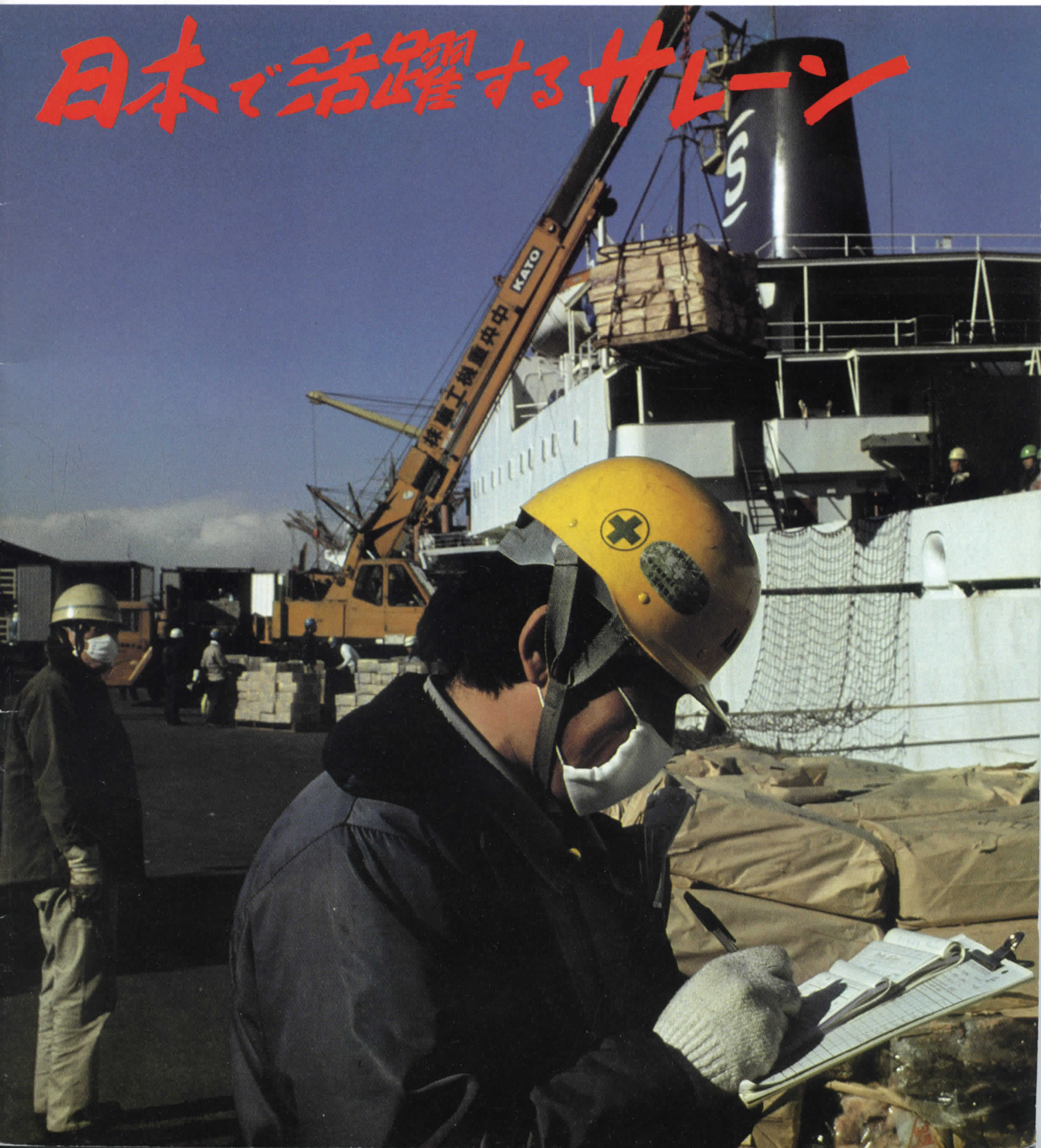


Salén-Nytt



1-82

日本で活躍するサレーン



Salén in Japan

Huvuddelen av Salén-Nytt ägnas denna gång åt Saléns affärsförbindelser med Japan förr och nu. Som läsaren kommer att finna, har dessa utvecklats starkt under åren och idag nått en omfattning, som är av stor betydelse inte enbart för Saléns utan även för många japanska och andra företag.

Numret inleds nedan med en översikt skriven av Claes-Henrik Zethelius, vars ingående kännedom om den japanska marknaden i hög grad bidragit till att bana vägen för Saléns framgångar i Japan. På nästa sida uttalar sig ambassadör Gunnar Lonaeus om betydelsen av Saléns verksamhet i Japan och därefter följer en kortfattad beskrivning av Salénkoncernen av idag samt en rad artiklar om våra verksamheter i Japan. Det är vår förhoppning, att våra läsare med detta specialnummer av Salén-Nytt skall få en god insikt i de betydelsefulla förbindelserna mellan Saléns och Japan.

This issue of Salén-Nytt focuses primarily on Salén's commercial operations in Japan, the past and the present. As our readers will discover, these activities have developed extensively during the past years, reaching a scope today which is not only of great significance for Salén, but also for many Japanese and other companies.

Our coverage begins with a summary signed Claes-Henrik Zethelius, whose deep understanding of the Japanese market largely contributed to paving the way for Salén's successes in Japan.

On page 3, Sweden's ambassador to Japan explains the importance of our commercial contacts with Japan, followed by 18 pages of coverage presenting Salén's various operations in Japan.

Tjugo spännande år

Ingen anade 1961 den omfattning Saléns affärer med Japan skulle få, när våra kylfartyg började transportera fisk, fångad av japanska trålare utanför Kanarieöarna, och bananer från Ecuador den långa vägen till Japan. Ingen anade heller, att Saléns tjugo år senare skulle vara ett av de största av alla svenska företag när det gäller affärer med Japan.

Låt mig något beröra bakgrunden till denna utveckling och omnämna de främsta affärsområdena.

Den ständigt stigande levnadsstandarden i Japan har medfört ett ökat behov av bl a fisk, kött, bananer och citrusfrukter. För att tillgodose transportbehovet här för har Saléns stora och flexibla kylflotta alltid kunnat erbjuda de japanska befaktarna erforderlig service. Det har varit en naturlig utveckling att bland de infraktade kylfartygen även inkludera ett antal med japansk flagg.

Behovet av olja och mineraler är stort i Japan. Saléns tank- och bulkfartyg har under

åren deltagit i transporten av dessa råvaror och nära affärsförbindelser har etablerats med japanska befaktare och rederier. I synnerhet på torrlastsidan har affärerna under senare år intensifierats. Några av våra bulkfartyg har byggts vid japanska varv.

Salén & Wicanders affärer med Japan har ökat framför allt när det gäller marintekniska produkter.

Affärsmentaliteten är annorlunda i Europa än i Japan vilket alla som gjort affärer med Japan är medvetna om. Det har därför varit naturligt för oss på Saléns att söka anpassa marknadsföringen med vederbörlig hänsyn till japanska förhållanden. Inte utan stolthet och glädje kan vi konstatera, att vi lyckats ganska väl i våra ansträngningar att möta "den japanska utmaningen". Det är vår förhoppning, att det goda samarbete som byggts upp med våra japanska affärsvänner under de mer än tjugo gångna åren skall fortsätta att utvecklas.

Claes-Henrik Zethelius
("Noppo-san")

日本におけるサレン

サレン・ニットの今号は、主として、サレンの日本における現在に至る迄の営業活動に焦点を合わせております。本誌の読者がお分りになる様に、当社の活動は過去何年かの間に大いに発展し、現在ではこの発展は、サレンのみならず、日本及びその他の数多くの会社にとっても非常に重要となる迄に至っております。

本号は冒頭に、その日本市場に対する深い洞察力により、サレンの日本における成功への道を拓く上で大きく貢献した、クラエス・ヘンリック・ゼテリウスが執筆した要約を掲載しております。サレンの日本における活動を短かくまとめたものを、3ページに紹介してありますが、特に多勢の本誌の外国人読者にとり、興味深いものとなることを望むものです。同じページで、駐日スウェーデン大使が当社の日本との営業上のつながりの重要性を説明しており、そのあとに、日本におけるサレンの多彩な活動を紹介する記事が12ページに亘り続いております。

目ざましい20年

1961年に、サレンが自社の冷凍運搬船を用いて、日本のトロール漁船がカナリア諸島周辺で漁獲した魚や、エクアドルからの魚の長途輸送に乗り出した時には、サレンの日本との事業がこれ程迄に発展しようとは、誰も思いませんでした。又、20年後には、サレンが日本との取引に関しては、スウェーデン最大の会社になろうと予想した者もおりました。

Twenty Exciting Years

No one suspected in 1961 the extent to which Salén's operations with Japan would develop when our reefer vessels began transporting fish, caught by Japanese trawlers near the Canary Islands, and bananas from Ecuador on the long voyage to Japan. Nor did anyone foresee that 20 years later Salén would become the largest of all Swedish companies in terms of business with Japan.

Permit me to touch upon the background to this development and present the major business areas in which we are engaged in Japan.

The continual rise in living standards in Japan created increased demand for fish, meat, bananas and citrus fruits. In order to meet the resulting transport requirements, Salén's large and flexible reefer fleet has

always been able to offer Japanese shippers the service they required. A natural trend has also been to include a number of Japanese-registered ships among those reefer vessels chartered for this traffic.

The demand for oil and minerals is large in Japan. During the past years, Salén's tankers and dry cargo ships have been involved in the transport of these raw materials, resulting in the establishment of close business relations with Japanese shippers and shipping companies. Operations in the dry cargo sector, in particular, have intensified during the past few years. Some of our cargo vessels have been built in Japanese shipyards.

Salén & Wicander's business activities with Japan have increased, primarily in the field of marine technical products.

The business philosophy prevailing in Japan is different from that in Europe, which everyone who has conducted business with Japan is aware. Therefore, it has been natural for us at Salén to make every effort to adapt our marketing operations with due concern for conditions in Japan.

With pride and satisfaction, we can say that we succeeded quite well in our efforts to meet the «Japanese challenge.» We hope that the good cooperation established with our Japanese business friends during the past 20 years will continue to grow.

Claes-Henrik Zethelius
("Noppo-san")

こゝで、この発展をとげた背景について触れ、当社が日本において従事している主な事業分野を紹介させて頂きたいと思います。

日本の生活水準が絶えず向上して行くにつれて、魚類、肉類、バナナ及び柑橘類の需要の増大が生じました。その結果の輸送需要を充す為に、サレンの大規模かつ既応性に富んだ冷凍運搬船隊は、何時でも日本の荷主達に對して、必要とされるサービスを提供することが出来ました。自然の成り行きとして、この輸送用に用船された冷凍運搬船隊には、多くの日本船籍の船舶も含まれるようになりました。

石油及び鉱石に対する日本の需要は膨大なものです。これ迄に、サレンの^(タンカー)油槽船及び^{ドライ}乾貨船は、これらの原料輸送に係ってきましたが、その結果、日本の荷主及び海運会社と緊密な取引関係が確立されるに至りました。殊に、ドライカーゴ分野における活動は、ここ数年来強化されてきております。当社の貨物船の何隻かは、日本の造船所で建造されたものです。

サレンとウイカンダーの日本との営業活動は、主として船舶技術製品の分野で増大しております。

日本でいき亘っているビジネス哲学は、ヨーロッパのそれとは異なるもので、このことは日本と取引をしたことのある人は誰でも気付いております。それ故、サレンに居る私達が日本内の諸条件に然るべき関心を払って、当社の営業活動を適合させるべく、全力をあげてきたことは当然です。

私達は誇りと満足を以て、私達が“日本の挑戦”に応じる努力において十分成功したと断言することが出来ます。私達はこれ迄20年の間に、日本のビジネス上の友人達との間に培った良好な協力関係が、更に発展して行くことを望むものであります。

クラウス・ヘンリック・ゼデリウス
表紙の写真 “ノッポさん”

表紙の写真は、マーク・マーケフェルト氏がこの1月に、冷凍運搬船“サン・ブルーノ”から冷凍魚を陸揚げしているところを撮影したものです。見開きの写真の上部に見えるみごとな書体は、ストックホルム在住の日本人芸術家キムラ・ヒロコ氏の手によるもので、“サレンの日本における事業”と訳されます。

Sweden's Ambassador to Japan:

Salén's business with Japan important



Last December, Sweden's Ambassador to Japan, Gunnar Lonaeus, had been invited to attend Salén's anniversary celebration in Tokyo as the guest of honor. However, the Ambassador was unable to attend due to his prior commitment at the Nobel Ceremony in Stockholm, where Professor Kenichi Fukui of Japan was to receive the Nobel Prize in Chemistry.

The Ambassador wrote, however, to *Salén-Nytt*, summing up his views on Salén's activities in Japan. It gives us great pleasure to publish the Ambassador's message in its entirety:

Salén Group activities related to Japan have long been an unknown factor in the economic exchange between Japan and Sweden. The fact that Swedish ports or Swedish products are involved only in exceptional cases is one of the reasons why these activities are quite unknown, at any rate to a wider public in Sweden.

A closer examination shows, however, that the Group's freight earnings from Japan compare favorably with the earnings derived from the export of very hea-

vy groups of goods from Sweden to Japan. In this way, Salén contributes positively in helping to ease Sweden's troublesome deficit in its direct trade with Japan.

Therefore, each increase in freight earnings is heartily welcomed by the Swedish authorities. It is hoped that the newly announced liberalization of Japanese import policy, which includes an accelerated program to lower customs tariffs, as well as concessions concerning non-tariff trade barriers, contribute to a general increase of imports in Japan. This, in turn, should spur a general increase of freight earnings on shipments to Japan, even if the Japanese limitations on imports of citrus fruit and meat continue to be obstacles for refrigerated shipping.

The Salén Group's many-faceted and ingenious cultivation of the Japanese market, with respect to shipping as well as industry, is an important element in Sweden's economic ties with Japan.

I wish the Group continued success in these important activities.

Gunnar Lonaeus

Ambassadör Lonaeus:

Saléns Japan-affärer värdefulla

Sveriges ambassadör i Japan, Gunnar Lonaeus, hade som hedersgäst inbjudits till Saléns jubileum i Tokyo. Emellertid kunde ambassadören inte delta, eftersom han samtidigt skulle närvara vid Nobel-festen i Stockholm, då den japanske forskaren Kenichi Fukui mottog Nobelpriset i kemi.

Ambassadör Lonaeus har dock sänt ett meddelande till *Salén-Nytt*, vari han sammanfattar sin syn på Saléns verksamhet i Japan, och det är oss ett nöje att publicera meddelandet in extenso.

Saléngruppens verksamhet med avseende på Japan har länge varit en av de anonyma faktorerna i det ekonomiska utbytet mellan Sverige och Japan. Det faktum att svenska hamnar eller svenska produkter endast i undantagsfall berörs har bidragit till att verksamheten varit tämligen okänd, i varje fall hos en bredare allmänhet i Sverige.

Vid ett närmare betraktande visar det sig emellertid att gruppens samlade fraktinkomster på Japan beloppsmässigt mäter sig med mycket tunga varugrupper

i den svenska exporten till Japan. Saléns bidrar härigenom på ett välkommet sätt till en utjämning av det bekymmersamma underskottet i Sveriges direkta handelsutbyte med Japan.

Varje ökning av fraktinkomsterna är därför att hälsa med tillfredsställelse från officiellt svenskt håll. Förhoppningsvis kommer den nyligen tillkännagivna liberaliseringen av den japanska importen - såväl det påskyndade tullsänkingsprogrammet som lättnaderna vad avser de icke-tariffära handelshindren - att bidra till en allmän ökning av den japanska importen och därmed generellt till ökade fraktinkomster, även om de japanska importbegränsningarna vad gäller citrusfrukter och kött är ett kvardröjande problem för kylfraktsidan.

Saléngruppens mångsidiga och uppslagsrika bearbetning av den japanska marknaden såväl vad gäller sjöfarts- som industrisidan är ett värdefullt element i Sveriges ekonomiska förbindelser med Japan.

Jag önskar gruppen fortsatta framgångar i denna viktiga verksamhet.

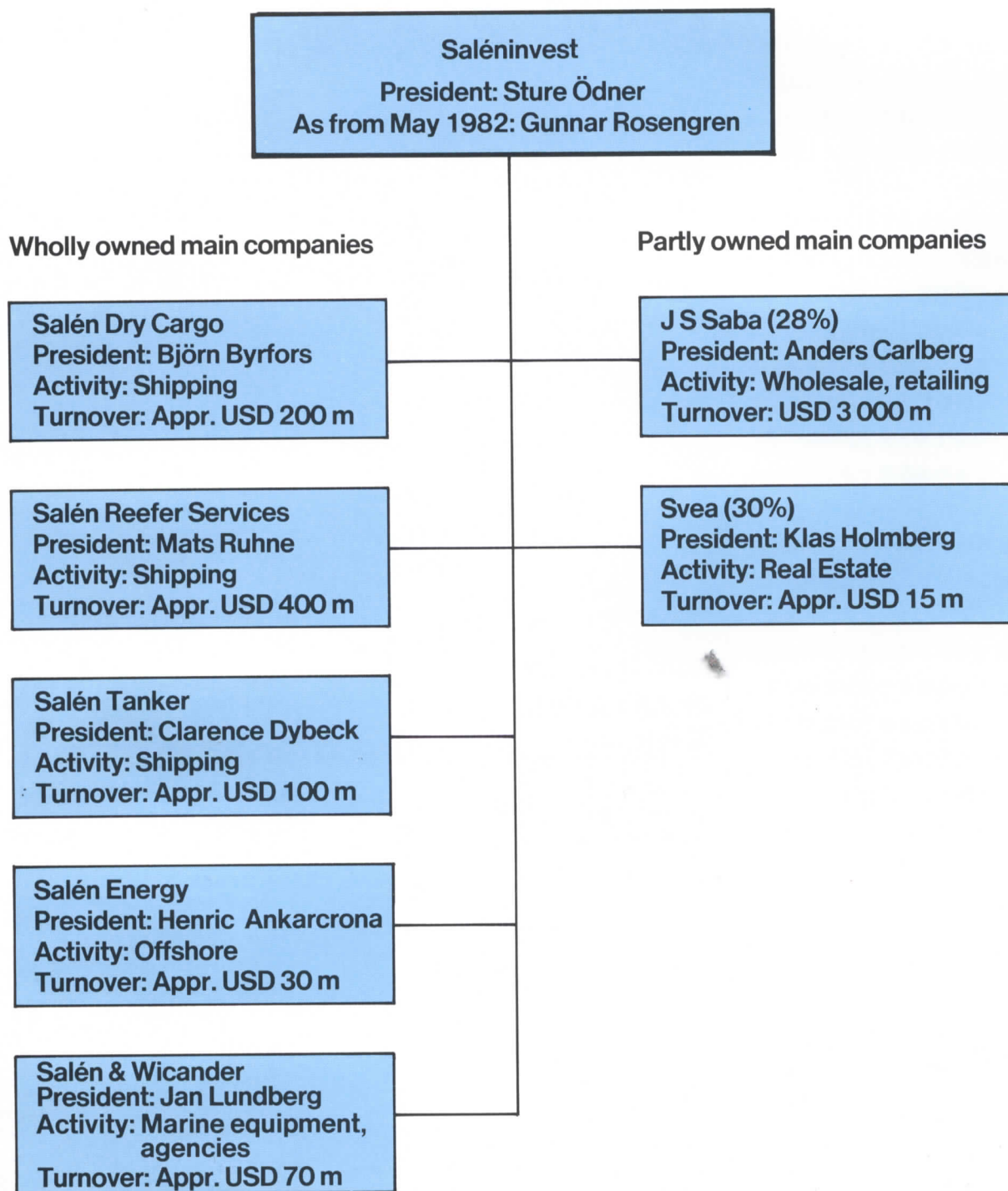
Gunnar Lonaeus

The Saléninvest Group

Since its formation in 1915, Saléninvest has grown into one of the largest groups in Sweden. The main activity has always been shipping, and it is now Sweden's largest shipping company, operating a fleet of some 180 ships on routes throughout the world. It is the Group's intention to

continue and further develop its shipping operations and, at the same time, pursue a policy of further development in the off-shore sector, marine technology, transportation systems and allied fields, both in Sweden and abroad.

Below you will find a short description of the present activities of the Group. On request, Salén-Nytt will take pleasure in giving further information about Saléninvest and its activities. You will find our address etc. on the last page of the magazine.



Through wholly owned subsidiaries the Saléninvest Group also conducts technical consultancy (Salén Technologies), shipbroking (Sven Salén AB), cruising (Salén Cruising), etc. Saléninvest also has a 50% holding of the wholesale company Meropa, working internationally in the fruit and vegetable trade.

Salén Japan Limited

Over the years, Salén's office in Tokyo, known formally as Salén Japan Ltd., has constituted a natural base of operations and link to the Group's activities in Japan. The office has an ideal location in Azabu, a central part of Tokyo with well-known business districts and modern hotels nearby.

Jerker Nilsson, present managing director of Sven Salén AB, headed the Japanese office until about a year ago, when he was succeeded by Hans Christian Börresen. Mr. Börresen, who worked with Salén Dry Cargo in Stockholm before assuming his new position, is assisted by four co-workers in dealing with the diversified operations of the Japanese office. All four have worked for Salén in Japan for many years. During this time they have gained valuable knowledge of both Salén's total worldwide activities and the Japanese market.



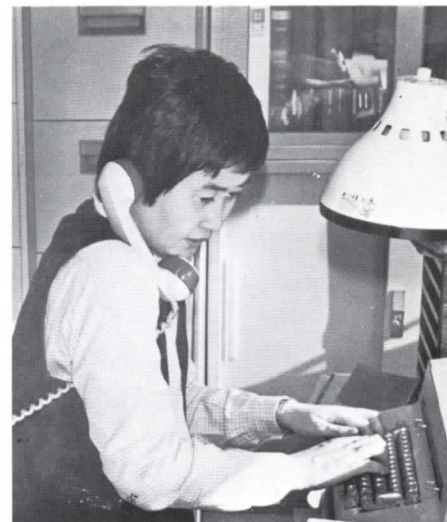
Hans Christian Börresen and Claes-Henrik Zethelius conversing at Salén's office in Japan during one of Mr. Zethelius' many visits to Tokyo.



Kazuhiko Washio, SRS' port captain in Japan, is responsible for SRS' cargo handling and is to an increasing extent involved in handling SDC's ships calling Japanese ports.



Misako Abe is responsible for the chartering operations handled by the office.



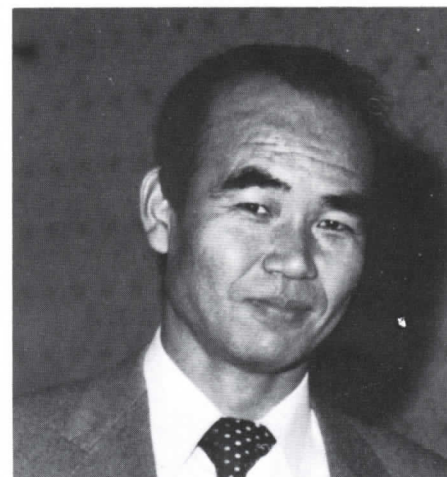
Shizuko Aoyama takes care of the secretarial functions.

Salén Japan Limited

Saléns kontor i Tokyo har under åren utgjort en naturlig operationsbas och länk för koncernens verksamhet i Japan. Kontoret har ett utmärkt läge i Azabu, som är en central stadsdel med välkända affärsdistrikt och moderna hotell inom nära räckhåll.

Verksamheten vid Salén Japan Ltd, som är det formella bolagsnamnet, leds sedan knappt ett år tillbaka av Hans Christian

Börresen, som tidigare arbetade på Salén Dry Cargo i Stockholm. Hans företrädare på posten var Jerker Nilsson, som numera är VD i Sven Salén AB. Till sin hjälp har Hans Christian fyra medarbetare, som samtliga varit knutna till Saléns i Japan i många år och under denna tid skaffat sig värdefull kännedom om såväl Saléns samlade verksamhet globalt som den japanska marknaden.



Kenji Asanuma is head of the accounting department.

Cover picture

The cover picture was taken in January by Mark Markefelt during the unloading of fish from San Bruno. The distinctive calligraphy shown in the upper part of the

photo, which translates to «Salén's operations in Japan,» was provided by the Japanese artist Hiroko Kimura, who resides in Stockholm.

20 years of transporting fish to Japan

More than twenty years ago, on June 5, 1961, Salén delivered its first load of fish, 2400 tons of squid and red snapper, to Japan. The representatives of the consignee, InterOcean Shipping Co., arranged for the fish to be shipped on the Hispaniola to the Taiyo Fishery Co. Ltd., in Japan. The renewed contact with InterOcean Shipping, which had been an agent for the Salén-Skaugen line during the early Fifties, resulted in the 20 year adventure of transporting fish to Japan. This tradition is still going strong.

During the early Sixties, the Japanese fishing industry began to develop rapidly. The Japanese fishing fleet moved farther and farther afield in its search for fish to supply the growing home market's desire for a higher protein diet. The problem was that Japan had a limited number of reefer vessels to transport the fish from such distant fishing grounds as the Atlantic Ocean. Salén solved the problem. By transferring the fish to Salén's reefer vessels for further transport to Japan, fishing operations could continue without long interruptions. Salén shipping services made major contributions to making Japanese fishing operations a profitable industry. By so doing, Salén developed good working relationships with six large Japanese fisheries: Taiyo, Nippon Reizo, Kyokuyo, Hoko, Nippon Suisan and Nichiro.

100,000 tons per year

During the Sixties, the volume of fish transported by Salén from the Canary Islands and the west coast of Africa increased steadily to more than 100,000 tons per year. This growth continued into the Seventies, while at the same time Japan continued to increase its transportation re-



San Bruno unloading fish imported from Argentina in Tokyo in January 1982.

sources. Following the expansion of the Japanese fleet, Salén has worked in close cooperation with the shipping departments of the fisheries to provide the most effective method of utilizing total transportation capacity for shipping traffic from the Atlantic.

Half of Japan's protein needs are supplied from the sea by the nearly 12 million tons of seafood caught or imported each year. This required good access to fishing waters. During the Seventies, many countries increased their territorial fishing waters to 200 nautical miles. At the same time, Japanese fisheries were suffering from decreased effectiveness due to increased salaries and bunker fuel costs. Consumers reacted violently to the necessary increase of prices and sales plummeted.

Japanese fisheries are still experiencing difficulties. However, it is heartening to note that they continually seek new solutions to their problems. One example of this is how they dealt with the increased territorial fishing waters. In many cases they have succeeded in reaching cooperative agreements with various countries. In some cases this has been through joint ventures with local partners, while in others annual fishing rights agreements have been reached.

Another result of the increasing of the territorial water limit was that Japan began to import more fish. Importation of fish is handled by the fisheries' trading departments and by outside trading companies. These trading companies today account for a large share of the volume transported by SRS.

Planning and arranging transportation of fish can be just as exciting as a day out fishing, and required just as much luck. The transport of fish is dependent of several of factors: luck (which even professio-

nal fishermen need at times), the market situation and the changing locations of trawlers and ships. These factors require Salén to be continually prepared to change and adjust its shipping program. SRS loads in many places in the Atlantic and along the west coast of North and South America. Many new loading locations place large demands on Salén's tonnage preparedness. Salén's flexibility is especially important in the fishing industry. Without its large fleet it could not maintain such a widespread shipping program.

Combined cargoes important

By spreading the tonnage to different locations to meet the needs of the fishing industry, Salén increases its opportunities for booking ships with combined loads, with such products as meat, bananas and citrus. This increases the number of utilized ships and improves Salén's ability to meet the need for loading in different locations. These combination cargoes are very important for the entire traffic pattern.

One example is the shipment of horse meat from Argentina, which has taken place since 1968 through Lamar S.R.L. This long-term contract gives Salén a significant load volume and has allowed it to increase the number of trips to Argentina substantially. This has resulted in increasing the loading possibilities for fish as well as the amount of traffic to Chile and other South American countries. Traffic on the Pacific side stretches from Chile, through Central America, into Mexico and northward.

The new fishing regulations in Japan have been accompanied by a slight shift towards import and from production. This has resulted in a much closer contact by Salén with various exporters. Octopus,



"Pescado congelado" – "frozen fish" in Spanish – from Argentina being unloaded.

20 år med fisk till Japan

Äventyret började 1961, då Saléns boka- de ett mindre parti fisk till Japan. Motta- garsidan representerades av Interoccean Shipping Co, som var agent för Salén- Skaugen-linjen i början av 50-talet. Med den förnyade kontakten med Interoccean följde ett samarbete som började med att Hispaniola fraktades med 2.400 ton «squid» och «redsnappers» och anlände till Shimizu den 5 juni 1961. Mottagare var Taiyo Fishery Co. Ltd. När vi blickar tillbaka på händelserna räknar vi detta som Sa- léns första fiskresa till Japan.

Vid denna tid utvecklades Japans fiske- industri hastigt och fiskeflottorna sökte sig allt längre bort för att förse hemmamark- naden med eftertraktade produkter och täcka ett behov som ökade i takt med lan- dets utveckling efter andra världskriget. Möjligheten att själva ta hand om tran- sporterna från så avlägsna områden som Atlanten var begränsad, då Japan endast förfogade över ett fåtal frysfartyg. Genom att omlasta till Saléns kylfartyg kunde nu fisket bedrivas utan längre avbrott. Saléns transporter blev därför viktiga för att upp- nå en lönsam verksamhet. I detta skede inleddes ett nära samarbete med de sex stora fiskerierna Taiyo, Nippon Reizo, Ky- okuyo, Hoko, Nippon Suisan och Nichiro.

Under 60-talet ökade ständigt Saléns transportvolym och översteg snart 100.000 ton per år från Kanarieöarna och Afrikas västkust till Japan. Ökningen fort- satte under 70-talet samtidigt som de ja- panska fiskeriernas egna transportresur- ser även ökade. Trafiken från Atlanten har sedan dess bedrivits i ett nära samarbete med fiskeriernas skeppningsavdelningar för att på bästa och mest effektiva sätt ut- nyttja den totala transportkapaciteten.

12 milj. ton per år

Japans proteinbehov täcks till hälften av produkter från havet. Nära 12 miljoner ton landas eller importeras årligen. Detta kräver god tillgång på fiskrika vatten. I och med att ett flertal länder utökat sina fiske- zoner till 200 nm begränsades fisket av- sevärt. Från senare delen av 70-talet fick fiskerinäringen därför vidkännas stora problem i form av minskad effektivitet

samtidigt som man försökte anpassa sig till ökade löne- och bunkerkostnader. Den totala kostnadsökningen blev våldsam och konsumenterna tvekade inför de nya fiskpriserna.

De japanska fiskerierna genomgår fort- farande en period av stora svårigheter men det är glädjande att märka att de ständigt söker nya lösningar. Efter ut- ökningen av de nationella fiskegränserna har man lyckats med en hel del sam- arbetsformer med de olika värdnationer- na. Dels har de japanska bolagen etable- rat joint ventures och dels sluts årligen fiskeavtal som ger dem rätt att fiska inom zonerna. Samarbetet bidrar till att många fler länder nu kommer att utveckla sina fiskeindustrier.

Importen av fisk som ökat till följd av fiskebegränsningar sköts av fiskeriernas handelsavdelningar och av handelshusen som på senare år utgör en mycket viktig länk i försörjningskedjan. Handelshusen har numera en betydande del av de volymer som SRS idag transporterar.

Lika spännande som det är att pröva fis- kelyckan en dag, lika spännande är det att planera och arrangera fisketransporter. Transportbehovet styrs av en mängd fak- torer. Fiskelyckan skiftar även för yrkesfis- karna, marknadssituationerna förändras och trålare och fartyg ändrar sina positio- ner. Allt detta gör att vi på SRS alltid får va- ra beredda att ändra och anpassa skepp- ningsprogrammet. Utöver en mängd plat- ser i Atlanten lastar SRS även på nord- och sydamerikanska västkusten. Ju fler nya lastplatser desto större krav ställs på vår tonnageberedskap. Speciellt när det gäller fisktrafiken kommer vår flexibilitet väl till pass och utan vår stora flotta skulle vi aldrig kunna genomföra så omfattande skeppningsprogram.

Viktiga dellaster

Genom att sprida tonnaget till olika områ- den får vi också möjlighet att boka farty- gen med dellaster av andra varuslag så- som kött, bananer och citrus. Därigenom ökas antalet sysselsatta fartyg och vi kan lättare möta kravet att lasta på olika platser samtidigt. Kombinationslasterna är därför mycket viktiga för hela trafikmön-

stret. Ett exempel är våra skeppningar av hästkött från Argentina som vi sedan 1968 fraktar med Lamar SRL. Det långtidskont- rakt som vi har med denna firma ger oss en betydande lastvolym och vi har väsent- ligt kunnat öka antalet resor från Argen- tina. Exportörerna av fisk har därigenom erbjudits flera lastningsmöjligheter sam- tidigt som vi kunnat vidga vår trafik till Chile och andra sydamerikanska länder. Vår trafik på pacificsidan sträcker sig se- dan vidare till Centralamerika, Mexico och vidare norrut.

De nya fiskebestämmelserna har i Ja- pan fört med sig en viss förskjutning från egen produktion till import av fisk och på senare år har vi därför haft en mer omfat- tande kontakt med avlastarsidan. I områ- det kring Kanarieöarna lastar SRS numera bläckfisk som till största delen fångats av spanska fiskerier. De flesta av dessa fiske- rier och exportörer är medlemmar i Frio- spain SA som på ett mycket förtjänstfullt sätt medverkar till att koordinera omlast- ningarna till våra fartyg i Las Palmas. I ra- den av exportörer vill jag nämna Joint Trawlers Ltd. i Helsingborg. Det har varit mycket glädjande att följa deras framsteg på den japanska marknaden och att tran- sportera deras laster.

Interoccean i Tokyo har alltsedan 60-talet varit vår agent och har en mycket betydande uppgift att samordna bokning- arna i Japan och att lossa våra fartyg. De- ras verksamhet såsom «fish-broker» om- fattar transporter över hela världen. För oss är deras nära kontakt med de japan- ska fiskerierna och handelshusen mycket viktiga.

Seafood Transport

Utöver våra fisktransporter till Fjärran Ös- tern deltar SRS i flera andra fisktrader. Verksamhetens omfattning och speciella karaktär har gjort det lämpligt att sam- manföra alla aktiviteter till en grupp inom SRS som vi benämner Seafood Transport. Gruppen arbetar med nya projekt, fraktar och bokar laster, planerar skeppningspro- grammet och utför transporter.

I 20 år har vi haft nöjet att transportera fisk och «seafood» till Japan. Jag är säker på att framtiden blir ett fortsatt spännande äventyr.

Lennart Hofdell

loaded by SRS from around the Canary Islands, is now mainly being caught by Spanish fishermen. The majority of these fishermen and exporters are members of Friospain S.A., which provides the influ- ence and coordination necessary to as- sure proper loading of ships in Las Pal- mas. Among other exporters Joint Traw- lers Ltd in Helsingborg, Sweden, has done very well in the Japanese market and Salén transports many of its cargoes.

Interoccean in Tokyo, since the start as SRS agent in Japan, has played a mea- ningful role in booking and assuring car- goes and in arranging the discharge in Ja- pan. Their activities as "fish brokers" en- compass the whole world. For Salén, their

close contact with the Japanese fishing industry and trading companies is excee- dingly important.

Seafood Transport

In addition to the transportation of fish to the Far East, SRS is involved with many other activities in the fish trade. In keeping with the widespread and special character of the trade, a single section within SRS has been designated to handle these acti- vities - Seafood Transports. The section works with new projects, chartering and booking cargoes, planning shipping pro- grams and overseeing transportation.

For 20 years, we at Salén have enjoyed transporting fish and other seafood to Japan. I am certain, that the future will continue to be an exciting adventure.

Lennart Hofdell

Loading fish in rough weather

Last summer Tom Høybye and Lennart Hofdell, of Salén Reefer Services, visited Alaska to study operations within the fishing industry and conditions in the harbours and loading areas. It turned out to be an unusual kind of business trip since only a few areas are serviced by regularly scheduled flights, making it necessary for travelers to charter small planes in order to reach all of the destinations.

In the Aleutian islands Tom and Lennart visited Cold Bay, Dutch Harbor and Akutan Bay, where the deepfreezing and packaging of crabs was under way. In Bristol Bay they visited Dillingham and other places where the intensive salmon fishing season was about to open.

Alaska has an abundance of rich fishing waters, and is known worldwide for its salmon and crab fishing. Large quantities are exported to Japan, among other countries. During the past year, one of Salén's reefer vessels, Hilco Girl, under the command of Captain Tønnesen, loaded frozen fish and fishmeal from the processing ship Friedrich Busse, owned by Hochseefischerei Nordstern AG in Bremerhaven. Frozen and salted cod was also loaded for export to Norway. A similar trip was made by the reefer vessel Saxonia, under the command of Captain Rosie. Stig Carlsson, of SRS' cargo handling department, supervised that loading operation. Summer Shipping Inc., in Seattle, is the booking agent for these cargoes.

Fisklastning i tufft väder

I somras besökte Tom Høybye och Lennart Hofdell Alaska för att studera verksamheten inom fiskindustrin och förhållandena i hamnar och lastplatser. Det blev en annorlunda affärsresa. Endast ett fåtal platser trafikeras av reguljärt flyg och det blev därför nödvändigt att chartra mindre plan för att nå önskade mål.

På ökedjan Aleuterna besöktes Cold Bay, Dutch Harbour och Akutan, där man var i färd med att förpacka och frysa krabba. I Bristol Bay besöktes Dillingham och några andra platser, där man vid tillfället väntade på att det intensiva laxfisket skulle börja.

Alaska har mycket fiskrika vatten. Utöver torsk och andra vanliga sorter är Alaska känt för sitt säsongfiske av lax och krabba. Stora kvantiteter exporteras till bl a Japan. Under året lastade Hilco Girl under kapten Tønnesens befäl fryst fisk och fiskmjöl från fabriksfartyget Friedrich Busse tillhörande Hochseefischerei Nordstern AG i Bremerhaven. Dessutom lastades fryst och saltad torsk till Norge. En liknande resa har gjorts av Saxonia under kapten Rosies befäl, där lastningen övervakades av Stig Carlsson från SRS' lasthanteringsavdelning.

Sunmar Shipping Inc., Seattle är bokningsagent för dessa laster.



Dawn on a wintry morning in the Bering Sea.



Loading from one vessel to another.



The loading net is filled with cartons aboard the fishing trawler. The coating of ice testifies to the severe weather conditions.

Interocean Shipping Corp.

Interocean in Tokyo, the general agent of SRS, is one of Salén's oldest business partners in Japan, continuing a relationship that dates back more than 30 years. The company, founded by the late Shotaro Kitamura, continues to be operated as a family business by his son, Shoji Kitamura. Inter-ocean, the world's largest brokers in fish transportation also has widespread operations as a liner and port agent. From its modern office in the Iino Building, Inter-ocean manages an expanding business network with branches throughout Japan and in foreign countries. Our pictures provide a glimpse of some of the departments at the office.



At a meeting between Inter-ocean and Salén, from left: S. Kitamura, C.H. Zethelius, L. Hofdell, Chr. Salén, T. Yamaguchi, B. Byrfors and H.C. Börresen.



Business Department No. 1 and Port Operation Department.



From left: Mr. T Hirai, Mr. A Inoue, Mr. M. Yamazaki and Mr. N. Nishiyama.

Interocean Shipping Corp.

Som framgår av artiklar på andra platser i detta nummer hör Inter-ocean i Tokyo till Saléns äldsta affärsvänner i Japan. Företaget grundades av framlidne Shotaro Kitamura och leds idag, fortfarande såsom familjeföretag, av sonen Shoji Kitamura. Inter-ocean är som mäklare störst i världen när det gäller fisktransporter - man är bl a generalagenter för SRS -men bedriver även omfattande linje- och hamnagentur-verksamhet.

Från sitt moderna kontor i Iino Building, ett av Tokyos större affärskomplex, leder Inter-ocean, som samarbetat med Saléns i mer än 30 år, en expanderande verksamhet med förgreningar över hela Japan och i främmande länder. Våra bilder ger läsaren en glimt från några av avdelningarna på kontoret.



Mr. T. Yamaguchi.



Mr. Y. Kawahara.

Citrus-Sunkist-Salén

The Japanese, as is well known, are a fish-loving people. They annually consume an unfathomable quantity of fish from all the world's seas. The country has 500 000 fishermen, 50 000 suchi (raw fish) restaurants and 10 000 fish processing plants. Fishing and the Japanese transport of fish is described in other articles in this issue of Salén-Nytt.

The Japanese have also become well-known for their consumption of vegetables. It is difficult to imagine a Japanese meal which does not include some type of fruit or vegetable as a natural ingredient. How do the Japanese manage the art of supplying this enormous market of almost 120 million people with its daily demand for fruits and vegetables? Vegetables of the highest quality, enough to fill most of the country's needs and even allow for limited exports, are produced in Japan. Fruit requirements on the other hand, can be met only partially by Japanese production. This results in the importation of appreciable quantities of fruit, including citrus-lemons, oranges and grapefruit—which comes to a large extent from the U.S.A. For quite some time, Salén Reefer Services has been involved in these shipments.

This article deals specifically with SRS' shipping of citrus for Sunkist Growers in California, the world's largest cooperative for the production and export of citrus fruit.

Special ships a necessity

Until 1969 Sunkist Growers used liner tonnage for transporting citrus to Japan and Hong Kong. The quantities shipped had increased gradually, along with Sunkist's realization of the importance of regular deliveries with special ships.

After extensive preparatory work, SRS was commissioned by Sunkist in the autumn of 1969 to transport citrus to Hong Kong and Japan, beginning in January 1970. A major stipulation of the contract was that loads must be shipped on pallets to reduce costs as well as loading and unloading times.

It is now perhaps safe to admit that we were entering a totally unknown territory. Together with Sunkist, we designed a pallet, and an agreement was reached on the number of boxes per pallet. It is worth noting that a slightly modified version of that first pallet is still being used today. This proves that our technicians had done an excellent job.

SRS pallet handling patterns

The task of loading and unloading pallets was the next step to be tackled. The stowing of pallets aboard ships not built for this new loading method proved to involve certain problems. The loads had to be lashed down to cope with the rough weather of the Pacific Ocean. It may be noted that pallet handling techniques learned in this trade served as patterns for the transfer of pallet handling to other trades.

The quantities carried initially were small. The contract stipulated minimum loads of 40 000 boxes if unloading took place only in Japan, and 60 000 if unloading took place in Japan and Hong Kong. Today, loads average 150 000 boxes per ship.

The total quantity carried by SRS in 1970 was approximately two million boxes, compared with nine million in 1981. The increase is attributable to the elimination of import quotas for lemons



and grapefruit, and to an increase in the import quota for oranges. As from the end of 1981 certain disturbances have occurred in the traffic due to attack on the crops by the "Mediterranean fly".

Flexible reefer fleet

The cooperation with Sunkist and its consignees in Japan has proceeded most satisfactorily. As always when it comes to the shipping of fresh fruit, one has to expect variations in climatic conditions in areas where the fruit is cultivated, as well as shifts in the market. With its flexible fleet of large, medium-size and small reefer ships, SRS has been able to meet the requirements of Sunkist and its buyers at short notice. Regular arrivals have improved the possibilities for buyers to dispose of their fruit.

To improve the entire transportation chain, SRS continues to develop ships appropriate for pallet transportation. The Snow series is a type of ship which can rightfully be called "pallet friendly". In its Winter ship, Salén has a carrier entirely built for the transport of pallets.



The reefer ship California Maru unloading Sunkist citrus in Tokyo. Photos by Mark Markelfelt.

Sunkist Growers

Sunkist Growers, Inc., Los Angeles, is one of the oldest and best known agricultural marketing organizations in the world. Consumers know from experience that they can depend on the quality of Sunkist citrus fruits and processed citrus products.

What many people do not know is that Sunkist is a grower-owned and grower-controlled cooperative. Membership is limited to growers, and only grower-members are allowed to serve on the company's board of directors.

Currently, Sunkist's membership is comprised of about 6000 citrus growers with orchards in California and Arizona. Together, the members of Sunkist produce about 60 percent of the citrus fruit grown in the two states.

9 milj lådor citrus per år

Japan har som vi alla känner till en fiskälskande befolkning, som årligen konsumerar ofantliga mängder fisk från världens alla hav. Landet har 500 000 fiskare, 50 000 sushi-restauranger (rå fisk) och 10 000 fiskkonserverfabriker. Om det japanska fisket och fisketransporterna berättar vi på annan plats i Salén-Nytt.

Japanerna har även gjort sig kända för sin stora konsumtion av grönsaker. Man kan svårigen tänka sig en japansk huvudmåltid utan att frukt eller grönsaker i en eller annan form ingår som en naturlig ingrediens. Hur klarar då japanerna konststycket att förse den väldiga marknaden av över 120 miljoner människor med deras dagliga behov av frukt och grönt? När det gäller grönsakerna, så produceras de till allra största delen inom landet, produkter av högsta kvalité, som även i viss utsträckning exporteras till andra länder. Behovet av frukt kan däremot endast delvis täckas av inhemsk produktion, varför en avsevärd import äger rum från främmande länder. Bl a gäller detta citrus, dvs citroner, apelsiner och grapefrukt, som importerats från framför allt USA. I dessa transporter deltar Salén Reefer Services sedan lång tid tillbaka och det som vi speciellt behandlar i denna artikel är skeppningarna av citrus från Sunkist Growers i Kalifornien, världens största kooperativa sammanslutning för produktion och export av citrus.

Specialfartyg nödvändiga

Fram till 1969 hade Sunkist Growers använt linjetonnage för transporter av citrus till Japan och Hongkong. Kvantiteterna hade successivt ökat samtidigt som Sunkist insett betydelsen av regelbundna leveranser med specialfartyg.

Efter ett omfattande förarbete fick SRS hösten 1969 i uppdrag av Sunkist att transportera huvuddelen av deras export till Japan och Hongkong med början i januari 1970. Ett huvudvillkor: lasterna skulle skeppas på pallar för att dels minska kostnaderna, dels minska tiden för lastning och lossning.

Så här efteråt kan vi kanske tillstå att vi gav oss in på helt okänd mark. Tillsam-



The pallets are smoothly moved to railway cars by trucks.

mans med Sunkist konstruerade vi en pall och kom överens om antalet kartonger per pall. Det är värt noteras att vi idag använder i stort sett samma typ av pallar som använts alltsedan den första skeppningen 1970. Ett gott bevis på att våra tekniker hade gjort ett gediget arbete.

SRS pallhantering bildade mönster

Sedan gällde det arbetet i lastnings- och lossningshamnar. Att stuvpa pallar i fartyg som inte byggts för denna nya lastmetod visade sig behäftat med vissa svårigheter. Lasterna måste surras för att motstå hårt väder i Stilla Havet. Det förtjänar noteras att SRS pallhantering i denna trad tjänat som mönster för övergång till skeppning på pallar i många andra trader.

Kvantiteterna i början var små. Kontraktet stipulerade minimum 40.000 lådor per fartyg om lossning skedde i Japan och Hongkong. Idag räknar vi med genomsnittslaster på ca 150.000 kartonger per fartyg.

Den totala kvantiteten 1970 låg kring 2 m lådor att jämföras med drygt 9 m 1981.

Orsaken till ökningen är att kvotering för import av citroner och grapefrukt avskaffats och kvoten för apelsiner ökats.

Flexibel kylflotta

Samarbetet med Sunkist och deras mottagare i Japan har fungerat utomordentligt tillfredsställande. Som alltid när det gäller skeppning av färsk frukt måste man räkna med variationer i kvantiteterna beroende både på klimatförhållanden i odlingsområdena och ändringar i marknaden. SRS med sin flexibla flotta av stora, medelstora och små kylfartyg har med kort notis kunnat anpassa sig till Sunkist deras köparens behov. Reguljära ankomster har bidragit till bättre möjligheter för köparna att disponera över frukten.

SRS har för att förbättra hela transportkedjan fortsatt med utveckling av fartygstyper anpassade till palltransporter. Snow-serien innebar en fartygstyp som med rätta kunde kallas pallvänlig. Med Winter-fartygen fick Saléns fartyg som helt byggts för transport av pallar.

Claes-Henrik Zethelius



The citrus boxes are loaded on pallets.

Sunkist Growers har 6000 medlemmar

Sunkist Growers, Inc. Los Angeles, är en av de äldsta och mest välkända odlingsföretagen i världen.

Vad många inte vet är att Sunkist är ett kooperativ ägt och kontrollerat av odlare. Endast odlare får vara medlemmar och endast sådana tillåts vara ledamöter av bolagets styrelse.

För närvarande består Sunkist's medlemmar av ca 6000 citrusodlare med odlingar i Kalifornien och Arizona. Tillsammans producerar de ca 60% av all citrusfrukt i dessa två stater.

Grapefruit Florida – Japan

For a long time, grapefruit was quite unknown in many parts of the world. This was the case in Japan right up to 1971, since stringent import restrictions had held imports at a very low level. Then restrictions were suddenly lifted and the country was avalanched with grapefruit. From only a few thousand tons in 1970, the import volume rose steeply to about 100,000 tons in the first unrestricted year of 1971 to 1972. Since then the import volume has steadily increased to the current annual figure of more than about 135,000 tons of the fruit, of which not less than 90,000 tons is exported from Florida. We are firmly convinced, however, that the Japanese market can absorb much higher volumes than these.

Salén Reefer Services took part in this traffic right from the beginning, cooperating mainly with the major exporters, but naturally also with such important and powerful Japanese import groups as Sumitomo, Nissho Iwaii and C. Itoh.

High season February to May

In certain years Salén Reefer Services has been responsible for handling more than

half of all grapefruit transport between Florida and Japan. The season lasts from October to May, with the heaviest traffic between February and May. As is well known, the traffic between Florida and Japan is sometimes disrupted by frost damage in Florida. This year, Florida was hit especially hard by frost.



Rolf Säterberg, vice president of SRS, has written this article about the Florida – Japan shipments of grapefruit.

Towards the end of the 1970's Salén Reefer Services did not participate in the Florida-Japan traffic for special reasons, but as of the current season, Salén is back in full strength. Once again we are working closely with our friends, Sumitomo and Nissho Iwaii, which is a source of great satisfaction to us. With its large fleet of reefer vessels SRS can offer clients a uniquely flexible service in terms of shipment volumes and schedules.

Palletization

As regards various methods for cargo handling of fruit, most of today's trades are palletized. Grapefruit shipments from Florida is one exception, with loading still performed by the conventional method. SRS is convinced that a switchover from the conventional to the new palletization method will take place in the near future. SRS is well prepared for the changeover.

To conclude, no matter what the cargo handling method, grapefruit from Florida is very popular, not only in Japan, but also in Sweden and several other countries. We, at Salén, therefore look forward to steady traffic from this area.

Grapefrukt Florida–Japan på Salén-kölar

Grapefrukt var länge en tämligen okänd frukt i stora delar av världen. Så ock i Japan ända fram till år 1971, eftersom starka importrestriktioner hade hållit importen av grapefrukt nere på mycket låg nivå. Så upphävdes plötsligt importrestriktionerna och en fullkomlig explosion ägde rum. Från endast några tusen ton 1970 ökade importen brant till ca 100.000 ton det första fria året 1971/72. Därefter har ökningen fortsatt och idag ligger den årliga volymen importerad grapefrukt till Japan på ca 135.000 ton per år, varav hela 90.000 ton kommer från Florida. Det är dock vår bestämda uppfattning att den japanska marknaden kan absorbera betydligt större volymer än dessa. Salén Reefer Services var med i denna trafik redan från början. Samarbetet skedde helt naturligt i första hand med de större exportörerna men självfallet även med de betydande och starka importgrupperna i Japan, såsom Sumitomo, C. Itoh, Nissho Iwaii, med flera.

Intensiv säsong februari-maj

Under vissa år har Salén Reefer Services svarat för mer än hälften av transporter av grapefrukt från Florida till Japan. Säsongen sträcker sig från oktober till maj med de största volymerna under perioden februari – maj. Som väl är känt, inträffar ibland störningar i trafiken, främst på grund av frostsador i Florida, som i år drabbats särskilt hårt.

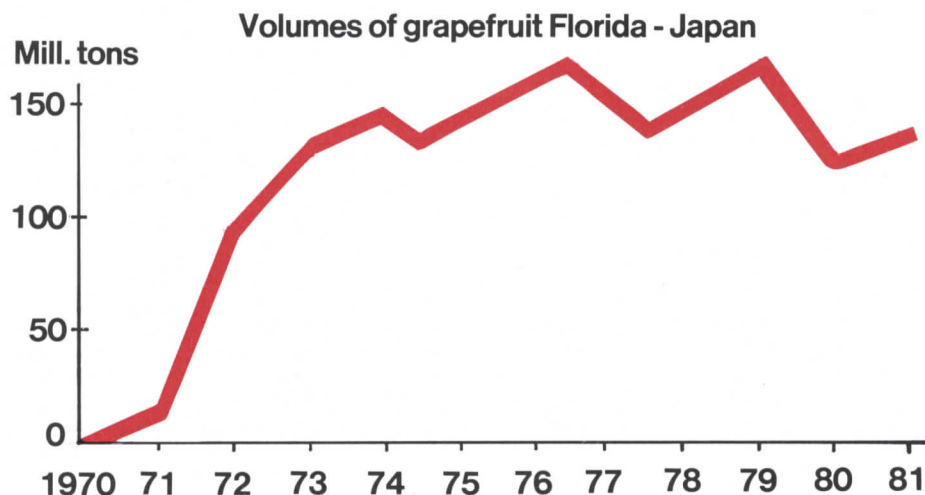
Mot slutet av 70-talet deltog SRS inte i trafiken Florida-Japan av speciella skäl, men från innevarande säsong är Saléns återigen med i full skala och samarbetar med våra vänner Sumitomo och Nissho Iwaii, vilket är till stor glädje för oss. Med sin stora flotta av kylfartyg har SRS en unik flexibilitet att erbjuda kunderna. Detta gäller såväl volymer som skeppningsintervaller, vilket förvisso torde uppskattas av våra partners.

Palletisering kommer

När det gäller olika metoder för lasthantering av frukt förhåller det sig så, att de fles-

ta trader idag är palletiserade. Ett undantag är dock skeppningarna av grapefrukt från Florida, där lastningen fortfarande sker på konventionellt sätt. Inom SRS är man övertygad om att en övergång från denna metod till palletisering kommer att ske inom den närmaste framtiden och inom SRS är man väl förberedd för en sådan övergång.

Oavsett lasthanteringsmetoden kan avslutningsvis konstateras, att Floridafrukten är mycket populär, inte bara i Japan utan även i Sverige och många andra länder. Hos Saléns ser vi därför fram emot en stabil trafik från detta område.



700,000 tons of bananas per year

Until 1960, the importation of bananas, which came from Taiwan, was limited in Japan. As in many other areas, rapid changes took place during the Sixties, when Ecuador, and to some extent Central America, began regular shipments. In the spring of 1963, quotas were totally relaxed and imports reached a peak of approximately 1,000,000 tons around 1970. Taiwan faded into the background, partly because its plantations suffered damage from typhoons.

Ice and Fire to Maintain Temperature

During the more than 10 years that the greatest part of the imports came from Ecuador, Salén's reefer ships accounted for a large portion of the cargoes. The round trip of about 38 days naturally had a positive affect on the reefer market.

The receiving conditions in Japan were primitive. Before ripening, bananas, like all other fruit, should be fumigated. There was not always room where fumigation took place in connection with unloading. If the weather was warm, efforts were made to keep the temperature down by using

blocks of ice. If it was cold, fires were built around the bananas. The crew, who had maintained temperatures carefully during the voyage, watched these procedures with amazement. Handling procedures have been changed since then.

The Philippines replace Ecuador

During these "Ecuador years" the large banana companies had very little to do with the import of bananas in Japan. At this time they were working with local companies in the Philippines to raise bananas that suited the Japanese at least as well as those coming from Ecuador. An advantage of the Philippines of course was the shorter transport distance involved.

By the Seventies everything was set. The large quantities of bananas previously shipped from Ecuador were replaced with bananas from the Philippines. It was possible to use slower, less modern reefer ships for the shorter trip. The world's large banana companies today are involved in growing and transporting bananas as well as in their distribution in Japan. Salén's

reefers still participate in the transportation of bananas from Taiwan as well as the Philippines.

The total quantity imported to Japan today is about 700,000 tons. One explanation of the decrease is the increase in the quantity of citrus fruit imported.



Mr. C.L. Alexander of Castle & Cooke, one of the important banana distributors in Japan, and Mr. C.H. Zethelius, Salén.

700.000 ton bananer per år

Fram till 1960 var importen av bananer till Japan begränsad och skedde från Taiwan. Som på många andra områden skedde en snabb förändring under 60-talet då Ecuador och i någon omfattning Centralamerika började regelbundna skeppningar. Våren 1963 släpptes importen helt fri och steg snabbt för att omkring 1970 nå kulmen med ca 1.000.000 ton. Taiwan kom mer och mer i bakgrunden, bl a på grund av att plantagerna drabbades av tyfoner.

Is och eld för att hålla temperaturerna

Under de dryga tio år som huvuddelen av importen skedde från Ecuador svarade Saléns kylfartyg för en mycket stor del av transportererna. Det var rundresor på ca 38 dagar som givetvis hade en positiv inverkan på kyltransportmarknaden.

Mottagningsförhållandena i Japan var primitiva. Före mogningen skulle bana-

nera liksom all annan frukt rökas. Det fanns inte alltid plats i de skjul där rökningen ägde rum i samband med lossningen. Var det varmt ute, försökte man hålla nere temperaturen med hjälp av isblock. Var det kallt, tändes eldar runt bananerna. Besättningen, som höll noggrann temperatur under överresan, tittade med förundran på denna procedur. Behandlingen har ändrats sedan dess.

Filippinerna ersatte Ecuador

Under dessa "Ecuador-år" hade de stora bananbolagen mycket litet att göra med den japanska bananimporten. Under tiden arbetade de tillsammans med lokala företag på Filippinerna för att odla en banan som passade japanerna minst lika bra som de från Ecuador. En fördel med Filippinerna var givetvis även den korta transportsträckan.

På 70-talet var man klar. De tidigare sto-

ra kvantiteterna från Ecuador ersattes nu med bananer från Filippinerna. Man kunde använda långsammare, mindre moderna kylfartyg för den kortare resan. De stora inom bananhandeln i världen är idag inblandade i såväl odlingen och transportledet som distributionen i Japan. Saléns kylbåtar deltar fortfarande i transporter av bananer såväl från Filippinerna som från Taiwan.

Den totala importkvantiteten ligger idag på ca 700.000 ton per år. En förklaring till minskningen är de ökade importkvantiteterna av citrus.

Cars in reefers

An extremely important, but little known, activity of SRS is its shipping of cars from Japan in reefer ships. Due to large under deck areas and ideal deck heights, reefer ships have become excellent supplements to specially built car carriers. An advantage reefer ships have over ordinary car/bulk carrier ships is that they offer "clean" cargo space, with the result that damage to the cargo is reduced.

SRS' major customers in this traffic are the Japanese shipping lines: K-Line/NYK/MOSK, Nissan and Transnave Ecuador. The major ports of destination are in Central America, South America and West Africa. SRS ships offer frequent voyages to these locations, as well as the added advantage of being able to carry relatively small loads to each port. The west coast of America, Honolulu and the

Caribbean are other destinations. In 1980, SRS' biggest "car" year to date, more than 31,000 cars were carried. 1981 quantities declined to about 25,000, due to lower exports and an increase in the fleet of Japanese car carriers.



The vehicles are well secured.



Loading of vehicles onboard m/s Fuji Reefer in a Japanese port.

Bilar i kylfartyg

En mycket viktig men kanske något okänd verksamhet är SRS betydande skeppningar av bilar från Japan. Genom sin förhållandevis stora däcksyta och för bilar idealiska däckshöjd har kylfartygen kommit att bli ett utmärkt komplement till de stora specialbyggda bilfartygen. Till skillnad från de så kallade bil/bulkfartygen erbjuder kylfartygen rena lastrum och skador på lasten blir därför av mindre omfattning.

SRS stora kunder i denna trafik är de japanska linjerederierna såsom K-Line/NYK/MOSK samt Nissan och Transnave, Ecuador. Det stora lossningsområdet är Centralamerika och Sydamerika samt Västafrika, dit SRS fartyg erbjuder täta skeppningsmöjligheter samt förmånen att kunna lasta förhållandevis små laster till varje hamn. Amerikas västkust, Honolulu samt Karibien är andra destinationer.

1980 – vårt största bilår hittills – transporterade SRS mer än 31 000 bilar från Japan. 1981 var kvantiteterna något reducerade till omkring 25 000 fordon på grund av minskad export och en ökad egen japansk bilfartygsflotta.

Japanese tonnage in the Salén fleet



Japan is more than just an important market for SRS transportation services. Significant portions of SRS high quality chartered tonnage comes from Japanese shipping companies. This tonnage is necessary for SRS to fulfill its service ambitions.

SRS oldest charter agreements are with the fisheries such as Kyokuyo, Nichiro and Nissui, which, parallel with being customers of SRS, have been leasing their tonnage suitable for fruit transport to SRS. More recently, companies with no fishery background, such as Toko Kaiun, Tokomaru Kaiun and Marubeni Corporation's Crimson Line, have chartered ships to SRS.

SRS har i Japan inte bara en mycket viktig marknad för sina transporttjänster. Bland de japanska rederierna har SRS sedan länge funnit en betydande del av det högkvalitativa tonnage som är så nödvändigt för SRS servicetänkande.

De äldsta kontakterna på infrastrukturssidan är de fiskerifirmor som parallellt med att vara kunder till SRS sedan länge hyrt ut sitt för frukttransporter lämpliga tonnage till SRS såsom Kyokuyo, Nichiro och Nissui. På senare år har tillkommit rederier som ej haft kontakt med SRS på fiskerisidan såsom Toko Kaiun och Tokomaru Kaiun samt Marubeni Corporations dotterföretag Crimson Line.

Salén Dry Cargo in Japan

The history of Salén Dry Cargo's involvement in Japan is a relatively short one. However, from the beginning, in the early 70's, until today a rapid development has taken place. The big and important dry cargo market in Japan used to be a remote and fairly unfamiliar field of business for Salén, but it was soon discovered, after having placed a man "on the spot" that the potential of this market was enormous.

Panmax bulkers

Salén Dry Cargo's activities in Japan today are mainly concentrating around the Panmax bulkers of the Salén fleet. It is no coincidence that Salén's increasing involvement in this particular size of bulkers and our entry into the Japanese market came at the same time.

By the autumn of 1978 SDC felt the market coming and started to increase the time-chartered fleet with an emphasis on Panmax bulkers. Japan is a very important market for the world's raw materials and when the shipping activities started to grow, Japan's role increased simultaneously.

From 2 to 75 calls in a year

In 1978 SDC had two bulkers in Japan, in 1980 the figure had increased to some 75 calls of port. . . Naturally, such a rapid expansion would not have been possible, had not Salén's name been already well known in Japan through SRS' activities there.

Today Salén is transporting substantial quantities of bulk cargoes such as grain, coal and ore to Japan from sources all over the world. Even though many of these transports originate from loading



ports in the Atlantic the Salén vessels, after having discharged their cargoes in Japan, are seeking new employment in the Pacific area. It is therefore no exaggeration to say that Salén Dry Cargo's entry into Japan changed the company from being basically Atlantic traders into being world wide traders.

By using Salén Japan Ltd as an active commercial unit, Salén Dry Cargo gets first hand information about market developments in Japan and the rest of the Far East. Thus we are able to react quickly when the market starts to move, and in the usual Salén way there is a minimum of bureaucracy involved when decisions are made.

Handy-size tonnage

In addition to our Panmax bulkers trading

to and from Japan, we are also active with handy-size tonnage in the Far East area. These ships are carrying various raw materials like ores and coal to Japan and other bulk cargoes from Japan.

By the very nature and magnitude of dry cargo shipping to and from Japan, Salén Dry Cargo is working closely together with Japanese shipping companies. It could well happen that a Salén Panmax is chartered to a Japanese owner and at the same time this owner is chartering a handy-size ship to Salén.

There is little doubt that in the years to come Salén Dry Cargo will continue and also expand its activities in Japan. Tokyo is the commercial center of the Pacific area and therefore it is a natural base for SDC.

SDC i Japan

Salén Dry Cargos historia i Japan är kort men utvecklingen har gått mycket snabbt sedan 1978, då en torrlastman sändes till Tokyo för att göra en marknadsundersökning. Den stora och viktiga torrlastmarknaden i Japan var tidigare ganska okänd för Salén men efter att ha placerat en man på platsen stod det klart att här fanns enorma utvecklingsmöjligheter.

Panmax bulkfartyg

Salén Dry Cargos aktiviteter i Japan idag är huvudsakligen inriktade på Panmax bulkfartyg. Det är ingen slump att Saléns ökande intresse för denna typ av fartyg och insteg på den japanska marknaden skedde samtidigt. På hösten 1978 insåg SDC att marknaden var uppåtående och började chartra in fler fartyg, i synnerhet Panmax. Japan är en mycket viktig marknad för världens råvaror och när det blev bättre fart på affärerna ökade samtidigt Japans roll för Saléns.

Från 2 till 75 anlöp på ett år.

1978 hade SDC två bulkfartyg i Japan. 1980 hade siffran stigit till ca 75 hamnanlöp. Naturligtvis skulle en så snabb expansion varit omöjlig om inte Salén namnet redan varit välkänt i Japan genom SRS' affärskontakter där.

SDC transporterar idag avsevärda kvantiteter bulklaster såsom spannmål, kol och malm till Japan från olika länder i världen. Många av dessa laster kommer från atlant hamnar, och man eftersträvar att få nya laster för fartygen i pacificområdet. Det är därför ingen överdrift påstå, att SDC härmed vidgade sin verksamhet från i huvudsak Atlanten till hela världen.

I och med att Salén Japan Ltd numera arbetar aktivt med affärer inom Saléninvests ram, får SDC värdefull förstahandsinformation om marknaden i Japan och övriga delar av Fjärran Östern.

Därför kan man handla utan dröjsmål

när marknaden förändras på ett eller annat sätt och fatta de snabba beslut som kännetecknar Saléns obyråkratiska organisation.

Handy-size tonnage

SDC är även verksam inom den s k handysize-marknaden i Fjärran Östern. Med fartyg av detta slag transporteras exempelvis malm och kol till Japan samt andra bulkprodukter därifrån.

SDC bedriver ett nära samarbete med japanska rederier. Det händer t ex att Saléns bulkfartyg chartras av japanska rederier samtidigt som Saléns chartrar in fartyg från samma redare.

Utan tvekan kommer Salén Dry Cargo att fortsätta samt utvidga sin verksamhet i Japan. Tokyo är ett kommersiellt centrum för Pacific-området och därför en naturlig bas för SDC.

Salén & Wicander in Japan

Salén & Wicander established extensive contacts in the Japanese market during the 60's and 70's, primarily in the marine technology field but also in the aviation industry. For many years S&W was the successful general agent for Toyota Motor Company in Sweden.

Successful licencees

One of S&W's leading products, the Gunclean tank cleaning system, as well as the Salvico OCM oil pollution monitor system have been marketed in Japan for many years by Misuzu Machineries & Engineering Ltd. in Kobe, who has established a strong market position for both products. It probably would have been impossible to attain this position if the products had been manufactured in Sweden for sale in Japan. The installation of the Gunclean system in about 75 ships built at Japanese shipyards, illustrates the success of Misuzu's sales efforts.

Kjellberg Successors, Tokyo, are the sales agents for Jungner Marine's products in Japan. Jungner Marine, a S&W subsidiary, manufactures and markets a wide range of advanced marine electronic products for navigational purposes.

Suppliers and agents

S&W has represented Kawasaki helicopters in Sweden for many years and to date eight units have been sold and delivered.

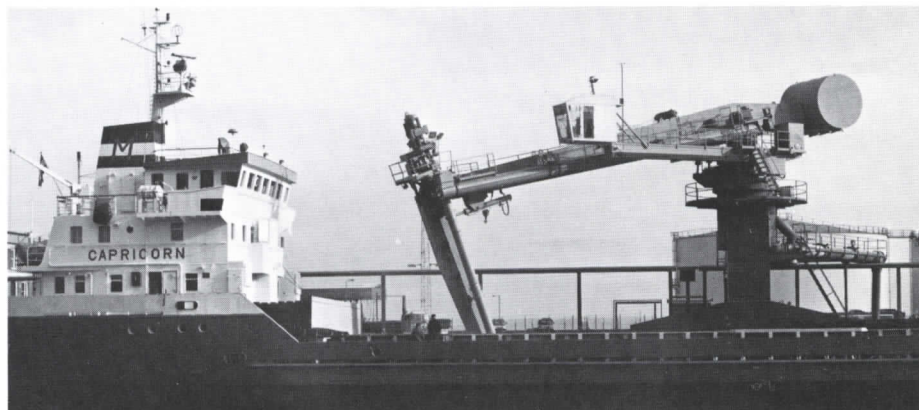
S&W is also cooperating in an interesting project with Nittan Co. Ltd. in Tokyo, which acts both as the main supplier since many years of electronic detectors for Salvico fire alarm systems and also as the Japanese licensee of the Salvico Systems.

Siwertell on the offensive in Japan

As a result of the remarkable worldwide sales success recorded by Siwertell for its completely pollution-free mechanical and dust-free unloading system for bulk materials, the management has decided to set up its own sales organization in Japan as of March 1982. John Slight has been appointed to head the new sales operation from Salén's Japanese headquarters in Tokyo. Mr. Slight has had substantial experience with Siwertell in his capacity as manager of the S&W group's Hong



Representatives of Misuzu and Salén & Wicander met last December at Salén's Tokyo office. From left: Arai Yamamoto, Reo Shibayama and Jan Lundberg, president of the S&W group.



A Siwertell unloading and conveying system unloading cement.

Kong office. The aim is that the Siwertell system should also be manufactured in Japan.

In view of Japan's continuing imports of bulk products, coupled with its extremely strict vigilance against air pollution, and the country's environmental control regulations, Mr. Slight believes that Siwertell can look forward to a prosperous future in Japan. Several large industrial groups have already expressed great interest in the Siwertell bulk unloading system.



John Slight

Salén & Wicander i Japan

Salén & Wicander, som är ett helägt dotterbolag till Saléninvest, har under 60- och 70-talen etablerat omfattande kontakter med den japanska marknaden. Detta gäller i första hand inom det marintekniska området men även inom flygsektorn. Under många år var Salén & Wicander även framgångsrik generalagent för Toyo-

ta i Sverige, som 1980 överläts till Kinneviksgruppen.

Licenstagare - agenter

En av Salén & Wicander-gruppens främsta produkter, tankspolningsutrustningen Gunclean, samt oljehaltmätaren Salvico OCM har under många år marknadsförts

på den japanska marknaden av Misuzu Machineries & Engineering Ltd i Kobe. Misuzu har genom egen tillverkning och försäljning etablerat en långt framskjuten marknadsposition för båda dessa produkter, vilket torde ha varit helt omöjligt om tillverkningen skett i Sverige med försäljning i Japan. Som ett exempel på framgångarna kan nämnas, att Gunclean installerats i ca 25 fartyg byggda vid Hitachis varv.

Good relations Salén Tanker – Japan

Japan is one of the largest importers of crude oil in the world, importing about 230 million tons per year. Even though most of the oil is transported by Japanese tankers, Salén Tanker AB enjoys good relations with the Japanese oil companies and often has one of its 18-tanker fleet in operation for a Japanese company.

Most recently, South Foundation, a 215,000-ton tanker, was chartered to Asia Oil for a one-way trip from the Arabian Gulf to Japan. The trip included a three-month "storage" lay-up en route. During long periods of the past year this type of employment has proved to be the most profitable type of charter.

In the case of South Foundation, the charterer had to pay USD 12,750 per day during the "storage" period. Thanks to the fact that, in consultation with the charterer, the captain was successful in finding a suitable anchorage in Indonesian waters, the tanker was able to keep the bunker consumption of diesel oil down to one ton per day.

A notable example of Salén Tanker's previous cooperation in the past with Japan is the chartering of Salén's first VLCC, Sea Sovereign, to Tokyo Tanker. The good PR this vessel created for Salén during its three-year charter to Tokyo



The Sea Saga is one of the ULCC:s in the Salén Tanker fleet.

Tanker is a source of satisfaction to us to this day.

Salén Tanker has also chartered two 90,000-ton tankers on a long-term basis

from Sanko Lines in Tokyo. The long-term charter of Birdie provided us with proof once again of the very good relations we have enjoyed for many years with Hitachi.

Kjellberg Successors i Tokyo är agenter för Jungner Marines egna produkter. Jungner Marine är som bekant ett dotterbolag till S & W som tillverkar och försäljer en lång rad avancerade produkter för marina ändamål. Förhandlingar pågår som kan leda till att tillverkning överflyttas till Japan även för vissa av dessa produkter.

Leverantörer

S & W representerar sedan många år tillbaks Kawasaki helikoptrar på den svenska marknaden. Hittills har åtta enheter sålts, bl a till den svenska marinen.

Ett intressant samarbete äger rum mellan S & W och Nittan Co Ltd i Tokyo, som är huvudleverantör av detektorer till Salén & Wicanders brandlarmsystem Salwico.



Siwertell på offensiven i Japan

Som en direkt följd av de anmärkningsvärda säljframgångar Siwertell kunnat registrera världen över för sina helmekaniserade, dammfria system för lossning av bulkprodukter har företagsledningen beslutat att från mars månad i år etablera en egen säljorganisation i Japan. Ansvarig för verksamheten blir John Slight, som har lång erfarenhet av Siwertell i sin egenskap av chef för S & W-gruppens kontor i Hong Kong. Han kommer att leda verksamheten från Salén Japans huvudkontor i Tokyo. Avsikten är, att tillverkningen även när det gäller Siwertell skall ske i Japan. John Slight anser, att med tanke dels på Japans avsevärda import av bulkprodukter nu och i framtiden och dels den extremt goda vaksamhet och de krav som råder i landet mot luftföroreningar borde Siwertell ha en god framtid på den japanska marknaden. Flera av de stora industrikoncernerna har redan uttalat positivt intresse för produkten:

Kawasaki helicopters have been sold on the Swedish market for many years by Salén & Wicander.

Saléns har goda relationer till japanska oljebolag

Japan är nu en av de allra största råoljeimportörerna i världen - ca 230 miljoner ton per år. Även om den största delen av importen skeppas med japanska tankfartyg har Salén Tanker AB goda förbindelser med de japanska oljebolagen och har ofta något av flottans 18 fartyg sysselsatt för något av de japanska bolagen.

I fallet South Foundation fick befракteren betala USD 12.750 per dag under «storage»-perioden. Tack vara att befälhavaren i samråd med befракteren lyckades finna en lämplig ankringsposition i Indonesiska vatten, lyckades fartyget hålla nere bunkerkonsumtionen till ett ton diesololja per dygn.

Bland tankrederiets tidigare relationer med Japan märks framförallt Saléns första VLCC Sea Sovereign som var en av Tokyo Tankers första VLCC i deras stora tankflotta. Den goda PR detta fartyg gav Salén under sin tre års charter med Tokyo Tanker har vi än idag glädje av.

Salén Tanker har även långtidsbefraktat två 90.000-tonnare från Sanko Lines i Tokyo. I samband med långtidsbefraktningen av Birdie fick vi återigen bevis för de mycket goda relationer vi sedan många år haft med Hitachi.

Salén celebr



A magnificent model of a reefer vessel in ice drew much public attention.

To celebrate its 20 years of transporting fish to Japan, Salén Reefer Services arranged a reception at the Hotel Okura in central Tokyo on December 7. More than 400 prominent guests, mainly from Japanese fishing companies, took part in the festivities.

The following day, Salén Dry Cargo hosted a reception at the Hotel Okura for more than 300 guests. Most of the guests came from companies with whom SDC has business contacts.

The pictures on both these pages reflect the festive atmosphere that prevailed at both receptions.



Hostesses dressed in kimonos awaiting the arrival of guests.



Mr. Shoji Kitamura, head of Interocean, giving his address.



Mr. C-H Zethelius together with his old friend Ed Nishikawa from Seattle.



Mr. Ieda of Nozaki & Co (center) with Mr. Shiraiwa and Mr. Tanaka of Interocean.



Mr. K. Kimura, president of Shinwa Kaiun Kaisha, and Mr. Frank Chao, president of Wah Kwong & Co., Hong Kong.



From left: Mr. Yamaguchi and Mrs. Kitamura, Interocean; Mrs. Miller, Sunkist; Mrs. Zethelius, Salén, and Mr. E.H. Miller, Sunkist.



Dr. Eng. Masao Kinoshita (center), president of Hitachi Shipbuilding, and Hitachi executives talking to Mr. Rosengren and Mr. Byrfors of Salén.

'ates in Tokyo

För att manifestera Saléns 20-årsjubileum som transportörer av fisk till Japan anordnade Salén Reefer Services den 7 december en mottagning på Hotell Okura i centrala Tokyo. Sammanlagt över 400 prominenta gäster från företrädesvis japanska företag deltog i arrangemanget.

Påföljande dag stod Salén Dry Cargo som värdar för en mottagning på Okura med över 300 gäster, varav flertalet representerade företag med vilka SDC har affärskontakter.

Bilderna på dessa båda sidor speglar något av den festliga stämning som präglade de båda mottagningarna.



Representatives from Salén greeting the first guests.



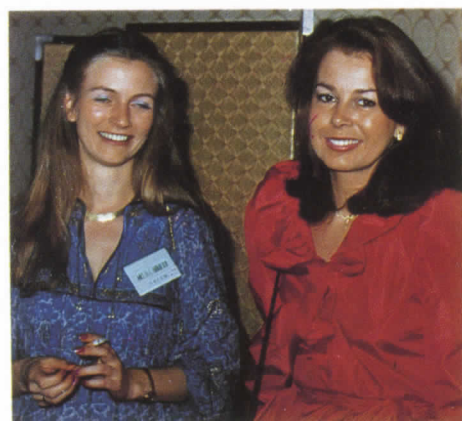
Mr. W. Bergholtz, representative of Skandinaviska Enskilda Banken in Tokyo, together with Mr. Christer Salén.



Mr. Lennart Hofdell, of Salén Reefer Services, and Mr. Mizohata, of Zen Nippon Kensu Kyokai.



Mr. Tanimura, of Nissui Shipping Co., and Mr. Atsumi, of Nippon Suisan.



Mrs. Mia Börresen and Mrs. Kerstin Salén.

The guests enjoying Salén's multivision show.



Mr. Seto, Nippon Yusen KK, and Mr. Somiya, Tokyo Tanker.



Miss Misako Abe and Mr. Bo Pernemar, Salén, and Mr. Saito and Mr. Yamada, Nippon Yusen KK, and Mr. Suzuki, Toei Kaiun.



Mr. Shimamura and Mr. Kobayashi, Nippo Kisen, and Mr. Satome, Daiichi Chuo Kisen.

Managers from Salén's Far East offices met in Tokyo. Three of the representatives, from left: Kjell Jonson, Hong Kong; Mike Corry, Australia, and Russell Watson, New Zealand.



"Anita Venture" delivered from Koyo

The bulk cargo ship Anita Venture, 60,800 dwt, was delivered to the customers, Wah Kwong Shipping, Hong Kong, by the well-known Koyo shipbuilding yard, outside Hiroshima, on December 10. At the same time, Salén Dry Cargo took control of the ship on charter. Salén Dry Cargo has signed a long-term contract of employment for the Anita Venture, which in view of the current weak freight market, is considered satisfactory.

The Wah Kwong Group, under the guidance of T.Y. Chao and his sons, Frank and George Chao, has experienced extraordinary growth and become one of Hong Kong's largest corporate groups, with interests primarily in shipping and real estate. Wah Kwong has cooperated closely with Salén for several years, in particular with Salén Dry Cargo.

The ship was named by Mrs Anita Rosengren, wife of Mr Gunnar Rosengren, appointed new head of the Saléninvest group.



The Anita Venture making her trial run in the seas off Hiroshima.



The name giving dinner was held at the Kaikoh Hotel.



Mr. Staffan Burenstam-Linder, member of the Swedish Parliament, with his wife Thesy and a Japanese guest.



Mr. Frank Chao, president of Wah Kwong & Co., Hong Kong, handing over a gift to the president of the Koyo shipyard, Mr. Kensei Mizote.



From left Mr. Taira Ichii, representative in Hong Kong for Toyo Menka Kaisha, Mr. Kensei Mizote, Koyo, and Mr. George Chou, managing director of Wah Kwong.

"Anita Venture" levererad från Koyo

Från det välkända Koyo-varvet utanför Hiroshima levererades den 10 december bulkfartyget "Anita Venture" om 60.800 ton dw till beställarna Wah Kwong Shipping, Hong Kong. Fartyget övertogs samtidigt på charter av Salén Dry Cargo, som i sin tur tecknat ett längre sysselsättnings-

kontrakt för fartyget till en nivå, som med hänsyn till dagens svaga fraktmarknad anses tillfredsställande.

Wah Kwong-koncernen har efter en anmärkningsvärt snabb tillväxt under ledning av T.Y. Chao och sönerna Frank och George Chao blivit en av Hong Kongs

största företagsgrupperingar med intressen framför allt inom shipping och fastighetsbranschen. Med Saléns har Wah Kwong under flera år haft ett nära samarbete, i synnerhet med Salén Dry Cargo.

Hitachi – a Japanese giant

Hitachi is one of Japan's largest industrial groups. Salén's relationship with Hitachi Shipbuilding began in the middle of the Seventies with the ordering of Panmax ships. Since then, an amiable relationship of close cooperation has developed between the two companies.

The capacity of Hitachi's shipyard is known worldwide, and the Panmax ship built there is probably the best known of its type. As is well-known, Salén Dry Cargo makes extensive use of these vessels for transporting goods.

Salén and Hitachi cooperate in exchanging information and developing projects - energy efficient ships, for example. Discussions have also taken place with Hitachi concerning an order for drilling rigs. It should also be mentioned that the Gunclean system, one of Salén & Wicander's best-known products, has been installed in many ships built by Hitachi.



The meeting pictured above, between Hitachi and Salén representatives, took place in Hitachi's magnificent office complex in Tokyo. From left: Claes-Henrik Zethelius, Jan Lundberg, Christer Salén and Gunnar Rosengren, all from Salén. Masanobu Yamamoto and K. Shima from Hitachi, Hans Christian Børresen, manager of Salén's Tokyo office, and Junichi Deguchi, Koji Okada, Toshikazu Yuguchi and Minoru Twata, all from Hitachi. Sitting, with his back to the camera, Björn Byrnfors, managing director of Salén Dry Cargo.

Hitachi – en japansk gigant

Hitachi är en av Japans större industrikoncerner. Då det gäller Hitachi Shipbuilding startade Saléns kontakten med dem i mitten av 70-talet i samband med våra beställningar av Panmaxfartyg. Sedan dess har ett mycket nära och angenämt samarbete utvecklats.

Hitachis kapacitet som varv är vida känt över världen, och det Panmaxfartyg varvet tillverkar är kanske det mest kända av den typen. Salén Dry Cargo är som bekant stora då det gäller transporter med dessa fartyg.

Samarbete mellan Saléns och Hitachi sker också då det gäller att utbyta erfarenheter och utveckla projekt så som för bränslesnåla fartyg etc. Diskussioner har också förts med Hitachi angående beställning av oljeborriggar.

Det bör även nämnas, att Gunclean, en av Salén & Wicanders mest kända produkter, installerats i ett mycket stort antal av de fartyg som byggts av Hitachi.



Many of Salén Dry Cargo's Panmax bulk carriers are built by Hitachi.

Myndighetsmöte



Saléninvests traditionella möte för myndigheter hölls i år den 13 januari i närvaro av drygt 50 representanter från departement, riksdagsutskott, Fartygskreditgarantinämnden, Skeppshypotekskassan, Kommerskollegium, Sida, Exportkreditnämnden, Sjöfartsverket, Riksgäldskontoret, Svensk Exportkredit AB och Redareföreningen.

Programmet inleddes av Sture Ödner, som redogjorde för Saléns ställning idag. I övrigt omfattade programmet i huvudsak

föredrag och debatt om den svenska sjöfartsnäringen, dess alarmerande nedgång under senare år och möjligheterna att återigen vända på utvecklingen. Sven Salén talade om svensk sjöfart och sjöfartspolitik i internationellt perspektiv, Gunnar Rosengren redogjorde för torrlastrederiets lyckade satsning på bulktonnage 1978 och Clarence Dybeck uppehöll sig i huvudsak vid det orimliga kostnadsläge som svensk sjöfart har att arbeta i.

Bolagsstämma

Den sedvanliga bokslutskommunikén för Saléninvest kommer att distribueras via TT den 1 april och bolagsstämman hålles i Saléninvests huvudkontor den 26 maj med början kl 16.00.

Saléninvest meets government authorities

Saléninvest held its traditional annual meeting with Swedish Government officials on January 13. The meeting was attended by more than 50 prominent representatives from various Government departments, parliamentary committees, and other authorities and institutions connected with the shipping industry.

Sture Ödner, Sven Salén, Gunnar Rosengren and Clarence Dybeck spoke about some of the problems currently facing Salén and the shipping industry.

Sven och Dagmar Saléns stiftelse

Stiftelsen beviljade under år 1981 anslag å sammanlagt 2,9 milj. kr till vetenskapliga och sociala ändamål. De totala anslagen sedan stiftelsen började sin verksamhet har hittills uppgått till 18,6 milj. kr.

För innehavet av 204.000 äldre aktier i

Saléninvest AB med nominellt värde 20,4 milj. kr har efter aktiedelning och fondemission erhållits 816.000 nya aktier med nominellt värde 40,8 milj. kr.

Vid årets slut överblivna aktier i den aktiepost som föregående år såldes till en

aktiesparfond för anställda inom koncernen återköptes av stiftelsen på oförändrade villkor och avyttrades till marknadspris med vinst som tillförts grundkapitalet.

Stiftelsens ställning den 31/12 1981 framgår av följande balansräkning:

Tillgångar

816.000 B-aktier i Saléninvest AB	5.100.000:-
Reversfordringar	23.150.000:-
Obligationer och förlagsbevis	1.850.000:-
Fordringar för upplupna revers- och andra räntor	264.661:-
Banktillgodohavanden	11.850.391:34
Inventarier	1:-
	<u>Kr. 42.215.053:34</u>

Eget kapital och fonder

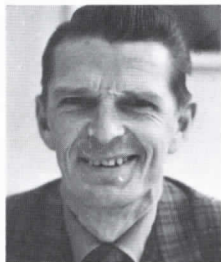
Grundkapitalet	30.793.000:-
Dispositionsfonden	3.500.000:-
Uppfinnareprisfonden*	937.000:-
Överskott	6.985.053:34
	<u>Kr. 42.215.053:34</u>

Utfästelser om anslag för senare utbetalning reducerar överskottet med 0,9 milj. kr.

Styrelsen utgöres av

Sven H Salén (ordförande), Sven Brohult, Carl-Göran Hedén, Mats Rehnberg och Christer Salén.

Till ny verkställande sekreterare i Sven och Dagmar Saléns Stiftelse har utsetts Sixten Ackermarck. Han efterträder Ivan Holmgren, som under tio år innehaft denna post och dessförinnan under två år varit verksam inom Saléns koncernstab samt VD i Venintressenter.



Sixten Ackermarck



Ivan Holmgren

*Uppfinnareprisfonden har bildats på initiativ av Svenska Uppfinnareföreningen. Ändamålet med fonden är att främja 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 utdelade i samband med Uppfinnareföreningens hundraårsjubileum 1986. Fonden tillföres årligen anslag enligt plan.

Saléns Personalservice- program

Saléns Personalserviceprojekt för anställda och deras familjer, som initierades under koncernkonferensen 1981 och omnämndes i Salén-Nytt 5/81, har nu tagit fastare former genom projektgruppens arbete under vintern.

Grundidén med personalserviceprojektet är att företaget skall skapa en fristående organisation som kan bistå salénfamiljer som hamnat i en problemsituation som de inte vet hur de skall lösa. Det kan röra sig om olycksfall, sjukdom, familjekriser etc.

Det sociala trygghetsnät som Saléns på detta sätt skapar skall verka som ett komplement till de resurser som redan finns i samhället.

Projektet kommer att kunna förmedla kontakt med läkare i speciellt angelägna fall liksom med psykoterapeuter då de anställda så önskar. Dessutom har till projektet knutits en grupp frivilliga anställda och pensionärer som erbjudit sig att stå till förfogande då någon i en besvärlig situation söker bistånd. En grupp pensionärer finns tillgänglig för hem- och sjukhusbesök.

Om Du blir sjuk och behöver någon form av hjälp, tveka inte att kontakta personalserviceprojektet, och då i första hand Håkan Winström, tel. 08-787 13 17.

Saltech får kontrakt i Holland

Salén Technologies AB har fått ett uppdrag från det holländska Conautic bv att utveckla ett underhållssystem för ett kombinerat supply- och dykerifartyg, som byggs för Conautic bv vid De Hoop varv i Lobith.

Saltech-systemet, som redan finns i ett 60-tal olika fartyg, kommer att täcka såväl planerat som avhjälpande underhåll av all utrustning och system ombord det holländska fartyget.

Saltech ser idag ett ökande intresse för denna typ av system för offshore-enheter av olika slag och arbetar koncentrerat på att vidareutveckla systemet för anpassning till olika användares krav.

Saléninvest Aktiesparfond

1981-12-31

<i>Antal anslutna</i>	457
<i>varav sjöanställda</i>	125
<i>kontorsanställda</i>	222
<i>Salén & Wicander</i>	110
<i>Kontanta in- och utbetalningar under året</i>	Kr 2 660 689,11
<i>Utdelning</i>	72 900,00
<i>Ränteintäkt per 81-12-31</i>	33 552,50
<i>Inköp aktier 38.900 st</i>	Kr 2 767 141,61
<i>Saldo kapitalkonto 81-12-31</i>	2 732 530,50
	Kr 34 611,11
<i>Fondens förmögenhet</i>	Kr 7 935 600,00
<i>38 900 aktier à Kr 204:-</i>	34 611,11
<i>Saldo kapitalkonto</i>	Kr 7 970 211,11
<i>Antal andelar</i>	248 114,948
<i>Andelsvärde</i>	32,123

Brand i Snow Flower

Brand utbröt i Snow Flower på morgonen den 22 januari när fartyget låg vid kaj i Brownsville, Texas, för lastning av citrus- och juice-koncentrat till Europa.

Branden var först lokaliserad till hjälpmotor 3 men fick en sådan omfattning att enda alternativet var släckning med total fyllning av maskinrummet med kolsyra.

När första inspektionen skedde efter släckningsförsöket med kolsyra kunde konstateras att branden inte var släckt utan hade spridit sig vidare via elkablarna. Rökdykare ur besättningen lyckades så småningom släcka branden.

Inga personskador inträffade men trots att branden drabbade en begränsad del av fartyget blev skadorna stora och reparationsarbetet blir mycket komplicerat och tidskrävande. Fartyget är funktionsodugligt i minst två månader.

Fartyget var nästan färdiglastat och skulle avgått samma dag som branden inträffade. Lasten skadades inte. Sedan transportabla generatorer anskaffats kunde ventilationen av lastrummen återupptas och lasten lossades ut och transporterades till kylhus. Fartyget förhalades sedan till reparationskaj i Port Isabell, strax utanför Brownsville.



Saltech gets contract in Holland

Salén Technologies AB has received a contract from Conautic bv in the Netherlands to develop a maintenance administration and inventory control system for the multi-purpose offshore support and diving vessel being built for Conautic bv at the De Hoop shipyard at Lobith.

The Saltech system, already in operation in more than 60 vessels of various types, will cover the maintenance planning and corrective maintenance for all equipment and systems aboard the Dutch ship.

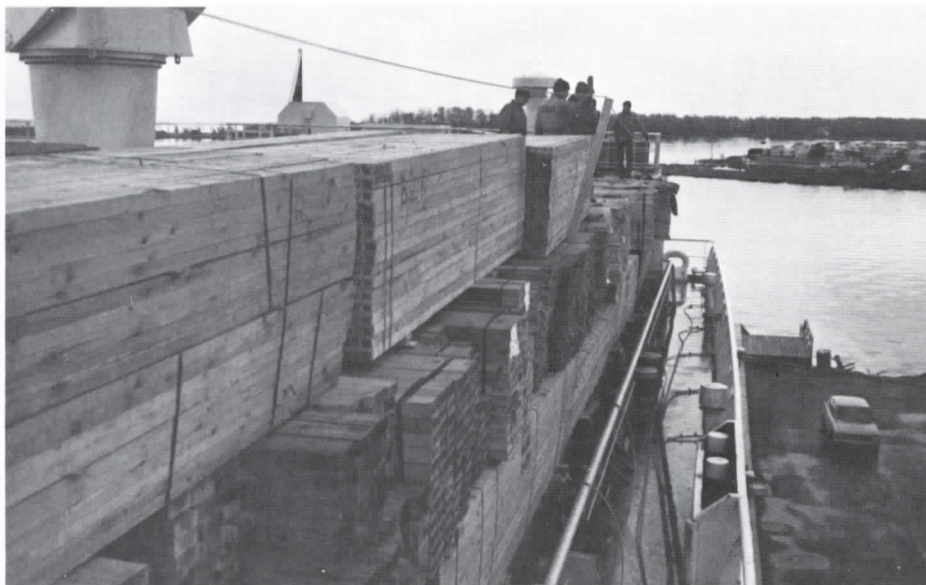
Fire aboard the Snow Flower

The reefer ship Snow Flower was damaged by fire on January 22, as she lay in Brownsville, Texas, for loading citrus fruit and juice concentrate. No one was injured and the cargo escaped unharmed. Widespread damage occurred in the machinery however, which will require the Snow Flower to undergo about two months of repair work. The cargo was unloaded in Brownsville and transported to refrigerated warehouses.

14.000 m³ trä med Winter Star

De som till äventyrs lever i tron att Saléns kylfartyg enbart fraktar kylda och frysta produkter över världshaven misstar sig storligen. Att de i första hand är byggda för sådana transporter är självklart, men efter hand har det visat sig att fartygen även lämpat sig mycket väl för transporter på det s k returbenet av exempelvis bilar, traktorer och andra fordon samt inte så sällan även säckat gods såsom spannmål och mjöl.

Ännu ett varuslag adderades nyligen till de tidigare, då Winter Star som det första av våra kylfartyg någonsin tog in full last av trä i Finland för lossning i Egypten. Drygt 10.000 kubikmeter sågade och bundade trävaror i olika längder och dimensioner lastades i fartygets kylrum och drygt 4.000 kubikmeter på däck. Lastningen förlöpte synnerligen väl på två dygn kortare tid än beräknat och resan från Kemi, Yxpila och Kotka till slutdestinationen Alexandria förlöpte väl. Även lossningen gick snabbt och såväl de finska tidsbefraktarna, EEFOA, som de egyptiska lastmottagarna uttryckte sin tillfredsställelse med Winter Stars prestanda. Virkespaketen kördes fram med gaffel-

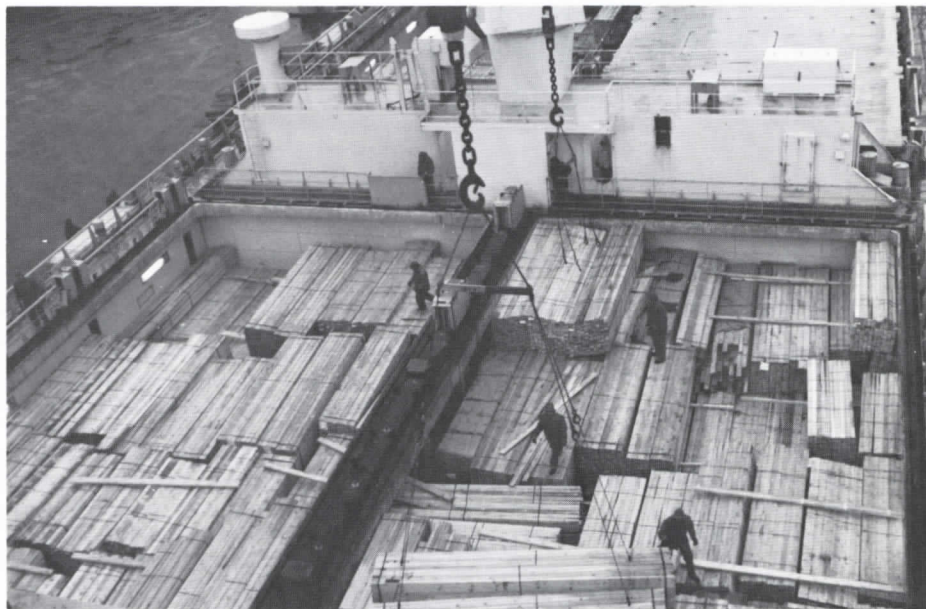


truckar och lastades ombord huvudsakligen med hjälp av fartygets egna kranar. Däckslasten var drygt tre meter hög och täckte större delen av fartyget.

The deck cargo, slightly more than 3 meters high, covered most of the deck space.



Stacks of timber being driven to the ship's side by forklift trucks and loaded on board with the help of the ship's own cranes.



Loading operations proceeded extremely well.

Winter Star transports unusual cargo

If anyone, by chance, still believes that Salén's reefer vessels transport only chilled and deep-frozen products over the world's oceans, he is very much mistaken. It is true, of course, that these ships were built primarily for such cargoes, but they gradually proved highly suitable for transporting other goods on the return voyage: cars, tractors and other vehicles, as well as bagged products like grain and flour.

Yet another commodity was recently added to this list of unusual cargoes for reefer vessels. Winter Star became the first of our ships ever to take in a full cargo of timber, in Finland, for shipment to Egypt. More than 10,000 cubic meter of sawn and bundled timber, in different lengths and dimensions, was loaded into the ship's refrigerated space and more than 4,000 cubic meters onto the deck.

Loading operations proceeded extremely well, taking two days less than expected, and the voyage from Kemi, Yxpila and Kotka to the final destination, Alexandria, proceeded satisfactorily. The ship was also unloaded speedily, and the Finnish time charterer, EEFOA, and the Egyptian consignee of the goods both expressed their satisfaction at Winter Star's performance.

Tor Line sålt

Förhandlingarna angående försäljningen av de olika Tor Line-verksamheterna har nu kunnat avslutas.

Enligt den ursprungliga överenskommelsen mellan DFDS och Tor Line skulle DFDS med början 1981-07-01 överta Tor Lines trafik på Nordsjön samt de båda passagerarfartygen Tor Britannia och Tor Scandinavia. Av skilda skäl - i huvudsak dels beroende på affärens betydande omfattning och komplexitet, dels långdragna MBL-förhandlingar, sent erhållna tillstånd från svenska myndigheter och problem i samband med tilltänkt ombyggnad av Tor Britannia till kryssningsfartyg - blev arbetet med försäljningen utomordentligt tidskrävande, vilket medförde att den överenskomna tidsplanen inte kunde hållas.

Tidsutdräkten förorsakade en rad praktiska problem, men trots detta kunde verksamheten hållas igång någorlunda nöjaktigt. Dessvärre resulterade tidsförskjutningen i betydande extra kostnader för Tor Line-ägarna.

Slutresultatet av det omfattande förhållingsarbetet blev enligt följande:

-Till DFDS har försålts passagerarfartygen Tor Scandinavia och Tor Britannia, Tor Lines passagerartrafik på Nordsjön, frakt- och passagerarterminalen i Skandiahamnen samt samtliga aktier i Tor Lloyd AB, Tor System AB, Tor Line BV och Amsterdam Ferry Agenturen BV. Vidare har DFDS förhyrt passagerarterminalen i Felixstowe och huvudparten av Tor Office i Skandiahamnen samt ingått långfristiga agentur- och stuveriavtal med Tor Line Ltd.

-Till Saléninvest har Tor Line överlåtit



sina intressen i FOSS och Corporamaure. Härutöver har Saléninvest övertagit Tor Finlandia och certeparti-/optionsrätt avseende Tor Gothia.

-Till BNS Agencies har försålts samtlig aktier i Tor Line Aps.

-Till Fastighets AB Stockholm-Saltsjön har försålts samtliga aktier i Buss AB Intra (Interbuss)

-Till Stockholms Förvaltnings AB Svea har försålts kontorsfastigheten "Tor - Office" i Skandiahamnen.

Tor Line behåller sina aktier i Tor Line Ltd. Utöver agentur- och stuveriverksamhet för DFDS (Immingham) fortsätter Tor Line Ltd genom sina dotterbolag Whitwill Cole och Swift med agentur- och hamnverksamhet i Bristol. Huvudkontoret har flyttat till London.

Tor Line acquired by DFDS

Negotiations between Tor Line and DFDS, the Danish shipping company, have now been concluded.

Under the original agreement between the two companies, DFDS-effective July 1, 1981-would have acquired Tor Lines' traffic on the North Sea and its two passenger ships, Tor Britannia and Tor Scandinavia. For various reasons, the negotiations were extremely time-consuming, making it impossible to hold to this schedule.

The end results of the comprehensive deliberations were as follows:

1. DFDS has bought the Tor Britannia and Tor Scandinavia, Tor Line's passenger routes on the North Sea, the freight and passenger terminal in Gothenburg as well as all the shares in Tor Lloyd AB, Tor Systems AB, Tor Line BV and Amsterdam Ferry Agenturen BV. DFDS has also leased the passenger terminal in Felixstowe.
2. Tor Line has sold its interests in FOSS and Corporamaure to Saléninvest. In addition Saléninvest has acquired the Tor Finlandia and charter-party option rights relating to the Tor Gothia.

The Tor Office building in Gothenburg has been sold to the Svea real estate company, in which Saléninvest holds a 30-percent interest.

Tor Line is retaining its shareholdings in Tor Line Ltd. In addition to its agency and stevedoring operations for DFDS (Immingham), Tor Line Ltd.-through its subsidiary, Whitwill Cole & Swift-will continue with its agency and port operations in Bristol. The company's head office has been moved to London.

Installationer till sjöss

Under första kvartalet i år sker installation av inertgas och fast tankspolningssystem på As-Safinas båda 100.000-tonnare Safina Salamah (ex Seven Seas) och Safina Saudia. Samtliga installationer utförs av fartygens egna besättningar samt en reparationsfirma under ledning av tankredariets inspektionsavdelning.

Inertgasanläggningarna för båda fartygen kommer från Japan. De levereras i slutet av mars och under tiden fram till dess pågår rör- och elarbeten samt övriga förberedelser. Fartygen behöver stanna endast vid ett tillfälle, nämligen när anläggningarna tas ombord i Bahrain. Uppehållet beräknas till ca tre dagar.

På Safina Saudia installeras ett helt nytt fast tankspolningssystem, medan endast en komplettering behöver utföras på Safina Salamahs redan befintliga fasta spol-system.

För att uppfylla alla nya fordringar från olika myndigheter har Salén Tanker under en tid även utfört om- och tillbyggnad av rörsystem och förtöjningsarrangemang på sina fartyg. Arbetena utförs under fartygens ballastresor. Samtliga 250.000- och 350.000-tonnare är i det närmaste klara med sina installationer.



Stern of Safina Saudia (ex Zaragoza), photographed by Lennart Lundh, hull engineer.

Installation operation performed at sea

In response to new maritime regulations prescribed by IMCO and other authorities, Salén Tanker is currently modernizing and refurbishing its tanker fleet.

Inert gas and fixed tank-cleaning systems will be installed on both of As-Safina's 100,000-ton tankers, Safina Salamah (ex Seven Seas) and Safina Saudia, by the ship's crew and a repair company, under the supervision of the tanker company's inspection department.

The inert gas equipment for the two vessels will arrive from Japan at the end of March. Meanwhile, work will proceed on the pipe and electrical systems and other preparatory operations will be carried out.

The ships will only need to dock once-at Bahrain, to load the equipment, and this is estimated to take three days.

An entirely new tank cleaning system will be installed on Safina Saudia, while Safina Salamah's fixed tank-cleaning system only needs some additional equipment.

To meet the new requirements, Salén Tanker has also, for some time, been modernizing the pipe and mooring systems on its tankers. This work, performed during ballast voyages, is nearing completion on all of the 250,000- and 350,000-ton tankers.

Saléns startar kryssningar i Kina



Saléns skall tillsammans med Penavico, China Ocean Shipping Agency, Peking, bedriva kryssningsverksamhet från Hong Kong till Kina. Beslut härom har fattats efter en tids förhandlingar i Peking och Hong Kong mellan berörda parter.

De två företagen skall tillsammans öppna ett försäljningskontor i Hong Kong som skall sköta bokningar och administrera verksamheten.

För kryssningstrafiken har passagerarfartyget Yao Hua chartrats från det statliga kinesiska storrederiet China Ocean Shipping Company, Peking. Yao Hua har kapacitet för 300 passagerare.

Kryssningsprogrammet har utformats i samråd med China International Travel Service, som också kommer att ha Kina-

experter ombord som skall föreläsa om bl a kinesisk kultur för att ge passagerarna en fyllig bakgrund inför utflykterna i land under denna unika reseupplevelse.

Kryssningen innefattar besök i Amoy, Shanghai, Nanking och Peking. Många platser av intresse finns med i programmet, exempelvis den vackra Wuxis sjö Tai, Zhenjiangs tre kullar, Ming-gravarna, Pekings förbjudna stad och naturligtvis den kinesiska muren.

Ombord på Yao Hua, som är mycket lämplig för denna typ av kryssningsverksamhet, kommer passagerarna att erbjudas varierande typer av kinesisk och västerländsk underhållning liksom möjligheter att bekanta sig med det utsökta kinesiska köket.

The passengers onboard the Yao Hua will be offered a variety of Chinese and western entertainment, and of course real Chinese food.

Kryssningen omfattar tio dagar ombord på fartyget och tre dagar med övernattningar i Peking. Kostnaden varierar från ca 10.000 kr per person, vilket inkluderar alla måltider och utflykter, men ej resor till och från Hong Kong.

The agreement between the Chinese authorities and Salén concerning the passenger traffic between Hong Kong and China was signed at a meeting in Peking at the end of January.



Lars Wikander, tidigare passagerarchef i Tor Line, kommer att vara ansvarig för den nya passagerarverksamheten från ett nyinrättat kontor beläget våningen under Saléns nuvarande kontor på Connaught Road i Hong Kong.

– Som turistland erbjuder Kina oanade möjligheter, säger Lars Wikander, som ser mycket positivt på projektet. Han betonar även att det också innebär möjligheter till ett fördjupat samarbete mellan Saléns och det kinesiska näringslivet.

Salén to start cruise line on China

The Salén Group will start passenger cruises from Hong Kong to Amoy, Shanghai, Zhenjiang, Nanking and Tientsin, the port of Peking.

The China International Travel Services (CITS) and China Ocean Shipping Agency (Penavico) in Peking have both expressed their strong support of this exciting cruise venture, which will be operated by the China Friendship Cruises, Hong Kong.

A general sales agent based in Hong Kong will be formed by the Hang Wai Shipping Agency of Hong Kong and Salén to handle the business. China Ocean Shipping Company (COSCO), demonstrate their enthusiasm and support for the program by chartering out their vessel m/v Yao Hua with a capacity of 300 passengers.

In order to prepare the passengers for this unique experience as well as to secure smooth operations in the various ports, CITS and Penavico have agreed to station on board specialist personnel from their respective organizations.

The cruise itinerary includes many famous places of great interest, such as the Kulangsu of Amoy, the Yu Garden in Shanghai, the beautiful Lake Tai of Wuxi, the historical temples in Suzhou, the three mounts of Zhenjiang and the ancient purple mountain observatory in Nanking. A three day special emphasis is devoted to Peking which amongst its rich variety of historical sites offers the famous Forbidden City, the Ming Tombs and of course the Great Wall.

In addition to the usual cruise vessel facilities onboard the Yao Hoa which include a pool, sun decks, lounges and bars, a variety of Chinese and western entertainment will be offered as well as the opportunity to sample the real Chinese cuisine.

The China Friendship cruise program offers a thirteen day itinerary inclusive of all meals plus excursions on mainland China and hotel accommodation in Peking. Cruise prices will range from USD 2000 excluding transportation to and from port of embarkation.

Information regarding the cruises can be obtained from China Friendship Cruises, c/o Salén Hong Kong Ltd., telephone 5-44 28 48.

PERSON • NYTT

Jan Palmér har tillträtt en befattning som ansvarig för Jungner Marines nya projekt UWM (Under Water Manipulator). Palmér har en gedigen offshore-erfarenhet bakom sig, bl a från Mexikanska Golfen och från egen konsultverksamhet inom offshore-området.



Mr. Jan Palmér has taken over the responsibility at Jungner Marine for the company's Under Water Manipulator Project (UWM). Mr. Palmér has previously worked in the offshore business.

Martin Ros har tillträtt befattningen som chef för Salén UK, London. Han har under senaste 12 åren varit verksam inom shipping i Hong Kong och har ingående kännedom om «ship management» i Fjärran Östern.



Mr Martin Ros has been appointed head of Salén UK, London. Mr Ros has been posted in Hong Kong for the last 12 years and he has a wide knowledge of ship management in the Far East.

Ny teknisk chef och vice VD i Salén Protexa Drilling Co i Houston är sedan 1 augusti 1981 George H. Thomas. Han har lång erfarenhet från oljeborrning, både till lands och till sjöss, och kommer närmast från The Offshore Company, Houston.



On August 1st, 1981, Mr. George H. Thomas joined Salén Protexa Drilling Co, Houston, as Executive Vice President and head of the Technical Department. Mr. Thomas has long experience from on and offshore drilling, latest with The Offshore Company, Houston.

Trotjänare

Under 1981 ägde två högtidligheter rum på Saléns, vid vilka trotjänare till sjöss uppmärksammades. I juni överlämnades minnesgåvor till tre medarbetare som gått i pension, nämligen befälhavaren i tankrederiet Einar Westerby, kylmaskinisten Stig Herlin samt andrestyrman Birger Karlsson, torrlastrederiet.

I december överlämnades minnesgåvor till maskinchef Ruben Rikberg, som pensionerades från kylrederiet, och till befälhavaren Karl Erik Persson för 25 års tjänst i koncernen, varav i torrlastrederiet sedan 1970.



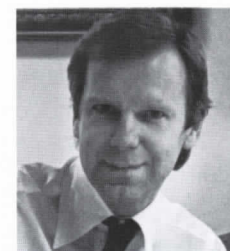
Ruben Rikberg mottar gåvan av Allan Dahlberg.

Sjökapten Gösta Jakobsson, tidigare chef för Tor Lines terminalfunktion, har tillträtt en befattning på Salén Dry Cargo. Han ansvarar i första hand för terminal- och lasthanteringsfrågor i samband med olika projekt på linjetrafiks- och ro/ro-sidan.



Captain Gösta Jakobsson, previously head of Tor Line's portterminal system, has been appointed head of terminal and cargo handling in connection with various liner and ro/ro projects.

Sjökapten Folke Reich, tidigare Owners representative för Compagnie Générale Maritime (CGM), San Francisco, har tillträtt en befattning på Salén Dry Cargo som ställföreträdare för Ingvar Fristam, som är ansvarig för rederiets linjetrafik och ro/ro-verksamhet.



Captain Folke Reich, previously with Compagnie Générale Maritime (CGM), San Francisco, has been appointed deputy manager for liner and ro/ro traffic of Salén Dry Cargo. Head of this function is Ingvar Fristam.



Einar Westerby



Birger Karlsson



Karl Erik Persson



Stig Herlin

Två nya bolag

Saléns hittillsvarande inköpsverksamhet i Göteborg bedrivs från årsskiftet i ett nybildat bolag med namnet Salén Marine Supplies AB. Bolaget kommer att bedriva handelsverksamhet företrädesvis inom shipping, offshore och närliggande områden. Till VD i det nybildade bolaget har utsetts tidigare inköpschefen *Bengt Rydberg*.



Bengt Rydberg

Bluewater Law Firm AB är ett nybildat bolag med Saléns som huvudintressent. Bolaget är inriktat på handläggning av sjörättsliga tvister och skadeärenden samt utbildning inom samma område. Verksamheten kommer att drivas från Salénhuset i Stockholm för uppdragsgivare såväl inom som utom Saléngruppen. VD är jur.kand. sjökapt. *Rolf Ihre*, som närmast kommer från Salén Reefer Services.



Rolf Ihre

Salén Marine Supplies AB

From the beginning of 1982 a newly formed company, Salén Marine Supplies AB, will be carrying on Salén's purchasing operations in Gothenburg. The company will trade mainly within the shipping, offshore and related fields.

Bengt Rydberg, former purchasing manager, has been appointed president of the new company.

Bluewater Law Firm AB

Bluewater Law Firm AB is a newly formed company with Saléns as its main partner. The company focuses on conflicts of maritime law and claims, as well as education in these areas. Company operations will be conducted from the Salén building in Stockholm and will handle assignments for clients within the Salén Group as well as outside. Captain *Rolf Ihre*, who also holds a Degree in Law, is president of the company. Captain *Ihre* was previously with Salén Reefer Services.

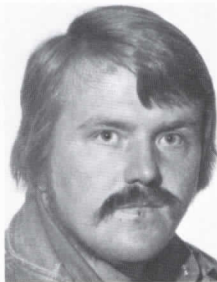
Dödsfall

Sjökapt. *Ragnar Sandström*, född 1933 i Göteborg, avled den 16 december 1981 ombord i tankfartyget *St. Clemens*, som levererades till Petroflota, Mexico, i början



av 1982. Kapt. Sandström tjänstgjorde som Saléns/Petroflotas representant ombord.

Matros *Lars Edberg* har avlidit, 31 år gammal, ombord *Winter Water* under resa på väg till Hamburg.



Matros *Jan Axel Berg*, 39 år, har avlidit under ledighet. Hans sista fartyg var *Forest Wasa*.



SFBF-klubben Salén

SFBF-klubben Salén håller ordinarie allmänna årsmöten i Stockholm den 2 mars 1982 i Salénhuset, Norrlandsgatan 15 (samling vid receptionen) och i Göteborg den 4 mars på SFBFs kansli, Skeppsbroplatsen 1, 3 tr. Årsmötena börjar kl. 12.30.

På föredragningslistan bl a:

Verksamhetsberättelsen 1981

Val till klubbstyrelsen för kommande tvåårsperiod.

Nominerade kandidater till styrelsen:

Stig Elenius, omval, Peter Gripenberg, nyval, Jessica Rundberg, nyval, Magnus Sjöquist, omval, Sixten Stenersby, nyval, Wilhelm Svedlund, nyval, Per Westerståhl, nyval.

Klubben uppmanar medlemmar som är hemma att ställa upp då årsmötet 1982 är synnerligen viktigt.

Meddelande till SFBF-klubben Saléns utlandsanställda

Enligt ett beslut i centralstyrelsen från 1963 kan man vara passiv medlem i Sveriges Fartygsbefälsförening om man tjänstgör i fartyg under utländsk flagg. SFBF-klubben Salén påminner härmed sina utlandsanställda medlemmar att ansökan skall vara *skriftlig*. I annat fall är medlemmen betalningsskyldig för medlemsavgift som aktiv. Ansökan om passivt medlemskap ställs till: Sveriges Fartygsbefälsförening, kansliet, Skeppsbron, 111 30 Stockholm. Samtidigt underrättas rederiet om att aktiv medlemsavgift ej längre skall inbetalas till föreningen.

Hälsningar
SFBF-klubben Salén
Styrelsen

AMVER honors nine Salén ships

AMVER, the automatic reporting system managed by the United States Coast Guard, each year awards flags and certificates to shipping companies that have assisted in rescue operations at sea. Last November the Swedish Shipowners' Association was the host at a ceremony at the Shipping House in Gothenburg when Admiral John B Hayes, head of the U.S.C.G., presented awards to representatives of Swedish shipping companies which had promoted AMVER's activities in various ways.

Captain Bertil Crafoord, representing Saléns at the ceremonies, accepted certificates and AMVER flags on behalf of the following ships: *Atlantic Wasa*, *Forest Wasa*, *Winter Sea*, *Winter Wave*, *Winter Star*, *Snow Crystal*, *Snow Drift*, *Snow Flake* and *Snow Storm*.



Kyl

Sedan mitten av december har kylmarknaden varit betydligt mera aktiv främst p g a det ökade tonnagebehovet från Marocko. I tillägg till detta har ett betydande antal fartyg fraktats med kött från Kontinenten till Ryssland de senaste veckorna. Stora kvantiteter kött och smör har också sålts från Nya Zeeland till Ryssland, vilket stärkt Pacific-marknaden.

Vi har nu kommit in i den aktiva perioden av kylmarknaden och redan nu kan vi se viss brist på tonnage. Frakterna är på väg upp och vi kommer mycket snart att se avslut på höga nivåer. Vi är förvissade om att högsäsongen kommer att bli mycket aktiv och goda resultat är att förvänta.

Sysselsättningsläget för vår egen flotta har varit gott sedan årsskiftet och kommer så förbli fram till juni-juli.

Tank

Den lageravtappning oljebolagen påbörjade förra året kommer att fortsätta under första kvartalet i år och beräknas nu uppgå till 3-3,5 fat per dag. Detta är en av de starkast bidragande orsakerna till det oljeöverskott som råder och som har förorsakat ständigt sjunkande oljepriser och en irritation inom OPEC för att Saudi-Arabien producerat för mycket. Marknaden för tankfartyg har naturligtvis drabbats hårt och rasat i botten, till en nivå som skulle leda till uppläggning om man inte trott på en förbättring senare i år. I AG, där det ligger 89 milj. tdw i prompt position betalas WS 20,5 för 225.000 ton till Japan och några poäng lägre till Kontinenten. I Medelhavet har 80.000 ton fått W 29,25 till USA.

Förr eller senare hamnar emellertid lagren på en nivå som inte kan minska mer av strategiska skäl, och kommer dessutom en konjunkturuppgång är det inte osannolikt med en ökad efterfrågan på omkring 5 milj. fat/dag. OPEC producerar nu omkring 20 milj. fat/dag mot 31 m 1979, varför det finns gott om utrymme för efterfrågeökningar.

Torrlast

Torrlastmarknaden är mycket svag och nedgången har slagit hårdast mot det större tonnaget. Beslutet att lägga upp oekonomiska fartyg från 100.000 tdw och uppåt kan komma att verkställas ganska snart.

Även Panmax-marknaden har hastigt försvagats. En 70.000-tonnare fraktades på ett år till USD 2.25. Rundresor i både Pacific och Atlanten på t/c får idag ca USD 4.000. Senaste avslut för spannmål Gulf-Japan för denna storlek är USD 9.50, Hampton Roads-Japan USD 18.

Handy-size-marknaden för rundresor är ca USD 3.000 men något bättre på period. En del redare vill frakta på 12 månader men mycket få på någon längre period. Marknaden på ett år för en 27-30.000-tonnare är USD 5.000-5.500.

Tweendecker-marknaden är den som håller sig bäst, USD 4.000-5.000 för rundresor.

The Freight Market

week 5

Reefers

The reefer market has been considerably more active since the middle of December, mainly due to the increased demand for tonnage for the Morocco trade. In addition, quite a few vessels have been fixed for meat from the Continent to USSR and large quantities of meat and butter have also been sold from New Zealand to USSR leading to a stronger Pacific market.

We have now reached the active period of the reefer market and we can already notice some scarcity of tonnage. Freight rates are gradually increasing and we will soon see fixtures concluded at high levels. We are convinced that the coming peak-season will be a very active one and that this will lead to satisfactory results.

Our own reefer fleet has been fully employed since the beginning of this year and we expect this situation to continue until June/July.

Tanker

The reduction on stocks that the oil companies started last year is expected to continue during the first quarter of this year and is now estimated to be 3-3,5 mill. barrels per day. This explains the present oil surplus which has caused decreasing oil prices, and an irritation within OPEC over the high crude oil production in Saudi Arabia.

The market for tankers has of course been hard hit and has reached rockbottom, a level which would normally lead to lay-ups if one does not believe in an improvement later this year.

In the AG there is about 8-9 mill. dwt in prompt position and 225,000 tons has been paid WS 20.5 for a voyage to Japan and a couple of points less for discharge in Europe. In the Mediterranean 80,000 tons has got WS 28.25 for US destinations.

Despite the above facts, sooner or later the oil stocks will reach a level which cannot be reduced further due to strategical reasons, and this coupled with higher industrial activity could very well mean an increased demand for oil of about 5 mill. bbls/day. OPEC is currently producing about 20 mill. bbls/day compared with 31 mill. in 1979, so there is plenty of room for increased demand.

Dry Cargo

The dry cargo market is very poor. The downturn in the market has hit the biggest sizes the most. The decision to lay-up uneconomical vessels from 100,000 dwt and upwards such as ore carriers, ore oilers/bulkers can be realized soon.

Even the Panmax market has very rapidly turned down. One 70,000 tonner was fixed for one year at USD 2.25. Round voyages both in the Pacific and the Atlantic on t/c pays today about USD 4,000. Last paid on grain Gulf-Japan this size is USD 9.50, Hampton Roads-Japan USD 18.

The handy size market for a round voyage is abt USD 3,000 but this size is a bit better for period. Some owners want to cover for 12 months but very few want to cover for a longer period. The market for one year for a 27-30,000 tonner is USD 5,000-5,500.

The market which is keeping up best is the tweendecker market, with USD 4,000 and 5,000 for rounds.

Pippi på Saléns

Tomten ser till de sina, inte bara på julafton utan även en bit in på det nya året. Så till exempel såg han till att hundratals barn till saléanställda och deras vänner trivdes när det i januari bjöds till sedvanlig julgransplundring i maxiformat i Saléns stora matsal. Över 400 små och stora barn kom till arrangemanget, vars i särklass största attraktion dock inte var tomten utan Pippi Långstrump, som mot slutet av eftermiddagen dök upp helt oväntat. Fö talas bilderna sitt tydliga språk.



Populära Pippi stod i centrum för allas intresse.



Skansens duktiga spelmän hjälpte till med dansen kring granen även i år.



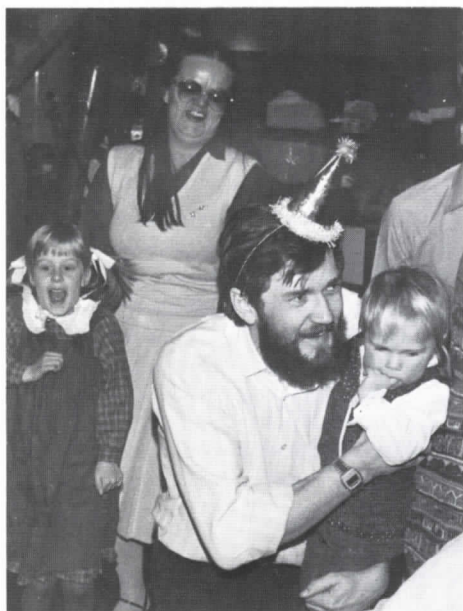
Tomten var näst efter Pippi naturligt nog den populäraste figuren under kvällen bland de 450 små och stora gästerna.



E'ru stark, Pippi, och ha'ru mycke guldpengar, va? undrade orädda Anna-Maria Jorpes.



Ett spratt kan man väl alltid spela Pippi! Helt respektlöst knöt en av de orädda små Pippi-vännerna upp hennes skosnören.



Pippis ankomst väckte stor glädje. På bilden ses Else och Anna Thuren samt Carl-Johan och Erika Nessäter.



Johan Sosa och Peter Rosenqvist samlar serpentiner.



Peter Norlindh, kvällens konferencier, presenterar tomten, vem nu det kunde vara.



Exotiskt inslag i juldansen: Zensi M'Boujamba tillsammans med Berit Lindholm och Marita Thomson, Saléns ekonomiavd. (th).



Ett leende för fotografen, javisst!

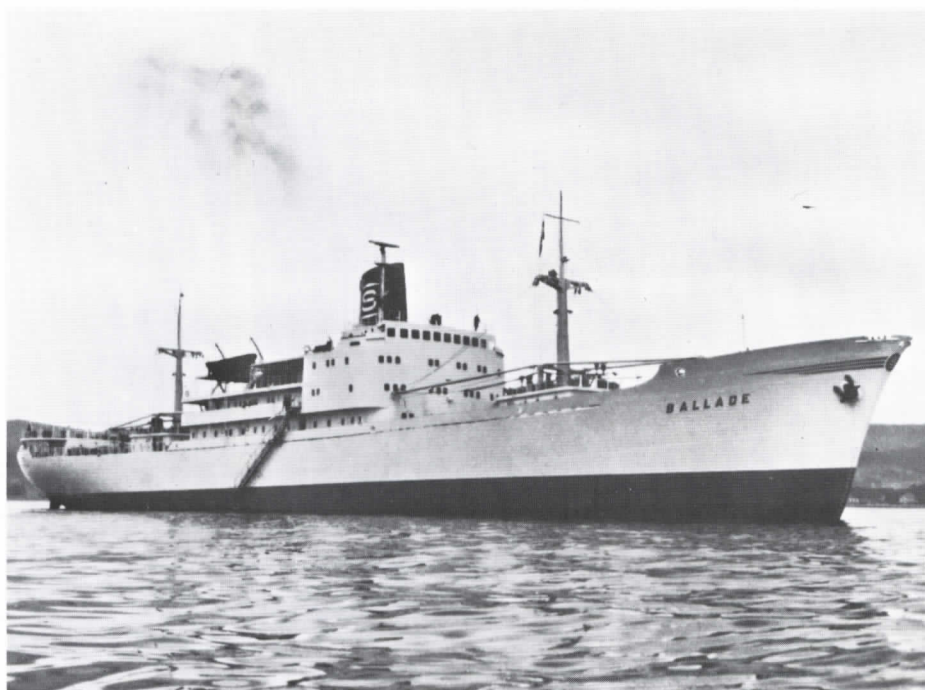


Filmvisning. I Kalle Ankas sällskap har vi alla barnasinnnet kvar.

Salénrederiernas fartyg genom tiderna



29



Ballade (1961-1972)

Kylångfartyg, byggt 1961 vid Chant. Navals de la Ciotat, La Ciotat.
Tonnage: 6929 brt., 3008 nrt., 6908 tdw.
Reg.nr.: 10237.

Levererades i december 1961 till Salénrederierna AB, Stockholm.

1969, rederiets namn ändras till Rederi AB Pulp, Stockholm.

1969, överförd på det nybildade Salénrederierna AB, Stockholm.

1972, såld till Apollonian Light Cia. Naviera S.A., Piraeus. Omdöpt till *Apollonian Light* vid övertagandet den 11 sept. Gick in i en 3-årig T/C för Salén Reefer Services.

1977, 5 juli, upplagd i Itsea.

1979, mars, såld till Nea Galini Shipping Co SA, Piraeus och omdöpt till *Cretan Reefer*.

1979, såld till spanska köpare för nedskrotning och bogserades från Piraeus den 8 december 1979 till Sevilla.

Slet sig kl 16.50 den 21 december 1979 i hård storm på pos. 35.50 N och 01.24 E. Kl. 00.30 den 22 december drev det obemannade fartyget iland vid Cap Tenes på den nordafrikanska kusten, bröts itu och blev fullständigt vrak.

Sea Serpent (1961-1969)

Tankmotorfartyg, byggt 1961 vid Öresundsvarvet AB, Landskrona.

Tonnage: 25710 brt., 15281 nrt, 40200 tdw.

Reg.nr.: 10156.

Levererades den 15 maj 1961 till Salénrederierna AB, Stockholm.

1969, feb., såld för USD 3,5 milj till Deutsche Seereederei, Rostock, Öst-Tyskland. Avgick Göteborg den 28 februari med namnet *Schwedt*.

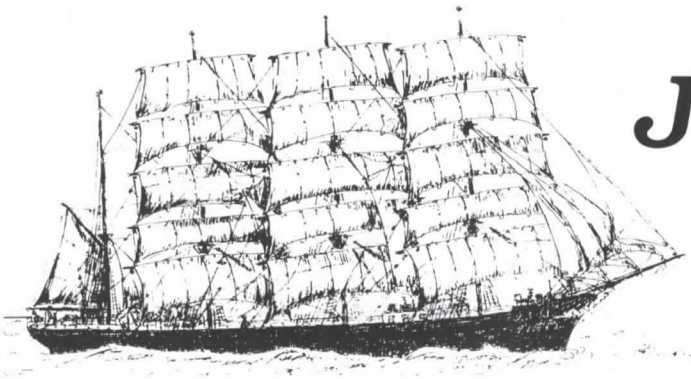
1970, överförd på VEB Deutfracht, Int. Befrachtung und Reederei, Rostock.

1978, såld till köpare på Taiwan för nedskrotning och lades upp i Hong Kong den 25 juni 1978 i väntan på sista resan.

1979, vidare såld till panama-köpare och omdöptes till *Feoso Ambassador* och avgick Hong Kong den 16 mars 1979.

Fartyget äges som *Feoso Ambassador* av Feoso Ambassador SA, Panama.





Jungman Jansén går till sjöss

I förra avsnittet av Thorwald Janséns skildring av den första resan med segelfartyget Pommern från Mariehamn till det fjärran vetelandet Australien fick vi vara med om den 17-åriga Thorwalds sammanträffande med den legendariske storskeppsredaren Gustaf Eriksson. Vi fick följa honom vid mönstringen ombord under de första spännande dagarna till sjöss.

I det här avsnittet har Pommern kommit en bit på väg. Man har lämnat Köpenhamn och fortsatt nordvärt runt Skottland och kommit in i den behagliga passaden.

Redaktionen

In the last issue of Salén Nytt we began a series of articles written by Sea Captain Thorwald Jansén, about his first voyage by sailing ship, from Finland to Australia, on the four masted bark "Pommern". Captain Jansén was only 17 years old when he received his father's permission to sign on that famous sailing ship as an ordinary seaman. He then spent nearly his entire life at sea, including duty as captain on Salén's ships.

As a pensioner, he has summarized his impressions of that first voyage along the "wheat route" during the Thirties. His thrilling story, which space unfortunately permits us to publish in Swedish only, will be coming in the next issues of Salén Nytt.

En dag samlade förstestyrman hela besättningen mellan kryss- och storriggen. Han talade om vakt-systemet till sjöss. Vi skulle gå de traditionella 4-, 5- och 6-timmarsvakterna. Jag skulle höra till babordsvakten, som var förstestyrmans vakt. Jag var väldigt glad för det, för han var lugn, bussig och faktiskt bara fyra år äldre än jag och den till åren yngste av styrmännen. Jag stannade på hans vakt även följande resa.

En väldig upplevelse

Den 21 september 1935, en klar dag med spridda noll och kraftig bris, lättade 4 m/bk:na L'Avenir, Passat och Pommern sina ankaren och gav sig till sjöss. Det var en väldig upplevelse för mig och säkert även för de andra jungmännen. Segel efter segel sattes och fylldes med brisen. Skeppen började skjuta fart.

När alla segel var satta, däckets uppröjt och tamparna uppskjutna, sattes sjövakten. Det blev babords vakt som fick ta första törn. Vaktens matros hade redan törnlistan klar. Jag skulle vara hjälpror första rorstimmen. Med en lättmatros tågade jag iväg akteröver och upp på poopen. Rorsmans plats var på lovartsidan om roderaxeln, hjälpror på läsida. Rorsmännen växlade, kursen gavs och upprepades. Innan den avlösta rorsman lämnade poopen gav han kursen ännu en gång till befälhavaren, som då höll vakten, också han upprepade kursen. Det kändes väldigt högtidligt.

Min kamrat frågade om jag kunde kompassen. Det kunde jag, fast jag nog aldrig hört om kvarts- och åttandedelsstreck, men hel- och halvstrecken var bekanta för mig. Sedan demonstrerade han hur det gick till. Bad mig hålla bra tag i ratten så att jag skulle "känna" rörelserna. Jag tror att min kamrat stod kvar högst 20 minuter. Sedan sade han att "du kan nog det här nu, byt plats" och strax därefter "nu går jag" och därmed var han borta.

En våldsamt stolt jungman

Min första rorstörn förlöpte lyckligt. Att det var en våldsamt stolt jungman som avlöstes, gav kursen åt nästa man, en lättmatros, och sedan upprepade den till kaptenen, är väl inget att undra över.

Kaptenen hörde till den vänliga och lugna sorten. Inte heller han hade fyllt trettio.

Resan till Köpenhamn, där Pommern och andra G.E.-skepp skulle dockas, bottenmålas och inta proviant för långresan, blev för oss alla en överraskning. Sällan brukade Östersjön visa en sådan ilska som nu – hela utresan gick vi "för stumparna", alltså med enbart undremärsar och sviktad fock. Att svikta ett segel gör man genom att seglet gigas och gärdas på lovartsidan och beslås med en göling, så att bara ett trekantigt segel återstår på läsidan.

Första besöket i Nyhavn

Framkomna till Köpenhamn fick Pommerns jungmän nästan hjältegloria, för ingen annan besättnings jungmän hade fått gå till väders under stormen. I Köpenhamn skulle alla komplettera sina utrustningar, köpa tvål, tandkräm, äkta islands-tröjor, ett extra par gummistövlar och så förstås äkta rulltobak. Några pengar i form av förskott på lönen var det inte tal om. Men kapten lovade betala våra privata räkningar och sedan göra avdrag på lönen. G.E. anlidade den gamla och välkända skeppshandeln Julius F. Schierbeck's Eftr., Amaliegade 47. Vi behövde pengar för att roa oss i Köpenhamn – inte skulle väl Nyhavn bli okänt för oss, bara på grund av att vi inget förskott fick. Den beprövade skeppshandlaren visste råd. En hel del varor sattes upp på våra räkningar utan att levereras och istället fick vi pengar av skeppshandlaren minus skälig ränta. Vi fick på så sätt göra

bekantskap med Nyhavn och kunde konstatera att så här i slutet av segelfartygens tidevarv stod vi besättningar en aning högre i kurs än vanliga sjömän.

En dag i oktober var vi på väg. Befälet beslöt gå norr om Skottland. I kvällen hade vinden ökat så pass mycket att befälhavaren beslöt minska segel. Övrebrammarna firades och gårdades. Tre jungmän beordrades till våders för att beslå var sitt segel. Jag fick förriggen på min lott. Jag var uppe och började beslå ena sidan, då jag hörde utkiken slå tre glas rätt förut. Ja visst, rakt framför oss syntes ljusen från ett maskindrivet fartyg, styrande rätt mot oss. Det blev rörelse nere på däck. Först kom 3:dje styrman fram på backen, senare även 1:e styrman. Det var just i skymningen, så våra fotogenlampor syntes inte så bra. Eftersom ångaren bara fortsatte sin kurs, tändes bloss på vår back. Då upptäcktes vi och ångaren girade mot vår styrbordssida, som var vår lovart.

Nära kollision

Efter en liten stund ändrade ångaren kurs igen och började styra in mot oss med skärande kurs. Det började se farligt ut. Jag stod bara stilla och följde utvecklingen. Med den förändring som skedde skulle vi ovillkorligen kollidera. Med vår klipperstäv skulle vi med all säkerhet skära in i ångaren. Om vi kolliderade skulle riggarna gå överbord och ramla föröver. Där jag stod på övrebrammen, var jag så högt upp att jag med den ramlande masten skulle hamna i havet på andra sidan ångaren. Det gav mig en smal möjlighet att överleva om jag klättrade neråt, så långt jag hann, för att åtminstone landa på ångarens däck. Jag hade hunnit någonstans ned om undre mäsens, då ångaren, ett passagerarfartyg, med nöd och näppe klarade sig från att få sin flaggstång akterut avklippt av vår klyvarbom. Ångarens befälhavare stod som fastfrusen på kommandobryggan, händerna kramade krampaktigt relingen. Men längs däcken hurrade och vinkade passagerarna till oss, ovetande om hur nära döden de egentligen varit. Tillbaka uppe på min bram, undrade jag varför ångaren gjort den andra manövern och kom till slutsatsen att ett segelfartyg alltid är ståtligare att se från läsidan än från lovart. Kaptenen ville säkerligen visa sina passagerare denna sällsynta anblick, ett fyrmastat fartyg under fulla segel i hård vind. Vad han tydligen inte räknade med var att vi gjorde så hög fart, kanske inte mycket sämre än hans eget fartyg.

Dag för dag kommer vi sydligare, vådret blir varmare och alla väntar på passadvindarna. När dessa nås blir det åter en dags hårt arbete. Stormseglen skall ner och ersättas av passadseglen. Ett passadsegel är ett äldre, slitet, solbränt, lappat och sömstickat segel, som inte motstår trycket av kraftigare vind än passadens. Vi gör det otroliga, byter ut alla femton råseglen på en enda dag.

Passaden var en underbar tid

Sedan ändras sjövakterna. Kvar blir nu bara 5



"Passaden var en underbar tid. Seglen stod trimmade på exakt samma vis dygn efter dygn."

man på vardera vakten. Vi tar alla längre törnar, rors-, utkik- och påpasstörn. På så sätt får vi ändå alla i tur och ordning en fritörn varannan vecka, eller var tionde dag.

När även nätterna blivit varma, var det inte många av oss som sov i skansen. Passaden var en underbar tid. Seglen stod trimmade på exakt samma vis dygn efter dygn. Att arbeta i behaglig värme var toppen. För att vi jungmän inte skulle glömma bort vår riggvana, återkom alltid arbetet att överhala gårdingar. Det gällde nästan uteslutande övrebramsgårdingar. Visst var det en ganska angenäm morgongymnastik det där att överhala gårdingar. Att i tropikgryningen klättra upp i "sin rigg", att i lugn och ro göra överhalingen efter en titt neröver var styrman fanns och att sätta sig på rån och rulla en cigarrett och njuta av utsikten, det var underbart.

Vi jungmän hade givna uppgifter, sådana som bara jungmän skulle utföra, bland dem den alltid återkommande "backstörnen". Till den hörde passning med mat och städning av båda skansarna, den stora förliga och den lilla aktra. I den förliga bodde däcksmanskapet. I den aktra bodde båtsman, timmerman och donkeyman och det fanns även plats för en segelsömmare där. Till passningen hörde även diskning av matbesticken. Vi skulle själva hålla både såpa och handduk. Vattnet skulle vi också skaffa själva. Sedan gällde det att få vattnet varmt. Man fick varje dag parlatera med kocken, det hörde liksom till ritualerna, så fick man det svalaste hörnet på spisen. Kärlet vi värmde vattnet i bestod av en tom 5 kilos Viking margarinbox.

Forts. följer i Salén-Nytt 3-82



Stugor sommaren 1982

Salénrederiernas Personalstiftelse
106 09 Stockholm

1. Jag önskar stugan på/i _____ vecka _____

2. Jag önskar stugan på/i _____ vecka _____

3. Jag önskar stugan på/i _____ vecka _____

Jag är anställd på (ange avd/rederi): _____

Jag är pensionär (stryk i så fall under)

Namn _____

Adress _____

Postadress _____

Telefon (riktnr) _____

Anmälan skall vara inkommen senast den 1 april 1982

Personalstiftelsen inom Salénrederierna ställer nedanstående stugor till förfogande sommaren 1982 för sjö- och kontorsanställd personal tillhörande Saléninvest och Salénia samt pensionärer med minst fem års anställning i dessa företag.

Följande prioritering gäller: Personer med kortare anställningstid än 2 år står efter övriga. Personer som under tiden 15/6 - 15/8 föregående år hade stuga får stå efter dem som ej hade stuga under denna tid. Pensionärer står vid val av tidpunkt tillbaka för aktiv personal. Vi tycker emellertid att alla som vill ifrågakomma skall höra av sig. Kvarstår flera sökande för samma stuga/båt samma tid, sker lottdragning. Under samma år kan i princip endast sommarstuga, båt eller vinterstuga erhållas. Stugorna hyrs från lördag till lördag på eller, om det finns möjlighet, två veckor. Samtliga stugor är avsedda för självhushåll.

Kostnad:

475:-/vecka 15/6 - 15/8

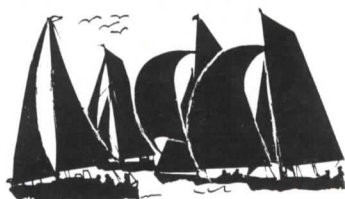
300:-/vecka under övrig tid.

Malma 5 stugor 4-8 personer

Tällberg 1 stuga 6 "

Flatön " 7 "

Ven " 4-5 "



Båtar sommaren 1982

Salénrederiernas Personalstiftelse
106 09 Stockholm

Jag önskar låna båt _____

under tiden (ange vecka) _____

alternativt båt _____

under tiden _____

Uthyrningsperioden sträcker sig från lördag kl 09.00 till fredag kl. 18.00.

Segelbåtarna kan lånas 1-2 veckor, motorbåten endast 1 vecka.

Kompetensbevis bif. insänt tidigare finns på sjöpersonalavd.

Jag är anställd på (ange avd/rederi) _____

Jag är pensionär (stryk i så fall under)

Namn _____

Adress _____

Postadress _____

Telefon (riktnr) _____

Anmälan skall vara inkommen senast den 1 april 1982

Inför den solflödande sommaren 1982 erbjuder Saléns Båtklubb följande flotta till sina medlemmar:

Hemmahamn Malma

Tre Maxi 77 av 1980 års jubileumsmodell med inombordsmotor, komplett segelgarderob och all övrig erforderlig utrustning samt en Monark 69 motorbåt, även den komplett utrustad.

Kostnad:

800:-/vecka 15/6-15/8

600:-/vecka 1-15/6 15-31/8

250:-/vecka under övrig tid

För lån av båt krävs medlemsskap i SBK (15:-/år) samt dokumenterad nautisk kompetens (t ex förarbevis), som skall bifogas ansökan. I tveksamma fall kan "uppsegling" för SBK-fadder bli aktuell.

Segelbåtarna Salina II, Salona II och Sallotta II samt motorbåten Saladus ligger utrustade och klara fr o m mitten av maj.

Samma uthyrningsregler som för stugor gäller.

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.



I februariotteriet presenterar vi en konstnär som sedan länge är välkänd för många salénare, nämligen Einar Palme.

Konstkritikern professor Teddy Brunius har kallat Einar Palmes konst «en fest för ögat». Konstnärens tekniska och koloristiska kunnande är betydande och hans måleri har behållit sin friskhet genom åren. Einar Palme är en mycket flitig utställare, både i Sverige och utomlands. F n visar hans konst i Oslo i samband med invigningen av ett nytt stort konstgalleri.

Månadens vinst är en oljemålning, «Länsseglare».

Nästa vinstmöjlighet blir i april och den stora vårutlottningen sker i slutet av maj.

Nya medlemmar är hjärtligt välkomna. Anmälan kan ske på nedanstående ta-long, varefter månatligt avdrag sker på lönen.

Du som inte får lön från Saléns utan är pensionär eller tjänstledig kan betala in Din avgift - gärna för längre tid - till postgiro 432 83 70-4 Kulturföreningen vid Salénrederierna, Konstsektionen. Enda villkoret för medlemsskap är att Du är salénanställd, d v s anställd eller pensionär i företaget som omfattas av Saléns Personalförhållanden, varifrån Konstföreningen har ett årligt bidrag.



«Länsseglare»,
oljemålning av
Einar Palme.

Vill Du segla styrman på Shamrock?
– föga ekonomiskt lönande, men intressant, roligt och lärorikt, idealiskt sommarjobb för nautiker som är intresserad av ungdomsarbete och utbildning.

Skriv till Holger Renberg,
Skeppsholmsgården,
111 49 Stockholm
eller ring 08-23 70 80.

Toyota förmånligt

Alla anställda i Salénkoncernen erbjuds liksom tidigare extra förmånliga priser vid köp av Toyota. Kontakta din egen personalavdelning eller ring till Rune Malmsborg direkt, tel. 08/54 23 55, för ytterligare information.

Till Bo Sundblad, Saléninvest, 106 09 Sthlm

Jag anmäler mig som medlem i Saléns
Konstförening med ett månatligt löne-
avdrag av: 5:- 10:- 15:-



Namn: _____
(textat)

Personnr: _____

LAP/SJP Pensionär _____