

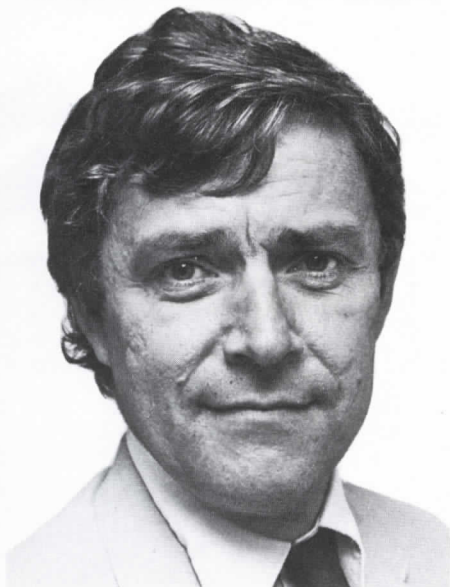
Salén-Nytt



DAGAB



Utlandsverksamhet – tema vid konferens



"The essential thing is to have a clear strategy and plan for action, and to incorporate safeguards if the results should turn out not quite as expected", Mr. Rosengren said at this year's Salén Group meeting at Hook.

Inte mindre än 93 procent av Salénkoncernens försäljning sker på utlandet. Det innebär att Saléns i dag intar en framskjuten position bland svenska företag när det gäller exportprestationer. Att Saléns med sin internationella verksamhet – främst inom sjöfart – har ett mycket väl utbyggt nät av egna kontor och kontakter över hela världen är därför ganska naturligt liksom att dessa kommer att öka i antal i takt med att koncernens internationalisering fortskrider.

Så inledde Gunnar Rosengren sin sammanfattning av intryck från årets konferens, som ägde rum på Hook i Småland under ett par dagar i september. Konferensen hölls under mottot "utlandsaktiviteter" med deltagande av representanter för flertalet av Saléns utlandskontor samt från moderbolaget och dotterbolag i Sverige.

Rätt man på rätt plats

Gunnar Rosengren betonade hur viktigt det är, att rätt person placeras på rätt plats och får syssla med rätt typ av verksamhet.

– Det är också viktigt, att våra utlandsrepresentanter ständigt backas upp av oss här hemma, således inte enbart av de dotterbolag som i första hand svarat för deras utlandsetablering utan av samtliga koncernens bolag. Vårt folk på fältet bör utnyttjas på bästa sätt, vilket både de själva och koncernen mår bra av, sade han.

"Utnyttja topparna väl!"

Fortsättningsvis uppehöll sig Gunnar Rosengren bl a vid dagens situation för Saléns och den närmaste framtiden. Han konstaterade att koncernen 1980 tjänade ca 300 miljoner kronor och 1981 228 miljoner kronor, men att utvecklingen hittills i år varit svag och att 1982 med stor sannolikhet blir ett klart förlustår.

– Vi måste räkna med sämre resultat än beräknat i synnerhet på sjöfartssidan. Det är uppenbart, att svängningarna inom shipping alltid kommer att finnas. Och vi har lärt oss av det förgångna, att de goda tiderna, då vinststaplarna i våra diagram enbart pekade uppåt, inte stannar särskilt länge. Perioderna mellan de goda åren visar sig däremot oftast vara mycket långa. Det är därför oerhört väsentligt att utnyttja topparna och inte leva i tron att den goda marknaden skall fortsätta för evigt, framhöll Gunnar Rosengren.

– Enligt mitt sätt att se det, är det inte möjligt att pricka in de absoluta topparna för varje avslut eller affär med den stora flottan vid har att operera, sade Gunnar Rosengren vidare. Det viktiga är att ha en klar strategi och handlingsplan, men i denna också lägga in garderingar om

utvecklingen inte blir riktigt den tänkta. Att ha en ekonomisk helhetssyn och överblick över företaget och inte enbart beakta varje enskild affär och avslut.

Realistiska prognoser viktiga

När det gällde budgetar och prognoser betonade Gunnar Rosengren hur viktigt det är att man är realistisk och att man följer upp med täta intervaller för att förhindra plötsliga kast och överraskningar i utvecklingen.

– Det får inte inträffa att vi drabbas av en kalldusch och blir handlingsförlamade, sade han. Men det är för närvarande ingen anledning att känna panik hos Saléns. Vi är tvärtom ganska vana att både ha is i magen och att kunna agera på ett vettigt sätt, när det blåser snålt. Men det finns alla skäl att vi skärper oss på varje nivå för att klara en ny sjöfartskris, även om den skulle bli långvarig.

Gunnar Rosengren underströk vikten av att Salénanställda håller ihop i dessa tider, att gärna släppa lite på den personliga prestige och revirtänkandet och att bygga broar över företags- och avdelningsgränserna.

Målsättning för 1983: Åter vinst!

Även om sjöfartskonjunkturerna fortsätter att vara usla ansåg Gunnar Rosengren att målsättningen för 1983 skall vara att åter uppnå åtminstone ett nollresultat efter förluståret 1982.

– En första förutsättning för att vi skall lyckas är att vi planerar realistiskt. Och härvidlag är det bättre att vi är något försiktiga i våra bedömningar än alltför optimistiska. Vi måste också räkna med att

Omslagbild

Omslagbild till nummer 4 av Salén-Nytt är ett collage av flera J S Saba-exteriörer fotograferade av Per-Olow. J S Saba-koncernen är det egentliga temat för detta nummer, som även innehåller reportage från konferensen på Hook och dopet av Sigyn bland mycket annat.

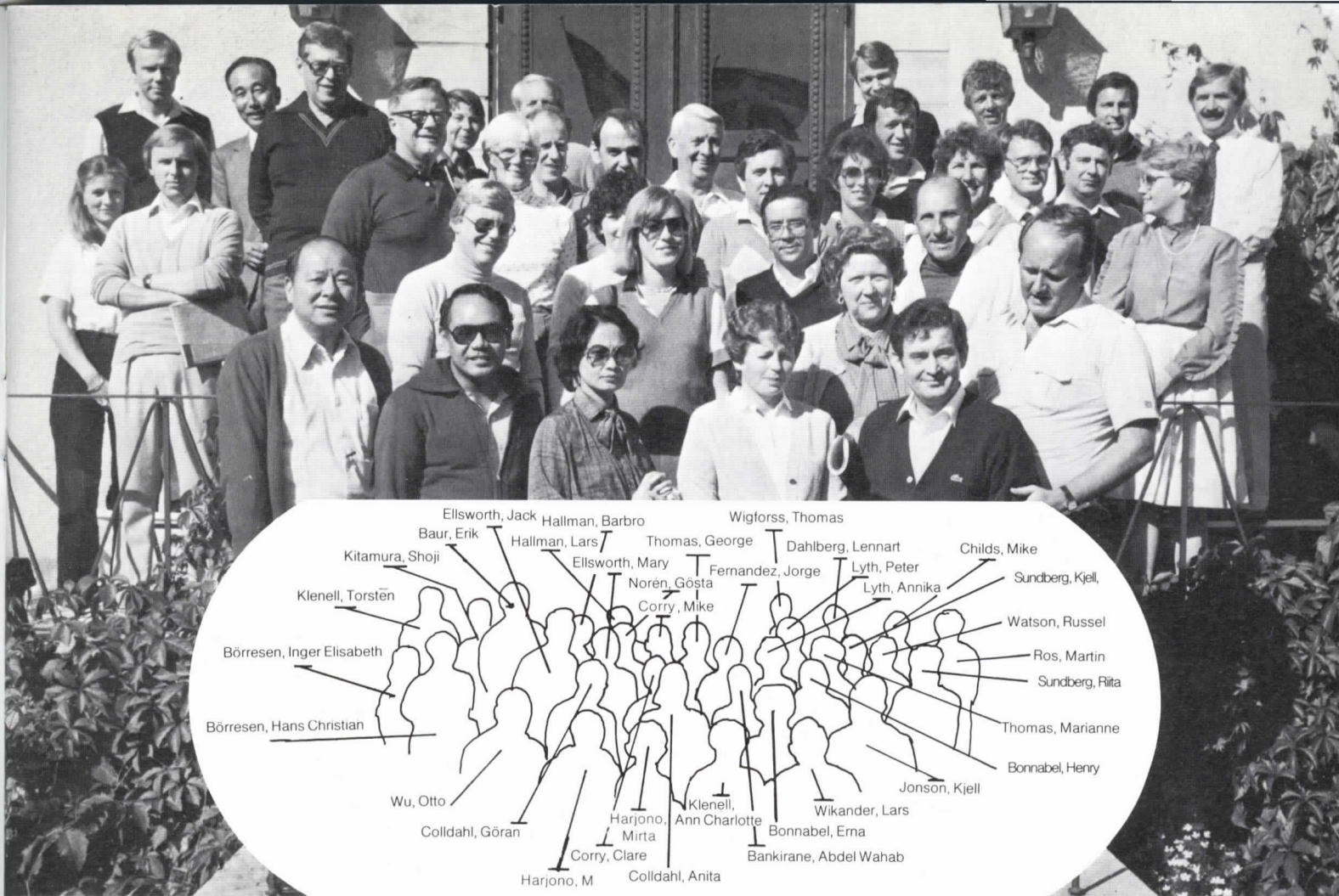
Fotografer som medverkat i detta nummer: Per-Olow W. Andersson, Margareta Dahlstedt, Gösta Ekeström, Frog Studios, Bo Lindh, Ulf Lonäs, Mark Markefeldt, Ulvi Paff-Eriksson, Olof Svensson.



Cover picture

The cover picture of No. 4 of Salén-Nytt is a collage of several J S Saba exterior views photographed by Per-Olow. The J S Saba Group is the theme of this issue, which also contains reports from the Group conference at Hook in southern Sweden, the christening of the ship "Sigyn", etc.

Photo credits: Per-Olow W. Andersson, Margareta Dahlstedt, Gösta Ekeström, Frog Studios, Bo Lindh, Ulf Lonäs, Mark Markefeldt, Ulvi Paff-Eriksson, Olof Svensson.



avstå från vissa affärer, projekt och investeringar som inte längre är lönsamma. Och vi måste vara återhållsamma när det gäller nyanställningar.

– Dessutom måste vi genomgå något som jag skulle vilja kalla en reningsprocedur, sade Gunnar Rosengren. Det är också viktigt att vi är rädda om våra pengar och ser till att vår länebild är den rätta.

Avslutningsvis uppehöll sig Gunnar Rosengren vid de goda möjligheterna som framtiden nu erbjuder, om man gör de riktiga bedömningarna beträffande

Salén representatives abroad

Many of Salén's foreign representatives posed for this picture taken on the final day of the Hook conference. Unfortunately, some of the representatives were unable to attend the conference and others were temporarily absent when the photo was taken.

marknads- och kostnadsutveckling och varvsanalys.

– Det är inte så att det råder någon form av investeringsstopp hos Saléns, men vi måste vara noggranna. Vi lever i de goda möjligheternas tid. Nu när det är billigt att köpa fartyg etc. Låt oss ta vara på dem

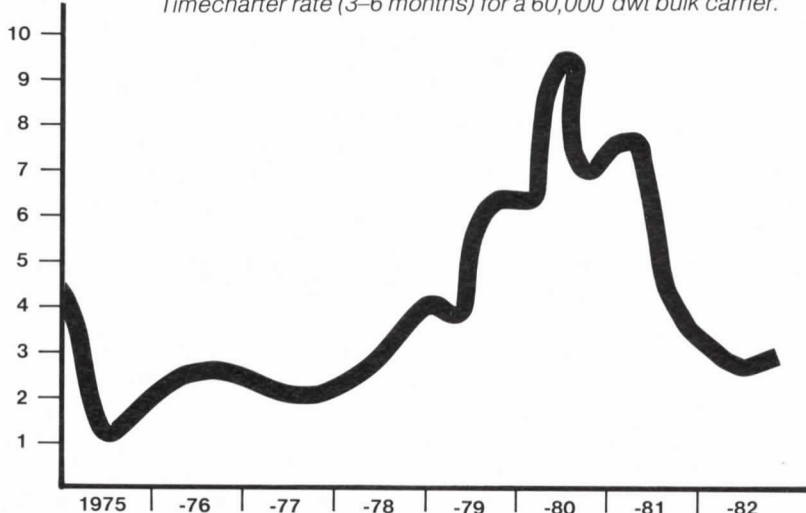
och gemensamt kämpa för en fortsatt bra utveckling för koncernen. Bland alla våra medarbetare finns en mängd unika kunskaper, fantasi och förmåga att driva skutan vidare, underströk Gunnar Rosengren till sist.

Group conference theme: Overseas operations

No less than 93 percent of Salén Group sales take place outside Sweden. This means that, in the terms of export performance, Salén currently holds a prominent position among Swedish companies. It is quite natural that Salén, with its international operations – foremost in shipping – should have a very well established network of offices and contacts throughout the world, and that these should increase in number as the Group's internationalization proceeds.

This is how Gunnar Rosengren, managing director of Saléninvest, introduced his impressions of this year's Group conference, held over two days in September, at Hook's conference hotel, located in southern Sweden. The conference theme was "Foreign Affairs," and representatives from several of Salén's foreign offices, as well as from the Parent Company and subsidiaries in Sweden took part.

per dwt
per month



"It is extremely important to utilize the peaks and not live in the belief that the favorable market conditions will continue forever," declared Mr. Rosengren at Hook.



Mr. Harry Faulkner, president of Alfa Laval, was guest speaker at the Salén Group meeting. He gave an extremely interesting account of his company's organization.

The right man at the right place

Gunnar Rosengren emphasized how important it is that the right person is placed in the right position and is allowed to work at the right type of job. "It is also important that our representatives abroad are continuously supported by us at home, not only by those who are directly responsible for their posting abroad, but by all Group companies. Our people out in the field should be utilized in the best possible way. They and the Group would both benefit from this," he said.

"Utilize the peaks well"

Mr. Rosengren also discussed Salén's present situation and its prospects for the near future. He said the Group earned approximately 300 million kronor in 1980, and 228 million in 1981, but that the trend so far this year had been weak and that 1982 would most likely be a deficit year.

"We have to count on poorer results than anticipated, especially with regard to shipping. It is clear, that shipping will always be subject to fluctuations. And we have learned from the past that the good times, when the profit curve steadily points upward, are not particularly long-lasting. The intervals between the good years, however, are most often very long. Therefore, it is extremely important to utilize the peaks and not live in the belief that the favorable market conditions will continue forever," declared Mr. Rosengren.

"In my view, it is not possible to pinpoint the absolute peak for each contract or transaction, considering the large fleet we have to operate. "The essential thing is to have a clear strategy and plan of action, and to incorporate safeguards if the results should turn out not quite as expected. And to have an overall financial outlook and view of the company, and not just pay attention to each contract and transaction."

Realistic prognoses are important

With regard to budgets and prognoses, Mr. Rosengren stressed the importance of being realistic and following up at frequent intervals to avoid sudden changes and surprises in the course of developments.

"We must not allow ourselves to be taken by surprise and become paralyzed," he said. "For the time being, there is no reason to panic at Salén. Quite the opposite, we are pretty used to acting calmly and reasonably when the going gets tough. But there is every reason to prepare ourselves at all levels in order to cope with a new shipping crisis, even if it should be long-lasting."

Mr. Rosengren stressed that it was important for Salén employees to pull together during these times, to relax a little in matters of personal prestige and territory, and bridge company and department boundaries.

Goal for 1983. Profits again!

Mr. Rosengren felt that even if the economic outlook for the shipping industry continues to be grim, the goal for 1983 should be to break even after the deficit year of 1982.

"The first requirement for us to succeed is that we plan realistically. And in this respect it is better for us to be somewhat

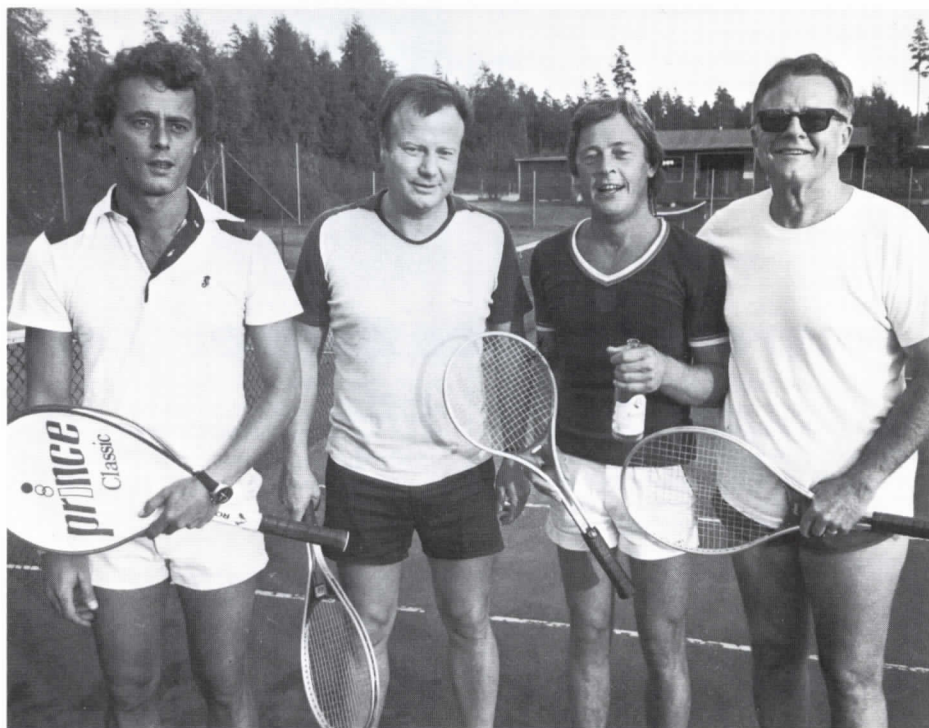
restrained in our appraisals, rather than overly optimistic. We must also expect to forgo certain transactions, projects and investments which are no longer profitable. Furthermore, we must be restrictive in taking on new staff," Mr. Rosengren said.

"We must go through something which I should like to call a cleaning-up exercise," Mr. Rosengren noted. "It is also important that we are prudent with our money and ensure that our credit picture is the correct one."

Mr. Rosengren then referred to the good prospects which the future now holds if the right conclusions are drawn regarding market and price trends and shipyard analysis.

"It's not true that there is some kind of investment clampdown within Salén, but we have to be careful. We are living in a time of good possibilities, when ships, etc. are cheap to buy. So, let's take advantage of these possibilities and together strive for the continued good development of the Group. Among all our staff there is a wealth of unique know-how, imagination and ability to steer the ship forward," Mr. Rosengren emphasized.

Tennis and golf tournaments



In connection with this year's Salén Group meeting at Hook, staff members from offices in a number of countries took part in tennis tournaments. The winners of the men's doubles tournament were Bo Pernemar and Anders Johansson (left), who beat Jack Ellsworth and Torsten Frisk in the final. The women's singles title was taken by Sigrid Norlindh, who defeated Anita Ankarcrona in the final.

In a golf tournament the same day, Janne Lundberg won, with Göran Lindeblad, a one-time Swedish and European golf champion, finishing second.

Unfortunately, our otherwise alert photographer was somewhere else when the men's golf and women's tennis championships were being decided.

Saléninvest's operations outside Sweden

Salén Reefer Services

Locality	Activity
Buenos Aires	Ship agency, sales
Long Beach	Ship agency, sales
London	Representative office, shipownership and management
Wellington	Ship agency, sales
Manila	Shipownership and management, crewing
Sharjah	Shipownership, cold storage
Casablanca	Shipownership
Sevenoaks	Line management
Montevideo	Shipownership
Hong Kong	Cold storage
Eemshaven	Cold storage
Paris	Fruit trading
Rotterdam	Fruit trading
Buenos Aires/Concordia	Citrus plantation

Salén Dry Cargo

Paris	Line management
London	Line management
Caracas	Line management
New York	Sales, project, line management
Djakarta	Shipownership, freight contracting
Yanbu	Cement handling, shipownership

Salén Tanker

Riyadh	Shipownership
Mexico	Management contract

Salén Energy

Houston	Rig management and sales
Manila	Exploration

Saléninvest

Mexico	Representative office
Sydney	Representative office
Tokyo	Representative office
Hong Kong	Representative office

Salén & Wicander

Tokyo	Sales
Hoboken	Sales
Hamburg	Sales
Hong Kong	Sales
Oslo	Sales
London	Sales

Cargolux strengthened

As already known, the airline industry in general is presently undergoing an extremely difficult period. The demand for air transport has not grown at the previous rate – yet the availability of widebody capacity has increased tremendously. This – combined with other governing factors such as continuously rising fuel prices and general costs – has resulted in reduced profitability and even losses for many passenger and cargo carriers. Subsequently, airlines have been forced to reorganize their operation and strategies.

Cargolux is no exception and in order to react against the present turbulent airline environment, has therefore taken measures to rectify its position and also carefully replan its future operation. These measures comprise several aspects of the company's activities.

Thus the company has refinanced its 2 Boeing 747-200 all-freighters, shifting the financial basis from US dollars with its associated high interest rates to Japanese yen. This change represents an extremely important aspect of its cost-cutting measures.

Furthermore, in order to strengthen the company and in line with the in-



creased turnover over the past years, the shareholders of Cargolux have increased its capital to 400 million Flux.

A staff reduction in the head office in Luxembourg by almost 20%, mostly within its Maintenance section has been necessary. Other important measures to reduce costs such as salary cuts have been agreed upon.

These above actions have resulted in considerable savings to the company which will in turn enhance its competitiveness and ensure its continued success in the future. Simultaneously, Cargolux has further strengthened its commercial activities and is exploring new routes and expansion possibilities.

Delårsrapport

Omsättning och resultat

Saléninvestkoncernens omsättning uppgick under första halvåret 1982 till SEK 2.401 m (första halvåret 1981 SEK 2.311 m).

Resultatet uppgick till SEK 7 m (180) före extraordinära poster på SEK 12 m (7) och efter avdrag för kursförluster med SEK -77 m (-22). Latenta kursförluster på långfristiga lån i utländsk valuta har liksom tidigare fördelats över lånens löptid. Tidigare gjorda terminsförsäljningar av dollar påvekade resultatet negativt.

Salén Reefer Services resultat för första halvåret var tillfredsställande trots kortare högsäsong än normalt. Salén Dry Cargos verksamhet påverkades av en mycket svag torrlastmarknad. Genom ett flertal tidigare tecknade goda fraktavtal blev resultatet ändå tillfredsställande. Salén Tankers verksamhet gav ett betydande underskott. Tankmarknaden visade inte några tecken till förbättring. Salén Energys resultat var mycket gott. Borrplattformarna är sysselsatta under fördelaktiga långtidskontrakt varför den svaga marknaden inte påverkade resultatet. Salén & Wicanders resultat var gott trots visst försäljningsbortfall på grund av den svaga konjunkturen för rederier och skeppsvarv.

Omvärdering av tankfartygen

Vid årets ingång ägde koncernen 88% i vardera tre tankfartyg om 351.460 tdw.

Frakterna för fartyg i denna storleksklass har under en följd av år varit mycket låga, vilket medfört att marknadspriserna på dessa fartyg väsentligt understigit redovisade planenliga värden. Någon avgörande förbättring av marknadssituationen inom en snar framtid kan inte förutses. För att bättre anpassa fartygens planenliga värden till rådande situation, har därför av försiktighetsskäl i ingående balansräkningen SEK 365 m tagits i anspråk av redovisade avskrivningar utöver plan för nedsättning av tankfartygens planenliga värden. Resterande avskrivningar utöver plan, SEK 362 m, hänföres här efter till obeskattade reserver.

Omvärderingen av fartygen genomförd ett år tidigare skulle ha minskat avskrivningarna och därmed förbättrat det i nedanstående resultaträkning upptagna resultatet för första halvåret 1981 med SEK 15 m.

Förändring av fartygsflottan

Under första halvåret förvärvades två kylfartyg om vardera 611.615 kubikfot, byggda 1972 resp 1973. I juli beställdes hos

japanskt varv tre kylfartyg om vardera ca 420.000 kubikfot för leverans 1983 och 1984.

Vidare förvärvades under första halvåret ett ro/ro-fartyg, byggt 1977, och resterande två tredjedelar i det ro/ro-fartyg, byggt 1974, i vilket koncernen redan tidigare ägde en tredjedel. Ett bulkfartyg om 30.470 tdw, byggt 1974, såldes. Vidare såldes andelen, 88%, i ett tankfartyg om 351.460 tdw, byggt 1976, till ett saudiarabiskt rederi, vari koncernen äger 44%. Under första halvåret uppgick koncernens investeringar till SEK 240 m (188) fördelade på fartyg 224 (75), oljeborrplattformar 6 (90) samt övrigt 10 (23).

Förvärv av företag och aktier

AB Meropa, som tidigare varit hälftenägt, är efter förvärv av resterande aktier numera helägt dotterbolag. Meropa äger bl a 50% i ett större holländskt fruktimportbolag.

I juli förvärvades ett kolhandelsföretag, numera benämnt Salén Coal AB.

Genom aktieförvärv ökade innehavet i J S Saba AB med 142.278 aktier till en ägarandel om 26%, i Stockholms Förvaltnings AB Svea med 156.795 aktier till 24% och i Gorthon Invest AB med 13.000 aktier till 20%. Det förstnämnda förvärvet skedde genom konvertering av lån.

Likviditet

Koncernens likviditet inklusive kortfristiga placeringar uppgick vid halvårsskiftet till SEK 588 m (vid årsskiftet 542). Dessutom fanns outnyttjade checkräkningskrediter på SEK 28 m (vid årsskiftet 29).

Prognos för 1982

Salén Reefer Services verksamhet påverkas negativt av säsongmässigt lägre fraktrater under andra halvåret samt av kraftigt minskad fruktexport från USA. Helårsresultatet väntas inte bli helt tillfredsställande. Salén Dry Cargos och Salén & Wicanders resultat väntas bli tillfredsställande och Salén Energys mycket gott. Salén Tankers verksamhet är förlustbringande i sådan omfattning att dess förluster 1982 väntas överstiga vinsterna i koncernens övriga verksamheter. Ytterligare minskning av engagemanget i stora tankfartyg kommer därför att ske då lämpliga tillfällen förefinnes.

Sjöfartskonjunkturen är för närvarande mycket svag och någon snar förbättring är inte att vänta, vilket särskilt gäller tank- och torrlastmarknaderna. Koncernen lider ekonomiskt av detta trots en förhållandevis god sysselsättning för tonnaget. Om tankmarknaden inte förbättras väsentligt förväntas därför koncernens samlade verksamhet ge ett inte obetydligt underskott 1982.

Koncernens resultaträkning

SEK m	Första halvåret 1982	Första halvåret 1981	Helåret 1981
Omsättning	2.401	2.311	4.615
Rörelsens kostnader	-2.188	-1.962	-4.154
Rörelseresultat före avskrivningar	213	349	461
Avskrivningar enligt plan	-72	-75	-166
Resultat vid försäljning av fartyg och oljeborrplattformar	29	9	162
Rörelseresultat	170	283	457
Finansiella intäkter	88	61	158
Finansiella kostnader	-174	-142	-339
Kursdifferenser	-77	-22	-50
Resultat efter finansiella poster	7	180	226
Extraordinära poster	12	7	2
Resultat före bokslutsdispositioner och skatt	19	187	228

Interim Report

Sales and earnings

Sales of the Saléninvest Group during the first six months of 1982 amounted to SEK 2,401 m (SEK 2,311 m for the first six months of 1981).

Earnings totaled SEK 7 m (SEK 180 m) before extraordinary items of SEK 12 m (SEK 7 m) and after deduction of currency exchange losses of SEK 77 m (SEK - 22 m). Unrealized exchange losses on long-term loans in foreign currency have been distributed, as previously, over the remaining terms of respective loans. Dollar sales made earlier on forward contracts had an adverse effect on earnings.

Salén Reefer Services showed satisfactory earnings for the first six months of the year despite a peak season shorter than normal.

Salén Dry Cargo's operations were affected by a very weak dry cargo market. However, as a result of several good freight contracts signed earlier, earnings were nonetheless satisfactory.

Salén Tanker's operations resulted in a sizable deficit. The tanker market showed no signs of improvement.

Salén Energy's earnings were very good. The oil drilling rigs are employed on advantageous long-term contracts, and the weak market therefore did not affect earnings.

Salén & Wicander's earnings were good despite a certain fall in sales resulting from weak market conditions for shipping companies and shipyards.

Revaluation of tankers

At January 1, 1982, the Group held an 88 percent share in each of three 351,460 dwt tankers.

Freight rates for ships of this size have been very low for several years. For this reason, the market prices of these ships have been substantially lower than the acquisition cost less planned depreciation. No substantial improvement of the market situation is expected within the near future. To better adapt the values of the ships to the prevailing situation, the precautionary measure has been taken to utilize the sum of SEK 365 m from reported accelerated depreciation in the balance sheet as at January 1st, 1982, to reduce the values of the tankers. The remaining accelerated depreciation of SEK 362 m is thereafter assigned to untaxed reserves.

If the ships had been revalued a year earlier, depreciation would have been reduced and the earnings shown in the income statement for the first half-year 1981 would have been increased by SEK 15 m.

Changes in the fleet

During the first half-year of 1982, two reefer vessels, each with a capacity of

611,615 cubic feet and built in 1972 and 1973, respectively, were acquired. In July, orders for three reefer vessels, each of approximately 430,000 cubic feet were placed at a Japanese shipyard, for delivery in 1983 and 1984.

In addition, a ro/ro vessel, built in 1977, was acquired during the first half of the year, as well as the remaining two-thirds share of the ro/ro vessel, built in 1974, in which the Group previously had a one-third interest.

A bulk carrier of 30,470 dwt, built in 1974, was sold. In addition, the 88 percent share in a tanker of 351,460 dwt, built in 1976, was sold to a Saudi Arabian shipping company in which the Group has a 44 percent holding.

During the first half-year, Group investments amounted to SEK 240 m (SEK 188 m), distributed as follows: ships, 224 (75); oil drilling rigs, 6 (90); other investments, 10 (23).

Acquisitions of companies and shares

AB Meropa, previously 50 percent owned, is now, after acquisition of the remaining shares, a wholly owned subsidiary. Meropa's holdings include a 50 percent interest in a major Dutch fruit importing company.

In July, a coal trading company - now named Salén Coal AB - was acquired.

Through the acquisition of shares, the holding in J S Saba AB was increased by 142,278 shares to 26 percent; in Stockholms Förvaltnings AB Svea by 156,975 shares to 24 percent; and in Gorthon Invest AB by 13,000 shares to 20 percent. The first-mentioned acquisition took place

through conversion of a convertible loan.

Liquidity

Group liquidity, including short-term deposits, amounted at June 30, 1982, to SEK 588 m (SEK 542 m at year-end 1981). In addition, untutilized overdraft facilities totaled SEK 28 m (SEK 29 m at year-end 1981).

Outlook for 1982

Salén Reefer Services' operations are affected adversely by lower seasonal freight rates during the second half of the year and by a sharp fall in fruit exports from the U.S. Earnings for the full year are not expected to be entirely satisfactory.

The earnings of *Salén Dry Cargo* and *Salén & Wicander* are expected to be satisfactory, and those of *Salén Energy* very good.

Salén Tanker's operations are unprofitable to such an extent that this company's losses after financial costs for 1982 are expected to exceed the profits from the Group's other operations. A further reduction of commitments in large tankers will therefore be made when suitable opportunities arise.

Market conditions for shipping are currently very weak, and no early improvement is expected, particularly for the tanker and dry cargo markets. The Group is suffering from this, despite good tonnage employment. If the tanker market does not improve substantially, overall Group result after financial net is expected to show a not insignificant deficit for 1982.

Consolidated Income Statement

(SEK millions)

	First six months 1982	First six months 1981	Full year 1981
Sales	2,401	2,311	4,615
Operating expenses	-2,188	-1,962	-4,154
Operating income before depreciation	213	349	461
Planned depreciation	-72	-75	-166
Profit from sale of ships and oil drilling rigs	29	9	162
Operating income	170	283	457
Financial income	88	61	158
Financial expense	-174	-142	-339
Currency exchange differences	-77	-22	-50
Income after financial items	7	180	226
Extraordinary items	12	7	2
Income before special adjustments and tax	19	187	228



Marcus Wallenberg 1899–1982

Tekn dr Marcus Wallenberg avled efter ett långt och arbetsfyllt liv den 13 september 1982 vid 82 års ålder. Hans livsverk var märkligt och med Marcus Wallenbergs bortgång avslutas en epok i svenskt näringsliv.

Segling var hans livselixir och en sport han utövade ända till sitt sista levnadsår.

Den unika bilden är tagen av seglarvännen, konstnären Roland Svensson.

Dr. Marcus Wallenberg passed away on September 13, 1982 at the age of 82, after a long and industrious life. Marcus Wallenberg's career was remarkable, and his death marks the end of an era in Swedish commercial and industrial life.

Sailing was Marcus Wallenberg's elixir, and a sport in which he participated right up to the last year of his life.

This unique picture of Marcus Wallenberg was taken by his sailing companion, the artist Roland Svensson.

Kylfartyg beställda i Sydkorea



Signing of the contract between Salén Reefer Services and Korea Shipbuilding & Engineering Corp. From left: Jerker Nilsson, president of Sven Salén AB, who acted as intermediary broker, Mats Ruhne, Lars Gorton, Ho Nam Koong, president of the shipyards, E.V. Chung and J.K. Choi.

Salén Reefer Services (SRS) beställde den 21 september två kylfartyg vid Korea Shipbuilding & Engineering Corp (KSEC) och har option på ytterligare tre fartyg vid samma varv. Leveransen är beräknad att ske i början av 1984. Den 29 september beställde SRS ytterligare ett kylfartyg, denna gång vid Hyundaiavvarvet i Sydkorea, och har vid detta varv option på ytterligare två fartyg. Även från Hyundai beräknas leveransen ske i början av 1984. Tidigare beställde SRS vid Koyovarvet i Japan tre kylfartyg och har där option på två fartyg.

Det innebär att SRS sedan slutet av juli beställt sammanlagt sex fartyg och har option på sju, således totalt 13 fartyg till en ordersumma om ca USD 250 miljoner.

Samtliga fartyg får en kylkapacitet om 430.000 kubikfot, är anpassade för enhetslaster och är en vidareutveckling av Winterfartygen.



Per-Olof Oweson of Salén Reefer Services and C W Kim of the Hyundai Oslo Office signed the second South Korean contract on September 29, 1982. Right: Mr. B T An of the Hyundai Oslo Office.

SRS orders reefers in Korea

Following the order placed in July for three reefer ships from Koyo Shipyard, Japan, Salén Reefer Services (SRS) signed a contract on September 21, with Korea Shipbuilding & Engineering Corp., for two similar reefer vessels. SRS has an option on another three ships from the same shipyard. Delivery is scheduled for the beginning of 1984.

On September 29, SRS ordered one reefer ship, with an option on two more, from Hyundai Shipyard, Korea. Delivery is scheduled to take place in the beginning of 1984.

To date, SRS has ordered six reefer vessels, with an option on another seven, from Japanese and Korean shipyards. All the ships are similar and

are designed to handle unitized cargoes of fruit and frozen produce. The ships are part of a continued expansion of SRS's well known Winter series of reefer vessels each of which has a reefer capacity of 430,000 cubic feet.

The total value of the order, including options, is approximately USD 250 million.

J S Saba

(J = Johnson, S = Salén, Sa = Sandén, ba = banankompaniet)

En stor del av detta nummer av Salén-Nytt ägnas företagsgruppen J S Saba AB, ett rikstäckande distributionsföretag, där Saléninvest AB äger 26 procent.

J S Saba, som 1982 framstår som en färdig företagskropp med importörer, grossister och detaljister organiserade i resultatansvariga dotterbolag, representerar i Sverige det s k tredje blocket. Det är det öppna distributionssystemet som köper och säljer till alla och utgör alternativet till de två kooperationerna KF (konsumentkooperationen) och ICA (detaljistkooperationen).

Genom människor som varit med om att bygga upp J S Saba kloss för kloss och genom människor som i dag har viktiga uppgifter inom koncernen vill Salén-Nytt försöka beskriva ett svenskt storföretag, som både har rötter i Saléns och som Saléns således i dag har ett intressant engagemang i.

Människor är nämligen J S Saba-koncernens stora resurs. Där arbetar i dag ca 32 000 personer som alla med sina initiativ och sin entusiasm hjälper till att föra företaget framåt.

Många synpunkter kommer fram, ibland motsägande, men en sak är alla ense om – det har varit och är fantastiskt roligt att jobba med J S Saba.

Vi har bedömt att J S Saba-gruppen framför allt har intresse för Salén-Nytts svenska läsare och därför översatt texterna endast i sammandrag. Vi hoppas våra utländska läsare tycker det är en bra lösning.

I nästa nummer blir det i stället slagsida åt andra hållet. Det blir ett mera internationellt nummer med tonvikt på Salén Energy's verksamhet.

J S Saba

(J = Johnson, S = Salén, Sa = Sandén, ba = banankompaniet)

A major part of this issue of *Salén-Nytt* is devoted to the J S Saba Group, a nationwide distribution company, in which Saléninvest AB holds a 26 percent interest.

J S Saba, which appears in 1982 as a complete corporate structure with importers, wholesalers and retailers organized into a network of subsidiaries acting as independent profit centers, represents the so-called "third block" in Sweden's distribution sector. It is the "open" distribution system that buys from and sell to, all entities in the market place, providing an alternative to the two cooperatives: KF (consumer cooperative) and ICA (retailer cooperative).

Through reference to those who have been involved in building up J S Saba piece by piece, as well as those who hold important assignments within the Group, *Salén-Nytt* will try to describe a large Swedish company which has roots in Salén, and in which Salén today has an important commitment.

People are the J S Saba Group's main asset. The Group currently employs about 32,000 men and women who, through their initiative and their enthusiasm, help keep the company moving forward. Nearly all agree on one point – it has been, and is, great fun working with Saba.

Because the J S Saba Group is primarily of interest to *Salén-Nytt's* Swedish readers, only summaries of the texts have been prepared in English. See page 24 and 25. We hope that our foreign readers will find this a satisfactory solution.

In the next *Salén-Nytt*, we will heel over to the other side. The issue will be more international in character, with emphasis on Salén Energy's operations.



Sabas "arkitekt" Thore Nydahl:

"Redan på 60-talet såg jag integrationsfördelar"



Thore Nydahl, the 'architect' of Saba:
"The final goal of the J S Saba set-up was to attain a controlling position in the retail trade."

Bland alla dem som försöker förklara hur roligt det har varit att bygga upp J S Saba tycks Thore Nydahl, J S Sabas förste VD, vara den som haft allra roligast. Inte undra på när han får äran av en företagsbildning i 15 miljardersklassen.

Thore Nydahl är "företagsarkitekten" som redan i ett tidigt sextiotal, som egen fruktimportör på Halfdan Burman, hade en vision om en integrerad verksamhet från importledet till detaljistledet.

Att det sedan skulle gå så fort och få sådana dimensioner hade inte ens Thore Nydahl kunnat drömma om.

– Allting spelade oss så väl i händerna, säger Thore Nydahl.

Att det varit ganska tyst kring J S Saba under uppbyggnadsskedet har från byggherrarnas sida varit en medveten politik. Först nu när företaget är färdigt är det dags att slå på trumman för J S Saba. Och det vill Thore Nydahl gärna göra.

Thore Nydahl kom i mitten av sextioalet till Johnsonföretaget Sandéngruppen som koncernchef. Hans egen firma Halfdan Burman hade blivit uppköpt av Johnsons.

Risker och spekulation

Han såg tidigt möjligheterna i en strukturalisering av den då mycket fragmenterade fruktimporten. Hela marknaden innebar i sin oorganiserade form alltför stora risker och mycken spekulation för alla inblandade.

– De integrationsfördelar som jag såg framför mig var avgörande för mitt beslut att låta Nordstjernan köpa mitt företag, berättar Thore Nydahl. Redan då visade förresten den starkaste importören KF vilka uppenbara fördelar som kunde vinnas med en integration. Också de privata ASK-grossisterna gjorde ansträngningar att sluta leden på fruktimportsidan.

Kollisionskurs

När Sandéns så började bygga ut sin distributionsapparat kom man på kollision

skurs med Banankompaniet, som redan hade en väl fungerande apparat med 42 olika kontor, den här konkurrensen ledde till att båda företagen fick lönsamhetsproblem. Den värsta konfrontationen skedde i Göteborg, där Banankompaniet försörjde Sandéns med bananer. Ett avtal som Sandéns bröt för att övergå till Dole-bananer.

Genom de kontakter som fanns mellan Saléns och Johnsons via Thore Nydahl och Sture Ödner kom en diskussion om en sammanslagning till stånd.

– Helt realistiskt kom vi fram till att det var bättre att samverka än att föröda våra krafter på varandra. Det var 1971 och 1972 började det första J S Saba sin verksamhet. Redan första året lyckades vi uppnå ett resultat på dubbla budgeten!

– Framgångarna berodde inte bara på alla uppenbara rationaliseringsvinster, utan också i hög grad på att alla inblandade var så positiva till idén. Jag vill särskilt nämna Peter Wieslander som då var chef för Banankompaniet, men all personal medverkade mycket lojalt i sammanslagningen.

Mål – Kontroll över detaljhandeln

– Det första året hade J S Saba en omsättning på ca 400 miljoner kronor. I dag omsätter J S Saba ca 15 miljarder kronor

oräknat interndebiteringar. Hade du kunnat drömma om att ditt bygge skulle bli så stort?

– Om vi talar om delar utan att nämna företag och storlek, så kan jag säga att jag redan på sextioalet såg resultatet framför mig. Det slutliga målet att bli detaljhandelskontrollerande kunde dock nåtts på flera sätt. Jag hade en idé om att J S Saba skulle teckna avtal direkt med Vivo-Favör för att sedan från detaljhandelsledet organisera kolonialvarudistributionen. Så blev det inte. Vi medverkade i stället till att Dagab bildades som ett dotterbolag till J S Saba. Dagab köpte efter hand upp allt fler stora familjeägda grossistföretag runt om i landet.

– Men visst har allting gått otroligt mycket fortare än vi kunnat föreställa oss. Framför allt Dagab-bildningen kom nästan för tidigt – redan 1973 – året efter det att J S Saba bildats. Nu ska inte J S Saba ta åt sig äran av idén med Dagab. Alla dessa familjeföretag i grossistledet hade redan i 10 års tid förhandlat om ett samgående för att klara sin överlevnad. Skilda konstruktioner hade föreslagits. Företagen hade inte var och en för sig den framtidsro och investeringsvilja som krävdes i en tid, då så mycket förändrades inom handeln. Hela privata sektorn hade kommit på efterkälken. Konsumentkooperationen och ICA ledde i stort utvecklingen.

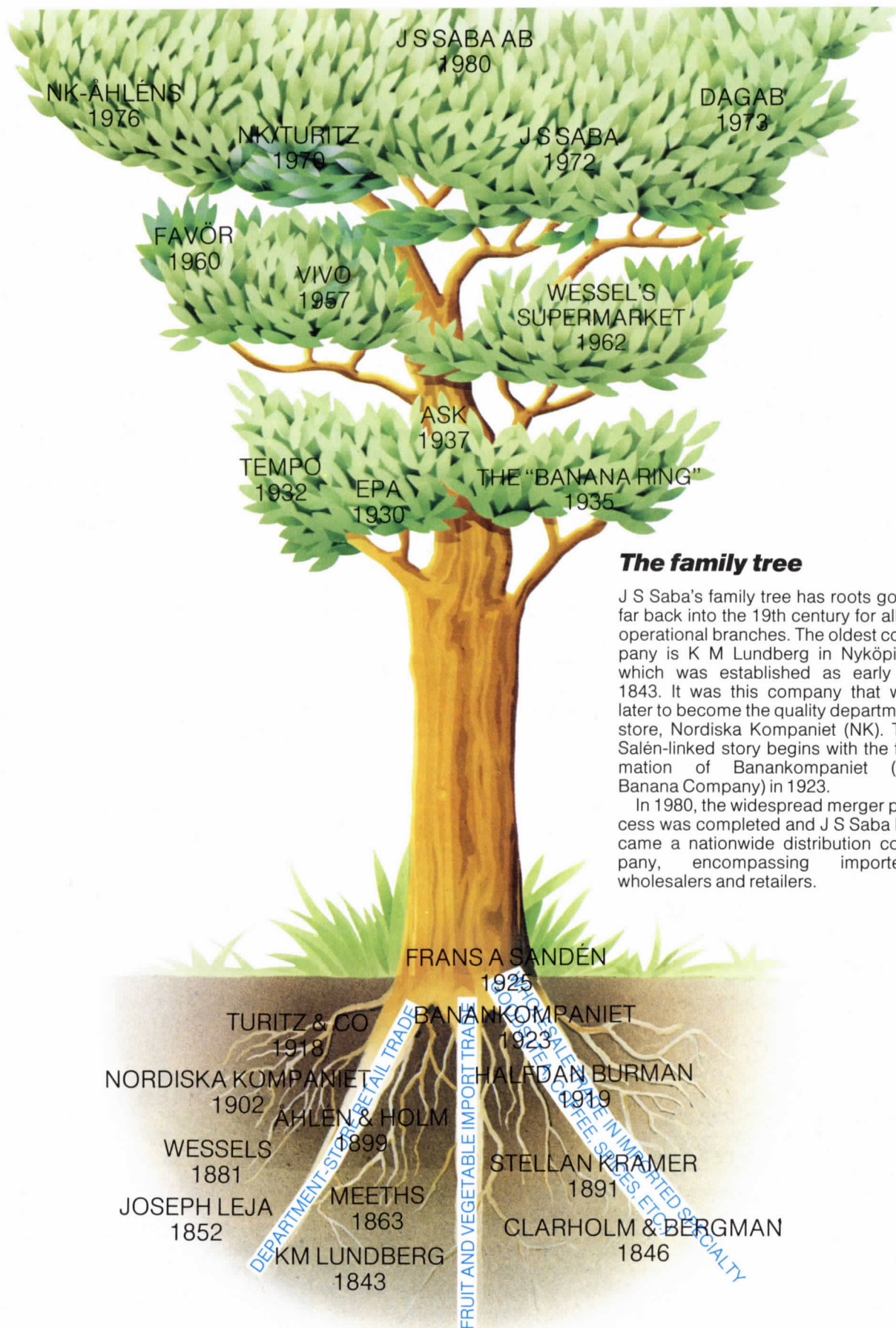
Saléns och Johnsons garanter

Med Saléns och Johnsons, som två starka aktieägare, samt med Gösta Olson och ett löfte om 100 miljoner kronor från Götabanken bakom sig kunde Thore Nydahl vinna gehör för projektet Dagab i J S Sabas styrelse och skapa förtroende hos de inblandade grossistföretagen.

Forts. sid. 42



J S Saba's family tree



The family tree

J S Saba's family tree has roots going far back into the 19th century for all its operational branches. The oldest company is K M Lundberg in Nyköping, which was established as early as 1843. It was this company that was later to become the quality department store, Nordiska Kompaniet (NK). The Salén-linked story begins with the formation of Banankompaniet (the Banana Company) in 1923.

In 1980, the widespread merger process was completed and J S Saba became a nationwide distribution company, encompassing importers, wholesalers and retailers.

Sture Ödner, J S Sabas arbetande styrelseordförande: "Alla tre blocken behövs"



Sture Ödner, the company's working Board chairman: "J S Saba's 'open' profile fits in well today and will continue to do so. Our independence enables us to supply our customers with the best goods."

Sture Ödner har gjort sin sista bokslutskommentar för Saléninvest. Han har blivit vederbörligen avtackad av sin styrelse och hyllad för mer än tre decenniers remarkabla insatser.

Efter alla dessa tack och farväl vill man unna Sture Ödner lugn och ro. Frågan är bara om det är lugn och ro han själv söker och om han vill avstå från det äventyr som det innebär att göra affärer.

Nej, som nybliven styrelseordförande i storkoncernen J S Saba fortsätter han en intressant karriär.

Sture Ödner är den som stöttat Thore Nydahl under J S Sabas intensiva uppbyggnadsskede. Båda har de varit drivande krafter. Sture Ödner som Saléns man och Thore Nydahl som Johnsons.

För Saléns vidkommande börjar Saba-historien, som alla annan historia, i gröna bananer och slutar i gula. Den här gången med att Sven Salén under kriget förvärfvar Banankompaniet. Banankompaniet är därmed Saléns rotstam på J S Sabaträdet. Samarbetet med och förvärvet av Banankompaniet fick som alla vet också en avgörande betydelse för hela Salénkoncernens expansion. Kylfrakten utvecklades och möjliggjorde förverkligandet av andra affärsidéer för koncernen.

Banankompaniet blev dock inte lika lyckosamt som fruktimportör som Saléns som transportör. Inte heller gick det alldeles bra för Frans A Sandén. Och därmed är vi framme vid sammanslagningen 1971 av de två fruktimportörerna och bildandet av J S Saba.

Bättre distributionsapparat

– Det fanns mycket bra folk på båda håll, berättar Sture Ödner. Sandéns var starkare som importörer och vi å vår sida hade en bättre distributionsapparat. Johnsons

hade ett rederi uppbyggt på linjeverksamhet och vi ett på kontraktssverksamhet. Man kan inte säga att vi blev fraktkonkurrenter i någon större utsträckning.

– J S Sabas ställning på marknaden stärktes genom bildningen av Dagab och genom de avtal som Dagab i sin tur knöt med detaljistkedjor. Fanns det alternativa lösningar för att uppnå köptrohet?

– Vår tanke var från början att Saléns skulle köpa NK-Åhléns, berättar Sture Ödner, eftersom Vivo-Favör var för små som underlag för J S Saba och Dagab. Den slutlösning på konstruktionen J S Saba som vi ser i dag blev emellertid billigare och lika bra för Saléns del.

Nydahl gjorde grovgörat

Thore Nydahl var under uppbyggnadsskedet den som så att säga gjorde grovgörat, men han fick hela tiden stöd för sina idéer hos Sture Ödner samt hos Bengt Fritz som vid tiden för Dagabs bildande var ordförande i ASK-grossisterna.

Sture Ödner har således successivt kommit in i parti- och detaljhandeln och faktiskt inte alls halkat in på ett bananskal. Han har målmedvetet kryssat in i branschen.

Således blev han Dagabs förste styrelseordförande. Och han har i dag sin

tyngsta post som J S Sabas arbetande styrelseordförande.

Ingen tillverkningsindustri

Vad tror då Sture Ödner hade hänt med de bitar som i dag utgör J S Saba om inte tredje blocket hade bildats?

– Om jag ska vara ärlig tror jag inte att NK och Tempo-Åhléns hade klarat sig. Kanske hade de på något sätt rekonstruerats av KF eller ICA. Resten hade fallit sönder, säger Sture Ödner.

– Som jag ser det i dag är J S Saba konstruktion fullständigt logisk och riktig. Mönstret är fixerat och de förändringar som naturligtvis kan bli nödvändiga kommer att ske inom de befintliga ramarna. Genom försäljningen av Möllers kaffe i augusti i år har vi renodlat affärsidén om det öppna blocket. Vi är inte uppbundna av någon egen tillverkningsindustri, ett faktum som t ex hämmar konsumentkooperationen i dag.

Saléns halvårsrapport visar tydligt att Salénkoncernen inte bara innehåller lönsamma bolag. J S Saba-engemanget lägges dock med bestämd hand i plusskålen. Men det finns siffror som visar sjunkande volym och minskade marknadsandelar för J S Saba, bl a presenterade i tidningen Fri Köpenskap.

– Det är ett påstående som är både sant och osant, framhåller Sture Ödner. J S Sabas siffror visar en viss nedgång. Men det är klart att både omsättning och marknadsandelar minskar, när vi lägger ner varuhus och andra enheter. Och det har vi gjort. Handeln går dåligt och det finns ingen anledning att klamra sig fast vid olönsamma etableringar.

– Vi ska i stället satsa på att öka lönsamma marknadsandelar bl a genom Vivo-Favör. Jag tror också att B&W är en säker vinnare på stormarknadssidan, säger Sture Ödner.

Starka på varuhussidan

– Vi har också en fördel framför konkurrenten ICA genom att vi är förhållandevis mycket starkare på varuhussidan. Varuhussortimentet måste vi dock utveckla ytterligare. Jag menar då inte att vi ska ge alla varuhus NKs julkallassortiment året om.

– Min uppgift i J S Sabas styrelse är att se till att där är administrativ ordning och reda, säger Sture Ödner. Det är också vår uppgift att tillförsäkra företaget likvida medel. Och för det tredje att se till att J S Saba får rätt chefer och att de cheferna blir belönade för sina insatser.

J S Saba är ett företag som drivs i stort sett enligt Salén-modellen. Därför upplever Sture Ödner inte bytet av företag och bransch som någon dramatisk förändring. Enligt honom själv har det ingen som helst strategisk betydelse. Däremot är det

Forts. sid. 42



J S Sabas ägarstruktur

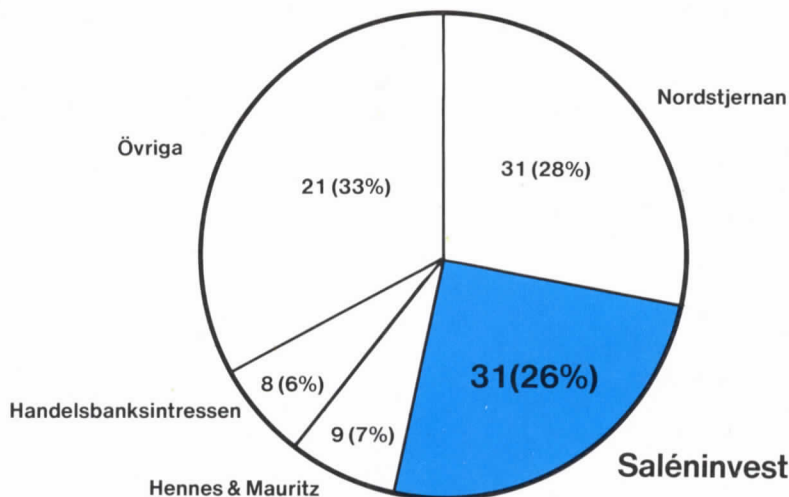
Rösträtt (kapital), %

Grundarna till J S Saba Saléns och Nordstjernan (Johnson) äger fortfarande tillsammans majoriteten i företaget.

Vid fusionen 1980 var Saléns och Nordstjernans kapitalandelar lika stora. Smärre förändringar har under den senaste tiden ägt rum, men fortfarande är röstetalet lika – 31 procent.

Hennes & Mauritz kom in i bilden 1981 i samband med att företaget började hyra in sig i J S Sabas varuhus för att sälja sina egna produkter.

Bland stora enskilda aktieägare är arbetande styrelseordföranden Sture Ödner den största med en andel på cirka 3 procent.



Rune Hallåker, VD i Nordstjernan AB:

”Frukt- och gröntsidan basen för vårt fina samarbete med Saléns”

– Den drivande kraften bakom vårt engagemang i J S Saba-gruppen var ursprungligen exakt densamma som för Saléns, säger Rune Hallåker, VD i Nordstjernan AB och vice ordförande i J S Sabas styrelse. Vi har också kylbåtar och det var det som initierade vår entré i frukt- och gröntbranschen.

Då menar Rune Hallåker det gamla J S Saba som bestod av fruktimportörerna Frans A Sandén och Banankompaniet.

Johnsonsen senare engagemang i det totalfusionerade J S Saba kan däremot ses som en mera strategisk placering och som en balansering av Johnsonkoncernens i mer än en mening tunga bitar – shipping, stålverk och tunga verkstäder.

Axel A:s Johnson blev 1972 J S Sabas första styrelseordförande. Han ägnade stort intresse och tog mycket av sin tid för att driva på utvecklingen och bygga upp J S Saba.

Rune Hallåker har i dag, liksom Axel A:s Johnson då, två roller i J S Sabas sammanhang.

– I den viktigaste rollen bär jag Sabahatten, säger Rune Hallåker. Då ska jag bli medverka till den omstrukturering och anpassning som krävs för att J S Saba ska bli ett lönsamt och bra företag. Hela varuhussidan har ju resultatproblem. Jag tror inte att det bara gäller att springa

Rune Hallåker, Nordstjernan AB:

“We wish to play our part in J S Saba and develop interesting fields of business.”



fortare och bättre än alla andra. Utan att man kanske ska springa i en annan riktning.

– Sätter jag sedan på mig Johnsonhatten måste jag bevaka att våra intressen i J S Saba utvecklas på ett bra sätt och att vi får en rimlig avkastning på våra engagemang. Då menar jag inte bara utdelning på aktierna. Utan också utdelning i ett vidare perspektiv, genom att vi får vara med och utveckla intressanta affärsområden.

Rune Hallåker är mycket optimistisk när det gäller J S Sabas framtid.

– Än är vi inte inne på den breda asfalterade vägen, där alla lönsamhetsproblem är lösta, framhåller han. Men vi är på rätt väg. Detaljhandeln representerar en bransch, där den som är bra vinner i längden. Man måste också lära sig att hantera en situation där man inte har tillväxt.

– Nu måste vi slåss i en kärv marknad

tillsammans med många. Och jag tror vi kan det. Det är vi som äger problemen och genom att lösa dem på ett annorlunda sätt, kan vi påverka situationen. Det finns en oerhörd potential i det här.

– Johnsonsen och Saléns – Sveriges två största rederier i samarbete. Går det verkligen ihop?

– Jag vill verkligen understryka, säger Rune Hallåker, att samarbetet oss emellan har fungerat bra. Om vi nu är konkurrenter på haven, så har vi inte varit värre konkurrenter än att vi under en tid hade vår kylflotta utchartrad till Saléns. I Meropa har vi däremot i bästa samförstånd skiljts åt. Där blev det för mycket intressekonflikter. Den naturliga basen för vårt samarbete är dagligvaruhandeln – framför allt frukt- och gröntsidan. Där kan man säkert finna många nya uppslag för att än mer utveckla samarbetet.

Saba på marknaden

J S Saba är ett distributionsföretag för konsumtionsvaror uppbyggt från import-grossistledet. De två huvudkonkurrenterna har andra karaktäristika. ICA (detaljstkooperationen) är uppbyggt från detaljhandelsledet. Konsum (konsumstkooperationen) har en butiksstruktur som påminner om J S Sabas men har å andra sidan den kooperativa ideologin och ett något ensartat sortiment i sin profil.

När vi pratar om J S Sabas marknadspositioner måste vi kanske ha klart för oss i vilka termer marknaden kan beskrivas.

Detaljhandeln säljer *dagligvaror* och *specialvaror*, som i sin tur är uppdelade

Sabas bestånd), *varuhus*, *stormarknader* och *servicebutiker*.

Sedan mäter man försäljningen antingen i volym eller i marknadsandelar. Således kan utvecklingen när det gäller marknadsandelarna vara positiv även om volymförändringen är negativ, beroende på att marknaden i sin helhet kännetecknas av volymminskning.

Den privata konsumtionen minskade under 1981 med 0,7 procent. En minskning som helt naturligt också drabbar detaljhandelsvarorna. När det gäller dagligvarukonsumtionen så tycks det vara nedåt för livsmedel och tobak, tidningar med blommor ökar mest. Specialvarorna minskar inte lika mycket och här går det bäst för kläder och radio-TV. Möbler och fritid går tillbaka.

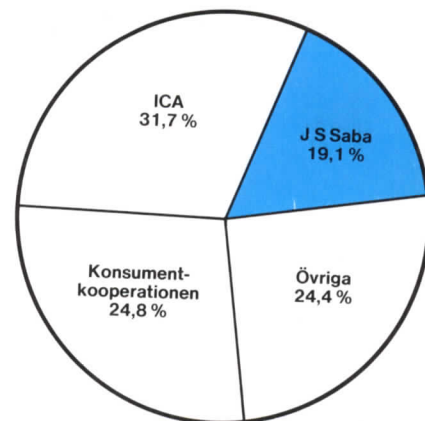
Dagligvaruhandeln fick under 1981 vidkännas en viss volymminskning enligt Fri Köpenskaps statistik. Handelsns utredningsinstitut redovisar dock för första halvåret i år en minskning som ligger på endast en procent för dagligvaruhandeln och för detaljhandeln i sin helhet ett plus på 1,3 procent.

1981 var ett bra år för J S Saba så tillvida att varuhussidan, som varit och är den stora förlustposten, började gå bättre J S Saba vinner i första hand marknadsandelar från Domus och Obs-varuhuset.

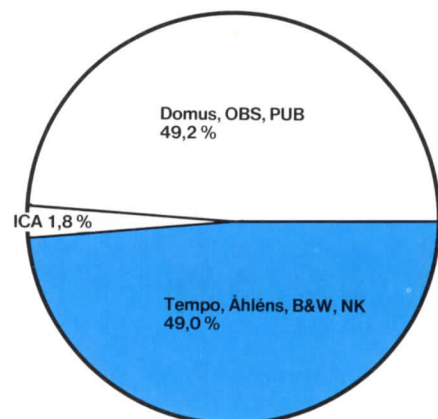
Marknadsmässigt kan J S Saba notera de största framgångarna på specialvaruområdet. Och det är ju också här man satt in de stora satsningarna. Men även inom partihandeln med dagligvaror har J S Saba förbättrat sina positioner, närmare bestämt med 0,6 procent.

Ska man beskriva marknadssituationen i stort är det bara att konstatera att ICA är den stora vinnaren, som t o m kan notera en volymökning i en marknad som i övrigt präglas av viss volymminskning. Under första halvåret 1982 var ICAs ökning runt en procent. J S Saba höll ställningarna under 1981 men noterar i tidningen Fri Köpenskaps marknadsundersökning (dagligvaror) för första halvåret 1982 en volymminskning på 3,8 procent. Varuhussidan klarar sig bättre och har inte minskat mer än 2,4 procent.

Det kan kanske tyckas vara förödande siffror, men kan förklaras med nedlägg-

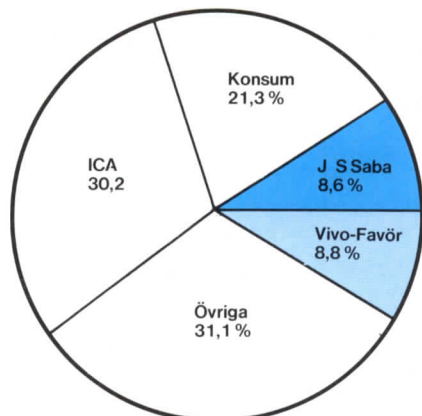


Marknadsandelar partihandel. ICA och J S Saba ökade 1981 sina marknadsandelar inom partihandeln med dagligvaror. Konsumentkooperationen minskade.

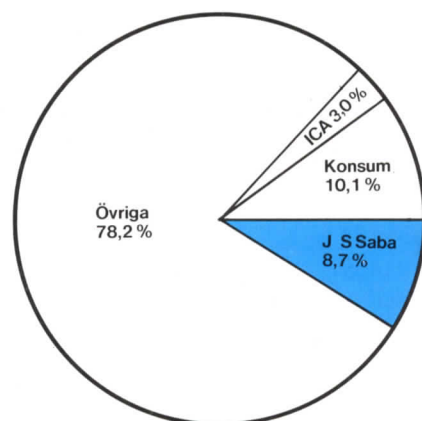


Marknadsandelar varuhushandel. 49 procent av varuhushandeln 1981 gick genom enheter inom J S Saba-gruppen. J S Saba ökade sin marknadsandel med 1,1 procent jämfört med 1980.

ningar av icke lönsamma enheter. Bl a har flera av Billhalls livsmedelshallar avvecklats, vilket satt spår i statistiken. Låt oss komma ihåg att detta är åtgärder för att öka företagets lönsamhet. Förlorade olönsamma marknadsandelar är inget att sörja över, som J S Sabas VD Anders G Carlberg påpekar på sid 17.



Marknadsandelar dagligvaror. Av den totala dagligvaruförsäljningen 1981 gick 8,6 procent genom J S Saba. Det var en ökning med 0,7 procentenheter jämfört med 1980. Orsaken ligger i förvärvet av Billhalls.



Marknadsandelar specialvaror. J S Sabas marknadsandel på specialvarumarknaden uppgick 1981 till 8,7 procent. I jämförelse med 1980 betyder det en ökning med ca 0,2 procent.

på olika varugrupper. Dagligvaror i livsmedel, kemisk-tekniska artiklar, blommor och tobak, tidningar. Specialvaror i beklädnadsvaror, hemartiklar och fritidsvaror m m.

De här varorna säljs via partihandeln i allivsbutiker, fackhandel (ingår ej i J S

Obs!

Materialet om J S Saba har producerats under tiden före devalveringen av den svenska kronan, d v s före den 8 oktober.

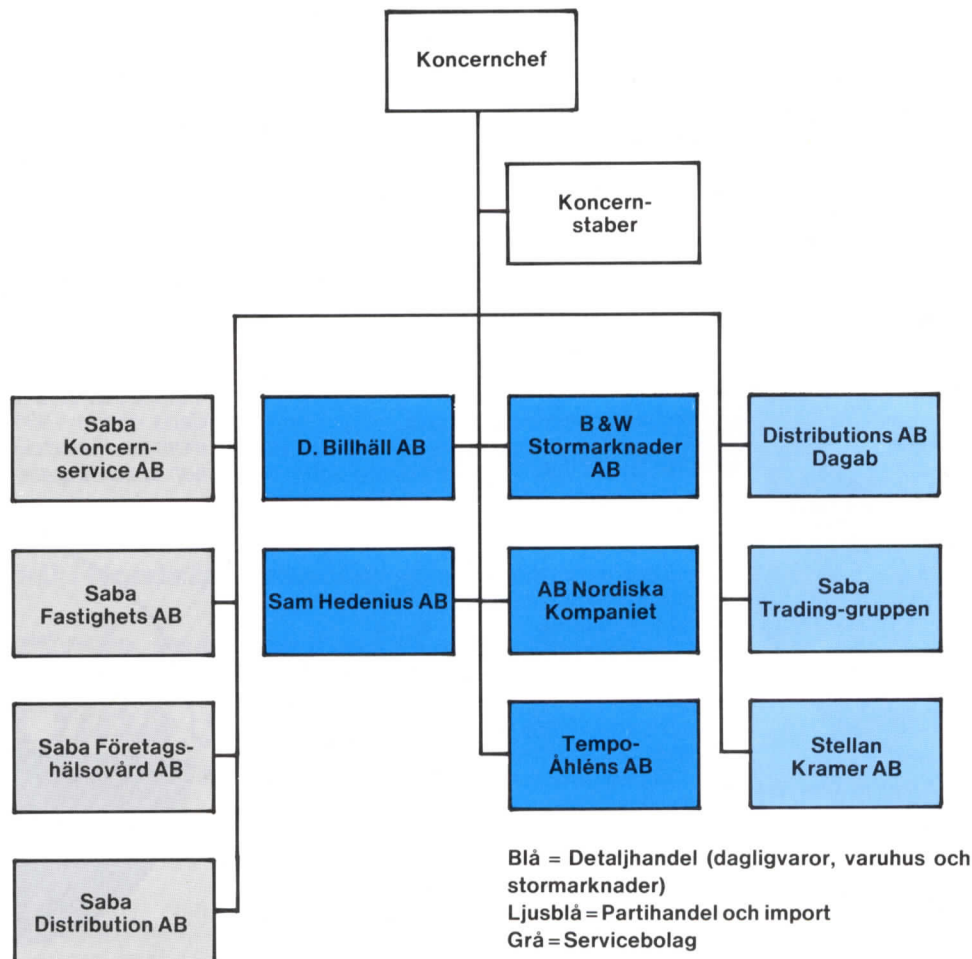
En devalvering med 16 procent och en höjd moms med 2 procent från den 1 december innebär minskad köpkraft och ökad inflation. Något som utan tvekan kommer att få konsekvenser för detaljhandeln och därmed också för import- och grossistledet.

J S Sabas VD Anders G Carlberg säger till Salén-Nytt:

– Sammantaget syftar regeringens åtgärder till att minska den privata konsumtionen och därmed detaljhandelsvolymen. Detta leder till att vi har en krympande marknad framför oss. Vi måste nu vidta mått och steg för att anpassa oss till de nya förutsättningarna.



J S Sabas organisation



Styrelsen i J S Saba AB

Ordinarie	Sture Ödner	ordförande, Saléninvest AB
	Rune Hallåker	vice ordförande, VD i Nordstjernen AB
	Thore Nydahl	vice ordförande, ordförande i Saba / Continent B. V. Rotterdam
	Anders G Carlberg	VD i J S Saba AB
	Nils Engvall	kontorist, NK Malmö ¹⁾
	Lilian Falkbäck	försäljare, Tempo Farsta ¹⁾
	Göran Hamrin	avdelningschef, Tempo Skellefteå ²⁾
	Bo Ax:son Johnson	koncernchef, styrelseordförande i Nordstjernen AB
	Bror Lundberg	expeditör, Dagab Jönköping ¹⁾
	Jacob Palmstierna	VD i SEB International
	Gunnar Rosengren	VD i Saléninvest AB
	Bo Rydin	VD i Svenska Cellulosa AB SCA

Fackliga representanter: ¹⁾Utsedd av Handelsanställdas Förbund

²⁾Utsedd av Handelstjänstemannaförbundet



Anders G Carlberg, nytilträd VD i J S Saba

"Det ogjorda ger möjligheterna"

Anders G Carlberg: "Since we approach our customers in many different ways, our opportunities in the market are good."

Trots att dagligvaruhandeln i dag kanske måste blicka fram mot flera år av mycket svag volymtillväxt eller kanske ingen tillväxt alls. Och trots att ett av de andra blocken går mer framåt, så är J S Saba-koncernens VD Anders G Carlberg en mycket optimistisk man. Och han har tydligen medhåll från aktieägarna som kan glädja sig åt att priset pressats upp på Saba-aktierna redan före den stora haussen efter valet.

– Det är det ogjorda som ger möjligheterna, säger Anders G Carlberg. Om allting hade varit gjort och vi hade haft ett resultat som varit noll. Då hade det varit dystert. Men inom J S Saba finns så många och så mycket som pekar på en mängd möjligheter.

Anders G Carlberg ser möjligheter i allt och alla. Så är det t ex på intet sätt någon nackdel att J S Saba är en ny företagsbildning.

– Att J S Saba är nytt betyder att vi är formbara och att vi ännu har många outnyttjade resurser att ta vara på.

Inte heller sörjer Anders G Carlberg över tappade marknadsandelar.

– Att ge upp olönsamma marknadsandelar kan inte vara fel. Det är bättre att satsa på de lönsamma marknadsandelarna och släppa de olönsamma, än att subventionera de olönsamma på bekostnad av en förlorad satsning på de lönsamma.

Människorna största möjligheten

Bland alla möjligheter ser Anders G Carlberg den största möjligheten i personalen och deras entusiasm i arbetet. Enligt honom är det en av företagsledarens viktigaste uppgifter att försöka engagera genom att se till att personalen dels vet vad som händer i företaget, dels kan påverka det som händer samt se till att de också får del av det ekonomiska resultatet.

– Arbetet upptar ju en så stor del av livet att det måste kännas meningsfullt för var och en, säger han. Möjligheterna är en sida av företagsvärlden. Problemen den andra. Och visst finns det problem som känns angelägna för Sabakoncernens VD att lösa.



– Vi måste bättra på vårt resultat, säger Anders G Carlberg. Förra årets vinst på 28 miljoner kronor innebar bara ett litet, litet plus, som inte på sikt räcker för att bygga på soliditeten. Vårt mål är att ha minst lika god soliditet som våra konkurrenter dvs ca 20 procent mot våra 14 procent i dag. Och vi vill tjäna åtminstone bankränta på vårt arbetande kapital.

Tror på stormarknaden

Anders G Carlberg anser de närmaste årens arbete med att konsolidera företaget så väsentligt att han har svårt att föreställa sig hur 90-talet kan tänkas se ut inom svensk detaljhandel. Att stormarknaderna skulle var J S Saba-gruppens supertankers vill han inte tro.

– Jag tror att stormarknaderna kommer att ha en given roll under den tid vi kan överblicka. Många experter antyder att oljepriserna kommer att utvecklas långsammare än andra priser, vilket talar för att bilismen inte alls är på väg mot en bråd död och därmed inte heller stormarknaderna.

– J S Saba har bra förutsättningar på marknaden, genom att vi vänder oss till kunderna på så många sätt: med alltfrån stormarknader, cityvaruhus, allivsbutiker till kiosker, säger Anders G Carlberg.

– Jag vill också gärna framhålla att vi tycker att vi är väldigt bra när det gäller specialvaror. Där har vi satsat och vi kan se en positiv utveckling av den sidan. Men än är vi naturligtvis inte nöjda. Vi måste med alla medel rusta oss för att möta den väntade svaga utvecklingen på marknaden. Det är viktigt att de olika detaljhandelsbolagen har utomordentligt välsade affärsprofiler vart och ett för sig. Och

vi ska satsa på de hus och de företag som går bra. Vi ska helt enkelt vara bäst i detaljhandelsledet. Det är ju i marknaden som allting börjar och allting slutar. Därmed inte sagt att vi tänker glömma bort parthandels- och importledet, men detaljhandeln måste få prioritet.

Samlande begrepp

J S Saba är ett samlande begrepp för en koncern och kommer inte att profileras ut i detaljhandelsledet. J S Saba ska däremot svara för finansiell samverkan och utveckling samt ta vara på integrationsfördelarna.

– Min roll blir att se till att J S Saba uppfyller sin samlande roll, att pengar satsas i lönsamma enheter, att rätt affärsprofiler utmejslas och att dra upp riktlinjer för verksamheten i stort, säger Anders G Carlberg.

– Vad betyder då Saléns för J S Saba?

– Saléns är en stor aktieägare för J S Saba. Dessutom är Saléns ett av de företag som varit med om att bilda J S Saba och har på så sätt en viktig historisk betydelse, framhåller Anders G Carlberg. Sedan är också Saléns en affärspartner för Saba genom att vi köper Saléns tjänster på haven – på kommersiella villkor.

– Du har ett förflutet på SCA och inom Svenskt Stål AB. Betyder det att du från de här krisbranscherna har med dig nyttiga erfarenheter för J S Saba?

– Jag vill inte påstå att detaljhandeln i dag är en krisbransch, men den har vissa svårigheter, och som vi sagt tidigare ännu flera möjligheter. Om man levt med tillväxt i marknaden under lång tid så är det en typ av problem och möjligheter som man tacklar och kanske att problemen och möjligheterna är lite annorlunda när tillväxten inte finns. Det här är då ett sätt att tänka och jobba som vi kanske ska tillägna oss. Man får aldrig någonsin för att marknaden går emot en tappa sugen. Även i en sådan marknad så finns det möjligheter att utveckla ett företag, så att det blir riktigt bra och lönsamt.

– Jag tycker att vi har dom förutsättningarna och jag tror på J S Saba. Och jag tycker framför allt att det är underbart roligt att jobba med J S Saba och dess människor! slutar Anders G Carlberg.



Saba Trading – importhandelsledet

Importhandelsledet är den första länken i kedjan fram till konsumenten. Inom J S Saba heter frukt- och gröntimportören Saba Trading AB (tidigare J S Saba AB) och utgör i sig själv egentligen en dotterbolagsgrupp, där de tre stora regionala importörerna heter ASK-centralen AB, Helsingborg; Frans A Sandén AB, Göteborg; och Stockholms Fruktimport AB, Stockholm. Tillsammans bildar gruppen Sveriges största importör av frukt och grönsaker med en omsättning på 1 173 miljoner kronor 1981, vilket utgör ca 6 procent av J S Sabas totala omsättning.

Integrerat i Saba Trading finns också ett antal frukt- och grönsaksgrossister. Dessa bolag är: Dagab Frukt och Grönt i Stockholm och Göteborg; Banankompaniet i Linköping och Helsingborg; samt Fruktkompaniet i Norrköping.

Den viktigaste uppgiften för huvudbolaget Saba Trading är att utveckla och samordna marknadsföringsprogram för import- och grossistföretagen på frukt- och gröntsidan. Utbildning av ansvariga inom detaljhandeln är en annan viktig bit.

Tyvärr finns ingen tillgänglig statistik för att illustrera Saba Tradings ställning på den svenska marknaden beroende på att en stor del av de importerade produkterna re-exporteras och marknadsförs i de övriga nordiska länderna.

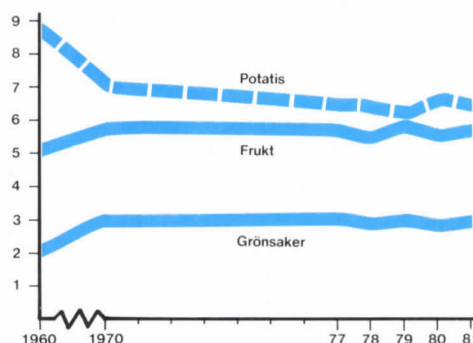
Om frukt- och gröntbranschen i allmänhet kan sägas att det knappast finns någon annan bransch där lagen om tillgång och efterfrågan gäller i så hög grad. Kunden är ytterst pris- och kvalitetskänslig i sitt val, vilket resulterar i att importörens försäljning fördelat på olika produkter varierar mycket, medan omsättningen ändå förblir ungefär densamma.

Saba Trading har alltsedan starten varit ett lönsamt företag. 1981 gjorde gruppen ett resultat på 35 miljoner kronor efter finansiella poster. I företaget finns ca 800 årsarbetare anställda.

Saba Tradings VD heter Jörgen Johansson.

Saba-gruppen innehåller ytterligare ett importföretag, nämligen Stellan Kramer AB. En firma som förvärvades så sent som 1978, men som har anor tillbaka till

Kg/Person/År



Konsumtionen av frukt och grönt 1960, 1970–81. En svag uppgång av grönsaks konsumtionen kan märkas 1980–81, annars har det inte hänt mycket det senaste decenniet.

1881. Verksamheten består i import av vin och sprit.

Allan Svensson på Saba Trading

"Grönsakerna har en ljus framtid"

–Egentligen har det inte hänt någonting med den svenska frukt- och grönsakskonsumtionen mellan 1970 och 1980, säger Allan Svensson, marknadschef på Saba Trading, Stockholm.

– Men vi kan finna tröst genom att snegla på den amerikanska marknaden. Där har viktväktarna, joggingvågen och det allmänna intresset för den egna hälsan satt spår i grönsaksstatistiken. Marknaden rymmer enorma möjligheter.

Allan Svensson lärde sig bananer på Banankompaniet, där Nils Arvidsson inpräntade kvalitetsbegreppen i honom. Nu handlar Allan Svensson med alla slags frukter och grönsaker. Produkter som han i allra högsta grad tror på, bl a därför att produkterna har så stora inneboende möjligheter och så ytterst få nackdelar.

Ingen grönsakstradition

– Jag tror att vi svenskar kommer att förändra våra frukt- och grönsaksvanor radikalt, men det kommer att ta tid, säger Allan Svensson. Under hela sjuttioalet har det egentligen inte hänt någonting på konsumtionssidan. Vilket betyder att Sverige fortfarande i hög grad är ett kålrotsland. Vi

har helt enkelt ingen riktig grönsakstradition. Frukt är vi däremot redan ganska bra på att äta. T o m bättre än amerikanerna.

– Men det gäller inte bara att bearbeta konsumenten, fortsätter Allan Svensson. En hämmande faktor är att detaljhandeln inte ger frukt och grönsaker tillräcklig status. Trots att den här produktgruppen är den mest lönsamma, vill man inte ens ge den ett utrymme som motsvarar försäljningsandelen.

Andra önskemål som Allan Svensson framför är bättre exponeringsmetoder och utbildning av butikspersonalen. Det här är naturligtvis en process som redan startat. Konsumenten ser det framför allt genom att mer och mer frukt och grönsaker säljs i lös vikt. Försök på Tempo har slagit mycket väl ut och företaget inklusive Allan Svensson tror på den försäljningsmetoden, även om hygienaspekter talar för förpackade varor.

– Vi måste också satsa mer på utvecklingsbara nya produkter, framhåller Allan Svensson. Avocadon är en, biffmaten en annan. Bl a genom samarbete med andra fabrikanter kan vi sprida kunskap och intresse kring produkter där vi saknar tradition. Sallader t ex ligger i tiden och därför gör vi i höst en kampanj tillsammans med en dressing-fabrikant.

– Som sagt det finns knappast något som talar mot en ännu ljusare framtid för grönsakerna. Salladsrestaurangerna,



Allan Svensson of Saba Trading believes that Swedes will change their habits of vegetable consumption radically.

svenskarnas allt fler utlandsresor och den ökade torghandeln (som samtidigt är en konkurrent) stimulerar tillsammans med joggingvågen och viktväktarna konsumtionen. Kan man ha ett roligare och mer framtidsinriktat jobb, slutar Allan Svensson på Saba Trading ute i Årsta Partihallar, utanför Stockholm.

Dagab – partihandelsledet

Dagab AB är en av landets tre stora dagligvarugrossister. ICA och KF representerar slutna system med krav på anslutning, medan Dagab representerar det öppna systemet.

Vi har redan erfarit att Saba Trading inte enbart är ett importföretag. Sålunda är inte heller Distributionsaktiebolaget Dagab enbart ett grossistföretag. Dagab är också importör samt arbetar aktivt med att hjälpa köpmännen med butiksetableringar, finansiering av nya butiker, konsulenttjänster etc. Den största delen av omsättningen härör dock från moderverksamheten, närmare bestämt 5 399 miljoner kronor 1981 av den totala omsättningen på 7 010 miljoner kronor. Dagabs andel av J S Sabas omsättning är ca 44 procent.

Alla företag inom dagligvaruhandeln är ytterst beroende av hur det går för detaljhandeln. 1981 var ett svårt år. Det samsa på mycket länge i branschen. Orsaken ligger både i sänkta reallöner och stora prisökningar. Facit för hela handeln blev en volymminskning 1981 på ca 3 procent.

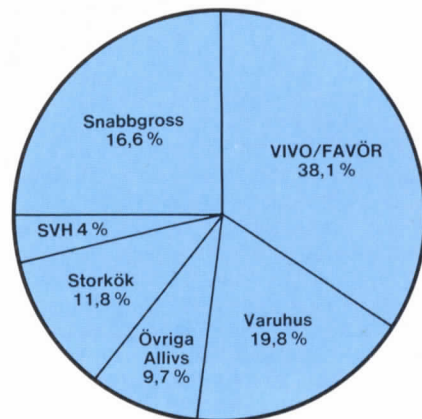
Trots den svåra marknaden har Dagab ökat sin marknadsandel med cirka en pro-

cent genom förvärvet av Billhalls samt förbättrat resultatet med 20 procent. Resultatet efter finansiella poster uppgick 1981 till 70 miljoner kronor.

Inom två segment av partihandeln är Dagab marknadsledande. Det gäller storkök och snabbgross. Framför allt genom medvetna satsningar på färskvarusidan håller man trots en hårdnande konkurrens ställningarna inom både storkök och snabbgross – två intressanta och utvecklingsbara delar av Dagab.

1981 års omorganisation är ett led i Dagabs strävan att befästa sin ställning på marknaden. Den nya organisationen innebär en stark decentralisering med beslutsfattarna nära kunderna. De tretton distrikten har därmed fått eget resultatansvar.

Invingningen av Europas modernaste distributör för dagligvaror i Jordbro utanför Stockholm var en annan betydelsefull händelse under 1981. I Jordbro disponerar Dagabs Stockholmsdistrikt över 31 800 m² i lageryta. Men där finns också plats för mindre frekventa varor i Dagabs Rikslager. Distriktens distribution av dagligvaror är uppbyggd kring 13 distribu-



Dagabs försäljning 1981 fördelad på olika kundkategorier.

ler från och med 1982, då även Ce-Jis Kolonial införlivats med Dagab. Dagab är därmed en rikstäckande fullsortimentsgrossist för dagligvaror.

Dagab hade 1981 ca 4 400 årsarbetare anställda.

VD är Lars Malmberg.

Gösta Sundén, Distributions AB Dagab

"Besluten ska ligga nära kunderna"



Gösta Sundén, Dagab's marketing manager: "Dagab is so much more than a trucking company and sells so much more than goods."

Gösta Sundén, marknadsdirektör på Dagab, har många delvis strävsamma varuhusår bakom sig. Nu upplever han åter lite av den glädje varuhusfolket kunde känna på det framgångsrika 60-talet. Han befinner sig sedan två år tillbaka på ett lönsamt företag.

– Men det är ändå en utmaning att arbeta i ett ungt, omorganiserat företag, framhåller Gösta Sundén. Den nya decentraliserade organisationen innebär nya arbetsformer och nya roller både för oss centralt och ute på distrikten. Det är en process som måste få ta sin tid, men som är viktig och känns rätt. Besluten och resultatansvaret ska ligga nära verksamheten – kunderna.

Dagabs halvårssiffror pekar på en volymmökning kring 4 procent. Det är ett resultat som ligger över budget i en marknad som karaktäriseras av volymminskningar.

– Våra framgångar beror inte i första hand på att det går bra för våra kunder, men våra kunder köper mer av oss. Vi har tagit volym framför allt på färskvarusidan.

– För att vi ska fortsätta den positiva utvecklingen vid Dagab kommer vi att lägga stor vikt vid att så noggrant som möjligt fastställa hur konkurrenssituationen ser ut när det gäller hela det sortiment vi arbetar med, berättar Gösta Sundén. Vi måste också ha klart för oss hur vår kostnadsstruktur ser ut på olika kundgrupper – alltifrån kiosk till stormarknad.

– Vi är klart konkurrenskraftiga, så tillvida att vi arbetar lika effektivt som våra konkurrenter. Och när man bedömer konkurrenskraften får man inte stirra sig blind på priser. Vi är så mycket mer än ett åkeri och säljer så mycket mer än varor.

Gösta Sundén anser inte någon del av marknaden som intressantare än andra. I

enlighet med Dagabs affärsidé är alla kanaler intressanta. Det är nämligen just det faktum att Dagab arbetar på bredden som ger en så bra beredskap, oavsett vilka förändringar som sker i marknaden.

– Ingen ska tro att livet är så lätt för oss bara för att Saba-gruppen bidrar med kundunderlag, avslöjar Gösta Sundén. Det är precis lika jobbigt att sluta leveransavtal inom J S Saba som med externa kunder.

Gösta Sundén har en stark tro på J S Saba och på Dagab som ett alldeles nödvändigt komplement till Kooperationen och till ICA. Han framhåller att det finns många fördelar med öppenheten, bredden och den nya organisationen. Men givetvis har allting en baksida.

– Inom en så heterogen grupp kan det ibland vara svårt att vara rationell och att bedriva stordrift. Vi har också den nackdelen jämfört med KF och ICA att våra kunder, t ex Vivo-Favörbutikerna, är lösare knutna till oss som grossister. En viktig uppgift för mig är att jobba för ökat förtroende och en ökad sammanhållning inom vår grupp.

– Därmed blir min målsättning helt logiskt att inom J S Saba-gruppen arbeta för en högre verktningsgrad och gemensamma grepp när det gäller sortiment och marknadsföringsåtgärder. Detta för att bli en stark leverantör till våra kunder, men också för att gentemot leverantörerna framstå som en bra kund, som man gärna satsar på, slutar Gösta Sundén.



Detaljhandelsföretagen

Den svenska detaljhandeln domineras av fyra grupper: ICA, konsumentföreningarna (Konsum), J S Saba och Vivo-Favör. Av all egentlig detaljhandel svarar J S Saba-gruppen för drygt 14 procent.

J S Sabas detaljhandelsled består av dotterbolagen Tempo-Åhléns (omsättning 1981 6 881 mkr, 11 400 anställda, VD: Bertil Holmberg), B&W (2 280 mkr, 2 600 anställda, VD: Claes Tamm), NK (940 mkr, 2 200 anställda, VD: Per Kalén), Nu Hemköp (710 mkr, 850 anställda, VD: Nils-Erik Johansson) och Billhalls (532 mkr, 600 anställda, VD Tomas Kjerulf) samt de anslutna Vivo-Favörbutikerna (6 409 mkr, 8 500 anställda).

Detaljhandelssidan svarar för ca 50 procent av J S Sabas omsättning och spänner över ett brett servicefält – från den minsta lilla kiosk till stormarknaden och varuhusjättar.

Detaljhandelsdelen är således stor, men svarar också för J S Sabas problem, för minussidan. 1981 gick rörelsen 72 miljoner kronor back, vilket ändå var en avsevärd resultatförbättring jämfört med föregående år.

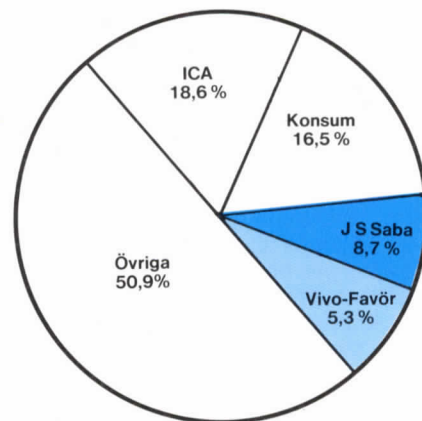
Tempo-Åhléns svarar för den tyngsta biten med sina cirka 100 varuhus runt om i landet. Tempovaruhusen är kända som

enkla, okonstlade varuhus, där varorna tillåts tala för sig själva. Tempo-Åhléns är också genom sina många varuhusrestauranger en av landets största restaurangrörelser.

På stormarknadssidan har B&W en stark ställning och är marknadsledande med 16 stormarknader. Mycket talar för att stormarknadsidén håller ett bra tag till, även om utvecklingen varit svag just under sommaren. Energipriserna sjunker relativt sett och den stagnerande ekonomin gör människor mer benägna att planera sina inköp.

Det åttiotaåriga flaggskeppet NK är med sina 250 000 artiklar störst när det gäller sortimentet inom koncernen. Omsättningsmässigt utgör NK dock bara 4 procent.

Hemköp (Sam Hedenius AB) och Billhalls är ganska nya i Saba-familjen och har båda utpräglade lågprisprofiler. Hemköp har 32 dagligvaruhallar företrädesvis i Dalarna och Norrland med huvudkontor i Falun. Billhalls förvärvades så sent som 1981 och är ett Göteborgsföretag. Bland sina butiker har Billhalls landets största livsmedelsbutik med en sällyta på 2 900 m² enbart för livsmedel.



Marknadsandelar detaljhandel. Under 1981 befäste ICA sin marknadsledande ställning. J S Saba ökade genom förvärvet av Billhalls sin andel från 8,2 till 8,7 procent.

J S Saba-gruppen består förutom av moder- och dotterbolag också av drygt 1 000 fristående köpmän och egna företagare som driver sina butiker under Vivo- eller Favörnamnet och som har Dagab som huvudleverantör och samarbetspartner.

Tempo varvar upp i Landskrona

När Landskrona 1980 beslutade att varva ner, då varvade stadens Tempo upp och invigde sitt ut- och ombyggda varuhus. Det var en satsning som varuhuschefen Erling Pogén trodde helt och fullt på då och som han trots nedläggningen av Öresundsvärvet fortfarande tror på.

Anledningen till satsningen 1979-80 var helt enkelt att varuhuset var nerslitet och delvis omodernt. Med stans bästa affärs-läge hade det varit synd att inte våga.

– Före beslutet gjorde vi en marknadsundersökning som klart visade att marknaden också hade en stor potential, säger Erling Pogén. Endast knappt 60 procent av detaljhandelsvarorna såldes inom området. Där fanns således en stor utpendling, som borde kunna vändas i en tid med stigande bensinpriser.

Och Erling Pogén har fått bevis för att Tempo satsat rätt. Tempo har ökat sin marknadsandel inom Landskrona, Svalöv, Kävlinge och Löddeköpinge kommuner från 5,2 procent 1979 till 7,5 procent 1981. Och man har lyckats vända utpendlingen.

Den tidigare olönsamma restaurangen går med vinst. Varuhuset har 100 anställda och kunderna strömmar till. Många dras till Tempo för delikatessdiskens skull.



Erling Pogén has cause to be glad at the substantially higher market shares gained by Tempo, Landskrona.

Bästsäljare är den egna potatissalladen och ost av många slag. Man satsar dock mer och mer på konfektionssidan och känner ansvar för att man är det enda fullsortimentvaruhuset i stan.

Under de drygt 20 år som Erling Pogén varit i branschen har fusionerna avlöst varandra. Det steg som för Tempos del var det mest omvälvande var sam-

manläggningen med Epa 1976 och bildandet av NK-Åhléns. I Landskrona betydde det att ett varuhus oundvikligen måste läggas ner. Det blev inte Tempo.

–Tempo och Epa kunde kanske verka vara ungefär detsamma, säger Erling Pogén. Men det tog ändå tid att jämka samman system för redovisning och varuförsörjning. Cheferna fick genom pryo-verksamhet lära sig varandras varuhus.

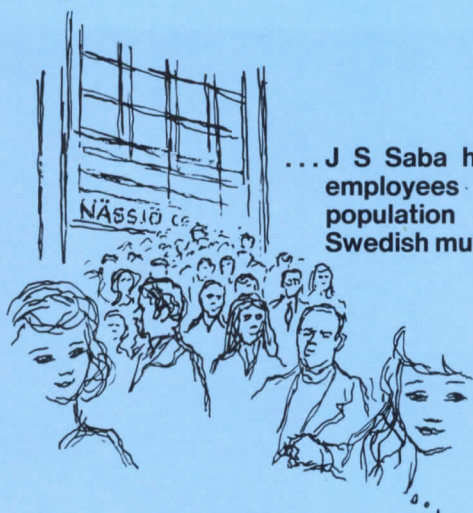
Massmedia har framställt Landskrona som en stad utan framtidstro. Men Erling Pogén ser fram mot att staden med Landskrona Finans stöd så småningom får ett mer differentierat och friskt näringsliv utan så stora risker.

–Det gynnar oss på sikt, säger han, men för 1983 kan jag inte hjälpa att jag ibland känner oro. Då ställs plötsligt ca 1 500 människor utan arbete.

Erling Pogén försöker att inte oroa sig och framhåller att det är i nuet man måste leva. Och övergår till att tala om vikten av att spetsa sortimentet med egna varor.

–Den egna profilen kan försvinna om vi bara köper Dagabs produkter. Vi vill ha våra egna märken också och vara Tempo – Tempo i Landskrona. Jag tänker sällan på att vi är en så stor koncern, nu när varuhuset är ett eget bolag med resultatansvar både som helhet och i sina enskilda delar, slutar Erling Pogén i Landskrona.

Did you know that...



... J S Saba has about 32,000 employees – more than the population of a good-sized Swedish municipality?

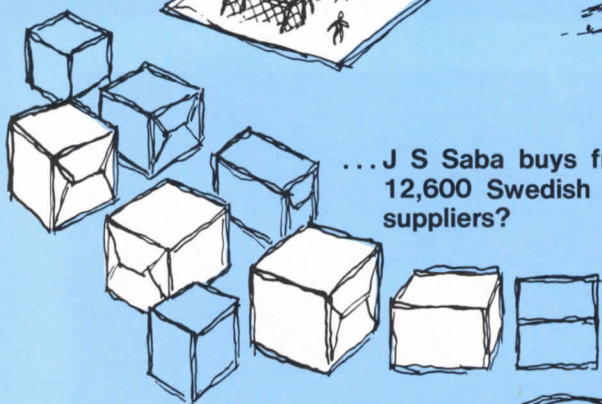
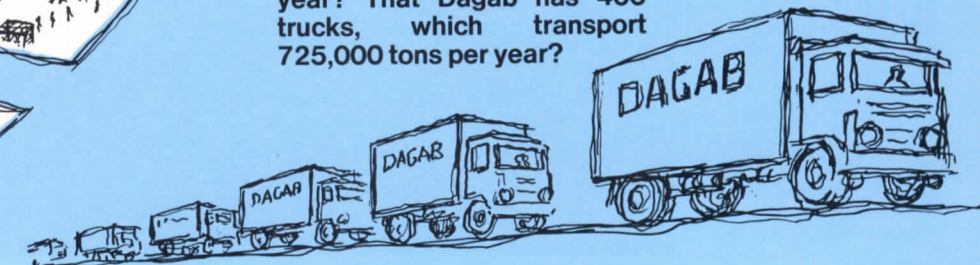


... the shopwindows of Åhléns City department store in Stockholm, if put side by side, would extend 240 meters?

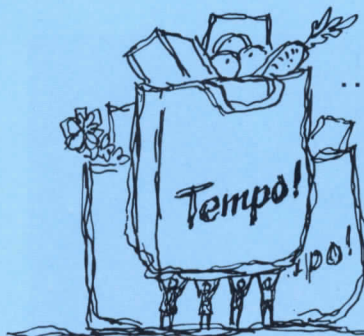
... the J S Saba Group has at its disposal a sales area of more than 700,000 square meters – more than 100 football fields put together?



... Dagab's trucks cover an average of 52,000 kilometers per year? That Dagab has 400 trucks, which transport 725,000 tons per year?

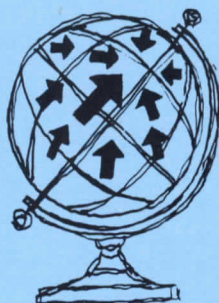


... J S Saba buys from 12,600 Swedish suppliers?



... nearly 5 million of Sweden's population of 5.8 million between 17 and 70 visit the Tempo department stores each year?

... J S Saba imports goods directly from about 75 countries worldwide?



... J S Saba conducts its operations in 120 of Sweden's 227 municipalities?



... the total number of articles stocked by the NK department store on Hamngatan in Stockholm is 250,000 (excluding different sizes of articles)?



... J S Saba's shareholders total more than 10,000? That, on the basis of voting rights, the two largest are Nordstjernan (30.8%) and Saléninvest (30.9%)?

J S Saba – From



Saba Trading imports fruit and vegetables from all parts of the world. The picture shows the temperature of bananas being checked on a plantation in Panama.

Salén Reefer Services is a world leader in the reefer transport market. A large part of J S Saba's fruit and vegetable imports is transported in Salén's ships. The picture shows "Snow Flake" and "Snow Flower", of 611 615 cubic foot capacity, in a South American port.



Fruit and vegetables are sold to retailers through Saba Trading's wholesale companies. Now is peak season for Swedish domestic products as well.



Distributions AB Dagab's 400 trucks keep the convenience-goods trade supplied regularly. The last lap of the journey to country stores in the Stockholm archipelago is made by a steamer almost 100 years old.



Dagab's distribution terminal in Jordbro, south of Stockholm, is Europe's most modern for convenience goods. It has a storage area of 31,800 square meters.

grower to consumer



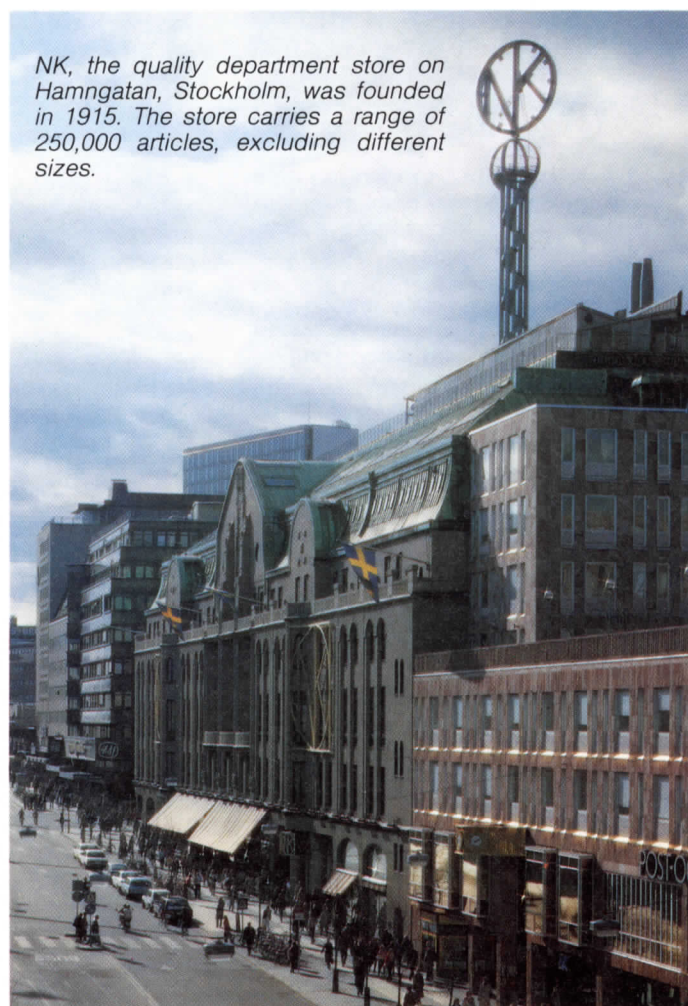
Åhléns City department store in Stockholm has northern Europe's largest record shop.



J S Saba owns retail chains of various kinds: the B&W supermarkets; the Tempo, Åhléns and NK department stores; the Hemköp and Billhäll convenience-goods stores.



The Vivo-Favör, convenience-goods stores are affiliated with the J S Saba Group.



NK, the quality department store on Hamngatan, Stockholm, was founded in 1915. The store carries a range of 250,000 articles, excluding different sizes.



J S Saba

General

In November 1971, the decision was reached to merge the Sandén group of companies, part of the Johnson Group, and *Banankompaniet* (the Banana Company), owned by Salén. Salén and Johnson each owned 50 percent of J S Saba AB (now Saba Trading AB), which began operations on January 1, 1972. (In the company name, J S Saba, the J stands for Johnson, the S for Salén, the Sa for the Sandén Group, and the ba for the Banana Company.)

The present J S Saba was founded in 1980 and is a distribution company for consumer goods, based on the wholesale and import trades. The company's two main competitors – ICA (retailer cooperative) have different characteristics.

In its first year, J S Saba had total sales of approximately SEK 400 m. Today, the company invoices about SEK 15 bn, excluding intra-company transactions.

It may be helpful to identify some trade terms. The retail trade sells *convenience goods* and *special goods*, which, in turn, are split up into various groups.

Trade in convenience goods declined somewhat in volume during 1981, but the year was a good one for J S Saba insofar as the department store sector – which has been and is the great source of the deficits – began to improve. J S Saba is gaining market shares primarily from the Domus and OBS consumer cooperative department stores. Marketwise, J S Saba can note its greatest successes in the special goods field, and it is here that the largest investments have been made.

The material on J S Saba was prepared prior to the devaluation of the Swedish krona, which took place on October 8, 1982.

A devaluation of 16 percent combined with a V.A.T. increase of 2 percent effective January 1 means reduced buying power and increased inflation. This is something which will have definite consequences for the retail trade, as well as for importers and wholesalers.

The import trade

The J S Saba Group's fruit and vegetable importing company is Saba Trading AB (former J S Saba). This company really constitutes a group of subsidiary companies in which the three large regional importers are ASK-centralen AB, Helsingborg; Frans A Sandén AB, Gothenburg; and Stockholms Fruktimport AB, Stockholm. Together, the group forms Sweden's largest importer of fruit and vegetables, with 1981 sales of SEK 1,173 m., or about 6 percent of J S Saba's total.



Allan Svensson, Saba Trading's marketing manager, says that Swedish fruit and vegetable consumption has not changed essentially between 1970 and 1980. But he derives solace by glancing at the U.S. market, with its Weight Watchers, jogging wave, and the general interest that people take in their health. All these factors leave their mark on the vegetable statistics. He thinks the market potential is enormous, but deplores the fact that retailers do not give fruit and vegetables adequate status and are even reluctant to give these commodities an equitable share of display space. He would like to see better commodity exposure methods and improved training of shop staff.

The retail trade

J S Saba's subsidiary Dagab AB is one of Sweden's three large convenience-food wholesalers. ICA and KF are "closed" systems with membership requirements, while Dagab represents the "open" system.

Dagab is an importer as well as wholesaler. Its activities include services related to the establishment and financing of shops and restaurants.

All companies in the convenience food trade are extremely dependent

on the fortunes of the retail trade. Despite the fact that 1981 was a difficult year, Dagab increased its share of the market by about one percent through the acquisition of the Billhäll chain of food stores in Gothenburg.

Within two segments of retail trade – large-scale catering and self-service wholesale stores – Dagab is a market leader. A reorganization in 1981 means strong decentralization, with decision-making and profit centers close to customers.

The inauguration of Europe's most advanced distribution terminal in Jordbro, outside Stockholm, was another important event for Dagab in 1981. The company's Stockholm district has the use of more than 31,800 square meters of storage area.

Dagab had about 4,400 year-round employees in 1981. Lars Malmberg is managing director.

"No one should believe that life is easy for us simply because the J S Saba Group offers a customer base,"



says Gösta Sundén, Dagab's marketing manager. "It's just as difficult to conclude a delivery agreement within J S Saba as in the case of outside customers."

Mr. Sundén believes strongly in J S Saba and Dagab as wholly necessary complements to KF and ICA. He maintains that the "open" system offers many advantages. But he feels that there are some drawbacks as well. "With such a heterogeneous group, rationalization and large-scale operation can be difficult. Compared with KF, we suffer from the additional disadvantage that our customers – e.g. the Vivo-Favör chain of food stores – are more loosely linked to us as wholesalers. An important task for me is to work for greater mutual confidence and fellowship."

Retail enterprises

The Swedish retail trade is dominated by four groups of which the J S Saba Group accounts for slightly more than 14 percent. The retail organization consists of the following subsidiaries:

Tempo-Åhléns (1981 sales, SEK 6,881 m; 11,400 employees; managing director, Bertil Holmberg);

B&W (SEK 2,280 m; 2,600 employees; managing director, Claes Tamm);

NK (SEK 940 m, 2,200 employees; managing director, Per Kalén);

Hemköp (SEK 710 m; 850 employees; managing director, Nils-Erik Johansson);

Billhäll (SEK 532 m; 600 employees; managing director, Tomas Kjerulf); and the affiliated Vivo-Favör shops (SEK 6,409 m; 8,500 employees).

The retail sector accounts for about 50 percent of J S Saba's sales and covers a wide variety of outlets from the tiniest kiosk to supermarkets and huge department stores.

Tempo-Åhléns, with about 100 department stores throughout Sweden, contributes the lion's share of J S Saba's business. Tempo-Åhléns' many department store restaurants also make the company one of Sweden's largest restaurant enterprises.

In the supermarket sector, B&W has a strong position and leads the market with 16 supermarkets.

The 80-year-old flagship, Nordiska Kompaniet (NK), with its 250,000-item range, is the largest within the Group as far as product assortment is concerned. NK accounts for only 4 percent of Group sales, however.

Hemköp (Sam Hedenius AB) and Billhäll – both quite new in the J S Saba family – have low-price "profiles." Hemköp, with headquarters in Falun, has 32 convenience-food halls, mostly in the provinces of Dalarna and Norrland, Billhäll's chain of food shops includes Sweden's largest food store, with a selling area of 2,900 square meters exclusively for foodstuffs.

Apart from the parent company and subsidiaries, the J S Saba Group includes slightly more than 1,000 independent, self-employed retailers who operate their shops under the Vivo or Favör name, with Dagab as their main supplier and partner.

J S Saba's ownership structure

The founders of J S Saba – Salén and Nordstjernan (Johnson) – still own the majority interest in the company. At the time of the merger between J S Saba and NK/Åhléns in 1980, Salén and Nordstjernan held equal amounts of equity capital. Minor changes have occurred since then, but their voting rights are still equal – 31 percent.

Hennes & Mauritz came into the picture when it leased space in J S Saba's department stores to sell the H&M line of goods.

Among substantial individual shareholdings, that of Sture Ödner, the working Board Chairman, is the largest – about 3 percent.

Some assessments of the past and the future



Sture Ödner, J S Saba's working Board chairman: "As I see it today, J S Saba's set-up is completely logical and correct. The pattern is fixed and any inevitable changes will take place within the existing framework. By selling the Möller coffee business in August this year, we have refined the "open block" concept. We are not constrained by any manufacturing industry of our own – unlike the cooperative movement, which is being held back.

"We will, instead, concentrate our efforts on increasing profitable market shares, through Vivo-Favör, among others. I also believe that B&W is a sure winner in the supermarket stakes."



Rune Hallåker, vice chairman and representative for the A Johnson Group: "We are not yet on the broad paved highway where all profitability problems have been solved. But we are on the right path. Excellence pays in the long run in the retail trade. We must also learn to handle a market situation characterized by lack of growth.

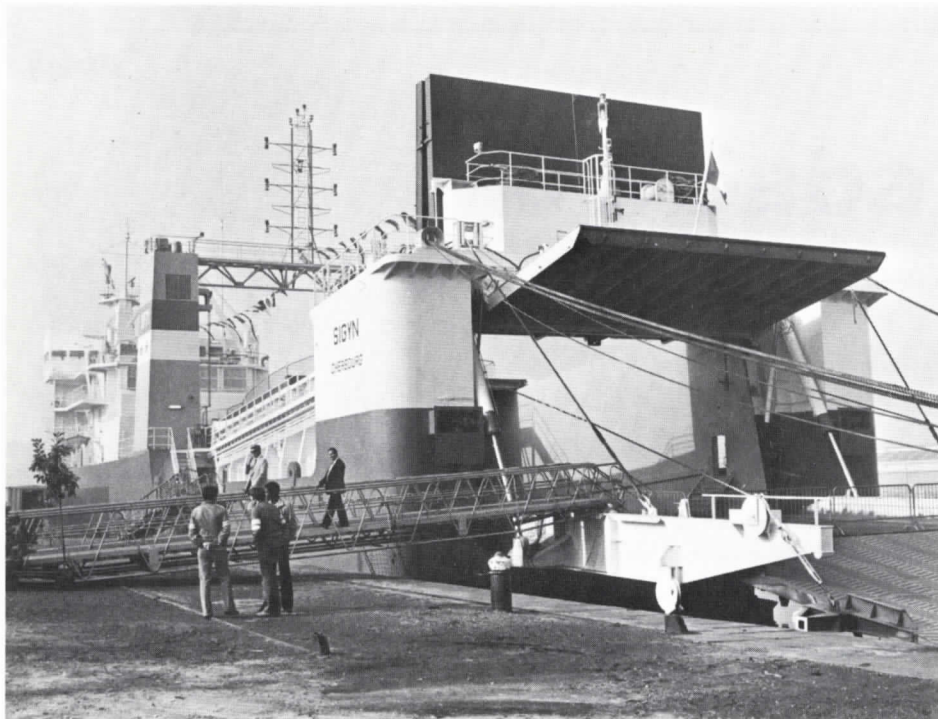
"We must now fight in a precarious market along with many others. And I believe we can. By adopting a different approach to our problems we can influence the situation. There is an enormous potential here."



Anders G Carlberg, managing director of J S Saba: "We must improve our earnings. Last year's profit of SEK 28 m means only a thing plus, which is not enough to build solidity in the long run. Our objective is to attain as good solidity as our competitors – about 20 percent versus the 14 percent we have today. And we would like to earn at least the bank rate of interest on our working capital.

"It there were nothing left to accomplish and if we had succeeded in breaking even, life would have been dull. But there are so many people, and so much else within J S Saba, that hold out a host of possibilities.

"I think we have the necessary qualities and I believe in J S Saba. And, above all, I think it's great fun working with the company's personnel!"



A heat haze hangs over "Sigyn" in Le Havre port. Some data relating to the ship: overall length, 90.6 meters; width, 18.0 meters; draft, 3.95 meters; deadweight tonnage, 1850; speed, 11.0 knots.

Sigyn

Okonventionell och säker

"Sigyn" – fartyget för transport av använt kärnbränsle – döptes i Le Havre den 10 september. Sigyn, byggd enligt två klassreglementen, uppfyllande två länders bestämmelser samt med dubbel säkerhet i flera bemärkelser, måste anses vara ett av de säkraste fartyg som konstruerats. En konstruktion som Salén Technologies står för.

Hög driftsäkerhet har man uppnått genom dubbling av fartygets maskineri, pumpar, generatorer, roder samt andra vitala delar, liksom genom dubbling av navigationsutrustningen på bryggan. Bryggan är för övrigt på denna endast 90 meter långa båt, lika välutrustad som på ett stort fartyg. På bryggan finns också alla kontrollpaneler för övervakning och drift av fartygets maskineri samt lastkontrollpanel med automatsystem för

trimning av fartyget med hjälp av ballast-tankarna.

Högsta möjliga säkerhet mot radioaktiv strålning har man erhållit dels genom att placera alla besättningsutrymmen långt förut och dels genom att strålisolera lastrumssidorna med 15 cm betong. En 90 cm bred vattenbarriär utgör vägg mellan lastrummet och besättningsutrymmena. Precis som personal på röntgenavdelningar kommer besättningen att bära dosimetrar.

Sigyn är konstruerad med högsta möjliga flytbarhet och har därför ett stort antal vattentäta avdelningar. Skulle fartyget trots alla säkerhetsåtgärder sjunka, så flyter automatiskt två signalbojar upp till ytan och fartyget börjar samtidigt sända undervattenssignaler för att underlätta lokaliseringen. På skrovet finns åtta kraftiga lyftögglor för bärgningsvagnar fästade.

Även brandsäkerheten är av absolut högsta standard.

Anledningen till att Sigyn byggts i Frankrike är att svenskt kärnbränsleavfall, i avvaktan på slutförvar i Sverige, till stor del ska upparbetas på Cogema i La Hague, Frankrike.

Ulf Beijner, projektledare för bygget, liksom nybyggnadsinspektören Eskil Örnwald tycker att det varit stimulerande att få tänka okonventionellt.

– Vi har blivit mer och mer övertygade om att det är absolut rätt båt. Och det franska varvet Ateliers et Chantiers du Havre har varit helt fantastiskt att samarbeta med, framhåller Ulf Beijner. De har kunnat lämna traditionella lösningar därhän och tänka om efter våra banor.

Efter avslutad provtur i oktober kommer Sigyn att bekanta sig med de svenska farvattnen och hamnarna för att i början av nästa år börja frakta strålskärmda behållare med utbränt kärnbränsle. Maximalt tio sådana behållare kan Sigyn ta. Varje behållare väger 80 ton och tas ombord enligt ro-ro-principen (även lo-lo). Dessutom kan hon ta containers på däck.

Ca 70 miljoner kronor har båten kostat uppger beställaren Svensk Kärnbränsleförsörjning (SKBF). SKBF medgav också på presskonferensen i anslutning till dopet att Sigyn kan komma att få en efterföljare. Sigyn lär nämligen inte ensam klara alla transporter längre än till slutet av 1980-talet.

Det franska rederiet La Compagnie Maritime des Chargeurs Réunis opererar Sigyn tills vidare, men fartyget ägs av ett fransk-svenskt bolag SOFRASAM (Société Franco-Suédoise d'Armement Maritime), där SKBF är majoritetsägare.

För Saléns del är Sigyn-uppdraget i det närmaste avslutat. Vi frågar Hans Alsén, VD för Salén Technologies, vad Sigyn betytt för företaget.

– Projektet har givit oss möjlighet att arbeta med problem utöver själva fartygsprojektet, t ex hela transportkedjan och mängden av speciella säkerhetskrav, säger han. Lösningar och erfarenheter som vi hoppas ska komma till nytta i andra sammanhang. Men man ska naturligtvis inte heller bortse från värdet av den publicitet och den goodwill som uppdraget fört med sig.



Sigyn's bridge has imposing dimensions and equipment. There is at least one set of back-up equipment for all system. Ulf Beijner, Saltech, showed the assembled press corps around.



Mme Fournier, wife of the shipyard manager, instructs Maud Ekberg, wife of Syd-kraft's manager, who is apparently concerned about the role she is about to play as the ship's "godmother."



"Je te baptise 'Sigyn' et je te souhaite bon vent, bonne mer, pour toi et ton équipage" proclaimed Maud Ekberg, the ship's "godmother" in faultless French, and then relaxed after her ordeal.

In Norse mythology, Sigyn's husband, Loke, was chained to a rock, with a serpent dangling above his face, in punishment for causing the death of the god Balder. Sigyn collected the venom in a bowl, thus preventing it from dropping onto Loke's face.

Unconventional but safe

Sigyn, a ship for transporting spent nuclear fuel, was christened at Le Havre on September 10. Built in France to two sets of rating specifications, complying with the regulations laid down by two countries, and provided with double safety measures in several respects, the vessel must be considered one of the safest ever built. Salén Technologies was responsible for designing it.

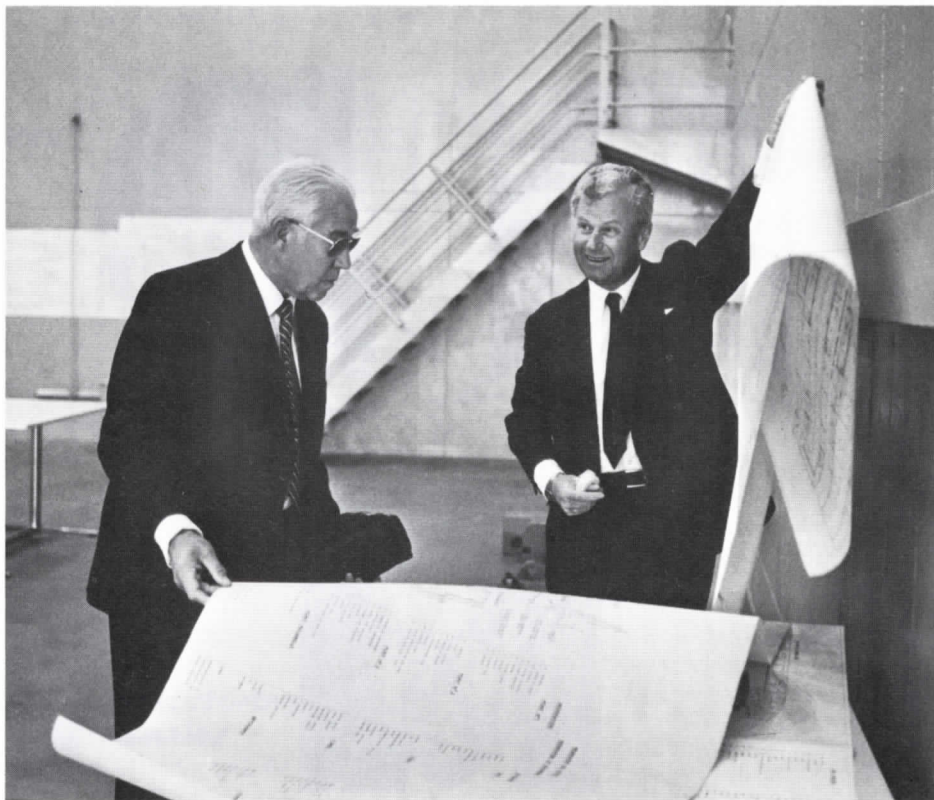
The reason why *Sigyn* was built in France is that, pending final deposition in Sweden, nuclear waste from the latter country will be reprocessed largely at Cogema, in La Hague, France.

The highest attainable safety against radioactive radiation has been provided by locating all crew quarters to the extreme fore of the ship and by insulating the sides of the hold with 15-centimeter thick concrete. A 90-centimeter thick water barrier separates the hold and the crew quarters. As in radiotherapy departments, the crew will carry dosimeters.

Sigyn has been designed for the greatest possible buoyancy and therefore has a large number of watertight compartments. If, despite all the safety measures, the vessel should sink, two automatic signal buoys would float automatically to the surface, while the vessel would simultaneously emit underwater signal to facilitate location. Eight "lifting eyes" are mounted on the hull for salvaging wires.

Early next year *Sigyn* will begin transporting radiation-shielded containers of spent nuclear fuel. The vessel can hold a maximum of 10 such containers, each weighing 80 tons. The ship, designed for ro/ro (as well as lo-lo) loading, can also accommodate containers on deck.

The ship cost its owners, SKBF (the Swedish Nuclear Fuel Supply Company, Ltd.) about SEK 70 million. The French shipping company La Compagnie Maritime des Chargeurs Réunis is operating *Sigyn* for the time being, but the vessel is owned by the Franco-Swedish company SOFRA-SAM (Société Franco-Suédoise d'Armement Maritime), in which SKBF has the majority holding.



A clean hold is to be the site of a press conference. Eskil Örnwald, newbuilding inspector, and Ulf Beijner, project leader, prepare for the occasion by setting up drawings.



Henri Schehr, *Sigyn*'s captain: "This is the shipping company's newest and most interesting vessel." He and the rest of the ship's company consider that the level of safety is amply assuring. But he is not quite used to having the chief engineer on the bridge . .



Carl Lidbom, Sweden's ambassador in Paris was one of the many guests of honor at *Sigyn*'s christening.

Salén & Wicander omorganiserar

Under de senaste åren har Salén & Wicander-gruppen expanderat kraftigt och för att möta framtiden har det blivit angeläget att vidta vissa förändringar i organisationen. Från den 15 september har därför de aktiviteter som har gemensamma affärs- och marknadsområden sammanförts i följande fem divisioner:

- Marine Equipment
- Offshore Equipment
- Materials Handling
- Industrial Equipment
- International

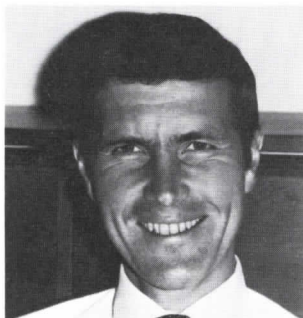
I Marine Equipment-divisionen med huvudkontor i Solna ingår Gunclean och Salwico-avdelningarna i Göteborg samt miljövårdsavdelningen och Jungner Marine AB. Jungner Marine A/S i Oslo hör också dit. Chef för divisionen är Göran Larsson.

I Offshore Equipment-divisionen ingår ett projekt kallat Offshore Stairway System samt undervattensmanipulatorn UWN som tidigare tillhört Jungner Marine AB. Chef för divisionen är Torsten Frisk vid huvudkontoret i Solna.

Materials Handling-divisionen är detsamma som AB Siwertell i Bjuv.

I Industrial Equipment divisionen i Solna ingår Salén & Wicander Teknik AB och Hartig Fliesberg Företagen AB samt Salén & Wicander Meltolit i Göteborg. Chef är Mats Björkeröth.

International-divisionen består av Salén & Wicander (UK) Ltd, London, Salwico, Inc., New Jersey, Salén & Wicander GmbH, Hamburg, Salén & Wicander (HK) Ltd, Hong Kong, Salén Trading Corp., Tokyo, and Salén & Wicander East Europe Dept., Solna. Chef för divisionen är Jan Lundberg, VD i moderbolaget Salén & Wicander AB.



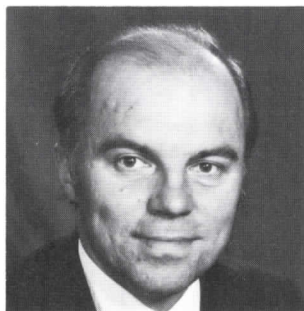
Göran Larsson



Torsten Frisk



Lennart Tingskog, VD Siwertell



Mats Björkeröth



Jan Lundberg

Salén & Wicander reorganizes

As a consequence of the rapid expansion of the Salén & Wicander group, Solna, a subsidiary of Saléninvest, a reorganization of the group has been made as from September 15. In the new organization activities which have common business and market elements have been grouped into the following five divisions:

- the Marine Equipment Division
- the Offshore Equipment Division
- the Materials Handling Division
- the Industrial Equipment Division
- the International Division

The Marine Equipment Division, Solna, incorporate the Gunclean and Salwico departments in Gothenburg, the Antipollution Division and Jungner Marine AB, Solna and Jungner Marine A/S, Oslo. General manager is Göran Larsson.

The Offshore Equipment Division includes the Offshore Stairway System project and the Under Water Manipulator, UWN. General Manager is Torsten Frisk.

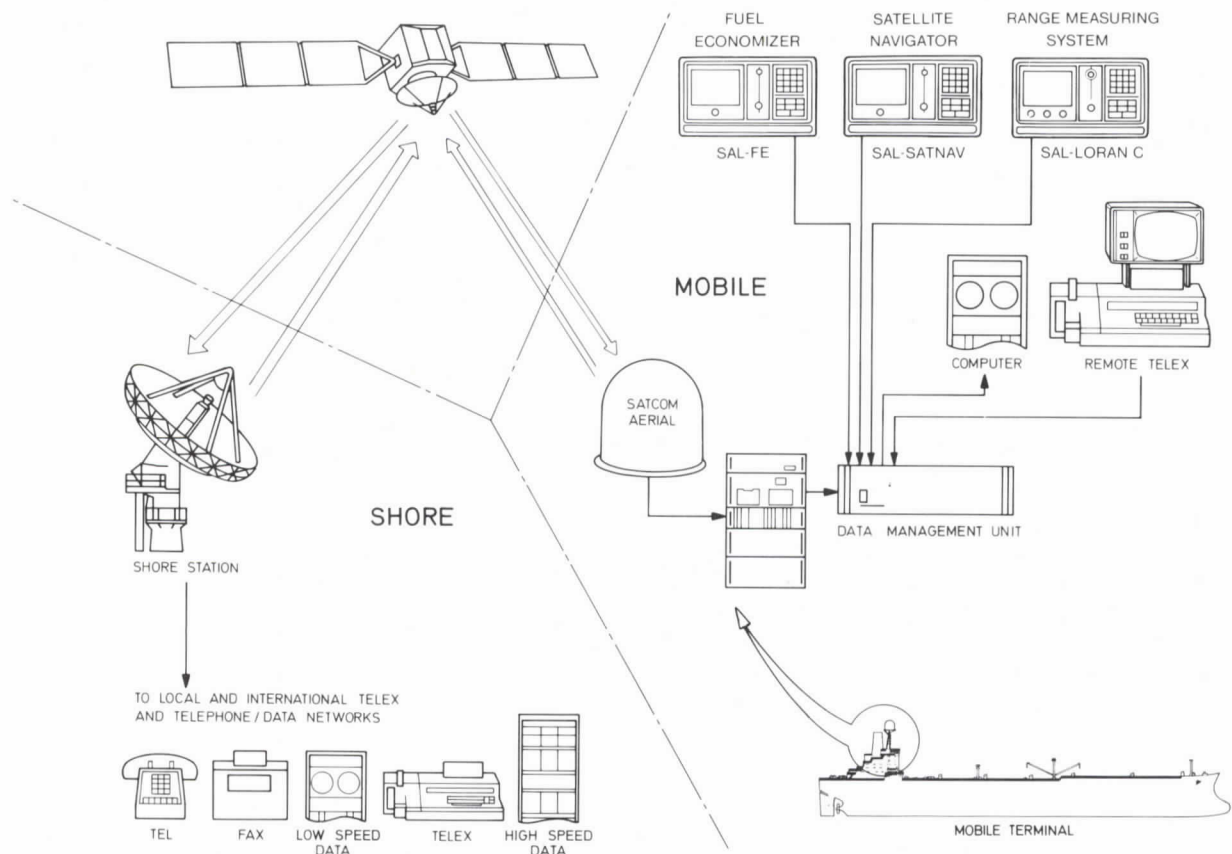
The Materials Handling Division comprises AB Siwertell, Bjuv.

The Industrial Equipment Division, Solna, incorporates Salén & Wicander

Teknik AB, Hartig Fliesberg Företagen AB, Salén & Wicander Meltolit AB, Gothenburg. General Manager is Mats Björkeröth.

The International Division will comprise Salén & Wicander (UK) Ltd, London, Salwico, Inc, Hoboken, New Jersey, Salén & Wicander GmbH, Hamburg, Salén & Wicander (HK) Ltd, Hong Kong, Salén Trading Corp., Tokyo, and Salén & Wicander East Europe Dept, Solna. General manager of the International division is Jan Lundberg, head of the Salén & Wicander group.

Jungner Marine i satellitåldern



This figure shows the information flow from the vessel (fuel economizer, Satnav or Loran-C) through the Satcom terminal and a satellite to a shore station where it can be presented in the form of telex, fax, telephone etc.

Jungner Marine AB som ingår i Salén & Wicander-gruppen har installerat en satellitkommunikationsutrustning av märket SAL-SATCOM för utbildnings och demonstrationsändamål på sitt Göteborgskon-tor.

Kommunikation med fartyg till sjöss kan vara omständlig och långsam och ofta kan flera timmar gå förlorade innan man lyckas få kontakt med ett fartyg till sjöss eller vice versa. Detta kan avhjälpas med satellitkommunikation, som ger ögonblicklig world-wide kontakt mellan fartyg

till sjöss och/eller det vanliga telefonnätet i land.

Telefonöverföring på 40 kanaler

Dessutom erbjuder SAL-SATCOM möjlig-het till kommunikation per telex, faxmil och dataöverföring med över 40 kanaler enbart för telefonöverföring. Satellitkom-munikation praktiskt taget eliminerar risken för störningar och överhörning.

SAL-SATCOM sänder genom en stabi-liserad antenn som är monterad i en radar

och antennen följer aktuell satellit obero-ende av fartygets rörelser.

SAL-SATCOM innehåller en s k Data Management Unit, vilken på instruktion från land eller fartyg kan sända data såsom position, maskinprestanda, lastuppgifter och bränsleförbrukning. Jungner Marines SAL-FE Fuel Economi-zer är anpassad för att kontinuerligt lagra och på anmodan eller automatiskt sända iväg denna information.

Jungner Marine enters the satellite age

Jungner Marine AB has installed a satellite communication terminal (SATCOM) for training and demonstration in its Gothenburg office.

SATCOM is manufactured by Scien-tific Atlanta Inc. and is marketed as SAL-SATCOM 3055 M.

While conventional communication with ships at sea can be tedious and time-consuming, the satellite commu-nication system eliminates this prob-lem by providing instantaneous worldwide communication between

ship at sea and users of land-based networks.

The SAL-SATCOM system offers communication via telex, facsimile and data transfer, and eliminates static and cross talk.

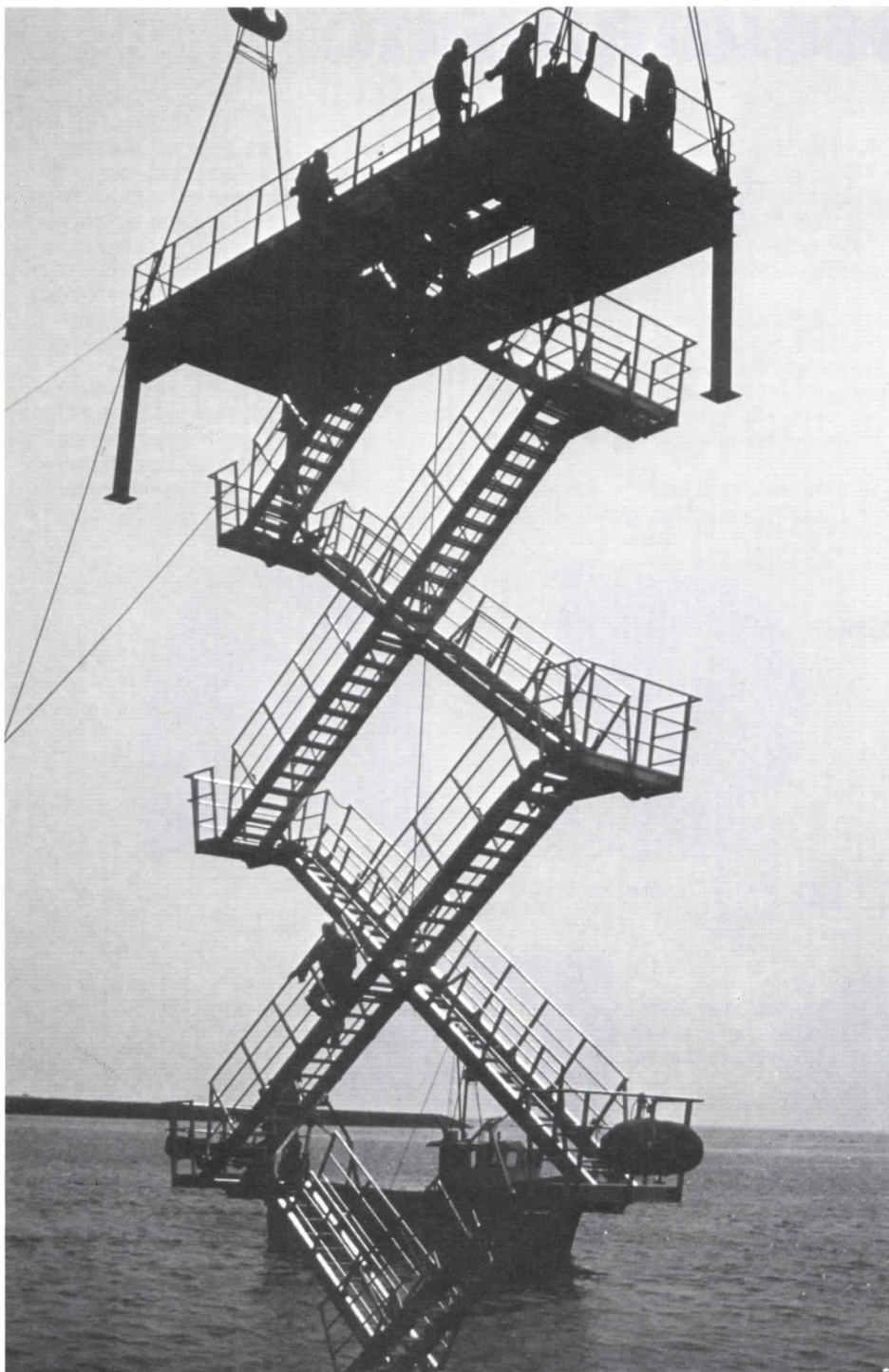
SAL-SATCOM has a stabilized an-tenna, mounted in a radar, which fol-lows the satellite independently of the ship's movement.

SAL-SATCOM can be equipped with a Data Management Unit through which data can be transmitted, on

command, from a ship or a shore sta-tion. Typical data might cover a ship's location, engine performance, loading conditions, fuel consumption and bun-ker status. Jungner also manufactures a fuel economizer, SAL-FE, currently installed on *Arctic* and *Forest Wasa*, which can be connected to the SAT-COM system to transmit fuel con-sumption data.

For further information contact: Tommy Olsson, 031-49 69 80 or Bo Lindström, 08-98 01 20.

OSS for safe evacuation



A completely new and safe evacuation system for the offshore industry has been introduced by Salén & Wicander. The system, called OSS (Offshore Stairway System), provides a highly reliable and safe escape route for the rig crew to sea level, and facilitates rescue by approaching ships.

Fast and safe evacuation in case of an oil rig emergency has been a major concern ever since offshore operations began. For situations in which helicopters are unable to provide assistance, immediate evacuation can only be effected by sea.

It is recommended that OSS be installed at each side of the rig (four units) to enable use of the stairways on the lee side for evacuation purposes in severe weather. When its variable number of ladders are folded, OSS forms a package. An OSS extending 15 meters forms a package 10x2x2.5 meters and weighs 3.5 tons. The distance to the surface dictates the number of ladders required.

The entire structure is either suspended from the evacuation deck, if overhanging, or from a davit on steel jackets. Freedom in all directions is provided by spherical bearings. For additional safety, life rafts can be mounted on the sides of the stairway's platforms between each ladder.

In an emergency, the OSS can be extended to the surface or rescue boats by pulling a quick-release lever. To prevent the entire stairway from collapsing when released, three lifting wires are provided at three points and attached to self-tension winches on the offshore rig. This ensures that the correct distance to the surface is maintained at all times.

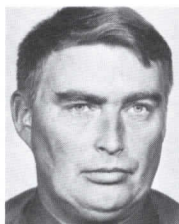
For further details, please contact OSS, P.O. Box 5189, S-200 72 Malmö, Sweden. Telephone: 46 40 982175, telex 33593.

Dödsfall



Sjökapten *Fred Nilsson*, Ödåkra, befälhavare på Saléns kylfartyg *Winter Sun*, avled i en hjärtattack den 28 augusti när fartyget befann sig på resa från Västindien till England. Han avlade sjökaptensexamen i Malmö 1953, tjänstgjorde som styrman i Broströms, som lots på Idö lotsstation och var från 1969 anställd i Saléns som styrman och ordinarie befälhavare.

Överstyrman *Sven Nyberg*, Nordmaling, har avlidit 47 år gammal ombord i *Safina Swift*, liggande i Rotterdam. Sven Nyberg avlade sjökaptensexamen 1960, tjänst-



gjorde därefter i flera rederier innan han 1968 anställdes i Saléns, där han sedan dess innehaft olika styrmansbefattningar.

S&W appointment



Keith Bowly of Nottingham, England, has been appointed Salén & Wicander's manager in Hong Kong. He is a specialist in advanced technology for marine and crude oil products. Keith Bowly has succeeded John Slight, who is now working for Siwertell in Tokyo.



Kyl

Kylmarknaden blev mycket svag under sommaren och fraktnivåerna betydligt lägre än väntat. Många äldre fartyg har lagts upp för längre perioder.

Orsakerna till den svaga marknaden är många, bl a har ett antal nybyggen tillkommit. Dessutom har USA-dollars starka ställning fördyrat varorna med volymbegränsningar som följd.

Under de senaste veckorna har aktiviteten ökat och marknaden stärkts något, dock icke tillfredsställande. Vi kan inte räkna med märkbara frakthöjninga förrän mitten av oktober vilket är betydligt senare än motsvarande marknad förra året.

Vårt sysselsättningsläge är dock relativt gott även om fraktnivåerna är låga. Vi räknar med en återgång till normala fraktnivåer under senare delen av oktober när framförallt Marocko kommer att kräva mycket tonnage.

Tank

Fortsatta lagerneddragningar, lågkonjunktur och höga räntor i kombination med pressade oljepriser är nyckelord för dagens oljemarknad. OPECs produktion är nu omkring 17 milj fat/dag (31 milj/dag 1979) och vissa OPEC-länder har börjat låna pengar för att klara sin import.

Fraktmarknaden är därför fortfarande i botten och både uppläggningar och skrotningar ökar och är nu drygt 50 milj dwt resp 18,6 milj dwt. En marknad i marknaden har det dock varit i Iran, då Irak hotade att sänka tankfartyg som anlöpte Kharg Island.

Frakterna gick upp kraftigt och som mest betalades för VLCCs WS 70 för en resa Kharg/West. Med upptäckten att Iraks hot mest var tomma ord sjönk krigsriskpremierna från 5% som mest till 2% för närvarande. Även frakterna sjönk och 250.000 ton betalas nu med WS 35 Kharg/West. Från övriga AG betalas WS 18-20 för samma storlek och resa. För det medelstora tonnage är det också dåligt, och det enda område där det är någon aktivitet är Nordsjön, där 65.000 ton får WS 52,5 till USG. Vi väntar nu på att lagerneddragningarna skall upphöra samt på en ökad industriell aktivitet. Detta skulle kunna föra upp OPECs produktion till omkring 23 milj fat/dag.

Dry Cargo

Efter att ha sjunkit till bottenivåer i juli och början av augusti kunde en viss uppgång noteras under förhösten. Detta berodde mera på den säsongbetonade frakten av spannmål än på något verkligt uppsving på marknaden. Spotraterna gick upp med USD 2.- i Atlanten. Emellertid har raterna återigen gått ner, men inte i lika hög grad, endast cirka USD 0.75.

2 miljoner ton dwt torrlastfartyg har skrotats hittills i år, totalt cirka 160 fartyg. Uppläggnings av bulk- och orearriers uppgår till omkring 4 miljoner ton dwt och ökar stadigt, men inte lika snabbt som nybyggnaderna tillkommer. 41 st Panmax återstår att levereras under resten av 1982 och ytterligare 92 tillkommer under 1983.

Köp- och försäljningsmarknaden har därför en mycket liten efterfrågan på bulkcarriers. Redare som beställt nybyggnader för försöker på alla sätt skjuta upp leveranserna, speciellt av Panmax-fartyg.

Det är troligt att vi får se en liten uppgång under senhösten, möjligen så sent som december/januari.

The freight market

Reefer

The reefer market was very weak during the summer months, and freight rates were considerably lower than anticipated. Part of the older tonnage has been laid up for long periods.

A number of factors are responsible for the weak market: newbuildings have added to the existing fleet; the impact of the strong U.S. dollar; and a decline in volume of fruit transports as a result of an increase in the price of American fruit.

The market strengthened somewhat during the latter part of September, but not to our complete satisfaction. No noticeable increase in freight rates was expected before mid-October, which is later than usual.

However, the level of employment of the fleet is acceptable in spite of the low freight rates. The rates are expected to reach a normal level by the end of October, when several of our ships will be engaged in Moroccan citrus shipments.

Tanker

Continuing drawdowns from inventory, a low level of industrial activity and high interest rates – combined with weak oil prices – are having their impact on the oil market today. With pro-

duction in OPEC countries down to 17 million barrels per day, compared with 31 million in 1979, certain producer nations have been forced to borrow in the world market in order to pay for their imports.

As a result, the freight market is still very weak. Ley-ups (totaling more than 50 million dwt) and scrapings (18.6) are both increasing. But, with Iraq threatening to sink ships bound for Kharg Island, there has been "a market within the market." Freight rates increased and VLCCs received a high of WS 70 for a voyage Kharg/West. When Iraq failed to take hostile action, the war risk premiums decreased from 5 to 2 percent. Freight rates have declined accordingly and the rate for 250,000 tons is now WS 35 Kharg/West, compared with WS 18 to WS 20 from other areas in the Arabian Gulf.

The market for middle-size tonnage is also poor. The North Sea is the only area where there is activity. A cargo of 65,000 tons is now fetching WS 52.5 for a voyage to U.S. Gulf ports.

It is estimated that an end to stock drawdowns, coupled with increased industrial activity, would result in raising OPEC production to around 23 million barrels per day.

Dry Cargo

After reaching new lows in July and early August, a slight improvement in freight rates was noted during early autumn. However, this was due to the seasonal shipping of grains, rather than to a real market recovery. Spot rates were raised by USD 2.00 on Atlantic routes, but have recently dropped by approximately USD 0.75.

To date, two million tons dwt of dry cargo tonnage has been scrapped, a total of roughly 160 ships. Although the lay-up of bulk and ore carriers, amounting to more than 4 million tons dwt, is steadily increasing, the lay-up rate is slower than that of newbuildings. Forty-one Panmax ships remain to be delivered this year, with 92 scheduled for delivery during 1983.

Demand for bulk carriers on the sale and purchase market is very weak. Owners who have ordered newbuildings are trying in every possible way to delay delivery. This is especially true of Panmax ships.

An up-swing in the market is likely in late autumn – possibly as late as December, or early January.

Saléns deläger ny Nordatlantlinje Militära laster bas för trafiken

Med militära transportupdrag värda mellan \$ 10 milj. och \$ 12 milj. under ett halvår startar American Coastal Line, New York, en ny linje över Nordatlanten. Två turbindrivna fartyg byggda på 40-talet sätts in i trafiken, som startar den 1 oktober. I American Coastal Line är Saléns minoritetsägare och AMCO:s styrelseordförande Per Barre är också president i USA-baserade Salén Project/Liner Services. 40-50% av linjens lastunderlag beräknas bli hämtat från den öppna kommersiella marknaden och resten utgörs av militärt gods. Linjen förbinder New York, Baltimore och Norfolk med Bremerhaven och Felixstowe.

Det var i ett anbudsförfarande med Military Sealift Command som AMCO överraskande slog ut Sea-Land och United States Lines. Dessa är i dessa sammanhang traditionellt lågprisrederier.

Det amerikanska sjöfartssamhället värdrade omedelbart farhågor för att AMCO med vinstgivande militärkontrakt i botten skulle gå ut på öppna marknaden och dra till sig laster genom fraktdumping. Men talesmän för AMCO, inkl. Per Barre, försäkrar att så inte blir fallet. "Vi är ett litet lönsamt företag och har ingen anledning att skaffa oss fiender", säger han.

AMCO seglar utanför konferensen, men enligt företagets VD, William J. Keely, kommer man att hålla fraktpiserna generellt i nivå med konferensens men med en självständig och flexibel fraktsättning på de enskilda godspartierna.

"We'll be using combination rates. We may not be holding exactly to the conference rates. It depends on the circumstances of what's being offered", säger Keely till Journal of Commerce.

Attityden på marknaden blir enligt AMCO:s talesmän en "vänlig konkurrens".

American Coastal Line etablerades inte i särskild avsikt att få militära laster, men dessa ger en solid grund att stå på medan rederiet skaffar sig ett fotfäste på den öppna marknaden. Dock betraktas militärlasterna även i framtiden som en förutsättning på trafiken och man kommer att även i nästa anbudsgång sträva efter att ge det lägsta anbudet.

Krigsbyggen

Trafiken skall bedrivas med avgång var fjortonde dag och det är ett par ombygg-

da trupptransportfartyg från andra världskriget, som används.

Aguadilla ex *Transhawaii* ex *General J H McRae* om 14.690 ton d.w. byggdes 1944 och *Mayaguez* ex *Transoregon* ex *General W G Haan* om 15.495 ton d.w. byggdes 1945 – båda hos Kaiser Co Inc i Richmond. De byggdes om 1970 och fick ytterligare en lastsektion. Fartygen är turbindrivna.

Utöver Saléns ingår i American Coastal Line bl a Merchants Terminal Management Corp i Fort Worth, Texas. Detta företag köpte nyligen fartygen från Puerto Rico Maritime Shipping Authority och har nu chartrat ut dem till AMCO på en 12-månadersperiod. AMCO har därefter köpeoption på fartygen.

Ur Svensk Sjöfarts Tidning 37 1982

Salén part-owners in AMCO

American Coastal Line, New York, is starting a new North Atlantic service with military transport assignments worth between USD 10 and 12 million. Two turbine-powered ships built in the 1940s will be placed in traffic, scheduled to start on October 1. Salén holds an undisclosed minority interest in American Coastal Line. Per Barre, Board chairman of AMCO is also president of the U.S.-based company Salén Project/Liner Services. It is estimated that forty to fifty percent of AMCO cargo base will come from the open commercial market and the remainder will consist of military goods. The line connects New York, Baltimore and Norfolk with Bremerhaven and Felixstowe.

AMCO surprisingly outbid Sea-Land and United States Lines to win the Military Sealift Command contract. These companies are traditionally low-price competitors.

The American shipping community immediately expressed its fears that AMCO, with its profitable military contracts as a base, would enter the open market and attract cargoes by cutting freight rates. But AMCO spokesmen, including Per Barre, assert that this will not be the case. "We are a small profi-

table company and have no reason to look for enemies," says Mr. Barre.

AMCO is not a member of the North Atlantic conference. According to company President William J. Keely, freight rates will, in general, be held at the conference level, but with an independent and flexible schedule for individual consignments.

"We'll be using combination rates and may not be holding exactly to the conference rates. It all depends on the circumstances of what's being offered," Mr. Keely told the Journal of Commerce.

According to AMCO spokesman, the attitude on the market will be one of "friendly competition."

AMCO was not formed specifically to transport military cargoes, but these afford a solid base while the company gains a foothold on the open market. Military cargoes are regarded as necessary for maintaining traffic in the future as well, however. Thus, efforts to submit the lowest price will also be made in the next bidding session involving military cargoes.

Wartime ships

Traffic is scheduled to operate every two weeks with two rebuilt World War II troop ships: *Aguadilla* (ex *Transhawaii* ex *General J H McRae*) of 14,690 dwt, built in 1944, and *Mayaguez* (ex *Transoregon* ex *General W G Haan*) of 15,495 dwt, built in 1945. Both ships, built by Kaiser Co. Inc. in Richmond, Virginia, were rebuilt in 1970, and an additional cargo compartment was installed.

Other AMCO part-owners, in addition to Salén, include Merchants Terminal Management Corporation, Fort Worth, Texas. This company recently bought ships from the Puerto Rico Maritime Shipping Authority and has now chartered them to AMCO for a 12-month period, following which AMCO will have the option to purchase.

Lindblad Explorer visits Falklands



The Lindblad Explorer, since last summer owned by Salén AB and one of the world's most adventurous cruise ship, will visit the Falklands in mid-November. She will be the first cruise ship to do so since the conflict between Argentina and Britain. She will make four expedition cruises to Antarctica between November and February, in which the Falklands will feature prominently.

The cruises will use Montevideo, Uruguay and Punta Arenas, Chile for embarkation and disembarkation. The first cruise is due to leave Montevideo on 15 November and returns to Punta Arenas on 2 December.

Polar ice and tropical oceans

The Lindblad Explorer is a rather spe-

cial cruise ship. She can explore polar ice cap and arctic seas with the same degree of safety and comfort as tropical oceans and major rivers. She has a reinforced double hull, a bow thruster for manoeuvrability and engines powerful enough to penetrate the pack ice.

The Lindblad Explorer is no stranger to the Falklands. Indeed, her annual visits during the polar summers are extremely popular, not least among the Falkland Islanders themselves.

Swedish crew

The Lindblad Explorer displaces 2,500 tons and is 250 feet long. She has a Swedish captain and crew of 50. On her voyages to the Falklands and the Antarctic she will carry about 90 passengers. They will be accompanied by

scientists and lecturers who will explain and discuss the remarkable wildlife and natural phenomena during the voyage.

The ship will call the Falklands, South Georgia, Graham Land, South Shetland, South Orkney and South Sandwich Islands. The fourth cruise will be circumpolar via the Ross Sea and McMurdo to Wellington, New Zealand.

The Lindblad Explorer is operated by Salén Lindblad Cruising, Inc., New York, phone 212-751-2300.

Cont. from page 43

too lost in the columns of this issue – my first. I hope you will be patient with my relative unfamiliarity, with the seafaring world. Coming from the Swedish Farmer's Cooperative (Lantbrukskooperationen). I am fresh from the fields as it were, even if I have been a passive shipping consumer for many years. So, I have had some contact.

J S Saba is the theme of this issue of *Salén-Nytt*. I have not yet ventured further. But, J S Saba does have deep roots in Salén and its bananas.

It does not cease to amaze me that so much can be extracted from a berry.

Of course, you knew that the banana is a berry? However, our most common "summer berries" – raspberries and strawberries – have other characteristics. The raspberry consists of numerous drupelets crowded upon a fleshy receptacle and the strawberry is just one big receptacle with small dry seeds on the surface. Yet, how they make our mouths water.

Whether *Salén-Nytt* will also be regarded in the future as an appetizing

fruit of the cooperation within the Salén Group, or as a slightly less tasteful outgrowth, remains to be seen. What I can promise is to do my utmost to satisfy as many tastes as possible. I will need your kind assistance, of course.

Do not forget to contact *Salén-Nytt* when you have something to report. I am looking forward to hearing from you and working together. You will always find the next deadline for manuscripts in the editorial box on the back cover.

Margareta Dahlstedt



CHINA CRUISES



Program in Beijing
Y.H. GROUP No. 199

JUNE 6th (Sun.)	ARRIVAL
JUNE 7th (Mon.)	BREAKFAST 8:00 DEP FOR TEMPLE OF SLEEPING BUDDHA AND SUMMER PALACE 12:40 LUNCH AT T.S.P. 14:30 BOATING ON THE LAKE OF S.P. 15:30 CITY TOUR AND JENAN MEN JUNIPER 18:00 DINNER AT FRINGATE HOTEL 18:30 DEP FOR AKBREATHING SCENIC
JUNE 8th (Tue.)	MORNING CALL 6:00 6:40 DEP FOR BEIJING RAILWAY STATION - GREETING AND MORNING BREAKFAST LUNCH ON THE TRAIN 18:00 DEP FOR Peking Duck RESTAURANT
JUNE 9th (Wed.)	BREAKFAST 8:30 DEP FOR PEKING ZOO AND FORBIDDEN CITY 12:30 LUNCH AT HOTEL 14:30 DEP FOR TEMPLE OF HEAVEN DINNER AT HOTEL
JUNE 10th (Thur.)	LUGGAGE OUTSIDE AND BREAKFAST 9:00 DEP FOR CHAIRMAN MAO MEMORIAL HALL 10:30 ARTS AND CRAFTS FACTORY 13:00 LUNCH IN THE RESTAURANT OF CITY 16:40 THE PLANE LEAVES

"The Trip of a Lifetime"

During the first weeks of 1982, rumors started circulating at the Salén head office about a proposed test cruise along the Chinese coast on the recently chartered Yao Hua cruise ship. When rumor became fact, the rush was on! The cruise was fully booked — and subsequently overbooked — within a fortnight. Yet again, the Salén "bush-telegraph" had proved its effectiveness!

"The Day" finally arrived, and we found ourselves flying via London, Bombay and Abu Dhabi to Hong Kong. By May 31, 129 expectant "guinea pigs" were boarding the Yao Hua at Ocean Terminal. After an exciting time onboard ship, as well as a complete program of day-long tours to various places of interest at each port of call, we flew to Beijing to enjoy what remained of our trip. Three days later, extremely happy if rather exhausted (the temperature had been around 30 to 35°C), we had to return to Sweden.

The whole trip had been like a dream. We had visited Xiamen, Sozhou, Shanghai, Nanjing and Beijing. We had climbed the Great Wall, walked in the Forbidden City, visited the Summer Palace, seen holy temples and visited pagodas. Everywhere we went we received a warm welcome from the official Chinese representatives, as well as consistent kindness from the CITS guides (China International Travel Service). We had attended wonderful artistic performances by children in Jimei and by the magnificent Beijing Opera Company, not to mention a breathtaking display of acrobatics. Everyone enjoyed the colorful and delicious Chinese food. Some of us even became quite professional at handling chopsticks — others lost a little weight! On behalf of all the other "guinea pigs," I can honestly say "This was the trip of a lifetime."

Ulvi Paff-Eriksson



耀華



"Another world"

May 29, 1982, found an expectant group of Salén staff clutching their boarding passes at Arlanda Airport, Stockholm -- we were on our way to China.

First stop was Hong Kong, for a three day visit. On the fourth day we flew to China, a country where both the people and the lifestyle appear almost timeless. It felt as if we had lost our historical perspective, in spite of the fact that China's history is well documented, with one dynasty following another. We experienced rural China, where virtually all the work is done manually. Water buffaloes and donkeys appeared to be the only assistance available for the really heavy work. In the cities, everyone seemed to travel by bicycle or bus, while babies and small children were carried in their parents arms or in baby carriages made of bamboo. The clothes displayed in the few department stores had a 50s style or something similar. However, the Mao-style suit was still the most popular form of dress.

In Peking, we had a demanding sight-seeing schedule which included a trip to the Great Wall of China and to the Ming

Tombs. Peking was a cyclist's paradise, with six-lane motorways passing right through the city, crammed with tinkling bicycles and tooting busses. Our group attracted a lot of attention, especially our blonde-haired girls in Western dress. In China, the normal tourist experience is inverted. The tourist becomes the object of interest. Everywhere we went, people wanted to touch the girl's hair, asking endless questions, full of curiosity and friendliness.

We were accompanied on this inaugural trip by a representative group of Salén personnel, supported by Sweden's ambassadors to Japan and China, together with their wives, as well as the well-known Swedish entertainer Sven-Bertil Taube. The Chinese responded with an impressive delegation comprising the directors of Sinochart and those of the China Ocean Shipping Company.

We finally boarded the Yao Hua -- "Brilliance of China" -- at the port of Nan-king. In the evening we were entertained on board with a fantastic performance by incredibly talented Chinese children

which included music, dancing and acrobatics. The following morning they re-appeared, this time with balloons and a new program of acrobatics. To the crackling of Chinese rockets and the thunder of drums, with paper garlands flapping in the breeze and balloons drifting away into the sky, we moved slowly away from the quay. The departure was an emotional climax.

Life on board consisted of perfect service, excellent food and fantastic and endlessly changing views, particularly of the Yangtse River, the Chinese coast, and last but not least, the entry to Hong Kong.

When travelling in China itself, our experience of the Chinese was that of an irrepressibly curious warm-hearted and fascinating people. It was a wonderful experience to participate in banquets where we could taste excellent Chinese food and enjoy a musical treat simultaneously. Perhaps best of all was the opportunity given us to open the door a crack on a extraordinarily different, exciting world.

Kerstin Salén

Winter Wave räddar två fiskare i sjönöd

Fartyg: Winter Wave under Kapten Karl Axel Olsson.
Vakt: Tredje styrman Ragnar "Wille" Wilhelmsson.
Tid: 7 juli 1982 kl. 14.35.
Position: N. 16°-27' W. 70°-26' (I Kari-biska havet, ett dygn från passagen mellan Dominikan-ska Rep. och Puerto Rico, med destination Panama).
Väder: Lugnt väder med kraftig dyning och soldis.

Tredje styrman siktade på någon sjömil avstånd en liten farkost, som att döma av hissat tygstycke och rörelse ombord ville påkalla vår uppmärksamhet. Winter Wave saktade ner och girade, och den lilla blå, farkosten drev närmare – som en liten barkbåt upp och ner i de höga dyningarna. Vi såg två färgade män vinka, och i masten fladdrade en sliten, rutig skjorta – som i den klassiska skämtteckningen av skeppsbrutna.

Föll ihop av utmattning

Detta var dock inget skämt! Det blev stor aktivitet på bryggan. Kapten Olsson manövrerade fartyget i lovart om fiskebåten. På däck om babord i lå förberedde

man tampar, lotslejdare och livboj. När den lilla fiskebåten kommit tillräckligt nära, kastades en kastlina och en tross ut för att om möjligt förtöja fiskebåten vid Winter Wave. När endast kastlinan fästs föröver och båten var helt nära, fick den äldre av männen tag i stegen. Av den långsamma och mödosamma klättringen att döma, förstod vi, att han var mycket svag, och när han till sist hjälptes ombord, föll han ihop av utmattning. Han var mycket mager.

Påfrestningen blev för stor i dyningen. En kraftig planka rycktes loss av kastlinan och åter drev fiskebåten, nu med en man ombord, bort från Winter Wave. Vi åskådare höll andan! Kapten Olsson lyckades återigen manövrera tolvusen-tonnaren så skickligt, att man snart kunde göra fast båten igen, och vid första tillfälle som gavs, tog sig även den yngre mannen ombord på Winter Wave. Fiskebåten lämnades åt sitt öde på havet; och Winter Wave kunde fortsätta sin färd. Hela räddningsmanövern hade bara tagit 45 min. Männen blev rutinenligt kroppsvisiterade och fick vatten, vila och rena kläder.

Männen talade mycket lite engelska, men vid diverse samtal och förhör framkom, att de fiskade åt ägaren till fiskebåten "Selma 2" på ca 20 fot.

På drift i 27 dagar

De hade gett sig ut från Barbados den 10 juni för att fiska under dagen. Fel hade uppstått på motorn och med strömmen hade de sedan drivit nordväst ca 600 sjömil i 27 dagar. Ingen nödutrustning hade funnits ombord. Under alla dessa dagar hade det inte regnat, så allt de fått i sig var rå "guldmakrill", saltvatten och motorns kylvatten!

Den yngre av männen hämtade sig överraskande snabbt och passade på att utnyttja komfort och nöjen ombord. Tre timmar efter räddningen såg han, med viss förundran får man förmoda, en Marty Feldman-komedi i biografen. Verkligheten tycktes överträffa filmen i absurditet.

I Turbo, Columbia, lyckades kapten Olsson övertala myndigheterna att ta hand om de skeppsbrutna och se till att de återfördes till Barbados.

Detta var den tredje räddningen som gjorts av Winter Wave. För besättningen hör räddningsmanövrer som denna till det som då och då händer till sjöss. För oss passagerare var det en dramatisk upplevelse.

Eva Sundberg med familj.

Winter wave to the rescue

One day short of the passage between the Dominican Republic and Puerto Rico enroute to Panama, third mate Wilhelmsson on board the Winter Wave sighted a small vessel on the horizon. A ragged bit of cloth was waving from the small boat's mast and two men were signalling for help. For the crew of the Winter Wave, the ensuing rescue operation was taken as a matter of course, but for Eva Sundberg and her family, passengers aboard the ship at the time, it was a dramatic experience.

"As the Winter Wave slowed and maneuvered, the small blue fishing boat drifted towards the side of our ship. It resembled a tiny toy boat as it was being tossed up and down by the high swells. We saw two men motioning with their arms and on top of the mast waved a ragged checkered shirt – just like the classic caricature of a shipwreck."

Collapsed from exhaustion

Captain Karl Axel Olsson skillfully maneuvered the ship alongside the

fishing boat. The crew of the Winter Wave tossed a throw line and hawser to the fishing boat in an attempt to fasten a line between the boats. Having succeeded in securing the throw line to the bow of their small boat, the oldest of the two fishermen grabbed hold of the pilot ladder and climbed on board.

Eva Sundberg recalls that "we could tell by the elderly man's slow and laborious climb up the ladder that he was very weak, and when he was finally helped aboard, he collapsed from exhaustion." When it was time for the younger man to come aboard, the throw line, under the strain of the swells, tore loose the large plank to which it was attached and the small boat began to drift away.

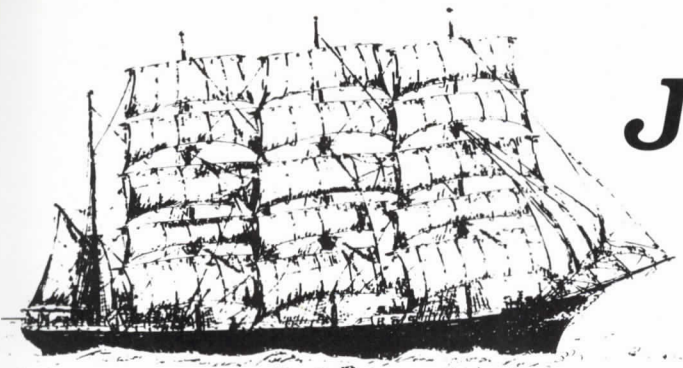
"We spectators held our breath," relates Eva. Captain Olsson again skillfully positioned the 12,000-ton Winter Wave alongside the boat so that the younger man could come aboard. The entire rescue operation, the third for the crew of the Winter Wave since she was launched, took 45 minutes.

Adrift for 27 days

Following normal procedure, the men were first searched after they came on board. Afterwards, they were given water, some clean clothing and a place to rest. The men had been shipwrecked aboard their small fishing boat for 27 days with no emergency equipment on board. They had left Barbados on June 10 for a day of fishing for the boat's owner, and once out at sea the engine broke down. They drifted with the current in a northwesterly direction for about 600 nautical miles.

"The younger man recovered surprisingly fast considering that their only source of nourishment for the past 27 days had been raw mackrill, salt water and the engine's cooling water," says Eva. "Three hours after the rescue he took advantage of the comforts and entertainment on board and saw, with wonder no doubt, a Marty Fledman comedy. Reality surpassed the film in absurdity."

In Turbo, Columbia, Captain Olsson managed to convince the authorities to take care of the two men and make sure that they were returned to Barbados.



Jungman Jansén går till sjöss

(forts. fr. Salén-Nytt 3-82)

Efter detta missar pingvinen inte en enda måltid. Vi förstår att den måste ha varit ombord i något annat fartyg förut och lärt sig tigga föda. Australienpingvinen är ganska liten till växten, kanske 30–40 cm hög och oerhört nyfiken. Mycket snart är den som hemma hos oss, snabbt har den utforskat alla skrymslen i skansen.

Vår gamle båtsman har en grammofoon, säkert lika gammal som han själv, och några grammofoonskivor. Ibland, här ute på yttre reddan, lånar vi den till skansen och spelar igenom skivorna vi spelat massor av gånger tidigare. En kväll har vi grammofoonen inne hos oss. En platta är på, musiken ljuder. In från däck kommer pingvinen. Stannar till innanför dörren, lyssnar med huvudet på sned, än åt det andra, tar några snabba steg inåt, hoppar upp på en av bänkarna, går närmare ljudet, stannar, lyssnar. Så tar den ett kavat hopp upp på bordet, går sakta fram till grammofoonen, stannar, tittar, lyssnar. Så med ett hopp är den uppe på grammofoonens ena hörn. Med ursinnig fart försöker den vrida huvudet för att liksom hinna läsa texten från grammofoonskivan. Det går inte. Vad gör man då? Jo, med ett resolut hopp är pingvinen plötsligt uppe på den snurrande skivan. Med centrifugalkraftens hjälp flyger den sedan i en vacker båge över bord och bänk ner på durken, kommer på fötter igen, ruskar på sig ett slag – och så kvickt som tanken upp på grammofoonen igen. Klar för en ny flygtur. Pingviner kan du annars inte flyga.

Första tomaterna

Efter att ha lossat stenballasten flyttade vi till en ankarplats närmare land. Där lossades sanden, som egentligen bestod av rester av gamla rivningshus. Färsch proviant började anlända regelbundet. På yttre reddan fick vi som första färsla grönsak en kvarts tomat per man. Jag hade aldrig tidigare ätit tomat. De smakade allt annat än bra, fast de såg så goda ut. Jag gav bort mina första tomatbitar men så småningom ångrade jag mig, för med salt och vitpeppar gick de ju an.

En dag var även den övriga ballasten utlossad. Vi skulle gå till kaj. Vädret var vackert, vinden en svag sommarbris. Seglen sattes, ankaret lättades och vi började kryssa in mot hamnen. Pommern var en lättvindsskuta, gick alltid fint över stag, även i svag vind. Så även denna dag. Vi kryssade hela vägen in, ännu i själva hamnbassängen gjorde vi slag, gick fint upp längs prisen, brassade back i riggarna och

låg exakt i position. Förtöjningarna gick iland, seglen gigades, firades och beslogs.

Vi hade hunnit fram till kvällsmålet, när allt detta var gjort. Bänkande somv anligt runt bordet i skansen satt vi och åt, när den ena australiensaren efter den andra började komma in. De satte sig tysta på sjömanskistorna runt skansskotten. De samtalade lågmält sinsemellan. Jag harmades över att jag läst tyska i fyra år i läroverket men ingen engelska. Visst skulle det ha varit roligt att kunna tala med dessa infödda australiensare.

Besök av utvandrare

När måltiden var över oh vi svängde runt på våra bänkar, fick fram tobakspaketen och cigarettpappren, förstod jag att samtalen skulle komma igång – samtal jag inte kunde delta i eftersom jag inte kunde någon engelska. Döm om min förvåning, när samtliga "australiensare" talade lika klar och ren svenska som jag. Någon talade till och med finska. Hur kom detta sig? Jo, nästan alla hade någon gång i svunnen tid rymt från Gustavs eller andra skutor. En var ägare av båtvarvet, en annan av ett hotell i centrum av staden, en tredje ägde en biograf osv.

Dagar och nätter förlöpte fint. Vi låg vid kaj och kunde komma iland när vi var lediga och så behagade. Inte hade man pengar att slå runt med, men det var skönt att i övrigt kunna göra vad man ville. Vi promenerade i staden eller var på stranden, som mer och mer började befolkas av turister från det inre av Australien.

Tydligaste minnet har jag från mitt livs första glassbar. Där serverades glassen maskinvispad ihop med en läsk och dekorerad med någon färsk frukt. Många av mina surt förvärvade slantar försvann den vägen.

I början av hamntiden kom en dag ett svenskt motorfartyg in och förtöjde på andra sidan av piren. Det var en av broströms "Land"-båtar. Att komma ombord där och se hur man levde i ett modernt fartyg var en upplevelse. Jag kom strax efter deras kvällsmål. Bordet var ej avdukat och jag undrade om det hade haft någon fest eller om det möjligen var någon helgdag. Annat kunde jag ej då föreställa mig.

"Tatuera dig aldrig"

Jag fick också se världens mest tatuerade sjöman. Inte en tumsbredd var fri från tatuering. Själv var han arg på sig. Nu vågade han inte visa sig på en

badstrand annat än fullt påklädd. Han hade en väldigt fin fysik och såg bra ut. Att operera bort tatueringar skulle göra honom till ett enda stort ärr. Han sade som minfart alltid sagt: "Var aldrig så dum att du låter tatuera dig – och drick dig aldrig så berusad att du gör det". Minfart var helt otatuerad trots sina 12 1/2 år som befälhavare i oceangående segelfartyg.

4 m/bk Herzogin Cecilie lastade längst ut vid samma pir som vi. Hon avseglade före oss, antagligen den 27 januari 1936. Ingen kunde då ana att det skulle bli hennes sista resa. Förutom Hertiginnan och Pommern lastade 4 m/bk Olivebank och 3 m/bk Penang i Port Lincoln det året.

Någon av dagarna omkring månadsskiftet januari/februari var vi segelklar. Vi hade svängt runt vid piren för att kunna sätta segel och avgå från piren utan bogserbåtshjälp.

Vi sträckte iväg på vår sydliga kurs mot Tasmanien. Där skulle vi stöta på västvindarna och få god skjuts österöver mot Kap Horn.

En hel del hade jag hört om västvindarna, men jag begrep inte vad de innebar förrän nu: En evig hård vind från väst, grov sjö och överspolning trots oljeställ, alltid sura kläder och inget ställe att torka sina våta kläder på. Visst hade vi en liten en-liters Högfors kamin i skansen, men den var sprucken och trots reparation med järntrådar gick det inte att elda i den. Enda sättet att få sina underkläder någorlunda torra var att behålla dem på, när man gick till kojs. Kroppsvärmen under filten torkade dem i varje fall delvis.



Västvindarna 1937

Surrade vid rodret

Till rors var vi nu alltid två man. På roderkvadranten hade vi rortaljor för att lindra stötarna och för att rorsmännen överhuvudetaget skulle kunna hålla emot, då sjöarna vräkte på och hotade att slita raten ur händerna på dem. Långa tider var vi surrade vid rodret. Det hände nämligen ofta att en störsjö vräkte in akterifrån över poopen. Hade vi då inte varit surrade, skulle vi säkert gått överbord. Uppe på poopen fanns inget skyddsnät som nere på däck. Där hade vi stålroresstötter riggade till skyddsnät av gamla vajor. Relingen var i sig själv av manshöjd och nätet en manshöjd till. Trots det var det en och annan av oss som räddade sig med nöd och näppe i de översta maskorna.

Det hände att de två rorsmännen och styrman inte orkade hålla ratten, utan att hela vakten stundtals vara tvungen att med all sin kroppstygnd hänga kvar i den, för att motverka den oerhörda kraft sjöarna hade.

Uner en backströnsvecka i västvindarna minns jag så väl en kväll. Jag skulle föra skaffing till akterskansens. Den bestod av stekt "kabelgarn", sås och potatis samt fruktsoppa. Kabelgarn var konserverat kaninkött som när det tillreddes föll sönder i sina fibrer, liknande korta kabelgarnsbitar. Jag hade fått matbackarna, en med kabelgarnet och såsen, en med potatis, som placerades som lock på såsbacken, och så soppan i den tredje backen. Jag hade på så sätt händerna fulla. Utkommen på däck gick jag fram till aktersta hörnet av däckshuset, på läsidan förstås, kikade försiktigt fram, inget överbrott, inga större sjöar inom synhåll, ingen speciellt hård rörelse i skrovet. Bäst att sticka iväg så länge det var lugnt. Jag hann fram till akterom storriggen, när jag kände och hörde en störsjö som nästa sekund var över mig. Matransonerna var små, påbackning var i regel inte möjlig, det visst jag. Samtidigt slogs jag omkull av störsjön, sträckte båda armarna till våders, så högt jag kunde. I händerna höll jag backarna. Jag slog baken i däck men lyckades hålla mig sittande, samtidigt som jag spolades akteröver längs däck. Det enda som intresserade mig var att klara matbackarna. Efter några sekunder undervattensskjuts stötte mina fötter emot något. Det var bordsledjare till poopdäcket. Där satt jag med uppåtsträckta armar tills vattnet sjönk undan. I det svaga skymningsljuset försökte jag se om det kommit saltvatten i fruktsoppan. Jag kunde inte avgöra det. Nu hade jag bara några steg tillbaka till akterskansens dörr. Väl framme ställde jag ner maten på bordet och bad någon smaka på fruktsoppan. Ingen saltsmak? Timmerman smakade: "Nej, den är fin – varför det då?" Jag svarade inte men såg säkert väldigt nöjd ut, när jag kvickt försvann ut genom dörren.

Hornet rundas

När vädret blev kallt och isigt, fanns det alltid risk för isberg, som var allas fruktan. Visst hade varje man hört om skolfartyget 5 m/bk Köpenhamns försvinnande med man och allt, troligen efter kollision med isberg. Men allt löpte väl för vår del, vi rundade Hornet och nu först kände vi jungmän att vi tillhörde djuphavsseglarna.

En dag då jag står till rors med slakt hängande segel och ingen styrfart, ser jag hur vattnet vid horisonten liksom mörknar. Jag iakttar det någon minut. Det är en stormby på väg mot oss och från fel sida. Om vi inte brassar om, får vi back i seglen. Jag iakttar det någon minut. Det är en stormby på väg mot oss och från fel sida. Om vi inte brassar om, får vi back i seglen. Jag ropar till "försten", vinkar och visar ut mot stormbyn. Han hör och ser. Tre vissel ljuder omedelbart. Alle man på däck! I all hast får han samtliga riggar trimmade så att de skall passa med vindriktningen och oss. Nu, nu kommer vinden, hon börjar lyda roder, börjar skjuta fart.

Jag kastar en blick på släploggen och på karthyttsklockan, noterar i minnet. Farten ökar och ökar. Nu med knappast någon dyning gör vi bra fart. Det är som att segla ikapp – en hisnande känsla. Jag blir avlöst, kollar logg och klocka och inne i skansen räknar jag ut och kommer till 17 1/2 knop. Det hela pågår inte så länge och så fort sjön ökade gick farten förstås snabbt ner.

"Holyson" däckat

Tillbaka i värmen och passaderna. Nu får jag klarhet i det där med att "holyson". Det var därför vi var iland i Australien och skaffade fin sand. Däcken skulle slipas. Först låg vi alle man på knä med en liten burk kraftig causticsodalösning, en träpinne med en påsurrad säckdukssudd och en teakskrapa. Först smetade vi på av causticen på en liten fläck, sedan gick det lätt att skrapa fläcken fri från olja och smuts. Men ack, så våra naglar såg ut efteråt. Helt brunbränd, inga socitetsfingrar. När detta arbete var klart kom det fram stora cementblock med järnringar ingjutna i två av sidorna. I dessa fästes tampar, sand ströddes över däckat och fuktades och sedan var det bara att dra cementblocket fram och åter tills hela däckat var skinande vitt. Sista delen av arbetet bestod i oljning med kokt och okokt linolja.

Dagar och veckor gick. Ekvatorn passerades, vi började närma oss England. När vinden kom från land, kände vi doften av blommor, lövsprickning och vår. Man blev känslig för detta efter månader med steril havsluft.

Lördagen den 2 maj 1936 stod jag till rors. Det var min födelsedag. Allt var normalt, inget att anmärka på och inget att se mer än det tomma havet. Men vid horisonten ser jag så en rökslinga. Jag låter ögonen vila på den. Den växer, jag börjar se ett fartyg som styr ner mot oss. Kapten kommer upp från salongen till karthyttan. Jag ropar på honom. Han kommer och jag visar på fartyget och talar om att det styr ner mot oss. Kanske har de något meddelande?

En tragedi

Kapten grymtar och hämtar kikaren. Han iakttar fartyget en stund, försvinner under däck men kommer snart tillbaka. Han har tagit på sig uniformrock och uniformsmössa. Sådant använder inte befälet annars här. Han hämtar en megafon. Ångaren kommer närmare och närmare, saktar farten, stoppar, glider fram, svänger upp bakom vår akter. Kaptenen kommer ut på bryggvingen, vinkar med en me-

gafon, sätter den för munnen och ropar. Jag kunde fortfarande inte många ord engelska. Jag antog att de första växlade någon form av hälsning. Sedan kom meddelande om Herzogin Cecilie. Vår kapten såg litet konstig ut, förskräckt. Så vänder han sig till mig och säger: Herzogin Cecilie har strandat i Engelska kanalen på kvällen den 24 april.

Meddelandet spred en väldig misstämning ombord. Den glada känslan av att snart nå hamn var borta. Doften av land och vår var försvunnen.

En sen eftermiddag fällde vi ankar på Falmouths redd. Jag gick nattvakten och hörde senare under natten att ytterligare två fartyg fällde sina ankare på reddan. När det ljusnade såg jag att det var 3 m/bk Killoran och 4 m/bk Lawhill. Båda hade på utresan haft Port Lincoln som orderhamn.

Vi fick order att lossa i Ipswich, där Herzogin Cecilie skulle ha lossat. En eftermiddag förtöjde vi utanför dockporten i Ipswich och blev inklarerade. Några av oss gick iland, men när de kom tillbaka var de förargade över flickorna ibland. Så länge de bjöds på öl och krogen var öppen var allt bar. Men är det blev "time please" var flickorna spårlöst försvunna.

Blockad av Woolworth's flickor

Dagen därpå fick vi ut pengar och många av oss hade halv fridag. Vi skyndade iland för att handla. How Woolworth fanns massor att se på och köpa. Men dessutom återfann grabbarna som vrit iland kvällen innan sina försvunna flickor bland försäljerskorna. Nu tog vi hämnd på flickorna genom att ignorera dem. Ingen av oss ens såg åt dem, om vi inte råkade handla vid deras disk. Denna "blockad" fortsatte några dagar, men sedan kom flickorna ner till kajen. Skulle man efter den dagen iland och handla var man tvungen att söka skydd bakom godsvagnarna, förbi flickorna, som satt uppradade vid ett staket. Annar formligen överfölls man.

En natt när jag var vaktman kom en bil körande ner mot kajen. Till min förvåning såg jag att bilen svängde ner mot oss och stannade vid vårt fallrep. Ut klev några av våra grabbar och bilföraren. De tog sig ombord och alla viftade med dagsfärsk tidningar.

På en pub hade de råkat i samspråk med en engelsk gentleman. När han hörde vilka de var beställde han och bjöd på kvällens alla drinkar. Han var ägare till en av stadens dagstidningar, som trycktes uteslutande på finskt papper. När sedan puben stängdes, for han med dem till sin klubb och därifrån till tidningen. Där fick de sedan själva ta var sitt exemplar av dagens tidning när den kom ur pressarna. Antagligen skrevs det om detta i hans tidning.

På bøljan blå med SBK

Snötyngd, mörk och bistert kall vältrar is-havsluften ner över den skandinaviska halvön. Lågtrycken över brittiska öarna och Nordsjön kastar tjutande kulingar runt våra kuster.

Då är det dags att teckna krönikan över rekordsommaren 1982 och låta minnet av dess slösande sol, labra brisar och ljumma badböljor värma våra sinnen och kittla vår fantasi.

Redan innan den långa vintern riktigt hade släppt sitt förlamande grepp om våra skärgårdar var SBK:s idoga faddrar ute och fejade de tre Maxi-båtarna på Fågelbro marina medan motorbåten *Saladus* fick sin ansiktslyftning på tomten till Harrys stuga. Sedan båtarna förpassats till sitt rätta element förtöjdes de som vanligt vid Malma-bryggan.

Säsongens första SBK-evenemang gick av stapeln söndagen den 9 maj, då årets Salénmästerskap i segling avgjordes med hjälp av de tre Maxi 77:orna vid en tävling runt Lidingö, där man för sällskaps skull även hade inbjudit ca 600 andra båtar och också tagit hjälp av Lidingö Segelsällskap som arrangör. (Se Salén-Nytt 3/82)

Kräftgången

Årets höjdpunkt inom klubbens verksamhet är emellertid Jubileumskärgårdsfesten, vilken i år utbröt lördagen den 28 augusti. Festligheterna inleddes traditionsenligt med fjärde upplagan av den internationellt ryktbara kappseglingen «Kräftgången», vilken denna gång lockat hela 24 båtar till ett brokigt startfält, omfattande alltifrån en liten Mirror-jolle till en majestätisk Omega 42. Förutom en viss överrepresentation från Stockholms-kontoret återfanns representanter för våra sjöfarare och London-kontoret samt en gäst från det fjärran Korea.

Deltagarna skickades i väg med jaktstart från Franska Stenarnas fyr på Nämndöfjärden och ut på den 15 distansminuter långa banan i solsken och fräsande styv sydsydvästlig bris. Med spända dukar och svällande spinnakers länsades det förbi Stavnäs och ut på Kanholmsfjärdens skumkrönte böljor, där man också fick prova på halv vind och sträckbog in förbi Norra Kanholmen, Sollenkroka och en dramatisk slutkruss före målet vid ön Värkan. På Värkan ligger Årsta Segelsällskaps idylliska klubbhamn, vilken genom generöst tillmötesgående ställts till SBK:s förfogande denna afton. Ur farkosterna myllrade så 102 feststämda människor för landgångsriggning, eftersnackande och välkomstdrinkande innan festkommittén med ett rungande signalkott bjöd till kräftsupé. Stämningen var på topp och man hade roligare än någonsin Rönnerdal. Förväntningarna är nu stora inför 1983, då denna tilldragelse firar sitt femårsjubileum i sin nuvarande form.

Båtbeståndet

Uthyrningsverksamheten av de tre segelbåtarna och motorbåten har varit intensiv och väl tjänat sitt syfte att bereda Salénare och deras anhöriga goda möjligheter till rekreation. Genom de frivilliga båtfastrarernas ambitiösa insatser har en mycket god standard hållits på båtmaterialiet. Båtarna är nu upptagna för vintervila och planeringen inför nästa säsong har redan påbörjats. Därvid kommer att inom SBK och Personalstiftelsen diskuteras omfattningen av den fortsatta verksamheten och eventuella förändringar i flottan. Motorbåten *Saladus* börjar nu bli väl gammal och dyr att underhålla och borde kanske bytas ut. De tre Maxi 77:orna har nu seglat tre säsonger med gott resultat och man bör överväga om de skall behållas, förny-

as eller bytas ut mot annan typ. SBK-styrelsen är tacksam för alla förslag och synpunkter för att på bästa sätt, och inom ramen för de till buds stående medlen, kunna bedriva verksamheten till alla Salénares gagn.

Vinter betyder emellertid icke att SBK går i ide. Under den stundande mörka årstiden planeras en rad såväl nyttiga som trivsamma aktiviteter: föredrag, kåserier, filmafton. Håll därför ögonen öppna för blänkare i Salén-publikationerna och på Stockholmskontorets anslagstavlor.

Sten-Christer Forsberg

Resultat Kräftgången 1982

1) Thomas Eriksson/Trissjolle ASRY Crayfish Cup, 3:e inteckningen, Sven H. Saléns Vandringspris, 2:a inteckningen. 2) Göran Axell/Omega 42, International SPC Cup, 3:e inteckningen, Ovens Hederpris, 2:a uppkorkningen. 3) Leif Sävström /NC 31. 4) Göran Hammarberg/Ohlson 8.8. 5) S-C Forsberg/Avance 36. 6) Lars Rutberg/Maxi 108. 7) Sten-Sture Bülow/Concubin 38. 8) Ralph Molin/RJ 85. 9) Kjell Blixt/Granda 31. 10) Alf Eriksson/Allegro 27. 11) Lars-G Larsson/Johnsson 26. 12) Curt Wallin/IF. 13) Jan Carlsson/Albin Nova. 14) Stig Rönngren/Maxi 77. 15) Mats Arnebo/Albin Stratus. 16) Bengt Petterson/IF. 17) Bengt Jonsson/Smaragd. 18) Thomas Milchert/Albin 79. 19) Per-Olof Owesson/Maxi 95. 20) Anders Diedrichs/Triss Magnum. 21) Eriksson Brothers/Mirror. 22) Britta Rydström/Maxi 77. 23) Magnus af Forselles/RJ 85, Klämtaren 4:e inteckningen. 24) Göran Frendin/Maxi 77.

Två långlopp

Ölandsbromaran, som startar i Kalmar och går över den 6000 m långa Ölandsbron och vidare norrut på Öland till målet i Borgholm, ägde rum den 14 augusti. Kocksteward *Alf Johansson*, senast ombord i Saléns ro/ro fartyg "Tana" gjorde en mycket fin insats genom att komma på 80:e plats bland 527 deltagare med tiden 3.13.57. Hans träningsmöjligheter till sjöss har varit uppe på däck bland lastcontainers, vilket gör prestationen än bättre.

Tankerederiets *Gunnar Lindbergh* råkade under sin semesterresa i Norge bo ca 500 m från startplatsen för det första Vendalsloppet, som ägde rum den 1 augusti ca 6,5 mil norr om Lillehammer på mellan 900 och 1000 m höjd. Ca 60 hurtiga kvinnor och män, aktiva och motionärer i alla åldrar, ställde upp.

Loppet, som går mellan 3 sätrar, blev mycket krävande i den 28-gradiga värmen och den backiga terrängen. *Gunnar* avverkade den 15 km långa sträckan på 1 tim 12 min 50 sek och blev 2:e man i sin klass.

SFBF kallar till möten

Medlemmarna i SFBF klubben Salén kallas härmed till allmänna möten på följande platser.

GÖTEBORG onsdagen den 24 november kl. 12.00, Sveriges Fartygsbefälsförenings kansli, Skeppsbroplatsen 1, 3 tr.

STOCKHOLM fredagen den 26 november kl. 12.00, Salénhuset Norrlandsgatan 15, konferensrum C5-135.

Till föredragningslistan har följande ärenden upptagits: Utlandsavtal, Koncerninformation, Nybyggnadsprogram, Verksamheten i Sveriges Fartygsbefälsförening.

Styrelsen hälsar Er välkomna.

Salénrederiernas fartyg genom tiderna



32

77 *Dagmar Salén*

(1963-1977)

Tankångfartyg, byggt 1963 vid Chant. Navals de la Ciotat, La Ciotat.

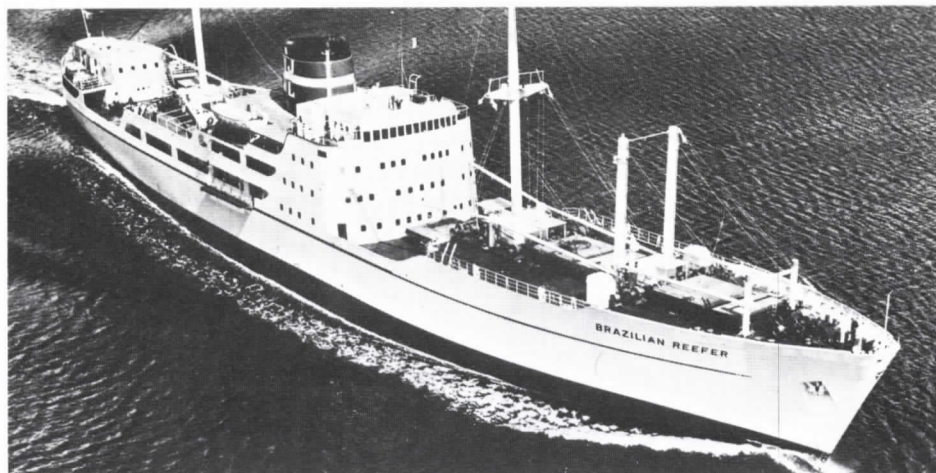
Tonnage: 35575 brt, 20450 nrt, 60328 tdw.

Reg.nr.: 10433.

Levererades den 25 oktober 1963 till Salénrederierna AB, Stockholm. 1964, dec., såld för 22 mkr till Rederi AB Salenia, Stockholm.

1976, feb., såld för 2,8 milj till As-Safina comp., Jeddah, Saudi-Arabien. Avgick Uddevalla den 4 feb. till Lissabon för dockning och omdöp till *Safina Saudia*.

1977, sept., såld till koreanska upphuggare och avgick Hong Kong den 1 oktober destinerad till Busan, där hon övertog av skrotvarvet den 14 okt.



76 *Dolores* (1963-1964)

Kylmotorfartyg, byggt 1953 vid Aalborg Vaerft A/S, Aalborg.

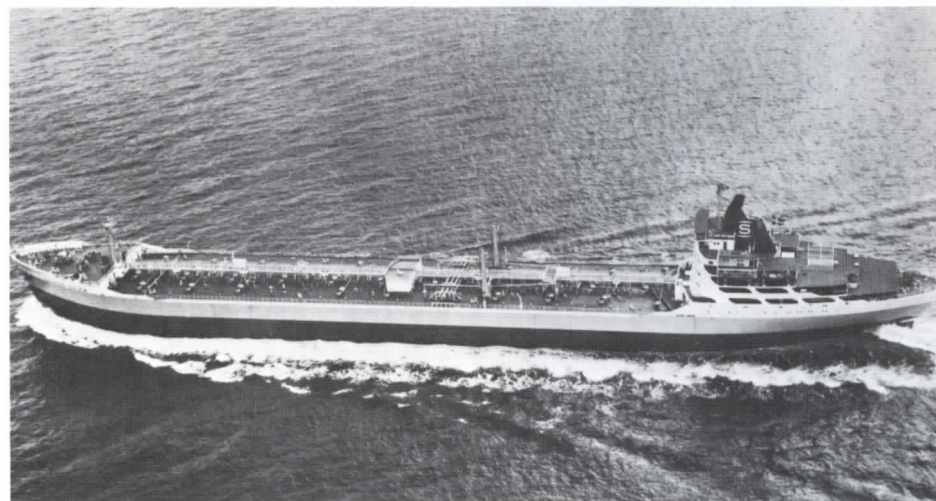
Tonnage: 5235 brt, 2523 nrt, 3860 tdw.

Reg.nr.: 10440.

Byggdes med namnet *Brazilian Reefer* för skeppsredare J. Lauritzen, Esbjerg, Danmark.

1963, Okt., inköpt till Sverige av Salénrederierna AB, Stockholm för 500.000 pund och omdöpt till *Dolores*.

1964, april, avyttrad till Sovjetunionen och omdöpt till *Malakhov Kurgan*. Priset var 6.833.000 kr.



78 *Trubadur* (1963-1964)

Kylmotorfartyg, byggt 1957 vid Uddevallavarvet AB, Uddevalla.

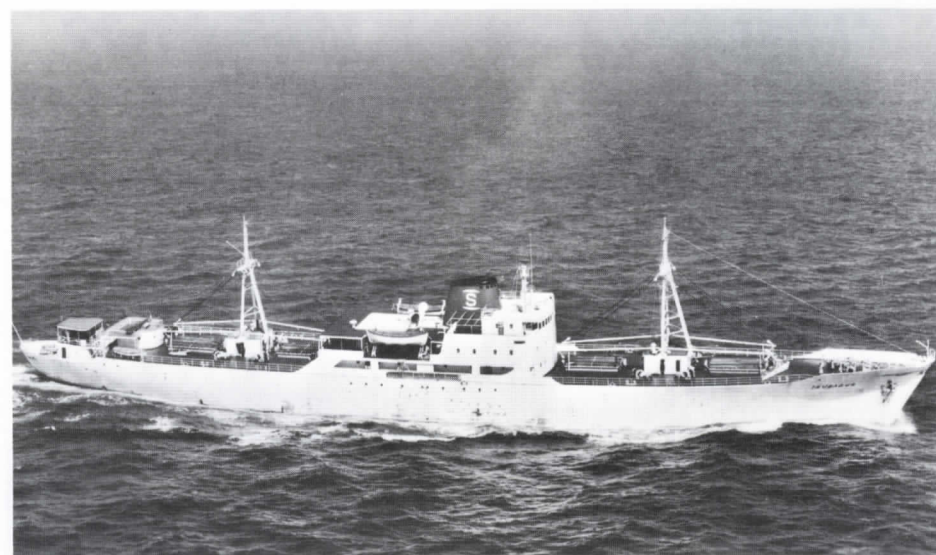
Tonnage: 3447 brt, 1195 nrt, 3500 tdw.

Reg.nr.: 9749.

Levererades den 30 mars 1957 till Rederi AB Aranäs (G.B. Thordén), Uddevalla och bar då namnet *Brita Thorden*.

1963, april, inköptes fartyget för 7 mkr av Rederi AB Westindia, Stockholm, varvid namnbyte skedde till *Trubadur*.

1964, april, försäld till Sovjetunionen och omdöpt till *Inej*.



Forts. från sid. 13

Sture Ödner, J S Sabas arbetande styrelseordförande:

"Alla tre blocken behövs"



annorlunda att arbeta i ett så geografiskt spritt företag med ett så stort antal anställda – 32 000 människor – med så många chefer. Men alla dessa chefer ska också få mesta möjliga ansvar.

Affärspartner

– Vad betyder J S Saba-gruppen och Saléns engagemang där för Saléninvest och dess dotterbolag?

– Saléninvest har en stor aktiepost i J S Saba. För Saléninvest betyder det naturligtvis att det är intressant att Saba-gruppen är lönsam. Det betyder också att J S Saba är en affärspartner framför allt för Salén Reefer Services, menar Sture Ödner.

Det här är en fråga som Mats Ruhne, VD för Salén Reefer Services också har synpunkter på.

– Viktigast är egentligen att vi genom vår mångåriga kontakt med Banankompaniet och nu med J S Saba har kunnat testa och utveckla en modern bananhantering, säger han. Det har gjort oss till det mest avancerade rederiet när det gäller enhetsbehandling av bananer ända fram till bananmogningsanläggningen.

– Våra kontakter med J S Saba betyder också att vi får ingående kunskaper kring

marknadsföringen av frukt, kunskaper om fruktkvaliteter samt kunskaper om tillgång och efterfrågan på dessa varor, fortsätter Mats Ruhne. Men i dag är det så att en hel del frukt som J S Saba marknadsför transporteras i Saléntonnage, dock sker detta för Saléns del huvudsakligen med exportören som kund. I en framtid skulle vi önska att det i stället skedde med J S Saba som kund.

Saléns stora ägarandel i J S Saba kom alltså till genom sammanslagningen av Sandéns och Banankompaniet. Banankompaniet var vid samgåendet ett förlustbolag. Den övriga ekonomiska insatsen som Saléns gjort i J S Saba var förvärvet av Ähléns kontrollpost i NK-Ähléns. Det som sedan blev styrinstrumentet för koncernbildningen. I dag äger Salén 26 procent av aktierna i J S Saba med ett röstetal motsvarande 31 procent.

– Vi kan också säga att vi vunnit vår del i Fastighets AB Svea på J S Sabas engagemanget, säger Sture Ödner. Det är en biprodukt av vårt samarbete.

Riktig profil

Sture Ödner tror starkt på den ramlösning som J S Saba fått men framhåller att än återstår mycket snickeriarbete för att få företaget tillfredsställande lönsamt.

– Att jag tror på företaget innebär inte att jag tror att J S Saba-gruppen kommer att åstadkomma några avgörande förskjutningar på marknaden. Alla tre blocken behövs och kommer att finnas i en framtid. Och det finns så många öppna frågor som vi i dag inte kan sitta och spekulera i. Svenskens framtida krav på servicegrad t ex.

– I dag stämmer J S Saba-gruppens profil – öppenheten. Och jag tror den kommer att stämma bra i framtiden också. Vår obundenhet ger oss möjlighet att skaffa våra kunder de bästa varorna.

Forts. från sid. 11

Sabas "arkitekt" Thore Nydahl:

"Redan på 60-talet såg jag integrationsfördelar"



Med Dagabavtalet följde också en kanal till detaljistledet genom att Vivo-Favör var lierat med ASK-grossisterna.

En annan kanal som skulle grävas var den till varuhussektorn. Ählén & Holm fanns med redan vid Dagabavtalets tillblivelse, men man försökte också få med NK/Turitz, som vid den tiden hade förvärvat grossistföretaget Möller & Co och faktiskt arbetade emot Dagabavtalet. NK/Turitz gick emellertid dåligt och tvingades in i Dagaborganisationen 1975, då Dagab köpte Möller & Co. Därmed var både Ählén & Holm och NK/Turitz delägare i J S Saba. Samtidigt blev Dagab genom optionsavtal med Ce-Jis Kolonial i Norrland rikstäckande.

Nu börjar J S Saba och Thore Nydahl närma sig målet.

När Saléns sålde sin kontrollpost i NK-Ähléns till J S Saba 1977 fick J S Saba till slut det starka inflytande inom detaljhandeln som man syftat till. Och integrationen fullbordades 1980 då de två företagen giftes ihop. Saléns och Johnsons sålde sina aktieinnehav i J S Saba till NK-Ähléns, som då ändrade namn till J S Saba AB. Det gamla J S Saba blev Saba Trading AB.

Varuhussidan viktig

– Det gamla J S Saba var helt visst en "money-maker", vilket inte kunde sägas om varuhussidan. Men det var ändå naturligt för J S Saba att på detta sätt stötta varuhusrörelsen, som man i slutänden var så beroende av, säger Thore Nydahl. Genom finansiella transaktioner har vi sedan konsoliderat företaget. Bl a genom bildandet av Svea, avyttring av fastigheter och försäljning av NK-konto.

Thore Nydahl har dragit sig tillbaka från företagsledningen. Han tror inte på sig själv som någon förvaltare. Det finns andra som är bättre skickade att ta hand om den uppgiften enligt Thore Nydahls uppfattning. Nu ägnar han i stället sina krafter åt att ha roligt och strö idéer på den internationella marknaden genom att utveckla Saba International. Men han finns också till hands i J S Sabas styrelse.

Aktiesparfonden per 1982-09-30

Antal anslutna	510
varav sjöanställda	141
varav kontorsanställda	248
varav Salén & Wicander	121
Totalt sparbelopp	3.635.200
Antal aktier	42.900
Aktiekurs	130
Marknadsvärde, aktier	5.577.000
Kapitalkonto	654.000
Upplupna räntetäkter	24.000
Fondens totala värde	6.255.000
Andelsvärde	21.98



Kära läsare!

Efter att under tolv spännande och lärorika år ha haft ansvaret för Salén-Nytts redaktion är det nu dags för den gamle att lämna över rorkulten till yngre krafter. Det innebär att jag i fortsättningen kommer att kunna ägna mer tid åt att vårda och utveckla koncernens övriga interna och externa kontakter. Dvs på ett bättre sätt än tidigare fungera både som "springschas och direktör", för att citera en av våra stora affärstidningars karaktäristik helt nyligen av informationschefens roll i större företag.

Det har under åren kommit många glädjande tecken från Salén-Nytts många läsare i och utanför landet på att tidningen är uppskattad och att den fyller en icke oviktig funktion för koncernen, dess medarbetare och externa kontakter. Det känns därför riktigt, att nu få överlämna ansvaret för tidningens framställning till en erfaren och duglig efterträdare. Jag hälsar Margareta Dahlstedt varmt välkommen på Salén-Nytts redaktionsstol och önskar henne lycka till.

Gösta Ekeström

Tack Gösta Ekeström! Jag känner mig redan välkommen mest tack vare ditt stöd och din uppmuntran. Det är ett stöd som jag kommer att behöva under lång tid. Och det tycker jag våra läsare ska veta att även om nu Gösta Ekeströms namn försvinner från redaktionsrutan, så kommer hans ande och hans bidrag att smyga sig in här och var. Fartygs- och sjöfartshistoria kommer helt att bli hans avdelning. Med sådant är jag inte betrodd än på länge.

Det är min förhoppning att du, kära läsare, inte känt dig alltför vilse i spalterna i mitt debutnummer. Du får ha ett visst tålamod med min relativa okunnighet om sjöfararnas värld. Kommen från Lantbrukskooperationen är jag således nyligen uppdragen ur leråkern. Jag har dock under många år varit passiv sjöfartskonsument, så jag har inte kunnat undgå att ta lite skada.

J S Saba har varit temat för detta nummer. Jag har alltså inte kommit ut på de stora vattnen än. Men J S Saba har ju djupa rötter i Saléns och dess bananer.

Att det kan komma så mycket ut av ett bär upphör inte att förundra mig.

Du visste väl att bananen är ett bär?

Det är däremot inte alls våra vanligaste "sommarbär" hallon och jordgubbar. Hallonet är en hop små stenfrukter på en svällkropp och jordgubben är egentligen bara en enda stor svällkropp med små torra frön på ytan. Ändå frestar de så våra gommor.

Om Salén-Nytt i fortsättningen också ska komma att betraktas som en aptitlig frukt av samarbetet inom Salénkoncernen eller någon mindre smakfull utväxt – ja, det får vi se det. Vad jag kan lova är att göra mitt yttersta för att tillfredsställa så många smakriktningar som möjligt. Men därtill behöver jag förstås ditt benägna bistånd.

Glöm alltså inte bort att kontakta Salén-Nytt när du har något att berätta. Jag hör gärna från dig och ser fram mot vårt samarbete. I redaktionsrutan på baksidan kommer du alltid att finna manusdatum för nästa nummer.

Margareta Dahlstedt



Dear Reader!

After twelve exiting and rewarding years as editor of *Salén-Nytt*, the time has now come for me to hand over the tiller to a younger person. This means that I will be able to devote more time to maintaining and cultivating the Group's other contacts, internally and externally. That is to say, I hope to operate more effectively than in the past as both "errand boy and director," to quote a major Swedish business magazine's recent characterization of an information directors's role in a large company.

Over the years, there have been many gratifying indications from our Swedish and foreign readers that *Salén-Nytt* is appreciated and fulfills a not unimportant function for the Group, its employees and external contacts. Therefore, it now seems fitting to hand over responsibility for production of the magazine to an experienced and competent successor. I warmly welcome Margareta Dahlstedt as the new editor of *Salén-Nytt* and wish her the best of luck.

Gösta Ekeström

Thank you Gösta Ekeström. I already feel welcome, thanks largely to your support and encouragement, which I will need for a long time to come.

I would like our readers to know that, even if Gösta Ekeström's name has now disappeared from the editorial box, his spirit and his contributions will creep in here and there. The history of ships and shipping will be entirely his responsibility. I will have to wait for quite some time before I can deal with such matters.

I hope that our readers do not feel

Cont. on page 33

Salén-Nytt utkommer med sex nummer per år 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. Manusdatum för nästa nummer är den 10 november 1982.

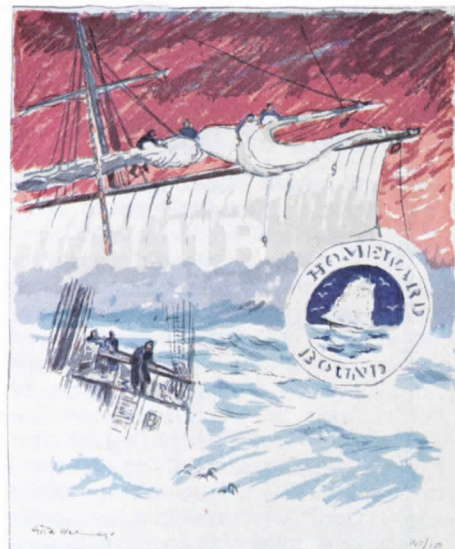
Salén-Nytt is published six times a year, in editions of 7,500 copies. Half of each edition is distributed to employees and their families, and half to external recipients.

Contributions to Salén-Nytt will be gratefully received. The deadline for manuscripts for the next issue is November 10, 1982.



Lennart Glemme, litografi "Sladö om vintern, Tjust skärgård". Bägge dessa grafiska blad ingår i novemberutlottningen.

Gösta Werner, serigräfi
"10 Beaufort"



Konstutlottning till jul

Saléns Konstförening hälsar alla nyanmälda hjärtligt välkomna som medlemmar. Nästa vinstchans blir i årets julutlottning som i år blir större än tidigare.

Du som ännu inte är medlem kan ändå vara med vid julutlottningen om vi får in Din anmälan senast i början av november. Pensionärer och tjänstlediga, som inte har lön från Saléns, kan göra en inbetalning på Konstföreningens postgirokonto nr 43 28 370-4, gärna för längre tid. Glöm inte uppge personnummer.

Liksom föregående år kommer vi i november att ha en lottning enbart till medlemmar som inte vunnit förut. Ett 20-tal förnämliga litografier av kända konstnärer kommer att lottas ut. För att vara med skall Du varit medlem i minst 6 månader.

Nästa år går Konstföreningen in på sitt femte år i nuvarande skepnad, dvs med andelsbetalning per månad och datautlottning. Som en tröst åt dem som varit med alltifrån början utan att vinna kommer vi att under år 1983 dela ut ett grafiskt blad. Under åren 1974-1978 arbetade vi med ett enda lotteri på våren och lottförsäljning i anslutning till detta. Även vinnare under de åren kommer att räknas bort vid utdelningen.

Konstnären Lennart Glemme, lärare i grafik vid Konsthögskolan i Stockholm, kommer i slutet av november att ställa ut i vårt lunchrum i Salénhuset.

Konstresa till Leningrad

Konstföreningen har bokat in en konstresa till Leningrad med avresa med Finnair från Arlanda torsdagen den 10 februari kl. 11.25 och återkomst söndagen den 13 februari kl. 17.35. Priset kr 1.710 inkluderar flygresan, semesterskatt, övernattnings i delat dubbelrum på förstaklass hotell, helpension, sightseeingturer med buss och guide dagligen, ett teaterbesök, ett cirkusbesök, färdledare samt avbeställningsskydd och viseringsavgift. Vi besöker bl a Ermitaget med dess enorma konstskatter.

Preliminär anmälan till Gunilla Bolin eller Brita Troell, Saléns Konstförening, 106 09 Stockholm, senast den 30 november 1982.

Till Brita Troell, 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 _____