

Salén-Nytt



6-83

***'Snow Hill' with
Chinese crew in
Scandinavia's 'banana
capital'—Gothenburg***





Vi har resurserna

Året 1983 kan snart föras till historien. Det har varit ett av de besvärligaste sjöfartsåren under efterkrigstiden. Trots att industrikonjunkturen fortsätter att långsamt förbättras har de betryckta sjöfarmsmarknaderna inte nämnvärt förstärkts. Detta avspeglar sig också i resultatet; Saléns kommer att visa fortsatta förluster före extraordinära poster för 1983.

Försiktigheten bjuder oss att inte heller för 1984 räkna med några kraftiga marknadsförbättringar. Men det finns i alla fall anledning till tillförsikt när vi riktar blicken framåt. För det första måste man komma ihåg att företagets reserver, som hjälpt oss att rida ut 1982 och 1983 års ekonomiska stormar, är långt ifrån uttömda. För det andra kan vi konstatera att med undantag för effekterna av det väldiga tanköverskottet har de olika rörelsegrannarna även i mycket svaga marknader i stort sett kunnat undvika förluster. För det tredje att företagets ställning och goodwill är sådan att vi parallellt med de nödvändiga defensiva åtgärderna också kunnat företa investeringar för framtiden.

Morgondagens sjöfart kommer utan tvekan att bedrivas på andra villkor än gårdagens. Den automatiska tillväxtens dagar är förbi. Obalansen mellan varvskapacitet och fartygsefterfrågan fortsätter att vara ett besvärande problem. Men sjötransporter

kommer att fortsätta att vara en mycket stor näring där företag med rätt portfölj av tjänster och rätt kompetensprofil kommer att kunna fortsätta att vara framgångsrika. För oss är det ingen tvekan: Saléns är ett sådant företag.

Vi står nu i början av en spännande men mödosam process där det gäller att ställa om sig till de nya villkor som gäller under 80-talet. Det är uppmuntrande att konstatera att företaget innehåller stora mänskliga och tekniska resurser som kommer att behövas inom världens sjöfart. Vi är fast övertygade om att vi gemensamt under 1984 skall kunna skapa de arbetsformer och bygga upp det kapital som är nödvändigt för att utveckla dessa resurser vidare.

Än mer uppmuntrande är det att se den energi och kämpanda som nu besjalar alla i företaget. Den är grundförutsättningen för att vi skall kunna åstadkomma det vi vill och därför vet vi också att 1984 kommer att bli ett lyckosammare år.

Vi vill tacka alla medarbetare i koncernen för fina insatser till lands och sjöss under ett besvärligt 1983 och i förvissningen om att vi gemensamt skall kunna åstadkomma ett bättre 1984 ber vi att få önska God Jul och Gott Nytt År.

Sven H. Salén

Christer Salén

Gunnar Rosengren

Salén has the resources

The year 1983, one of the most troublesome for shipping in the post-World War II period, can soon be consigned to history. Despite the fact that industrial activity is continuing to pick up slowly, the depressed shipping markets have not strengthened appreciably. This is also reflected in earnings. In 1983, Salén will again show a loss before extraordinary items.

Caution enjoins us not to expect any strong market upswing in 1984 either. But there is cause for confidence when we glance ahead. First, we must remember that the Company's reserves, which enabled us to weather the financial storms of 1982 and 1983, are far from depleted. Second, except for the effects of the enormous tanker surplus, our various operations were generally able to avoid losses even in very weak markets. Third, the Company's financial position and goodwill are such that, along with the necessary defensive measures, we have been able to make investments for the future.

Tomorrow's shipping industry will doubtless be subject to other conditions than yesterday's. The days of automatic growth are gone. The imbalance between shipyard capacity and demand for ships is still a troublesome problem. But sea transport will continue to be a large industry, in which compa-

nies with the right portfolio of services and right profile of competence will continue to be successful. We have no doubt on this score: Salén is such a company.

We are now in the initial stage of an exciting but difficult process, which requires us to adapt to the new conditions prevailing in the 1980s. It is encouraging to note that the Company has large human and technical resources, which will be needed within world shipping. We are firmly convinced that during 1984 we should jointly be able to create the work forms and build up the capital needed to further develop these resources.

It is even more encouraging to see the energy and fighting spirit now inspiring everyone in the Company. That is the prerequisite which will enable us to achieve our objectives. Therefore, we know that 1984 is going to be a more successful year.

We wish to thank all Group employees for their fine efforts on land and at sea during a troublesome 1983. Knowing that, together, we will be able to make 1984 a better year, we wish you a Merry Christmas and a Happy New Year.

Sven H. Salén

Christer Salén

Gunnar Rosengren

Omslag

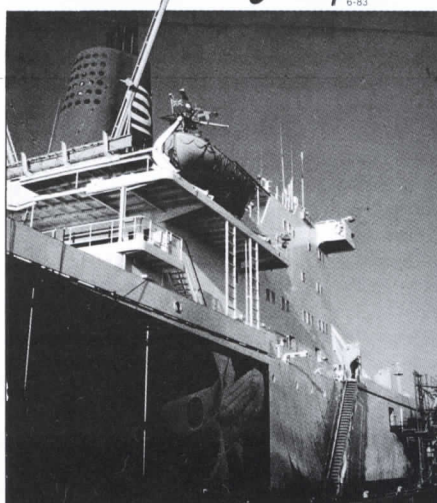
Bananbåten Snow Hill i Nordens bananhamn nummer 1 – Göteborg. På kajen står Banankompaniets nya "termosvagnar" och väntar på att frakta de gröna bananerna vidare till mogningscentralerna. Reportage om hantering och marknadsföring av världens mest transporterade frukt på sidorna 7–11.

I det sammanhanget berättar Ingrid Löjdquist också om fördelarna med att transportera bananer på pall (sidan 9).

Vidare i årets sista nummer av Salén-Nytt en pratstund med Snow Hills manskap, som kommer från Folkrepubliken Kina (sidan 14–15).

Foto: Margareta Dahlstedt.

Salén-Nytt



Cover picture

The banana ship *Snow Hill* lies at anchor in the Nordic region's premier "banana port" of Gothenburg. The Banana Company's "thermos freight cars" wait on the dock to convey the green fruit to ripening centers. The handling and marketing of the world's most widely transported fruit is described on pages 7 to 11.

Ingrid Löjdquist adds to the "banana story" with an article on the advantages of palletized transportation (page 9).

This issue of *Salén-Nytt* the last for this year also includes a report of a meeting with members of the *Snow Hill's* crew, who come from the People's Republic of China (page 15).

Photo: Margareta Dahlstedt



Koncernchefen om

Framtiden

Det är naturligt att vi alla känner en viss oro i svåra tider för sjöfarten och för vårt eget företag. Vi undrar hur framtiden kan se ut. Vi ser andra sjöfartsföretag gå i konkurs. Själva förlorar vi pengar och kanske det värsta – sjöfolk världen över friställs.

Vad händer då med Saléns? Kommer vi att klara oss?

Där är mitt obetingade svar: Ja.

Varför?

Därför att vi agerar i tid och sitter inte stillatigande och väntar.

Att "vänta sig" in i eventuellt "goda tider" kan kännas lugnt och ostört, men är enligt min bedömning den farligaste av alla metoder och om de goda tiderna dröjer upphör företaget med största säkerhet. Om man å andra sidan vidtar åtgärder för att klara även en lång, svår period, är förutsättningarna betydligt bättre. Det kan av de anställda på kort sikt upplevas som besvärligt, men jag är övertygad om att detta är den enda säkra metoden. Naturligtvis innebär det att vi alla måste ställa upp och prestera inte bara 100-procentiga insatser utan kanske 200-procentiga. Vi måste kanske även utföra andra sysslor än normalt och också hålla igen på egna krav och kostnader. Det kan kännas påfrestande när vi befinner oss mitt uppe i allt detta, men vi kommer å andra sidan att vara mycket nöjda när vi längre fram ser resultatet.

Hur är då dagens ekonomiska situation i företaget? Tyvärr är nästan samtliga marknader som vi arbetar i mycket svaga beroende på vikande efterfrågan och stora överskott av såväl kyl-, bulk- och tankfartyg som borrhägar. Normalt brukar åtminstone någon marknad vara stark när övriga är svaga, men just nu är svagheten total. Lyckligtvis har vi relativt sett god sysselsättning för vår fartygsflotta och våra rigger, men likväl förlorar vi mycket pengar på den löpande verksamheten. Dessutom har lönsamheten för Saléns det senaste decenniet varit alltför dålig – primärt naturligtvis beroende på förlusterna i stortank – vilket gör att vårt eget kapital inte är så stort som det borde vara.

Hur klarar vi då detta om fraktmarknaderna fortsätter att vara svaga ytterligare några år? Det gör man, inte genom en eller två åtgärder, utan genom ett antal samverkande åtgärder. Vi har exempelvis utnyttjat dagens börshausse och tjänat pengar genom att sälja vissa tillgångar, som inte är absolut nödvändiga för huvudverksamheten, nämligen våra aktier i Saba och Svea och även en del av andelen i Salénhuset.

Vi har vidtagit kraftiga åtgärder för att minska våra risker, förluster och kostnader, exempelvis:

- Minskat engagemanget i stortank
- Minskat flottan av äldre kyltonnage
- Avvecklat China Cruises
- Avvecklat Svedel Line
- Sanerat Guncleanverksamheten
- Minskat den svenskflaggade flottan
- Minskat personal och kostnader
- Satsat på administrativ utveckling.

Vi har samtidigt, vilket är oerhört väsentligt i dessa tider, utnyttjat bland annat de intressanta möjligheter som finns till investeringar i fartyg på grund av varvens prekära situation och åtföljande attraktiva priser. Jag skulle gissa, att vi hör till världens fem mest aggressiva rederier när det gäller nybeställningar. Glöm inte detta när du tänker på framtiden!

Några exempel på offensiva satsningar:

- | | |
|-------------------------|---|
| Salén Reefer Services | • Fartygsbeställningar |
| | • Expansion inom fruktaffären (Meropa) |
| Salén Tanker | • Fartygsbeställningar av medelstora tankers |
| | • Bildande av Argonaut |
| Salén Dry Cargo | • Spannmålskontrakt |
| Salén & Wicander | • Förvärv av dataföretag, Scandinavian Micro Computer |
| Salén Energy | • Bildande av prospekteringsbolag |
| | • Förvärv av kolbolag, Salén Coal |
| | • Salén Oil |
| Saltech – S & W – S D C | • Cementterminal – Yanbu |
| Salén Marine | • Expanderande trading-verksamhet |
| Supplies AB | • Mäklare i eventuellt ytterligare beställningar av fartyg för Polen i Argentina. |
| Sven Salén AB | |

Jag kan inte heller i detta sammanhang underlåta att nämna att vi i Siwertell har ett av Sveriges mest lönsamma verkstadsföretag.

Vad gör vi då mer? Vi skall fortsätta att göra offensiva affärer, investera i rätt saker, förmodligen ytterligare använda den likvida aktiemarknaden genom fler nyintroduktioner utöver Argonaut. Kanske låta partners komma in i några av våra verksamheter. Ta hem vinster vid försäljningar av tillgångar. Ja, det finns många intressanta möjligheter, som primärt är offensiva, eftersom de ger Saléns en bättre kapitalbas att arbeta med, men som vid första påseende kan verka defensiva.

Vi måste naturligtvis även anpassa vår organisation både personellt och kostnadsmässigt till dagens situation. Detta låter alltid tråkigt och mindre glamoröst, men är väl så viktigt. Minskning av kostnader är ju något som ger effekt också på längre sikt. Jag vet att detta arbete görs mycket målmedvetet på många håll i företaget, men det är självklart viktigt att kostnadsmedvetandet går rakt igenom hela koncernen. Dessutom måste vi lära av varandra. Mot denna bakgrund har startats och pågår diverse projekt både till sjöss och lands och låt oss verkligen angripa även kostnadsproblematiken.

Jag vill också understryka vikten av och påpeka det historiska i att redarna och samtliga fackförbund nu efter många års misslyckade förhandlingar äntligen nått enighet och slutit ett sk internationaliseringsavtal. Detta avtal innebär ett erkännande av den bistra verkligheten och tillåter utflaggning med möjlighet för svenskarna att bibehålla sina arbeten ombord. Det är bara synd att det skulle ta så många år att enas. Under tiden har antalet svenska ombordanställda minskat till hälften. Låt oss nu hoppas att statsmakterna också till sist insett allvaret och stöder internationaliseringsavtalet genom att ändra skattereglerna för utlandstjänst.

Vår avsikt är att under 1984 låta ett stort antal anställda få möjlighet att under några dagar ägna sig åt en "motivationskurs" liknande den personalen på SAS har genomgått. Det är ett sätt att mentalt göra oss bättre rustade, effektivare och mer kreativa och därigenom lättare kunna ta oss igenom dessa svåra tider och möta de goda.

Det gäller, som någon har uttryckt det, att se möjligheterna i svårigheterna och inte svårigheterna i möjligheterna. Det gäller också att stärka gå ur en kris, även om jag inte vill rubricera vår situation som kris. Våra förutsättningar är mycket goda och hur vi lyckas beror i högsta grad på oss själva – samtliga!

G. Ros

The President speaks about the future

It is natural for us all to feel a certain concern when the shipping industry and our Company are passing through difficult times. We wonder what the future holds. We see other shipping companies going bankrupt. We are losing money and, perhaps, worst of all, seamen are being laid off worldwide.

Cont. on page 20

Snart kan det bli verklighet

Svensk sjöfart med svensk besättning under främmande flagg

Redareföreningen, Maskinförbunden, Fartygsbefälsföreningen, Handelstjänstemannaförbundet och Sjöfolksförbundet har träffat ett avtal som möjliggör svensk sjöfart under främmande flagg, dvs sjöfart med bibehållet svenskt ägarinflytande och med svensk besättning.

Skattelösning

Avtalet är historiskt på flera sätt. Dels för att det innebär en nyorientering för de fackliga parterna. Dels för att det är ett avtal som förutsätter en ändring i skattelagstiftningen. Den nuvarande skattårsregeln, som reglerar huruvida en person betraktas som utlandssvensk och därmed blir befriad från inkomstskatt i Sverige, måste ändras. För att regeln ska kunna tillämpas även på sjömän i utlandstjänst, krävs att utlandstjänstgöringen inte behöver uppgå till mer än 6 månader.

Avtalet undertecknades den 1 oktober 1983 och gäller från den 1 januari 1984 under ovanstående förutsättningar.

Frågan om beskattningen av svenskar i utlandstjänst är för närvarande föremål för behandling. Ett definitivt ställningstagande kan väntas under 1984, vilket betyder att nya regler kan börja tillämpas tidigast från 1 januari 1985.

Avtalet innebär vidare att utflaggning ska kunna ske till:

- land som har en erkänd offentlig sjöfartsadministration och erkända arbetsgivare- och arbetstagarorganisationer på sjöfartens område
- utvecklingsland
- land med öppet register

Om man jämför med den nu gällande flagglagen är den praktiska förändringen den att fartyg kan överföras till öppet register. Det är i princip de enda överföringar som kan göras med bibehållet svenskt ägarinflytande och svensk besättning. De traditionella sjöfartsländerna har bestämmelser som kräver att deras fartyg bemannas med inhemsk besättning. Det nyss ingångna avtalet säger att flagglandets villkor gäller för traditionella sjöfartsländer.

Vid utflaggning till u-länder ska rederiet och berörda fackliga organisationer under medverkan av Redareföreningen värdera och fastställa löner och anställningsvillkor för besättningen.

Om öppet register säger avtalet däremot att de ombordanställda ska erbjudas fortsatt tjänstgöring ombord i fartyget samt i varje enskilt fall ska anställningsvillkoren regleras genom överenskommelse mellan rederiet och berörda fackliga organisationer under medverkan av Redareföreningen.

Parterna är ense om att utflaggning ska kunna ske om det motiveras av följande skäl:

- vid deltagande i internationella samar-

betsprojekt där utländsk flagg på grund av befaktningsavtal, investeringarnas storlek eller finansiering är nödvändig

- för att få tillgång till last vid protektionism eller då särskilda krav om en bestämd flagg ställs, eller om bilaterala överenskommelser om lastuppdelning eller dylikt föreligger

- vid tillfälligt låga andrahandspriser för fartyg som måste avyttras

- vid ersättning av tonnage som inte längre kan drivas med lönsamhet under svensk flagg

- vid medverkan i uppbyggande av rederiverksamhet i u-länder

- för att behålla eller öka marknadsandelarna och sysselsättningstillfällena för svenskt sjöfolk.

Flagglagen

Den tio år gamla sk flagglagen, kommer förmodligen att förlängas på tre år enligt uppgift från Redareföreningen. Men avtalet förutsätter också att de grunder som parterna är ense om, accepteras i lagstiftningen om överlåtelsefrågorna och att sjöfartsnäringsen behandlas på samma sätt som andra näringar, när det gäller direktinvesteringar i utlandet.

Första gången man försökte komma till en samförståndslösning med fackföreningarna var 1974, då det stod klart för Broströms att det inte gick att fortsätta driva kryssningsfartygen under svensk flagg. Ett "färdigt" avtal undertecknades aldrig och positionerna mellan Redareföreningen och de fackliga organisationerna låstes för lång tid.

Under den tiden har den svenska handelsflottan mer än halverats och tusentals svenska sjömän förlorat sina jobb till sjöss och tvingats ta jobb i land eller till arbetslöshet.

Nu har verkligheten talat sitt entydiga språk. Svenska fartyg har sålts till utlandet eller svenska redare har gjort direktinvesteringar utomlands. Svenska sjömän som

till mitten av 70-talet inte visste vad arbetslöshet var, har insett att grunden för alla jobb är en svensk sjöfartsnäring. Utan konkurrenskraftiga svenska rederier kommer det i framtiden inte att finnas arbete för svenska sjömän.

Ansvar mot näringen

Det finns också andra krafter som närmast parterna till varandra. Från kommunikationsdepartementet har det funnits påtryckningar om en motprestation till sjöfartsstödet på 750 miljoner kronor. Dvs att näringen själv måste anstränga sig att få ner sina kostnader – i första hand avtalsvägen. Men i höstens reguljära förhandlingar mellan parterna gick det inte att komma fram till någon lösning. I stället höll det på att sluta med konflikt.

Men de misslyckade avtalsförhandlingarna till trots har parterna känt behov av att finna en lösning och känt ansvar gentemot näringen. Och den plan, på vilken man till slut kunde komma överens, var där man utkämpat de hårdaste dusterna och befunnit sig i de mest låsta positionerna.

Överenskommelsen har givetvis inte kommit till stånd utan givande och tagande från båda sidor. Kvar finns emellertid tillräcklig substans för att avtalet ska kunna fungera som ett paraplyavtal – under förutsättning att myndigheterna samarbetar.

Vidare förhandlingar blir det sedan för varje rederi. Speciella hänsyn måste tas till olika fartygstyper, olika tradar m m.

Det finns beräkningar som talar för att kostnaden för ett fartyg med en besättning på 24–26 man kan reduceras med 25–30 procent.

Utveckla – inte avveckla

Kostnadsreduktionen är väsentlig, men kommer förmodligen inte att föranleda någon dramatisk flykt från den svenska flaggan. Många svenska fartyg har ju redan bytt flagga på annat sätt. Sätt som också inneburit att fartygen övergivit de svenska sjömännen.

Genom internationaliseringsavtalet har man skapat en bas för att behålla en svensk handelsflotta. Förhoppningsvis ska man utifrån den basen kunna gå vidare och utveckla – inte avveckla – den svenska sjöfartsnäringsen. Målet är en svensk handelsflotta som kan konkurrera på världsmarknaden med en svensk flagga i aktern.



Sven H Salén om internationaliseringsavtalet:

Den psykologiska betydelsen är störst



– Avtalet hjälper oss på kort sikt, men på lång sikt kan en svensk handelsflotta bara finnas kvar, om vi kan bli rimligt konkurrenskraftiga med egen flagga, säger Sven H Salén, ordförande i Saléninvest AB.

– Det viktiga med avtalet är att parterna gemensamt arbetat sig fram till en förståelse för behovet och nödvändigheten för svensk sjöfart att arbeta i andra länder än Sverige, säger Sven H Salén vidare. Den psykologiska betydelsen är stor och ligger främst i att vi nu talar i samma termer.

– Det är desto mer glädjande eftersom vi har förbrukat hela 70-talet på att bekämpa varandra, säger Sven H Salén.

Det var i samband med den första oljekrisen 1973–74 som sjöfartsmarknaden till följd av den allmänna kostnadskrisen brakade samman. Den svenska handelsflottan började minska. Och därmed ökade intressekonflikterna mellan redare och ombordanställda.

Dessförinnan hade svenska redare – inte minst Saléns – förblindade av de stora framgångarna och de lättförtjänta pengarna gått med på långtgående förbättringar av lönevillkor och avlösningssystem för de ombordanställda. När man sedan försökte lösa kostnadssidan genom att flagga ut låstes positionerna. Det var Broströms passagerarfartyg som blev pilotfallet, som fick ITF och Sjöfolksförbundet att backa.

I tre år arbetade sedan den s k flaggutredningen på det som resulterade i överlåtelselagen – det som skulle bli en effektiv spår mot internationalisering, men som knappast blev verkningsfull på det sätt som man hade tänkt sig. I stället uppstod den bisarra situationen att man låste fast sig i kampen mot bekvämlighetsflaggor. Vad man sade då var egentligen att "vi ser ogärna att svenska redare investerar i länder där svenska sjömän kan få jobb".

– Mot bakgrund av det senaste decenniets låsta positioner är det stora med internationaliseringsavtalet att vi nu talar om verkliga saker och inte om låstasfenomen. Det baddar för samförståndslösningar i andra svåra frågor. Rent principiellt är det ju naturligt att vi och förbunden har olika uppfattning i en del frågor, men om man nu kan diskutera samma verklighet, så har man kommit en bra bit på väg.

Sven H Salén vill däremot inte överdriva den omedelbara effekten av just den här samförståndslösningen. Och framför allt inte dra några växlar på den, innan de skattetekniska villkoren är uppfyllda.

Det har ännu inte från de inblandade departementens sida gjorts några utfästelser om skattelättnader för sjömän i utlandstjänst, men Sven H Salén tror på ett positivt beslut.

– Att vi och förbunden kommit överens i den här frågan måste väga tungt. Jag ser inga tekniska hinder för att nå en särreglering för sjömännen. Det handlar om politisk vilja och inteting annat.

Subventionspolitik

– Vi kan inte sitta i Sverige och skriva regler för världssjöfarten, utan vi måste även fortsättningsvis spela efter de regler som fastställs av andra, framhåller Sven H Salén. Avtalet ger oss möjlighet att fortsätta att driva svensk sjöfart i vid mening. Vi kan fortsätta att hålla oss flytande och de anställda får bättre möjligheter att få jobb.

Svensk sjöfartspolitik sett från rederiernas horisont har under flagglagens tid i stort sett gått ut på att man bedrivit internationell sjöfart, som i sin tur har subventionerat den svenska flottan. Med internationaliseringsavtalet får svenska rederier bättre utsikter till lönsamhet och möjligheter att fortsätta subventionspolitiken. Men på lång sikt är det enligt Sven H Salén oförsvarligt att driva sjöfart på det här sättet.

– Ska vi ha någon sjöfart under svensk flagg kvar och låta den växa, då måste förutsättningarna att driva sjöfarten under svensk flagg vara rimligt konkurrenskraftiga, säger han.

– Anledningen till att vi trots allt har härdat ut är ju att vi envist har uppfattat snedheten i konkurrensförhållandena som något övergående. Och det gör vi fortfarande inte minst mot bakgrund av det här avtalet.

– Snedheten måste så småningom balanseras genom en sänkning av kostnadsnivån för svensk sjöfart. Antingen kan man justera avtalen så att det stämmer eller förändra skattereglerna för svenskt sjöfolk på svenska båtar eller justera valutapolitiken, föreslår Sven H Salén. Närmast till hands ligger en kombination av de här åtgärderna.

Det är utan tvekan överlevnadsskäl som drivit parterna mot varandra.

– På sikt hade den här konfrontationspolitiken knäckt svensk sjöfart och Svenska Sjöfolksförbundet hade tvingats stänga i brist på medlemmar, framhåller Sven H Salén.

– Men det är en sak att skriva avtal och en annan sak att komma till handling, understryker Sven H Salén. Det nu tecknade

Forts. på s. 6

New internationalization agreement:

Permits Swedish ships to 'flag out'

The Swedish Shipowners' Association and the trade unions have concluded an agreement which permits Swedish-owned ships to "flag out," or register under a foreign flag, and yet retain their Swedish crews.

The agreement is historic in several respects. It means a change of course for the trade-union parties, and presupposes a change in Swedish tax legislation on the definition of an "expatriate Swede."

The agreement, signed on October 1, 1983, will be effective January 1, 1984, subject to the above stipulations.

It should then be possible to register under the flag of

- a country which has a recognized public shipping administration and recognized employers' and employees' organizations in the shipping field;
- a developing country; or
- a country with an open register.

Compared with the flag legislation now in force, the practical change is that it will be possible to transfer a vessel to an open register. These are essentially the only transfers that can be made while retaining Swedish-

Cont. on page 6

avtalet är ju bara en ram, som måste kompletteras för varje rederi.

Vad betyder då avtalet just för Saléns?

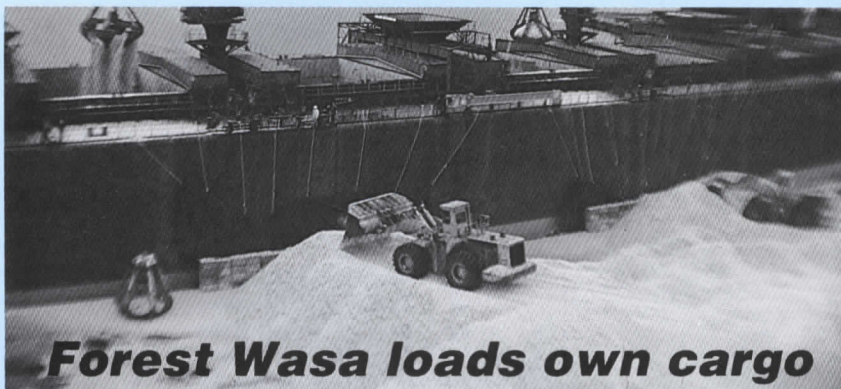
– Betydelsen är inte så stor eftersom vi sålt av så mycket tonnage. Givetvis kan man inte helt bortse från betydelsen i det kostnadsläge som vi har och det allmänna tryck som företaget befinner sig i.

Hur avtalet kommer att påverka Saléns vill Sven H Salén inte gå in på innan diskussionerna med klubbarna är avklarade. Hans bedömning är emellertid att de diskussionerna kommer att bli fruktbarande, eftersom Saléns klubb under flera år varit betydligt mer ekonomiskt klarsynta än sina förbund.

När Sven H Salén summerar internationaliseringsavtalets betydelse framhåller han återigen den psykologiska effekten.

– Nu kan vi sätta oss ner och fortsätta diskutera de faktiska problemen. Det känns härligt för den som under fyra år som Redareföreningens ordförande upphörligt kört huvudet i väggen.

– Vill man fortsätta att driva svensk sjöfart och om det finns svenskt sjöfolk som vill fortsätta att arbeta till sjöss, så måste det gå att komma överens. Att svensk sjöfart plötsligt skulle ha blivit ointressant, det tror i alla fall inte jag, slutar Sven H Salén.



Forest Wasa loads own cargo

The cargo hoisted on board by *Forest Wasa* in Quebec, Canada, at the end of September, attracted great attention. It was the first export consignment of wood chips from Canada's east coast.

Before a large crowd of interested parties from the Provincial government, forest industry, harbor authorities and the press and television, the cargo was loaded on board by means of the ship's own equipment. This event was reportedly another "first." Never before had a wood-chip carrier loaded itself. As a result of this

successful loading, the *Forest Wasa* can now be described not only as a self-discharger, but also as a self-loader.

The record-setting cargo, bound for Rauma, Finland, consisted of somewhat more than three million cubic feet, or approximately 25,000 tons, of wood chips.

Recently, *Forest Wasa* also won a five-year contract for transport of wood chips from Mobile, Alabama, on the U.S. Gulf of Mexico, to Finland.

New internationalization ... Cont. from page 5

owner influence and a Swedish crew. The traditional maritime countries have rules requiring their ships to be manned by crews consisting of their own nationals.

In cases of flagging out to an open register, the agreement prescribes that the seagoing personnel shall be offered continued service on board. In each case, the terms of employment shall be governed by an agreement between the shipping company and the trade unions involved, in cooperation with the Shipowners' Association.

The parties are agreed that flagging out may occur if it is justified for the following reasons:

- Participation in international cooperation projects, for which a foreign flag is necessary due to freight contracts, size of investments or financing;
- Gaining access to cargo in cases of protectionism or when special requirements concerning a specified flag are imposed, or if bilateral agreements on the distribution of cargo, or similar agreements, apply;
- Secondhand prices are temporarily low for vessels which have to be sold;
- Replacement of tonnage which can no longer be operated profitably under the Swedish flag;
- Providing assistance in building up the shipping trade in developing countries; or
- Maintaining or increasing market shares and job opportunities for Swedish seamen.

The first time an attempt was made to reach a compromise solution with the trade unions was in 1974, when it became clear to Broströms that it was

not possible to continue operating cruise liners under the Swedish flag. A "finished" agreement was never signed and the Shipowners' Association and the trade unions remained deadlocked for a long time.

During that time, the Swedish merchant marine was reduced to less than half, and thousands of Swedish seamen lost their jobs and were forced to take land-based jobs or be unemployed.

Studies show that it should be possible to reduce the expenses of a ship manned by a crew of 24 to 26 men by 25 to 30 percent.

The reduction in expenses is important, but will presumably not lead to any dramatic flight from the Swedish flag. The fact is that many Swedish ships have already changed flags in other ways and abandoned their Swedish crews in the process.

The internationalization agreement has created a basis for maintaining a Swedish merchant marine. Hopefully, it should be possible to proceed from this basis and develop – not liquidate – Swedish shipping. The objective is a Swedish merchant marine which can compete in world markets while flying the Swedish flag.

Sven H Salén: 'Great psychological importance'

"The agreement helps us in the short term, but a Swedish merchant marine can only be maintained in the long term if we can be reasonably competitive under our own flag," says Sven H Salén, chairman of Saléninvest AB.

"The important thing about the agreement is that the parties have

jointly progressed to an understanding for the need and the necessity for Swedish shipping to operate in countries other than Sweden. The psychological importance of the agreement is great and lies primarily in the fact that we are now speaking in the same terms.

"We, in Sweden, cannot write rules for world shipping. On the contrary, in the future we must also play the game according to rules established by others. The agreement provides us the possibility to operate Swedish shipping, in the wide sense of the term. We can keep ourselves afloat and increase job opportunities for employees."

From the point of view of the shipping companies, Swedish shipping policy during the time of the national flag legislation has amounted to conducting international shipping operations which, in turn, have subsidized the Swedish fleet. With the internationalization agreement in force, Swedish shipping companies will have better prospects for profitability and possibilities to continue the policy of subsidization.

But, in Mr. Salén's view, conducting shipping operations in this way is indefensible. "If any shipping is to remain under the Swedish flag and be allowed to grow, conditions for conducting shipping operations under the Swedish flag must be reasonably competitive," he concludes.



Göteborg – Skandinaviens bananhuvudstad

Det fanns goda skäl för Salén-Nytt att till julen 1983 besöka AB Banan-Kompaniet, även om besöket råkade infalla samma vecka som den sista posten Salénägda JS Sa-ba-aktier såldes till göteborgsföretaget Asken. Länken till bananim-portören nr 1 – Banan-Kompaniet – kommer traditionen och affärs-samarbetet att hålla obruten. Saléns är fortfarande världsbäst på att transportera bananer – världens mest transporterade frukt.

Göteborg är utan konkurrens Skandinavens bananhuvudstad. Varje måndag kommer en båt till banankajen i Frihamnen. Det blir knappt 4 miljoner banankartonger om vardera ca 20 kg vilket slutar på ca 70 000 ton om året som tas emot vid den utbyggda Bananterminalen. Till Stockholm kommer aldrig någon bananbåt.

Det är bananer som sedan delvis distribueras vidare per järnväg till Norge och med långtradare till Finland och Danmark. Den kvantitet som stannar kvar i Sverige fördelas ut på ICA, KF och egna mogningsanläggningar i Chiquita-märkta "termosvagnar", skräddarsydda för pallar.

100 000 kartonger

Vid Salén-Nytts besök är det Snow Hill som kommit till Göteborg för att på två dagar slutlossa sin bananlast. Det betyder att ca 100 000 kartonger ska lyftas på banden.

Snow Hill kommer från Almirante i Panama och hade från början ca 300 000 kartonger i de fem lastrummen, varav knappt 200 000 redan lossats i Bremerhaven. Återstoden är avsedd för den skandinaviska marknaden.

Från Panama kommer de största och bästa bananerna. Panama är tillsammans med Honduras, Colombia och Filippinerna de viktigaste bananexportörerna, men ingalunda de största producenterna. Stör-



"Today, it's fully possible to handle palletized cargo," says Sven Johannison at the Banana Terminal in Gothenburg.



The banana dock in Gothenburg is cluttered with transportation equipment for cartons. The Banana Company's "thermos freight cars" will shortly be loaded with palletized bananas instead.

re är tex Brasilien och Indien, som emellertid behöver bananerna för egen konsumtion.

– Tyvärr är det ganska sällan vi ser Salénbåtar vid banankajen, berättar Sven Johannison, som ansvarar för "bananspeditionen" och själva lossningsutrustningen. Saléns båtar är i största laget för den skandinaviska marknaden och går i första hand för lossning i Bremerhaven och Antwerpen.

Bananimportörerna skulle gärna se att det i stället kom två bananbåtar i veckan med mindre kvantiteter. Det skulle ge en ännu bättre kvalitet och hållbarhet av bananerna.

75–100 stuveriarbetare

Sven Johannison var tidigare anställd på Sven Salén AB, men överfördes senare till AB Banan-Kompaniet, eftersom det faktiskt "bara" är bananer han och hans mannar hanterar. Tillsammans är det sex personer som permanent arbetar med bananspeditionen. Men lossningsdagar måste man ta in 20–30 man extra för att hantera lossningsutrustningen. Dessutom är 75–100 stuveriarbetare sysselsatta med att sätta på och ta av banankartonger från de rullande banden.

Likaväl som man efter hand har utvecklat kyltekniken och hanteringen av bananerna ombord i fartygen har utrustningen på kajen och i terminalen förändrats i takt med den tekniska standardhöjningen.

Sven Johannisons perspektiv sträcker sig tillbaka till 1950, då han började sin anställning på Sven Salén AB.

– 1951–52 köptes tre stycken engelska elevatorer (pater nosterverk) som i canvasfickor lyfte upp bananstockarna, berättar Sven Johannison. 1966 kom plötsligt banankartongen, trots ett tidigare stort motstånd bland bananmänniskor.

Det blev en våldsam omvälvning hanteringsmässigt. I pater nosterverket vändes kartongerna ett halvt varv, vilket naturligtvis inte var bra för slutkvaliteten. Lösningen på problemet blev ett transportbandssystem som Nils Arvidsson och Gösta Jacobsson hittade i New Orleans. Det består av transportband från däck till däck och vidare direkt in i järnvägsvagnar eller terminalanläggningen.

Nästa steg i utvecklingen som just påbörjats vid Bananterminalen är övergången till pallning av bananer omedelbart efter ankomsten.

– Det är idag fullt möjligt att även ta emot palletiserad last, säger Sven Johannison. Men jag tror att det dröjer ett tag till innan vi får pallar från tropikerna. Med tanke på hur snabbt och oförberett kartongen kom, så vill jag inte uttala mig alltför bestämt.

Inne i terminalanläggningen finns sedan ett år en pallningsmaskin installerad med mycket bra resultat. Två maskiner till börjar arbeta i december. Dels palletiseras lasten för vidare transport till andra mogningscentraler, som har möjlighet att mogna på pall. Dels palletiseras för de egna mogningsrummen.

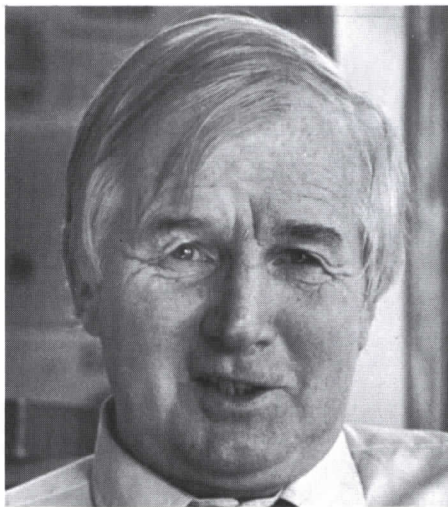
Mogning på pall

Vad är det då för skillnad på att mogna bananerna på pall jämfört med lösa kartonger?

I båda fallen går det naturligtvis ut på att se till att bananerna har rätt och jämn temperatur avpassad för försäljning en viss dag. Med lösa kartonger staplade i glesa rader cirkuleras luften med hjälp av fläktar, så att säga mekaniskt. Med pallsystemet står kartongerna tätt ihop – 48 på varje pall i tre rader. Det gör det omöjligt att cirkulera luften runt varje kartong. I stället har Ingemar Mathiesen (tidigare anställd på

Salén Reefer Services) i samarbete med Banan-Kompaniet kommit på en metod, där man genom att täppa till vissa gånger mellan pallarna, åstadkommer tryckskillnader i boxen som naturen strävar att utjämna. På så sätt strömmar luften sidledes genom kartongerna i stället för runt omkring dem. Detta kallas för övertrycks-mogning.

Det är en metod med flera fördelar har det visat sig. Dels uppnår man en jämnare temperatur i kartongerna och får därigenom en jämnare mogning. Dels har det visat sig att metoden är 25–30 procent energisnålare än den gamla! Fläktarna behöver nämligen inte gå på lika högt varv. Den här metoden utvecklas nu vidare bl a för högre pallhöjder och kontinental lanse-ring av Ralph Mohlin på SRS.



According to Stig Karlsson, Banana Company, the new ripening method cuts energy consumption by 25 to 30 percent.

– Den nya metoden har primärt inte utvecklats för att vi känt behov av att utveckla mogningsanläggningarna, berättar Stig Karlsson, som svarar för de 21 mogningsrummen vid Banan-Kompaniet i Göteborg. Orsaken var att man ville kunna transportera pallade bananer. Och då tvingades man helt enkelt att som svar på det förändra mogningsprocessen. Sedan fick man andra fördelar så att säga på köpet som t ex mindre hantering med påföljande kvalitetsförbättring samt bättre utnyttjade av kapaciteten i bilar och järnvägsagnar.

Den förändringen har man alltså lyckats så bra med att man försöker exportera metoden. På kontinenten har man länge mognat pallade bananer, men behållit den traditionella processen genom att stapla kartongerna med mellanrum på pallan. Med Ingemar Mathiesens metod skulle man där kunna vinna både kvalitet, utrymme och energi.

Gothenburg - Scandinavia's 'banana capital'

Salén-Nytt had good reason to visit AB Banan-Kompaniet (Banana Company) prior to the 1983 Christmas season as the company had just expanded the Banana Terminal, now the biggest in Scandinavia.

Gothenburg is Scandinavia's unrivaled "banana capital." A ship arrives every Monday at the banana dock in the free port. Almost four million cartons of bananas, weighing roughly 20 kg each – a total of approximately 70,000 tons per year – are unloaded at the enlarged Banana Terminal. No "banana ship" ever comes to Stockholm.

Part of the load is then dispatched by rail to Norway and by long-distance truck to Finland and Denmark. The quantity remaining in Sweden is distributed among ripening centers by Chiquita-embellished "thermos freight cars", tailor-made for pallets.

During Salén-Nytt's visit to Gothenburg, the banana ship *Snow Hill* arrived in Gothenburg to unload its cargo of bananas over two days. This meant that approximately 100,000 cartons had to be hoisted onto the conveyor.

Snow Hill had arrived from Almirante, Panama, and initially had approximately 300,000 cartons in the five holds, of which nearly 200,000 had already been unloaded in Bremerhaven, West Germany. The rest of the cargo was meant for the Scandinavian market.

The biggest and the best bananas come from Panama. Panama, Honduras, Colombia and the Philippines are the most important banana exporters, but by no means the largest producers. Brazil and India are larger producers, for example, but these countries need the bananas for domestic consumption.

"Unfortunately, it's not often that we see Salén ships at the banana dock," says Sven Johannisson, responsible for "banana forwarding" and the unloading equipment. "Salén's ships are rather a bit large for the Scandinavian market." In the same way as refrigeration techniques and handling methods for bananas on board were gradually developed, the equipment at the dockside and in the terminal have been modified in line with higher technical standards.

"In 1951-52, three English endless chain elevators were bought to hoist the banana bunches in canvas pockets," explains Sven Johannisson. "Suddenly, in 1964, banana cartons were introduced, despite the fact that there had previously been great opposition in the trade."

This caused a great upheaval in handling. In the endless chain elevators, the cartons were turned a half-circle, which was naturally not good for the end-quality of the fruit. A belt conveyor system resolved the problem.

The next step in the development process at the newly extended Banana Terminal is the changeover to palletization of bananas immediately upon arrival.

"Today, it's fully possible to handle palletized cargo," Sven Johannisson states. "But I believe that it will take some time before we get pallets from the tropics."

A palletizing machine was installed inside the terminal a year ago. The results have been very good. Another two machines will start operating in December. (See also "Palletized transport of bananas" on page 9.)



Palletized transportation of bananas

While palletization of such products as citrus, apples, pears and grapes has made rapid and substantial progress, palletization of bananas has lagged behind. Today, many signs indicate that this gap is rapidly being narrowed.

"As regards wages and quality of handling, we believe that palletization is beneficial for the cargo handler. A pallet-load is a handy unit, allowing 40 to 60 boxes to be transported all the way to the final customer. Damage is greatly reduced and productivity per man-hour is raised. We feel that the use of pallets will increase as shipowners gradually replace older vessels with those that are more fuel-efficient and designed to accommodate pallets."

The views are those of Mr. Steenackers, director of one of the major cargo-handling companies in Antwerp. They are representative of those currently held by many who are involved in the transportation of bananas. A distinct expansion in the palletization of bananas is evident throughout the transportation chain, proving that this handling method is here to stay and to play an important role in the transportation of bananas.

Pallets transported by sea

Geest Lines, for example, which palletizes a portion of the bananas at its plantations in Dominica, Grenada, St. Lucia and St. Vincent, reports a reduction in the number of handlings by 10. The handling time in port has also been reduced considerably. The current rate of discharge is 120 tons per hour, compared with the maximum of 63 tons per hour by conventional means, despite the fact that open-hatch vessels are not used. While in business, ORO Bananas transported bananas on pallets from Ecuador, mainly to Newport, New Jersey, as well as to Long Beach, California, with good results on discharge. Compared with conventional break-bulk transport, the saving in pure discharge costs amounted to about USD22,500 per shipment, less the cost of pallets. Cheap wooden pallets from Ecuador were used. A production rate of about 3,500 boxes per hour was attained in Newport, compared with 2,500 boxes previously. The damage rate was also reduced, from about 1 percent to almost zero.

Other American fruit companies have also tried palletized transportation of bananas to the United States, with very good results.

Palletization at port of discharge

Palletization at banana plantations or in loading ports has not yet been implemented to any great extent. Problems relating to the infrastructure and the fabrication of disposable pallets have not yet been fully solved. But palletization of

other fruits in the country of origin has been successfully accomplished within a short period in a number of cases, for example, in Brazil and Israel.

Many companies which have not yet started palletizing at the loading end use this method at the port of discharge. Several ports have invested heavily in pallet-handling equipment.

Opinion is overwhelmingly in favor of full palletization at fruit-handling ports in Europe and the United States since this leads to higher handling efficiency with lower labor and capital costs. Sheerness pioneered the complete pallet-exchange system, in which break-bulk bananas are loaded onto pallets in the ship's holds and then hoisted in cages onto the dock. This system was soon used in such other U.K. ports as Newport and Bristol, where production rates are 1,200 to 1,500, and 800 to 1,200 tons per day, respectively. In Hamburg, a pallet-handling system, with a capacity of 5,800 pallets per day, has been implemented. Investment plans include nine pallet machines exclusively for palletized fruit deliveries. A pallet pool, to take care of all returned pallets, will be set up.

Ten automatic palletizers have been installed at the two new banana terminals at the Belgian New Fruit Wharf in Antwerp. The 1981 output of palletized bananas was 268,000 tons and the estimate for 1983 is as high as 500,000 tons — an increase of approximately 87 percent in two years. The latest target for the rate of discharge per ship is between 1,500 and 2,000 tons of bananas per shift.

Inland transportation

At the receiving end, palletized transportation represents large cost reductions in port and inland transportation. A shorter handling time permits lower handling costs and a faster turnaround for trucks and freight cars. On-pallet ripening is widely practiced in Europe, and in the U.S. almost all bananas are now ripened in this way.

Ripening

SRS has developed a new ripening method, whereby bananas on pallets are moved directly into the ripening rooms. Briefly, this method is based on the principle that air is forced *through* the cartons, two at a time, instead of being blown *around* them. This allows the air to gain access to the fruit faster, thereby controlling a rise in temperature of the fruit more effectively. The pallets can easily be block-stowed in twos at the plantations or ports in a way which allows the new ripening system to be used.

In Sweden, this ripening method has been successfully implemented, with energy savings of about 30 percent under conditions of a normal ripening cycle and with a more uniform rise in temperature



One of the Banana Company's ripening rooms which uses the new ripening method involving palletized bananas.

and development of color. This system is used for ripening about 75 percent of the bananas imported into Sweden. Other companies outside Sweden are currently testing this system.

SRS ready for the future

SRS is a firm believer in the palletization of bananas and other fruits in the future. Most of the company's fleet is suitable for palletized cargoes.

SRS' specially designed pallet vessels — six Winter and eight Spring class, all of the open-hatch type — cut space loss to a minimum and permit direct spotting of pallets.

Weather conditions may constitute a problem in pallet loading and discharging. To solve this problem, SRS has developed the Auto Pallet Swinger (APS). The APS consists of two individually operated platforms supported by one spreader. While one platform is being loaded/discharged onto the quay, the other is discharged/loaded into the ship's hold. Both platforms are then hoisted by the spreader and turned through 180° causing them to change places. Small hatchways, which can easily be covered, suffice for this system. The APS permits a loading/discharging capacity of 10,000 boxes per gang-hour.

With its modern fleet and the new cargo-handling technology, SRS is prepared to meet increasing demands for palletized transportation and to provide the best possible customer service in this field.

Ingrid Löjdquist



"We would like to broaden the area of use of bananas," says Olle Gustafsson, Banana Company, Gothenburg.



Marketing operations are increasingly concentrating on helping retailers with the layout of their fruit and vegetable sections and training personnel responsible for them. Photo shows Connie Gutenhed visiting a supermarket outside Gothenburg.

Ca 8 kg bananer/år vår normalkonsumtion

Trazan Apansson fick oss att äta 20 % mer

Förr kom det en båt med julbananer. Nu kan man inte längre skönja någon uppgång i banankonsumtionen just vid jul. Fruktkonsumtionen är ganska jämn över året och ingen fruktkonsumtion är så jämn som den av bananer. Och det beror givetvis på att bananen är en tropisk frukt som kan sköras året om. I Sverige märks dock en svacka när de svenska jordgubbarna mognar. Likaså går försäljningen ner varma sommarmånader, då glassen tar över, samt under höstar med rik äppelskörd.

Den dystra sanningen är att den höga dollarkursen kombinerad med naturkatastrofer i bananländerna har höjt priset på bananer – liksom på all importerad frukt. Det har emellertid inte inneburit någon större förändring i banankonsumtionen. 1982 åt svenskarna exakt 8,7 kg/person, medan den för ca 10 år sedan var uppe i närmare 10 kg/person, men då kostade bananer heller inte mer än 3:95/kg.

Tre regioner

På Banan-Kompaniet i Göteborg träffar Salén-Nytt försäljningschefen Olle Gustafsson och konsulenten Connie Gutenhed, som berättar om udda företeelser som kan ge stark effekt på bananförsäljningen. Så gick tex försäljningen upp med 20 procent under barnprogrammet Trazan Apansson i TV.

Banan-Kompaniet är indelat i tre regioner – Göteborg, Stockholm och Malmö – med tillsammans åtta mogningscentraler som förser grossisterna med mogna bananer. Mogningsanläggningar finns i Malmö, Göteborg, Linköping, Örebro, Stockholm, Gävle, Sundsvall och Umeå.

Huvudkontoret ligger i Stockholms Frihamn. Därifrån sköter VD Bengt Windell och hans medarbetare den övergripande planeringen. Den viktigaste av de funktionerna är förmodligen inköpen av bananer. Den definitiva beställningen görs åtta veckor före beräknad försäljning i Sverige. Därefter är bananens väg till Sverige de-

taljplanerad i timmar och grader Fahrenheit. James Johannesson heter mannen som ansvarar för den viktiga inköpsfunktionen.

Mer marknadsinriktat

Banan-Kompaniets legendariske VD Nils Arvidsson avgick med pension 1980 efter att just ha avslutat en modernisering av Banan-Kompaniets mogningsanläggningar, och efterträddes då av Bengt Windell. Genom VD-skiftet kan man skönja en förändring i verksamhetens inriktning från en koncentration på import, hantering och mogning till en mer marknadsinriktad profil.

Hur marknadsför och säljer man då bananer – eller närmare bestämt Chiquitabaner – idag?

– Tidigare betonade vi mest kvalitet och utseende i vår marknadsföring och det är fortfarande mycket viktigt. Och då ska man komma ihåg att vår marknadsföring främst varit inriktad på grossister och återförsäljare, säger Olle Gustafsson. Nu har vi kommit att arbeta allt närmare detaljhandeln med utformning av frukt- och gröntavdelningarna samt med utbildning av dem som ansvarar för dessa avdelningar. Förra året och även framöver kommer vi att framhålla i våra kampanjer hur nyttig bananen är.

– Chiquita är marknadsledare på bananmarknaden och har tagit på sig uppgiften att investera i försäljnings- och konsum-

tionsfrämjande åtgärder, säger reklamchefen James Johannesson. Det kan hela branschen dra nytta av.

Banan är nyttigt

Av någon anledning har bananen hamnat i strykklasse i de senaste årens hälso-debatt. Kaloririk, fiberfattig, vitaminfattig osv har det hetat. Men faktum är att en normalstor banan bara ger 115 kcal, innehåller 9 olika vitaminer och flera viktiga mineraler och bara 0,2 procent fett. Bananen rekommenderas t o m som ofarlig bantningskur tillsammans med lättnmjölk och frukt- och grönsaksjuicer.

– När vi fått svenska folket att rätt förstå hur nyttig bananen är, kan vi gå vidare och försöka bredda dess användningsområde i det svenska köket, säger Olle Gustafsson. Det finns ett oändligt antal varianter från potatisersättning (omogen stärkelse-rik banan) till olika typer av efterrätter (mogen, fruktsockerrik banan). Men vi är mycket medvetna om att det är en process som tar lång tid. Idag är det en mycket marginell del som konsumeras i matlagningen.

I arbetet med att vidga bananens användningsområde har man på Banan-Kompaniet stor hjälp av sjukhusens dietister.

Ett viktigt mål med att arbeta mer direkt med detaljisterna är givetvis att se till att bananerna syns och exponeras på ett riktigt och skonsamt sätt. Och det är inte minst viktigt för detaljisten själv. Bananerna utgör nämligen 1 procent av den totala omsättningen i butiken och mer än 11 procent av omsättningen i frukt- och gröntdisken. Tänk om han kunde nöja sig med 99 lika bra produkter som bananen. En livsmedelsbutik har ca 10 000 artiklar.

Före J S Sabas bildande arbetade Banan-Kompaniet med hela frukt- och grönt-

sortimentet. Idag säljer man bara Chiquitabananer. Dessutom får Banan-Kompaniet konkurrera med Sandéns bananer (Dole), som också är en del av J S Saba.

Erfarenhet och kunskap

– Underligt nog blir det aldrig tröst att arbeta med den här enda produkten, säger både Olle Gustafsson och Connie Gutenhed. Det finns så oerhört mycket kring bananens odling, transport, hantering, mogning och marknadsföring att beakta och utveckla. Så är det också världens mest transporterade och världens näst mest odlade frukt.

Livet för en bananimportör och -distributör är i hög grad präglad av bananens mycket korta livslängd och stora känslighet. Det kräver lång erfarenhet och gedigna kunskaper om hur man hanterar och mognar bananer. Och det har såväl Banan-Kompaniet som Saléns.



"Chiquita leads the banana market and is investing in sales and consumption-promoting measures," says James Johannesson, the Banana Company's product manager in Stockholm.

Average Swede eats 8 kg bananas per year



In former times, a special shipload of bananas arrived in Sweden in time for Christmas each year. Nowadays, it is not possible to discern any upswing in banana consumption at Christmastime. Fruit consumption is fairly evenly spread out throughout the year, and no other fruit is consumed at such a uniform rate as bananas. This is naturally due to the fact that the banana is a tropical fruit, which can be harvested all the year round. But a downturn in consumption is noticeable in Sweden when the local strawberries ripen. Similarly, sales drop during warm summer months, and during the autumn if there has been a bumper crop of apples.

The sad truth is that the high dollar rate, combined with natural disasters in the banana-producing countries, has led to a rise in the price of bananas, as well as that of all imported fruit. This has not caused any major change in banana consumption. In 1982, Swedes consumed an average of exactly 8.7 kg per head, while 10 years ago the figure was up to nearly 10 kg per head, but of course the price at that time was no more than 3.95 kronor per kilogram.

Salén-Nytt visited the Banana Company in Gothenburg and met Olle Gustafsson, sales manager, and Connie Gutenhed, salesman. They related all

the odd occurrences that can strongly influence banana sales. For example, sales in Sweden jumped 20 percent during the showing of *Trazan Apansson*, a children's TV series based in a jungle setting.

The Banana Company is divided into three regions Gothenburg, Stockholm and Malmö with a total of eight ripening centers which supply wholesalers.

The Banana Company's head office is in the free port of Stockholm. Here, Bengt Windell, president, and his staff deal with overall planning. Purchasing the bananas is possibly the most important operation. The definitive order is placed eight weeks before the scheduled sale in Sweden. After that, the bananas' journey to Sweden is minutely planned in hours and degrees Fahrenheit. James Johannesson is responsible for the important buying operation.

Nils Arvidsson, the Banana Company's legendary president, retired in 1980 and was succeeded by Mr. Windell. The change of president reflects the beginnings of a change in the trend of operations from concentration on importation, handling and ripening to a more market-oriented approach.

How are Chiquita Bananas marketed today?

"Formerly, we emphasized quality

and appearance most in our marketing, and these factors are still very important. One should remember that our marketing was then primarily concentrated on wholesalers and retailers," Mr. Gustafsson relates. "Now, we're working closer and closer to the retail trade, organizing the layout of the fruit and vegetable sections and training the personnel responsible for them. In the future we'll point out what we said in last year's campaign bananas are wholesome. Up to now, a very marginal amount has been used in cooking."

"Strangely enough, it's never boring working with this one product," Mr. Gustafsson and Mr. Gutenhed say. "So many factors relating to the cultivation, transport, handling, ripening and marketing of bananas have to be taken into account and evaluated. The banana is also the world's most widely transported and the world's second most commonly cultivated fruit."

A banana importer's and distributor's life is largely conditioned by the very short life span of the banana and its great sensitivity. Long experience and thorough know-how are necessary in handling and ripening bananas. The Banana Company and Salén both possess these qualities.

Counting sheep



Photo: BILDHUSET/Sven Oredson

Counting 75,000,000 sheep would be enough to put anyone to sleep.

But not this time. On the contrary, everyone in New Zealand — its meat industry, its railways and its "watersiders," or longshoremen — is working hard to help turn the largest single meat contract ever received by Salén Reefer Services (SRS) into an efficient and well-organized operation.

Twenty-six of Salén's large, modern reefers have been transporting high-quality meat from New Zealand to the U.S.S.R. on a fast schedule. SRS is once again demonstrating its unique flexibility.

Snow- and Winter-class vessels are being used mainly. The last meat shipment will leave New Zealand during the second half of December.

The SRS funnel emblem will be sighted off the New Zealand coast in February, if not earlier, when cargoes of deciduous fruit will be shipped to Europe and North America.

SRS has been entrusted by the New Zealand Apple and Pear Marketing Board to transport the lion's share of the season's exports.

Salén Lindblad receives adventure cruise award from Cruise Passengers Club International

Salén Lindblad Cruising, New York, operators of the luxury expedition vessels, M.S. Lindblad Explorer and M.S. Lindblad Polaris, has won a special award for the "Most Adventurous Cruise Itineraries" from the Cruise Passengers Club International. Salén Lindblad is the first cruise line to receive this annual award from the prestigious 2 000-member cruise industry club.

"Salén Lindblad's unique cruise expedition concept combines luxury sea journeys to remote areas of the world with a quality learning experience," said CPCI's Executive Director, Douglas Ward.

According to Mr. Ward, "The 1984 itineraries developed by Salén Lindblad for its M.S. Lindblad Explorer and M.S. Lindblad Polaris are not only of the highest caliber, but they are

imaginative, exciting and capture the spirit of true adventure. It is for these qualities that we are presenting this very special CPCI Rating Report Award."

The CPCI Rating Report rates 84 cruise vessels, divided into six categories according to their tonnage. Twelve major areas, including itinerary, ship facilities, and service are evaluated by club members.



Sista posten i J S Saba såld

Den 29 oktober upphörde Saléns engagemang i J S Saba. Då såldes den sista posten om ca 10 procent av aktiestocken. Köpare var Investment AB Asken i Göteborg, som samtidigt förvärvade Nordstjernans och Hennes & Mauritz innehav.

I anslutning till denna affär överläter J S Saba AB samtliga sina aktier i AB Nordiska Kompaniet till Nordstjernan. Dessutom har J S Saba fått option på att från Nordstjernan förvärva röstmajoriteten i Stockholms Förvaltnings AB Svea.

J S Sabas respektive Sveas ställning som börsnoterade företag samt NKs notering på den s k väntelistan påverkas ej av ovanstående affärer.

Lite Saba-historia

Det var 1972 som det ursprungliga J S Saba bildades genom sammanslagningen av Salénägda Banan-Kompaniet och Johnsonägda Frans A Sandén. Verksamheten var då begränsad till import och distribution av frukt- och grönt. J S Saba medverkade till att Distributionsaktiebolaget Dagab bildades 1973 genom sammanslagning av sex fristående grossister inom dagligvaruhandeln. Också de frivilliga köpmannakedjorna Vivo och Favör knöts därigenom till J S Saba. Med ett långtgående samverkansavtal för dagligvaror mellan Dagab och det fusionerade NK-Åhléns knöts även varuhus till företaget.

1977 var ägarbild: Saléninvest (40 %), Rederi AB Nordstjernan (40 %) och NK-Åhléns (20 %). 1980 sålde Salén och Johnsons sina aktieinnehav till NK-Åhléns, som i anslutning därtill ändrade namn till J S Saba AB. Det gamla J S Saba blev Saba Trading AB. 1983 bröts Nordiska Kompaniet ur gruppen och introducerades på Stockholmsbörsens väntelista. Samma år bildades också det nya dotterbolaget Detaljinvest.

Saléns har successivt minskat sitt ägande i J S Saba. 1982 var det 31 procent och minskades genom försäljning till Nordstjernan i februari 1983 till 10 procent. Det är den posten som nu förvärvats av Investment AB Asken.

Saléninvests före VD Sture Ödner har varit J S Sabas styrelseordförande sedan 1982.

Last block of shares in J S Saba sold

Salén's investment in J S Saba came to an end on October 29. The last block of shares — approximately 10 percent of the capital stock — was sold on that date. The buyer was Investment AB Asken, Gothenburg, which acquired Nordstjernan's and Hennes & Mauritz's shareholdings at the same time.

Ytterligare fem bärgningsbilar till Sovjet

Salén & Wicander har levererat ytterligare fem tunga bärgningsbilar till Sovjetunionen. Den här gången rörde det sig om fyra Mercedes och ett ryskt chassi av märket Krass.

Bärgningsutrustningen har applicerats av Bärgningsbilar EKA AB, på Ekensbergs Mekaniska Verkstad i Stockholm. Sin finish i blått och vitt har bilarna fått på Viksjö Billackering.

Med leveransen i oktober har Salén & Wicander sålt tio bärgningsbilar till Sovjet.

Men potentialen på försäljning av den här typen av fordon är mycket hög, säger Bill Åhgren, ansvarig för affärer med Sovjet på Salén & Wicander. Ryska långtraktörer, som får motorkrångel ute på de europeiska eller asiatiska vägarna, repareras inte på haveriplatsen utan bogseras många gånger flera hundra mil hem till Sovjet för reparation. Och än har man inte på långa vägar tillräckligt antal bogseringsfordon.

De nu levererade bilarna har en kapacitet på 70 ton vilket betyder att de också klarar stridsvagnar. Fordonen kommer att stationeras i olika delar av Sovjet – Moskva, Leningrad, Minsk, Kiev och Orjol.

Bill Åhgren hoppas att man ska komma upp i en leveransstorlek på flerdubbla antalet fordon per år. Då företrädesvis på ryska chassin. Det skulle i så fall betyda att Salén & Wicander skulle öka sin redan stora handel med Sovjet med kanske 100 procent. Salén & Wicander säljer idag för ca 20 miljoner kronor på Sovjet. En försäljning som 1982 ökade med ca 50 procent.

Bill Åhgren som i över tjugo år varit Salén & Wicanders man på Sovjet, fastnade



The towing equipment, for delivery to Moscow, is mounted on four Mercedes chassis and one Russian chassis made by Krass.

en svinkall vinterdag i ett gathörn blockerat av en urspårad spårvagn. Det gick varken att komma fram eller tillbaka. Det var då som Bill Åhgren förstod att det inte fanns en enda bärgningsbil i hela Leningrad som kunde bärga så tunga fordon som spårvagnar. Han fick tips om att vända sig till Auto Export i Leningrad. Bill Åhgrens försäljningsarbete där, har alltså nu resulterat i att tio bärgningsbilar sålts till andra sidan Östersjön.

The newly delivered trucks have a capacity of 70 tons, which enables them to cope with tanks as well. The vehicles will be stationed in various parts of the Soviet Union – Moscow, Leningrad, Minsk, Kiev and Orjol.

Mr. Åhgren hopes to be able to deliver up to 50 vehicles a year, preferably mounted on Russian chassis. Salén & Wicander would thereby increase its already large Soviet trade by nearly 100 percent. Today, Salén & Wicander's sales to the Soviet Union are worth approximately SEK 20 m. a year. In 1982, sales increased by about 50 percent.

One bitterly cold winter's day, Mr. Åhgren – for more than 20 years Salén & Wicander's specialist in trade with the Soviet Union – was stuck at a Leningrad street corner blocked by a derailed streetcar. It was impossible to proceed backwards or forwards. It then dawned on him that there was not a single tow truck in the entire city that could tow such heavy vehicles as streetcars. He was then tipped to contact Auto Export in Leningrad. His sales efforts there have now resulted in the sale of 10 tow trucks across the Baltic Sea.

Salén & Wicander

Another five trucks sold to Soviet Union

Salén & Wicander has delivered another five heavy tow trucks to the Soviet Union. This time, the sale involved four Mercedes chassis and one Russian chassis made by Krass.

The towing equipment was fitted by Bärgningsbilar EKA AB at the Ekensberg Shipyard in Stockholm.

Including the delivery in October, Salén & Wicander has sold 10 tow trucks to the Soviet Union.

"This type of vehicle has a very high sales potential," says Bill Åhgren, responsible for Salén & Wicander's Soviet business. "Russian long-distance trucks that develop engine trouble on European or Asian roads are not repaired at the breakdown site but are often towed several hundreds of miles back home to the Soviet Union for repairs. And the country is far from sufficient in towing vehicles."

Siwertell

Ny order på flytande terminal

Salén & Wicanders dotterbolag Siwertell i Bjuv har fått ytterligare en order på en flytande cementterminal. Beställare är Arabian Bulk Trade Ltd i Saudiarabien.

Konvertering av fartyget samt montering av lossaren kommer att ske på Cityvarvet i Göteborg för leverans så snart som i början av januari. Det betyder att Siwertell klarar denna leverans på en extremt kort tid – tre och en halv månad. Den nya lossaren får en kapacitet på 800 ton per timme.

Siwertell receives new order for floating terminal

Salén & Wicander's subsidiary Siwertell, based in Bjuv, southern Sweden, has received an additional order for a floating cement terminal. The buyer is Arabian Bulk Trade Ltd, Saudi Arabia.

Conversion of the ship and installation of the unloader will take place at the City Shipyard, Gothenburg, for delivery as early as the beginning of January. Siwertell will thus be completing delivery within the extremely short period of three and a half months. The new unloader will have a capacity of 800 tons an hour.

Två av Salén U.K.:s kylbåtar Snow Hill och Snow Storm har manskap från Folkrepubliken Kina.

På Snow Hill är 18 av den 31 man starka besättningen från provinsen Shandong. Befälet kommer från Storbritannien och Hong Kong. Tillsammans håller de Snow Hill i ett perfekt skick.

Genom en förmedling i Hong Kong – Hang Wai – har Salén U.K. hyrt sina kinesiska besättningsmedlemmar. Det är knappast vanligt med kinesisk besättning på västerländska båtar. Ändå visar det sig att flera av de kinesiska sjömännen har seglat på utländska fartyg förut. Men innan de får ge sig ut på främmande båtar måste de ha minst två års sjöpraktik från kinesiska båtar.

Wang Jian Bao är ekonomiföreståndare ombord och har tre års universitetsutbildning i bl a engelska bakom sig, innan han gick till sjöss 1980. Det var folkkommunen som valde ut honom till universitetsutbildning, för att han var så duktig i skolan. Tre juniorbefäl från Hong Kong hjälper också till med kommunikationen mellan manskap och befäl.

Alla från Tsing-tao

För Salén-Nytt berättar Wang Jian Bao att alla de kinesiska besättningsmännen kommer från samma stad – Tsing-tao (Qingdao) i provinsen Shandong. I Tsing-tao, som är en fiske- och hamnstad med ungefär 1,6 miljoner invånare, finns ett av Kinas fem största rederier – Cosco – Tsing-tao. I det rederiet har de sin fasta anställning.

Den besättning som nu seglar på Snow Hill i tolv månader är den andra kinesbesättningen i ordningen.

Målet är att ha fem kylbåtar med kinesiskt manskap, så man kan finna ett avlösningssystem, som klarar tolv månader ombord – tre månader hemma.

Hela besättningen ser mycket nöjd ut. För Salén-Nytt ställer de upp samtliga i rena overaller.

De gör en mycket god arbetsinsats ombord. Arbetsviljan är det inget fel på.

God förtjänst

Vad är det då som driver dem ut på västerländska båtar?

Wang Jian Bao svarar för sig själv och tolkar sina kamraters svar.

– Framför allt är det givetvis den för kinesiska förhållanden goda lönen, som är en stark drivkraft, säger de alla.

När de mönstrat av har de två betalda dagar i Hong Kong, där de efter mer än nio månaders tjänstgöring på utländsk båt har rätt att handla åtta varor för införsel till Folkrepubliken. Det är *antalet* varor som är begränsat – inte värdet. Det är alltså fullt möjligt att plocka med sig så åtråvärda produkter som tvättmaskiner, TV-apparater, motorcyklar, symaskiner, kameror o s v och plötsligt uppnå en för kinesiska förhållanden mycket hög standard. Alla sjömännen har nämligen så gott som hela hyran sparad. Ingen förtär några alkoholhaltiga drycker. Den typiskt engelska ba-



Captain Derek Robinson is thought highly of by the Chinese crew.

ren i manskapets dagrum är öde varje kväll. Visst går de iland på sin lediga tid, men de kostar inte på sig några nöjen. Däremot uppsöker de gärna Seamen's Clubs för att sporta.

Wang Jian Bao berättar också att de har möjlighet att föra in överblivna dollar till Kina samt att använda den valutan på vissa platser bl a då i hemstaden Tsing-tao.

Vad är det för skillnad på att segla under kinesiskt befäl och brittiskt befäl?

– Båda har sina fördelar, framhåller Wang Jian Bao. Som sagt är det bra här

fem månader sedan, lade kapten Robinson om den och månade varje dag om min skadade hand, berättar han.

Xu Liang seglar matros och verkar ganska västerländsk i sin hållning. Det visar sig också att han seglat på utländsk båt tidigare.

– Stämningen är bättre på Snow Hill än på den grekiska båt jag seglade på tidigare, säger han. Här är mycket arbete, men det utför jag gärna för jag tycker att företaget är "just".

– Det är bra att man har möjlighet att arbeta och tjäna ihop så mycket pengar som möjligt under den tid man är ombord, understryker Xu Liang. Om det är möjligt vill jag helst komma tillbaka till Saléns, men det är en sak som avgörs av vår kinesiska arbetsgivare.

Bara ett barn

Innan det är dags att fundera på vilken nästa båt kan bli, ska Wang Jian Bao, Liu Yan An och Xu Liang arbeta ombord i Snow Hill sju månader till och sedan vara lediga tre.

Wang Jian Bao ska hem till sin fru och tvååriga dotter. Större familj än så får han inte skaffa sig. Den stränga kinesiska familjeplaneringen är genomförd. Vid barn nummer två ådöms föräldrarna höga böter.

Christopher Guy, på Salén U.K., och det brittiska befälet hoppas att de ska få återse sitt kinesiska manskap. Helt visst har Snow Hill inte på länge varit så välunderhållen och skinande ren.

Snow Hill har manskap

för att vi tjänar mycket pengar, men det har ju inte med befälet att göra. På en kinesisk båt är det bra på det sättet att vi alla befinner oss på samma nivå – från kapten till jungman. Det är ju det socialistiska systemets ideologi. Genom disciplin fungerar det ändå med ordergivningen. För min egen del som ekonomiföreståndare är det praktiska arbetet detsamma, men med den skillnaden att jag inte är ansvarig gentemot kaptenen – som här – utan direkt till rederiet.

Populär skeppare

– På de kinesiska båtarna kan det vara stora problem med förnödenheter, framför allt med reservdelar, berättar Wang Jian Bao vidare. De är ofta för gamla när de äntligen anländer till fartyget. Och när det gäller maten så finns det regler som binder ekonomiföreståndare att proviantera 70 procent i kinesiska hamnar och endast 30 procent i utländska, vilket kan skapa bristsituationer om fartyget är länge hemifrån.

Liu Yan An, *deckfitter*, hade liksom de övriga i manskapet en tre månader lång grundutbildning i sjömanskap innan han gick till sjöss. Han är mycket nöjd med sitt arbete och relationerna ombord. Speciellt uppskattar han skepparen – Derek Robinson.

– När jag gjorde mig illa i handen för



Group photo showing 17 members of the 18-man

Meet the Chinese crew on 'Snow Hill'

The crew on two of Salén U.K.'s reefer vessels, the Snow Hill and Snow Storm, includes members from the People's Republic of China.

On the Snow Hill, 18 out of the 31-man crew are from Shandong Province in the Chinese Republic. The officers are from Britain and Hong Kong. Together, they keep the vessel ship-shape.

Wang Jian Bao, chief steward, studied English and other subjects for three years at university level before he went to sea in 1980.

Three junior officers from Hong Kong help iron out any difficulties in communication between the crew and officers.

Wang Jian Bao tells Salén-Nytt that all the Chinese crew come from the same town, Tsingtao (Qingdao), in Shandong Province. Tsingtao, a seaport and center for the fishing trade, with about 1.6 million inhabitants, is the headquarters of one of China's five largest shipping companies — Cosco-Tsingtao. Salén's Chinese crew are employed by this company.

The Chinese crew are hard-working and do a fine job on board. Salén aims to have Chinese crews on five reefer vessels so that a relief system permitting a period of 12 months at sea followed by three months at home may be devised.

What makes them look for work on Western ships?

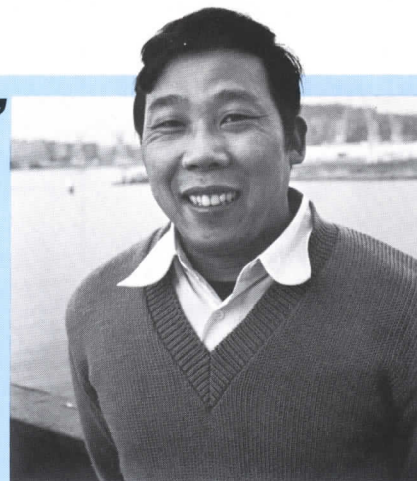
"The pay, above all — good by Chinese standards — acts as a strong driving force," they all say.

When they sign off, they are allowed two days with pay in Hong Kong. Here, after more than nine months' service on foreign ships, they are permitted to buy eight items for importation into the People's Republic. It is the number of goods that is limited, not the value. Thus, it is quite possible to take home such desirable products as washing machines, TV sets, motorcycles, sewing machines, cameras, etc., and suddenly attain a comparatively high standard at home. They save up virtually all their pay. For example, none of them takes alcoholic refreshments — the typically British bar in the crew's day-room is deserted every evening. Of course, they go on land when off duty, but do not spend money on pleasures. They like visiting seamen's clubs to take part in sports activities.

Wang Jian Bao states that the crew can take surplus dollars into China and use them in certain places, such as their home town of Tsingtao.

What's the difference between sailing under Chinese command and British command?

"Both have their advantages," Wang Jian Bao says. "An attractive feature on



Wang Jian Bao, chief steward.

a Chinese ship is that we're all on the same level — from the captain to the ordinary seaman. That's the ideology of the socialistic system. Nevertheless, the practice of obeying orders does function, due to the discipline. As far as my job as steward is concerned, the practical work is the same, with the difference that, on a Chinese vessel, I'm not responsible to the captain — as here — but directly to the shipping company.

"Getting hold of necessities — especially spare parts — can present problems on Chinese ships," Wang Jian Bao reports. "They are often outdated by the time they finally appear on the ship. And as regards food, the regulations say that the steward must buy 70 percent of the food supplies in Chinese ports and only 30 percent abroad."

Liu Yan An, deck-fitter, like the other members of the crew, received three months' basic training in seamanship before going to sea. He enjoys his job and finds relations among the ship's company agreeable.

Xu Liang, able seaman, who appears quite Westernized in his ways, has also sailed on a foreign ship previously. "The atmosphere is better on the Snow Hill than on the Greek ship on which I sailed earlier," he says. "There's much work to be done here, but I'm happy to do it because I think that the company is fair in its dealings."

"It's a good thing that one has the opportunity to work and earn as much as possible during one's time on board," Xu Liang points out. "If possible, I'd like most of all to return to Salén, but that's something which is decided by our Chinese employer."

Wang Jian Bao, Liu Yan An and Xu Liang have to work on board the Snow Hill for another seven months before being allowed leave for three.

Wang Jian Bao will go home to his wife and two-year-old daughter. The strict Chinese system of family planning discourages him from having a larger family. A heavy fine is imposed on parents who have a second child.

Christopher Guy, of Salén U.K., and the British officers hope they will see their Chinese crew again. It has certainly been a long while since Snow Hill was maintained so well and looked so resplendently clean.

Från Folkrepubliken Kina



... crew from the People's Republic of China.

Tre prövoår blir minst tre till

Saléninvests styrelse har just anslagit 10 miljoner till utvecklingsrådet att användas under en ny tre-årsperiod. Därigenom vill man nå en fortsatt fördjupning och breddning av koncernens tekniska kompetens.

Det var 1980 som Hans G Forsberg, då vice verkställande direktör och teknisk chef i Saléninvest, kom med idén till ett utvecklingsråd i Saléns. Syftet var att anslå medel till utvecklingsarbete, som inom de olika resultatenheter annars skulle komma att hämmas av kortsiktiga lönsamhetssynpunkter.

1981 kunde utvecklingsrådet börja sin första verksamhetsperiod på tre år med 5 miljoner kronor i kassan. Hans G Forsberg var självskriven ordförande. Från 1983 heter ordföranden Sven H Salén. Sekretären under försöksperioden har varit Lennart Båveryd, Salén Energy, som nu successivt lämnar över till Börje Stenström på Salén Technologies. Dessutom består rådet av de tekniska cheferna från de större dotterbolagen kompletterat med Göran Axell och Hans G Forsberg.

– Utvecklingsrådet har stor betydelse i ett företag som Saléns, där man i så hög grad prioriterar affärsverksamheten på bekostnad av den långsiktiga tekniska utvecklingen, säger Lennart Båveryd. Därmed påstår jag inte att Saléns skulle vara tekniskt underutvecklat. När det gäller fartygsdriften t ex har vi legat långt framme, men kanske inte hållit jämn nivå. En av utvecklingsrådets uppgifter är att balansera den tekniska utvecklingen.

Två sökande

I princip har det funnits två sökanden i utvecklingsrådets inkorg, även om man gärna hade sett och ser tekniska innovationsidéer från alla håll inom koncernen – inte minst från de ombordanställda. Men av naturliga skäl är det främst de tekniskt inriktade bolagen: Salén & Wicander och Salén Technologies som begär anslag.

Salén & Wicander har i första hand sökt till utveckling av nya produkter, som legat lite vid sidan av den ordinarie verksamheten eller som inneburit en alltför stor kommersiell risk i utvecklingsstadiet.

Salén Technologies har däremot i huvudsak fått pengar till olika utredningar, som kretsat kring redarnas eviga problem – bunkerförbrukningen.

När man bedömer effekten av medel anslagna till utvecklingen, måste man beakta att lönsamheten på den här typen av satsningar inte låter sig mätas förrän efter ca fem år. Ändå kan Salén & Wicander redovisa några glädjande resultat, som väl motiverar utvecklingsrådets fortsatta verksamhet. Och då har man inte tagit hänsyn till den kompetenshöjning som alla nya produkter och allt utvecklingsarbete samtidigt tillför koncernen.



"The seagoing personnel should be able to come up with something really new," say Börje Stenström and Lennart Båveryd, Development Council secretaries.

Bland Salén & Wicanders projekt, som fått medel från utvecklingsrådet, finns flera produkter som redan är framme i serietillverkning. Dit hör bl a det första av rådets alla projekt, SAL-FE – Fuel Economizer.

En annan produkt är elektronikkretsar av s k tjockfilmstyp för larmsystem. I dagsläget har ca 1 000 enheter monterats på offshoreplattformar och i fartyg, vilket betyder att detta är ett projekt som redan har en positiv "resultaträkning". Tjockfilmskretsarna liksom även SAL-FE har också givit betydande *spin-off*-effekter för Salén & Wicander bl a på offshore-utrustningssidan.

Utvecklingsrådet har med glädje noterat en ansökan från Salén & Wicanders engelska dotterbolag Detection Instruments Ltd. för utveckling av en svavelvätevarnare. Det mycket giftiga svavelvätet kan förekomma i oljekällor och kan vara svårt att känna bland alla andra starka lukter.

På Salén Technologies har man förbrukat det mesta av sina anslag från utvecklingsrådet på att utreda energibesparing på fartyg på olika sätt och definiera olika effektiviseringsmöjligheter. Utredningarna har resulterat i åtgärder på vissa båtar, men kanske ändå inte givit det totala resultat man hoppats på. Därför har rådet nu tagit ett samlat grepp kring detta ekonomiskt viktiga problemkomplex på initiativ av Sven H Salén.

– Det var i vintras som vi sade oss att vi borde lista alla tänkbare idéer, berättar Lennart Båveryd. Idéerna skulle noggrant bearbetas och prioriteras, för att vi sedan skulle kunna driva på allt som bedöms som praktiskt och ekonomiskt möjligt.

– Tidigare idéer har initierats från Salén Technologies, medan vi nu tar ett grepp från andra håll, framhåller Börje Stenström. Det betyder att vi prövar vad som är väsentligt för rederierna i stället.

De punkter som man i nuvarande utredning placerat högst på listan är bl a:

- modifiering av huvudmotorer
- övervakning av huvudmotor. Här ingår SAL-FE som ett viktigt instrument, men också annan kontroll av fartygets prestanda och driftsekonomi i förhållande till den ideala
- modifiering av hjälpmotor, bl a för tjockoljefdrift
- optimering av trim och autopilotfunktioner
- uppföljning av erfarenheter med s k självpolerande bottenfärger och utveckling av lönsamhetskriterier vid val av färgsystem
- höja medvetenheten om nödvändigheten av allmän energibesparing ombord. Något som man däremot inte prioriterat är hjälpsel.

Spektakulära idéer

Utvecklingsrådets sekreterare är nu angelägna att få in nya idéer, gärna lite spektakulära. Deras intryck är att det inte funnits tillräckligt med idéer. Och i de flesta fall har de inkomna idéerna legat ganska nära de normala verksamhetsområdena.

– De ombordanställda skulle kunna hitta de verkligt nya koncepten. Vi hoppas att den fortsatta verksamheten med höjt anslag ska stimulera innovationstänkandet, säger Lennart Båveryd och Börje Stenström.

Från nästa år är det inte bara genom penninganslag som utvecklingsrådet har möjlighet att locka fram idéer. Hälften av Börje Stenströms arbetstid är avsatt för rådets verksamhet, vilket ger honom möjlighet att direkt aktivera bolagen i utvecklingsfrågor. Det ger tillsammans med det höjda anslaget utvecklingsrådet alltmer tyngd.

Salén's Development Council

Three probationary years stretch to at least six Saléninvest's Board of Directors has just granted SEK 10 m. to the Development Council for use over a new three-year period. The intention is to continue to deepen and widen the Group's technical expertise.

In 1980, Hans G Forsberg, then vice president and technical manager of Saléninvest, proposed the establishment of a development council in Salén. The intention was to grant funds for development work which would otherwise be hampered by short-term considerations of profitability within the various profit centers.

The Development Council embarked upon its first three-year period of operation in 1980, with SEK 5 m. in funds.

Mr. Forsberg was the obvious choice for chairman. Sven H Salén became chairman this year. Lennart Båveryd, Salén Energy, has served as secretary during the trial period. He is now gradually handing over his responsibilities to Börje Stenström, Salén Technologies.

"The Development Council is highly important in a company like Salén, where business operations are given priority to such a great extent at the expense of long-term technical development," Mr. Båveryd says. "Of course, I don't mean that Salén is technically underdeveloped. In the matter of technical operations, for example, we're well to the fore but, perhaps, we haven't maintained a uniform standard. One of the Development Council's tasks is to balance Salén's technical development."

Essentially, the Development Council has heard from two main applicants — Salén & Wicander and Salén Technologies. The Council would have liked to see, evidence of innovative technical thinking in all quarters in the Group, particularly on the part of seagoing personnel.

Salén & Wicander has applied for funds primarily for developing new products that have been a little outside the normal course of operations or have involved too great a commercial risk in the development stage.

Salén Technologies, on the other hand, has received money for various investigations largely centering on the problem perpetually facing shipowners — bunker consumption.

Salén & Wicander's projects funded by the Development Council include several products which are already in series production. The first Council project, designated SAL-FE (Salén Fuel Economizer), is one of them.

Another product category consists of electronic circuits of the thick-film type for alarm systems. To date, about 1,000 units have been mounted on offshore platforms and ships. Thick-film circuits as well as SAL-FE have also generated substantial spin-off ef-

Energibesparing — en nödvändighet

Genom oljeprisets kraftiga ökning har bunkerkostnaden för de flesta fartyg blivit den klart största posten i driftbudgeten. Detta faktum är välkänt av alla. Hög bunker kostnad drabbar alla fartyg och medför att inflytandet från andra kostnadsposter, som kan variera från land till land, blir relativt sett mindre. Samtidigt ger den höga bunker kostnaden de tekniskt kvalificerade rederierna en chans att hävda sig.

Saléninvestkoncernen köper bunker för ca 2 miljarder kronor per år. Några procents reduktion av bunkerförbrukningen skulle uppenbarligen få högst påtagliga konsekvenser i koncernens ansträngda resultaträkning.

Bunkerbesparing är ingen nyhet. Den har pågått på olika sätt sedan oljepriserna började stiga för tio år sedan. Åtgärder inom känd teknik, som kan genomföras, täcker ett brett spektrum som berör allt från motormodifieringar till bottenmålningsfilosofi och operativa rutiner.

Ingen instans har emellertid haft en samlad bild av var koncernen står i detta avseende, t ex hur stor andel av de möjliga och ekonomiskt lönsamma åtgärderna som redan genomförts eller hur nya möjliga åtgärder bäst skall utvärderas och anpassas till koncernens behov.

Koncernens utvecklingsråd har därför tagit upp energibesparing ombord som en väsentlig angelägenhet och har anslagit medel för utredning och utveckling inom området (se artikel sidan 16).

Potentialen för kostnadsbesparing på bunkersidan är stor. Olika åtgärder på motorsidan kan var för sig betyda en bränsle-

besparing i storleksordningen en eller ett par procent. Åtgärder ombord som innebär t ex att drift av pumpar och fläktar reduceras, att onödigt belysning släcks och att generatoraggregat körs på optimalt sätt kan var för sig innebära besparingar i storleksordningen hundratusen kronor per fartyg och år.

Att samla och förmedla erfarenheter som är av betydelse för den totala drift-ekonomin, både på däck och i maskin, kan vara ett annat sätt att få all den värdefulla kunskap som finns på fartygen att komma koncernen i sin helhet till godo. Den största besparingspotentialen finns kanske just i åtgärder och rutiner, både operativa och tekniska, som kan genomföras utan kostnad och med hjälp av kunskap och motivation ombord, snarare än genom tekniska modifieringar av utrustningarna.

Utvecklingsrådets funktion i dessa frågor har karaktären av en resursförstärkning och koordinering snarare än tekniskt nyskapande. Det är rimligt att anta att koncernen i energibesparingsfrågor nu befinner sig mitt i fältet bland väletablerade rederier. Vi bör ha som målsättning att inom ett år vara i täten. Olika sätt att sprida kunskap om och förståelse för alla rimliga metoder att spara energi kommer att behövas. Detta kan kanske ske genom informationsskrifter, genom sammankomster med sjöpersonal före utresa till resp fartyg och genom energiexperter, som besöker fartygen. Olika sätt kan behöva prövas. Utvecklingsrådet tar gärna emot synpunkter på dessa viktiga frågeställningar från alla och envar.

Börje Stenström

fects for Salén & Wicander in the offshore equipment field and other sectors.

The Development Council was pleased to note an application also from Detection Instruments Ltd., Salén & Wicander's British subsidiary, to support development of a hydrogen sulphide detector.

Salén Technologies has consumed most of its grants from the Development Council for studies of energy-saving methods on ships and in identifying possibilities for higher efficiency in this area. As a result of these investigations, certain measures have been adopted on ships, but have not yet yielded the total results hoped for. Accordingly, on Sven H Salén's initiative, the Council has now made a concerted attack on this economically important complex of problems.

"Earlier, ideas were initiated by Salén Technologies on technical grounds, but now we're approaching from the other side," Mr. Stenström states. "This means that we're now searching for what is important for the shipping companies in the total concept. Formerly, we were maybe prone to ignore the overall picture and not to set priorities to an adequate degree."

The Development Council's secretaries are now eager to collect new ideas, preferably somewhat spectacular ones. Their impression is that not enough ideas have been forthcoming, and that most of those that have been received are quite closely linked to the normal areas of operation.

"The seagoing personnel should be able to come up with something really new. We hope that the higher grants will stimulate innovative thinking," Mr. Båveryd and Mr. Stenström declare.

Saving energy is essential

The steep rise in the cost of bunker fuel oil has made bunker costs the largest item in the operational budget for any ship. Fuel costs hit all vessels and reduce the relative significance of other expense items. Proficiency in saving fuel on the part of qualified shipping companies will compensate them for other large expense items.

The Salén Group purchases bunker fuel oil for some SEK 2,000 m. annually. A reduction of a few percent in the fuel bill would obviously have a highly

Cont. on page 20



Kyl

Den svaga kylmarknaden fortsätter och någon förbättring kan ej förväntas för resten av detta år.

Fortfarande är över 100 kylfartyg upplagda och många av dessa förväntas stanna i upplag ytterligare någon månad.

Leveranser av nybyggen fortsätter i oförminskad skala och en hel del av dessa fartyg finner icke omedelbar sysselsättning.

Avskrotningen av äldre kylfartyg har ökat i omfattning och under året har över 20 fartyg skrotats.

SRS har trots den svaga marknaden full sysselsättning fram till årsskiftet även om fraktnivåerna i vissa områden är låga.

Tank

Den uppbyggnad av oljelagren som skedde i och med den ökade aktiviteten i juli och augusti har varit en stark orsak till den hittills dåliga höstmarknaden. Vissheten om tillräckliga lager, en låg oljekonsumtion samt ett stort utbud av olja har pressat oljepriserna. Oljebolagen har i detta läge inte velat köpa mer olja än nödvändigt.

Tankmarknaden har fått känna av denna situation och då speciellt det mindre och medelstora tonnage med relativt få fartyg upplagda. Frakterna har fallit till en nivå där 80 000-tonnare seglar in omkring USD 5 000 över resekostnaderna. På grund av de många upplagda fartygen har VL/ULCC-tonnaget inte drabbats lika mycket. 265 000 ton har i början av november fått WS 35 för en resa AG/Korea, vilket betyder omkring USD 9 000/dag i insegling.

De kommersiella lagren inom OECD håller nu 78 dagars konsumtion, vilket är nära 1975–79 års nivå. En ökad oljekonsumtion och en kall vinter bör därför kunna skapa en förbättring på tankmarknaden. Vi kan redan nu se vissa tecken, som prisökningar på diesel/eldningsolja samt en oljekonsumtionsuppgång i USA för första gången på flera år. Uppgången var 2,8 procent för tredje kvartalet i jämförelse med föregående år. Även marknaden för produktfartyg har tagit ett kliv uppåt med 15–20 WS-poäng.

Torrlast

Marknaden fortsatte under september att vara mycket svag för Panmax och handy-size. Dock har vi sett en viss förbättring för

dessa storlekar under andra halvan av oktober och början av november. Tex så ökade spannmålsfrakten US Gulf till Japan från USD 14.00 i september till ca 15.50 i början av november. Fartyg över 100.000 tdw såg kring månadsskiftet september/oktober en förbättring, men frakterna har nu fallit tillbaka något igen.

Salén Energy

Riggmarknaden befinner sig fortfarande på en låg nivå. 76 procent av flottan har kontrakt jämfört med 100 procent i slutet av 1981.

Marknaden i US Gulf har dock börjat vända, om än i långsam takt. Raterna är fortfarande låga.

Under 1984 väntas marknaden förbättras markant både i USA och i resten av världen, vilket framför allt beror på de positiva "lease-försäljningarna" i US Gulf samt den förbättrade konjunkturen.

Två av våra riggar saknar kontrakt medan två fortfarande borrar på mycket goda sysselsättningskontrakt fram till våren 1984.

The freight market

Reefer

The reefer market continues to be weak and no improvement is expected during the remainder of this year.

More than 100 reefer vessels are still in lay-up berths and many of them are expected to remain idle for another month or so.

The delivery of newbuildings is continuing at an undiminished rate, and no immediate employment is in sight for many of them.

The scrapping of older reefer vessels has increased. More than 20 have been scrapped during the year.

Despite the weak market, SRS will be fully employed up to the end of the year, although freight rates are low in some areas.

Tanker

The build-up of oil stocks following the increased activity in July and August has been largely responsible for the poor market which has persisted up to now this autumn.

The assurance of adequate oil stocks, low consumption, and availability of large supplies have depressed oil prices. Under these circumstances, the oil companies have been reluctant to buy more oil than necessary. This

situation has affected the tanker market, particularly for small- and medium-sized tonnage, with relatively few ships laid-up. Freight rates have fallen to a level where the earnings of 80,000-tonners have now been reduced to about USD5,000 over voyage costs. Due to the large number of laid-up vessels, VL/ULCC tonnage has not been affected to the same degree. In early November, an Arabian Gulf/Korea voyage was fixed at WS 35 for a cargo of 265,000 tons, representing earnings of about USD9,000 a day.

Commercial stocks within the OECD are now enough for 78 days' consumption, which is close to the 1975-79 level. Accordingly, an increase in oil consumption and a cold winter should bring about an improvement in the tanker market. We can already see certain signs, including an increase in the price of diesel and heating oil and an upturn in U.S. oil consumption for the first time in several years. Compared with the third quarter of last year, U.S. consumption rose 2.8 percent. A rise of 15 to 20 WS points was also noted for the product-carrier market.

Dry cargo

The weak market for Panamax and handy-size tonnage persisted in Sep-

tember. However, some improvement was noticed during the second half of October and beginning of November. Freight rates for grain from the U.S. Gulf of Mexico to Japan increased from USD14.00 in September to approximately USD15.50 in early November. The situation improved for vessels of more than 100,000 dwt at the end of September and beginning of October, but rates have now decreased somewhat again.

Salén Energy

The rig market is still depressed, with 76 percent of the fleet under contract, compared with 100 percent at the end of 1981.

However, the market in the Gulf of Mexico has begun to show an upturn, although at a slow pace. Day rates are still low.

The market is expected to improve markedly during 1984 in the United States as well as the rest of the world. This is due primarily to the favorable lease-sales in the Gulf of Mexico and improved economic conditions.

Two of our rigs remain uncontracted, while two are continuing to drill under very favorable contracts extending to the spring of 1984.



Attorney Gonçalves, Periera, formerly Portuguese Foreign Minister (profile); Peter Hammarström, Sweden's Chargé d'Affaires (back to camera); Micael Gulbenkian, Partex; Henric Ankarcrona, Salén Energy; Kimmo Pulkkinen, Finland's Chargé d'Affaires (profile); and Pauli Kulvik, Neste (back to camera).

Salén Energy i Portugal

Salén Energy, Salénia och Neste, det finska oljebolaget, bedriver tillsammans oljeprospektering i Portugal. Prospekteringsområdet är sockeln utanför Portugals norra kust. Kontraktet undertecknades i september 1982 och man har nu efter bearbetning av tidigare seismik skjutit ett nytt program på 400 km. Portugisiska dotterbolag till moderbolaget i Sverige och Finland är koncessionsinnehavare och administreras av Partex, ett dotterbolag till Gulbenkianstiftelsen.

Då verksamheten kommit så långt att seismiken skjutits och dotterbolagen bildats fanns det ett behov att närmare presentera bolagen för de berörda portugisiska myndigheterna. En delegation från Salén och Neste besökte därför Portugal i slutet av september. Under besöket var man i kontakt med representanter för Finansministeriet, Centralbanken, Industridepartementet, Oljedirektorat, Institutet för Utländska Investeringar, Finska och Svenska Ambassaderna. Vistelsen avslutades med en lunch ombord på kryssningsfartyget "Lindblad Polaris".



SALÉN ENERGY

SALÉN OFFSHORE

SOMUS

SALÉN OIL

SALÉN COAL

SALÉN RESOURCES

Ny logotype för Salén Energy

I den nya symbolen för Salén Energy kan läggas flera tolkningar. Dels kan den sägas beskriva en "S"-rörelse i en cirkel ur tre element. Den kan också ses som en beskrivning av sediment varvade i jorden. Den jord som Salén Energy utvinner sin råvara ur.

Med Saléns blåa färg blir intrycket jorden, vattnet plus en skärning genom sedimenten.

Salén Energy gets new logo

Salén Energy's new logotype can be interpreted in many ways. To some, the emblem depicts an S-shape in motion within a circle consisting of three elements. To others, it suggests layers of sediment in the Earth, from which Salén Energy extracts its raw materials. The logotype's "Salén blue" will add an impression of water.

Salén Energy in Portugal

Salén Energy, Salénia and Neste, the Finnish oil company, are jointly exploring for oil in Portugal. The exploration area consists of the continental shelf off Portugal's northern coast. The agreement was signed in September 1982. After earlier seismic data had been reprocessed, a new 400-kilometer program was shot. The Portuguese subsidiaries of the parent companies in Sweden and Finland which hold the concession are managed by Partex, a subsidiary of the Gulbenkian Foundation.

When the operation had progressed to the stage of seismic shooting and the formation of subsidiaries, a detailed presentation of the companies to the appropriate Portuguese authorities was required. Accordingly, a delegation from Salén and Neste visited Portugal at the end of September. In the course of the visit, the delegation met with representatives of the Ministry of Finance, the Central Bank, the Ministry of Industry's Oil Directorate, the Institute for Foreign Investments, and the Finnish and Swedish Embassies. The visit was rounded off with lunch on board the cruise liner *Lindblad Polaris*.

The President ...

Cont. from page 3



What will happen to Salén? Will we pull through? My answer is an unqualified yes.

The reason is that we are acting in time and not sitting quietly and waiting.

To "bide our time" until "good times" possibly arrive may feel a calm and unflustered approach. But, in my view, this would be the most dangerous of all methods. If the good times were delayed, the Company would without any doubt cease to exist. If, on the other hand, we take measures to cope even with a long and difficult period, our chances will be greatly improved.

What is the Company's current financial situation? Unfortunately, practically all the markets in which we operate are very weak due to declining demand and large surpluses of reefer vessels, bulk carriers, tankers as well as drilling rigs. Normally, at least some market is strong when the others are weak, but at the moment all markets are down. Fortunately, our fleet of ships and rigs is relatively well employed, but our current operations are losing money all the same.

How do we cope with this situation if the freight markets remain weak for another few years? The way to do this is not by adopting a measure or two, but by taking a number of actions concurrently. For example, we have utilized the current boom on the Stockholm Stock Exchange and earned money by selling certain assets. We have taken vigorous measures to reduce our risks, losses and costs.

At the same time, we have made use of the attractive possibilities for investment in ships due to the precarious situation of shipyards and the resultant favorable prices. I would guess that we are among the world's five most aggressive shipping companies in terms of new orders placed.

What further action should we take? We will continue to be aggressive in business, make the right kind of investments and probably further utilize the liquid stock market by introducing other new companies in addition to Argonaut. Naturally, we must also adapt our organization, with respect to both personnel and costs, to the current situation.

As somebody put it, we should see possibilities in difficulties and not difficulties in possibilities. Moreover, we should emerge strengthened from a crisis, although I do not wish to label our situation as a crisis. Our chances are very good. How we succeed depends in very great measure on ourselves—all of us!

Gunnar Rosengren

Saving energy ...

Cont. from page 17

noticeable effect on the hard-pressed earnings situation.

Economizing fuel is not a new idea. The process has been continuing in various forms ever since oil prices started escalating about 10 years ago. Well-known and commonly practiced fuel-saving techniques cover a wide range of operations, such as engine modification, selection of bottom paints, and operational routines.

But no single organizational body within the Group possesses the full picture in this connection, namely, the extent to which all technically and economically feasible efforts have been utilized or how new concepts can be most effectively evaluated and applied to Group ships.

Accordingly, the Group's Development Council considers fuel economy to be a matter of urgency and has provided funds for exploratory and developmental work in this field. (See article on page 17.)

The potential for saving fuel is considerable. Economy measures relating to the main engine may result in savings of the order of one percent or more. Higher efficiency in the operation of pumps, fans and generator sets may each result in annual savings of the order of SEK 100,000 per ship. Collection and dissemination of findings related to fuel-saving efforts — operational as well as technical — may be another important step.

The Development Council's role in these matters may take the shape of coordination and provision of fresh resources rather than the introduction of new technical developments. If it is assumed that, in the matter of fuel economy, the Group currently stands mid-field among the well-established shipping companies, the target should certainly be to rank among the foremost ones a year from now.

Börje Stenström

Aktie- sparfonden per 1983.10.31

	Kronor
Aktieinnehav	30.400 4.499.200
Banktillgodohavanden	4.980.600
Räntetäckter	92.000
Skatt på reavinst	./ 42.400
	5.529.400
Antal andelar	319.100
Andelsvärde	2.986

Radio Sweden International

Billig, snabb och



Först inne i studion bestämmer Ulla Lindskog och tionstexterna i Sjöfartsmagasinet.

Kontakter med hemlandet är viktiga för sjömän. Det uppstår en särskild känsla i magen, när en svensk röst urskiljs i radiobruset.

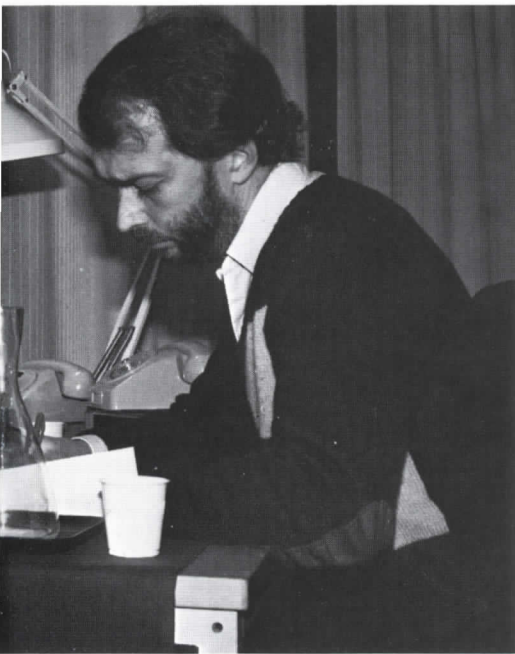
Brev kommer för sällan och tar lång tid att befordra. Tidningar är gamla, liksom den mesta informationen från rederiet. Men utlandsradion "Radio Sweden" är alltid snabb i vändningarna. Ändå är det ett av våra billigaste medier med bara sex mans programredaktion och ungefär lika många på telegramsidan för åtta svenska sändningar om dagen.

Få bevakar sjöfartsfrågor så initierat som Ulla Lindskog och Göran Löwing på utlandsradion. Sista söndagen i varje månad sänds ett sjöfartsmagasin.

Sjöfartsmagasinet är det enda program i utlandsradion, som är direkt riktat till en viss målgrupp. Och det har sin bakgrund i att utlandskanalen, när den föddes någon gång på 40-talet, var avsedd för att informera i första hand sjöfolk och svensk-amerikaner.

I dag har man en betydligt mer blandad lyssnarskara — ambassadpersonal, biståndsarbetare, svenskt industrifolk m fl — som behöver hålla sig à jour med vad som händer i hemlandet och kanske förbereda sin återkomst. Därför arbetar sjöfartsmagasinet redaktörer Ulla Lindskog och Göran Löwing mest med annat material. Ulla specialbevakar svensk inrikespolitik och Göran svensk ekonomi. Men när det gäller sjöfart så samarbetar de. I mer än 10 år har de envist hängt med i allt som hänt på sjöfartens område.

bra på sjöfart



Göran Löwing vem som ska läsa vad av presenta-

Sjöfartsmagasinet är ett halvtimmesprogram, där bara 18 min och 30 sek går åt till själva magasinmaterialet. Resten av tiden behövs för signaturlmelodier – gamla kära Roslagsvår och *I am sailing* – telegram och för riktnings av sändarna.

Kruxet varje gång är att få det stora digitaluret i studion att stoppa så nära 18 min och 30 sek som möjligt.

– Oftast blir det omkring 22 minuter, säger Ulla Lindskog, men redigering och klippning är i stort sett avslutade när vi går in i studion. Ett par minuter går alltid att ta från intervjuerna i efterhand.

Utlandsradion har ingen egen teknisk personal och inga egna studios. Därför bokat man in sig hos "tekniken" på Riksradion. Mellan kl 15 och 16 sista torsdags-eftermiddagen i varje månad finns studion bokad för inspelning av sjöfartsmagasinet. Då binder man ihop de redan inspelade bitarna till ett program och lägger till sporten, som Hans Fredriksson från HKF (Handelsflottans Kultur- och Fritidsråd) står för.

Ulla Lindskog och Göran Löwing kommer till studion med en trave "tallrikar" med bandsnuttar på – det är färdiga inslag och signaturer. Teknikern får mycket kortfattade instruktioner. Det går på rutin.

Vid en manöverpanel, sitter teknikern och dirigerar. Aktörerna befinner sig bakom en glasruta. Där inne är gröna ylleddor på borden och hängande mikrofoner. Nästan som på farbror Svens tid.

Både Ulla och Göran är radiorävar. Först inne i studion bestämmer de vem som ska läsa vad. Det är lättare att hålla lyssnarens uppmärksamhet om det är variation på rösterna.

Röstprov på Hasse Fredriksson, som inte varit med så länge. Nivåprov på de andra. Så lyser den gröna lampan och digitaluret börjar bläddra sekunder samtidigt som Roslagsvår spritter fram.

"Så var det dags för vårt sjöfartsmagasin...", Ulla Lindskogs välbekanta lugna röst går in på bandet. Hon talar tydligt och långsamt så inga halva ord ska bli kvar i luften någonstans över haven.

Sjöfartsmagasinet är ett kommenterande branschprogram. Det är inte så att man sparar nyheter om sjöfart för att presentera dem i koncentrat en gång i månaden.

Den här gången är det premiär för en liten följetong från Salénbåten Winter Sea. Hennes skeppare Bertil Crafoord har åtagit sig att per telefon eller radio avlägga rapport om livet ombord. Den första rapporten kommer från Long Beach, där Winter Sea lossat bananer och varifrån hon sedan ska fortsätta preliminärt mot Goltito.

Magasinet går vidare med arbetsdomstolens utslag om Johnson Line's avskedanden, Broströms just lämnade och Wallenius väntade delårsrapporter. Klockan går och när äntligen Hasse Fredriksson får ta till orda om sporten, har klockan redan hunnit till 18 minuter. Nu riskerar inte han att bli klippt för det. Allt om prinspokalen kommer med på söndag. Någon minut från rederiintervjuerna åker i stället.

Hela inspelningsproceduren har gått på en dryg halvtimme. Det är en indikation på att detta är ett billigt program. Överhuvudtaget är utlandsradion ett mycket billigt medium. Bara en sak är billigare att föra ut i etern – icke STIM-belagd musik.

Programsidan drar i omkostnader bara ca 220 kr/dag, vilket gör 80 000 om året. En löjlig kostnad om man betänker att ett av TVs billigaste program Magasinet drar hälften så mycket – 40 000 kronor – bara på ett halvtimmesprogram. Utlandsradion står för fler rekord i Radiohuset. De gör nämligen också mest program per medarbetare.

Direkt från källan

– Genom många års kontakt med sjöfartsnäringen har vi goda relationer med både företagen och de fackliga organisationerna, säger Göran Löwing. Vi vill helst ha vår information direkt från källan. Vi förlitar oss inte i särskilt hög grad på andrahandsinformation från andra medier.

– Men när vi i tex gör lokalt betonade program är dagstidningarna en bra källa, säger Ulla Lindskog. Vi producerar "hembygdsprogram" för landsortssvenskar i förskingringen. Då tar vi också hjälp av lokalradions redaktioner.

Schedule Nov 6-March 7

Time GMT UTC	Frequency kHz	Wave-length metres	Primary target (Also heard elsewhere)	Beam direction	Transmitter
SVENSKA					
0100	11705	25.6	Latin America	235°	H2
"	9695	30.9	Latin America	275°	H1
0200	9695	30.9	North America	320°	H1
0330-0830	6065	49.5	Europe, Africa	210°	K
0330-0430	9605	31.2	Europe	180°	H1
0430-0830	15390	19.5	Africa	180°	H1
1000	9630	31.1	Europe, Africa	210°	K
"	17845	16.8	Aust. N. Zealand	70°	H2
"	21690	13.8	Middle East	145°	H1
1130 P1	9630	31.2	Europe, Africa	210°	K
"	21610	13.9	Middle East	145°	H2
1300	9745	30.8	East Asia	55°	H1
"	21690	13.8	Europe, Africa	210°	K
1430	17860	16.8	North America	305°	H1
"	17850	16.8	South Asia	85°	K
1700 P1	1179	254	Europe	non dir	H3
" P1	6065	49.5	Europe, Africa	210°	K
" P1	17710	16.9	North America	305°	H2
1900	1179	254	Europe	non dir	H3
"	6065	49.5	Europe, Africa	210°	K
"	11845	25.3	Africa	165°	H1
2130	1179	254	Europe	non dir	H3
"	6065	49.5	Europe, Africa	210°	H1
2330	1179	254	Europe	non dir	H3
"	11705	25.6	Latin America	275°	H2
"	9695	30.9	North America	290°	H1

Tider för sändningarna på svenska.

Kontakten med lyssnarna är viktig, men svår att åstadkomma. Sjöfolk är kanske inte så skrivandes av sig. Men om utlandsradion t ex missar att sända ut en viktig match över SSB (*single side-bandet*, som återutsänder P1 över utlandsradion) kommer det genast ett antal telex.

Det är bara genom brev som utlandsradion kan få vetskap om vilka deras lyssnare är. Traditionella lyssnarundersökningar i utlandet är omöjliga att göra. Däremot vet man att bara i Storstockholmsområdet fanns det häromåret ca 40 000 lyssnare till någon av de åtta dagliga sändningarna på svenska, som går ut på FM 89,65 MHz.

Först framemot jul kommer det mycket post. Det är julkhälsningar till sjömännen som åstadkommer skrivklåda.

I år är det den store "grattaren" Pekka Langer som ska ta över julkhälsningarna. 5 minuter av varje program under tiden 13 till 31 december kommer att anslås för hälsningarna.

Ulla Lindskog och Göran Löwing hoppas att just inslagen från Winter Sea ska stimulera till fler resebeskrivningar och fler synpunkter på utlandsprogrammets utformning.

Om du vill skriva till Utlandsprogrammet är adressen: S-105 10 Stockholm. Telex 11738. Därifrån kan du också rekvirera *Broadcasting schedule*.

Utlandsradion sänder på sju språk. För den som är hemma i Sverige och vill ha språkträning är det ett bra sätt att öva sitt språköra. FM 89,65 MHz var det!



Årets trotjänare



Bland flera avskedsgåvor som tack för sina 43 år i Saléns fick Brita Troell en akvarell av Gösta Werner. Den överlämnas av Rolf Bergkvist, Salénia. Foto: Gösta Ekeström



Vid en lunch en vacker höstdag medan Lindgården fortfarande var grön avtackades Saltechs mångåriga medarbetare Valter Axelsson och Eskil Örnwald. Foto: Gösta Ekeström

Tre trotjänare i pension

Efter 43 års tjänst hos Saléns gick **Brita Troell** i pension i månadsskiftet oktober/november. Hon började som sekreterare till Sven Salén den 1 juli 1940 och var 1951–55 assistent till Nils Arvidsson på Banan-Kompaniet. 1955 återgick Brita Troell till tjänsten som Sven Saléns sekreterare och stannade på den posten till dennes bortgång 1969. Därefter har Brita Troell varit en värderad medarbetare på Saléns informationsavdelning och har under denna tid bl a haft huvudansvaret för Saléns livaktiga konstförening, vars ordförande hon fortfarande är.

Under året har också **Valter Axelsson** och **Eskil Örnwald** från Salén Technologies avgått med pension.

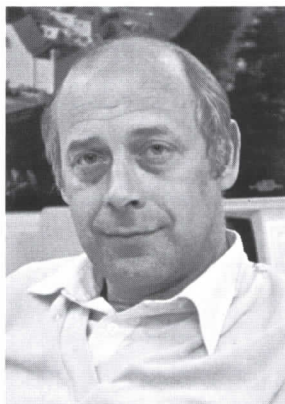
Valter Axelsson anställdes i Salénrederierna den 16 januari 1957 som maskinchef och kontrollant. 1963 övergick han till tekniska avdelningen, där han sysslade med maskininstallationer. 1973 utsågs han till överingenjör och ansvarig för samordning av nybyggnadsverksamheten inom den tekniska avdelningen.

Eskil Örnwald kom till Salénrederierna den 1 januari 1960 som kontrollant och maskinchef och övergick 1967 till den tekniska avdelningen som nybyggnadsinspektör. Han har varit stationerad i El Ferrol, Spanien, och Le Havre, Frankrike.



Guldlockor

Fem medarbetare bland Saléns landpersonal har erhållit guldlockor för 25 års tjänst, nämligen Lennart Kleberg, Salén Tanker; Roland Soldan, Salén Reefer Services; Bengt Lidebrandt, Saléninvest; Tommy Pettersson, Salén Reefer Services; samt Gunnar Johnson, Salén Reefer Services.



Guldlockor för 25 års tjänst i företaget överlämnades vid traditionella luncher till Tommy Pettersson (överst) av Mats Ruhne; och till Lennart Kleberg (ovan) av Clarence Dybeck.

Också Gunnar Johnson, Roland Soldan och Bengt Lidebrandt (t v) har under det gångna året fått mottaga minnesgåvor.



Jerker
Nilsson



Carl-Axel
Psilander

Förändringar inom SSAB

SSAB:s verksamhet har under de senaste åren lagts om för att förbättra servicen åt rederierna på köp- och försäljningsmarknaden. Bland annat har ett antal av mäklar-

na placerats direkt på de rederier som de betjänar. Denna omläggning är nu avslutad i och med att Thomas Eriksson arbetar på Salén Dry Cargo och Leif Hartzell på Salén Reefer Services. I likhet med övriga mäklare som tidigare knutits till respektive rederier fortsätter de att arbeta i SSAB:s namn.

Bolagets övriga verksamhet, *competitive shipbroking* och klarering, har trimmats och går nu bra. Bolaget väntas även framöver kunna generera tillfredsställande vinster.

Ny chef i Japan

För att stärka organisationen i Fjärran Östern lämnar **Jerker Nilsson** fr o m årsskiftet befattningen som VD för SSAB för att istället återigen bli chef för Salén Japan Ltd., som han lämnade 1981. Från detta företag samordnas bevakningen av den expansiva Stilla Havs-regionen. Bevakningsområdet är förutom Japan främst Korea, Taiwan, Kina och Hong Kong.

Till ny VD i SSAB från årsskiftet utses **Carl-Axel Psilander**. I koncernen har diskussioner inletts om utveckling av nya affärsidéer inom SSAB:s ram.

Salén Japan reinforced

To reinforce Salén's organization in the Far East, **Jerker Nilsson**, currently president of Sven Salén AB, Stockholm, shipbrokers, has been named managing director of Salén Japan Ltd., Tokyo. The appointment becomes effective at the end of the year. Monitoring of the expansive Pacific Ocean region will be coordinated from Salén Japan.

For an international shipping company like Salén, operations in the Far East have become increasingly important. This region contains the industrial growth markets as well as the majority of the world's large shipyards.

To succeed Mr. Nilsson, **Carl-Axel Psilander** has been named the new president of Sven Salén AB. Mr. Psilander, currently in charge of sale and purchase at the company's ro-ro and ferry department, will take up his new appointment at the end of the year.



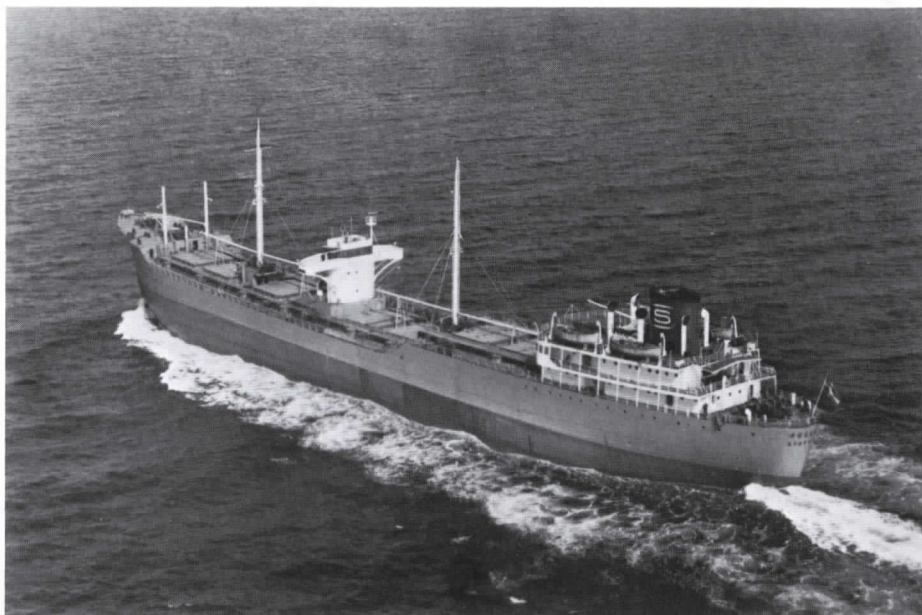
Pensionärer från sjön ...

Till en lunch i Salénhuset samlades några av dem som gått i pension 1982-83. Från vänster Holger Nyman, Arne Ahlqvist, Arthur Henriksson, Birgit Björk, Sigvard Olsson, Göte Bladh, Hans Österberg, Ove Lellki, Ulf Hermansson, Henry Lindberg.

Salénrederiernas fartyg genom tiderna



39



94 Foglarö (1967–1977)

Motorfartyg (malmtanker) byggd 1944 vid AB Götaverken, Göteborg.

Tonnage: 9125 brt, 5317 nrt, 12100 tdw.

Reg.nr.: 8692

Byggdes för Trafik AB Grängesberg–Oxelösund, Stockholm och fick i dopet namnet *Rautas*.

1962, jan., såld för 3.325.000 kronor till Rederi AB Regulus (R. Källström), Stockholm och omdöpt till *Foglarö*.

Grundstötte och sprang läck den 1 februari 1966 på utgående från Storungs med last av 6832 ton kalksten till Oxelösund. Fartyget måste sättas på land vid Kappelshamn för att inte

sjunka. Den 4 februari kl. 8.45 em flottogs *Foglarö* och den 7 februari anlände hon till Oxelösund för att lossa lasten, varpå hon fördes till varv för reparation.

1967, 17 jan., köpt av Salénkoncernen, Stockholm, varvid Sture Ödner blev ny VD i Rederi AB Regulus.

1968, till ny VD utses Christer Salén, Stockholm.

1970, sept., överförd genom fusion på Rederi AB Rex (S. Ödner), Stockholm.

1975, 1 juli, rederiets namn Salénrederierna AB.

1977, sept., såld via Skrot- & Avfalls-

produkter, Göteborg, till Eckhardt & Co KG, Hamburg för nedskrotning. Anlände till Hamburg den 20 oktober 1977 under bogsering på sin sista resa.

1977, vidare såld av Eckhardt & Co till brittiska köpare för upphuggning. Lastades med skrot i Hamburg och bogserades till Pasajes i Spanien, dit hon anlände den 28 november 1977 för lossning. Bogserades sedan vidare till Swansea och slutligen till Briton Ferry, dit hon anlände den 15 december 1977 för skrotning.



95 Gertrud Bratt (1967–1967)

Motorfartyg, byggd 1957 vid Brugeoise S.A., Brügge.

Tonnage: 1530 brt, 662 nrt, 2500 tdw.

Reg.nr.: 9733.

Levererades den 2 mars 1957 till Ångfartygs AB Adolf, Göteborg med namnet *Gertrud Bratt*.

1967, 17 jan., köpt av Salénkoncernen, men kvarstod på oförändrat rederi i Göteborg.

1967, nov., försåld för \$420.000 till Messrs Martinez Pereira y Cia, Valparaiso, Chile. Avgick Göteborg den 18 december 1967 med namnet *Carmen*.

Strandade kl 04.30 den 12 oktober 1977 vid Punta San Ignacio på den mexicanska stillahavskusten på resa Mazatlan-Guaymas med last av bomull och veg. oljor. Efter fruktlösa bärgningsförsök förklarades fartyget som totalt vrak i mars 1978 och lämnades på strandningsplatsen.

hållet vid konstituerande sammanträde med MASTTAPPARFÖRBUNDET U.P.A. i Havsörnsstugan i Villinge skärgård den 23 aug. 1930

Närvarande:

S. Salén

E. Taube

G. Engvall

§ 1.

Ovanbemälde Salén hälsade de närvarande välkomna till mötet, vilket han förmodade skulle komma att få historisk innebörd för segelidrotten, enkannerligen för den viktiga gren av denna idrott, som benämnes "masttappning".

Salén gav en kortare resumé av masttappningens historia. Av det utomordentligt intressanta och väckande anförandet framgick med all önskvärd tydlighet, att masttappning förekommer över hela världen. I detta ögonblick, då enligt fackmännens utsago, världens blickar äro riktade på vår segelsport, bör, yttrade Salén, även masttappningen få en plats i solen. Ty, tillade han, det torde vara ovedersägligt, att masttappningen icke är den minst framträdande delen av Svensk segelidrott. Salén ansåg fara föreligga, att den unga spirande masttapparkonsten kunde nå bristningsgränsen, om dess utövers ansträngningar icke röntes välförtjänt stöd av en fast organisation.

§ 2.

Med anledning härav förklarade Salén MASTTAPPARFÖRBUNDET u.p.a. instiftat.

§ 3.

Med känd oegennyttighet utnämnde Salén sig till förbundets ordförande.

§ 4.

Häremot protesterade på det livligaste Taube och Engvall.

§ 5.

Vid omröstning befanns det, att Salén blivit vald till ordförande.

§ 6.

Ordföranden utnämnde härefter undertecknad Taube till sekreterare i förbundet.

§ 7.

Denna ordförandens åtgärd väckte hos mötets övriga ledamöter en storm av indignation, och en interpellation riktades till ordföranden, huruvida Taube någonsin ägt någon båt, som lyckats genomföra en masttappning.

§ 8.

Med anledning härav fann ordföranden lämpligt avgiva följande förklaring, som under § 9 intogs i detta protokoll.

§ 9.

Ehuru utrustad med en glänsande förmåga att tappa både det ena och det andra, såsom t ex glas, porslin, racerbåtspropellrar och minnet, har visserligen förutombemälde Taube veterligen aldrig å egen hand lyckats genomföra avmastning, men har han däremot vid olika tillfällen verksamt bidragit till flera uppmärksammade masttappningar. Vid den kappseg-

ling år 1927 i Öresund, då 6 båtar förlorade masten, befann sig även åttan "Ranja" bland de avmastade. Fartygets trenne redare ha tillskrivit sig äran av denna tilldragelse. Två av dessa, hrr G. Olsson och G. Engwall, äro ej vittnesgilla i denna sak, i det att dessa vid det beramade tillfället undandolt sig i bemälda fartygs salong, där de enligt malicen lära hava inmundigat starka drycker. Den tredje komponenten i detta illustra rederi, hr Sture Lindgren, befann sig vid tillfället utombords och är alltså ur räkningen, varemot den till sekreterare här föreslagne av tillskyndande bärgningsfartygs besättningar hittades i sittbrunnen med ett salningshorn mellan benen, en yxa i handen och följande uttryck på läpparna: "Nu kan det faen i mej vara nog!" Detta ansåg även ordföranden beträffande sekreterarevalet.

§ 10.

Trots ovanstående fortforo protesterna mot valet.

§ 11.

För att få stormen att bedarra bekvämade sig ordföranden till ytterligare motivering, vilken återfinnes under § 12.

§ 12.

Ordföranden och bemälde Taube hade vintern 1928 idkat kombinerad sommar- och vintersport å Medelhavet, närmare bestämt å Tirrenska sjön. Vid detta tillfälle hade idkats s k kappsegling med en båt benämnd "Ali Baba".

Ordföranden ansåg det vara honom obetaget att karakterisera hr Taubes inverkan på kappseglingen såsom mindre utmanande mot italienska pokaler än mot hållfastheten i båtens mast och segel vilket hr ordf. ansåg gå helt i Masttapparförbundets u.p.a. anda och tillika utgöra mer än fullgod motivering för den föreslagna sysslan.



Bilden kommer från Statens sjöhistoriska museums samlingar och visar starbåtar i färd med att idka den ädla masttapparkonsten. Protokollet kommer från seglingstidskriften Havsörnen 1930.

§ 13.

Övergick ordföranden till val av skattmästare.

§ 14.

Hr Engwall framkastade, huruvida det ej skulle vara lämpligt anförtro denna ansvarsfulla befattning ävenledes åt hr Taube.

§ 15.

En dödstystnad hördes, varpå ordföranden slog klubban i bordet och allvarligen förehöll Engwall hans blasfemiska yttrande: "Här rör det sig om allvarliga masttappningar och ej om frivola urtappningar av billiga kvickheter", sade han.

§ 16.

Då sålunda ingen annan än Engwall fanns att tillgå, nöjde sig ordf. med att utse honom till skattmästare.

§ 17.

Ordföranden vände sig i ett kärnfriskt anförande till de nu valda funktionärerna. Han lade därvid sekreteraren varmt på hjärtat. Pro primo: att emot sina vanor försöka i rätt tid infinna sig till Masttapparförbundets u.p.a. ordinarie liksom extra sammanträde. Pro secundo: att ej förväxla masttappning med tappning av protokoll och övriga förbundets handlingar.

Åt skattmästaren uppdrog ordf. att söka verka för förbundets ekonomi, vilken ännu torde få anses befinna sig i vardandets skede.

§ 18

Ett förslag av skattmästaren att söka vinna stöd för förbundets verksamhet hos de assuradörer, vilka syssla med den avert av försäkringar, som går under benämningen "yacht-assurans", antogs med acklamation och lades till handlingarna.

§ 19.

Sekreteraren föreslog i detta sammanhang att påtryckningsåtgärder omedelbart borde vidtagits vis å vis assurancesbolagen (applåder).

§ 20.

Detta förslag upptogs med begärlighet och ordföranden föreslog upprättandet av en svart lista över tredskande mastassuradörer.

§ 21.

På förslag av samtliga närvarande uppsattes alla mastassuradörer på den sålunda upprättade svarta listan, dock med rättighet för skattmästare att i tillämpliga fall komma med förslag om mildring i detta hänseende.

§ 22.

Härpå vidtog fastsländet av Masttapparförbundets u.p.a. uppgifter och ändamål.

§ 23.

Masttapparförbundets u.p.a. uppgift och ändamål är att upprätthålla och befordra konsten att tappa mast.

§ 24.

Konsten att tappa mast består mindre i själva tappandet än fastmer i det sätt, på vilket mast tappas.

§ 25.

Skattmästaren anmärkte följande: vid närmare betraktande sönderfalla masterna i tvenne delar, nämligen:

mom. a) härtappade,

b) å främmande ort tappade master.

§ 26.

Härtill gjorde ordf. följande observation:

Härtappade och å främmande ort tappade master betraktas som geografiska begrepp. Gentemot dessa begrepp reser sig kravet på ett preciserande av det sätt på vilket såväl här- som å främmande ort tappade master tappas. Det förhåller sig nämligen så att mast, var helst den än må tappas, kan tappas på flera olika sätt, av vilka vi vilja precisera trenne, nämligen:

1) Masttappning i lovart, sällsynta fall, vilka omedelbart belönas med Masttapparförbundets i äkta briljanter och turkoser infattade guldmedalj.

2) Masttappning i lä, allmän företeelse. Efter vederbörlig prövning av detaljerna kan den berättiga vederbörande till silvermedalj. Masttapparförbundets styrelse obetaget att utan motivering avslå varje opåkallat förslag i berörda hänseende.

3) Masttappning över eller under däck. Då sådan masttappning inträffar, utan att skada till liv och lem sker, kan vederbörande rorsman, om han i det ögonblick då masten brast, icke utan giltig orsak för fartyget upp emot vinden, belönas med förbundets guldmedalj för utmärkta förtjänster. Med andra ord, förbundets guldmedalj är en utmärkelse för rådighet i vidriga fall av masttappning.

§ 27.

Efter högt och bekant föredöme anser styrelsen att guldmedaljen bör utdelas till styrelsens ledamöter.

§ 28.

I överensstämmelse härmed och i betraktande dessutom av de övriga meriter, fyra tappade master och uppfinnandet av den s k Genua-focken, har ordföranden tilldelat sig själv guldmedaljen, samt för ordningens skull genom styrelsebeslut tillerkänt sekreteraren och skattmästaren förbundets guldmedalj.

§ 29.

Som § 29 i Masttapparförbundets stadgar ingår utdelandet av guldmedaljen till förste hovtandläkaren J.G. Sandblom, den ende vid sidan av styrelsen som å priori tillerkännes denna höga utmärkelse. Hans verksamhet på masttappningens område behöver ej vidare omvittnas. Den är höjd över varje tvivel. Väl förberedd och grundligt genomförd är doktor Sandbloms masttappning det höga exemplet för var och en som pretenderar på att komma i åtnjutande av förbundets högsta utmärkelse, guldmedaljen, vilken alltså tillerkännes dr Sandblom för utmärkta förtjänster på masttappning.

§ 30.

För att icke bryta mot gammal förnäm tradition, är det under denna § 30 stipulerat att var och en som mottar någon utmärkelse från Masttapparförbundet u.p.a. av vad slag det vara månde i och med mottagandet av utmärkelsen erkänner och förklarar sig skyldig gottgöra förbundet för de med densamma förknippade utgifterna. Förbundets uppgift är ideell, icke ekonomisk.

§ 31.

Sedan sålunda Masttapparförbundets såsom sådant och såsom på masttappningsområdet honorifierande myndighet är och förbliver konstituerat; framstår det som otvetydigt att endast detta förbund med uteslutande av varje annan person eller sammanslutning är och förbliver högsta myndighet i masttappningsfrågor och med dylika förknippade utmärkelser. Må det därför vara varje kappseglare angeläget att så begå sin segelsång, att han, då Havsörnarnas höstkräfta höjer sin röda klo, må befinnas värdig att upptagas i detta höga förbund och genom förtjänstfull masttappning komma i åtnjutande av de höga utmärkelsetecken, som vid detta kräftkalas pryda de enligt styrelsens förmenande och beslut därtill värdiga brösten.

Fårholmen ut supra in fidem.

EVERT TAUBE



Kära läsare

Huvudet behöver motion likaväl som kroppen. Vi måste lära oss att röra om bland tankarna emellanåt. Företagsledningarna på Saléns föregår i vanlig ordning med gott exempel – precis som när det gäller springandet och cyklandet. På ett strategiskt seminarium ute på Malma ska de ställa allt det gamla på huvudet. Mike Kami från USA, som hjälpt så framgångsrika företag som Rank Xerox och IBM, ska se till att herrarna inte stoppar huvudet i busken.

Det är inte lätt att i grunden förändra sitt sätt att tänka. Du börjar känna igen stilen i tidningen, eller hur? Den är full av tankar i mina banor, även om det verkar som om dom kommer från andra. Så blir det lätt när det bara är en person som producerar en hel tidning. Jag behöver dina tankar också, dina kommentarer, din kritik. Eller rättare sagt läsarna behöver det. Variation förlänger tiden och livet. Det gäller säkert tidningar också. Dina bidrag skulle öka livslusten för Salén-Nytt.

Mot variation står tradition. Och visst är det viktigt att du som läsare också känner igen stilen, finner vissa fasta avdelningar.

Nödvändigheten av tradition tvingas vi ompröva varje år till jul. År efter år säger jag mig att jag ska förändra vår jul.

Jag tänker med avund på en gammal arbetskamrat som varje julafton tog sin man och sina flickor och satte sig på expresståget till kontinenten. I packningen ingick en hopfällbar gran – samma år från år och en nödvändig tradition – lite nötter och fikon och annat som bidrog till juldofterna. Så satt dom där och knäppte sig allt längre bort från den svenska ankdammen, som hon uttryckte det. Konduktören var ofta deras enda sällskap. Innan julhelgen var slut hade de nått Berlin eller Rom eller någon annan kulturell metropol. Julstressen kände dom aldrig och klapparna var överflödiga. Upplevelserna var tillräckliga gåvor.

Jag tycker det är trevligt med en vanlig jul också. Det är det som är problemet. Min julgran står så vackert i det runda burspråket, perfekt att dansa kring. Skinka, rullad, klenäter och mormors knäck är roligt att göra. För att inte tala om nöjet att forma lussekatter och "prästens hår".

Traditioner är ju ingen tyngande belastning, så länge man finner glädje i dem. En annorlunda jul kan ju också bli en tradition och en tradition behöver inte förkastas för att man bryter den någon gång.

I år ska jag baka "prästens hår", med den föresatsen att nästa år stå på Petersplatsen i Rom och ta emot påvens välsignelse.

Hoppas du firar julen som *du* vill.

Ett Gott Nytt År önskar jag dig, kära läsare – och Saléns!

Margareta Dahlstedt

Dear Readers,

Like the body, the brain also needs to be exercised. We must learn to stir up our thoughts now and then. The Salén managements have always set a good example, as in running and cycling contests. This time it's a strategic seminar in Salén's recreational and educational center in the Stockholm archipelago, where everything is going to be turned upside down. Mike Kami, from the United States, who has helped shake up such successful companies as Rank Xerox and IBM, is going to see to it that the gentlemen at Salén do not bury their heads in the sand.

It's not easy to change our basic way of thinking. You're beginning to recognize the style of this magazine, aren't you? *Salén-Nytt* is a reflection of my thoughts, even if they appear to come from others. This happens easily when one person produces a complete publication. But I also need your thoughts, comments, and criticism. Or, to be more correct, the readers need them. Variation extends time and life. This undoubtedly applies to magazines as well. Your contributions would increase *Salén-Nytt's* zest for life.

Tradition and variation are opposites. And it's important, of course, that you readers also recognize the style and find certain regular features in the magazine.

We are forced to reconsider the necessity of tradition at Christmastime. Each year I say that I'm going to have a Christmas that's "different."

I think with envy of an old colleague of mine. Each Christmas Eve she, her husband and children would climb on an express train bound for the Continent. Their baggage would include a collapsible Christmas tree (the same each year, a necessary tradition), some nuts and figs and other Christmas eatables. They would sit and crack their way through nuts while traveling further and further away from "Little Sweden," as my friend described it. The train conductor was often their only company. Before the Christmas holiday was over, they had reached Berlin, Rome or some other cultural capital. Christmas never made them feel panic-stricken, and gifts were unnecessary. Their experiences were more than enough.

I like a traditional Christmas. It's pleasant. That's my problem. My Christmas tree looks so beautiful in my bay window, inviting people to dance around it. Ham, roulades, doughnuts, and toffee the way grandmother used to make are great fun to prepare, as well as other good things that form part of a Swedish Christmas. Not to mention the joys of Christmas baking!

Traditions are not really a burden as long as you're happy observing them. A "different" Christmas can also become traditionbound. But a tradition does not have to be abandoned because you break it sometime.

This year I'll do my Christmas baking as usual, but next year I shall do something utterly different. Like standing in St. Peter's Square in Rome to receive the Pope's Christmas blessing.

I hope you'll celebrate Christmas the way *you* want to.

Dear readers, may I wish—you and Salén—a Happy New Year!

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 30 januari 1984.

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 January 30, 1984.



Julutställning och jullosteri

Verksamheten 1983 avslutas med en julutställning i cafeteria 4:e våningen, Norrlandsgatan 15, där vi presenterar vinster i Jullosteriet. Det blir tio vinster varav en av de förmåsta är konstverket härintill: Historisk trädgård, målning av Tom Krestesen, född 1927 i Kolding, Danmark.

Tom Krestesen är utbildad vid Århus Tekniska Malerskole i Danmark 1944-48 samt Konstakademien i Stockholm 1950-56. Han är representerad i Moderna Museet och Nationalmuseum, Stockholm, i museerna i Borås, Göteborg, Eskilstuna, Norrköping, Västerås, Umeå, Örebro, Östersund och i Statens Porträtt-

samling, Gripsholm samt i Statens Museum för Kunst, Köpenhamn, Riksgalleriet i Norge, Nasjonalgalleriet i Oslo, museet i Trondheim, Nationalgalleriet i Reykjavik.

Dessutom har Tom Krestesen utfört ett stort antal offentliga utsmyckningar och dekorativa arbeten, exempelvis gobeläng och glasfönster i Statens Rättsläkarestation, Karolinska sjukhuset; målningen Alma mater i Nacka sjukhus; Fris om liv, utsmyckning i Sveriges geologiska undersökning, Uppsala.

Bland övriga vinster i jullosteriet: skulptur av Henrik Allert, oljor av Lis Thomason, Brita Streiffert och Agneta Granstad, teckning av P.O. Ultvedt, samt litografi av Ulf Wahlberg.

Välkommen som medlem i Saléns Konstförening!

Ombordanställda med tjänstgöring utomlands och övriga salénanställda, som inte har lön från stockholmskontoret, samt pensionärer ombedes betala avgiften helst årsvis till postgirokonto 432 83 70-4, Saléns Konstförening. Detta för att för enkla det administrativa arbetet.

Avgiften per år är numera 120 kr, sedan 180 kr och högst 240 kr. Glöm inte att uppe personnummer och adress!

Vinnare i novemberlosteriet

1. Rolf Lernold, LAP; 2. Aina Hamberg, PES; 3. Bengt Petersson, LAP; 4. Alexander von Jungmeister, SJP; 5. Liselotte Avemar, LAP; 6. Stefan Jonsson, LAP; 7. Jan Ekstrand, SJP; 8. Ebba Lindén, LAP; 9. Tore Serrander, SJP; 10 Christina Schmidt, LAP.

Historisk trädgård, målning av
Tom Krestesen.

Foto: Ulf Lonäs



Till Brita Troell, Saléninvest, 106 09 Sthlm

Jag anmäler mig som medlem i Saléns
Konstförening med ett månatligt löne-
avdrag av: 10:-, 15:-, 20:-.

Namn: _____
(textat)

Personnr: _____

☐ LAP/SJP/Pensionär

SN6-83