

Salén-Nytt



2-83



1982 svagt - förbättring 1983?

Koncernens omsättning blev 4 921 Mkr (1981 4 615 Mkr).

Koncernens resultat efter finansiella poster blev -308 Mkr (227), varav vinst vid försäljning av fartyg 20 Mkr (162). Här- till kommer extraordinära poster på -76 Mkr (2). I resultatet ingår kursförluster med 137 Mkr (50).

Bra år för Salén Energy

För sjöfarten, Saléninvests huvudsakli- ga verksamhetsområde, var 1982 ett svagt år. Kylrederiets resultat blev otill- fredsställande, huvudsakligen beroende på vikande efterfrågan och nyleveranser av fartyg från varv. Torrlastrederiet arbete- de i en fraktmarknad, präglad av minskan- de transportvolym och överkapacitet, varför resultatet försämrades väsentligt jämfört med föregående år trots en god sysselsättning för flottan. Tankrederiets förlust blev betydande i en dyster mark- nad. För Salén Energy blev resultatet lik- som föregående år mycket gott, främst beroende på kontrakt ingångna i 1980/81 års goda marknad för oljeborrplattformar. Salén & Wicanders resultat försämrades, trots ännu ett framgångsrikt år för fartygs- lossaren Siwertell. För övriga koncernbo- lag blev resultatet tillfredsställande.

Orealiserade kursförluster på långfristi- ga lån i utländsk valuta har liksom tidigare fördelats över lånens löptid.

Koncernens likvida medel inklusive kortfristiga placeringar uppgick vid årsskif- tet till 713 Mkr (542). Dessutom fanns out- nyttjade checkräkningskrediter på sam- manlagt 119 Mkr (29).

Moderbolagets resultat efter boksluts- dispositioner och skatt blev -74 Mkr (42). Styrelsen föreslår ingen utdelning.

Koncernresultaträkningen i sammandrag (Mkr)

	1982	1981
Omsättning	4 921	4 615
Rörelsens kostnader	- 4 727	- 4 154
Rörelseresultat före avskrivningar	194	461
Avskrivning enligt plan	- 156	- 166
Resultat vid försäljning av fartyg	20	75
oljeborrplattform	-	87
Rörelseresultat	58	457
Finansnetto	- 229	- 180
Kursförluster	- 137	- 50
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER	- 308	227
Extraordinära poster	- 76	2
RESULTAT FÖRE BOKSLUTSDISPOSITIONER OCH SKATT	- 384	229
Förändring av lagerreserv	127	- 38
Skilnad mellan avskrivningar enligt plan och bokförda avskrivningar	92	- 98
Återvunnen avskrivning utöver plan på försålda anläggningstillgångar	34	108
Övriga bokslutsdispositioner	-	- 66
Skatter	1	- 27
Minoritetsintressen	- 1	- 4
ÅRETS RESULTAT	- 131	104

Prognos

Den svaga sjöfartskonjunkturen väntas fortsätta och medföra att koncernens re- sultat före extraordinära poster för 1983 blir otillfredsställande. Genom aktieförsälj-

ningar och andra åtgärder, som har vidta- gits och kommer att vidtagas, förväntas dock resultatet före dispositioner och skatt förbättras väsentligt för 1983 så att förlust icke uppstår.

Omslagsbilden

Maritime Pride är en av de båtar som Sa- lén Project/Liner Services Inc. har låtit för- se med speciella stålkonstruktioner för att frakta *mobile homes* från USA till Saudi- arabien. Totalt handlar det om en transport om 1 200 färdigmonterade hus och en kontraktssumma på ca 100 Mkr.

Om *outsider* Salén Project/Liner Ser- vices Inc., nytt helägt dotterbolag till Salén Dry Cargo, kan du läsa mer på sidorna 8-17.

Aero-Pic i Jacksonville har tagit bilden.

Fotografer som medverkat i detta num- mer: Per-Olow W Andersson (s. 4) Jorge Bandin (s. 6, 7), Ulf Callenblad (s. 18), Margareta Dahlstedt (s. 5, 8, 10, 12, 13, 14, 15, 18, 20, 21, 23, 25), Gösta Eke- ström (s. 19, 25), Ulf Lonäs (s. 32), Pia Lundberg (s. 27), Petter Oftedal (s. 16, 17), Birger Simonsson (s. 26), Owe Sjö- blom/Svenskt Pressfoto (s. 21), Dennis Wallén (s. 27).

Teckningen på s. 8-9 är av Olle Snis- marck.

Salén-Nytt



Cover picture

The Maritime Pride is one of the ships which Salén Project/Liner Services Inc. has had equipped with special steel structures for transporting mobile homes from the United States to Saudi Arabia. The contract, covering the transportation of 1,200 ready-assembled homes, is worth about SEK 100 m.

You can read more about the "out- sider," Salén Project/Liner Services Inc. - Salén Dry Cargo's new, wholly owned subsidiary - on pages 8-17.

Aero-Pic, Jacksonville, took the photo.

Photo Credits: Per-Olow W Andersson (p. 4), Jorge Bandin (p. 6, 7), Ulf Cal- lenblad (p. 18), Margareta Dahlstedt (p. 5, 8, 10, 12, 13, 14, 15, 18, 20, 21, 23, 25), Gösta Ekeström (p. 19, 25), Ulf Lonäs (p. 32), Pia Lundberg (p. 27), Petter Oftedal (p. 16, 17), Birger Si- monsson (p. 26), Owe Sjöblom/ Svenskt Pressfoto (p. 21), Dennis Wal- lén (p. 27).

The sketch on pages 6 och 7 was made by Olle Snismarck.

Report on 1982 operations

Weak result 1982 – better 1983?

Sales of the Saléninvest Group amounted to SEK 4,921 M in 1982 (1981: 4,615).

The Group recorded a loss of SEK 308 M (1981 profit SEK 227 M) before extraordinary items and including a profit of SEK 20 M (162) on the sale of ships. The 1982 result includes exchange losses of SEK 137 M (50). In addition, there was a net extraordinary loss of SEK 76 M (1981 profit SEK 2 M).

Salén Energy's earnings favorable

1982 was a weak year for shipping, Saléninvest's principal area of operation. Salén Reefer Services' earnings were unsatisfactory, due primarily to declining freight demand and deliveries of vessels from shipyards. Salén Dry Cargo operated in a freight market characterized by reduced transport volumes and overcapacity. Earnings were therefore substantially lower than the preceding year, despite the fact that the fleet was well employed. Salén Tanker sustained a heavy loss in the depressed market. As in the preceding year, Salén Energy's earnings were very favorable, due primarily to contracts concluded in the 1980 and 1981 good rig market. Salén & Wicander's earnings declined, despite another successful year for the Siwertell ship unloading system. Earnings of other Group companies were satisfactory.

As in previous years, unrealized exchange losses on long-term loans in foreign currencies were spread over the remaining terms of the loans.

The Group's liquidity, including short-term placements, amounted at year-end to SEK 713 M (542). In addition, there were unutilized overdraft facilities totaling SEK 119 M (29).

The Parent Company recorded a loss of SEK 74 M (1981 profit SEK 42 M) after special adjustments and taxes. The Board of Directors proposes that no dividend be paid to shareholders.

Outlook for 1983

It is anticipated that the weak shipping market will persist and that income before extraordinary items for 1983 will be unsatisfactory. However, the result for 1983 after extraordinary items will improve substantially and a profit will be recorded as a result of sales of shares already concluded and other planned actions.

The Group consolidated income statement is summarized below (amounts shown are in SEK mill.)

	1982	1981
Sales	4 921	4 615
Operating costs	- 4 727	- 4 154
Operating income before depreciation	194	461
Straight-line depreciation	- 156	- 166
Profit on sale of ships	20	75
oil drilling rig	-	87
Operating income	58	457
Financial net	- 229	- 180
Exchange differences	- 137	- 50
Income after financial net	- 308	227
Extraordinary items	- 76	2
Income before special adjustments and taxation	- 384	229
Change in inventory reserve	127	- 38
Accelerated depreciation	92	- 98
Accelerated depreciation recovered on sale of fixed assets	34	108
Other special adjustments	-	- 66
Tax	1	- 27
Minority interests	- 1	- 4
Result for the year	- 131	104

Saléninvest improves liquidity

To improve its 1983 results, Saléninvest recently sold slightly more than 700,000 shares in J S Saba to Nordstjernan AB and closely associated interests, which now hold nearly 40 percent of Saba's share capital and voting rights. Saléninvest's remaining holding amounts to 10 percent. The changed ownership structure does not affect the forms of cooperation between Nordstjernan and Saléninvest in J S Saba. Saléninvest has an option to repurchase the shares.

In addition, Saléninvest has sold its entire shareholding in Stockholms Fastighets AB Svea to J S Saba.

Saléninvest's subsidiary, Fastighets AB Oxen Större, is selling 30 percent of the Salén Building to a consortium consisting mostly of the same joint owners as the consortium which previously have a 60-percent interest in the building. Saléninvest thus has a 10-percent holding, and the property will continue to be known as the Salén Building.

The above transactions, together with the conversion of loans in J S Saba, will result in a capital gain of approximately SEK 375 m.

Saléninvest stärker likviditeten

För att förbättra 1983 års resultat har Saléninvest nyligen sålt drygt 700 000 aktier i J S Saba till Nordstjernan AB och närstående intressen, som därmed kommer att innahålla närmare 40 % av Sabas aktiekapital och röster. Saléninvests kvarvarande innehav utgör 10 %. Den förändrade ägarstrukturen påverkar inte samarbetsformerna mellan Nordstjernan och Saléninvest i J S Saba. Saléninvest har option på återköp av aktierna.

Vidare har Saléninvest till J S Saba försålt hela sitt aktieinnehav i Stockholms Fastighets AB Svea.

Saléninvests dotterbolag Fastighets AB Oxen Större försäljer 30 % av fastigheten Beridarebanan 65 (Salénhuset) till ett konsortium, i huvudsak bestående av samma delägare som i det konsortium som tidigare äger 60 % i fastigheten. Saléninvests ägarandel är därmed 10 % och fastigheten kommer även i fortsättningen att kallas Salénhuset.

Ovanstående affärer ger tillsammans med konvertering av lån i J S Saba en realisationsvinst på ca 375 Mkr.

Salén Argentina S.A. – 25 år



Slump att Argentina blev första utlandskontoret

– Det är inte säkert att vi ens 1983 hade haft ett eget kontor i Argentina, om samarbetet med agenten i Buenos Aires hade fungerat. Det säger Claes-Henrik Zethelius tidigare VD för SRS.

Nu hade man helt olika uppfattningar om hur man skulle göra affärer och om affärsetik. Så kom det sig att Saléns 1959 köpte majoriteten av aktiekapitalet i agentkontoret Green Maritima S.A. och ändrade namnet till Salén Argentina S.A. Men redan kring årsskiftet 1956-57 inleddes samarbetet och en Salénrepresentant tog plats i Argentina. Den första var Erik Matsson.

Det var med Sydamerika och framför allt Argentina som Saléns började göra affärer om med transporter av andra varor än av bananer. Importvolymerna till Västeuropa ökade och problemen blev allt större för både Banankompaniet och KF att få utrymme i marknadsledande Johnsonlinjens båtar. Johnson kvoterade lastutrymmet med hög prioritet för sina gamla etablerade kunder. Här fanns alltså en växande marknad för Saléns båtar.

Dubbel agent

I mitten av 50-talet hade Salénrederierna kontakt med en firma som samtidigt var agent för Saléns och för danska Lauritzens. Agenten hade möjlighet att välja rederi och det säger sig självt att det blev ohållbart i längden. Sven Salén uppmanade agenten att välja den ene eller den andre, men fick inget entydigt svar. Det var då som herrarna Nazari och Green dök upp på arenan. Med ett visst stöd från Saléns bildade de en agentur, som så småningom kom att arbeta under namnet Green Maritima S.A. De blev Salénrederiernas nya agenter med inhyst Salénrepresentant.

Till att börja med hade Saléns inga direkta ekonomiska intressen i företaget. Först i februari 1958 köpte Saléns sin första aktiepost för att sedan efter en del motsättningar ta över hela företaget i mars 1959. Det var egentligen då som det första riktiga Salénska utlandsbolaget föddes.

– Så detta med Salén Argentinas 25-årsjubileum år 1982 är lite relativt, säger Claes Zethelius. Hur som helst är det vårt äldsta utlandskontor och har haft stor betydelse för många av oss, som där har inhämtat viktiga lärdomar. Vi har också successivt insett det värdefulla i att ha egen representation i utlandet, även om det är

sant att vi allvarligt övervägt att lägga ner kontoret flera gånger. Kontoret var i ett tidigt skede och är i dag vad vi kallar ett profit-center.

Kylrederiet föregångare

– Det är kylrederiet som brutit nya marknader och som varit föregångare när det gäller att etablera sig utomlands, berättar Claes Zethelius, som själv tillbringat två fruktsäsonger i Buenos Aires. Salén Argentina är ett rent dotterbolag till SRS och det var också etableringen i Long Beach och även till en början Salén Japan Ltd, som emellertid i dag är ägt av Saléninvest.

Utlandsbolagen har alltså i första hand tjänat SRS syften, men på senare år har gränserna suddats ut och man ger gärna handtag till det Salénbolag som behöver hjälp med lokala kontakter.

– Vi har mer och mer insett hur beroende vi är av de informationer som vi får genom de egna representanterna, säger Claes Zethelius. På så sätt kan vi få informationer direkt från människor som vet hur vi arbetar. Det kan aldrig en mäklare förse oss med. Med det vill jag inte ha sagt att vi inte behöver de lokala mäklarna också.

Saléns finns i dag representerat i ett 20-tal länder med egna representationskontor eller genom *joint ventures*. Claes Zethelius betonar att omfattningen ännu är mycket blygsam om man jämför med andra svenska börsbolag av Saléninvests storlek.

– Under de här 25 åren har vi gjort den erfarenheten att det inte skulle gå att driva affärer i den omfattning, som Saléns gör utan att ha eget folk på platsen. Folk med de rätta kontakterna och med den rätta känslan för det lokala sättet att göra affärer, slutar Claes-Henrik Zethelius.

Salén Argentina: 25th anniversary

Argentina just happened to be first

It was with South America, and particularly Argentina, that Salén began to do business in reefer transport other than banana transport. Import volumes to Western Europe rose, and both Banankompaniet (the Banana Company) and KF (consumer cooperative) found it increasingly difficult to obtain cargo space in ships belonging to the Johnson Line, the market leader. In allocating space, Johnson gave high priority to its old-established customers. Accordingly, Salén ships had a growing market here.

In the mid-1950s, the Salén shipping companies had contact with a firm of agents that served Salén and the Danish company Lauritzen. The agency was able to choose between the two, and it goes without saying that the situation became untenable. It was then that Messrs Nazari and Green appeared on the scene. With some support from Salén they formed an agency which subsequently operated under the name of Green Maritima S.A. They became agents for the Salén companies, with an in-house Salén representative. Initially, Salén had no direct economic interest in the company. It was not until 1958 that Salén bought its first block of shares and then, after some opposition, took over the entire company in March 1959. It was really then that the first proper foreign Salén company was born.

Cont. on page 15

På 50- och 60-talen

Smått fantastiska affärer

En av de första salénare som prövade på att bearbeta den sydamerikanska marknaden på ort och ställe var nuvarande tankchefen Clarence Dybeck. Han har tillbringat två sejourer i Buenos Aires. Den första som chefsassistent på Gre-en Maritima S.A. och den andra som chef för kontoret, då det blev Salénägt.

Clarence Dybeck pratar knappast om utlandsvillkor och konsekvenser för framtida jobb hemma efter utlandstjänstgöring. Frågor som är aktuella i diskussionen i dag. Däremot pratar han mer än gärna om det sätt varpå man gjorde fruktaffärer i Argentina på slutet av 50-talet och början av 60-talet. Kontrakt, skrivna överenskomelser eller handslag gällde inte alltid. Den som fanns på platsen kunde med rätt taktik ta över en affär, som egentligen redan var klar mellan helt andra parter.

Som praktikant på Saléns hade Clarence Dybeck uttalat önskemål om utlandstjänstgöring. Och till fruktsäsongens början i februari 1958 dök han upp på det ett år gamla agentkontoret i Buenos Aires. Han blev chefs assistent över den säsongen för att sedan fara vidare till Brasilien, varifrån Saléns fraktade kött. Efter några månader var han i Buenos Aires igen.

Något höll på att hända

Väl tillbaka i Stockholm dröjde det inte längre än till januari 1960, så framkom det att någonting höll på att hända i Buenos Aires. Det behövdes en Salénman för att undersöka förhållandena. Stockholm skickade Clarence Dybeck, trots att han med sina 29 år ansågs för ung.

Med två dagars varsel åkte han ner till Sydamerika för ytterligare tre år! Innan januari var till ända hade han kunnat konstatera att den argentinske chefen hade gjort vittgående förberedelser för att ta över Saléns affärer för egen räkning.

— Han hade bl a köpt ett eget fruktbolag för att säkra leverans av frukten från fruktdistriktet till Buenos Aires, tecknat avtal med Chile om leverans av frukt och även lovat bort frukten både på den amerikanska och västeuropeiska marknaden, berättar Clarence Dybeck. Och han hade engagerat andra båtar än Saléns att frakta den frukten.

När Stockholm blivit informerad om vad som var i görningen tog det inte många dagar innan Clarence Dybeck var chef för kontoret, som redan på den tiden hade ett tiotal anställda.

Lojal personal

Personalen drog en lättnadens suck och visade på många sätt sin stora lojalitet med Saléns. Och den gjorde ett fantastiskt arbete för att rädda det årets fruktlasten från Argentina. Saléns båtar var nämligen



Clarence Dybeck was one of the first Salénians in Argentina at the time when a person who happened to be on the spot could take over a transaction which had already been concluded between completely different parties.

gen redan på väg till Argentina men företaget var berövat alla lasterna. I februari när båtarna anlände hade man emellertid lyckats reda upp det mesta och fartygen fick laster om än med nya destinationer.

— Bl a genom att Saléns hade sitt eget fruktbolag, Banankompaniet, kunde vi bygga upp egna och nya kontakter och bli fria från en vidlyftig herre vid namn Francisco Bendiner, berättar Clarence Dybeck vidare. Det var en man som bl a ett år senare köpte upp halva Argentinas äppelskörd med pengar han lånat bl a av Saléns. Innan Bendiner hade betalat frukten hade dock de mesta pengarna försvunnit. Fruktdolarna fick bara någon dollar i förskott per låda och så ytterligare en dollar när lådan var lastad. Resten skulle betalas när frukten var såld — om det blev någon vinst på affären, vill säga. Och det blev det naturligtvis inte. Karusellen snurrade på. Fruktdolarna var tvungna att sälja för att det eventuellt skulle bli en vinst nästa år åtminstone.

Det var bara ett exempel på fantastiska affärer ur Clarence Dybecks fatabur. Kampen om tillgänglig last blev samtidigt ett fascinerande spel som började på järnvägsstationen, dit frukten kom från fruktdistriktet, och slutade först när frukten fanns ombord. Under transporten ner kunde den byta ägare destination och rederihemvist både tre och fyra gånger. Att känna lastbilschauffören kunde då vara lika värdefullt som att ha fruktägaren som kund.

Men det var inte bara kampen om frukten med mer eller mindre tvivelaktiga metoder, som satte sin prägel på affärerna i Argentina. Det gjorde också konkurrensen med den på Sydamerika väl etablerade Johnsonlinjen.

Genom Saléntonnaget mångdubblades transportkapaciteten på kort tid. Det betydde att mottagarna i bl a Västeuropa kunde få sina behov väl tillgodosedda och Johnsons herravälde på linjen var brutet.

Ett vapen i konkurrensen med Johnsons var som sagt Banankompaniet. Senare förvärvade Johnsons Frans A Sandén och villkoren blev mer likartade. Konkurrensen planade slutligen ut genom samgående mellan Banankompaniet och

Frans A Sandén till J S Saba.

Men då är vi framme vid år 1974. Och vid det laget var Clarence Dybeck en bra bit upp i karriären som chef för torrlastrederiet — trots mer än fem års utlandstjänst.

Business along somewhat fantastic lines

One of the first Salénians who tried to cultivate the South American market on the spot was Clarence Dybeck, currently tanker manager. During the late 1950s and early 1960s. Contracts, written agreements or handshakes were not always binding. The person who happened to be on the spot could, if he employed the right tactics, take over a transaction which had in fact been completed between completely different parties.

It was at the beginning of the fruit season in February 1958 that Mr. Dybeck appeared at the one-year-old agency office in Buenos Aires. He became the manager's assistant for that season, and then proceeded to Brazil, from where Salén transported meat. After some months, he was in Buenos Aires again.

At two days' notice, Mr. Dybeck travelled to South America in 1960, where he was to stay for the next three years! Before the first month was over, he found out that the Argentinian manager had made extensive preparations to appropriate the Salén business to himself. When Stockholm was informed of what was brewing, not many days elapsed before Mr. Dybeck was made office manager. The staff already consisted of about 10 persons at that time.

The staff breathed a sigh of relief and demonstrated their loyalty in many ways to Salén. And they made a fantastic effort to save the year's fruit shipments from Argentina. "Due to the fact that Salén had its own fruit company — Banankompaniet — we were able to develop existing and new contacts," says Mr. Dybeck. *Cont. on page 15*

Den politiska oredan ger affärsmöjligheter

I oktober går Argentina till val. Militären lämnar över makten och parlamentarismen återinförs i Argentina.

— Oavsett vem som vinner vet vi att i Argentina innebär alltid förändringar en viss oreda och i samband med oredor brukar det alltid uppstå olika affärsmöjligheter, säger chefen för Salén Argentina S.A., Thorsten Klenell.

I Buenos Aires finns i dag 12 Salénanställda — alla argentinare utom Thorsten Klenell. De försöker tillsammans sprida den salénska affärsfilosofin. Sex personer har varit med lika länge som företaget existerat, dvs 25 år och för den trofastheten fick de i höstas en guldlocka. Se Salén-Nytt 1/83.

Rikt och kaotiskt

Thorsten Klenell har två sätt att beskriva "sitt" land.

— Det är det rikaste landet i världen och det är ett land i kaos, säger han.

— Rikt därför att det har enorma naturtillgångar, och därmed enorma möjligheter. Ett land i kaos därför att det är politiskt instabilt och byter president och regering så där en tre gånger om året; har en inflation på 15 % i månaden och dagliga minidevalveringar, berättar Thorsten Klenell vidare. Också det politiska och ekonomiska kaoset skapar affärsmöjligheter. För en utomstående förefaller det besvärligt att leva omgiven av denna osäkerhet, men väl inne i cirkusen rycks man med och tycker efter ett tag att det är en spännande, rörig, men framför allt dynamisk affärsmiljö.

Ett exempel på den lokala valutans

ständiga förändringar är att aktiekapitalet i Salén Argentina vid företagets bildande uppgick till 1 800 000 pesos, som vid det tillfället motsvarade USD 15 700. Om man ej löpande hade justerat aktiekapitalet hade det i dag varit cirka USD 0,29!

Liksom de flesta länder i Latinamerika är också Argentina hårt skuldtyngt (ca USD 60 miljarder), men det oaktat innehåller dessa länder en oerhörd potential enligt Thorsten Klenell. Det förefaller som om resurserna och kreditvärdigheten ändå är långt ifrån uttömda.

Bevakar SRSs marknad

Eftersom Salén Argentina är ett dotterbolag till Salén Reefer Services (SRS) är företagets primära uppgift att bevaka SRSs marknad i Argentina och Sydamerika.

— Men vi försöker också hjälpa Saléngruppens övriga företag. Och även andra rederier har utnyttjat kontorets tjänster för sina fartyg, berättar Thorsten Klenell.

Exempel på handtag åt andra Salénföretag - i det här fallet Sven Salén AB - är de stora fartygsbeställningar som ett europeisk rederi placerat vid argentinska varv. Salén Argentina har medverkat som mellanman genom att med lokala kontakter sammanföra köpare och säljare.

Annars gäller det att skaffa laster till kylbåtarna och naturligtvis klara av de traditionella klareringsärenden som berör tull, hamnmyndigheter, besättningar, förnödenheter etc. Det finns dagligen minst en Salénbåt i någon argentinsk hamn.

1,7 miljoner hästar

Det viktigaste lastunderlaget i Argentina är deciduousfrukt och citrusfrukt. Men även kött och fisk utgör en mycket betydelsefull inkomstkälla. En mångårig affärs-

relation som Thorsten Klenell nämner är SRSs skeppningar av hästkött till Japan som pågått oavbrutet under nära 20 år med en och samma avlastare. Man har funnit SRS punktlighet och service som ett bra konkurrensmedel på den japanska marknaden. Totalt har SRS skeppat ca 240 000 ton hästkött, vilket i levande djur motsvarar 1,7 miljoner hästar. Som kuriositet kan det jämföras med det totala hästbeståndet i Sveriges som i dag är ca 140 000 - alla kategorier.

Thorsten Klenell är lika positiv när det gäller framtiden, som när han ser tillbaka på sina tre år i Buenos Aires.

— Oredan kommer att fortsätta och den kommer att fortsätta att ge oss nya affärsmöjligheter, säger han.

300 miljoner spansktalande

Thorsten Klenell vill också gärna passa på att understryka hur viktigt det är att det finns Salénpersonal som behärskar spanska språket.

— Det finns 300 miljoner spansktalande i världen, som vi måste kunna göra affärer med, och det gör vi bäst på deras eget språk. Ett sätt att lära sig spanska är att praktisera på kontoret på Avenida Belgrano i Buenos Aires under ett år. Det ger tillräcklig, om än lite speciell, spanska och en bred kontakt med allt vad shipping heter, eftersom kontoret är så litet.

— De har en mycket arbetsam tid med obekvämt arbetstid, men det är en utomordentlig introduktion till sjöfartsnäringen, framhåller Thorsten Klenell till sist.

Political disorder provides business opportunities

In Buenos Aires there are currently 12 Salén employees, all Argentinians except the manager, Thorsten Klenell. Together, they are trying to spread the Salénian philosophy. Six persons have been with the company from the start, 25 years ago, and each was presented a gold watch in recognition of loyal service. See Salén-Nytt 1/83.

Mr. Klenell has two ways of describing "his" country. "It's the richest country in the world and a land in chaos," he says country's rich, since it has enormous natural resources, and therefore enormous possibilities. And it's a land in chaos because it's politically unstable and has a change of president and government about three times a year. It's rate of inflation is 15 percent and there are daily minidevaluations," he continues. "The political and economic chaos creates business opportunities.

Illustrating the constant changes in the value of the local currency is the fact that, when Salén Argentina was



"Salén Argentina is an SRS subsidiary, but we try to help other Salén companies as well," says Thorsten Klenell.

The loyal staff at Avenida Belgrano, Buenos Aires



Henrique Harris, cashier and accountant, and Faustino Pascual have both been with the company for 25 years.

formed, its share capital amounted to 1,800,000 pesos, then equivalent to USD 15,700. If this capital had not been adjusted regularly, it would have been worth USD 0.29 today!

Since Salén Argentina is a subsidiary of Salén Reefer Services (SRS), the company's principal aim is to look after SRS' market in Argentina and the rest of South America. "But we also try to help the Salén Group's other companies," Mr. Klenell says.

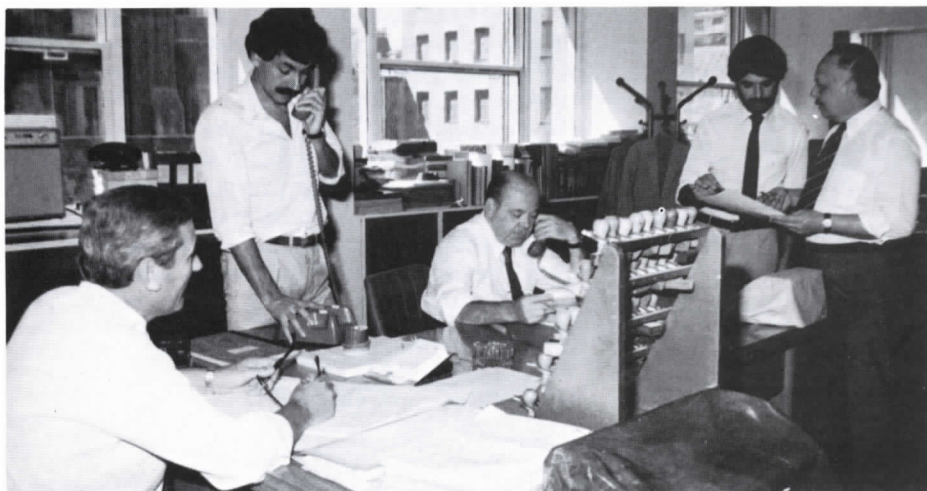
An example of help to other Salén companies – in this case Sven Salén AB – is provided by the large orders for ships placed by a European company at an Argentinian shipyard. Salén Argentina acted as middleman by employing its local contacts to bring buyer and seller together.

Deciduous and citrus fruits constitute the most important cargo base in Argentina. But meat and fish are also a very important source of income.

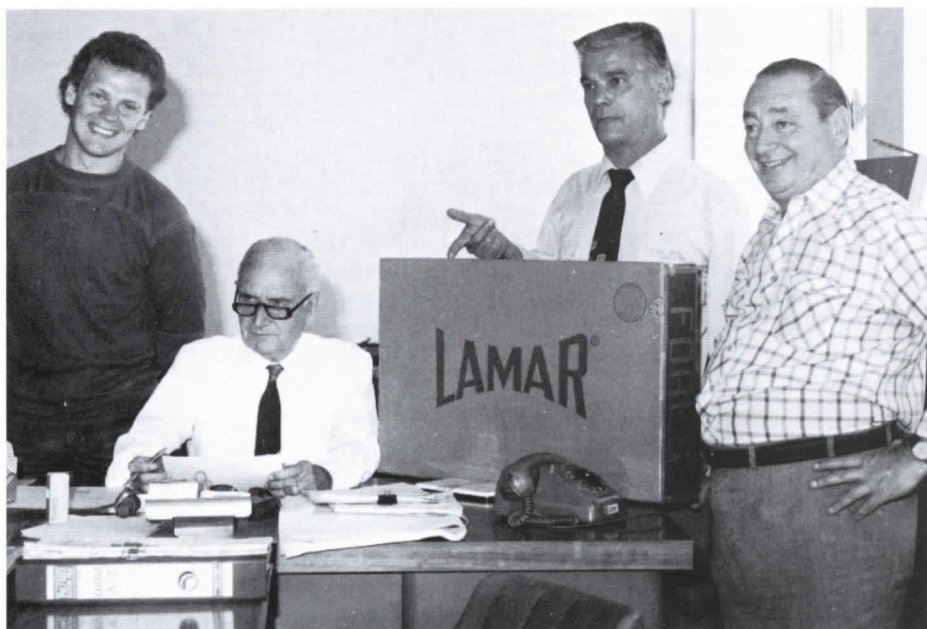
Mr. Klenell is as positive about the future as he is when he looks back on his three years in Buenos Aires. "The disorder will persist and it will continue to provide us with new business opportunities," he says.



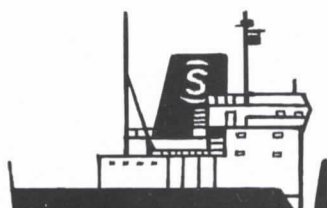
Thorsten Klenell, manager, with the two office secretaries, Maritza de Contarelli (left) and Tita de Vera (right).



From left: Omar Alonso, in charge of shipping documents; Faustino Dios, clearance agent; Juan Mazza, manager, clearance and customs; Jorge Safatle, responsible for chartering; and Hector Maccio, clearance agent - all seen in Salén Argentina's open-plan office.



From left: Björn Pettersson, newly arrived trainee; Faustino Pascual, financial manager; José Gomez, shore captain; and Arturo Cassina, dock foreman.



SALÉN PROJECT/LINER SERVICES

SPLS: USA – Mellanöstern

Ursprungstanken bakom linjetrafiken från USA till Mellanöstern – Salén Project/Liner Services – var att ge Salén Dry Cargo (SDC) ytterligare ett ben att stå på som komplement till den traditionella bulkverksamheten. Som framgår av artiklarna i det här numret av Salén-Nytt har trafikens omfattning ökat successivt sedan 1978, så att vi 1982 var den ojämförligt största outsiders i trafiken mellan US Gulf/US East Coast till Röda Havet och Arabiska Viken.

I skrivande stund befinner vi oss i en period där vi på grund av vikande lastvolym, lägre fraktnivåer och relativt hög time charter-marknad, temporärt måste anpassa vår kapacitet till efterfrågan, vilket bl a innebär en reduktion av seglingsfrekvensen under våren.

Linjetrafiken har visat sig vara en bra plattform med stora möjligheter till spin-off-effekter – som t ex större kontrakt på transport av mobile homes och petcoke till Saudiarabien samt joint ventures av typen AMCO.

Salén Dry Cargo anser det vara ett måste att genom ett eget kontor bevaka den nordamerikanska marknaden och vi har bedömt att New York är en av de strategiska punkterna. Följaktligen har vi placerat vårt helägda dotterbolag SPLS Inc. där.

Ingvar Fristam
Salén Dry Cargo

SPLS: U.S. – Middle East

The original idea behind the liner traffic between the U.S. and the Middle East - Salén Project/Liner Services - was to provide Salén Dry Cargo (SDC) an additional leg to stand on, supplementing the traditional bulk operations. As noted in various articles in this issue of Salén-Nytt, the scope of traffic has increased steadily since 1978, making us, in 1982, incomparably the largest "outsider" in traffic between the U. S. Gulf/U.S. East Coast and the Red Sea and Arabian Gulf.

We are now in a period where declining cargo volumes, reduced freight rates and a relatively high time-charter market make it necessary to temporarily adapt capacity to demand. One of the consequences will be a cutback in sailing rates during the spring.

The liner traffic has proved to be a good platform with great possibilities for such spin-off effects as major contracts for transporting mobile homes and petcoke to Saudi Arabia, and joint ventures of the AMCO type.

SDC believes that it is essential to monitor the North American market through its own office, and we judge New York to be a strategic point. Accordingly, that is where we have located our wholly-owned subsidiary, SPLS Inc.

Ingvar Fristam
Salén Dry Cargo





En linje med modifikation

Att Salén inte bedriver någon linjeverksamhet blir mer och mer en sanning med modifikation. Men sant är att Salén bedriver linjeverksamhet på sitt sätt – naturligtvis!

Salén Project/Liner Services Inc. (SPLS Inc.) är det senaste linjetillskottet, bara fem månader gammalt som helägt dotterbolag till Salén Dry Cargo. Själva linjen SPLS mellan USA och Mellanöstern startade däremot redan 1978.

Som framgår av namnet handlar det inte om ren linjeverksamhet utan om en kombination av projekt- och linjelaster på för närvarande företrädesvis korttidschartrat tonnage. En kombination som tillsammans med bulklast i botten ger stor flexibilitet åt verksamheten. Lägg därtill personalens stora kunskande och uthållighet, så har man nått en flexibilitet värd namnet. Det finns knappast något transportproblem som inte folket på SPLS med iver skulle kasta sig över, fast förvissade om att det kan lösas på ett nytt sätt.

"We cannot do the impossible but then again practically anything is possible."

Bakom ett företag som vågar tränga sig in bland de etablerade linjerna med nya tankar måste givetvis finnas en eldsjäl. Dvs inte bara en människa med ett eller annat gott uppslag, utan någon som hela tiden är beredd att vända ut och in på konventionerna och samtidigt stimulera andra att göra detsamma.

Det berättas om nyblivne SPLS-chefen **Per Barre** att han redan som grön telexoperatör på Salén Dry Cargo hade svårt att låta bli och kommentera inkommande order och positioner.

Efter det att Per Barre slutat på SDC 1975 har det också gått snabbt. Han kom till The International Group (ICS) i New York och fraktade företrädesvis Salén-båtar. 1977 tipsade han om det växande behovet av frakter från USA till Mellanöstern av byggnadsmaterial, maskiner m m. **Ingvar Fristam** – chef för "project" i Stockholm – ställde sig bakom och 1978 fraktades fyra bulkfartyg in, som gjorde åtta seglingar det året. 1982 var antalet seglingar uppe i 24. En utveckling som är i linje med vad man siktede på från början.

Resultatet har också blivit tillfredställande, även om 1982 års siffror naturligtvis påverkats av den allmänna konjunkturen. Volymer har minskat och fraktratena har sjunkit. Kombinationslaster mildrar effekten av svängningarna i marknaden, genom att linjemarknaden alltid är trögare i sina reaktioner än den rena bulkmarknaden.

Efter fyra år kände man sig säker på att konceptet kombinationslaster, billigt inchartrat tonnage, största möjliga flexibilitet höll och bestämde sig för att bilda SPLS Inc. med Per Barre som chef. Han blev därmed åter Salén-anställd efter åren som Salén-agent. Verksamheten har också i och med det blivit USA-baserad. New York-kontoret har idag 23 anställda. Kvar i Stockholm ska bara ligga de långsiktiga policybesluten. Men här finns också dagliga samtalspartners i Ingvar Fristam och **Folke Reich**.

A line with a difference

The statement that Salén does not conduct liner operations is increasingly becoming a qualified truth. Salén does conduct liner operations, but in its own way, of course!

Salén Project/Liner Services Inc. (SPLS) is the latest addition to the liner traffic. The new company, just five months old, is a wholly-owned subsidiary of Salén Dry Cargo. But the SPLS Line between the U.S. and the Middle East started as far back as 1978.

As the name indicates, the company's operations do not comprise traditional liner business, but a combination of project and liner cargoes, preferably on short-time chartered ships. This combination, together with bottom-loaded bulk cargo, makes the operation highly flexible. Other import assets are the wide knowledge and great stamina of the personnel. All this produces flexibility really worth the name. There is hardly any transportation problem which the people at SPLS would not tackle with enthusiasm, totally convinced that the problem can be solved in a new way.

"We cannot do the impossible but, then again, practically anything is possible," they say.

Behind a company that dares to position itself, with a new approach, among the established liner services there must, of course, exist a fiery spirit. Not just someone who occasionally comes up with a suggestion, but someone who is constantly prepared to turn conventions upside down and, at the same time, stimulate others to do the same.

It is said of the newly appointed SPLS president, Per Barre, that, even as an inexperienced telex operator for Salén Dry Cargo, he found it difficult to refrain from passing comments about incoming orders and positions.

Per Barre's career has progressed rapidly since his departure from SDC in 1975. He joined The International Group (ICS) in New York and showed a preference for chartering Salén's ships. In 1977 he provided a tip about the growing need for shipments from the U.S. to the Middle East of building materials, machinery, etc. **Ingvar Fristam** – head of the "project" in Stockholm – offered his support, and in 1978 four bulk carriers were chartered. These vessels made eight trips that year. The total number of voyages rose to 24 in 1982. This trend is in line with the original aim.

In addition, earnings have been satisfactory, even if the 1982 figures naturally reflect the general state of the market. Volume has decreased and freight rates have fallen. Combination cargoes soften the effect of fluctuations in the market, since the liner market always reacts more sluggishly than the bulk market.

After four years, when it was felt with certainty that the concept of combination cargoes, inexpensively chartered tonnage and the greatest possible flexibility would work, it was decided to form SPLS Inc., with Per Barre as president. With this, operations became U.S.-based. The New York office currently has 23 employees. The Stockholm office will only handle decisions involving long-term policy. But the Stockholm office "support team" also includes Ingvar Fristam and **Folke Reich**, with whom New York maintain daily contact.

Per Barre:

"Allt vi behöver finns på marknaden"

– Det vi erbjuder våra kunder är inga sofistikerade hypermoderna båtar, säger SPLs VD Per Barre. Vi erbjuder i stället ett avancerat know how och en vilja att lösa även de mest komplicerade transportproblem åt våra kunder.

För att lösa många typer av problem och dessutom tjäna pengar på affärerna krävs flexibilitet.

– Och ska man verkligen leva upp till begreppet flexibilitet går det inte att ha låst upp sig med investeringar i egna båtar, menar Per Barre vidare. Att vara flexibel betyder ju att man ska leva av och med förändringarna i marknaden. Därför utgår vi från det som finns på marknaden. Där finns laster och där finns de båtar som behövs att frakta specifika laster med.

SPLS använder sig för linjetrafiken av sk handy size bulkbåtar som ger möjlighet att ta bulklast i botten. T ex spannmål, säkat ris eller petcoke (används vid aluminiumframställning). Just det här med bottenlast är en annan viktig del av SPLS koncept. Kombinationen projekt- och linjelast tillsammans med bottenlast ger SPLS möjlighet att t ex efter lossning på däck och övre lastrum föra in en förhållandevis stor bulklast i en grund hamn.

Salén Project/Liner Services Inc. är i dag näst störst från Amerika till Arabiska halvön med två seglingar per månad på traden Houston – New Orleans – Baltimore – Mellanöstern. Vid starten för fem år sedan utgick men från amerikanska västkusten. Konkurrenterna är färre än för bara några år sedan. De har förlorat marknad genom att vara uppboundna till egna eller långtidschartrade båtar.

1 200 mobile homes

– Vi kan sätta in en båt för ett specifikt projekt och så hitta något att fylla ut med i botten, berättar Per Barre. De stora skeppningarna av 1 200 färdigmonterade hus (*mobile homes*) mellan USA och Saudiarabien innehåller däremot ingen bottenlast. Det är ett kontrakt som är värt ca 100 Mkr.

Husen, som är totalt färdigutrustade för omedelbart boende har tavlor på väggarna, bestick i lådorna och t o m toalettpapper i hållarna i badrummen, är byggstenar i det gigantiska projektet Jubail i den Saudiska öknen. Det är en helt ny industristad som uppförs av världens största byggföretag – det amerikanska Bechtel.

I poster om 200/300, fraktas husen på tre inchartrade fartyg, Maritime Pride, Ma-



ritime Leader och Cast Heron. Det sistnämnda fartyget är en OBO-carrier med en dödvikt av 160.000 ton. Det är det största fartyg SPLS någonsin chartrat. Varje fartyg har på varv i Jacksonville, Florida, försetts med speciella stålkonstruktioner som gör det möjligt att stapla husen på varandra i sex lager. Det här är ett helt nytt sätt att använda marknadens alltför många bulkfartyg.

Hur kommer man då på en sådan här idé och hur vinner man kontraktet trots att man inte lämnat det lägsta budet?

Ja, det är ett typexempel på Per Barres speciella *feeling* för vad som kan ge utdelning i framtida affärer. Hans förmåga att vara väldigt öppen för s k *spin-off*-effekter. För ett par år sedan fraktade SPLS 24 liknande hus från Ostkusten till Mellanöstern. Per Barre uppmärksammade att befraktaren hade mycket liten kunskap om shipping. Följaktligen satte man igång att utbilda honom i hur man köper transporttjänster till sjöss. På så sätt byggde man upp ett förtroende som nu givit utdelning i ett kontrakt på 100 Mkr.

– Men det är det faktum att vi har en "linje" som ger oss kontaktmöjligheter för de här *spin-off*-effekterna, säger Per Barre.

– För att komma åt de stora projektlasterna måste man ha det som kallas en bred exponering till linjemarknaden; till traffic-managers, till speditörer och till NVOCC (*Non Vessel Operating Common Carriers*). De senare är agenter som reser runt till företag och samlar ihop små laster till vettiga volymer. Till skillnad från ett normalt, bulkfartyg, som oftast bara har en befraktare, kan vi ha 75 bokningar eller 75 avlastare.

Men kunnande, flexibilitet och lyhördhet är inte det allena saliggörande. Enligt Per Barre har Salén-namnet också en stor betydelse för framgångarna.

– Vi skulle inte vara vad vi är i dag om det inte var för Salén-namnets goda anseende, säger han.

Per Barre är själv skolad av Salén och har nästan bara gjort affärer för Saléns, även om han inte alltid varit Salén-anställd. Kanske just därför att den salénska företagskulturen är den som passar honom bäst. Han vill arbeta med orädda personer, som har egna visioner. Han kräver att man lyssnar till nya idéer och att man ger sig tid att undersöka de verkliga förutsättningarna för nya projekt. Han uppskattar att man aldrig hänvisar till historien.

– Med Saléns kunnande och resurser finns mycket ogjort i USA, även om vi i det längre perspektivet måste räkna med att USA närmar sig UNCTAD-tänkandet och kommer att kräva att viss del av frakterna går på amerikanska kölar, tror Per Barre.

Den amerikanska handelsflottan är som bekant obetydlig i förhållande till nationens storlek och USA är långt ifrån en sjöfartsnation. Stora subventioner har hindrat en naturlig expansion och gynnat framväxten av ett extremt starkt fack. Det har fått till följd att det i dag t o m dubbelt så dyrt att driva en USA-båt som en svensk. Ett faktum som naturligtvis gynnar flaggdiskriminering.

Var hamnar Saléns och SPLS när transporterna ska gå på andra kölar?

– Enligt min bedömning har Saléns en bra ställning, säger Per Barre. Vi har ett *know how* som gör att vi kan ta en aktiv del i en strukturomvandling och t ex gå in som *managers* för länder som inte har det nödvändiga shippingkunnandet.

Det här låter som alldeles för lång planering att fixera sina tankar vid för att vara riktigt salénsk. Med alla rörliga sinnen och visionära människor ser framtiden inte bara ut på ett sätt, allra minst i Per Barres närhet. Den är ett kaleidoskop.

Per Barre:

'All that we need exists in the market'

"What we're offering our customers aren't sophisticated hyper-modern ships," says Per Barre, president of SPLS. "Instead, we offer advanced know-how and a desire to solve even the most complicated transport problems for our customers."

To solve many types of problems and, in addition, to earn money in business, requires flexibility. "And if you really wish to live up to the concept of flexibility, you can't tie yourself up with investments in your own ships," Mr. Barre declares. "To be flexible means that you have to live on, and with, changes in the market. That's why we start from what exists in the market. That's where the cargoes are and where the ships are for transporting specific cargoes."

For liner traffic, SPLS uses "handy size" bulk carriers, which allow bulk cargoes — for example, grain in sacks or petcoke (used in the aluminum industry) — to be bottom loaded. This very matter of the bottom cargo is another important part of the SPLS concept. The combination of project cargo and liner cargo, together

with bottom cargo, enables SPLS — after cargo from the deck and upper holds has been unloaded — to take a relatively large bulk cargo into a shallow port.

Salén Project/Liner Services Inc. is currently the second largest from the United States to the Arabian peninsula, with two sailings per month on the Houston — New Orleans — Baltimore — Middle East route. Initially — five years ago — sailings started from the U.S. West Coast. There are fewer competitors today than there were just a few years ago. They have lost the market by being tied up with their own or long-term chartered ships.

"We can place a special ship in service for a specific project and then look for something with which we can fill up the bottom," Mr. Barre explains. "The large consignments of 1,200 mobile homes between the U.S. and Saudi Arabia do not, on the other hand, contain any bottom cargo. This contract is worth about one hundred million kronor."

The houses, completely equipped for immediate occupancy, with pictures hanging on the walls, cutlery in the kitchen drawers and even toilet paper in the holders in the bathrooms, are building blocks in the gigantic Jubail product in the Saudi Arabian desert. A complete new industrial town is being built here by Bechtel, a U.S. firm that is the largest construction company in the world.

In batches of 200 to 300, the houses are transported on three chartered ships — *Maritime Pride*, *Maritime Leader* and *Cast Heron*. The latter is an OBO (ore-bulk-oil) carrier of 160,000 dwt, the largest vessel ever chartered by SPLS. Each vessel was equipped in a Jacksonville, Florida shipyard with special steel structures which enable the houses to be stacked on top of each other in six layers. This is a completely new way of using the market's all too many bulk carriers.

How does one think of such an idea and win a contract despite the fact that one hasn't submitted the lowest bid?

Well, this is a typical example of Per Barre's special "feeling" for what can yield dividends in future business, and of his capacity for being very open for spin-off effects. Two years ago, SPLS transported 24 similar houses from the U.S. East Coast to the Middle East. Mr. Barre observed that the charterer knew very little about shipping. Accordingly, a program of training was devised for him on how to buy marine transportation services. A spirit of confidence built up in this way has now yielded dividends in the form of a 100 million kronor contract.

"But it's the fact that we have a line that provides us with the correct contact possi-

bilities for these spin-off effects," Mr. Barre says. "To get at the large project cargoes, you've got to have wide exposure to the liner market, to traffic managers, to shippers, and to NVOCCs (Non Vessel Operating Common Carriers). The latter are agents who travel around to companies and assemble small cargoes to reasonable-size ones. Unlike a normal bulk carrier, which often has one charterer, we can have 75 bookings or 75 consignors."

But knowledge, flexibility and receptivity are not the only saving features. According to Mr. Barre, the Salén name has been of great importance for the company's successes. "We wouldn't be what we are today if it weren't for Salén's good reputation," he says.

Mr. Barre was himself trained by Salén and has almost exclusively done business on Salén's behalf, even though he has not always been a Company employee. Perhaps for the very reason that the Salén corporate culture suits him best. He likes to work with people who are not afraid, who have their own visions. He demands that people should listen to new ideas and give themselves time to examine the real requirements for each project. He likes living in the present and not being strait-jacketed by the past.

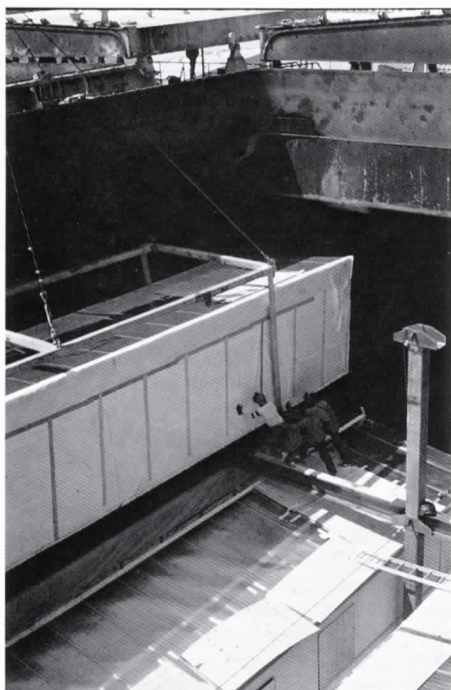
"With Salén's know-how and resources, much remains to be done in the United States, even though in the longer perspective we must count upon the U.S. approaching the UNCTAD thinking and demanding that a certain portion of the cargoes be transported by American ships," Mr. Barre states.

It is well known that the U.S. merchant marine is insignificant in relation to the country's size, and that the U.S. is far from being a maritime nation. Large subsidies have stood in the way of natural expansion and have favored the growth of an extremely strong trade union. The result is that, today, it can be more than twice as expensive to operate a U.S. ship as a Swedish. And this naturally favors flag discrimination.

What will happen to Salén and SPLS when cargoes are carried in other vessels?

Mr. Barre: "In my opinion, Salén is in a good situation. Our know-how makes it possible for us to take an active part in a structural change and, for example, to act as managers for countries lacking the shipping knowledge required."

This sounds like fixing one's thoughts on planning much too far in advance for a real Salénian. If you are alert and a visionary, the future does not have only one side to it. Especially near Per Barre. Then, it's a kaleidoscope.



The "Cast Heron," 160,000 dwt, loads 300 mobile homes in Jacksonville. Sturdy steel girders are mounted at nighttime for the next day's layer of houses. In all, there are six layers in the holds and one on deck.

Captain N.G. Kirpalani:

"I like to think that we're a dedicated team"

Captain N.G. Kirpalani, director of operations, is the conductor who has to orchestrate the line, loading, unloading and operations just as he would a choir of several voices. It's just that every time he has to raise his conductor's baton, he finds himself dealing with a new set of people. The point is that most boats in SPLS are now chartered only on a single voyage basis.

"The song's different each time," says Mr. Kirpalani, "but the basic theme's the same. It's my job to make the new singers sing the same melody. This means seeing to it that the crews, shipmasters and owners give us the best return."

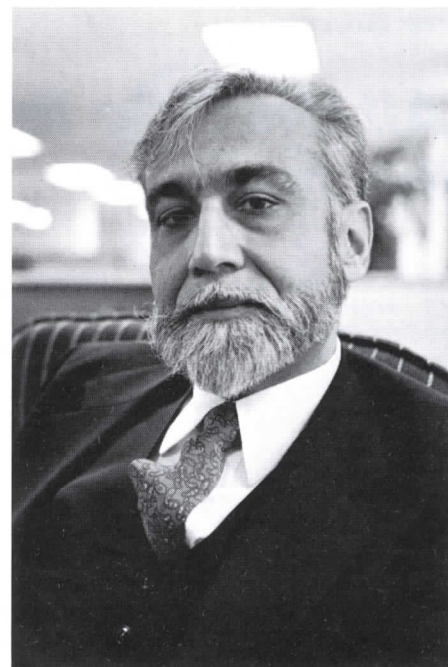
Mr. Kirpalani feels that his long experience—16 years at sea and 11 years with the International Group—stands him in good stead in his duties as coordinator in the present complicated network. He has been the longest with SPLS. Mr. Barre was on his own when he started in 1978. Mr. Kirpalani arrived soon after, in 1979, and his job is now to see to it that Mr. Barre's plans are implemented in the smoothest possible way.

Before Mr. Kirpalani started with the Salén Group he didn't know much about the Swedish or the Salén way of doing business. "But now Salén is very much on the

map," he says. "To me, the name Salén has become synonymous with a group of entrepreneurs—not necessarily a shipping company or a business company—who have close links with the sea. It's lucky that they're in shipping. It's not their good investments or their way of handling the cash flow that matters to me, but their way of forging ahead and not looking back. In fact, this is the best thing that happened to me since I began working with the International Group."

How is it different being with Swedes in the day-to-day work? According to Mr. Kirpalani, there is a general laxity in American companies, which is less noticeable in Swedish companies. "With the arrival of more Swedes in the office, we've tightened up our work routines a bit," he says. "It suits my way of working. As for the future, Mr. Barre's personal qualities, the management of the International Group and the sincerity of the approach in this organization all go to make a solid foundation. We're bound to have our ups and downs, but the future's ours. If there's a note of gloom, it's not because of what we're doing here but because of the state of the market."

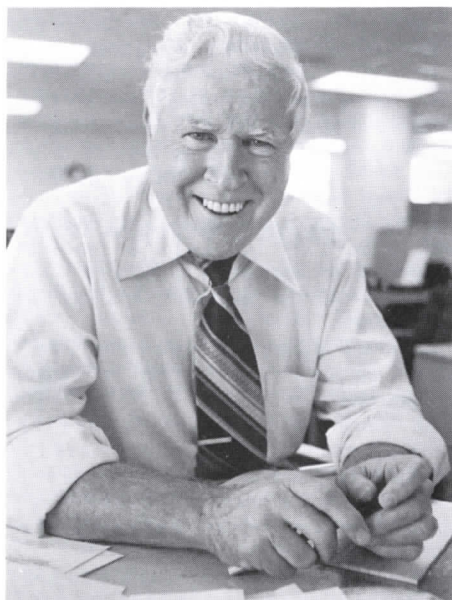
Mr. Kirpalani says that people have tried



to copy the SPLS concept, but that it takes more than one man and more than money to succeed. There has to be the right combination of both and there has to be a dedicated team. "I like to think that we're a dedicated team. Otherwise we wouldn't be here. We'd be doing something else—maybe selling shoes or something like that," Mr. Kirpalani concludes.

Thomas Donnelly, director of traffic:

"It's the line that makes the individuals"



"It's the mix and the combination and the possibility of supplementary long-term contracts that's going to be the backbone of SPLS," says Mr. Donnelly.

Thomas F. Donnelly, director of traffic, is in charge of another major operation—marketing and sales. He is involved in bulk cargo as well as general cargo, but deals primarily with the general cargo needed to fill out the bulk vessels that have already been booked. It's his job to make sure that the vessels operate at maximum capacity.

One would have thought that the manager deals primarily with long-term projects. But, according to Mr. Donnelly, that's not the Salén way of working. All SPLS personnel work hard to have cargo loaded on the vessels without delay. Of course, some projects may take up to two or three years to materialize. Such projects are dealt with by Mr. Barre, the president, and Mr. Donnelly.

"To be responsible for marketing and sales means that you've got to be a salesman," Mr. Donnelly says. "Marketing is just a fancy word for sales. But, of course, sales invariably involve marketing operations. The word 'traffic,' on the other hand, has a wider sense. Means putting everything together, including documentation, and making sure that the cargo ar-

rives in time. Everything in this business just has to fit together."

Mr. Donnelly formerly worked with International Cargo & Ship Chartering Consultants, Inc. (ICSCC). But he was there for only two years. He's been brought up in the liner tradition but hasn't had any difficulty in adopting the SPLS concept. He believes that this concept will survive even at a time when four major lines have suspended operations within the past six months. It's the mix and the combination, and the possibility of supplementary long-term contracts that's going to be the backbone of SPLS.

Nothing wrong with conflicts

Mr. Donnelly and Mr. Larsson, chartering manager, mention the challenge in mixing the liner concept with the open market concept. But, at times, this mixing leads to conflicts. "There's nothing wrong with conflicts," Mr. Donnelly says. "We have fights all the time with the operations department and with the chartering manager, but always manage to straighten things out in the end. I want to see the vessel loaded. All that the operator wants is to get the ship out of port in time. Having been a 'liner' all my life, there's a lot I don't understand about charter. And I'm



Gösta Jacobsson, vice VD:

"Viktigt planera före affärsbeslut"

Gösta Jacobsson, 60-årig sjökapten, som håller sig utanför affärerna, men finns till hands med sin erfarenhet och känner sig som någon slags Cardinal Richelieu. En kardinal som dock gillar fart och fläkt och det amerikanska sättet att arbeta.

– Min uppgift har blivit att hålla reda på pappersflödet, dvs sköta de administrativa rutinerna och att fungera som personal-

chef för den Salén-anställda personalen, berättar Gösta Jacobsson. Det är något som sker i nära samarbete med Per Hedberg och Ingvar Fristam hemma i Stockholm.

– Sjöfart i allmänhet och linjeverksamhet i synnerhet balanserar på marginalerna i dag. Därför är också planeringsarbetet före ett affärsbeslut av yttersta vikt liksom tåta kontroller under ett projektarbets löptid, framhåller Gösta Jacobsson.

Minska pappersflödet

– Vi ska lyckas med pappersflödet, säger han. Jag jobbar för att bli överflödigt själv. Ett led i minskningen av det flödet har varit att flytta den löpande verksamheten till New York i och med bildandet av SPLS Inc. Det är en klar fördel att ha allt samlat på ett ställe. Sedan anser jag det helt naturligt att de långsiktiga besluten ligger kvar i Stockholm. De ska ju vara baserade på ett givande och tagande, där vi står för de lokala erfarenheterna. Och vi känner starkt att alla beslut fattas i en fungerande dialog. Och att dialogen fungerar hänger på personerna som för den – Björn Byrnfors, Ingvar Fristam och Per Barre. I den här dialogen testas dagligen idéer till de mest halsbrytande projekt, som genom den kan få en realistisk utformning.

Gösta Jacobsson kommer från Lloyds och Tor Line och är uppfödd med linjeaspekten. Ändå tror han att Saléns i det förgångna gjort rätt som hållit sig borta från linjetrafiken. Vi tittar på sida upp och sida ner av annonserade konkurrenter i Journal of Commerce.

– Lönsam linjetrafik hör i dag till undantagen, därför är det tur att Saléns inte byggt grunden till företaget på traditionell linjetrafik, säger Gösta Jacobsson.

Om vi ska räkna SPLS till undantagen i det avseendet kan väl diskuteras ett år då företaget gör *break even*. Men i flera andra avseenden hör SPLS Inc. helt klart till undantagen.

'It's important to plan before a business decision'

Like a latter-day Cardinal Richelieu, Gösta Jacobsson, 60, sea captain, keeps away from business but is on hand with his experience. But a cardinal who likes a fast tempo and the American way of life.

"My job is to keep track of the paper flow to run the administrative routines and to act as personnel manager for the Salén employees," Mr. Jacobsson explains. "This is something I do in close cooperation with Per Hedberg and Ingvar Fristam at home in Stockholm."

"Shipping, in general," he continues, "and liner operations, in particular, are balanced on a knife edge today. That's why planning work before a business decision – as well as frequent checks during the course of project work – are also of extreme importance."

"We're going to succeed with the paper flow," he says. "I'm really working to make myself redundant. One step towards reducing the flow was to shift the day-to-day work to New York, through the formation of SPLS Inc. It's a distinct advantage to have everything collected under one roof. Then, I think that it's completely natural for long-term decisions to be made in Stockholm. It's all got to be a matter of give and take, with us contributing our local experience. And we strongly feel that all decisions are being taken in the framework of a well-functioning dialogue. And the functioning of the dialogue depends on the people involved – Björn Byrnfors, Ingvar Fristam and Per Barre. In this dialogue, ideas are tested daily for the most daring projects. And, as a result of the dialogue, the projects are devised in a realistic way."

Gösta Jacobsson comes from Lloyds and the Tor Line and has grown up with the idea of liner traffic. Yet he believes that Salén acted correctly in the past in staying out of liner traffic.

"Profitable liner traffic is an exception these days. So it's lucky that Salén didn't base the company on traditional liner traffic," Mr. Jacobsson says.

Whether or not we can count SPLS among the exceptions in this respect is best discussed the year when the company breaks even. But, in several other respects, SPLS clearly belongs to the exceptions.

sure the other side doesn't fully understand liner operations. We learn from one another all the time."

Quietly and efficiently

"Salén's always kept its organization very low key," Mr. Donnelly says. "And there's a reason for that. They're doing what they know they can do best, and they want to get on with the job quietly and efficiently, with a minimum of fuss. A couple of years ago the company wasn't particularly well known in the States but now it's better known."

How does one succeed in a job of this kind? That's a question Mr. Donnelly would prefer not to answer. "I really don't know," he says. "My main asset is probably my thirty-seven years in shipping, with all that that implies in terms of experience, routine and lots of contacts. But the way to be successful is to believe in the service. And people in Salén certainly do. It's the line that makes the individuals, not the other way around. Nobody's willing to follow an individual in this type of operation. But people may be willing to follow a line that they know has a good record. And, of course, a company must have the right combination of individuals. And Salén certainly has! So, I think it's a line to follow!"



SPLS' New York office is located at 305 Broadway, on the 12th floor.

Robert Larsson, befraktningschef – Letar efter drömkombinationer

– Vi letar hela tiden efter drömkombinationer, dvs det är det företags-ekonomiska helhetstänkandet som gäller hos oss, säger befraktningschefen Robert Larsson.

Hur åstadkommer man då drömkombinationer?

– Genom att göra den rätta avvägningen mellan traditionell linjelast, projektlast och bulklast i rätt fartyg till rätt pris, säger Robert Larsson. I den här avvägningsproceduren uppstår allt som oftast intressekonflikter mellan "linjefolket" och "trampfolket". Där finns en ständig press från linjefolket att hålla linjen och från trampfolket att komma närmare drömkombinationen. Men man måste hitta en medelväg – inte laborera med lastkombinationer och fartyg längre än att förtroendet för linjen och tidtabellen upprätthålls.

Kanske är det just dessa konfrontationer mellan två skolor som ger utdelning och överlevnadsmöjlighet. Man kan ta det bästa från båda.

Enligt Robert Larsson är det i dag betydligt svårare än för bara sex månader sedan att få en resa att gå ihop om båten är fullbokad med linjelast och man samtidigt ska betala marknadsräter för fartygen.

En faktor som de höga fartygshyror påverkar också marginalerna negativt. Hyrorna är inte alls så låga som man skulle förvänta sig med dagens överetablering. Mycket bulktonnage är nämligen upplagt. Dessutom är det få redare som vill få öp-



pet tonnage i Arabiska Viken. Det betyder att det kan vara förenat med vissa svårigheter att finna lämpligt tonnage för SPLS.

Robert Larsson framhåller också att man ibland måste vara beredd att ta en förlustresa och i stället se på vad två eller tre båtar ger tillsammans och även se på vad resorna kan föra med sig för framtiden. Framtida affärer och *spin-off*-effekter ingår definitivt i den ekonomiska helhetsbilden.

Robert Larsson har tidigare arbetat som befraktare på Salén Dry Cargo i Stockholm. Då handlade det om en båt och en last till skillnad mot dagens 2–3 bulkpaket plus ett stort antal linjelaster eller komplicerade projektlastar.

– Att arbeta i USA ställer högre krav än jag hade väntat, säger Robert Larsson. Det är däremot ingen nackdel att vara utlänning i den här internationella branschen och avgjort en fördel att vara salénare.

'We're always on the look-out for dream combinations'

"We're always on the look-out for dream combinations. It's overall business considerations that count here with us," says Robert Larsson, chartering manager.

Salén-Nytt asks Mr. Larsson how one puts a "dream combination" together.

"By striking the right balance between traditional liner cargo, project cargo and bulk cargo in the right ship at the right price," he replies. "In arriving at this balance, conflicts of interest arise every now and then between the 'liner people' and the 'tramp people.' There's constant pressure from the liner people for us to be 'consistent,' and from the tramp people that we should approach the dream combination. But we've got to find a middle way – not spend more effort on cargo combinations and ships than is necessary to keep up confidence in the Line and sailing schedules."

According to Mr. Larsson, it is much more difficult today than it was just six months ago to make a voyage pay for itself if a ship is fully booked with liner cargo and if, in addition, market rates have to be paid.

The high hire charges for ships also affect margins adversely. Hire charges are not at all as low as one would expect in view of the current surplus capacity. The point is that much bulk ton-

Cont. on page 15

Carin Walstam, ekonomichef: "Anpassningen tar sin tid"

– Det var med en viss tveksamhet som jag hoppade av USA-jobbet, säger Carin Walstam, också hon från SDC i Stockholm, och från den 1 oktober 1982 på SPLS Inc. i New York.



Förvånade tycker du kanske. Att få jobba i USA måste väl vara toppen? Men också Helena Johnsson, den andra svenskan på SPLS i New York, bekräftar att anpassning i New York tar tid. Och båda är överens om att det går bättre och bättre, bara den värsta kulturchocken har lagt sig – när man accepterat den snabba pulsen, de vassa armbågarna, den amerikanska självsäkerheten, de fula husen och smutsen och börjat låta det positiva lysa igenom. Helena Johnsson, som hunnit med över två år i USA, har bytt ut sin USA-ängest mot en hemrese-ängest. Anpassning är alltså lättare än man först tror.

Genom bildandet av SPLS Inc. överflyttades hela ekonomifunktionen till New York. Eftersom Carin Walstam varit ansvarig för den funktionen i Stockholm, blev det naturligt att hennes arbetsplats flyttades till New York. Men det var minnsann inte bara att ta med sig jobbet och packa upp det på andra sidan Atlanten. I New York fanns inte stödet av en central ekonomiavdelning, inte stödet av inkörda daturutiner, inte stödet av erfaren personal.

Carin har med hjälp från Stockholm fått bygga upp avdelning och rutiner, delvis anställt personal och startat upp med helt manuella rutiner – naturligtvis med avsikt att gå över till data. Till alla de nyheterna ska också läggas nytt språk, ny miljö och nya människor.

– Det har varit jobbigt, tillstår Carin, men med ett ganska nöjt uttryck i ansiktet som skvallrar om att hon nu känner att hon har fått fast mark under fötterna tillsammans med nya duktiga medarbetare.

– Men inte skulle jag vilja bo här resten av mitt liv, så Amerikafrälst har jag inte blivit. Några år är nog lagom och det är ju vad som är aktuellt för min del. Många praktiska saker har varit svåra att ordna – skaffa telefon, möbler m m. Småsaker kan det tyckas, men krångligt för en utlänning, säger Carin.

– Det finns så mycket som är positivt i arbetsmiljön och umgängeslivet. Det är lätt att lära känna folk och lätt att umgås, om det än blir på ett ganska yligt sätt. Man behöver i alla fall inte känna sig ensam. Och här fanns ju också redan svenskar på plats, som varit till stor hjälp – liksom svenska kyrkan, en viktig samlingsplats för New York-svenskarna, slutar Carin Walstam.

Dagliga kontakter med Stockholm



Med många ord har vi beskrivit hur SPLS blivit självständigt och sköter sina dagliga angelägenheter i New York numera.

Det är emellertid inte hela sanningen. Den är som vanligt spräcklig. I Stockholm finns förutom projekteringschefen Ingvar Fristam också **Folke Reich**, som har dagliga kontakter med New York. Han är deras samtalspartner och på honom primärtestas nya idéer, diskuteras fartygsval, budgetfrågor och ekonomisk uppföljning.

Vi har tidigare sagt att i Stockholm fattas de långsiktiga besluten och policybesluten. En viktig funktion för Folke Reich är att avlasta cheferna all detaljinformation – helt enkelt hjälpa till att ta fram ett bra underlag för de större besluten, som alltid utgör produkten av ett lagarbete.

Folke Reich är sjökapten och erfaren linjeman. Han kommer närmast från Compagnie Generale Maritime (CGM), där han varit företagets representant i USA.

'Getting used to things takes time'

"I hesitated somewhat before taking the U.S. job," says Carin Walstam, also from SDC in Stockholm, and as of October 1, 1982 at SPLS Inc., New York.

Perhaps this sounds surprising, you think? Surely, it must be terrific working in the United States. But Helena Johnsson, the other Swedish woman working at SPLS in New York, confirms that adjusting to New York takes time.

With the formation of SPLS Inc., the entire financial department was moved to New York. Carin, aided by Stockholm, has had to build up the department and routines. She has hired some new staff and commenced with purely manual routines, naturally with the intention of going over to computers subsequently. On top of all that is new, there are a new language, a new environment and new people.

"It's been hard," confesses Carin, but she says this with quite a contented expression on her face. This reveals that she now feels that she is standing on solid ground in the company of competent new colleagues.

SPLS generalagenter

Till stöd för SPLS finns naturligtvis ett nät av agenter, dvs linjens marknadsförare och representanter för bokning av last, som i de flesta fall samtidigt är klarare och servar fartygen i hamn.

Generalagenter för SPLS är The International Group med sina olika representanter i New York, New Orleans, Houston och Vancouver.

Daily contact with Stockholm

We have described at length how SPLS has become independent and how the company operates its daily business in New York nowadays.

But this isn't the whole story. As usual, there's more to it. In Stockholm, apart from Ingvar Fristam, project manager, **Folke Reich** is in daily contact with New York. He is the New York staff's contact man in Stockholm. They test new ideas on him and discuss the choice of ships, budgetary matters and financial "follow-up."

We noted earlier that long-term decisions and policy decisions are taken in Stockholm. One of Mr. Reich's important duties is to relieve the managers of the pressure of dealing with detailed information. Quite simply, his job is to produce a good base for major decisions, always the result of teamwork.

Mr. Reich, a sea captain and an experienced "liner man," previously worked for Compagnie Generale Maritime (CGM), as its representative in the United States.

SPLS's general agents

SPLS is naturally supported by a network of agents and representatives who book cargo and who, in most cases, are also port agents.

The International Group, with its various representatives in New York, New Orleans, Houston and Vancouver, acts as SPLS' general agents.

Cont. from page 4

Salén Argentina ...

"So, to say that Salén Argentina celebrated its 25th anniversary in 1982 is not quite correct," Claes-Henrik Zethelius, former SRS president, points out. "It's our oldest foreign office and has had great significance for many of us, who have learned many important lessons there. We've also gradually realized how valuable it is to have one's own representative organization abroad. It's by no means certain that we would have had our own office in Argentina if the cooperation with the agent in Buenos Aires had been successful."

"It's SRS that's broken into new markets and set the example in the matter of establishing ourselves abroad," Mr. Zethelius continues. He himself has spent two fruit seasons in Buenos Aires. Salén Argentina is purely an SRS subsidiary. This was also the case with the establishment in Long Beach and initially with Salén Japan Ltd. But the latter is now owned by Saléninvest."

Salén is represented in about 20 countries today, through its own representative offices or joint ventures. Mr. Zethelius emphasizes that the scope of overseas representation is still very modest in comparison with other listed Swedish companies of Saléninvest's size.

Cont. from page 5 **Business along...**

But it wasn't just the fight for fruit, employing more or less dubious methods, that left its mark on the business in Argentina. It was also competition with the Johnson Line, which was well established in South America.

As a result of the Salén tonnage, transportation capacity was increased many times over during a short period. This meant that consignees in Western Europe and elsewhere could have their requirements met, and Johnson's dominance on the route was broken.

Cont. from page 14 **We're always ...**

nage has been laid up. And few ship-owners wish to have open tonnage returning from the Arabian Gulf. This means that there may be some difficulty in finding suitable tonnage for SPLS. Mr. Larsson points out that one must be prepared on occasion to bear a loss on a voyage, and see what two or three ships yield jointly, and also to consider what voyages might involve in the future. Future business and spin-off effects are definitely part of the overall economic picture.

Mr. Larsson formerly worked as charterer at Salén Dry Cargo in Stockholm. At that time it was a matter of a single cargo per vessel, unlike today's two or three bulk 'packages' as well as a large number of liner cargoes or complicated project cargoes.

A new company in brand new



Left: Captain N.G. Kirpalani ("Krips") is head of the operations department. Right: Michael Lee, of the same department. The other members - Fran Dezelich, Bill Burt, Gus Maldonado and Ed McGann - were unfortunately not present when the photo was taken.



Per Barre, president, with h



With help from Stockholm, Carin Walstam has built up a new financial department.



Vice President Gösta Jacobsson, administration and personnel manager, with Karen Turner, accounting.



The entire financial department, consisting of (from left): Fran Novak, Carin Walstam, Larry Weinberg and Barbara Fiorilla.



Fran Dezelich and Karen Turner in telex.

offices



secretary, Susan Butler.



Thomas Donnelly, director of traffic, in a discussion with Larry Weinberg, accounting.



Robert Pryor, a member of marketing and traffic.



Helena Johnsson, marketing/traffic, from Dry Cargo in Stockholm, has worked in New York for two years.

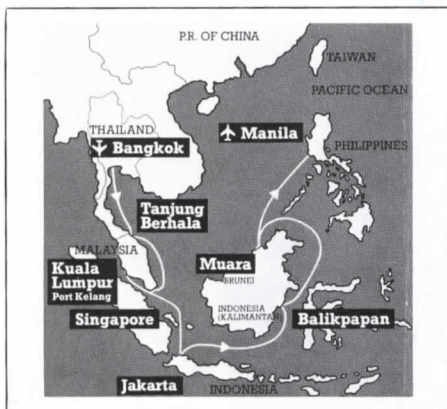


Some of the marketing/traffic staff. From left: Thomas Donnelly, Ann-Marie Tully and Alf Edorsson. Linda Sturnick was unfortunately not at the office when the photo was taken.

Tor Scandinavia i österled

Passagerarfartyget Tor Scandinavia fortsätter att utnyttjas som utställningsfartyg även sedan det förra året övergick från svensk (Saléns och Transatlantic) till dansk ägo. Den senaste utställningsresan genomfördes i januari, då fartyget anlöpte åtta hamnar i sex länder i Sydostasien med ca 180 utställare ombord från ett 15-tal länder i väst samt från Japan och Tjeckoslovakien. Från Sverige deltog bl a Saléns, Asea och Aga. Utställningens tema var olja och gas och från Saléns deltog därför i första hand Salén Energy och Salén & Wicanders offshoresektor.

Huruvida utställningen blev en framgång för utställarna eller inte är svårt att ännu avgöra, liksom det alltid är när det gäller arrangemang av detta eller liknande slag. Den besöktes emellertid av totalt ca 20 000 särskilt inbjudna, av vilka uppskattningsvis 6 000 var anställda i oljebolag eller representerade myndigheter. Många nya affärskontakter skapades och andra befästes och även vissa kontrakt skrevs under resans gång.



The "Tor Scandinavia" called at these ports in Southeast Asia with representatives from 180 companies on board.

Tor Scandinavia

Following its transfer from Swedish (Salén and Transatlantic) to Danish ownership last year, the passenger ship Tor Scandinavia continues to be used as an exhibition vessel. The most recent exhibition voyage took place in January, when the ship called at eight ports in six Southeast Asian countries, carrying approximately 180 exhibitors on board from about 15 different Western countries, plus Japan and Czechoslovakia. Participants from Sweden included Salén, Asea and Aga. The theme of the exhibition was oil and gas. Accordingly, the main participants from Salén were Salén Energy and Salén & Wicander's offshore sector.

Approximately 20,000 specially invited guests visited the exhibition. Of this number, an estimated 6,000 persons were employed in oil companies or represented authorities concerned directly or indirectly with the oil industry. Many new business contacts were made and others strengthened. Some contracts were also signed during the trip.



Scanscotmöte i packisen

För att ge vissa av Scanscotpoolens medlemmar en uppfattning om vad issjöfart innebär förlades poolens senaste arbetskommittémöte till finska isbrytaren Sisu stationerad utanför Raahen i norra Finland.

Vi ser här från vänster till höger: Lawrence Funk, Malaysian International Shipping Corporation; Leif Knutson, pool manager; Bengt Andersson, Finnlines; L J Jouhki, Thomesto OY; John Samartzis, Oceanmaid Shipping. Från Salén Dry Cargo deltog Ulf Callenblad.

Scanscot Freighters är en pool som driver ca 20 bulkfartyg mellan 23 000 och 44 000 tdw. Sju av fartygen är isförstärkta. Salén Dry Cargo är sedan 1982 med i poolen med två 23 000-tonnare.

Scanscot meeting on pack ice

To give some of the members of the Scanscot pool some idea of what navigation in icebound seas means, the most recent meeting of the Pool's work committee was held on board the Finnish icebreaker Sisu, stationed off Raahen in northern Finland.

From left: Lawrence Funk, Malaysian International Shipping Corporation; Leif Knutson, pool manager; Bengt Andersson, Finnlines; L J Jouhki, Thomesto OY; John Samartzis, Oceanmaid Shipping. Ulf Callenblad represented Salén Dry Cargo.

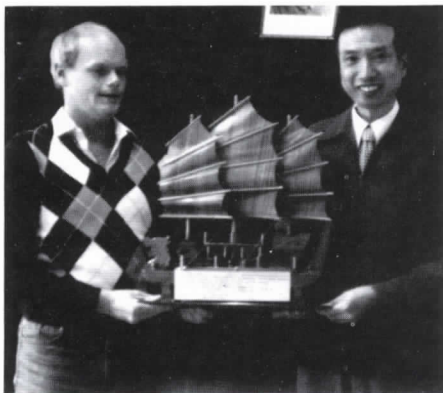
Scanscot Freighters is a pool which operates some 20 bulk carriers between 23,000 and 44,000 dwt in size. Seven of the vessels are armored against ice. Salén Dry Cargo, with two 23,000 tonners, has been in the pool since 1982.



Göteborg och Stockholm Radio på Saléns

I mitten på februari hade Salénhuset besök av en grupp blivande trafikledare från Göteborg och Stockholm Radio. En mycket nyfiken grupp som främst riktade sitt intresse mot telex- och operationsavdelningarna.

Här är det operationschefen på SRS Göran Norrthon som tillsammans med Tommy Pettersson förklarar det datoriserade operationssystemet för kyltonnaget.



Räddningsaktion i Taiwan

Leif Hansson, Siwertell, försökte i januari rädda en taiwanesisk anläggningsarbetare.

Siwertell har i vinter installerat två styc-ken kollossare vid Hsinta Power Station på Taiwan. Montaget utfördes i kundens regi med Leif Hansson som supervisor.

Parallellt med Siwertell-montaget arbetade i början av januari några anläggningsarbetare med montering av ställningar på kajens utsida. En av dessa arbetare föll i vattnet. I ett försök att rädda honom slängde Leif ut ett rep, klättrade ner och simmade ut till honom. Då Leif nådde fram visade den nödställda inga livstecken. På grund av rådande hård sjögång blev Leif tvungen att släppa honom igen. Både Leif och den förolyckade blev dock strax upp-plockade av en tillkallad båt.

Som ett tack för visad rådhighet fick Leif bl a mottaga en trämodell av en djonk från Taiwan Power Company (TCP).

Nytt Salénkontor i Aberdeen

Salén Energy har tillsammans med skott-ska partners bildat ett nytt bolag i Aber-deen, Salén Oceanus Marine and Under-water Services. Bolaget kommer att syss-la med konsultverksamhet inom offshore-industrin i Nordsjön. Bland de tjänster som företaget kommer att erbjuda märks:

- bedömning av klients konstruktions- och arbetsförslag
 - förslag, inköp och leveranser av utrust-ning till produktionsanläggningar
 - övervakning, kontroll och reparationer av produktionsanläggningar såväl ovan som under vattenytan
- Verksamheten beräknas komma igång den 1 april 1983.

New office in Aberdeen

Salén Energy, together with Scottish partners, has formed a new company in Aberdeen – **Salén Oceanus Marine and Underwater Services**. The com-pany will engage in consulting services in the North Sea offshore industry. The services to be offered by the company will include:

- Assessment of design and work pro-posals by clients;
 - Proposals for, and purchases and deliveries of, equipment to production installations;
 - Supervision, control and repair of production installations, both above and below the water surface.
- The company commenced operations on April 1.

Salén-man sjö-fartsrådgivare för FN i Tanzania

På uppdrag av International Trade Centre/ UNCTAD-GATT har **Arne Sandevärn**, Salén Dry Cargo, arbetat i Dar-es-Salaam som rådgivare i sjöfartsfrågor.

Insatsen utgjorde en del av ett större projekt finansierat av SIDA omfattande im-portplanering och importprocedurer och med nära anknytning till ett annat liknande SIDA-finansierat projekt på exportsidan.

Arne Sandevärn, som var tjänstledig från sin ordinarie befattning på Saléns un-der de två månader ITC-uppdraget omfat-tade, arbetade i samverkan med ledning-en för olika statliga och halvstatliga (para-statal) myndigheter, företag och institutio-ner. Arbetet gick ut på att praktiskt omsät-ta rekommendationer och principer som lagts fram i det tidigare projektarbetet.

Det gällde främst att informera om de praktiska konsekvenserna på shippingsi-dan och om kraven på att administrera im-port på FOB-basis i stället för det traditio-nella C&F-förfarandet. En annan viktig del i arbetet var att medverka i uppstartandet av verksamheten vid Tanzania Central Freight Bureau (CPB). Bl a skulle utlands-representanter utses och administrativa rutiner utarbetas. Förutom med CFB sam-arbetade Arne Sandevärn med The Board of External Trade och med den statliga lin-je- och klareringsagenturen NASACO samt med övriga FN-expertter inom pro-jektet. Han medverkade också i ett semi-narium och en s k *workshop* för deltagare från ett stort antal importerande och ex-porterande företag och myndigheter.



Skanfil Maritime Services, Inc.

A new company, Skanfil Maritime Services, Inc., started operating in Manila, the Philippines, in August last year. The company, a joint venture with the companies in Mr. Yuchengcos' corporate group, deals primarily in the manning of ships. Kjell Sundberg is in charge of the office.

The photo shows all the company employees except Edgardo Canoza – account-ing department manager – and Rodante Cazaar – company liaison officer, who were unfortunately absent.

Top row, from left: Lou Noel, Ariel Noble, Alberto L. Francisco. Middle row: Ruth M. delos Santos, Elizabeth S. Cruz, Cleotilde Quiano, Clara Luna, Edna de Mesa, Efren Brigania, Capt. Michael B. Cuanzon, manning manager. Front row: Kjell B. Sundberg, general manager; Manuel H. Puey, chairman of the Board; Capt. Vicente J. Brillantes, president.

Salén employee acts as shipping adviser to U.N.

At the request of the International Trade Centre/UNCTAD-GATT, **Arne Sandevärn**, Salén Dry Cargo, worked recently in Dar-es-Salaam as adviser in shipping matters.

The program in which Mr. Sande-värn participated was part of a major project financed by the Swedish Inter-national Development Authority (SI-DA). It covers import planning and pro-cedures and is closely linked to a simi-lar SIDA-financed project in the export sector.

Mr. Sandevärn, worked with man-agements of various state and quasi-gov-ernmental authorities, companies and institutes. In practice, his work consist-ed in applying recommendations and principles proposed in the previous stages of the project.

First, it was a matter of providing in-formation about the practical conse-quences for shipping, and the demands imposed by administering imports on a FOB basis instead of on the traditional C & F basis. Another important part of the assignment was to assist in starting up operations at the Tanzania Central Freight Bureau (CFB). Foreign repre-sentatives had to be appointed and ad-ministrative routines worked out.

Hur är det med innovationsklimatet i storföretagen?

Hur kan storföretag organisera radikal innovation? Den frågan har behandlats inom SNS stora forskningsprojekt "Villkor för innovation", som sedan 1977 stöds av Sven och Dagmar Saléns stiftelse och som letts av tekn dr Bengt-Arne Vedin. Andra delar av projektet har omfattat innovationsklimatet i samhället i dess helhet.

Varför skulle storföretagen ha några problem alls? Radikal innovation ger ju, i genomsnitt, mycket högre avkastning än produktvård och investeringar i realkapital. I genomsnitt, ja. Problemet är, att den typ av organisation och de bedömningsprinciper som gäller radikal innovation är så anorlunda, jämfört med "vanliga" investerings- eller utvecklingsbeslut.

Projektportfölj

Sådana innovationsprojekt är också riskfyllda. För att väga upp riskerna, behöver man en hel projektportfölj. Det är inte alla branscher och tekniker, eller företag, som kan arbeta enligt portföljprincipen.

Vidare innebär radikal innovation ofta förändringar i företagets hela strategi. Det gäller att ha tillräcklig tolerans om så genomgripande idéer skall kunna få en chans. Ett strategibyte innebär ju inte bara direkta kostnader utan också förändringar i kompetens och i attityder.

Intuition

Denna typ av beslut, där det ofta gäller att besluta om man skall försöka sig på att uppfinna en marknad, måste i avsevärd utsträckning fattas på intuitiva grunder. Visst måste man samla all information man har, och så långt möjligt reducera osäkerheten, men till slut nås ändå utredandets gränser.

Intuitionen gäller förresten lika mycket person som projekt eller idé. Som den klassiske risk-satsaren (venture capitalist) general Doriot säger: "Rather an A-grade man with a B-grade idea than a B-grade man with an A-grade idea."

Om slutligen, företaget likväl välkomnar udda idéer, löper de risken att drabbas av den modifierade Gresham's lag: "långsiktiga åtgärder hamnar alltid på efterhand inför kortsiktighetens nödvändighet". Det finns alltid en brådskande order, ett angeläget litet problem att lösa, som gör att beslutsfattaren tvingas lägga den originella idén under i skrivbordslådan.

Genvägar

Det finns flera sätt att möta problemen. I SNS innovationsprojekt har bl a under-

sökts hur företag kan organisera genvägar för idéer, som annars riskerar att hamna på mellanhand. Ett studerat företag, Esselte, har skapat ett särskilt utvecklingssekreteriat med denna funktion.

I praktiken fungerar också utvecklingssekreteriatet som en koncernens gemensamma spejare mot ny teknik. Esselte är ett starkt decentraliserat företag, men inom t ex elektronikområdet har man gjort en "teknik-revision" över vilka effekterna av den snabba utvecklingen på detta område kan bli.

Den framgång som utvecklingssekreteriatet haft, som kanal för externa och interna idéer, som spejare och som intern konsult, projektinitierare och katalysator, beror i hög grad på förankring i koncernledningen. Divisionscheferna har också fått impulser och assistans när det gällt tekniska aspekter på t ex företagsförvärv.

Förankring i koncernledningen

Just förankringen hos företagsledningen framträder som en mycket viktig framgångskomponent i två andra delstudier inom SNS-projektet. Dels gäller detta mediabranschen, t ex förlag, annonsbyråer och filmbolag, där omsorg om kreativitet är ett nyckelord och kreativitetsorganisation därför en specialitet. Dels gäller det också elektronikbranschen, dator- och mikroelektronikföretag, där utvecklingen är så snabb och innovationsbaserad, att företag som inte hänger med helt enkelt går under.

Företagsledningens omsorg om utvecklingsprojekt, om en fungerande innovationsorganisation och om kreativa individer är dock bara några aspekter av hur elektronikindustrin gör det möjligt: lämnar sina bästa idéer redan innan de är förbrukade! Här ingår ständiga organisatoriska experiment och förnyelse (deso lättare, som den snabba tillväxten gör att slitna organisatoriska kläder ändå måste läggas av); intern konkurrens; särskilda karriärvägar för de kreativa, så de inte riskerar att stelnas i administrativa befattningar; individorienterade belöningssystem.

Vidare utmärks elektronikindustrin av att det alltså finns genvägar för idéer att nå ledningen inom företaget – men inte bara en, utan flera. Här finns en noggrant utarbetad affärsidé, som resulterar i en formulerad strategi – eller snarare flera delstrategier. Organisation och praktiska procedurer utformas för att stämma med den övergripande idén.

Företagskulturen

Vid sidan av dessa formella hjälpmedel finns ett informellt, som är ännu mer kraftfullt: en genomträngande företagskultur. Med kultur avses gällande attityder och värderingar: det kan förefalla som om per-

soner inom samma företag (i fabriker från kust till kust, högt upp och långt ned) är indoktrinerade. Men de har själva valt, och blivit valda av, ett speciellt företagskultur. – Om man vill, kan man beskriva företagskulturen i en serie bärande "myter", i allmänhet speciella händelser i industrin eller företagets historia, beskrivna med bestämda tyngdpunkter. Dessa "myter" används medvetet för att sprida och vidmakthålla företagskulturen.

Vad som är utmärkande för mediabranschens kultur är, att man hyllar kreativitet och den kreativa individen. Det är inte enbart en läpparna bekännelse. Man säljer på kända "kreativa" namn. Dessutom satsar man på att etablera projektbundna grupper, helt tillfälliga *ad hoc*-grupper för en enda speciell uppgift, där individerna valts för att de psykologiskt skall fungera väl tillsammans. Kompetensen är hög, gruppen koncentrerar sig på en enda sak åt gången. Nästa uppgift – en helt ny grupp, återigen skraddarsydd.

Några av mediaföretagen har lyckats med sin satsning på tekniska innovationer, i allmänhet inom elektronik. Trots att de saknade kunskap om teknisk utveckling, produktion, marknadsföring av varor.

Dessutom uppvisar denna bransch stor förståelse för att beslut måste fattas på intuitiva grunder, utan "fullständigt" beslutsunderlag. En VD har sin auktoritet från en serie intuitiva beslut där de lyckade överväger över de oundvikligt misslyckade. De senare är förutsättningen för framgången.

Fallgropar

Inte alla mediaföretag lyckades dock. Det fanns två fallgropar. När ett projekt sjösattes, och började dra stora pengar, efter en period av vild idéjakt och kreativitet, måste man noggrant definiera projektet, till funktion och marknadsinriktning. Och man måste skaffa sig överblick, ett slags översiktlig, villkorlig planering, över hela projektet – inklusive dess nedläggning eller dess fullständiga framgång.

Forts. sid 25

Bengt-Arne Vedin är tekn dr och innovationsforskare vid Studieförbundet Näringsliv och Samhälle (SNS). Han har bl a varit elektronikutvecklare, chefredaktör för Ny Teknik och VD/Generalsekreterare för Nord-Video. Dessutom samlar han på gamla kameror och har sprungit fyra maratonlopp.

Nytt rederi- bolag börjar ta form

Under våren 1983 har beslut fattats att starta ett nytt företag, Argonaut AB, vars aktier senare skall noteras på Stockholms fondbörs. I utgångsläget kommer bolaget att ha ett eget kapital på ca 250 Mkr, varav Saléninvests andel blir ca 33 procent. Saléninvests aktieägare kommer att ges företrädesrätt vid teckning av återstående aktier. Genom att vissa av Saléninvests huvudaktieägare ej kommer att delta i nyteckningen kommer dessutom aktier att ges spridning till allmänheten. Prospekt om den nya verksamheten beräknas kunna tillställas aktieägarna under maj 1983.

Affärsidén med det nybildade bolaget är att med en stark finansiell bas utnyttja marknadssvängningarna för såväl nybyggen som andrahandstonnage för att därigenom erhålla kapitalvinster. Inledningsvis kommer två ULCC-fartyg att förvärvas från Saléninvest till ett pris av ca USD 7 miljoner per styck, nämligen tankfartygen Sea Saga och Sea Song, byggda 1977, på vardera 350.000 tdw. Efterhand kan andra fartygstyper komma att förvärvas inom sektorer där balansen mellan utbud och efterfrågan på tonnage gör det sannolikt att fartygspriserna i framtiden väsentligt kommer att överstiga dagens priser.



Salén's management presents the new shipping company to the press. From left: Mats Jansson (president-designate), Göran Lindeblad, Clarence Dybeck, Gunnar Rosengren and Sven H Salén.

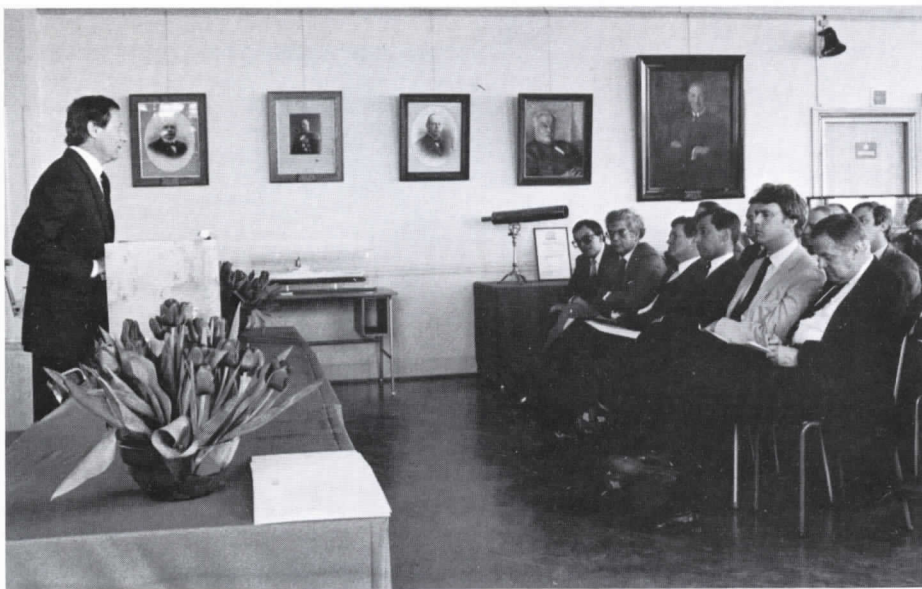
Kinakryssningarna upphör

Certepartiet för Yao Hua löper ut under våren 1983. Beslut har fattats att inte förlänga certepartiet, varför Kinakryssningarna upphör.

New company

A decision was made in the spring, this year, to start a new shipping company, Argonaut AB, whose shares will later be listed on the Stockholm Stock Exchange. The company's shareholders' equity will initially be approximately SEK 250 million, of which Saléninvest will hold a share of about 33 percent. Saléninvest's shareholders will be given priority rights in subscribing for the remaining shares. Since some of Saléninvest's main shareholders will not be taking part in the subscription for new shares, these will, in addition, be offered to a wider public. It is estimated that a prospectus should be dispatched to shareholders during May 1983.

The business concept in forming the new company is, with a strong financial base, to utilize market fluctuations relating to newbuildings as well as second-hand tonnage, with a view to making capital gains. To start with, two ULCCs the Sea Saga and Sea Song, built in 1977, each of 350,000 dwt, will be acquired from Saléninvest at a cost of USD 7 million each. In time, other types of ships may be ordered within the sectors where the balance between the tonnage supply and demand makes it likely that ship prices in the future will greatly exceed today's prices.



Stockholms Sjöfartstekniska skola invigd

Så är äntligen Stockholms Sjöfartstekniska skola invigd vid en liten ceremoni, där bl a Sven H Salén talade om skolans målsättning. Den har också Salén-Nytt redogjort för i sitt förra nummer.

Vid ceremonin fick de styrmän som gick ut våren 1982 sina styrmansbrev. Sven H Salén tackade dessa före detta elever och de nuvarande eleverna för deras tilltro till skolan: "Det är ju inte så enkelt att komma till en institution som inte finns," sade han. Men nu finns den – både högtidligen invigd och accepterad av Universitetskanslersämbetet som likvärdig med de övriga skolorna i landet.

På bilden talar skolans rektor Jan Gustafsson om utbildningsmålen.

Chinese cruises to be discontinued

It has been decided not to extend the Yao Hua charter party, which expires in the spring of 1983. Accordingly, the Chinese cruises will be discontinued.



Kyl

Kylmarknaden har under den första delen av högsäsongen reagerat mycket egendomligt. Marknaden har vid flera tillfällen visat tecken på åtstramning men har av många anledningar kommit av sig. Vädret har naturligtvis varit en av de främsta orsakerna med kyla och stormar i Medelhavsområdet, översvämningar i Ecuador samt torka i Central-Amerika. Citrus- och bannanskeppningar har därför minskat betydligt.

Vi kan nu notera att marknaden äntligen har återhämtat sig och avslut göres nu på goda nivåer, dock på lägre nivå än motsvarande tid förra året. Tyvärr förutser vi att säsongen kommer att bli ganska kortvarig.

SRS kylflotta är idag fullt sysselsatt och ett färre antal fartyg har fraktats in för att klara av de åtaganden som gjorts. Den senare delen av Marockosäsongen har börjat igen vilket kräver mycket tonnage. Detta resulterar i full sysselsättning av flottan under april/början maj.

Tank

Efter det att OPEC-staterna förhandlat i drygt en vecka i London bestämdes det nya priset på Arabian light oil till USD 29/fat, en sänkning med USD 5/fat. Den totala OPEC-produktionen sattes till 17,5 milj fat/dag under 1983. Men eftersom produktionsnivån nu ligger på 13–14 milj fat/dag finns utrymme för nya konflikter.

I förvissning om god tillgång på olja och sjunkande oljepriser tvekar oljebolag och traders att köpa, de tar hellre från sina lager. I mitten av mars rapporteras en lagernedgång i USA om 3,5 milj fat/dag och i hela världen beräknas den vara 5–6 milj fat/dag. Om man betänker att 1 milj fat/dag från Mellanöstern motsvarar omkring 8 milj dwt är det inte svårt att förstå dagens tankmarknad. Omkring 75 milj dwt tank- och kombinationstonnage ligger upplagt. Skrotningstakten pekar mot en årssiffra om 27 milj dwt. Det är svårt just nu att hitta laster som betalar mer än halva dagskostnaden för det mindre och medelstora tonnaget. För VL/ULCC finns det knappt nå-

gra laster alls. Men de sjunkande energipriserna är kanske den katalysator som tänder optimismen och får igång industriproduktionen. En sålunda ökad konsumtion tillsammans med låga lager kommer utan tvekan att få en stark effekt på tankmarknaden.

Torrlast

Fraktraterna fortsätter sakta men säkert att stiga. Speciellt gäller detta Panamax-båtar på USAs östkust för resor till Fjärran Östern då draften i Panama-kanalen för närvarande endast är 37 fot och kan komma att sänkas till 35 fot från mitten av april.

En försiktig optimism kan märkas också på litet längre sikt. Med de sjunkande oljepriserna väntas en del OBO-fartyg gå över till att frakta olja och om inte alltför många fartyg tas ut från lay-up bör också detta påverka torrlastmarknaden i positiv riktning.

The freight market

Reefer

During the first part of the peak season, the reefer market reacted very strangely. On several occasions it showed signs of contracting but, for various reasons, the process stopped short. The weather has naturally been one of the chief reasons. There were cold weather and storms in the Mediterranean region, floods in Ecuador, and drought in Central America. Shipments of citrus fruits and bananas therefore decreased substantially.

We now note that the market has finally recovered, and we close the accounts at a good level. It is, however, lower than at the same date last year. Unfortunately, we anticipate that the season will be quite short.

The SRS reefer fleet is fully employed at present and a few vessels have been chartered to cope with the assignments undertaken by the company. The latter part of the Morocco season, with its high requirement of tonnage, has started once again. This was expected to result in full employment for the fleet during April and early May.

Tanker

After more than a week of negotiations in London, the OPEC ministers agreed on a new price for Arabian Light oil of USD 29 per barrel (bbl), a reduction of USD 5/bbl. It was decided to impose a ceiling of 17.5 million bbl/day on OPEC production during 1983. But since the current level of production is 13 to 14 million bbl/day, there are grounds for further disagreements.

Fully convinced of a continuing abundance of oil supplies and falling prices, traders and oil companies are reluctant to stockpile and are, instead, reducing stocks. In mid-March it was reported that U.S. stocks were falling by 3.5 million bbl/day, and worldwide by 5 to 6 million bbl/day. If one million bbl/day of oil from the Middle East are considered to correspond to about 8 million dwt, it is not difficult to understand the depleted state of today's tanker market. About 75 million dwt of tanker and combination tonnage have been laid up. At the present rate of scrapping, 27 million dwt of tanker tonnage will remain in 1983.

It is difficult to find cargoes that cover more than half the daily cost of operating small- and medium-sized tonnage. There are hardly any cargoes for very large and ultra large crude carriers (VLCCs and ULCCs).

But falling energy prices may be the catalyst which will generate optimism and increase industrial production. Increased oil consumption and low stocks will, no doubt, have a great impact on the tanker market.

Dry cargo

Freight rates are slowly but steadily rising. This is especially true for Panamax ships leaving the U.S. East Coast for ports in the Far East, since the draft in the Panama Canal, currently 37 feet, may be reduced to 35 feet as of mid-April.

Cautious optimism is discernible for the near future. With falling oil prices, certain OBO (ore/bulk/oil) carriers are expected to be switched over to transporting oil. Provided that too many laid-up ships are not returned to service, this may have a favorable effect on the dry cargo market.

MiniTrim sparar olja åt landet

Ingenjörfirman Fliesberg AB, ett dotterbolag till Salén & Wicander, har introducerat en unik bränslebesparande utrustning på den svenska marknaden. Utrustningen, som är utvecklad av Westinghouse, kallas MiniTrim och kombinerar en välkänd mätprincip för rökgaser med avancerad mikrodator teknik. Därigenom kan stora besparingar av energi göras genom att bränsle/luftkvoten i förbränningsanläggningen ständigt optimeras.

Metoden innebär att mätdata från rökgaserna kontinuerligt matas in till mikrodatorn som i sin tur optimerar pannans bränsle/luftkvot. Följden blir att betydande bränslebesparingar görs. Hur stora besparingarna slutligen blir beror bl.a. på brännarutrustning, service rutiner och styrutrustning.

Användningsområdena är många. Samtliga större bränsleförbrukare (med pannor över 1 MW) är aktuella. De vanligaste användarna torde vara större bostadsfastigheter, sjukhus, industrier, mejerier etc.



I Sverige finns åtminstone två tusen pannor som är lämpliga för metoden och som vardera har en bränslenota på över 1,5 Mkr per år. Med en genomsnittlig besparing av endast 3 procent sänks landets bränslenota med ca 100 Mkr per år. I många fall kan besparingen per enhet vara avsevärt större. Återbetalningstiden uppgår då till endast mellan ett och två år.

Mats Björkeröth, VD för Ingenjörfirman Fliesberg, säger till Salén-Nytt, att intresset för MiniTrim på den svenska marknaden är stort. Flera installationer har redan gjorts och resulterat i sänkta energinoter.

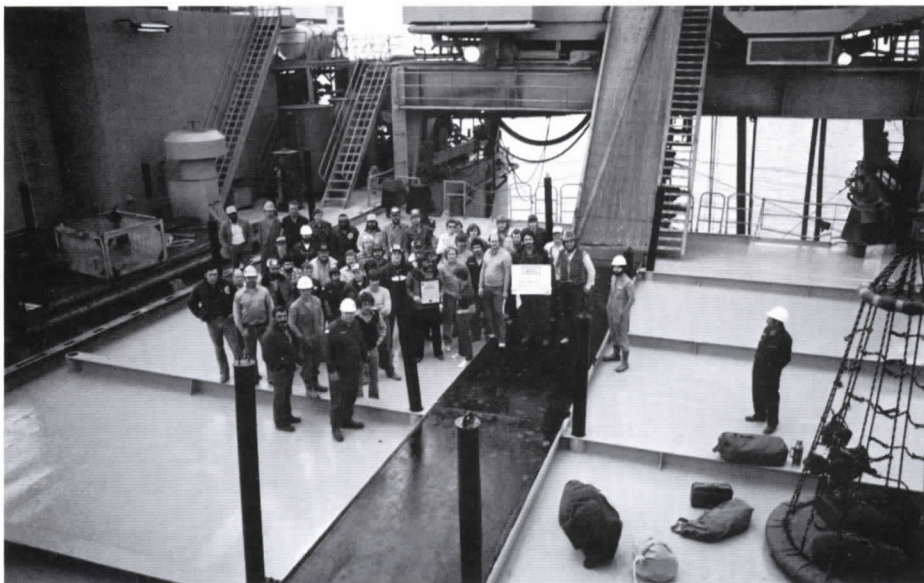
– Vi ser fram mot en avsevärd försäljning av MiniTrim, säger Mats Björkeröth.

MiniTrim cuts Sweden's oil bill

Fliesberg AB, an engineering firm which is a subsidiary of Salén & Wicander, has introduced a unique fuel-saving device in the Swedish market. The "MiniTrim" device, developed by Westinghouse, combines a well-known principle for measuring flue gases with advanced microcomputer technology. Since the fuel/air ratio in the combustion unit is continuously optimized, large savings in energy are thereby effected.



Mr. Frank Poitras, of United Brands, New York, is always a welcome guest at Salén. From left: Tommy Pettersson, Frank Poitras, Peter Rothschild, Christer Dorsch (standing) and Lars Rutberg.



A safe workplace

Three drilling rigs in the Salén Protexa fleet have operated for over a year without a disabling injury. The rigs who attained this record are Salenergy I, Salenergy III and Salenergy VI. The management is very proud of this accomplishment and accordingly, presented a plaque that lists the names of all the personnel who participated in the accomplishment. A special sign was also prepared to show visitors that the rigs are serious about safety.

The picture shows crew members who participated on board the Salenergy I.

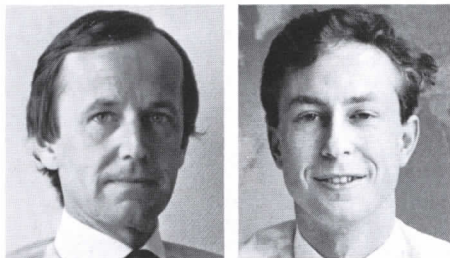
The method involves the continuous feeding of measuring data from the fuel gases into the microcomputer, which then optimizes the boiler's fuel/air ratio. The precise amount of fuel saved depends on the combustion equipment, servicing routines and control equipment.

There are several areas of application for "MiniTrim." All major users of fuel (with boilers rated for more than 1 MW) can benefit from its use. The most common users are likely to be large apartment houses, hospitals, industries, dairies, etc.

Sweden has at least 2,000 furnaces which are suitable for the application of

this method. Each consumes fuel costing more than SEK 1.5 million a year. With an average saving of only 3 percent, the country's fuel costs would be reduced by SEK 100 million annually. In many cases the savings per unit may be much higher. The repayment period then becomes one to two years.

Mats Björkeröth, president of Fliesberg AB tells Salén-Nytt that there is great interest in MiniTrim in the Swedish market. Several installations have already been completed and have resulted in reduced energy costs. "We're looking forward to substantial sales of MiniTrim," Mr. Björkeröth, says.



Rune Storåkers har utnämnts till VD-assistent på Salén Dry Cargo med ansvar för finansfunktionen och koordinator för personal- och administrationsfrågor.

Per Linderfeldt, Salén Dry Cargo, har utnämnts till ekonomichef.



Björn Dahlström, Saltech, har efterträtt Ove Englund som teknisk chef på Salén Energy. Ove Englund har lämnat företaget.

Personnel news

Rune Storåkers has been appointed assistant to the president of Salén Dry Cargo, with responsibility for financial operations and coordination of personnel and administration matters.

Per Linderfeldt, Salén Dry Cargo, has been appointed financial manager.

Björn Dahlström, Saltech, has succeeded Ove Englund as technical manager at Salén Energy. Mr. Englund has left the company.

Nytt kontor i Singapore

Salén Dry Cargo kommer under april att öppna eget kontor i Singapore – Salén Agencies Singapore Pte Ltd. Syftet med etableringen är främst att:

- starta egen Ship Management
- tillvarata Salén Dry Cargo's intressen i olika *joint ventures* samt vidareutveckla dessa
- bearbeta nya marknader inom ASEAN-länderna



Ansvarig för kontoret blir **Kjell Jonson**, som flyttar från Hongkong till Singapore ca den 1 maj 1983.



Per Dannersten, Salén Dry Cargo, kommer från den 1 april 1983 att ansvara för Ship Management i Singapore.

Adressen till det nya kontoret är:
Salén Agencies Singapore Pte Ltd.
1 Bonham Street Nr 24-03
24 FI UOB-Building, Raffles Place
Singapore 0104
Tel. 533 99 44, telex RS 22657 SALSIN

New office in Singapore

In April, Salén Dry Cargo is opening an office in Singapore – Salén Agencies Singapore Pte Ltd. The primary aims of the office are:

- to start its own ship management;
- to look after Salén Dry Cargo's interests in various joint ventures and develop them further;
- to cultivate new markets in the ASEAN countries.

Kjell Jonson, scheduled to move from Hong Kong to Singapore about May 1, 1983, will be in charge of the office.

Effective April 1, 1983, **Per Dannersten**, Salén Dry Cargo, is responsible for Ship Management in Singapore.

The new company's address is:
Salén Agencies Singapore Pte Ltd.
1 Bonham Street No. 24-03
24 FI UOB-Building, Raffles Place
Singapore 0104

Tel: 533 9944; telex: RS 22657 SALSIN

Aktiesparfonden per 1983-03-31

Aktieinnehav	Antal
Saléninvest AB	48.900
Fondens förmögenhet	Kronor
Banktillgodohavande	573.108
Aktiernas börsvärde	
1983.03.31	6.601.500
Fondförmögenhet	7.174.608
Antal andelar 1983.03.31	310.658
Andelsvärde	kr 23,10

Sven och Dagmar Saléns stiftelse

Stiftelsen beviljade under år 1982 anslag å sammanlagt 4,6 milj. kr till vetenskapliga och sociala ändamål. De totala anslagen sedan stiftelsen började sin verksamhet har hittills uppgått till 23,3 milj. kr.

Stiftelsens ställning den 31/12 1982 framgår av följande balansräkning:

Tillgångar

816.000 B-aktier i Saléninvest AB	5.100.000.—
Reversfordringar	40.150.000.—
Obligationer och förlagsbevis	1.850.000.—
Fordringar för upplupna revers- och andra räntor	1.514.161.—
Banktillgodohavanden	1.610.317,94
Inventarier	1.—
Kr. 50.224.479,94	

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

Eget kapital och fonder

Grundkapitalet	30.793.000.—
Dispositionsfonden	5.750.000.—
Uppfinnarefonden*	1.073.000.—
Överskott	12.608.479,94
Kr. 50.224.479,94	

Utfästelser om anslag för senare utbetalning reducerar överskottet med 1,5 milj. kr.

* *Uppfinnareprisfonden* har bildats på initiativ av Svenska Uppfinnareföreningen. Ändamålet med fonden är att framtida det kreativa elementet i vetenskaplig undervisning och stimulera forskning med direkt praktisk syftning. Utvecklingsbefrämjande insatser skall alltså genom fonden kunna belönas med penningpris. 1977 utlyste fonden genom svenska och utländska massmedia en pristävling och de första priserna avses bli utdelade i samband med Uppfinnareföreningens hundraårsjubileum 1986. Fonden tillföres årligen anslag enligt plan.

Namnpris- tävling

Nu utlyser SRS namnpristävling för den nya fartygsserie om sex fartyg som för närvarande byggs, 3 i Korea och 3 i Japan. Fartygen kommer att levereras under våren och hösten 1984.

Tävlingsbidragen skall vara informationsavdelningen tillhanda senast fredagen den 20 maj 1983.

De krav som uppställts för namntävlingen är att namnen på fartygen skall kunna användas internationellt samt att de sex namnen skall ha en anknytning till varandra.

Förstapriset utgörs av en litografi av en känd svensk konstnär. Namnkommittén hoppas kunna dela ut priset vid personalfesten i slutet av maj månad.

Märk kuvertet "Kylfartygsnamn"

Till: Salén-Nytt
106 09 Stockholm

Följande namn på kylfartygen föreslås:

Fartyg 1:
Fartyg 2:
Fartyg 3:
Fartyg 4:
Fartyg 5:
Fartyg 6:

Förslagsställare:

Adress:

Forts. från sid 20

Hur är det med ...

SNS-studien innehåller också en granskning av ett antal större svenska företag. Ur det omfattande materialet framgår dels att företag med flera idévågar klarar sig bättre än de som inte har några alls, dels att forskning och utveckling på senare år blivit allt kortsiktigare – tvingats bli det, i en tid av svångremmar. Detta bekräftas också i en studie gjord i samarbete med Sifo och av en enkät bland svenska uppfinnare.

Idétorka i Sverige

Och om de framgångsrika amerikanska elektronikföretagen satsar på att få affärsidén att genomtränga företaget och dess kultur, så utmärker sig de svenska företagen av att de antingen saknar affärsidé eller också så är det bara företagsledningen som känner till den. Fast den tror något annat.

Bengt-Arne Vedin



Havet – Mitt liv

Vid en liten ceremoni i Salénhuset den 18 februari överlämnade Sven H Salén det första exemplaret av Sven Lantz' minnen från 30- och 40-talen **Havet – Mitt liv** till fru Sonja Lantz.

Salénanställda som ännu inte fått boken kan rekvirera den kostnadsfritt från Saléninvest AB, Informationsavdelningen. För övriga finns en begränsad upplaga att köpa direkt från förlaget, adress: Rinman & Lindén, Box 53 088, 400 14 Göteborg. Priset är 95 kronor + porto.



The Salén Ham Group

The Salén Ham Group är inte någon ny arbetsgrupp på Salén Reefer Services med specialitet att frakta skinkor. Nej, det är sändaramatörerna på Saléns. "Ham" = amerikansk slang för amatör.

Den 8 mars var en högtidsdag för dem. Då invigde nämligen Sven Hampus Salén föreningens egen radiostation i Salénhuset. QSO nr 1 (första officiella kontakten) erhöles med telegrafisten Tord Grip på M/T Safina Salamah utanför Indiens sydspets, som fick en pratstund med Sven H Salén. Dagen till ära fick också klubbens första hedersmedlem Misako Abe från Tokyokontoret mottaga ett diplom och stationen försöka komma i kontakt med hennes föräldrar i Tokyo som båda är sändaramatörer.

Till anläggningen har klubben fått bidrag från Personalstiftelsen. Som sin främsta uppgift ser klubben att genom stationen sprida intresset för den här hobbyn och låta dem prova som ännu inte gripits av detta sätt att kommunicera med världen. Ordförande i klubben är Rolf Lernold eller SM5BFG – på deras kryptiska språk.

Full fart i skidspå

Trots att vintern på Stockholms breddgrad varit dålig, som vinter betraktad, har Saléns skidsektion varit synnerligen aktiv.

Efter individuell konditionsträning med flera konditionstester samlades skidåkarna i Orsa ett veckoslut i januari för träningsläger.

Engelbrektsloppet

Den 13 februari var det dags för det första eldprovet då Engelbrektsloppet (45 km) genomfördes med sju salénare som deltagare. Trots dålig tillgång på snö presenterades goda åktider.

Ulf Andersson, 3.09; Mats Jansson, 3.29; Elis Eklund, 3.46; Lars Johansson, 4.28; Mats Ruhne, 4.36; Harry Lingebo, 4.45; Valter Axelsson, 5.06;

Albert Vikstens Minne

Den 20 februari var det dags för tävlingen "Albert Vikstens Minne" i Färila. Loppet som mäter 48 km hade åtta salénare som deltagare och dessa genomförde loppet med mycket goda tider. Samma trio som i Engelbrektsloppet placerade sig bäst i Salénklungan.

60:e Vasaloppet 1983

Vinterns stora begivenhet var naturligtvis Vasaloppet i månadsskiftet februari/mars.

Jubileumsloppet genomfördes, som alltid under senare år den 1:a söndagen i mars, i ett strålande skidväder med drömföre. Termometern visade -10° vid starten i Sälen och minusgrader var det under



Sven Salén får hjälp med vallningen av Harry Lingebo.

hela dagen för samtliga åkare. Solen lyste med sin frånvaro och den fruktade dagsmejan uteblev till fromma för våra många egna förstagångsåkare. En svag nordvästlig vind gav extra skjuts i ryggen uppe på myrarna och ute på sjöarna.

Sju man mönstrade Saléns IF i arla morgonväkten och samtliga sju räknades också in under den kända måldevisen i Mora. Några vallningsproblem vållade inte snabbföret och någon omvallning behövdes inte i år, i motsats till många tidigare års slitsamma mil i obefintliga, sladdriga spår och med milda värvindar och blötsnö som från luvan sakta smälter och rinner

ner i ansiktet. Våra sju duktiga skidåkare fick följande fina tider och placeringar:

Ulf Andersson, 5.39.42, plats 1892; Mats Jansson, 6.28.35, plats 3729; Mats Ruhne, 8.04.33, plats 7780; Bengt Åström, 8.55.01, plats 9070; Sven Salén, 9.02.47, plats 9213; Gunnar Rosengren, 9.37.36, plats 9623; Björn Byrfors, 9.55.32, plats 9753.

Öppet spår

Denna nya variant kördes nu för 5:e gången måndag, tisdag och onsdag veckan innan det "stora" loppet. Skillnaden mellan de två loppen är att man i öppet spår inte har gemensam start, utan man kan starta när man så önskar mellan kl 0630–0830 på morgonen. Sträckan 89 km är dock densamma för de båda loppen, men trängseln är inte tillnärmelsevis densamma som i Vasaloppet. Man har maximerat antalet startande till 3.000 varje dag, mot söndagsloppets 12.000.

På måndagen var det stockholmarnas tur att inleda vasaloppsveckan i hård vind – bidevind för styrbords halsar – och i snölopp som upphörde fram mot middagstiden. Spåren var fasta och fina och temperaturen varierade från startens -8° till målets -4° . Det var molnigt hela dagen och dagsmejan uteblev. Några vallningsbekymmer var det inte tal om.

Sex salénare kom till start och genomförde loppet med den äran:

Lars Johansson, 7.04; Elis Eklund, 7.11; Gunnar Lindbergh, 7.32; Harry Lingebo, 8.15; Stig Svensson, 8.33; Valter Axelsson, 9.45;



Salénsupporters till stöd för koncernchefen Gunnar Rosengren (t v). Birger Simonsson, Ebba Roos och Christina Hansson står vid flaggan.

ren trots snöbrist



Växling för Saléninvest. Viveca Stadler lämnar över till Mats Jansson.

Familjedag på Malma

Lördagen den 12 mars genomförde Saléns IF sin sedvanliga familjedag på Malma. Vid tillfället avgjordes även skidstafetten mellan lag från olika avdelningar.

1. Torrlast, lag 1, 1.07.46; 2. Kyl, 1.09.02; 3. Saléninvest/Salénia, 1.09.47; 4. Tank/Eko, 1.11.55; 5. Torrlast, lag 2, 1.32.16;



Startskottet går. Från vänster Lars Johansson, Gunnar Lindbergh, Gunnar Rosengren, Bo Jämtin och Harry Lingebo.

Håll utkik!

Utkik, som är organ för Handelsflottans kultur- och fritidsråd, har nu gått in på sitt fjärde utgivningsår. Tidskriften börjar finna sin form efter inledningsskedets stencilerade bulletiner, och oväntat många landbaserade läsare har hört av sig och velat prenumerera. Hittills har de fått tidskriften gratis.

Nu har emellertid HKF fastställt prenumerationspriset 40 kr för alla enskilda mottagare inklusive sjömän som vill ha *Utkik* hemsänd.

Avgiften kan sättas in på HKF:s postgiro nr 1 58 68-3 eller över adress *Handelsflottans kultur- och fritidsråd, Box 27309, 102 54 STOCKHOLM* (ange "prenumeration *Utkik* 1983" vid inbetalningen).

Utkik utkommer med fyra nummer, som följer årets växlingar: vår, sommar, höst och vinter.

"Salén-Nytts vänner"

Salén-Nytts läsekrets blir allt större. Vi får många förfrågningar om tidningen och vi vill därför än en gång tala om att alla intresserade har möjlighet att "prenumerera" gratis på Salén-Nytt. Skriv gärna en rad till redaktionen och föreslå nya mottagare av tidningen.

Saléns hockey-bockey-lag till div 3



Saléns hockey-bockeylag startade sin verksamhet 1972 och deltog i både cup- och seriespel. Numera spelar man endast i morgonserien som består av tolv divisioner.

Här pustar laget ut efter säsongens sista match som vanns med 6-2 mot Legion 67 (ett elektronikföretag). Lagets fina insats gjorde att man blev tvåa i div. 4 och avancerade till div. 3 inför seriestarten 1984. Mats Enqvist, SRS, leder skytteligan med 10 mål. Koncernchefen är fyra med 4 mål. Övre raden: Gunnar Rosengren, Ulf Andersson, Mats Enqvist, Michael Borgsén. Undre raden: Bo Johansson, Thomas Simonsson, Per Andersson, Peter Lindahl.

Salénrederiernas fartyg genom tiderna



35

85 Sea Spirit (1966–1980)

Tankångfartyg, byggt 1966 vid Kockums Mek. Verkstad, Malmö.

Tonnage: 64028 brt, 43416 nrt, 116250 tdw.

Reg.nr.: 10688.

Levererades den 17 maj 1966 till Rederi AB Salénia, Stockholm som det första svenska fartyget över 100.000 tdw.

1976, 22 april, upplagd i Singlefjorden.

1977, maj, såld till Seaspir Corp.,

Monrovia, Liberia. Övertogs den 11 maj i Göteborg, där hon dockade efter uppläggningsen, och omdöptes till *Coastal Spirit*.

1980, överförd på Coastal Spirit Corp., Monrovia. Samma namn.



86 Sea Spray (1966–1979)

Tankfartyg, byggt 1966 vid Kockums Mek. Verkstad, Malmö.

Tonnage: 64031 brt, 43816 nrt, 116250 tdw.

Reg.nr.: 10738.

Levererades den 8 november 1966 till Salénrederierna AB, Stockholm.

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

1969, överförd på det nybildade Salénrederierna AB, Stockholm.

1975, 1 juli, rederiets namn Saléninvest AB.

1976, nov., såld till Marda Shipping Inc., Panama och övertagen den 12 november på Hampton Roads varvid namnet ändrades till *Golden Spray*.

1979, såld till taiwanska upphuggare och anlände Kaohsiung före 13 juni 1979.

Med Transocean "under proud canvas"

(forts. fr. Salén-Nytt 1–83)

Rederi AB Othalia gav en miljon kronor för en ny-reparerad och bottenmålad skuta. Mot all förmodan fick hon en trälast till Sydafrika, seglade därifrån till Melbourne och lastade vete. I oktober 1919 kom Transocean för första gången till Sverige och lossade sin last i Göteborg.

Hon låg kvar genom hela vintern. Två gånger var 36-årige Peter Sörensson ombord för att bekanta sig med det skepp han blivit utsedd att föra. I övrigt gick han oroligt av och an i hemmet på Råå. Det var inte bara en väntan på order om avsegling utan också en känsla av osäkerhet inför det stora skeppet, mångdubbelt större än väl beprövade familjeskutan **Valdemar Sejr**. Åren i ångfartyget **Dowlais** (Othalia) hade förträngt segelskutekunnandet. Svårigheter

var till för att övervinnas, det hade Peter Sörensson lärt sen barnsben.

Transocean – hemsk i grov sjö

På våren 1920 seglade Transocean i ballast till Newport News i Virginia. Kapten Sörensson finner sig väl tillrätta med skutan och vice versa. Atlanten är på vresigt humör och Transocean lever upp till sitt rykte som hemsk i grov sjö. Nu är hon i ballast och slingrar förfärligt. Den ena stormen avlöser den andra och skutan ligger ofta bi för små segel. Underåra försar genom vattnet. Men däremellan går hon gott och kocken brassar fullt i byssan. Transocean har 31 man ombord, de har ständigt hunger.



Fullriggade järnskeppet Transocean och Kapten C. H. Nyström.

Fullriggaren återvänder med kol till Göteborg och sonen Fredrik får som minne av långresan ett par amerikanska stövlar. De är imponerande att skåda, men tyvärr för samma fot. Efter lossning i Sannegårdshamnen bogseras Transocean till Höganäs för att få nytt stordäck och poopdäck. Folket i Kullabygden kan på nära håll bekanta sig med ett stort skepp och varje söndag är kajen svart av folk som icke kan förstå att unga män vågar livet 50 meter över vattnet. Viga som apor klättrar de upp på röjlrån, kanske mest för att imponera, och människor ryser av förtjusning inför skådespelet. Peter Sörensson går av och an på poopdäck och betraktas med djup respekt.

Återigen ägarbyte

Under liggetiden i Höganäs får Transocean skeppsredare C G Carlström som ägare och Peter Sörensson följer med av bara farten. Hans viktigaste uppgift går ut på att förse skutan med proviant och flera gånger i veckan kommer Råwalls lotsbåt till hamnen med allt vad stuvert beställt. Möjligen är kapten delägare i Råå Handelsförening, den långa transportsträckan måste ju ha någon förklaring. Ägarbytet resulterar en dag i att Peter Sörensson tar sitt gepäck och flyttar till **Bard** som fördestyrman, en framtid som ångbåtsbefäl smäller nog högre. Barndomsvännen Olof Björck installerar sig i Transoceans komfortabla salong. Han är 35 år gammal och har bakom sig en meriterande tjänst som "förste" i fyrmastbarken **Beatrice**, Göteborgs semiclipper.

Västvindarna räddade från svält

Olof Björck tar sin skuta till Halden. I bister vinterkyla lastar Transocean 750 standards plank och bräder för Melbourne och kommer dit efter 150 dygn, en månad för mycket. Skeppet hade otur med vind och sjö, låg tre veckor väster om Rockall och red ut

två orkaner. De tog hand om däckslasten och krossade livbåtarna. Tre veckor senare fick man önskevädervind vid Kanarieöarna; 24 segel gav 15–16 knop. I stiltjebältet låg hon tre veckor, seglen hängde bara rakt upp och ned och skutan rullade otrevligt i dyningen. Västvindarna räddade från svält, Transocean rusade fram "with a bone in her teeth" och besättningen njöt av dånet i riggen.

Jul vid stormpiskat Horn

Två månader ligger Transocean i Melbourne's "Swinging Basin" men sedan är hon på väg till Callao i Peru med full last av vete. Barer, shops och granna töser gör livet angenämt. Från Callao går resan vidare till Taltal och allt sveps in i ett grått töcken, salpeter är otrevligt. På hemresan firar man jul vid ett stormpiskat Kap Horn och en skeppsgris konverteras till julmat. En besättningsman får beriberi. Så ges order om lossning i Dunkerque och sedan väntar torrdockan. Besöket kostar pengar och blir kanske den droppe som får bägaren att rinna över. Rederiet får så svag ekonomi att långfararen än en gång skiftar ägare. Ragnar Brunkman i Helsingborg tar en chans och får vänligt men bestämt veta att storseglarnas tid är förbi, oåterkalleligen. Transocean läggs upp på "Norra väster".

Sic transit...

Man skriver 1924 då skeppet säljes till Edsel Svensson i Viken. Det betyder nedskrotning. Allt löst ombord samt löpande riggen tas iland och den 27 maj följer det en gång så ståtliga skeppet efter en tysk bogserbåt, denna gång till Delfzijl i Holland. En kort nådatid som kolholk och sedan tar skärbrännarna vid. 41-åringens saga är all. Sic transit... eller "ett skepps spårlösa väg i havet är ett av de ting, som är för underbara att förstå" (Salomo).

Jan Davidsson



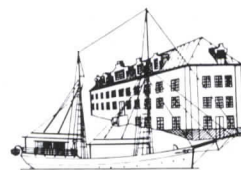
Jungman Jansén går till sjöss

Det tidigare aviserade samlingshäftet med alla avsnitten från "Jungman Jansén går till sjöss" är nu klart.

Häftet kan kostnadsfritt rekvireras (skriftligt) från Salén-Nytt, Saléninvest AB, 106 09 Stockholm.

Segla styrman på Shamrock

Skolfartyget Shamrock söker styrmän till sommarens seglingar. Det är kanske inte så välbetalt jobb, men det är trevligt. Är du intresserad, ta kontakt med Holger Renberg på Skeppsholmsgården, telefon 08-23 70 80.



Vinterkurs 34 veckor med start den 6 september.

I kursutbudet finns bl a:

- ★ Ämnesstudier i bl a språk, samhällsämnen, bildkonst, psykologi, historia, matematik och fysik.
- ★ Tema- och projektstudier.
- ★ Sjöinriktade ämnen, navigation, segelsömna och skutsegling.
- ★ Arbetsgrupper med ansvar för båtar och hus, mathållning och programverksamhet.

Inga särskilda förkunskaper fordras. Inplacering i studieblock beroende på skolbakgrund och intresse. Därutöver enskilda val av delkurser. Endast heltidsstudier.

Kurserna berättigar till statligt studiestöd och till tjänstledighet för studier enligt lag.

Hör av dig till oss så får du veta mer!

SKEPPSHOLMENS FOLKHÖGSKOLA

– Sjöfolkhögskolan –
111 49 Stockholm

Tel 08-20 17 74 el. 23 70 80



Kära läsare

Aftonbladet smaskade i mars på med feta rubriker "Salén sparkar 270" redan morgonen efter den första turordningsförhandlingen avslutats. Pressarna snurrade innan ens den berörda sjöpersonalen själva hade informerats.

Tror Aftonbladet att dom gjorde de varslade människorna en tjänst genom att sparka på Saléns?

För några månader sedan varslade Saléns länsarbetsnämnden om förestående uppsägningar. Den gången var siffran 366. Det är ju som siffror vi möter varsel och arbetslöshet. Det är med siffror som politikerna pratar undanlidande om människors verklighet eller skjuter på sina motståndare. Om vi fortsätter att prata strikt i siffror skulle vi kunna vända det senaste varslat till en positiv nyhet. Det blev ju nästan 100 personer mindre än man först trodde.

Saléns ledning använder tack och lov inte siffror på det sättet. Man vet att det handlar om människor.

Både du och jag måste emellertid förstå att det är företagsledningens uppgift att styra företaget så att siffrorna inte blir röda i fortsättningen. I de tabellerna är personalkostnader tyvärr siffror.

Smärtsamt och ängsligt är det för de människor som drabbas eller känner sin försörjning hotad. Och för den som tvingas gå är det inte på något sätt mindre smärtsamt om man är en av 270 än om man är en av 366.

Vi som sitter på landbacken har nog hittills känt oss ganska säkra. Så är det inte nödvändigtvis längre. Också landsidan kan komma att få vidkännas neddragningar.

Ett sätt att känna sig säker är att förtränga oro. Det har nog du gjort även om du var med 1978, när det gungade som mest. Och det har jag gjort trots att jag faktiskt fått känna på att vara arbetslös. Vi borde ju veta hur det känns.

Mitt förra jobb var på bank – en trygg värld full av regleringar och skyddsnät. Visserligen skrämde datoriseringen en del, men vetskapen om statens omsorg om insättarnas pengar höll rädslan för de röda siffrorna borta.

Vilken skillnad på bank och rederi! Javisst, men det finns en annan skillnad som är lika stor – men positiv. Inom sjöfartsnäringen och inom Saléns finns frihet för var och en att göra allt för att styra skutan ut på tryggare vatten. Trots lågkonjunktur finns betydande möjligheter för ett företag som har idéer, som vågar tänka annorlunda, som vågar handla när andra blir handlingsförlamade.

Krismedvetande är ett ogripbart ord för det jag beskrivit.

Spotta i nävarna och kavla upp ärmarna är mera rakt på sak. Det är ju vi alla som ska hjälpas åt med idéerna, spara på kostnaderna och öka inkomsterna.

Undrar hur Aftonbladet har det med sitt eget krismedvetande?

Margareta Dahlstedt

Dear Readers,

In March, *Aftonbladet* (a Stockholm evening newspaper) was gloating over its big headlines, "Salén Kicks Out 270," just the morning after the first negotiations on the order in which people were to be laid off had been completed. The paper's presses began rolling even before the seagoing personnel affected had been informed.

Does *Aftonbladet* think that, by lashing out at Salén, it was doing a service to the people who had been given notice of termination?

Some months ago, Salén informed the Regional Employment Board in advance of the impending lay-offs. At that time, the figure was 366. It's in the form of figures that we meet redundancy notices and unemployment. It's figures that politicians use to talk evasively about the plight of people or to take down their opponents a peg. If we continue to stick strictly to figures, we could present the latest notice of redundancy in a "favorable" light: the final figure was nearly 100 persons fewer than was first thought necessary.

But, thank goodness, Salén's management doesn't use figures in this way when dealing with people.

But you and I must both understand that it's the management's duty to chart the course of the Company in such a way that it doesn't slip into the red in the future. But, unfortunately, personnel costs become reduced to mere figures in tables.

It's distressing and worrisome for those who are afflicted or feel their livelihood threatened. And for the employee who loses his job, it's cold comfort to know that he's one of 270 and not one of 366.

Up to now, we on land have felt safe. But this isn't necessarily going to be the case any longer. Land-based employees may also have to suffer cuts.

One way of feeling safe is to stifle anxiety. Even you would have done this if you had been with the Company in 1978, when the going was toughest. And I've had to do it despite the fact that I know what it's like to be unemployed. We ought to know how people feel under such circumstances.

I used to work in a bank – a secure world, governed by regulations and provided with safety nets. It's true that computerization was a bit frightening, but awareness of the Government's concern for the depositors' money dispelled the fear of getting into the red.

What a difference between a bank and a shipping company! Sure, but there's another difference, just as big, but a heartening one. In the shipping business – and in Salén – each person is free to do all he can to steer the boat out to safer waters. Despite the recession, substantial possibilities are open to a company with ideas, a company which dares to think differently and to act when others are helpless with fear.

"Awareness of crisis" is an incomprehensible term for what I've described. "Rolling up your sleeves" would be more to the point. All of us have to help by contributing ideas, cutting costs and increasing income.

Margareta Dahlstedt

Saléninvest AB

S-106 09 Stockholm, Sweden

Tel. 08-787 10 00

Redaktör (editor): Margareta Dahlstedt

Ansvarig utgivare (editor and publisher

responsible under Swedish press law):

Sven H Salén

ISSN 0347-9897

Salén-Nytt utkommer med sex nummer per år i en upplaga av ca 7 000 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 18 maj 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 May 18, 1983.



"Missan" är vår vinst i april

Får vi presentera katten "Missan", stengodsskulptur av den unga konstnärinnan Inger Meyer, och utlottningstvinst i detta nummer av Salén-Nytt.

Inger Meyer, f. 1954, gick förra våren ut Konstfack efter fem års studier. Hon har sin verkstad på Kråkskär vid Ekolsund i Enköpingstrakten. Hennes katter och andra stengodsarbeten har under hösten funnits utställda hos Konstfrämjandet i Stockholm och rönt stor uppskattning. Inger arbetar också gärna i glas.

Februarivinnare

Vi gratulerar Gerard Kucer, maskinchef på Sea Saga, som vann februarivinsten, Peter Dahls litografi "I afton dans".



"Missan" stengodsskulptur av Inger Meyer.

Nya styrelsen

Kulturföreningen vid Salénrederierna och Saléns Konstförening hade årsmöte den 14 februari. Kulturföreningens ordförande Gösta Ekeström är ny vice ordförande i Konstföreningen och Ann Sosa blir ny kassör.

Så här ser den fullständiga styrelsen ut: Brita Troell, ordf.

Gösta Ekeström, v ordf.

Joy Ankarcrona, sekr.

Ann Sosa, kassör

Erik Wester, utställningar

Bengt Rydberg

Vårutlottningen

Först i juni numret av Salén-Nytt kommer vår utlovade presentation av årets evenemang i Konstföreningen: Vårutlottningen och vårsammankomst den 26 april, då vinnarna av 30 konstverk – oljor, akvareller, skulpturer och grafik – gör sina val. Konstföreningen får då större utrymme i tidningen och kan visa bilder av de utlottade verken. Vinstlista kommer också med namn på de 30 vinnarna.

Till Brita Troell, Saléninvest, 106 09 Sthlm

Jag anmäler mig som medlem i Saléns Konstförening med ett månatligt löneavdrag av: 5:–, 10:–, 15:–.

Namn: _____
(textat)

Personnr: _____

☐ LAP/SJP/Pensionär

SN 2 -83