

Salén-Nytt

Nr 7 Nov. 1975 — Årg. 8



Salén & Wicander — 30-åring i medvind



En stor del av Salén-Nytt ägnas denna gång åt Salén & Wicander AB, ett företag som kanske mest gjort sig känt för produkter såsom Gunclean och Toyota men som dessutom har en lång rad intressanta verksamheter på sitt program.

Företaget kan se tillbaka på en snart 30-årig utvecklingsperiod, under vilken årsomsättningen stigit brant från några hundra tusen de första åren till 200 miljoner kronor under 1974.

På sidan 6 redogör Salén & Wicanders VD för företagets allmänna inriktning och på de följande fem sidorna beskrivs mera ingående de viktigaste verksamhetsområdena.

Bilderna illustrerar fyra av Salén & Wicanders verksamhetsområden: flygfrakt, bilar, egen teknik och teknik utifrån. Bilden uppe t.v. visar Cargolux nya DC8-63F på Luxemburgs flygplats. T.h. demonstrerar "Fröken Sverige 1975" den mest sålda bilmodellen i världen 1974 — Toyota Corolla. Nedre bilden t.v. visar en containervagn från Salén & Wicander Terminalsystem AB och t.h. ses den tvåmotoriga MBB-helikoptern Bo 105, som marknadsförs av Salén & Wicander Teknikimport AB.

Skall svensk sjöfart försvinna, eller...?

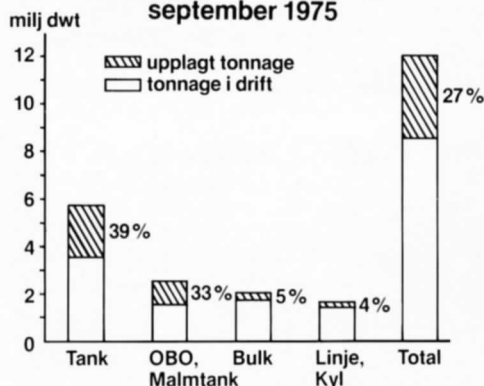
I samband med Sveriges Redareför-
enings årsmöte i Stockholm den 16
oktober höll Sture Ödner, föreningens
ordförande, ett tal, som här återges i
sin helhet.

Vid dessa årligen återkommande sam-
mankomster är det brukligt att redareför-
eningens ordförande ser tillbaka på det
gångna verksamhetsåret och också för-
söker blicka in i framtiden. I det läge
svensk sjöfart befinner sig i dag är varken
det ena eller det andra särskilt upp-
muntrande. Det förflutna kan vi inte göra
något åt utom möjligen dra lärdomar av.
Framtiden kan vi fortfarande anpassa oss
till och i bästa fall påverka. Det är därför
naturligt att jag i denna exposé över
svensk sjöfart kommer att koncentrera
mig på framtiden.

MARKNADERNA

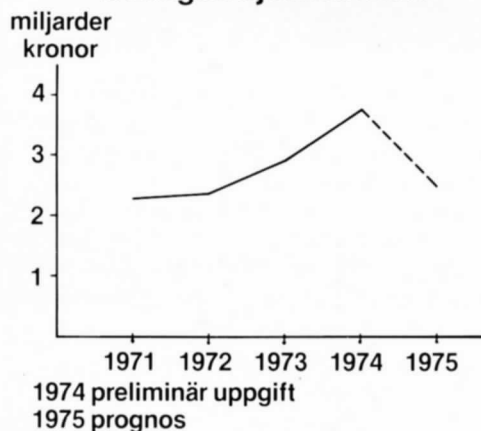
För nästan alla i denna församling
kommer 1975 att framstå som ett ytter-
ligt dåligt år. Ca 25 % av det svenska
handelstonnaget har legat upplagt under
större delen av året, medan de fartyg som
seglat gjort det till dåliga frakter och med
dålig beläggning samtidigt som kostnader-
na rusat i höjden.

Upplagt svenskt tonnage september 1975



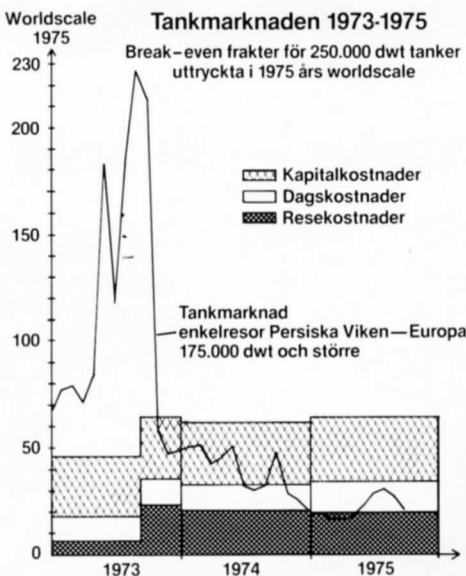
Resultatet av denna minskade aktivitet
blir att vi får se vårt sjöfartsnetto redu-
cerat högst väsentligt till i bästa fall ca 2,5
miljarder kronor mot ca 3,9 miljarder
förra året.

Sveriges sjöfartsnetto



Tankmarknaden

1975 kommer att gå till historien som
ett av tanksjöfartens allra sämsta år, 1976
kan bli än värre. Frakterna har hittills
legat på en nivå som inneburit självklar
uppläggning för allt svenskt tonnage som
saknat långa kontrakt, utom möjligen det
allra största. Inte heller det har alltid
kunnat ges sysselsättning som räckt till
att täcka ens driftskostnaderna till fullo.



Tankredarens lott har inte gjorts
lättare av att mörka prognoser om tank-
sjöfartens framtid med jämna mellanrum
har släppts ut där balans i marknaden
ibland förlagts långt in i 80-talet.

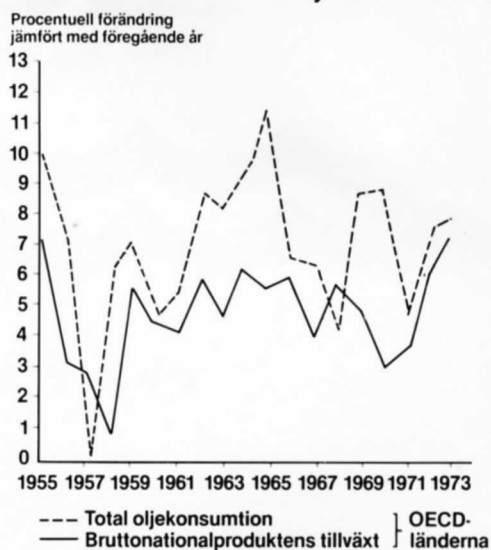
Dessa prognoser bedömer jag som föga
troliga därför att de antaganden som de
baserats på, i första hand tillväxt i trans-
portbehov samt tonnageutveckling, är för
lästa. Erfarenheter visar att störningar i
världsekonomin av oljekrisens typ har en
inneboende mekanism som strävar mot
ett jämviktsläge.

Ett färskt exempel på detta är de
prognoser som gjordes i oljekrisens början
beträffande prishöjningarnas inverkan på
valutasituationen i världen. Valutaflödet
till de oljeproducerande länderna antogs
få en sådan omfattning att världens
valutaordning skulle bryta samman.
Prognosen har fallit eftersom den ej tog
tillräcklig hänsyn till självläknings-
effekten. Valutaströmmarna har ut-
jämnats genom de stora investeringspro-
grammen i oljeländerna och inflationens
prissänkande effekt på oljan. Vi har ny-
ligen sett att vissa oljeländer har kommit
in i en situation där de behöver gå
utomlands för att klara sina finansierings-
behov.

Låt mig nämna något om oljekonsum-
tionen i världen. Tillgång på energi är en
förutsättning för industriell aktivitet och
därmed för den konjunkturuppgång som
vi nu börjar skönja internationellt. Substi-
tut för olja finns inte annat än på längre
sikt. En konjunkturuppgång måste precis

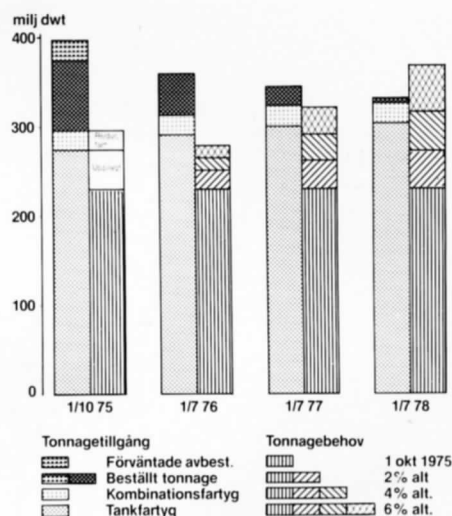
som tidigare baseras på en ökad oljekon-
sumtion.

Ekonomisk tillväxt och oljekonsumtion



Produktionsbegränsningar i olje-
länderna verkar idag orealistiska. Vissa av
de oljeproducerande staternas stora in-
vesteringsåtaganden kommer att kräva
ökade oljeinkomster, vilket gör det
svårare att för dessa stater införa pro-
duktionsbegränsningar. Denna nya situa-
tion försvårar en samordnad produktion
och prispolitik inom OPEC, vilket Wien-
mötet visat.

Jag har låtit göra en enkel matematik
som underlag för en diskussion om över-
skottet på tanktonnage under de
närmaste åren.



De förutsättningar jag tagit med är en
genomsnittlig BNP-tillväxt i världen under
åren 1976-1978 på respektive 2, 4 och 6
procent per år. Detta har därefter om-
räknats i motsvarande råoljeförbrukning
och oljetransportarbete där ökningen för-
utsatts hämtad från Mellersta Östern. Hur
den verkliga konjunkturutvecklingen blir
och därmed BNP-utvecklingen vet väl
ingen.

I tonnageutbudet har jag lagt in alla
kända beställningar och avbeställningar

och i övrigt sökt göra så rimliga antaganden som möjligt beträffande ytterligare avbeställningar och skrotningar. Suezkanalens inverkan vid en fördjupning av kanalen har inte beaktats, ej heller ökat utnyttjande av pipelines.

Om matematiken stämmer skulle tonnageöverskottet absorberas i slutet av 1978 i 4-procentfallet och i mitten på 1977 i 6-procentfallet.

Man bör i detta sammanhang beakta att det svenska tanktonnaget till övervägande del består av moderna, stora enheter byggda till historiskt sett relativt låga priser. På sikt kommer dessa fartyg att vara konkurrenskraftiga internationellt sett.

Torrlastmarknaden

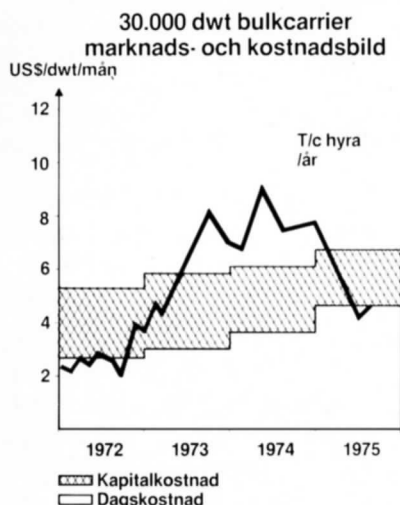
Också på torrlastsidan är situationen besvärlig. Det stora bulktonnaget läggs upp då flödet av kombinationstonnage och t.o.m. tankfartyg till denna sektor bidragit till att skapa ett tonnageöverskott liknande det på tankmarknaden.

För det mindre bulktonnaget och tween-deckers har året varit bättre och här har den stora försämringen slagit in först under första halvåret 1975.

Ett mått på graden av överkapacitet är det faktum att marknaden ej lyckades höja sig nämnvärt i somras trots att de stora spannmålsköpen av Sovjet offentliggjordes. Här kan dock hända mer under året och nästa år. En annan viktig faktor är stålkonjunkturen, vars nuvarande låga läge bidrar väsentligt till den svaga torrlastmarknaden.

Jag är orolig att villkoren för det mindre torrlasttonnaget på sikt skall försämrats. De stora avbeställningarna av tankfartyg har lett till luckor i varvens orderböcker, som nu fylls upp av mindre, enkla fartygstyper i stor mängd.

Situationen på marknaden belyses av följande bild avseende ett 30.000 dwt bulkfartyg byggt 1971.



Linje- och färjetrafik

Färjetrafiken har kommit att få en stor betydelse för svensk utrikeshandel. Ex-

klusive malm och olja går 26 % av svensk utrikeshandel med färjetonnage. Problemet i dag är dels den ständiga övertonnageringen, dels lågkonjunkturen, där speciellt utvecklingen i Storbritannien haft betydelse.

Linje- och kyltrafiken har också drabbats av lågkonjunkturen, vilket visat sig i sämre lastbeläggning snarare än i uppläggningar. Riskerna för dessa grenar ligger kanske främst på det sjöfartspolitiska planet.

SJÖFARTSPOLITIK

På det sjöfartspolitiska området finns i dag två viktiga frågor – den ökade protektionismen inom alla sektorer av shipping och konkurrensen från Öststaterna och fartyg under bekvämlighetsflagg.

Unctad, EG

Beträffande den beryktade UNCTAD-koden med dess starkt protektionistiska lastuppdelningsprincip har en omsvängning nyligen skett. Tidigare liberalt inriktade sjöfartsländer, speciellt inom EG, stödjer nu de principer som UNCTAD-koden omfattar. De nordiska länderna står just nu relativt ensamma som förespråkare för en liberal sjöfartspolitik.

Öststatskonkurrens

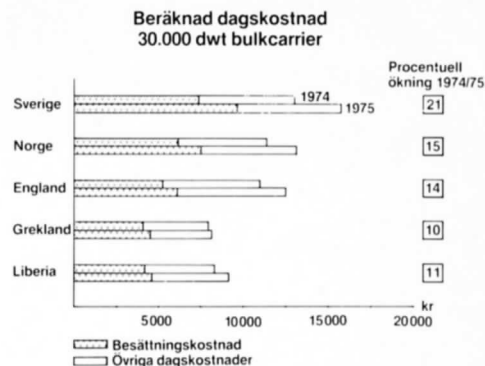
Konkurrensen från Öststaterna och från fartyg under bekvämlighetsflagg är speciellt besvärande under rådande lågkonjunktur. Beträffande Öststaterna har skyddet av de egna lasterna alltid varit ett problem. Det mest akuta problemet i dag är den hårda priskonkurrens eller underbudspolitik som Öststaterna, och då främst Sovjet, tillämpar på många linjetrader.

Det hänsynslösa fraktkriget har lett till kaotiska förhållanden inom ett flertal linjekonferenser. För många tidigare liberala länder har skydd mot detta slags konkurrens framstått som nödvändigare än en total konkurrensfrihet på haven. Dessa tendenser förstärks naturligtvis av rykten om sovjetiska planer på omfattande beställningar vid japanska och europeiska varv.

BEKVÄMLIGHETSFLAGG

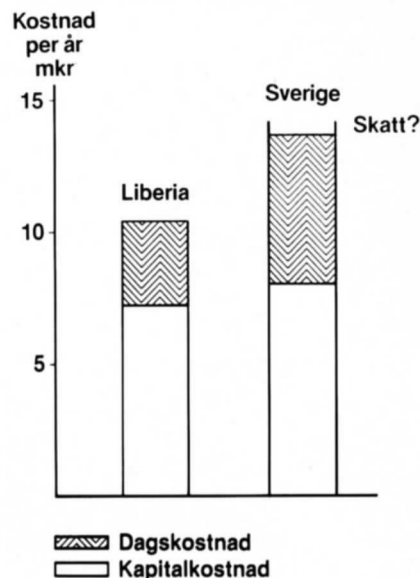
Skillnaden mellan rederiernas villkor i olika länder torde framgå av de undersökningar som vi gjort för att söka belysa vår konkurrenssituation, trots att osäkerhet alltid råder vad gäller exaktheten av framtagna siffror.

Som synes ligger Sverige högst i detta sällskap vad gäller kostnadsnivå och kostnadsökningstakt. Dessutom är anskaffningskostnaden för fartyg under bekvämlighetsflagg ca 10 % lägre jämfört med motsvarande kostnad för fartyg under svensk flagg.



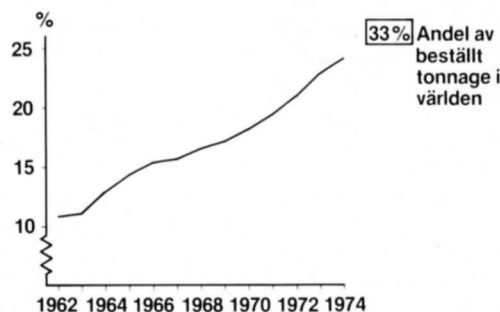
Skillnaden i årskostnad mellan Sverige och Liberia för ett 30.000 dwt bulkfartyg framgår av de beräkningar jag låtit göra. Dessa baseras på dagens nybeställningspriser och de dagskostnader som jag tidigare visat.

Årskostnad 30.000 dwt bulkcarrier



De låga kostnaderna liksom de praktiskt taget skattefria förhållandena under bekvämlighetsflagg skapar givetvis förutsättningar för en snabb tillväxt av antalet bekvämlighetsflaggade fartyg.

Bekvämlighetsflaggade fartygs andel av världsflottan (räknad i brt)



En effekt av kostnadsskillnaderna blir i en lågkonjunktur att icke bekvämlighetsflaggat tonnage, t.ex. svenska fartyg, först tvingas till uppläggningsbojarna och får ligga längst upplagt.

Forts. nästa sida

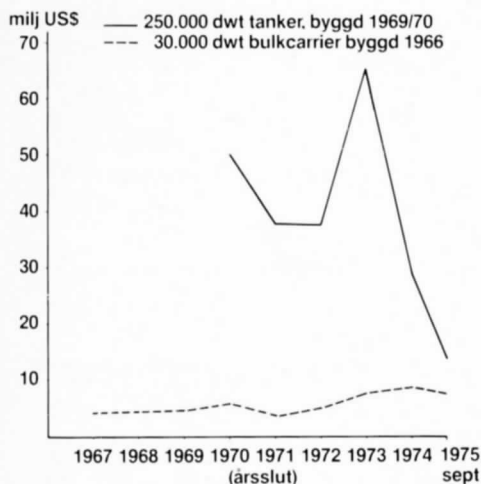
HANDLINGSPROGRAM

Hur skall svensk sjöfart tackla alla dessa problem?

Fartygsaffärer

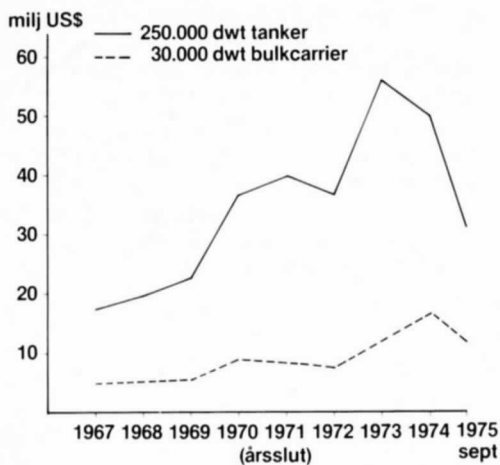
En förutsättning för rederiverksamhet i ett höglöneland som Sverige är att den ordinarie verksamheten kompletteras med fartygsaffärer. Det är därför av avgörande betydelse att man ej byråkratiserar eller inskränker rederiernas handlingsfrihet på detta område. Förändringar i fartygspriser och köpkategorier sker synnerligen snabbt och tillfällena måste kunna gripas omedelbart.

Priser på begagnat tonnage



Det är inte bara det begagnade tonnaget som uppvisar stora prisfluktuationer och kräver rätt "timade" affärer. Detsamma gäller beställningar av nybyggen. Det är uppenbart att den kloke redaren söker lägga sina beställningar i lågkonjunkturen när priset sjunker eller

Nybyggnadspriser fartyg



prisökningen flackar av. Detta är dock tyvärr ej så lätt för svenska redare som har svårt att finansiera köp under lågkonjunktur.

Här hoppas vi nu få den sittande flaggutredningens stöd så att denna möj-

lighet att försvara oss i den internationella konkurrensen inte inskränks.

Rederifinansiering

Fartygsbeställningar under en lågkonjunktur förutsätter att redaren har finansiella resurser — antingen i form av egen likviditet eller genom kreditmöjligheter.

Under en period med dålig marknad erhåller redaren ofta endast täckning för sina rörliga kostnader, och kanske ej ens detta, med uppläggning som följd. Betalning av kapitalkostnaderna, dvs räntor och amorteringar, innebär således en direkt minskning av likvida medel, vilket hämmar nybeställningsviljan. Under en högkonjunktur är förhållandena de motsatta, dvs likviditeten växer, de goda vinsterna ger skatteproblem, och det värsta inträffar — att alla redare gör nybeställningar.

Det är, enligt min uppfattning, viktigt att rederierna får sina finansieringsproblem lösta på ett sådant sätt att beställningar kan göras även under lågkonjunktur. Vad som behövs är någon form av rörelsekredit, som kan göra rederiernas likviditet mindre beroende av konjunktursvängningarna. Här krävs ett nära samarbete mellan finansieringsinstitut och rederier för att skapa en mer rederianpassad kreditgivning.

Det är intressant att notera att målsättningen för skeppshypotekskassan var just rederifinansiering, men hittills har inte en krona använts som planerat var.

Ett intressant system med kreditgarantier är just nu under genomförande i Norge. Systemet baseras på ett garantiinstitut till vilket redare och staten bidrar med garantier. På basis av dessa garantier kan institutet i sin tur garantera för lån till deltagande rederier, vilka hos institutet kan få säkerhet för lån på belopp om 5–10 ggr den egna insatta garantin.

Bland svenska redare är meningarna delade om det är önskvärt att införa ett liknande system i Sverige. Om det dåliga fraktmarknadsläget skulle bli långvarigt kan ett behov av stödåtgärder uppstå varför det kan vara lämpligt att redan nu göra vissa förberedelser.

Vinstutjämning

I detta sammanhang kan jag inte undgå att reflektera över de orimliga effekter ettårstänkandet i skatte- och redovisningsfrågor har för rederinäringen, där kassen mellan vinst och förlust från år till år knappast har någon jämförelse i övrig svensk industri.

Möjligheter till avsättning under goda år av vinstmedel till fonder för nyanskaffning av fartyg skulle minska redarnas beroende av kortsiktiga konjunktursvängningar. Tidpunkten för beställningar skulle kunna avpassas till nybyggnadsmarknaden och förväntningar om framtida fraktmarknader — och inte i så hög

grad som i dag bestämmas av den kortsiktiga finansiella situationen och skattehänsyn. Det bör kanske understrykas att svensk sjöfart konkurrerar med redare som har dessa möjligheter. De som seglar under bekvämlighetsflagg kan genom sin mycket låga skatt i praktiken göra de dispositioner jag här talar om.

Sjöfartspolitik

Den nya sjöfartspolitiska situationen gör att vi i dag måste intensifiera ansträngningarna att skydda vår sjöfart. Gör vi ingenting så kommer svensk sjöfart sannolikt att undan för undan — och nu i raskt tempo — stängas ute från viktiga trafikområden. Den svenska utrikeshandeln är alldeles för liten för att ensam utgöra bas för en svensk handelsflotta av betydelse. Bland åtgärder, som vi bör överväga, är att stärka samarbetet inom CENSA, ett svenskt närmande till EG i sjöfartspolitiska frågor tillsammans med övriga nordiska länder och effektiva möjligheter för våra myndigheter att reagera mot länder, som diskriminerar svensk sjöfart.

Frågan om utlandsetablering hör egentligen nära samman med dessa frågor. För att skydda vår traditionella trafik kan vi tvingas att segla under skyddad flagg i egna eller delägda rederier utomlands. Frågan om annan flagg än svensk är sålunda ej i första hand ett lönepolitiskt problem, vilket ibland glöms bort i debatten. Att söka hindra en dylik utveckling hjälper vare sig de ombordanställda eller landet i dess helhet.

FRAMTIDEN

Krisen inom tanksjöfarten drabbar hårt de rederier som inte har tillräckliga likvida resurser att klara ett intäktsbortfall under de närmaste åren. Internationellt kan vi redan se hur även s.k. förstklassiga redare råkat i akuta svårigheter. De svenska rederierna har, till skillnad från exempelvis många norska, en styrka i att vara diversifierade på olika områden inom sjöfarten. Våra möjligheter att rida ut stormen får därför bedömas som inte helt obefintliga.

En olycklig effekt av dagens svåra läge för sjöfarten — ofta förstärkt av uppseendeväckande reportage om shipping — är att man såväl utom som inom branschen tappar tron på framtiden.

Det är oerhört viktigt att vi inte tappar tempo. Nu är tiden inne för svenska rederier att lägga sina investeringsplaner för 80-talet, att ta fram nya tekniska lösningar på framtidens transportproblem. Det vore olyckligt om oron inför framtiden och en kanske ansträngd finansiell situation skulle stoppa investeringsviljan i vår näring. ■

President- och kungabesök på Finnboda



Finlands statschef, president Urho Kekkonen, och kung Carl Gustaf besökte den 22 oktober Götaverken Finnboda. Besöket var ett led i arrangemangen under president Kekkonens statsbesök i Sverige. I deras sällskap återfanns bl.a. Finlands utrikesminister, Olavi J. Mattila.

Gästerna orienterades inledningsvis om varvet och dess produktion av varvschefen Lennart Lindau, som tillsammans med Thorsten Andersson, chef för Götaverken Reparation, därefter ledde en rundvandring på varvsområdet.



Under besöket sammanträffade president Kekkonen med en del av de omkring 250 finländare som är anställda på varvet. I sjukstugan pratade han trivsel och hälsovård med läkarsekreterare Eivor Sandberg från Åbo, som på bilden ses tillsammans med sjukgymnasten Annika Bjerke-Lindberg. Ute på varvet samtalade kungen länge med bl.a. plåtslagaren Hans-Erik Larsson (bilden t.h.). I mitten ses den marockanske svetsaren Marhri Lahsen. ■

Fartygs-TV

Ytterligare förbättringar av servicen för kassett-TV-utrustningen ombord i svenska handelsfartyg har arrangerats av AB Sjöfarts TV. Sålunda finns nu tillgång till service och ett antal TV-mottagare och bandmaskiner på följande tre platser:

Cable & Wireless Ltd.
P.O. Box 1150
Dubai
United Arab Emirates
Tel.: 260 20
Telegram: Cablewire Dubai

Swedish Government Seamen's Service
c/o Danish Seamen's Church
Yokohama, Japan

Nihon Philips Corporation
Tokyo, Japan



Höstens träff på Lovik för rederiets befäl och manskap under tiden 13–17 oktober hade samlat 41 deltagare. Under de "allmänna dagarna" informerades om företagets nuvarande organisation, ändrad lagstiftning i vissa frågor, avtalen m.m. Man tog även upp narkotikaproblem och smuglingsvägar. Under två av dagarna fick varje rederidel tillfälle till separata redogörelser om verksamheten och kursdeltagarna genomförde grupparbeten

samt deltog i en uppskattad paneldiskussion om aktuella problem. En av dagarna ägnades delvis åt övningar med livräddningsutrustning.

Vid en middag som anordnades i samband med kursen utdelades minnesgåvor till Arvid Posse, Ulf Johnsson, Åke Schultz, Hugo Westermarck, Bertil Olandersson och Sven Karlsson, som samtliga ses på bilden. ■

Distributionen av videoboxar fortgår planerligt. Den senaste producerade boxen innehåller följande program: ➡

Boxarna är under distribution till bytescentralerna i Göteborg, Capetown, Kobe, Rotterdam och Cristobal. ■

Videobox nr 24

- | | |
|---|---|
| 1 Svenska Ords saga 1 (60) | 7 Tidsbild 9 (28) |
| 2-3 Marshallhjälps Europa (2 delar 47+52 min s/v) | Gomidda 1 (29) |
| 4 Vildmark i Norr: Älgarna (27) | 8 TV2-teatern: Modern och stjärnan – Del 1 (59) |
| Vetenskap för vem 1 (28) | 9 Modern och stjärnan – Del 2 (19) |
| 5-6 TV1-teatern: Änkeman Jarl (2 delar 60+57 min) | Sjauna – svanmyren (30) |
| | 10 Mästersångarna i Värberg (48) |

Salén & Wicanders VD har ordet:



Göran Axell

Många har väl genom åren betraktat Salén & Wicander som något udda inom Salénkoncernen och verksamheten har kanske då mer accepterats genom att den stått på egna ben än p.g.a. karaktären av engagemangen. Utöver att bolagsgruppen alltsedan mitten av femtiotalet lämnat bidrag till koncernens resultat, bidrag som under senare år blivit betydande, är emellertid nu en annan utveckling värd att påpeka. Från renodlad agenturverksamhet under 50- och början av 60-talet gick utvecklingen mot egen produktutveckling, i början ofta baserad på "spin-off" från rederiverksamheten men på senare tid innehållande allt fler element i motsatt riktning.

Sålunda blev vårt engagemang i luftkuddetekniken genom samarbetet med Bertin upptakten till studier av mer rationella lasthanteringssystem för Tor Line. Resultatet blev visserligen rullplattformen LUF för 4 containers eller andra enhetslastar men "turn-around"-tiden kunde reduceras till acceptabel nivå. Utvecklingen gav nya argument till förmån för Ro/Ro-fartyg. Reduktion av omlastningstiden kan resultera i mer specialiserade fartyg för olika segment av en transport, en flodfärja för LUF-teknik har i samarbete med rederiets tekniska avdelning projekterats, likaså har en ny Ro/Ro-färja med sluttande däck patentsökts. Teknikens utnyttjande för kyltransport är under utredning.

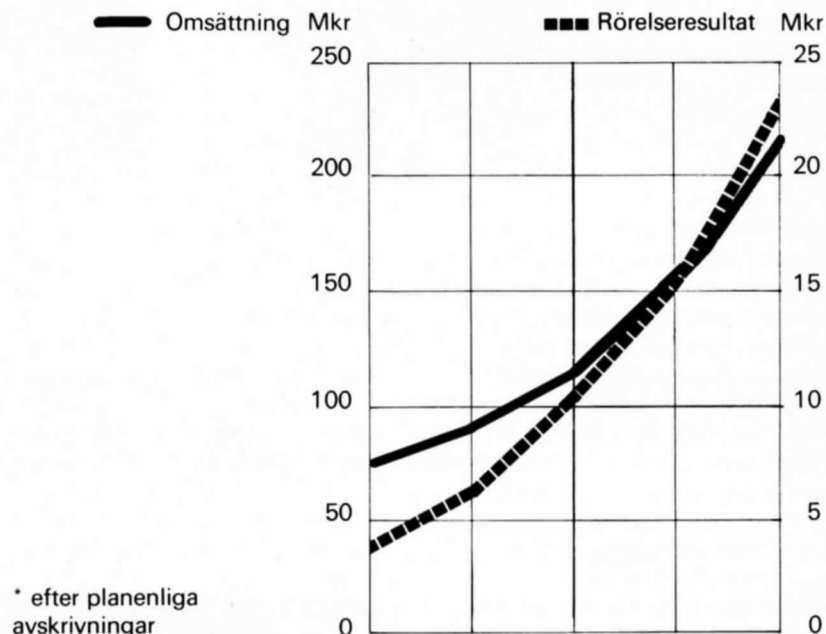
Luftkuddetekniken har också givit ett mer direkt resultat i en förflytningsplattform för stora sektioner i nya Götaverks-dockan.

Ett annat samarbetsområde mellan rederiet och S&W-gruppen är Siwertellskruven, som blivit ett ganska vitalt element i torrlastrederiets cementtransport och Cementa-samarbete.

Vår satsning i International Husky, ett företag som i USA utvecklar ett fraktflygssystem runt ett nytt fraktflygplansprojekt, har gett kontakt med för flyget

Salén & Wicander-gruppens omsättnings- och resultatutveckling

	1970	1971	1972	1973	1974
Omsättning	76	91	114	158	220
Rörelseresultat*	4,0	6,5	10,7	15,4	24,1
Rörelseresultat i procent av omsättning	5,3	7,1	9,4	9,7	11,0

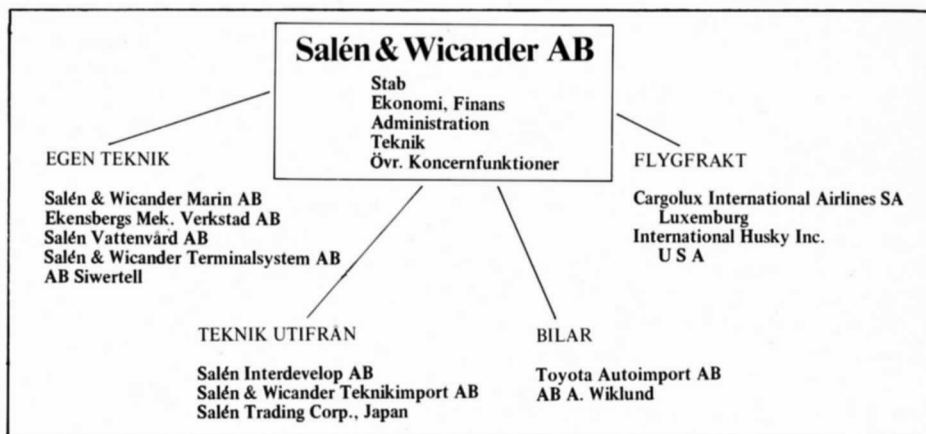


* efter planenliga avskrivningar

nödvändiga, synnerligen kvalificerade distributionssystem. En senare koppling mellan Husky och Maritime Fruit Carriers kan ge impulser till en måhända nödvändig rationalisering av kylfraktaktiviteter för att minska kostnaderna och öka konkurrenskraften i en mättad kylfraktmarknad. Husky innehåller också intressanta paralleller till koncernens energisatsningar, tankar kring fabriksfartyg etc.

Självklart är ovannämnda utveckling glädjande och gör oss i S&W-gruppen mer motiverade i totalperspektivet. Senare år omfattar också ytterligare två områden med anknytning till koncernen, om än dessa är av något olika karaktär. Vårt ansvar för flygfraktutvecklingen har vi

tolkat som att med koncernens kombinerade kunskaper och resurser bygga upp ett flygrederi i minst samma takt som utvecklingen kan möjliggöra och i varje fall i den takt som flygfrakt kan komma att ersätta fartygsfrakt. Det andra området är Toyota-bilarna, där vi på sina håll inom koncernen kan räkna med en kanske 50-procentig marknadsandel hos personalen, ett ej oväsentligt element i Toyota-bilarnas stora framgång.



Salén & Wicander Marin AB (SWM)

Gunclean, tankrengöringssystemet, introducerades på marknaden i slutet av 60-talet, då en idé från en av Salén-rederiernas befälhavare inom tankerflottan, Gunnar Ajnefors, utvecklades och kommersialiserades av S&W. Försäljningen fick en flygande start då order bl.a. för 22 st 200.000 tdw Shell-tankers erhöles och förskotten räckte för tillverkning av serieprototyp och produktion i större skala. Vid utgången av 1974 hade ca 450 fartyg motsvarande ca 90 milj tdw utrustats med Gunclean. Den ursprungliga kanonmodellen har senare ersatts av två nya basmodeller med antingen vatten- eller luftdrift och med eller utan fjärrkontroll. Dessutom finns för svåråtkomliga utrymmen i såväl tankfartyg som kombinerat tonnage ytterligare en modell.

Fram till den 1 oktober 1975 har order för sammanlagt 17 fartyg avbeställts men samtidigt överskrider orderingen under 1975 mer än väl den totala avbeställningen.

Salwicos säkerhetsprogram inordnades under SWM i samband med den under förra året avslutade omorganisationen inom S&W-gruppen. Salwico är med sina brandlarmsystem och gasvarnarutrustningar en av de största i Europa inom denna sektor för marina applikationer. Ansträngningar pågår för att utöka den industriella marknadsandelen. Hittills har order till ca 900 fartyg och ca 400 industrier installerats. ■

Salén Vattenvård AB (SVV)

Vid sidan av marina reningsverk och oljehaltmätare marknadsför SVV även reningsverk för kommunalt och industriellt bruk. Här några exempel:

Ett slakteri i Bollnäs vållade tidigare stora problem för det kommunala reningsverket, som blev hårt belastat av blod och andra organiska föroreningar. Nu har problemet lösts med SVV:s "Aqua Pearl" system.

Godings konserver på Ekerö, som bl.a. konserverar rödbetor och gurkor, har varit en stor förorenare av Mälaren. Efter testkörning med SVV:s provverk har total entreprenad erhållits på en avancerad reningsanläggning för process- och avloppsvatten. Vattnet renas vid förbehandling, biologisk behandling, kemisk behandling och efterbehandling innan det släpps ut i Mälaren. Anläggningen tas i drift i slutet av 1975. Jordbruksdepartementet och Statens Naturvårdsverk har funnit den nya tekniken vara så intressant

att utprova i full skala att man givit Godings konserver ett bidrag om 458.300 kr för inköp av SVV:s reningsverk.

Falkens bryggeri och mjölkcentralen i Falkenberg, som har gemensam behandling av spillvatten, måste inom kort installera en modern reningsanläggning. SVV har i samband härmed fått i uppdrag att göra en förstudie och därvid göra en sex veckor lång provkörning på det aktuella spillvattnet.



Salén Vattenvårds mobila testverk väckte berättigat intresse på ELMIA-utställningen "Världen, vattnet och vi" i början av september.

SVV levererade i maj månad världens största reningsverk för passagerarfartyg till Wärtsiläs nybygge 407 (Finnjet). Detta verk som har maximal kapacitet av 200 m³/dygn skall behandla allt vatten från toaletter, kök och tvätterier. ■

Salén & Wicander Terminals-system AB (TSAB)

Detta företag bildades under 1974 för att marknadsföra och vidareutveckla nya principer i fråga om hanteringen av lastmoduler i Ro/Ro-terminaler (se majnumret av Salén-Nytt). Produkter som utvecklas i egen regi kommer att kompletteras med agenturer för att kunna erbjuda system för den totala hanteringen.

Under 1975 har lanseringen av en containervagn påbörjats i samarbete med LTI. Vagnen, som har 32 hjul och 16 axlar, kan ta 4 containers åt gången. Hanteringen i terminalerna har avsevärt förkortats med följd att även fartygens liggetider kan reduceras. Tor Line använder sig av denna LUF-vagn (Lift Unit Frame) i Göteborg och Amsterdam och har mycket positiva erfarenheter av den nya hanteringstekniken. ■

Ekensbergs Mekaniska Verkstad AB (EMV)

EMV åtar sig uppdrag alltifrån grovt smide och svetsning till finmekanik. Produktionen är mycket flexibel; får man uppdrag som består av serietillverkning arbetar man som en rationell industri och får man uppdrag av styckekaraktär arbetar man som den gamle bysmeden gjorde. Vid sidan om de produkter som tillverkas åt SWM och SVV utförs även en mängd legoarbeten av skiftande karaktär. Exempel på ett "udda" jobb är den 37,5 m höga och 40 ton tunga Obeliscen



Obeliscen på Sergels torg. Bilden skall användas i EMV:s kommande reklamkampanj i samband med invigningen.

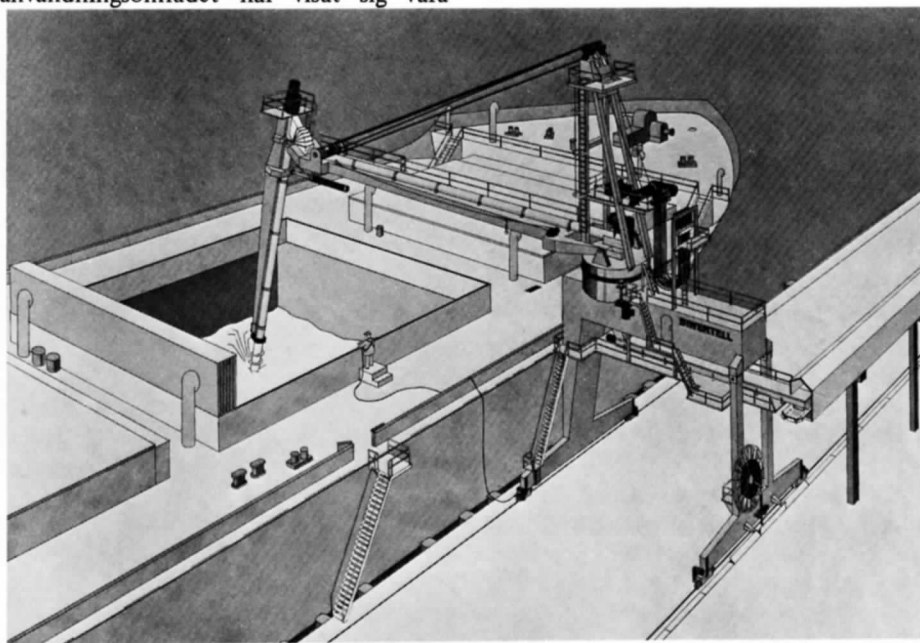
vid Sergels torg i Stockholm. EMV har byggt och monterat stålkonstruktionen samt även svarat för fastsättningen av de 80.000 glasprismorna. ■

Forts. Egen teknik nästa sida

AB Siwertell

Företaget är det senaste tillskottet i Salén & Wicander-gruppen. Kontor och fabrik är beläget i Gunnarstorp, Bjuv, c:a 20 km från Helsingborgs centrum. Bolaget, som till 50 % ägs av S&W, exploaterar en svensk uppfinning som gör det möjligt att ekonomiskt använda skruvtransportörer för vertikal transport. Uppfinningen som i princip består av en roterande inmatare, är patenterad i ett 25-tal länder och Siwertell har försäljnings- och tillverkningsrättigheter för större delen av världen. Det viktigaste användningsområdet har visat sig vara

fartygslösning och en "shipunloader" har konstruerats för installering i såväl hamnar som ombord på fartyg. Den första stora "shipunloader" för lossning av cement levererades i mitten av juli med Cornish Wasa till Port Canaveral, Florida där montering just nu pågår. Utrustningens kapacitet blir 600 ton/tim, fartyg upp till 30.000 tdw kan lossas och totalvikten uppgår till 150 ton, varav 40 ton motvikt. Nästa order går till Halmstads hamn för lossning av råvaror till Pilkingtons glasbruk.



Fartygslösningensanläggning från AB Siwertell. Levererades till Port Canaveral, Florida, i mitten av 1975.

Produktutveckling inom S&W

S&W:s egen tekniska utvecklingsverksamhet startade 1967 då Gunclean-projektet började få luft under vingarna och behov uppstod av tekniskt stöd för produktion och vidareutveckling. Runt denna uppgift samlades några tekniker under Börje Stenströms ledning och 1969 avskedades gruppen från dåvarande flygavdelningen och bildade S&W:s tekniska avdelning.

De följande åren var avdelningen helt engagerad i vidareutveckling av Gunclean och deltagande i den internationella dialogen om säkerhet på stora tankfartyg som följde efter de första explosionerna på supertankers i slutet av 1969.

1973 vidgades arbetet till att söka lösningen på problem utanför tankrensgöring, men fortfarande förknippade med fartyg, där behov och marknader var relativt välkända. Vid denna tidpunkt påbörjades såväl ett marint reningsverk

som oljehaltmätaren. Båda har succesivt utvecklats till färdiga produkter, Neptumatic reningsverk, kring vilket Salén Vattenvård AB har bildats, och Salvico oljehaltmätare. Även oljehaltmätaren marknadsförs nu av Salén Vattenvård, men produktion och vidareutveckling ligger på S&W:s tekniska avdelning.

På den tekniska avdelningens arbetsprogram står ytterligare några marina produkter, bl.a. pågår prov med en ny lämsvattenseparator. Därutöver är det en strävan att försöka diversifiera verksamheten till områden utanför det marina för att därigenom minska beroendet av sjöfarts- och varvskonjunkturer. ■

Person-nytt Salén & Wicander

Civilekonom *Ken Angelin* har utsetts till ekonomidirektör för Salén & Wicander-gruppen. Han kommer närmast från PRIBO-koncernen.

Fil kand *Jan Pettersson*, tidigare assistent till vVD i Salén & Wicander AB, har utnämnts till administrativ chef i bolaget, direkt rapportering till VD i personal- och organisationsfrågor, personalutveckling och långsiktig resurs- och lokalplanering för hela bolagsgruppen.



Ken Angelin



Jan Pettersson

Jur kand *Torsten Frisk* har efter avslutad tingstjänstgöring anställts som bolagsjurist inom S&W-gruppen.

Civilingenjör *Jonas Unger* har utsetts till VD i Salén Vattenvård. Han kommer närmast från IVA, Ingenjörsvetenskapsakademien.



Torsten Frisk



Jonas Unger

Ingenjör *Jack Nordqvist* har anställts som teknisk chef för Guncleanprodukterna inom Salén & Wicander Marin AB. Han har tidigare haft egen konsultverksamhet inom marin och industriell teknik.



Jack Nordqvist

Salén Interdevelop AB (SIDAB)

Vad gör de egentligen? Vad har det blivit av den där långsiktiga innovations-verksamheten? Ser man några resultat?

Frågorna är befogade när det gäller SIDAB, därför att denna typ av verksamhet, syftande till att på basis av externa idéer utveckla projekt till något kommersiellt gångbart, är tidskrävande och ytterligt svårhanterlig. Men på sikt skall den ge utbytte. Några smärre intäkter började droppa in 1973, och året efter täckte inkomsterna 40 % av totalkostnaden. Den rätta tendensen finns alltså, men än räcker det inte. . .

Aerotrain-verksamheten ligger nu nästan i malpåse, då franske presidenten desavouerade företärdarens beslut att bygga en reguljär luftkuddebana nära Paris. Men förr eller senare torde tekniken komma till användning. Annan Bertin-teknik (Bertin är en välkänd fransk uppfinnare) är också värd sina studier, bl.a. undersöker SIDAB lastning av Ro/Ro-fartyg med luftkuddeplattformer, kallade CHAP (Cargo Handling Air Cushion Platforms). Och närmare sitt slutstadium är nu en luftkuddeplattform för 100 tons fartygssektioner i den nya flytdockan för Götaverken Reparation.

Telax, SIDAB:s hydraulmotorprojekt, har via några prototyper, som provats på Tekniska Högskolan, avancerat till vidareutveckling med sikte på produktion hos Komatsu Ltd., Japan (världst tvåa på vägmaskiner efter Caterpillar) och har därmed kunnat placeras i sin rätta industriella miljö. Lyckas det inom det kommande året, börjar royaltyintäkter täppa till några hål.

Att marknadsföra SIGMA tyristorregulatorer i en vikande marknad ger just nu vissa bekymmer, men årsomsättningen närmar sig ändå 2,5 mkr och dessutom förhandlas nu med två större företag om ett utvecklingsprojekt och ett licensavtal.



SIGMA tyristorregulator

En mycket stor potential finns i SIDAB:s ensilageprojekt (biologisk konservering av animaliskt och vegetabiliskt protein) och den motsvaras av en kraftig satsning, speciellt i Frankrike, där "Salén Interdevelop France" söker sälja idén av denna energisparande metods användning för ensilering av olika grödor.

Ett annat "långskäggigt" projekt utgör Cebeton, väggmaterialet av polyesterbetong, där SIDAB lyckats erhålla världsrättigheterna. Det gäller nu att göra något av denna svenska teknik. Licensförhandlingar pågår om tillverkning i Österrike. Detta är en typ av verksamhet — förmedling av internationella licensprojekt — som SIDAB alltmer ägnar sig åt.

Av färskare idéer kan nämnas en steglös remväxellåda för fordon (med momentoptimering utan servo) och EON, en amerikansk syntetolja som synes ge bil- och fartygsmotorer en ljusare framtid genom exceptionella smörjegenskaper.

Mängden och kvalitén på valda projekt ger verkligen SIDAB välfyllda dagar, och framtidstron är det inget fel på. ■

Salén & Wicander Teknikimport AB (SWT)

Salén & Wicander Teknikimport AB (SWT), som bildades för drygt ett år sedan i samband med att merparten av Salén & Wicanders agenturer samlades under en och samma hatt, importerar och försäljer i Sverige (och i vissa fall i hela Skandinavien) produkter från ungefär 25 olika företag i England, Tyskland, USA, Italien, Japan, Holland, Finland och Australien.

Företagets målsättning har av tradition varit att representera välrenommerade företag som tillverkar tekniskt kvalificerade produkter. Exempel härpå är bl.a. Rolls-Royce (flygmotorer för civila och militära flygplan, dieselmotorer), C. Plath (avancerade radiopejlar), Boeing Vertol, Kawasaki och Messerschmitt-Bölkow-Blohm (helikoptrar av olika typer).

Den tekniska expertis och det know-how som så byggts upp inom företaget har under åren tagits i anspråk för att expandera verksamheten till andra områden, där kanske den tekniska komplexiteten ej varit av samma omfattning men väl kraven på kvalitet och prestanda. Här kan nämnas Rubery Owen-Rockwell tunga släpvnagsaxlar jämte en rad närliggande produkter för trailerindustrin samt ett omfattande sortiment av specialsvetsmaterial för reparationssvetsning jämte slit- och hårdbeläggning.

Produktsortimentet är mycket diversifierat, vilket kräver medarbetare med god teknisk utbildning. Detta möjliggör aktiviteter inom vitt skilda fält, vilket innebär en viss riskspridning samt rika tillfällen att finna nya intressanta produkter att komplettera programmet med.

Nedan återfinns några av SWT:s viktigaste produkter.

Axlar till släpvnagnar
Borstar till sopmaskiner för flygfält
Brandsläcknings- och brandvarnings-system

Bromsband
Containerhörnor
Containerlås
Dieselmotorer
Explosion supression-utrustning
Flygmotorer — civila och militära
Helikoptrar
Kolfibermaterial
Kompressorer för pulver- och bulkfordon
Lödmaterial
Momentförstärkare — upp till 3000 kpm
Propelleraggregat
Pumpar för tankbilar
Radiopejlar — marina såväl som landbaserade
Skottsäkra västar, hjälmar och glas
Svetsmaterial
Termokontakter
Termostater
Temperaturstyrningsutrustningar
Verktygssystem
Vändskivor för lastbilar ■

Salén Trading Corp (ST)

Salén Trading Corp (ST) hette förtut Götaverken Japan och tillkom i början av 1960-talet för att ge service på Götaverken-motorerna, som idag finns i ca 600 fartyg. Som ett komplement till serviceaktiviteterna har under en längre tid en del marina agenturer funnits, främst från svenska huvudmän.

Förutom att den marina prägel kvarstår efter S&W:s övertagande 1972 har även aktiviteterna inriktats på import, licensiering och produktionskontroll av en mängd andra produktkategorier. T.ex. spelade ST en viktig roll då SIDAB placerade sitt hydraulmotorprojekt hos Komatsu Ltd i Japan.

ST:s kontor har även utvecklats till att bli något av ett centrum för Salén-koncernens samlade engagemang i Japan. Sälunda finns där Salén Reefer Services Japan, Electrolux Götaverken Global Ship-services (EGGS) och Cargolux Tokyo-kontor.

Självfallet har S&W-gruppens marina produktprogram successivt överflyttats till ST som från och med årsskiftet ansvarar för försäljningen i Japan av Gunclean, Salwico, Neptumatic reningsverk samt oljehaltmätaren. Diskussioner pågår också med Gadelius för att på lämpligt sätt marknadsföra Siwertell ship-unloaders i Japan.

ST:s engagemang i Hägglund & Salén Inc. kommer att upphöra från årsskiftet då den andra delägaren, Hägglund & Söner AB, utnyttjar en option om att överta ST:s aktier och därmed bildar ett helägt dotterbolag i Japan. Inkomster kommer dock att inflyta till och med 1977. ■

Den 29 augusti togs första spadtaget till en ny Toyota-anläggning i Lunda industriområde 15 km nordväst om Stockholms City, nära E4 och E18 och med c:a 7 minuters bussväg till pendeltåg eller tunnelbana. I mitten av 1976 beräknas inflyttningen kunna ske.

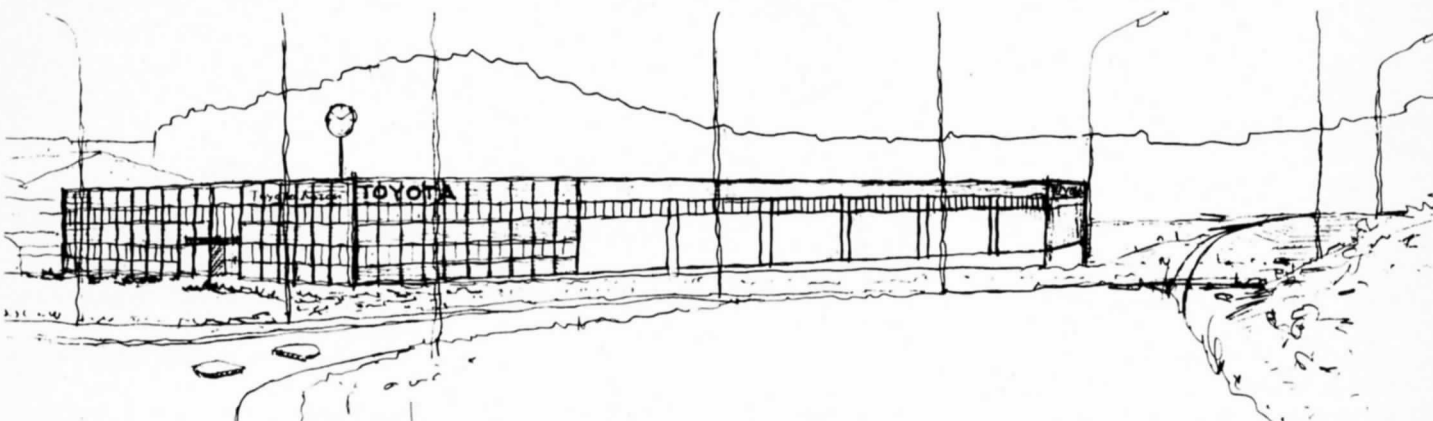
Fastigheten kommer att inrymma allt som erfordras för en modern och effektiv bilimport. Det blir rymliga kontorslokaler, utrymme för serviceskola och specialverkstad samt ett stort och ändamålsenligt utrymme för lagring och hantering av reservdelar. Anläggningen får eget stickspår med lastkaj.

För personalens trevnad blir det väl sorjt med trivsamma rastlokaler, motionsrum med bastu etc. Personalen blir till att börja med c:a 55 personer.



Toyota Autoimport AB:s (TAAB) ledning presenterar Toyota Center Sweden för Toyota Återförsäljarför-
eningens styrelse (TÅF). Från vänster:
Erich Pott, Norrköping, ordförande TÅF,

Peter Wieslander, VD TAAB, Ingemar Falgard, vVD TAAB, Stig Johansson, v. ordf. TÅF och Bo Bruswitz, VD Wiklunds.



Skiss över Toyota Center: 1.100 m² kontorsyta i två plan samt 6.500 m² lageryta.

Från 700 till 7.000 på 7 år

Salén & Wicander överförde den 1 januari 1974 importen av Toyotabilarna till ett nybildat dotterbolag, Toyota Autoimport AB (TAAB). Bildandet av Toyota Autoimport AB markerade Toyotas definitiva etablering i Sverige.

Salén & Wicander hade tidigare representationen i Sverige för Rolls-Royce och Alfa-Romeo. Denna verksamhet fordrade endast en mindre organisation. När Toyota Motor Co i Japan år 1968 erbjöd Salén & Wicander sitt omfattande bilprogram måste företagets bildivision snabbt byggas ut. Första året registrerades 727 Toyota i Sverige. Efterfrågan på pålitliga och driftsäkra japanska bilar ökade mer och mer och 1974 registrerades 6.194 Toyotabilar. I år kommer drygt 7.000 Toyota att säljas i Sverige. Toyota har blivit en mycket attraktiv agentur för landets bilåterförsäljare. Sedan 1968 uppvisar Toyota i Sverige en genomsnittlig årlig försäljningsökning av 55%.

Toyota är Japans största biltillverkare och den 3:e i världen. I Sverige har Toyota nyligen passerat Peugeot och ligger på 9:e plats.

Toyota Corolla har blivit "best-seller" över hela världen och är nu världsetta med 677.455 tillverkade exemplar under 1974. Toyota Corona blev världsnia 1974.

Stor omsorg har lagts ner på att bygga ut ett seriöst och rikstäckande återförsäljar- och servicenät i Sverige. Idag finns 100-talet återförsäljare, alla med auktoriserad service.

Svensk Bilprovning om Toyota

En av anledningarna till Toyotas framgångar är bilarnas pålitlighet. Svensk Bilprovningens statistik, sammanställd i boken "Bilens svaga punkter", är en glädjande läsning för alla som äger en Toyota. Statistiken visar att Toyota är ett av de mest problemfria märkena. Detta kan tas som bevis för två saker: att Toyota är en pålitlig bil och att Toyotas verkstäder är pålitliga verkstäder. Toyota har nu c:a 100 återförsäljare i Sverige, alla med auktoriserad service.

Wicklunds — Europas största Toyota-återförsäljare

AB A. Wiklund har sedan 1969 ansvaret för försäljning och service av Toyota i Stockholms-området och i Södertälje. Företaget har 100 anställda. Med en försäljning 1974 av 1.100 nya Toyota och 1.600 begagnade bilar är Wiklunds ledande bland Sveriges ca 100 Toyota-återförsäljare och även störst i Europa.

Under 1974 flyttade Wiklunds på Söder in i nya lokaler och har därigenom kraftigt ökat sina resurser på såväl försäljnings- som servicesidan.

Wicklunds säljer nya Toyota-bilar i Stockholm på Ringvägen 11 och Strandvägen 1 samt i Södertälje på Bangatan 8. Begagnade bilhandeln är koncentrerad till Ringvägen 11 i Stockholm och i Södertälje till Bangatan 8. Toyota-service erbjuds på Lundagatan 19, Lidingövägen 75 samt i samarbete med Esso i Täby och i Spånga. I Södertälje är adressen Villagatan 2.



Cargolux — Europas största flygfraktcharterbolag

Sedan starten för fem år sedan har Cargolux Airlines International S.A. upplevt en glädjande tillväxt. Man började med ett plan som flög udda charterflygningar. Idag

- Opereras 4 st CL-44 och 2 st DC8-63F över hela världen.
- Sysselsätts 320 personer i Luxemburg plus ytterligare ett 20-tal i Fjärran Östern.
- Omsättes \$ 38 milj (1975).
- Produceras 235 milj tonkm (1975).

Cargolux bildades alltså 1970 av Saléns, Loftleidir Icelandic Airlines och luxemburgska intressen inkluderande Luxair. Orsaken att baseringen blev Luxemburg var främst att Luxemburg, beläget mitt i Europa, är en idealisk plats som distributionscentrum för gods till och från en stor del av EG-länderna, men även att det är Loftleidirs huvudbas i Europa. Verkställande direktör för Cargolux är Einar Olafsson, försäljningschef Robert Arendal och teknisk chef Gunnar Björvinsson. Cargolux personal uppgår till 320, varav 75 är flygande och 115 mekaniker och har en mycket internationell sammansättning där inte mindre än 29 nationaliteter är representerade.

Hos Salén & Wicander är Sten Grotenfelt ansvarig för det alltmer expanderande flygfraktengagemanget.

De av Cargolux opererade CL-44:orna är hyrda av Saléns och Loftleidir och skall övertas av Cargolux under 1976. De två DC8:orna är också inhyrda, men i dagarna har avtal träffats om hyresköp av en DC8-63F för att ersätta en av de hyrda. CL-44 är som bekant ett fyrmotorigt turbopropflygplan med 27 tons lastkapacitet och DC8-63F ett fyrmotorigt jetflygplan med 45 tons lastkapacitet.

Trafiken består dels av full charter över hela världen och dels till övervägande del av split-charter på ett antal destinationer.

Kängurus i lasten

Full charter, vilket innebär att man transporterar gods från *en* avsändare till *en* mottagare, kan gälla allt ifrån en djurtransport som t.ex. kängurus från Australien till Afrika till en transport av Lutherhjälps gods från Stockholm till Hanoi. De varierande lasttyperna ger täckning för Cargolux reklamslogan "YOU NAME IT WE FLY IT".

Splitcharter innebär att man transporterar gods från *flera* avsändare till *flera* mottagare. Cargolux nuvarande split-charter-verksamhet har sin tyngdpunkt på Fjärran Östern och där dominerar Hong Kong. Under det senaste året har en markant ökning också skett av trafiken på destinationer i Mellan-Östern och Afrika. Namn såsom Abu Dhabi, Baghdad, Dubai och Jeddah i Mellan-Östern och Lagos, Libreville, Lubumbashi och Lusaka i Afrika blir allt vanligare i positionsrapporterna.

Ny hangar

Under våren 1975 har en hangar på 6.800 m² med plats för 2 st DC8-63 färdigställt och där sköts översyn av Cargolux flygplan och görs en del arbete för andra flygbolag, huvudsakligen Loftleidir. Bredvid hangaren pågår byggandet av en lastterminal med i stort sett samma yta som hangaren. Lastterminalen skall

fungera som distributionscenter för det gods som Cargolux transporterar över Luxemburg och möjlighet skall finnas även för kyllagring av ömtåliga färskvaror, ett godsslag som väntas öka när möjligheterna att hantera dessa varor förbättras.

I Cargolux närmaste framtidsplaner ingår att konsolidera verksamheten i Luxemburg för att där bygga upp ett distributionscentrum för Central-Europa. Vidare avser man utöka trafiken på Mellan-Östern och Afrika samt att försöka utveckla split-chartertrafik på Sydamerika.

Målsättningen inom flygfrakten är att med Saléngruppens kombinerade kunskaper och resurser dels bygga upp ett "flygrederi" och dels söka etablering i andra delar av världen för att kunna bevaka vår andel av de transporter som kan komma att föras över från fartyg till flyg. Detta kräver engagemang av den typ vi har i Luxemburg med lokala partners på ett flertal platser samt en expanderande flygrederiverksamhet med såväl större som modernare fraktflygplan och slutligen ett deltagande i fraktflyglansutvecklingen (bl.a. Husky).

Optimism inför framtiden

Etablering i Sverige av ett bolag med inriktning enbart på flygfrakt har hittills omöjliggjorts av de svenska (skandinaviska) bestämmelser som reglerar flygföretags rätt att frakta gods. Sker en modifiering av dessa bestämmelser, innebärande bl.a. tillstånd till splitcharter, kommer vi med intresse att undersöka möjligheten att starta ett flygfraktcharterbolag i Sverige och därmed erbjuda den svenska industrin ett nytt transportalternativ.

Resultatet av vårt engagemang inom flygfrakt har hittills varit mycket tillfredsställande och det finns anledning tro att den gynnsamma utvecklingen inom denna verksamhetsgren skall fortsätta.

Utvecklingen 1970-1975

År	Oms Milj\$	Milj tonkm.	Flyg tim.	Antal plan 31/12	
				CL-44	DC 8
1970	3	18	2.250	1	—
1971	5	46	5.490	3	—
1972	9	96	10.530	5	—
1973	15	146	14.710	5	1
1974	25	198	16.470	5	2
1975*	38	235	18.310	4	2

* Beräknat

Box 140 18
S-104 40 Stockholm
Tel. 08-63 55 60

Ansvarig utg. Sven H. Salén
Redaktör Gösta Ekeström

Produktion LYCKE & LUND, Sthlm

Person-nytt

Till vice verkställande direktör i Salén Reefer Services AB har utnämnts direktören i bolaget, *Mats Ruhne*.



Mats Ruhne

Dödsfall

Efter en längre tids sjukdom avled natten till den 24 oktober jur.kand. *Pehr-Henrik Wikander*, Lidingö. Den bortgångne var under åren 1946–1970 verksam i Svenska Ostafrika Linjen och Brodinrederierna samt från 1971 i Salénrederiernas torrlastrederi.



Pehr-Henrik Wikander

Saléns Båtklubb

Saléns Båtklubb inbjuder alla sina medlemmar till höstfest på Wasavarvets restaurang den 17 november kl. 18. Förutom middag blir det visning av filmer och foton från den gångna säsongens seglingar. Det blir även visning av ett par äldre seglarfilmer – en från America's Cupseglingen 1937 (sista året man seglade med R-yachter), den andra från Jorden-Runt-seglingen 1973. Båda filmerna är i färg och vardera är ca 30 minuter lång. Varje klubbmedlem kan ta en gäst med sig.

Under kvällen kommer det även att redogöras för planerna för 1976 års säsong. Klubben vill i sammanhanget påminna om att alla som vill hyra båt nästa sommar, måste visa upp förarbevis eller motsvarande. Den som inte är kvalificerad tillrådes att anmäla sig till någon navigationskurs omgående.

Anmälan till SBK:s höstfest skall göras till Stefan Ryott, Salénrederiernas informationsavdelning, senast den 12 november. Anmälan är bindande. ■

Lidingöloppet

Bland totalt 4.244 startande i årets Lidingölopp återfanns sju salénare. Veteranen Valter Axelsson belade en hedersam 242:a plats på den 16 km långa banan och i seniorklassen överraskade Rolf Hedlund från SRS genom att klara de 30 kilometrarna med platssiffra 1.248 och tiden 2.25.29. Efter honom följde Birger Simonsson (1.592), Allan Lundberg (3.585), Stig Svensson (3.763), Bill Nilsson (3.866) och Sven Söderberg (4.048).

Rån på Cornish Wasa

Kapten R. Reay, befälhavare på Cornish Wasa, som går i chartertrafik för Saléns, hade svårt tro sina ögon, då han vaknade vid 2-tiden på natten till den 15 oktober, när fartyget låg i Port Canaveral nära Miami, Florida. Två mindre vänligt sinnade män hade trängt in i hans hytt. Han blev slagen i ansiktet och tvingades att ligga ner, medan han bands till händer och fötter. Under hot tvingades han lämna ifrån sig nyckeln till kassaskåpet, som tömdes på innehållet, enligt tillgängliga uppgifter ca 17.000 dollar. Sedan blev befälhavaren inkastad i badrummet och varnad att ej yttra ett ord, då en bomb hade placerats ombord. Efter ca 10 minuter lyckades han dock frigöra en hand som möjliggjorde ett telefonsamtal till maskinchefen och ekonomiföreståndaren, vilka i sin tur rapporterade händelsen till polisen, som utreder det inträffade.



Rolf Hedlund på väg mot mål