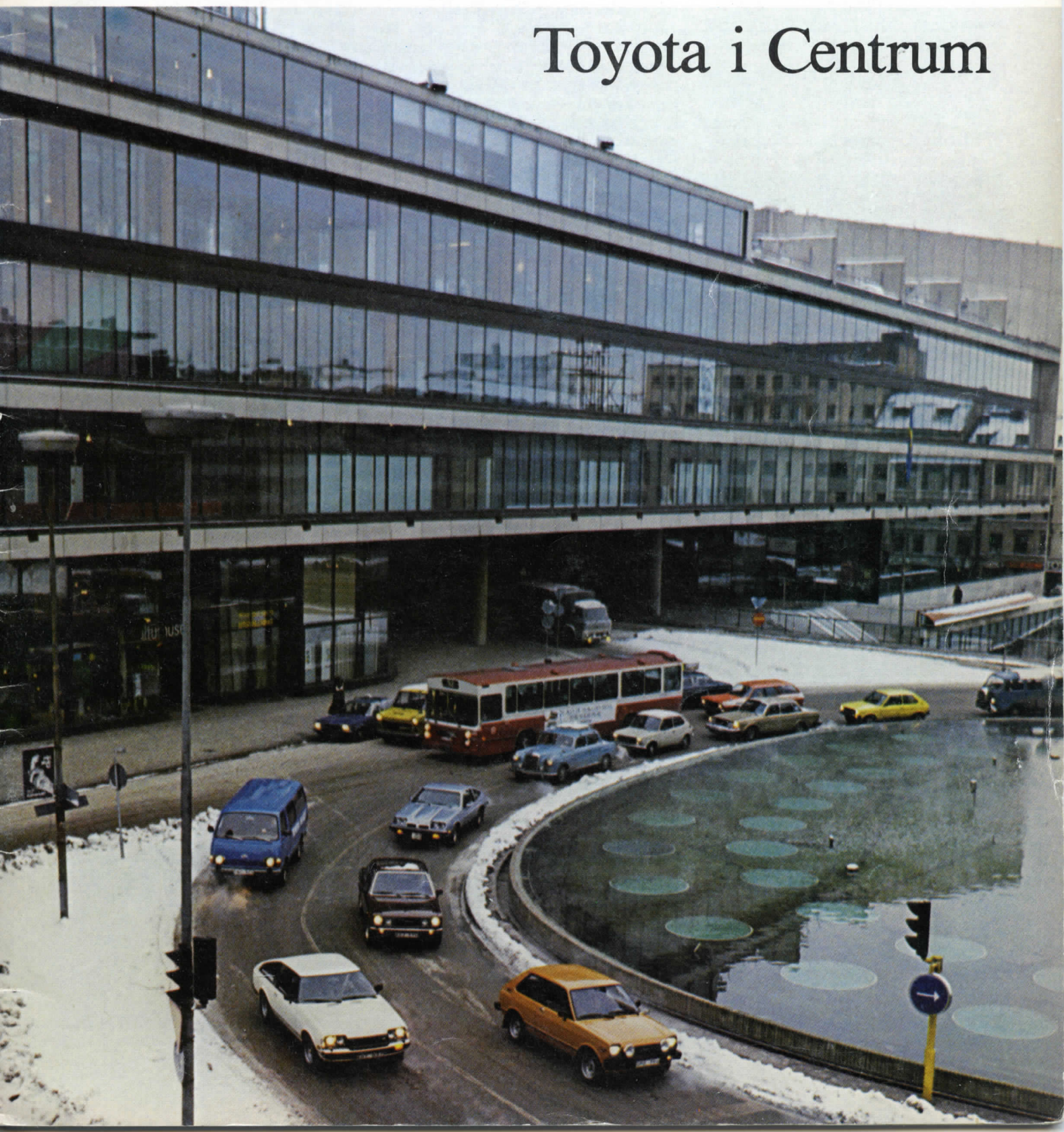


Salén-Nytt

Salén News No 1 1979



Toyota i Centrum



Sjöfartspolitiskt delbetänkande föreslår tillfälligt rederistöd

Sjöfartspolitiska utredningen, som inledde sitt arbete under hösten 1977, har till kommunikationsministern överlämnat sitt första delbetänkande, vilket i huvudsak innehåller följande förslag:

- 1) För att trygga livskraftiga svenska rederiers överlevnad föreslås, att resterande del av ramen för kreditgarantier till svenska rederier — ursprungligen 500 mkr — skall stå till förfogande fram till den 30 juni 1981.
- 2) Den s k flagglagen betr överlåtelse av fartyg föreslås förlängd t o m den 30 juni 1980.
- 3) Utredningen föreslår att svenska rederier beskattningåret 1980 får överföra 40% av de skatter som uppburits i fjärrfart och 20% av vad som uppburits i närfart — huvudsakligen färjesjöfart — till skattepliktig intäkt i rörelsen. Detta stöd är således tillfälligt och i storleksordningen 100 mkr, dvs ungefär 1/3 av den årliga sjömansskatten. (Saléns andel härav kan uppskattas till ca 11 miljoner kronor.)
- 4) Det tillfälliga statsbidraget till sjöfolkets fria resor bibehålles ytterligare ett år och föreslås höjt från 30 till 50%, dvs från 18 till ca 20 mkr.
- 5) Utredningen föreslår ett tillskott på 20 mkr till Lånefonden för den mindre skeppsfarten.

Utredningens delbetänkande kommer att framläggas för vårriksdagen i form av en proposition. Under hösten 1979 avser utredningen att framlägga förslag beträffande ett sjöfartspolitiskt program och åtgärder som på längre sikt kan främja svensk sjöfart.

Bakom utredningen står chefen för TT, direktör Sven Gerentz, samt åtta sakkunniga från redarnas och de ombordanställdas organisationer samt Sjöfartsverket.

I samband med att utredningen offentliggjordes hölls en presskonferens i riksdagshuset, vid vilken Sven Gerentz bl a framhöll, att svenska rederier liksom för närvarande kommer att ha mycket begränsade möjligheter att av kostnadsskäl överföra tonnage till annan flagg. Det innebär att utflaggning till bekvämlighetsflagg i princip förhindras under ytterligare ett år.

Utredaren betonade även, att en fortsatt utförsäljning av svenskt tonnage till andra länder kommer att ske om inte åtgärder vidtas som påtagligt stärker svenska rederiers konkurrensförmåga.

Snabba åtgärder nödvändiga

Sture Ödner, en av de sakkunniga i utredningen, framhöll det positiva i att utredningen kunnat enas, men betonade samtidigt att det föreslagna stödet på 100 miljoner kronor på intet sätt täcker sjöfartsnäringens verkliga behov. - Snabba åtgärder från myndigheternas sida är nu helt nödvändiga. Redan när flaggutredningen började sitt arbete för flera år sedan varnade jag för att handelsflottan skulle kunna komma att halveras medan utredningsarbetet pågick. Svensk sjöfart var instängd under en period då den inte borde ha varit det. Och vad hände? Jo, 40-50% av vårt bästa tonnage såldes till billigt pris till länder som vi idag har att konkurrera med. Tyvärr hade vi således nästan rätt. Flottan har minskat från ca 13 miljoner ton till något över 8.

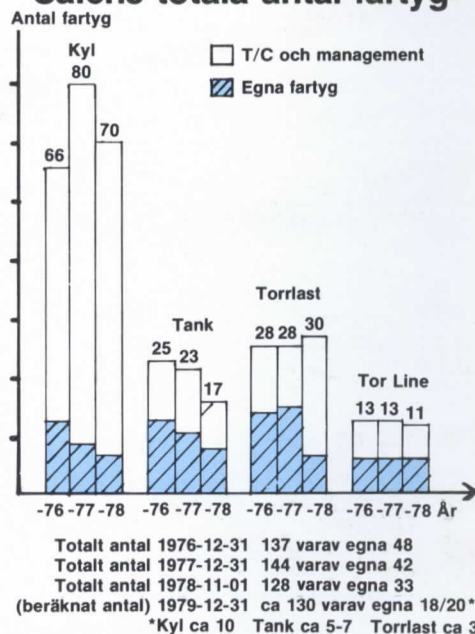
Gunnar Karlsson, Sjöfolksförbundets ordförande ställde frågan om vi behöver svensk sjöfart. - Om svaret är ja och vi inte kan konkurrera på traditionellt sätt, så måste staten gripa in och utjämna kostnaderna mellan svensk och utländsk flagg. Idag ligger skillnaden på 25-40% och föreliggande förslag utjämna kostnaderna bara till viss del. Och här rör det sig om de vikti-

gaste traditionella sjöfartsnationerna och fartyg med ITF-avtal, medan fartyg utan ITF-avtal - vilket antal är mycket stort - ligger ännu mycket lägre i lön.

Gunnar Karlsson uttryckte förståelse för rederinäringens situation men betonade att Sjöfolksförbundet gjort allt vad det kunnat för att anpassa sig.

I anslutning här till framhöll Sture Ödner hur nödvändigt det var för en fortsatt utjämning av kostnadsskillnaderna att även befälets organisationer visade samma goda vilja som Sjöfolksförbundet.

Saléns totala antal fartyg



Som framgår av diagrammet minskar den Salén-ägda flottan kontinuerligt medan den inchartrade ökar. Detta innebär, att Saléns förlorar den väsentliga vinst som ligger i att äga fartyg, vilken i stället hamnar hos redare som kan driva sjöfart under konkurrenskraftig flagg. En annan synpunkt är som bekant att betydligt fler anställningar kunde erbjudas Salén-anställda om ägandet kunde bibehållas. Man kan med fog fråga sig om dessa företeelser är klok sjöfartspolitik.

Toyota i centrum

Toyota fyller i år 10 år. SN ägnar därför en stor del av detta nummer åt Toyota med början på sid. 7. Omslagsbilden av Toyotabilarna i centrum togs av Per-Olow en kall januaridag vid Sergels torg i Stockholm.



Cover picture

Toyota this year celebrates its 10th anniversary. A substantial part of this issue of SN therefore covers Toyota starting on page 7. The cover picture was taken by Per-Olow at Sergel square in Stockholm.

Som en kommentar till det framlagda delbetänkandet säger Sture Ödner, att Sverige inte borde ha råd att offra även återstående vitala delar av en näringsgren, som varje år har tillfört landet många miljarder kronor och skapat sysselsättning för tusentals anställda. - Tank och bulk hade väl varit mer eller mindre uttraderade om inte en tillfällig uppbromsning skett genom de särskilda avtalen mellan Saléns, Broströms och staten som träffades i höstas.

Ytterligare en allvarlig konsekvens av utförsäljning av svenskt tonnage är att de personella resurserna utarmas både på land- och sjösidan i och med att välutbildade medarbetare tar tjänst hos främmande redare. Ett unikt kunnande går därigenom också förlorat för svensk sjöfart.

För Saléns har de försvagade konjunkturerna och den påtvingade beskränningen av handlingsfriheten när det gäller utflaggning etc inneburit att den

ägda flottan reducerats kraftigt. Under den senast gångna tvåårsperioden minskade den från ca 45-50 fartyg till ca 25-30 fartyg och antalet arbetstillfällen gick under samma period ned med ca

700. Enligt nuvarande avtal med staten reduceras Saléns svenskägda fartygsflotta ytterligare under året till 18/20 fartyg.

Saléns torrlastrederi

	1974	1975	1976	1977	1978	Summa 1974-78
Resultat exkl. försäljning fartyg	+ 82	+ 1	- 33	- 105	- 50	- 105
Försäljning fartyg	+ 7	+ 30	+ 29	- 1	- 16	+ 49
Resultat	+ 91	+ 31	- 4	- 106	- 66	- 54
Om Lib. flagg på svenska fartyg	+ 23	+ 28	+ 24	+ 31	+ 29	+ 135
Om Lib. flagg på engelska fartyg	+ 5	+ 6	+ 9	+ 9	+ 12	+ 41
Reviderat resultat	+ 119	+ 65	+ 29	- 66	- 25	+ 122

Bilden visar att Saléns torrlastrederi gått med en förlust av ca 10 milj. kronor per år under de senaste fem åren. Men om Saléns fått driva verksamheten på

samma villkor som sina konkurrenter hade rederiet i stället tjänat 25 milj. kronor per år.

Government aid to Swedish shipping

A committee appointed by the Swedish government has recommended a series of measures to secure the existence of the Swedish shipping business.

The committee recommended that:

- 1) The remainder of the credit guarantees to Swedish shipping companies — originally Skr 500 m. (US\$ 115 m.) — be placed at the companies' disposal until June 30, 1981;
- 2) Swedish shipping companies receive annually about Skr 100 m. (US\$ 23 m.) — approximately one third of the annual seamen's tax — plus Skr 20 m. (US\$ 4.6 m.) in contributions for seamen's voyages, and

- 3) An additional Skr 20 m. be contributed to small ships.

A proposal regarding a maritime policy program and long-range measures aimed at promoting Swedish shipping will be presented during the autumn of 1979.

The committee has established that permission for Swedish ships to sail under so-called "convenience flags" will be denied in principle for one more year.

Sture Ödner, one of the committee experts, maintained that the recommended Skr 100 m. subsidy in no way meets the needs of the shipping business.

"Immediate action on the part of the government is now absolutely necessary," he said. "Several years ago, when the flag investigation got underway, I warned that the merchant navy could be reduced by half while the investigation was going on. Swedish shipping

was hemmed in when it shouldn't have been. And what happened? That's right: 40-50 percent of our best tonnage was sold, cheaply, to countries we must compete with today. Unfortunately, our prediction was almost correct. The fleet has been reduced from about 13 million tons to slightly more than eight."

Sture Ödner says he cannot see how Sweden can afford to sacrifice the remaining vital portions of a branch of commerce that has contributed many billions of Swedish kronor to the country and provided employment for thousands of workers.

"One serious consequence of the sale of Swedish tonnage is," he points out, "that personnel resources on and offshore are impoverished in that well-trained co-workers accept employment with other shipping countries. A unique fund of specialized knowledge is thereby lost to Swedish shipping."

Salén & Wicander köper företag

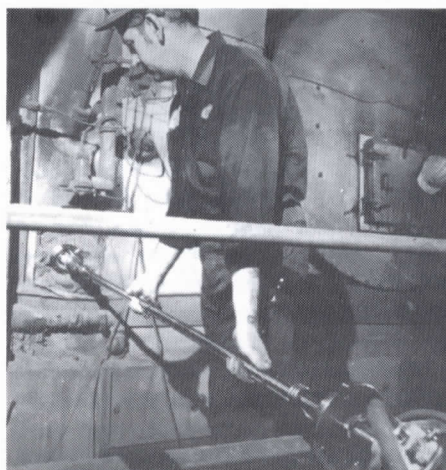
Från och med den 1 januari 1979 ingår Hartig Fliesberg Företagen AB i Salén & Wicander-gruppen.

Salén & Wicander har genom köp övertagit samtliga aktier i Fliesberg Företagen, som kommer att ingå såsom ett kommissionärsbolag i S&W-gruppen.

Fliesberg är ett välkänt och etablerat agentur/ingenjörsföretag, som har specialkunnande inom områdena ånga, vatten, olja och gas när det gäller produkter som avledare, silar, temperatur- och tryckregulatorer, nålventiler och vakuumregulatorer.

Fliesberg har egen verkstad med produktion där huvudinriktningen är slutmontage. Verkstaden och lagret ligger i Solna. Agenturprodukterna representerar ett brett spektrum.

VD i Hartig Fliesberg Företagen AB är Mats Björkeröth och antalet anställda är 35 varav 29 tjänstemän.



Den unika O₂ analysatorn för reglering utan provtagningsutrustning används för reglering av förbränningsprocessen i bränslepannor och kan medföra stora energibesparingar. Fliesberg är marknadsledande inom detta område.

Salén & Wicander buys company

As of January 1, 1979, Hartig Fliesberg Företagen AB became a subsidiary company in the Salén & Wicander Group. Salén & Wicander acquired all shares in Fliesberg Företagen, which will operate as a commission company.

Fliesberg is a well-known and established agency and engineering company, with specialized know-how in the fields of steam, water, oil and gas, involving such products as diverters, filters, temperature and pressure regulators, needle valves and vacuum regulators.

Production takes place in Fliesberg's own factory, which specializes in final assembly. The factory and warehouse are located in Solna. The agency handles a broad spectrum of products.

The managing director of Hartig Fliesberg Företagen AB is Mats Björkeröth. The total number of employees is 35, 29 of whom are staff personnel.

Bunkerinköp — en jätteaffär

Visste du att Saléns bunkeravdelning är en av världens största upphandlare av bunkeroljor? Uppemot 2 miljoner ton köper man årligen — motsvarande 7% av vårt lands totala oljekonsumtion — till en kostnad av mellan 700 och 800 miljoner kronor. Det är lätt att inse, att en kostnadspost av den storleksordningen är av största betydelse för ekonomin i ett företag som Saléns, som i så hög grad är beroende av bunkeroljor för sin verksamhet.

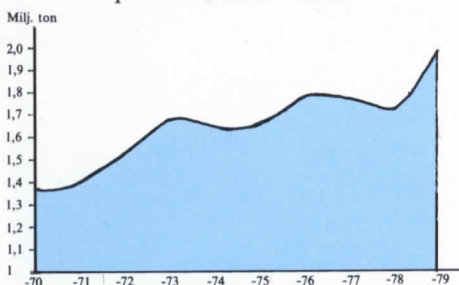
Bunkers — vad är det?

För alla som sysslar med shipping är naturligtvis bunkers ett välkänt begrepp, det är olja för fartygens framdrivande. Men så har det inte alltid varit. Under perioden efter segelfartygens storhetstid bestod bunkers till ångfartygen nästan uteslutande av stenkol. Det var först efter andra världskriget som de stora oljefynden i Mellanöstern snabbt förändrade situationen och gjorde den prisbilliga oljan till det förhärskande drivmedlet för all sjöfart.

Saléns — storförbrukare av bunkers

Saléns är och har varit storförbrukare av bunkeroljor och helt naturligt lägger rederiet därför stor vikt vid denna sektor. Av diagrammet framgår att Saléns under 1978 köpte ca 1,7 milj ton bunkers, varav Saléns själva förbrukade 3/4 i sin egen flotta. Med inköp i den storleksordningen följer att varje upp- eller nedgång i bunkerpriserna är av stor betydelse för lönsamheten. För

Bunkerinköp perioden 1970—1979



att erhålla lägsta möjliga priser och bästa leveransförhållanden sker en del av inköpen i poolsamverkan mellan Saléns och andra rederier, något som vi strävar efter att utveckla.

Inköpen av bunkers sköts hos Saléns av en speciell avdelning, vars chef sedan åtskilliga år är Stig Brander, ansedd som en av de mera erfarna bunkersspecialisterna på marknaden. Till sin hjälp har han ett antal kunniga medarbetare och ett dataanslutet infor-



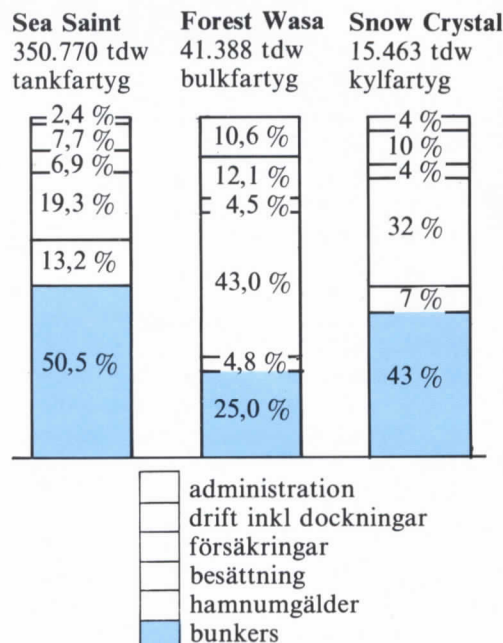
Bunkergruppen vid bildskärmen: fr v Ingvar Modin, Anita Löfstedt, Jim Boden, Bengt Norberg.

mationssystem som håller avdelningen ständigt underrättad om aktuella bunkerbehov och världsmarknadspriserna. Avdelningen utnyttjar även den löpande information som Saléns erhåller genom Reuter Monitor, på vars bildskärm kan avläsas senaste politiska händelser, valutakursernas förändring etc timma för timma.

Stig Brander framhåller, att Saléns, trots den utdragna lågkonjunkturen som drabbat sjöfarten, inte minskat sina totala inköp av bunkeroljor nämnvärt under närmaste åren efter 1973, vilket annars kunnat förväntas med tanke på den svaga fraktmarknaden. Anledningen här till är en utökad verksamhet såväl inom kyl- som torrlastrederiet. När tankmarknaden återigen blivit normal förutser Stig Brander att den årliga förbrukningen av bunkers för Saléns del kan komma att öka med ytterligare ca 500.000 ton.

Saléns bunkeravdelning har inte ansvaret enbart för bunkers utan även för inköp av smörjoljor och eldningsoljor för koncernen och viss annan svensk industri.

Driftskostnader för fartyg under svensk flagg





Stig Brander i förhandling med Mr. Haruhiko Tabata (t v) och Masatake Takayama från det japanska handelshuset Marubeni.

Mångsidig användning

Råoljan (engelska = crude oil) produceras numera i ett stort antal länder över hela världen. Råoljan kan sällan användas i den form den har vid utvinningen utan omvandlas vid raffinaderier till en mångfald produkter. Vid raffineringen skiljs lätta och tunga produkter åt. Den lätta eldningsoljan, bensin, flygfotogen och vanlig fotogen används i vårt dagliga liv iland. Till denna grupp hör även naftan, som är det huvudsakliga råmaterialet för plastindustrin. Av de tunga återstoderna, som ofta är högsavliga, går en del till industrin och elproduktion samt i mycket stor utsträckning till sjöfarten.

Återgång till kol?

Oljepriserna har nu blivit så höga att en viss övergång till drift med kolpulver eller en blandning av kolpulver och olja kan komma inom några år. Detta gäller speciellt mycket stora fartyg och forskning inom detta gebit pågår sedan länge. Tanken är den att kolstycken mals ombord till pulver som sedan matas in i pannorna - eventuellt blandat med olja. Effekten blir sämre än vid eldning med enbart olja men förhoppningsvis kan nya pannkonstruktioner och turbiner med högre verkningsgrad kompensera.

Några fullgoda alternativ till oljan som drivmedel för fartyg har ännu inte kommit fram, även om ett par handelsfartyg i experimentsyfte drivits med atomkraft. Båda dessa fartyg - det första var m/s Savannah - ligger nu i malpåse; de var för dyra i drift. Vid sidan därav är som bekant ett antal isbrytare, ubåtar och andra krigsfartyg atomdrivna, vilket är möjligt eftersom rent militära aspekter och inte ekonomiska varit avgörande.

Inom sjöfartskretsar är man heller inte helt främmande för tanken att i viss fart och viss utsträckning använda vindkraft (bl a segel) för fartygens framdrivning.

Oljeindustrin har alltsedan krisen 1973 lidit av en för lönsamheten besvärande överkapacitet. Bortsett från begränsade perioder av politisk oro hos de oljeproducerande länderna har det inte rått och råder fortfarande inte någon brist på råolja i världen. Tekniken förbättras och nya oljefyndigheter sker ständigt både officiellt och i tysthet. Aktuella prognoser pekar mot en tryggad oljeförsörjning åtminstone under så lång tid att alternativa energikällor kan kompensera.

Den internationella oljeindustrins produktion blir mer och mer välplanerad och samordnad. För att möta denna utveckling gör Saléns bunkeravdelning stora ansträngningar för att bli effektivare och därigenom kunna bidra till att förbättra företagets resultat.

Planering viktig

Upphandlingen framstår således som den mest betydelsefulla arbetsuppgiften för bunkeravdelningen, men en mycket viktig verksamhet ligger även i planering tillsammans med rederiernas scheduling-grupper och fartygsoperatörerna. Rätt pris är naturligtvis en självklarhet, men en väl genomarbetad planläggning kan betyda lika mycket. Som man kan se av diagrammet är bunkers den näst största utgiftsposten i ett fartygs drift. Någon ändring härvidlag är inte att förutse och därför kommer även fortsättningsvis bunkerinköpen att vara av stor vikt.

Salén buys two million tons of bunker fuel annually

Each year Salén purchases approximately two million tons of bunker fuel, of which 75 percent is used by its own ships and the remainder by affiliated shipping companies. Purchasing is managed by a special department headed by Stig Brander, one of the more experienced men in this field in the world market.

Salén has been a large user of bunker fuels for a very long time and the company attaches great importance to this sector of operations. Stig Brander and his staff have an internal data system and a Reuters Monitor which assist them in effectively monitoring price developments and political events affecting the international market. Stig Brander points out that Salén's purchase of bunker fuel has not decreased despite the weak economic conditions in the shipping industry. The reason for this has been the increased activity within the reefer and dry cargo sectors. When the tanker market returns to normal, a 500,000-ton annual increase in Salén's bunker purchases is foreseen.

Stig Brander believes that, with the current high price of oil, a certain amount of operation with coal powder or a blend of coal powder and oil may occur within a few years. This is especially true for very large vessels.

Ever since the oil crisis in 1973 profitability in the petroleum industry has suffered, due to a troublesome overcapacity. Currently there is no lack of crude oil in the world. Technology continues to improve and new discoveries — publicized or held secret — are being made continually. Present forecasts indicate a secure oil supply for a long time to come.

International production of petroleum is planned and coordinated to an increasing degree. Salén's bunker fuel department is making greater efforts to cope with this development in order to become more efficient and contribute to improved earnings for Salén.

Purchasing bunker fuel at the right price is, of course, important, but careful planning is almost equally important. This is done in coordination with the company's scheduling and operations departments. Bunker fuel is the largest cost item in ship operations — after wage costs — and will certainly continue to be so in the future. Salén will therefore continue to attach great importance to the purchase of bunker fuel for the company's large fleet.

Fraktmarknaden

(Vecka 5)

Kyl

Kylmarknaden har under de senaste veckorna präglats av stor aktivitet med tillfredsställande fraktnivåer. Under januari har vi sysselsatt hela kylflottan utan större problem, vilket vi anser vara högst ovanligt.

Goda skördar av äpplen väntas i Argentina, Chile och Sydafrika under de kommande månaderna. I tillägg till detta kan vi också notera stor aktivitet på köttmarknaden där Ryssland idag gör stora avslut i Nya Zeeland, Australien och Västeuropa. Dessa faktorer bör få till resultat en fast kylmarknad för de kommande månaderna och mycket tyder på att högsäsongen i år blir bättre än motsvarande period förra året.

Tank

Bortfallet av Irans oljeexport kompenserades i november och december till stor del av ökad produktion på annat håll, främst i Saudi-Arabien. I januari tycks däremot de oljeproducerande länderna utom Iran åter närma sig den produktion som rådde före krisen. Konsekvenserna av detta, som vi ser dem i slutet av januari, är en brist på råolja och produkter samt en kraftig prisuppgång. Flera oljebolag i Europa och Japan har skurit ned leveranserna till sina kunder med upp till 35 %.

Kön av fartyg utanför Iran som hoppfullt har legat och väntat sedan början av december har krympt från omkring 50 fartyg till 15. Tankmarknaden har naturligtvis påverkats negativt i Arabiska Golfen och fartyg omkring 250.000 ton betalas nu med WS 24.

I övriga områden har efterfrågan varit mycket god på mindre fartyg. 100.000 ton har fått WS 125 för en transatlantisk resa och 40.000 ton har betalats med WS 270 i Karibiska Havet.

Även om det ser litet mörkt ut just nu, tror vi på en stark efterfrågan på tonnage när pumparna börjar gå igen i Iran, då oljelagren i världen som nu minskar kraftigt behöver påfyllning.

Torrlast

De förhållandevis höga frakter vi noterade i oktober-november har som väntat reducerats. Det är normalt ganska låg aktivitet andra hälften av december och de första två månaderna på året. Denna trend förstärktes i år i och med oroligheterna i Iran. Det kalla vädret i USA har också förorsakat förseningar av spannmålslasterna från US Gulf.

Spannmål från US Gulf till Kontinenten resp Japan har för Panmax-storlekar sjunkit från drygt \$ 10 till ca \$ 8 under det att frakterna till Japan idag ligger på ca \$ 12. Frakterna från Pacific till Kontinenten har på TC sjunkit från drygt \$ 4 till ca \$ 3.

För handysize-tonnage ligger frakterna idag runt \$ 4.200 för en rundresa i Atlanten, medan man får betala ca \$ 5.000 för en resa från Pacific till Kontinenten.

Emellertid bör det snart bli lättare att lasta i US Gulf, spannmålssäsongen i Plate har sin början, aktiviteten i Japan ökar och kinesernas stora spannmålsköp börjar skeppas, varför vi kan förvänta oss en förbättring av marknaden den närmaste tiden.

Tre nya bolag i Saléninvest

Styrelsen i Saléninvest beslutade vid sammanträde den 14 februari att upprätta tre marknads- och operationsbolag, nämligen Salén Reefer Services AB, Salén Tanker AB och Salén Dry Cargo AB. Till VD i de nybildade bolagen har utsetts Mats

Ruhne, Clarence Dybeck resp Gunnar Rosengren.

Genom bildandet av de nya bolagen ges de tre rederigrenarna större slagkraft och möjlighet att på den internationella marknaden bygga upp en egen profil.

as managing directors.

By the establishment of the three new companies the Salén shipping sectors will acquire a stronger corporate identity on the international market.

Freight market

(Week 5)

Reefer

The reefer market has during the last weeks been very active with decent freight levels. During January we have employed the whole reefer fleet without any major problems, which we consider as very unusual.

Big crops of apples are expected in Argentina, Chile and South Africa during the forthcoming months. In addition to this we also note a very active meat market where Russia today are purchasing large volumes in New Zealand, Australia and Western Europe. These factors should result in a firm reefer market for the next months and the peak season this year will probably be better than the corresponding period last year.

Tanker

The absence of oil exports from Iran was largely compensated in November and December by increased production elsewhere, particularly from Saudi Arabia. In January however, we believe that producers, with the exception of Iran, would return to those levels prevalent before the crisis. The result of this action, as we see the situation in late January, is a shortage of crude and products combined with a substantial increase in prices. Several oil companies in Europe and Japan have already cut back deliveries to their customers by up to 35 %.

The queue of tankers waiting expectantly outside Iran since the beginning of December has now dwindled from some 50 ships down to 15. This has naturally had a negative effect on the tanker market in the Arabian Gulf and 250.000-tonners are now commanding only WS 24.

Elsewhere the demand for smaller tonnage has been extremely brisk. A 100,000 tonner has taken WS 125 for a transatlantic voyage, and in the Caribbean a 40,000 tonner took WS 270. Even if the outlook might be a little bleak at present, we believe that once Iran's oil starts to flow again there will be a healthy demand for tonnage because the world's storage tanks, which are rapidly being emptied, will require filling again.

Dry Cargo

The comparatively high freight rates which we noted in October-November have been reduced as expected. Normally activity is rather low in the second half of December and the first two months of the year. This trend was even stronger this year because of the disturbance in Iran. The cold weather in the US has caused considerable delays in grain cargoes from US Gulf.

Grain from US Gulf to the Continent and Japan respectively has for Panmax sizes declined from slightly more than \$ 10 to about \$ 8 whereas the freight rates to Japan today are about \$ 12. The freights from Pacific to the Continent have declined on TC from slightly more than \$ 4 to about \$ 3.

For handysize tonnage the rates are today about \$ 4.200 for a round voyage in the Atlantic whilst one has to pay about \$ 5.000 for a trip from the Pacific to the Continent.

However, there should be more stems from US Gulf, the grain season in the Plate will start, the activity in Japan will increase and China's large grain purchases will be shipped, and as a result an improvement of the market may be expected in the near future.

Three new companies within Saléninvest

At a meeting on February 14 the Saléninvest board decided to form three new companies of marketing and operation, namely Salén Reefer Services AB, Salén Tanker AB and Salén Dry Cargo AB with Mats Ruhne, Clarence Dybeck and Gunnar Rosengren respectively

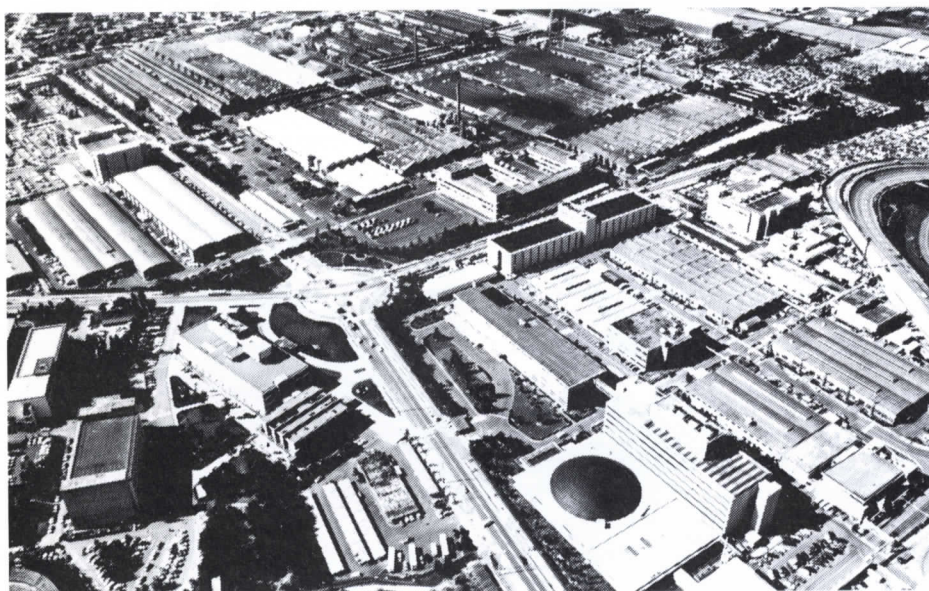
TOYOTA ● 10år

År 1969 förvärvade Salén & Wicander AB Toyota-agenturen på Göran Axells framsynta initiativ. Från början inriktade man sig på en grundlig uppbyggnad av återförsäljarnätet och på utbildning av servicepersonal.

1974 bildades Toyota Autoimport AB (TAAB) och 1976 blev Toyota Center i Lunda industriområde, Spånga, klart. Anläggningen, som är en av landets modernaste i sitt slag, inrymmer centrallager för reservdelar, experimentverkstad, serviceskola samt administrativ del i två plan. Utrymme för framtida expansion finns i en souterraindel.



Toyota Autoimports VD Peter Wieslander tillsammans med Mr Nobuji Araki, vice VD och exportchef i Toyota Motor Sales Co framför Toyota Center i Spånga.



Toyotas huvudkontor i Toyota City med en av de 8 stora fabrikerna.

Toyota Autoimport AB glädjer sig åt ett mycket gott samarbete med både Toyota Motor Sales Co. Ltd. och Toyota Motor Co. i Japan. För Toyota-fabrikens årliga produktion av närmare 3 milj. bilar är Sverige visserligen en liten marknad, men ändå av stort intresse på grund av bland annat den svenska trafiksäkerhetsforskningen. Ett nytt långtidskontrakt med fabriken talar för en fortsatt stark Toyota-verksamhet i Sverige.

På denna och följande sidor vill vi berätta om Toyota-bilens väg från Japan till den svenske bilköparen. När vi framför vårt budskap "my Toyota is fantastic" står det för vår tro på produkten och för resurserna kring denna.

Toyota Motor Co. Ltd. är Japans största biltillverkare och trea i världen sedan 1971 (efter GM och Ford). Produktionen är uppdelad på åtta fabriker, varav fem ligger i Toyota City utanför Nagoya. Fabrikerna tillsammans sysselsätter 50.000 personer. 1978 tillverkades 2,9 miljoner bilar, vilket är ca 32 % av Japans totala bilproduktion. Ca hälften av Toyotas produktion går på export till över 100 länder över hela världen.

Toyotas tillverkningsmetoder är bland de modernaste i världen. Man utnyttjar datastyrda massproduktions-system som åstadkommer snabba, noggranna tillverkningsprocesser. Höga kvalitetskrav och ett effektivt kontrollsystem präglar varje skede av produktionen.

TOYOTA Ten Years in Sweden

When Salén & Wicander AB took over the Toyota agency in 1969 it immediately concentrated on establishing a basic network of dealers and on the training of service personnel.

Toyota Autoimport AB (TAAB) was established in 1974 and in 1976 the Toyota Center in the Lunda industrial area, in Spånga, outside Stockholm, was completed. One of the most modern of its kind in the country, the two-story facility contains a central warehouse for spare parts, an experimental workshop, a service school and an administrative section that occupies two floors. Space for future expansion has been reserved on a subterranean level.

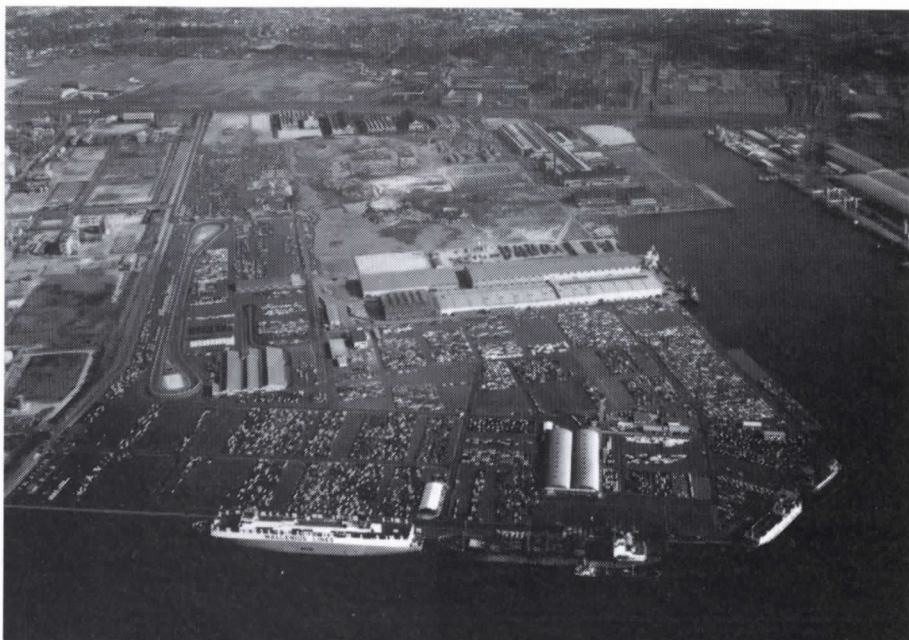
Toyota Autoimport AB enjoys excellent working relations with Toyota Motor Sales Co. Ltd. and Toyota Motor Co. in Japan. A new long-term contract with the Toyota factory indicates that Toyota activities in Sweden will continue to be strong.

Toyota Motor Co Ltd is the largest automobile manufacturer in Japan and since 1971 the third largest in the world after General Motors and Ford. Production is divided among eight factories, five of which are located in Toyota City, outside Nagoya. The factories employ a total of 50,000 persons. In 1978, 2,9 million cars were manufactured, approximately 32 percent of Japan's total car production. About half of Toyota's production is exported to more than 100 countries around the world.

Toyota's manufacturing methods are among the world's most modern. Computer-controlled mass production systems are utilized, resulting in fast and reliable production process.

Nagoya Wharf — en gigantisk utskeppningshamn

Nagoya Wharf Center är Toyotas främsta exporthamn. Den täcker en yta av 525.000 kvm och har uppställningsplats för över 30.000 bilar. Tre stora specialfartyg för biltransport kan tas in i hamn samtidigt. Förutom att vara uppställnings- och utskeppningshamn för fordon innefattar Nagoya Wharf Center även ett omfattande system av högmoderna kontrollstationer. Innan bilarna skeppas ut genomgår de ytterst noggranna slutprov. Dessa utförs i statlig regi och garanterar maximal pålitlighet hos varje bil som skeppas ut från hamnen. Anläggningen sysselsätter ca 180 Toyota-anställda samt ytterligare ca 300 personer i samarbetande företag såsom speditörsföretag, speciella lagrings- och lastningsföretag m.m. Hamnen kan utskeppa upp till 60.000 fordon per månad.



Nagoya Wharf har en utskeppningskapacitet av 60.000 fordon/mån.



Bilar lastas i ett specialfartyg. De största kan ta upp till 6 000 fordon

Lastningen av bilar går mycket snabbt. Som exempel kan nämnas att senaste gången Toyotabilar lastades för Europa körde man ombord 2.400 bilar på drygt 7 timmar. Det blir sex bilar i minuten.

Toyotabilar har även fraktats på Salénbåtar i första hand till USA:s västkust. Det har då gällt kylfartyg som efter lossning i Japan tagit bilar till USA-hamnar och till Havaji.

Transporten till Sverige tar ca 1 månad och går via Suezkanalen. En viss samtransport sker med Toyota-distributörerna i Danmark och Finland. Vid skeppningar av mindre antal bilar sker en omlastning i Antwerpen eller Rotterdam.

Nagoya — gigantic port of loading

Nagoya Wharf Center is Toyota's principal export harbor. Three large vessels which are specially equipped for car transport can dock in the harbor simultaneously. Prior to shipment, each car is subjected to a very thorough final inspection. This inspection is carried out under the auspices of the government and guarantees maximum reliability of every car shipped from the harbour. Nagoya Wharf Centre can handle the shipment of up to 60,000 vehicles per month.

The loading is very fast and efficient. For example, the latest shipment of Toyotas for Europe, 2,400 cars, was loaded in seven hours, a rate of six cars a minute.

Toyotas have also been shipped in Salén ships, primarily to the west coast of the United States. This has involved reefer vessels which, after unloading in Japan, have taken cars to Hawaii and ports in the U.S.A.

Shipment to Sweden takes approximately one month via the Suez Canal. Some joint shipment is conducted with Toyota distributors in Denmark and Finland.

Wallhamn — modern inkörsport

Wallhamn AB:s stora anläggning på Tjörn norr om Göteborg startade sin verksamhet 1962. Den täcker en yta av 400.000 kvm och sysselsätter totalt 175 personer. Ca 12 fartyg per år anländer till Wallhamn lastade med Toyotabilar. Totalt kan hamnen hantera 60.000 bilar/år.

Bilarna anländer från Japan väl invaxade. Efter ankomstbesiktning sker montering av vissa, för Sverige speciella detaljer, såsom yttre backspeglar, stänkskydd bak, avgasförlängare m m. Därefter sker rostskyddsbehandling och slutligen en grundlig avvaxning. Innan bilarna ställs ut i färdiglager eller för transport till återförsäljningen sker en noggrann slutkontroll.

Den viktigaste och mest omfattande proceduren som bilarna genomgår är emellertid den kompletterande rostskyddsbehandlingen. Wallhamn har en toppmodern anläggning med ett löpande-band-system, där bilarna genomgår en ytterst grundlig rostskyddsbehandling enligt ML-metoden. Alla hålrum i karossen rostskyddssprutas och en rostskyddande slitbeläggning läggs på hela bilens underrede. För att behandlingen skall nå även de mest svåråtkomliga hålrummen i viktiga bärande detaljer, borras särskilda spruthål i karossen efter ett bestämt schema.

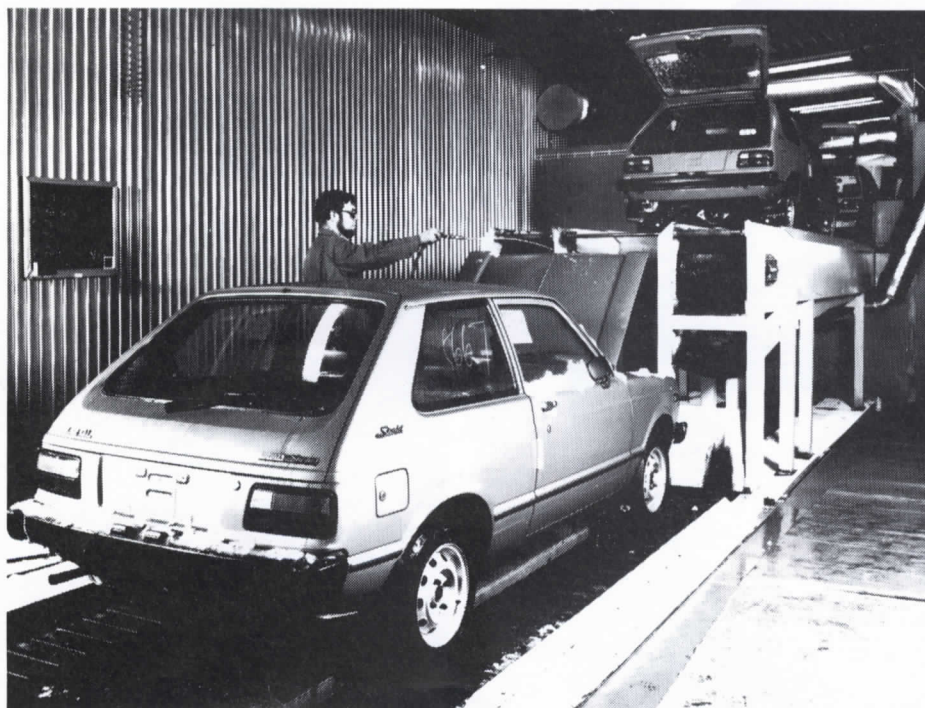


Totalvy av Wallhamn.

Transporten av bilar från Wallhamn till återförsäljarna sker mestadels per landsväg med Scandinavian Motortransport som kan ta upp till 10 bilar på en transportvagn. De bilar som levereras till Norrland transporteras huvudsakligen med järnväg.



Hållare för varningstriangel monteras i en Corolla Combi.



En Toyota Starlet går upp på löpande bandet i rostskyddshallen.

Wallhamn — Modern port of entry

Operations at Wallhamn AB's large facility at Tjörn, north of Gothenburg, began in 1962. It covers 400,000 square meters and employs 175 people. Approximately 12 vessels a year dock at Wallhamn, loaded with Toyota cars. The port can handle a total of 60,000 cars a year.

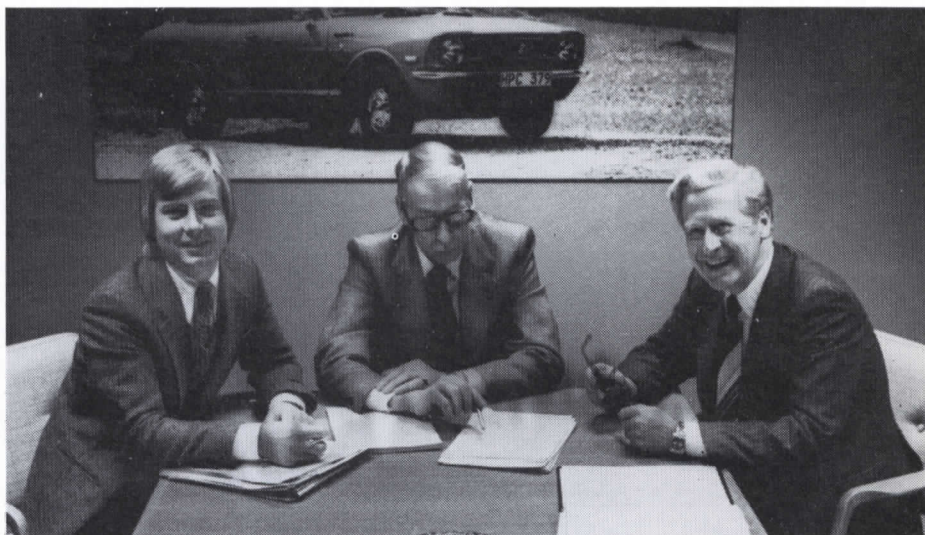
The most important service the cars undergo is a complete rust treatment program. Wallhamn has an exceptionally modern facility, with an assembly line where cars are put through an exceedingly thorough rust treatment based on the ML-method. Every cavity in the body of the car is sprayed with a rust-inhibitor. An anti-corrosive protective coating is also applied to the entire underside of the car. To insure that even the most hard-to-reach areas in the important loadbearing parts of the car are treated, special spray holes are drilled in the body according to a fixed diagram.

Försäljning och marknadsföring

Försäljningen

Försäljningen av Toyota i Sverige leds av Ingemar Falgard, som var med redan 1964 då första Toyotan importerades till Landskrona. När Salén & Wicander AB 1969 övertog importen av Toyota såldes 727 Toyota i Sverige. 1978 såldes 6.430, motsvarande en marknadsandel av 3,2 %.

Bilarna försäljs genom ett 100-tal återförsäljare från Ystad i söder till Kiruna i norr. Till sin hjälp har Ingemar Falgard resande regionschefer, som var och en har ansvaret för sin region. Under försäljningsavdelningen sorterar även leasing- och releasing-verksamheten samt försäljningen till den egna koncernen. Alla som varit anställda i Salén-koncernen minst 6 månader har möjlighet att köpa en Toyota till ett speciellt förmånspris. Erbjudandet gäller hos landets samtliga Toyota-återförsäljare.



Ekonomichef Jan Pettersson och försäljningschef Ingemar Falgard diskuterar återförsäljarfrågor med Stig Johansson, mångårig Toyota-återförsäljare i Örebro och styrelsemedlem i Toyota Återförsäljarförening.



Marknadschefen Erik Wallin med Tomas Hjelmström och Nils-Olof Swärd, ansvarig för reklamfrågor.



Kjell Karlsson och Gunilla Sellén vid en dataskärm på ordermottagningen.

Beställning, lagring och distribution av bilar till återförsäljarna är datastyrd och bilarna dirigeras ut till återförsäljarna direkt från importhamnen.

Marknadsföring och reklam

Erik Wallin är chef för marknadsförings- och reklamavdelningen. I bilbranschen, liksom i övriga branscher, beror framgången mycket på produktplanering och marknadsanalys. I samråd med försäljningschefen dras riktlinjer upp för den kommande säsongens import av Toyota-bilar. Antal, modell, färger och specifikation fastställs.

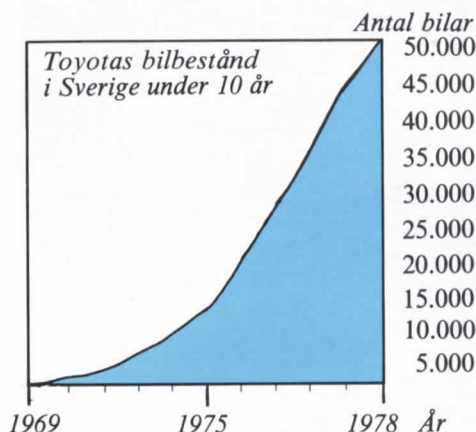
Produktionen i Japan och sjötransporten tar ca 6 månader. Det gäller alltså att ligga ca ett halvt år före vid bedömning av vad marknaden vill ha.

En omfattande annonsering, broschyrtillverkning, SP- och PR-verksamhet understöder försäljningen. För

detta arbete ansvarar Nils-Olof Swärd i samarbete med annonsbyrå.

Erik Wallin ansvarar även för försäljningen av Toyotas transportprogram. Under våren 1978 introducerades Toyota Hi-Ace, en skåpbil med 1 tons lastför-

måga som redan nått stora försäljningsframgångar på marknaden.



Sales

The cars are sold by more than 100 dealers from Ystad in the south to Kiruna in the north, 150 kilometers north of the Arctic Circle. Ingemar Falgard is assisted by travelling regional managers, each of whom is responsible for a specific region.

Marketing and advertising

Erik Wallin is manager of the marketing and advertising department. Guidelines for the import of Toyota cars during the coming season are established in collaboration with the sales manager to determine the quantity, models, colours and specifications.

Since production time and ocean shipment take about six months, estimates of market requirements must be made a half year in advance.

Teknik — Service — Reservdelar

Rune Lundh är teknisk chef för Toyota i Sverige. På grund av Sveriges egenartade trafiksäkerhetsbestämmelser måste bilarna specialtillverkas för oss. TAAB:s tekniska avdelning utarbetar specifikationer med ledning av Trafiksäkerhetsverkets bestämmelser, så att bilarna kan godkännas i typbesiktning när de första exemplaren av varje bilmodell kommer till Sverige.

För att tillgodose service- och reparationsbehovet för landets ca 50.000 Toyota-bilar finns en rikstäckande serviceorganisation, omfattande ett hundratal auktoriserade verkstäder.

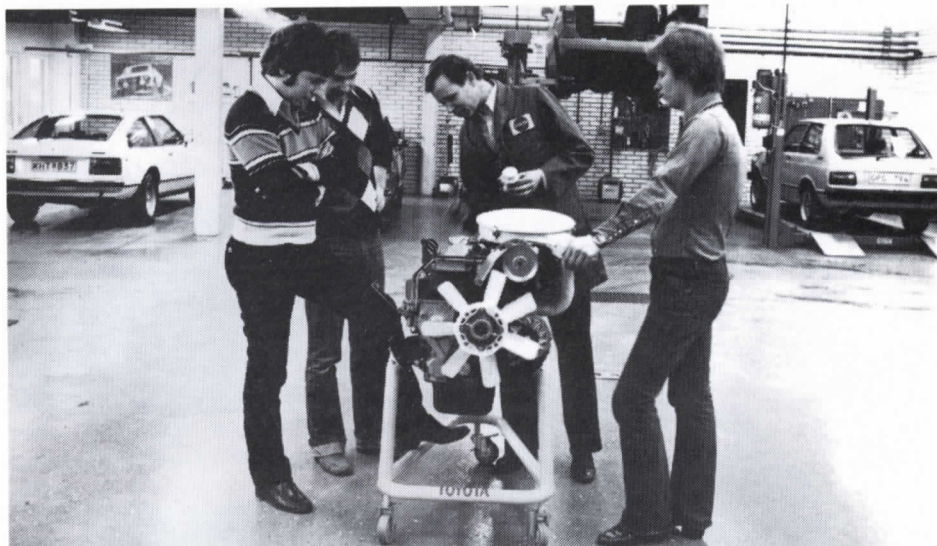
Ansvarig för denna verksamhet är TAAB:s serviceavdelning under ledning av James Bennet. Avdelningen är organiserad i tre huvudfunktioner: fältservice, garanti och serviceskola. I serviceskolans regi hålls regelbundna kurser för återförsäljarnas tekniska personal. Kurserna omfattar 10–12 deltagare per gång.

Reservdelar via transsibiriska järnvägen

TAAB:s toppmoderna reservdelslager har en sammanlagd yta av 4.600 kvm i ett plan med en takhöjd av 6 meter. Reservdelarna anländer från Japan i 40-fots containers via den transsibiriska järnvägen. Ordermottagning och expediering av delar och tillbehör är helt datastyrd. Chef för reservdelsavdelningen är Lars Westman.



Teknisk chefen Rune Lundh, servicechefen James Bennet och reservdelschefen Lars Westman vid en Toyota Starlet.



Skolchefen Roland Löwgren, med kursdeltagare.



Reservdelslagret som omfattar över 21.000 detaljnummer.

Technology — Service — Spareparts

Due to the special character of Sweden's traffic safety regulations, automobiles must be specifically manufactured for this market. In order to ensure that the cars will pass the type inspection conducted when the first cars in each model series arrive in Sweden, TAAB's technical department works out specifications based on regulations established by the National Swedish Road Safety Office.

The spares arrive in Sweden in 40 feet containers via the Trans-siberian railway. The receiving of orders and despatch of spares and accessories is computerized.

100-talet Toyota-återförsäljare från norr till söder



Toyotas återförsäljare i Kiruna, 15 mil norr om polcirkeln.



Toyotas återförsäljare i Malmö.

En bra återförsäljarkår är mycket viktig för den bilimportör som avser att på allvar etablera sig på den svenska marknaden. Toyota-återförsäljarna i Sverige består på de flesta orter i landet av bilföretag som storleksmässigt är anpassade till sin ort och som har yrkeskunnig personal som "kan Toyota". De deltar regelbundet i regionsmöten som TAAB organiserar på landets större orter. På dessa "regionsträffar" genomgår de produktträning omfattande såväl den egna som konkurrerande produkter.

En annan populär säljfrämjande aktivitet är de säljtävlingar som TAAB anordnar. De återförsäljare, som speciellt meriterar sig under en viss försäljningsperiod, erbjuds att delta i studieresor till fabrikerna i Japan. Detta skapar nyttiga och trevliga kontakter mellan fabrikanter, distributören och återförsäljarna.

På samtliga orter där Toyota säljs finns serviceverkstäder med specialutbildade mekaniker. Dessa verkstäder ägs oftast av återförsäljarna, men på en



Erich Pott, ordförande i ÅF-föreningen.

del håll är de legoverkstäder med Toyota-kontrakt.

Toyotas återförsäljare i Sverige är sammanslutna i Toyota Återförsäljarförening (TÅF). Föreningens olika kommittéer (marknads-, tekniska m m) samarbetar regelbundet med TAAB och varje vår sammankallar föreningen till en konferens för utbyte av åsikter och information. Ordförande i föreningen sedan 1973 är Erich Pott, välkänd Toyota-återförsäljare i Norrköping.



Toyotas rikstäckande återförsäljarnät.

More than 100 Toyota dealers

The Toyota dealers regularly participate in regional meetings organized by TAAB in the country's larger districts. The dealers undergo product training covering Toyotas as well as competing products.

Wherever Toyotas are sold there are repair shops with specially-trained mechanics.

Toyota retailers in Sweden are members of Toyota Återförsäljarförening — TÅF (Toyota Dealers' Association). Erich Pott, a well-known Toyota dealer in Norrköping, has been chairman of the association since 1973.

Wiklunds — äldst och störst

AB A Wiklund har sedan 1969 ansvaret för försäljning och service av Toyota i Stockholms-området och i Södertälje. Wiklunds har försäljning på Strandvägen, Ringvägen och i Södertälje. Toyota-service erbjuds på Lundagatan, Lidingövägen och i Södertälje. Chef för Wiklunds samtliga avdelningar är Bo Brusewitz.

Wiklunds är ej endast Sveriges största Toyota-återförsäljare utan även en av de största i Europa. Företaget har ca 100 anställda och säljer 1 200 nya Toyota per år och 1 600 begagnade bilar.

Cykelförsäljning

Wiklunds historia går tillbaka till år 1891. De första årens verksamhet omfattade tillverkning och försäljning av cyklar och andra mekaniska artiklar. "Nordstjärnan" var ett cykelmärke som tidigt gjorde det Wiklundska namnet känt och fram till 1939 var cykeltillverkningen grundstenen i Wiklunds verksamhet. Vid sidan av cykelaffärerna började man dock redan 1903 ta upp motorcyklar på försäljningsprogrammet och 1904 sålde man den första bilen. Vid Stockholms första bilutställning år 1905 deltog Wiklunds med 7 olika bilmodeller. Under årens lopp har Wiklunds representerat en rad ledande bilmärken, bl a Ford under perioden 1958—69, därefter Toyota, som företaget i år 10-årsjubilerar med. Wiklunds räknar med att under 1979 få utlevera den 10.000:e Toyotabilen, som svarar mot 20% av importvolymen.



Wiklunds "mitt i stan" — Strandvägen 1, intill Dramatiska Teatern.

3 utvecklingsfaser för 80-talet

1979 planerar Wiklunds att flytta till en lokal i Ulvsunda industriområde om 3 600 kvm för leveransavdelning, kontor, lack- och plåtavdelning, extern och intern verkstad samt försäljningsavdelning för Toyota Hi-Ace och Dodge skåpbilar.

1980 planerar man en egen byggnad på Årsta gärde på 3.000 kvm för verkstad och lager samt försäljningsavdelning för nya och begagnade bilar. Samtidigt sker utflyttning från Lundagatan och Ringvägen 11 på söder.

1981 Akalla industriområde. Här har tomt på 13 500 kvm reserverats för en

egen anläggning som skall svara för norra Stockholms behov av bilar och service.

Wiklunds — oldest and largest

AB A. Wiklund has been responsible for sales and service of Toyotas in the Stockholm and Södertälje area since 1969. Wiklund is not only the largest Toyota dealer in Sweden; it is also one of the biggest in Europe. Its history dates back to 1891. Earlier a bicycle make, Nordstjärnan, made the Wiklund name known, and bicycle manufacturing was, in fact, the cornerstone of Wiklund's activities until 1939. As early as 1903, however, motorcycles were included in the sales program and in 1904 Wiklund sold its first automobile.

Three development phases for the 80's

In 1979 Wiklunds plan to move to a location in the Ulvsunda industrial area in Stockholm. The 3,600 square meter facility will house the delivery department offices, paint and body workshop, external and internal maintenance areas, and the sales department for Toyota Hi-Ace and Dodge vans.

In 1980 the company plans to move into its own building at Årsta, Stockholm, encompassing 3,000 square meters. The facility will be used for workshops and storage areas plus the sales department for new and used cars. The move from Lundagatan and Ringvägen 11, in southern Stockholm, will coincide with the opening of the new facility at Årsta.

In 1981 — the Akalla industrial area. Approximately 13,500 square meters of land has been reserved for a separate facility which will be responsible for northern Stockholm's car sales and service needs.

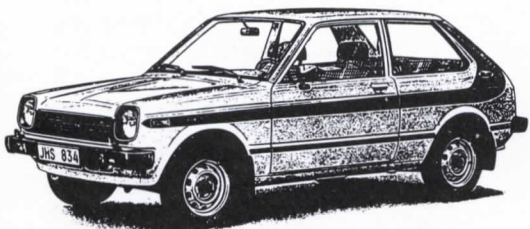


Den 50.000:e Toyotan i Sverige överlämnas till fru Jeanette Åkerman och hennes son Johan Harmenberg av Bo Brusewitz, chef för Wiklunds.

Tio tuffa TOYOTA!

Starlet

Ekonomituffingen. En helt ny bil. Med välkänd Toyota-kvalitet. Flexibelt bagageutrymme. Pigg motor på 56 hk DIN.



Corolla

Pålitlig och bensinsnål. 53 hk DIN. Lägst värdeminskningen i sin skatteklass enligt Konsumentverkets Bilekonomi. Finns med 2 eller 4 dörrar.



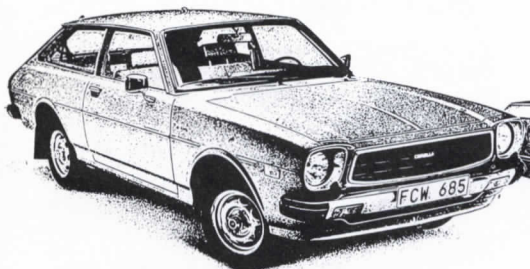
Corolla Combi

Rymlig och lättlastad. 53 hk DIN. Bagagerummet mäter 150 x 128 mm. Bakrutetorkare med spolare.



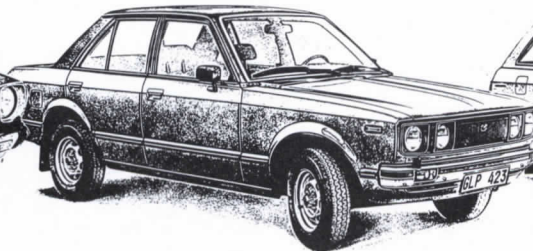
Corolla Lift Back

Praktisk och elegant. Flexibelt bagageutrymme. 5-växlad, varvräknare. 53 hk DIN.



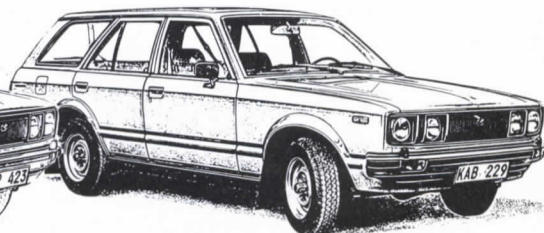
Carina

En vettig familjebil. Temperamentsfull och slitstark. 2 eller 4 dörrar. 4 dörrar även med automat. 73 hk DIN.



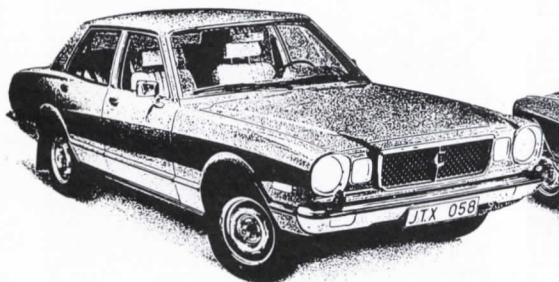
Carina Combi

Rymlig och ekonomisk. För dig med stora krav på utrymme. Lastar 1.160 liter.



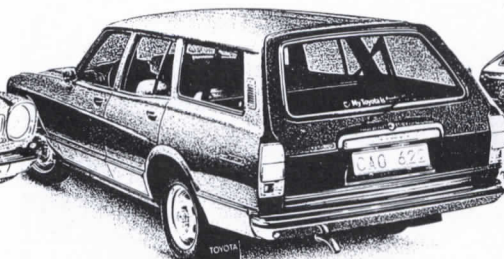
Cressida

Familjebilen med ekonometer. Ett instrument som hjälper dig köra ekonomiskt. Finns även med automat.



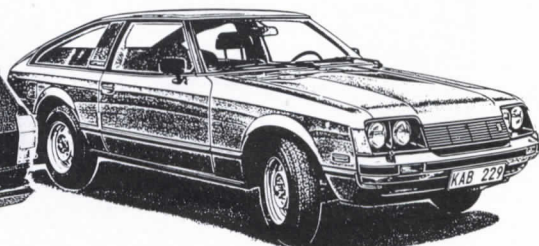
Cressida Combi

Extra gott om plats. Bagageutrymmet mäter 182 x 133 cm. Uttrustad med ekonometer. Finns även med automat.

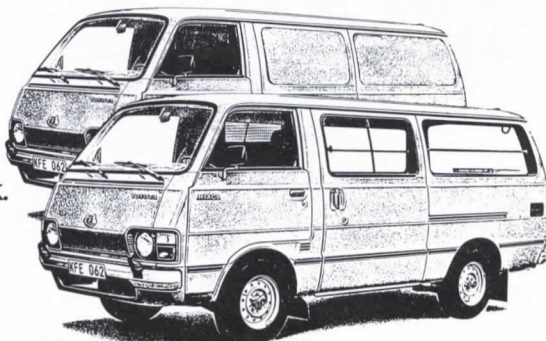


Celica Lift Back

En elegant sportcombi. Årets importbil i USA 1978. Flexibelt bagageutrymme. 5-växlad.



Toyotas nya transportbil
HI - ACE
Rymlig, stark, ekonomisk.
Finns täckt, glasad och
med dubbelhytt.



Flytande utställning för 25 miljoner

Tor Scandinavia avgick den 9 januari till Mellanöstern som utställningsfartyg för den holländska industrin. Fartyget passerade Suezkanalen den 21/1 och anlöper därefter Jeddah, Abu Dabi, Dubai, Doha, Bahrein, Damman och Kuweit, som är slutstation. Därefter återvänder Tor Scandinavia till Amsterdam för att åter sättas in i sin ordinarie passagerartrafik mellan Sverige, England och Holland.

Totalt deltar 200 holländska industri-företag i denna flytande utställning som kommer att kosta utställarna ca 25 miljoner kronor. Generaldirektören i den holländska motsvarigheten till vårt Exportråd, direktör J.H. Wijsman, ser mycket positivt på den unika satsningen och räknar med ökade affärer med länderna i Mellanöstern såsom en följd av utställningen. Det kan nämnas, att Sveriges Exportråd sökte engagera svensk industri i samma projekt men misslyckades.

Omfattande ombyggnader och förändringar av Tor Scandinavia har varit

nödvändiga för att genomföra utställningen. Bildäcken har byggts om till utställningsmontrar, var och en med separat luftkonditionering, kasinot har flyttats iland för att ge plats åt en kommunikationscentral, många bostadsutrymmen har modifierats, all svensk konst har ersatts med holländsk — till ett värde av 3 milj. kronor — och all sprit, vin och öl har tagits iland. Alkoholhaltiga drycker är helt tabu under resan. Tor Lines emblem i skorstenen har målats över och i dess ställe finns nu en strålkastarbelyst jättetulpan i trä.

Under resan till Port Said byggs utställningen färdig av ett stort antal medföljande hantverkare för att tas över av ca 400 representanter för de holländska företagen, vilka flygs till Kairo från Amsterdam i en chartrad jumbojet.

I Jeddah, som är första utställningshamn i Röda Havet, väntas många celebra gäster från Saudiarabien. Bland arrangemangen där ingår bl a att ett ny-



installerat telenät officiellt tas i bruk genom att chefen för det saudiarabiska televerket trycker på startknappen i Tor Scandinavia. Tor Line representeras i Jeddah av bolagets styrelseordförande Christer Salén.

Befälhavare under resan är kapten Bengt Isefalk, intendent Herman Sjögren och maskinchef Lars Andersson. Biträdande befälhavare är Hermanus Sissingh. Besättningen har under resan utökats från ordinarie 100 till 130 personer.

Unikt Tor Line-möte

Den 6 december 1978 ägde ett unikt möte rum på Hotel Scandinavia i Göteborg. Då var nämligen för första gången samtliga Tor Lines befälhavare, maskinchefer och intendent i passagerarbåtarna samlade på en gång. Båtarna

(Tor Britannia och Tor Scandinavia) gick vid detta tillfälle med vikarier på dessa poster, vilket var en förutsättning för mötet, då Tor Line som bekant aldrig har sina båtar liggande stilla.



Stående fr v: kapten Sune Dahlström, kapten Kjell Palm, kapten Hermanus Sissingh, intendent Hans Liljegren, maskinchef Alrik Karlsson, kapten Bengt Isefalk, maskinchef Bo Rosenqvist, intendent Kenneth Bellander, kapten Astor Knape, sittande fr v: maskinchef Tor Berglund, maskinchef Lars Andersson, maskinchef Hans Söderlund, intendent Herman Sjögren, intendent Sven Liljegren.

Floating exhibition

Tor Scandinavia departed on January 9 for the Middle East as an exhibit ship for Dutch industry. The vessel passed through the Suez Canal on January 21 and will call at Jeddah, Abu Dhabi, Dubai, Doha, Bahrein, Damman and, finally, Kuwait. Tor Scandinavia will then return to Amsterdam to resume regular passenger service linking Sweden, England and Holland.

A total of 200 Dutch industrial companies are participating in this floating exhibition, which will cost the exhibitors approximately Skr 25 million. The general director of the Dutch equivalent of the Swedish Export Council, Director J. H. Wijsman, is very much in support of the unique venture and is counting on increased trade with the countries in the Middle East as a result of the exhibition project.

Extensive structural alterations and changes in the Tor Scandinavia have been required for exhibition purposes.

Many prominent guests from Saudi Arabia were scheduled to be on hand in Jeddah, the first exhibition stop in the Red Sea. Planned activities included the official opening of a newly installed telecommunications net, with the head of the Saudi Arabian telecommunications administration inaugurating the new service from aboard the Tor Scandinavia. Tor Line was represented in Jeddah by the company's Chairman of the Board, Christer Salén.

Unique Tor Line meeting

A unique meeting, bringing together for the first time all officers, chief engineers and pursers of Tor Line passenger ships, took place at the Hotel Scandinavia in Gothenburg on December 6. Since the Tor Britannia and Tor Scandinavia never lie idle, the two ships sailed with reserve personnel in these positions while the meeting was on.

Salenergy III levererad

Denna rigg levererades den 29 december 1978 från byggnadsvarvet PAR Industries Inc i Louisiana till beställarna Salén Energy AB (75%) och Rederi AB Salénia (25 %). Den 30 december gick riggen in på sitt sysselsättningskontrakt med Transco Exploration Company, Houston, Texas till en tillfredsställande dagsrat. Beräknad tid under detta första kontrakt är ca 1,5–2 år. Riggens arbete består i att borra upp till max 18 produktionshål från en produktionsplattform ute på Transco:s Block 498 West Cameron utanför Louisiana, ca 150 km från kusten, på ca 45 meters vattendjup. Borrdjupet torde bli max 4.500 meter.

Transco har redan tidigare, med hjälp av explorationsborrningar, konstaterat att det aktuella blocket innehåller ekonomiskt utvinningsbara mängder gas och/eller olja.

I skrivande stund befinner sig riggen färdiglastad på pråmar vid PAR Industries varv i väntan på att en höjning av vattenståndet skall lyfta pråmarna från flodbotten samt att Transco:s produktionsplattform skall bli helt färdigställd.

Sysselsättningskontraktet omfattar bemanning samt operation av riggen, vilket innebär att Salén Offshore Drilling Co i Houston uppträder såsom "drilling contractor". Bemanningen avser ca 30 man ombord, fördelad på två 12-timmars skift. Avlösningssystemet bygger på 7 dagar ombord/7 dagar iland, varför totalt personalbehov för riggen är ca 60 man.



Salenergy III är en s k plattformrigg, vilket innebär att den omfattar all nödvändig borrarutrustning men saknar en egen skrovstruktur till skillnad från explorationsriggarna Salenergy I och II. Investeringsbeloppet för en plattformrigg är ca US\$ 9 milj. till skillnad från de två sistnämnda riggarna om ca US\$ 25 milj. per enhet. En plattformrigg består av ett antal modu-

ler, 8 st i Salenergy III:s fall, vilka lyfts upp på produktionsplattformen med hjälp av en kraftig kranpråm samt monteras ihop där till en fungerande borrarrigg.

Salenergy III delivered

Salenergy III was delivered on December 29, 1978 from the PAR Industries Inc. shipyard in Louisiana to the contractors, Salén Energy AB (75 %) and Rederi AB Salénia (25 %). On December 30 the rig went into service under an employment contract with Transco Exploration Co., Houston, Texas, at a satisfactory daily rate. This initial contract is estimated to run for 18 months to two years. The rig will be used for drilling a maximum of 18 production holes from a production platform in Transco's Block 498 West Cameron, about 150 kilometers off the Louisiana coast, where the water is 45 meters deep. The maximum drilling depth will probably be 4,500 meters.

The employment contract includes crew and operation of the rig, which means that the Salén Offshore Drilling Company in Houston will act as "drilling contractor". The total manpower requirement for the rig comes to around 60 men.

Salenergy III is a so-called platform rig. It contains all necessary drilling equipment but, unlike Salenergy I and II, does not have its own hull structure. The capital investment for a platform rig amounts to approximately US\$ 9 m., compared with the latter two rigs, which cost nearly US\$ 25 m. per unit. A platform rig consists of a number of modules which are lifted aboard the production platform with the help of a powerful crane-barge and assembled to create a functioning drilling rig. Salenergy III consists of eight such modules.

Konsortiemöte



Det senaste konsortiemötet för Salenergy I hölls i november 1978 med följande deltagare fr v:

Viveca Stadler, Rederi AB Salénia, Claes Dahlbäck, AB Navigare (Investor & Providentia), J Åke Eriksson och Lars Lewander, Rederi AB Soya (Walleniusrederierna), Clas Regeheim, Anders Ljunggren, Rainer Moberg, Göran Axell och Aina Sundelius, Salén Energy, Bengt Dunér, Sevonia AB (Säfveån), Sverre Dahl, Wallem, Steckmest & Co A/S, Björn Gamst, Helge Ringdahl A/S, Hjalte Lyhmann, A/S Custos, Bjarne Sälensminde, A/S Investa.

Winterfartyg i trafik

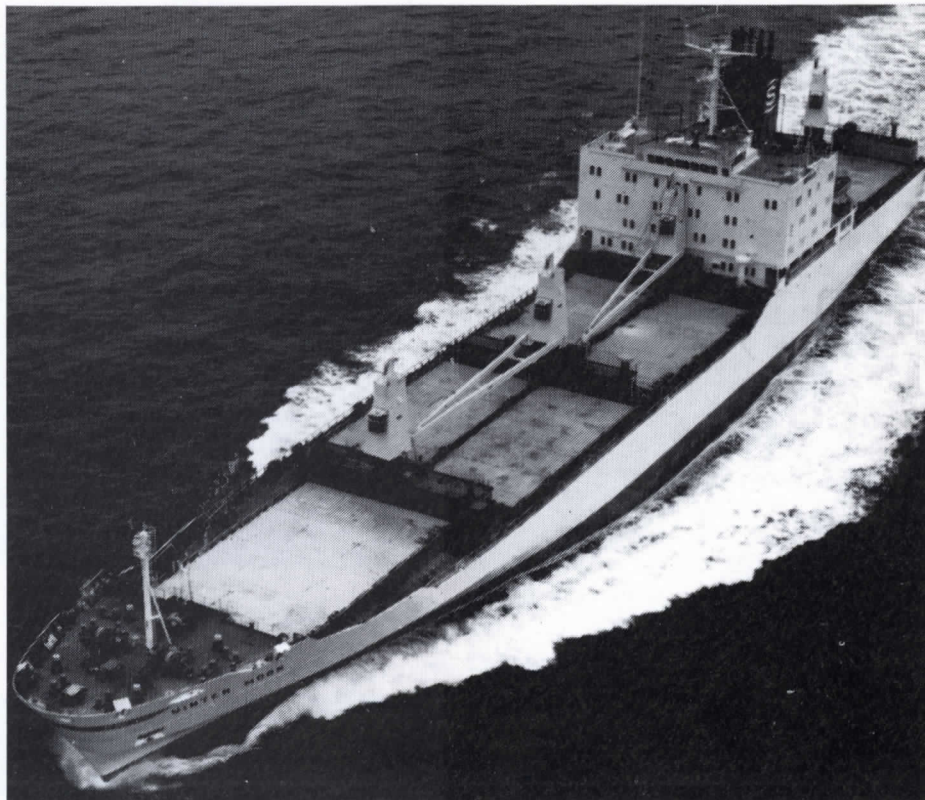
Leveransen av m/s Winter Moon, det första fartyget i serien, har tyvärr väsentligt försenats på grund av de skador som uppstod på fartygets maskineri i samband med den hårda köldknäpp som inträffade i mitten av januari. Winter Moon levereras under andra hälften av februari från Göta-verken Arendalsvarvet till Saléns.

Befälhavare på Winter Moon är Ruben Freiman, maskinchef Sören Kullman och ekonomiföreståndare Sverker Kristiansson. Besättningen kommer att bestå av 25 man. I inkörningsskedet kommer dock ytterligare några personer att sysselsättas ombord. På jungfruresan medföljer dessutom teknisk expertis från varvet och underleverantörer.

Beträffande övriga fartyg i Winter-serien kan nämnas att Winter Water skadades av brand i 1:ans lastrum i slutskedet av byggnationen vid Öresundsvarvet och nu genomgår reparation vid Götaverken Cityvarvet. Även Winter Water levereras i februari.

Fartyg nr 2 från Öresundsvarvet, Winter Wave, samt det fjärde fartyget i serien levereras under mars månad.

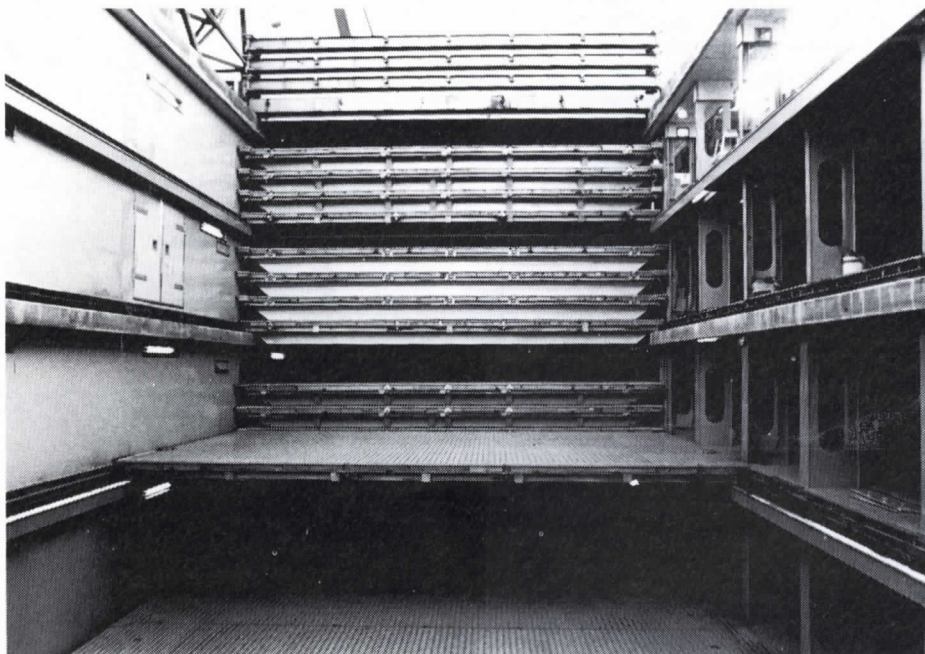
De två sista fartygen i Winter-serien kommer i slutet på 1979.



Winter Moon på provtur

Cargo capacity. 100% vertical bale cubic (ft³)

Deck	Hatch No. 4	Hatch No. 3	Hatch No. 2	Hatch No. 1
A-Deck	43 900	48 100	49 340	31 470
B-Deck	43 010	44 460	43 930	21 680
C-Deck	29 560	44 360	40 890	12 320
D-Deck	—	43 860	32 840	5 690
E-Deck	—	44 740	25 250	—
Total	116 470	225 520	192 250	71 160
% of total	19.2%	37.3%	31.8%	11.7%



Babords lastrum nr 3 med de övriga luckorna i öppnat läge. Rummen är helt öppna och lasten kan placeras med kran inom hela lastutrymmet.

Winter ships

The delivery of m/s Winter Moon, first vessel of the Winter series, was unfortunately delayed considerably due to the damage on the vessel's machinery caused by the severe cold weather in mid-January. Winter Moon is delivered from Götaverken Arendal yard to Salén in February.

Captain of the Winter Moon is Ruben Freiman; Chief Engineer, Sören Kullman and Chief Steward, Sverker Kristiansson. The crew consists of 25 personnel. During the running-in period some additional personnel are employed onboard. Technical experts from the shipyard and subcontractors accompanied the crew on the maiden voyage.

Winter Water was damaged by a fire in the number one hold during the finishing stages of construction at the Öresund yard. The vessel is undergoing repairs at the Götaverken City yard and is delivered in February.

The second vessel from the Öresund yard, Winter Wave as well as the fourth vessel in the series, will be delivered during March.

The last two ships in the Winter series will be delivered at the end of 1979.

Fryshuset i Sharjah invigt



Fryshuset i Sharjah, i vilket Saléns är delägare, har nu tagits i bruk. Det skedde två veckor efter det att byggnaden hade formellt överlämnats och det var Snow Ball som blev det första fartyget att lägga till vid fryshuskajen.

Första lasten in var djupfryst kyckling från en annan av delägarna, British Poultry Export Company. J S Hamilton, kylagenter i London, Sheik Sultan Bin Mohammed Al-Qasimi, ruler of Sharjah, samt byggnadsföretaget Arabco Ltd är också delägare.

Fryshuset, som kan ta både fryst och

kylt gods, är på ca 850.000 cbft och byggdes rekordsnabbt på ca två månader. Anläggningen kommer genom

hamnens försorg att förses med ett mekaniserat lossningssystem med conveyors.

Cooling plant in Sharjah inaugurated

The new cooling plant in Sharjah, in which Salén has a part interest, has been placed in service, two weeks following the formal takeover of the facility. The "Snow Ball" was the first vessel to tie up at the plant dock.

The first cargo placed in the plant was a load of deep-frozen chicken from another part owner, British Poultry Export Company. J. S. Hamilton, reefer cargo agents in London, Sheik Sultan Bin Mohammed Al-Qasimi,

Ruler of Sharjah, and Arabco Ltd., a construction company, also have a financial interest in the plant.

The new facility, which can accommodate both deep-frozen and refrigerated goods, has a capacity of approximately 850,000 cubic feet and was built in the record time of about two months. The port authorities will equip the plant with a mechanized unloading system employing conveyors.

Sven och Dagmar Saléns Stiftelse

Sven och Dagmar Saléns Stiftelse utbetalade under förra året anslag å sammanlagt 2,2 mkr till vetenskapliga och sociala ändamål. Stiftelsens ställning den 31/12 1978 framgår av följande balansräkning:

Tillgångar

234.000 B-aktier i Saléninvest AB	5.850.000:—
Reversfordringar	10.500.000:—
Obligationer och förlagsbevis	1.850.000:—
Fordringar för upplupna revers- och andra räntor	155.287:—
Banktillgodohavanden	809.330:64
	19.164.617:64

Eget kapital och fonder

Grundkapitalet	12.600.000:—
Dispositionsfonden	1.875.000:—
Uppfinnareprisfonden*)	673.500:—
Sven Salén-fonden*)	100.000:—
Överskott	3.916.117:64
	19.164.617:64

Utfästelser om anslag för senare utbetalning reducerar överskottet med 1,5 mkr. De totala anslagen sedan stiftelsen började sin verksamhet har hittills uppgått till 11,2 mkr.

*) Fotnot

Uppfinnareprisfonden har bildats på initiativ av Svenska Uppfinnareföreningen. Ändamålet med fonden är att frammana det kreativa elementet i vetenskaplig undervisning och stimulera forskning med direkt praktisk syftning. Utvecklingsbefrämjande insatser skall alltså genom fonden kunna belönas med penningpris. 1977 utlyste fonden genom svenska och utländska massmedia en pristävling och de första priserna avses bli

Styrelsen utgöres av Sven H. Salén (ordförande), Sven Brohult, Carl-Göran Hedén, Mats Rehnberg och Christer Salén. Verkställande sekreterare är Ivan Holmgren.

utdelade i samband med Uppfinnareföreningens hundraårsjubileum 1986 då fonden beräknas har vuxit till drygt 1 mkr.

Den nybildade *Sven Salén-fonden* skall disponeras för anslag till Stockholms Universitets humanistiska fakultet för att främja publicering av vissa inom fakulteten skapade vetenskapliga verk.

"City of Luxembourg" till Cargolux



"City of Luxembourg" klar för invigning. Lastning och lossning sker genom en sidoport (infällda bilden) Cargolux jumbojet döptes av den kvinnliga borgmästaren i staden Luxemburg. Närvarande vid ceremonin var storhertig Jean av Luxemburg och ca 200 prominenta gäster från många länder.

Cargolux har nu tagit leverans av sitt senaste nytilskott, en Boeing 747-200F och befäster därmed ytterligare sin position som det ledande flygfraktbolaget i Europa. 747:an markerar en ny epok i Cargolux remarkabla utveckling och utökar bolagets lastkapacitet avsevärt.

Planet levererades från Seattle den 28 januari och mottogs officiellt vid en ceremoni i Luxemburg den 2 februari. Därvid representerades Cargolux av VD Einar Olafsson och försäljningschefen Robert Arendal samt medlemmar av bolagets styrelse. Saléns representerades av Christer Salén, Göran Axell, P O Boman och Sten Grotenfelt. Vid en namngivningsceremoni döptes

planet till "City of Luxembourg".

Invigningsresa till Hongkong

Efter namngivningen avgick "City of Luxembourg" på sin första officiella lastresa till Hongkong med full last, ca 107 ton, av europeiska industriprodukter. Journalister från ett antal ledande tidningar och tidskrifter i Europa var med på premiärfligheten. I Hongkong tog planet in full last av elektroniska produkter och textilier för destination Luxemburg för vidare distribution till olika destinationer i Europa.

Avsikten är att 747:an närmast skall sysselsättas i trafik på routen Luxemburg—Hongkong via Dubai och Abu Dhabi.

Cargolux flyttar

För att effektivisera Cargolux skandinaviska verksamhet har lokalkontoret i Stockholm flyttats från Saléns huvudkontor på Norrlandsgatan till Arlanda flygplats. Därigenom nås flera fördelaktiga effekter — närhet till flygplatsen, närhet till speditörer samt förbättrad service till det växande antalet kunder i Sverige och övriga skandinaviska länder. Cargolux planerar även att öppna eget i London inom kort.



Leif Kristensen, chef för Cargolux skandinaviska verksamhet.

Order till Saltech

Saltech, som startade sin verksamhet den 1 juli 1978, har fått ett gott mottagande på marknaden.

Det tekniska kunnande som finns inom bolaget har efterfrågats i olika forskningssammanhang, av statliga utredningar samt av varv och rederier i ett antal länder. Bland de mest intressanta uppdragsgivarna återfinns Amerada Hess Corp. och Dome Petroleum i Kanada.

Uppdraget för Amerada Hess gäller underhålls- och reservdelssystem samt instruktioner och manualer för bl a crude-spolning.

Uppdraget för Dome Petroleum gäller nybyggnadsinspektion för en isbrytande bogserare, som skall byggas i St. John under 1979. Fartyget har ett deplacement om 7.000 ton och en maskinstyrka om 16.800 hk, vilket gör det till den näst kraftfullaste isbrytaren i Kanada.

Cargolux takes delivery of "city of Luxembourg"

Further strengthening its position as the leading air freight carrier in Europe, Cargolux recently took delivery of the newest addition to its fleet, a Boeing 747-200F, thereby increasing its cargo capacity substantially.

The company took possession of the plane officially at a ceremony in Luxembourg on February 2 at which Cargolux was represented by Managing Director Einar Olafsson and Sales Manager Robert Arendal, as well as by members of the board of directors. Christer Salén, Göran Axell, P O Boman and Sten Grotenfelt represented Salén. The plane was christened "City of Luxembourg" by the mayor of the city.

Immediately following the ceremonies, the new plane took off on its first official cargo flight to Hong Kong carrying a full load, approximately 107 tons, of European industrial products. A number of journalists from leading European newspapers and magazines were aboard for the inaugural flight. In Hong Kong, a full load of electronic products and textiles was taken aboard for the return trip.

During the immediate future the new 747 will operate on the Luxembourg-Hong Kong route, via Dubai and Abu Dhabi.

Cargolux moves to Arlanda

To improve the efficiency of its Scandinavian operations, Cargolux has moved its local office in Stockholm from Salén's head office on Norrlandsgatan to Arlanda International Airport. As a result of the move the company is achieving a number of benefits: proximity to the airfield and to forwarders, and improved service to the growing number of customers in Sweden and other Nordic countries.

Cargolux also plans to open its own office in London in the near future.

Order to Saltech

Salén Technologies AB (Saltech), which began operations on 1 July, 1978, has been well received on the market.

The company's technical know-how is in demand in various research contexts, by governmental inquiry agencies, shipyards, and shipping companies in a number of countries. Amerada Hess and Dome Petroleum of Canada are two of the most interesting clients from whom repeat assignments have been received.

The assignment for Amerada Hess involves maintenance and service systems, instructions and manuals for crude oil washing.

The Dome Petroleum assignment involves newbuilding inspections of an ice-breaker tugboat to be built in St. John's, Newfoundland, during 1979. The vessel will have a displacement of 7,000 tons and a 16,800-horsepower engine, making the most powerful ice-breaker in Canada.

Dop i Japan



Ett systerfartyg till m/s California Maru levererades den 16 januari från det japanska varvet till beställarna och gick samtidigt in i tidsbefraktning till Salén Reefer Services. Fartyget döptes i samband med leveransen till Caribbean Maru av fru Karin Lindau maka till

Lennart Lindau, kylrederiets tekniske chef.

Caribbean Maru som ägs av det japanska rederiet Toko Kaiun har en lastkapacitet av 462.000 kubikfot.

Saléns går ur Petroswede

Redan före den s k oljekrisen hade såväl staten som privata företag blivit övertygade om att ett svenskt deltagande i oljeprospektering var angeläget. Därför bildades 1973 det halvstatliga prospekteringsföretaget Petroswede, där Saléns deltog som den störste private delägaren med 20 % av de totalt 100 milj. kronor, som ansågs nödvändiga i en första etapp. Petroswede har sedan sökt olja i både den norska och brittiska sektorn av Nordsjön samt i Egypten, Italien, Tunisien och Irland. Genom dess verksamhet har erfarenhet och kunskap om internationell oljeprospektering skapats i landet. Dock har hittills inte något kommersiellt oljefynd gjorts även om Petroswede deltagit i ett gasfynd i Tunisien 1977 och i en borrhning under hösten 1978, också i Tunisien, som gett spår av kolväten.

Uppfattningen att ett svenskt deltagande i oljeprospektering är nödvändigt består fortfarande och det statliga intresset för sådan verksamhet har snarast blivit större under den gångna 5-årsperioden. Samtidigt har dock de deltagande privata företagen fått allt svårare att avsätta större resurser för en sådan långsiktig och riskfylld verksamhet samtidigt som åsiktsskillnaderna om vilka projekt Petroswede bör kon-

centrera sig på har blivit markerade, såväl mellan de statliga och de privata intressena som mellan olika privata intressenter. Successivt har det som en följd därav uppstått enighet om att den effektivaste organisationsformen för fortsatt prospektering bör vara en statligt garanterad basorganisation för att söka, utveckla och anlägga prospekteringsprojekt. Varje sådant bör sedan finansieras av en för ändamålet bildad grupp, som skall kunna ha både statliga och privata delägare. Därigenom kan de enskilda företagens varierande intresse för prospektering i olika länder ta sig uttryck i deltagandet i olika projekt, och medel till prospektering kan erhållas från en större grupp än de ursprungliga delägarna i Petroswede.

För att möjliggöra ett sådant arbets-sätt har överenskommelse träffats den 23 januari att Svenska Petroleum AB köper de privata aktieägarnas aktier i Petroswede och därigenom gör detta till ett helägt dotterbolag. Salén Energy beräknar att även fortsättningsvis delta i prospektering så långt dess resurser tillåter och kan engagera sig såväl i projekt, som föreslås från Svenska Petroleum eller Petroswede, som i projekt som det själv kan finna och utveckla.

Efterlysning

För arkivändamål planerar vi binda in våra tidigaste årgångar av Salén-Nytt. Vi har massor av exemplar av de flesta numren. Men en kedja är inte starkare än sin svagaste länk. Inbindningen kan inte komma på fråga om vi inte kan få tag på en del saknade nummer.

Om någon kan hjälpa oss därmed är vi mycket tacksamma. De nummer som fattas är följande:

1968: Nr 1, 4, 5, 6

1969: 1, 4, 5, 6

1971: 3, 4

1975: 6, 7

Tack på förhand för hjälpen!

Redaktionen

Salén withdraws from Petroswede

Agreement was reached on 23 January, 1979 for Svenska Petroleum AB to purchase the privately held shares in Petroswede, a 50 percent government-owned oil-prospecting company in which Salén has been the largest private partner since 1973. Petroswede thus becomes a wholly-owned subsidiary of Svenska Petroleum AB.

Salén Energy expects to continue to participate in prospecting, to the extent its resources permit. It can now engage in projects recommended by svenska Petroleum or Petroswede as well as in projects which it can find and develop on its own.

Even prior to the oil crisis both the Swedish Government and private companies were convinced of the importance of Swedish participation in oil prospecting. Therefore, the Petroswede company was established in 1973, with 50 percent government ownership. Salén became the largest private participant by investing 20 percent of the Skr 100 million considered necessary for the first stage of the venture.

Since then, Petroswede has prospected for oil in both the Norwegian and British sectors of the North Sea as well as in Egypt, Italy, Tunisia and Ireland. Thus far, however, no commercial oil deposits have been discovered.

Despite setbacks, the belief persists that Swedish participation in oil prospecting is important. Government interest in such activities has, if anything, increased during the past five years.

Eventually, agreement was reached that the most effective organization for continued prospecting would be a government-guaranteed base organization which would search for oil and develop and establish oil prospecting projects.

Svenska Petroleum AB's agreement to purchase the private holdings in Petroswede was reached to facilitate the establishment of an approach to future prospecting activity.

Salénrederiernas fartyg genom tiderna



Nr 11

Ellinor (1939–1955)

Ångfartyg, byggt 1903 vid Soc. Anon Jhn. Cockerill i Hoboken, Belgien.

Tonnage: 1013 brt, 554 nrt, 1350 tdw.
Reg.nr.: 8429.

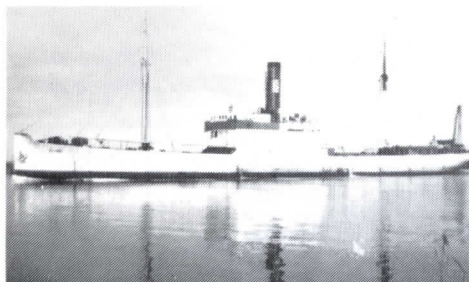
Den sista enheten i den anderssonska "antikshopen" byggdes 1903 med namnet *Chersones* och tillhörde Russian Steam Nav. & Trading Co, Odessa, Ryssland.

1926, såld till Cie, Russe de Nav. a Vapeur & de Commerce, Marseille, Frankrike, men behöll namnet. Fartyget låg dock upplagt i St. Malo.

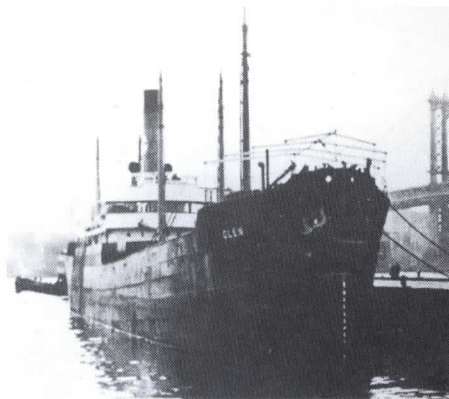
1929, april, inköptes båten till Sverige av maskinisten Klas August Andersson, Karlskrona för 3.000 pund och omdöptes till *Hilda*.

1939, nov., inköpt av Rederi AB Strim (Sven Salén), Stockholm. Då fruntimmersveckans namn redan hade förbrukats, blev fartyget uppkallat till *Ellinor* efter Evert Taubes dotter.

1955, såldes fartyget till AB Carl Persson & Co i Ystad för nedskrotning.



S/s Ellinor



S/s Glen

Margareta (1939–1942)

Ångfartyg, byggt 1884 av R. Irvine & Co i West Hartlepool.

Tonnage: 1367 brt, 799 nrt, 1950 tdw.
Reg.nr.: 2876.

Byggdes med namnet *Fortunatus* för R. Irvine & Co i West Hartlepool.

1896, mars, inköptes ångaren till Sverige av Rederi AB Helsingborg (N.C. Corfitzon), Helsingborg. Namnet bibehölls.

1916, sept., såldes *Fortunatus* tillsammans med tre andra av rederiets fartyg till Rederi AB Svecia, Landskrona.

1917, vidare såldes fartyget till Rederi AB Hallandia (Chr. Hviid-Nielsen), Halmstad.

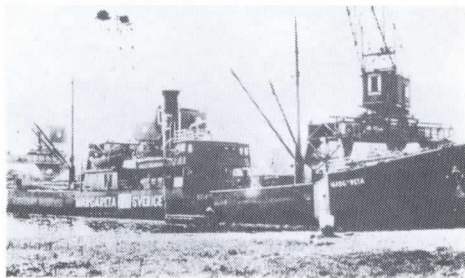
1922, 28 febr., såldes hela rederiets fartygsinnehav å auktion till Nordiska Handelsbanken, men vidare såldes i september s.å. till Rederi AB Halmstad, (J. Lindelöf), Halmstad.

1925, mars, förvärvades ångaren av skeppsredare Henning Edling, Helsingborg och överfördes kort därpå på dennes Rederi AB Sundsborg.

1934, juli, köptes den nu drygt 50-åriga båten för 40.000 kronor av maskinisten Klas August Andersson, Karlskrona.

1939, nov., såld till Rederi AB Strim (Sven Salén), Stockholm och omdöpt till *Margareta*.

Torpederades den 9 juli 1942 utanför Arkö på den svenska ostkusten av en rysk ubåt, då hon var på resa Tyskland-Köping med kollast. Vid torpederingen följde 14 man fartyget i djupet.



S/s Margareta

Glen (1941–1941)

Ångfartyg, byggt 1904 vid Schiffswerft v. Henry Koch, Lübeck.

Tonnage: 1798 brt, 1001 nrt, 2513 tdw.
Reg.nr.: 5751.

Denna ångare byggdes för skeppsredare H.W. Heidmann, Hamburg, Tyskland och döptes till *Helen Heidmann*.

1915, inköptes fartyget till Sverige av AB Nordiska Lloyd (H. Modin), Göteborg. Namnet ändrades till *G.P. Braathen*.

1916, medio, ändrades fartygets namn till *Elfsborg*.

1920, aug., ändrades namnet ånyo, denna gång till *Holmengrå*.

1922, okt., flyttade hela rederiet sin verksamhet till Sundsvall, vilken ort också blev fartygets hemort.

1924, juli, såld till Rederi AB Fredrika, Kramfors och namnet ändrades denna gång till *Fredrika*.

1929, nov., ändrades rederiets hemort till Stockholm.

1939, mars, avyttrades ångaren till skeppsredare Karl Mitt & Co., Tallin, Estland. Omdöptes till *Argos*.

1939, hösten, såldes fartyget till Hampus Comp. de Nav. S.A., Panama City. Denna gång ändrades namnet till *Glen*.

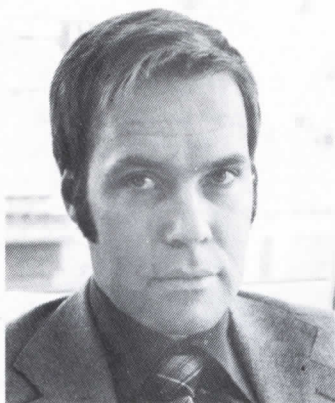
1941, maj, inköptes ångaren till Sverige av Rederi AB Jamaica (Sven Salén), Stockholm, men namnet bibehölls. Fartyget övertogs och sattes under svensk flagg den 26 maj 1941 i Norfolk, Va. Avgick samma dag i timecharter för Messrs Saguenay Terminal Co (ett kanadensiskt företag) till British Guayana, för lastning av bauxit i Mackenzie till St. Thomas, V.I. Fartyget sysselsattes på den traden till september samma år, då Glen lastade för Portland Me. Efter utlossningen där gick Glen till N.Y. dit fartyget anlände den 3 oktober.

1941, okt., försåldes *Glen* åter, nu till Thai Maritime Nav. Co. Ltd, Bangkok, Thailand. Namnet blev nu *Visut Kasatri Nawa*, och hon överlämnades den 17 oktober till siameserna.

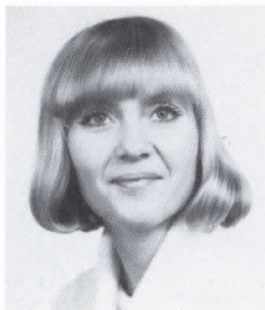
1942, såld till Union Government of South Africa, Cape Town, Syd-Afrika. Fartyget fick nu sitt nionde och sista namn, *Plettenberg*.

1947, övertagen av African Coastees (Pty), Ltd., Durban.

Kolliderade den 21 oktober 1948 med ett undervattensvrak ca 70 sjömil NE East London då hon var på resa Cape Town—Durban i ballast och gick kort därpå till botten.



Leif Appelgren, budgetchef i Salén-investkoncernen har från den 1 januari utsetts till vice VD i Salén Energy AB.



Monica Frime tillträdde den 1 februari tjänsten som informations- och PR-ansvarig i Tor Line. Hon har lång journalistisk verksamhet bakom sig i dags- och veckopress, senast som chef för Åhlén & Åkerlunds göteborgsredaktion.



Margareta Svelling är sedan en tid medarbetare på Saléninvests informationsavdelning. Arbetsuppgifterna innefattar bl a delansvar för produktionen av Salén-Nytt.

Dödsfall

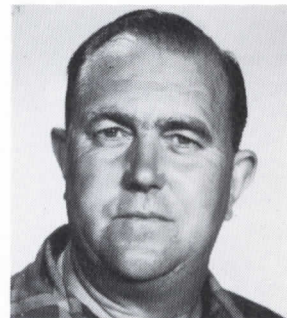
Sjökapten *Albert Pehrson*, Göteborg, har avlidit i en ålder av 92 år. Med kapten Pehrson har en av de genom tiderna äldsta sjöbefäl i svenska handelsflottan gått ur tiden. Som 16-åring gick han till sjöss 1902 och avlade sjökaptensexamen 1912. Samma år tog han tjänst i Svenska Lloyd, där han med kortare avbrott stannade till sin pensionering 1952, bl a som befälhavare i rederiets passagerarfartyg på England. Efter sin pensionering tjänstgjorde kapten Pehrson bl a i Kungsoil 1953—1955, i Billners 1956—1958 samt slutligen i Saléns som befälhavare i ett 10-tal fartyg åren 1959—1965 då han 79-årig slutgiltigt gick iland. Hans sista fartyg var m/s Ariel.

1:e reparatör *Erik Lindström*, avled den 17 januari efter en längre tids sjukdom, 64 år gammal. Han var reparatör inom kylrederiet och förtidspensionerades därifrån 1977 på grund av sjukdom.

Eldare *Lennart Månsson* avled den 25 december, 62 år gammal. Han anställdes i Saléns 1971 och hans sista fartyg var Sea Serenade.



Erik Lindström



Lennart Månsson



Albert Pehrson

Appointments

Leif Appelgren, Budget Manager of the Saléninvest Group, has been appointed Executive Vice President of Salén Energy AB, effective January 1, 1979.

SKF

Intresset för Saléns nybildade konstförening är glädjande stort och i skrivande stund är antalet anmälningar över 150.

Med datans hjälp har en stimulansdragning gjorts bland de un-

der januari anmälda medlemmarna, och vinsten, en litografi av Nisse Zetterberg, gick till Inge-Marie Carlberg, Ekonomi. Vi räknar med att publicera en sådan utlottning i varje nytt nummer av Salén-Nytt.



Den nybildade kulturföreningens styrelse vid dataskärmen, där Ove Forsell utför den första dragningen.

Till Tuk-Tuk eller Säfte?

—Det bästa är nog, att ta Aeroflot till Moskva och sedan till Bangkok. Dom gör ett tekniskt stopp i Bombay. Resten ordnar man därnere. »Malaysian» brukar vara billiga, och så går det ju bussar och tåg, säger kocken.

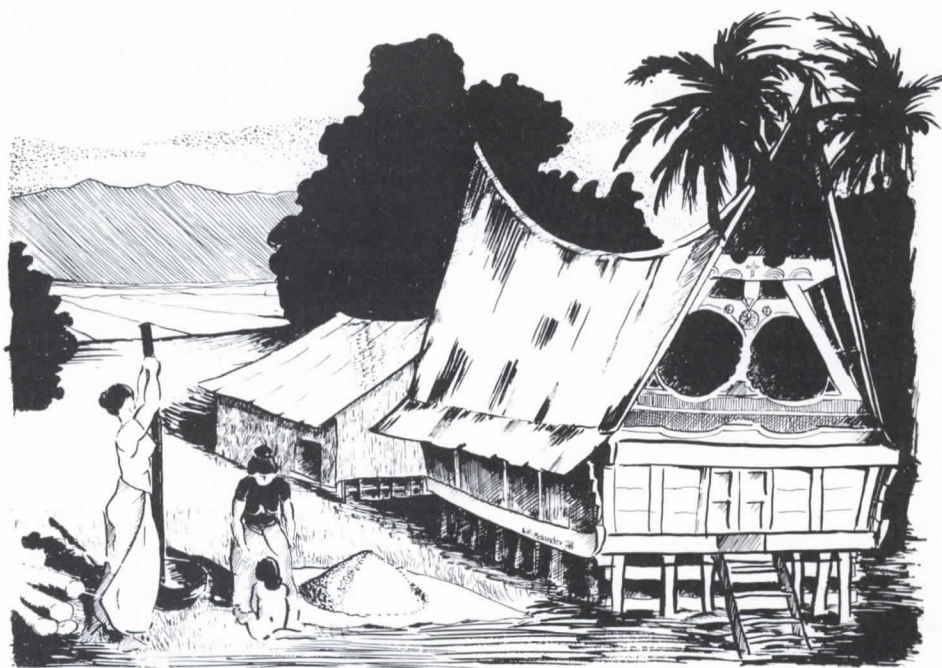
Vi sitter ett gäng i mässen på Snow Land och snackar semestrar. Många av oss, som inte hunnit slå sig ned med familj, villa, bil och båt hemma i Sverige brukar tillbringa ledigheten utomlands.

Avmönstringstelegrammet har just kommit. Den här gången kommer Åse och jag att ha ledigt cirka tre månader efter fyra och en halv månaders arbete. Vi håller på att falla för »slevens» (motorelevens) och kockens målande beskrivningar av Thailand, och passar på att pumpa dem på så mycket fakta som möjligt. Dom vet det mesta om flygbolag, hotell, priser, vaccinationer och regntider.

Strax före nyår mönstrar vi av. De första lediga veckorna går åt till att ordna sådant som man brukar sköta på kvällarna och helgerna, om man jobbar i land och till att förklara för folk att vi inte har semester i tre månader, utan att vi har komp-ledigt större delen av tiden.

I planet vet vi bara att vi är på väg till Bangkok och att vi glömt vinterkläder-na för uppehållet i Moskva. Utresan slutar med att vi hamnar i Tuk-Tuk, en liten by på en ö i en sjö i en vulkankrater på Sumatra i Indonesien. Fem dollar om dagen för två personer kostar mat och husrum här hos Batakerna, ett före detta huvudjägerfolk som nu är kristet.

Att resa i USA kan bli lite dyrare, men man har turen att mönstra av där, men har man turen att mönstra av där, så är ju hemresan betald av rederiet. En sommar reste vi runt i USA i 9 veckor,



Ett sådant här traditionellt Batak-hus kan man hyra i Tuk-Tuk.

men då var vi tvungna att sova i bilen, tälta och hålla hamburgerdiet för att klara budgeten.

Varför ger man sig ut och reser på semestern, när man tillbringar hela sin arbetstid på resande fot? Tja, många seglar ju i båtar, som man knappt kommer i land ifrån på fyra-fem månader och det finns platser, dit inga båtar går. Stannar man borta en längre tid så kompenserar de låga levnadskostnaderna i många länder resekostnaderna. Vem vill förresten vara i Stockholm tre månader på vintern?

Lars. R. Melander

Trip to Tuk-Tuk

Lars R. Melander, able seaman onboard the Snow Land, and his Åse often spend their holidays in remote and exotic places. Last winter they went to Thailand, where they ended up in TUK-TUK, a little village on a volcanic island. They have also seen quite a bit of the U.S., and particularly enjoyed Hawaii and the Rocky Mountains. Don't they get tired of travelling? Well, they are determined to see a bit of the world before they settle down and start a family in Sweden. And anyway, who wants to spend three winter months in Stockholm?

Ship christening in Japan

Salén Reefer has chartered a sister ship of the "California Maru" in Japan. The new vessel, delivered January 16, was christened the "Caribbean Maru" by Mrs. Karin Lindau, the wife of Lennart Lindau, head of Salén Reefer's technical unit.

Ekonomikurs



Utbildningsavdelningen har tagit initiativet till en kurs i rederi- och fartygsekonomi. Kursen startade den 23 januari med 23 deltagare från olika avdelningar inom företaget. Lärare under kursen är bl a Bertil Voss, departementsråd i kommunikationsdepartementet, Erik Nordström, Sveriges Redareförening samt från Saléns Lars Gorton, Rolf Ihre, Arne Sandevärn, Kaj Janérus m fl. Sven Salén inledde kursen med ett anförande om Saléns och svensk sjöfart.

Förmånspriser på bilar

Vill Du köpa begagnad bil, kan Du göra detta förmånligt från Wiklunds till specialpriser för alla salénanställda. Kontakta:

Landanställda
Lill Ahlberg
tel. 08-787 10 86

Sjöanställda
Billy Fransson
tel. 08-787 14 35

Salén-Nytt utkommer varje jämn månad i en upplaga av ca 7.500 ex. Hälften av upplagan distribueras till anställda och deras familjer, hälften till externa mottagare.

Bidrag till Salén-Nytt mottas tacksamt.

Salén News is published every even-numbered month in about 7.500 copies. Half of them are distributed to employees and their families and half to external recipients. Contributions to Salén News are gratefully appreciated.

Fartygsdrift bäst i bordtennis

I januari hölls en bordtennisturnering i Saléns fina motionslokal mellan tio av kontorets avdelningar. Totalt var 70 spelare i aktion, vilket visar att intresset för bordtennis är stort.

Utgången av tävlingen blev en överraskning för många, dock inte för alla. I finalen möttes nämligen Ekonomiavdelningen och Fartygsdrift. Det blev en rafflande final, som inte avgjordes förrän i sista matchen. Precis som det skall vara alltså!

Fartygsdrift avgick med segern. Ekonomiavdelningen är ute efter revansch och utmanade omedelbart Fartygsdrift i skidstafett på Malma den 17 februari, som är Idrottsföreningens nästa arrangemang.

Bordtennistävlingen blev en klar succé och bordtennissektionen har säkert

möjligheter att bli en av Idrottsföreningens allra livligaste sektioner.



Vinnande laget Fartygsdrift fr v Kaj Janérus, Ingrid Wretman, Lennart Löfqvist, Lars Nilsson, Elisabeth Wallmark och Per-Erik Jönsson.

Resultat

Kyl-Tank w.o., Torrlast-Fartygsdrift 2—3, Pers/Adm—Eko 2—3, Rederiled/Ass/Jur—Finans/Bunker/ADB 4—1, SSAB—Saléninvest 3—2, Kyl—Drift 2—3, Eko—Rederiled/Ass/Jur 5—0, SSAB—Drift 0—5.

Final: Ekonomiavd.—Fartygsdrift 2—3.

Doris Hellman E—Ingrid Wretman F 21—17, 21—15, 21—13, Leif Sjöblom E—Per-Erik Jönsson F 15—21, 25—23, 20—22, 19—21, Lennart Andersson E—Lennart Löfqvist F 3—21, 17—21, 16—21, Ulf Sandberg E—Kaj Janérus F 21—16, 21—15, 21—18, Inge-Marie Carlberg/Björn Sjöberg E—Elisabeth Wallmark/Lasse Nilsson F 5—21, 19—21, 9—21.

13 i Vasaloppet

Vasaloppet lockar även i år många deltagare och från Saléns är inte mindre än 13 åkare anmälda:

Landanställda

Mats Jansson	- REL
Birger Simonsson	- Fartygsdrift
Stig Svensson	- Fartygsdrift
Valter Axelsson	- Saltech
Ola Carlsson	- Saltech
Sven H Salén	- Salénia
John Hedström	- Malma
Lars Spongberg	- STAB (åker alltså för Saléns)

Sjöanställda

Ima Torbjörn Algotsson	- TAR
mch Evald Sjölund	- TAR
eli Bo Weckström	- TLR
Ima Sture Hägg	- TLR
bñh Kaj Karlsson	- KYR

Ett antal salénare kommer säkerligen att finnas på plats utefter spåret för att heja på och hjälpa våra tappra skidåkare. SN önskar samtliga lycka till!



I förra Vasaloppet blev Birger Simonsson bäste salénare. Skall han upprepa prestationen i år?

obs!

Viktig komplettering

Utöver de stugor för sommaren 1979 som angavs i SN 6/78 finns även

en stuga i Tällberg i Dalarna med plats för 6 personer.

Samma villkor som för övriga stugor gäller givetvis även för Tällberg.

Ovanstående har förbisetts i förra numret och vi ber alla läsare observera att ovannämnda stuga tillkommit.