

Salén-Nytt

Nr 8 Dec. 1975 — Årg 8



VD har ordet:

Vi befinner oss nu i botten på en ovanligt besvärlig lågkonjunktur. Världshandeln har minskat och arbetslösheten är hög i de industrialiserade länderna. Det såg länge ut som om Sverige skulle klara sig lindrigt undan men tyvärr har vi drabbats av en hemmagjord kostnadsspiral som tvingat löner och priser i höjden och radikalt förändrat vår internationella konkurrenskraft.

Det förefaller mig som om på senare tid en allmän tillnyktring har skett inom alla läger i vårt samhälle. Vi får hoppas att det faktum att det är valår nästa år inte skall förhindra den återhållsamhet som vi så väl behöver idag.

Det är givet att koncernen har drabbats av såväl den internationella lågkonjunkturen som de snabba kostnadsstegringarna i Sverige. Trots alla problem tycker jag att vi kan vara nöjda med vår verksamhet under 1975, som gett ett efter omständigheterna tillfredsställande resultat. Jag vet att det har varit ett hårt år för många som med en helhjärtad insats velat göra det bästa av en dålig marknad eller en pressad kostnadssituation.

Vi kan inte med någon större förväntan se fram emot 1976, som enligt alla tecken kommer att bli ett magert år. Stora arbetsinsatser samt ett effektivt och ekonomiskt utnyttjande av våra resurser kommer att krävas av oss alla för att vi ska klara ytterligare ett problemfyllt år på ett hyfsat sätt.

Personligen tror jag detta är möjligt med tanke på den erfarenhet och det kunnande som finns i koncernen.

Jag begagnar mig av detta tillfälle att tacka Er alla för goda insatser 1975 och önskar Er

God Jul och Gott Nytt År

Sven Salén

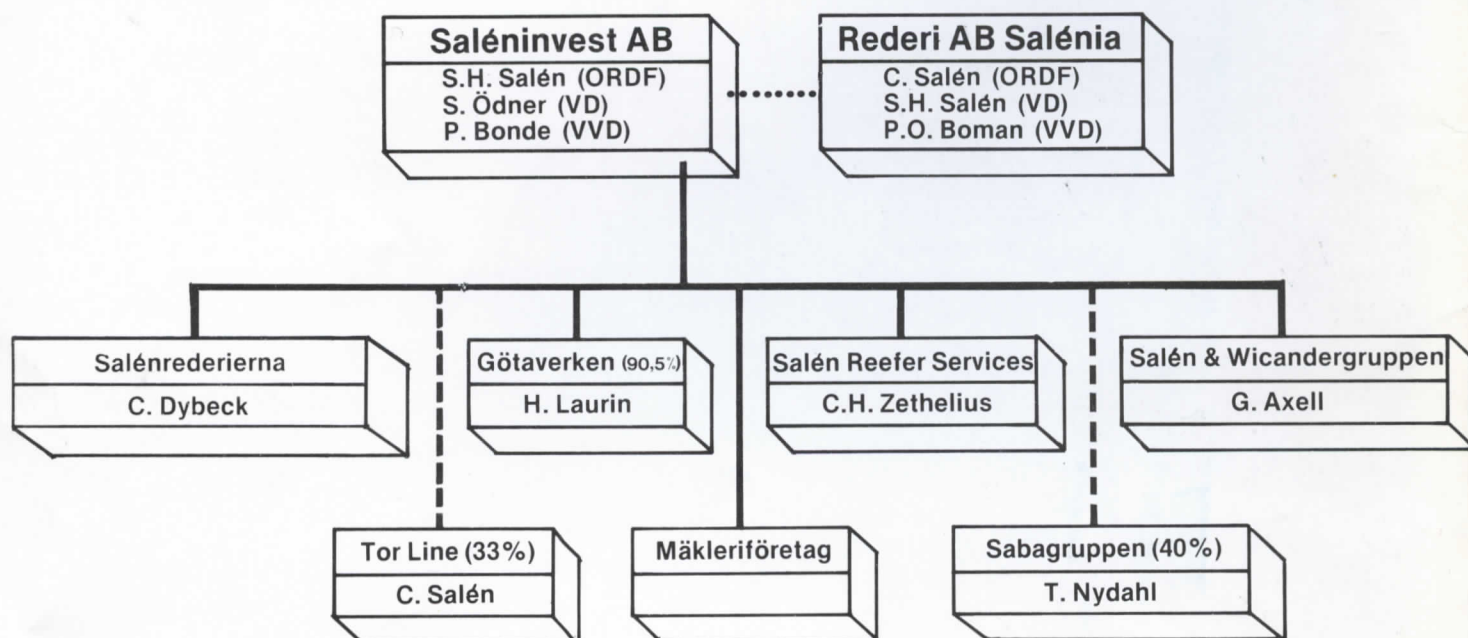
Saléngruppen

I anslutning till att Salénrederierna AB den 1 juli i år ändrade sitt namn till Saléninvest AB skedde en del övriga förändringar i Saléngruppens struktur och organisation. Exempelvis samordnades all rederiverksamhet, med undantag för Salén Reefer Services och Tor Line, under Salénrederierna AB.

Namnförändringen annonserades i dags- och fackpress och i Salén-Nytt (nr 4/75) lämnade vi en ganska ingående redogörelse för förändringarnas omfattning och innebörd. För åtskilliga tycks dock Saléngruppens utseende fortfarande vara oklart.

Bl. a. har det visat sig, att många som köpte aktier i Salénrederierna AB inte känner till att de nu i själva verket är aktieägare i Saléninvest, vilket alltså blev en följd av namnbytet.

Detta ger oss anledning att här nedan återge Saléngruppens nuvarande struktur.



Den vackra vinterbilden på omslagets första sida togs av Per-Olow, när Arctic Wasa lastade malm i Luleå.

Oxen Större börjar resa sig ur gropen

Saléns nya kontorshus bakom NK i Stockholm börjar efter hand att lämna ritbordsstadiet och övergå i konkreta åtgärder i den sista av Stockholms stora gropar, den som i alla bygghandlingar går under namnet Oxen Större. I oktober gjöts de första grundsulorna, på vilka huspelarna skall vila, och därefter har bl.a. en del stomkonstruktioner rests. Om allt går som beräknat, skall huset stå helt färdigt sommaren 1978, men redan ett halvår innan, vid årsskiftet 77/78, kommer den del av huset, som skall disponeras av Saléns, att vara klar för inflyttning. För egna kontorsbehov kommer Saléns att behöva cirka 40 % av den 38.000 m² stora våningsytan. Återstående 60 % kommer att hyras ut till olika utomstående företag.

Kvarteret Oxen Större är mycket välbeläget i förhållande till det kollektiva trafiknätet i Stockholm; således ligger det inom nära gångavstånd till T-baneuppgångarna vid Birger Jarlsgatan, Sveavägen och Sergels Torg. Jakobsbergsgatan, som begränsar kvarteret mot norr, är avsedd att utgöra ett öst-västligt huvudgångstråk i stadsdelen och fastigheten kan angöras med bil antingen vid Norrlandsgatan eller vid Regeringsgatan.

Den stadsplan som fastställts för Oxen Större medger en byggnadsrätt om 38.000 m² våningsyta. Vidare begränsas byggnadsrätten i höjddel. Vissa allmänna trafikområden inkräktar på fastigheten, således skall indragen gångbana anläggas utmed Regeringsgatan och Norrlandsgatan, ett gångstråk ledas genom västra delen av kvarteret från Mästersamuelsgatan till Jakobsbergsgatan samt ett gångstråk läggas parallellt med och utmed Mästersamuelsgatan. En gren av den så kallade Klaratunneln, en tunnel reserverad för biltrafik, passerar genom fastigheten och mynnar vid Mästersamuelsgatan. Plats för trapp-, hiss- och rulltrappsanläggningar skall finnas i sydvästra och sydöstra kvartershörnen.

3 + 7 våningar

Kvarteret innehåller en nivåskillnad från Norrlandsgatan upp till Regeringsgatan motsvarande två höga våningar. Denna nivå tas upp av två basvåningar som tillsammans med ytterligare en källarvåning bildar en sockel för ett mer renodlat kontorshus i sju våningar. Kontorshuset är utformat med en sammanhängande rygg utmed Jakobsbergsgatan och med fyra flyglar mot söder. En flygel är förlagd utmed vardera Regeringsgatan och Norrlandsgatan. Tillsammans med två mellanliggande flyglar bildas tre gårdar med översta basvåningens tak som gårdsyta.

Genom flyglarnas L-formade avslutning mot söder blir gårdarna klart markerade som rum, men ändå tillräckligt öppna för solljuset. Gårdarna skall utgöra gröna oaser i kvarteret med träd, buskar och blommor. De ligger ca en meter förhöjda i förhållande till det allmänna gångsträket utmed Mästersamuelsgatan. Kontorshuset avslutas upptill med våningsvisa avtrappningar.

Biltunnel

Biltunneln ansluter till fastigheten från Regeringsgatssidan och bryter igenom samtliga tre basvåningar utmed Jakobsbergsgatan till och med ungefär halva kvarterets längd, varefter tunneln svänger av mot Mästersamuelsgatan. Den nedersta källarvåningen går delvis in under den krökta delen av biltunneln, varigenom den i motsats till de två övre basvåningarna ej delas av i två helt separerade delar.

Huvudentré från Norrlandsgatan

Genom byggnadens hela höjd löper fyra kommunikationstorn, innehållande hissar samt trappor och placerade där

flyglarna möter den sammanhängande byggnadsdelen utmed Jakobsbergsgatan. I plan 4, d.v.s. Regeringsgatans nivå och första kontorsplanet, sammanbindes tre av kommunikationstornen med en bred gång, som samtidigt utgör förmedlande länk mellan entrén från Norrlandsgatan (2 tr ner) och entrén från Jakobsbergsgatan.

Personentréer till de delar av fastigheten, som vid inflyttningen disponeras av Saléns, är planerade dels från Norrlandsgatan och dels från Jakobsbergsgatan. Entrén från Norrlandsgatan utgör huvudentré till Salén-delen. Från denna entré nås två av kommunikationstornen i entréplanet.

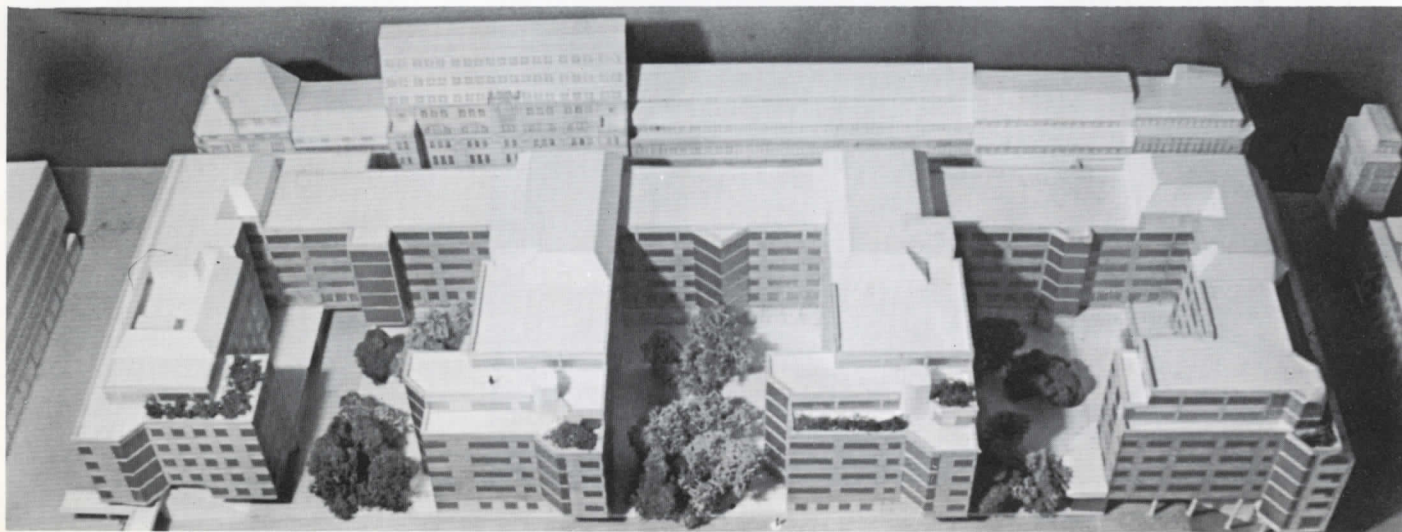
Smårumskontor – storum

Byggnaden är planerad för smårumskontor med möjlighet att var som helst inrätta större storum (ej kontorslandskap). Detta möjliggöres bl.a. genom den något större våningshöjden i kontorsvåningarna än vad som är normalt – 3,2 m i stället för 3,0 m. Plan 5–10 är avsedda enbart för kontorslokaler.

Forts. nästa sida



Modeller i skala 1:200 har framtagits av Saléns nya kontorshus. Stora bilden visar hela kvarteret så som det kommer att se ut i färdigt skick. På den mindre bilden ses kvarterets södra sida med de fyra flyglarna. Fotot är taget från hörnet Regeringsgatan/Mäster Samuelsgatan.



645 Volvo med Snow Flake



Inalles tre fartyg, som går i trafik för Salén Reefer Services, har på sistone tagit in ansemliga laster av Volvo-bilar i Göteborg för lossning i USA. Ett av dessa, Snow Flake, lastade den 24 och 25 november inte mindre än 645 bilar där. Lastningen skedde med två bilar i varje sling och gick snabbt och helt friktionsfritt med bilarna väl stuvade i kyl-

rummen. På middagen den 25:e avgick Snow Flake med destination Freeport, Texas, där hela lasten lossades en dryg vecka senare.

Tyvärr var vädret inte det bästa för fotografering under lastningen, men vi hoppas att bilden ändå ger en viss uppfattning av hur bilarna togs ombord. ■

Rysk bark får ny rigg på Götaverken

Götaverken Cityvarvet har fått en ovanlig gäst – en tremastad bark. Hennes namn är Tavaritch och som namnet antyder är det ett ryskt fartyg.

Anledningen till besöket är att barken skall få ny rigg i stål samt en översyn av skrovet, däck och inredning. Hela segelutrustningen skall också bytas ut. Ett helt nytt segelställ för 27 segel skall sys upp. De 27 seglen är på sammanlagt 2 000 kvadratmeter.

I tre månader skall Tavaritch ligga vid Cityvarvet. Hon är på 1 392 bruttoton och byggdes i Tyskland 1933 och hette då Horst Wessel. Hon är ett av 20 seglande skolfartyg som finns i Sovjet. Tavaritch vann förra året en internationell tävling för segelfartyg, Tall ship race. ■

Forts. Oxen Större

Plan 4, vilket ligger i nivå med Regeringsgatan och gårdarna, innehåller närmast Regeringsgatan lokaler avsedda för butiker. Dessa är avskurna från plan 4 i övrigt av ett allmänt gångstråk som passerar tvärs genom kvarteret från Mästersamuelsgatan till Jakobsbergsgatan. Möjlighet att anordna butiker finns även en bit in utmed Jakobsbergsgatan.

Utmed gårdarna i den sammanhängande delen av plan 4 är den huvudkorridor förlagd som sammanbinder huvudtrapphusen med entréerna. Utmed denna kommunikationsgång förlägges den interna kontorsservicen. De två mellersta flyglarna innehåller här kontorslokaler.

Den flygel som är närmast Norrlandsgatan innehåller kontor, gäst matsalar, läs-

rum och ett kafé anslutet till matsalen i plan 3 genom en stor ljusöppning. I östra delen av huvudkorridoren mynnar en trappa som från huvudentrén på plan 2 i Norrlandsgatan fördelar gångtrafiken in i byggnaden till kontorslokalerna.

På plan 3 ligger mot Norrlandsgatan—Jakobsbergsgatan lokaler för intern kursverksamhet. Innanför utbildningslokalerna finns städcentral och teletekniska utrymmen. I övrigt upptages våningsplanet fram till biltunneln huvudsakligen av lunchrum med köksutrymmen. Lunchrummet ligger mot Norrlandsgatan och står i kontakt med plan 4 och den östra planterade gården via det tidigare nämnda ljusschaktet.

I det utrymme som bildas i plan 2 och 3 söder och väster om biltunneln finns motionslokaler och ett höglager, som upptar båda våningarnas fulla höjd. Lagret nås med trucktrafik från västra lastplatsens kajplan via en körramp.

Närmast Regeringsgatan innehåller plan 3 lokaler lämpade till förråd för butikerna ovanför.

I anslutning till husets huvudentré vid Norrlandsgatan finns en hörsal för ca 125 personer samt reception och utställningsutrymmen.

Plan 1 upptas till något mer än halva ytan av garage med plats för ca 170 bilar. ■



Så här såg det ut i "gropen" sista dagarna i november

Saléns energiverksamhet till Salén & Wicander

Saléngruppen har under de senaste åren satsat i betydande omfattning på energisektorn genom deltagande i oljeprospekteringar och investeringar i borrhigar. Som ett led i en förstärkning och vidareutveckling av denna sektor överförs nu förvaltningen av de nämnda verksamheterna från Rederi AB Salénias energiavdelning till ett nybildat bolag, Salén Energy AB, som samtidigt knyts till Salén & Wicandergruppen.

Det nya bolagets styrelse utgöres av Sven H. Salén, ordf., Göran Axell, VD, och Per Welin med Lennart Båveryd och Rainer Moberg som suppleanter. Salén Energy AB blir moderbolag till Salénia Offshore Drilling Co., AB, som samtidigt ändrar namn till Salén Offshore Drilling Co AB. Sistnämnda bolags styrelse utgöres av Göran Axell, ordf., Rainer Moberg, VD, och Sven H. Salén med Robert Cunningham, Houston, som suppleant. Robert Cunningham är även operations vice president för bolagets filial i Houston som när-

most övervakar två plattformar av jack-up-typ, vilka är under uppförande i Beaumont, Texas, och Singapore.

Till Salén Energy AB överförs den personal som hittills handlagt dessa frågor inom Rederi AB Salénias energiavdelning. Ansvarig för sektorn borrhigar blir sålunda Rainer Moberg med Ove Englund som teknisk medhjälpare. Ansvarig för sektorn oljeprospektering blir Lennart Båveryd. Företagets bokföring handhas av Michael Ehrling och sekreterare är Aina Eriksson.

Verksamheten i Salén Energy AB och Salén Offshore Drilling Co. AB bedrivs fr. o. m. den 1/12 under adress Vretenvägen 4, Solna, Fack, 172 03 Sundbyberg, telefon 08/98 06 80, telex 19054.

Houstonfilialens adress är: Salén Offshore Drilling Co., 4544 Post Oak Place, Suite 378, Houston, Texas 77027, USA. Telefon (713) 626-1772 eller 1773, telex 775203.

Fartygs-TV

Genom Valfördråds försorg har nu ytterligare två bytescentraler för videokassetboxar öppnats, nämligen i Le Havre och Port Said. Dessutom finns möjligheter att byta videoboxar på följande 17 platser: Antwerpen, Cape Town, Cristobal, Dubai, Göteborg, Hamburg, Kobe, London, New York, New Orleans, Rotterdam, San Francisco, San Pedro, Singapore, Stockholm, Sydney, Yokohama.

Den senast utsända videoboxen innehåller följande program:

- | | |
|---|-----------------|
| Videobox nr 26 | nov 1975 |
| 1 TV1-teatern: Rågvakt (60) | |
| 2 Gary Engmans program 1 (50) | |
| 3-4 TV1-teatern: Kärleksföreställningen (2 delar 57 + 32 min) | |
| 5 Världens vapen 2 (50) | |
| 6 24-timmars regattan (29) | |
| Pratmakarna 2 (26) | |
| 7 Kinesiska akrobater 1 (50) | |
| 8 TV-film: Myglaren - Del 1 (57, s/v) | |
| 9 Myglaren - Del 2 (27 s/v) | |
| Den glömda kanalen (18) | |
| 10 Nygammalt 2 (59) | |

Från lyxtrafik till fårfart

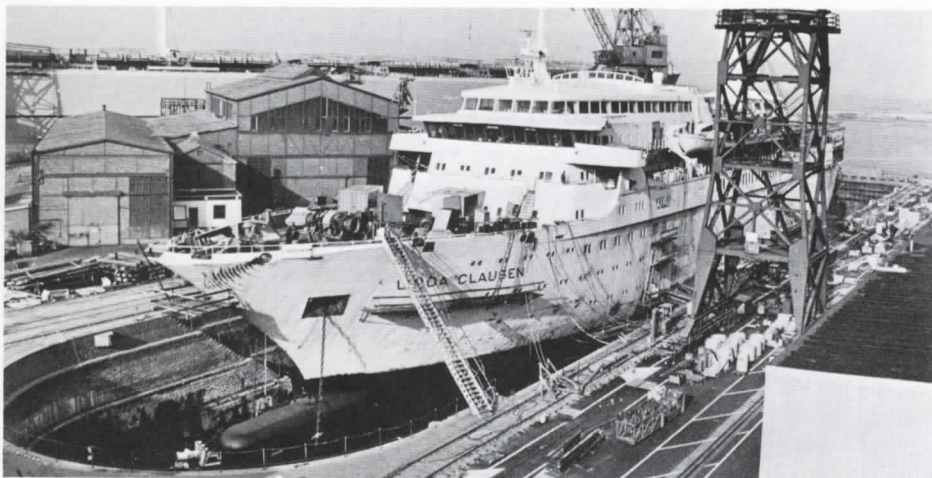
På Götaverken Öresundsvarvets reparationsavdelning har man de senaste sju månaderna varit upptagen med en av de ovanligaste arbetsuppgifterna i varvets ärorika historia. Man har nämligen byggt om ett f.d. lyxfartyg i den högre klassen till högeffektivt färtransportfartyg, ett i sig tragiskt konststycke som har sin speciella bakgrund.

Fartyget det handlar om ägdes ursprungligen av Cunard Line, Southampton. Efter endast två år i trafik eldhärjades fartyget svårt och bogserades in till Key West, där det inom kort bjöds ut till försäljning. Fartyget köptes av den danske redaren Christian Clausen, som beslutade att bygga om det till färtransportfartyg.

Ett komplicerat och omfattande reparations- och ombyggnadsarbete har nu utförts på Öresundsvarvet. I början av december lämnade fartyget, som nu heter Linda Clausen, varvet med kapacitet att varje resa transportera inte mindre än 30 000 levande får.

Christian Clausen äger redan tidigare ett 15-tal fartyg, av vilka de flesta används för transporter av får mellan Australien och hamnar i Persiska viken. På den rutten skall även Linda Clausen sättas in. Omkring 15 dagar varar en sådan resa. Besättningen uppgår till 27 man. Dessutom kommer det att finnas ett 30-tal fårskötare och ett par veterinärer med på resorna.

Att fåren fraktas levande har religiösa motiv. Islam kräver att djuren slaktas enligt ritual. ■



Det blivande fårfartyget i Öresundsvarvets docka. Det tidigare lyxfartyget har tömts på sin exklusiva inredning, som nu ersatts med färräddar, automatisk utfodring och ett system för luft- och vattentillförsel till de 30.000 fyrbenta passagerarna.

Tor Scandinavia sjösatt

Den 4 november sjösattes Tor Britannias systerfartyg vid varvet i Lübeck. Det skedde utan några ceremonier – dop och festligheter sparas till leveransen i april. Men namnet kan vi avslöja. Det är *Tor Scandinavia*.

Valet av namn kanske kommer som en överraskning för många. Först låg Tor Hollandia närmast till – den som vann namnpristävlingen förra hösten (Gunnar Tegnberg, tekniska avd.) hade just föreslagit Tor Britannia och Tor Hollandia. Tävlingsens uppgift var ju att föreslå namn till båda fartygen.

Men företagsledningen var inte helt bunden att gå på juryns linje och stannade slutligen vid Tor Scandinavia.

Namnet avspeglar den ökande betydelse som Skandinavien har i marknadsföringen av passagerarfärjorna både i England och Holland. För dessa båda länder är namnet inte bara bra, det är perfekt. Tor Lines engelska bolags alldeles nyttgivna broschyr heter "Scandinavia 76". Hollands motsvarighet kommer inom kort.

Fler passagerare

Tor Britannia och Tor Scandinavia är systerfartyg. Mått och prestanda är ident-

iska. Men Tor Scandinavia utrustas direkt för att kunna ta 1.416 passagerare i bädd. Tor Britannia hade från början kapaciteten 1.234 passagerarbäddar men byggs successivt ut under vintern så att de båda färjorna får samma kapacitet för att kunna möta högsäsongernas stora efterfrågan.

Ökningen blir möjlig genom att somliga tvåbäddshytter redan från början kommer att kunna rymma fyra personer. Alla som varit ombord har sett att även tvåbäddshytterna har läsbara förvaringsboxar för 4 passagerare. En väsentlig fördel med ombyggnaden är att även barnfamiljer kan få hytter med fönster – det är för närvarande omöjligt.

Tvillingar – men inte inombords

Vad som skiljer de båda fartygen åt är huvudsakligen inredningsdetaljer, kvaliteter, färger på mattor, möbelytter, gardiner samt den konstnärliga utsmyckningen. Konstnärerna som arbetar med den sidan är nya utom i ett fall. Skulptören Axel Olsson som gjort de fina bronsfigurerna "Det unga folket" i restaurangen på Tor Britannia gör en relief på samma tema i akte trapphallen i Tor Scandinavia.

När Tor Britannia levererades väckte hon uppmärksamhet genom att besättningens hytter låg på däck 8, det däck som i en traditionell passagerarfärja skulle ha sparats för lyxhytter. Rederiets politik, att de som bor längst ombord – besättningen – också bör bo bäst var ett beslut som redan fått efterföljd i andra nordiska nybyggen. Men passagerarna bor väl så bra. Alla passagerarhytter i dessa båda färjor håller samma klass, dvs alla har separat toalett och dusch. Dessutom finns ett begränsat antal hytter som är speciellt anpassade för handikappade passagerare.

Under hösten 1975 har fredagsseglingen till Amsterdam med återkomst söndag blivit en populär weekendkryssning. När Tor Scandinavia sätts i trafik blir det också en weekendkryssning till England med avgång lördag em och återkomst måndag em. Överfartstiden till Felixstowe skärs ned med en halvtimme till 23,5 timmar, vilket innebär att man kan komma från Göteborg till London city på 27 timmar. ■

Tor Hollandia såld till Kreta

I Salén-Nytt 5/75 omnämndes att Tor Hollandia hade sålts till ett saudiarabiskt bolag för att sättas in i trafik mellan Suez och Jeddah. Trafiken skulle starta i månadsskiftet oktober/november. Nu har emellertid oförutsedda förseningar av projektet inträffat och det är för dagen inte möjligt att säga om och när det kommer att genomföras. Tor Line har en 50-procentig andel i den planerade verksamheten.

Robert Almström, som skulle ha tillträtt befattningen som VD för det saudiarabiska bolaget, har nu istället utsetts till chef för Saléns kontor i Singapore.

Tor Hollandia har i det uppkomna läget sålts till den grekiske redaren Minoikai Grammai i Candia, Kreta, och överlämnades den 21 november till den nye ägaren. Flaggskiftet skedde vid Götaverkens reparationsvarv. Fartyget skall gå i trafik mellan Pireus och Kreta under namnet Ariadne.

I sammanhanget kan nämnas, att Tor Anglia, som sålts till det italienska redariet Trans Tirreno Express, har återchartrats av Tor Line och går i sin vanliga trafik Göteborg–Immingham–Amsterdam. Trafiken kommer att upprätthållas

över vintern fram till april, då Tor Scandinavia levereras.

Tor Dania utchartrad

Tor Lines Ro/Ro-färja Tor Dania har chartrats ut till Maritime Transport Operator, Dusseldorf på 6 månader. Hon kommer att göra några resor på Arabiska viken med Göteborg som hemmahamn. Namnet byter hon under perioden till Bandar Abbas Express. Lastning och lossning i Göteborg sker i Tor-terminalen.

Tor Mercia och Tor Scandia, som gått i charter för Tor Line, har återlämnats till Triport och är senare sålda till Ignacio Messina, Genua.

Nike och Kratos går också f.n. för främmande redare. Kratos har chartrats av en östtysk befraktare fram till augusti 1976 och är sysselsatt i trafik mellan Östtyskland och Mellersta Östern. Nike har döpts om till Iranean Prosperity och går i trafik mellan USA och Arabiska viken fram till maj 1976. De båda fartygen ingår i Tor Line-flottan sedan Transatlantic inträdde som delägare.

Tor Nerlandia är utfraktad till Östtyskland och är sysselsatt i trafik Östtyskland–Mellersta Östern fram till februari 1976. ■



Tor Hollandia har bytt namn till Ariadne och lämnar här Götaverkens Reparation

Förmånliga resor med Tor Line

Under januari och i början av februari erbjuder Tor Line speciellt lockande resealternativ till London och Amsterdam för såväl Salénkoncernanställda (även pensionärer) som vänner och bekanta.

För vänner och bekanta — och oss själva

En nära veckolång resa till London kostar endast 252 kronor per person. Utresan sker på onsdagar från Göteborg med hemkomst påföljande tisdag från Felixstowe (nära London). Fyra nätter tillbringas i London med betalt hotellrum och frukost. Avresedagarna från Göteborg är den 7, 14, 21 och 28 januari samt 4 februari.

För alla

Väljer man att åka till Amsterdam över en week-end, kostar det 225 kronor och i det priset ingår hytt samt två middagar. Man kan åka den 9, 16, 23 och 30 januari samt 6 februari. Förutom en fin resa med nya, sköna Tor Britannia får man några timmar i Amsterdam för exempelvis

shopping eller besök på något av stadens många förmånliga konstmuseer.

För Salén-anställda

Salénkoncern-anställda kan åka till Amsterdam över en week-end för endast 65 kronor. Med sig får man ta en valfri resenär till samma pris. Då ingår inte mat ombord men däremot bussresa till och från Amsterdams centrum.

En koncernanställd plus en valfri medresenär (samt barn) kan som förut resa till England under lågsäsong för 50 kr tur och retur.

Den som funderar på att åka till London eller Amsterdam över julen får däremot betala ordinarie priser.

Alla bokningar av resor skall ske vid försäljningskontoren i Stockholm, Birger Jarlsgatan 6, eller i Göteborg, Hotellplatsen 2. Resan till Amsterdam för 225 kr kan vem som helst boka. Londonerbjudandet, som du alltså kan låta gå vidare till dina vänner och bekanta, måste bokas genom en Salén-anställd, som på något sätt måste styrka sin identitet för att komma i åtnjutande av de speciella förmånerna. ■

1976 års Toyota



En helt ny modell 1976 är Corolla 30 Coupé, bilen för finsmakaren.

1976 års modeller av Toyota är givetvis försedda med lagenligt avgasrena motorer. Bland övriga nyheter kan nämnas tygklädsel även i Corolla 20, förbättrat värmesystem, strålkastarregörare med högtrycksspolning m.m. Modellprogrammet är:

Corolla 20
Corolla 30
Corolla 30 Coupé (ny modell)
Corolla 30 Combi 2-d (ny modell)
Corolla 30 Combi 4-d
Corona
Corona Automat
Corona Combi ■

Brandövning till sjöss



Brandövningar anordnas regelbundet i alla våra fartyg. En sådan hölls nyligen ombord i Atlantic Wasa, när fartyget låg på redan till Port Elizabeth, och då var Maria Hall, fartygets populära telegrafist, framme med sin polaroidkamera och tog den här bilden, som visar mässuppasserskan Ann-Britt Carlsson som strålförare medan en del av den övriga besättningen intresserat ser på. Att Ann-Britt klarade uppgiften lika bra som sina manliga skeppskamrater är det väl ingen som tvivlar på! ■

Toyota-träff på Foresta

Toyota Autoimport har traditionsenligt avhållit sin årliga återförsäljarkonferens på Hotel Foresta, Lidingö. Därvid visades 1976 års modeller av Toyota och gästerna fick genomgå ett 8-timmars informationsprogram.

På kvällen gavs middag för återförsäljarna och för TAAB:s hela personal. Priser utdelades och Bosse Sundblads nya Toyota-sång sjöngs till ackompanjemang av blåscorpen "Korsdraget" från Stockholms Studentkår. Millesalens väggar och gästernas trumhinnor höll trots påfrestningarna.

Vid konferensen delade TAAB:s VD Peter Wieslander ut pris för bästa marknadstäckning till Anders Berglöf, Orsa. ■

Förmånspris för Salén-anställda på Toyota

Om du varit anställd minst sex månader inom Salénkoncernen, har du möjlighet att göra en verkligt bra bilaffär. Toyota Autoimport har nämligen ett speciellt förmånspris för koncernens personal — och det handlar om en rejäl prisreducering. Förmånserbjudandet gäller dock enbart vid köp av bil utan byte.

Bilarna kan du se hos närmaste återförsäljare. Gå in och presentera dig som salénanställd och be om en provtur!

Fraktmarknaden (25/11-75)

KYL

Alltsedan september har en gradvis förbättring av marknaden kunnat märkas och under oktober/november har full sysselsättning för fartygen kunnat erhållas. I början av november igångsatte vi också två av de upplagda fartygen och för närvarande ligger endast tre upplagda, vilka kommer att sättas igång under senare delen av december/början av januari.

Vi räknar med att även under december månad kunna uppnå full sysselsättning även om en viss nedgång i fraktnivån kan tänkas ske.

Under den gångna perioden har vissa kontrakt ingåtts för 1976. Således kan nämnas att vi har slutit ett avtal för veckolastningar av bananer från Ecuador till Antwerpen för en av våra stora kunder i Ecuador. Dessutom pågår för närvarande förhandlingar i Japan såväl som i Kina beträffande kontraktsförlängningar och vi utgår från att vi inom de närmaste dagarna kommer att teckna avtal.

Citrusäsongen i Marocko såväl som i Israel har nu startat och en hel del av tonnaget kommer att vara sysselsatt i denna trafik, vilket bör ge oss ett acceptabelt ekonomiskt resultat.

På grund av den dåliga marknaden under sommaren kommer vi självfallet ej att lyckas uppnå budgeterat resultat för 1975 men vi tror oss dock kunna redovisa ett positivt resultat vilket under rådande omständigheter får anses vara tillfredsställande.

Budgeteringsarbetet för 1976 är nu i full gång men det är ännu alltför tidigt att kunna förutse vilket resultat SRS kan uppnå särskilt med tanke på de relativt kraftiga höjningarna av dagskostnaderna under svensk flagg.

TANK

En distinkt brist på gripbar aktivitet inom alla lastningssektorer har varit kännetecknande under både oktober och november. Detta har resulterat i att man från Persiska viken på den öppna marknaden endast fraktat drygt 4 milj. ton i oktober och preliminärt ca 4,5 i november. Det har speciellt varit knappt om laster för fartyg större än 150 000 ton vilket medfört att det i Persiska viken samlats en fraktledig flotta på ca 6 milj. ton, varav 12 fartyg är större än 200 000 ton.

Persiska viken

Efterfrågan på stort tonnage har varit ytterst begränsad. Fraktnivån för VLCC har legat på WS 15 men har de senaste dagarna höjts till 17,5 och ett fartyg erhöles WS 18-1/4 för lastning i början av december. 100 000-tonnare har fått WS 25 medan 50 000-tonnare erhållit WS 60.

Medelhavet—Västafrika

Dessa lastningsområden har tilldragit sig det största intresset. Den senaste veckan har fraktats ca 1,3 milj. ton av vilket det mesta gått till USA. 90 000-tonnare har erhållit WS 42,5/45 och 50/60 000-tonnare omkring WS 65. En amerikansk befraktare tog en 230 000-tonnare till WS 25.

Karibiska Havet

Den amerikanska kustmarknaden är fortfarande svag och mycket få avslut rapporteras. 30 000-tonnare har fraktats till WS 80 och 50 000-tonnare fick WS 57-1/2.

Periodmarknaden

Exxon har tagit en 400 000-tonnare ägd av Sanko för 2 års timecharter till en frakt motsvarande WS 30 mot att Sanko som motprestation tagit två av Exxons 190 000-tonnare till WS 40 för samma period. Mobil har fraktat en 235 000-tonnare på ett års timecharter till \$ 0,50, motsvarande WS 30, samt en 260 000-tonnare för tre år till genomsnittsfrakten WS 32. Norska intressenter har fraktat ut en av sina Sanko-båtar på 85 000 ton till Exxon till \$ 1,25, som motsvarar WS 46.

TORRLAST

Marknaden för medelstort tonnage (15–30 000 tdw) har under höstmånaderna pendlat i prompta positioner och ligger för närvarande ca 20 % över fraktnivån sommaren 1975. Inseglingsnivån är emellertid fortfarande otillfredsställande och någon markant förbättring kan ej förväntas inom de närmaste månaderna, då kol och malmlagren i Europa och Japan är välfyllda. Med en accelererad konjunkturförbättring hoppas vi fortfarande på en tillfredsställande marknadsnivå under andra hälften av 1976.

Panmax-storleken får acceptera en fortsatt dålig inseglingsnivå och kan säkert ej påräkna någon förbättring förrän tidigast hösten 1976.

Tweendeck/linjemarknaden är fortfarande den mest lönsamma aktiviteten, även om bokningarna har varit på nedåtgående under hösten 1975. Tonnagetillgången balanseras genom överanhopningar av tonnage i framförallt Västafrika, Persiska viken och Röda Havet.

I anslutning till ovanstående överanhopning har Roll on/Roll off-fartygen blivit mycket populära och extremt höga t/c-rater har betalats för resor till ovanstående områden. Vår mäklariavdelning sysselsätts för närvarande till stor del med marknadsföring av sådant tonnage. ■

Atitlan såld

M/S Atitlan har sålts till Skanfil Shipping Agencies Inc, Manila. Leveransen till de nya ägarna skedde den 19 november,

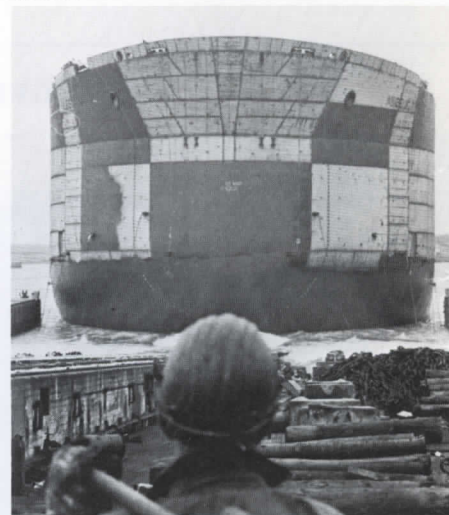


varefter fartyget levererades i långtidscharter till Salénrederierna och SRS. ■

Söndagsbarn

Vid Götaverken Öresundsvarvet sjösattes söndagen den 30 november 1975 ett OBO-fartyg på cirka 124 000 metriska ton för Clients of Diamantis Lemos, London.

På grund av oförmånliga väder- och vindförhållanden hade fartyget fått vänta på sjösättning några dagar. Vindstyrkan får vara högst 6 sekundmeter om vind- och strömförhållanden samverkar, annars 7–8. Vattenståndet får inte understiga normalvattenståndet med mer än högst 20 cm.



På bilden är det timmerman Bertil Nilsson, en av de fyra som utlöst bäddläsen, som efter väl förrättat värv begrundar sjösättningen. Bertil har deltagit i varenda sjösättning sedan han började på varvet 1955! ■

355.000 ton

I TV 1 sändes den 10 november ett program med titeln "350.000 ton", producerat av Torbjörn Wileén. Programmet var 50 minuter långt och redovisade bl a ingående hur det går till att projektera och bygga ett av Saléns 355.000 tons tankfartyg vid Kockums varv i Malmö. Programmet kommer att oavkortat överföras på TV-kassetter och i december distribueras det av Valfärdsrådet till bytescentralerna på olika håll i världen.

Person-nytt

Till chef för personalfunktionen på Götaverken Arendal har utsetts *Svän Ohlson*, som tidigare varit utbildningschef inom Koncernstab Personal, Götaverkenkoncernen.



Svän Ohlson

Den 1 april 1976 tillträder *Franz Kriegl* befattningen som ekonomichef vid Götaverken Reparation med ansvar för övergripande policy- och ekonomifrågor på Reparationsdivisionen.



Franz Kriegl

Vid samma tidpunkt lämnar *Leif Feldt* Götaverken Finnboda för att efterträda Franz Kriegl som ekonomichef vid Götaverken Cityvarvet.



Leif Feldt

Minnesgåva

I samband med den senaste Loviksträffen i oktober tilldelades styrman Willner Hansson Salénrederiernas minnesgåva.



Willner Hansson

Dödsfall

Sjökapten *Göran Torstensson* avled utan föregående sjukdom den 12 november i en ålder av 42 år. Han avlade sjökaptensexamen 1958 och anställdes 1969 vid Salénrederierna, där han vid sin bortgång var chef för tankrederiets bemanningsavdelning.



Göran Torstensson

Båtsman *Kristian Pedersen* avled plötsligt den 15 november i en ålder av 54 år. Han var bördig från Tromsø i Norge och var senast anställd på t/t Sea Scout. ■

Böcker för båtar

Böcker för 20.000 kronor inköptes till Saléns fartyg i början av november av representanter för rederiet och inbjudna fackförbund. Pengarna hade anslagits av rederiets personalstiftelse och böckerna, närmare 2.000 band, köptes till ordentligt nedsatta reapriser hos Hedengrens Bokhandel vid Stureplan, Stockholm. Böckerna har nu fördelats mellan fartygen och tagits om hand av rederiets inköpsavdelning i Göteborg, som gör sitt bästa för att så många fartyg som möjligt skall nås av bokpaketen före jul. Vi är medvetna om att en del fartyg inte kommer att nås i tid, men vi hoppas att de ändå skall bli uppskattade när de så småningom kommer fram.

Avsikten är, att böckerna skall ingå i de redan befintliga fartygsbiblioteken. Rederiets målsättning är även att under kommande år fortsätta att förbättra och bygga ut fartygens bibliotek, gärna i samarbete med dem som seglar i rederiets fartyg och deras respektive fackförbund.

Unik ombyggnad på Götaverken

Ett unikt ombyggnadsarbete avslutas i december vid Götaverken Cityvarvet. Det gäller ombyggnad av bulkfartyget *Scotiachiffe* på 21 000 ton till oljeborrningsfartyg, ett arbete som pågått sedan i mars. Beställare är det franska oljeborrningsföretaget *Cosifor*.

Skrovarbetena, som bestått av inbyggnad av nya däck och skott, ombyggnad av de tidigare lastrummen, borttagning av lastluckor och luckarmar m.m., har varit stora och omfattar cirka 2 000 ton stål. Själv borrarbetsmaskineriet, som huvudsakligen levererats från Amerika och Frankrike väger cirka 1 500 ton.

Midskepps på fartyget har en borrhplattform byggts upp åtta meter över huvuddäck. På denna står det 55 meter höga borrhornet, vars övre halva monteras först sedan fartyget passerat Älvsborgsbron.

Under däck, där det tidigare endast fanns sex lastrum för bulklast, har Götaverken vidare byggt in tre stora förråd, vart och ett betjänat av en traverskran, i vilka cirka 8 000 ton borrhör och annan utrustning förvaras. Vidare har i ett av rummen byggts in tolv tankar för förvaring av cement och "mud".

För drift av borrarbetsmaskineriet har nya dieselgeneratorer om vardera 1 162 kVA byggts in. Längst akterut på fartyget har placerats ett helikopterdeck i lättmetall.

För om fartygets däckshus har byggts ett helt nytt däckshus, vilket gör att det nu finns bostäder ombord för 104 personer.

På back och poop har installerats tio ankarspel, vilka kan fjärrstyras från fartygets brygga.

Navifor Norse kan arbeta på djup upp till 200 meter och kan kompletteras för borrhörning på upp till 335 meters djup. Under de cirka tre månader som fartygets normala förråd räcker kan man borra två hål på vardera 5 000 meter. Med tillskott av borrhör och förråd från land kan fartyget stanna kvar och arbeta till sjöss under betydligt längre tid.

I första hand kommer Navifor Norse nu att sättas in för oljeletning utanför Gabon för franska oljebolaget Elf.

För Götaverken Cityvarvet har arbetet med Navifor Norse varit värdefullt inte minst därigenom att ombyggnaden sysselsatt alla kategorier av anställda vid varvet, både på skrovsidan och utrustningssidan. ■



JS Saba AB: 4 år - 4000 anställda - 4 miljarder i omsättning

J.S. Saba AB bildades 1971 av Johnson- och Salénkoncernerna. I det i namnet står alltså för Johnsons, S:t för Saléns och Saba är en sammanställning av de två första bokstäverna i Sandén-gruppen, som tillhörde Johnsons, och Banan-Kompaniet, som tillhörde Saléns.

Saba har under sin korta existens visat prov på en utomordentlig livskraft och en för svensk handel sällsynt snabb expansionstakt. Företaget är intressant ur många synvinklar, och Salén-Nytt har därför bett Thore Nydahl, som är chef för Saba-koncernen, att redogöra för dess nuvarande struktur och verksamhet.



Thore Nydahl

Sabagruppens utveckling kan beskrivas som en modern askungesaga. Jag skulle vilja starta från början av 1950-talet, även om både AB Banan-Kompaniet och de äldsta av Sandéngruppens företag härstammar från början av detta århundrade. Salénkoncernen har sitt ursprung i Banan-Kompaniet och däri kan man förklara koncernens starka intresse för kyltransporter och färskvaror.

Ären närmast efter kriget fram till 1952-53 kännetecknades av mycket stor varubrist. Allt gick att sälja, det gällde bara att skaffa varor. Under åren 1953-54 började produktionen komma i gång i de flesta länder och det var inte längre säljarens marknad. Däremot blev det kanske svårare att kanalisera produkterna och distribuera dem. Vid denna tidpunkt kom också ett nytt distributionstänkande in. Vi såg självbetjäkningsbutikerna dyka upp i slutet av 1940-talet. I början av 1950-talet utvecklades dessa mycket snabbt. Från att ha varit en lyxvara övergick frukt till att bli ett livsmedel. Därmed övergick också försäljning av frukt och grönsaker i mycket stor utsträckning från specialaffärer till livsmedelsbutiker. KF och ICA började också på ett tidigt stadium att uppmärksamma

denna intressanta produktgrupp, som visade sig ha en mycket stor dragningskraft på konsumenterna.

Många slogs ut

Vid denna tid fanns i Sverige ca 50-60 importörer och några hundra grossister. Det rådde en hård konkurrens i branschen och såväl importörer som grossister slogs ut i snabb takt. Ett av de större distributionsföretagen, Frans A. Sandén AB, blev till salu 1963 och köptes då av Johnson-koncernen. Genom att skaffa sig ett importföretag ville Johnsons framför allt säkra sin trafik på Sydamerika och därigenom få en viss kontroll över lasterna.

Härefter gick utvecklingen mycket snabbt. Banan-Kompaniet aktiverade sig, köpte grossister och distributionsföretag och byggde på så sätt ut sitt distributionsnät mycket effektivt över hela landet. Vid flera av dessa distributionskontor byggde man också bananmogningsanläggningar.

Sandéngruppen gick en annan väg. Man köpte huvudsakligen importföretag i Stockholm och Göteborg, arbetade företrädesvis genom de privata grossisterna och de kedjeföretag som existerade på marknaden. Utslagningen av de privata grossisterna fortsatte emellertid. För att Sandéngruppen inte helt skulle förlora sina distributionsmöjligheter tvingades man överta grossistföretag på vissa strate-

giska platser för att trygga sin distribution. Härigenom kom Banan-Kompaniet och Sandéngruppen i en olycklig kollisionsskurs.

1971: J.S. Saba bildas

1971 beslöts om ett samgående mellan Salén- och Johnson-koncernernas livsmedelsföretag, en åtgärd som visat sig vara helt riktig. Resultatet av detta beslut blev att J.S. Saba AB bildades på hösten 1971 och började sin verksamhet den 1 januari 1972. De båda livsmedelsgruppernas sammanlagda omsättning låg vid den tidpunkten på ca 400 miljoner kronor.

Det första verksamhetsåret gjordes en mycket optimistisk budget, som gick ut på att man i stort sett inte skulle få någon omsättningsminskning eller s. k. fusions-svacka. Det var glädjande att konstatera, efter första verksamhetsåret, att optimisterna fick rätt. Vi uppnådde en omsättning på 500 miljoner kronor.

Sabagruppen bestod i januari 1972 av tre importkontor, Frans A. Sandén AB, SFI-Sternberg AB och Einar Dahlin AB samt Banan-Kompaniets centrala kontor i Frihamnen. Vidare ingick ett 40-tal distributionskontor över hela landet. På ett flertal platser var dessa dubblerade genom att Sandéngruppen och Banan-Kompaniet hade var sitt kontor på samma plats. En första uppgift för det nybildade Saba var givetvis att mycket snabbt samordna kon-



Sabas huvudkontor ligger vid Årsta Partihallar i Stockholm

Sabas styrelse

Axel Ax:son Johnson (ordf.)
Thore Nydahl (VD)

Carl Eric Gustavsson Erik Söderberg
Åke Holmström G Westerberg
Rune Höglund C-H Zethelius
Nils Mörner Sture Ödner
Christer Salén

toren på de platser där dubbling förekom. För övrigt hade man att gå igenom hela organisationen, rationalisera och trimma den för att få ett så gynnsamt kostnadsläge som möjligt. Filosofin var helt klar. Sabagruppen skulle drivas mycket starkt decentraliserad. Ansvar för resultat och drift skulle fördelas på många händer och framför allt skulle cheferna för distriktskontoren ha ett betydligt större ansvar än vad de tidigare varit vana vid. Denna omvälvning i organisationen gick lyckligt och framför allt mycket snabbt. Vi kunde redan tre månader efter starten konstatera att de beslutade omorganisationerna hade genomförts i stort. Vi måste dock erkänna, att vi fick göra ytterligare trimningar av organisationen på några platser, där vi inte hade vidtagit tillräckligt rationella åtgärder från början.

Efter initialskedet har vi bibehållit vår organisationsfilosofi. Vi har också lyckats med vår verksamhetsidé, nämligen att bli specialister på frukt och grönsaker, att bli duktiga vad gäller transport, lagring, distribution och marknadsföring av dessa produkter samt numera, i och med tillkomsten av Dagab, även av hela dagligvarusortimentet.

1973: Dagab bildas

Tillblivelsen av Dagab den 12 december 1973 är givetvis det största ekonomiska engagemang som den unga Sabagruppen hittills givit sig in på. Det är en mycket stor satsning, men vi är övertygade om att den är riktig och att den kommer att vara till fördel för hela den privata sektorn samt inte minst för den privata detaljhandeln. Vi anser också att Dagab kommer att vara ett viktigt verktyg, inte bara för den svenska livsmedelsindustrin utan även för producenter av andra dagligvaror.

Idén bakom grundandet av Dagab skall på intet sätt tillskrivas Saba, utan de strävanden att ena den svenska kolonialvaruhandeln till ett företag, som pågick långt före Sabas tillkomst. Den främsta orsaken till att Saba lyckades realisera denna idé torde vara vår inställning till och respekt för den privata företagsamheten. Vårt tidigare förhållande till privata detaljister, kedjor och grossister har

givit oss den allra största respekt för det personliga initiativet och den personliga handlingskraften. Under förhandlingarna vid bildandet av Dagab och även efteråt fick vi möjlighet att visa denna vår inställning. Därigenom vann vi grossisternas, de privata detaljisternas och de stora kedjeföretagens förtroende. Givetvis vilar ett tungt ansvar på oss för framtiden, men vi kommer att göra allt för att motsvara det förtroende som visats oss.

Fyrfaldigt resultat på sex år

Sabagruppens omsättningsutveckling och resultatutveckling framgår av diagram 1 resp. 2. Även om tillkomsten av Dagab har betytt oerhört mycket, främst på omsättningssidan, är det glädjande att konstatera, att den ursprungliga Sabagruppen på sitt fjärde verksamhetsår har fördubblat sin omsättning och sexfaldigt sitt resultat. Sabagruppen är idag organiserad i tre divisioner: frukt- och grönsaksdivisionen, Dagab och övriga bolag.

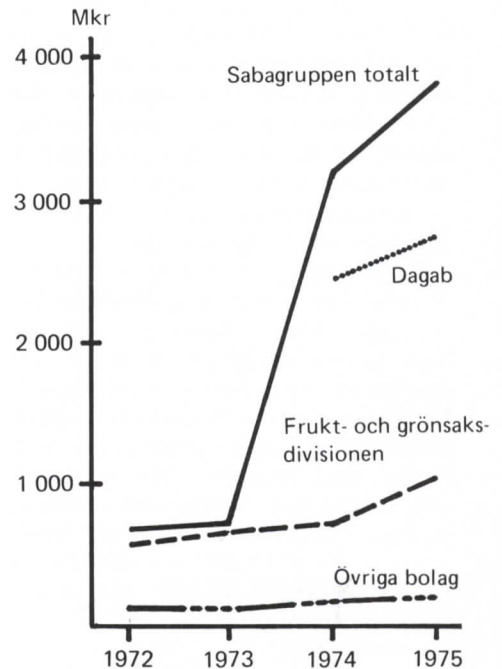
Frukt och grönsaksdivisionen

För att börja med frukt- och grönsaksdivisionen består den av tre regionkontor:

ASK-Centralen AB, Helsingborg
Frans A. Sandén AB, Göteborg
SFI-Sternberg AB, Stockholm
samt agenturföretagen
American Foods AB, Stockholm
Romfruct AB, Stockholm
F.A. Sandén Argentina S.A.C., Buenos Aires
Casta Elio, Faenza, Italien

Under regionkontoren sorterar ett antal distriktskontor, geografiskt väl spridda från Gällivare i norr till Malmö i söder. Regionkontoren svarar för all import av frukt och grönsaker från den europeiska marknaden. Overseas-importen däremot samordnas genom moderbolagets försorg.

Sabagruppens omsättningsutveckling (inkl internleveranser) 1972 - 1975



Produktutveckling, marknadsföring och inköpsplanering ombesörjes av regionkontoren direkt. En betydande del av de importerade produkterna re-exporteras och marknadsförs inom det övriga Skandinavien. Det är framför allt Frans A. Sandén AB som har en betydande omsättning i Norge. SFI-Sternberg AB har kunnat glädja sig åt en stark utveckling av affärerna med Finland de senaste åren. Regionkontorens uppgift är vidare att sälja de importerade produkterna på den lokala marknaden och att förse sina distriktskontor med varor.

Distriktskontoren är en mycket betydelsefull bas för denna import och möjliggör för regionkontoren att upprätthålla dominans inom sina resp. regioner. På ett konkurrenskraftigt sätt kan regionskontoren även förse den privata grossisthandeln med varor.

Sabagruppen

Frukt och grönsaksdivisionen	DAGAB	Övriga bolag
Regioner ASK-Centralen AB, Helsingborg Frans A Sandén AB, Göteborg SFI-Sternberg AB, Stockholm Distriktskontor med egen distribution	Regioner DAGAB Mellansverige AB DAGAB Väst AB DAGAB Syd AB Distribunaler snabbgross	American Foods AB AB Meropa Halfdan Burman AB Gunhager Import AB Romfruct AB AB Fruktcentralen

Tråkig trend vänd

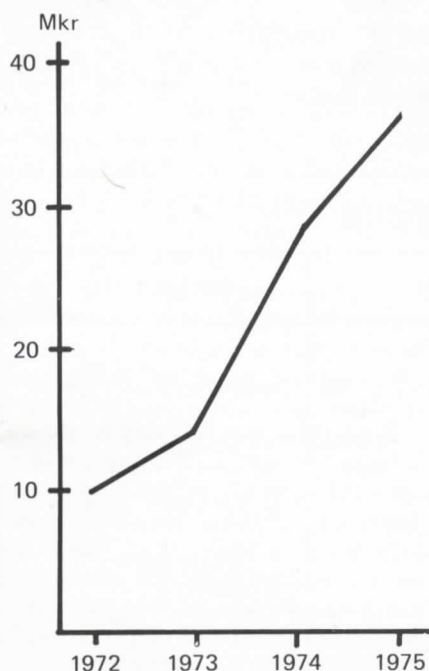
Även om regionkontoren svarar för den största omsättningen och det största täckningsbidraget, måste vi ändå beteckna distriktkontorens utveckling som den mest glädjande. Praktiskt taget samtliga distriktkontor, med några få undantag, har lyckats vända en tråkig trend vad gäller såväl omsättning som resultat till en god utveckling. Vi har lyckats skapa förtroende hos kunderna inom såväl den privata handeln som kedjeföretagen. Vi har, inom de ekonomiska möjligheternas ram, försökt att på de flesta platserna utrusta distriktkontoren med förpackningsanläggningar, som gjort att man kan ge den service som butikerna idag kräver. De har också fått stöd i form av centrala uppgörelser med rikstäckande varuhuskedjor samt hjälp med marknadsföringsåtgärder. En bidragande orsak till den goda utvecklingen är även den utbildningsinsats som gjorts för praktiskt taget alla personalkategorier.

Bananmogningsanläggningar har byggts ut över hela landet, vilket har medfört att vi idag kan lämna en god service till samtliga kundgrupper när det gäller denna ömtåliga vara.

Chiquita har varit vårt flaggskepp. Även om BK-Banuner inte ingår i Sabagruppern utan är ett företag som ägs av Salénkoncernen, har vi dock haft nöjet att representera Chiquita på våra kontor. Vid regionkontoren i Stockholm och Göteborg har vi också separata mogningsanläggningar för bananer från Castle &

Sabagruppens resultat före bokslutsdispositioner och skatt 1972 – 1975 (1975= prognos)

(inkl Dagab)



BK-Banuner i Stockholms Frihamn har en avancerad förpackningsanläggning.

Cooke, vilka säljs under märket Dole. Även denna agentur ligger i ett separat bolag, Staba, som ligger utanför Sabagruppern och ägs av Johnsonkoncernen.

Saba har alltid vinnlagt sig om ett gott förhållande till branschen och till sina kolleger i övrigt. Genom sin medverkan i Sveriges Grossistförbund och i övriga branschorganisationer har Saba försökt bidra till en större stabilitet och trygghet för alla i branschen. Detta arbete har varit ytterst stimulerande och det har givit god utdelning i form av ett uppriktigt och trevligt förhållande till andra kolleger.

Saba deltar också i internationellt samarbete genom andra organisationer och kan därmed bidra till ett samarbete över gränserna. Tack vare den starka rationaliseringen av den svenska dagligvarumarknaden, som pågått under en lång följd av år, har Saba mycket att ge av sin erfarenhet och sitt kunnande i dessa internationella sammanhang.

Utomordentlig utveckling

De övriga bolagens uppgift liksom uppgiften för agenturbolagen inom frukt- och grönsaksdivisionen är att verka inom ett speciellt område eller att handha en speciell import inom Sabagruppern. För detta krävs en volym som Saba själv inte kan

åstadkomma utan måste samordna, antingen med kontinenten eller med övriga organisationer i Skandinavien.

Divisionen består av Halfdan Burman AB, AB Meropa, Gunhager Import AB och AB Fruktcentralen. Om dessa företag kan sägas, att även de haft en utomordentligt god utveckling.

Med den bas som Sabagruppern idag har, bör dessa företag kunna utvecklas högst väsentligt. Problemet är emellertid att skaffa tillräckligt antal goda företagsledare. Det har nämligen visat sig, att det är mycket svårt att anställa företagsledare utifrån till företag av denna typ. Det fordras mycket av en sådan chef, inte bara en god branschkunskap och en allmän ekonomisk utbildning. Han måste också känna till Sabagruppern inifrån, dess kontakter med omvärlden och framför allt gruppens relationer till såväl kunder som avlastare. Han skall kunna tänka i våra termer. Till dessa företag kommer vi nu inom Saba att koncentrera en stor del av våra ansträngningar för framtiden. Därigenom räknar vi med att uppnå en naturlig diversifiering och en tryggare utveckling.

Bland ovan nämnda bolag ingår också våra utlandskontor, bl. a. F.A. Sandén Argentina S.A.C., Buenos Aires, som haft en mycket förmålig utveckling de senaste åren. En betydande export sker från Argentina, främst till Sabagruppern men

även till andra köpare i såväl England som på kontinenten. Den senaste säsongen har betydligt över en million lådor argentisk frukt exporterats. Företaget i Buenos Aires har också en icke föraktlig import till Argentina av livsmedel, främst av potatis.

I Faenza, Italien, har vi ett inköpskontor, vars främsta uppgift är att förse Sabagruppern med varor från norra Italien. Även denna verksamhet är rätt betydande, då exporten uppgår till mellan 18 000 och 20 000 ton.

Saba-andan

Jag skrev inledningsvis att Sabagrupperns utveckling är en modern askungesaga. Man får medge att utvecklingen hittills varit lyckosam. Detta vill jag främst tillskriva det stora branschkunskande som finns samlat i organisationen inte minst den s. k. Saba-andan, kännetecknad av initiativförmåga och handlingskraft, stark känsla för företaget och alla dess kontaktgrupper.

4000 anställda

Vad är nu Sabagrupperns målsättning? Den är framför allt att tillvarata och utnyttja den volym som vi idag har på den skandinaviska marknaden, att utveckla transport- och distributionssystemen, att utbilda vår egen personal att bli bäst och duktigast, för att vi i vår tur skall kunna betjäna detaljhandeln på ett konkurrenskraftigt sätt. De närmaste åren kommer vi att använda till att i första hand konsolidera vår nuvarande verksamhet i Sverige. Det torde också vara den mest naturliga målsättningen för en ung företagsgrupp med 4 000 anställda och 4 miljarder kronor i omsättning. Vi måste framför allt leva upp till det stora förtroende som visats oss från kunder, personal, leverantörer, finansörer och aktieägare.

DAGAB

1974 konsumerade svenska folket dagligvaror för 41,5 miljarder kronor. Dagligvarorna utgör därmed den största enskilda posten i en normal hushållsbudget – ungefär 28,5 % av inkomsten går till dagligvarukonsumtion.

Dagligvarumarknaden har under de senaste femton åren präglats av en snabb strukturomvandling och ökad företagskoncentration både i detaljhandelsledet (ill. nr 1) och partihandelsledet (ill. nr 2). Antalet butiker och partihandelsföretag har minskat snabbt, vilket i sin tur medfört en effektivare och mindre kostnadskrävande distribution.

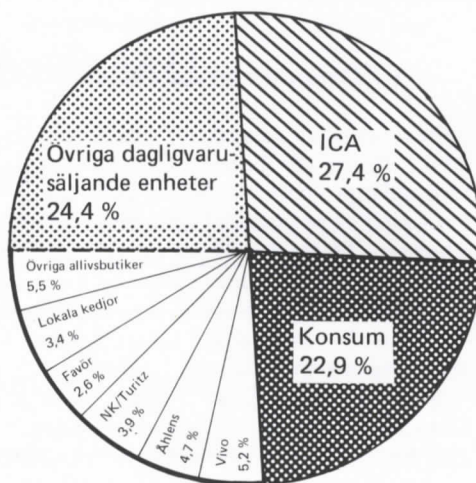
Marknaden domineras i dag av tre olika företagsgrupperingar: Konsumentkooperationen (KF), detaljistkooperationen (ICA) samt grossistföretaget DAGAB, vilket levererar varor till och samverkar med flera stora kedjeföretag i detaljhandelsledet, främst VIVO, Favör, Ählén & Holm och NK/Turitz (ill. nr 3). I motsats till de övriga grupperna är DAGAB ett renodlat grossistföretag som inte driver egen detaljhandel eller egen varuproduktion.

Konkurrensen på dagligvarumarknaden är mycket hård. Den årliga tillväxten beräknas under den närmaste framtiden bli ungefär 1,2 %. Rationaliseringsarbetet har under lång tid drivits intensivt i alla led i distributionskedjan. I detaljhandelsledet är möjligheterna till ytterligare radikala kostnadsbesparingar dock begränsade.

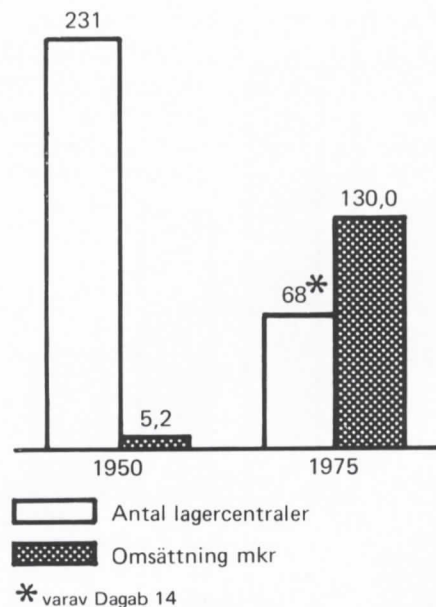
DAGAB ökar snabbast

DAGAB bildades 1973 i syfte att skapa ett rikstäckande partihandelsföretag i dagligvarubranschen. Grunden till DAGAB är de dagligvarugrossister som sedan slutet av 1930-talet haft ett inköps-samarbete i ASK-Bolagens Ekonomiska Förening.

Den svenska dagligvarumarknaden



Strukturutveckling Dagligvarupartihandel



miljarder vid årets slut, vilket innebär en ökning med 17,5 % jämfört med året innan. Vår expansion 1975 är därmed snabbare än både KF:s och ICA:s.

Affärsidé 1

DAGABs första affärsidé är enkel. Genom att samla VIVO, Favör, NK/Turitz, Ählén och övrig privat handels dagligvaruvolym i en grossistorganisation möjliggörs en effektiv hantering och låga priser.

Att vara en öppen och effektiv dagligvarugrossist är affärsidé 1. Våra konkurrenter KF och ICA är slutna system. För att utveckla vår kommande marknad måste vi naturligtvis se till att det kommer fram nya butiker. Det centrala i etableringsverksamheten kommer att vara att DAGAB inte skall driva egna butiker, men väl genom olika funktioner stödja och följa upp de egna företagen. De flesta butiker som DAGAB etablerar blir VIVO- eller Favör-butiker.

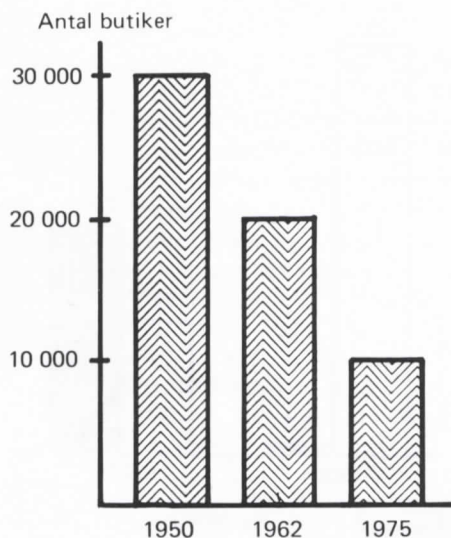
Affärsidé 2

Den andra affärsidén i DAGAB är alltså aktiv detaljhandelsetablering, men där driften av butikerna sköts av egna företagare.

Som vi nämnde inledningsvis finns det en annan väsentlig sektor av dagligvarumarknaden: storhushållsmarknaden. Gemensamt för alla storhushåll är att de är personalkrävande. Vi i DAGAB satsar på att vidareutveckla de personalbesparande systemlösningar som redan gett de företag som DAGAB köpt en ledande ställning på denna marknad.



Strukturutveckling Dagligvarudetaljhandel



Affärsidé 3

Den tredje affärsidén är att vi skall slå fast vår marknadsledande position på storköksmarknaden och utveckla våra kundorienterade systemlösningar.

Hur skall DAGAB nu organiseras för att kunna förverkliga affärsidéerna? Av ill. nr 4 framgår DAGABs organisationsstruktur. Inköp, försäljning, lagring och distribution till detaljhandeln kommer att ske genom en *grossistdivision* uppdelad i fyra regioner. Här finns DAGABs 14 distributionscentraler och 60 snabbgross och marknadssamarbetet med VIVO och Favör. Leveranserna till NK/Turitz och Ählén & Holm, och alla andra detaljhandelskunder kommer alltså att ske från dessa regioner. Affärsidén "Effektiv leverantör" skall i huvudsak förverkligas i denna division.

Den andra affärsidén "Aktiv detaljhandelsetablering" kommer att utvecklas i en särskild *detaljhandelsdivision*, även den med en regional indelning. Tanken bakom detta är att samla all verksamhet som rör lägesbevakning, etablering, utrustning, inredning, ekonomisk uppföljning etc i en avgränsad resultatenhet.

Storköksmarknaden ställer speciella krav på marknadsföring, distribution och service. För att få igång en snabbare utveckling har vi separerat denna verksamhet i en *storköksdivision*, som, i likhet med de tidigare nämnda, är indelad i regioner.

I DAGABs centrala ledning finns funktioner för marknadsföring, inköp, varuflöde (logistik), ekonomi och personal. Dessutom finns i organisationen ett kafferosteri, ett mognadslager för ost och ett centrallager för specialvaror.

Efter vilka riktlinjer kommer DAGAB att utvecklas?

DAGABs utveckling

DAGAB står i dag i början av sin utveckling. De närmaste åren kommer vi att arbeta hårt för att stärka samarbetet med våra kunder, trimma in vår organisation och skapa förtroende hos alla våra intressenter för DAGABs möjligheter att realisera de affärsidéer vi antagit och att leva upp till våra grundläggande värderingar.

Vi har en svår uppgift framför oss, men våra möjligheter är unika. De resurser som skapats genom DAGABs tillkomst ger möjligheter till förbättring och effektivisering inom de flesta funktioner och områden.

En av våra huvuduppgifter är att snabbt och billigt kunna expediera och distribuera varor till detaljhandel och storköshåll. För det krävs bl. a. snabb orderbehandling, rationella lager och en god transportplanering.

Dagligvaruhandeln omfattar idag väsentligt fler varugrupper än bara för ett 10-tal år sedan. Ändrade inköpsvanor och förbättrad förpackningsteknik är några av de faktorer som bidragit till denna utvecklingstendens. DAGAB kommer att utvecklas till en fullsortimentsgrossist. Kött och chark, drycker, vissa delar av

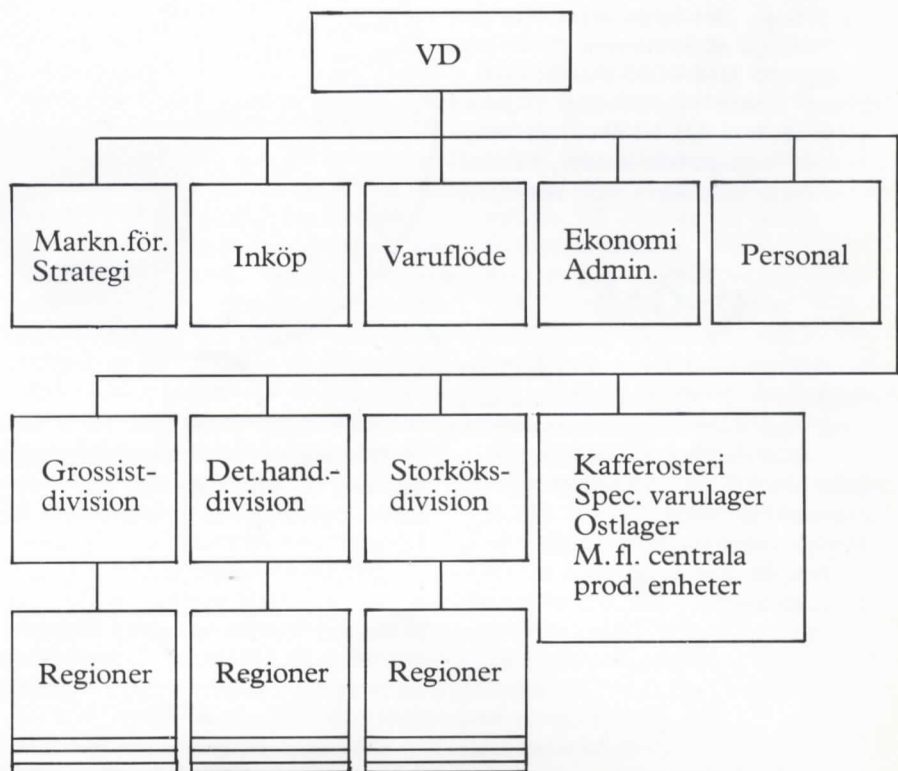
mejerisortimentet samt specialvaror är exempel på varugrupper som vi kommer att försöka utveckla.

DAGAB kan i dag uppträda som en mycket intressant kund till livsmedelsproducenter både i Sverige och utomlands. Men med denna position följer också ett stort ansvar. Det är inte bara en fråga om att köpa varor till ett lågt pris, utan också att se till att sortimentet innehåller de rätta varorna. Det ser vi som en viktig uppgift.

DAGAB är inte bara en leverantör av varor. Vi har också ett utvecklat samarbete med våra kunder inom andra områden. Vi etablerar butiker och storköshåll, har en utbyggd konsulent- och serviceverksamhet och samverkar med kunderna i deras marknadsföringsarbete, t. ex. inom de frivilliga kedjorna VIVO och Favör. Vi arbetar vidare på en idé som redan blivit framgångsrik. Att var och en bidrar med sina resurser och kunskaper i en gemensam satsning.

Huvudparten av våra dagligvaror når ju konsumenten via livsmedelsbutiker och storköshåll, men utvecklingen står inte stilla. Nya distributions- och företagsformer utvecklas successivt. Därför blir en viktig beståndsdel i vårt utvecklingsarbete att hela tiden söka nya vägar för våra varor. Närhets- och servicehandeln är ett exempel på ett marknadsområde som vi satsar på. Bland många andra...

Dagabs organisation



Övriga bolag

AB Meropa

AB Meropa grundades år 1941. Verksamheten har alltsedan starten omfattat handel med framförallt livsmedelsprodukter. De första avsluten gällde import av fjäderfä från Ungern, men även en leverans till svenska armén av 525 hästar, också från Ungern, är värd att nämnas. En mycket uppmärksam import av äggpulver från Kina medförde att livsmedelskommissionen icke behövde tillgripa rationering av färskt ägg under hela kriget.

Efter krigsåren och början av 50-talet präglades av kompensations- och transitaffärer, t. ex. användes norska s.k. shippingdollar för import av amerikanska varor, bl.a. koks till elverket. Gravstenar, slipsar och skolväskor är andra exempel på kompensationsaffärer.

Efter hand utvecklades mera regelbundna affärer. Under 18 år var Meropa exklusiv agent för Svenska Mjölksprodukter AB och skapade en stor internationell marknad för svenskt mjölkpulver över praktiskt taget hela världen. I mitten av 60-talet etablerades en avdelning för import av fryst kött och biprodukter.

I dag importerar Meropa främst nötkött, fläsk, lamm och biprodukter. Varnorna kommer huvudsakligen från Australien, Jugoslavien, Danmark och Nya Zeeland. Bolaget importerar vacuum-mörade produkter, såväl färskt som frysta. Kunderna utgörs av industrier, storhushåll och större kedjeföretag.

En traditionell verksamhet som förekommit allt sedan starten är samarbetet med olika hjälporganisationer som Röda Korset, Lutherhjälpn och SIDA.

Under 1975 har bolaget börjat importera och marknadsföra jugoslaviskt färskt, vacuummörat nötkött, vilket blivit en stor succé hos konsumenterna. Omsättningen för Meropa låg 1974 på 31 milj. kr. Under 1975 beräknas omsättningen till 42 milj. kr. Bolaget har 8 anställda.

Halfdan Burman AB

Halfdan Burman AB grundades 1921. Sedan dess har företaget genomgått de mest skiftande öden. Under en lång följd av år var Halfdan Burman AB Sveriges ledande importör av frukt och grönsaker, framför allt gjorde företaget en stark insats genom att introducera de holländska grönsakerna. 1965 övertogs företaget av Johnsonkoncernen. I ett tidigare skede hade verksamheten diversifierats till att även omfatta handel med djupfrysta produkter, främst frukt och grönsaker för

den svenska livsmedelsindustrin. Halfdan Burman AB var under 1960-talets första hälft den ledande importören av dessa produkter.

När Johnsons övertog företaget samordnades fruktimporten med de övriga i Sandéngruppen ingående företagens import. Verksamheten inom Halfdan Burman AB begränsades då till att endast omfatta handel med råvaror för den svenska livsmedelsindustrins räkning.

Det senaste året har Halfdan Burman AB administrativt samordnats med AB Meropa och dess aktivitet är nu av mindre omfattning.

Gunhager Import AB

Gunhager Import AB grundades den 1 februari 1943. Företaget är ett av Sveriges största och äldsta importörer av utländska konfektyrer. Många av de agenturer som bolaget idag arbetar med, såsom Trumpf, Stollwerk, Storck och Camille Bloch har företaget innehaft i snart 30 år.

Företaget bearbetar idag såväl detaljhandeln som grosshandeln över hela landet med ca femton säljare. Omsättningen har legat omkring 10–12 miljoner kronor de senaste åren men väntas under 1976 stiga till 17–18 miljoner. Även om Gunhager Import AB är ett av Sabagruppens senast förvärvade företag, tycker vi att bolaget under det gångna året väl kommit in i Saba-andan.

AB Fruktcentralen (FC)

Företaget förvärvades av Salénrederierna 1956 och bestod då av ett 20-tal frukt- och konfektyrbutiker spridda över hela Stockholm. Tillkomsten av flera stora förtroendecentra medförde att FC expanderade ytterligare, men i och med att frukt mer och mer började betraktas som livsmedel i stället för lyxvara och personalkostnaderna i dessa manuellt betjänade butiker snabbt ökade, blev det ekonomiska klimatet för specialbutiker allt kärvare. Följden blev att FC-kedjan bantades till att idag endast omfatta några centralt lokaliserade butiker, bl.a. på Centralen i Stockholm.

Sortimentet i dessa butiker kan betraktas som exklusivt och företaget utgör en god exponent för Sabagruppens kvalitetssträvan.

AB Aug. Melanders Eftr. på Biblioteksgatan i Stockholm är säkerligen en av huvudstadens mest välkända delikatessbutiker, där den kräsna konsumenten kan finna de mest underliga och exotiska konserver. Melanders administreras av Fruktcentralens ledning.

Romfruct AB

Romfruct AB bildades år 1971 och är Sverige-representant för det statliga rumänska bolaget Fructexport. Samarbetet med Rumänien hade dock etablerats redan långt tidigare. Romfruct AB marknadsför rumänska grönsaker, frukter och blommor. Den stora försäljningsvolymen ligger på tomater, gurka och paprika.

Om de första åren varit framgångsrika, har de två senaste varit besvärliga, huvudsakligen beroende på den svenska marknadens allt större krav på kvalitet. Alltför långa transporttider resulterade i alltför många fall av kvalitetsförsämringar vid ankomsten till Sverige och minskade förtroendet från handels sida för rumänska produkter. Två års hårda påtryckningar har nu äntligen mött gensvar. För några månader sedan lyckades de rumänska järnvägsmyndigheterna övertala sina östeuropeiska kolleger att ge dem den service, som borde vara självklar. Bolaget kan idag planera ankomster och försäljning på ett bättre sätt. En märkbar kvalitetsförbättring har redan kunnat konstateras.

Det återstår dock en del problem att lösa, bl.a. att få bättre kontroll på temperaturen i vagnarna. Före nästa vårsäsong kommer förhoppningsvis detta och återstående problem att vara undanröjda. Bolaget ser nu fram emot möjligheten att erövra en stor del av den svenska marknaden med rumänska växthusprodukter.

American Foods AB

American Foods AB är ett bolag med specialinriktning på import av grönsaker och exotiska frukter, främst från USA, Mexico och Afrika. Bolaget bildades 1966 som ett dotterbolag till American Foods Inc. i Florida. Aktierna i American Foods AB köptes av Salénrederierna AB år 1970. Avsikten var att marknadsföra amerikanska grönsaker och bär, packade av moderbolaget, på den europeiska marknaden. Man skulle även marknadsföra pro-



Jordgubbar för American Foods lastas in i en Cargolux-maskin.



dukter för andra storproducenter i Florida och Californien. I Skandinavien lyckades denna satsning till hundra procent.

Bolagets sortiment omfattar idag isbergssallad, paprika, tomater, rädisor, selleri, meloner, jordgubbar, citrus, druvor och rotsaker. Utvecklingen har varit fascinerande med tanke på att en stor del av dessa produkter tidigare varit okända för konsumenterna eller betraktats som lyxvaror.

Bolaget har inte bara satsat på amerikanska produkter. År 1968 importerades de första mexikanska tomaterna. Samma år knöts kontakt i Etiopien och fyra år senare flygtransporterades 2 000 ton paprika därifrån till Europa, en stor del med Cargolux. År 1971 skapades ytterligare en värdefull kontakt, denna gång i Spanien med Iceberg Agricola. Efter tre svåra försöksår är Iceberg Agricola nu storproducent av isbergssallad (ca 6 000 ton) och American Foods deras Europa-distributör. Dessutom kan bolaget gott skryta litet med att representera de absolut bästa grönsaksproducenterna i Florida, Californien och Arizona.

Medan bolaget haft stora framgångar på försäljningssidan har politiska och sociala konflikter i producentländerna orsakat vissa problem, som delvis ännu är olösta. Inbördeskrig i Etiopien, stora sociala konflikter i Mexico och den mycket omtalade lantarbetarekonflikten i Californien har varit synnerligen svåra påfrestningar för American Foods ur leveranssynpunkt. Energikrisen verkade under en kortare tid som ett hot mot bolagets fortsatta expansion. Hotet tvingade istäl-



Wilhelm Tegenfalk, DAGAB, Arne Lindgren och Kalle Bro, båda från Saba.

let fram andra och framför allt billigare transportmetoder.

Även om utvecklingen i Skandinavien har varit positiv, ligger bolagets framtid i en ökad satsning på den stora kontinentala marknaden med dess 200 miljoner konsumenter. Denna satsning kom igång redan förra säsongen med hjälp av våra förstklassiga och internationellt orienterade avlastare och i samarbete med några framsynta flygbolag och rederier.

Första året omsatte bolaget 4 miljoner kronor och hade två anställda. Verksamhetsåret 1975/76 väntas en omsättning på ca 50 miljoner kronor – med tio anställda.

Sveriges största docka till Götaverken



Sveriges största flytdocka har nu kommit på plats vid Götaverken Cityvarvet. Det är docka 4, som tidigare legat vid Eriksberg. Dockan har en längd av 268 meter, bredden är 34,74 m, djupet 9,75 m, och den kan lyfta 35 000 ton. I vår kommer docka 4 att vara den näst största bara, ty då anländer docka 5 från Polen och den blir under alla förhållanden Nordeuropas största flytdocka. Den kommer att kunna ta emot fartyg på upp till 200 000 ton.

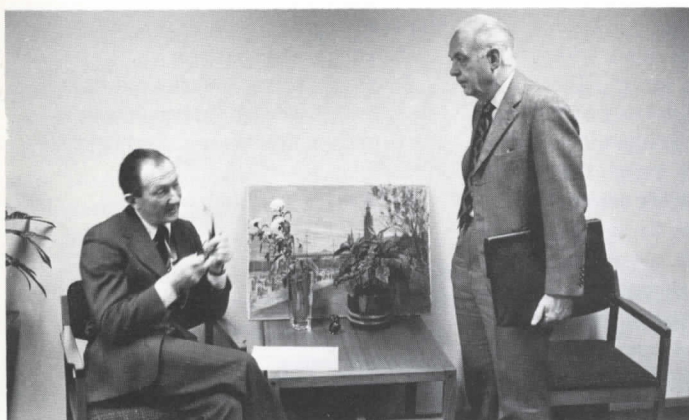
Catatran

I dagarna har Transatlantic tagit leverans av ett i Finland byggt fartyg med arbetsnamnet Catatran (Catamaran-Transatlantic). Fartyget är byggt av Navire i Nädendal och är befraktat fram till februari 1976 av Tor Line för att sysselsättas i trafik mellan Helsingborg–Köpenhamn–Immingham–Rotterdam. Fartyget har döpts till m/s Bia.

Saba-bilderna är tagna
av Per-Olov



Bildsvep från Sabagruppen



Nestorn på Banan-Kompaniet, Nils Arvidsson (t.h.), numera chef för AB BK-Bananer, i samtal med Ellert Alderbrandt, som är chef för SFI-Sternberg AB.



Packning vid BK-Bananer i Stockholms Frihamn. ►



Innan packning sker, kvalitetskontrolleras produkterna.



Här kontrolleras att leveransen sker i enlighet med kundens order.



Den kontrollerade lasten körs ut till lastkajen.



SFI:s lastkaj med isbergssallad och frukt klara för lastning.



Vid 6-tiden på morgonen rullar de första bilarna ut från området.



Här är orderkontoret i full färd med att planera för nästa dag...



... och på kontoret planläggs nästa säsong.

Omfattande kursprogram för sjöpersonal

Vårens preliminära kursprogram för sjöpersonal är nu klart. Av tabellen framgår att vårkurserna blir 32 i 17 olika ämnen. Vissa av kurserna, som anordnas i SÖ:s regi, har helt tagits bort eller minskats till antalet. Dessa återkommer förhoppningsvis till hösten.

För "Kylkurs, STAL", "Kylkurs lasthant. SIVH" och "Simulatorträning, Delft", har kurstid ännu ej bestämts. Vi hoppas kunna återkomma i nästa Salén-Nytt med tiderna.

Som en följd av uppläggningar av tankfartyg, kommer utbildning att i så stor utsträckning som möjligt ske. Redan har en försökskurs, "Dator med kringutrustning", genomförts ombord i Sea Symphony. Genom vunna erfarenheter från denna kurs kommer vi att fortsätta med ett antal kurser på nyåret.

Kurserna riktar sig till tankrederiets fartygsbefäl, maskinbefäl och elingenjörer, sammansatta i realistiska grupper. Fördelning på kursdeltagare blir: 6 fartygsbefäl, 6 maskinbefäl och 2 elingenjörer. Kurserna är tänkta att förläggas ombord i Sea Symphony, där möjlighet finns att använda datorn och annan utrustning för de praktiska övningarna. I förhållande till gångna kurser kommer de nu planerade att utökas i tid till förmån för den praktiska delen.

Brandskyddskurs

Målgrupp: Befäl, förhandsmän, matros och motormän.

Kursbeskrivning: Kursen syftar till att ge allmänna kunskaper om brand och brandorsaker, kännedom om skyddsanordningar och gällande föreskrifter om brandskydd i fartyg, praktisk erfarenhet av materielens handhavande samt brandbekämpning.

Kursarrangör: Sjöfartens Brandskyddskommitté.

Arbetsmiljö på fartyg för skyddsombud m fl

Målgrupp: Befäl, förhandsmän, skyddsombud i samtliga rederier.

Kursbeskrivning: Kursen syftar till att ge en god grundutbildning för praktiskt skyddsarbete ombord på fartyg. Den behandlar lagar och kungörelser om säkerheten på fartyg, tekniskt arbetarskydd, buller och andra fysikaliska miljöfaktorer, praktiskt skyddsarbete, organisation ombord, IMDG-koden, farligt gods, personlig skyddsutrustning, sanering vid olika spill m m.

Kursarrangör: Sjöfartens Arbetarskyddsnämnd.

Elektronik

Målgrupp: Fartygsbefäl med sjökaptens- eller styrmansexamen enligt äldre läroplan eller med annan likvärdig utbildning. Maskinbefäl med sjöingenjör- eller maskinteknikerexamen enligt äldre kursplaner eller annan likvärdig utbildning.

Kursbeskrivning: Målet är att ge sådana kunskaper i elektronik att de motsvarar ämnesfordringarna i sjökaptens- respektive maskinteknikerexamen enligt 1968 års läroplaner. Kursen omfattar grundläggande lik- och växelströmlära, elektronik, systemteknik och mätteknik.

Kursarrangör: Skolöverstyrelsen, Sjöbefälsskolan i Stockholm.

Hantering av farligt gods

Målgrupp: Befäl och förhandsmän i torrlastrederiet.

Kursbeskrivning: Kursen ger grundutbildning i hantering av farligt gods. Den omfattar bl a genomgång av gällande bestämmelser, kemiska och fysikaliska grundbegrepp, klassificering av farligt gods, lasthantering m m.

Kursarrangör: Skolöverstyrelsen, Sjöbefälsskolan i Kalmar.

Författningskunskap

Målgrupp: Fartygs- och maskinbefäl med minst 5 års tjänst i svenska handelsfartyg. Kursbeskrivning: Kursdeltagarna skall efter slutförd kurs ha ökad kännedom om sammanhanget mellan olika lagar, författningar och avtal samt ha förbättrade insikter i olika juridiska spørsmål som berör tjänsten.

Kursarrangör: Skolöverstyrelsen, Sjöbefälsskolan i Stockholm.

Kylanläggningar, STAL

Målgrupp: Maskinbefäl i kylrederiet.

Kursbeskrivning: Genomgång av modern lastkylanläggning omfattande bl a skruvkompressorers arbetsprincip och allmänna uppbyggnad, freonsystemet, brinesystemet, luftcirkulations- och kylvattensystemen samt reglering och automatik.

Kursarrangör: STAL, Norrköping.

Livsmedelshantering och transport av kyl- da varor

Målgrupp: Fartygs- och maskinbefäl i kylrederiet.

Kursbeskrivning: Kursen avser att ge allmänna kunskaper om hantering av kyl- och frysta varor vid transport till sjöss, deras egenskaper och hur de påverkas under skilda förhållanden. Kursen belyser olika skeden i transportkedjan för frukt, fett- och mejeriprodukter, kött och fisk m m med tonvikt på lasthanteringen ombord.

Kursarrangör: Salénrederierna.

Maritex

Målgrupp: Telegrafister.

Kursbeskrivning: Maritex-systemet, telex, felkorrigering, fartygsutrustnings funktion, felsökning. Praktiska övningar.

Kursarrangör: Salénrederierna.

Specialkurs B & W-maskineri

Målgrupp: Maskinchefer och förstemaskinister i fartyg med B & W-maskineri.

Kursbeskrivning: Genomgång av nya konstruktioner på 2-takts respektive 4-taktsmaskinerier, överhalning, bedömning av cylindertillstånd, lagerkontroll, omkastningsmekanismen, överladdningssystemet, utströmningsventiler, kedja, Woodwardregulator, automatikutrustning m m.

Kursarrangör: Burmeister & Wain A/S, Köpenhamn.

Språk: engelska

Meteorologikurs

Målgrupp: Befälhavare, överstyrmän och andrestyrmän med tjänstgöring i fartyg med telefaxanläggning.

Kursbeskrivning: Grundläggande meteorologi och användning av väderkartor med avsikt att ge deltagarna kännedom om hur man på bästa sätt utnyttjar den information som erhålles genom väderfaksimilutsändningar.

Kursarrangör: Magnetic AB, Stockholm.

Personalledning

Målgrupp: Befälhavare, överstyrmän, andrestyrmän, maskinchefer, förstemaskinister, andremaskinister och ekonomiföreståndare.

Kursbeskrivning: Kursdeltagarna skall efter slutförd kurs ha fått förtrogenhet med befälets uppgifter att inpassa, utveckla och behålla sig underställd personal, grundad på kunskap om människan samt förståelse för ansvars- och skyddsfrågor samt ekonomiska frågor ombord.

Kursarrangör: SAF ALI/RATI

Avancerad radarnavigering

Målgrupp: Befälhavare, överstyrmän, andrestyrmän.

Kursbeskrivning: Kursen omfattar apparatlära, med felsökning, plotting, plotting-övningar, genomgång av radars tillförlitlighet, navigeringsmetoder samt praktiska övningar i simulator.

Kursarrangör: Skolöverstyrelsen, Sjöbefälsskolan i Göteborg.

Reglerteknik för maskinföreläsning; grundkurs

Målgrupp: Maskinföreläsning med lägst maskinteknikerexamen enligt äldre läroplaner eller annan likvärdig utbildning plus genomgången kurs i elektronik.

Kursbeskrivning: Genomgången kurs avser att ge kunskaper motsvarande ämnesfordringarna i sjöingenjörsexamen enligt 1968 års kursplan. Kursen tar upp allmän systemuppbyggnad, olika typer av styr- och reglersystem, grundläggande matematisk behandling av reglerkretsar, olika typer av mätgivare, mätomvandlare, regulatorer, styr- och manöverdon m. m.

Kursarrangör: Skolöverstyrelsen, Sjöbärfälsskolan i Göteborg.

Reglerteknik för maskinföreläsning, fortsättningskurs

Målgrupp: Maskinföreläsning inkl. el. tekniker med tjänstgöring i EO-fartyg. Vederbörandes kunskaper i reglerteknik bör motsvara kraven för sjöingenjörsexamen enligt 1968 års läroplan. Vidare fördras ca ett års effektiv tjänstgöringstid som befäl i EO-fartyg.

Kursbeskrivning: Målet är att göra kursdeltagarna väl förtrogna med den reglertekniska utrustningen i EO-fartyg. Under kursen genomgås reglersystems uppbyggnad och förekommande systems regler-teknik, reglering, felsökning, intrimning m. m.

Kursarrangör: Skolöverstyrelsen, Sjöbärfälsskolan i Göteborg.

Simulatortränning, TNO

Målgrupp: Befälhavare, överstyrmän, andrestyrmän i turbintankfartyg om 250 000 ton.

Kursbeskrivning: Studier av stora tankfartygs manöverkaraktistika i samband med kustangöring, farledsnavigering, ankring och hamnangöring med hjälp av simulator. Kommande kurser kommer att genomföras i en helt ny, förnämlig anläggning där större möjlighet erbjuds till simulering. Bl. a. är presentationen betydligt mera realistisk.

Kursarrangör: Instituut TNO voor werktuiddkundige constructies, Delft.

Simulatortränning, SSPA

Målgrupp: Samma som (14)

Kursbeskrivning: Samma som (14) men för 350 000 ton.

Kursarrangör: Statens Skeppsprov-ningsanstalt, Gtbg.

Tankfartygsoperativ kurs

Målgrupp: Fartygs- och maskinföreläsning samt förhandsmän i tankfartyg.

Kursbeskrivning: Syftar till att ge ingående kunskaper om gällande säkerhetsföreskrifter och om utrustning och skyddsanordningar i samband med transport av petroleumprodukter.

Kursarrangör: Skolöverstyrelsen, Sjöbärfälsskolan i Malmö.

Preliminärt kursprogram för Salénrederiernas kursverksamhet våren 1976

Kursbeteckning	Kursort	Tid	Platser
		9-13/2	
Arbetskydd, SAN	Kungälv	22-26/3	5
		*10-14/5	
Brandskydd, SBK	Stockholm	19-23/1	10
	Göteborg	16-20/2	10
	Stockholm	15-19/2	10
	Göteborg	3- 7/5	10
	Göteborg	17-21/5	10
Elektronik, SÖ	Göteborg	23-27/2	5
Farligt gods, SÖ	Kalmar	2- 6/2	2
Farligt gods, SÖ	Kalmar	8-12/3	2
Farligt gods, SÖ	Kalmar	22-26/3	2
Farligt gods, SÖ	Kalmar	5- 9/4	2
Författningskurs, SÖ	Stockholm	29/3-2/4	5
Kylkurs, STAL	Norrköping	1)	8
Kylkurs, lasthant. SIVH	Göteborg	1)	12
Maritex	Göteborg	Prel. mars	5
Maskintekn. B & W	Köpenhamn	23-27/2, 3-7/5	2+2
Meteorologi, faksimil	Bromma	5- 9/4	5
Meteorologi, faksimil	Bromma	23-27/8	5
Radarnav. avanc., SÖ	Göteborg	12-16/1	3
Radarnav. avanc., SÖ	Göteborg	1- 5/3	3
Radarnav. avanc., SÖ	Göteborg	3- 7/5	3
Reglertekn. (FK) SÖ	Göteborg	8-12/3	4
Simulatorträn. SSPA	Göteborg	1)	3
Simulatorträn. TNO	Delft	1)	6
Tankoperativ vidareutb.	Malmö	23/2-12/3	6
Turbinkurs, STAL (FK)	Finspång	26-30/4	3
Turbinkurs, STAL (BASIC)	Finspång	8-12/3	5
Turbinkurs, SMW	Oskarshamn	Prel. mars	5
Radarnav. (GK)	Malmö	20-23/4	2
Lovik, inf. träff	Stockholm	5- 9/4	48
Dator med kringutrustn.	Sea Symphony	2)	14

1) och 2) Se förklaring i texten.

* 5 i varje kurs

Turbinkurs, Svenska Maskinverken

Målgrupp: Maskinchefer, förstemas-kinister, andremaskinister i turbintankfartyg. Kursbeskrivning: Genomgång av marina ångpannors konstruktion och funktion. Luftförvärmarens konstruktion och funktion. Erfarenheter och synpunkter på korrosion och tillsatsmedel etc i samband med bränslen, förbränning och oljeeldning. Olika typer av oljebrännare; konstruktion och funktion. Automatik- och säkerhetsutrustning. Kvalitetskrav på pannvatten och matarvatten samt matarvattenbehandling.

Kursarrangör: Svenska Maskinverken, Oskarshamn.

Turbinkurs, STAL-LAVAL

Målgrupp: Maskinföreläsning i turbintankfartyg. Kursbeskrivning: Grundläggande kunskaper i turbinanläggningarnas uppbyggnad, funktion, drift, service och underhåll.

Kursarrangör: STAL-LAVAL, Finspång.

Saléns informationsträff på Lovik kommer att äga rum 5-9 april 1976. Antalet deltagare blir denna gång 48.

Anmälan till de olika kurserna bör vara Sjöpersonalavdelningens utbildningssektion tillhanda senast tre veckor i förväg. Sektionen ger även kompletterande upplysningar om de olika kurserna.

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

Ansvarig utg. Sven H. Salén
Redaktör Gösta Ekeström
Produktion LYCKE & LUND, Sthlm

Sommarstugor att hyra

För fast anställd personal i Salén-invest, Salénia, SRS, SSAB och Salén-rederierna samt för pensionärer med minst fem års tjänstetid står under sommaren 1976 följande stugor till förfogande:

Malma	5 stugor 4-7 personer
Västkusten	3 stugor 4-7 personer
Ven	1 stuga 4 (5) personer
Åland	2 stugor 4-5 personer
Öland	1 stuga 4 (5) personer

Stugorna på Västkusten ligger på Flatön och i Ljungskile. Den tredje stugan är ännu ej utvald.

Samtliga stugor är avsedda för självhushåll och man behöver endast ta med lakan, örngott och handdukar. Skifte sker lördagar kl. 12.00.

Efter överenskommelse med Förtroenderådet har följande prioriteringar införts: Personer med kortare anställningstid än två år står efter övriga,

och personer som under tiden 15/6-15/8 föregående år hade stuga får stå efter sådana som ej hade stuga under denna tid. Pensionärer står vid val av tidpunkt tillbaka för aktiv person. Vi tycker emellertid att alla som vill ifrågakomma skall höra av sig, ty det är inte alls säkert att man inte får en stuga även om man till följd av dessa prioriteringsregler får stå i andra hand.

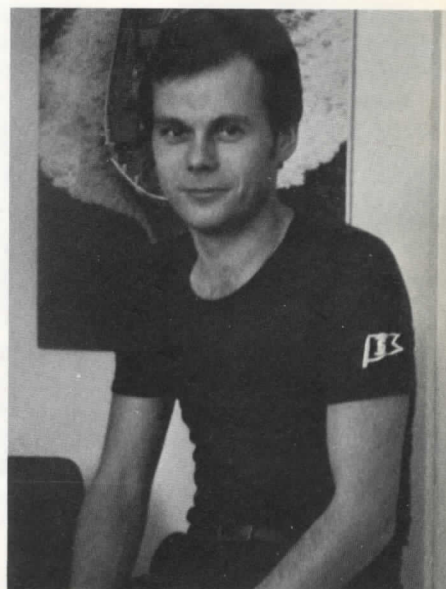
Kvarstår flera sökande för samma stuga och tid sker lottning.

Anmälan senast den 1 april



På Malma finns det
3 optimistjollar och
2 roddbåtar.

Salén-tröja



En helt ny T-shirt med Salén-märket på ärmen har tagits fram av Inköpsavdelningen i Göteborg. Den är avsedd att ersätta en tidigare modell, som hade flaggan på bröstet och som i fortsättningen kommer att finnas kvar enbart som fotbollströja. Den nya tröjan kan beställas direkt från Inköpsavdelningen, dit fartygen kan vända sig. Landbaserad rederipersonal i Stockholm kan beställa tröjan av Anita Löfstedt. Priset är 15 kronor.

Salénrederiernas Personalstiftelse
att: Anita Löfstedt
Box 140 18
104 40 STOCKHOLM

Jag önskar disponera sommarbostaden belägen på

under tiden

Alternativt sommarbostaden belägen på

Alternativt tiden

eller

Namn:

Adress:

Anställd på

Vi är personer