

Salén-Nytt

5/6-82



Focus on Salén Energy

Gemensamma Krafttag



1982 lider mot sitt slut och vi kan än en gång konstatera med vilken häpnadsväckande snabbhet konjunkturerna skiftar i vår bransch. Förhållanden som vi berörde i det brev som gick ut till all personal den 2 november. Vi började året med goda förhoppningar, till bolagsstämman i maj redovisade vi ett av de bästa resultaten i företagets historia och det fanns skäl till optimism om framtiden. När höstmörkret sänker sig kan vi konstatera, att sjöfarten är inne i en djup och allvarlig kris och att vi själva känner av problemen på många fronter. Vikande marknader, brist på last, valutaproblem och sist men inte minst den svenska devalveringen bidrar till att vi i år i stället får visa en betydande förlust. På nytt måste vi anpassa vår segelföring till stormiga förhållanden. Att vi har övning i ämnet sedan tidigare gör inte uppgiften lättare eller angenämare.

Trots allt detta består skälen till optimism. Runt om i företaget har det gjorts fantastiska insatser under året som visar att vi är i stånd att göra det bästa av marknaderna, vare sig de är med eller

mot oss. Vi går in i den kritiska perioden väl rustade och vi vet, att vi tillhör de företag som kommer att överleva. De anpassningsåtgärder som årets motgångar föranleder kommer vi att göra snabbt för att sedan ha möjlighet att utnyttja de chanser som sjöfartsdepressionen otvivelaktigt kommer att erbjuda. Årets beställningar av kylbåtar är ett uttryck för en grundläggande optimism.

Det kommer ännu en gång att krävas gemensamma krafttag för att företaget på bästa sätt skall segla igenom stormen och fortsätta med ökad styrka. Vi vet att alla kommer att ställa upp. Vi vill tacka alla medarbetare till lands och till sjöss för förnämliga insatser under det gångna året, och i förvisningen om att alla på ett lika berömvärt sätt kommer att gripa sig an 1983 års utmaningar ber vi att få önska God Jul och Gott Nytt År.

Gunnar Rosengren
Sven H Salén Christer Salén

A joint effort

As 1982 draws to a close, we may again note the amazing rapidity with which the economic cycles fluctuate, a phenomenon which we also touched on in the letter distributed to all personnel on November 2. We started the year with strong expectations. At the annual general meeting we accounted for one of the best years in the history of the company, and there was every reason to be optimistic about the future. Now, with the days shortening, it becomes clear that shipping is in the midst of a serious crisis, and that we face problems from many quarters. Declining markets, lack of cargo, currency problems and, last but not least, the devaluation of the Swedish krona, will contribute to a substantial loss for this year. Once again, we must trim our sails for stormy weather. The fact that we already have considerable experience in handling this type of situation will make the task neither easier nor more appealing.

In spite of all this there are still grounds for optimism. During the past year, throughout the Group, praiseworthy efforts have been made to demonstrate our ability to make the best of the situation, whether the markets have been good or bad.

We are entering another critical period, but we are well equipped in economic and personnel terms, and we know that we are among the companies that will survive. The adjustments made necessary by the downturn in 1982 will be made quickly and decisively, to enable us to capitalize on those opportunities which will no doubt occur at a later date, resulting from a continuation of the shipping crisis. This year's orders for reefer newbuildings are an expression of our basic optimism.

We will need the support of our joint efforts to ensure the company's safe passage through this patch of stormy weather, and to afterwards enable us to sail on with increased strength. We know that all our colleagues will join in this effort. We wish to thank all of you, ashore and at sea, for making the best of the past year through your hard work and ingenuity. We know that you will face the challenges of 1983 in the same energetic and forward-looking spirit, and we wish you a Merry Christmas and a Happy New Year.

Gunnar Rosengren
Sven H. Salén Christer Salén

Omslagsbilden

På omslagsbilden har Per-Olow satt en av Salén Energys jack-up riggar (Salenergy V) i focus och därmed tydligt nog angivit temat för årets sista nummer av Salén-Nytt – "Salén Energy in focus".

På sidan 8 till 29 får du en uttömmande redovisning av Salén Energys mångskiftande verksamhet inom energisfären.

Fotografer som medverkat i detta nummer: Per-Olow Andersson, Margareta Dahlstedt, Gösta Ekeström, Ulf Lonäs, Stig Sjöstedt, Håkan Winström.



Cover picture

In the picture on the front cover, Per-Olow has focused on one of Salén Energy's jack-up rigs (Salenergy V), thereby clearly setting the theme for Salén-Nytt's last issue of the year – "Focus on Salén Energy". Pages 8 to 29 give a comprehensive account of Salén Energy's diversified operations within the energy field.

Photo credits: Per-Olow Andersson, Margareta Dahlstedt, Gösta Ekeström, Ulf Lonäs, Stig Sjöstedt, Håkan Winström.

Sjöfraktsavtalets systematik

Vid en tredagarskurs i Sigtuna i mitten av oktober delade Bluewater Law Firm med sig av sina gedigna kunskaper om sjöfraktsavtalet till rederitjänstemän, mäklare, speditörer, försäkringsfolk och transportansvariga inom industrin.

– Det gäller att skapa harmoni i sjöfraktsavtalet på ett sådant sätt att den som kontrollerar ett visst arbetsmoment också drar nytta av att det sköts på bästa sätt, säger Rolf Ihre, VD för Bluewater Law Firm och ansvarig för kursen.

Kanske finns det dom som undrar varför Salén ger sig på extern utbildning av bl a konkurrenter. Tänker vi avslöja yrkeshemligheter?

– Ingalunda, säger Rolf Ihre. Det vi förmedlar är rena baskunskaper och en påbyggnad av boken "Befraktning". De kunskaper som den yrkesverksamme genom praktiskt arbete inhämtar bit för bit, kan det vara svårt att se sammanhangen i. Kunskaperna måste systematiseras genom utbildning och i Sverige är det dåligt med utbildning i ämnet. Universitetens juridiska fakulteter ägnar inte mycket tid åt sjöfraktsavtalet.

Utpräglat teoretisk är emellertid inte Bluewaters kurs. Kursledningen har gjort en verklighetsanpassad beskrivning av teorin vid konstruktion av sjöfraktsavtalet samtidigt som man försökt anknyta till kursdeltagarnas egen verklighet. För att bli en god befraktare eller mäklare krävs givetvis också något så odefinierbart som känsla för när det trots ett välskrivet avtal är stor risk för problem. Sådant kan ingen kurs lära ut. Den måste mogna individuellt.

Rolf Ihre uppehöll sig framför allt vid sjöfraktsavtalets olika beståndsdelar och systematik – dess relation till varandra och till andra avtal. Kursen går också noga in på faktorer som ej konkret finns i överenskommelsen, men som ändå påverkas av fraktavtalet.

Intresset för denna första kurs var så stort att det redan är klart att det blir en dubbling i februari. Det är inte heller omöjligt att det någon gång i framtiden



Course leader Anna Steen and Rolf Ihre tried to relate the course material to the participants' workaday situations.

kan bli tal om fördjupning och uppföljning.

– Det är i så fall något som vi helst skulle se företagsanpassat för att deltagarna ska få full utdelning, säger Rolf Ihre.

Den stora uppslutningen skvallrar om att det finns ett stort behov i Sverige av den här typen av utbildning för alla som kommer i kontakt med sjöfraktsavtalet. Kunskapsbehovet synes vara störst på stora industrier som årligen hanterar enorma kvantiteter.

Monica Sundgren, befraktare på Aros Line i Västerås tyckte först att tre dagar kring sjöfraktsavtalet verkade onödigt långt. Snabbt reviderade hon sin uppfattning och önskar sig idag gärna tre dagar till. Kurser stimulerar lusten till fler kunskaper. För Monica Sundgrens del skulle det i så fall handla om en fördjupning i olika typer av certepartier och vad de innebär i olika hänseenden.

– Det matnyttigaste på kursen var systematiseringen av sjöfraktsavtalet och den checklista vi fick med oss hem, säger Monica Sundgren. Den kom till omedelbar användning.

Några betänkligheter mot att ett rederi stod som kursarrangör hade Monica Sundgren inte.

– Jag arbetar ju själv på ett rederi, så för mig är det bara bra om det är vinklat från det hållet, säger hon.

Björn Grundberg, civilekonom och chef för mäklarfirmen J W Grundberg & Co AB i Örnsköldsvik var också bland de 25 deltagarna. Han sökte genom kursen ett grepp om helheten och också en återanknytning till en verklighet som han kommit bort från som företagsledare.

– Som chef får jag ofta rycka in på frågor som rör själva fraktavtalet först om något gått riktigt snett och då måste jag trots allt veta vad jag talar om, säger Björn Grundberg. Mina kunskaper har jag fräschat upp på den här kursen.

J W Grundberg & Co arbetar också som speditörer när de – i likhet med många andra företag – som fraktförare tar ansvar för hela transportkedjan.

– Jag hade gärna sett att kursen också gått in på ansvarsfördelningen för andra transportsätt, fortsätter Björn Grundberg. Men i övrigt var jag mycket nöjd med den goda och kompetenta översikt som kursen gav.

Charter parties

Saléninvest's young subsidiary, Bluewater Law Firm, which specializes in the practical and commercial section of maritime law, has now also started a training program. The first course, on charter parties and other forms of contracts for carriage by sea, was given in mid-October.

The course gave a realistic account of the theory necessary for drawing up charter parties. Rolf Ihre, who led the course, spent much time in dealing with various parts and setup of charter parties, and the relationships of these aspects to one another and to other contracts.

Because of the interest shown in this training program and the need for it, a repeat course will be given as early as February 83.



Monica Sundgren



Björn Grundberg

Sjöfartsmöte I

Vid Nordiska Redareförbundets möte i Stockholm den 7 oktober diskuterades de för de nordiska högkostnadsländerna gemensamma problemen.

– Vi ska tillsammans försöka påverka våra regeringar och arbeta för nya skatte-

och avskrivningsregler, modernare bemanningsregler och framför allt för att få lov att konkurrera med utlandet, sade ordförande i Sveriges Redareförening **Paul Pålsson**.

Konkurrensproblemet är i högre grad

ett svenskt problem än ett norskt och danskt. Sedan Danmark lättade på utflaggningsreglerna 1976 har den danskopererade handelsflottan växt sig dubbelt så stor som den svenska. 1976 var förhållandet det omvända.



Chairmen of the Nordic Shipping Federation. From left: Director Robert G. Ehrnroth, Finland; Director Paul Pålsson, Sweden; Shipowner J.D. Lauritzen, Denmark; and Shipowner Atle Jebsen, Norway.

Sjöfartsmöte II

Arne Koch, VD för Walleniusrederierna, valdes till ny ordförande för Sveriges Redareförening vid föreningens årsmöte den 21 oktober. Han efterträder Paul Pålsson.

Arne Koch deklarerade att han såg som sina främsta uppgifter att informera om vad svensk sjöfart är, samt verka för goda relationer med kommunikationsministern och med facken.

– Vi ser redan en vilja till konstruktiva lösningar, sade Arne Koch och syftade på Sjöfolksförbundet.

Arne Koch efterlyste möjlighet till flexibilitet och frihet att anpassa sig efter konjunkturs svängningar. Han framhöll också kustsjöfartens akuta svårigheter och sade att Redareföreningen kommer att verka för att uppnå konkurrensneutralitet mellan de olika transportsätten. I dag får kustsjöfarten – det billigaste och energisnålaste transportsättet – inget som helst transportstöd, medan järnvägen uppbär stort statligt stöd. Ett sätt att stödja kustflottan vore att avtala in frakt på svenska kölar av den redan statligt subventionerade spannmålsexporten till Sovjet.



Director Arne Koch, newly appointed chairman of the Swedish Shipowners' Association, being interviewed by Henrik Borgström for "Rapport", a Swedish television news program.

Maritime meetings

Two maritime meetings took place in Stockholm during October. At the Nordic Shipping Federation meeting, members discussed problems common to the high-cost Nordic countries. And at the annual Swedish Shipowner's Association meeting, Arne Koch was elected as the new Association chairman.

Om möjlig och rutten frukt

Det kan många gånger vara svårt för lek-
män och inspektörer att fastställa orsaken
till skador på kylda frukt- eller grönsaks-
laster. Vi bad därför Dr. Anna Snowdon
från Department of Applied Biology vid
Universitetet i Cambridge att dela med sig
av sin kunskap till personalen på SRS i två
föreläsningar den 13 och 14 oktober.

Dr. Snowdon började 1969 att under-
söka varför morötter från Cypern ofta an-
kom till England i möjligt och ruttnande
tillstånd. Hon kartlade dessa skador i två
års tid och skrev sedan en doktorsav-
handling om transport av morötter från
Cypern. Hennes intresse riktades sedan
även till andra sorters grönsaker och frukt.
Hon arbetar nu för National Federation of
Fruit and Potato Trade Ltd och utför deras
besiktningar av laster. Hon utför även
besiktningar för försäkringsbolag och
biträder vid claimsrättegångar, där skador
på frukt och grönsaker är claimorsak.

Dr. Snowdon visade ett stort antal färg-
bilder av olika skador på frukt och grön-
saker i fartyg och containers. Vi fick lära
oss att mögel kan vara av många olika



Dr. Snowdon was informed about the Salén Group by C-O. Andersson, Superintendent Refrigeration Engineer.

slag, t ex grönt eller blått. Mögelskador är
ofta förorsakade av mögelsvampar som
fastnat på lasten innan den lastats om-
bord. Transportören eller hans för-
säkringsbolag borde i sådana fall icke
åläggas betala claimen. Men många
gångar råkar han illa ut p g a okunnighet
om detta faktum. Detta och många andra

nyttiga lärdomar fick vi av Dr. Snowdon
under hennes intressanta och lärorika
föredrag.

C-O Andersson



*Dr. Anna Snowdon pointed out that mould
can begin to grow on the cargo before it is
loaded on board.*

Damage to fruit and vegetable cargoes

It can be difficult in many cases for lay-
men and inspectors to determine what
causes damage to cooled cargoes of
fruit and vegetables. Salén therefore
invited Dr. Anna Snowdon of the De-
partment of Applied Biology at Cam-
bridge University, England, to give two
lectures on the subject for Salén
Reefer Services' personnel, on Octo-
ber 13 and 14.

In 1969, Dr. Snowdon began
research into why carrots shipped
from Cyprus to England often arrived
in a mouldy and rotting state. After
examining such cases of damage over
a two-year period, Dr. Snowdon wrote
her doctoral dissertation on the trans-
port of carrots from Cyprus. She then
extended her interest to other types of
vegetables and fruit, and is currently
working for the National Federation of
Fruit and Potato Trade Ltd., on whose
behalf she carries out cargo inspec-
tion. She also works for insurance
companies, assisting them at claims
trials involving damage to fruit and
vegetables.

Dr. Snowdon showed a large num-
ber of color slides of different types of
damage to fruit and vegetables on
board ships and in containers. We
learned that there are many types of
mould – green or blue, for example –
and that mould damage is often
caused by mould which has begun to
grow on the cargo before it is loaded
on board. The shipper or his insurance
company should not be held liable for
damages in such cases, but this often
happens due to ignorance of the facts.

Dr. Snowdon presented much other
useful information as well during her
interesting and informative lecture.

Morgondagens kylfartyg

I somras beställde Salén Reefer Services sex kylfartyg. Alltsedan leveranserna av Winter-fartygen har erfarenheterna från dessa följts upp med avsikt att introducera en något mindre variant med ytterligare utvecklade egenskaper. Marknadens gensvar och det driftstekniska resultatet utvecklades så positivt att liknande fartyg, som meddelades i nr 4/82 av Salén-Nytt, nu har beställts vid ett japanskt och två koreanska varv för leverans i början av 1984.

Först beställdes tre fartyg vid det japanska varvet *Koyo Dockyard* och därefter två vid *Korean Shipbuilding and Engineering Company* och ett vid *Hyundai Heavy Industries*, Sydkorea. Före årets utgång skall SRS ta ställning till optioner på ytterligare sju kylfartyg.

Då alla erfarenheter av de tre varven är goda, är det med stor tillförsikt som SRS ser fram emot en intensiv konstruktions- och byggnadsperiod fram till leveranserna i slutet av 1983 och under 1984.

Högeffektiva

Alla sex fartygen skall bli i stort sett lika. Arrangemang och konstruktion följer de principer som är karakteristiska för Winter-fartygen. Lastrummen är högeffektiva med vertikala skott och med däckarrangemang lämpliga för mekaniserad pallhantering. Lastluckorna är så stora att fartygen har karaktären av "öppna fartyg". Kranarna har en hög lastkapacitet parat med en snabb operationsförmåga. Kyl- och ventilationsarrangemang ger en snabb nedkylning av lasten och en mycket jämn temperaturfördelning i lastrummen. Arrangemanget är anpassat till såväl konventionella kyl- och fryslaster som till pallenheter och containers. Fart- och sjöegenskaper är utvecklade från senaste rön och erfarenheter.

450.000 kubikfot

Fartygens huvuddimensioner är anpassade för en bale kubik på 450.000 kbf med en minsta mellandäckshöjd på 2,20 m. Motsvarande däcksyta är 5.400 m². Då fartygen har maskinrum och däckshus akteröver, har en mycket god kubikfördelning mellan lastrummen kunnat arrangeras. Lastrum 2, 3 och 4 är jämnstora medan rum 1 är mindre. Största rumskubiken är ca 130.000 kbf, vilket är väl anpassat till konventionella bananlaster. Fartygen har lång back, vilket ger goda trimegenskaper utan att stabilitetskravet behövt eftersättas.

Kapacitet för containers

Rumslängderna är anpassade till containermodulerna och fartygen har en kapacitet av lastade moduler på 124 TEU under däck och 87 TEU på väderdäck. Vid begränsade modulvikter, kan däckskapaciteten ökas med mer än det dubbla. För att bli självförsörjande av lyftkapacitet, har kranarna arrangerats som twinkranar placerade mellan lucka 1 och 2 samt mellan lucka 3 och 4. Detta ger stor flexibilitet och i konventionella trader och i palltrader opereras fyra kranar med upp till 16 ton lyftkapacitet, medan i containerfallet opereras fyra kranar med upp till 32 ton lyftkapacitet. Kranarna har utrustats och arrangerats så att en flexibilitet att utnyttja dubbla stuverigång finns för samtliga luckor.

Avancerat luckarrangemang

Luckarrangemanget i ett öppet "kylfartyg" är omfattande. Med avsikt att för enkla såväl operation som underhåll, har folding-luckor arrangerats på väderdäck. Två pontoner öppnas för- och akterut utom i lucka 1, där samtliga pontoner öppnas förut. Det isolerade mellandäcket har piggy-back luckor, medan övriga mellandäck är perforerade och har slidingluckor som kompletterats med en foldingdel för att innehålla elevatorluckor av konventionell typ. Operationen av mellandäcksluckorna är elektrisk bortsett från lyftarna som är hydrauliska. Trots detta är operationen snabb och även den största luckan, 20,6 m x 12,6 m, kan öppnas på mindre än 4 minuter. Sidoportar finns installerade i A-däcken, både styrbord och babord.

Den i utförandet mycket enkla slidingluckan kan ej förses med gratingar, varför ventilationssystemet utförts gemensamt för parvisa mellandäck. Detta innebär att de sexton lastdäcken parats ihop till åtta avskilt isolerade och ventilerade avdelningar. Arrangemanget halverar den däcksyta som är täckt med konventionella gratingar, vilket i sin tur väsentligt underlättar rengöringen av rummen.

85 luftomsättningar per timme

Ventilationssystemet blir därför olika jämfört med Snow- och Winter-fartygen. Grundliga analyser har genomförts för att finna ett arrangemang som med avseende på temperaturer, luftflöden och

driftsekonomi är bättre eller likvärdigt med det s k Robson-systemet. Resultatet är ett längdblåsningssystem av "ductless"-typ. Till skillnad från tidigare utföranden, har dessa fartyg försetts med batterirum i både för- och akterkant av varje rumsenhet. På så vis kan lufthastigheterna begränsas och en högvärdig luftfördelning och temperaturfördelning garanteras. Antalet luftomsättningar är som tidigare 85 per timme och även friskluftsystemet har konventionella karaktéristika. Temperaturregleringen blir helt automatisk och styrs av processer inom temperaturområdet +15°C till -25°C.

Bogpropellrar saknas

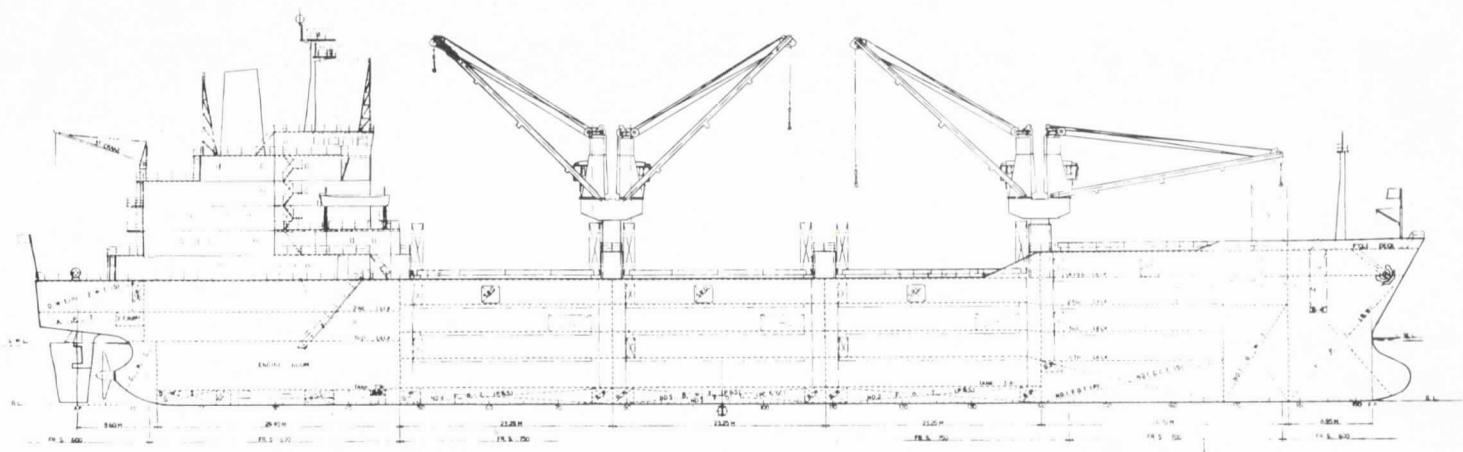
Kylfartygen utrustas med Burmeister & Wain 6L67GBE huvudmotorer. Brännoljehanteringen ombord blir av hög standard och arrangeras för upp till 5.000 sec R HFO för huvudmaskin och med "on line" blandsystem upp till 1.500 sec R för hjälpmotorerna. Stor omsorg har lagts ned på goda propulsiva egenskaper och optimal bränsleekonomi. Detta har bland annat resulterat i fasta propellrar och att bogpropellrar ej installerats. Service-farten på banandjupgående blir 18 3/4 knop. Då trimningsmöjligheterna är goda, kommer fartygens bulb att ge god driftsekonomi även i låtta konditioner. Manöver av huvudmaskin kan ske från bryggan när maskinrummet är obemannat.

Välutrustad brygga

Navigeringsbryggan blir även i övrigt välutrustad med två radaranläggningar, satellitnavigering, väderfaximil och annan önskvärd utrustning. Vid sidan av den konventionella radioutrustningen installeras Maritex.

Inredningen planeras för en allmän funktion med mässar, byssa, dagrum och kontor i de lägre däckerna. Den privata bodedelen arrangeras i de övre däckerna. Däcksutrustningen blir av en omfattning som krävs för kylfartyg med ofta besvärliga hamnförhållanden. Ankarspelen blir av kombinerad typ och de hel- och halvautomatiska vinscherna får dubbla trummor. Systemen kan opereras från både styrbord- och babordssidan med god uppsikt över utvecklingen. Mycket av detaljutformningen återstår ännu, men det är en hög ambition att få arrangemang och utföranden att bli effektiva och underhållsvänliga.

Lennart Lindau



Tomorrow's Reefers

During the summer Salén Reefer Services ordered six reefer vessels, three from the Koyo Dockyard, Japan, two from the Korean Shipbuilding and Engineering Company and one from Hyundai Heavy Industries, South Korea.

All six vessels will be more or less similar. The configuration and design of the vessels will conform to the principles characterizing the Winter ships. All the holds are highly efficient, with vertical bulkheads and deck arrangements suitable for mechanical pallet handling. The cargo hatchways are so large that they give the vessels the appearance of "open" ships. The ships are designed for conventional chilled and frozen cargoes as well as for pallet units and containers.

The principal dimensions of the vessels are designed for a bale capacity of 450,000 cubic feet, with a minimum tween-deck height of 2.20 m. Since each vessel has its engine room and deckhouse situated astern, it has been possible to achieve a very good distribution of capacity among the holds. Cargo Holds Two, Three and Four are equal in size while Hold One is smaller. The largest hold has a capacity of about 130,000 cubic feet, which is very suitable for conventional banana loads.

The lengths of the holds have been designed for container modules and the vessels have a loaded-module capacity of 124 TEU below decks and 87 TEU on the weather deck. In the case of limited module weights, the deck capacity can be more than doubled. In order to be self-sufficient in lifting capacity, the cranes have been arranged as twin cranes between hatches 1 and 2 and between hatches 3 and 4. This offers great flexibility. Conventional traders and pallet traders are served by four cranes with a lifting capacity of up to 16 tons. In the case of containers, two twin cranes provide a maximum lifting capacity of 32 tons.

The arrangements for the hatches on an "open" reefer are complex. In order to simplify operation and maintenance, folding hatches are installed on the weather deck. Two pontoons open fore and aft in pairs, except in

hatch 1, where all pontoons open forward. The insulated tween deck has piggyback hatches, while the other tween decks are perforated and have sliding hatches which are supplemented with a folding section for accommodating conventional elevator hatches. The tween-deck hatches are electrically operated, apart from the jacks, which are hydraulic.

In-depth analyses have been carried out to find a ventilation design superior to, or on a par with, the so-called Robson system in terms of temperature, airflow and operating economy. This resulted in ductless-type horizontal blowing system.

The vessels have been equipped with Burmeister & Wain 6L67GBE main engines. A great deal of attention has been given to propulsive properties and optimal fuel economy. One result of this has been the installation of fixed propellers and no bowthrust-

Principal Dimensions

LOA	152.0 m
Lpp	144.4
B	24.0
D	13.4
d banana	6.8
d max	8.5
Bale capacity	450,000 cubic ft
Deadweight banana	approx. 5,000 tons
max	approx. 10,000 tons

ers. Operating speed at banana draft will be 18 3/4 knots.

The navigation bridge will be well equipped with two radar units, satellite navigation, weather facsimile and Maritex.



A timber loading and unloading equipment delegation from the People's Republic of China visited the Salén Group on November 22. The members showed great interest in the timber handling system developed by Salén Dry Cargo, and also in the Siwertell System for unloading bulk cargo.

The photo includes Mr. Li Zhanqui (fourth from right), chief leader; Mr. Chen Pao-Sheng (second from right), Chinese Embassy, Stockholm; Mr. Jochum Ressel (fifth from right), Salén Dry Cargo; and Mr. Jan Hillered (third from right), Swedish Trade Council.

Focus on Salén Energy

Sven H Salén om energisatsningen:

Investering och riskbalansering

"For Salén, rig operations implied business diversification and a good investment at a time when surplus profits were anticipated," says Sven H. Salén.



– Från början var Salénkoncernens engagemang på offshoremarknaden ett rent investeringsprojekt för de snabbt förtjänta pengarna åren närmast efter Suezkanalens stängning, säger Saléninverts styrelseordförande Sven H Salén, som tagit en aktiv del i Saléns energisatsning alltsedan starten.

– Vi hoppade i vanlig frejdig stil i vattnet först. Sen fick vi se om vi också kunde simma, fortsätter han.

Med välbekant envishet och lite tur klarade Saléns premiärturen och investeringsengagemangen har utvecklats till ett lönsamt dotterbolag, Salén Energy, som 1981 stod för 135 miljoner av det 457 miljoner kronor stora rörelseresultatet. Medan omsättningen ännu bara utgör 4,5 procent av koncernens totala.

Orsakerna till att Saléns 1982 sitter med ett viktigt och lönsamt engagemang inom offshoreindustrin kan man söka på flera håll. Dels utsattes Saléns för inviter till partnerships i framför allt Nordsjön, dels sökte företaget själv lämpliga investeringsobjekt för det tidiga sjuttioalets tankvinster.

– Trots vår brist på kunskap fann vi investeringstypen intressant, säger Sven H Salén, också i sin egenskap av VD i Salenia, det bolag som ursprungligen stod för energisatsningen men som på grund av satsningens storlek i stället kom att bli en viktig partner.

– 1971 beställde vi en utredning som gick igenom hela energisektorn i vårt perspektiv, vilket betydde att vi även sökte investeringsobjekt bland andra energikällor än olja. En sökprocess som fått ett konkret resultat först i årets satsning på

Salén Coal. Den här utredningen bekräftade bl a vissa frågetecken som vi själva satt för ett engagemang i Nordsjön och pekade på mindre riskabla projekt i grundare vatten.

Första rederi i Sverige

Saléns var första rederi i Sverige som kom att intressera sig för offshoremarknaden. I Norge och flera andra länder fanns dock föregångare.

– Offshoreindustrin har flera beröringspunkter med ett rederis normala verksamhet, säger Sven H Salén. Det handlar ju om stora konstruktioner i stål som opererar i en marin miljö. Stora oljefynd skulle emellertid leda till negativa effekter för tankrederier genom att det totala transportarbetet skulle komma att minska på sikt.

– Man kunde alltså se investeringen som en riskbalansering, framhåller Sven H Salén. Det låg en poäng i att det inte handlade om sjöfart. Riggoperationerna skulle för oss innebära diversifiering av verksamheten och ett rejält investeringsobjekt i en tid då vi räknade med stora överskott.



"In spite of current difficulties, I am optimistic about the long-term prospects", says Sven H. Salén.

– Sedan gick ett par lyckosamma år och vi kom under tiden fram till att skulle vi in på offshoremarknaden, så skulle det ske ordentligt och med egen flagg, fortsätter Sven H Salén.

Det var då Saléns hoppade i vattnet utan simdyna. Två jack-up-rigggar (Salenergy I och II) beställdes från Bethlehem Steel.

Jack-up-rigggar blev det därför att man enligt Sven H Salén, då tyckte sig se tecken på att Nordsjöfåltan var överspekulerade. Och därför att det var rimligt att beta av grundare och ur exploaterings-synpunkt billigare vatten först. Och det fanns gott om grunt vatten, där man kunde använda jack-ups.

– En annan synpunkt var att vi inte tyckte det fanns anledning att kasta sig längst fram i teknologin, när vi just höll på att lära oss, framhåller Sven H Salén.

Egen organisation i Houston

Efter långa diskussioner kom man fram till att det skulle vara värt besväret att också sätta upp en egen organisation. Bob Cunningham med 30 års erfarenhet av oljeborrning fick förtroendet att forma den organisationen och blev första chef för Salén Offshore Drilling i Houston.

När Salenergy I levererades kunde man konstatera att riggarna beställts när marknaden var som hetast och att marknaden vid leveransen så gott som hade försvunnit. Detta utsatte samarbetet med svenska och norska partners och finansierar för icke obetydliga påfrestningar.

Efter tre månader fick dock Salenergy I kontrakt på ett borrhål i Mexikanska Gulden. Och så småningom blev också affären precis så lönsam som alla inblandade hade hoppats.

Men innan man kommit så långt som till borrhning hade projektet stött på allehanda formella hinder i den svenska byråkratin. Saléns avsikt att registrera "flytetyget" i Sverige, vilket sanktionerats av riksbanken, stötte på patrull hos sjöfartsverket. Sverige saknar nämligen lämpligt register. På grund av den här konfrontationen hamnade Salenergy I och II i Panama och blev därmed en utlandsinvestering.

Tillfälligheternas spel

Saléns andra investeringsområde på energisidan är prospekteringen som delvis genom tillfälligheternas spel fått den omfattning den har idag. Swedish Match, med stor verksamhet på Philippinerna, hade fått erbjudande om en ofekoncession men själva ansett sig sakna tillräcklig kompetens. Erbjudandet bollades till Saléns. Det var det som 1975 blev Reed Bank-projektet och början till Saléns prospekteringsäventyr i egen regi efter ett tillfälligt prospekteringssamarbete inom Petroswede (statens prospekteringsbolag) 1972-73.

– Den här gången försökte vi i tid skapa en modell för hur vi ansåg att den verksamheten borde utformas, berättar Sven

H Salén. Vi kunde inte konkurrera med de stora oljebolagen och deras miljarddollar-investeringar. Vår idé var att koncentrera oss på mindre utforskade områden, men med dokumenterat gynnsam geologi, som man kunde få koncession på enligt skonsammare villkor. Och för att sedan göra en god och så lite riskfylld affär som möjligt av investeringen gällde det att "farma ut" den, d v s att få andra att betala borrhkostnaderna mot viss andel i koncessionen. Genom att vi lyckats göra det, kan vi betrakta prospekteringen som ett hittills lönsamt företag, trots att vi ännu inte funnit kommersiellt utvinningsbara fyndigheter.

Det är viktigt att påpeka att riggoperationerna och prospekteringen bedrivs som helt separata verksamheter. Men den ena ger utdelning i *know how* som kan användas inom den andra och vice versa.

Långsiktig optimism

Salén Energy kan se tillbaka på flera goda år. Men den närmaste framtiden ser inte fullt lika ljus ut. På marknaden finns i början av 1983 av ca 700 riggar och ca 140 i beställning.

– Hur marknaden kommer att påverkas beror framför allt på två faktorer, säger Sven H Salén. För det första är det oljepriset som påverkar oljekonsumtionen som i sin tur påverkar oljebolagens vinster och därmed deras möjligheter att fortsätta borra efter olja.

– För det andra är offshoremarknaden i hög grad känslig för politiska beslut. Kollapsen 1976 som drabbade Salenergy I vid leveransen, berodde på flera politiska faktorer som råkade sammanfalla.

– Om framtiden kan man säga att mycket kommer att hänga på hur mycket USA – den största konsumenten – uppmuntrar oljeprospkteringen och hur stora resurser u-länderna lägger ner på att minska sitt nuvarande oljeberoende.

– Även om vi får bereda oss på några besvärliga år har jag svårt att tänka mig att avmattningen på riggmarknaden skulle innebära samma långa depression som tankmarknaden fått vidkännas, säger Sven H Salén. Jag är trots allt långsiktig optimistisk. Det som händer på riggmarknaden har karaktären av normal konjunkturcykel. Det har hänt förut och det kommer att hända igen.

(Sven H. Salén on investment in the energy market)

Investment and diversification of risks

"Initially, the Group's involvement in the offshore market was purely a means of investing the money so speedily acquired in the years immediately following the closure of the Suez canal," comments Sven H. Salén, chairman of Saléninvest, who has played an active role in the company's energy ventures from the very beginning.

Through a combination of luck and sheer stubbornness, Salén survived the first stage, and since then the investment has developed into a profitable subsidiary. In 1981, Salén Energy contributed SEK 135 million to the total operating profit of SEK 457 million.

"In 1971, we commissioned an analysis of the entire energy market, based on the company's specific requirements. We also looked for other investment opportunities apart from oil, and the investment in Salén Coal this year is the first concrete result," continues Mr. Salén.

First in Sweden

Salén was the first Swedish shipping company to take an interest in the offshore market. Sven Salén again:

"The investment in the offshore market was seen as a means of balancing risks. For Salén, rig operations implied business diversification and a good investment at a time when surplus profits were anticipated. After a couple of successful years we decided we should go the whole way, and started operating under our own flag."

The result of this decision was an order for two jack-up rigs from Bethlehem Steel.

A profitable decision

The next step was the establishment of our own organization in Houston, Texas, named Salén Offshore Drilling. The man appointed to head this operation was Bob Cunningham, with 30 years of experience in oil drilling behind him. There were, however, some teething troubles before the company could fulfill expectations.

Owing to the sudden slump in the market, there were initial difficulties in leasing Salenergy I, finally resolved by a contract in the Gulf of Mexico. Another problem was the registration of Salenergy I and Salenergy II: Swedish bureaucracy's failure to accommodate the concept "floating material" meant that the rigs had to be registered in Panama.

Chance

Exploration, the other energy-related sector in which Salén decided to invest, rose to its current significant position partly by chance.

Swedish Match, having received the offer of a Philippine oil concession, and lacking the necessary experience, passed it to Salén. This resulted in the Reed-Bank project, and marked Salén's entry as a substantial independent oil prospecting company. Sven Salén explains:

"Unable to compete with the massive resources of the major oil companies, we decided to concentrate on

geologically promising but less expensive areas. By "farming out" (letting an outsider carry the drilling costs in return for a share of the concession), a good and relatively risk-free investment was possible.

Oil prices and political decisions

Mr. Salén selects two factors as crucial to the market's behavior: oil prices and political decisions. He blames the market collapse of 1976, which created initial problems for Salenergy I, on the simultaneous effect of several political factors. About the future, he says:

"A great deal depends on the amount of support given to oil exploration by the United States, which is the largest consumer. Another important factor is the degree to which the developing nations will be able to reduce their dependence on oil."

Long-term optimism

Mr. Salén concludes on an optimistic note:

"Even if we have to prepare ourselves for a few lean years, I find it difficult to believe that the current downward trend in the rig market will involve the same extended period of decline experienced by the tanker market. In spite of current difficulties, I am optimistic about the long-term prospects. What is currently happening in the rig market is typical of the recessionary cycle. It has happened before: it will happen again."

Salén Energy in perspective

Interview with Henric Ankarcrona Salén Energy's Managing Director

SN: The word "energy" is always in the headlines these days. What does the name "Salén Energy", imply?

HA: Currently, it implies that we are concentrating on various aspects of the oil and gas business, mainly in the area of offshore exploration and offshore drilling. In an effort to broaden our activities, we have expanded in those areas we are currently involved in, and have also added related operations such as offshore exploration in the United States.

At the same time, we've tried to give the "Energy" label a new meaning, through our involvement in coal trading and our decision to start trading in bunker fuel as from 1983.

I suppose I could describe Salén Energy today as based on three main operational areas: drilling rigs, exploration and trading.

SN: Has Salén Energy invested approximately equally in these three areas?

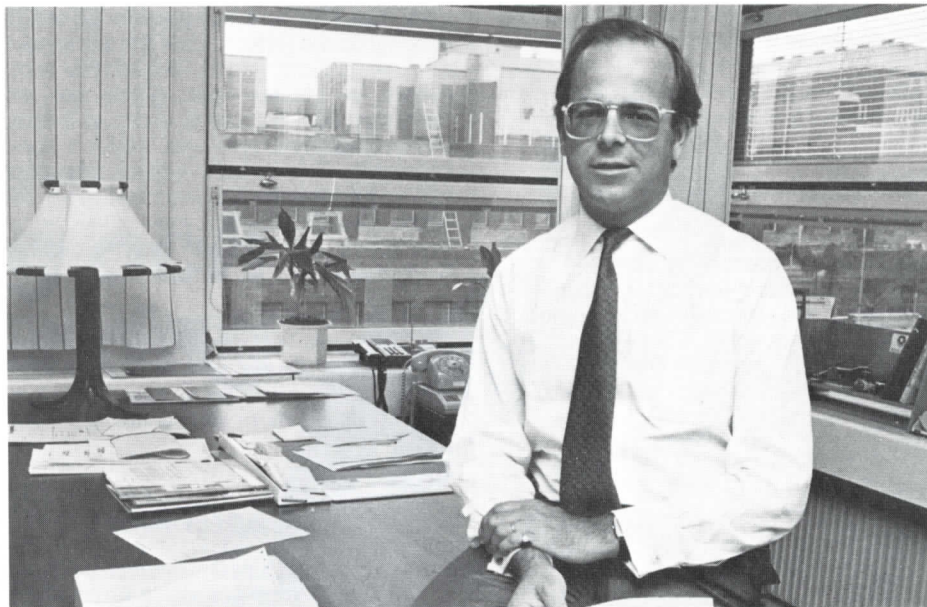
HA: No. The main portion of the company's total investments has been committed to the offshore rigs operated by the Salén Protexa Drilling Co., in Houston, Texas. This is a joint venture with the Mexican Protexa Group in Monterrey. The Salén Group and its partners contributes four rigs (three jack-ups and one platform), Protexa contributing three – all jack-ups. Apart from a single jack-up rig operating off Brazil, all these units are employed in the U.S. sector of the Gulf of Mexico. Most of these units have been fixed under very favorable long-term contracts, so that prospects for the future are bright.

SN: In the context of "broadening company activities", you mentioned onshore drilling. Could you expand on this?

HA: Certainly. Our onshore rig involvement is a 30 percent share in TGB Micro-drill AB in Sweden, a company which markets and operates drilling rigs designed specifically for slim-hole drilling applications. The international potential appears to be substantial, and operations are already under way in Italy and France, as well as in Sweden.

SN: The second main operational area you defined was exploration. To what extent is Salén Energy involved in this activity?

HA: Well, we are at present carrying out offshore exploration in the Philippines, Turkey and Portugal. These projects are in various stages of development, but although oil and condensates have been found, they have not been of commercial



"We've also tried to give the "Energy" label a new meaning through our involvement in coal and bunker trading", says Henric Ankarcrona.

volumes. We are also involved in exploration (mainly onshore, in this case) in Canada and the United States, after the decision earlier this year to participate in Hamilton Brothers' exploration program. We believe that onshore and offshore operations are necessary complements in a balanced approach to oil exploration.

SN: The other key area you defined was "trading". What does this rather general term imply when applied specifically to Salén Energy?

HA: It is clear that the energy situation will lead to an expansion of the Swedish coal market towards the end of the 1980s, and it was with this in mind that we recently acquired a coal trading company, now known as Salén Coal. Coal's importance as a major source of power generation for the future is obvious, but this acquisition is also significant for other sectors of the Salén Group involved in the coal business. Salén Dry Cargo, for example, transports some one million tons of coal a year, while Salén Technologies has valuable experience as a technical consulting service from which Salén Coal could benefit. Finally, the relevance of the Siwertell discharging systems to the coal business (systems developed by Salén & Wicander) has already been recognized.

SN: And how does trading in bunker fuel fit into this structure?

HA: The intention is that purchases of bunker fuel made by the Salén group of companies, together with some long-standing customers outside the Group, should form part of Salén Energy's activities as from 1983. In all, this would involve the supply of some 200 ships worldwide, forming a valuable basis for additional trading opportunities.

SN: Salén Energy is obviously poised to grasp profitable opportunities which may occur. What are the prospects for the future?

HA: We believe that we've isolated those aspects of the energy business which will continue to be of major significance in the future. Our long-term intention is to maintain our presence in the exploration and drilling business, onshore as well as offshore. Our trading operations will provide invaluable direct market contact and – we believe – should therefore create a number of rewarding opportunities.

SN: Are you looking at any other growth sectors?

HA: Of course. Considering the very heavy investments that have been and will be made offshore, an obvious growth sector is in offshore service and maintenance. Offering supply services could be one way of entering a new rig market. The business cycle dependence might be less pronounced, and specific ventures could require less capital, why more projects could be started despite the ever-present problem of limited resources.

Naturally, we are not looking solely for investment opportunities: we are also aiming at direct operational involvement. This involves the careful consideration of important aspects such as spread of risks, cash-flow and the timing for new projects. There are great advantages in working within such a vital, innovative and high-risk area such as the energy industry. Finding the right business opportunities is a demanding but extremely satisfying job.

I believe that Salén Energy is well equipped to face the future – and to make money.

Offshore - inte bara borrning

"Offshore används ibland lite vårdslöst utan tanke på att begreppet innehåller så många olika steg innan man har olja i produktionsrören. Vi vill enkelt reda ut begreppen.

Med den här sidan vill vi också klargöra var Salén Energy kommer in med sin verksamhet och vad de olika stegen representerar i kostnader för oljebolagen.

Innan man överhuvud taget kan ge sig till att genom borrning söka efter olja måste vissa **förundersökningar** göras av havsbotten. Geologin måste vara kartlagd genom geofysiska undersökningar som seismik etc.

Områden som därefter betraktas som intressanta **provvorras** sedan för utvärdering av eventuella fyndigheter av olja eller gas. Vid dessa borrningar använder man olika typer av riggar beroende på vattendjup, väderförhållanden etc.

Egentligen är det riktigare att tala om olika plattformar som bärare av borrhigar. Man talar nämligen om borrhigg också när det gäller borrning på land.

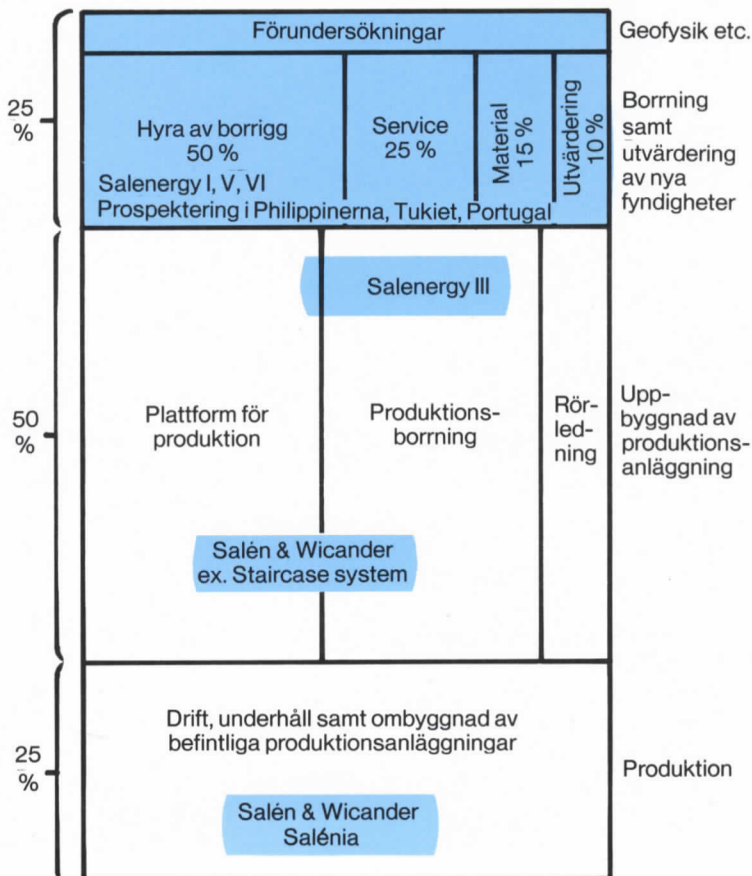
Som framgår av bilden här intill använder man i de allra grundaste vatten "submersibles" och i något djupare vatten små jack-up riggar. Större jack-up riggar kan borra på upp till 100 meters djup (350 fot). Salenergy I, V och VI kan borra på 75 meters djup (250 fot). Samtliga hittills nämnda typer står på havsbotten och används företrädesvis i lugna vatten. De betraktas inte som fartyg och saknar därför nautisk personal. Chefen ombord kallas "toolpusher". På större djup och i områden med besvärliga väderförhållanden (ex Nordsjön) används borrfartyg eller semi-submersibles. Salén Energy är delägare i en semisubmersible typ Trosvik Bingo 3000 som för närvarande byggs i Frankrike. Semisubmersibles betraktas däremot som fartyg och har både nautisk besättning och riggbesättning.

När man så funnit olja eller gas gäller det att definiera ett produktionsområde för att också göra en kommersiell bedömning av fyndigheten. Det ställs givetvis höga krav offshore, där investeringar och produktionskostnader är stora.

Över ett planerat produktionsställe byggs sedan en fast konstruktion. Den kan antingen vara av stål – en s k "jacket" – eller av betong (i Nordsjön). På den här fasta konstruktionen placeras sedan en rigg för **uppboring av produktionshål**. Ett exempel på en sådan rigg är Salenergy III, som är en s k "selfcontained platform rig".

Under de förberedande arbetsintensiva perioderna innan den fasta produktionsutrustningen är installerad krävs också särskilda bostadsplattformar för den stora arbetsstyrkan. (Detta är Consafes nisch på marknaden.) Dessa plattformar är i allmänhet semisubmersibles.

Med produktionshålen uppborrade lyfts borrhiggen av "jacketen", som i stället förses med utrustning för olje- eller gasproduktion, enkelt uttryckt stora pumpanläggningar. Samtidigt byggs rörledningar (pipelines) eller lagringscisterner för vidare transport till konsumtionsområdena.

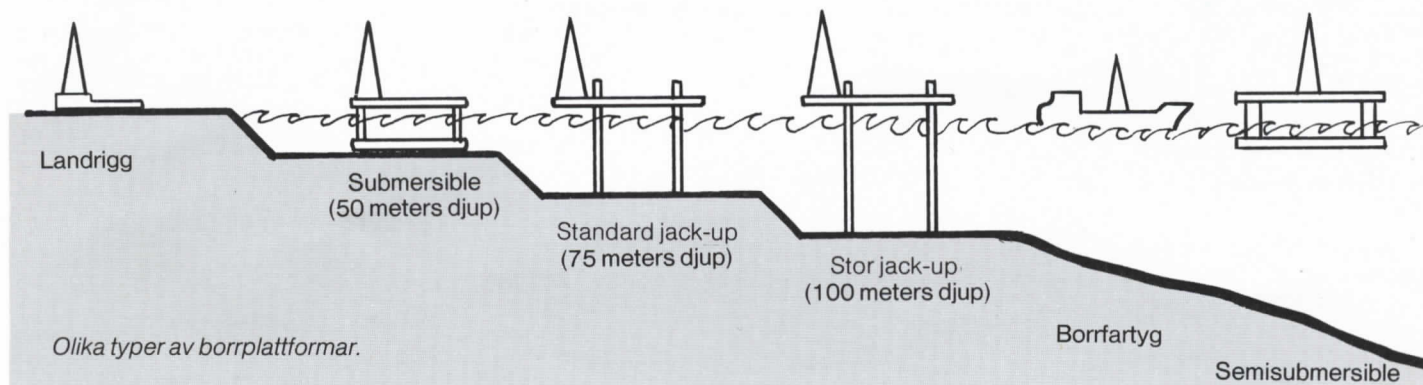


Ytan på de angivna verksamhetsområdena representerar kostnadsandelar för oljebolagen. Blåa fält anger intresseområden för Saléns. Grundfiguren ur FOU-aktiviteter inom den internationella offshoreindustrin, Lennart Edström, 1981.

Sista steget blir så **driften**, som också innehåller ett stort mått av **underhåll**. Dessa oerhört kostsamma och riskabla anläggningar kräver inspektion, underhåll, reparationer och successiv ombyggnad samt sträng säkerhetskontroll.

Området behöver också service i form av persontransporter, försörjning av förnödenheter mm. Denna försörjning ("supply") är givetvis också omfattande i anslutning till prospekteringsriggar.

Salénia har intressen i företag som utför underhålls- och försörjningstjänster. Även Salén & Wicander har med Offshore Staircase System och en undervattensmanipulator tagit sig in i denna marknadssektor.





Salenergy I drilling further development wells from an old platform in the Gulf of Mexico.

Salenergy III drilling production wells from a platform belonging to TRANSOCO.



Its beginnings and development

In less than a decade, Salén has established itself as a competent offshore drilling contractor. Now the company is firmly committed to this business.

Birth and early life

In 1974 Sven H. Salén entered the offshore drilling business by placing an order for two drill packages, which were to be mounted on the steel structures of two jack-up rigs. Newbuilding contracts were then negotiated with the Bethlehem yards in Beaumont, Texas and Singapore for two mat-supported jack-up rigs capable of operating in waters 250 feet deep. In the beginning of 1975, Bob Cunningham, an American, was hired to start up Salén Offshore Drilling Co. (SODCO). This company was to manage the two rigs during construction as well as during subsequent operations. Salén Technologies was involved in the supervision of the construction of the rigs.

The Salenergy series

The first rig of the series, Salenergy I, was delivered by the Texas yard. After a final rig-up and a period of waiting for em-

ployment, due to a slack market, the rig was contracted to Transco on a short-term assignment. The crew and rig performed well and more assignments followed in the expanding U.S. market. This "debut" was of critical importance for SODCO.

Salenergy II was delivered by the Singapore yard in the beginning of 1977. Since the oil rig markets in southeast Asia and the Far East were not buoyant at the time, SODCO sought a contract for operations in the Gulf of Mexico. Such a contract was soon signed with Amoco. In March 1977, Salenergy II started its long-distance westward tow on a barge through the Suez Canal. Two months later it arrived safely in the Gulf of Mexico. The Salenergy II crew and rig both performed well. Further employment contracts followed. Unfortunately, in 1979 the rig experienced very high gas pressure, which developed into a blowout and a fire. Fortunately, nobody on board was hurt, but the rig was declared a total loss.

In May 1978 a newbuilding contract was signed with PAR Industries of New Iberia, Louisiana, for a self-contained platform-rig – Salenergy III. This rig was delivered in 1979 and started operating im-

mediately for Transco on an 18-slot platform. Since delivery, this rig has been on contract with various oil companies.

Salenergy IV, of Marathon Le Tourneau, cantilever design, was ordered in May 1979 at the Davie Shipyard in Quebec, Canada. The rig, capable of drilling 250 feet below sea level, was delivered one year later. It was contracted to Conoco for operations in the Gulf of Mexico. But the Hudson Bay Oil & Gas Co., of Canada, which Conoco partly owned, first hired the rig for two wells in the Gulf of St. Lawrence. The rig was then dry-towed to the Gulf of Mexico.

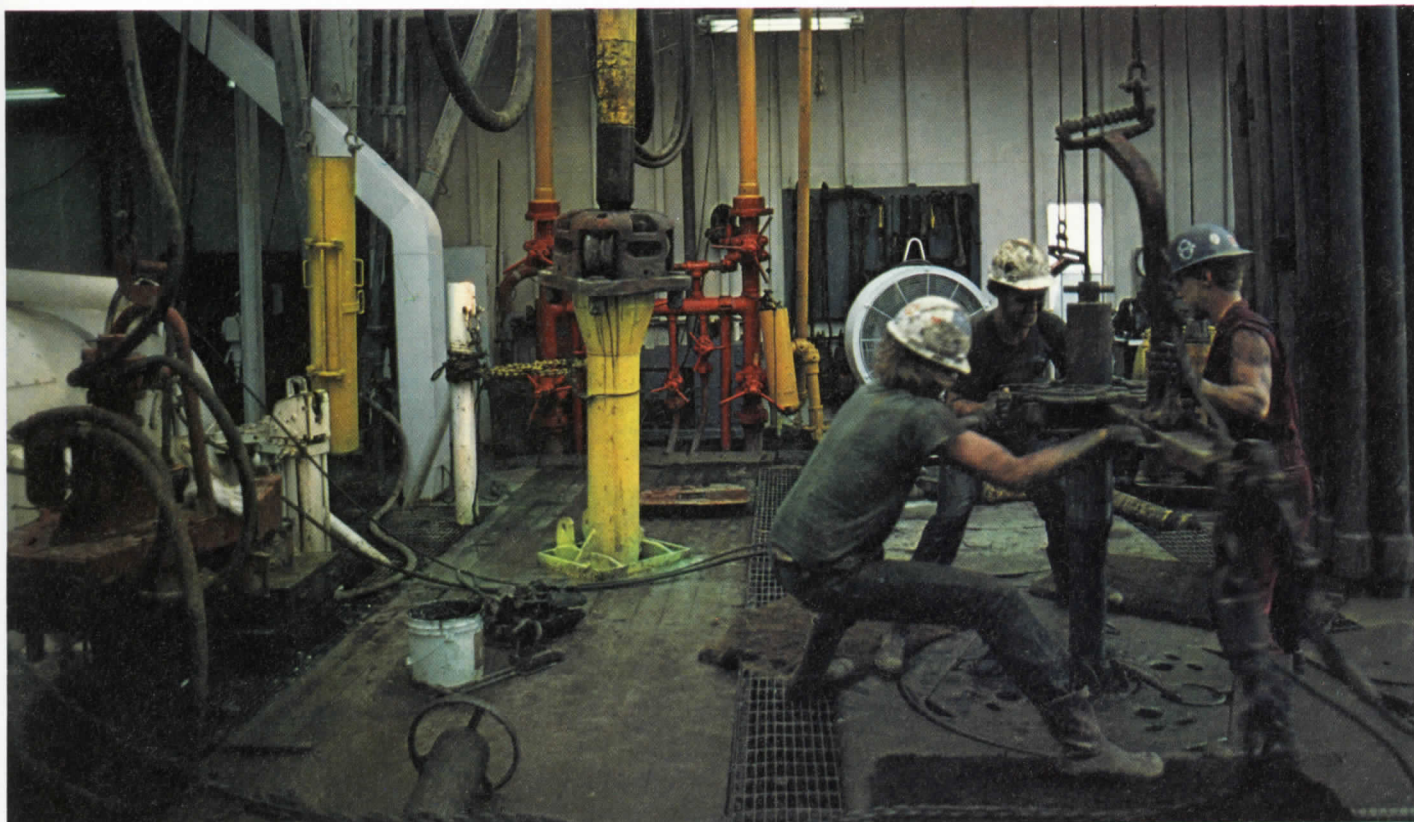
Joint venture between SODCO and Protexa

In 1981 the rig was sold to the Mexican Company Protexa but is still being managed by Salén Protexa Drilling Co. This company was established in 1981 as a joint venture of SODCO and Protexa. The company operates rigs owned by both Salén and Protexa.

Salenergy IV, now renamed Nahuatl, is currently employed by Exxon in the Gulf of Mexico.

Salenergy V and VI, of Friede & Gold-





man design, were ordered in June 1979 from Götaverken Arendal in Gothenburg, Sweden. Both rigs are capable of operating at a water depth of 250 feet. Salenergy V was delivered in December 1980 and was contracted for a three-year period to ARCO in the Gulf of Mexico. Salenergy VI was delivered in April 1981 and was employed by the Spanish oil company Hispanoil on a three-year contract in Brazil. The two rigs were dry-towed from Sweden to the Gulf of Mexico and Brazil, respectively.

In 1979 Protexa ordered, at the same time as Salén, two jack-ups of the same design as Salenergy V and VI at Götaverken Arendal. Salén was responsible for construction management for all four rigs at the yard.

Following delivery, the two Protexa rigs secured employment from CNG and Mobil in the Gulf of Mexico.

These two rigs and the Nahuatl, mentioned earlier together with the four Salén rigs, are operated by Salén Protexa Drilling Co. George H. Thomas, the company's president, has extensive experience with both onshore and offshore drilling. The office staff numbers about 35, and the rig crew about 350.

SODCO, currently a partner in the joint venture, is a symbol of Salén's long-term commitment of the offshore drilling business.

Ove Englund

The Salén rig fleet

Salén Energy has ownership in following rigs;

Name	Built	Type	Operator	Area
Salenergy I	1976	Bethlehem jack-up slot type WD 250'	Mobil	U.S.—Gulf of Mexico
Salenergy III	1979	Self-contained platform rig	Mobil	U.S.—Gulf of Mexico
Salenergy V	1980	Friede & Goldman jack-up cantilever type WD 250'	ARCO	U.S.—Gulf of Mexico
Salenergy VI	1981	Friede & Goldman jack-up cantilever type WD 250'	Hispanoil	Brazil

Note: Salenergy II was destroyed in 1979 by a blow out without any people injured. Salenergy IV was sold in 1981.

Cont. from page 23 Salén Energy's Oil Exploration...

bit, however, did not reach the limestone as predicted but a tight formation of volcanic origin. The seismic interpretation had to be revised and now places the limestone about 1,200 m (4,000 ft) deeper where it remains as a very attractive objective for drilling.

After neither well proved to have a commercial potential, AGIP decided to withdraw from the contract in March 1982. Several months later, Scandinavian Trading announced its decision to withdraw as well. Today, only the Salén companies remain. Additional seismic was shot during the autumn, and it is hoped a third well can be drilled in 1983.

Barracuda – Cavala – Caputa

Salén Energy's latest exploration contract carries drilling rights on the northern

part of the Portuguese shelf, from the shore out to the 200 meter (670 feet) line. About 2,000 square kilometers (500,000 acres) are involved. Prior to continental drift, the contract area was adjacent to Newfoundland, where the Hibernia field has been discovered. As yet, little is known of the Portuguese area, except that it contains thick sediments and that the geology is expected to favor the formation of oil deposits.

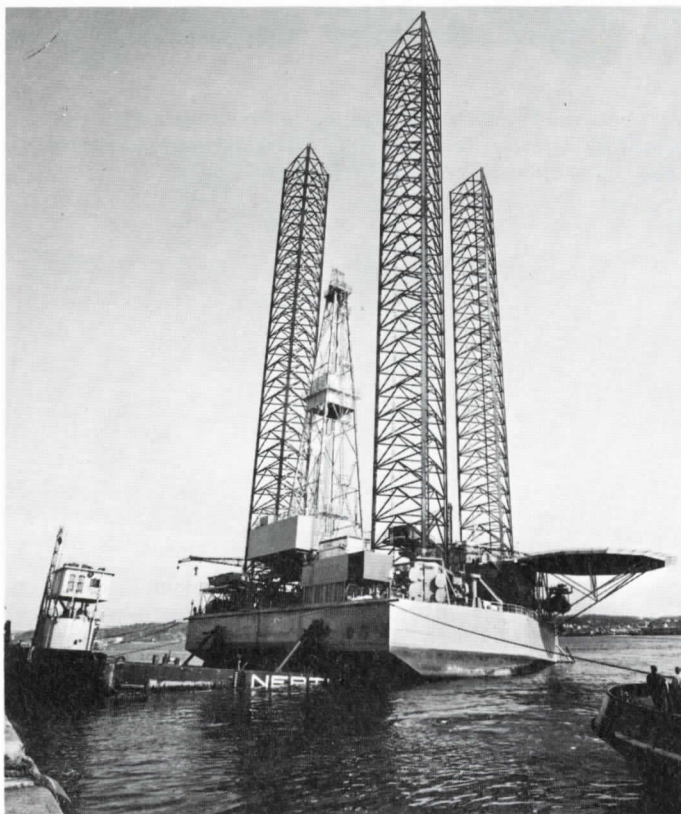
The contract, in which Salénia and Neste (a Finnish oil company) are participating, was signed early September 1982. The concession contract permits exploration in accordance with an agreed work program. A royalty will be paid on any discovery and profits will be subject to income tax. Operations must be carried out by Portuguese subsidiaries. The conditions are considered to be quite attractive.

This is due in part to the fact that Portugal is completely dependent on the import of oil and its government wishes to promote exploration.

The area was previously on contract to Texaco. This company drilled two wells in the area without reaching the objective and relinquished its interest. However, a number of seismic lines appear to confirm the existence of several large structures which could contain fairly substantial quantities of oil. The first seismic survey will probably be shot in the summer of 1983. Using the old lines as a guide, it should be possible to design a cost-efficient program to obtain the maximum information. The results of this program should be available by the autumn of 1983 and drilling could start as early as 1984.

Lennart Båveryd

Moving rigs around the world



Salenergy VI being loaded on board a submersible barge in Gothenburg for towage to the U.S. Gulf of Mexico.

Salén Energy's rigs have been involved in an extensive towage program and some of the rigs have made a long-distance dry tow:

Long-distance dry tows

Rig	Year	From	To
Salenergy II	1977	Singapore	U.S. Gulf of Mexico
ex Salenergy IV	1980	Gulf of St. Lawrence, Canada	U.S. Gulf of Mexico
Salenergy V	1980	Sweden	U.S. Gulf of Mexico
Salenergy VI	1981	Sweden	Brazil
Zapoteca 1)	1981	Sweden	U.S. Gulf of Mexico
Totonaca 1)	1981	Sweden	U.S. Gulf of Mexico

1) Owned by partner

A specially designed barge is used for dry tows. This type of barge is submersible so that the rig can be floated over it. The barge is then deballasted, and the barge rises out of the water, lifting the entire rig, which weighs approximately 6,000 metric tons. The rig is secured to the barge to prevent it from sliding when rolling and pitching at sea. If the legs of the jack-up are strong enough, they can be fully installed for the trip. Otherwise, the legs have to be shortened and reinstalled after arrival.

The barge has a capacity of about 22,000 dwt. The tug's engine generates between 10,000 to 15,000 HP. Using this towing combination of barge and tug, the speed is normally around 7 knots.

Wet tows are used for moving jack-ups between different locations within the same drilling area. The rig can be towed by one or several tugs when floating on its own hull. The legs are fully raised for this type of towing.

Semi-submersible

Salén Energy is part owner (10 percent) of a drilling rig of Trosvik's Bingo Design, which is being built by CNIM in France. Following delivery in March, 1983, the rig will be employed by Britoil (BNOC) in the U.K. sector of the North Sea for four years. The rig is managed by Dyvi Offshore, Oslo.

This type of semisubmersible rig can operate in waters between 75 m and 450 m deep. The rig is kept in position by 8 anchors with anchor chain. The rig can drill to a depth of around 6,100 m. The Blow Out Preventor (BOP) stack is 18.3/4", rated for 10,000 psi (700 kg/cm²). The rig can accommodate and handle two BOP-units on board.



Season's greetings

The employees of Salén Protexa Companies have had a marvelous year and would like to convey the season's greetings to the rest of the Group through a pictorial presentation. Salén Protexa looks forward to continuing success and is confident that its staff

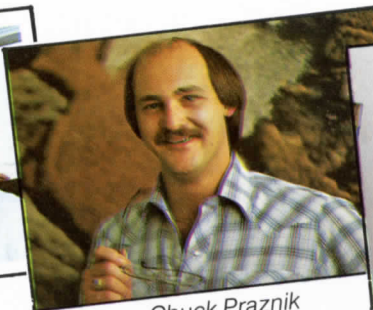
members will meet the challenges of the future in their characteristically vigorous fashion. The following illustrated presentation outlines the philosophy of each department.



Brenda Andringa



Peggy Davis, left,
Blaine Ferguson



Chuck Praznik



Pat Morris, left,
Elizabeth Budziszewski

Personnel

The Personnel Department stresses communications as its primary goal. This is shown by the ready accessibility of all those who work here. Personnel is responsible for recruitment, safety, staff training, insurance matters and office services. All sections plan to continue their dynamic approach towards company goals.

Brenda Andringa – Office Services Clerk, Elizabeth Budziszewski – Insurance Clerk, Peggy Davis – Office Supervisor, Blaine Ferguson – Vice President – Human Resources, Phyllis Mitchell – Personnel Secretary, Pat Morris – Insurance Coordinator, Chuck Praznik – Safety Supervisor, Stephanie Shiff – Receptionist, Artie Thomas – Safety/Training Secretary, Berry Wall – Training Supervisor, David Williams – Employment Supervisor.



Janis Chambliss, left,
Janis Anderson



Leo Smith

Purchasing

The Purchasing Department has experienced many changes during 1982, many of which were introduced to facilitate better management through accountability. Typical changes involved staff training, realignment of purchasing procedures, and consolidation of buying.

Janis Anderson – Buyer, Janis Chambliss – Expediter/Typist, Merrie Clifton – Purchasing Secretary, Mark Flynn – Buyer, Leo Smith – Purchasing Manager.



Peter Lyth



Genie Owen



Daryl Zapp

Marketing

The Marketing Department deserves a vote of thanks from us all. In a market that has seen many companies of comparable size falter, we have sailed along admirably. This is due in large measure to a blend of Texas "savvy" and Swedish ingenuity. Wish us luck for the future!

Peter Lyth – International Marketing Manager, Genie Owen – Marketing/Operations Secretary, Daryl Zapp – Marketing Manager.

from Salén Protexa



John McMahan



Lynette Pehnke



Gretchen Ruez, left, Sissi Reed, Sherry Cella, right

Accounting

Accounting has experienced the most change: a new computer system, realignment of sections, and the addition of new staff. Through it all, Accounting has generated enough paper work to make festive decorations for a million Christmas parties and still emerged with enough zest to take part in them all! Sherry Cella – Accounts Payable Clerk, Elizabeth Chang – Senior

Accountant, Claire Hawes – Payroll Clerk, Suzette Jones – Accounts Payable Supervisor, Pat Keller – Accounting Secretary, John McMahan – Controller, Lynette Pehnke – Junior Accountant, Betty Raters – Payroll Supervisor, Sissi Reed – Accounts Payable Clerk, Rafael Rios – Junior Accountant, Gretchen Ruez – Accounts Payable Clerk, Betty Walenta – Accountant.



Lisa Irving, left, Pat Jarrett



Jack Smitherman



George Thomas

Operations

A new chief executive was appointed in 1982 and we were lucky enough to receive the best in the business. George Thomas has shown a great capacity for inspiring his fellow employees with a sense of pride in the company and, based on his years of experience with another international drilling company, he has brought with him a determination to make Salén Protexa second to none. Jack Smitherman, the rig manager,

enjoys his work and is respected by all the people in the Oil Patch. He has forgotten more than most of us will ever have a chance to learn!

Lisa Irving – Executive Secretary, Pat Jarrett – Executive Secretary, Jack Smitherman – Rig Manager, George Thomas – President.



Vernon Johnson

Engineering

A Special welcome to Vernon Johnson who joined us recently. Having worked at Dreco (The Offshore Company), Vemar, and Shell Oil, he brings us many years of experience. He has a degree in civil engineering.

Vernon Johnson – Engineering Manager.

Planning

The Planning Department has worked intensively on the budget, on forecasting drilling trends, and on organizational development. Eduardo Miranda deserves special mention for his

talent in starting a new department and for his contributions so far.

Eduardo Miranda – Vice President – Planning.

George H. Thomas, managing director, Salén Protexa:

"Salén Protexa Has The People"



Salén-Nytt: Mr. Thomas: how would you define the Salén Protexa Drilling Company's primary function?

George H. Thomas: Well, the principal business of the company is drilling for oil and gas on a contract basis in the marine areas of the world. At present, these services are being utilized in the Gulf of Mexico, on the outer continental shelf of the United States, and offshore Brazil.

Dramatic change expected

SN:What are the factors which characterize this sector of the oil business?

GT:Taken historically, the contract drilling business has proved to be cyclical in nature. During boom times when the demand is high, almost anyone able to finance a suitable piece of equipment can obtain a contract at very favorable rates. Obviously, this attracts a large number of people who do not know the business and who should not be in it, but who are looking for a quick profit. The present situation is that the contract business has just "peaked out" after the biggest boom in its history. I'm convinced that the coming months will see a dramatic change in the make-up of those companies operating in the contract drilling business.

SN:According to a recent issue of Business Week, the industry is suffering from severe overcapacity at the moment. How will this affect the contract drilling companies?

GT:Naturally, with the cycle on the downturn, and with equipment readily available, the large oil companies and independent oil companies can and will be much more selective in choosing their contractors. They'll still be looking for good modern equipment, but their primary basis for selection will be an efficient, safe contractor, with a sound financial basis and low personnel turnover.

SN:And you feel that Salén Protexa will be able to meet these demands?

GT:Absolutely. I believe the company is in an excellent position. After all, all the equipment is modern, and most of it is new. But that in itself wouldn't be enough. In this business, almost everything depends on the personnel: anyone can buy a rig, but the personnel on board determine a venture's success. In this respect, Salén Protexa is particularly fortunate. Our rig personnel are better qualified than the prevailing average within the industry, and they are supervised by first-class field managers. To ensure that we stay ahead, both management and rig crews are exposed to on-going training to improve their skills.

Good safety record

SN: You used the term "safe" contractor as a condition for selection by the oil companies. Could you expand on this?

GT:Certainly. We've placed considerable emphasis on operational safety, and the result of this "safety consciousness" is evidenced by a 50 percent reduction in the accident frequency rate as compared with 1981 figures. This has obvious benefits, both in human and economic terms. We are also establishing a comprehensive maintenance program, which will not only ensure that the equipment is properly maintained, and therefore safe, but also at a cost that will keep the company profitable and competitive.

SN:You also mentioned another condition for selection as a contractor to the oil companies: a sound financial base. How does Salén Protexa stand in this respect?

GT:Salén Protexa is a joint-venture company, of which 37.5 percent is owned by Saléninvest, 12.5 percent by Salénia, and 50 percent by Protexa, a Mexican company. With such reputable backing, and with earnings expected to reach USD

86 M this year, I think we can claim to have a really sound financial base.

Sound financial backing

SN: From what you have said, Salén Protexa is in a fairly strong position. What are the prospects for the future?

GT:As you know, Salén Protexa, and its predecessor Salén Offshore Drilling, has been in the business only a short time. Nevertheless, it has already established a good reputation with the major oil companies. The company's clients include Mobil, Exxon, ARCO, AMOCO, Consolidated Natural Gas and Hispanoil, the Spanish government oil company. It has all the qualities of a company that *will* survive the current downturn—good equipment, good people, a good reputation for safe and efficient operations, and very sound financial backing.

SN:You've defined the vital ingredients of success in the contract drilling business, but what's the secret catalyst?

GT:That's an easy one! In the oil fields, they have an expression which goes something like this: "Anyone can buy iron. It's the *people* that make it run." Salén Protexa has the people.

Improved communications through toolpusher meetings



Berry Wall

Salén Protexa has started quarterly meetings for toolpushers, which involves managers from both the New Iberia and Houston offices. The meetings have been

a resounding success, opening up new levels of communications between the rigs and the home office.

Several themes have been presented catering to the needs expressed by the men. Initially, the meetings were used to bridge the gap between on-line supervision and the supervision from the two district offices. This was followed by professional seminars used to improve the efficiency in decision making for toolpushers.

Dr. Roy Rhodes of Dallas, Texas, presented a six hour seminar entitled "Management and Supervisory Skills". The workshop looked into the basics of management, planning, organization, interpersonal relationships, communications, and setting performance standards. Salén Protexa realizes that managers are made, not born. It is our feeling that effective training will have a positive impact on moral and thereby increase profits.

Another seminar was presented by Charles Pendleton, lawyer, and a local authority on drug abuse. The meeting was

used to increase the toolpusher's awareness regarding drugs and the paraphernalia used by today's drug abusers. Drugs have become an increasing problem on offshore rigs due to the changing lifestyle regarding some of today's youth. It is hoped that by increasing the toolpushers' knowledge of what to look for, a reduction in the number of accidents will be achieved.

In summary, it appears that the primary function of these seminars was to provide an opportunity for delving into problems common to many. Considering the increasing complexity of the drilling industry, it goes without saying that improved communications are essential if progress is to be made.

*Berry Wall
Training Supervisor*

A new warehouse for Salén Protexa



Salén Protexa has just completed the erection of a warehouse in New Iberia, Louisiana. It is constructed of prefabricated metal sections and covers an area of more than 6,000 square feet. The interior is divided into offices and storage space, the greater part being for equipment storage. A base closer to the operational area was felt to be necessary, to provide materials and technical supervision, as the majority of the jack-ups are working off the Louisiana coast.

The warehouse is multifunctional, providing storage space for equipment, office space for supervisors, (enabling them to

keep in constant touch with the rigs), and acting as a link between the onshore and offshore personnel.

The facility is managed by Maxie Labry, who is not only responsible for the smooth operation of the warehouse, but also for the supervision of three rigs. Mr. Labry came to Salén Protexa from Zapata, with several years experience behind him. Also at the warehouse is Don Hildebrand, whose responsibility includes supervision of the other three rigs operating in the Gulf of Mexico. Don's experience goes back a number of years, covering both domestic and overseas drilling. Other New Iberia

staff members include: James Pinkard and John Hall, maintenance supervisors; Ben Clark, marine superintendent; Ed Thibodeaux, warehouseman; Gaye Nell Hinson, buyer; and Lecia Hattaway, secretary.

If you should find yourself in the New Iberia area someday, there is a standing invitation to stop by and meet the staff. However, be prepared to stay awhile, because southern hospitality is still a way of life to those living in "Alligator Country".

Peter Lyth

Life offshore



Life on board ship and life on a rig have little in common. The rig is a work platform designed to carry out a specific task – drilling a well. This requires a lot of equipment, apart from the rig itself, and a well-functioning, well-organized team. Life on an offshore oilfield is characterized by a special system of working, which makes the lifestyle of offshore personnel rather special.

A normal schedule in the Gulf of Mexico is seven days on, seven days off. Overseas personnel (like the U.S. citizens working on Salenergy VI off the Brazilian coast) follow a 28 day on, 28 day off schedule. Extended duty overseas reduces travel time and expenses.

The on-board schedule is 12 hours on, 12 hours off. Free time is mainly spent sleeping, although some relax by watching TV, playing cards, or perhaps by fishing. Cabins are shared, affording little privacy, and there is normally no contact

with home while offshore. Occasionally, two men from different shifts had to use the same bunk. This is known as "hot-sheeting". After a hard day's (night's) work, it's good to get your work clothes off, take a shower and feel clean again!

Food on board is plentiful and nourishing, but alcohol is strictly forbidden. Catering and cleaning is mostly handled by men. Very few women work on drilling rigs.

No alcohol, no women, but you are allowed to sing under certain conditions!

The work is hard, sometimes dirty – and always risky. Safety training and safety procedures are a vital part of life on a platform. All accidents are recorded and investigated, and safety records are kept on rigs, crews and individuals. Awards are given to those with good safety records.

The on-board boss is the tool pusher, who normally has an assistant for the night shift (the night pusher). The oil

company (the operator) normally has a representative (the company man) on board.

Transport to and from the rig is normally by helicopter, but sometimes you have to go by crewboat, perhaps a bumpy ten-hour ride which can leave you feeling pretty bad on arrival at the rig or the beach!

Those who really qualify for life in an offshore oil field have to be able to face the hardships, and to have special feeling for drilling for "black gold". Offshore work is a way to make a living, and can in some cases even be combined with some other job. It doesn't have to exclude a family life, and it allows great opportunities to develop leisure activities.

Ove Englund

Base office in Brazil



Paul Rutland, 44, an offshore veteran with 17 years of operations behind him, is our division manager in Brazil. He regards

his assignment as a challenge – and is meeting it with high marks. Paul is married, with three children in the U.S.

Our activities in Brazil started in June 1981, when Salenergy VI began drilling off Vitoria for Hispanoil. The rig is on contract for three years. It has, however, been subcontracted to Union Oil and Occidental Petroleum and now operates for PETROBRAS. Our office has been moved three times: from Vitoria to Maceio, then to Sao Luis and, most recently, to Fortaleza.

This office has a staff of eight. In addition to Paul, it includes Brian Reddick, area administrator, as well as a warehouseman, a "materials" man and a person responsible for hiring the local crews. All of them do a very good job in taking care of the rig and all material, supervising maintenance and repair, and handling financial matters. They also have to keep their clients satisfied – and seem to be doing fine on that score, too.

With all of this experience behind us, we are now prepared to expand our foreign activities. The only question is: In which direction?

Peter Lyth

The jack-up and semisubmersible markets

Background

The first offshore well was drilled in 1954, in the U.S. Gulf of Mexico. In the beginning, the wells were drilled in very shallow water, using semisubmersibles, which are floated out on their own hull and then ballasted down until they stand on the sea bottom. After a few years, jack-up rigs were developed that could drill in deeper water, at first down to 250 feet and then, at a later stage, to 300 feet and even 350 feet. The hull of the jack-up rig stands on three or four legs. Floating rigs – semisubmersibles with the hull floating on pontoons, or drillships – are used in deeper water and in severe weather conditions.

The market for offshore drilling rigs has developed rapidly since the first oil crisis in 1973-74. Exploration and production are now taking place in areas previously considered unprofitable, such as, the North Sea, Canada and Australia. The continued expansion of operations is due to increases in the price of oil. The current market price for Arabian Light is USD 34/bbl. In comparison, the production cost for the most expensive oil produced today is USD 20/bbl. Production costs for most of the oil produced in the North Sea are between USD 10 and 15/bbl.

The number of offshore drilling rigs has tripled in the past 10 years, currently totaling 700 units, with 140 units on order. Jack-up rigs have expanded most rapidly, currently totaling 400 units in the present fleet, with 74 on order. Semisubmersibles total 128 units in the fleet, with 45 on order.

World regions where offshore rigs are used

In the beginning the U.S. Gulf of Mexico dominated the offshore scene, and up to 1976, 50 percent of all offshore wells were drilled off Louisiana and Texas. Today, 30 percent of all rigs and 40 percent of the jack-up fleet are working in this area. The U.S. Gulf of Mexico remains the single most important market for jack-ups.

The Persian Gulf is another important area for jack-ups, where approximately 15 percent of the entire fleet is in operation.

The North Sea, with its harsh weather conditions, is primarily a semisubmersible area, and 40 of the most advanced units are in operation there. Jack-ups can drill in the southern parts of the North Sea, and this is expected to be a growing market for standard jack-ups in the future.

West Africa is one of the fastest growing markets for jack-ups. For example, promising oil discoveries have been made off the Ivory Coast, enhancing the importance of the area.

Offshore production of oil and gas has taken place for several years in South East Asia. Offshore exploration is expected to increase in the future, mainly using jack-up rigs.

Canada, China, India and Australia are also viewed as promising areas for jack-ups and semisubmersibles in the future.

Kerstin Bergh



Benny Fahlstadius

Market development

Orders for jack-ups and semisubmersibles increased considerably after 1973. However, development in offshore exploration was not as fast as anticipated. The market during 1976 and 1977 was so weak that rigs had to be stacked. Only short-term contracts were signed during this period.

Jack-Ups

The market began to recover in 1978 and showed a sharp upturn after the increases in oil prices in 1979. The result was that hundreds of jack-ups were ordered. The fleet has more than doubled since 1978. For a standard 250-foot jack-up rig operating in the Gulf of Mexico, day rates rose from USD 28,000 at the end of 1979 to USD 43,000 by the end of 1981. Up until the beginning 1982, all rigs were employed, many on long-term contracts.

Semisubmersibles

Since 1980, the semisubmersible rig market has also shown a fast trend. No orders were placed between the mid-1970s and 1980. Then, directly following the rise in oil prices, all existing rigs were employed, many at very high day rates. Day rates increased almost overnight from USD 20,000 to USD 100,000. This resulted in a considerable number of

orders being placed for semisubmersibles during 1980 and 1981.

Future outlook

During the first half of 1982, the market for jack-ups and semisubmersibles reached a temporary saturation point, and a weakened market is expected during the coming year. A number of rigs are stacked today and day rates have fallen to approximately USD 20,000 for jack-ups, and to USD 60,000 for new submersibles. Contracts on a "well-to-well" basis are currently the most common. Two important factors have led to this change: the large number of new rigs scheduled for delivery during 1982 and 1983; and the trend in the price of oil, which makes the oil companies cautious in investing in new exploration activities.

Subject to the following conditions, we estimate that the market for drilling rigs should start improving during 1984:

- The current nominal price of USD 34/bbl is at least maintained and does not drop further;
- The economic upturn, starting in 1983 is under way;
- Oil companies are obliged to step up exploration operations to find new oil reserves.

Kerstin Bergh
Benny Fahlstadius

Salén Energy's Oil Exploration



Lennart Båveryd

Oil exploration is one of the industries where it is still possible to make large profits from relatively small investments. Profits are not guaranteed, however, and substantial sums can be lost, with nothing to show but experience. Successful participation in oil exploration presupposes concentration on the right sector of the industry. There are many opportunities in an industry which comprises oilfields and companies of all sizes. In the United States, there are hundreds of thousands of wells, each producing only a few barrels a day, while the most prolific offshore wells produce tens of thousands a day. Some leases cover only a few hundred acres, while others cover more than ten million.

Offshore versus onshore

The production volumes of the giant offshore fields need to be high to sustain the immense investments made in production platforms, pipelines and terminals. Most offshore sedimentary basins have been examined only superficially, and these areas involve a high exploration risk. Because costs are limited, onshore production from shallow wells is often profitable however, despite lower volume.

The oil industry is most highly developed in the United States, which is where the most intensive exploration is still carried out. New discoveries are numerous, but their average size is small. Many countries in which there has been only superficial exploration for oil wish to promote further studies; they are offering contracts for extensive exploration in geologically favorable areas, which may contain substantial reserves. Potential profits are large, but the geology is unfamiliar, increasing the time required to complete exploration drilling.

The right mix

Different types of exploration projects are not mutually exclusive. A suitable mix is the best strategy. Salén Energy has decided to participate in onshore exploration (yielding a moderate but reasonably safe profit) as well as offshore (offering potentially large profits but with much greater risks). Onshore, the company is an active investor in the exploration program being carried out in the United States and Canada by the Hamilton Brothers, a U.S. oil company. Offshore, Salén Energy is involved in exploration in the Philippines, Portugal and Turkey.

Hamilton Brother's exploration program

Hamilton Brothers, established by Fred and Ferris Hamilton, is a group of companies with sales of about USD 1,000 M. A big company by Swedish standards, it rates as a small "independent" in the United States. It has grown rapidly over the past 15 years, and is now involved in oil exploration and production in both the United States and Canada. Also active internationally, the group was one of the early participants in North Sea drilling programs. In the British sector, the first field to produce oil was Argyll, operated by Hamilton Brothers. Today, the group's activities are focused mainly on the North American continent.

Investors finance exploration

For the last 15 years, Hamilton Brothers has financed its oil exploration program by inviting the participation of outside in-

vestors. The 1982 program is estimated at about USD 100 M, Hamilton contributing a fifth. Salén Energy leads a group of Swedish companies which also includes Salénia, Säfveån and Ratos, and which is contributing USD 6 M in return for a corresponding share of any income resulting from exploration.

Hamilton Brothers' programs have proved to be profitable for investors, although results naturally vary from year to year, depending on the size of discoveries. Participation over a period of more than one year is therefore advisable. Some prospects are offshore, but most of the leases are onshore in Texas and Oklahoma, and are drilled to reach well-known objectives where production is already taking place.

So far, the Swedish group has a share in more than 40 prospects of which half should yield oil or gas. A few discoveries have already been made, but it is still too early to gauge the size of the reserves. Participation in the Hamilton program should yield a satisfactory return on the investment, but no big profits. Salén Energy, however, hopes to generate really substantial profits through its own exploration projects.

Reed Bank, The Philippines

Reed Bank lies about 150 miles west of Palawan in the Philippines. Salén Energy became involved in exploration there on the strength of a tip from Swedish Match. Analysis of existing data on Reed Bank indicated that there was a good chance of finding hydrocarbons. Salén therefore negotiated a production-sharing contract with the Philippine Government.

Salén has been carrying out exploratory drillings at Reed Bank since 1976. The company is part of a consortium which includes Swedish Match, five Philippine industrial companies, the Philippine National Oil Company (PNOC), London and Scottish Marine (LASMO), a British firm, and Denison Mines Inc., a Canadian company.

The lease comprises 7,500 square kilometers (1.9 million acres), divided into three blocks which contain Reed Bank and a smaller adjacent bank. The depth of water on the banks varies from 40 to 80 meters (130 to 170 feet) and increases rapidly to 1,500 meters (5,000 feet) beyond the edges of the banks.

Large structure found

Since the signing of the contract with the Philippine government in January 1976, many seismic surveys have been completed. Of the six wells drilled to date, Salén Energy is responsible for four. A very large structure containing natural gas



and condensate has been found in sandstone. The structure's shape has been defined and the purpose of the next drilling will be to confirm the existence of larger quantities of gas and condensate. There is also the possibility of finding oil in another reservoir. Drilling so far from the mainland precludes drawing a pipeline to shore. Thus, any discovery would have to involve a very large volume of gas to make it a commercial proposition. The south block structure could well contain such reserves.

Salén increases share

After three "farmouts" and some redistribution of interest in the concession, Salén's share today is larger than in the beginning. Salén Energy now has a rather large holding (15 percent) in a substantial structure with proven hydrocarbon reserves. If this structure proves to be "commercial", several others in the contract area may be drilled. The same share in the United States or in the North Sea would have been much more expensive. If Reed Bank is developed, conditions will be easier than in the North Sea, and the financial terms more favorable. Participation in Reed Bank may still prove to be one of Salén's best investments.

The Bay of Iskenderun, Turkey

Salén Energy became interested in oil exploration in Turkey in 1978. This interest was based on certain geological factors. A large part of the Middle East, including southern Turkey, rests upon a layer of limestone in the form of an arc which starts in the region around the Gulf and passes through Iran, Iraq and southern Turkey. The limestone extends into the Mediterranean, terminating in the Bay of Iskenderun, between Syria and Cyprus. This limestone is known to be an oil reservoir.

After careful analysis, Salén Energy decided exploration in the area was justified. Following negotiations with the Turkish national oil company (TPAO), Salén Energy signed a contract in association with Salénia and Scandinavian Trading in September 1979. This production sharing contract, adjusted to conform to Turkish oil legislation, covers a number of licenses in the Bay of Iskenderun and in the Mediterranean south of the bay. The licenses provide drilling rights in the area of more than 3,400 square kilometers (830,000 acres). The bay is shallow, not exceeding a depth of 230 feet (70 meters)



except in the south, where it drops to more than 1,800 feet (500 meters).

Results from a 1,200 kilometer (750 mile) seismic program shot in the summer of 1980 led to a decision to drill two wells in the area in the autumn of 1981. A contract was negotiated with AGIP, the Italian oil company. By the end of September, the drillship "Saipem II" had started drilling the first well ("Efe"), under contract to AGIP. The objective was a shallow reef which had been well defined by seismic. Although the well confirmed the reef's existence, oil was not found in commercial quantities.

A second well was drilled to the south with the limestone as the objective. The

Cont. on page 14

The map indicates the areas around the world where Salén Energy is involved in prospecting projects.



Microdrill

Light rigs from slim holes

As already described, exploration and production onshore are rather different from operations offshore. While large fields and wells with high production are not uncommon onshore, the great majority of onshore wells are shallow and low-producing. This is simply because onshore wells can be commercially viable even under such conditions. In the U.S., the world's most highly developed oil country, more than 500,000 wells produce an average of 18 barrels of oil a day.

The traditional oil well has a diameter of 6 inches or more. Only occasionally is a 4- to 5-inch well drilled.

When oil exploration started on the Swedish island of Gotland in the Baltic, the first wells were drilled with normal oil drilling equipment. Even when the wells were producers, they were not profitable because of the high drilling costs. OPAB, a Swedish exploration company realized that costs had to be reduced if production was to become economical. It started to drill so-called slim holes in cooperation with a Swedish drilling contractor, TGB.

The drilling of slim holes, using a light drilling rig, aluminium drill pipe and diamond bits, was developed for use on Gotland, with a considerable saving in costs. The diameter of the wells was large enough for the production of 50 to 60 bar-

rels a day. As similar conditions exist elsewhere, the same drilling technology should have wider applications. To market the new method internationally, in 1981 Salén Energy, Swedyards and TGB formed Microdrill, a company in which the first two companies have 30-percent holdings and TGB a 40-percent interest.

Microdrill, which now has five drilling rigs, can drill oil and gas wells with a diameter of 2 to 2.5 inches to a depth of 1,500 meters (5,000 feet). The advantage of Microdrill's wells is that they can be drilled with lighter rigs, which require fewer operators. The weight of all auxiliary material, such as casing and mud, is also reduced. This is especially important in remote locations, where transportation is difficult and expensive.

Market analyses make it clear that there are a large number of prospects where the possible producing formation is at a shallow depth, and where Microdrill's slim-hole technology is more suitable than traditional drilling methods. The largest number of such wells are drilled in the U.S., the most highly developed market, where all services are easily available. Microdrill will have a greater advantage in other regions where oil drilling is not so common and drilling costs are higher. Microdrill's five rigs should be used where they have the greatest competitive edge. The U.S. is definitely not such a market.

Microdrill's operations outside Sweden

Microdrill's first contract outside Sweden, signed with Union Texas, covered two wells in Tunisia. Drilling started in February and was completed successfully in July. The rig was then moved to Italy, where it is now drilling 10 wells in a concession where oil is already being produced.

Two rigs are drilling in France for Triton and Elf in the Paris basin. The fourth rig is still drilling in Gotland for OPAB. A fifth rig is now drilling in Skåne to find a suitable formation for storage of natural gas. Thus, all the rigs are now employed. The first – and probably most difficult – expansion from one to five working rigs has now been completed. The scarcity of experienced drillers constitutes a problem. Careful distribution of personnel among the rigs is important to keep the rigs employed.

Other markets in Great Britain, Latin America and the Far East are being studied. Since all the rigs have now been contracted, plans for further expansion are being prepared. For a long time, however, the problem will be the availability of drillers, who will be more difficult to get than additional rigs.



An advantage of the Microdrill technique is that it is less costly than conventional drilling, partly because it requires less personnel and the equipment is easily transportable.

Stockholm



A group photo of practically all the Salén Energy staff, assembled on a cold and breezy fall day on the terrace at Salén headquarters in Stockholm. From left: Agneta Engström, Claes Regeheim, Kerstin Bergh, Lennart Båveryd, Anders Ljunggren, Henric Ankarcrona, Dag Sundén-Cullberg, Agneta Ahlgren, Lilian Fredman, Gunilla Jonsson, Benny Fahlstadius and Ann-Charlotte Björkström. Ove Englund and Henrik Baltscheffsky were not present.

New subsidiary rigs

Microdrill will be able to quote on all suitable jobs only if it can offer the same services as other drilling contractors. To be able to offer logging services, Microdrill has formed a subsidiary, Geophysical Microlog AB, which can perform normal logging services and has logged Union Texas' wells in Tunisia. Microlog is also developing equipment which will allow it to offer all logging services which may be demanded by Microdrill's clients and other operators.

Future outlook

The operations of Microdrill and Microlog confirm that there is a large market for the services of these companies which no other company has actively tried to satisfy. Microdrill thus has a substantial potential. The next period will be a challenging phase when growth will be relatively large and a number of bottlenecks will appear. If these can be removed, we may expect a bright future for Microdrill and Microlog. They will constitute an original Swedish contribution to the international oil industry.

Lennart Båveryd



Welcome guests from Houston, Texas. With the high-rise Hötorget buildings in central Stockholm in the background are, from left: Ove Englund, Salén Energy; Elizabeth Chang and Leo Smith, Salén Protexa; and Anders Ljunggren, Salén Energy.

Salén Coal

Natural expansion in the energy sector

Salén Coal is facing the future with great confidence, convinced that coal will become the primary energy source worldwide. Sweden's decision to phase out nuclear power by 2010 will necessitate a transfer to coal-fired power stations, which can only benefit a coal trading operation such as Salén Coal.

The world market

Coal, already important as a source of energy and as an industrial raw material, today accounts for 28 percent of world-wide primary energy consumption.

SRI International, a leading U.S. research institute estimates that total energy consumption will increase by more than 50 percent between 1980 and 2000. The lowest rate of growth is anticipated in petroleum consumption, which is expected to increase by a mere 15 percent over the same period. The largest absolute gain will be in coal consumption, an increase of 80 percent up to the year 2000. At that time, coal will account for more than 30 percent of the world's total energy requirement.

Competitive pricing

Steam coal's major market is electric power generation, where it competes mainly with heavy fuel oil. The delivery price of this oil has increased dramatically since 1973, whereas the rise in the price of coal has been more moderate, making it relatively more economical. With oil prices at their current levels, coal is clearly a more economic fuel for power generation in the United States, as well as in Western Europe and Japan, despite high transportation costs. Coal has also become a competitive fuel for many other industrial uses.

Assuming oil prices remain stable, coal will maintain, and may even increase, its competitive edge.

Main suppliers

The main suppliers of coal are the United States, Australia and South Africa. Poland has also been an important supplier of coal. It is difficult to predict, however, whether it can regain its previous level of exports outside Eastern Europe. The main suppliers in the future will be the United States, with exports increasing substantially up to the year 2000, while Australia and South Africa should almost double their production. Canada, Columbia, and probably Poland, will also be important suppliers.

U.S. experiences greatest increase

Currently, the main coal consuming countries are the United States, the Western European nations, Australia and Japan. The greatest increase in coal consumption is expected in North America, with an 80 percent rise by the year 2000. A large increase is also anticipated in the Far East, Japan and Australia. Coal consumption in Western Europe, including Sweden, is expected to rise by 60 percent. The major importers will be Western Europe, Japan and other countries in the Pacific area.

Replacement of nuclear power stations

During the 1930's, Sweden imported a large amount of coal, approximately 7 million metric tons annually. After World War II, metallurgical coal was the only solid fuel imported. Oil virtually replaced coal as a heating fuel.

Electric power in Sweden is now generated mainly by hydroelectric and nuclear power plants. The decision to phase out nuclear power by 2010 suggests that coal will replace nuclear energy as a means of electric power generation. All coal will have to be imported as there is no domestic production in Sweden.

Steam coal imports are expected to increase considerably during the next two decades to meet the demand from projected district heating plants and electric power plants. During the 1980's, 25 to 30 coal-fired district heating plants are to be built. The newly elected Social Democratic government has made clear its intention of reducing Sweden's dependence on oil and of increasing the use of coal. Imports of metallurgical coal are expected to remain at present levels.

Sweden has strict regulations governing the permissible sulphur content of coal. Coal of the right type is available from the Soviet Union. Within Europe, however, only coal from Poland can satisfy the Swedish regulations. Due to the political situation in Poland, it has become necessary to find supplementary suppliers overseas. The United States, which exports all types of coal, is likely to become one of Sweden's main suppliers in the future.

Salén Coal

In July 1982, Salén Energy acquired the coal trading company formerly known as LKAB Kol Försäljnings AB, now renamed Salén Coal AB. The acquisition was made with a view to the future. The objective is to expand within the energy field, the coal market in particular, and to thus prepare for the increased use of coal as a major energy source.

The Group's new company, founded in 1925, currently employs 25 people. Its depots in Lidköping and Helsingborg are equipped with screening plants for coal and coke, and have a total storage capacity of 20,000 tons.

Throughout the 1950s and early 1960s, the company had substantial sales of coal to both the public and private sector. District heating plants were still on the drawing boards and when the plants were constructed later on, oil was the fuel chosen. Coke was used by smaller consumers and for heating buildings. Approximately 20 years ago these consumers





As of January 1983, Salén's bunker division will be part of Salén Energy's organization. At the center of the action is Stig Brander, divisional head. From left: Bengt Norberg, Lars Falck, Stig Brander, Anita Löfstedt and John Thompson.

Salén Bunker

switched to oil, with many subsequently turning to electricity. As a result of this shift from coke to oil, the company experienced a considerable decline in turnover.

Today, however, the situation is different. Oil has become increasingly expensive and the use of nuclear power has become controversial. Coal is relevant to Salén's sphere of interest in many respects. Salén Dry Cargo is already shipping coal on the spot market and on short-term contracts, and the coal trade is increasing worldwide.

Siwertell unloading equipment, which is marketed by Salén & Wicander, is ideally suited to coal handling, and Salén Energy views the coal market as a natural long-term development. Salén is also a partner in the Sundshamn project, which involves the expansion of Landskrona Port into a large transshipment area.

Salén Coal looks towards the future with confidence. Like other countries, Sweden is forced to think increasingly in terms of economy. It is therefore likely to consume more coal, as an alternative to oil, for heating and electric power production. Many opportunities exist for securing the right type of coal from overseas sources, and a number of Swedish ports are being modified to handle increased deliveries.

Ingvar Grundell

As of January 1983, Salén's bunker division will be part of Salén Energy's organization. The purchase of bunker oil and trade in this commodity are closely linked with our other activities.

Salén, one of the world's largest private consumers of bunker fuel, has sales exceeding SEK 2 billion annually. So far, Salén has mainly been supplying its own fleet with bunker oil, but there has been a certain amount of trading outside the Group. With its own volume as a base, Salén Energy is working to extend the bunker trade to several outside shipping companies, offering them commercial know-how and technical service.

Salén currently supplies nearly 200 ships with bunkers. The volume of approximately 1.5 million tons annually has remained constant during the past few years despite the fact that ships are operated at lower speeds and that modern units use less fuel per nautical mile. Because of the large sales, each fluctuation in price has a great impact on profits. With its 3,500 bunker replenishment per year, intensive market surveillance is one of Salén Bunker's most important tasks. A computer-linked information system helps keep the Group up-

to-date on world market prices, trends, exchange rates, etc.

Another vital part of Salén Bunker's operations involves planning bunkering, in association with ship operators and schedule groups.

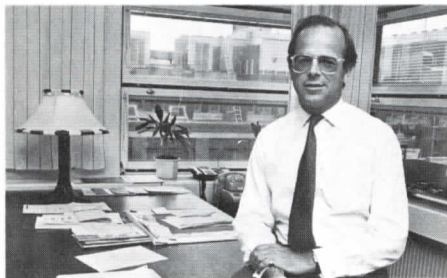
One of the current and future problems facing Salén Bunker is the poorer quality of bunker oil. This is due to the fact that the demand to light fractions of oil, such as gasoline, is rising, and that an increasing proportion of the crude oil is consequently "cracked". The smaller portion of the heavy oil left after "cracking" contains an increasingly large concentration of impurities. Salén sets high standards of quality for the oil it purchases with a view to avoiding difficulties, if possible.

Except for short periods in certain areas of the world, the availability of bunker oil has been well-balanced during recent years. Variations in price have not been excessive during this period. Well conceived, skillful efforts in the field of bunker trading can make a good contribution to operations. A trend toward expanding the business would appear to be a natural development.

Stig Brander

Salén Energy i

Verksamheten i ett nötskal



VD Henric Ankarcrona berättar:

– Inom Salén Energy koncentrerar vi oss på olika områden inom olje- och gasindustrin, huvudsakligen prospektering och borrhning efter olja offshore. Vi har för att bredda oss även börjat med prospektering onshore i USA. Vi har också nyligen gett namnet "Energy" en vidare innebörd genom att etablera oss inom handel med fossila bränslen som kol och bunker.

Företagets investeringar omfattar hittills främst de oljeborrplattformar som opereras av Salén Protexa Drilling Co i Houston, ett *joint venture* med det mexikanska bolaget Protexa. Salén Protexa Drilling opererar fyra riggar för Saléns och andra svenska intressenter och tre för Protexa. Av dessa arbetar sex enheter i Mexikanska Golfen och en utanför Brasilien. Samtliga har bra kontrakt.

På onshoresidan äger Salén Energy 30 procent i TGB Microdrill, ett svenskt företag som utvecklar en teknik för borrhning av tunna borrhål. Här finns en mycket lovande internationell marknad.

Ytterligare ett viktigt verksamhetsområde är prospektering efter olja och gas offshore i Filippinerna, Turkiet och Portugal. Redan har mindre fynd av olja och gas gjorts, dock ej i kommersiella mängder. Salén Energy är också engagerat i olje- och gasprospektering onshore i USA och Kanada genom samarbete med det amerikanska oljebolaget Hamilton Brothers.

Ett nytt område är handel med kol och olja. Den svenska kolmarknaden väntas expandera under 1980-talet och därför har Salén Energy köpt ett svenskt kolhandelsbolag, numera Salén Coal. Genom förvärvet tillföres även andra delar av Salén-gruppen värdefull kunskap, exempelvis torrlastrediet.

Handel med bunkers, där Saléns sedan länge är etablerade som köpare, kommer att utgöra en del av Salén Energy från 1983. För närvarande förser Saléns ca 200 fartyg med bunker. De egna uppköpen kan tjäna som bas för ytterligare handel med olja.

– Framtiden innebär för oss fortsatt prospektering och borrhning efter olja och gas onshore och offshore, samt vidgad

handel med fossila bränslen, säger Henric Ankarcrona. Dessutom är vi intresserade av att etablera oss inom servicesektorn, som vi tror kommer att få en växande betydelse.

– Energi är en mycket stimulerande bransch med stora möjligheter och också stora risker. Vi tror att Salén Energy är väl förberett att möta framtiden – och tjäna pengar, slutar Henric Ankarcrona.

Hur det började

1974 beställde Saléns två jack-up riggar, en i USA och en i Singapore. Ungefär samtidigt anställdes amerikanen Bob Cunningham, med en gedigen offshore erfarenhet. Hans uppgift var att bygga upp det bolag som skulle operera riggarna, Salén Offshore Drilling Co.

I mars 1976 levererades den första riggen, Salenergy I. Under sitt första kontrakt presterade både rigg och besättning ett mycket bra arbete. Detta var mycket väsentligt för Salén Offshore Drilling i initialskedet.

I början av 1977 levererades sedan Salenergy II från Singapore. Efter leverans bogserades riggen till USA där den arbetade fram till 1979, då den råkade ut för en blowout och totalförstördes.

1978 beställdes en plattformrigg, Salenergy III, som borrar produktionshål från fasta plattformar.

Saléns fjärde rigg var Salenergy IV, en jack-up som beställdes 1979 i Kanada. Efter leverans arbetade den en kortare period i Kanada, varefter den bogserades till USA. 1981 såldes riggen till det mexikanska företaget Protexa Drilling Co.

Salenergy V och VI båda jack-ups, beställdes 1979 från Göta-Verken Arendal. Salenergy V levererades i december 1980 och har arbetat i USA sedan dess. Salenergy VI levererades några månader senare och borrar i Brasilien.

Ungefär samtidigt med Saléns beställda Protexa två identiska riggar hos Göta-Verken Arendal. Ansvar för nybyggnadsinspektionen för alla fyra riggarna handhades av Saléns, vilket var början till samarbetet med Protexa.

Namnet Salén Offshore Drilling Co. är även i fortsättningen symbolen för Saléns långsiktiga engagemang i oljeborrhning offshore.

Salén Protexa Drilling Company

George H Thomas, verkställande direktör i Salén Protexa Drilling Company:

– I en högkonjunktur kan nästan vem som helst, som är i stånd att finansiera en rigg, få fördelaktiga kontrakt. Och det har också ett stort antal personer – som

egentligen inte har i branschen att göra – lyckats med. Jag är övertygad om att den närmaste tiden kommer att innebära dramatiska förändringar för dessa "småjobbare", eftersom konjunkturen snabbt vänt neråt.

På grund av överkapaciteten i branschen kommer de stora och oberoende oljebolagen framöver att välja operatörer med stor urskilning. Man kommer givetvis att se till utrustningens prestanda och skick, men framför allt till operatörens effektivitet, pålitlighet, finansiering och personalomsättning.

Enligt George H Thomas har Salén Protexa goda chanser i det klimatet. Men han understryker också att allt till slut beror på personalen i den här branschen. Och Salén Protexas riggbesättningar och förmän har kvalifikationer över genomsnittet. "Salén Protexa has the people!"

Marknaden för offshoreriggar

1954 borrhades det första hålet offshore i Mexikanska Golfen utanför USA, men marknaden för offshore riggar tog ordentlig fart först efter den första oljekrisen 1973/74. Då började man borra även i områden som tidigare inte ansetts lönsamma, såsom Nordsjön, Kanada och Australien. Expansionen beror på att stigande oljepriser gjort det allt lönsammare att utvinna olja offshore.

Antalet borrhigar har tredubblats under de senaste tio åren och uppgår idag till 700 enheter och 140 enheter under byggnad. Den typ av riggar som expanderar snabbast är jack-ups, där det idag finns 40 enheter samt 74 under ombyggnad.

Mexikanska Golfen utanför USA har länge dominerat offshore marknaden och är fortfarande den viktigaste marknaden för jack-ups. Persiska Viken är ett annat viktigt jack-up område.

I Nordsjön där svåra väderförhållanden ofta råder används främst semisubmersibles, men området väntas också bli intressant för jack-ups.

Även i Västafrika ökar efterfrågan på jack-ups liksom i Sydostasien. Kanada, Kina, Indien och Australien anses som viktiga potentiella marknader för både jack-ups och semisubmersibles.

Efter oljeprisökningarna 1979 ökade antalet beställningar av framför allt jack-ups mycket kraftigt efter några års sämre marknad. Jack-up flottan har mer än dubblats sedan 1978. Dagsraterna steg också mycket kraftigt, från USD 28.000 till USD 43.000 i slutet av 1981. Även semisubmersible marknaden växte snabbt under samma period med ett betydande antal nybeställningar samt snabbt stigande rater.

Under första hälften av 1982 har mark-

sammmandrag

naden för både jack-ups och semisubmersibles blivit mättad och en svag marknad väntas under nästa år. Försvagningen beror på det stora antalet riggar som har levererats och kommer att levereras från varven. Men också oljebolagens osäkerhet om oljeprisutvecklingen påverkar investeringsviljan.

Vi tror att marknaden för offshoreriggar kommer att förbättras 1984 under följande förutsättningar:

- stabilt oljepris
- ekonomisk tillväxt med början 1983
- behov av nya oljereserver

Prospektering

Salén Energy prospekterar efter olja, dels som operatör i egna projekt, dels som deltagare i det amerikanska oljebolaget Hamilton Brothers' prospekteringsprogram i Nordamerika. Det senare sker till större delen på land, vilket ger större sannolikhet för fynd och snabbare leder till produktion och återbetalning av investerade medel. I prospektering till havs i områden där förekomst av olja inte är bevisad finns möjlighet till betydligt större fynd. Men tiden från prospekteringsstart och fram till det ekonomiska resultatet blir betydligt längre. Salén Energy bedömer att man bör delta i båda typerna av prospekteringsprojekt i en kombination. Med vinsten i de snabbare projekten kan man underhålla sitt deltagande i de långsiktiga men – förhoppningsvis – betydligt mera vinstgivande offshorefynden.

Tillsammans med tre andra svenska företag deltar Salén Energy i **Hamilton Brothers'** program för 1982, vilket innebär andel i 40 borrhningar i Förenta Staterna och Canada. För att dra fördel av sjunkande priser för borrhning och materiel kommer programmet att utsträckas in på första hälften av 1983. Resultatet kan därför ännu inte bedömas men Salén Energy är delägare i två oljefynd i Canada och tre gasfynd i Mexikanska Gulfen, av vilka något kan vara stort. Eftersom svängningarna – trots programmets riskutjämning – kan vara betydande från år till år, bedömer Salén Energy att man bör delta under något eller några år i Hamilton Brothers' prospektering. Något formellt beslut har dock ännu inte fattats. På Filippinerna är Salén Energy ansvarig operatör för prospektering i 7.500 km² i sydkinesiska sjön, där förekomst av gas och kondensat konstaterats. I detta läge långt från land fordras dock stora fyndigheter för att en ekonomisk produktion skall vara möjlig. Nu planeras en borrhning under 1983 för att bekräfta att fyndigheterna har tillräcklig omfattning.

Salén Energy prospekterar sedan tre år i **Turkiet**, i ett område på ca 3.400 km² i nordöstra delen av Medelhavet. Två borrh-

hål har givit information om områdets uppbyggnad och geologiska sammansättning. I det ena gjordes ett oljefynd, som visserligen var alltför litet för att leda till kommersiell produktion, men bekräftade att olja har bildats i området. Sedan komplementerande seismiska undersökningar har utförts under hösten 1982, planeras en borrhning under 1983 ned till det lockande målet.

Prospekteringen i **Portugal** gäller den norra delen av den portugisiska kontinentalsockeln och kontraktet omfattar drygt 2.000 km². I detta projekt deltar det finska oljebolaget Neste. Kontraktet slöts hösten 1982 och ny seismik kommer att utföras under 1983 och borrhning kan därför inte bli aktuell förrän under 1984 eller 1985.

I samtliga dessa områden förekommer stora strukturer, som har möjlighet att rymma stora mängder kolväten. Om så skulle vara fallet kan resultatet av prospekteringen alltså bli av stor betydelse, både för Salén Energy och det berörda landet. Salén Energy studerar även andra tänkbara prospekteringsmöjligheter i ytterligare några länder och eftersträvar att ingå ytterligare något prospekteringskontrakt under 1983.

Microdrill

Salén Energy äger 30 procent i TGB Microdrill AB, ett svenskt företag som utvecklat en teknik för borrhning av mycket smala borrhål. Tekniken kan användas för prospektering efter olja och gas, samt för produktion.

Fördelen med microdrilltekniken är att den är mindre kostsam än konventionell borrhning bl a för att den kräver mindre per-

sonal. Utrustningens ringa vikt gör den dessutom lätt att transportera till svårtillgängliga platser.

Microdrilltekniken har en betydande potential internationellt, vilket redan har bevisats genom borrhningar i Tunisien, Italien och Frankrike.

Handel

Salén Coal. Kol väntas bli en av de främsta energikällorna i framtiden. Redan idag är kol, använt för uppvärmning och produktion av elektricitet, konkurrenskraftigt med olja.

I juli 1982 köpte Salén Energy ett kolhandelsbolag, numera Salén Coal AB. Motivet till köpet var att expandera inom energiområdet och vara beredd inför den väntade expansionen av kolanvändningen främst på den svenska marknaden.

Bolaget har 25 anställda och lager i Lidköping och Helsingborg.

Salén Bunker. Från 1 januari 1983 kommer Saléns bunker-avdelning att tillhöra Salén Energy's organisation, eftersom uppköp och handel med bunkerolja har ett nära samband med den övriga verksamheten.

Idag förser Saléns omkring 200 fartyg med bunkers och är en av världens största enskilda konsumenter av bunker. Volymer är 1.5 miljoner ton per år och omsättningen över två miljarder kronor per år.

Med den egna volymen som bas strävar Salén Energy att bredda bunkerhandeln till fler utomstående rederier, till vilka man kan erbjuda kommersiell kunskap och teknisk service.



En stor del av det redaktionella arbetet med "Focus on Salén Energy" har Kerstin Bergh stått för.

Kerstin Bergh was responsible for a large part of the editorial work on the "Focus on Salén Energy" issue.



Kyl

Kylmarknaden har varit mycket svag under hela hösten och den väntade uppgången har uteblivit. Fortfarande är en hel del äldre tonnage upplagt och torde så förbli en tid framöver.

Tyvärr har också en försening av skörden inträffat i Marocko och andra medelhavsländer vilket bidragit till den låga aktiviteten.

Vi kan nu äntligen notera en ökad aktivitet efter den långa sommaren och hösten. SRS kylflotta är nu helt sysselsatt och vi förutser en betydligt ökad aktivitet framöver med stigande frakter.

Tank

Förhållandena i Persiska Viken mellan Iran/Irak har stabiliserats, vilket fått till resultat att de höga fraktraterna för lastning Iran nu har sjunkit från omkring WS 70 till WS 27,5 för 220.000 ton. De övriga länderna runt Persiska Viken har drabbats hårt av den minskade efterfrågan och fått minska produktionen av olja kraftigt för att hålla priserna. Frågan är om OPEC nu nått smärtgränsen och en spricka inom organisationen uppstått mellan de "disciplinerade" och de "odisciplinerade", framförallt Libyen och Iran. Oljebolagen vädrar en prissänkning vid OPEC-mötet den 9 december och minimerar sina inköp från OPEC till förmån för Mexico- och Nordsjöolja. Det har fört med sig att efterfrågan på det medelstora tonnaget 50.000–100.000 dwt varit bättre än på det stora tonnaget. Rekordsiffror kan nu noteras för upplagt tonnage som noteras till 56 milj dwt och skrotningar om 20,5 milj dwt hittills i år.

Dry Cargo

Varken september eller oktober medförde det uppsving på torrlastmarknaden man tidigare trott på. Sedan tidigt i höstas väntar man på att Sovjet ska komma in på marknaden för sina spannmålslaster, men detta har ännu inte hänt. Resultatet av mötet i Wien mellan USAs och Sovjets representanter tillkännages förmodligen strax efter det amerikanska kongressvalet i början av november.

Kolraterna blev något starkare i oktober medan spannmåls- och malmraterna var fortsatt mycket svaga.

När Sovjet kommer in på marknaden, och tidpunkten för detta vet vi lika litet om som någon annan, kommer detta att medföra en tillfälligt starkare trend.

The Freight market

Reefers

The reefer market has been very weak this autumn, and the anticipated seasonal improvement has not materialized. A considerable percentage of the older reefer tonnage is still laid-up. This situation is not expected to change in the near future.

Unfortunately, a delay in the Moroccan harvest and those of other Mediterranean countries has contributed to the low market.

We are, however, at last beginning to notice a definite upturn in market activity following the long summer and the autumn. Salén Reefer Services' reefer fleet is now fully employed, and a substantial increase in market activity is anticipated, producing a corresponding rise in rates in the period ahead.

Tanker

The situation in the Arabian Gulf arising from the conflict between Iran and Iraq has now stabilized, causing freight rates to fall from about WS 70 to WS 27.5 for cargoes of 220,000 tons. Neighboring Gulf countries, hard hit by the decline in demand, have had to reduce their oil production substantially to maintain price levels.

The question now is: Has OPEC reached the limits of its usefulness, and has a split developed within the organization between the "disciplined" and "undisciplined" countries such as Libya and Iran?

The oil companies anticipate that the OPEC meeting on December 9 will result in a price reduction, and are minimizing their purchase from OPEC in favor of Mexican and North Sea oil. The demand for medium-sized tonnage of between 50,000 and 100,000 dwt has thus been greater than for large tonnage. Laid-up tonnage is now estimated at 56 million dwt, a very high figure, and scrappings so far this year have been calculated at 20.5 million dwt.

Dry cargo

The anticipated upturn in the dry cargo market during September and October did not materialize. The Soviet Union has not still entered the market to secure its grain imports, and the results of the Vienna meeting had not been released at press time.

Coal rates rose slightly during October, while grain and ore rates remained weak.

The entry of the Soviet Union will strengthen the market temporarily, although the precise timing is uncertain.

J S Saba bildar investmentbolag för dagligvaruhandeln

Nu bildar J S Saba ett särskilt bolag för detaljhandeln inom J S Saba och Dagab. Det nya bolaget kommer att heta J S Detaljinvest och startar sin verksamhet den 1 januari 1983.

Avsikten är att inom J S Detaljinvest AB samla alla detaljhandelsbolagen och detaljhandelsengagemangen för att nå finansiell samordning men samtidigt bibehålla de individuella profilerna.

Genom bildandet av J S Detaljinvest blir Dagab ett renodlat parthandelsföretag och all detaljhandel överförs till det nya bolaget. I dag arbetar Dagab även direkt inom allivsdetaljhandeln bl a i samband med etableringar och överlåtelser. Samtliga aktiva handlare kommer att erbjudas teckna aktier i bolaget.

Kraftigt förbättrat resultat

Trots en sannolik momshöjning och trots devalveringen – båda starkt konsumtionsdämpande åtgärder – förutser J S Saba ett väsentligt förbättrat resultat för 1982 jämfört med 1981 års 28 miljoner kronor. Det säger Anders G Carlberg i delårsrapporten för årets första åtta månader.

Omsättningen var för perioden 10 908 miljoner kronor för hela koncernen. Då står specialvarusektorn för en ökning med tre procent och dagligvarusektorn för en minskning på fem procent. Dagab ökade sin försäljningsvolym med ca fyra procent. Saba Traders volym var i stort sett oförändrad. Hur årets facit ser ut beror i hög grad på försäljningen i december, som står för ca en tredjedel av årsvolymen.



Fortsatt omstrukturering

Avvecklingen av icke lönsamma enheter fortsätter. Sålunda kommer B&Ws stormarknad i Hyllinge att läggas ner, B & Ws stormarknad i Borås kommer att avvecklas samtidigt som Tempovaruhuset där omlokaliseras. Vidare kommer Tempo i Trelleborg att avvecklas. Åtgärder som påverkar resultatet positivt och personalstyrkan negativt.

Ny VD för Billhäll AB

Thomas Kjerulf som varit ansvarig för Billhälls omstrukturering med ett flertal avvecklingar under det senaste året, har nu också "avvecklat" sig själv. Efter ett år på VD-stolen är hans uppdrag slut och han lämnar detaljhandeln för att övergå till ett investmentbolag.

Ny VD den 1 januari 1983 blir **Kjell Bogren**, för närvarande platschef för Dagab i Uddevalla.

J.S. Saba's income improves sharply

In the interim report for the first eight months of this year, Managing Director Anders G. Carlberg states that J.S. Saba anticipates a substantial improvement in income for 1982, compared with the SEK 28 M recorded for 1981. He believes this will apply despite recent devaluation and a probable increase in V.A.T. – both being measures to curb consumer spending.

Total Group sales for the period were SEK 10,908 M. Of this, the special goods sector accounted for 3 percent increase, while the general goods sector recorded a decrease of 5 percent. Dagab increased its sales volume by 4 percent, while Saba Trading's volume remained basically unchanged. The figure for the year is largely dependent upon sales in December, which account for approximately a third of the total.

Aktiesparfonden per 1982-10-31

Antal anslutna	509
varav sjöanställda	141
varav kontorsanställda	247
varav Salén & Wicander	121
Totalt sparbelopp	kr 3.733.400
Antal aktier	42.900
Aktiekurs	117
Marknadsvärde, aktier	kr 5.019.300
Kapitalkonto	kr 746.784
Upplupna ränteintäkter	kr 34.700
Fondens totala värde	kr 5.800.784
Andelsvärde	kr 20.01

Flicka från Backafall, Briggen Tre Bröder
kryssar i kväll i Karibiska sjön
Medan en landvind från kusten i söder
stryker som sunnan där hemma kring ön.
Luften är kryddad av tusende salvor.
men jag ger bort dem varendaste en
Mot att få vandra bland Backafalls malvor
– allt medan månen går vakt över Hven.

Vänta mig inte till sommaren, Ellen
då skall jag ännu ha linjen i norr
Men när du står invid kyrkan om kvällen
tänk då att jag är en yr ollonborr,
som utan lov tar en törn mot din tinning
och – medan du med små händerna slår –
letar sig ner under bluslivets linning
– allt medan månen i malvorna går.

Känn att inkräktaren bara vill veta
om dina bröst bli som malvornas blom
var gång du känner min tanke sig leta
hem från sin vakt vid mesanseglets bom;
känn att det blott är din gosse som sänder
hälsningen att han som bärgad kapten
landar en gång under Backafalls stränder
– allt medan månen går vakt över Hven.

Gabriel Jönsson/ Musik: Gunnar Turesson



Utsikt från St Ibbs gamla medeltidskyrka över Vens backafall



Kalle Jannesson har under flera decennier samlat
klipp om Ven. För den som vill veta mer om sin
sommarsö är inte bara Kalles klippböcker en rik
källa att ösa ur. Kalle själv har rika minnen
från segelfartygens tid.



Med blicken mot havet. Kalle Jannesson i sin
födelseby – Kyrkbacken.



Strax ovanför färjeläget vid Bäckviken står ca 600 cyklar och väntar på nya rundturer
kring Ven. Bilar finns knappast.



Nytt klubbhus vid Vens niohåliga golfbana.
Öde "off season" – sommartid fullt av liv.

Ven - vindarnas och malvornas ö

– Med Ven är det något alldeles speciellt, säger Nils Söderman fd inköpschef på Brodins, där han står framför Saléngården i vit overall och nästan tävlar i längd med flaggstängen.

Detta speciella måste man nog uppleva med sina egna sinnen för att rätt förstå.

Turen har kommit till Ven i Salén-Nytts presentationsserie av Personalstiftelsens fritidsanläggningar.

Den som aldrig varit på Ven associerar först till Flickan från Backafall, Gabriel Jönssons finstämda visa. Sedan ramlar kanske den okuvliga Tycho Brahe fram och så Saléns engagemang i Venintressenter. Det företag som på 60-talet ägde halva Ven med storslagna planer på ett skandinaviskt semesterparadis.

Det som Salénare idag har anledning att förknippa med Ven, är den sista resten av Venintressenters engagemang på ön. Gården Lindesbo som nu är köpt av Personalstiftelsen och namnändrad till Saléngården. Här på höjden ovanför Bäckvikens hamn vajar Salénflaggan – det slits en per år – på kringbyggd kulerstensgård.

Vid Salén-Nytts besök njuter årets sista hyresgäst, familjen Söderman, av sommarens trotsiga kamp med den anstormande hösten. Än vinner den ena än den andra, dock till slut den andra.

Skånskt eller danskt?

Ven måste vara attraktivt för alla som älskar ör överhuvud taget, salta vindar, golf och den skånska/danska mentaliteten. Man kan tveka huruvida man befinner sig i Sverige eller Danmark.

Vänliga hejarop och improviserade pratstunder ligger nära till hands med de 320 Venborna. Gäster på Saléngården har också den favören att kunna cykla omkring på icke "turistmärkta" fordon. På gården finns nämligen tre helt civila cyklar som berättigar Salénare att räknas till en av "dom". Vanliga turister förflyttar sig i flockar av illgula hyrcyklar. Det finns sammanlagt ca 600 stycken som under högsäsong så gott som samtliga rullar.

Ven framstår naturligtvis som den typiska sommarön, men vill man känna på vad ö-liv egentligen är, rekommenderas en vecka när Ven inte är alltför överbefolkad. Då har man vägar och vyer nästan med ensamrätt och långt fram på höstkanten, när malvorna blommat över, chockar hortensiorna med sina rosa klasar efter vågarna. Och då har människorna mer lust och tid att berätta om öns historia som inte bara är Tycho Brahes. Den är också i hög grad skutornas och fiskarnas. Idag finns bara två yrkesfiskare kvar och knappast någon annan sjöfart än passagerar- och färjtrafiken och en och annan lastbåt som fraktar öns jordbruksproduktion till Landskrona. Och så naturligtvis alla dessa nöjesbåtar under kort säsong.



Morfar Nils, Fiona och mormor Kristina i det kombinerade sov, hall och matrummet. Ett stort sovrum med plats för extra barnsäng finns också.



Saléngården med blå flagga. Familjen Söderman har varit Ven trogna i många år och är 1982 års sista gäster. Från vänster Kristina Söderman, Kalle Jannesson och Nils Söderman. I förgrunden barnbarnet Fiona Doyle.

Saléngården nyrenoverad

Saléngården har i år genomgått sin andra renovering i Salén-ägo, vilket betyder att hela huset med dess tre rum och kök är ny-målat och nytapetserat. Köket har fått en ansiktslyftning och duschrummet är nytt och fräscht.

Hela reparationen har Saléns man på Ven, Kalle Jannesson, stått för. Hans dotter Anne-Marie har bidragit med inrednings- och färgsättningstips samt eget textilt hantverk.



Kristina Söderman och Kalle Jannesson i det ljusa nyrenoverade vardagsrummet.

Årets trotjänare

Sjökapten Lars Christer Holm gick i pension i september 1982. Han började till sjöss på 30-talet, avlade sjökaptensexamen 1940 och seglade styrman fram till 1945, då han tillträdde befattningen som sjöpersonalchef i Rederi AB Poseidon (Brodinrederierna). Sedan årsskiftet

1970/71, då fusionen mellan Brodins och Saléns ägde rum, har han innehaft olika chefsbefattningar inom Salénrederiernas sjöpersonalavdelning. I samband med att

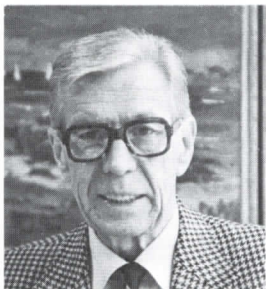
Lars Christer Holm pensionerades mottog han företagets minnesgåva, överlämnad av Claes-Henrik Zethelius (bilden).



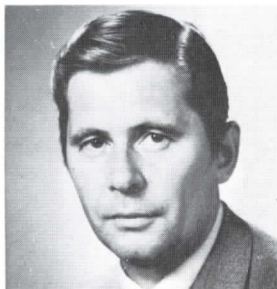
Göran Axell



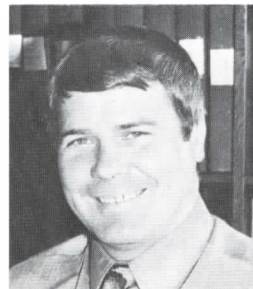
Yngve Bremner



Valter Axelsson



Clarence Dybeck



Leif Oskarsson



Stig Svensson

Ytterligare två medarbetare har gått i pension under året, nämligen Göran Axell och Yngve Bremner. Fyra medarbetare på landsidan uppnådde 25 års tjänst i koncernen, nämligen Valter Axelsson, Clarence Dybeck, Leif Oskarsson och Stig Svensson. Samtliga erhöll vid sedvanliga luncher företagets minnesgåvor.

PERSON • NYTT



Gunnar Edström, som tidigare i ett flertal år arbetat som linjechef på Tor Line/Tor Lloyd i Göteborg, ingår från den 1 november 1982 i SDC Project Department för att i första hand vara ansvarig för SDC's åtagande i Foss och Linea Manaure samt "specaffärer" i ro/ro i samarbete med övriga projektgruppen och SSAB.

Dödsfall



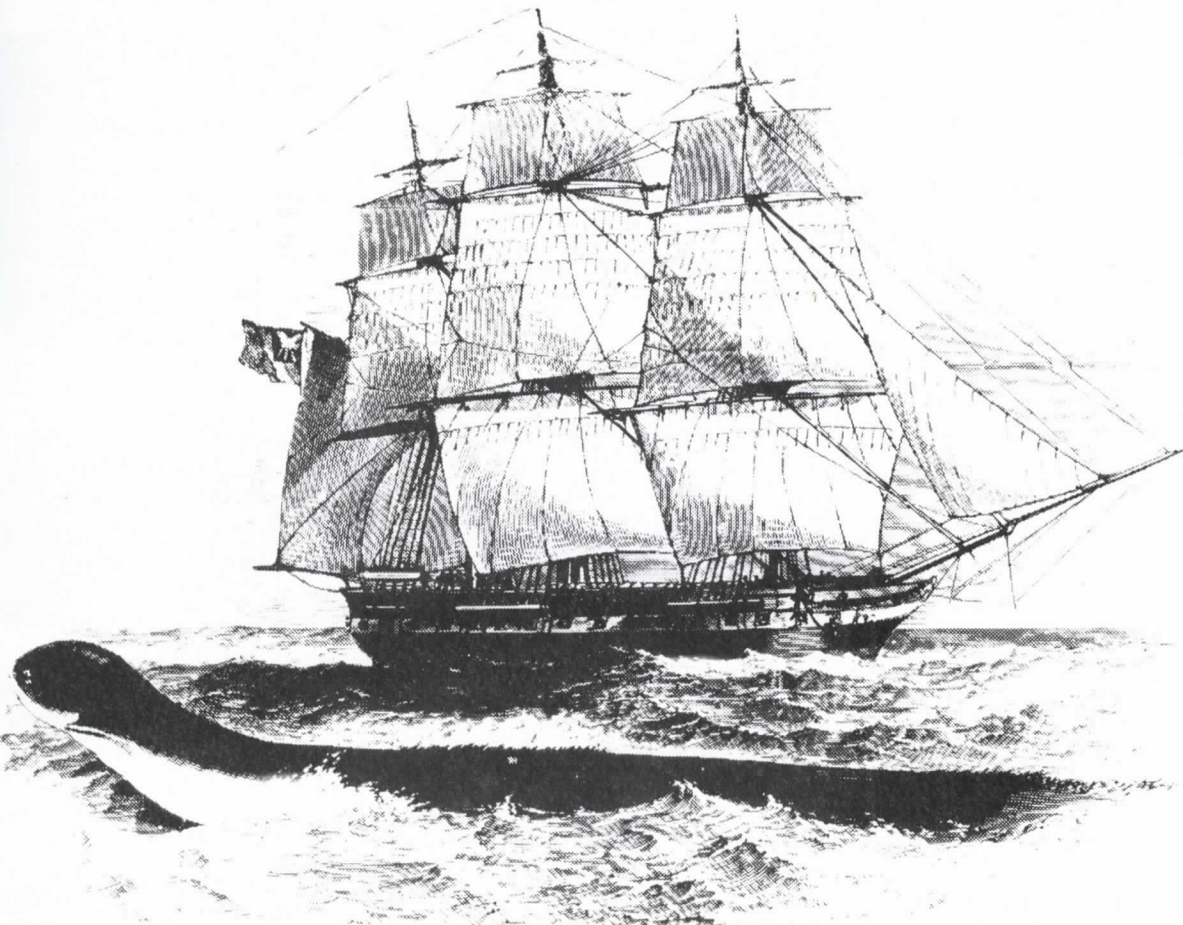
Matrosen Daniel Diaz Rial avled efter en längre tids sjukdom den 17 juli 1982. Hans sista fartyg var "Atlantic Wasa".

Daniel Diaz Rial var född 1930 och anställdes i rederiet 1971.

Pensionärsresa till London



Saléns pensionärsklubb gjorde sin årliga resa i slutet av september. Den här gången var resmålet London. På bilden ser vi Arthur och Katie Johnsson, Oswald och Ingrid Boberg samt Yngve Bremner ombord på den gamla tea-clippern "Cutty Sark".



Kan du några skepparhistorier?

En viss sorts osannolika berättelser kallas ibland för skepparhistorier. En hel del sådana från segelsjöfartens dagar finns ännu bevarade. Ofta är berättelserna både roliga och spännande, men knappast alltid sanningsenliga. Skepparhistoriernas poäng låg ofta just i att de var osannolika och överdrivna, och i att de framhöll sjömanslivets märkligaste sidor. Med sådana historier kunde man imponera på landkrabbor eller locka till skratt i sjöfolks lag.

Vi vet att skepparhistorier ännu berättas. I dag berättar man kanske inte som förr om havsvidunder eller jätteskepp, utan istället om krånglande datamaskiner eller försvunna tankfartyg. Motiven har växlat – men traditionen består.

Men mycket få moderna skepparhistorier finns insamlade vid sjöhistoriska museer, och det är därför det här uppropet kommit till. Vi vill ha Din hjälp med att komplettera samlingarna. Om det går bra, och om de modernare historierna

strömmar till, planerar vi att i bokform ge ut ett urval av skepparhistorier från förr och nu. På så sätt kan historietraditionen uppmärksammas och kanske gå en ny vartill mötes.

Sänd in din historia till Gunnar Nordlinder, Statens Sjöhistoriska museum, 115 27 Stockholm. Alla bidragslämnare får en fribiljett till Sjöhistoriska museet/Wasavarvet.

Know any sea stories?

Certain types of stories are sometimes referred to as sea tales. Quite a few from the sailing days have been preserved.

We know that sea tales are still told today. Perhaps not as before, about sea monsters or giant ships, but instead about computers gone haywire or missing tankers. The themes have changed but the story-telling tradition remains.

There are very few collections of modern sea tales at the maritime museums. Hence this appeal. The National Maritime Museum/Wasa Dockyard, in Stockholm, would like

your help in supplementing their collection. You should send your story to: Gunnar Nordlinder, National Maritime Museum/Wasa Dockyard, S-115 27 Stockholm, Sweden.

All contributors will receive a free ticket to the National Maritime Museum/Wasa Dockyard. Perhaps you will come to Stockholm someday?

Lidingöloppet

I ett strålande fint brittsommarväder, +12° och sol, startade inte mindre än 16.115 personer i 7 klasser söndagen den 3 oktober.

Fyra salénare deltog – alla i stora herrklassen på 30 km. Torbjörn Karlén, seglande elingenjör, senast i Winter Water, gjorde en mycket fin insats och fick tiden 2.21.20, vilket placerade honom på 2188:e plats av de 10.810 som fullföljde. 953 löpare var tvungna att bryta.

De övriga, som hedersamt tog sig runt den krävande banan, var: Björn Byrfors, Torrlast 3.11.43 plac 9547, Peter Andersson "Speedy J:r", Kontorserv. 3.27.31 plac 10294, Lars Johansson, Torrlast 3.31.55 plac 10412

Bland det täcka könets 2863 lättfotade terrängamazoner upptäckte jag inte någon från Saléns.

Gunnar Lindbergh

Salénrederiernas fartyg genom tiderna



33

79 Antilope (1963-1978)

Kylmotorfartyg, byggt 1963 vid Eriksbergs M.V., Göteborg.

Tonnage: 8238 brt, 4382 nrt, 8000 tdw.

Reg.nr.: 10448.

Levererades den 20 december 1963 till ett partrederi i Stockholm med skeppsredare Sture Ödner som huvudredare.

1975, 1 juli, ny huvudredare blir Clarence Dybeck, Stockholm.

1978, mars, såld till Stuart Shipping Corp., Mo i Singapore med oförändrat namn.



80 Tarantella (1964-1967)

Kylmotorfartyg, byggt 1947 vid Kockums Mek. Verkstad, Malmö.

Tonnage: 3816 brt, 1773 nrt, 4170 tdw.

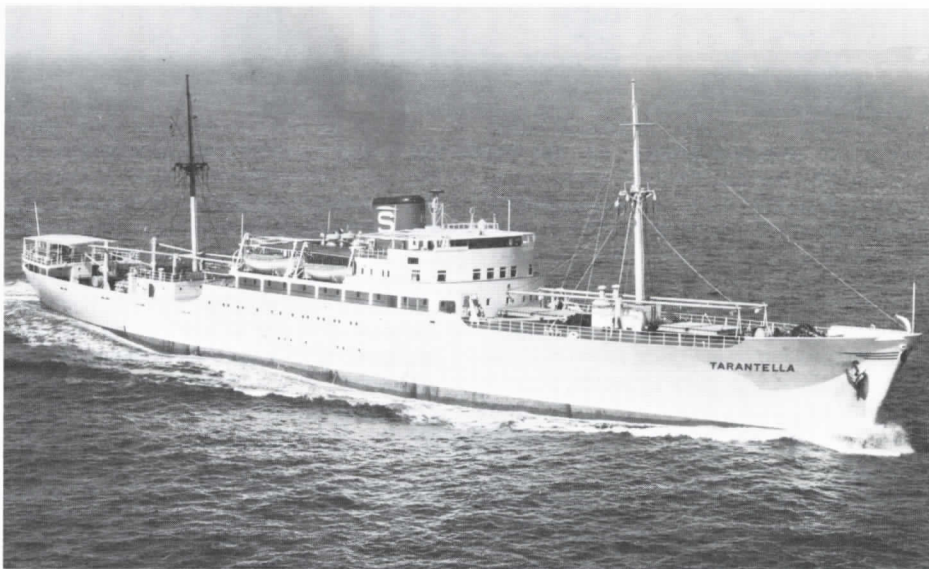
Reg.nr.: 8850.

Byggdes för Rederi AB Gylfe (S. Gorthon), Helsingborg och fick i dopet namnet *Joh Gorthon*.

1964, jan., förvärvades fartyget för 4.250.000 kronor av Salénrederierna AB, Stockholm och omnamnades till *Tarantella*.

1967, nov., försålades fartyget för S 470.000 till Sinli Nav. Corp. S.A., Panama och omdöptes till *Sinchion Reefer*.

1973, rapporterad skrotad, sannolikt på Taiwan.



81 Ariel (1964-1978)

Kylmotorfartyg, byggt 1964 vid Eriksbergs Mek. Verkstad, Göteborg.

Tonnage: 8248 brt, 4380 nrt, 8100 tdw.

Reg.nr.: 10466.

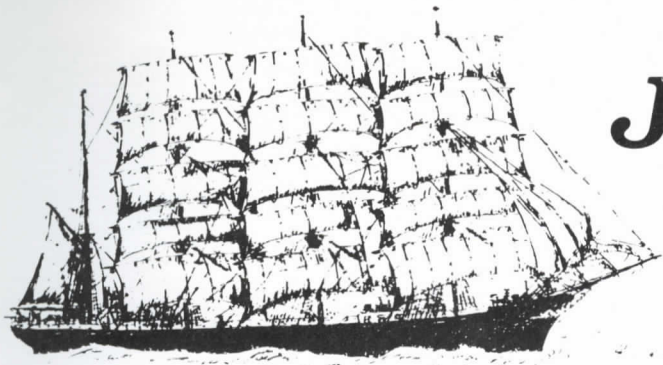
Levererades den 16 mars 1964 till Rederi AB Jamaica, Stockholm.

1969, rederiets namn ändras till Salénrederierna AB, Stockholm.

1975, 1 juli, rederiets namn Saléninvest Ab.

1978, mars, såld till Rodolfo Maritime Inc., Monrovia, men registrerad under Singaporeflagg med namnet *Ariel I*.





Jungman Jansén går till sjöss

(forts. fr. Salén-Nytt 4 -82)

Vi publicerar nu det sista avsnittet av Thorwald Janséns intressanta skildring av sin första resa till sjöss med fyrmastade barken Pommern. I förra avsnittet fick vi följa skeppet och dess besättning runt "Hornet" och på den långa resan över Atlanten till Falmouth i England.

Vi tackar Thorwald Jansén för att vi fått följa med honom på den långa resan till och från Australien och för att vi genom hans fina skildring fått uppleva något av gamla tiders sjöfart.

Läsekretsen har visat stort intresse för artikelserien och vi kommer därför att ta fram ett häfte innehållande samtliga avsnitt som publicerats i Salén-Nytt. Häftet kan kostnadsfritt rekvireras från Salén-Nytt.

Bland Salén-Nytts många läsare tror vi att det finns åtskilliga som har intressanta upplevelser att berätta från livet till sjöss i gamla dagar. Till er vill vi säga: Hör av er! Vi skulle så gärna vilja fortsätta med fler skildringar av samma typ som Thorwald Janséns, men vi saknar vi lämpligt material. Det vi efterlyser behöver inte vara omfattande berättelser, som kan täcka flera nummer av tidningen, utan lika gärna korta episoder. Välkomna!

Redaktionen

Lordens döttrar kom i öppna bilar

Några dagar senare kom en grant uniformerad biografvaktmästare ombord och lämnade fribiljetter till hans aretsgivares samtliga biografier. Även detta omtalades i tidningen med påföljd att lorden på orten sände ner sina döttrar med flotta öppna bilar för att hämta oss alla, befäl och manskap, till middag på hans slott åtföljd av kaffe och förfriskningar i slottsparken.

Trots dessa inbjudningar var det skralt med ekonomin. En jungman hade 23 kronor i månaden. Inte var lättmatrosers och matrosers löner heller så värst mycket att skryta med, men de flesta av dem hade under resan tillverkat modeller av Pommern i alla storlekar och inramningar, som de sedan sålde. De fick rätt så bra betalt för dem. Självt hade jag inte tillverkat någon, bara hjälpt till här och var.

På söndagarna flanerade stadens invånare ner mot kajen. Jag stod vakt uppe på däck. Många ville komma ombord och se fartyget, både hela familjer och sällskap. Jag skakade på huvudet och knagglade fram "Chiefmate say no". Fram kom då några shillings och kanske en tioshillingssedel. Då gick det redan att rucka på reglerna om "no admittance". Det blev en fattig jungmans ekonomiska räddning under hamnvistelsen.

Akrobatkonster – lönsamt extraknäck

Efter en vecka eller två kom jag på ett eget knep att utöka inkomsten. Det var inte så sällan någon undrade om man måste och kunde klättra upp i masterna. Jag kunde då få rätt hyggligt betalt för en uppvisning. Men om jag skall vara ärlig, så gjorde jag det ibland lika mycket för att imponera

på de unga damerna i sällskapen. När övernskom-melse nåtts, stack jag kvickt in i skansen, tog på mina gummistövlar, stack skaften under byxbenen och så ut igen på däck och mina åskådare.

Och med ett glatt hopp svingar jag mig upp i riggen, först bara på relingen. Därifrån leder en veritabel stege av trälattor najade vid vanterna och uppför denna tar jag mig i språngmarsch. Sedan snabbt runt märskorgen och vidare uppåt i den snabbaste fart jag förmår. Väl uppe där bardunerna löper ihop, väljer jag den aktersta av dem. Vid den är inga klavor fastnajade för att hålla samman löplinor o d. Jag svingar mig ut på den, slår ena benet runt. Jag tar bardunen under knäveck-et och sedan över vristen, sträcker andra benet snett ut, lyfter båda armarna vågrätt ut, är fullt synlig för mina åskådare. Det ser nästan ut som om jag står i luften. Sedan kröker jag benet jag har runt bardunen en aning och börjar glida neråt. Ju mer jag kröker benet, desto större blir hastigheten i min nedfärd. Jag kan höra små förskräckta rop från kvinnorna. Strax innan relingen rätar jag ut benet med ett ryck och nerfarten bromsas upp omedelbart. Det var därför jag behövde gummistövel åtminstone på det benet. Jag hoppar galant ner på däck med en suck av lättnad från damerna men även med en blick av uppskattning från männen. Väl förvärvade slantar.

Lossning säck för säck

Lossningen tog lång tid. I det konservativa England gjordes år 1936 ännu ingenting på modernt sätt. Vid tvåaluckan hade vi två ångdrivna nockar och vid storluckan en kulmotorvinsch med två nockar. Vid etta- och fyralluckorna användes från land hämtade handdrivna vinschar. Det gick bra



Strax efter det att Pommern fäلت ankar i Falmouth, anlände även de båda barkskeppen Killoran och Lawhill. Men barkskeppet Herzogin Cicilie hade förlit under resan med man och allt...

med dem också, för ur alla luckor hivades bara en säck i sänder. Fastgjord vid vinschgölingen var en flätad bomullsstropp med caus. Det blev en lättglidande löpsnara som slogs runt ett hörn av säcken. På däck mellan luckan och relingen var en plattform riggad. På denna fanns en gammaldags decimalvåg. Varenda säck landades på vågen, vägdes exakt med även de minsta vikterna. Vikten antecknades, säckens öppning sprättades försiktigt upp, innehållet hölls i en tratt som ledde till ett rör ner till pråmen. Den tomma säcken veks prydligt ihop. Buntar om tjugo tomsäckar packades sedan ihop och togs tillvara av mottagaren. Men även med denna sensamma metod blev vi en dag utlossade och var på väg hem. Härligt försommarväder. Vi passerar Öresund med god hjälp av medström. Det var som att sitta på läktaren i en stor teatersalong, där jag var i "min rigg". Jag såg städerna på vardera sidan, alla färjorna, alla söndagsseglare, alla motorbåtar. Alla människor vinkade. Fartyg vi mötte strök vördnadsfullt flagg till hälsning.

Vi nådde fram till Åland i kvällningen. Kaptenen ville inte gå in under mörkret. Därför låg vi hela natten och kryssade utanför. En stagvända var halvtimme ungefär, det gick av sig självt nästan. Brassarna var fastgjorda vid naglarna för lovart och lossades aldrig. När det var läsa fastgjordes bukten ovanpå. Vid stagvända kastades denna loss och löparen stannade på exakt rätt ställe.

Åter i hemmahamn

Även den natten hade sin ände. Så fort det ljusnade sattes kurs mot Kobbaklintar. Undre seglen gigades och gårdades. Vinden var mycket lätt. När vi kom inomskärs, var det bara brammarna som drog. Nere vid vattnet var det blickstill.

Jag satt stand by i min rigg, förriggen, klar att beslå övrebammen så snart den firades och underbammen när den gigades och gårdades.

Det var något alldeles speciellt denna morgon. Lätt dis seglade kring där nere vid vattenytan. Solen började närma sig horisonten och gav den obeskrivligt vackra belysning som man ser bara i Norden. En gök gol, doften från daggvåta träd, från buskar, från vildblommor. En fiskare drog igång sin motorbåt, klockklara flickröster ropade något till varandra. Kan det finnas något underbarare än en sommarmorgon som denna i vår vackra skärgård – sedd från förtoppens bram.



I mars 1965 befann jag mig någonstans på Stilla Oceanen och hade fått höra om planerna på att bygga om 4 m/bk Pommern till sjömansskola. Lastrummen skulle bli skolasalar och bostäder, allt skulle bli något annat än det varit. Som protest skrev jag nedanstående dikt. Den publicerades i Svensk Sjöfarts Tidning.

"Pommern"

"Pommern" – mitt skepp
ur tid som försvunnit
likt drömmen du fött
under stjärnklar natt

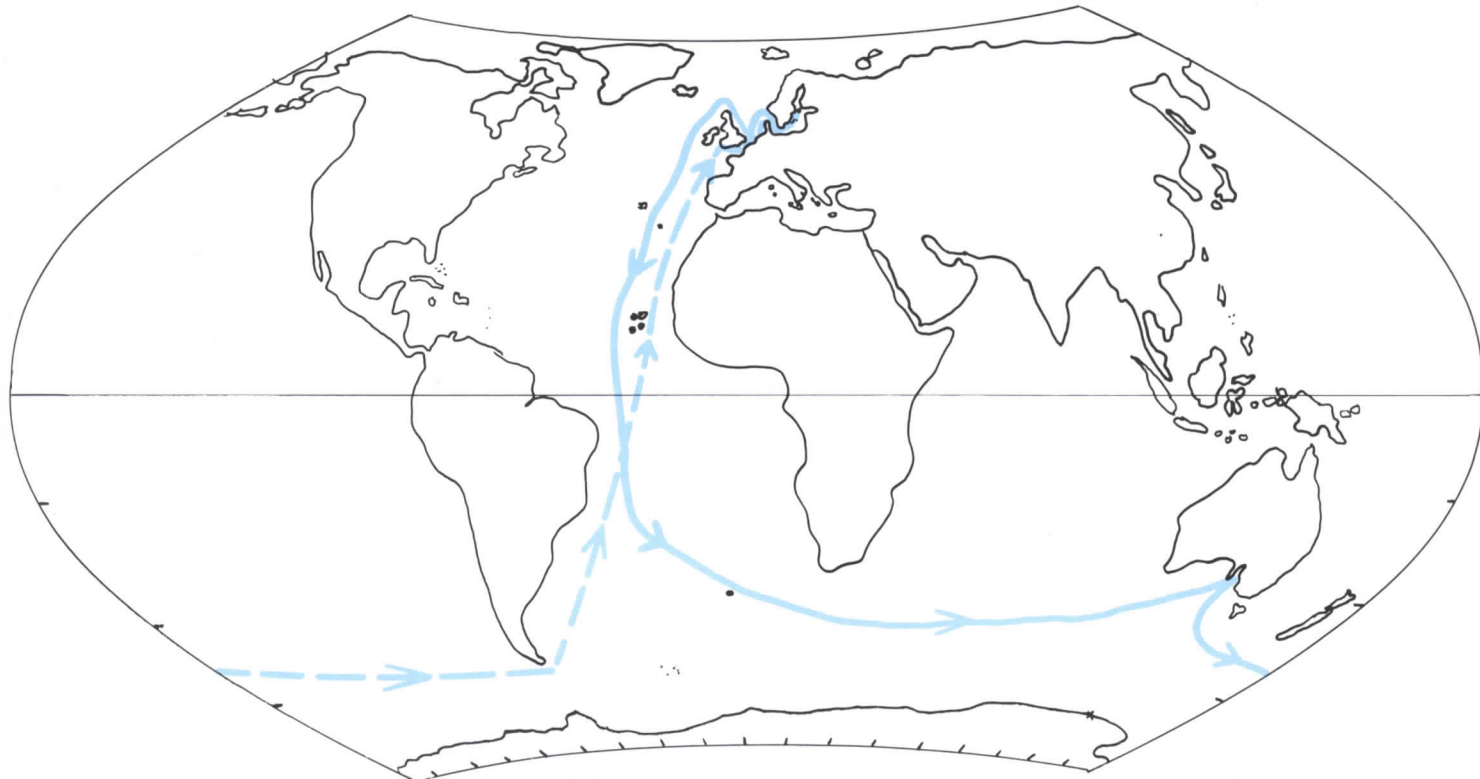
låt minnen tätna
i tystnade skansar –
låt ana den tid
som var

längtar tillbaka
till hängmattsnätet
riggat med tak
på din klyvarbom

"Pommern" – mitt skepp
ur tid som försvunnit
likt drömmen du fött –
dröj kvar

längtar tillbaka
till hemkomstens morgon –
så du den skänkte
från förtoppens bram

Den heldragna linjen visar Pommerns färd till Australien, den streckade linjen visar hemresan.



REDAKTÖREN



Kära läsare,

Oj, det här blev ännu ett omfångsrikt nummer med ett stort tema. Tjocka tidningar betyder i Salén-Nytt's fall lite ansträngda resurser på alla kanter. De tar lång tid att producera, d v s de blir lätt försenade, så du inte ens har chansen att höra av dig innan manusstoppet är passerat. Minst sagt lite pinsam start. Men vi lovar att bättra oss.

Stora nummer tar också lång tid att läsa och dom kostar pengar. Knappast eftersträvar vi i dessa krisartade tider.

Nummer 4 och 5 var två sedan lång tid planerade specialnummer om J S Saba-gruppen respektive Salén Energy. Så det är inte bara för att Salén-Nytt fått en ny redaktör som omfånget svällt. Det är inte kvantitet som till varje pris är min politik. Nej, från och med februari numret återgår vi till ordningen och 24 sidor – basta! – och god tid för dig att reagera på tidningens material och förmedla nyheter som Salén-Nytt's normala kanaler missat i floden.

Tills vi ses nästa gång, ha en skön och avkopplande jul- och nyårshelg utan alltför många feta grisfötter och svindyra julklappar – om du inte köper dom på något av J S Saba-gruppens varuhus, vill säga...

Margareta Dahlstedt

Dear readers,

Yet another bulky issue on a broad theme! Thick issues of *Salén-Nytt* put a strain on the economy all round. They take a long time to produce and tend to fall behind schedule. And you don't even have a chance to get in touch with us before the deadline for manuscripts has passed. Well, an embarrassing start, to say the least. But we promise to do better.

Large issues also take a long time to read, and they cost a lot. Neither of these things is desirable in these hard times.

Number 4 and 5, on the J S Saba Group and Salén Energy, respectively, were planned a long time ago as special issues. So it's not just the coming of a new editor to *Salén-Nytt* that's led to the increase in size. My policy is not quantity at all costs. Starting with the February 1983 issue, we'll go back to good order and have 24 pages, and that's for sure! That will give you plenty of time to respond to the paper's contents and supply news which *Salén-Nytt*'s normal channels have missed.

Until we meet again, have a pleasant and restful Christmas and New Year Holiday, without too much rich food, and too many extravagant presents – unless you buy them at one of the J S Saba Group's department stores, of course.....

Margareta Dahlstedt



Saléninvest AB
S-109 06 Stockholm, Sweden
Tel. 08-787 10 00
Redaktör: Margareta Dahlstedt
Ansvarig utgivare: Sven H Salén

Produktion: ByråGrafiska
ISSN 0347-9897

Salén-Nytt utkommer med sex nummer per år i en upplaga av ca 7000 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 20 januari 1983.

Salén-Nytt is published six times a year, in editions of 7,000 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 January 20, 1983.



Fritz Sjöström – **Mångsidig konstnär**

En av de fina vinsterna i årets julutlottning är en akvarell av Fritz Sjöström. Den är inköpt på den mycket lovordade utställning som konstnären hade på Konstnärshuset i Stockholm i november.

Fritz Sjöström, född i Kiruna 1923, är verksam som tecknare, målare, skulptör, lyriker och kompositör. Han har fått sin utbildning vid Valands målarskola och Konsthögskolan och har inköpts bl a av Moderna Museet, Göteborgs konstmuseum, Arkivmuseet i Lund, Norrköpings Museum, Norrbottens Museum i Luleå och Statens Konstråd. Han har utfört åtskilliga offentliga utsmyckningar, såväl väggmålningar som skulpturer.

Saléns Konstförening har tidigare (1980)lottat ut en teckning av Fritz Sjöström. Dess motiv var hämtat från Fårö, där han arbetar en del av året och som han så utsökt skildrat både i bild och ord. Han har också givit ut vissamlingar och skivor samt böckerna Fåröspeglingar och Fragment ur skissbok. Visoperan Spel i pupill uppfördes på Dramaten i



Äpplen innanför, akvarell av Fritz Sjöström

Stockholm 1973. Det är således en mångsidig konstnär som vi har glädjen att presentera.

I Jullotteriet ingår ytterligare nio stycken konstverk – oljemålningar och akvareller – alla av hög kvalitet. På aktuella utställningar i Stockholm i november har vi köpt in målningar av Björn Krestesen och Bengt Crantz. Från Göteborg kommer en fin akvarell av Evy Låås – välkänd för många salénare. Vår utställare på Salén i Stockholm, Lennart Glemme, kommer också att finnas med bland konstnärerna i Jullotteriet.

Vinnare i novemberdragningen:

1. Gullmarstrand, Peter, LAP. 2. Jönsson, Christer, SJP. 3. Crafoord, Bertil, SJP. 4. Simonsson, Birger, LAP. 5. Stenersby, Sixten, SJP. 6. Rickman, Anna-Lisa, LAP. 7. Lindfors, Bo, LAP. 8. Bengtsson, Torsten, SJP. 9. Agner, Ulf, SJP. 10. Fredman, Lilian, LAP. 11. Timm, Ingall, LAP. 12. Workou, Mekibeb, SJP. 13. Raudberget, Sigmund, SJP. 14. Larsson, Gunnar, SJP. 15. Svedlund Vilhelm, SJP. 16. Nilsson, Frank, SJP. 17. Doverbratt, Rune, SJP. 18. Fagerstedt, Christer, SJP. 19. Holmlund, Birgitta, LAP. 20. Ek, Sven Erik, SJP.

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 _____