



GEVIS-fondens Salénare berättar

Handelshuset i Göteborg

Ove Boudin

Ett kapitel i en jubileumsskrift om Saléns. Hur gör man det? Vi är några gamla kollegor i Göteborg som håller kontakten alltjämt – inte minst tack vare GEVIS – så det enklaste och bästa vore väl att samlas och prata minnen. Sagt och gjort. En tidig vårdag träffades vi hemma hos Ing-Britt Pettersson. Marianne, Jan samt undertecknad och lät munvädren gå i styv kuling. Jag höll i anteckningsblocket och det föll på min lott att sammanfatta noteringarna till ett färdigt manus.



Man säger ibland att fartyg är som samhällen i miniatyr med skillnaden att båtar hela tiden rör sig framåt, och uppåt och neråt. Modern sjöfart är mer än bara transport – fartygen ingår som delar i ett globalt logistiksystem och nyttjas av företagen som ambulerande lagerlokaler.

För sin framfart slukar fartygen inte bara drivmedel utan också bränsle i form av reservdelar, förnödenheter och livsmedel. Det kan vara nog så knepigt för ett rederi att lösa den saken praktiskt och ekonomiskt. För Saléns del låg den uppgiften på inköpsavdelningen som av naturliga skäl kom att hamna i Göteborg – Nordens största hamn och Sveriges port mot världen.

När man ser en supertanker eller vilket modernt fartyg som helst bländas man lätt av storleken, tekniken och de enorma pengar de kostar att bygga. Man glömmer lätt att det fortfarande är vanliga dödliga som ska driva och sköta underverken. Besättningen måste också få vad den behöver för att kunna göra sitt jobb. Och då inte bara mat och dryck utan över huvud taget allt som driften kräver och, som likt diesel och olja, bara ”försvinner” ut i tomma luften under resan.

Så när en ”Salénare” kom till en hamn på kontinenten – alltså någonstans i norra Europa – möttes de av en långtradare med uppemot tjugo ton förnödenheter som beställts av däck-, maskin- och ekonomiavdelningarna. Det var vårt jobb i Göteborg att införskaffa allt detta, samordna och transportera ut till fartygen. Och samma visa om, och om, och om igen varje gång de kom tillbaka.

Naturligt med flytt från Stockholm till Göteborg

Från början sköttes inköpen naturligtvis inom ramen för rederiets övriga verksamhet i Stockholm men kom från mitten av sextiotalet att successivt att flyttas till Göteborg. Anledningen var dels att Salén redan hade sitt centralförråd där, dels att Tor Line – som låg på ön Hisingen tvärs över älven – hade en egen inköpsavdelning och man anade möjligheten att koncentrera hela inköpsfunktionen dit. Bara två medarbetare från huvudkontoret nappade på erbjudandet att följa med till västkusten. En av de två var Bengt Rydberg som blev chef för den nya avdelningen vilken som mest hade trettioåtta medarbetare.



GEVIS-fondens Salénare berättar

Till Hisingen hade också Broströmskoncernen förlagt sin inköp- och handelsverksamhet. Broströms blev med tiden en betydande leverantör av förnödenheter och livsmedel till Saléns vilket ledde till att inköpsavdelningen flyttade in i Broströms lokaler. Samarbetet innebar också att man kunde minska personalstyrkan genom att köpa tjänsterna av Broströms.

Genom åren byggde inköpsavdelningen upp ett värdefullt kunnande och unik erfarenhet, både tekniskt och affärsmässigt. Inte minst tack vare alla upphandlingar och leveranser man gjorde för Saléns alla nybyggen under 60- och 70-talet. Av dessa var ju många specialfartyg som krävde avancerad utrustning vilket samtidigt gjorde inköparna till experter på sitt område.

– Som nyanställd fick man gå en ettårig kvällsutbildning i företagsekonomi med inriktning på inköp och handel kommer jag ihåg, säger Ove Boudin. Vi minns alla vår inspirerande lärare i nationalekonomi – Kurt Syrén – som gav inköparen en strategisk roll i samhället genom sin möjlighet att påverka marknaden.

Inköpsavdelning blir eget bolag

Ledningen i Stockholm frågade sig om inte denna kompetens borde kunna erbjudas och säljas till andra rederier ute i världen. Det är ju ett logistiskt konststycke att underhålla fartyg till rimliga kostnader, framför allt för mindre och medelstora rederier som saknar egna inköpsfunktioner. Även managementbolag som bedriver sjöfart utan egen flotta och bemanning borde kunna vara intresserade.

Ledningen bejakade sin egen fråga, och 1982 ombildades inköpsavdelningen till ett eget oberoende aktiebolag: Salén Marine Supplies AB – SMS kort och gott – och därmed upphörde också det nära samarbetet med Broströms. Så nu var det fritt fram att erbjuda sina tjänster till en marknad utanför ”huset” i Stockholm – s k ”trading”. SMS primära uppgift var förstås fortfarande servicen till Salénflottan men tack vare vinsten från ”tradingen” ägarna i Stockholm minska driftskostnaderna.



Från vänster; Rad 1. Inga-Lill Sandberg, Bengt Rydberg Rad 2. Britt Eriksson, Dennis Blohm, Jan Schönmänn
Rad 3. Erland Olsson Åke Svensson, Inger Larsson, Stig Olsson, Marianne Löfkvist
Rad 4. Bo Fransson, Leif Oskarsson, Ing-Britt Pettersson, Arne Diurlin
Rad 5. Tomas Larsson, Floger Corneliusson, Kurt Andersson, Ove Gustafsson

Verksamhet och organisation

Inköpsavdelningen/SMS hade förvisso ett strategiskt läge på Polstjärnegatan nära skeppsvarven och innerhamnarna men helt anonymt jämfört med idag. Numera kastar Nordens högsta skyskrapa – Karlatornet (246 m) – på Lindholmens varvsområde sin skugga över grannskapet som omvandlats till ett brusande kunskapscentrum med Chalmers tekniska högskola som nav mitt bland hotell, teknikföretag, restauranger, skolor och bostäder.

Verksamhetens utgjordes av inköp och handel, lagerverksamhet och transporter samt ekonomi och kommunikation. Inköparna var fördelade på tre ”avdelningar” motsvarande kyl-, tank- eller torrlast, varav några även arbetade med ”trading”. Varje inköpare var således specialiserad på respektive fartygstyper.



GEVIS-fondens Salénare berättar



Bengt Rydberg

Som Bengt Rydbergs högra hand eller ”avdelningschefer” fungerade seniorerna Leif Oskarsson och Stig Olsson. De hade också attesträtt, dvs. behörighet att slutgodkänna leverantörernas fakturor efter inköparnas föregående kontroll.

Lagret spelade en central roll för verksamheten eftersom alla inköp

i princip levererades dit för samordning och utlastning. Likaså var effektiva transportlösningar till olika hamnar A och O – inte bara i Europa utan runt om i världen vare sig det gällde med lastbil eller flyg.



Stig Olsson



Leif Oskarsson

Snabb och pålitlig kommunikation till agenter, skeppshandlare och leverantörer var också en grundsten i verksamheten, och som på den gamla god tiden sköttes manuellt – läs telex – av sekretariatet. Material och förnödenheter som av praktiska skäl inte kunde levereras från Göteborg till hamnar utomlands, beställde vi direkt från lokala skeppshandlare. Livsmedel och förbrukningsvaror köpte förstås också av fartygen på plats.

Så jobbade vi

Varje avdelning och ytterst chefen ombord – befälhavaren, maskinchefen och ekonomiföreståndaren – samordnade sina behov och förde över på inköpslistor som man sände till respektive inspektör i Stockholm. Efter kontroll och diverse åtgärder hamnade listorna slutligen hos inköparen i Göteborg. Inspektör–inköpare utvecklade en förtroendefull relation och kontakten var intensiv mellan varven. Rederiernas inspektörer var de i Stockholm som hade mest kontakt med oss i Göteborg.

– Det vara bara en inspektör som hade samtliga fartyg på sitt bord, säger Marianne. Bertil Kvist, ekonomiinspektör som ansvarade för livsmedel, tillbehör, städ, sängkläder och sådant. Han var väl den inspektör vi såg mest hos oss, säger Marianne Löfqvist som ansvarade för sekretariatet. Tidigare var hon sekreterare på Philips ljusavdelning som för övrigt var Saléns huvudleverantör av glödlampor.



Bertil Kvist

– Vi inköpare hade faktiskt en ”vit linje” till huvudkontoret. Alltså en separat telefon som var avsedd i första hand för inspektörerna, minns Ove som arbetade med tank främst. Var dessförinnan till sjöss i tre år som telegrafist i Broströms, jobbade sedan med sjöfrakter och kom slutligen till Tor Line. Där såg han ett internt anslag om en ledig tjänst som inköpare på Saléns.



GEVIS-fondens Salénare berättar

Inköparen gick metodiskt igenom båtarnas beställningar och noterade namnen på lämpliga leverantörer. Gällde det stora varugrupper inom hushåll och livsmedel eller verktyg kunde ofta enskilda grossistföretag leverera merparten av behoven.



Marianne och Inger på sekretariatet skrev ut brev, fakturor och rapporter, skötte telex-trafiken och tog hand om posten.

– *Warkhausplattorna som vi köpte från Finland minns jag speciellt. Man klädde hela lastrummet med dom i kylbåtarna. Hade att göra med temperaturhållningen. Dom fraktade bananer, apelsiner och andra temperaturkänsliga livsmedel, berättar Ing-Britt som tidigare jobbat på Bratt-Göthas tekniska avdelning. Ett Göteborgsrederi som köptes av Tor Line. När DFDS senare förvärvade Tor Line anställdes Ing-Britt av Saléns som inköpare för kyl samt trading-affärer.*

Inköpsavdelningen hade avtal med alla större leverantörer och alltid minst två inom varje varugrupp för konkurrensens skull. Ibland kom beställningar på besynnerliga artiklar – i synnerhet från utländska fartyg – som ingen kunde uttyda och då fick inköparen försöka klura ut vad som avsågs.

– *En tanker hade beställt en "heliograf", minns Ove. Jag kliade mig i huvet men insåg sen att det måste handla om en spegel. "Helio" betyder ju "sol", alltså en spegel för livbåtar som man kan uppmärksamma andra fartyg med via solreflexer eller "solkatter".*

Större och värdefulla beställningar som maskin- och reservdelar, bottenfärg, tågvirke med mera fick naturligtvis hanteras med extra professionalism och affärsmässighet. Här kom inköparnas tekniska kompetens och förhandlingsskicklighet verkligen till sin rätt. Så detta med att göra affärer var en viktig del av inköpsavdelningens "själ".

– *Den största detalj jag köpte in var en hel hjälpmaskin från Skandiaverken i Lysekil, berättar Ing-Britt. Till ett kinesiskt fartyg som låg i Göteborg tillhörande Astro Marine, en av våra trading-kunder. FEM montörer medföljde leveransen och installerade maskinen på överresan till USA:s östkust.*

När beställningarna väl var lagda hos leverantörerna började strax varorna strömma in till lagret. Inleveranserna skulle vara märkta med fartygsnamn och ordernummer och lagerchefen Erland Olsson och hans medarbetare tog emot och sorterade idogt allt inkommande gods i facken med båtarnas namn. Varorna flödade ju in huller om buller eftersom inköparna arbetade med "sina" båtar oberoende av varandra. Och tidsnöd vara ju det normala! Leveranser kunde vara försenade, artiklar saknas och framför allt – ett fartyg i hamn väntar inte.



Erland Olsson

– *Ett nybygge i Korea saknade två syrafasta plåtar till en tank. Dom kontaktade oss och jag ringde SSAB, berättar Jan. Det fanns två på lager så jag bokade en låglastare på stubinen för vägtransport till Luxemburg där ett flyg till Korea väntade. Tyvärr var det helg och lastbilsförbud på kontinenten men vi fixade till en dispens och plåtarna kom i väg som dom skulle.*



GEVIS-fondens Salénare berättar

Alla inköp måste komma till lagret i tid för att sorteras och ompackas i pappcontainrar och stuvas i trailers för vidare befordran till fartyget. Transporterna ordnades av koordinatören Arne Diurlin, också med gediget förflutet från Tor Line. Före avfärd hade Inköparna bråda dagar med att kontrollera vad som kommit in och vad som saknades. Med tanke på att ett fartyg kunde beställa upp emot tjugo ton proviant och förnödenheter var det förstås alltid något som inte kom med bilen, men inte mer än att vi oftast kunde lösa det nere på plats.



A shipment for Winter Wave, packed in m3 cardboard containers.
Bo Fransson, Fjoger Corneliusson and Erland Olsson.



– ”Malayan Princess” hade ett extremt önskemål inför ankomsten till Amsterdam. Färska aphjärnor! Ett skämt trodde jag, säger Ing-Britt, men kontaktade ändå skeppshandlaren på plats, Bengt Lundgren vid Koepke. Jo, det kunde han ordna och det var nog inte första gången heller. Efter ett halvår kom ett paket på posten från Bengt. En liten apa! (en docka!)

– Ett annorlunda och spännande uppdrag jag minns väl var att agera kurir vid en viktig leverans till ett tankfartyg, berättar Ove. ”Sea Scape” eller ”Sea Scout” tror jag. Delarna låg i en silverglänsande resväska och den vägde minst 60 kg. Uppgiften var att flyga till Kairo och leverera väskan ombord i Suezkanalen. Fartyget försenades ett par dagar så jag hann se Kairo och besökte både pyramiderna i Giza och den allra äldsta i Sakkara några mil söderut.

När det var dags tog jag en taxi till Port Said där skeppet skulle bordas. Agenten tog ut mig med en speed-båt för att möta fartyget. Det var bara den detaljen att det var mitt i natten, konvojen hade ganska hög fart och tankern var ”på lätten”, alltså tom. Fartygssidan var skrämmande hög. Speed-båten gick upp långsides, ett nät firades ner där jag släppte väskan. Sedan var det bara att hoppa på repstegen och börja klättra. När vi kom till Suez nästa morgon sänkte man fallrepet så att jag i alla fall kunde ”promenera” ner till speedbåten och påbörja hemresan.





GEVIS-fondens Salénare berättar

Lite mer kuriosa

1981 sjösattes roro-fartyget M/s Merzario Gallia vid Paul Lindenau Schiffswerft i Kiel. Beställare var Saléninvest. Efter konkursen köptes fartyget av Salénia AB och hamnade hos Tor Line AB 2009 – och fick namnet Tor Anglia. Berättar Jan Schönemann som tidigare jobbat på tekniska avdelningen på Ångbåt AB Kalmarsund och därefter Kihlship AB. Sedan Tor Line och därefter Saléns där han fortsatte jobba med Tor Lines båtar liksom trading.

Handeln i siffror

Inköpsavdelningen/Salén Marine Supplies hade ett nätverk av uppemot 600 leverantörer varav en kärntrupp på 25 företag stod för 70 procent av omsättningen. De tre största varugrupperna var förbrukningsartiklar, proviant och fartygsfärg – främst av märkena International, Jotun och Hempel – utgjorde ca 60 procent av den totala upphandlingen. Övriga kategorier var verkstadsutrustning, reservdelar, kemikalier och svets, nautisk utrustning, tågvirke och lasthantering. Även transporterna som vi anordnade till fartygen stod för en ansevärd del av den totala upphandlingen.

När tradingverksamheten väl kommit igång stod den för nära en tredjedel av omsättningen. Kyl svarade för 40 procent och tank och torrlast vardera cirka 15 procent. Rederierna Stolt Nielsen i New York, Wallem i Hongkong och kinesiska Astro Marine är exempel på större ”trading”-kunder.

Vi trivdes här

Vi minns inköpsavdelningen och SMS som en trivsamt arbetsplats med god sammanhållning och positiv atmosfär. Vi är överens om att Bengt Rydberg var en snäll och omtänksam chef som månade om personalen och arbetsmiljön. Han hade ett sjätte sinne för design och god smak vilket inte bara präglade hans hem utan i lika hög grad också vår arbetsplats. Han var en generös människa som gillade livets goda och det hade vi anställda också gott av.

– En gång skulle vi ha personalfest på Park Aveny och då samlades vi för en drink hemma hos Bengt i hans vackra och smakfullt inredda lägenhet. Chefen för fartygsdrift Kaj Janérus var också med under kvällen och höll ett fint tacktal minns jag, säger Marianne.

– De där två damerna som Bengt anlitate och som regelbundet kom till kontoret och putsade och rengjorde våra telefoner! Dom glömmar man aldrig, skrattar Ove.



Ove Boudin

Efter konkursen började jag i reklambranschen eftersom ämnet alltid lockat mig, säger Ove. När inköpsavdelningen blivit eget bolag ville man göra en reklamkampanj. Då blev jag extra nyfiken. En reklambyrå anlätades och resultatet blev en låda med en fin broschyr och två bollar av kork samt en instruktion för jonglering. ”Vi kan konsten att hålla bollarna i luften” stod det på locket. Det stämde ju bra med vår verksamhet, åtminstone i Sverige men sedan gjordes kampanjen internationellt och då blev löftet ännu mer akrobatiskt: ”We know how to keep the balls in the air”!