



SKEPPSMÄKLARNYTT

Föreningen säger nej till höjda sjöfartsavgifter
Ostindiefararen Götheborg seglar igen
SDK Shipping tar över driften av Lysekils hamn
Befraktningskurs – för alla inom shipping
Skeppsmäklare på Stora hamndagen – hur kan vi samarbeta mer?
Medlemsnytt
Kalendarium
Höstmötet 7 november i Göteborg
Jobbannons: Vopak Agencies/Gothenburg ship Agency söker fartygsagent

FÖRENINGEN SÄGER NEJ TILL HÖJDA SJÖFARTSAVGIFTER

Sveriges Skeppsmäklareförning svarar regelbundet på remisser från bland annat Sjöfartsverket. Då frågan om farleds- och lotsavgifter ständigt är på tapeten citerar vi vårt remissvar i sin helhet.

”Vi förstår att Sjöfartsverket måste hålla sig inom de ramar som regeringen satt, men vi som näring kan aldrig acceptera att de olika transportslagen finansieras enligt olika principer.

Vi säger därför nej till de föreslagna höjningarna av lots- och farledsavgifter som vi anser bara förstärker skillnaderna mellan de olika trafikslagets brukaravgifter.

Verklighetsbeskrivning med fel fokus

Vi vill också protestera mot Sjöfartsverkets beskrivning av verkligheten i de fall när man nämner att lots- och farledsavgifterna bara är en försummande liten del av transportkostnaden.

Den nya avgiftsmodellen slår extremt hårt mot närsjöfarten och rederier med frekventa anlöp på svenska hamnar. Det är framförallt där lots- och farledsavgifter blir relevanta som kostnadsunderlag.

Höjningen av **lotsavgifterna** blev över 87 procent för trafik på Vänern, om man jämför 2018 med 2017. Per ton ökade lotsavgifterna på Vänern med hela 125 procent för 2018 jämfört med 2017.

Farledsavgifterna generellt i Sverige ökade under samma tid med 39 procent och med 72 procent på Vänern (på grund av borttagna rabatter). Per ton ökade farledsavgifterna på Vänern med 108 procent 2018, jämfört med 2017.

Förvånar det någon att volymen på Vänern minskat med 17 procent under samma period?

Det är inte bättre på Mälaren.

Kostnaderna för att ta lots steg för sjöfarten på Mälaren med ca 60 procent från 2017 till 2018 (på grund av borttagna rabatter). Ytterligare en höjning av lotsavgifterna på Mälaren med fem procent slår extra hårt på en så lång lotssträcka som mellan Mälaren och Landsort vilken tar cirka 8–9 timmar. På en lotsning inne i Mälaren som tar ungefär fem timmar ökar lotskostnaden med 75 procent. Är detta rimligt?

Linjetrafiken mellan Mälaren och kontinenten är redan hårt drabbad av de höjningar som gjordes av **farledsavgifterna** 2018. Självklart kan alla fartyg som ingår i slingan klassas och därmed kvala in i miljögrupp A eller B. Själva klassningen är dock väldigt kostsam och svår att övertyga redarna om, särskilt som man inte i förväg vet om man når åtminstone miljögrupp B.

Här vill vi än en gång understryka behovet av att öppna ögonen mot världen och tillåta fler index än CSI som i stort bara finns i Sverige. Den internationella sjöfarten använder ESI och inte minst CCWG. Ska vi nå framgång behöver alla dessa index samordnas.

För oklassad trafik på Mälaren (varav en del alltså kan vara klassade i ESI/CCWG) blev höjningen 85 procent från 2017 till 2018 och nu tillkommer ytterligare en höjning. Den stora höjningen består mestadels av att ett tredje anlöp i månaden nu måste betalas till 75 procent, då det tidigare var fritt.

Dessa exempel är alla från verkligheten och i trafik som redan idag strävar efter att ta så mycket gods som möjligt på sjön. Var går gränsen för lastägarna? När säger de att de hellre lastar godset på lastbil än i fartyg? Svaret kan vi bara spekulera i.

Den som menar allvar med orden om att föra över mer gods från väg till sjö måste dock på allvar ge sjöfarten förutsättningar för detta, och då är en höjning av sjöfartens brukaravgifter helt fel väg att gå!

Nej till ökade lotsavgifter – ta bort beredskapsavgiften!

Vi motsätter oss alltså en höjning om fem procent av lotstaxan och skulle mycket hellre se en likställighet mellan järnvägens trafikledning och sjöfartens lotsverksamhet.

Vi anser att den enda kostnad som borde drabba dem som använder lots är den exakta kostnaden för lotsbåt, båtsman, lotsadministration och själva lotsen, alltså ingen lotsavgift för Sjöfartsverkets "overhead-kostnader".

Det enklaste sättet att ordna det vore förmodligen att sätta ett tak på lotsavgifterna på exempelvis 80 procent av den faktiska kostnaden så som den beräknas idag, och låta de kvarstående 20 procenten finansieras genom farledsavgifterna - som därmed blir en slags beredskapsavgift. Samtidigt skulle man alltså kunna avskaffa dagens beredskapsavgift (det blev ju ändå ingen vits med att införa den, det blev bara mer krångel).

Vi har exempel från Göteborg där den debiterade beredskapsavgiften varit högre än själva lotskostnaden inklusive kostnaden för startavgift och utförd lotsning på 1,5 timme som utförts.

Vi står bakom tanken att alla ska dela en del av kostnaderna för att sjöfarten har en ständig lotsberedskap, men backa bandet vad gäller beredskapsavgiften. Den blev inte bra.

Vi vill även ta tillfället i akt och framföra vår oro över att lotsservicen upplevs som att den försämrats i takt med att kostnaderna ökat. Tillgången på lots är allt annat än tillfredsställande och vi ser en tydlig ökning av förseningar på grund av lotsbrist i framförallt Mälaren och Vänern. Enligt våra uppgifter får var och varannan båt i dagsläget vänta på lots i dessa områden. Det är verkligen inte ok och även väldigt svårt att försvara gentemot rederier som får betala skyhöga avgifter vid anlop i svenska hamnar.

Även om det inte primärt hör till den här remissen vill vi ändå tillägga att vi dessutom kräver en ändring i statistiken kring lotsbeställning. Om man gör en beställning i MSW och sedan blir uppringd av lotsbeställningen där de säger att det inte finns lots förrän 6 till 24 timmar senare, så läggs den tiden in i MSW och i och med detta har man "överenskommit" om den nya tiden. I systemet ser det därmed ut som man har accepterat förseningen, vilket man givetvis inte har.

Fartygsagenterna känner sig helt enkelt tvingade att acceptera en planerad försening då de annars riskerar att bli utan lots helt och hållet. Detta tillvägagångsätt anser vi är helt missvisande. Signalerna blir ju att det inte är några förseningar då båda parter är "överens". Alla förseningar som vi tvingas acceptera, och dagligen hantera, borde på ett tydligt sätt framgå i MSW.

Problemet med lotsbristen behöver tydliggöras, inte gömmas i förskönande statistik!

Nej till ökade farledsavgifter!

Även om vi är medvetna om att Sjöfartsverkets sedan länge deklarerat att man hädanefter kommer att öka farledsavgifterna med index och även om två procent knappast får någon att gå i taket känns det inte bra att ett statligt verk hela tiden kan ta ut höjningar när den samlade sjöfarten slåss för att behålla sina kostnader på samma nivå. Kunderna förväntar sig i många fall till och med sänkningar av arvoden och då helst i kombination med ökad service.

Alla ökade kostnader för sjöfarten ökar svårigheterna för den överflyttning från väg till sjö som det offentliga Sverige nu allt tydligare manifesterar. Samtidigt är vi medvetna om att så länge inte Sjöfartsverket får ökade offentliga medel kan avgiftshöjningar anses vara den enda väg som återstår om ytterligare rationaliseringar inte är möjliga.

Ja till statlig finansiering av isbrytningen - för ökad inre och kustnära sjöfart!

Därför kräver vi fortfarande att all isbrytning likställs med vinterväghållning på väg och järnväg. Då skulle Sjöfartsverket få minst 300 miljoner årligen i ökat anslag till investering och drift av isbrytare, vilket kan utmynna i följande:

- a) Ytterligare ökning av miljörabatten så att de mest miljöanpassade fartygen kan komma ner i noll kr i fartygsrelaterad farledsavgift, inkl det som idag kallas beredsskapsavgift.
- b) Avskaffande av godsbaserad farledsavgift för allt inrikes gods.
- c) Allt gods som tidigare transporterats på väg skulle kunna befrias helt från godsbaserad farledsavgift under en treårsperiod och därefter en gradvis avtrappning.

Vår bransch är fortsatt förundrad över de dubbla budskap myndigheter och politiker sänder i form av höjda avgifter för sjöfarten, samtidigt som den politiska viljan sägs vara att göra sjöfarten mer konkurrenskraftig. Det är en dubbelmoral som snarast måste upphöra för att vi ska kunna flytta gods från överfulla landsvägar till glest trafikerade vattenvägar.”

För att se vilka medlemmar vi representerar, besök www.swe-shipbroker.se

OSTINDIEFARAREN GÖTHEBORG SEGLAR IGEN

Logistikföretaget Greencarrier, där vår medlem Greencarrier Liner Agency ingår, kunde i somras meddela att ostindiefararen Götheborg, som de senaste åren legat vid kaj i Eriksberg, ska ge sig ut till sjöss igen.



Den senaste seglatsen var 2015 då skeppet gick uppför Göta älv och besökte ett antal hamnar i Vänern. Nu kan det alltså bli dags igen, men först måste hon bli seglingsbar. Greencarrier tar på sig det finansiella och operativa ansvaret för skeppet under två år för att genomföra två seglingar på Nordsjön och Östersjön. I oktober är det dags för en genomgång på varv.

Stefan Björk, ägare till Greencarrier, var partner i skeppets seglats 2013.

– Sedan dess har det varit en dröm för mig att gifta ihop Svenska Ostindiska Companiet AB och Greencarrier, säger han. Det ska bli jättespännande att få vara med om det här.

– Jag kan lova att vi ska segla 2020 och 2021, men om vi kommer till Kina igen, det återstår att se, säger Stefan Björk som hoppas att seglatserna ska väcka ett slumrande intresse för Götheborg.

– Ett skepp ska segla och inte ligga vid hamn. Vi ska göra så gott vi kan, så får vi se om det bär, säger han.

Stefan Björk räknar med att seglatserna kommer att kosta mellan 20 och 25 miljoner kronor per säsong. Till det kommer kostnader för reparationer och underhåll.

Ostindiefararen Götheborg är en kopia av skeppet med samma namn som förläste i inloppet till Göteborg 1745. Bygget av den nya Ostindiefararen kostade 250 miljoner kronor och startade 1995. Åtta år senare sjösattes fartyget. Mellan 2005 och 2007 seglade skeppet den historiska rutten till Kina och hem igen. Sedan följde ett antal mindre expeditioner i Sverige och Europa.

I samband med att nya Masthuggskajen byggs ska Ostindiefararen flytta över dit och öppna för publik verksamhet, det handlar om tidigast år 2022.

Men innan dess, i maj 2020, arrangeras Skeppsmäklareföreningens nästa föreningsstämma i Göteborg, kanske blir det lunch under segel...

SDK SHIPPING TAR ÖVER DRIFTEN AV LYSEKILS HAMN

I vår värld är det främst hamnar som köper upp våra medlemsföretag, men i Lysekil har det i sommar gått åt andra hållet. Från och med första augusti är det SDK Shipping som driver hamnen i Lysekil.

Lars Jespersen, VD för SDK Shipping säger i ett uttalande:

– SDK Shipping har under lång tid varit den största kunden i Lysekil Hamn AB, och vi är glada över att vi nu har möjlighet att ta över driften av hamnen till förmån för det lokala samhället i Lysekil samt för hamnens kunder. SDK Shipping har genom sina danska ägare lång erfarenhet av hamnverksamhet och vi förväntar oss att kunna öka både godsomsättning och fartygsanlöp i hamnen. Vi har länge sett på möjligheten att utveckla hamnen ytterligare, och med den nya optimerade strukturen står vi väl rustade till att få in fler kunder till hamnen.

När företaget etablerade sig i just Lysekil 2011 var det goda geografiska läget en bidragande orsak. Hamnen är lätt åtkomlig från havet, och det finns snabb åtkomst till motorväg.

Dan Ericsson, vd för Lysekils Hamn AB tillägger:

– Vår ägare, Lysekils Kommun, har under en längre tid övervägt hamnens framtid och tidigt i våras fick vi uppdraget av kommunfullmäktige att försöka hitta en extern aktör till hamn- och stuveriverksamheten.

– För oss var det naturligt att först gå till SDK Shipping och vi är därför glada att nu ha hittat en lösning där de driver verksamheten framåt och säkerställer arbetstillfällena.

Den befintliga personalen i hamnen går nu över till företaget och Lysekils Hamn AB kommer i fortsättningen att stå för förvaltningen av hamnen.

– Målsättningen när vi tar över ett långsiktigt kontrakt är att vi ska utveckla och få hamnen att växa. Jag tror att vi kommer ha betydligt mer godshantering i Lysekils hamn inom tio år, säger Mattias Bernerstål, SDK Shippings platschef i Lysekil.

Att hamnen kommer gynnas av privatiseringen tror även Dan Ericsson.

– Det här kommer säkra arbetstillfällena i Lysekil och kommer säkra Lysekil som en fortsatt aktiv internationell hamn och stuveri.

Blir du kvar som vd?

– Absolut, jag är kvar som vd i hamnbolaget och utan någon annan förändring blir vår framtida omsättning ca 60 procent av nuvarande, men vi får nu en annan inriktning. Vi blir mer av en "landlord" och våra kunder är, förutom SDK, bland annat SLU med sitt nya forskningsfartyg och kustbevakningen.

SDK Shipping har idag svenska filialkontor i Norrköping, Malmö, Brofjorden, Stockholm och Göteborg.

BEFRAKTNINGSKURS – FÖR ALLA INOM SHIPPING

Även om du jobbat länge inom shipping, handen på hjärtat behärskar du grunderna kring befraktning? Om inte är det kanske dags att satsa två heldagar på antingen dig själv eller dina anställda. Befraktning är ju ändå något av sjöfartens blodomlopp.

I höst ger vi dig chansen på Skeppsmäklareföreningens stora befraktarkurs 22 – 23 oktober. Den här befraktarkursen är egentligen nyttig för alla som jobbar inom shipping. Kursen genomförs på en hyggligt grundläggande nivå.

Vi har under årens lopp arrangerat många kurser, men inga kursutvärderingar har så höga betyg som de vi ordnat kring befraktning och moms. (Momskursen är dock i princip fullbokad, bara två platser återstår.)

Båda kurserna körs i Chalmersska husets vackra lokaler, fem minuters promenad från Centralstationen i Göteborg. För mer info:

Momskursen 17 – 18 september: <http://www.swe-shipbroker.se/files/2019-03/momskurs-2019.doc>

Befraktningkursen 22 – 23 oktober: <http://www.swe-shipbroker.se/files/2019-03/2019-kursinbjudan-befraktning.doc>

SKEPPSMÄKLARE PÅ STORA HAMNDAGEN: HUR KAN VI SAMARBETA MER?

Mårten Zetterberg, vd på TSA Agency och ordförande i föreningens tullgrupp, hade nyligen uppdraget att representera skeppsmäklarkåren inför landets samlade hamnchefer.

I sitt uppskattade tal tog han bland annat upp frågan om hur fartygsagenter och hamnar samarbetar idag och hur det kan bli ännu bättre. Då han belyser en viktig del i vår verksamhet citerar vi stora delar av talet i sin helhet:

Hur samarbetar vi och hur kan det bli bättre?

– I dagsläget är vår roll till er att förse er med fartygsinfo, ankomstinformation, uppdateringar, besättningslistor, allmänna beställningar samt vara er kontakt till rederiet etcetera. Men många glömmer att det är vi som är era fakturamottagare och risktagare gentemot rederiet. Sjöfartsnäringen är och har varit under en stor förändring under de 20 senaste åren där fartygen blivit fler samt "tradar" över hela världen. En del fartyg kommer hit ofta, somliga mer sällan eller max en gång under hela sin livstid. Detta har också gjort att risken har blivit betydligt högre, då många

Sveriges Skeppsmäklareförening
(The Swedish Shipbrokers' Association)

mer eller mindre oseriösa aktörer på marknaden också når Sverige. Många kanske chansar på en frakt, för att komma in på en marknad, men slår detta fel ut står många med Svarte Petter.

Utsatt position

– Här har vi en otroligt svår och utsatt position i branschen. Vi garanterar betalning till er, utan påslag, utan administrativa avgifter till redaren och det är vi som gör riskbedömningen om det är värt att ta på sig uppdraget eller inte. I en konkurrensutsatt marknad är det dock väldigt svårt att hela tiden se nyktert på risken. Visst jobbar vi alla med förskottsbetalning; men blåser det upp, fartyget tar en extra bogserbåt, eller blir liggandes på grund av haveri eller någon annan faktor är det oftast svårt att kunna göra något åt sin position och hinna få betalt innan fartyget lämnar kaj. I ett sådant skeende får vi bara hoppas på att företaget vi precis arbetat med är en god aktör som står för det som de beställt. Men så är såklart inte alltid fallet.



Christine Hanefalk, branschchef på Sveriges Hamnar ledde samtalet med "aktörerna i och kring hamnen". Fr v syns Mårten Zetterberg, vd TSA, Johan Källson, vd Erik Thun Group, Mats Grundius, vd Schenker i Sverige och Mattias Brodén, Utveckling- och logistikchef Holmen AB

– Varje år dras vi med långa kredittider och utebliven betalning för små som stora belopp. I de absolut flesta fallen betalar redaren, absolut inget snack om det, och det finns svinn överallt. Men en fartygsagents arvode står allt som oftast endast för ett par procent av vad ett fartyg kostar per anlöp, och när ett fartygsanlöp kostar upp emot 1 miljon kr och ett skeppsmäkleri omsätter 2 miljoner, så kan ni själva förstå konsekvenserna av detta.

– Vår skeppsmäklareförening, som representeras vår vd Berit Blomqvist, gör ett fantastiskt bra jobb när det kommer till detta. Berit har stått upp för våra medlemmar i vått och torrt, och jag skulle nog säga att hon är en av Sveriges främsta inkassoförhandlare som icke är vinstdrivande. Men ibland hjälper inte det och där skulle jag vilja se att även ni stöttar oss. Ensam är inte alltid stark som man säger. Kan vi få er att sluta upp bakom oss så tror jag att vi hade kunnat utradera ännu fler oseriösa redare där ute.

– När jag är ute och reser och berättar för våra tilltänkta kunder, rederier och befraktare att vi har 52 olika hamnar i Sverige blir många extremt överraskade. Såklart finns det stor variation på er storlek. Och inte heller behöver det vara så många men i närheten i vart fall. ”Ett sånt litet land, med så många hamnar?”.

– Men det är inte konstigt. Vi är ett handelsnav för en viktig del av världen. Och det vill vi fortsätta att vara. Därför ser jag med glädje att många expanderar, muddrar, anställer och är flexibla för nya kunder som gamla kunder. Men vi får inte glömma att många runt omkring oss gör likadant. Det är därför extra viktigt att ni som hamnar försöker attrahera nya lastägare hela tiden. Var flexibla och kom med idéer. För utan dem kommer inga redare eller markhyra.

– För att hålla en konkurrenskraftighet gentemot omvärlden behöver vi inte bara bygga infrastruktur utan också hålla nere våra kostnader. Här gäller det att alla drar sitt stå till stacken. Det finns lagförslag och intentioner över hela Europa på att promota sjöfarten mer. Vattenvägen är konstaterad som den mest miljövänliga vägen för det fraktade godset, och med nya och miljöeffektiva fartyg kommer det bara att bli bättre.

Svenska rederier föredömen

– Thun som är här idag är såklart ett föredöme och många svenska rederier är i dag de mest miljövänliga i världen. Men trots att detta är konstaterbart, så har de förlorat sina subventioner för Mälar- och Vänertrafik.

– Det är av största vikt att sjöfarten ska slippa kostnaderna för isbrytarna.

– Vi kan heller inte acceptera att våra fartyg blir liggande till ankars i väntan på lots. Varje år, i början på april, fram tills det att kryssningssäsongen är över, har vissa strategiska punkter runt om i Sverige med sitt crescendo i Stockholm brist på lotsar. Och som jag sa tidigare så tjänar ingen del i näringskedjan på att ha ett fartyg liggande till ankars, såvida det inte lossar till pråm. Jag skulle här vilja se att vi hjälper varandra och stöter på våra myndigheter att de måste underlätta för oss som verkligen vill effektivisera och miljöanpassa vår bransch.

– Framtiden är oviss såklart. Handelskrig, Brexit, konkurrens, miljöanpassningar och katastrofer är vad vi står inför. Många utländska aktörer knackar lika mycket på vår dörr som på er. Nya tulldirektiv kan göra det möjligt att klarera fartyg utanför Sveriges gränser och då kommer vi att få det svårt såklart.

– Men med ett fint samarbete med er, och alla andra aktörer inom hamnen, tillsammans med myndigheterna, så kommer vi långt för att upprätthålla den kvalitet som vi alltid stått för.

MEDLEMSNYTT

GAC Sweden köper SwedAgency

Sammanläggningarna av företag inom medlemskåren fortsätter och den första augusti övertog GAC Sweden fartygsagenturen SwedAgency, inklusive deras verksamhet i framförallt Stockholmsområdet.



– Tillsammans med teamet bakom SwedAgency expanderar vi nu kraftfullt österut och vi är väldigt glada över att Björn Fischer och Erik Wiesel numera ingår i vår organisation, säger Johan Ehn, vd för GAC Sweden.

– När vi funderade på hur vi skulle kunna utveckla vår verksamhet så att vi kunde fortsätta växa, insåg vi att ett samgående inom GAC-familjen var det allra bäst valet, säger Björn Fischer som efter samgåendet är vice vd inom GAC Sweden.

Unifeeder introducerar ny veckovis linje mellan Gävle Hamn och Polen

Vår medlem Unifeeder introducerade häromveckan en ny linje mellan Sverige och Polen, från Gävle och Norrköping till Gdynia och Gdansk.

– Den nya linjens inriktning är att skapa närsjöfart på den svenska ostkusten säger Ebbe Bisgaard, Regional Manager – Feeder & Network, på Unifeeder.

– Vi skapar den kortaste möjliga linjen till Gdansk, som växt till en av de viktigaste omlastningshamnarna för den baltiska och nordiska marknaden. Även Gdynia har ett stort utbud av linjer inom Europa. På så vis skapar vi en flexibel, hållbar och konkurrenskraftig lösning.

KALENDARIUM

September

3 – 4	DSM 19, Donsö Shipping Meet
3 – 4	Styrelseinternat i samband med DSM 19, på Källö
17 – 18	Momskurs 1,5 dagar, i Göteborg
19 – 20	Nordiskt Skeppsmäklarmöte, Köpenhamn

Oktober

1 – 4	FONASBA:s 50:e internationella skeppsmäklarmöte, USA
22 – 23	Befraktning i praktiken, tvådagarskurs i Göteborg

November

7	Höstmöte och Shipbrokers´ Dinner i Göteborg
8	Styrelsemöte, Göteborg

.....
Förhandsannons – preliminärt program:

Höstmötet 7 november i Göteborg

100 år i sjöfartens tjänst

Trender och tendenser för svensk rorosjöfart

Och hur blev det med Brexit? Hur påverkades sjöfarten?

Sjöfartsverket, hamnen och det digitala anslöpet, vad blir fartygsagentens roll?

Riskbaserad lotsning – för en säkrare och bättre sjöfart, eller bara krångligare?

År 2020 – året då den globala sjöfarten tar det stora svavelklivet

Kafferast

Skeppsmäklareföreningens senaste medlemstillskott

Överföringen från väg till sjö, del 1: Vad vill det politiska systemet?

Överföringen från väg till sjö, del 2: Så här gick det med vår ekobonus...

Överföringen från väg till sjö, del 3: Nationell samordnare med stort uppdrag

Öppet hus - Skeppsmäklareföreningens kontor

Shipbrokers Dinner i Chalmersska Huset

Fullständigt program och anmälningstalong kommer inom kort! **Notera 7 november!**



Ny kollega sökes!

Nu har du chans att prova på ett riktigt roligt och omväxlande jobb. Vi har en plats ledig som fartygsagent på kontoret i Göteborg.

Är du intresserad av ett serviceinriktat jobb med stimulerande arbetsuppgifter och ganska mycket action så hör av dig. Vi söker en öppen person som kan arbeta både självständigt, ta egna initiativ vid behov samt även arbeta i grupp.

God kunskap i engelska, datorvana samt B-körkort är ett krav.

Hör av dig!

Vopak Agencies Sweden AB/Gothenburg Ship Agency AB
Cisterngatan 7, 418 34 Göteborg
Kontakt: Kjell Lorentzon, e-mail: kjell.lorentzon@vopak.com

