

Salén-Nytt



"Man måste vara både offensiv oc



Det är nu ett år sedan Gunnar Rosengren satte sig på VD-stolen i Salénhuset. Den 24 maj stod han upp på sin första bolagsstämma och sökte aktieägarnas förtroende med närmare 400 miljoners förlust i bokslutet – och detta i en tid då nästan alla marknader är i botten.

Vi ska väl inte påstå att Gunnar Rosengren tar det hela med en klackspark, men han deppar inte och han tycker fortfarande att han är privilegerad som har ett så roligt jobb. Det måste ligga allvar bakom orden i Salén-Nytt för ett år sedan: "Jag är paradoxalt nog mycket glad över att ta över ansvaret för Saléns i en tid då sjöfartskonjunkturerna är mycket dåliga", sa han då.

Det är helt enkelt så att han trivs då. Det är inte det att han inte känner sitt ansvar för att företaget ska ge vinst, men han har en filosofi om att alla ger mer och att man med rätt människor skapar en bättre anda när konjunkturen är dålig. Då finns förutsättningar att agera.

Grunden för goda tider

– Det är också då som man grundlägger förutsättningarna för de goda tiderna. Och sedan gäller det att inte vara rädd för att ta hem vinsterna, säger Gunnar Rosengren. Den som kommer in i goda tider kan få svårigheter med det.

– I shipping är det viktigt att samtidigt vara både offensiv och defensiv, framhåller Gunnar Rosengren. Det är intressant

att investera, när varvspriserna är i botten, men man måste samtidigt se till att skära bland förlustdelarna. Den omstrukturering som vi är mitt uppe i, går bl a ut på att förändra Salén Tanker med ett minskat engagemang på stortanksidan och ett ökat på småtank. Dessutom har vi skaffat oss god likviditet och handlingsberedskap genom försäljningarna av aktierna i J S Saba, Bilspedition och Svea samt försäljningen av ytterligare en del i Salén-huset.

När grundorsaken till hela sjöfartskrisen ligger i överskott på tonnage, måste Salén-Nytt undra hur det skulle gå om alla passade på att bygga när priserna är som lägst? Överskottet bara växer ju.

– Som ledare för Saléns ska jag se till att företaget drar nytta av marknadsläget. Det är inte hela världens sjöfart, som jag

skall ta ansvar för, påpekar Gunnar Rosengren, och så var det inte mer med det.

Extremernas år

1982 har varit extremernas år. Alla marknader har varit dåliga. Ändå har Saléns haft relativt bra täckning på de flesta marknader genom långtidskontrakt.

– Det är inte bara inom Salén Tanker som vi vidtagit åtgärder, säger Gunnar Rosengren. Inom Salén Reefer Services har vi trimmat ner vår flotta, så att den nu i lågsäsong är nere i 60 fartyg och vi har beställt nya fartyg av den typ som vi vill ha till mycket konkurrenskraftiga priser. Det är alltså en kombination av att ta bort förlustdelar och investera i nya fartyg, som stärker vår ställning på marknaden.

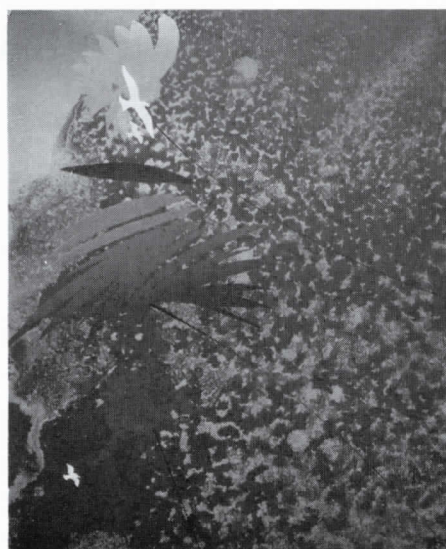
Omslagsbilden

I vårens stora konstutlottning (se på sidorna 19 och 20) ingick ett par utsökta grafiska blad av Carl Fredrik Reuterswärd. Vi har valt ett av dem, "Kites" (pappersdrakar), till detta nummers omslagsbild.

Carl Fredrik Reuterswärd är en av vårt lands mest kända konstnärer. Han föddes 1934, gick på Konsthögskolan i Stockholm 1952–1955 och var professor vid samma skola 1965–1969, varefter han bosatte sig i Lausanne, Schweiz. Han är representerad på de flesta museer för modern konst i Europa och på ett flertal i Amerika och andra länder utanför Europa.

Fotografer som medverkat i detta nummer: Margareta Dahlstedt (s. 2, 3, 6, 7, 10, 12, 14, 17); Magnus Gotander (s. 7); Ulf Lonäs (s. 23, 24); Gunnar Lundmark, Svenskt Pressfoto (s. 18); Jörgen Strohbach (s. 9, 13); Lennart Tingskog (s. 11). Teckningar Olle Snismarck.

Salén-Nytt



Cover picture

The big art raffle this spring (see pages 19 and 20) included a couple of exquisite prints by Carl Fredrik Reuterswärd. We chose one of them, entitled "Kites," for the cover picture for this issue.

Carl Fredrik Reuterswärd, one of Sweden's best-known artists, was born in 1934 and studied at the Royal Swedish Academy of Fine Arts from 1952 to 1955. Later, from 1965 to 1969, he was professor at the Academy. He then settled in Lausanne, Switzerland. He is represented at most modern art museums in Europe and at several in America and other countries outside Europe.

Photo credits: Margareta Dahlstedt (p. 2, 3, 6, 7, 10, 12, 14, 17); Magnus Gotander (p. 7); Ulf Lonäs (p. 23, 24); Gunnar Lundmark, Svenskt Pressfoto (p. 18); Jörgen Strohbach (p. 9, 13); Lennart Tingskog (p. 11). The sketches on pages 20, 21 and 22 were made by Olle Snismarck.

h defensiv"

Man gör stora ingrepp, men någon radikal förändring av affärernas eller koncernens profil är det inte fråga om. Saléninvestkoncernen ska fortsättningsvis hävda sig inom de områden som den gått in i.

— En stor belastning är givetvis det stora minuset på tank, som arbetar i en urusel marknad, säger Gunnar Rosengren. Och tank kommer att gå dåligt även 1983. Först 1984 kan vi se verkningarna av de åtgärder vi vidtagit, exempelvis försäljningarna till Argonaut och får vi då en viss marknadsuppgång har vi goda utsikter att för första gången på många år ha ett tankrederi utan förlust.

Plus 1983

Den realisationsvinst Saléns gjort bl a på aktieförsäljningarna kommer att frisera 1983 års resultat och hålla minussiffrorna borta, men fortfarande kommer själva driften att gå med underskott. Det är naturligtvis ett förhållande som inte kan accepteras i längden. Inte heller räcker likviditetsförstärkningen till att invänta de goda tiderna hur länge som helst.

— Om även 1985 blir lika dåligt som 1982 och 1983 kan det bli besvärligt, säger Gunnar Rosengren. Det går inte att leva på extraordinära åtgärder.

Vi som arbetar i Salénhuset känner att det finns optimism och arbetsglädje trots besvärliga tider. Men när Gunnar Rosengren ska försöka leta fram de konkreta näraliggande ljuspunkterna, som borde ligga till grund för denna optimism, är dom svåra att finna. Är det så att det egentligen är mera en anda och en tilltro till det egna företaget och dess resurser och kompetens, är det ändå vackert så. Utan tilltro kommer man ingen vart och styrs inte hela världskonjunkturen till viss del av ett högt psykologiskt spel?

Ljuspunkterna är än så länge svaga sken över hela näringslivet. Sverige och Salén hoppas på en lägre räntenivå, fortsatt sjunkande oljepriser och en allmän konjunkturuppgång.

— Siwertells framgångar är naturligtvis en stor ljuspunkt, säger Gunnar Rosengren.

— Tyvärr är det så att även om sjunkande oljepriser på sikt bör få positiva effekter på tank, så får de samtidigt motsatt verkan för Salén Energy, som vi ju hittills tjänat mycket pengar på, framhåller Gunnar Rosengren. Riggmarknaden bekymrar mig och enligt vår bedömning dröjer det länge innan den marknaden åter är i balans. Dock tror jag inte att vi får se samma enorma överskott på riggar som vi sett på stortanktonange.

— Det är viktigt att producera realistiska prognoser. Man ska vara optimist i sin grundställning, men ekonomiska prognoser ska vara präglade av realism. Självtrodde jag att de prognoser som gjordes inför 1982 vara alltför optimistiska och det visade sig också att resultatet blev sämre, även sämre än jag själv trodde och sämre än en aldrig så realistisk prognosmakare hade kunnat förutse.

Forts. på sid. 4



On May 24 Gunnar Rosengren presented Saléninvest's financial statements for 1982 at his first Annual General Meeting as the Company's president. Left: Sven H Salén, chairman of the Board and the Meeting. Former President Sture Ödner looks on from the floor.

Interview: Gunnar Rosengren

Enjoys an uphill situation

A year has elapsed since Gunnar Rosengren became president of Saléninvest. On May 24 he addressed his first Annual General Meeting and sought the confidence of the shareholders — with the annual accounts in the red by nearly SEK 400 million — at a time when practically every market had slumped to the bottom.

Gunnar Rosengren doesn't take all this casually, but he's not discouraged and still feels that he's privileged to have such an interesting job. He must have meant what he said to Salén-Nytt a year ago: "Paradoxically enough, I am very happy to be taking over responsibility for Salén at a time when the shipping market is very poor."

It's quite simply that he enjoys an uphill situation. It's no that he's unaware of his responsibility to see that the Company makes a profit. He has a philosophy that, under such circumstances, everyone contributes more; and that, with the right people, there's a better spirit when the market is down. Then's the time for action!

Foundation for good times

"It's also in lean times that you lay the foundation for good times," Mr. Rosengren states. "And then it's a matter of not being afraid to reap the profits; if you arrive on the scene when times are good, you may find this difficult."

"In shipping, you've got to be aggressive as well as defensive," Mr. Rosengren believes. "It's attractive to invest when shipyard prices are at rock bottom but, at the same time, you've got to make sure that you cut back some of the unprofitable operations. The reorganization in which we're now engaged amounts to changing Salén Tanker by reducing the company's stake in the large-tanker sector and increasing it in the small-tanker sector. Besides, we've attained good liquidity and freedom of action as a result of selling shares in J S Saba, Bilspedition, Svea and an additional percentage of our holding in the Salén building."

With excess tonnage the crux of the entire shipping crisis, Salén-Nytt wonders what would happen if everyone took the opportunity to build when prices were at their lowest. The surplus would only grow, wouldn't it?

"As Salén's manager, I'm going to make sure that the company benefits from market conditions. I'm not responsible for the world shipping industry," Mr. Rosengren replies.

1982 — a year of extremes

It's been a year of extremes. All markets were poor. Nevertheless, Salén has had relatively good coverage in most markets through long-term contracts.

Cont. on page 4

Lider inte

Hur påverkas vår ettårige VD personligen?

– Jag lider inte och ångrar inte att jag satte mig här, säger Gunnar Rosengren. De minus vi ser i det senaste bokslutet beror ju primärt på beslut som fattats långt tidigare. Med det vill jag inte på något sätt skjuta ifrån mig ansvaret. Den som har lite insikt i företagsledning vet att de flesta beslut ger effekt på lång sikt. Jag står till hundra procent för de beslut som jag nu har varit med om att fatta. Och de besluten har jag ännu inte haft någon större anledning att ångra.

Just nu tycker Gunnar Rosengren att man avverkat de större operationerna för en tid. Nu vill han avvakta effekterna innan han går vidare.

"Kompischefen"

Vi frågar också om det är svårt för en VD att i kärva tider kunna skjuta vardagsproblem till andra och få tid för det stora och det långsiktiga. Då kommer Gunnar Rosengren in på för- och nackdelar med att vara den unga kompischefen.

– Naturligtvis är det mycket positivt att vara kompis med så många. På det sättet får jag en bättre och mindre silad information än vad cheferna i den förra generationen fick, men samtidigt måste jag arbeta lite för att hålla småfrågor ifrån mig.

Gunnar Rosengren är en av ganska många knappt 40-åriga chefer som satte sig på nya VD-stolar under 1982. Men till skillnad från flera andra kom han inte till ett nytt företag. Han har varit anställd i Saléns sedan 1973.

– Jag har alltid "lagt mig i" och visat intresse för hela företaget, därför hade jag också en god uppfattning om vad som enligt min mening borde göras och jag var beredd på diskussioner och konfrontationer. Den erfarenhet jag fick som chef för Salén Dry Cargo skulle jag inte gärna vilja vara utan.

– Unga chefer uppfattas gärna som strebrar, men jag upplever inte mig själv som särskilt streberaktig. Däremot har jag naturligtvis haft tur att jag har märkt att jag exempelvis har lätt i relationer med människor. Ändå är jag naturligtvis inte helt okänslig, säger Gunnar Rosengren.

Det som Gunnar Rosengren drar fram som sitt bekymmer skvallrar snarare om en ganska stor känslighet. Han har oro i kroppen. Han vill vara till nytta, lösa problem, driva fruktbarande förhandlingar. Så när allt varit ställt till rätta har oron slagit rot i kroppen och Gunnar Rosengren har gått vidare inom Saléns.

Nu sitter han på toppen och kan inte komma längre inom företaget. Men det innebär att vidare ansvar och det ser han som en förmån.

Om det nu är utmaningar som Gunnar Rosengren behöver för att slippa känna oro, så lär han få tillräckligt av sådana under en följd av år. Och om marknaden och företaget inte erbjuder nog med utmaningar finns det alla möjligheter för Gunnar Rosengren att skapa de utmaningarna själv.

Cont. from page 3
Gunnar Rosengren ...

"It's not only within Salén Tanker that we've acted," Mr. Rosengren explains. "We've trimmed Salén Reefer Services' fleet so that now, in the off-season, it's down to 60 ships, and we've ordered new vessels of the type we want, at highly competitive prices."

Substantial surgery is being carried out, but there's no question of radically altering the business or Group profile. The Saléninvest Group is going to continue to find its way within its traditional areas of operation.

"The large deficit incurred by tankers – operating in an extremely poor market – is naturally a great burden," Mr. Rosengren adds, "and the tanker market will fare badly in 1983 as well. We will not be able to see the effects of the measures we've taken, such as the sales to Argonaut, until 1984. Then, if we experience an upward trend in the market, we'll have a good opportunity – for the first time in many years – to operate a tanker company without a loss."

Back in the black in 1983

The capital gain Salén made through such measures as the sale of shares will "dress up" the results for 1983 and keep the figures in the black, but operations will continue to run at a loss. This is naturally unacceptable in the long term. Nor, pending better times, will the strengthened liquidity fill the gap indefinitely.

"If 1985 also turns out to be as bad as 1982 and 1983, then there can be difficulties," Mr. Rosengren says. "It's not possible to exist on extraordinary measures."

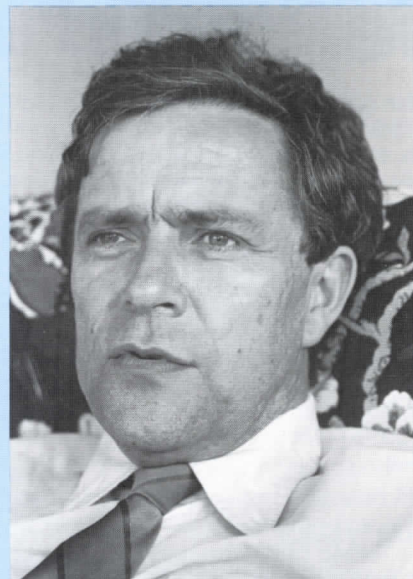
Looking for a bright spot, Mr. Rosengren adds: "Siwertell's achievements are naturally encouraging."

"Unfortunately, the situation is such that even if falling oil prices should have a favorable effect on the tanker sector, they would simultaneously have the opposite effect on Salén Energy – from which we've earned a lot of money up to now," Mr. Rosengren points out. "The rig market worries me, and we believe that it'll be a long time before it's in balance again. But I don't think that we'll see the same enormous surplus in rigs as we did in large-tanker tonnage."

Doesn't suffer

How does all this affect the "year-old" president personally?

"I'm not suffering and don't regret occupying this chair," Mr. Rosengren says. "The deficits we see in the latest accounts are primarily a result of decisions taken a long time ago. In saying that, I don't wish in any way to



disclaim responsibility. Anyone with a little insight into company management knows that most decisions take effect over a long term. I take full responsibility for the decisions which I've now helped to take. And, so far, I've had no real reason to regret those decisions."

The accessible manager

Salén-Nytt asks if, during hard times, it's difficult for a company president to shift his everyday problems to others and find time for major and long-term issues. At this, Mr. Rosengren points out the advantages and disadvantages of being a young, accessible president.

"Of course, it's a very good thing to be accessible to so many. In this way I get better, less-filtered information than presidents a generation ago received. But, at the same time, I've got to work at keeping trivial problems away from myself."

Mr. Rosengren is one of quite a few executives in their 40s who became company presidents in 1982. But, unlike many others, he didn't come to a new company. He's been employed by Salén since 1973.

"Young company managers are often looked upon as "climbers," but I don't consider myself particularly pushing. But, of course, I've been lucky and find it easy to get on with people."

Now he's at the top and can't go any further within the Company. But that involves an additional responsibility, which he regards as an advantage.

If it's challenges that Gunnar Rosengren needs, he's likely to get plenty of them during the coming years. And if the market and the company don't offer enough in the way of challenges, the odds are that he'll create them himself.

1982 i siffror

Resultat

Koncernens rörelseresultat efter avskrivningar 1982 uppgick till 58 Mkr (1981 457 Mkr). Härav utgör resultat vid försäljning av fartyg 20 Mkr (75) och oljeborrutrustning 0 Mkr (87). Räntenetto och övriga finansiella poster uppgick till -366 Mkr (-231), varav kursförluster -137 Mkr (-50), vilket gav ett resultat efter finansiella intäkter och kostnader på -308 Mkr (226).

Extraordinära intäkter och kostnader uppgick till -77 Mkr (2) och utgjordes av vinst vid försäljning av aktier och fastighet 34 Mkr (8), avsättning för förlustrisk på aktier och fordringar -111 Mkr (0) samt övrigt 0 Mkr (-6).

Resultatet före bokslutsdispositioner och skatter blev -384 Mkr (229) och det redovisade resultatet efter skatter och minoritetsintressen -131 Mkr (104).

Koncernens likviditet inklusive kortfristiga placeringar uppgick vid årets slut till 713 Mkr (542). Dessutom fanns outnyttjade checkräkningskrediter på 119 Mkr (29).

Koncernens investeringar uppgick till 425 Mkr (447), fördelade på fartyg 373 Mkr (395), oljeborrutrustning 2 Mkr (19) samt fastigheter, maskiner, inventarier och goodwill 50 Mkr (33).

Antalet anställda i koncernen var i medeltal 2 303 personer (2 337).

Övrigt

I början av 1983 har aktieinnehavet i Stockholms Förvaltnings AB Svea sålts. Vidare har aktieinnehavet i J S Saba minskat från 23 procent till 10 procent och koncernens andel i kontorsfastigheten (Salénhuset) har minskats från 40 till 10 procent.

Den föregående år startade kryssningsverksamheten i dotterbolaget Salén Cruising Ltd, Hong Kong, gav ett betydande underskott. Verksamheten kommer att avvecklas under 1983. Beräknade kostnader härfor ingår i 1982 års resultat.

Utsikter för 1983

Den nedgång i kylmarknaden som inträffade under 1982, bl a på grund av ökade leveranser av nybyggen från varv, hög dollarkurs och låga skeppningsvolym, kommer sannolikt att bestå även under 1983. *Salén Reefer Services'* resultat förväntas bli ungefär som 1982 och fortfarande otillfredsställande.

Genom tidigare tecknade fraktavtal och tillfredsställande resultat av ro/ro-verksam-

heten förväntas *Salén Dry Cargo*, trots den i övrigt fortsatt svaga fraktmarknaden, uppnå ett oförändrat eller något bättre resultat än 1982.

Sänkta oljepriser, uppgång i världskonjunkturen och en fortsatt kraftig skrotning av tonnage torde medföra en förbättrad balans mellan tillgång och efterfrågan på tanktonnage. Det är dock osannolikt att dessa faktorer väsentligen kommer att förbättra tankmarknaden under 1983. För *Salén Tanker* förväntas därför en betydande förlust.

Fortsatta framgångar för Siwertell och förbättringar inom vissa av de övriga verksamhetsgrenarna bör medföra att *Salén & Wicanders* resultat blir bättre än 1982.

Salén Energys resultat förväntas bli gott även 1983 tack vare goda sysselsättningskontrakt för borrhplattformarna.

Koncernen

Den mycket svaga sjöfartskonjunkturen väntas fortsätta under hela 1983 och medföra att koncernens rörelseresultat kommer att bli otillfredsställande. Genom de åtgärder som har vidtagits och kommer att vidtagas förväntas dock resultatet före dispositioner och skatt under 1983 att väsentligt förbättras så att förlust icke uppstår.

1982 in figures

Earnings

The Group's operating income for 1982 amounted to SEK 58 m (1981: 457 m) after depreciation. This figure includes earnings of SEK 20 m (75) from the sale of ships and zero earnings (87 m) from the sale of oil drilling equipment. Net interest and other financial items resulted in a deficit of SEK 366 m (-231), of which exchange losses amounted to SEK 137 m (-50). The loss after financial income and costs was SEK 308 m (1981: profit 226).

Extraordinary income and expense produced a loss of SEK 77 m (1981: profit 2). This figure resulted from profit of SEK 34 m (8) on the sale of shares and property, a provision of SEK 111 m (0) for risk of loss on shares and receivables, and miscellaneous items amounting to zero (-6 m).

The Group recorded a loss before special adjustments and tax of SEK 384 m (1981: profit of 229), and the reported deficit after tax and minority interests was SEK 143 m (1981: profit of 104).

Group liquidity, including short-term deposits, amounted at year-end to SEK 713 m (542). In addition, unutilized overdraft facilities totaled SEK 119 m (29).

Group investments totaled SEK 425 m (447), distributed as follows: in

ships, SEK 373 m (395); oil drilling equipment, SEK 2 m (19); property,

Sales by companies (SEK millions)

	1982	1981
Salén Reefer Services	2 531	2 152
Salén Dry Cargo	949	1 300
Salén Tanker	608	584
Salén & Wicander	403	396
Salén Energy	394	210
Salén Technologies	15	16
Sven Salén AB	10	11
Miscellaneous	53	42
Less sales in partly owned companies etc	-42	-96
Total Group sales	4 921	4 615

Operating income by companies (SEK millions)

Salén Reefer Services	139	171
Salén Dry Cargo	12	111
Salén Tanker	-96	-6
Salén & Wicander	12	23
Salén Energy	63	135
Salén Technologies	1	1
Sven Salén AB	2	2
Miscellaneous	-75	20
Total operating income for the Group	58	457

machinery and equipment, and goodwill, SEK 50 m (33).

The Group employed an average of 2 303 persons (2 337).

Miscellaneous

Saléninvest's shareholding in Stockholms Förvaltnings AB Svea was sold at the beginning of 1983. In addition, the shareholding in J S Saba was reduced from 23 to 10 percent, and the Group's holding in Salén's head office was reduced from 40 to 10 percent.

The cruise traffic begun previous year by the subsidiary Salén Cruising Ltd, Hong Kong, resulted in a deficit. This activity will be wound up during 1983.

Outlook for 1983

The downturn in the reefer market which occurred during 1982 as a result of such factors as the increased delivery of newbuildings from shipyards, the high dollar rate and low shipping volumes, is likely to continue during 1983. *Salén Reefer Services'* earnings are expected to remain at about the same unsatisfactory level as for 1982.

As a result of previously signed freight contracts and satisfactory earnings from roll-on/roll-off (ro-ro) operations, and despite the continuing weak freight market, *Salén Dry Cargo* is expected to attain the same - or slightly better - earnings than for 1982.

Lower oil prices, an upturn in the world economy, and continuing sub-

Cont. on page 6

Argonaut's first Board meeting



Hans Werthén, Board chairman of Argonaut, has opened the company's first Board meeting.



Mats Jansson, Argonaut president, presents the business concept and risk calculations at the company's first Board meeting. From left: Sture Ödner, Sven H Salén, Bengt Åström (secretary), Lars Hansson, Arne Koch, Peter Carlsson and Gunnar Rosengren (hidden).



BNS i Göteborg

Från 1/4 till 125

AB BNS Agencies (ursprungligen AB Birkeland, Neerland, Staubo & Strandlie) fyllde 10 år i år och passade på att fira det i samband med den internationella Ro/Ro-mässan i Göteborg i mitten av maj.

BNS är ett företag inom Salénfamiljen, som till 95 % ägs av Salénia. Företaget erbjuder ett program för leasing och försäljning av lasthanteringsutrustning samt transportutrustning. Det är utrustning för både Ro/Ro och Lo/Lo – alltifrån fartyg, kranar, containers, trailers, terminal- och Ro/Ro-utrustning till surrningsmaterial och reparationservice.

När BNS startade sin verksamhet 1973 var det i mycket liten skala i en tid då containertrafikens utveckling ännu var oklar. VD Jan-Erik Eliasson har varit med från det första året då omsättningen bara var 250 000 kronor brutto jämfört med dagens 125 miljoner. Erfarenhet och kunskap fick man på ett naturligt sätt under den tid då man hade kontor ute i själva Skandiahallen. Där andades man in alla trender direkt. Numera huserar BNS mera ständsmässigt i Trygg-Hansas nya kontorshus på Vasagatan i Göteborg.

I fyra länder

BNS är nu ett av de större företagen i sitt slag i Sverige. Företaget är marknadstäckande i Norden med kontor förutom i Göteborg också i Köpenhamn (50 % BNS – 50 % DFDS), Oslo (50 % BNS – 50 % Wilhelmsen) och Helsingfors (50 % BNS

Cont. from page 5 1982 in figures ...

stantial scrapping of tonnage are likely to lead to an improved balance between supply and demand for tanker tonnage. It is improbable, however, that these factors will improve the tanker market to any great extent during 1983. A sizable deficit is therefore anticipated for *Salén Tanker*.

Continuing successes for the Siwertell ship unloading system and improvements in some of the other areas of operation should lead to higher earnings for *Salén & Wicander* than in 1982.

Salén Energy is again expected to attain good earnings in 1983, due to favorable employment contracts for its drilling rigs.

Group

The very weak shipping market is expected to continue throughout 1983, making the Group's operating earnings unsatisfactory. However, as a result of measures already effected and those planned, it is expected that income before special adjustments and tax will improve substantially for 1983, and that a loss will be avoided.



BNS, Gothenburg

Sales rise from SEK 250,000 to SEK 125 m in 10 years

AB BNS Agencies, Gothenburg (formerly AB Birkeland, Neerland, Staubo & Strandlie) was 10 years old this year and took the opportunity to celebrate in connection with the international ro-ro trade fair in Gothenburg in mid-May.

BNS, a company within the Salén corporate family, is 95-percent-owned by Salénia. The company offers a program for the leasing and sale of cargo-handling and transport equipment. The equipment offered is for ro-ro and lo-lo operations and covers everything from ships, cranes, containers, trailers, and terminal and ro-ro equipment to lashing materials; repair services are also offered.

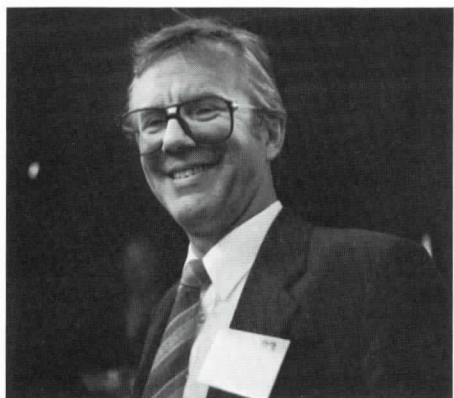
BNS began operations on a very small scale in 1973, at a time when the trend in container traffic was uncertain. President Jan-Erik Eliasson has been with the company since the first year, when gross sales were only SEK 250,000. Experience and know-how were acquired naturally while the office was located in the Skandia port area, where the company was close to the action.

BNS, currently one of the major companies of its kind in Sweden, with gross annual sales of SEK 125 m. The company has offices in Gothenburg, Copenhagen, Oslo and Helsinki. It covers the Nordic market.

It's difficult to describe the make-up of a leasing and sales company like BNS, which handles a great variety of products, agencies and services. Various forms of financing are involved in leasing new or used equipment, in leasing such equipment for future purchase, or in purchasing it directly. The company operates with 20 employees in four countries. And 15 of them work in the Gothenburg office.

A month prior to the anniversary, BNS introduced the latest important piece that had been missing from its jigsaw puzzle of services. With the SMV Atlet forklift truck from Silverdalen, the company can now offer its clients in the shipping and transport industries a complete equipment program.

miljoner på 10 år



"We can now offer our customers a complete equipment program," says Hans Lagerwall, BNS marketing manager.

— 50 % Maa-Ja-Meri). Oslo-kontoret har för övrigt bara några månader på nacken och invigdes så sent som den 7 juni av ordföranden Christer Salén.

Att beskriva hur ett leasing- och försäljningsföretag som BNS egentligen ser ut är en omöjlig uppgift. Mångfalden av produkter, agenturer och tjänster samt variationen av finansieringsformerna från leasing, via leasing för framtida köp eller direkt köp av ny eller begagnad utrustning ger en minst sagt brokig bild av ett företag med i alla fall inte mer än ca 20 anställda i fyra länder. Då är det 15 som arbetar vid Göteborgskontoret.

En månad före jubileet plockade BNS in sin senaste viktiga pusselbit — gaffeltrucken SMV Atlet från Silverdalen — för att kunna erbjuda sina kunder i shipping och transportnäring ett komplett utrustningsprogram.

— Men att vi har ett komplett program

betyder inte att företagets struktur är färdig en gång för alla, säger markandschefen vid BNS **Hans Lagerwall**, när vi träffas i företagets välbesökta monter på Ro/Ro-mässan. Vi har fått en bra volym på våra affärer, men vi måste bredda kundbasen och se till att vi balanserar bättre på de olika ben vi har att stå på. Som det är i dag svarar containerdelen för ca 50 % av verksamheten, vilket är alldeles för mycket när konkurrensen har hårdnat och priserna pressas. Nu hoppas vi att SMV Atlet ska bli ett bra ben att stå på.

Andrahandsförsäljning

Det viktigaste benet hittills har alltså varit generalagenturen för Sea Containers. Med Sea Containers mer än fyrtio olika

containertyper dominerar BNS den svenska marknaden. I Danmark och Finland representerar BNS däremot inte Sea Containers. En annan aktivitet som visat sig vara en intressant nisch är andrahandsförsäljningen av bl a containers.

I Sverige ägs ca 50 % av alla containers av rederierna själva, resten leases. Leasingformen ger en leveransberedskap för alla typer av rederier och operatörer på marknaden, som snabbt kan täcka sitt behov av containers även för kortare engagemang. Leasing kan också sägas vara ett bra alternativ till köp, när företaget saknar kapital eller behöver sitt låneutrymme till andra investeringar.

Och för BNS har containerleasingen som affärsidé hittills varit ett lyckat alternativ.



One of the many well-wishers to congratulate Jan-Erik Eliasson, BNS president, was Leif Carling, PR manager, Gothenburg port. Center: Christer Salén, BNS chairman.



Kyl

Högsäsongen för kyl blev betydligt svagare och mycket kortare än väntat. Den marknadsuppgång som ägde rum i senare delen av mars blev kortvarig och redan i mitten av april började frakterna sjunka.

Marknaden har kommit ned på låg nivå och vi måste tyvärr räkna med att denna situation icke kan förbättras under sommaren.

Eftersom ett stort antal tidsbefraktade fartyg blir återlevererade under maj och juni är situationen för SRS tillfredsställande och full sysselsättning kan bibehållas under stor del av sommaren.

Tank

Trots liten aktivitet och låga frakter kan en ökad optimism och tro på bättre tankmarknad märkas. Detta syns främst på 10–20 % höjningar av både nybyggnads- och andrahandspriser på produktfartyg. Förväntningar om lägre oljepriser än vad som överenskomms på OPEC-mötet i London bidrog till en kraftigt minskad aktivitet. När sedan spotpriserna på råolja stabiliserades på ungefär samma nivå som kontraktpriserna vågade traders agera på marknaden igen. Dessa började åter köpa olja från Iran och VL/ULCC-laster, som inte funnits på flera månader, uppenbarade sig på nytt och 250.000 ton kunde få WS 24,5 för en resa Iran/West. För det medelstora tonnaget har det varit tillfälliga uppgångar i Indonesien, AG och Västafrika som givit USD 10–12.000/dag för 80.000 tonnare. Dessa tillfälliga uppgångar visar hur känslig marknaden är för ökad aktivitet. Detta beror på de omfattande uppläggningsarna som nu är över 90 milj dwt. Skrotningarna ligger fortfarande på en årstakt om 27 milj dwt.

Torrlast

Frakterna för Panmax-tonnage har förbättrats något och en del fartyg har tagits ur uppläggning. Det tycks främst vara *grain* från US Gulf till Korea som hållit marknaden uppe. Man får troligen räkna med en svagare marknad under andra halvåret, även om nedgången tycks komma senare än man tidigare räknat med.

Även *handy size*-marknaden har varit aktiv och kanske klarar den sig bättre över sommarperioden än det större tonnaget.

The freight market

Reefer market

The peak season this year was much slacker and shorter than anticipated. The market upturn towards the end of March was short-lived and freight rates began to fall by mid-April.

The market has now slumped to a low level and, unfortunately, no improvement is foreseen over the summer.

The situation for SRS is satisfactory, however, since a number of time-chartered ships will be redelivered during May and June, and it is expected that the fleet can be kept fully employed for most of the summer period.

Salén Tanker

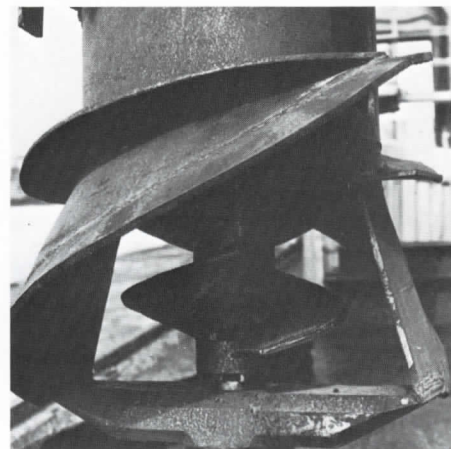
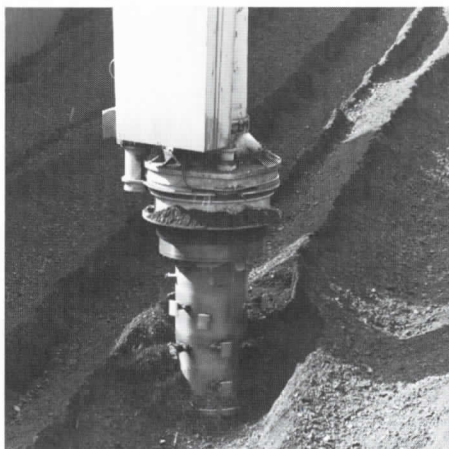
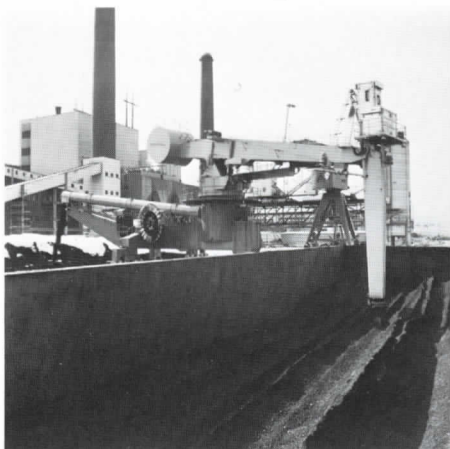
Despite sluggish activity and low freight rates in the tanker market, a spirit of growing optimism and a belief in an upturn are discernible. This is evidenced mainly by the 10- to 20-percent increases in both newbuilding and secondhand prices for product carriers.

Expectations regarding lower oil prices than those decided at the OPEC meeting in London in January led to a substantial slowdown in activity. However, when spot prices stabilized at about the same level as contract prices, traders ventured into the market again. They resumed buying oil from Iran, and VLCC/ULCC cargoes, which had not been available for several months, reappeared, and 250,000 tons was fixed at WS 24.5 for carriage Iran/West. For middle-sized tonnage, there were temporary upturns in Indonesia, the Arabian Gulf and West Africa, which paid USD 10-12,000/day for 80,000 tonners. These temporary increases show how sensitive the market is to a rise in activity. This is a result of the extensive lay-ups, currently amounting to more than 90 million dwt. Scrapping still continues at an annual rate of 27 million dwt.

Dry Cargo

Freight rates for Panamax tonnage improved somewhat and a number of laid-up ships were restored to service. It appears that grain shipments from ports in the U.S. Gulf of Mexico to Korea have sustained the market. It is likely that the market during the second half of the year will be weaker, even if the downturn sets in later than previously anticipated.

The "handy size" market has also been active and will perhaps manage better than heavy tonnage during the summer period.



Siwertell – doldis och storsäljare

Det skånska Salén-företaget AB Siwertell, som tillverkar fartygslossare, är lite av en doldis både hemma i Bjuv och inom den stora Salénkoncernen. Ändå måste det okända företaget vara viktigt för kommunen med sina 200 mkr i omsättning. Och det är inte mindre viktigt för sitt moderbolag Salén & Wicander, som väl behöver de vinster som Siwertell drar in, när annan marin utrustning går trögt att sälja.

Nu strävar inte heller Siwertell efter att figurera ofta i lokalpressen, eftersom deras produkt inte riktar sig till allmänheten.

Ett gäng kvalificerade svenska säljare och ett nät av agenter i utvalda länder ser till att Siwertellossaren marknadsförs på rätt målgrupper. 95% av produktionen säljs på export.

Robert Johansson är chef för försäljningsorganisationen och har i dag Ingvar Johansson, Jan Pettersson, Ulf Löfgren och Mårten Lundberg till sin hjälp.

5-dubblad omsättning på 2 år

Företaget har stadigt expanderat. Omsättningen 1982 var t ex fem gånger större än bara två år tidigare. Man har både växt ur sin verkstad i industrihotellet i Åstorp och första etappen i A-Betongs före detta elementfabrik i Bjuv, som successivt utvidgats. En tillbyggnad togs i bruk i början av förra året.

Okonventionellt kontor

Det nya kontoret speglar väl filosofin bakom Siwertell. Trots sin starka expansion vill man ha kvar karaktären av småföretag. Man vill att det ska finnas möjligheter eller "tvång" till personliga kontakter mellan de anställda.

Hur löser man då det när man har rymliga kontorslokaler i tre plan delade på två hus? Jo, var och en har fått ett ganska litet arbetsrum med glasväggar till en rymlig och blomstrande korridor med plats för arkiv av olika slag. Det betyder att ingen sitter och tjuvhåller på något material. Så fort som möjligt åker allt ut i de rätta pärmarna.



The Siwertell sales team. From left: Robert Johansson, Ulf Löfgren, Jan Pettersson, Ingvar Johansson and Mårten Lundberg.

Inte heller har de sex säljarna några utmätta revir, dvs ingen arbetar enbart på vissa länder, utan rycker ut där det behövs. Den senast anställde säljaren Mårten Lundberg, den ende som pratar flytande franska, får kanske ha vissa länder för sig själv.

Naturligtvis består inte Siwertell bara av säljare. Här finns totalt ca 60 tjänstemän och ungefär lika många kollektivanställda i verkstaden. Eftersom man säljer till kunder som opererar i en konjunkturkänslig bransch, har man valt att lägga ut en stor del av tillverkningen på lego för att därmed mildra effekterna av en häftig svängning på marknaden.

Forts. på sid. 11

Siwertell: large sales and low-key profile

Despite annual sales of SEK 200 m, AB Siwertell – the Salén company manufacturing ship unloaders in Bjuv, southern Sweden – maintains a rather low-key profile in its home territory as well as in the Salén Group. Siwertell is seldom featured in the local press, since the company's product is not directed at the general public.

Sales increase fivefold in two years

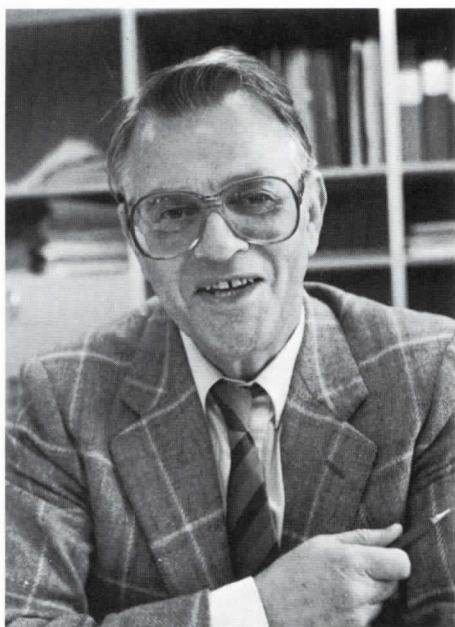
Siwertell has expanded steadily. Sales in 1982 were five times higher than two years ago. Despite this strong expansion, the company wishes to retain the character of a small business. Although Siwertell's new offices are spacious, housed on three floors and distributed between two buildings, they are well in line with this philosophy. The "small look" is achieved by using an unconventional office layout. Each staff member has his or her own glass-partitioned workroom opening into a roomy corridor decorated with plants, where various files are kept.

Versatile sales force

Top-notch Swedish salesmen and a network of agents in selected countries ensure that Siwertell unloaders are marketed to the right target groups. Salesmen do not have any defined territory – they are not assigned to cover specific countries, but help out where needed.

Siwertell, of course, is more than salesmen. The company has about 60 office workers, and about as many collective employees in the workshop. Since sales are to customers operating in a branch of industry susceptible to the state of the market, the company's policy has been to subcontract a large part of its manufacture.

Cont. on page 11



"Genom en liten annons i SAS-tidningen"

Lennart Tingskog sitter i ett ljust och luftigt rum med duvblå alcantara-stolar. Skärmen på kristalllampan går ton i ton, möblerna är svenskt ljusa. Palmen slokar lite men Lennart Tingskog själv bidrar till det sobra helhetsintrycket i blazer med inslag av samma milda blå. Här tar han nu emot besökare från hela världen.

Han är idégivaren och teknikern som anpassat sig till sin nya roll som företagsledare. Trots chefsställningen vill Lennart Tingskog gärna fortsätta att vara med där det händer spännande tekniska ting. Vara med och utforma de större projekten samt delta i försäljningsarbetet just i sin egenskap av tekniker.

För tio år sedan var Lennart Tingskog chef för konstruktions- och utvecklingsavdelningen på ASEA i Helsingborg. Som konstruktör och tekniker kom han där i kontakt med ett litet företag – Scaniainventor i Åstorp – som hade utvecklat en skruvlossare. Projektet ville sig inte riktigt och de ekonomiska svårigheterna för Scaniainventor hade blivit svårbemästrade. Man försökte sälja projektet bl a till ASEA.

Lennart Tingskog ansåg att projektet hade goda möjligheter men det avböjdes ändå. För att göra en lång historia kort så slutade det hela med att Lennart Tingskog slutade hos ASEA och gick in med egna pengar i det som sedan blev Siwertell.

Skruvlossare var i sig egentligen inte nytt. Men att utveckla en vertikal skruv med hög fyllnadsgrad var däremot en nyhet. En vertikal skruv fyller bara till ca 15 % utan särskilda mataranordningar, medan det inte är några stora problem att uppnå god fyllnadsgrad på en horisontell skruv. Det är alltså de motroterande skovlarna som är en av de geniala idéerna bakom Siwertelltransportören. De pressar bulkmassan mot skruvmynningen och man ökar fyllnadsgraden till ca 85 %.

Storföretagen avstod

Så kom det sig att flera storföretag avstod från det som sedan skulle visa sig vara en i högsta grad lönsam produkt. Och 1982 fick Lennart Tingskog på företagets vägnar motta "Export-Hermes" för betydande exportframgångar. Det skedde vid Internationella Handelskammarens Nationalkommittés årsmöteskonferens och det var kung Carl Gustaf som överlämnade priset.

Men Siwertells lossare blev inte lönsam av sig själv. Den först levererade lossaren, en provanläggning till Landskrona hamn, blev inte godkänd. Den var för tung. Så småningom löstes problemen och företaget fick också en beställning till Holland.

Det var då Lennart Tingskog insåg att det skulle ta mycket lång tid innan företaget kunde generera tillräckliga vinster med det lilla kapital som fanns insatt. Han

kontaktade Investeringsbanken, som undersökte konceptet och fann det väl värt att satsa på, men krävde att också t ex ett investmentbolag gick in med riskkapital.

Någonstans i den vevan kom Saléns in i bilden. Lennart Tingskog hade blivit ombedd att göra en presentation på torrlasterederiet, där Clarence Dybeck då var chef. Den kontakten knöts genom en liten annons om nya produkter i SAS-tidningen *Scanorama*, som två salénare – Clarence Dybeck och Per Lindemalm – samtidigt råkat få ögonen på. Båda sökte lösningen på ett akut lossningsproblem för cement i Port Canaveral, USA. Överhuvudtaget fanns det ett uppdämt behov att hitta nya tekniska lösningar för lossning av bulk-laster.

– I sammanhanget antydde jag att vi hade diskussioner med Investeringsbanken och ett par investmentbolag, berättar Lennart Tingskog. Och klockan 8 nästa morgon hade vi ett samtal med Clarence Dybeck, som visade ett klart intresse för att gå in i företaget, men ansåg att det borde ske via Salén & Wicander. Innan samarbetsformerna med Saléns var klara hade vi fått order på en lossare till Port Canaveral.

Det var 1974 som affären blev klar och som då också resulterade i att Investeringsbanken gick in med ett lån på 2,6 mkr. Tillsammans med aktiekapitalet på 0,5 mkr är detta och ett temporärt lån från Salén & Wicander det kapital som gått in i företaget. Sedan har Siwertell genererat egna vinster som betalat investerignar och expansion i allmänhet. Och företaget betraktas i dag som mycket solitt med extremt hög omsättning per anställd och avkastning på eget kapital, om man jämför med andra företag inom mekanisk industri.

Att acceptera en ny princip

– Det som är intressant med historien om Siwertell är hur vi kunnat få människor att acceptera en helt ny princip för lossning, framhåller Lennart Tingskog. Vi har

under de här tio åren successivt fått branschens konsumenter att acceptera en mekanisk sluten lossning i stället för skopor eller suganordningar. Under det som jag kallar övertalningsperioden hände det att vi inte hade en enda ny order, när vi levererade sista lossaren från fabriken. Men bara ett år hade vi minussiffror i bokslutet. Och förra året gjorde vi en vinst på 33 mkr. 1983 ser dock inte ut att bli ett fullt lika bra år. Detta beror på att oljeländerna inte har råd att köpa lika mycket cement som förut. Också vi drabbas naturligtvis, när det är dåliga tider för sjöfarten.

Hur ser då Lennart Tingskog på företagets framtid? Finns det inte en risk för att marknaden blir mättad på skruvlossare eller att någon annan lossningsmetod tar över?

– Företagets mål är inte att tillverka skruvlossare i all evighet. Vi har formulerat det så här i vår strategiska planering:

– Vi ska utveckla, konstruera, tillverka och marknadsföra system för hantering av bulkmaterial med tonvikt på lastning och lossning av fartyg. I idévärlden finns många nya öppningar att applicera vårt system på. Det är t ex möjligt att ta upp kol ur gruvor eller att ta upp sand från havsbotten med skruvtransportör.

För en tekniker är inte en Siwertellskruv en Siwertellskruv rätt och slätt, som vi andra kanske trott. Det är en produkt som redan i dag består av ett stort antal individer och som i framtiden lär få ättlingar med helt nya egenskaper i den siwertellska produktfamiljen.



Siwertell – a small company that grew overnight

Lennart Tingskog, Siwertell's president, is an innovator and technologist who has adapted to his new role as company chief. Ten years ago, Mr. Tingskog was manager of the design and development section of ASEA, Helsingborg, southern Sweden. As a designer and technologist, he came in contact with a small company, Scania-inventor, based in Åstorp, which had developed a screw unloader. The project did not materialize properly and Scaniainventor found its financial difficulties insuperable. The company tried to sell the project to ASEA, among other large companies, but without success.

While screw unloaders were not new, the development of a vertical screw with a high filling capacity was a real novelty. A vertical screw fills only to about 15 percent of capacity without special feeding devices. Counterrotating shovels constitute one of the brilliant ideas behind the Siwertell conveyor. The shovels press the bulk material against the screw inlet, raising the filling capacity to about 85 percent.

Large companies lost an opportunity

Thus, several large companies ignored what was later to become a highly profitable product. In 1982 Siwertell made a profit of SEK 33 m. and Mr. Tingskog received, on behalf of the company, the "Export-Hermes" award for substantial export successes. The award was presented during the annu-

al conference of the Swedish National Committee of the International Chamber of Commerce. H.M. King Carl XVI Gustaf presented the prize personally.

At an early stage Mr. Tingskog had realized that it would take a very long time before the company could generate sufficient profit with the small amount of capital invested. He approached the Investment Bank, which examined the idea and found it well worth backing. But the Bank also wanted an investment company to invest capital in the venture.

Contacts with Salén turned out to be fruitful. Clarence Dybeck, manager of the dry cargo company at that time, showed great interest in backing Siwertell, but thought that this should be done through Salén & Wicander. The deal was completed in 1974. The Investment Bank provided a loan of SEK 2.6 m. This, together with the share capital of SEK 0.5 m, plus a temporary loan from Salén & Wicander, constituted the company's capital. Siwertell subsequently generated profits which paid for the investments and general expansion of operations.

Accepting a new principle

During the past 10 years Siwertell has gradually induced the bulk-handling industry's consumers to accept a mechanically closed unloading system instead of buckets or suction devices.

How does Siwertell view the future? Isn't there a danger that there'll be a glut of screw unloaders on the market,

or that they may be supplanted by some other unloading device? "The company's aim isn't to make screw unloaders forever," Mr. Tingskog says. "We'll continue to develop, design, manufacture and market systems for handling bulk materials, with emphasis on loading and unloading of ships. Our system can be applied in many new areas. It's possible, for example, to raise coal from mines, or sand from the seabed by means of screw conveyors."

Cont. from page 9

Large sales ...

200 inquiries a year

Siwertell's personnel handle about 200 inquiries a year. Of this number, about 10 percent result in real projects. Some projects require patient sales work. The first contact may take the form of replies to advertisements in international trade journals. This may sound unreal but, according to Robert Johansson, marketing and sales manager, the Siwertell unloader is a product which is not sold, but *bought directly* by the customer. The point is, it is not possible to create a need that does not exist in the bulk-handling field.

Nevertheless, a change has been introduced in sales tactics. The Siwertell unloader is now backed up by economic arguments. Sales arguments focus on economic benefits: "It pays to unload quickly and efficiently. It pays to minimize waste," etc.

And within the foreseeable future, AB Siwertell will remain profitable and be a bright spot among the less bright forecasts for the Group's other companies.

Forts. från sid. 9

Tillsammans bearbetar dessa människor ca 200 förfrågningar om året. Av dessa resulterar ca 10% i verkliga projekt. En del projekt är resultatet av flera års tålmodigt säljarbete. Den första kontakten kan vara ett kupongsvår på annonser i internationella facktidningar. Det låter kanske alltför fantastiskt. Men Siwertellossaren är en produkt, som enligt Robert Johansson, inte säljs utan köps direkt av kunden. Det går nämligen inte att skapa ett behov som inte finns på det här området.

Tunga ekonomiska argument

Ändå har man börjat att ändra försäljningstaktiken. Siwertellossaren framställs inte längre i första hand som den fantastiska uppfinningen som snabbt och miljövänligt lossar bulkfartyg. Den har blivit lossaren med de tunga ekonomiska argumenten. – Det lönar sig att lossa snabbt och effektivt. Det lönar sig att minimera spillet. Det lönar sig med kontinuerlig lossning osv.

Och även inom överskådlig framtid är AB Siwertell lönsamt och en ljuspunkt i de i övrigt ganska dystra prognoserna för koncernens övriga bolag.

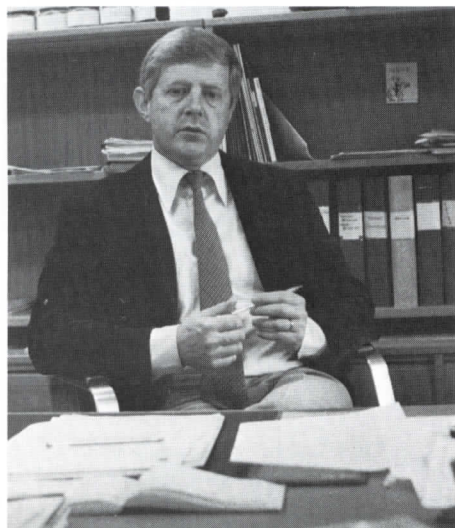


A Siwertell cement unloader is hoisted aboard a converted bulk carrier at the Eriksberg Shipyard in Gothenburg. Of the total of about 20 ships which were fitted with Siwertell equipment, the "Abu Mariam" and "Abu Loujaine" are the first to be converted to floating terminals in Sweden.

Sjätte orden på kollossare kom från USA

AB Siwertell ska leverera en 1 000 t/h (=lossningskapacitet 1 000 ton/timme) skeppslössare för lossning av energikol till New Hampshire Public Service Company i USA. Detta är den sjätte stora kollossaren, som beställts från Siwertell under en tvåårsperiod. Den kommer att installeras vid Schillerkraftverket i hamnstaden Portsmouth, en viktig länk i delstaten New Hampshires elnät.

Kollossare har blivit en allt viktigare produkt för Siwertell i Bjuv. Under några år har cementlossare varit en storsäljare. Bara på de två senaste åren har över 20 order inkommit på lossare för cement, varav de flesta applicerats på flytande terminaler för kunder i framför allt Mellersta Östern.



"Each new coal loader in a new market is very important for us," states Robert Johansson, sales manager. "Different countries have different requirements."

— Nu när oljepengarna inte flödar som förr och marknaden i Mellanöstern börjar mattas, måste vi hitta nya marknader för våra produkter, säger marknads- och försäljningschefen Robert Johansson. Potentiella marknader för kollossare är främst Västeuropa, USA och Fjärran Östern. Japan har en hel rad kolkraftverk både i drift och på planeringsstadiet och de har också cementfabriker som får sin energiförsörjning tillgodosedd genom kol.

På Siwertell vet man att man har kommit längst när det gäller kontinuerliga lossare. Bara det beviset att det knappast finns någon annan mekanisk lossare som beställts i mer än fem exemplar, medan Siwertell snart har hunnit till sextio, räcker ett tag. Men det är en lång process innan man övertygat statliga energibolag om lossarens förträfflighet.

Varje ny marknad viktig

— Därför är varje ny kollossare på en ny marknad så viktig för oss, framhåller Robert Johansson. Olika länder har olika krav, därför räcker det inte med referensanläggningar i ett enda land.

En mycket viktig dag för Siwertell var när CEGB (Central Electricity Generating Board) i England beställde två stycken kollossare efter att i sex års tid undersökt marknaden. Engelsmännen kan kol. Att sedan ha tagit steget över Atlanten och blivit godkänd också av de amerikanska myndigheterna är nästan lika viktigt. Nästa steg hoppas man ska bli Japan, där man satsat på eget kontor utan samarbete med Salén & Wicander. Även i Australien anser Robert Johansson att det borde finnas gott om utrymme för Siwertell.

Stränga miljökrav

Den nu beställda lossaren måste kunna klara en garanterad kapacitet på minst ett-tusen ton i timmen. Samtidigt ställdes stränga krav på damm- och bullerbe-gränsning med hänsyn till att kraftverket ligger nära bostadområden. Siwertellossaren var den enda utrustning, som uppfyllde de högt ställda kraven i båda dessa avseenden.

I november i år kommer lossaren att levereras. Kompletterad med portalkran väger den 320 ton och kan lossa fartyg med upp till 23,8 meters bredd. Kapaciteten 1 000 t/h kan också uttryckas så att maskinen kommer att lossa kraftverkets totala kolintag som är 400 000 årston.

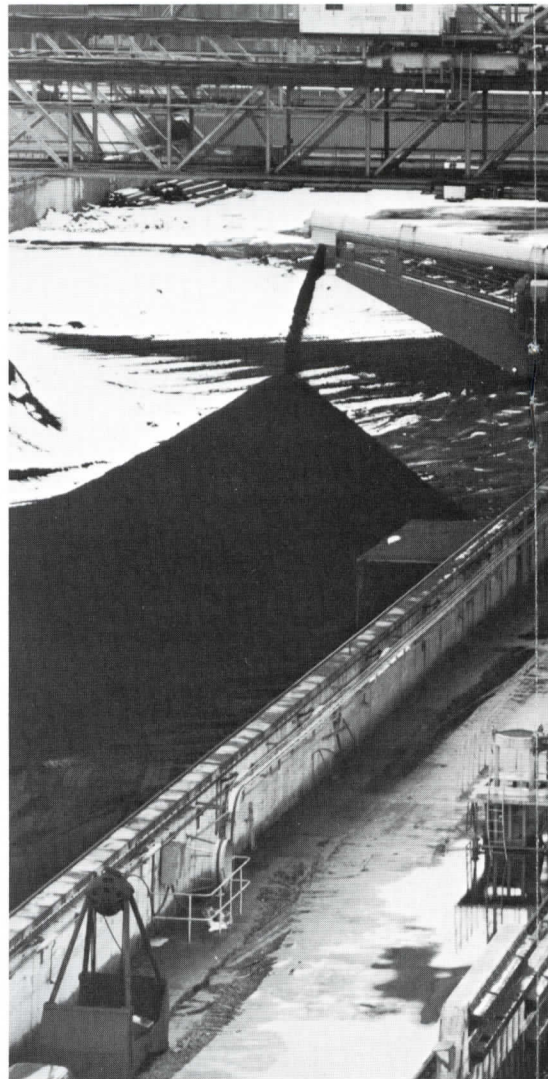
En liknande lossare levererades i oktober 1982 till Fynsverket i Odense, Danmark, där i stort sett samma förhållanden råder som i Portsmouth.

Mångsidig användning

Nya marknader står också att vinna genom Siwertellskruvens mångsidighet. Principen kan till skillnad från de flesta andra mekaniska lossare användas — rätt applicerad — på de flesta bulkvaror från kol och cement till spannmål och gödningsämnen. Vid användning för slitande material som kol belägger man skruven med hårdmetall.

En Siwertellskruva kan tyckas vara en genial uppfinning en gång för alla. I själva verket är varje Siwertellossare specialanpassad till en viss produkt, viss placering och viss lossningskapacitet. Inga färdiga Siwertellossare finns i lager, bara standardlängder av vertikal- respektive horisontalskruvar.

Och naturligtvis pågår ett ständigt utvecklingsarbete för att finna nya användningsområden och för att förbättra produkten. Man kan nämligen inte räkna med att vara ensam på marknaden med sin konstruktion eftersom patent efter patent löper ut undan för undan i olika delar av världen. Försök till kopiering har också gjorts.



An unloader similar to the one supplied to the U.S. Conditions in Odense are generally similar to those in residential areas.

Det gäller alltså att hela tiden förnya delar av den ursprungliga produkten för att behålla patentskyddet.

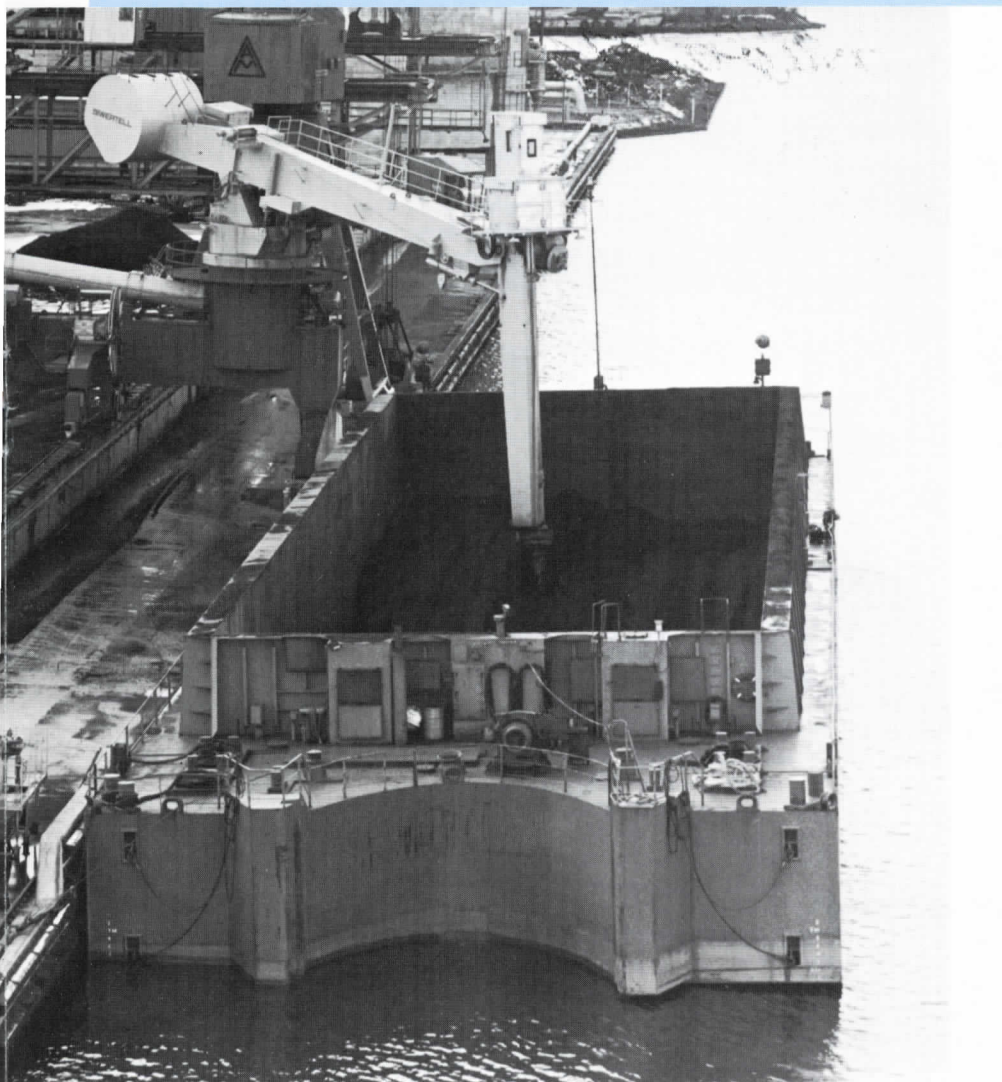
Både lastning och lossning i en framtid

Hittills har Siwertellskruven enbart använts för lossning. I en framtid tänker man sig att tex från en flytande terminal även kunna utföra lastning, antingen samtidigt med lossning från fartyg på andra sidan terminalen eller med mellanlagring i själva terminalen. Man kan också tänka sig användningsområden utanför shippingsfären, men det har Lennart Tingskog redan berättat om på sid 10.

PRESSTOPP

Sedan artikeln skrevs har Siwertell fått sin första order på en kollossare från Japan.

Sixth order for Siwertell coal unloader received from U.S.



U.S. was delivered in October 1982 to the Fynsverket power station, Odense, Denmark. The unloader was also used in Portsmouth, with stringent environmental requirements due to the proximity of the plants

AB Siwertell, based in Bjur, southern Sweden, received an order for one 1,000-ton-per-hour ship unloader for steam coal, for delivery to the New Hampshire Public Service Company in the United States. This large coal unloader is the sixth unit of its kind ordered over the past two years. It will be installed at the Schiller power station in Portsmouth, an important link in the electricity supply network of New Hampshire.

The coal unloader has become an increasingly important product for Siwertell. For some years the cement unloader was the company's "best seller." In the past two years alone, more than 20 orders have been received for cement unloaders, the majority for use with floating terminals, primarily for customers in the Middle East.

"Now that the market in the Middle East is beginning to be saturated, we must find new outlets for our products," says Robert Johansson, Siwertell's marketing and sales manager. Potential markets for coal unloaders are principally Western Europe, the United States and the Far East. Japan has an entire series of coal-fired power

plants – some in operation and others at the planning stage – as well as cement factories whose energy requirements are supplied by coal."

Siwertell knows that it commands a leading position in the continuous unloader market. While orders for Siwertell unloaders will soon have reached 60 units, hardly any other mechanical unloader exists of which more than five units have been sold. But convincing public utility companies of the excellence of the unloader takes a long time.

Each new market is important

"For this reason, each new coal unloader in a new market is very important for us," states Mr. Johansson. Different countries have different requirements; so it's not sufficient to have reference installations in just one country."

It was a very important day for Siwertell when the British Central Electricity Generating Board ordered two coal unloaders after having investigated the market for six years – and the British are experts on coal. Then an almost equally important step was crossing

the Atlantic and obtaining the approval of the American authorities. It is hoped that the next stage will be Japan, where Siwertell has opened a sales office. Mr. Johansson believes that Australia also offers good potential for Siwertell.

Stringent environmental requirements

The unloader ordered by the New Hampshire utility must be capable of operating at a guaranteed capacity of at least 1,000 tons an hour. Since the power station is located near residential areas, stringent requirements were also imposed for limiting dust fallout and noise. The Siwertell unloader was the sole equipment which met the high requirements in both these respects.

The unloader will be delivered in November this year. Complete with gantry crane, it weighs 320 tons and can unload ships up to 23.8 meters wide.

A similar unloader was delivered in October 1982 to the Fynsverket power station in Odense, Denmark, where basically the same conditions apply as in Portsmouth.

Versatile use

In addition, new markets are waiting to be won through the versatility of the Siwertell screw. If correctly applied, the principle of this screw can – unlike the case of most other mechanical unloaders – be used for the majority of bulk materials, from coal and cement to grain and fertilizers.

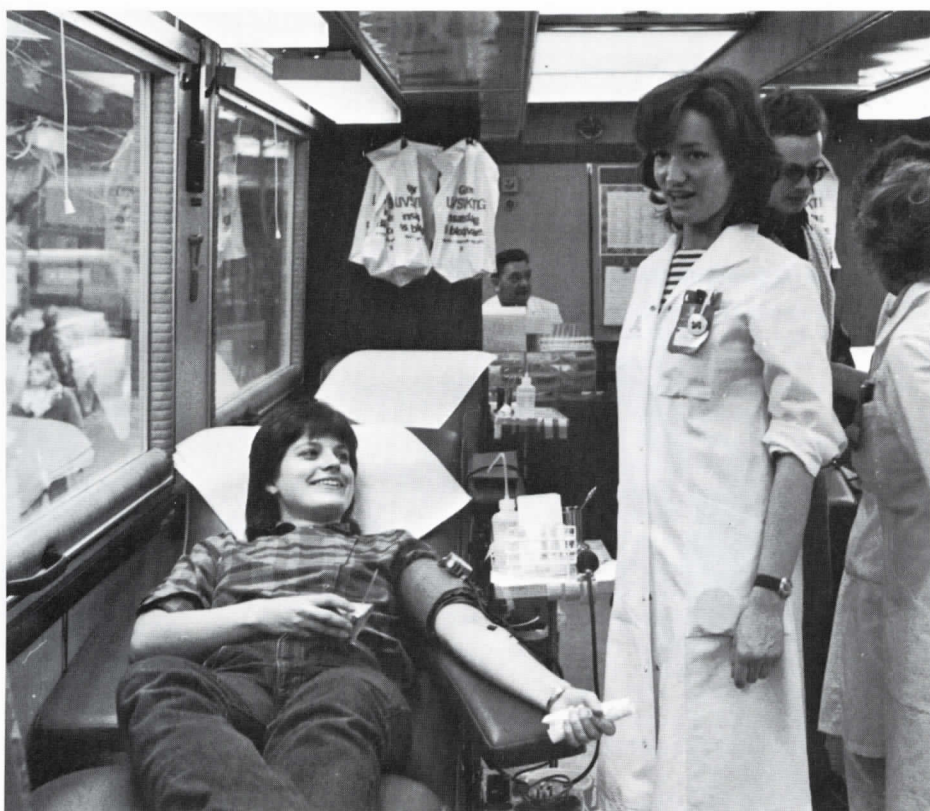
It may appear that the ingenious Siwertell screw is a standardized product to meet all requirements. In fact, each Siwertell unloader is specially adapted to a specific product, a specific location and a specific unloading capacity.

Loading and unloading operations in the future

Up to now the Siwertell screw has only been used for unloading. In the future it could possibly be used on a floating terminal for simultaneously loading a vessel while unloading another on the other side. The operation could alternatively be conducted with intermediate storage in the terminal itself. Other areas of application than shipping are also conceivable.

STOP PRESS

Since the article was written, Siwertell received an order for a coal unloader from Japan.



Nina Kavtaradze från Salén Dry Cargo lämnar sina 4,5 dl blod. Sjuksköterskan Lena Dau står för informationen.

Sverige behöver fler blodgivare

Blodbussen kommer till Salénhuset

Bara 2 av 100 svenskar är i dag blodgivare. Om alla gav blod några gånger under sitt liv skulle det täcka behovet i Sverige. Nu får i stället de få blodgivare som finns ställa upp både 100 och 200 gånger.

Salénare, som arbetar i Salénhuset, har nu möjlighet att hjälpa till och ändra på de förhållandena genom att besöka landstingets blodbuss som kommer att stå utanför entrén på Norrlandsgatan var tredje månad. Andra kan givetvis ta kontakt med närmaste blodgivarcentral för att få information om lämpligt givarställe. Allt blod behövs! Både direkt till sjukvården och indirekt via läkemedelsindustrin och laboratorier.

Alla friska människor mellan 18 och 60 kan bli blodgivare med några inskränkningar. Du får inte ha haft gulsot, syfilis, malaria eller annan långvarig kronisk sjukdom och om du är allergiker bör du inte ge blod till patienter, däremot kan ditt blod, eller rättare sagt plasman, användas till laboratoriebruk och forskning. För att betraktas som lämplig blodgivare ska du också ha ett blodvärde över 123 och en sänka under 20. Alla upplysningar får du av personalen på blodbussen.

Vid det första besöket fyller man i en hälsodeklaration, visar legitimation och får sin blodgrupp bestämd. Sedan placerar man sig i en vilsam stol och tappas på 4,5 dl blod – det är mindre än en tiondel av normal blodmängd i kroppen. Blodgivningen tar 5–10 minuter och de flesta känner inget obehag alls. Kroppen kom-

penserar blodförlusten, så att redan inom en timme ersätts plasman och om några dagar finns de röda blodkropparna i normalt antal i cirkulationen igen. Sedan får man äta järntabletter för att ersätta det järn som försvann med de 4,5 decilitrarna blod.

Vid det senaste blodgivartillfället hade bussen besök av 49 personer, som dock inte alla kom från Saléns utan också från bl a Televerket. Av dessa var 60 % kvinnor. "Det är alltid mest kvinnor som kommer," säger personalen, "trots att män egentligen har förutsättningar att ge oftare."

Titta efter blodbussens affischer!



I tio år har Eric Boström varit expeditör i blodbuss.

Sports activities at Salén Protexa

Golf

The weather was the real winner. Because of poor weather conditions in the United States, Salén Protexa Drilling Co.'s 1983 golf tournament had to be terminated prematurely. The tournament had an exciting finish, however, with a six-hole playoff. George H. Thomas, president, awarded the trophies.



First place winners. From left: George H. Thomas, president; Peter Lyth, team captain; Blaine Ferguson; and Vernon Johnson.



Second place winners and team low putts. From left: George H. Thomas, president; Mark Flynn, team captain; Pat Jarrett; Chuck Praznik; and Stephanie Shiff. Other awards were for the longest drive (Mark Flynn) in the closest approach to the cup (Mark Flynn), and the most "whiffs" (Chuck Praznik). Chuck Praznik was also the lucky winner at the attendance drawing.

Racquetball

The 1982 racquetball champions were:

Men's division

- 1st place – Peter Lyth
- 2nd place – Blaine Ferguson
- 3rd place – Berry Wall

Women's division

- 1st place – Lynette Pehnke
- 2nd place – Pat Jarrett
- 3rd place – Lisa Irving

All the above winners received gift certificates.

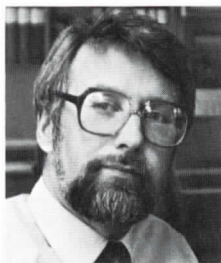
Organisationsförändringar



H-C Börresen

Bo Pernemar, befракtningschef på Salén Dry Cargo, har lämnat företaget efter 30 års tjänst. **Hans-Christian Börresen**, chef för Salén Japan Ltd., kommer att överta ansvaret som affärschef för bulk och utses samtidigt till direktör. Hans-Christian Börresen återvänder till Stockholm i oktober 1983.

Allan Dahlberg, ställföreträdande chef för Salén Dry Cargo, kommer fram till dess också att fungera som affärschef för bulk.



B. Haufman

Bo Haufman bildar ett eget profitcenter för bl a cement tillsammans med **Jochum Ressel**, som operatör. En ekonom kommer också att knytas till gruppen.

Ebba Lindén och **Ebba Roos** bildar direkt under VD en egen enhet som ansvarar för research, långa T/C (time charters) samt köp och försäljning.

Elis Eklund övertar ansvaret för kontraktsverksamheten för bulk.

Arne Sandevärn blir ansvarig för nya projekt och dessutom koordinator för diverse specialstudier t ex flytande terminaler, framtida fartygstyper etc.

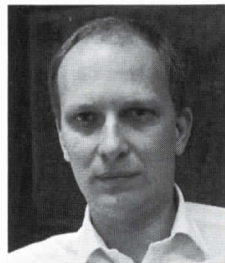
Nya bolag i New York

Att det sker snabba förändringar inom Saléns vet vi. Men ibland går förändringarna för snabbt för att Salén-Nytt med sin långa pressläggning ska hinna med i turerna.

I förra numret fanns en brett upplagd presentation av Salén Project/Liner Services Inc. eller kortare SPLS Inc. Sedan den skrevs har det skett ganska stora organisatoriska förändringar av Salén Dry Cargo's verksamhet i New York. Själva linjen SPLS och verksamheten inom just det företaget har dock inte direkt förändrats.

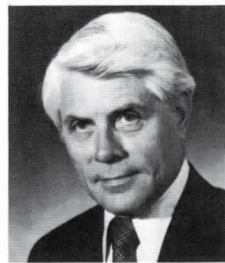
Orsaken till omorganisationen är främst att man velat ge företaget möjlighet att expandera med annan verksamhet än just linjelasor och därför bildat ett amerikanskt moderbolag **Salén Dry Cargo Inc.** Salén Dry Cargo Inc. är ett helägt dotterbolag till Salén Dry Cargo. Chef för det nya bolaget blir **Per Barre** med **Ulf Callenblad** från Salén Dry Cargo i Stockholm som ställföreträdare.

Salén Dry Cargo Inc. kommer i sin tur att ha ett antal specialiserade dotterbolag varav **SPLS Inc.** är ett och där kvarstår **Per Barre** som chef. Verksamheten fortsätter som tidigare, dock med nedbantad personalstyrka.



U. Callenblad

Salén Bulk Chartering Inc. är ett nytt bolag som ska handha infrafart av båtar, viss mäklarverksamhet samt operera på den öppna marknaden. Företaget kommer också att ge Salén Dry Cargo draghjälp på den amerikanska marknaden. Chef blir **Ulf Callenblad**.



B. Keely

Salén Liner Agencies Inc. bildas för operation och marknadsföring av linje-verksamheten inte bara inom SPLS och AMCO utan också för externa kunder. Chef blir **Bill Keely**.

De nya bolagen kommer att vara kvar i lokalerna på 305 Broadway i New York.

Organizational changes

Stockholm

Bo Pernemar, chartering manager, Salén Dry Cargo, left the company after 30 years' service. **Hans-Christian Börresen**, manager, Salén Japan Ltd., will assume responsibility as commercial manager for bulk cargo and will also be appointed director. Mr. Börresen will return to Stockholm in October 1983.

Allan Dahlberg, deputy manager, Salén Dry Cargo, will also act as commercial manager until that time.

Bo Haufman will be forming his own profit center for cement, etc., together with **Jochum Ressel** as operator. An economist will also be attached to the group.

Reporting directly to the president, **Ebba Lindén** and **Ebba Roos** will be forming their own unit and be in charge of research and long-time charters, as well as purchases and sales.

Elis Eklund will take over responsibility for contract operations for bulk.

Arne Sandevärn will be responsible for new projects and also coordinate various special studies of floating terminals, future types of ships, etc.

New York

It's well known that changes occur quickly within Salén. But, at times, they're a little too quick for *Salén-Nytt*, with its long printing schedule.

The previous issue of *Salén-Nytt* contained a broad presentation of Salén Project/Liner Services Inc., or SPLS Inc. for short. Since the time that presentation was written, quite large organizational changes have taken place in Salén Dry Cargo's operations in New York. But operations within the SPLS line and company have not been directly affected.

The main reason behind the reorganization is that it was desired to give the company the chance of expanding

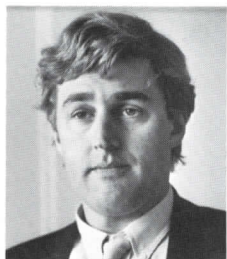
into operations other than liner cargoes. A U.S. parent company, **Salén Dry Cargo Inc.**, was therefore formed. This company is wholly owned by Salén Dry Cargo. Per Barre will be the new company's manager, with Ulf Callenblad, from Salén Dry Cargo, Stockholm, as deputy.

Salén Dry Cargo Inc. will, in turn, have a number of specialized subsidiaries, including **SPLS Inc.**, with Per Barre as manager. Operations will continue as before, but with a reduced staff.

Salén Bulk Chartering Inc. is a new company which will handle the chartering of ships, conduct some brokerage operations, and operate in the open market. The company will also lend Salén Dry Cargo a helping hand in the U.S. market. Ulf Callenblad will be manager.

Salén Liner Agencies Inc. is being formed to conduct and market liner operations not only in SPLS and AMCO (American Coastal Line) but also for external clients. Bill Keeley will be manager.

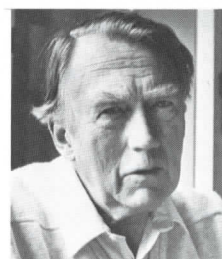
The new companies will remain in the premises at 305 Broadway, New York.



D Sundén-Cullberg



Barbro Alder



B Sundblad

Salén Energy i London

Vid sidan av Houston har London utvecklats till ett alltmer betydelsefullt centrum för offshore-affärer. Därför har också Salén Energy valt att etablera sig där från april månad i år. Det nystartade bolaget heter **Salén Offshore Ltd.**, och är ett helägt dotterbolag till Salén Energy. Ansvarig i London är **Dag Sundén-Cullberg**.

Salén Offshore Ltd. kommer att marknadsföra samtliga Salén Energy's aktiviteter på den internationella marknaden med undantag för de områden som kontoret i Houston täcker in.

Placeringen i London är intressant på många sätt. Dels ger den en naturlig kontakt med många riggoperatörer – i Sverige är Salén Energy ensam – och övriga offshore-bolag. Dels blir den brittiska sektorn i Nordsjön alltmer intressant på grund av fortsatt betydande utbyggnad.

Kontorets adress är: Salén Offshore Ltd., c/o Exxtor Group Ltd., 10–11 Grosvenor Place, London SW1X HH, telefon 01-235 03 41.

Salén Energy in London

Alongside Houston, Texas, London has developed into an increasingly important center for offshore business. Accordingly, Salén Energy decided to establish itself there from April this year. The newly formed company, **Salén Offshore Ltd.**, is a wholly owned subsidiary of Salén Energy. Dag Sundén-Cullberg will be in charge in London.

Salén Offshore Ltd. will market the entire range of Salén Energy's operations internationally, with the exception of areas covered by the Houston office.

The location in London is interesting in many ways. One reason is that it provides natural contact with many rig operators and other offshore companies. Since Salén Energy is the sole Swedish operator in these fields, this kind of contact is not available at home. Another reason is that the British sector of the North Sea is becoming increasingly attractive as a result of the substantial expansion of offshore operations.

The London company's address is: Salén Offshore Ltd., c/o Exxtor Group Ltd., 10-11 Grosvenor Place, London SW1X 7HH. Telephone: 01-235 03 41.

Dödsfall

Sekreterare **Barbro Alder** avled den 22 maj 1983 efter en längre tids sjukdom. Hon var anställd på Salén Reefer Services, operation, sedan januari 1981.

2e maskinist jr **Jaakko Hämäläinen** avled hastigt ombord på M/S Snow Crystal den 23 maj 1983 i en ålder av 60 år. Han har tjänstgjort i kylrederiet sedan 1962 i hudsak som kylmaskinist.

Saléns Pensionärsförening – styrelse

Bo Sundblad, ordförande
Bitte Hedenborg, vice ordf.,
klubbmästare

Alexander Elfving, kassör
Ruth Malm, sekreterare
Olof Ryhr, kontaktman, Västkusten
Werner Klintbacke, suppleant
Einar Westerby, suppleant

Eva Ödner död



Eva Ödner avled den 18 april efter en tids sjukdom. Många av oss på Saléns har med henne förlorat en avhållen vän. Under mer än 30 år var hon nära förknippad med företagets liv och kunde med vänlighet, humor och säkert omdöme stödja och uppmuntra inte bara Sture utan också många av hans kolleger. Otaliga företagets gäster och medarbetare har genom åren kunnat glädja sig åt hennes omsorgsfulla och spirituella gästfrihet. Hon efterlämnar ett ljus och vackert minne.

Sven H Salén

Eva Ödner died on April 18 after a period of illness. Many of us at Salén's have lost a dear friend in her. For more than 30 years she was closely associated with the life of the company. With friendliness, humour and sound judgement she could cheer and support not only Sture, but also many of his colleagues. Numerous guests and associates of the company have had the privilege over the years to enjoy her attentive and spiritual hospitality. She leaves us a bright and cherished memory.

Sven H Salén

Bitte Hedenborg

"Still going strong" i Saléns Pensionärsförening



– Jag har alltid älskat människor och tyckt om att hjälpa folk till rätta, säger Bitte Hedenborg, vice ordförande, klubbmästare och framför allt eldsjäl i Saléns Pensionärsförening.

I sex års tid har Bitte Hedenborg ägnat mycket av sin pensionärsfritid åt att ta hand om andra pensionärer. Självräknar hon sig egentligen inte dit.

Saléns Pensionärsförening bildades 1977 efter att företaget hade bjudit sina före detta medarbetare på en resa till Holland. Och nu är man länken som försöker förmedla meningsfull kontakt mellan gamla kolleger och mellan företaget och dess pensionärer.

Bitte Hedenborg, tidigare föreståndare för Saléns telefonväxel, har alltsedan starten varit den som satt sprätt på föreningen. Hon var nybliven pensionär när föreningen bildades.

– Jag har älskat mitt jobb och kontakten med alla människor, men jag ville inte vara kvar längre än jag behövde, säger Bitte Hedenborg. Och jag längtar inte tillbaka till arbetet. Några dagar i veckan som hjälp hos min damfrisör och så pensionärsföreningen har varit lagom övergång för mig mellan yrkesliv och pensionärstillvaro.

110 medlemmar

Föreningen har idag 110 medlemmar, vilket är snudd på samtliga pensionärer som lämnat Saléns. Årsavgiften är 50 kronor och sedan tillskjuter Personaltiftelsen ett bidrag varje år. De pengarna använder föreningen till att subventionera en resa en gång om året. Uppslutningen brukar vara bortåt 80 personer. Vilken annan förening kan uppvisa en sådan deltagarfrekvens i sina arrangemang? I år går resan till Berlin.

Föreningen ordnar kortare resor också. Utflykter till Malma – Saléns fritidsgård t.ex. Tyvärr har bara gamla salénare i Stockholmstrakten möjlighet att nå den fina anläggningen.

– Vi har gjort försök att samla medlemmar till utflykter till självkostnadspris i Göteborgstrakten också, berättar Bitte Hedenborg, men det har vi faktiskt inte fått gehör för, trots att många klagat på Stockholmsfördelarna. Vår nya man i Göteborg, Olof Ryhr, kommer säkert att göra nya försök och vi hoppas att det ska lyckas till slut. Det är ju tråkigt om våra medlemmar uppfattar pensionärsföreningen som en förening bara för stockholmare.

Det vill man naturligtvis inte vara, men det går inte att komma ifrån att de praktiska och ekonomiska problemen blir stora när medlemskåren är så utspridd som den är. De flesta medlemmarna är nämligen

gammalt sjöfolk och de har ju alltid kunnat bo där det passar dem och familjen bäst. Företagets landorganisation har inte haft någon storlek att tala om förrän under de senaste decennierna.

Till årsmötet ställer emellertid föreningen upp och betalar resan för icke stockholmare.

Vill "bry sig om"

Pensionärsföreningens uppgift är inte bara att ordna resor och årsmöten. Man försöker överhuvudtaget att aktivera sina medlemmar till att delta t.ex. i gymnastik och simning eller att vara med i Saléns tematräffar om samlevnadsfrågor och relationer. Dessutom har man bildat en grupp om 10–15 personer som ska "bry sig om". Det är en grupp efter amerikanskt mönster och med samma anda som personalserviceprojektet.

Gruppen vill rycka in om någon har svårt att klara sin deklaration eller andra myndighetspapper. Eller kanske någon behöver hjälp att flytta eller komma till rätt läkare.

– Vi tycker det här är en så fin grundtanke att vi nästan är lite besvikna att gruppen inte utnyttjas, säger Bitte Hedenborg. Folk säger "Jag klarar mig själv" och visst, man behöver inte gå längre än till sig själv

för att börja fundera över om man skulle vilja lämna ut sig. Vi vill i alla fall gärna påminna om att gruppen finns och kan nås genom Håkan Winström på Saléninvest. (Eva Lundberg vikarierar fram till 1 augusti.) Dessutom vill vi understryka att den naturligtvis arbetar konfidentiellt.



Eva Lundberg och Håkan Winström

Om det nu är så att gruppen inte behövs, så ska vi kanske vara glada. Det betyder att Saléns pensionärer har det bra både socialt och ekonomiskt. Att bry sig om är ändå inte fel. Vänliga ord, någon som frågar hur vi mår behöver alla. Det har Bitte Hedenborg själv fått uppleva betydelsen av under en besvärlig sjukdomstid.

– Det har värmt, uppmuntrat och hjälpt mig att gå vidare, säger hon som själv brytt sig så mycket om andra och om Saléns Pensionärsförening.



Utflykt till Malma. Kyckling vid långt bord på vårgrön gräsmatta.

Lidingö Runt

Det mesta hände innan det började



Säsongens första engagemang för Saléns Båtklubb, Lidingö Runt, genomfördes som vanligt i strålende solsken och laber bris. Tusentalet båtar var anmälda till start.

I arla morgonstund kappseglingsdagen möttes två kända matrosar på Malma för att transportera de två Maxi 77-båtarna till start. Efter motorkrångel med Salina och smärre grundstötningar med Salotta på släp kom vi, endast en timme och femton minuter sena, till Duvnäsudden för att hämta Viveca Stadler.

Med Salotta fortfarande på släp stävade vi genom Skurusundet och förberedde båtarna för kappseglingen samtidigt som vi mätte återstående distans till starten

och stämde av denna mot resterande tid till startskottet. Det fanns fortfarande möjlighet att hinna i tid. I expressfart åkte vi slalom genom fält efter fält av redan startade båtar.

Övriga besättningsmedlemmar till Salina anträdde medelst strömhopp från Lidingöbronns södra brofäste cirka sju minuter före start. Salottas kapten Leif Sävström kunde därefter med stor värdighet kliva över till egen båt och i lugn och ro förbereda starten under tre minuter och tjugofyra sekunder.

Salotta gör en perfekt lovartsstart och ligger väl med. På Salina har flickorna problem att skota hem stora genuan eftersom

Leif under bogseringen meddelat att lilla genuan satts, och följaktligen skoten skurits i fel block. Taktiskt! Flickorna påhejas dock av hjälpsamma medseglare och får strax fart på båten.

Med flickorna eliminerade vid starten kunde Salotta hemföra SBKs vårmästerskap i ren utklassningsstil. Salotta placerade sig som nummer 15 i resultatlistan med Salina sju placeringar efter.

Deltagare: Salina—Britta Rydström, Ingrid Sjunnesson, Viveca Stadler, Malou Westrup; Salotta—Ralph Mohlin, Leif Sävström.

Ralph Mohlin

Motionslopp i Los Angeles

Många salénare ombord i våra fartyg gör tappra försök att behålla konditionen. Kaj Karlsson i Malayan Queen har skrivit till Salén-Nytt och berättat om fina motionslopp i Los Angeles-området. Där ordnade den svenska sjömansprästen i San Pedro Christer Lundin så att Kaj kom med i ett 10 km motionslopp.

I Los Angeles-området arrangeras motionslopp varje vecka, vanligen över 10 km. Joggingintresserade ombordanställda kan genom Svenska kyrkan få hjälp med information, anmälningar och transporter. Anmälningsavgiften är 8 dollar och då får man en T-shirt med loppets namn på gratis. Vanligtvis utgår loppet från något köpcenter på lördagsmornarna.

Kaj Karlsson var mycket tillfreds med arrangemangen och med sin egen placering som nr 132 bland 1 400 startande.

Aktiesparfonden per 1983-05-31

Aktieinnehav	Antal
Saléninvest AB	51.900
Fondens förmögenhet	Kronor
Banktillgodohavande	216.722
Aktiernas börsvärde 1983.05.31	6.643.200
Beräknat värde 207.600 teckningsrätter i Argonaut AB	1.297.500
Ränteintäkter	14.500
Fondförmögenhet	8.171.922
Antal andelar 1983.05.31	312.866
Andelsvärde	kr 26.12

Salénrederiernas fartyg genom tiderna



36



87 Anco Spring

(1967–1972)

Tankmotorfartyg, byggt 1958 vid Cantiere Navale Breda i Venedig. Tonnage: 13035 brt., 7481 nrt., 19540 tdw. Reg. nr.: 9880.

Byggdes för Rederi AB Transoil, Göteborg och levererades den 8 november 1958 med namnet *Dodona*.

1964, jan., omdöptes fartyget till *Anco Spring*, samtidigt som hon insattes på Anco Service's linje i solvent-farten.

1967, 17 jan., inköpt av Salén koncernen, Stockholm.

1968, till ny VD utses Sven H. Salén, Stockholm.

1968, okt., såld till Rederi AB Atalanta (Sven H. Salén), Stockholm.

1969, till ny VD i RAB Atalanta utses skeppsredare Sture Ödner, Stockholm.

1972, juli, omdöpt efter charterns utgång till *Sea Spring*.

1972, november, såld till Great Kern Shipping Corp., Monrovia. Avgick Hamburg den 10 november som *Anco Gunvor*.

1973, jan., namnet ändrat till *Carbo Cougar*.
Fick läcka i maskinrummet den 28 jan. 1974 på pos. 45.10 N

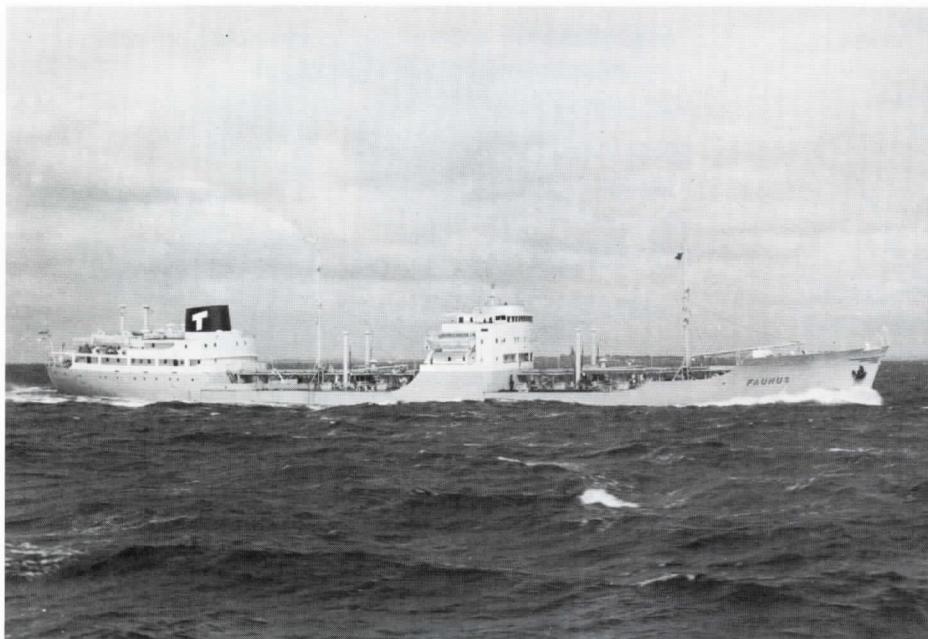
och 13.10 W på resa Rotterdam- U.S. Gulf. Blev manöveroduglig. Togs under bogsering till Brest och därpå till Rotterdam, dit man anlände den 22 feb. för reparation.

1974, maj, såld till Anemone Sh. Co. Ltd., Monrovia. Avgick efter reparation den 15 maj med namnet *Anco Elias*.

1978, feb., omdöpt till *Elias* efter utgången charter till ANCO-gruppen. Samtidigt skiftades flaggan till grekisk.

1979, maj, såld till Hickory Investment Inc., Pireus och omdöpt till *Elpis*.

88 Anco Spur (1967–1967)



Tankmotorfartyg, byggt 1954 vid Uddevallavarvet AB, Uddevalla. Tonnage: 6016 brt, 3104 nrt, 8490 tdw. Reg. nr.: 9469.

Byggdes för Rederi AB Troiltank, Göteborg och levererades den 15 april med namnet *Faunus*.

1964, april, omdöpt till *Anco Spur*.

1966, jan., överförd på Rederi AB Transoil, Göteborg.

1967, 17 jan., köpt av Salénkoncernen, Stockholm.

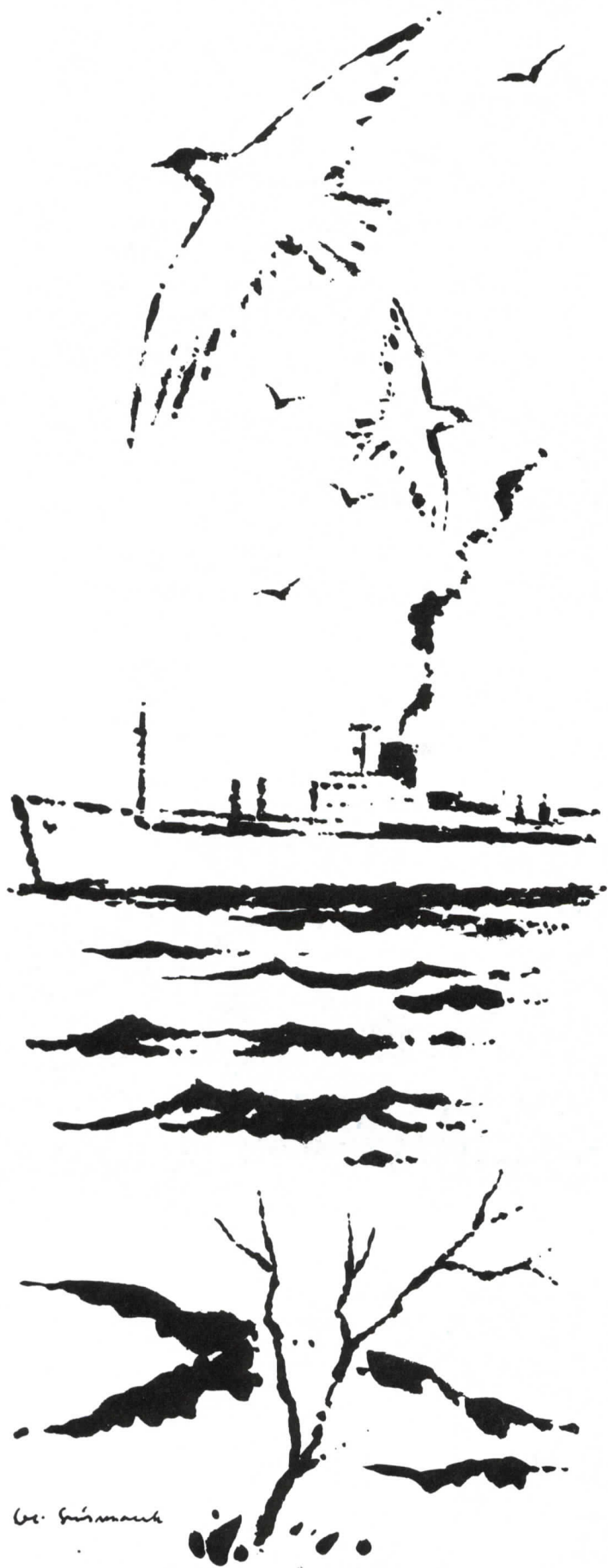
1967, feb., avyttrad för 3.175.000 kronor till Helmer Staubo & Co, Oslo, Norge. Avgick Göteborg den 23 februari med namnet *Stamar*.

1968, försåld till Soflumar, Soc. d'Arm. Fluvial & Mar., Dunkerque, Frankrike. Omnamnad till *Port au Prince*.

1978, såld till Desguaces Aviles SA, San Esteban de Pravia för nedskrotning, vilken påbörjades den 20 mars 1978.

Dikter från ett sjömansliv

av Thomas Edvardson



Thomas Edvardson från Karlshamn var till sjöss i sex år. Sedan varvade han arbete med studier i Stockholm och började skriva lyrik. Medverkat i bl a Lyrikvännen, Författarförlagets Tidskrift, FIB, Sjömannen, Nautisk Tidskrift, Maskinbefälet samt deltagit i antologierna Unga Diktare och Grupp 74. Han har skrivit boken Karlshamnsbilder – Staden och skärgården och fick Blekinge Läns Landstings kulturstipendium 1982.

I dag är Thomas Edvardson föreståndare för Sjömansgården i Karlshamn.

LANDET I HAVET

I dag rullar och stampar inga svarta koleldade steamers
med svensk flagg utmed våra kuster.
Den tiden är förbi
med sina skansar
och sex om sex vakter
carbidlampor, emaljerade tvättfat och dålig mat.

I dag rullar och stampar vita oljeeldade turbinfartyg
med märkvärdiga skorstensmärken.
Vackra sjöormar med skakiga hytter ovanför propelleraxeln
tidspress och hets,
magsår och likplundring,
tre duschar på femtio man
och godtyckligt motbokslöst förmynderi.

I dag rullar och stampar våra sjöbröder
i svarta och vita rosthögar
under Panama, Grek och andra fiffelflaggor
runt jorden
utan avtalsbestämda vakter
i dåliga hytter
med urusel mat och ingen betalning
och kvarstadshot i varje hamn.

KANNHALNING

Vi är sex man på topplocket.
Slim med släggan och jag med repet vid nyckeln
på toppgretingens hala plåtar.
Limejuicarn och Karlshamn kör den stora luftnyckeln
som hänger över våra huvuden i traversen
och som dövar all sång och musik.

Lappen ligger på oket och lossar bultarna
svängarmsvis snabbt.

Tiden går, minuterna slår
sekunderna räknar pengar.

Nere i maskinkadavrets heta vevhus
kryper Försten och Norrbaggen
på vevaxelns oljiga, glatta cirkuslina.
De dansar inte på tårna
utan kryper som grodor i skiten
så svettraggarna stänker som fontäner.

Startventilerna är utdragna.
Oket och topplocket är av
spindlarna i vevhuset lossade
och helvetet kan fortsätta
allt efter som tiden går och minuterna slår
och sekunderna räknar pengar.



ELDARVAKT

Du har längtat efter månen
under ensamma vakter
och brassat dina spjäll
efter vindkantringarnas sång
och drömt om vad som döljer sig
bortom fåglarnas horisont
under sjövakternas pulserande fyrar

– Det leker en vind
under skuggrika vingar
med kolets strömmande orgelbrus
under flammornas larm
som en maskrosboll
då den sprängs sönder i vinden

Du har etsat dina minnen
som bränt dina tårnar
vid utslaggade fyrar
och slejsens ännavända gång
som lyfter dina drömmar
bortom stjärnornas stigar
vid kustens vajande slån- och björnbärssnår





Kära läsare

Vi har det senaste halvåret flera gånger och i olika former fått ta del av ekonomiska rapporter om Saléninvestkoncernen. De har inte varit lustiga. Men de har varit riktiga och de har varit nödvändiga. För att kunna arbeta vidare måste man veta status.

Status quo låter inte särskilt inspirerande. Och det skulle man väl inte tro att dåliga tider heller är. Men de dåliga tiderna till trots och dess konsekvenser för personal och kapital, så finns en anda av optimism på Saléns efter alla de åtgärder man vidtagit för att passera svackan.

Här finns faktiskt ett djävlar anamma. I alla fall är här varken depression eller desperation. Här är arbetsglädje mitt bland alla röda siffror.

Det finns mycket annan glädje också så här års.

Årstidsväxlingarna finns i svenskarnas blod. Dom hjälper oss att varje år på nytt upptäcka både de stora och de små undren runt omkring oss. Kanske är det också så att det är de närmast cykliska växlingarna i sjöfartskonjunkturerna som ger arbetsglädjen så bra grogrund på Saléns?

När detta skrivs har sommaren knappt tagit över efter våren. Skiftningarna och fräschheten i grönskan finns kvar. Luften är full av löften och förväntningar. Tids nog övergår alltsammans i en mäktig kvävande grönska och undervegetationen gulnar och dör i brist på ljus.

Det är nu jag gläds åt att Adam och Eva har intagit min sommarö tillsammans med miljoner gullvivor och förgätmigej. Man tappar andan inför denna rikedom. Svärdsysslornas tid ska komma och rader av andra orkidéer ska jag njuta av. Kanske finner jag till och med den röda skogsliljan – en av Sveriges mest sällsynta orkidéer.

ibland tror jag att blommorna själva upplever livsglädje. Varför skulle annars flera hundra brudsporrar – rosa orkidéer, höga och stolta – envist blomma bland rostiga betongblandare och pensionerade vägskrapor?

Nu tänker jag lägga tidningen på hyllan ett tag och ge mig ut till "min" ö och glädja mig åt alla de här stora små undren. Och inte förrän kärknipproten blommat över på tuvorna invid Vitträsk flyttar jag till stan igen.

Ha en skön sommar, du med och glöm inte bort att vända ansiktet från solen ibland och öppna ögonen. Upptäck den vanliga lilla vita fetknoppen på nära håll. Är den inte skön, så säg!

Margareta Dahlstedt

Dear Readers,

Several times in the past six months we've had to study various financial reports on the Saléninvest Group. They haven't been pleasant reading. But they've been accurate and they've been necessary. To be able to continue working, one needs to know how matters stand.

The *status quo* doesn't sound very inspiring, and one wouldn't very well expect hard times to be inspiring either. But, despite the bad times and their consequences for personnel and capital, there's an air of optimism at Salén after all the measures taken to get over the slump.

In fact, there's a real fighting spirit here. At any rate, there's no depression or desperation. And all the red figures in the accounts haven't dispelled the pleasure that people get from their work.

At this time of year there's also much else to enjoy.

A deep awareness of seasonal changes is in the Swedish blood. These changes help us each year to discover anew the large and small wonders surrounding us. Could it also be that the almost cyclical ups and downs in the shipping market provide such a good breeding ground for the satisfaction that people at Salén get from their work?

As this is being written, summer has barely taken over from spring. The vegetation still shows a variety of colors and freshness. The air is full of promise and expectation. There's still plenty of time before the luxuriant greenery stifles the undergrowth, which will then turn yellow and die for lack of sunlight.

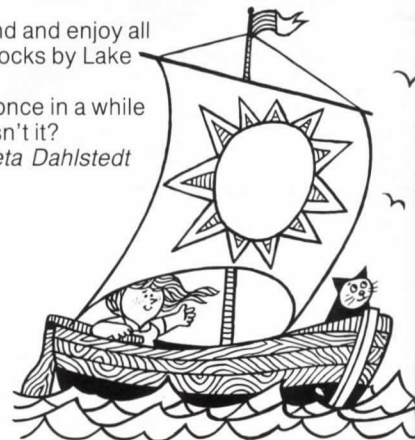
I am now taking delight in the fact that adam-and-eves, together with millions of cowslips and forget-me-nots, have taken possession of my summer island. The profusion is breathtaking. The sword-leaved helleborines will have their day and I'll enjoy lots of other orchids too. Maybe I'll even find the red helleborine – one of Sweden's rarest orchids.

Sometimes I believe that flowers are able to experience the joy of life. Why, otherwise, would hundreds of fragrant orchids – pink, tall and proud – stubbornly bloom among rusty concrete mixers and discarded road scrapers?

Now it's time for me to put the magazine on the shelf for a while and head for "my" island and enjoy all these small wonders. And, not before the marsh helleborine has withered away on the hillocks by Lake Vitträsk will I return to the city again.

I wish you a pleasant summer too, and don't forget to turn your face away from the sun once in a while and open your eyes. Discover the common little stonecrop evergreen nearby. It's pretty isn't it?

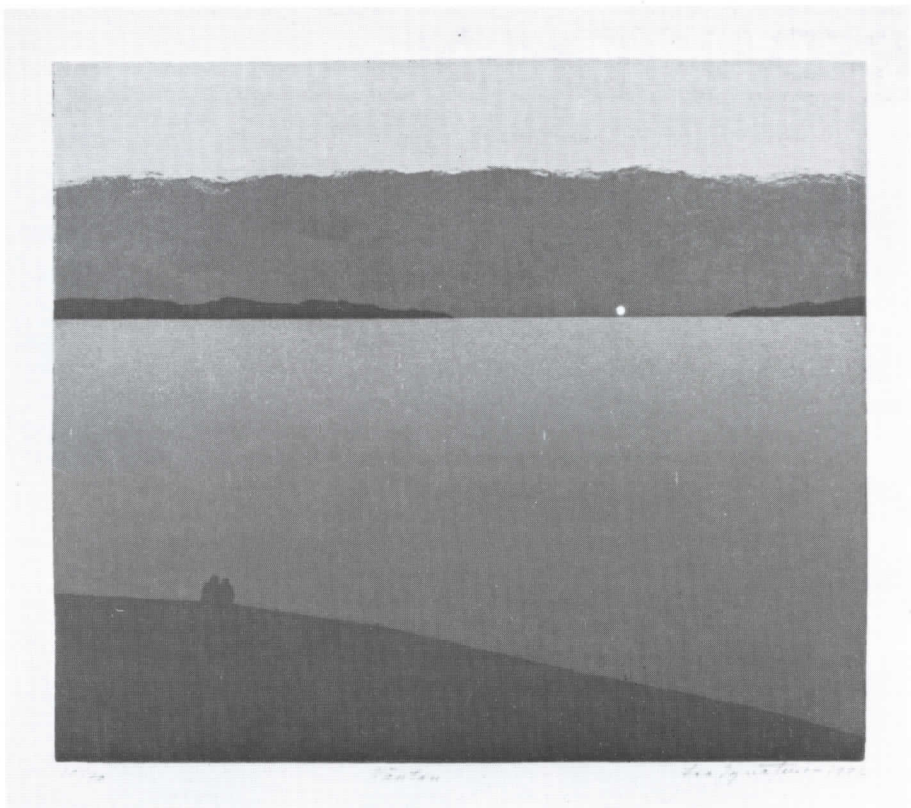
Margareta Dahlstedt





Tionde vårutlott- ningen

Vinnare i Konstföreningens stora vårutlottning blev: 1. Mauritz Rosenqvist, SJP; 2. Per Hedberg, LAP; 3. Åke Gidlund, SJP; 4. Kurt Grundberg, SJP; 5. Erik Söderqvist, SJP; 6. Kaj Mäkelä, SJP; 7. Lars Nordqvist, LAP; 8. Torsten Rönndahl, SJP; 9. Lars G Bergqvist, SJP; 10. Björn Dahlström, LAP; 11. Per-Olof Olsson, SJP; 12. Peter Svensson, SJP; 13. Ingrid Regnell, LAP; 14. Ove Gustafsson, LAP; 15. Rolf Norrbäck, SJP; 16. Brita Troell, LAP; 17. Torbjörn Karlén, SJP; 18. Jan Hellgren, LAP; 19. Christina Hansson, LAP; 20. Anders Rissén, LAP; 21. Tommy Landerstam, SJP; 22. May Hedquist, LAP; 23. Lena Backman, LAP; 24. Per Bjurman, SJP; 25. Lars-Erik Broman, SJP; 26. Åke Ohlsén, LAP; 27. Anders Wibaeus, SJP; 28. Sven-Erik Olofsson, SJP; 29. Sonny Andersson, SJP; 30. Frank Sundström, SJP.



Den finländska konstnärinnan Lea Ignatius har gjort denna etsning "Väntan".

Vinnarnas val ägde rum tisdagen den 26 april.

Denna gång var många vinnare ombordanställda och befann sig till sjöss, varför vänner och arbetskamrater i land fått uppdraget att välja ut vinsterna. De hade att välja bland 34 konstverk – oljor, akvareller, skulptur, grafik och konsthantverk.

Några av vårutlottningens vinster presenteras i färg på sista sidan.

Detta var Saléns Konstförenings tionde vårutlottning! Vi började redan 1974. Med anledning av jubileet kommer i höst att skickas ut ett grafiskt blad till medlemmar som varit med från början men aldrig vunnit.

Höstutställningar

I oktober planerar vi att låta tre olika konstnärer ställa ut på vår vägg i cafeterian. Månadens vinnare får då välja bland de utställda konstverken. Avsikten är att konstnärerna själva ska vara med en kväll och presentera sina verk i samband med vinnarnas val.

Du som ännu inte är medlem i Saléns Konstförening kan bli detta genom att skicka in nedanstående talong. Om du är pensionär eller tjänstledig och inte har lön från Saléns kan anmälan ske genom insättning på Konstföreningens postgiro-konto 432 83 70-4, Saléns Konstförening, Stockholm, gärna för längre tid, t ex 6 månader. Glöm inte att uppge personnummer.

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 3-83

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

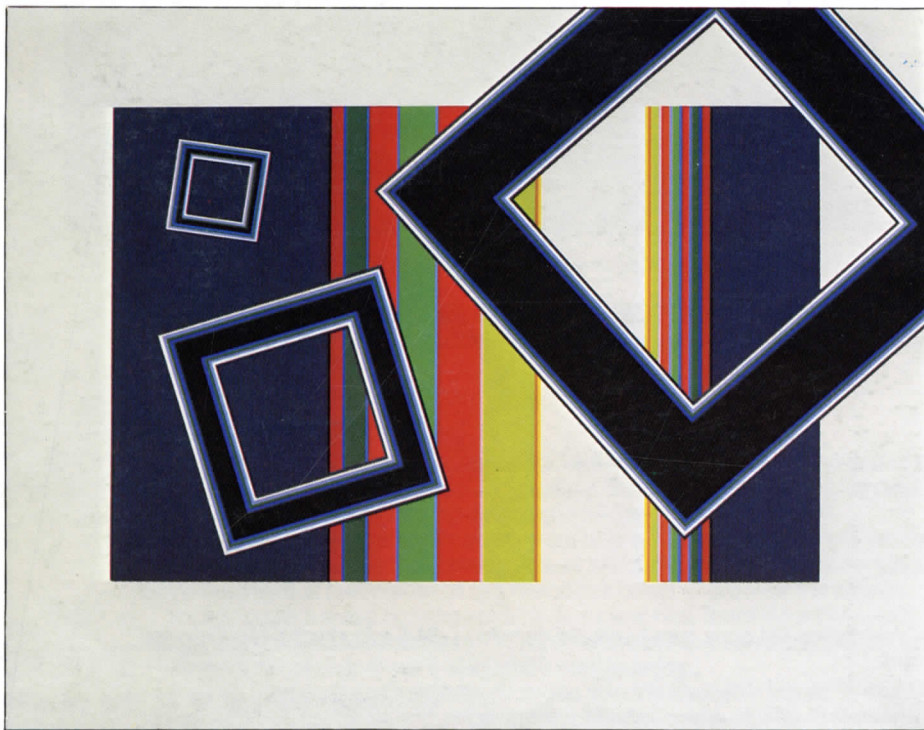
ISSN 0347-9897

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 25 juli 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.

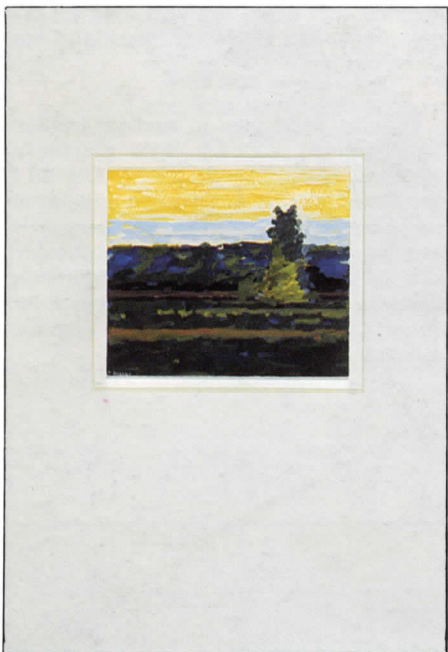
Contributions to Salén-Nytt will be gratefully received. The deadline for manuscripts for the next issue is July 25, 1983.



Peter Freudenthal, serigrafi



Bengt Landins litografi med profiler ur konsthistorien utgavs i samband med Konstnärsklubbens 125-årsjubileum år 1981.



Lars Stenstad oljemålning "Sommarkväll".



Sven Sahlbergs målning "Kvarnruin".