevedore Comp. ekspederer skibe, d.v.s. sørger for losning og lastning. Dette indebærer i store træk at hverve det nødvendige antal havnearbejdere, sørge for, at de møder ved skibet på det rigtige tidspunkt, og skaffe dem det nødvendige værktøj eller de maskiner, der skal bruges. Desuden skal hele laste- eller losseproceduren aftales med skibets kaptajn eller styrmand. Dette arbejde tager Margit Christensen sig selv af, hvilket bl.a. indebærer, at hun møder på forhyringskontoret kl. 7 for at mønstre det antal havnearbejdere, der skal bruges den pågældende dag.

Burmeister & Wain Skibsværft er den største kunde, og stevedorefirmaet står for losning af alt jern til B&W.

I et pakhuis på Kalvebod Brygge påtager stevedore-firmaet sig oplægning af gods. En stor og vigtig kunde er Tuborgs Bryggerier, der benytter pakhuset som stødpudelager for distribution af øl og vand i City-området. Københavns Stevedore Comp. oplagrer øl og vand for Tuborg og står for udleveringen til salgsvognene. Det drejer sig om et par hundrede tusinde kasser om

året, så der er travlhed, når københavnere og turisterne skal have slukket tørsten på en varm sommerdag.

Margit Christensen færdes overalt på området og tager del i alt arbejde for at få tingene til at fungere effektivt.

»Mine primære funktioner er kontakt med kunder, salgsarbejde og tilbudsgivning samt arbejdet i forbindelse med lastning og losning af skibe«, siger Margit Christensen. »Desuden er der det administrative arbejde, og vi er ikke flere, end at jeg må give en hånd med her og der. Og det har jeg jo gode forudsætninger for, da jeg har prøvet det alt sammen, før jeg blev leder af firmaet«.

Københavns Stevedore Comp. er som nævnt et bifirma til Alfragt og indgår dermed også som en naturlig del af den buket af transport-aktiviteter, som Alfragt udbyder.

Margit Christensen har haft den glæde, at ikke alene hendes medarbejdere i stevedorefirmaet men også kolleger i Alfragt har indvalgt hende som medarbejderrepræsentant i Alfragt's bestyrelse.

En anden tillidspost for Margit Christensen er som næstformand i Foreningen af Arbejdsgivere ved Københavns Havn, hvor hun er den første pige (jeg vil helst ikke kaldes dame, siger hun selv) på denne post.

Endelig er Margit Christensen

medlem (også som eneste pige) af Dansk Stevedoreforening.

På en deltagende forespørgsel til familien svarer Margit Christensen: »Jeg har mand og to børn og får ingen beklagelser fra hjemmefronten. Da jeg fik lederjobbet, var børnene ret store, og min mand har fuld forståelse for, at jeg ikke har et såkaldt 8-16 job. Til gengæld lægger jeg stor vægt på altid at være veloplagt hjemme og være noget for familien«.

– Sagde indehaveren af et traditionelt mandejob med et sødt og kvindeligt smil.



Stevedore Margit Christensen kontrollerer udlevering af vand fra Tuborgs stødpudelager hos Københavns Stevedore Comp. Skibet ved kaj, m.s. »Rita L«, var netop færdiglastet med kryolit til England.

Stevedore Margit Christensen checks soft drinks leaving the Tuborg buffer stock at the Copenhagen Stevedore Co. warehouse. In the background, the company has just loaded a cargo of cryolite.

Female stevedore holds her own in tough male world

Margit Christensen (40) is probably Denmark's only female stevedore. Since 1979 she has been manager of Copenhagen Stevedore Company, a subsidiary of Allfreight, itself owned jointly by EAC and DSB (Danish State Railways).

Mrs. Christensen started with the company in 1967 as a clerkess, and after becoming acquainted with the office routine she decided she would like to try her hand at stevedoring.

Copenhagen Stevedore Co. handles ships and is responsible, for example, for discharging all iron used by Burmeister and Wain. The company also offers warehousing services. One major customer is Tuborg Breweries, which uses the company's warehouse as a buffer stock for its trucks supplying the inner Copenhagen area.

Additional US experience for EAC's first woman trainee

Anne Marie Valentin Hansen (23), who began her EAC traineeship in 1981, was transferred three months ago to EAC's large, graphics subsidiary in the US, Heidelberg Eastern, Inc., New York, as part of the further training within the Company.

When Ms. Valentin Hansen joined EAC in 1981 as one of the Company's first three female trainees, she already had a solid background: junior-secondary school, basic vocational education and commercial school. Simultaneously with her practical training in the graphics division at Head Office she attended the Copenhagen School of Economics and Business Administration where - just before leaving for America - she got her Bachelor of Commerce degree (International Trade).

Ms. Valentin Hansen has now spent her first few months in our New York subsidiary (where she carries out stock control of graphic equipment in sales administration) and sends us this report:

'Moving across here was more of a change than I had expected. I had been to America several times before, but actually moving here was very different!

'I had, of course, had certain preconceptions both about my job and the city before I arrived, and I must admit to having been favourably surprised. Time is flying by so quickly, which must be a sign that I am finding plenty to do!'

'This office is very different from what you might imagine when you hear the name Heidelberg Eastern. It is not a modern office, and employees have to work almost elbow to elbow. But there is a special atmosphere here, a very pleasant one, so you quickly adapt to working conditions being a bit cramped. I am told however, that our office accommodation will have been improved by next spring.'

'The weather is wonderful. On most days the sun shines from morning till night, and tempera-

tures are between 25 and 30°C, but when it *does* rain, it really pours - and streets tend to flood! 'New York City is out of this world - everything is large and overwhelming. It offers you every activity under the sun, so I know I could not possibly get bored!'

Heidelberg Eastern, Inc., which has its head office in New York, is the largest American supplier of graphic equipment for pre-printing, printing, bookbinding, and finishing and computer systems for the administration of printing offices.



Anne Marie Valentin Hansen på jobbet hos Heidelberg Eastern. Anne Marie Valentin Hansen at her desk at Heidelberg Eastern.

Første kvindelige ØK-elev videreuddannes nu i USA

Anne Marie Valentin Hansen, 23 år og ØK-elev årgang 1981, forflyttedes for tre måneder siden til ØK's store, grafiske dattervirksomhed i USA, Heidelberg Eastern, Inc., New York, som led i sin videre uddannelse i Kompagniet.

Ved sin ansættelse i 1981 som den ene af de tre kvindelige elever, der for første gang ansattes i Kompagniet, havde Anne Marie Valentin Hansen en solid ballast i form af realeksamen, EFG og Højere Handelseksamen. Sideløbende med den praktiske uddannelse i Grafisk Division på Hovedkontoret læste hun på Handelshøjskolen og bestod umiddelbart for udsendelsen til USA HD-eksamen med speciale i udenrigshandel.

Om sine indtryk efter de første få måneder i det store ØK-datterselskab i New York, hvor hun er beskæftiget i salgsadministrationen med lagerstyring af grafisk udstyr, siger Anne Marie Valentin Hansen:

»Det var en stor omvæltning at komme herover. Selv om jeg allerede havde været i USA adskillige gange før, føltes dette helt anderledes.

Jeg havde naturligvis gjort mig nogle forestillinger om såvel jobbet som selve byen, inden jeg

kom hertil, og i begge henseender må jeg indrømme, at jeg er blevet positivt overrasket. Tiden flyver af sted for mig, hvilket må tages som et udtryk for, at jeg har nok at se til.

Kontoret er meget anderledes, end man måske nok kunne forestille sig, når man hører navnet Heidelberg Eastern. Det er ikke moderne, og folk sidder næsten oven på hinanden; men her er en speciel og rar atmosfære, så det vænner man sig hurtigt til. Desuden har vi nye faciliteter klar til foråret.

Vejret herovre er pragtfuldt, - for det meste skinner solen fra morgen til aften, og vi har 25 - 30°C, men vi har også haft »rigtig regnvejr«, så gaderne sejlede.

Byen New York er noget for sig selv - alt er så stort og overvældende. Den giver én fantastiske muligheder for alt mellem himmel og jord, så jeg er sikker på ikke at komme til at kede mig herovre.«

ØK-datterselskabet Heidelberg Eastern, Inc., der har hovedkontor i New York, er Amerikas største forhandler af grafisk udstyr inden for før-trykning, trykning, bogbinderi- og færdiggørelsesudstyr samt computersystemer til administration af trykkerier.



- og på sight seeing i New York; her foran FN's hovedkvarter.

- and sightseeing in New York. Here she is photographed in front of the UN headquarters.

Jorden rundt/Round the World



Hædret for import af danske varer

Kompagniets mangeårige forretningsforbindelse i Saudi-Arabien, Wahib S. Binzagr, har modtaget Landsforeningen Dansk Arbejdes Diplom og Prins Henriks Æresmedalje, der overræktes af ambassadør Frantz B. Howitz ved en festlighed i den danske ambassade i Jeddah. Fra ØK var divisionschef R. Schwartz Hansen til stede.

Den fornemme hædersbevisning er en anerkendelse af den fremragende indsats, som Wahib S. Binzagr i en årrække har ydet for import af danske varer og deres markedsføring på det hastigt voksende saudi-arabiske marked.

Wahib S. Binzagr ses på fotoet mellem direktørerne J. Arthur Hansen og Flemming Hasle under et besøg på Hovedkontoret i København.

Honour for importer of Danish goods

The Company's long-standing business connection in Saudi Arabia, Wahib S. Binzagr, has been awarded a diploma and Prince Henrik's Medal by the National Association for the Promotion of Danish Enterprise for his services to Danish exports. The presentation was made by Ambassador Frantz B. Howitz at a ceremony in the Danish embassy in Jeddah. R. Schwartz Hansen, general manager of division, represented EAC.

The distinguished honour was in recognition of the excellent efforts of Wahib S. Binzagr over a period of years in importing and marketing Danish goods in the rapidly expanding Saudi Arabian market.

Wahib S. Binzagr is photographed (centre) with J. Arthur Hansen and Flemming Hasle, EAC managing directors, during a visit to head Office, Copenhagen.



Plantation managers visit Head Office

Plantation managers Wan Wai Mun of Padang Meiha Estate and C.Y. Chok of River Estates, have been visiting EAC Head

Office in Copenhagen. They are pictured here in the H & I Division with I. H. Hansen, general manager (standing) and Erik Andersen, plantation inspector.

Thailandske handelsstuderende får orientering om ØK

En gruppe thailandske handelsstuderende besøgte ØK's hovedkontor i København som led i en Europa-rejse efter afsluttede studier på Thammasat University i Bangkok.

Direktionssekretær Peer Rosenfeldt, der netop er vendt tilbage til Hovedkontoret efter mange år i Bangkok, gav en orientering om ØK og EAC Thailand's markedsføring og viste et videoprogam om aktiviteterne i Thailand.

På fotoet modtager Peer Rosenfeldt en erindringsgave fra de thailandske handelsstuderende.

EAC briefing for Thai trade students

A group of commercial students from Thailand visited EAC Head Office during a tour of Europe, after completing their studies at Thammasat University in Bangkok.

Peer Rosenfeldt, Executive Board secretary, who recently returned to Head Office after many years in Bangkok, gave the students a briefing on EAC and EAC Thailand's marketing policy, and showed a video programme on activities in Thailand.

In the photograph Mr. Rosenfeldt receives a memento from his Thai guests.



Udenlandske bankfolk hører om ØK

Deltagerne i Kjøbenhavns Handelsbanks "International Seminar for Foreign Bankers 1985" besøgte ØK's hovedkontor i København under seminaret. 20 udenlandske banker fra forskellige dele af verden var repræsenteret.

Prokuristerne O.J. Mohrsen, Finansafdelingen, N.E. Lockenwitz, Liner Division, og K.R. Thomsen, H & I Divisionen, orienterede om Kompagniets globale aktiviteter og fremviste Hovedkontoret.

Foreign bankers hear EAC story

Participants in an international seminar for foreign bankers arranged by Kjøbenhavns Handelsbank visited EAC Head Office, Copenhagen, during the event. The party comprised 20 bankers from different parts of the world.

O.J. Mohrsen, assistant general manager, Finance Department; N.E. Lockenwitz, assistant general manager, Liner Division; and K.R. Thomsen, assistant general manager, H & I Division, gave details of the Company's global activities - and took the party on a conducted tour of the building.



Tak for træning af ØK-elever

Administrerende direktør Børge Thorsted og salgsdirektør Benny Stenberg fra den store, danske trykkerivirksomhed Johnsen + Johnsen blev under et besøg på Kompagniets Hovedkontor af underdirektør Bent K. Kierkegaard takket for stor hjælpsomhed og beredvillighed ved træ-

ning af ØK-elever i grafisk teknik og produktion.

Adskillige unge ØK-medarbejdere er vendt tilbage fra et sådant træningsophold hos Johnsen + Johnsen, godt rustede til at besætte stillinger inden for Kompagniets omfattende grafiske virksomhed.

Fotoet viser fra venstre adm. direktør Børge Thorsted, J + J,

kontorchef Børge Overgaard og underdirektør Bent K. Kierkegaard, ØK, salgsdirektør Benny Stenberg, J + J, samt salgsdirektør Svend-Erik Ledersborg og adm. direktør Evan Overgaard fra ØK-virksomheden Erik Levison ApS.

ØK Bladet fremstilles i øvrigt fra og med dette nummer hos Johnsen + Johnsen, der bl.a. råder over en omfattende Heidelberg maskinpark og et avanceret Compugraphics fotosatssystem.

trainees in graphic technology and production.

Many young EAC employees have spent periods of training at Johnsen + Johnsen's Copenhagen establishment, returning well equipped to assume positions in EACgraphics' overseas operations.

Pictured (left to right): Børge Thorsted, general manager, J+J; Børge Overgaard, EAC departmental manager; Bent K. Kierkegaard, EAC general manager; Benny Stenberg, sales director, J+J; and Svend-Erik Ledersborg, sales director, and Evan Overgaard, general manager, both of Erik Levison ApS, the EAC subsidiary.

With effect from this issue, Johnsen + Johnsen will be printing EAC Magazine. The company is equipped with a full range of Heidelberg presses and a sophisticated Compugraphic photosetting system.



Thanks for schooling EAC trainees

During a recent visit to Head Office, Børge Thorsted, general manager, and Benny Stenberg, sales director, of a leading Danish printing house, Johnsen + Johnsen, were thanked for their help and willingness in providing training facilities for EAC

Gave til grafisk fagskole i Hong Kong

Crosfield Electronics Ltd. og EACgraphics, Hong Kong, har skænket en Magnascan 625E farve-scanner til en grafisk fagskole i Hong Kong.

Siden Crosfield og EACgraphics indledte samarbejde i Hong Kong i juli i fjor, har EACgraphics solgt 25 farve-scannere i Hong Kong, og gaven skal ses som en anerkendelse til den grafiske industri i Hong Kong, der muliggjorde denne succes.

EACgraphics driver egne uddannelsessteder i mange lande og støtter desuden lokale fagskoler som udtryk for den betydning, som ØK tillægger videreudviklingen af den grafiske industri.

På fotoet overrækker L.B. Janneyrd, Crosfield Electronics, gavebrevet til en repræsentant for den grafiske fagskole.

Gift for graphics school in Hong Kong

Crosfield Electronics Ltd. and EACgraphics, Hong Kong, have donated a Magnascan 625E colour scanner to a graphics school in Hong Kong.

Since Crosfield and EACgraphics commenced their business relationship in Hong Kong in July 1984, the latter company has sold 25 colour scanners in this market, and the gift was in appreciation of the graphic arts industry in Hong Kong.

EACgraphics operates its own training facilities in many coun-

tries and also supports vocational training schools as an illustration of the high priority that EACgraphics gives to the further development of the graphic industry.

In the photograph, L. B. Janneyrd, sales director of Crosfield Electronics (left), hands over the scanner documents to a representative of the Vocational Training Council of Hong Kong.



Skolenævn besøger m.s. »Selandia«

Birkemoseskolen i Korsør og ØK-containerskibet m.s. »Selandia«, som skolen har adopteret gennem Dansk Skibsadoption, har et nært samarbejde, der blev yderligere cementeret

under et besøg, som skolenævnet aflagde om bord i skibet i Göteborg.

Kaptajn J.E. Sørensen fortæller, at skolenævnet altid har vist stor interesse for skibet under kaptajnens regelmæssige besøg på skolen, hvorfra adskillige klas-

ser i tidens løb har været om bord i skibet.

Og nu har skolenævnet ved selvsyn gjort sig bekendt med det skib, som skolens elever omfatter med så varm en interesse. På fotoet ses kaptajn J.E. Sørensen sammen med medlemmer af skolenævnet under en rundvisning på skibet.

the school has taken under its wing through the Danish Ship Adoption scheme. And links were further strengthened recently when the parents' council at the school visited the ship in port at Gothenburg, Sweden.

Capt. J. E. Sørensen reports that the parents' council at Birkemose (each local school in Denmark is administered by a parents' council, supplemented by teacher and local-authority representatives) has always displayed great interest in the ship during his regular visits to the school.

Parents' council visits m.s. 'Selandia'

Birkemose School in Korsør (in the west of Zealand) maintains close contact with EAC container vessel, m.s. 'Selandia', which



Strategien drøftet

Vigtige møder om divisionernes langtidsplaner

Divisionernes strategi og langtidsplaner er blevet gennemdrøftet på en række møder i København, hvor Direktionen mødtes med samtlige divisionschefer.

Da divisioneringen gennemførtes i 1984, blev det samtidig besluttet at lade strategi-planer af 3-5 års varighed og forretningsplaner af 1 års varighed være de vigtigste styringsværktøjer, så at divisionernes indrapportering ikke blot var en registrering af regnskabstal, men samtidig blev fremtidsorienteret med det formål at koordinere aktiviteterne og styrke langtids-planlægningen.

På møderne fremlagde divisionerne deres første strategi-planer efter den gennemførte strukturændring, og der foretoges en dybtgående drøftelse af

de enkelte planer, af de foretagne konsekvens-beregninger og af de følger, den enkelte divisions strategi ville få for andre divisioner – og for koncernens fortsatte resultat-forbedring.

Drøftelserne drejede sig om bl. a. asset-management og derunder nye akquisitioner, om investerings-behov og -finansiering, om produkt-udvikling, den fremtidige struktur, leverandørforhold, service, markedsføring og markedspolitik, derunder den forventede udvikling på markeder og produkt-områder, samt personalepolitik.

Hvert enkelt emne gav anledning til debat om mål og midler, og den personalepolitiske drøftelse omfattede f. eks. både lønforhold, karriere-muligheder, kommunikation og videreuddannelse – altsammen med det formål at styrke stabens kvalitet, udbygge kontakt og samarbejde

samt styrke tilgangen af talenter udefra.

Drøftelserne afspejlede en stærk tillid til den fremtidige udvikling inden for såvel nuværende som nye aktiviteter, stor tilfredshed med udviklingen i den forløbne del af 1985 og megen inspiration med hensyn til mulighedernes udnyttelse i de kommende år, hvor begrebet kvalitet vil være et særkende for Kompagniets krav til

- ★ de menneskelige ressourcer,
- ★ produkter og services,
- ★ evnen til at skabe maksimal værditilvækst for produkterne, som markedsføres, og
- ★ opnåelsen af gensidigt udbytte i alle samarbejdsrelationer.

Udover det betydelige, konkrete udbytte, som drøftelserne gav

deltagerne i form af bedre arbejdsgrundlag, en styrket strategi og større, indbyrdes forståelse, resulterede møderne i en ting mere. De bekræftede, at divisionernes strategiske planer rummer spændende udfordringer og interessante karrieremuligheder for koncernens medarbejdere overalt i verden. Divisionerne har fået en ny dimension.

Strategien vil også blive genstand for drøftelse i december i forbindelse med det besøg, som medlemmer af Direktionen aflægger i Bangkok.

EAC discusses strategy

Important meetings on divisions' long-term planning

The strategy and long-term planning to be adopted by EAC Divisions have been debated at a series of meetings in Copenhagen at which the Executive Board met the general managers of divisions.

When the Company organised itself into divisions in 1984, it was decided that strategy plans covering a period of 3-5 years and business plans for a period of one year should be management's main tools for planning the Company's future. Reports from divisions would not merely be retrospective accounting statistics but would look ahead with the object of co-ordinating activities and strengthening long-term planning.

At the recent series of meetings each division put forward the first set of strategic plans it had drawn up since the Company's

structural reorganisation. These were discussed at length, along with consequential calculations and the effect each division's strategy would have on its sister divisions – and on the Company's movement towards greater profits.

Discussions centred on such topics as assets management (including new acquisitions), investment requirements and financing, product development, the future structure, suppliers, service, marketing and market policy (including the likely development of markets and product areas), and personnel policy.

The discussion of each topic examined aims and means, and the study of personnel policy highlighted such things as pay conditions, career opportunities, communication and personal training – all with the aim of improving the quality of EAC staff, expanding contacts and

areas of co-operation, and attracting new talent to the Company from the outside.

Discussions reflected firm confidence in future development of existing and new activities, satisfaction with developments during 1985 so far, and considerable inspiration for exploiting the opportunities that present themselves in the coming years. Quality will be the keynote in the Company's future requirements for:

- ★ human resources
- ★ products and services,
- ★ the ability to generate maximum added value for the products the Company markets, and
- ★ the achievement of mutuality of benefits in all relationships.

In addition to affording participants substantial specific benefits in the form of improved working background, a stronger

strategy and greater reciprocal understanding, something else became clear from the series of meetings: that the divisions' strategic plans offer an absorbing challenge and interesting career opportunities for the Group's employees throughout the world.

EAC divisions have attained a new dimension.

Strategy will also be the subject of discussions in December during the visit that members of the Executive Board will make to Bangkok.

EAC sets up new division

The Company has set up a seventh division - Consumer Products Division - as part of 'Operation Mainstreams', whose objective is to develop and extend EAC's primary activities with the main emphasis on product orientation.

Carsten Dencker Nielsen, general manager of EAC Thailand, has been appointed to head the new division, for the time being from Bangkok together with the management of EAC subsidiaries in Thailand.

The new division will initially be responsible for activities in the consumer-goods sector in the Far East, i.e. existing business in Hong Kong, Singapore, Seoul and Brunei (confectionery, liquor, cigarettes and provisions) and the potentials in Thailand, Malaysia and Japan.

It is planned that the division should set up headquarters in Copenhagen in mid 1986 - after which all other consumer-goods activities will eventually be transferred here. The Plumrose Group will, however, continue as an independent unit.

The other six line functions are: Graphics Division under Bent K. Kierkegaard, general manager,

H & I Division (Trade and Industry) under I.H. Hansen, general manager, Informatics Division under René Schwartz Hansen, general manager of division, Liner Division under Erik Petersen, general manager, Non-Liner Division under K. Stock Andresen, general manager, and Timber Division under H.P. Holst, general manager of division.

The Corporate Personnel Department and the Corporate Accounts Department are headed by Flemming Marcher, general manager, and Svend Aage Larsen, general manager, respectively.



Bent K. Kierkegaard



I.H. Hansen



R. Schwartz Hansen



Erik Petersen



K. Stock Andresen



H.P. Holst



Svend Aage Larsen



Flemming Marcher



C. Dencker Nielsen

Ny division vil omfatte konsumvareområdet i Østen

En 7. division - Consumer Products Division - er oprettet i Kompagniet som led i »Operation Mainstreams«, der har til formål at udvikle og udbygge ØK's hovedaktiviteter med produktorientering som basisfilosofi.

Den administrerende direktør for EAC Thailand, Carsten Dencker Nielsen, leder den nye division, foreløbig fra Bangkok sammen med ledelsen af ØK-virksomhederne i Thailand.

Den nye divisions ansvarsområde er indtil videre aktiviteterne inden for konsumvareområdet i Det fjerne Østen. Plumrose-

koncernen vil dog fortsat være en selvstændig enhed.

De øvrige 6 liniefunktioner er: Grafisk Division med Bent K. Kierkegaard som chef,

H & I Division: I. H. Hansen,

Informatics Division:

René Schwartz Hansen,

Liner Division: Erik Petersen,

Non-Liner Division:

K. Stock Andresen,

Timber Division: H. P. Holst.

Koncernpersonaleafdelingen og

koncernregnskabsafdelingen le-

des af hhv. underdirektør Flem-

ming Marcher og underdirektør

Svend Aage Larsen.

Nyt om navne/ People



Nora Petroni (65) has retired after serving the Company in Vancouver for the past 35 years. She began as a clerkess, later becoming bookkeeper and in 1953 secretary for the company controller. In 1965 Ms. Petroni was appointed secretary to the president of EAC Canada. During the past 20 years she has worked for four presidents, the first being Otto F. Andreasen, the most recent Hans P. Holst.

Nora Petroni, 65, er gået på pension efter at have tjent EAC i Vancouver i 35 år. Hun begyndte som kontorist, blev senere bogholder og i 1953 sekretær for selskabets finanschef. I 1965 blev hun sekretær for EAC Canada's præsident, og i de forløbne 20 år har hun arbejdet for fire præsidenter, hvoraf Otto F. Andreasen var den første og Hans P. Holst den sidste.



Peter Rosenfeldt (41) assumed the position of Executive Board secretary at EAC Head Office, Copenhagen, on September 1 on the retirement of Finn Koerner.

Mr. Rosenfeldt has been with the Company since joining as a trainee in 1962. At the end of his training and a period of military service he was dispatched overseas and spent three years in Bangkok, returning there in 1977 as head of administration at EAC (Thailand) Ltd. after seven years in Lagos.

Peer Rosenfeldt, 41, overtog den 1. september stillingen som direktionssekretær på Hovedkontoret i København efter Finn Koerner, der pensioneredes med udgangen af august.

Den nye direktionssekretær har været ansat i Kompagniet siden 1962, hvor han begyndte som elev. Efter elevtid og militærtjeneste udsendtes han til oversøisk tjeneste, var i tre år stationeret i Bangkok og vendte tilbage dertil i 1977 som administrationschef i EAC (Thailand) Ltd. efter syv års virke i Lagos.



ØK's Vestafrika Linie – præcision, omhu og specialtransport

Travlhed i Lagos, én af de mange havne, som ØK's Vestafrika Linie betjener i en lang række lande fra Norge i nord til Cameroun i syd.

Her losses en af de over 1.000 containere, som liniens to ØK-ejede skibe, m.s. »Boringia« og m.s. »Fionia«, hver kan rumme. Losningen foregår i Vestafrika med skibenes egne kraner, betjent af effektive, danske kranførere, der flytter de store, tunge containere med præcision og omhu. Hver kran kan løfte op til 35 tons.

ØK's Vestafrika Linie oprettedes for 14 år siden og har vundet ry for sin præcision, omhu for god-

set, og de mange typer specialcontainere til køle-, fryse- og projektlast, samt til afrikanske landbrugsprodukter såsom oliefrø, frøgrø, kaffe og kakao. I køle- og frysecontainerne kan holdes temperaturer fra plus 15° C til minus 25° C. Liniens har en årlig transportkapacitet til og fra Vestafrika på ca. 35.000 containere og/eller 525.000 tons last.

EAC's West Africa Service – precision, careful and specialised handling

Activity at Lagos/Apapa Container Terminal, one of the many ports of call for EAC Lines, Europe-West Africa Container Service, which operates from Norway in the north to Cameroun in the south.

Being discharged is one of the 1,000 containers that the service's two EAC-owned ships, 'Boringia' and 'Fionia' each carries. Containers are handled between ship and shore in West Africa by the vessels' own cranes, operated by well-trained Danish crane drivers, who manoeuvre their loads with precision and care. Each crane can lift up to 35 tons.

EAC Lines, Europe-West Africa Service was inaugurated 14 years ago and has earned a reputation for precision, careful handling of cargo and a wide range of special-purpose containers for chilled, frozen and project cargo and for such African agricultural products as oilseeds, expellers, coffee and cocoa. Its refrigerated containers can maintain temperatures from +15° to -25° C.

The service has an annual capacity of 35,000 containers and/or 525,000 tons of cargo to and from West Africa.

Udsendt personale Staff Members Abroad

pr. 1. september 1985, ialt 275 i 41 lande/as of 1st September 1985, totalling 275 in 41 countries

Australien (10)

Melbourne:
BLOCH & BEHRENS PTY. LTD.
Claus Steen Gyrr
Michael Stretton
Hans Behring Lohse

KAURI HOLDINGS LIMITED
Jens Nilausen

Fremantle:
BEAUFORT SHIPPING
AGENCY
Jørgen Høick

Victoria:
PLUMROSE (AUSTRALIA)
LTD.
Werner Hansen
Henrik Dichmann
Jan Claus Hansen
Jørn Buur-Jensen
Mogens Jensen

Bangladesh (1)

Dhaka:
U.L.A.
Sven Lysgaard Jørgensen

Belgien (3)

Antwerpen:
INDUFOR (1975) N.V./S.A.
Hans Christen Jensen
Jørgen Jensen
Jens Nevermann Hansen

Bolivia (2)

La Paz:
BERA DE BOLIVIA
(ALEACIONES) S.A.
Bent Ulrik Porsborg
t/Sao Paulo
Gert Nilson

Brasilien (4)

Sao Paulo:
EACI
Henrik de Jonquières
Thorsten Johansen

MAPOL
Allan Brink

Belem:
EACI
Erik Svane-Knudsen

Negara Brunei Darussalam (1)

Bandar Seri Begawan:
EAC(B)
Kjeld Kaas Voldum

Cameroun (1)

Douala:
TRANSCAP SHIPPING
Henning Jacobsen

Canada (10)

Vancouver:
EAC
Kaj Asger Nielsen
Dan Dupont Olsen
Peter Gustav Hansen
t/Greensboro
Henrik Laursen
William Daae Stridsland

JOHNSON, WALTON STEAM-
SHIPS LTD.
Torben Søderlund
Lars Mathiesen

Toronto:
PLUMROSE INC.
Ole Andersen
Jesper Andersen

EAC ENGINEERING
Arne Nordtop

Colombia (2)

Cali:
BERA DE COLOMBIA S.A.
Ole Waage Pedersen
Frederik Søby

Costa Rica (2)

San José:
CODASA
Erik Larsson
Kurt Allan Jensen

Equador (2)

Guayaquil:
ECUADASA S.A.
Jørgen Erik Nielsen
Frederik Dincher

Elfenbenskysten (3)

Abidjan:
SOCOPAO EAC DIVISION
Bertil Johannes Andersson
Ronald F.A. Simons

REPRESENTATIVE OF
INDUBOIS, SÈTE
Finn Krustrup Jensen

Filippinerne (6)

Manila:
EAC
Jesper Bjørn Jeppesen
Gunnar Moeskjær
Lars Hvid Amstrup

LMC
Kristian Mikael Agger
Anders Møller

EAC GRAPHICS
Poul Damgaard

Frankrig (12)

Paris:
EAC
Jan Lennart Larson
Jørn Kristiansen t/H.O.,
Koncernregnskabsafd.

COMPUSAM S.A.
Svend A. Gregersen t/B&B,
Roubaix

Sète:
INDUBOIS S.A.
Ole Pedersen
Chr. Erik Lund

Roubaix:
BLOCH & BEHRENS
Ole Gregersen
Jan Emil Krona
Johan W. Selvejer t/Jeddah
Anders Rudkjøbing
Arne Nielsen
Kirsten Ladegaard Sørensen
Michael Ulrich Madsen

Hong Kong (18)

EAC
Erik Bøgh Christensen
Peter Stenner Rasmussen
Knud Erik Hansen
Ole Møller
Bo Frank Nielsen
Jan Christiansen
Vagn Skovgaard Knudsen
Niels Gamel Conradsen
t/Lagos
Jan Gert Vistisen
Erik Trock-Jansen
Ole Flening Thomsen
Kenneth Mathson Hansen
Henrik Birch Nielsen
Søren Bjørn Søgaard (TPS)

SCANDUTCH
Torben Hasselriis

CBHK
Flemming With-Seidelin
Søren Harbel

Shekou:
CIMC LTD
Erling Moesgaard

Indien (3)

Bombay:
MAHINDRA SPICER LTD.
Jørgen Lund
t/H.O., Grafisk Division
Lars Pelle Schaeffer Eriksen
Henrik Engell-Jensen

Indonesien (12)

Jakarta:
REP. OF EAC
Niels Johannes Krøyer
Engelbert Mertens

P. T. PARAMOUNT TRADE &
ENGINEERING
Peter Emil Rømhild
Ole Sonne (midl.)
Lasse Tvener

P. T. DANMOTORS VESPA
INDONESIA
Bent Helweg Andersen
Niels Folke Persson
Kenneth P. Luciani

P. T. ICCO MURNI INDONESIA
Kurt Erik Schou

P. T. ABADI KURNIA MURNI
Frank Johansen

P. T. DANAPAINTS
INDONESIA
Bjørn Tang Lynggaard Olesen

EAC LINES TRANS PACIFIC
SERVICE
Steen Rudy Zedeler
t/H.O. Non-Liner Division

Italien (5)

Biella:
BLOCH & BEHRENS (ITALIA)
S.R.L.
Torben Riis
Torben Christensen
Jesper Henrik Thomsen
Claus Zimmermann
Søren Høy Christensen

Japan (3)

Tokyo:
EAC(J)
Søren Larsen
Søren Faber Larsen
Per Knudsen
t/H.O., H&I Divisionen

Kenya (2)

Nairobi:
OLD EAST
Ole Stub
Hans Jørgen Lund

Kina (3)

Beijing:
EAC
Niels Morten Winther
Niels Finn Nielsen
Vagn Heiberg

Korea (3)

Seoul:
EAC MARKETING
SERVICES LTD.
Bjarne Uhde Nielsen
Lars Boe

SEA TRADE STEAMSHIP CO.
LTD.
Svend Engelbrecht Jørgensen

Liberia (2)

Monrovia:
LPMC
Finn Siggaard Andersen

DENCO SHIPPING LINES
INC.
Børge Fogh t/Paris

Malawi (2)

Limbe:
BUSINESS MACHINES LTD.
Andreas Duborg Christiani
Claus Lindstrøm Frahm

Malaysia (8)

Kuala Lumpur
EAC (M)
Svend Nisted
Flemming Kolkjær Sørensen
Poul Brøchner Petersen
Niels Johan Holm
Peter Andersen

CBMB
John Madsen

Kota Kinabalu:
EAC (M)
Bent Mortensen

Port Kelang:
NEDLLOYD-EAC
Per Dynes Jørgensen

Mexico (2)

Mexico D.F.:
EAC
Ole Oxholm Mayntzhusen
Ole Emmert Andersen

New Zealand (4)

Auckland:
EAC (NZ)
Jens Egon Dahl

Christchurch:
BLOCH & BEHRENS (NZ) LTD.
Kai Alfred Tovgaard
Claus Chr. Nimb
Hans Jørgen Andersen

Nigeria (5)

Lagos:
R. T. BRISCOE (NIGERIA) LTD.
Peer Marcher

FINANCE DIVISION
John Lind Jans

MOTOR DIVISION
Ole Kajander

TECHNICAL DIVISION
Lars Busk

Lagos:
INTERTRANS (NIGERIA) LTD.
Sven Øth Havmøller

Peru (1)

Lima:
BERA DEL PERÙ S.A.
Lars G. Holmquist

Saudi Arabien (9)

Jeddah:
INTERNATIONAL AGENCIES
LTD.
Jens V. Staurup
Bjarne Kronie Pedersen
Mogens Dan Pedersen
t/St. Thomas
Niels Erik Knudsen
Christen Møller
Jørgen Hejl

Riyadh:
Niels Bønnelykke Frederiksen
Henrik Guldbæk Arentsen
Claus Svane Schmidt

Sierra Leone (1)

Freetown:
MINING AND GENERAL
SERVICES
Bjarne Ehlig-Jensen
t/H.O., Linie Divisionen

Singapore (6)

EAC (S)
Jøri Bhokavani
Claus Helby Petersen
Henrik Alsing
Henrik Spandø Møller
Bent Bøsling
NEDLOYD-EAC
Poul Gottlieb Jacobsen

Storbritannien (6)

Croydon:
EAST ASIATIC TIMBER LTD.
Svend Ishøjer
Lars Hasager Kirk
EAST ASIATIC INSURANCE
BROKERS
Peter W. Thrane
Claus Bang Hansen

Willerby:
PLUMROSE LTD.
Torben H. P. Wetché

King's Lynn:
PLUMROSE FOODS LTD.
Jens Grube Hansen

Sverige (3)

Stockholm:
JOHNSON SCANSTAR
Jan Rasmussen
Søren Tousgaard Jensen
Michael Dam-Schmidt

Sydafrika (7)

Johannesburg:
EAC
Niels Horn
Jørgen Edvard Laursen
EAC GRAPHICS
Steen Ove Jensen
Andreas H. Skaarup Gejel
Chr. With-Seidelin
Søren Larsen
Steen Ejlskov Hansen

Taiwan (1)

Taipei:
Jan-Erik Sem Dambæk

Tanzania (1)

Dar-es-Salaam:
OLD EAST
Torben Søderberg

Thailand (14)

Bangkok:
EAC (T)
Carsten Dencker Nielsen

CORPORATE
ADMINISTRATION
Lars Fabricius Stærmose
SHIPPING DIVISION
Bent Angelo Jellman
Steen Mørch-Petersen

CHEMICALS DIVISION
Leif Rasmussen
Jan Dam Pedersen
Claus Erik Skudstrup Madsen

GRAPHICS DIVISION
Chr. Lau Larsen
Niels Dyrvig Madsen

INDUSTRIAL DIVISION
Peter Ole Herning

TECHNICAL DIVISION
Leo E. Alexandersen
Palle Bent Lundberg

DUMEX
Anders Normann

Saraburi:
BERGSØE METALS LTD.
Ole Freudendal

Tyskland (12)

Hamburg:
ISA
Jes Grønnet-Jepsen
Klaus Arne Holmsgaard
t/Freetown

EAC
Flemming Rasmussen
SCANDUTCH
Carl Henrik Krebs

GEISCO
Carsten Møller-Nielsen

München:
BLOCH & BEHRENS
John Magnus Nielsen
Arne Salling
Klaus Dam
Palle Petersen
Henning Rasmussen

Böklund:
PLUMROSE-BÖKLUNDER
GMBH
Preben Bjerregaard
Arne Mortensen Sørensen

USA (67)

New York:
EAC INC.
Hans Peetz-Larsen
Karsten Hess
Torben Rasmussen
PLUMROSE DIVISION
Krud Asbjørn Fejerskov
Henrik Preisler Blichfeld
Peter Johannes Bang
Jørgen Frederiksen
Nis Peter Lorentzen
Ole Nielsen
Claus Juhl Rasmussen
Søren Rasmusen
Henrik Bo Jacobsen

EAC ENGINEERING USA &
TRADING USA
Klaus Krogh

HEIDELBERG EASTERN INC.
Sven-Jørgen Højved
Pedersen
Flemming Schjærff
Flemming Hansen
Birger Svenning Hansen
Ole Sørup Rasmussen
Per Gørvig Rasmussen
Jacob Nielsen-Kolding
Steen Christian Andersen
t/Kuala Lumpur

Kim Hansen
Peter Kjær Poulsen
Lars Mundt Vistisen
t/Hong Kong
Jakob Lunøe
Anne Marie Valentin Hansen
Troels Edelman Christensen
(midl.)
Poul Ammentorp-Schmidt
Hans Peter Hinrup
Lars Boye Pedersen
Jørgen Sørensen

Atlanta:
EAC ENGINEERING USA
Andy Vels Jensen

Booneville:
PLUMROSE DIVISION
Erik Bisgaard Christiansen
Jan Petersen

Columbus:
PLUMROSE DIVISION
Peter Funk Nielsen

Elkhart:
PLUMROSE DIVISION
Jørn Caben
Ejgil Jørgensen

Greensboro:
EAC ENGINEERING USA
Ole Meyer Sørensen
Lars Secher

EAC TIMBER AMERICAS
Jens Kim Bergenser
Jan Nowakowski

Portland:
BERGSØE METAL CORP.
Martin Andersen

Stamford:
TRANSAMERICAN STEAM-
SHIP CORP.
Vagn Fausing

Pasadena:
EAC LINES TRANS PACIFIC
SERVICE
Chresten A. Bjerrum
Jens Peder Brændeholm
Lars Lykke Iversen
Jørn Hinge
Niels Peder Veje
Claus Erenggaard Jørgensen
Henning Carsten Hansen
Søren Schouw Pedersen
Michael Ring
Ebbe Jæchel
P. Lanken Petersen
Ole Reslow

Los Angeles:
PLUMROSE DIVISION
Lars Chr. Fabricius
EAC STEAMSHIP AGENCIES
Hans Daugbjerg Troelsen
Ole Kjeld Jensen
Carsten Bang

Oakland:
EAC STEAMSHIP AGENCIES
Poul Søren S. Poulsen
Flemming Jørgensen

Chicago:
ROBERT REFORD (USA) INC.
Ralf Thor Bræmsner

Greenwich:
SKAARUP CHARTERING
CORP.
Torben Warsberg

Seattle:
EAC STEAMSHIP AGENCIES
Vagn Kenneth Olsen

REP. OF EAC MALAYSIA
Hans Falkner Jensen

St. Thomas
WICO
Hans Frederik P. Jahn
Jan Corfix Møller
t/København, EAC
Assurance Agentur ApS

Venezuela (16)

Cuacara:
BERA DE VENEZUELA S.A.
Martin Grome
Ejvind Pedersen

Caracas:
IENCA
Finn Sørensen
Jens Kristian Bjerg
John Kvist Nielsen
Mogens Thobo-Carlson

Cagua:
IENCA
Hildur Jakobsen
Ole Østergaard
Brian Dahl
Niels Chr. Dehn
Jørgen Holm Hansen
Jørgen Jensen
Tom Keld Jensen
Gert Kjeldsen
Frode Lauersen
Karsten Holm Rasmussen