

Salén-Nytt



5-83



Extraordinära intäkter hjälper upp resultatet

Omsättning och resultat

Saléninvestkoncernens omsättning uppgick under första halvåret 1983 till 2 731 Mkr (första halvåret 1982 2.401 Mkr).

Resultatet före dispositioner och skatt uppgick till 303 Mkr (19). I resultatet ingår extraordinära vinster med 365 Mkr (12). Latenta kursförluster på långfristiga lån i utländsk valuta har liksom tidigare fördelats över lånens löptid.

Salén Reefer Services högsäsong var svag beroende på att torka och orkaner medförde minskade skeppningsvolymerna från flera fruktproducerande länder samtidigt som konkurrensen ökade. Resultatet var otillfredsställande. Salén Dry Cargos verksamhet påverkades av en mycket svag torrlastmarknad. Genom tidigare tecknade frakttal uppnåddes dock ett mindre överskott. Salén Tankers verksamhet gav ett betydande underskott i en fortsatt mycket svag marknad. Salén & Wicanders verksamhet gav ett resultat omkring noll trots minskad försäljning av produkter till rederier och varv. Salén Energys resultat var trots en svag marknad mycket gott till följd av tidigare tecknade goda sysselsättningskontrakt för borrhälsningar.

Förändring av fartygsflottan

Ett bulkfartyg om 30.682 tdw, byggt 1972, förvärvades och ett bulkfartyg om 22.855 tdw, byggt 1973, såldes.

Tankfartygen Sea Saga och Sea Song om 351.460 tdw, vardera ägt till 88 procent, såldes till det nybildade rederiet Argonaut AB för leverans senast februari 1984. Koncernens andel i Argonaut AB uppgår till totalt 6 milj. aktier (33 procent) förvärvade för 14 kr per aktie eller totalt 84 Mkr.

Ett tankfartyg om 60.000 tdw, var koncernens andel uppgår till 50 procent, beställdes vid japanskt varv för leverans 1984.

Under första halvåret uppgick koncernens investeringar till 70 Mkr (240) fördelade på fartyg 65 Mkr (224) samt fastigheter, maskiner och inventarier 5 Mkr (16).

Försäljning av fastighetsandel och aktier

Aktieinnehavet i Stockholms Förvaltnings AB Svea såldes. Vidare minskades aktieinnehavet i J S Saba från 23 procent till 10 procent och i kontorsfastigheten (Salénhuset) från 40 till 10 procent. Det extraordinära resultatet på 365 Mkr härrör huvudsakligen från dessa försäljningar.

Likviditet

Koncernens likviditet inklusive kortfristiga placeringar uppgick vid halvårsskiftet till 862 Mkr (vid årsskiftet 677). Dessutom fanns outnyttjade checkräkningskrediter på 132 Mkr (119).

Prognos för 1983

Samtliga de sektorer inom sjöfart och offshore-verksamhet, i vilka koncernen arbetar, präglas f n av utbudsöverskott, vilket tillsammans med koncernens negativa finansnetto påverkar årets resultat negativt.

Salén Reefer Services helårsresultat blir otillfredsställande och sämre än föregående år. Salén Dry Cargo och Salén & Wicander förväntas ge mindre överskott i samma storleksordning som föregående år. Salén Tanker kommer att få en avsevärd förlust trots att resultatet andra halvåret förväntas bli betydligt bättre än första halvåret. Salén Energys resultat förväntas bli mycket gott.

Koncernens helårsresultat före extraordinära poster blir en betydande förlust, vilken dock förväntas bli något mindre än 1982. Genom redan uppnådda extraordinära intäkter bör ett inte obetydligt överskott uppkomma före dispositioner och skatt.

Consolidated Income Statement

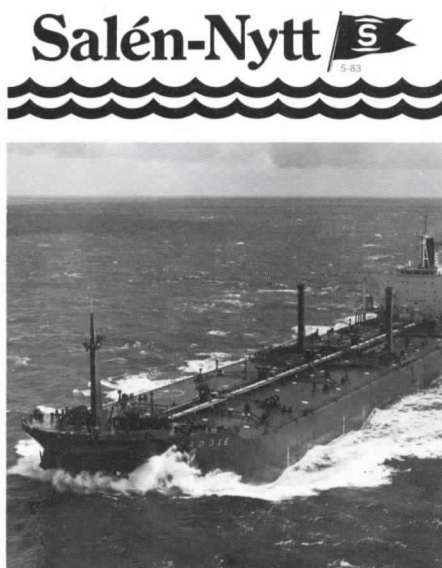
	First six months 1983	First six months 1982	Full year 1982
(SEK millions)			
Sales	2,731	2,401	4,921
Operating expenses	-2,563	-2,188	-4,727
Operating income before depreciation	168	213	194
Cost depreciation	-88	-72	-156
Profit from sale of ships and oil drilling rigs	18	29	20
Operating income	98	170	58
Financial income	96	88	179
Financial expense	-195	-174	-408
Currency exchange differences	-61	-77	-137
Income after financial items	-62	7	-308
Extraordinary items	365	12	-76
Income before allocations and tax	303	19	-384

Omslagsbilden

Salén Tankers m/t Caddie på 85 592 tdw ser ut att göra full fart genom vattnet.

Det är i hög grad tankmarknaden – eller rättare sagt småtankmarknaden – som tilldrar sig Salén-Nytts intresse i nummer 5/83. Även om det ännu inte är full fart på marknaden, så ser både Salén Tankers VD Clarence Dybeck och nystartade Argonauts VD Mats Jansson en klar ljusning. Läs mer om det på sidorna 6–8.

Foto: Skyphoto.



Cover picture

Salén Tanker's MT Caddie, 85,592 dwt, seems to be cutting through the water at full speed.

The tanker market—or, more correctly, the small-tanker market—is the main topic in this issue of Salén-Nytt. Even though the market is not yet buoyant, Clarence Dybeck, Salén Tanker's president, and Mats Jansson, president of Argonaut, the recently established company, both see a distinct improvement. Read more about this on pages 6 to 8.

Photo: Skyphoto

Interim Report

Sales and earnings

Sales of the Saléninvest Group during the first six months of 1983 amounted to SEK 2,731 m (SEK 2,401 m for the first six months of 1982).

Earnings before allocations and tax amounted to SEK 303 m (19). Earnings include extraordinary items of SEK 365 m (12). Unrealized exchange losses on long-term loans in foreign currency have been distributed, as previously, over the remaining terms of respective loans.

Salén Reefer Services' peak season was weak as drought and hurricanes reduced the volume of shipments from several fruitproducing countries. Simultaneously, competition increased. Earnings were unsatisfactory.

Saléns Dry Cargo's operations were affected by a very weak dry-cargo market. However, as a result of freight contracts signed earlier, the company recorded a small surplus.

Salén Tanker's operations resulted in a sizeable deficit in a market that continued to be very weak.

Salén & Wicander's result was close to the break-even point, despite reduced sales of products to shipping companies and shipyards.

Salén Energy's earnings, despite a weak market, were strong as a result of favorable employment contracts for drilling rigs signed earlier.

Changes in the fleet

A bulk carrier of 30,682 dwt, built in 1972, was acquired and a bulk carrier of 22,855 dwt, built in 1973, was sold.

The *Sea Saga* and *Sea Song* 351,460-dwt tankers, in each of which Saléninvest held an 88-percent interest, were sold to the newly formed Argonaut AB shipping company for delivery no later than February 1984. The Group's holdings in Argonaut AB total 6 million shares (33 percent), acquired at a cost of SEK 14 per share, or a total of SEK 84 m.

A 60,000-dwt tanker, in which the Group holds a 50 percent interest, was ordered from a Japanese shipyard for delivery in 1984.

During the first half-year, Group investments amounted to SEK 70 m (240). Ships accounted for SEK 65 m (244) and real estate, machinery and inventory for SEK 5 m (16).

Sales of real estate and shares

The holding in Stockholms Förvaltnings AB Svea was sold. The holdings in JS Saba were reduced from 23 to 10 percent, and in the Saléninvest's head office building from 40 to 10 percent. The extraordinary income of SEK 365 m is attributable mainly to these sales.

Liquidity

Group liquidity, including short-term placements of funds, amounted at June 30, 1983, to SEK 862 m (SEK 677 at year-end 1982). In addition, unutilized overdraft facilities totaled SEK 132 m (119).

Outlook for 1983

All the sectors within shipping and offshore in which the Group operates are at the present characterized by excess capacity, which, combined with the Group's deficit on net financial items, is having an adverse effect on the year's earnings.

Salén Reefer Services' earnings will be unsatisfactory, at about the same level as last year's.

Salén Dry Cargo och *Salén & Wicander* are expected to show minor earnings of about the same size as last year's.

Salén Tanker will incur a substantial loss despite the fact that the second half-year's earnings are expected to be significantly better than during the first six months.

Salén Energy's earnings are expected to be very good.

The Group will show a substantial loss, before extraordinary items, for the full year 1983; however, the loss is expected to be slightly smaller than in 1982. As a result of extraordinary revenues already booked, there should be a not insignificant surplus before allocations and tax.



Salén Offshore Company's new offices are located at 580 Westlake Park Blvd, Houston.

Salén Protexa changing name to Salén Off- shore Company

Salén Protexa Service Co., major offshore drilling company headquartered in Houston, will change its corporate name effective September 30, 1983, to Salén Offshore Company, George H. Thomas, president, announced.

Also on September 30, Salén Offshore Company will move its corporate offices to 580 Westlake Park Blvd., Suite 600, Houston, Texas 77079, Mr. Thomas said.

Salén Offshore Company is a wholly owned affiliate of Saléninvest, Stockholm, Sweden.

"Det du inte kommer att tänka kan du inte göra något åt"



Claus Möller hjälper deltagarna i Saléns konferens att skapa överblick över arbete och privatliv.

Har du perspektiv på tillvaron? Känner du dig som en vinnare? Går du hem och firar tisdag och ägnar dig åt barnen medan du har dem?

Då vet du redan hur du ska få ut mesta möjliga av din tid och av dig själv.

Men om du ...

... har granbarr i huvudet, förlorare runt omkring dig och hapsi-flapsi-väskan med dig hem.

Då har du valt fel tillvaro och skulle precis som Saléns företagsledning gjorde i samband med konferensen gå på kurs i "Time Management".

Proffsen i positivt tänkande, dansken Claus Möller och hans medhjälpare Poul-Erik Almsøe, försökte medelst show att injicera möjligheternas filosofi i en del av Salén-koncernens chefer. Men möjligheterna blir inte möjliga förrän man bestämmer sig för att planera in dem i form av dagens, veckans, månadens eller årets uppgift, och så öppna sina sinnen för människorna omkring sig. Dvs tränga in i det som Claus Möller kallar för *Beyond the bottom line world*. Det är den verklighet där människorna egentligen lever. Där finns det stolthet, känslor och kreativitet.

Claus Möller har sitt sätt att få mer eller mindre konservativa chefer att efter några timmars ensidig bearbetning ryckas med och inse att det här faktiskt är viktiga saker. Först satt de där som fientliga gorillor. Men det dröjde inte länge förrän responsen kom. Han är en god skådespelare, som dessutom skenbart bjuder på sig själv och berättar om alla dundertabbar han gjort. Hur han plattat till medarbetare eller totalruinerat veckoslut, som han sett fram emot tillsammans med familjen. Pedagogiska grepp som gör det lättare att

identifiera sig, men inte gör kunskapen mindre värd för det.

Naturligtvis är det viktigt för människor som arbetar i ett företag med konjunkturen emot sig att tänka positivt. Att lära sig att ta vara på möjligheterna. Men Claus Möller inbegriper inte bara företaget och medarbetarna i chefens värld. Där har också familjen och vännerna hela tiden en viktig plats. Privatliv och arbete är inte två skilda världar med vattentäta skott, utan i hög grad integrerade. Sedan är det en annan sak att man måste lära sig att inte låta det dåliga samvetet för det man inte uträttat på arbetet förstöra kvällen med familjen eller tvärtom. Man ska lära sig planera det ena livet med hänsyn till det andra.

Sätt upp mål!

– Börja med att sätta upp mål för ditt liv på arbetet och privat, säger Claus Möller. Det är du själv som bestämmer vad du ska få ut av livet. Men målen måste vara realistiska, för att man någonsin ska få tillfredsställelsen att uppnå dem. Samtidigt måste

de emellertid vara utmanande, sporra till ansträngning.

Sedan måste man lära sig att inte tro att man kan sätta i sig hela elefanten på en gång – dvs nå målet i morgon, till exempel banta 15 kg. Genom att skapa sig en överblick av situationen kan man i stället sätta i sig en lagom stor elefantbiff om dagen. Klarar man inte av det kommer elefanterna att promenera omkring i trädgården hela livet!

Hur ska man då orka att göra allt man föresatt sig. Vara effektiv på jobbet och inte somna framför TVn när man kommit hem?

Trött det blir man bara om man använder hjärnan fel och om man sover för mycket, enligt Claus Möller.

Att använda hjärnan rätt betyder att man ska utsätta också den för utmaningar, genom att försöka förändra sitt sätt att tänka. Att umgås med människor som är olika en själv, i stället för med likasinnade, är ett bra sätt. Om man företrädesvis tänker i rader (använder den vänstra hjärnhalvan mer) ska man försöka umgås med dem som tänker i bilder (dvs använder den högra hjärnhalvan mer).

Senil vid 24?

Som en uppmuntran meddelade Claus Möller att man gott kan vara senil redan vid 24 års ålder. Senila är alla som tänker på samma sätt vid årets slut som vid dess början. Så seniliteten har egentligen mycket litet med ålder att göra. En gammal, rätt och väl använd hjärna är det minst senila som finns!

I ett företag behövs både de som tänker i rader – revisorstypen – och de som tänker i bilder – konstnärstypen. Men oftast blir det den människotyp som ledaren själv representerar, som också kommer att dominera företaget. Ett förhållande som givetvis är fel. Ett företag måste stå



Skådespelaren i auktion. Imiterar han någon "gorilla" i publiken, männfro.



på båda benen. Några som står för att formulera utmaningarna, men också några som ser till att de blir realistiska.

Som ett exempel på vilken fantastisk hjärna vi alla har lärde Claus Møller ut morsealfabetet på tjugo minuter eller så, genom bilder och ljud och genom att reta olika delar av vår användbara hjärna. Han inledde det hela med att tala om att det här behöver ni inte komma ihåg. Då slappnade alla av och utan att man visste ordet av fanns tillfälligt hela morsealfabetet i huvudet. Med Claus Møllers metod lär det ta fyra timmar att få upp styrmanshastighet ... Hur lång tid tar det på sjöbefälsskolorna?

Han ägde vår uppmärksamhet. Han övertygade oss om att vi hade roligt. Han hade plit på oss som på en förstaklass. Alla kom i tid. Och han såg till att ingen bländade i boken eller tittade åt annat håll. Vårt kroppsspråk talade hela tiden om ifall vi var närvarande. Efter lunch fanns inte längre några gorillor i bänkraderna.

Att motivera personal

Lönsamma företag är kundorienterade, dvs människoorienterade. I lönsamma företag är man flexibel och man har en liten central organisation. Personalen består av motiverade människor, som har affärsidén fullkomligt klar för sig.

Hur får man då motiverade människor att växa upp inom företaget? Ja, inte är det genom att peka på felen som medarbetarna gör. Och det allra sämsta sättet är att helt ignorera medarbetarna. Dvs inte ge dem några *strokes*. Ordet *strokes* finns inte på svenska men kan närmast översättas med uppmärksamhet.

– Det gäller att fånga människor i situationer där de gör rätt, säger Claus Møller och inte "Hur många gånger har jag sagt ...". Positiva *strokes* är bäst. Negativa *strokes* är bra. Inga *strokes* alls är sämst. Det betyder att man inte syns.

Men *strokes* och annan kommunikation är inte bara ord. Hela 93 procent är vad man kallar nonverbal kommunikation. Röstläge, gester, kroppsställning och ögon.

Avspegla andra

Mycket ofta anpassar man sitt sätt att tala och föra sig till omgivningen. Man avspeglar den. Det kallas för att *paca*. Allra bäst på att *paca* är man när man är förälskad.

Det finaste förhållande som människor kan ha tillsammans kallar man för *rapport*. Det är också möjligt att uppnå rapport genom att avspegla – och *paca* – andra. Det kan låta som ett fult trick – och kan så vara i vissa sällsammanhang. Men det är också ett sätt att slippa spänningar vid ett möte. Claus Møller pratade mycket om **de första fyra minuterna**. Kvällen eller sammanträffandet hänger på vad du gör det till. I stället för att storma in hemma efter

en resa och skälla för att barnens gummi-stövlar ligger utspridda som vanligt, kan man andas in, känna av stämningen och försöka att avspegla den. Då har man byggt en bra grund för en meningsfull kväll tillsammans med familjen.

En biff om dagen

Det positiva tänkandet, förmågan att ge sina medarbetare *strokes* och på så sätt göra motiverade *double baggers* av dem. Det måste vara grunden för filosofin på ett företag. En *double bagger* är en person som utför sitt arbete och litet till med glädje. – Det du vill det kan du. En *single bagger* är förstås motsatsen.

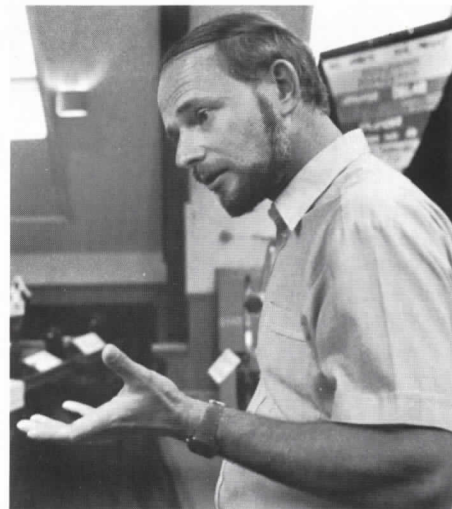
Claus Møller serverar ett redskap på sina kurser för att bättre kunna **omsätta önskan i handling** – en *time manager*. Det finns andra som också ger en bra överblick. En *time manager* är uppdelad i en kalenderdel (månadsplaner, veckoplaner, dagsplaner), en beslutsdel som ger översikt och underlag för prioriteringar. Så finns det en diversedel som har utrymme för allehanda praktiska informationer.

"Det du inte kommer att tänka på kan du inte göra något åt!"

Istället för att låta ett granbarr trilla ner då och då och ge impuls, ska man hålla sig till dagens uppgift eller den s k elefantbiffen, hålen i dagen kan man sedan fylla ut med småsaker, som det egentligen inte är så noga med, *när* man gör. Vem har inte dag efter dag tagit småsakerna först, så är de ur vägen. Och vem har inte skrivit på lösa lappar! Förbudet!

Det enda man inte koncentrerar sig på då är det stora och viktiga.

Det lär vara så att 80 procent av tiden på företaget går åt för 20 procent av resulta-



Poul-Erik Almsø hade en egen föreställning för Salén Dry Cargo, Salén Energy och Salén & Wicander.

tet. Och 20 procent av tiden till 80 procent av resultatet.

Vill man fortsätta att karaktärisera mannen eller kvinnan utan överblick, som Claus Møller kallar för granbarrletaren, så saknar han vidare sinne för prioriteringar och proportioner och blir förbannad på oviktiga saker. Den som fått struktur på barren och satt dom på grenar på en stam, är däremot prioriteringskunnig och blir bara förbannad på det som är värt att bli förbannad på.

Han skiljer på *management by granbarr* och *magagement by grenar*.

Hur är det egentligen på Saléns? Om det inte var bra förut så lär det bli ändring nu, så uppmärksam som de fyra gorillorna lyssnade till slutet. Öppna ansikten och huvudet litet på sned. Det tyder på intresse. Det kommer att bli ordning på planeringen framöver.

Om du inte har förstätt det tidigare så är Claus Møller samme man som ligger bakom de berömda SAS-kurserna. De som så skickligt marknadsförts av Jan Carlzon.



Göran och Birgitta Norrthon grubblar över livets väsentligheter och nyckelområden vilket ska införas i "Time Managern".

Ljusare för småtank

Både det nystartade Argonaut och Salén Tanker kommer under 1984 och 1985 att införliva nya mindre tankbåtar med sina flottor.

Marknaden för det mindre tanktonnaget ser nämligen ut att ljusna. När man bedömer marknaden är det nödvändigt att dela upp den i småtank och stortank.

Tanksjöfartens framtid har bedömts som oviss i snart tio år. Långt tillbaka ligger de tider då Saléns VLCC seglade in sina kostnader på några år.

Just nu har den svenska sjöfarten besvärliga tider. Flera svenska rederier har förlustår både bakom sig och framför sig. Något som skulle få många industriledare på land att skälva.

Vad gör man då i dåliga tider utom att göra sitt yttersta för att öka intäkterna och minska kostnaderna? Jo, man måste som Saléninvests VD Gunnar Rosengren uttrycker det – se till att förbereda de goda tiderna. Men det finns knappast något som är så svårt som att göra de rätta investeringarna i de dåliga tiderna.

De senaste investeringmiljonerna har det från Saléns avknoppade rederiet Argonaut (där Saléns äger 33 procent) och Saléns lagt på just mindre tanktonnage.



"Argonaut has ordered one and a half tankers up to now," relates Mats Jansson, company president.

Argonaut eftersträvar riskspridning

Argonaut har lagt sina beställningar i Sydkorea och Japan. Det gäller en tanker om 87 500 dwt på Hyundai i Sydkorea med beräknad leverans andra halvåret 1985. Option finns på ytterligare ett fartyg av samma slag att deklarerar senast november 1983. Argonaut har vidare tillsammans med det stora Hong Kong-rederiet Wah Kwong träffat avtal på 50/50-basis om beställning av en 58 000 dwt produkt-tanker hos Koyo Dockyard i Japan med beräknad leverans i mars 1986. Detta innebär för Argonauts del en investering på närmare SEK 300 miljoner, exklusive optionen.

Dessa investeringar är ett sätt att balansera Argonauts verksamhet på flera sätt. Dels balanserar man storleken på flottan, som till dags dato endast består av två ULCC – Sea Saga och Sea Song. Dels balanseras den finansiella strukturen. De nya båtarna belastar resultatet först 1986, om man undantar räntekostnader på förskottsbetalningar.

– Det här är en lämplig investering för Argonaut, säger VD Mats Jansson. Den ökar vår riskspridning. Om marknaden fortsätter att vara svag, kommer vi att se fortsatt kraftig skrotning, vilket så småningom leder till en balanssituation med förbättrad marknad. Får vi däremot en uppåtgående marknad, kan detta stimulera till nybeställningar med sannolikt stigande varvspriser. I ett sådant läge får vi överväga att sälja de beställda fartygen. Men just den typen av affärer ingår i Argonauts filosofi.

Så vare sig marknaden går upp eller ner bedömer Argonaut nybeställningarna som en riktig investering.

Beställningar i rätt tid

Salén Tanker och Argonaut har dragit samma slutsatser av marknadsanalyserna, även om företagens affärsfilosofier är olika.

De båtar som Salén Tanker kommer att införliva med sin flotta är inte rena Salénbeställningar, utan avtal om långtidscharter med ett fixerat pris för eventuellt köp varje år. Det gäller två produkttankers på 60 000 dwt varav den ena på 50/50-basis tillsammans med Nakata Gomi som målar ("coatar") fartyget invändigt. Nakata Gomi är världens mest erfarna och framgångsrika måleriföretag. Vidare en produkttanker på 30 000 dwt på 50/50-basis tillsammans med ett japanskt rederi. De två förstnämnda båtarna är beställda på Mitsubishi i Japan för leverans hösten 1984 medan 30 000-tonnaren byggs på Minami Nippon Shipbuilding Corp. Ltd., Japan. Dessutom har en beställning lagts vid Hyundai i Sydkorea på en 87 000-tonnare, där Hongkong-rederiet Wah Kwong har en 50-procentig andel. Option finns på ytterligare en 87 000-tonnare med leverans 1985.

Chefen för Salén Tanker, Clarence Dybeck, anser att Saléns beställningar kommit i precis rätt tid. Han har länge haft en idé om att marknaden skulle ljusna, men förhandlingarna ledde inte fram till några beställningar förrän i februari 1983. Det har senare visat sig, att det var just då som priserna var i botten. Sedan dess har varvspriserna gått upp ca 15 procent.

– Men att beställa fartyg är ett vågspel, säger Clarence Dybeck. Inom shipping finns inte den tid för grundliga utredningar som man många gånger kan kosta på sig inom industrin. Vi arbetar i hög grad med vår högra hjärnhalva, dvs vi lägger till intuitionen till våra välövervägda analyser av marknaden.



Småtank en marknad för sig

Vilka faktorer är det då som tyder på en uppåtgående tankmarknad?

För det första är tankmarknaden inte en marknad utan två, som vi kan dela upp i tonnage över 100 000 dwt (stortank) och tonnage under 100 000 dwt (småtank).

Oljekrisen hösten 1973 och den kraftiga prishöjningen 1979 ställde alla oljeprisprognoser på huvudet och marknaden på producent- och köparsidan har sedan dess förändrats radikalt. Förutsättningarna för det stora tonnagets lönsamhet rycktes undan. Ännu 1983 finns ett stort överskott av stortanktonnage på marknaden, trots att skrotningen varit stor och nyproduktionen mycket begränsad under de senaste åren. Enligt Intertanko, de oberoende redarnas branschorganisation, behöver ca 75 supertankers skrotas per år under 1983, 1984 och 1985 för att man ska kunna tänka sig att uppnå balans inom rimlig tid. Dvs totalt 225 supertankers.

Det totala överskottet kan idag omräk-



"For a long time I've had an idea that the market would brighten," states Clarence Dybeck, Salén Tanker's president.



Småtank har inte varit problemet

Dessutom har småtankmarknaden egentligen aldrig haft några riktigt dåliga tider. Det är inte där Salén Tanker har förlorat pengar, utan på stortankmarknaden. Efter försäljningarna av Sea Saga och Sea Song till Argonaut har Salén Tanker emellertid inte längre så stort engagemang på den marknaden.

En sammanfattning av de positiva indikationerna på småtankmarknaden kan se ut så här:

- överskottet på tonnage mindre än 100 000 dwt är begränsat
- merparten av tonnage under 100 000 dwt är gammalt
- hög skrotningstakt förväntas nästa år
- äldre tonnage klarar inte nya säkerhetsreglerna som infördes den 2 oktober 1983 (se mera på sid 00)
- relativt få tankfartyg mindre än 100 000 dwt finns i orderböckerna
- varvspriserna är låga
- de oljeproducerande länderna tar över raffineringen. Mer och mer raffinerade produkter fraktas i mindre båtar istället för råolja i stora båtar
- oljeproducenterna har blivit fler liksom oljebolagen – kunderna. 1983 fraktas bara en tredjedel så mycket olja från Arabian Gulf som för 10 år sedan.

Även råolja i mindre tonnage

Om framtidens oljepriser och oljekonsumtion kan man bara spekulera. Men det finns också fakta av idag som klart talar för att mer och mer även av råoljan kommer att fraktas i mindre tonnage. Det sker redan i Nordsjön och i Medelhavet.

I mitten av 70-talet kostade råoljan 12 USD/ton och räntan i USA var 6 procent. Kapitalkostnaden för en resa på två månader med en 250 000-tonnare blev då USD 30 000. 1983 har oljan gått upp till USD 220/ton och räntan till 12 procent. Det gör en kapitalkostnad för samma resa på USD 1,1 miljoner eller nästan 40 gånger högre än för 10 år sedan. Med mindre båtstorlekar blir kapitalkostnaden lägre.

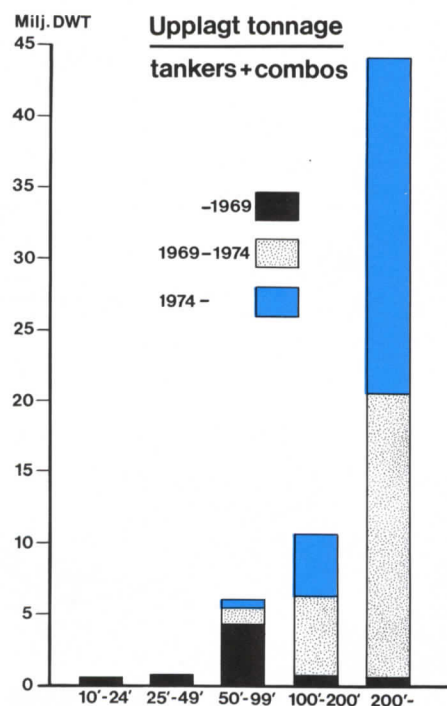
En andra faktor är att det inte kommer att vara lika lönsamt att snåla på fraktkostnaderna, eftersom de inte längre utgör lika stor del av totalpriset på oljan. På 70-talet var frakten halva priset och varje world-scale-poäng som frakten kunde sänkas med viktig. I dag är frakten bara 5–10 procent av totalpriset.

Fraktkostnadernas relativt sett mindre betydelse innebär större fraktsvängningar i framtiden och en intressant marknad för den som kan erbjuda rätt båt vid rätt tidpunkt.

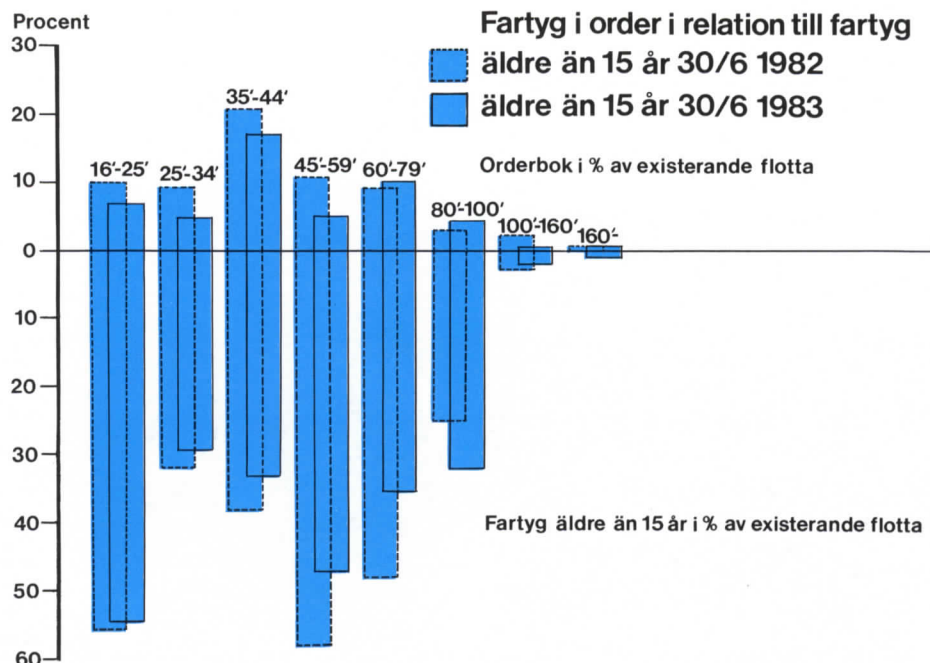
nas till ca 95 miljoner dwt, varav 80–90 procent kan hänföras till stortank. Av 70 miljoner dwt upplagt tonnage är 60 miljoner dwt ULCC eller VLCC.

Men då finns det alltså ett överskott på småtank också?

Ja, men åldersstrukturen på småtank väger över mot gammalt tonnage. Tonnage som faller för 15-årsstrecket och tonnage som inte uppfyller de allt strängare säkerhetskraven som IMO (International Maritime Organization, f d IMCO) ställer upp.



The bar diagram shows laid-up tonnage of tankers and combos, by size class. Black = older than 1969; dotted = 1969 to 1974; blue = 1974 and later.



Ships on order in relation to vessels older than 15 years. Bars above the line denote order bookings as a percentage of the existing fleet at two dates: June 30, 1982 (broken outline); June 30, 1983 (continuous outline). Bars below the line denote vessels older than 15 years as a percentage of the existing fleet at the above-mentioned dates.

Brighter prospects for small tankers

With the market for small-tanker tonnage seemingly on the upswing, Argonaut, the recently established company – in which Salén has a 33-percent share – and Salén Tanker will both add new small tankers to their fleets during 1984 and 1985.

Argonaut tries to spread its risks

Argonaut's orders, placed in South Korea and Japan, include an 87,000-dwt tanker from Hyundai, South Korea, with delivery scheduled for the second half of 1985. There is a buyer's option – to be exercised no later than November 1983 – for the purchase of an additional ship of the same type.

Cont. on page 8

Brighter prospects for small tankers ...

Cont. from page 7



"This is an appropriate investment for Argonaut," says Mats Jansson, Argonaut's president.

Argonaut and Wah Kwong, the large Hong Kong shipping company, have also signed a contract on a 50-50 basis to order a 58,000-dwt product tanker from Koyo Dockyard, Japan, with delivery scheduled for March 1986. Argonaut's investments total nearly SEK 300 m., excluding the option.

These investments constitute one method for balancing several aspects of Argonaut's operations. The average size of the fleet – currently consisting of only two ULCCs, *Sea Saga* and *Sea Song* will be balanced. And the financial structure will be "balanced." Apart from interest expense on advance payments, the new ships will not represent a change against earnings until 1986.

"This is an appropriate investment for Argonaut," says Mats Jansson, Argonaut's president. "It increases the spread of our risks. If the market remains weak, we will witness a continued large-scale scrapping. This will eventually lead to a balanced situation, with an improved market. But an upward market trend could be an inducement to place new orders, which would probably lead to rising shipyard prices. In such a case, we would have to consider selling the ships ordered. It's transactions of this type that form part of Argonaut's philosophy."

Thus, whether the market moves up or down, Argonaut regards the new orders as a proper investment.

Ordering at the right time

Although the business philosophies of the two companies differ, Salén Tanker and Argonaut have drawn the same conclusions from market analyses.

The ships which Salén Tanker will incorporate into its fleet are not exclusively vessels ordered by the company; they include vessels chartered on a long-term basis, for possible purchase at a fixed price each year.

This applies to two product tankers of 60,000 dwt each, one of which has been chartered on a 50-50 basis with Nakata Gomi, Japan – the world's most highly experienced and successful painting company – which is "coating" the vessel internally. A 30,000-dwt product tanker has also been chartered on a 50-50 basis with a Japanese shipping company. The first two vessels have been ordered from Mitsubishi in Japan for delivery in the autumn of 1984, while the 30,000-tonner is being built by Minami Nippon, Japan. In addition, an order has been placed with Hyundai in South Korea for a 87,000-tonner, in which Wah Kwong, the Hong Kong shipping company, has a 50-percent interest. There is an option on another 87,000-tonner, for delivery in 1985.

Clarence Dybeck, Salén Tanker's president, thinks that Salén placed the orders at just the right time. For a long time he had had an idea that the market would brighten, but the negotiations did not lead to orders until February 1983. Later, it became apparent that prices had leveled out at precisely that time. Since then, shipyard prices have increased by about 15 percent.

"Ordering ships is a risky business," Mr. Dybeck says. "In the shipping business there isn't time for the thorough studies which other industries can often afford."

Small tankers – a market of their own

What are the factors that indicate an upward trend in the tanker market?

First, the tanker market is not one market but two – tonnage over 100,000 dwt (large tankers) and tonnage below 100,000 dwt (small tankers).

The oil crisis in the autumn of 1973 and the sharp rise in price of oil in 1979 threw all price forecasts into a state of confusion, and the producer and buyer markets have changed radically since then. The conditions necessary for the profitability of large tankers were swept away. Today, there is still a big surplus of large tankers on the market, despite large-scale scrapping and highly limited new production during the past few years. According to Intertanko, the independent shipowners' trade organization, about 75 supertankers need to be scrapped each year during 1983, 1984 and 1985 to attain a balance within a reasonable period. This would mean scrapping a total of 225 supertankers.

Today's surplus amounts to approximately 95 million dwt, 80 to 90 percent of which is attributable to large tankers. Of the 70 million dwt of laid-up tonnage, 60 million is either ULCC or VLCC.

Does this mean that there is also a surplus of small tankers?

Yes, but the age structure of world's

present small-tanker fleet is weighted towards older tonnage – vessels that have passed the 15-year mark or tonnage that does not meet the increasingly stringent safety requirements imposed by the International Maritime Organization (IMO, formerly, IMCO).

Small tankers have not been the problem

Another factor is that the small-tanker market has never experienced really bad times. Salén Tanker has not lost money in this area.

A list of favorable indications for the small tanker market would be:

- Limited surplus tonnage below 100,000 dwt;
- Most tonnage under 100,000 dwt is old;
- High rate of scrapping expected next year;
- Older tonnage cannot meet new safety regulations effective October 2, 1983 (see page 9 for further information);
- Relatively few tankers under 100,000 dwt on order books;
- Low shipyard prices;
- Oil producing countries take over refining operations; increasing number of refinery products shipped in smaller vessels replaces crude oil shipped in large vessels.
- Oil producers grow in number, along with oil companies and customers. During 1983, only one third as much oil was shipped from the Arabian Gulf as 10 years ago.

Crude oil also shipped in smaller vessels

One can only speculate about future oil prices and oil consumption. Current evidence clearly indicates that more and more crude oil will also be shipped in smaller vessels. This is already the case in the North Sea and the Mediterranean.

The following factors are significant elements supporting this trend. In the mid-1970s, with crude oil at USD12 per ton and a U.S. discount rate of 6 percent, the capital cost for a two-month trip by a 250,000-tonner was USD30,000. In 1983, oil has risen to USD220 per ton and the discount rate to 12 percent. This results in a capital cost for the same voyage of USD1.1 million – almost 40 times higher than 10 years ago. With smaller vessels, the capital cost will be lower.

Another factor is that it will no longer be as profitable to economize on freight costs since they no longer make up as great a part of the total price of oil. In the 1970s, freight accounted for half the price, and each WS point by which freight rates could be reduced was important. Today, freight accounts for only 5 to 10 percent of the total price.

The reduced significance of freight costs means wider fluctuations in freight rates in the future, and an attractive market for anyone who can offer the right ship at the right time.

Strängaste krav som ålagts sjöfarten

Den 2 oktober i år trädde den nya internationella konventionen för skydd av den marina miljön, MARPOL 73/78, i kraft vad avser oljeskyddsdelen. Konventionen, som formulerades i början av 70-talet under den snabba expansionen av oljefraktmarknaden och som modifierades 1978 samtidigt som SOLAS-konventionen skärptes i närbesläktade delar, innehåller i sitt slag de strängaste krav som ålagts sjöfarten. För första gången har omfattande krav beträffande utrustning och arrangemang ombord antagits som gäller också för befintliga fartyg.

Huvudparten av kraven gäller givetvis tankfartygen. De väsentligaste punkterna är

- tankfartyg över 20.000 tdw levererade efter 1 juni 1982 skall ha segregerad ballast med skyddsplacering, inertgassystem för lasttankarna och (för råoljetankers) installation för råoljespolning av lasttankarna.
- existerande tankfartyg över 40.000 tdw skall ha inertgassystem och antingen segregerad ballast eller råoljespolning (för produkttankers finns bara alternativet med segregerad ballast).
- alla tankfartyg över 150 bruttoton skall ha viss utrustning, bl a en certifierad oljehaltmätare och ett lämpligt sloptankarrangemang. Gäller fr o m 2 oktober 1983 för tankfartyg som levererats efter 1978 och fr o m 2 oktober 1986 för äldre fartyg.
- alla fartyg över 400 bruttoton skall ha en certifierad länsvattneseparator, för större fartyg kompletterad med övervakningsutrustning. Gäller fr o m 2 oktober 1983 för

fartyg levererade efter 1978 och fr o m 2 oktober 1986 för äldre fartyg.

- totalförbud för utsläpp av allt vatten utom ren ballast från tankfartyg och länsvatten från maskinrum som renats till lägre oljehalt än 15 milliondelar gäller i Medelhavet, Svart Havet, Röda Havet, Arabiska Viken och Östersjön (inkl Kattegatt upp till latituden genom Skagen).

- på övriga hav får oljehaltigt vatten från tankfartyg släppas ut till en mängd motsvarande högst 60 liter olja per sjömil och högst 1/15000 av föregående last, förutsatt att fartyget är under gång mer än 50 sjömil från närmaste land och att oljehaltmätaren är i drift och mäter och registrerar den utsläppta mängden. Maskinrumslänsvatten får på samma sätt släppas ut med användande av den godkända separatoren förutsatt att oljehalten är högst 100 milliondelar och att fartyget är under gång mer än 12 sjömil från närmaste land.

- alla fartyg skall ha ett "International Oil Pollution Prevention"-certifikat (för fartyg levererade före 1979 medges 12 månaders resit för ordnande av de nödvändiga besiktningarna och formaliteterna).

Efterlevnad av bestämmelserna sker dels genom att fartyget måste ha det nämnda certifikatet som bara kan utfärdas efter en omfattande besiktning ombord och följande periodiska besiktningar, dels ett system med hamnstatkontroller. Hamnstaterna har skyldighet att utföra stickprovsvisa kontroller av miljöskyddsutrustningen i minst en fjärdedel av alla besökande fartyg. För det enskilda fartyget betyder detta att det måste räkna med



The center tank in one of Salén's tankers complying with the MARPOL Convention. It is equipped, among other items, with a Gunclean tank cleaning system.

att råka ut för stickprovskontroll vid i genomsnitt vart fjärde hamnbesök. Därav är det uppenbart att det är väsentligt att oljeskyddscertifikatet och den aktuella utrustningen ombord hålls i godtagbart skick om förseningar och ev böter eller andra åtgärder från hamnmyndigheternas sida skall undvikas.

Alla Salénopererade fartyg uppfyller de nya kraven.

Börje Stenström

New oil pollution convention enters into force

The oil pollution prevention requirements of MARPOL 73/78—the new international convention for preventing pollution of the sea by ships—entered into force on October 2 this year. This convention, including related sections of the SOLAS Convention, contains the largest package of antipollution requirements ever imposed on ships. This is the first time substantial requirements for new equipment have also been specified for existing vessels.

The regulations apply to all ships. Most of the requirements relate specifically to oil tankers. Briefly, the regulations are:

- Oil tankers exceeding 20,000 dwt, delivered after June 1, 1982, must have segregated ballast tanks with protective location, an inert gas system, and must adopt crude oil washing of cargo tanks (crude tankers only).
- Existing tankers exceeding 40,000 dwt must have segregated ballast or adopt crude oil washing (product tankers have to have segregated ballast).
- All tankers exceeding 150 gross

tons must have certain equipment, including a certified oil content monitoring system and an approved slop-tank arrangement. The regulations apply as of October 2 this year to tankers delivered after 1978, and will apply three years later to older tankers.

- All vessels exceeding 400 gross tons must have a certified engine-room bilge water separator. On larger vessels, this must be supplemented with monitoring equipment. This requirement applies as of October 2 this year for vessels delivered after 1978, and will also apply three years later to older vessels.

- Total prohibition in certain areas of discharge of oily water other than clean ballast from tankers and bilge water purified to less than 15 ppm. Applies to the Mediterranean Sea, the Black Sea, the Red Sea, the Arabian Gulf and the Baltic Sea.

- Oily water from tankers may be discharged outside these areas provided: that the rate of discharge corresponds to a maximum of 60 liters of oil per

nautical mile and a maximum of 1/15,000 of the preceding cargo, and that the vessel is en route more than 50 miles from land, and that the oil-content monitor is in operation to record the discharge. Engine-room bilge water, purified by means of a certified separator, may be discharged similarly, provided that the oil content is less than 100 ppm and that the vessel is en route more than 12 miles from land.

Compliance with the regulations is shown by the International Oil Pollution Prevention Certificate, to be carried by all vessels and subject to verification by extensive surveys and repeat surveys of installations on board. Compliance shall also be verified by spot checks carried out by the port states. On average, one fourth of all vessels visiting a port may be subjected to such inspection.

A vessel may thus be subjected to a spot check for compliance with these regulations on at least every fourth port visit. Accordingly, it is advisable to keep the certificate and related equipment in good order to avoid delays, fines or other complications in port.

Börje Stenström



The concession area in the Gulf of Iskenderun.

Salén Energy borrar nytt håll i Turkiet

Saléninvests dotterbolag Salén Energy är nu inne i slutplaneringen inför borrhstart i Iskenderunbukten i Turkiet. Under hösten beräknar man ha kontrakt klart med ett lämpligt borrhföretag för att börja borra det tredje hålet i detta 3 700 km² stora koncessionsområde. Själva borrhstarten blir i slutet av 1983 eller början av 1984. De två tidigare hålen borrades hö-

sten 1981 och resulterade inte i några kommersiellt utvinningsbara oljefyndigheter.

Innan man nu beslutat göra ett nytt försök har man skjutit kompletterande seismik samt bearbetat befintliga undersökningar.

– Det är analyser som förstärker de tolkningar som vi redan gjort, säger prospekteringschefen på Salén Energy, Lennart Båveryd. Tolkningar bevisar emellertid ingenting. Det gör bara borrhningar. Men jag bedömer utsikterna som så goda att det är klart värt att borra.

Goda utsikter och kommersiellt utvinningsbar fyndighet betyder enligt Lennart Båveryd en fyndighet på ett par hundra miljoner fat. Det är samma måttstock som man använder i Nordsjön.

Investeringen är cirka USD 4 miljoner och borrhningen väntas ta 5–7 veckor. Innan resultatet är klart planeras inga ytterligare borrhningar i området.

– Det som är viktigt, framhåller Lennart Båveryd, är att få bevisat att vår grundläggande idé håller. Dvs att vi får indikationer på att strukturen innehåller kolväten över huvudtaget, vilket då kan motivera borrhningar någon annanstans.

Om det visar sig att detta håll innehåller stora mängder kommer givetvis det här hålet att vara det första i en stor serie. Men därom vet Salén Energy inte besked för när borrhkronan passerat 3 000 meters djup och lite till.



"We'd like proof that our basic idea is sound," Lennart Båveryd states. "For this we need indications that the structure does indeed contain hydrocarbons." Photo: Ulf Lonäs

Filippinerna står näst i tur

Planeringen har även börjat för nästa håll i Reed Bank utanför Filippinerna. Borrhstarten beräknas ske i januari 1984.

En av delägarna i konsortiet, det kanadensiska bolaget Denison Mines Inc., har

tagit över som operatör. Från och med början av september har de en representant i Manila med uppgift att planera verksamheten.

Salén Energy drills new well in Turkey

Salén Energy, a Saléninvest subsidiary, is now finalizing plans prior to the start of drilling in the Gulf of Iskenderun in Turkey. A contract is expected to be signed with a suitable drilling company later this year to enable drilling of a third well in this 3,700-square-kilometer concession area. Drilling operations will start at the end of 1983 or the beginning of 1984. The two previous wells, dating back to the autumn of 1981, did not result in any commercially recoverable oil finds.

Supplementary seismic tests were run and the results of investigations processed before the present decision to make a fresh attempt.

"Analyses support the interpretations we've made," says Lennart Båveryd, Salén Energy's exploration superintendent. "But interpretations prove nothing. Only the drilling will provide proof. But I judge the prospects to be good enough to clearly justify drilling."

According to Mr. Båveryd, good prospects and a commercially recoverable find mean a deposit of about 200 million barrels. The same yardstick is applied in the North Sea.

Investments total about USD4 m., and drilling is expected to take five to seven weeks. No further drilling is planned in the area until the results are known.

"The important thing is to get proof that our basic idea was sound," Mr. Båveryd states. "For this, we need indications that the structure does indeed contain hydrocarbons. That may then justify drilling elsewhere."

If this well proves to contain large deposits, it will naturally be the first of a large series. But Salén Energy can say nothing on that score until the drilling bit has passed the 3,000-meter mark and a little further down.

Philippines next in turn

Planning has also started for the next well in the Reed Bank, off the Philippines. Drilling operations are expected to commence in January 1984.

The Canadian company Denison Mines Inc. – one of the partners in the consortium – has taken over as operator. On September 1 this company's representative in Manila was assigned the task of planning operations.

Salén Oil och Salén Resources

Saléns satsar nu mer och mer målmedvetet på trading. Två nya bolag har sett dagens ljus under sommaren. Det är Salén Oil (f d Salén Bunker), Stockholm, och Salén Resources Inc., New York.

Det betyder att tre företag inom Salén-gruppen nu är involverade i internationell handel med fossila bränslen. Förutom det nygamla Salén Oil är det Salén Coal (f d LKAB Kol), införlivat med Saléninvestkoncernen sommaren 1982, båda dotterbolag till Salén Energy. Senaste tillskottet, Salén Resources Inc. i New York, är ett joint venture (50/50) mellan Salén Energy och Salén Dry Cargo. Ansvarig för utvecklingen av dessa handelsverksamheter är Thomas Sundberg.



Urban Cederborg



Mel Diamond

Salén Oil

Salén Oil dyker upp som dotterbolag till Salén Energy samtidigt som Salén Bunker försvinner. Men det är inte bara fråga om ett namnbyte, utan en markering om en förändrad verksamhet, där också trading ingår som en viktig del. Det innebär att Salén Energy nu verkligen går in för att utnyttja f d Salén Bunker's unika position på marknaden. Inköpen ligger i storleksordningen SEK 2 miljarder/år och placerar Salén Oil som en av de största enskilda oljeförbrukarna i världen.

Salén Oils två huvudinriktningar kommer att vara bunkerhandel, internt och externt, samt trading. Stig Brander, kommer att utveckla externa och interna affärer på bunkersidan, medan Urban Cederborg blir ansvarig för trading samt för effektivisering av inköp och administration. Båda rapporterar till Thomas Sundberg som är koordinatör.

Salén Resources Inc.

På Salén Resources Inc. kommer Mel Diamond att vara chef för en verksamhet som framför allt kommer att gå ut på att handla med kol internationellt. (Salén Coal är inriktat enbart på den svenska marknaden). Det är också från det område som Mel Diamond har den största erfarenheten. Han kommer närmast från Mannesmann Hansen Corp. i New York, där han varit chef för handeln med ångkol. På leverantörssidan kommer Mel Diamond att fortsätta sitt samarbete med de stora kolleverantörsländerna och bland köparna med bl a Norge och Finland. Bolaget kommer bl a att stå för inköpen av amerikanskt kol för Salén Coals räkning. Även andra råvaror som t ex stål kommer att vara intressanta i synnerhet som Mel Diamond har ingående kännedom även från denna sektor.

Trading inget nytt

Mel Diamond menar att Saléns egentligen redan är ett tradingbolag utan att veta om det. Salén har ett utbrett internationellt

nät av egna bolag och affärskontakter, som skulle kunna utnyttjas på ett helt annat sätt än idag. Handel med kol och oljeprodukter kan ta sig många former. Något som blir allt vanligare p g a knapphet på utländsk valuta är s k bytesaffärer, där kol och olja intar en central roll som betalningsmedel. Härvid kan Salén vara en mycket intressant partner för svenska exportföretag som endast kan få betalt i kol eller olja och inte har någon naturlig avsättning för produkterna själva. Får Saléns t ex råolja i Gulfen kan man i sin tur byta den mot bunkerleveranser i olika delar av världen. Ett led i affärsidén är att kunna erbjuda sina kunder en total service.

– Tittar vi till exempel på kolkedjan, sä-

ger Thomas Sundberg, så ser vi att Saléns finns med i alla steg utom i själva producentledet – som trader (Salén Resources Inc.), transportör (Salén Dry Cargo), importör (Salén Coal), tillverkare av lossningsutrustning (Siwertell) och som distributör (Salén Coal). Vi kan således svara för hantering och kontroll av råvaran från producent till slutkonsument. Vidare finns stora möjligheter att bädda för följdaffärer med t ex Salén Dry Cargo och Siwertell.

Organisationen kring Saléns tradingbolag är ännu relativt liten. Allteftersom verksamheten växer och ändrar struktur mot t ex fler gemensamma kunder för kol- och oljehandeln, kan det bli aktuellt med ytterligare förändringar.

Salén Oil and Salén Resources Inc.

Salén is making an increasingly determined effort to concentrate on trading. Two new Salén companies - Salén Oil (formerly Salén Bunker), Stockholm, and Salén Resources Inc., New York - were established in this field during the summer.

As a result, three Salén Group companies are now involved in international trade in fossil fuels. The "new" Salén Oil and Salén Coal (formerly LKAB Kol), incorporated into the Saléninvest Group during the summer of 1982, are both subsidiaries of Salén Energy. The most recent arrival, Salén Resources Inc., New York, is a 50-50 joint venture of Salén Energy and Salén Dry Cargo. Thomas Sundberg is in charge of the development of these trading operations.

Salén Oil

Salén Oil appears on the scene as a Salén Energy subsidiary at the same

time as Salén Bunker disappears. More than a change in name, this is an indication of a change in operations, which also include trading as an important component. Salén Energy is now making a real effort to exploit the unique market position formerly held by Salén Bunker. Salén Oil's purchases, amounting to about SEK 2 billion annually, place the company among the world's largest individual users of oil.

Salén Oil's two main branches of activity will be bunker trade, within and outside the Group, and trading. Stig Brander will develop internal and external business in the bunker area, while Urban Cederborg will be responsible for trading operations and for raising the efficiency of purchasing and administration. Both will report directly to Mr. Sundberg as coordinator of operations.

Cont. on page 12

Salén Oil ... *Cont. from page 11*

Salén Resources Inc.

At Salén Resources Inc., **Mel Diamond** will head operations, consisting mainly of international trade in coal, an area in – which he has substantial experience. (Salén Coal confines itself exclusively to the Swedish market.) Mr. Diamond, who was previously employed by Mannesmann Hansen Corp., New York, as manager for trade in steam coal, will continue to cooperate with the large coal-supplying countries and, on the purchasing side, with Norway, Finland and others. Among its other tasks, Salén Resources will be responsible for buying U.S. coal on behalf of Salén Coal. Other raw materials, such as steel, will also be of interest to the company, especially since Mr. Diamond is also very familiar with this sector.

Trading is nothing new

Mr. Diamond maintains that, without knowing it, Salén is really a trading company. Salén has a widespread international network of its own companies and business contacts, which it should be possible to use in a completely different way than is done at present. Trading in coal and petroleum products can assume many different forms. Countertrade is becoming increasingly common as a result of the scarcity of foreign currency in many countries, with coal and oil playing a central role as a means of payment. In this connection, Salén can serve as a very attractive partner to Swedish export companies which may be offered payment solely in coal or oil and – which do not themselves have a natural market for these commodities. If, for example, Salén is paid in crude oil in the Gulf, it can exchange this commodity for bunker supplies in various parts of the world. One element of Salén Resources' business concept is to be able to offer customers a total service.

"If we look at the coal trading chain, for example," – Mr. Sundberg says, "we see that Salén is active at all except the producing stage: as trader (Salén Resources Inc.), as conveyor (Salén Dry Cargo), importer (Salén Coal), manufacturer of unloading equipment (Siwertell) and distributor (Salén Coal). We can thus be responsible for handling and controlling this raw material from the producer to the final consumer. There are also great possibilities for developing spin-off business with Salén Dry Cargo and Siwertell, among others."

The organization supporting Salén's trading companies is still quite small. Since the operations of these companies are growing and changing in structure – towards more joint customers in the coal and oil trade, for example – further changes may have to be made.

Salén & Wicander opens S. Korean office



Hans Reppling

Salén & Wicander AB, is opening an office at **Pusan, South Korea**, to pro-

mote sales of all group products including Siwertell ship unloaders. Other compatible Scandinavian products will also be handled and the new office will furthermore market marine radar systems under newly acquired franchise.

The new office is under the direction of **Hans Reppling**, formerly with Salén & Wicander's subsidiary in Gothenburg and a well-known person in marine equipment circles.

New York is the location of another Salén & Wicander group office, opened in the name of Jungner Marine at 305 Broadway, (which is Salén Dry Cargo's address). **Tommy Olsson**, also well-known from Jungner's Gothenburg office, is taking over responsibility in N.Y. Tommy Olsson's position as manager of the Jungner Gothenburg office is being taken over by **Claes Lindblad**.

'Part-Flow' – saving system in line with MARPOL Convention

With the implementation of the IMO marine pollution control regulations (MARPOL) on October 2, owners have been hurrying to ensure that their ships are in full compliance. Among the MARPOL 73/78 requirements is one that every oil tanker shall have the overboard ballast discharge lines leading to a point above the waterline. However, there is a special provision whereby tankers which were ordered before 1976 may discharge contaminated ballast below the waterline *providing* a part of the flow is lead to a point above deck where it can be visually observed.

Salén & Wicander's simple 'Part Flow' system, comprising a sight glass arrangement, sample feed pump and

sampling probe, is designed specifically according to the IMO requirements as spelled out in MEPC. XV/18, Annex 3, and about 60 installations have been made recently, mainly in Norwegian and British-flag vessels.

The well-established Salwico OCM (Oil Content Monitor) with microcomputer is another important product in this respect, of course; and a further relevant new product added recently to the Salén & Wicander range is the Hermetic UTI portable (battery-powered) oil/water interface detecting equipment, which also combines ullage and temperature measurement functions. Tanksystem A/S of Oslo have granted Salén & Wicander a franchise covering Sweden and the USSR.

Anglo-Swedish collaboration in sub-sea technology

The Offshore Equipment Division of Salén & Wicander AB, Stockholm, Sweden, and Offshore Systems Engineering Ltd (OSEL) of Great Yarmouth, England, have signed a mutual sales and marketing agreement.

OSEL will market the Salén & Wi-

cander Underwater Manipulator (UWM) in all major areas of offshore activity throughout the world, while Salén & Wicander will market the complete OSEL product range in Sweden, Denmark and Comecon market area.

Saléns har gått in i databranschen



SORD's unique home computer weighs only 0.8 kilogram.

Saléns dotterbolag Salén & Wicander har förvärvat Scandinavian Micro Computer AB (SMC), Göteborg. SMCs trumfkort är generalagenturen på den japanska dator-kometen SORD.

På en presskonferens den 22 augusti presenterade Mats Björkeröth, chef för industridivisionen inom Salén & Wicander, och Bo Heneby, VD i SMC, datoriden SORD och tankarna bakom företagsvärvet.

Snabbväxande företag

SORD har på kort tid vuxit fram till Japans näst största mikrodatorleverantör efter NEC och har under de två senaste åren varit Japans snabbaste växande företag alla kategorier. Företaget har ca 600 anställda i Japan och reserverar en osedvanligt stor del av sina resurser för forskning och utveckling. Medelåldern bland personalen är så låg som 26 år.

Själva namnet SORD anger hela filosofin bakom datorföretaget. SO står för SOft och RD för haRD, vilket betyder att mjukvara (software – program) och hårdvara (hardware – maskinell utrustning) intimt hör ihop och inte marknadsförs var för sig av SORD. Ett faktum som beklagas av många som är intresserade av SORDs unika programspråk PIPS (Pan Information Processing System). Det är ett språk

eller snarare ett programmeringshjälpmedel som hjälper den icke programmeringskunnige att själv efter några timmars träning tillverka sina egna program. PIPS kräver i gengäld att användaren kan sin uppgift – sitt ämne. Det är ett interaktivt system, där maskinen frågar och användaren svarar.

SMC har sedan starten 1980 levererat ca 1400 system på den svenska marknaden. All programvara har huvudsakligen utvecklats i SMCs egen regi och omfattar såväl en- som flerarbetsplatssystem.

SMC befinner sig i ett intressant utvecklingsskede och förväntar sig en kraftig expansion. Stora satsningar kommer att genomföras inom såväl mikro- som hemdatorsektorn. Inför hösten förbereds introduktionen av världens första 32-bits mikrodator samt en ny generation hemdatorer med avancerade programmeringsmöjligheter. Det är inte fråga om hemdatorer i första hand avsedda för spel, utan för en mer seriös användning och även lämpliga för utbildningsändamål.

Snart bland de fem största?

Salén & Wicander har förvärvat 100 procent av aktierna i SMC. För Salén & Wicander betyder inträdet i databranschen en naturlig fortsättning på befintligt kunnande inom industrisektorn. Salén & Wicander kan ge SMC draghjälp med sitt kontaktnät och med sina resurser.

Helt visst är databranschen en expanderande bransch, där många företag förväntar sig att växa och dra nytta av utvecklingen. SMC beräknar att under 1983 nå upp till en omsättning på 10–15 mkr. Målet är att inom några år vara bland de fem största av mikrodatorleverantörerna i storleksklassen 30–100 000 kronor.

Bo Heneby är nogga med att framhålla att SMC gått med vinst samtliga sina tre verksamhetsår, men är liksom Mats Björkeröth övertygad om att det nu inledda samarbetet ska bli ännu mer fruktbarande.

– Vi vill förverkliga en naturlig marknadsandel i Sverige för en bra produkt, säger Mats Björkeröth.



Bo Heneby and Mats Björkeröth are full of confidence.

Salén invests in the computer industry

Salén & Wicander, a subsidiary of Saléninvest AB, has acquired Scandinavian Micro Computer AB (SMC), Gothenburg, Sweden. SMC represents SORD, the Japanese computer manufacturer, in the Swedish and other markets.

SORD has in a brief period become Japan's second largest microcomputer supplier and has been Japan's fastest growing company within all categories during the past two years. SORD, with

600 employees in Japan, produces its computers in plants in Japan, Singapore and Ireland. As a result of its products' low prices and powerful performance characteristics, the company last year became the first Japanese computer manufacturer to make a significant breakthrough into the American market.

Since its establishment in 1980, SMC has supplied approximately 1,400 systems in the Swedish market.

SMC is at present in an attractive phase of economic development and is expecting substantial expansion. Large investments will be made within both the micro and home computer sectors. Preparations are being made for the introduction this fall of the world's first 32-bit microcomputers as well as new generation of home computers with advanced programming capabilities.

Lars Nordqvist, skeppsklarerare

Han har varit 40 år hos Salén



Först var han springpojke, sedan ibland chaufför och till älgjakten drev-karl. Lite av allt i allo, som unga pojkar ofta var på små företag på fyrtiotalet. Året var 1943 och Lars Nordqvist hamnade av en slump i vaktmästeriet på Saléns. Sedan har han varit företaget trogen i fyrtio år. Ändå är det nästan tio år kvar till pensionen.

Salén-Nytt följde med Lars Nordqvist på ett klareringsuppdrag. Det är det jobb som han haft sedan 1947 då Bertil Gustavsson slutade. I par med Gert Andersson har han i helg och söcken flängt mellan fartyg, tullkammare och allehanda andra serviceinrättningar som fartygens besättningar kan behöva hjälp från – sjukhus, tandläkare, serviceverkstäder osv.

Fantasifull fixare

En skeppsklarerare det är i första hand en fantasifull fixare, som får vara beredd att ställa upp alla tider på dygnet.

– Det viktigaste är att ha en välfylld adressbok med ett stort antal andra lika serviceinriktade personer. Personer som går med på att kavla upp ärmarna till och med på själva julaften för att rädda en avgång. Att ha en båt liggande vid kaj i onödan är det samma som att kasta pengar i sjön. Dessutom måste man ha ett gott minne. Tänk om man t ex skulle glömma att beställa lots! Det skulle vara katastrof.

När Lars Nordqvist började nöta skorna på landgångarna i Stockholms hamn, skötte Sven Salén AB om ca 180 båtar om

året. Det var mer liv i Stockholms hamn på den tiden. Stadsgården anlöttes av andra båtar än Finlandsbåtarna. Saléns hade reguljär trafik på Holland och Belgien med sex eller sju fartyg. Dessutom hade Sven Salén AB egen befraktningsavdelning, som också den gav jobb för mäklarna.

Mest till Bålsta

Nu är det lite mer glest mellan anlöpen och den vanligaste kajen som Lars Nordqvist och Gert Andersson besöker är varken Stadsgården, Värtahamnen eller Frihamnen, utan den i Bålsta, 5 mil väster om Stockholm. Bålsta ligger i Uppsala län, därför innebär varje fartyg också två besök på Tullkammaren i Uppsala. En färd på ytterligare 5 mil och därefter tillbaka till Stockholm. För varje båt gör det bilresor om mer än 30 mil. På ett år kommer det upp emot 60 båtar till Bålsta och 60 till andra delar av Stockholms hamn, som Sven Salén AB klarerar in och ut.

Varför just Bålsta då? Jo, där tillverkar Gyproc AB gipsskivor. Råvaran, mineralet gips, kommer i små östtyska båtar från

bl a Rostock. Det ringa vattendjupet gör att fartyg över 4 000 dwt inte flyter in.

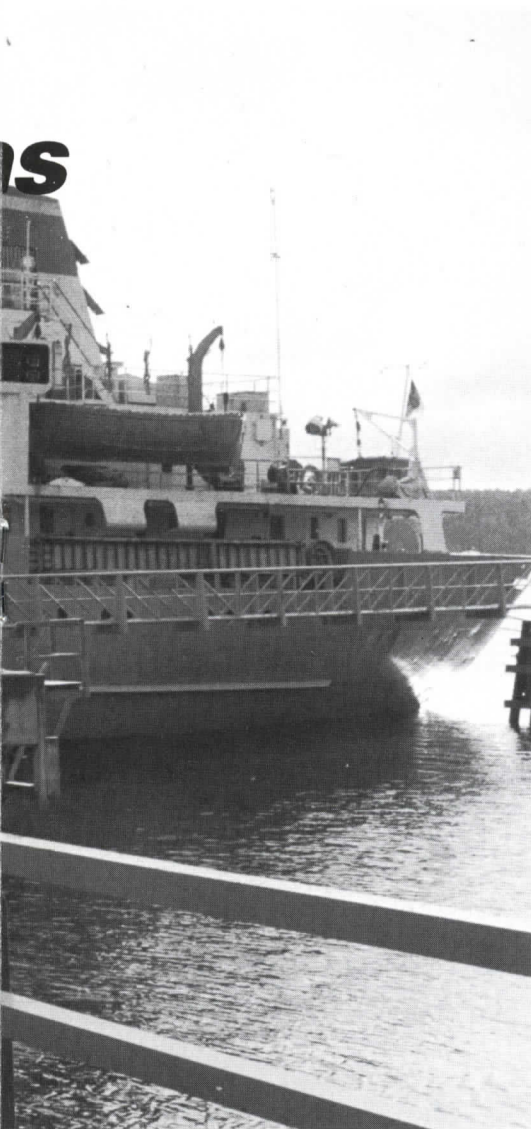
När vi parkerar på kajen har m/s Coswig börjat lossningen för två timmar sedan. Tullen ("svarta gänget") har just inlett en stickprovskontroll. Det var rätt självklart att det blev Coswig eftersom Stockholm inte hade många andra anlöp denna septembertorsdag.

Kapten Horst Schmidt tar emot Lars Nordqvist som en gammal vän. De har hunnit träffas åtskilliga gånger på Coswig eller någon av hennes systerfartyg. Bara på den här resan har de etablerat kontakt vid ett flertal tillfällen. Bl a för att Coswig på grund av hårt väder valde att gå igenom Kalmarsund och behövde svensk lots. Det var givetvis Lars Nordqvist som ordnade den saken.

Nu tar han lejdaren upp till kaptenens salong för att få fartygsdeklaration, besättningslista, tulldeklaration osv i ordning för att kunna verkställa inkvarteringen på Tullkammaren vid Islandsfallen i Uppsala. Efter uppgifterna i fartygsdeklarationen fastställs fyravgifterna som Tullverket inkas-serar för Sjöfartsverkets räkning. Fyravgifterna behöver dock bara betalas högst tolv gånger per år för samma trad. Det är en gräns som Coswig redan uppnått i år.

En annan viktig funktion för mäklaren är att agera bank för båtarnas besättningar. Lars Nordqvist riskerar aldrig att komma ombord utan pengar, även om kaptenen glömt beställa valuta.

LS



Lars Nordqvist has just completed one of his many visits on board an East German vessel carrying gypsum. The ship is anchored in Bålsta port.

Chiefen kommer upp i salongen med en låda under armen. Enligt uppgift är det fjärrkontrollen till huvudmaskinen. Ett par enheter i lådan fungerar inte som dom ska. Lars Nordqvist får med hjälp av sin tummade adressbok leta upp reservdelsleverantör och servicemän, som kan garantera en fungerande fjärrkontrolllåda till morgonen därpå. Avgång är satt till klockan 12.00.

Också Knut från hamnen kommer en vända upp till kaffebordet. Han har bara beröm att ge för lastningen i Rostock.

Flitigast hos tullen

I vanliga fall handhar mäklaren tullklaringen och rapporterar till Tullkammaren, men eftersom Tullen är på plats ombord i Coswig slipper Lars Nordqvist det den här gången. Men det innebär inte att vi slipper rundan via Islandsfallen. Det är andra handlingar som måste lämnas.

Också besöket på Tullkammaren är ett besök bland vänner. Lars Nordqvist är den flitigaste besökaren de har. I liggaren registreras det tjugonionde besöket det här året. På lördag kommer m/s Arten och på måndag m/s Condor. Det gör några besök till. På några minuter har tullpasset blivit klart och Lars Nordqvist kan sätta sig i bilen och köra de återstående 8 mil till Stockholm. På vägen hem utnyttjar han tiden till att ringa flera telefonsamtal.

– Biltelefonen är mitt bästa hjälpmedel och investering, säger Lars Nordqvist. När jag kommer tillbaka till bilen kan jag genast se om någon sökt mig och jag kan hålla ständig kontakt med Salénhuset och få de informationer jag behöver. Jag kan också be hemmaorganisationen sända telex mm.

Nu återvänder han till hemmakontoret varifrån han sköter förberedelserna för nästa anlöp. Och så det viktigaste av allt – han ska se till att förskott och slutregleringar av kostnader och arvoden kommer in till Sven Salén AB.



A lot of paper work has to be done. The Swedish Administration of Shipping and Navigation, the Swedish Customs, the port authorities and others all have their own requirements.



Captain Horst Schmidt of the Coswig welcomes Lars Nordqvist as an old friend.

Fritt men ändå inte

Det är ett fritt och självständigt arbete han har Lars Nordqvist. Ändå måste han paradoxalt nog alltid finnas till hands. Han har ständigt nya krav från sina kunder som måste tillgodoses, men han är sin egen chef och har en rörlig tillvaro. Och han har den stora förmånen att arbeta direkt med fartygen. Många rederitjänstemän sätter aldrig sin fot på ett fartygsdäck.

Forts. på s. 16

Forty years with Salén, another ten in prospect

At first an errand boy, then occasionally a chauffeur and, during the elk-hunting season, a "beater." **Lars Nordqvist** was something of an all-round helper, as young boys working for small companies often were in the Forties. Since then he has remained loyally with Salén for 40 years, with the prospect of another 10 before he reaches retirement age.

Salén-Nytt recently accompanied Lars Nordqvist on a clearance assignment for Sven Salén AB. This is the job he has held since 1947. He and Gert Andersson have rushed about between ships, customhouses and all kinds of service agencies on weekdays as well as Sundays. A shipping agent is, above all, an imaginative "fixer," who has to be available for duty at all hours of the day or night.

When Lars Nordqvist started wear-

Cont. on page 16



Lars Nordqvist is also a frequent caller at the Uppsala customhouse on the Fyris River, far inland from the sea.

Lars Nordqvist ... forts. från s. 15

– Det är just den här direktkontakten med sjöfolk som gör det här jobbet så roligt, säger Lars Nordqvist. Åtskilliga är de inbjudningar jag fått att besöka sjöfarare i olika länder. Tråkigt bara att jag haft så få möjligheter att utnyttja dem. Under strejker eller andra förhinder kan fartygen bli liggande länge och vi hinner lära känna varandra tämligen väl. Likaså vid haverier. Nu är långliggare inte alls något önskemål för vår del. För haverister och andra långliggare, som kräver mycket service, finns inget fastställt arvode. Det får man från fall till fall komma överens med redaren om och det handlar sällan om lönsamhet.

Det är inte bara haverister som kan vara till besvär. Alla möjliga incidenter och missförstånd kan uppstå.

– För sju eller åtta år sedan hörde en svensk tullare fel ombord i ett grekiskt fartyg. Det hörfelet resulterade i att kaptenens hund sköts från ett tak i Stadsgården efter stort polispådrag om "rabiesmittad hund lös på kajen". Vad som egentligen

hände var att kaptenen bad om hjälp med vaccinering mot rabies av hunden. Sedan var det naturligtvis emot reglementet att hunden överhuvudtaget togs i land i Sverige, men för den överträdelsen hade hunden inte behövt avlivas.

Varje dag en överraskning

Varje ny arbetsdag är en överraskning för Lars Nordqvist. Han vet aldrig vad det kan komma in för nya uppdrag. Och alla uppdrag som kommer in accepteras. För vissa redare är Sven Salén AB fasta agenter.

Lars Nordqvist har haft så fullt upp i sommar att han inte ens haft möjligheter att ta semester. Det beror på att parhästen Gert Andersson – som egentligen också borde han ingått i detta reportage, men var förhindrad p g a sjukdom – har gått ner till halvtidstjänst.

Trots att Lars Nordqvist har fyra decennier bakom sig på Saléns, har han nästan ett helt kvar – fullt av överraskningar.

Lars Nordqvist ...

Cont. from page 15

ing out his shoe leather on the gangways in the port of Stockholm, Sven Salén AB handled about 180 ships a year. The port was a more lively place then. The company now clears about 120 ships each year. The wharf which Lars Nordqvist and Gert Andersson visit most often is in Bålsta, Uppsala County, about 50 kilometers west of Stockholm. The customhouse in the city of Uppsala is another 50 kilometers from Bålsta. The round trip Stockholm-Bålsta-Uppsala-Stockholm is more than 150 kilometers. Thus, the clearance of each vessel, requiring two round trips by car, involves journeys totaling more than 300 kilometers. Up to 60 ships per year, cleared in an out by Sven Salén AB, enter Bålsta port.

Why Bålsta? Because that is where Gyproc AB makes gypsum wallboard. The raw material – gypsum – comes in small East German ships from Rostock and other places. Small vessels are necessary because the shallow water at Bålsta prevents ships exceeding 4,000 dwt from entering.

During our visit, Captain Horst Schmidt of the Coswig receives Lars Nordqvist as an old friend. By now they have met several times on this carrier or one of her sister ships. They go up the ladder to the captain's saloon to put the ship's papers, crew list, shipper's manifest, etc. in order for clearance at the customhouse in Uppsala.

The chief engineer then appears with a box under his arm. Apparently, the remote control for the main engine has developed a fault. Referring to his well-thumbed address book, Lars Nordqvist hunts up spare-part salesmen and servicemen who can guarantee to deliver a replacement by the following morning.

The visit to the customhouse, where Lars Nordqvist is one of the most frequent callers, also involves a reunion with friends. His 29th visit this year is entered in the register. MS *Arten* will arrive on Saturday, and MS *Condor* on Monday. That will mean more visits.

Lars Nordqvist is his own boss. But, paradoxically, he always has to be available to meet the new demands that stream in from customers. He has to be mobile. But he has the great advantage of working directly with ships. Many shipping company employees never set foot on a ship's deck.

"It's precisely this direct contact with seamen which makes this job so enjoyable," Lars Nordqvist says. "I've had quite a number of invitations to visit seafarers in various countries. The sad thing is that I've had so few opportunities to accept them. When strikes or other problems occur, ships can be at anchor for a long time and I get to know a ship's company quite well. It's the same when there's a breakdown."

Each new working day brings surprises for Lars Nordqvist. He never knows what new assignment may be in store for him.

The freight market

Cont. from page 18

Salén Energy

The market for drilling rigs now appears to have bottomed out. The two most recent sales of leases in the Gulf of Mexico were highly favorable. As a result, greater interest in rigs on the part of the oil companies can now be discerned. For example, Amoco has leased four rigs in the Gulf of Mexico during the past two weeks, and rumor has it that the company will be hiring about another 10 in the near future. Most of the recent contracts are short-term. Recently, however, we have noted that the oil companies are asking for one- or two-year contracts.

Apart from the sale of leases, a number of other favorable signs indicate that the market is turning

upwards. The U.S. economy is growing faster than anticipated, there has been an increase in seismic operations, the price of oil is now quite stable, onshore drilling operations have increased in the United States, and the market values of the oil company shares have risen more than the average.

Rates continue to be low. For short-term employment for jack-ups in the Gulf of Mexico, the rate is approximately USD9,000. Internationally, average rates are slightly higher, however. For a 300-foot jack-up in the North Sea, for example, the short-term rate is about USD 20,000.

The semisubmersible market is still under pressure. The rate is about USD 20,000 in the Gulf of Mexico and USD 10,000 to 20,000 higher in the North Sea, depending on rig age and size.

Aktiesparfonden per 1983.08.31

Aktieinnehav 33.400
Banktillgodohavande
Ränteintäkter

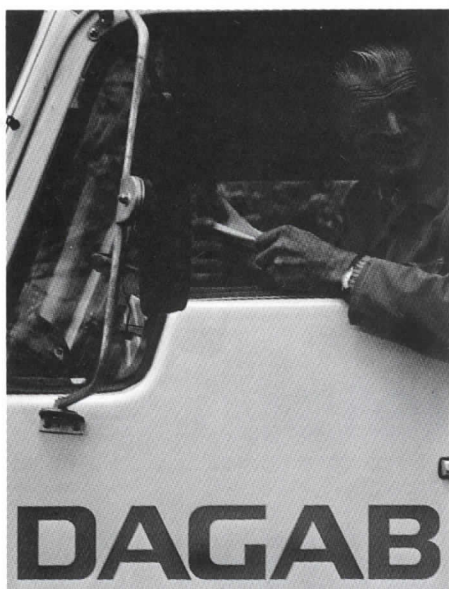
Antal andelar
Andelsvärde

Kronor
4.843.000
4.412.900
22.000
9.277.000
315.272
Kr. 29.43

Dödsfall



Maskinchef **Nils Cassel**, född 1920, avled hastigt den 19 augusti 1983. Han anställdes i Salénrederierna 1949 som förste maskinist i m/s Sandhamn. Från 1953 tjänstgjorde Nils Cassel som maskinchef i huvudsak i kylfartygen. 1978 upphörde hans anställning p g a förtidspensionering.



Metro ny kund hos DAGAB

Metro och JS Sabas dotterbolag Dagab har träffat en principöverenskommelse om att Dagab från och med årsskiftet ska överta leveranserna av märkesvaror, kolonial och djupfryst till Metros butiker.

Metrobutikerna är den helt dominerande av de grupper som står utanför de tre blocken Dagab, KF och ICA. Genom det samarbete som nu inleds får Metro samhörighet med Dagab-gruppen.

Metro har 45 butiker, samtliga i Stockholmsområdet. De omsätter tillsammans cirka en miljard kronor. Metro har framför allt skapat sig en framgångsrik profil på färskvaruområdet.

Metro har idag en egen lagercentral i Kungens Kurva. I fortsättningen ska man endast distribuera färskvaror samt kaffe och tobak i egen regi.

Ett samarbete mellan Metro och Dagab ger avsevärda effektivitetsfördelar för båda företagen och innebär en kraftig förstärkning av det s k tredje blockets konkurrenskraft i Stockholmsregionen.

Saléns pensionärer i koncernchefens Småland

Från Saléns pensionärsklubb har Salén-Nytt fått entusiastiska rapporter om en weekend-utflykt till Småland. I Tranås tog sjökapten Ferdinand Henning emot och bjöd på båttur med Strömsholmen på Sommen. En underbar upplevelse för många sjöfarare som varit vana att stäva över vidare vatten.

På söndagen var alla 33 pensionärerna bjudna till koncernchefen Gunnar Rosengrens sommarbostad, Språxmålsens Gård. Ett trevligt initiativ som var mycket uppskattat. Innan det var dags att sätta sig på tåget tillbaka till Stockholm, hade man också hunnit göra en båttur till Visingsö och bekanta sig med idyllen Gränna.



Bo Sundblad, Bitte Hedenborg och Ferdinand Henning före avfärd.



Trettiofyra av Saléns pensionärer ombord på m/s Strömsholmen



Kyl

Kylmarknaden har varit mycket svag under sommarmånaderna och tyvärr nödgas vi konstatera att ingen förbättring är i sikte för de närmaste veckorna.

För närvarande är c:a 100 kylfartyg upplagda och en hel del av dessa kommer förmodligen att stanna i upplag ytterligare någon månad.

Samtliga operatörer brottas med ekonomiska problem och förändringar kan inträffa. Ett antal nybyggen levereras från japanska varv detta och nästa år, vilket gör att marknaden får svårt att återhämta sig.

Trots den svaga marknaden har SRS lyckats väl i sysselsättningen av kylflottan och en hel del infrefraktingar för korta resor har skett till mycket fördelaktiga nivåer. SRS räknar med ett fortsatt gott sysselsättningsläge under de närmaste två månaderna.

Tank

Efter fraktoppgången i mitten av juli föll marknaden tillbaka något. Men i augusti fick vi uppleva en ny uppgång då VLCCs betalades med WS 37,5 för en resa Iran/West. Anledningen var att det nu nästan inte fanns något väntande tonnage kvar i AG. En del redare och oljebolag såg detta som en anledning att ta ut tonnage som varit upplagt. Det upplagda tonnage minskade med omkring 5 milj dwt från mitten av juli till mitten av september och är nu

omkring 66 milj dwt. Samtidigt minskade efterfrågan bl a till följd av ett förestående OPEC-möte, som dock mynnade ut i en rekommendation om oförändrade priser och produktionskvoter, varefter frakten för en VLCC AG/West har stabiliserat sig runt eller något över WS 30. Aktiviteten har lett till att OPEC's produktion tidvis tycks ha överskridit det fastställda produktionstaket med omkring 1 milj fat/dag till 18,5 milj fat/dag. Detta tycks också ha bidragit till en viss lageruppbbyggnad, som dock är naturlig så här års inför vintersäsongen. För det medelstora tonnage har svängningarna varit markanta och inseglingen har pendlat mellan USD 5000 och 13-14.000 per dag efter resekostnader. I denna tonnagestörlek finns inte så mycket upplagt, varför vi tror att en varaktig efterfrågeökning snarare kommer att leda till en stabil högre fraktnivå än för det stora tonnage.

Torrlast

Marknaden har sedan juni utvecklat sig som väntat, dvs i negativ riktning. Grainfrakten för Panmax från US Gulf till Far East har fallit någon dollar till ca USD 14.00.

Ryssarna har tagit in en del tonnage till relativt låga rater, men det har inte påverkat marknaden.

Malmfrakterna har varit något bättre.

Fartyg över 100 000 dwt kan se en mindre förbättring, speciellt OBO och Ore/Oil carriers, och en del tonnage har tagits ur upplag.

Salén Energy

Borrighmarknaden synes nu ha nått sin botten. De två senaste lease-försäljningarna i Mexikanska Gulfen var mycket positiva och till följd av detta börjar man nu se en ökad aktivitet från oljebolagen. Tex har Amoco under de två senaste veckorna hyrt in fyra stycken riggar i Mexikanska Gulfen och enligt rykten skall de inom de närmste tiden komma att ta i ytterligare ca tio stycken riggar. Det är fortfarande mest korttids-sysselsättningar som behövs, 10-15 stycken har de senaste månaderna kontrakterats varje månad, men vi har även sett oljebolagen erbjuda både ett och två års kontrakt på senaste tiden.

Förutom lease-försäljningen finns det ett antal andra positiva indikationer på att marknaden håller på att vända. Ekonomin i USA ökar fortare än väntat, den seismiska aktiviteten har börjat gå upp, oljepriset är nu ganska stabilt, landriggsaktiviteten har ökat i USA och börskurserna för oljebolagen har gått upp mer än det genomsnittliga aktie-indexet.

De rate-nivåer som betalas är fortfarande låga. För korttids-sysselsättningar för jack-ups i Mexikanska Gulfen är nivån ungefär USD 9.000. Internationellt är nivåerna emellertid lite bättre. 300 fots jack-up i Nordsjön tex erhåller drygt USD 20.000 för korttidssysselsättning.

Semisubmersible-marknaden är fortfarande pressad och här ligger rate-nivåerna omkring USD 20.000 i Mexikanska Gulfen medan de i Nordsjön ligger USD 10-20.000 högre beroende på ålder och storlek.

Reefer

The reefer market has been very weak during the summer months. Unfortunately, no improvement is expected over the next few weeks.

About 100 reefer vessels are laid-up at present and a good many of them will presumably remain out of service for another month or two.

All operators are grappling with economic problems and the current situation may change. A number of newbuildings will be delivered by Japanese shipyards this year and the next, which will make it difficult for the market to recover.

Despite the weak market, SRS has been highly successful in keeping its reefer fleet employed. Many freight bookings for short trips have been made at very favorable rates. SRS expects to keep its vessels employed satisfactorily for the next two months.

Tanker

The market slackened somewhat after the mid-July upswing in freight rates. But in August we experienced a fresh

market upturn, with VLCCs being paid WS 37.5 for an Iran/West voyage. The reason was that there was hardly any tonnage waiting in the AG. Some ship-owners and oil companies saw this as an opportunity to take out tonnage from lay-up berths. Laid-up tonnage decreased by approximately 5 million dwt from mid-July to mid-September and is now about 66 million dwt. At the same time, demand decreased as a result, among other reasons, of the impending OPEC meeting. But this meeting resulted in a recommendation that prices and production quotas remain unchanged. The freight rate for a VLCC AG/West subsequently stabilized at about, or somewhat over, WS 30. As a result of the brisker market, OPEC's production appears at times to have exceeded the fixed production ceiling by about 1 million barrels per day and to have amounted to 18.5 million barrels. This is also believed to have contributed to a certain amount of stockpiling, which is natural at this time of the year, prior to the winter season. The market fluctuations for medium-size tonnage have

been sharp, and the gross surplus earned, after allowing for voyage expenses, has fluctuated between USD5,000 and close to 14,000 per day. Not a great deal of medium-size tonnage has been laid up. Therefore, we believe that a continuing increase in demand will lead to a stable, higher level of freight rates for vessels of this size faster than for large tonnage.

Dry cargo

As anticipated, the market has shown a downward trend since June. Grain freight rates for Panamax from the U.S. Gulf of Mexico to the Far East have fallen a few dollars, to about USD14.

The Russians have taken bookings for some tonnage at relatively low rates, but this has not affected the market.

There was increased activity in the ore market.

A small improvement is expected for ships over 100,000 dwt, especially OBO and ore/oil carriers, and some tonnage has been brought out from lay-up berths. *Cont. on page 16*



Winter Sun and Winter Water in the Port of Napier, New Zealand. Photo: Jan Sturfält

The reefer market of the future

The demand for refrigerated space has grown over the last decade by about 2 to 3 percent per year. This steady and sustained growth has been adequate to provide employment for all newbuildings delivered during the period. The demand has been fairly independent of changes in the business climate, such as the structural change that occurred in 1982. The recession was so deep, unemployment so high and the dollar so strong that growth of the reefer market was affected adversely. The prolonged depression in the tanker and dry cargo markets has, of course, also led shipyards to turn to other alternatives. Shipyards seem to have an infinite capacity to produce ships that cannot be employed profitably in today's markets.

As a result of the low prices of newbuildings, Japanese operators have been the primary purchasers of conventional reefer ships with relatively economical engines. Yards and operators are underbidding each other to obtain business from the major users of refrigerated space. The vessels they are offering are conventional, but equipped with modern engines. European operators are trying to compete by subsidizing the financial costs of vessels built at European yards with high labor rates.

Apart from the yard situation, it seems as if it has not been generally realized that outdated demand projections are being used. The 2 to 3 percent growth we have witnessed in recent years will not be sustained.

The conventional reefer vessels are competing in a stagnant market. Liner

companies are offering marginal container space at much reduced rates. There seems to be no end to the rate reductions they are able to offer in competing for the fairly limited volumes they can lift per shipment.

To summarize, in addition to increased competition from many Japanese and European operators and from the major liner companies, the demand for reefer space has come to a standstill. Obviously, the severe conditions in the market have compelled SRS to change much of its strategic thinking. SRS has also had to take specific actions to counteract the stiffening competition.

We have had to emphasize our strategy of leading in technical development and have therefore continued our Winter series, with the production of another eight open-type vessels of smaller size, totally adapted for pallet cargo.

As a result, the composition of our fleet is unique, and we are able to offer clients totally palletized transportation. Other new designs are currently being developed, and it seems quite clear that a totally new side-loader vessel will be among the types ordered in the future. The working name is the APS - Auto Pallet Swinger. Vessels of this type eliminate the inflexibilities of earlier designs and of the carriers now being introduced by smaller operators. Our new designs have already been presented to major SRS customers, and the reception has been overwhelmingly favorable. We are now, in the normal way, testing these designs from various practical angles. Interestingly, these

designs are compatible with our current *Winter*-type concept.

To alleviate the immediate situation, SRS has decided that the seven options we hold for additional newbuildings in Japan and Korea will not be exercised. We have also scrapped one vessel and are planning further scrappings. More dramatic, perhaps, is the strategic change which the new competitive situation will cause in SRS' trading pattern. The liner companies are actively competing for SRS' traditional cargoes, which means that we stand to lose important cargo flows if no action is taken.

With the acquisition of two reefer container vessels, SRS has gained direct experience and expertise in the area of container traffic. One of the actions taken is to equip the newbuildings, the so-called *Spring* vessels, of self-sustained handling containers. The vessels, which will have twin cranes handling loads of up to 32 tons, will have a capacity to load 215 TEU or 93 FEU. The vessels will be able to load not only refrigerated containers but also dry cargo boxes, and will thus compete directly with the liner companies in many ports. The *Winter* vessels can also load containers both below and on deck. SRS is making organizational changes in order to adapt to the new competitive challenge.

The key to future success for SRS in the reefer market is its ability to offer various transport solutions to our clients and to continue to develop the successful palletization concept. These measures are necessary in an extremely competitive environment.

Peter Rothschild



"The establishment of the University means a step towards getting the Third World's shipping companies to work at the same level as ourselves," says Börje Stenström, Saltech.

World Maritime University

Saléns engagerade i undervisningen

Saléns har blivit engagerade i undervisningen vid det nyinvidga World Maritime University i Malmö. Salénare från Saltech och från rederierna kommer under en övergångsperiod att ersätta en felande professur vid universitet på den faktultet som kallas "Technical management of shipping companies" och således berör skeppsteknik och fartygsdrift.

World Maritime University är ett internationellt sjöfartsuniversitet i FNs regi. Det hade sin högtidliga invigning den 4 juli 1983 i närvaro av bl a Sveriges utrikesminister Lennart Bodström och IMO (International Maritime Organization) generalsekreterare C.P. Srivastava.

Minska klyftorna

Syftet med World Maritime University är att genom kvalificerad utbildning höja standarden på sjöfarten i tredje världen.

Då frågar många sig om det är meningen att Sverige genom bidrag till universitetet tänker hjälpa fram länder med bekvämlighetsflagg och därmed ytterligare undergräva möjligheterna att bedriva sjöfart under svensk flagg?

– Egentligen är det precis tvärtom, säger Börje Stenström på Saltech, en av de salénare som blivit engagerad som lärare på World Maritime University. Universitetets tillkomst betyder att man tagit ett steg för att försöka få tredje världens rederier att arbeta på samma nivå som vi. Det handlar alltså inte i första hand om en direkt u-hjälp, utan om att förbättra standard och säkerhet på världshaven, vilket bidrar till att minska klyftorna mellan olika länders sjöfart.

– Att Sverige är med och står för en del av utbildningen passar också in i det svenska sammanhanget, säger Börje Stenström vidare. Det gagnar oss att det finns kunniga sjöfartsadministratörer på myndigheter, i hamnar och rederier i tredje världen. Förhoppningsvis kan det bidra till att hålla Saléns anseende högt i dessa delar av världen, där vi har en stor del av den dagliga verksamheten. Framtidens sjöfart kommer dessutom att bygga på samarbete i än högre grad, t ex när Unctad-koden slår igenom.

Universitet antar bara elever från länder som redan har en inhemsk sjöfart och på de eleverna ställer man höga krav på bas-kunskaper. Det rör sig bl a om sjökapte-

ner, skeppsbyggare, högre tjänstemän inom rederier, sjöfartsmyndigheter och hamnar samt lärare från sjöbefälsskolor. När de genomgått någon av universitetets sex tvååriga utbildningsgrenar erhåller de en *Master of Science-examen* inom sin specialitet.

Internationellt territorium

World Maritime University är unikt i många avseenden. Det är ett utbildningsinstitut som lyder direkt under FN och IMO. Det har således ingenting med svenskt utbildningsväsen att göra. Därför var också regeringen representerad vid invigningen av sin utrikesminister och inte av sin utbildningsminister.

Att universitet har full FN-status betyder att det trots att det är placerat på svensk mark inte på något sätt lyder under det svenska samhällets myndigheter.

Utbildningen riktar sig som sagt till mot-tagare i u-länder. Sverige bidrar med en tredjedel av den budgeterade årskostna-den på USD 3,6 miljoner.

Bakom skolans tillblivelse står rektorn Sölve Arvedson, tidigare rektor för den numera nedlagda sjöbefälsskolan i Malmö. Han har satsat ett stort personligt engagemang och lyckats få respons hos myndigheter och hos IMO.

Flera av Saléns tekniker undervisar

Anledningen till att Saléns har ombetts hjälpa till med undervisningen i *Technical Management of Shipping Companies*, är att en av universitetets professurer med ansvar för utbildningen just inom detta område är vakant. Övriga professurer är besatta med internationellt erkända krafter från USA, England, Norge, Västtyskland, Japan och Indien.

En av dessa, professor K. Nomoto från Osaka har t v ansvar också för den vakanta posten och har i sin undervisning stöd av några av Saléns erfarna tekniker. Börje Stenström från Saltech svarar för miljö-skydds- och säkerhetsavsnitten. Lennart Lindau, Salén Reefer Services, ger kunskaper i bl a nybyggnadsprojektering på rederi. Sten-Christer Forsberg, Salén Tanker, undervisar om den praktiska driften av speciellt tankbåtar. Arne Sandevärn, Salén Dry Cargo, berör marknads-mekanismer och informationsflöde bland mycket annat. Flera andra från Salénhuset och kanske även från andra rederier kommer att komplettera med andra tekniska frågor som berör driften av ett rederi. Studiebesök på myndigheter, varv och rederier kompletterar undervisningen.

80-tal elever från 40 länder

Undervisningen började i juli i år och består den första terminen av grundläggande utbildning på bred basis inkl. intensivkurser i engelska där så erfordras.

– Först nästa termin kommer de mer tekniskt intressanta momenten in, säger Börje Stenström. Undervisningen blir mer uppspaltad och vi kan få en uppfattning om den fyller sitt syfte.

Ett åttiotal elever från mer än fyrtio länder har valts ut till att bli de första sjöfarts-akademikerna från FN-universitetet. Den utbildning de får är delvis unik genom att den kombinerar teoretisk utbildning på universitetsnivå med en stor volym kunskap direkt anpassad till den praktiska verksamheten inom sjöfartsnäringen. Salén-Nytt veterligt finns inte någon motsvarande utbildning på andra håll. I Sverige liksom i andra industriländer finns å andra sidan en lång sjöfartstradition och möjlighet att den "långa vägen" tillgodogöra sig motsvarande kunskapsstoff.

Salén instructors at World Maritime University in Sweden

Salén is providing technical instruction, over a transitional period, in one of the faculties of the newly established World Maritime University in Malmö, southern Sweden. The University was founded, under the auspices of the United Nations, to raise shipping standards in the Third World. Among those present at the inauguration on July 4, 1983 were Lennart Bodström, Sweden's Minister for Foreign Affairs, and C.P. Srivastava, Secretary-General of the International Maritime Organization (IMO).

Sweden contributes one third of the annual budgeted cost of USD3.6 m. Many are wondering whether Sweden's contribution will help countries that offer registration to foreign ships under flags of convenience, thereby further undermining the possibilities of conducting shipping operations under the Swedish flag.

Börje Stenström, Saltech, one of the Salénians engaged as instructor at the University, dismisses this fear. "The fact that Sweden is involved and is responsible for providing part of the instruction is consistent with Sweden's position," he says. "It's to our advantage to have competent shipping administrators in agencies, ports and shipping companies in the Third World. Hopefully, our effort can contribute towards maintaining Salén's high reputation in these countries, where much of our daily business is conducted.

Moreover, shipping will rely on cooperation to a still greater extent in the future – when, for example, the Unctad Code takes effect."

The University accepts students only from countries with a national shipping operation. A high standard of basic knowledge is required for entry. The students range from sea captains, shipbuilders and senior maritime officials to instructors from nautical colleges. When they have completed any of the University's six two-year courses, students receive a Master of Science degree within their specialty.

The University is unique in many respects. Since it is under the direct supervision of the UN and IMO, it is completely independent of the Swedish educational system and authorities.

Sölve Arvedson, president of the University and formerly principal of the Nautical College in Malmö, now closed, was the driving force behind establishment of the University. His very strong personal commitment succeeded in getting a response from various authorities and the IMO.

Salén was asked to help in providing instruction in the "Technical Management of Shipping Companies" faculty because one of the University's professorships covering this was vacant. The other professorships were filled by internationally recognized persons from the United States, United Kingdom, Norway, Federal Republic of

Germany, Japan and India. Professor K. Nomoto, from Osaka, has filled the vacant position temporarily, supported by some of Salén's experienced technicians. Börje Stenström, Saltech, is responsible for the sections on environmental protection and safety; Lennart Lindau, Salén Reefer Services, for such subjects as newbuilding projection in shipping companies; Sten-Christer Forsberg, Salén Tanker, for practical operation of ships, primarily tankers; and Arne Sandevärn, Salén Dry Cargo, for market mechanisms and information flow, among many subjects. Several other Salénians will be providing supplementary instruction in technical matters concerning operation of a shipping company. Study visits to authorities, shipyards and shipping companies complete the course of training.

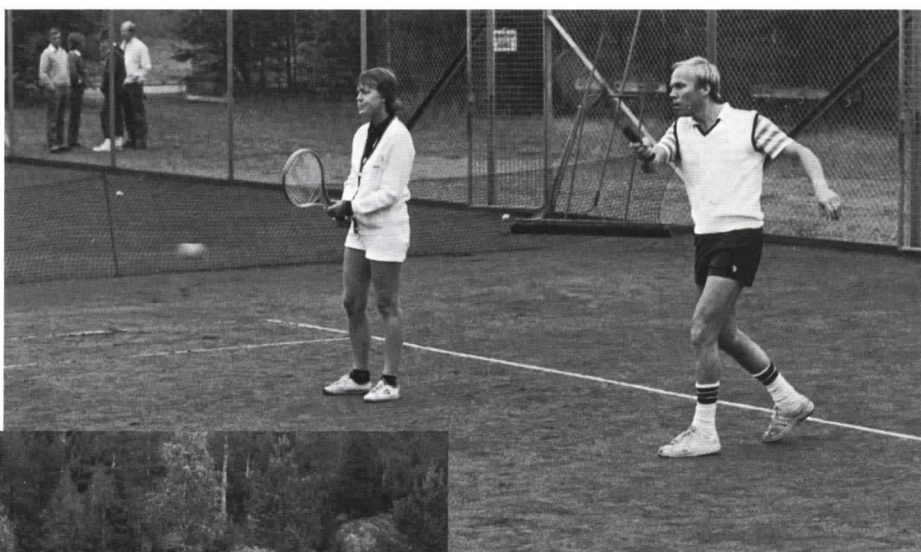
The course started in July and the first term's syllabus covers a wide range of basic instruction, including intensive courses in English where required.

About 80 students from more than 40 countries have been selected to become the University's first graduates. Their training is somewhat unusual in that it combines university-level theoretical instruction with a substantial amount of knowledge directly adapted to practical shipping operations. As far as *Salén-Nytt* knows, nowhere else is comparable instruction provided.



Lennart Lindau, SRS, in the classroom. He teaches such subjects as newbuilding projection. Photo: Uma Pressbild

Först var det allvar, så blev det allvar-samma lekar ...



Den sista eftermiddagen på konferensen på Hooks Herrgård var det som vanligt dags att ge leklusten fritt spelrum.

Tennisturneringens segrarpar Anita Colldahl, London, och Thorsten Klenell, Rotterdam, värmer upp (ovan). Koncetrerad put av Clarence Dybeck med P-O Boman vid flaggan.

Lekfull avs



Regn och dis över golfbanan gjorde inte tävlingen mindre spännande. Barbro Hammarberg plockar upp bollar som inte nått ända fram till 2:ans green (t h).

Den fridsamma metaren är Glenn Lundström, överstyrman i tankrederiet och klubbordförande i Saléns SFBF. Det är väl ingen som ser att han står upp och saknar flytväst?

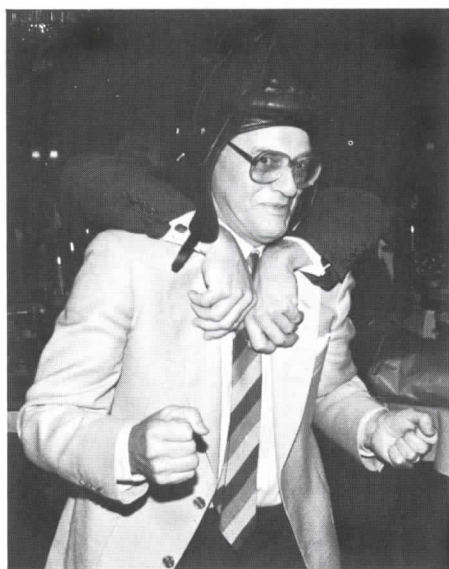


... och sen var det mest på skoj



Glad segrare bland 24 startande i golfturneringen är Kalle Lindeblad som vann knappt före maken Göran Lindeblad. Tv konferensgeneralen Lars-Ove Åkesson. Th Rune Storåkers, också golfare men med placering lite längre ner på resultatlistan.

lutning på koncernkonferensen



Prisutdelningen i tennisturneringen var av det okonventionella slaget – liksom priserna. Tvåorna Lennart Tingskog och Anders Håkansson (tyvärr syns bara händerna på Anders Håkansson) förärades praktiska huvudbonader (ovan t v). Göran Hammarberg, som vann 4:e pris tillsammans med Mats Enqvist, fick ett varmt underplagg.

Även restaurangchefen Ninni Albrectsson fick ett bevis på salénarnas uppskattning. Tävlingsledaren Gösta Ekeström placerar en "terränghatt" på hennes huvud.

Salénrederiernas fartyg genom tiderna



38

92 Brabantia (1967–1969)

Motorfartyg, byggt 1965 vid Hatlø Verkstad A/S, Ulsteinvik.
Tonnage: 499 brt, 311 nrt, 1200 tdw.
Reg.nr.: 10591.

Levererades med namnet *Brabantia* den 21 april 1965 till ett partrederi i Göteborg med Erik Kekonius som huvudredare.

1967, 17 jan., köpt av Salénkoncernen, Stockholm, men hemorten bibehölls i Göteborg. Till ny huvudredare utsågs Lennart Parkfelt, Göteborg.

1969, juni, avyttrad för 1.950.000 till Peter Böhle, Hamburg, Tyskland. Namnet *Brabantia* bibehölls.

1971, juli, omdöpt till *Tor Brabantia* (charter till Tor Line).

1972, juli, såld till Det Bergenske D/S, Bergen. Omdöpt till *Leo*.

91 Björnö (1967–1971)

Motorfartyg (malmtank), byggt 1955 vid Howaldtswerke, Kiel.

Tonnage: 4472 brt, 2273 nrt, 5450 tdw.

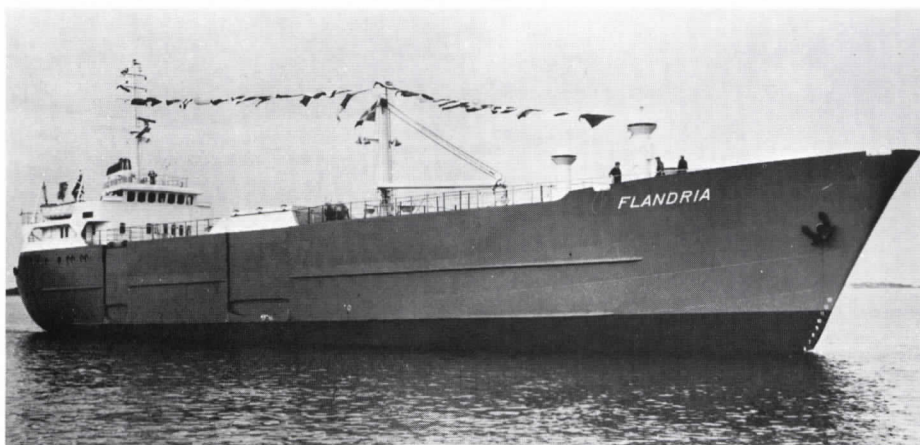
Reg.nr.: 9534.

Levererades med namnet *Björnö* till Rederi AB Rex, Stockholm

1967, 17 jan., införlivad med Salénkoncernen och med Sture Ödner som ny VD i Rederi AB Rex.

1971, maj, försäld för 950.000 \$ till Maritime Fluviale de Navigazione, Genova, Italien. Avgick Göteborg den 20 maj med namnet *Monte Rosa*.

1973, drev i land under hårt väder den 26 februari i Brindisi, där hon lastade bensen. Fartyget kondemnerades och såldes i augusti 1973 till Federcomit SpA för nedskrotning på platsen.



93 Flandria (1967–1968)

Motorfartyg, byggt 1964 vid Hatlø Verkstad A/S, Ulsteinvik.
Tonnage: 499 brt, 312 nrt, 1200 tdw.
Reg.nr.: 10525.

Byggdes som *Flandria* för AB Broker (E. Kekonius), Göteborg och levererades den 15 oktober 1964.

1967, 17 jan., köpt av Salénkoncernen, men hemort bibehölls i Göteborg.

1968, till ny huvudredare utsågs Lennart Parkfelt, Göteborg.

1968, dec., försåldes fartyget till Peter Döhle, Hamburg, Tyskland. Namnet bibehölls under tysk flagg.

1971, juli, omdöpt till *Tor Flandria* (charter till Tor Line).

1972, juli, efter utgången charter återfått namnet *Flandria*.

1972, såld till Det Stavangerske D/S, Stavanger. Omdöpt till *Haukeli*.

1977, april, såld till partrederi/Alfred Eide, Stavanger. Samma namn.

1979, dec., omdöptes fartyget till *Lidrott*.

Ännu i trafik.

Dikter från ett sjömansliv

av Thomas Edvardson Teckningar: Olle Snismarck

STADEN MELLAN BROARNA

I den absorberade disiga gryningen
går Svea Jarl nedför Strömmen
i det grumliga vattnet
och lämnar kranskogarnas silhuetter
redlöst drivande i Hammarby

I skuggan speglar Gamla stan
sina horniga ekon
flyhänt efter en vindkantring
från ett fönster på Söder
innan en laber vind fryser solkatterna

Tiden vilar aldrig mellan husradernas fasader
från Söders naggade tempeltorn
till Östermalms ornamentik
som speglar sig i Strömmen
innan bogsvallet bryter upp spegelbilderna

MARMELADFART

Molnslöjor av öar slingrar i vinden
bland vilsna rev i en blåvit fond
en kölsträckt sol
mellan bågskälvornas exotiska skuggor

Ett spelrum i solgångsvindarnas korridorer
en track över atlantiska hav
en orm som lyfter sig över vågkammarnas jalusier
och sänker sig i dyningarnas ballad

Vågspel av vajande singaleser som sjunger
symboler av delfiner kring ett levande nav
en creme i himlafärgens blåvita toner
som vecklar ut sig
mellan ett par klyftor ur ett citrusskal

En resa i atlantiska rymder
eller en vanlig sjömanstrade
som häver sig ur ett löddrande hav
på språng mellan världens kontinenter



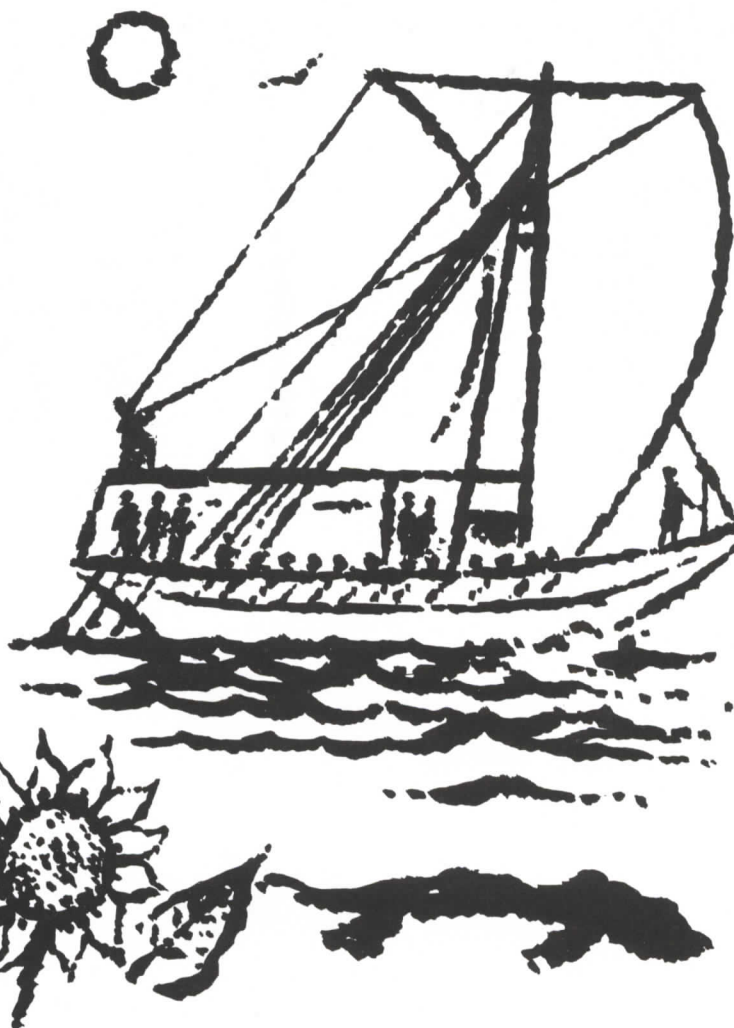
JÄRTECKEN

Klagande locktoner bryter igenom natten
ur klockbojarnas vallmokronor
under en solförbränd Bovo
som blöder i en violblå rymd
med vindens svallande flykt
utmed medelhavets naggande solroskronor

Odysseus stagvände i vinden
på väg hem till Penelope på Ithaka
förbi Skylla och Charybdis
vid Cap Peloro och Promontorio del Faro

Ökenvindarnas skepp strandade utmed kusten
och etsade sina skuggor i sanden
som basats av timmermännens händer
som lät bygga de seglande lastdragarna
efter vraken från havet

Sjöfolkets spantade resor
bortom vindens förvillande andetag
seglar över haven
ur ett stjärnfall
som begraver sin lidelse
i sin egen skugga



STAND BY

Sömlösa stopptörnar kvajlar upp sig
när jag står på maskindurken
men tidsekvationen som halar in slack
och schacklar fast sjövakterna
under ekot av rasslande röster
som kommunicerar mellan för och akter
från bryggan och ner i maskin

Ändlösheten i mina sjötörnar
sjunger till motorernas gång
ur hjälpkärrornas utpräglade sound
innan pådragsventilen kreverar
med kompression och expansionslagen
som får mig att fungera

Motorrummets omättliga gap
vidgar sina vibrerande andetag
med vinden som sliter i livets förtöjningar
med pådragsventilernas anslag
vid slow astern
då vi backar ut på akterspringet



Kära läsare

Det är snart november, eller är vi kanske redan där, när du har det här numret i din hand. Hur som helst är det höst i Sverige och vi har årets tristaste månad framför oss. Det är vad många tycker. Men för mig har november alltid haft ett särskilt värde. Det är den månad då man äntligen har tid över. Tid för gemenskap och för koncentration.

Få måsten ryms i november. Semesterbilderna är inklistrade, båten är upptagen och bären syltade och saftade. Det är ännu långt till jul, även om köpmännen gärna vill börja julhetsa oss redan i mitten på månaden.

November är skön. Höstens vind känns frisk och sund. Den hör till och känns inte lika fientlig som sommarstormen. Det rasslar trivsamt i löven, som alltmer anpassar sig till jordens dovare färgskala. Kretsloppet håller på att slutas. Drömmarna och längtan efter livets pånyttfödelse ska åter ta form.

Vad gör det om dimman sveper sina slöjor kring gården. Då kan man utan betänkligheter stanna inne. Tända en brasa och njuta av stillheten. Det är också ett sätt att samla krafter för vardagens tuffa konfrontationer. Solens D-vitaminer äger inte den ensamrätten. Friden och gemenskapen ger också styrka.

Jag menar inte att man ska glida undan från verkligheten. Den är ändå alltför påtaglig. Kostnadsbesparingar och intäktshöjningar finns i allas medvetande. Ingen sitter bara och drömmar om bättre tider, som om det vore en naturlig årstidsförändring. Det gör man bara inte på Saléns.

Men det är klart att vi ser fram mot konjunkturuppgången, som mot det välgörande regnet. Det regn som i höst har gjort underverk i våra svampskogar.

Underverk kan man för all del låta sig fascineras av när de uppträder. Det gäller bara att inte vara handlingsförlamad i mellanperioderna. Hur skulle det vara om vi i stället tog Claus Möller & Co. på orden och planerade in konkreta förbättringar för privatlivet och för det egna arbete, t ex att fram till den 31 december spara x kronor jämfört med budget.

Trots dåliga sjöfartskonjunkturer och höga dollarkurser är det människor som styr världskonjunkturen och det här företaget. Det är människor som ska vända Saléns utveckling. Det är det som är årets uppgift för oss – vi som är Saléns människor. Biff för biff. Sakta men säkert. Gärna varvat med en och annan *Trippel Bigger* i denna de stora klippens bransch.

Jag tror november är den perfekta månaden för intellektuell mobilisering, systematisk planering och handling. Ingen annan månad bjuder på så litet distraktion.

Låt oss ta vara på november!

Margareta Dahlstedt

P.S. Om du inte förstår det där med biffen, läs om Claus Möller & Co på sid 2 och 3.

D.S.

Dear Readers,

It'll soon be November, or maybe it already is, by the time this issue of Salén-Nytt is in your hands. Anyhow, it's autumn in Sweden now, with the year's most dreary month around the corner – at least in the opinion of many people. But, to me, November has always meant something special. It's the month when one finally has a little time to spare. Time for getting together and time for concentration.

There are not so many "musts" in November. The holiday snapshots are already in place in the family album, the boat laid up for the winter, and freshly picked berries boiled to jam and concentrated juice. Christmas is still far ahead, even though shopkeepers like to start "persuading" us by the middle of the month that it's high time to buy.

November is pleasant. The autumn wind feels fresh and wholesome. It "belongs" to this time of the year and doesn't feel as unfriendly as the summer gales. It rustles pleasantly among the leaves, which have already started to adapt themselves to the earth's duller shades. The cycle is about to be completed. We will once again dream of spring and yearn for nature to reawaken.

So what if it happens to be foggy one day? We can stay indoors – light a fire and enjoy the peace and quiet. This helps us to gather strength for the tough confrontations of daily life. Vitamin D from sunlight isn't the sole tonic – peace and companionship also bring strength.

I don't mean that we should evade reality. It's too obtrusive to be ignored anyway. We're all aware that costs have to be reduced and earnings increased. Nobody just sits and dreams of better times, as though, like the succession of seasons, they will inevitably come around. We certainly don't do that at Salén. We're naturally looking forward to an upswing in the market, but the important thing is not to yield to inaction in the meantime.

Despite the poor shipping market and high dollar rates, it's people who steer the world economy as well as this company. It's people who are going to reverse the present trend at Salén. That's the job confronting us, the people at Salén, this year.

I believe that November is the perfect month for mobilizing our intellectual resources, planning systematically and taking action. No other month offers so little distraction.

Let's make the most of November!

Margareta Dahlstedt

Saléninvest AB

S-106 09 Stockholm, Sweden

Tel. 08-787 10 00

Redaktör (editor): Margareta Dahlstedt
 Ansvarig utgivare (editor and publisher
 responsible under Swedish press law):
 Sven H Salén

ISSN 0347-9897

Salén-Nytt utkommer med sex nummer per år i en upplaga av ca 7 000 ex. Hälften av upplagan distribueras till anställda och deras familjer, hälften till externa mottagare.

För osignerade artiklar och bilder svarar redaktionen. Redaktionen ansvarar inte för insänt icke beställt material.

Bidrag till Salén-Nytt mottas tacksamt. Manusdatum för nästa nummer är den 11 november 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.

The Editor is responsible for unsigned articles and uncredited photographs. The Editor cannot assume responsibility for unsolicited material.

Contributions to Salén-Nytt will be gratefully received. The deadline for manuscripts for the next issue is November 11, 1983.



"Blå timmen" litografi
av Ivar Södergren.



Konst till dem som aldrig vunnit

När detta nummer av Salén-Nytt kommer ut har Saléns Konstförening sin sedvanliga höstutlottning till medlemmar som aldrig vunnit tidigare, och som varit med i minst 6 månader. Det blir tio vinster med enbart grafik. Två av bladen finns avbildade här bredvid, en tornålsgravyr av Ulf Trotzig samt en litografi av Ivar Södergren, som synes två mycket olika konstnärer. Dessutom finns grafik av bl a Lennart Gram, Anders Fogelin, Ingegärd Möller, Gösta Werner och Lennart Glemme.

Efter denna utlottning kommer vi som tidigare utlovats att sända ett grafiskt blad – det blir etsningen "Stenfalkhane" av konstnären Göran Brunius – till de medlemmar som funnits i vårt dataregister alltsedan mars 1979 och aldrig vunnit i Saléns Konstförenings 10-åriga historia.

Som tidigare år kommer i december julutlottningen där alla medlemmar har chans att vinna ett förnämligt konstverk. Det blir 10 vinster, oljor, akvareller och skulptur. Konstverken kommer att ställas ut i början av december.

Allt sedan januari 1979 har kostnaden

för att vara med i Saléns Konstförening varit 5, 10 eller 15 kronor i månaden. De flesta har valt att betala 15 kronor. Priserna på konst har stigit avsevärt sedan 1979 och det blir allt svårare att köpa kvalitetskonst till priser som vi kan betala.

Från den 1 januari 1984 kommer därför avgiften per månad att bli 10, 15 eller 20 kronor pr månad. Vi hoppas att de som idag betalar 5 kronor inte har något emot att höja sitt månatliga avdrag till 10 kronor. Övriga medlemmar är givetvis också välkomna att öka sina insatser – detta ger ju även större chanser till vinst. Meddela i så fall ditt lönekontor.

Alla medlemsavgifter går till inköp av konst för utlottning. Dessutom har vi ett årligt bidrag från Personalstiftelsen.

Vinnare

Vinnare av Ulf Törnemanns fina emalmålning (se Salén-Nytt 4/83) blev Ulvi Paff-Eriksson, Saléninvest. Konstföreningen gratulerar.



"Träd vid havet" tornålsgravyr av Ulf Trotzig.

Till Brita Troell, Saléninvest, 106 09 Sthlm

Jag anmäler mig som medlem i Saléns Konstförening med ett månatligt löneavdrag av: 10:–, 15:–, 20:–.

Namn: _____
(textat)

Personnr: _____

☐ LAP/SJP/Pensionär

SN5-83