

Salén-Nytt





Koncernchefen apropå bokslutet

Tillförsikt trots svag sjöfartsmarknad

1983, ett av de svåraste sjöfartsåren efter andra världskriget, har gått till ända. I stort sett samtliga marknader var mycket svaga. Till detta kan i vårt fall adderas att även marknaden för borrar var dålig.

Tyvärr besannades sålunda de farhågor vi framförde förra året. Även om vi relativt sett hade en acceptabel sysselsättning för våra fartyg och riggar medförde det pressade marknadsläget en stor förlust för den löpande verksamheten. Genom ett antal åtgärder av delvis extraordinär karaktär blev dock koncernens resultat positivt.

Det är högst väsentligt att i dessa osäkerhetstider icke gripas av vare sig handlingsförlamning eller panik. Man måste vidtaga både defensiva och offensiva åtgärder. Vi avvecklade exempelvis förlustbringande verksamheter som kryssningsverksamheten i dotterbolaget Salén Cruising, Hongkong, och linjetrafiken i Svedel, minskade våra kostnader både till sjöss och på land, minskade vår exponering i stortank och certepartier avseende äldre, omodernt kyltonnage. Å andra sidan satte vi mer på bland annat högmödrnt kyltonnage och medelstora råolje- och produkttankfartyg, liksom handel med kol och olja, vilket vi tror på sikt skall vara lönsamt.

Vi fortsatte också att utnyttja den likvida aktie- och penningmarknaden som råder i Sverige. Detta gjorde vi genom att sälja hela vårt innehav av aktier i J S Saba AB och Stockholms Förvaltnings AB Svea, ävensom vår andel i kontorsfastigheten i Stockholm. Större delen av dessa försäljningar genomfördes under 1983 och påverkade sålunda detta års resultat positivt. Resterande försäljningar, 10 procent i kontorsfastigheten och 10 procent av J S Saba, genomfördes i början av 1984 och påverkar resultatet sålunda positivt först innevarande år. Dessa åtgärder förbättrade väsentligt vår likviditet, som är mycket tillfredsställande och vid årsskiftet uppgick till ca en miljard kronor.

Under 1983 introducerade vi också ett nytt rederi, Argonaut AB. Aktierna avses senare noteras på Stockholms Fondbörs. Denna introduktion mottogs mycket positivt och senare gjordes ännu en introduktion, Largus Exploration AB, ett oljeprospekteringsbolag, som också blev väl mottaget. Saléns andelar i Argonaut och Largus är cirka 30 respektive 10 procent. Ytterligare introduktioner kan bli aktuella under 1984.

Värdet av att ha en skicklig och lojal personal är utomordentligt betydelsefullt, i synnerhet i svåra tider som dessa.

Det är därför viktigt att väl ta tillvara de personella resurserna på ett sådant sätt att det gagnar företaget – och därmed de anställda. I detta syfte pågår en omfattande utbildning för att höja personalens motivation och kreativitet.

Sannolikheten talar inte för att några dramatiska marknadsförbättringar är att vänta på kort sikt. Å andra sidan bör bottennivån nu vara nådd och vissa förbättringar kunna skönjas. Vilka skäl talar för detta?

• **Hög skrotningstakt.** Under 1983 har skrotningen av äldre tonnage fortsatt att vara mycket hög. Detta gäller i första hand tanktonnage, men även kyl- och torrlasttonnage har skrotats i historiskt sett stor omfattning.

• **Förbättrad världskonjunktur.** Den stabila konjunkturförbättringen i USA har fortsatt och nu kan vi se motsvarande positiva tecken i både Japan och Väst-Europa.

• **Svagare US-dollar.** Mycket talar för att dollarkursen kan komma att falla under loppet av 1984. Nedgången under perioden december 1983–mars 1984 var exempelvis mer än 5 procent mot den svenska kronan.

• **Ökad världshandel och oljekonsumtion.** En konsekvens av förbättrad konjunktur är ökad världshandel, vilket givetvis är viktigt för sjöfarten. Dessutom tycks nu äntligen världens oljekonsumtion återigen öka efter några års stagnation och minskning. Många tecken talar också för sänkta oljepriser beroende på överproduktion, vilket gynnar konsumtionen.

Vissa tecken på ljusning kan således skönjas och skulle mottagas med glädje av sjöfartsvärlden. Men även om en mera markant förbättring skulle dröja, vill jag understryka att vi genom att vidtaga lönsamhetshöjande och likviditetsstärkande åtgärder rustar oss att även möta en fortsatt svag marknad.

Avslutningsvis vill jag också understryka vikten av att redarna i Sverige 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 verklighet svensk sjöfart har att arbeta i och tillåter utflaggning med möjlighet för svenskar att behålla 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 hoppas att statsmakterna också inser allvaret och stöder internationaliseringsavtalet genom att ändra den skattepraxis, som i jämförelse med andra utlandssvenskar i hög grad missgynnar sjöfolk i utlandstjänst.

The President:

Confidence despite weak shipping market

The year 1983, one of the worst for shipping since World War II, has ended. On the whole, all markets were very weak. In our case, the market for drilling rigs was also poor.

Unfortunately, the apprehensions we expressed last year proved to be true. Although, relatively speaking, we had acceptable employment for our ships and rigs, the tight market situation resulted in a major loss on current operations. As a result of measures which in part were of an extraordinary character, consolidated income was positive, however.

Cont. on page 4

Omslag

Stilleben från Tsukiji fiskmarknad i Tokyo. Den färgade åttarmade bläckfisken är en specialité från Hokkaido – Japans nordligaste ö. På Tsukiji, som är en av världens största fiskmarknader, kan det vackert röda bläckfisken köpas för 1500 yen/kg, men bara av auktoriserade köpare.

På sidan 14–15 ett bildreportage från denna imponerande och intensiva marknad mitt i Tokyo.

Foto: Margareta Dahlstedt

Cover picture

A still-life from the Tsukiji fish market in Tokyo. The brightly colored octopus is a specialty from Hokkaido, the most northerly of the Japanese main islands. At Tsukiji, one of the world's largest fish markets, the pretty red octopuses can be bought for 1,500 yen/kg, but only by authorized buyers.

A picture story from this intense and impressive market in the heart of Tokyo will be found on pp. 14–15.

Photo: Margareta Dahlstedt

Ännu ett svagt år

Koncernens omsättning blev 5 277 Mkr (1982 4 921 Mkr).

Koncernens resultat före bokslutsdispositioner och skatt blev 65 Mkr (-384). I resultatet ingår vinst vid försäljning av fartyg 26 Mkr (20) och extraordinära vinster på 383 Mkr (-77), huvudsakligen från försäljning av aktier och del av fastighet. I resultatet ingår vidare kursförluster med 176 Mkr (137).

1983 blev ett nytt mycket svagt år för sjöfarten, Saléninvests huvudsakliga verksamhetsområde.

Kylrederiets resultat blev otillfredsställande, främst beroende på minskad efterfrågan på sjöburna kyltransporter och nyleveranser av kylfartyg från varven. Torrlastrederiets resultat blev mot bakgrund av den fortsatt mycket svaga marknaden tillfredsställande. Även tankmarknaden var mycket svag och medförde att Tankrederiets förlust blev betydande. Salén Energys resultat blev ånyo mycket gott, främst till följd av kontrakt ingångna i 1980/81 års goda marknad för oljeborplattformar. Salén & Wicanders resultat blev otillfredsställande trots ännu ett framgångsrikt år för Siwertell. För övriga koncernbolag blev resultaten tillfredsställande.

Orealiserade kursförluster på långfristiga lån i utländsk valuta har liksom tidigare fördelats över lånens löptid.

Koncernens likvida medel inklusive kortfristiga placeringar uppgick vid årsskiftet till 984 Mkr (713). Dessutom fanns outnyttjade checkräkningskrediter på sammanlagt 70 Mkr (119).

Moderbolagets resultat efter bokslutsdispositioner och skatt blev 0 Mkr (-74). Styrelsen föreslår ingen utdelning.

Prognos

Världsekonomin förbättring synes medföra efter hand ökad efterfrågan på sjötransporter. Den svaga sjöfartskonjunkturen väntas dock fortsätta under 1984. Koncernens resultat före extraordinära poster för 1984 beräknas bli otillfredsställande. Genom fartygs-, fastighets- och ak-

tieförsäljningar och andra åtgärder, som har vidtagits och kommer att vidtagas, förväntas dock resultatet före dispositioner och skatt bli positivt även 1984, dock med reservation för den osäkerhet som alltid vidläder prognoser inom koncernens verksamhetsområden.

Koncernresultaträkningen i sammandrag (Mkr)

	1983	1982
Omsättning	5 277	4 921
Rörelsens kostnader	- 5 062	- 4 727
Rörelseresultat före avskrivningar	215	194
Avskrivningar enligt plan	- 183	- 156
Resultat vid försäljning av fartyg	26	20
Rörelseresultat	58	58
Finansnetto	- 200	- 229
Kursförluster	- 176	- 137
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER	- 318	- 308
Extraordinära poster	383	- 76
RESULTAT FÖRE BOKSLUTSDISPOSITIONER OCH SKATT	65	- 384
Förändring av lagerreserv	- 85	127
Skillnad mellan avskrivningar enligt plan och bokförda avskrivningar	6	92
Återvunnen avskrivning utöver plan på försälda anläggningstillgångar	17	34
Avsättning till särskild investeringsfond	- 2	-
Skatter	1	1
Minoritetsintressen	- 5	- 1
ÅRETS RESULTAT	- 3	- 131

Preliminary Report on 1983 Operations

Sales of the Saléninvest Group amounted to SEK 5,277 m. (1982: 4,921) in 1983.

Group income before special adjustments and tax was SEK 65 m. (1982: loss of SEK 384 m.). Income includes profit on the sale of ships in the amount of SEK 26 m. (20) and extraordinary gains totaling SEK 383 m. (1982: loss of SEK 77 m.), primarily from the sale of shares and real estate. Income also includes exchange losses in the amount of SEK 176 m. (137).

The year 1983 was a very poor one for shipping - Saléninvest's principal area of operation.

Salén Reefer Services' income was unsatisfactory, due primarily to reduced demand for refrigerated transportation by sea and new deliveries of reefer vessels from shipyards. Against the background of the market which continued to be very weak, Salén Dry

Cargo's income was satisfactory. The tanker market was also very weak, with the result that Salén Tanker incurred a substantial loss. Salén Energy's income was again very good, due primarily to contracts concluded in the favorable market prevailing for drilling rigs in 1980/81. Despite another successful year for Siwertell, Salén & Wicander's income was unsatisfactory. Income for the remaining Group companies was satisfactory.

Unrealized exchange losses on long-term loans in foreign currency were, as in previous years, distributed over the life of the loans.

Group liquid funds, including short-term deposits, totaled SEK 984 m. (713) at year-end. In addition, unutilized overdraft facilities amounted to SEK 70 m. (119).

Parent Company income after special adjustments and tax attained a

break-even point (1982: loss of SEK 74 m.). The Board of Directors proposes no dividend payout.

Outlook

The improvement in the world economy appears to be resulting in a gradually increasing demand for sea transportation. The weak shipping market is, however, expected to persist during 1984. Group income before extraordinary items will accordingly be unsatisfactory for 1984. However, as a result of sales of ships, real estate and shares, as well as other measures already adopted and planned it is expected that income before special adjustments and tax will be positive for 1984. Reservation must be made, however, for the uncertainty which is always associated with forecasts relating to the Group's areas of operation.

Cont. on page 4

The President ...

Cont. from page 2

In these times of uncertainty, it is highly important not to be seized either by inaction or by panic. It is necessary to take defensive as well as offensive steps. For example, we liquidated loss-making operations, such as the cruising activity of the subsidiary Salén Cruising, Hong Kong, and Svedel's liner traffic, cut our costs at sea and on land, and reduced our exposure in large tankers and charterparties in respect of old, unmodern reefer tonnage. On the other hand, we invested more, among other items, in ultramodern reefer tonnage and medium-sized crude-oil and product tankers, and in trading, which we believe will be profitable in the long term.

We continued to capitalize on the liquid stock and money market prevailing in Sweden. We did this by selling our entire shareholding in J S Saba AB and Stockholms Förvaltnings AB Svea, as well as our share of the Salén office building in Stockholm. Most of these sales were effected during 1983 and thus had a favorable impact on income for that year. The remaining sales – 10 percent of the office building and 10 percent of J S Saba – were effected in early 1984 and, accordingly, will not benefit income prior to the current year. These measures improved our liquidity substantially, which amounted at year-end to the highly satisfactory figure of approximately SEK 1 billion.

We also introduced a new shipping company, Argonaut AB, in 1983. It is intended that this company's shares should later be listed on the Stockholm Stock Exchange. The introduction of this company was received very favorably. This was followed by yet another introduction – Largus Exploration AB, an oil exploration company – also well received. Salén has shareholdings of about 30 and 10 percent, respectively, in these companies. Further company introductions may be made during 1984.

The value of skillful and loyal personnel is of exceptional significance, especially in hard times such as these. Accordingly, it is important that we make good use of our personnel resources in such a way as to benefit the Company and, as a result, its employees. With this aim, a comprehensive educational program is under way for the majority of our staff, at all levels, to heighten their motivation and creativity.

It is not likely that any dramatic market improvements will occur in the short term. On the other hand, the situation should now have bottomed out and certain improvements should be discernible. What are the reasons indicating this?

• **High scrappage rate.** Scrappage of old tonnage continued to be very high during 1983. This applies primarily to tanker tonnage, but reefer and dry-cargo tonnage was also scrapped on a historically large scale.

Preliminary Report ... Cont. from page 3

Condensed consolidated income statement (SEK m.)

	1983	1982
Sales	5,277	4,921
Operating expenses	– 5,062	– 4,727
Operating income before depreciation	215	194
Cost depreciation	– 183	– 156
Income on sale of ships	26	20
Operating income	58	58
Net financial items	– 200	– 229
Exchange losses	– 176	– 137
INCOME AFTER FINANCIAL ITEMS	– 318	– 308
Extraordinary items	383	– 76
INCOME BEFORE SPECIAL ADJUSTMENTS AND TAX	65	– 384
Change in inventory reserve	– 85	127
Difference between cost depreciation and book depreciation	6	92
Recovered excess book depreciation on fixed assets sold	17	34
Appropriation to investment reserve	– 2	–
Tax	1	1
Minority interests	– 5	– 1
LOSS FOR THE YEAR	– 3	– 131

• **Improved world economy.** The stable improvement of the U.S. economy has continued and we can now see corresponding favorable signs in Japan and Western Europe.

• **Weaker U.S. dollar.** There are many indications that the dollar rate may fall during 1984. The decline during the period December 1983 to March 1984 against the Swedish krona, for example, was more than 5 percent.

• **Increase in world trade and oil consumption.** One result of the improved economy is an increase in world trade, which is naturally important for shipping. Moreover, world oil consumption is now considered, at last, to be rising again after some years of stagnation and reduction. Many signs also indicate reduced oil prices due to overproduction – which favors consumption.

Certain signs of improvement can be discerned and should be received with gladness by the shipping world. But even if a more marked improvement should be delayed, I would like to emphasize that by taking measures to raise profitability and strengthen liquidity we are also preparing to meet a continuing weak market.

In conclusion, I would like to underscore the importance of the fact that, after many years of unsuccessful negotiations, Swedish shipowners and all the trade unions involved have now fi-

nally achieved unanimity and concluded a so-called internationalization agreement. This agreement means a recognition of the grim reality which Swedish shipping has to contend with; it permits "flagging out," allowing Swedes the possibility to retain their jobs on board. The pity is that it took so many years to reach agreement. In the meantime, the number of Swedish seagoing employees has fallen to one half. Let us hope that the Government will also realize the gravity of the situation and support the internationalization agreement by amending its taxation policy, which works to the great disadvantage of seagoing personnel in comparison with other expatriate Swedes.

Gunnar Rosengren

Tor Finlandia becomes Baltic Wasa

The Salén Dry Cargo ro-ro ship *Tor Finlandia* received a new name on March 2, 1984, the *Baltic Wasa*.

Salén Agencies Singapore Pte Ltd

Salén i världens mest expansiva marknad



Salén Agencies Singapore Pte Ltd have their offices on the 24th floor of the United Overseas Building (the octagonal building in the center of the picture), 1 Bonham Street, Raffles Place.

Enligt alla experter har ASEAN-länderna (Association of South East Asian Nations) den största utvecklingspotentialen av världens marknader. Och Singapore lär enligt en studie, som Chemical Bank gjort, växa snabbast av dem alla.

I Singapore ligger följdriktigt sedan ett år tillbaka Saléns nyaste kontor – Salén Agencies Singapore Pte Ltd, helägt dotterbolag till Salén Dry Cargo.

I Singapore har VD Kjell Jonson och *Fleet director* Per Dannersten samt 14 andra salénanställda byggt upp en basverksamhet som bl a ska svara för driften (eller tekniskt *management*, som fackfolket säger) av Salén Dry Cargo's bulkbåtar under utländsk flagg. Det första fartyget, som togs i drift var *Yanbu Moon*. Här lägges också grunden till ett rederi i mindre skala genom bulkfartyget *Torres Strait* på 22 000 ton, som nyligen inköpts, och som både kommer att drivas och bemannas från Singapore.

I början av mars tog Salén Agencies Singapore så över *management* för Pan-max-båten *Angle Bay*.

Naturlig basverksamhet

– Det är lättare att etablera sig i en ny marknad med en välmotiverad basverksamhet, säger Kjell Jonson, som flyttade från Hongkong i slutet av förra sommaren. Drift- och rederiverksamheten ger oss naturliga kontakter med myndigheter, banker, kunder och framtida partners. Min roll i Singapore blir att samordna verksamhe-

ten samt vidareutveckla *joint-ventures* och nya affärsidéer.

Varför då Singapore och inte en utbyggnad av Hongkong-kontoret? Är det oron för 1997 som spökar?

Även om Kjell Jonson medger att Hongkong har haft en "hjärtinfarkt", så är inte etableringen relaterad till vad som hänt eller kommer att hända i Hongkong.

– ASEAN-länderna är utomordentligt intressanta för Salén Dry Cargo, framhåller han. Vi liksom alla experter har en stark tro på en växande marknad i Indonesien, Thailand, Malaysia och naturligtvis Singapore. Här finns också närheten till Australien som är minst lika intressant vad beträffar torrlastmarknaden

Inte bekvämlighetsflagg

Om vi kan sammanfatta vad som redan sagts om etableringen i *utvecklingsmöjligheter*, så finns det också många andra viktiga aspekter bl a landets flagga och bilaterala avtal mellan Singapore och Sverige.

Singapore är inte längre klassad som bekvämlighetsflagg, vilket har stor betydelse om man tänker sig operera i Australien och Nya Zeeland. Dessutom finns dubbelbeskattningsavtal mellan Sverige och Singapore.

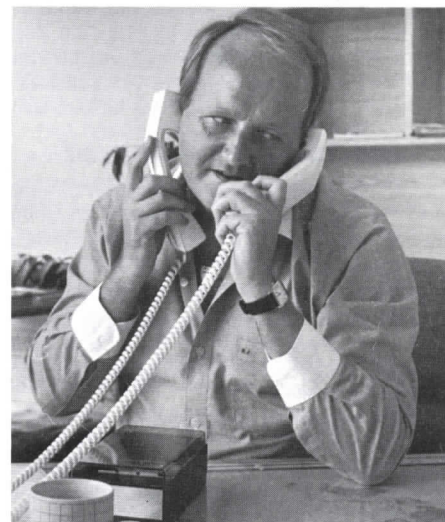
– Vi upplever att myndigheterna i Singapore ser positivt på att ett rederi från en erkänd sjöfartsnation etablerar sig här och går in för att använda den singaporianska flaggan, säger Kjell Jonson.

Skälen för Saléns att finnas i Singapore är givetvis fler än så. Ett av de viktigaste är att Singapore är världens näst största hamn efter Rotterdam. Ska man bedriva sjöfart i Fjärran Östern finns det egentligen bara tre intressanta platser: Singa-

pore, Hongkong och Tokyo. Salén finns representerad på alla tre.

120 svenska företag

Singapore är vidare ett starkt utvecklat bankcentrum med to m fler banker än Hongkong. Här finns också flera svenska banker och ca 120 andra svenska företag, som innebär en svensk koloni på mer än 1000 personer. De senare är inte faktorer som har någon avgörande betydelse för den salénska verksamheten i Singapore, men de innebär trots allt en bas bland



Singapore, with the world's second largest port, is in the midst of the ASEAN countries. Here, the company's president, Kjell Jonson, is also close to the attractive Australian dry cargo market.

svenskar i ett land där svenskar och svenska produkter har ett gott anseende.

Väl utbyggd infrastruktur

Till detta kommer den väl utbyggda infrastrukturen, som Singapore är så gott som ensam om i Sydostasien. Premiärminister Lee Kuan Yew har målmedvetet satsat på att bygga upp en välfärdsstat alltsedan Singapore blev fritt 1965. Det betyder också att här finns kvalificerad och väl utbildad arbetskraft. Många upplever det nya Singapore som ett land fullt av onödiga lagar och förordningar.

– Men för en svensk är det rena bagateller, skratrar Kjell Jonson. De innebär inga hinder för företagsamheten.

Hans tillförsikt är stor och planer för hur man ska expandera med Salén Agencies Singapore saknas ingalunda.

Befraktning och bemanning

En befraktningsavdelning är under uppbyggnad. Vid Salén-Nytts besök har man just fraktat in sin första båt till Singapore. Det är *Protomarchos*, bulkfartyg på 27 000 ton, som chartrats in på ett år med drifts- och ekonomiansvar i Singapore.

Befraktningsavdelningen ska vidare assistera Stockholm med befraktning av båtar som blir öppna i Sydostasien. En uppgift för avdelningen blir naturligtvis också att tillsammans med Salén Japan bearbeta Australien, där Kjell Jonson som sagt är övertygad om att det finns mycket att göra.

Egna fartyg under singaporiansk flagg betyder också behov av en egen bemanningsfunktion.

Hittills har allt gått efter ritningarna tycker Kjell Jonson. Han är mycket nöjd med att få bygga upp ett kontor kring denna basverksamhet som från början ger volym på affärerna, vilket skapar resurser för att gå vidare.

– Min uppfattning är att Saléns inte är tillräckligt stora för att ha många småkontor, säger Kjell Jonson. För att lyckas behöver vi koncentrera utlandsverksamheten till färre större kontor med ordentligt definierade mål.

Då menar han att ursprungsmålet ska vara definierat. Vad Singapore-kontoret kan komma att utvecklas till, vill han inte gärna uttala sig om. Men han vet att det alltid kommer att finnas en torrlastmarknad.

Agent för ASRY-varvet

– Vi har långt avancerade förhandlingar med två utomstående redare om att driva tre till fyra båtar för deras räkning från Singapore. Ett mål kan vi säga är *ship management* för 6–7 fartyg vid nästa årsskifte. Det skulle betyda en volym som gör oss till ett *profit center*. Vi har också blivit agenter för ASRY-varvet (Bahrain) för ASEAN-länderna.

Salén Agencies Singapore är ett helägt dotterbolag till Salén Dry Cargo (SDC), vilket inte innebär att det arbetar uteslutande för SDC. Praktiskt och organisatoriskt är det enklare med en huvudman tycker Kjell Jonson, som dock gärna ser att andra salénföretag ber om kontorets tjänster. För tex Salén Energy, Salén Tanker och Saltech är ASEAN-länderna högtintressanta.

"It's easier to get established in a new market when you have a solid basic operation," Kjell Jonson noted. "We will be responsible for the technical management of Salén Dry Cargo's bulk carriers under foreign flag."



Salén Agencies Singapore Pte Ltd

Saléns in world's most expansive market

According to experts, the ASEAN (Association of South East Asian Nations) countries have the biggest development potential of any world market. A Chemical Bank study singled out Singapore as the fastest-growing market in the region.

So the latest Salén office has been in Singapore for the past year –Salén Agencies Singapore Pte Ltd, a wholly owned subsidiary of Salén Dry Cargo.

The president Kjell Jonson, the fleet director Per Dannersten and 14 other Salén employees have built up an organization in Singapore for the technical management of Salén Dry Cargo's bulk carriers under foreign flags. The first ship managed was the *Yanbu Moon*. A recently purchased 22,000-dwt bulk carrier *Torres Strait* will be operated and manned from Singapore. This lays the foundation for shipping operations on a small scale. At the beginning of March, Salén Agencies Singapore took over management of the Panmax ship *Angle Bay*.

"It's easier to get established in a new market when you have a solid basic operation," noted Kjell Jonson who relocated from Hong Kong at the end of last summer. "Management and shipping create natural contacts with authorities, banks, customers and future partners. My role in Singapore will be to coordinate operations and develop both joint ventures and new business ideas."

Why Singapore? Why not expand the Hong Kong office instead? Did concern about 1997 play a role?

Even if Kjell Jonson is prepared to admit that Hong Kong has had a *"heart attack,"* the opening of the Singapore office is not related to anything that has

happened or is likely to happen in Hong Kong.

"The ASEAN countries represent an exceptionally interesting market for Salén Dry Cargo," he noted. "We share the strong faith expressed by experts in the growth potential of Indonesia, Thailand, Malaysia and Singapore, of course. We are also relatively close to Australia here. This country is equally interesting from the dry cargo point of view."

To summarize the remarks already made about the move in terms of *development opportunities*, let us point out that a number of other factors influenced the decision, factors such as the country's flag and bilateral agreements between Singapore and Sweden.

The Singapore flag is no longer regarded as a flag of convenience. This is important for operations in Australia and New Zealand. Sweden and Singapore also have a double taxation agreement.

There are also other reasons for a Salén presence in Singapore. One of the most important of these is the fact that Singapore has the world's second largest port (after Rotterdam). There are really only three interesting locations for any company with shipping operations in the Far East: Singapore, Hong Kong and Tokyo. Salén is represented in all three.

Singapore is a well-developed banking center with more banks than even Hong Kong.

Singapore also has a comprehensive infrastructure virtually unique in southeast Asia. The Prime Minister, Lee Kuan Yew, has strived to build a welfare state ever since Singapore became a separate nation in 1965. Thus, the country has a well-educated, highly qualified labor force.

Many people regard Singapore as a country weighed down by unnecessary laws and regulations.

"But they're not very onerous to a Swede," Kjell Jonson remarked with a smile, "and they don't hinder business operations."

He is highly optimistic and full of ideas about ways to expand Salén Agencies Singapore.

A brokerage department is being started. When Salén-Nytt was in Singapore, the department had just chartered its first vessel to Singapore. It was the *Protomarchos*, a 27,000-ton bulk carrier chartered for one year with operational and financial responsibility in Singapore.

The brokerage department will also assist Stockholm in the chartering of ships which will be open in southeast Asia. One obvious task for the department will be to collaborate with Salén Japan in working up the Australian market whose potential Kjell Jonson views with so much confidence.

With ships under the Singapore flag the company also has to have its own manning function.

Everything has gone according to plan, Kjell Jonson told us. He is very happy about having an opportunity to build up an office around these basic operations. They will generate considerable revenue right from the start, thereby creating resources for further development.

Kjell Jonson was reticent about exactly what kind of development he envisages for the Singapore office.

"Our negotiations with two other ships about our management of three to four ships on their behalf are at an advanced stage. I can mention one goal for the company though: management of 6-7 ships by the end of the year. We have also been appointed the agents of the ASRY Shipyard (Bahrain) for the ASEAN countries."

Salén Agencies Singapore is a wholly owned subsidiary of Salén Dry Cargo. This does not mean that it only works for the SDC. The ASEAN countries represent highly attractive markets for e.g. Salén Energy, Salén Tanker and Saltech.

Chang ... *Cont. from page 11*

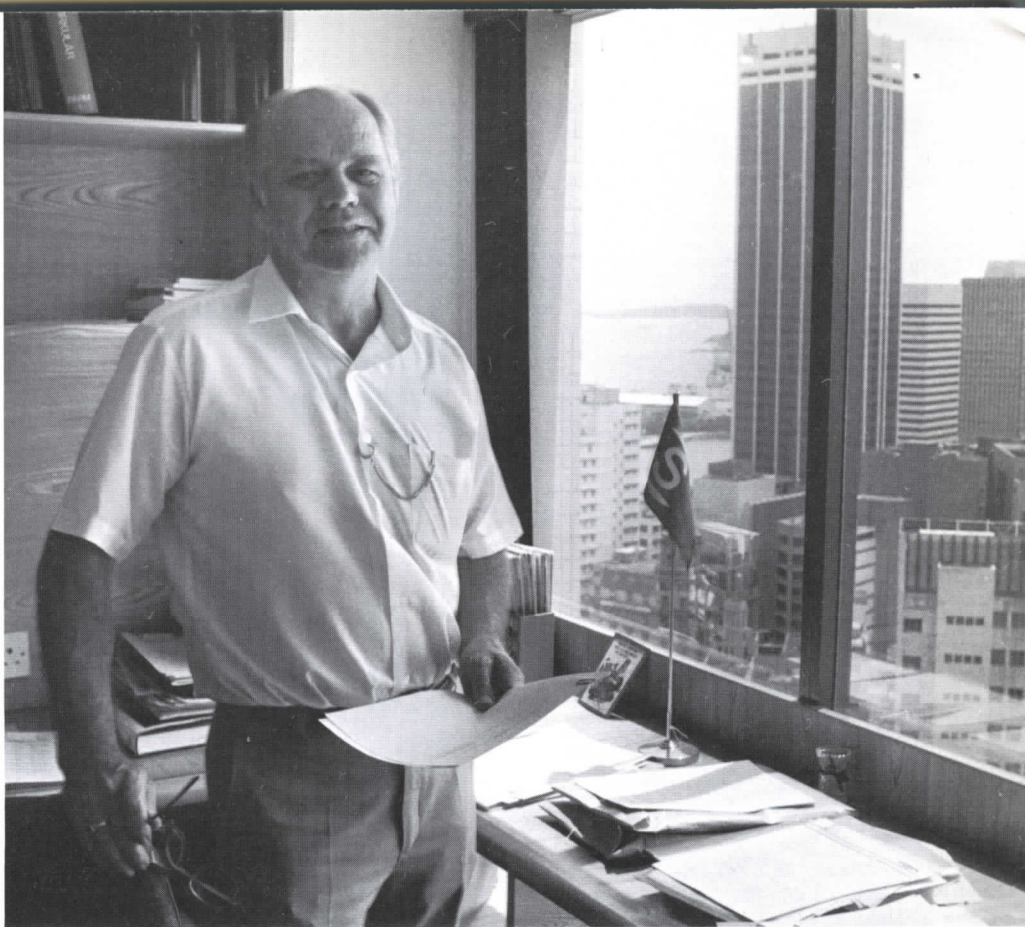
part of the world where seniority is a major asset.

During our visit, Mr. Chang was busy with the final accounts at the end of the Chinese new year.

"Being the financial controller of a shipping company is a little special," Chang Pau Onn told us. "You just can't deal with the figures unless you know the business."

And he certainly knows the business after working for Thomas Nationwide Transport (TNT) for many years. TNT is a large Australian-Singaporean company in the transport trade.

Phua Kie Hwee and Eileen Wee Li Hwa are two spirited young ladies who keep the books in the finance department.



Per Dannersten has a fantastic view of Singapore's financial center. But a 70-storey skyscraper being built will obstruct part of that view.

Per Dannersten, "Fleet Director"

"Grovjobbare" i starten

Bland de första på plats i hissen upp till tjugofjärde våningen i United Overseas Bank Building i Singapore var Per Dannersten från Salén Dry Cargo i Stockholm.

I Singapore är han Fleet Director, dvs svarar för driftsavdelningen, men med den ursprungliga uppgiften att planera och bygga upp lokaler, system, arbetsrutiner och arkiv.

Han har varit teknikern som under en förberedande tid mest varit diversearbetare och fixat med allt från matläggning till möbler, telex, arkiv och gem och som tillsammans med många andra på kontoret fortfarande blandar in många små praktiska sysslor i sitt annars tekniskt kvalificerade jobb.

Även om Per Dannersten fått syssla med lite av varje har målet för honom varit att bygga upp ett fungerande *management team*. Erfarenheter och stöd har han fått från Stockholm och Salén Dry Cargo. Därifrån har han egen lång erfarenhet. När det gällt bemanningssidan har sjöpersonalsavdelningen delat med sig av sina erfarenheter. Underlagsmaterial för rapporteringssystem kommer i huvudsak från Stockholm, men har också framtagits efter lokala krav.

Stöd från Stockholm får man fortfarande i mån av behov, tex erfarenhetsutbyte av datasystem. Visserligen bygger Singapore-kontoret upp sina egna system, men kan dra nytta av erfarenheterna i Stockholm.

Länge var det bara Per Dannersten och Kerstin Jonsson, senare ansvarig för bemanningsfunktionen, som höll i uppbyggnaden och skramlade omkring bland hantverkare och illaluktande lackpytsar på Salén Agencies Singapore. Kjell Jonson

pendlade en tid mellan Hongkong och Singapore och de övriga tretton har anställts efter hand.

Det har inte varit något lätt jobb att planera på sikt för volymer som var okända i begynnelseskedet. Papperskvarnen är omfattande, när det gäller rapportering mellan fartyg och kontor samt till myndigheter och klass-sällskap m m.

Salénkänslan

Per Dannersten har också tillsammans med VD Kjell Jonson anställt den lokalanställda personalen. Utformat kontrakt, undersökt normer för lokala löner osv.

– Det som jag upplevt som viktigt i samband med anställning av singaporianer är att finna människor som har förutsättningar att känna för detta nya salénföretag, säger Per Dannersten. En förutsättning för att de ska kunna förvärva den känslan är att man har den själv och är kapabel att dela med sig.

Stämningen är glad och arbetsintensiv på kontoret. Alla verkar nöjda och stolta över att ha blivit salénare.

Per Dannersten och hans avdelning består vid Salén-Nyts besök av sex personer. Det är Kerstin Jonsson, som hittills är ensam om bemanningsjobbet, To Keng Tim, inspektör, Tong Juat Ngoh, bokföring och avräkningskontroller, Kekwa Mohammed, sekreterare och Adeline Kwok, hamn- och fartygsavräkningar.

Det här gänget har till uppgift att effektivt driva eget och ha överinseende av in-chartrat tonnage. Genom lokalisering med närhet till Hongkong, Japan och Australien, där Saléns båtar stadigt rör sig, kommer de alltid att ha fullt upp. Även ägare till utomstående tonnage kan mot ersättning använda Salén Agencies Singapore's tjänster.

Två charter-båtar befinner sig för dagen i Singapores hamn. I regnet besöker vi *Forsythia* som kommit från Australien med korn, som säckas i Singapore och transporteras vidare till Damman i Saudiarabien. *Protomarchos* ligger på redan och väntar på lossningskaj.

– Genom att vi länge har haft fartyg som opererat i de här vattnen har jag som inspektör i Stockholm fått många kontakter och erfarenheter av bl a Singapore, framhåller Per Dannersten. Det är inte bara det att här finns varv. Det är bra varv som kan tillfredsställa våra höga krav på kvalitet och de ligger i ett samhälle som vi också vet är stabilt och fungerar. Byråkratiskt? *So what?* – det har ju vi svenskar träning på. Det är för övrigt lite av ett nödvändigt ont i ett fungerande samhälle.

De flesta som åker ut på några års utlandstjänstgöring brukar vara ganska unga. Per Dannersten är 55 år, och tycker inte självklart att det bara är unga killar som ska ut i världen. Erfarenhet och ungdom går som bekant inte att förena. Den erfarenhet som man sedan kan ta med sig hem är givetvis värdefull – oberoende av ålder – men det är också en fråga om vad man gör för nytta.

– Vi behöver lära oss hur människor fungerar, tänker och agerar i andra länder. Man måste lära sig förstå deras attityder och de känslöstämningar som påverkar dem. Tyvärr är det inte lika attraktivt att fara ut längre.

Vad har då de här 10 månaderna lärt Per Dannersten. Han som så starkt torgför nyttan med att arbeta för Saléns utomlands?

– Det är bl a viktigt att inse att vi har mycket att lära oss av sättet arbeta och lösa problem i andra sjöfartsländer. Vi kan också en hel del, men vi kan ännu mer om vi omplanterar och kombinerar det med kunskaper från andra länder.

– Utvecklingen av min egen person har inte börjat här. Jag har alltid haft lätt för att komma i kontakt med människor. Med åren har jag lärt mig lyssna. Inser att det inte bara handlar om att tala om vad man själv vill och kan. Utan i stället lyssna mer på vad omgivningen har för önskemål.

Fast livet i Singapore inneburit mycket hårt arbete och fortsättningsvis kommer att innebära ännu mera hårt arbete, sitter han och småmyser i sitt färdiga kontorsrum. Med ett leende tänker han tillbaka på hur det var när slipdammet yrde runt skrivbordet medan han försökte tänka ut lösningar på framtida problem.

Per Dannersten, Fleet Director

He was in on the ground work from the start

Among the first person to take the elevator up to the 24th floor of the United Overseas Bank Building in Singapore was Per Dannersten from Salén Dry Cargo in Stockholm.

He is our Fleet Director in Singapore, i.e. the person in charge of technical management.

During the initial phase, he had to be a kind of "handyman" who got things done, everything from getting carpets, telex equipment and a filing system installed to procuring paper-clips. As is the case for many others at the office, he still deals with minor practical tasks from time to time, in addition to his demanding technical responsibilities.

Even if Per Dannersten has had to be a real all-rounder, his main objective was to create an efficient management team. Stockholm and Salén Dry Cargo have backed him up with advice and support. He also has wide experience himself. The Marine Personnel Department has shared its experience in manning matters. Material for the reporting system was mainly supplied by Stockholm, but the system was also adapted to satisfy local requirements.

Support from Stockholm is still supplied when needed, e.g. regarding data processing systems. The Singapore office is devising its own systems, of course, but is deriving benefit from the know-how available in Stockholm.

For a long while, Per Dannersten and Kerstin Jonsson, subsequently in charge of the manning function, were the only people involved in the build-up of Salén Agencies Singapore. Kjell Jonson commuted for a time between Hong Kong and Singapore.

Long-range planning of unknown volumes was not very easy at the beginning. The amount of paper work involved in communications between ships and the office, with authorities, classifications societies etc. is voluminous.

Per Dannersten also assisted the president, Kjell Jonson, in hiring local staff. He drew up contracts, investigated local wage standards etc.

"The most important consideration in hiring local staff in Singapore was to find people capable of identifying with this new Salén company," Per Dannersten said. "They will never learn to feel such involvement unless we feel it ourselves and are capable of communicating it to others."

The atmosphere at the office is cheerful but intense. Everybody appear to be proud and happy to have joined the Salén family.

When *Salén-Nytt* was in Singapore, Per Dannersten's department consisted of six persons: Kerstin Jonsson, so far on her own in manning duties, To Keng Tim (superintendent), Tong

Juat Ngoh (accounting and disbursements control), Kekwa Mohammed (secretary) and Adeline Kwok (disbursements accounts) in addition to Per himself.

The task of this team is to manage and supervise company and chartered tonnage. Their proximity to Hong Kong, Japan and Australia, frequently visited by Salén ships, ensures that they will be kept busy. Owners of outside tonnage can also commission the services of Salén Agencies Singapore.

During our stay, there were two chartered ships in Singapore's harbor. In driving rain, we visited the *Forsythia* from Australia. She was carrying a cargo of barley to be bagged in Singapore and shipped to Damman in Saudi Arabia. The *Protomarchos* was riding at the roads waiting for a discharging wharf.

"Since we have long had ships operating in these waters and I have been a supervisor in Stockholm, I have had numerous contacts with places like Singapore," Per Dannersten said. "The country not only has shipyards, but good shipyards able to offer top-quality work. And they happen to be in a stable, efficient society. Bureaucratic? So what! We Swedes are used to it. Anyway, bureaucracy is a necessary evil in any functioning society."

Most people who work abroad for a few years are usually fairly young. Per Dannersten is about 55 and does not feel that young people are the only people suitable for overseas service. Experience and youth do not go hand.

"We need to learn how people work, think and respond in different countries. We have to learn to understand their attitudes and the things which affect their emotions. Unfortunately, overseas services is no longer as attractive as it once was."

What have the past 10 months taught Per Dannersten? A person who so warmly advocates the benefits of working for Salén overseas.

"We must keep in mind just how much we have to learn about working and solving problems in other maritime nations. We already know a lot, but we could learn a lot more if we replanted that know-how and combined it with the know-how to be found in other countries."

"Over the years, I've learned how to listen. You can't just tell people what you want and what you know. You also have to listen to what they have on their minds."

Even though life in Singapore has entailed a lot of hard work with even more hard work to come in the future, he is unable to suppress a satisfied smile while chatting with us in his now comfortable office. At the thought of the way things were in the beginning and how grinding dust once swirled around his desk while he was trying to get some work done.

Kerstin Jonsson – en annan pionjär

Kerstin Jonsson, f d telegrafist i Saléns, var tillsammans med Per Dannersten först på plats för att bygga upp Salén Agencies Singapore. Kerstin Jonsson är trots sin svenskhet lokalanställd i Singapore.

– Jag upplevde min tid till sjöss som mycket positiv men sjöfart i dag är mest bara vatten och kaj, säger Kerstin Jonsson. Dessutom saknade jag utvecklingsmöjligheter som telegrafist.

Inledningen till det nya blev för Kerstins del en fil kand i engelska, arabiska och statskunskap, följt av vikariat på Saléns sjöpersonalavdelning. En ganska bra och lagom brokig bakgrund har det visat sig för det varierande arbete som erbjuds på ett företag under uppbyggnad. Bl a har Kerstin Jonsson svarat för översättningar av blanketter.

Som ansvarig för bemanningsfunktionen har Kerstin Jonsson fått etablera kontakter med andra – framför allt – skandinaviska rederier i Singapore, med fackföreningarna samt med skolorna.

– Jag möter en mycket positiv inställning till oss som svenska redare, säger Kerstin Jonsson.

Själv är hon också mycket positiv till livet i Singapore. Svenska vintrar vill Kerstin Jonsson helst inte tänka på. Hon har alltid längtat ut. Det var det som en gång drev henne till sjöss.



Kerstin Jonsson (far right) with the management team (from left to right): To Keng Tim (superintendent), Tong Juat Ngho (accounting and disbursements control), Kekwa Mohammed (secretary), and Adeline Kwok (disbursements accounts).

Kerstin Jonsson, another pioneer

Kerstin Jonsson, a former Salén radio officer, and Per Dannersten were the first people to start the task of building up Salén Agencies Singapore. Despite being Swedish, Kerstin Jonsson was hired locally in Singapore.

"I recall my time at sea very fondly," Kerstin Jonsson remarked. "But shipping today is mainly water and piers." "As a radio officer, I lacked opportunities for advancement."

She began a new way of life by taking a bachelor's degree in English, Arabic and political science, followed by a temporary job in the Salén Marine Personnel Department. Her rather mixed background proved to be per-

fect for the many varied tasks occurring in a company during its build-up phase. Among other things, Kerstin translated various forms.

As the person in charge of the manning function, Kerstin Jonsson had to establish numerous contacts, primarily with Scandinavian shipping lines in Singapore, trade unions, schools etc.

"The response to us as a Swedish shipping company is very favorable," Kerstin told us.

She enjoys life in Singapore and prefers not to think about the frigid Swedish winters. She has always longed to travel. That was the reason why she went to sea in the first place.

Peter Leong ansvarar för marknadssidan

Det var ungefär ett halvår sedan som Peter Leong kom till Salén Agencies Singapore. Där är han med och kör igång den säljande verksamheten.

För en ekonom med specialiteten transportekonomi och sju års erfarenhet som mäklare är det inte något som är särskilt nytt i själva arbetet på Saléns. Det är ansvaret och relationerna som är annorlunda.

– Mitt enda intresse som mäklare var kommissionen samt att se till att vara trevlig mot båda parter, säger Peter Leong. Som redarens representant har jag fått ett mycket vidare perspektiv och ett helt annat ansvar gentemot företaget.

– Vidare har jag fått en närmare knytning till sjöfartsnäringsen, genom att jag får direktkontakt med befälet ombord och blir inblandad i att lösa direkt praktiska problem. Problem som man över huvudet taget inte kan ta ställning till om man inte finns på platsen. Hur kan man t ex bedöma lastnings- och lossningskapacitet om man inte sett de praktiska och tekniska förutsättningarna.

Nu ser Peter Leong fram mot att komma till Stockholm och närmare lära känna personalen på huvudkontoret och de resurser som finns till förfogande i Stockholm.



Peter Leong is an economist and specialist in transport economics. His job at Salén Agencies Singapore is to build up and manage the company's marketing function.



Peter Leong is the marketing manager

Peter Leong joined Salén Agencies Singapore about six months ago. He was in at the start of the company's initial marketing efforts.

As an economist, specializing in transport economics, and with seven years of experience as a broker, he did not find much that was new in the job at Salén. However responsibilities and relationships are different.

"My sole interest as a broker was my commission and being pleasant to both parties," Peter Leong told us. As a representative of the ship-owner, I have a much broader perspective and completely different responsibilities.

"I've also become more closely associated with the shipping business through direct contacts with ship officers and by getting practical problems solved. Problems you simply cannot deal with properly unless you are on the spot. How can you assess loading and unloading capacity if you've never seen the practical facilities available?"

Peter Leong is now looking forward to visiting Stockholm and becoming better acquainted with head office staff and the resources available there.

To Keng Tim – inspektör som kan skandinaver

Efter tre år vid Det Norske Veritas i Singapore och fyra månader i Norge vet To Keng Tim vad han givit sig in på. Sjöfart är visserligen en mycket internationell verksamhet, men lite annorlunda är det att arbeta med skandinaver tycker To Keng Tim.

– Nu vet jag vad som förväntas av mig och hur man umgås med skandinaver, säger han. Jag har också insett att affärerna föregås av mer ingående diskussioner än i Singapore och Hongkong. Det känns säkrare och bättre på det sättet. I Singapore har alla annars så bråttom.

Att vara inspektör på ett så litet företag som Salén Agencies Singapore innebär mer varierade arbetsuppgifter än normalt. Det blir mer än teknik. Han får tex också handha försäkringar och hålla kontakten med assuransavdelningen i Stockholm samt vidare hjälpa till med bemanningen. Tex bedöma maskinbefälets kompetens och duglighet.

To Keng Tim är i likhet med många andra inspektörer en maskinchef som gått i land. De första fyra åren i land var han i tre år knuten till Keppel Shipyard i Singapore. Han har också varit verksam som rederinspektör.



To Keng Tim on a brief visit to Salén Dry Cargo in Stockholm after taking over management of Angle Bay in Gibraltar. In the picture, he is chatting with Ebba Lindén, SDC.



Chang Pau Onn (financial controller) with his assistants in the finance department, Phua Kee Hwee (left) and Eileen Wee.

Chang Pau Onn "Salén-stilen passar mig"

Efter nio månader som salénare känner ekonomichefen Chang Pau Onn att Saléns är rätt företag för honom. Han gillar den lite aggressiva ledarstilen hos Saléns unga chefer. Unga chefer är ju något ganska ovanligt i den här delen av världen, där senioritet är en av de viktigaste meriterna.

Vid Salén-Nytts besök är Chang Pau Onn fullt upptagen med bokslutet vid det kinesiska nyåret.

– Det är lite speciellt att vara ekonomichef i ett shippingföretag, berättar Chang Pau Onn. Utan ordentlig branschkunskap kan man inte handskas med siffrorna.

Och branschen kan han efter flera år på Thomas Nationwide Transport (TNT) – ett stort australienskt-singaporianskt transportföretag.

Phua Kie Hwee och Eileen Wee Li Hwa heter två pigga tjejer som sköter bokföringen på ekonomiavdelningen.

To Keng Tim—a superintendent who really knows Scandinavians

After three years with Det Norske Veritas in Singapore and four months spent in Norway, To Keng Tim had a good idea of what he was getting into. Shipping is admittedly a very international business, but working with Scandinavians is still a little different, To Keng Tim felt.

"Now I know what is expected of me and how to get along with Scandinavians," he said. "I've also come to realize that transactions with them are usually preceded by more discussion than is usually the case in Singapore and Hong Kong. The Scandinavian way strikes me as being better and more reliable. Otherwise, everyone is always in a hurry here in Singapore."

Being a superintendent in a company as small as Salén Agencies Singapore offers a wider range of duties than usual. More than just technology is involved too. He also has to deal with e.g. insurance matters, keep in touch with the assurance department in Stockholm and help out with manning (such as assessing the competence and skill of engineers).

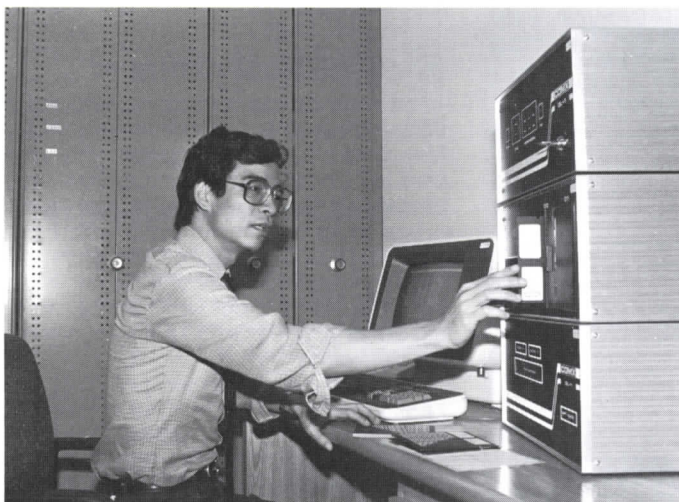
Like many other superintendents, To Keng Tim is a former chief engineer. For three of his first four years ashore he was employed by the Keppel Shipyard in Singapore. He has also worked as a shipping line superintendent.



Salwah Latiff (center) is in charge of the reception desk and telephone exchange. Rawi Bin Osman (left) is the office attendant and general factotum. Mme Wee Geok Poh (right) makes sure the offices are kept clean and neat. She also makes the best coffee in southeast Asia, we are told.

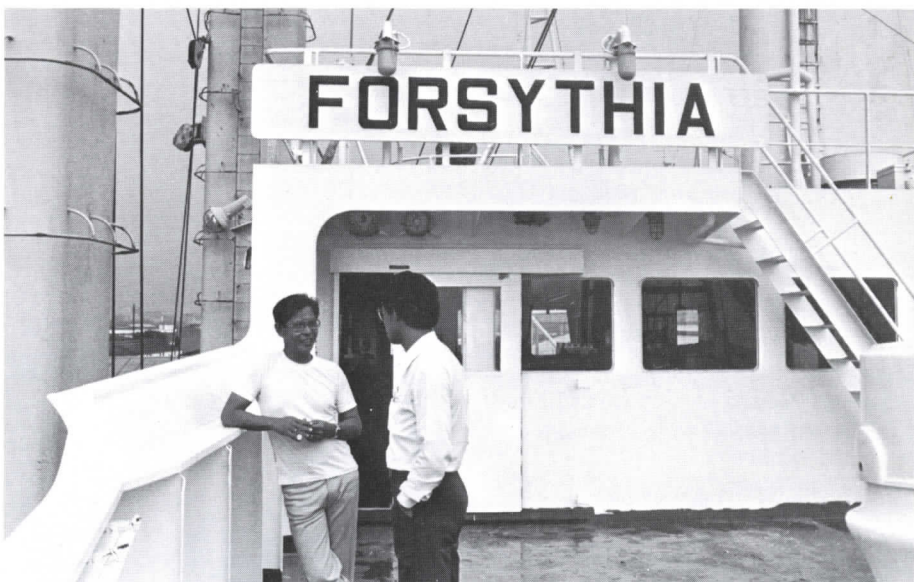


Doris Noelle Lim is secretary to the president, Kjell Jonson.



Raymond Lee (above left) is actually attached to the Salén office in Hong Kong but is temporarily on loan to Singapore to devise computerized systems for office routines.

Captain Tay Liang Chang (called Philip at the office) is the latest addition to the staff of Salén Agencies Singapore. His main duty will be to serve as a ship operator for both Salén ships and chartered tonnage.



At the time of Salén-Nytt's visit to Singapore, the Forsythia, a carrier chartered by Salén, was in port to bag a cargo of barley from Australia and take it on to Dammam. Her master, Captain Alexandria (left), is shown here with Mr. Razak Amin from Orient Off-shore.

Chang Pau Onn

"The Salén style suits me just fine"

After nine months as a member of the Salén team, the financial controller Chang Pau Onn feels that Salén is the company for him. He enjoys the rather aggressive management style of young Salén executives. Young executives are still a little rare in this

Cont. on page 7

I Roald Amundsens kölvatten

Lindblad Explorer förbereder sig för Nordväst-passagen

Till och med Lindblad Explorer's garvade kapten, Hasse Nilsson har några små fjärilar i magen.

– Men jag kan inte direkt se att det skulle vara omöjligt, säger han. Mindre båtar än Lindblad Explorer har gått Nordväst-passagen.

Det blir en 40 dagar lång resa från Atlanten, norr om Kanada, till Stilla Havet. Bakom ligger många års erfarenhet och noggranna förberedelser.

Redan 1975 fanns planer på två resor genom Nordväst-passagen med *Lindblad Explorer*. Så öppnades plötsligt Kina och projektet i Amundsens kölvatten lades på is.

Passagerarna som bokade in sig 1975 har troget väntat och under tiden gjort andra arktiska kryssningar med *Lindblad Explorer*. Så snart det blev klart att man åter bestämt sig för att besegra Nordväst-passagen fullteknades kryssningen.

– Det är det sista dom har kvar att göra. Alla dessa människor som en gång fascinerats av islandskapet, säger Hasse Nilsson.

Enda kryssningsfartyget för is

Det finns nämligen inget annat passagerarfartyg som klarar den tuffa gången i polarisen. *Lindblad Explorer* har högsta isklass. Hon är ursprungligen byggd för kryssningar i Antarktis' packis. Det är också mest i Antarktis som *Lindblad Explorer's* besättning har inhämtat sin gedigna kunskap om sjöfart i is. En erfarenhet som är så stor att Hasse Nilsson lugnt avfärdar risken att gå på isberg.

– Isbergen ser man lätt, säger han. Natetid har vi dessutom stora strålkastare tända.

Hasse Nilssons unika erfarenhet sedan 1969 av "upptäckskryssningar" betyder ändå inte att han är ett enda stort lugn. Det är spännande även för en sjöbjörn att få göra en komplett Nordväst-passage.

– Jag kan inte direkt se att det skulle vara omöjligt. Tvärtom! säger han. Mindre båtar än vi har tagit sig igenom. För något år sedan gick två holländare igenom med en 40 fots stålketich.

Faktum kvarstår att Roald Amundsen behövde tre år med sin *Gjoa*. Och det var först 1944 som kanadensaren Larsen med *St. Roch* tog sig igenom Nordväst-passagen på en och samma säsong, så det är inte precis någon alldaglig händelse. Och kapten Nilsson är inte någon äventyrare. Det kan man inte vara när man har ansvar för 150 man ombord.

6 dagars marginal

I *Lindblad Explorer's* 40 dagar ligger en marginal på sex dagar, så man har möjlighet att vänta på att strömmarna eventuellt ska lätta packisen i den smalaste passagen vid Prince of Wales Island.

Noggranna förberedelser för att utesluta onödiga överraskningar krävs givetvis i arktiska vatten. Därtill kommer specialtillstånd och certifikat samt en del speciell utrustning.

Den viktigaste förberedelsen är dock den samlade erfarenheten av gång i is som besättningen besitter. Därtill kommer t ex *Canadian Arctic Certificate*, en extra gyrokompass, särskild bunkertransport till Resolute Bay, arrangemang för färskvattenbunkring osv.

Som stöd och förbindelselänk mellan *Lindblad Explorer* och de kanadensiska sjöfartsmyndigheterna finns ombord Captain Pullen, pensionerad kapten från *Canadian Coastguard*. Han har ovärderliga kontakter med kustbevakningen, väderlekstjänsten, isbrytarna osv. Med hans

hjälp kan man gå direkt in på rätt frekvens och av rätt person begära önskad uppgift eller assistans.

Snabba förändringar

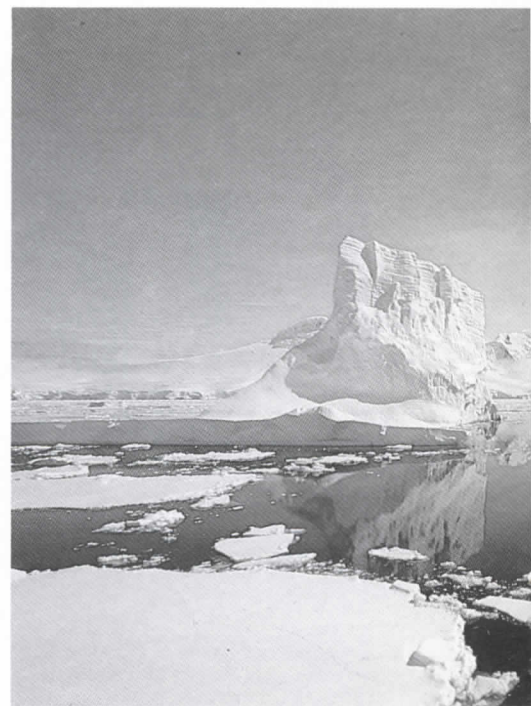
Vattnen norr om Kanada är hyfsat sjö- mätta så när som på ett mindre område. Men även där har man garderat sig ombord på *Lindblad Explorer*. En lillbåt med ekolod kan gå före fartyget i osäkra vatten.

Inte heller radiokommunikationerna ska vålla några stora problem. Fartyget har satellitkommunikation ombord. Sedan är det en annan sak om det verkligen går att få tag på all information man skulle vilja ha. Bra israpporter t ex.

– De kan många gånger vara inaktuella, berättar Hasse Nilsson. Det har faktiskt hänt att vi fått tillbaka samma rapporter som vi själva lämnat till kustbevakningen.

Och inaktuella blir rapporterna mycket snabbt. Inom loppet av några timmar kan strömmar och tidvatten packa ihop eller skingra isen.

Ombord i *Lindblad Explorer* är man van



"If we're lucky, we'll see polar bears ambling along ahead of the ship when we pass through light pack ice," Captain Nilsson said. He took this picture in other arctic waters.



vid långa resor i ociviliserade vatten. Att tvingas avstå från proviantering under 40 dagar är inget särskilt. Över huvud taget är man van att lita till sina egna resurser. På maskinbefälet ställs det osedvanligt höga krav. Vidare har man ett större reservdelslager än normalt. Och skulle något gå riktigt ändå, litar man till passagerarnas samarbetsvilja och förståelse.

Fantastiska resenärer

– Våra resenärer har varit med om det mesta, framhåller Hasse Nilsson. De vet att allt inte alltid kan gå efter planerna och kanske till och med ser lite charm och äventyr i det. Det är förstagångsresenärerna, som kan vara besvärlig med sina absoluta krav på full valuta för pengarna.

40 dagar bland isen kan låta som 40 dagar i öknen. Men även bland isberg och tundra finns mycket att titta på. Är bara vädret vackert och inte alltför stormigt är varje dag ett äventyr i ljus. Däggdjur och fåglar kan studeras. Valar, myskoxar och framför allt isbjörnar hoppas man se mycket av.

– Har vi tur kan vi få se isbjörnar promenera framför fartyget under gång i lätt packis, berättar Hasse Nilsson. Blommor finns säkert också att beskåda på tundran. Det mesta fågellivet kommer nog däremot att vara över. Bland våra passagerare kommer att finnas många kända namn bland natur- och miljövänner.

Tryter djuren och blommorna finns det andra sätt att skapa variation i tillvaron. Vad sägs om *barbecue* på isen i midnattsolens sken? Eller forellfiske i någon flodmyrning?

Någon fiskelycka garanterar dock inte Salén Lindblad Cruising. Däremot lovar de en del av pengarna tillbaka om sluthamnen den 24 september blir öster om den amerikanska kontinenten och inte som planerat Yokohama i Japan. Något som både arrangör och passagerare naturligtvis hoppas slippa. I stället ska detta bli århundradets kryssning.

Foto: Hasse Nilsson

In the wake of Roald Amundsen

Lindblad Explorer prepares for the Northwest Passage

Even the Lindblad Explorer's experienced captain, Hasse Nilsson, is a little nervous.

"But there's no reason to doubt the success of our venture," he commented. "Smaller ships than the Lindblad Explorer have traversed the Northwest Passage."

The 40-day voyage will be from the Atlantic, north of Canada, to the Pacific Ocean. Years of experience and careful planning have prepared the way.

Two voyages through the Northwest Passage were planned for the *Lindblad Explorer* as early as 1975. Then suddenly China was opened and the idea of following in the wake of Amundsen had to be shelved.

Many of the people who had booked a passage in 1975 never gave up hope and went on several Arctic cruises with the *Lindblad Explorer* in the interim. As soon as the intention to force the Northwest Passage was announced, the ship was fully booked in no time.

"It'll be the last major challenge for many of these people," Captain Nilsson said. "People who are fascinated by ice-bound landscapes."

Only cruise ship for ice

No other passenger ship afloat is capable of coping with the rugged conditions in Arctic waters. The *Lindblad Explorer* has the highest ice classification. She was originally built for cruises in Antarctic pack ice. The crew of the *Lindblad Explorer* gained most of its experience of icy conditions in the Antarctic.

Hasse Nilsson's unique experience on explorer cruises ever since 1969 has not made him complacent though. Forcing the Northwest Passage is an exciting prospect even for an old "polar bear".

"But there's no reason to doubt the success of our venture," he commented. "Smaller ships than the *Lindblad Explorer* have traversed the Northwest Passage."

The fact remains that it took Roald Amundsen 3 years to do it on his *Gjoa*. And no one succeeded in getting through in the same season until 1944 when the Canadian *Larsen* made it with the *St. Roch*, so getting through is no everyday occurrence. And Captain Nilsson is no adventurer. You can't be when you are responsible for 150 people aboard.

The *Lindblad Explorer's* 40-day voyage includes a margin of six days, so it will be possible for the ship to wait for currents to break up pack ice at the narrowest passage point near Prince of Wales Island.

Careful preparations to eliminate any

needless surprises are a must for any voyage in arctic waters.

However, the most important asset for such a voyage is the collective experience of the crew. Plus a *Canadian Arctic Certificate*, an extra gyrocompass, special bunkering facilities at Resolute Bay, arrangements to take on fresh water etc.

Captain Pullen, a retired Canadian Coast Guard captain, will be on board as support and to serve as a liaison between the *Lindblad Explorer* and Canadian maritime authorities. He has invaluable contacts with the Coast Guard, meteorological service, ice-breakers etc.

Rapid changes

The waters north of Canada have been surveyed rather accurately, with the exception of a small area. The *Lindblad Explorer* also has some extra insurance on board in the form of a small, sonar-equipped boat which can be launched to lead the ship through poorly charted waters.

Radio communications should not be any problem either. The ship has equipment for satellite communications. Whether or not it will always be possible to obtain the desired information, such as reliable ice reports, is another matter.

"Ice reports can often be out of date by the time we receive them," Hasse Nilsson told us. "We have sometimes been fed the same reports we turn in to the Coast Guard."

And reports can get out of date very fast. In the course of only a few hours, current and the tide can create vast new ice jams or open ice-free channels.

The *Lindblad Explorer* is accustomed to long voyages in isolated waters. Not being able to take on supplies for 40 days is nothing new. The crew is used to coping on its own. Special demands are made on the ship's engineers. The ship also carries a larger than usual supply of spare parts.

Fantastic travellers

"Our passengers have experienced just about everything," Captain Nilsson said. "They know that things do not always go according to plan and even find charm and adventure in the unexpected."

Cont. on page 16





Hundreds of wholesalers have stacked their crates of fish, shellfish or seaweed in the dark Tokyo night. Each produce type has its own department. Canny prospective buyers inspect the contents of each crate and decide on a suitable price level for the bidding.



Two tuna have acquired a new owner. In 1982, 40,000 tons of big-eye tuna were sold for an average price of 1,216 yen/kg. The price of the much larger bluefin tuna in a sushi bar might be equivalent to as much as USD 50/kg! Good tuna fish is a luxury item.



Small fires burn in tin cans here and there between the crates. People warm their hands over them, eat a little food there or just have a chat in the chilly morning air.



The frozen tuna (mainly bigeye tuna) lies right on the floor. e.g. the Canadian east coast, is also sold at Tsukiji. Tokyo prefer tuna with bright red meat. Yokohama prefers reddish tuna meat.

The Tsukiji

The Tsukiji Fish Market in central Tokyo is one of the world's largest markets for the sale of fish, shellfish and other marine products. 818,000 tons of fish and shellfish were sold in 1982. But the Japanese are fish-eaters by tradition. Fish accounts for half of their protein intake.

Tsukiji, opened in 1935, is one of 12 regional fish markets throughout Japan.



The stands of middlemen as far as the eye can see. With an endless number of aisles between them. Mainly salted or dried fish and shellfish are sold in the department pictured. About 300,000 tons of processed fish and shellfish were sold at Tsukiji in 1982.



Red octopus is in the box. Arranged with Japanese skill to be as appealing as possible to the eye.

Octopus is used in sushi, i.e. eaten raw, but has always been frozen first.



the concrete floor. Fresh bluefin tuna, flown in from
ii. However for an extremely high price. Buyers in
ma prefers pink meat. In Kyoto buyers demand



Here, tuna is cut in suitable portions. The
middle section is considered most desir-
able.



Skipjack (a small tuna), as well as large
tuna and many other types of fish are
eaten raw (sashimi) or raw with balls of
rice (sushi).



Each buyer takes charge of his purchase.
The small neighborhood fish dealer uses
these typical baskets. People with large
quantities to move use a larger cart or a
truck. Traffic is intense and you have to
think of your personal safety the whole
time.

kiiji Fish Market in Tokyo

The Tokyo Metropolitan Government is the authority responsi-
ble for the market according to rules issued by the Ministry of
Agricultural, Forestry and Fisheries (MAFF).

Sales take place in two departments in two stages. First, whole-
salers auction off large batches to middlemen and other authori-
zed buyers. The middlemen sell the goods in stands in the fish
market's inner area, something the other outhorized buyers are
not allowed to do.

The Ministry decides which wholesalers are to be allowed to
sell produce at the market auction.

Cont. on page 16



Price haggling between a middleman selling fresh fish and a
retailer or restaurant owner. Who knows? Horse mackerel, yel-
low fish, mackerel and bonito are the most popular types of fresh
fish.

The man to the right is using a mask because he has a cold and
wishes to show consideration to others.



A well-deserved break for food at around 8 in the morning amidst
countless octopuses. The people who work here have been on the job
for hours by this time. Business in the inner part of the market where
the middlemen have their stands will continue for several hours longer.



You can buy a tuna
head for 520 yen/
kg. For under-
standable reasons,
it is the cheapest
part of an other-
wise extremely
expensive fish.



Tsukiji *cont.*

But the Governor of Tokyo is the agency which authorizes middlemen to sell produce, bought from wholesalers, to authorized buyers at their stands.

The auction takes place at 5 A.M. and is a real spectacle. Before the auction, buyers inspect the lots to get some idea of the quality of the fish and shellfish.

Most of the products sold at Tsukiji are frozen, i.e. almost 300,000 ton/year compared to 150,000 tons of fresh fish. This is because the waters off Japan have become depleted, and fishing grounds are increasingly distant. A large percentage of the approx. 12 million tons landed and imported to Japan are from the Atlantic. More than 100,000 tons were carried in Salén ships from the Atlantic and the American west coast. Their cargo is mainly squid and octopus. Salén ships have been carrying fish to Japan for more than 20 years.

Fish shipments require great flexibility, since fishing sites and quantities are difficult to predict. Salén Reefer Services can offer this flexibility with its large fleet and long experience.

Lindblad Explorer

Cont. from page 13

40 days in the ice may sound equivalent to 40 days in the desert. But icebergs and tundra do offer some spectacular scenery. If the weather is nice and not too stormy, every day will be a visual adventure. Mammals and birds can be studied. Whales, musk-oxes and polar bears may make an appearance.

"If we're lucky, we'll see polar bears ambling along ahead of the ship when we pass through light pack ice," Captain Nilsson said.

"Our passengers will include many famous naturalists and environmentalists."

If flora and fauna are in short supply there will be other ways to make life pleasant. How about barbecue on the ice in the light of the midnight sun? Or trout fishing at the mouth of an unspoiled arctic river?

However, Salén Lindblad Cruising will not guarantee a good catch. But they will rebate some of the money paid for the voyage if the final port on September 24th is east of the North American continent and not Yokohama, Japan, as planned. One eventuality both passengers and arrangers never hope to experience! This should truly be the cruise of the century.

New, non-wearing mud pump

A new non-wearing pump only weighing a few hundred kilos may ultimately replace the clumsy, leaky old mud pumps presently used on drilling rigs.

Henrik Kitsnik invented the new pump. Salénia is one of his financial backers.

Henrik Kitsnik has his workshop in Segmon, Värmland. His pump is hydraulic, so it differs greatly from conventional, electrically powered pumps with gears, crankshaft and connecting rods. The Kitsnik pump utilizes a hydraulic reciprocating pump in which the hydraulic system is separated from the mud section by a sealing section kept clean by water flushing. The hydraulic fluid is directed alternately to the two cylinders by mechanically controlled valves featuring a simple and very reliable design.

No sealing problems

The sealing, one of the weak points in all conventional mud pumps, is kept free of abrasive particles in the Kitsnik pump. Pressure variations in the pump outlet are also much less than in conventional pumps.

In test runs on Gotland, the Kitsnik pump exceeded every expectation and convincing the drilling experts, a category not known for its interest in experimenting. Per Henfors, an engineer at OPAB, did everything he could, using small flows and the wrong mud mixes, to make the pump fail. But it just kept on working without the loss of even a single hour for repairs during the eight weeks of tests.

However, the pump does have one shortcoming. In certain instances, the flushing water can dilute the mud. The composition and viscosity of the mud is critical in drilling. But Henrik Kitsnik feels that this problem can be solved with a minor change in design.

Salénia involvement

The pump is not merely interesting to Salén as a rig operator. A Salén company, Salénia AB, in collaboration with Rank Invest has financed 60 percent of Henrik Kitsnik's development company, HK Engineering AB, through the Rangsal company. Henrik Kitsnik holds 30 percent of his company's shares and a private person owns the remaining 10 percent.

"Collaboration with Rangsal will make excellent economic, technical and marketing resources available," Henrik Kitsnik noted.

Competitive price

All that now remains is to determine whether this is enough to induce conservative oil drillers throughout the world to test the pump. About 10,000 mud pumps are installed at the world's approx. 550 offshore drilling rigs and 4,000 onshore rigs.

HK Engineering has the exciting task of interesting this market in the revolutionary new Kitsnik pump. The pump is not just small, reliable and non-leaking. It also has a highly competitive price compared to conventional pumps.

Saltech expands its contact network and lands new orders

In Indonesia, Saltech and Salén Dry Cargo have begun collaboration with a marine consultancy company, P.T. Utara Selatan. The company started operations in Jakarta, on April 2nd. The principle shareholder is Mr. Harjono Kartohadirodjo with whom Salén Dry Cargo has a long-standing business relationship.

In India, Saltech recently signed an agency contract with Sri T.M. Sanghavi of Meecon Private Ltd. in Bombay. Saltech was awarded a valuable assignment from the Shipping Corporation of India (SCI) for the delivery of a computerized maintenance system for 10 offshore supply ships. This was especially gratifying since we have previously been honored with an SCI assignment in the past.

Hans Alsén

Saltech utökar sitt kontaktnät och tar nya order

I Indonesien har Saltech tillsammans med Salén Dry Cargo startat samarbete med ett nybildat marint konsultföretag P T Utara Selatan, som startade sin verksamhet den 2 april i Jakarta. Huvudägare till P T Utara Selatan är Mr Harjono Kartohadirodjo, med vilken Salén Dry Cargo länge samarbetat.

I Indien har Saltech nyligen slutit ett agentavtal med Mr T M Sanghavi, Meecon Private Ltd. i Bombay. Saltech har just i dagarna säkrat ett värdefullt uppdrag från Shipping Corporation of India (SCI) att leverera datoriserat underhållssystem för 20 st offshore supply-fartyg. Då vi tidigare haft ett uppdrag för SCI, så är det speciellt glädjande att få fortsätta detta samarbete.

Hans Alsén

Ny outslitlig mudpump

En revolutionerande outslitlig konstruktion, som bara väger några hundra kilo, kan komma att ersätta de gamla klumpiga och otäta mudpumparna vid borrhuggarna.

Henrik Kitsnik heter mannen som uppfunnit den nya mudpumpen. Salénia är med och finansierar.

Henrik Kitsnik har sin uppfinnarverkstad i Segmon i Värmland. Hans pump är hydraulisk och skiljer sig därför väsentligt från dagens eldrivna pumpar med växel, vevaxel och vevstakar. Kitsnik-pumpen är en oljedriven kolvpump, där hydrauldelen skiljs från muddelen av en renvattenspolad tätningssektion. Oljan förs omväxlande till de bägge cylindrarna av mekaniskt styrda ventiler av enkel och driftssäker konstruktion.

Vad är en mudpump?

Mud är engelska för lera – i detta fall lerblandning. Mudens sammansättning är en hel vetenskap för sig – mudteknologi.

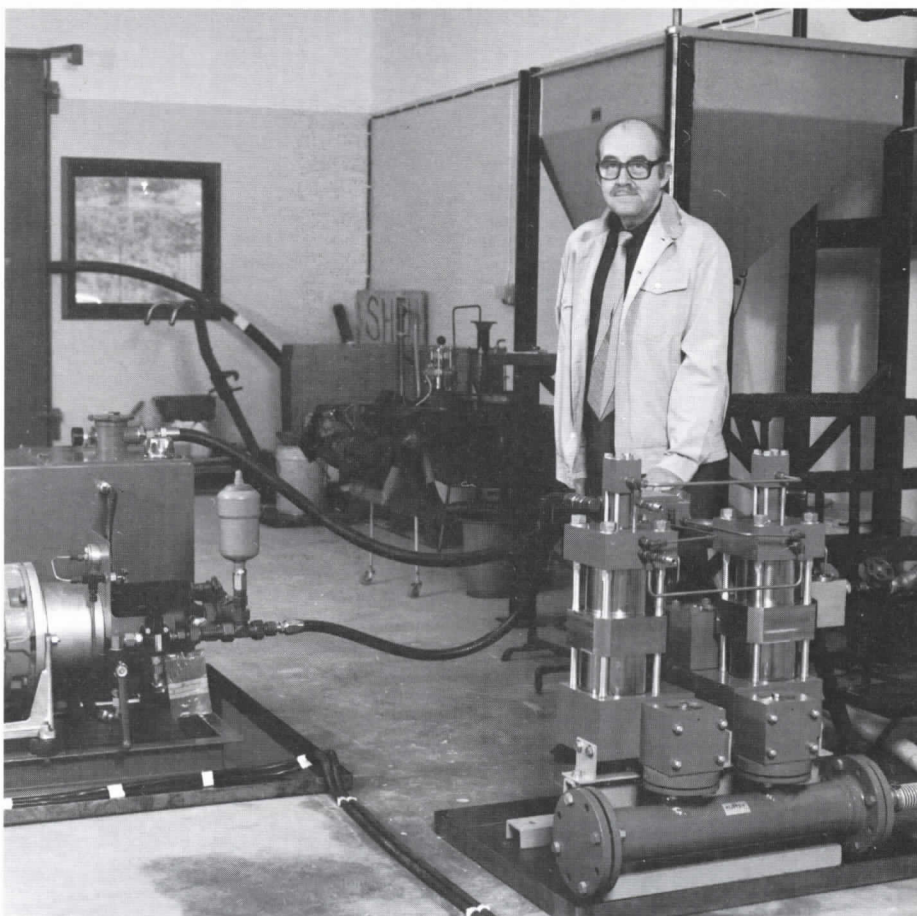
Minst en mudpump finns på varje borrhälsplats och dess funktion och driftssäkerhet är livsviktig för hela operationen.

Mudens uppgifter är många – kylning, smörjning, tryckutjämning bl a, samt att föra upp det material som borrhönan sliter loss i djupet. Med hjälp av mudpumpen trycks muden ned i borrhölet. Om mudpumpen skulle strejka avbryts kylningen och borrhölet är bara någon minut borta.

Mud pump

Mud performs many useful tasks—as a coolant, lubricant, pressure equalizer etc. It also brings up the material ground off by the drill bit down in the depths. The mud pump is used to press mud into the drill casing. If the mud pump breaks down, cooling ceases and a drill failure is only minutes away.

There is at least one mud pump on every drilling rig. The operation and reliability of this pump is critical to drilling operations.



Henrik Kitsnik's mud pump only weighs a few hundred kilos and is small compared to conventional mud pumps. There are about 10,000 of the latter at drilling rigs around the world.

"It's an exciting market," Henrik Kitsnik feels.

Inget problem med tätningen

Tätningen som är en svag punkt på alla konventionella mudpumpar hålls i Kitsnik-pumpen helt fri från slitande partiklar. Tryckvariationerna i pumputloppet är dessutom betydligt mindre än i konventionella pumpar.

Vid provdrift på Gotland har Kitsnik-pumpen överträffat alla förväntningar och brutit motståndet från de föga experimentlystna borrexperterna. Ingenjör Per Hensfors vid OPAB gjorde allt för att med små flöden och fel mud-blandningar missgynna pumpen, som ändå envist fortsatte att gå utan en enda reparationsstimme under åtta veckor.

Det finns dock en liten nackdel med den nya pumpen. Spolvattnet kan i vissa fall blanda ut och förtunna muden, vars sammansättning och funktion vid borrhuggen är mycket viktig. Men Henrik Kitsnik menar att med en mindre omkonstruktion går också detta problem att lösa.

Salénia-intresse

Kitsnik-pumpen är inte bara intressant för Saléns som riggoperatörer. Ett salén-

företag – Salénia AB – har tillsammans med Rang Invest genom bolaget Rangsal finansierat 60 procent av Henrik Kitsniks utvecklingsbolag, HK Engineering AB. Henrik Kitsnik äger själv 30 procent av aktierna och en privatperson de resterande 10 procenten.

– Samgåendet med Rangsal innebär goda resurser ekonomiskt, tekniskt och marknadsmässigt, säger Henrik Kitsnik.

Konkurrenskraftigt pris

Nu återstår att se om detta är tillräckligt för att övertyga de ytterst konservativa oljeborrhuggarna ute i världen att prova den nya pumpen. Det finns närmare 10 000 mudpumpar vid världens ca 550 oljeborrhälsplattformer och 4 000 landriggar.

HK Engineering har en spännande marknad att bearbeta för att föra ut den närmast revolutionerande uppfinningen. Ett inte oviktigt säljargument är priset. Kitsnik-pumpen är inte bara liten, driftsäker och tät. Den har också ett mycket konkurrenskraftigt pris jämfört med konventionella pumpar.



Kyl

Trots en långsam start i början av året har kylmarknaden nu stärkts betydligt och de senaste veckorna har varit livliga. Frakterna är något lägre än förra årets högsäsong men alla tecken tyder på att säsongen kommer att bli längre.

Vissa delar av det tidigare tonnaget har tagits ut och funnit sysselsättning utan att marknaden pressats. Många av dessa fartyg får dock räkna med att gå i upplag igen under senare delen av våren.

SRS har full sysselsättning för hela kylflottan på cirka 80 fartyg och detta läge kommer att bestå under hela våren.

De nya SPRING-fartygen är nu i drift och våra erfarenheter hittills är mycket goda såväl beträffande bunkerförbrukning som lasthanteringsteknik.

Torrlast

Mars månad har inneburit en ljusning för torrlastmarknaden. Det är framför allt panmax och det större tonnaget som tilldragit sig intresse.

Skeppningarna av malm till stålverken på kontinenten och i Japan har ökat vilket

framför allt inneburit en ökad efterfrågan på bulkers i storleken 100,000+. Om konjunkturuppgången världen över håller i sig innebär det intressanta framtidsutsikter för denna storlek.

På panmax-sidan har ryssarna varit aktiva och fraktat in ett större, okänt antal båtar.

För handysize tonnaget är situationen i stort sett oförändrat dålig. En liten förbättring har dock kunnat skönjas den senaste tiden. Det stora antalet handysize i varvens orderböcker (ca 500) inger dock ej några exalterande förhoppningar för framtiden för denna storlek på några års sikt.

Tank

När det kyliga vädret i USA tog slut försvann också mycket av aktiviteten i Atlanten och Karibiska havet. Bidraget för en resa Karib till USA föll från USD 10.000/dag till omkring USD 3.000/dag. I AG har marknaden hållit sig stadig en längre tid för det medelstora tonnaget, där 110.000 ton fått omkring WS 50 till USA. Tonnage som hållit sig i andra lastområden går nu därför till AG och man kan räkna med en försämring.

För VL/ULCC-tonnaget har situationen varit skiftande med många rykten om bombningar av Kharg Island i Iran. Som tidigare har det bara varit tomma hot från Irak. VLCC-marknaden har fluktuerat något mer än vanligt och 225.000 ton har fått omkring WS 35 för en resa Iran/Japan. För icke iranlaster har 250.000 ton betalats med WS 24,5 till US Gulf.

Skrotningarna ser hittills ut att även i år hamna runt 25 milj dwt.

Salén Energy

Under januari och februari avstannade marknadsuppgången och vi fick en viss nedgång av aktiviteten. Senaste veckorna har emellertid denna trend brutits och vi ser återigen en ökad aktivitet. Sysselsättningsgraden för borrhigar för hela världen ligger i dag på 82 procent. För US Gulf är siffran 81,5 procent och för Nordsjön är siffran 91,5 procent.

Dagsraterna för jack-ups har stigit något och ligger i US Gulf på USD 10–13.000. I Nordsjön är siffran USD 20–30.000 för 300 fot jack-up. Även dagsraterna för semisubmersibles har stigit, vilket speglas av en ökning av andrahandspriserna.

The freight market

Reefer

Despite a slow start at the beginning of the year, the reefer market has now improved considerably and has even been lively in recent weeks. Freight rates are somewhat lower than was the case during the peak season last year, but indications suggest that the season will be longer this year.

Some of the laid-up tonnage has been put back into service and been keeping busy without exerting pressure on the market. However, many of these ships will probably have to return to lay-up berths during the latter part of spring.

SRS has full employment for its entire reefer fleet of about 80 ships. This situation will last throughout the spring.

The new Spring series ships are in service. Results so far are very good as regards their load handling technology and bunker consumption.

Dry cargo

March witnessed an improvement in the dry cargo market. Panmax and large tonnage attracted the greatest interest.

Shipments of ore to steel mills on the European continent and in Japan

increased. This resulted in an increased demand for bulkers of 100,000+ dwt. If the international economy continues to improve, the prospects for this tonnage size could be bright.

The Russians have been active in Panmax and entered the market with a large but unknown number of ships.

The situation for "handy-size" tonnage remains generally poor. However, there have been signs of a slight improvement in recent weeks. The large amount of "handy-size" ships (about 500) on order should not raise any great hopes for the future of this ship size over the next few years.

Tanker

When the cold weather in the U.S. ended, a lot of the activity in the Atlantic and Caribbean also dissipated. Earnings for a Carib/U.S. dropped from USD 10,000/day to about USD 3,000/day. The market in the AG remained steady for medium-sized tonnage for a long time with about WS 50 for 110,000 tons to the U.S. Tonnage which kept to other cargo areas is now going to the AG and must expect a decline.

The market for VL/ULCC tonnage

has varied considerably with many rumors about the bombing of Kharg Island in Iran. As before, these rumors turned out to be empty threats by Irak. The VLCC market fluctuated somewhat more than usual, and 225,000 has received WS 35 for an Iran/Japan voyage. As far as cargoes not bound for Iran are concerned, 250,000 tons commanded WS 24.5 to the USG.

Scrapping is proceeding at a rate which should amount to 25 million dwt even this year.

Salén Energy

The market upturn was interrupted in January and February, and business slowed down somewhat. However, this trend has been broken in recent weeks, and the market has improved once again. 82 percent of drilling rigs world-wide are busy. The figure is 81.5 percent for the USG and 91.5 percent for the North Sea.

Day rates for jack-ups have risen somewhat and are USD 10-13,000 in the Gulf of Mexico. The figure for a 300-foot jack-up in the North Sea is USD 20–30,000. The day rate for semisubmersibles has also risen, as reflected in an increase in second-hand prices.

SRS nybyggen i trafik

Spring Ballad på jungfruresa till Malmö

Spring Ballad besökte flera europeiska hamnar på sin jungfruresa.

I Le Havre, Rotterdam, Drammen och Malmö fick hon besök av ett stort antal kunder och kontaktpersoner. Även pressen var inbjuden.

Spring Ballad, som är en av de åtta nybyggda kylfartygen och ett av världens mest avancerade, rönt stort intresse från sina besökare och mycket uppmärksamhet i pressen.

Till Malmö kom *Spring Ballad* med säsongens första fruktlast. Om hon någonsin kommer till Sverige igen är ovisst. Kylfartyg av den här storleken anlöper vanligtvis hamnar i länder med större fruktmarknader än den svenska.

Foto: Stefan Nilsson



Spring Ballad in Malmö.

Spring Bird lastar containers

Spring Bird som levererades från Koyo Dockyard den 9 mars lastade för sin jungfruresa full last containers i Kobe hamn.

En av nyheterna med Spring-serien är just att fartygen är förberedda för containerlast med containerfittings för 87 20-fots containers på väderdäck och 124 under däck. Lastning och lossning sker med fartygens egna tvillingkranar, som vid samoperation lyfter 32 ton.

Spring Bird's last bestod av 117 40-fots containers. Hela lastningsproceduren gick mycket smidigt och all utrustning fungerade till full belåtenhet. På sex timmar var lastningen avslutad, dvs det gick åt drygt tre minuter för varje container.

Foto: Ralph Mohlin



Lashing a second tier of containers on *Spring Bird*'s D deck.

Spring Ballad on her maiden voyage to Malmö

Spring Ballad called at several European ports on her maiden voyage.

In Le Havre, Rotterdam, Drammen and Malmö she was visited by a large number of customers and contacts. The press was also invited.

Spring Ballad, one of eight newly built reefers and one of the world's most advanced ships of its kind, attracted a lot of attention from visitors and considerable coverage in the press.

Spring Ballad came to Malmö with the season's first cargo of fruit. Her next visit to Sweden is uncertain. Reefers of this size usually call at ports in countries with much bigger fruit markets than is the case for Sweden.

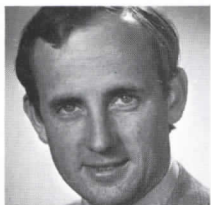
Spring Bird loading containers

Spring Bird, delivered from the Koyo Dockyard on March 9th, took on a full cargo of containers in Kobe for her maiden voyage.

One of the innovations in the Spring series is the fact that the ships are prepared for container cargos and have fittings for 87 20-foot containers on the weather deck and 124 below deck. Loading and unloading are carried out with twin cranes aboard. The cranes are capable of lifting 32 tons when operated jointly.

Spring Bird's cargo consisted of 117 40-foot containers. The entire stowing operating proceeded smoothly, and the equipment all worked satisfactorily. The cargo was loaded in six hours, i.e. it only took about three minutes to stow each container.

PERSON·NYTT



Thomas Sundberg



Urban Cederborg



Erik Saltin

Salén Oil

Inom Salén Oil har från den 1 april 1984 **Thomas Sundberg** utsetts till verkställande direktör. Thomas Sundberg kommer dock att behålla det totala ansvaret för handelsrörelsen inom Salén Energy.

Samtidigt har **Urban Cederborg**, Salén Oil, utsetts till vice verkställande direktör i samma bolag.

BNS, Göteborg

Erik Saltin är sedan den 1 mars 1984 anställd som försäljningschef hos AB BNS Agencies, Göteborg. Hans huvuduppgift är att vidareutveckla och marknadsföra BNS lasthanteringsprogram. Erik Saltin kommer närmast från TransConsultants AB, Göteborg.

Salén Oil

Thomas Sundberg has been appointed president of Salén Oil from April 1, 1984. However, Mr. Sundberg will retain overall responsibility for trading business in Salén Energy.

Urban Cederborg, Salén Oil, took up a post as senior vice president in Salén Oil on the same date.

BNS, Göteborg

Erik Saltin took up an appointment as sales manager of AB BNS Agencies, Göteborg, on March 1, 1984. His main duties will be to develop and market the BNS cargo handling program. Mr. Saltin joined the company from TransConsultants AB.



Bitte Hedenborg

Dödsfall

Birgith "Bitte" Hedenborg avled den 19 februari 1984 i en ålder av 72 år. Hon kom till Salénrederierna 1959 från Rederi AB Rex. Hon tjänstgjorde som växeltelefonist. Sedan 1977 innehade Bitte Hedenborg klubbmästarposten och sedemera även vice ordförandeposten inom Saléns Pensionärsklubb.

Aktiesparfonden per 1984-02-29

Aktieinnehav Saléninvest AB	Antal 30 400
Fondens förmögenhet	Kronor 5 077 740
Banktillgodohavanden	4 651 200
Aktiernas börsvärde	70 000
Upplupen ännu ej erhållen ränta	9 798 940
Fondförmögenhet	316 737
Antal andelar	Kronor 30:94
Andelsvärde	

Photo: Scaldis



The bow of Scandic Wasa was damaged on the portside in a collision off Antwerp.

Haverier

Ro-ro-fartyget **Scandic Wasa** kolliderade den 16 februari med en japansk car-carrier utanför Antwerpen. Skadorna på **Scandic Wasa** begränsades till plåtskador på babords bog. Hon gick för egen maskin in till varv i Flushing, som hon fick lämna efter ett par dagar för att fortsätta sin time charter för Foss.

Scandic Wasa ägs av Salénia och är bare boat-chartrad till Salén Dry Cargo. För driften svarar Rederi AB Hornet.

Safina Al Arab hade grundkänning den

9 januari under sydgående i Suezkanalen. Skador uppstod på propellern, vilka reparerades i docka på ASRY-varvet i Bahrain.

Safina Al Arab tillhör det av Saléninvest delägda saudiarabiska rederiet As-Safina Co.

Safina Sahara gick på grund den 25 februari under sydgående i Suezkanalen. Efter 3½ timme kunde fartyget med hjälp av bogserbåtar och trimning av ballast komma loss och fortsätta. Dykarbesiktning konstaterade skador och hål vid 2:ans tank på babords sida. Dockning och reparation på ASRY, Bahrain.

Också **Safina Sahara** ägs av As-Safina Co.

Casualties

On February 16th, the ro-ro ship **Scandic Wasa** collided with a Japanese car carrier off Antwerp. Damage to the **Scandic Wasa** was limited to some damage to some bow plates on the port side. She was able to proceed unassisted to a shipyard in Flushing and continue her time charter for Foss a few days later.

Scandic Wasa is owned by Salénia and is on bare boat charter to Salén Dry Cargo. Rederi AB Hornet is managing the ship.

Safina Al Arab grounded on January 9th while proceeding south through the Suez Canal. The screw sustained

some damage which was repaired in a dry dock at the ASRY Shipyard in Bahrain.

Safina Al Arab belongs to the Saudi Arabian As-Safina Co., a shipping company partly owned by Saléninvest.

On February 25, **Safina Sahara** went aground while proceeding south through the Suez Canal. The ship was refloated 3½ hours later, thanks to the assistance of tugboats and ballast trimming. She was then able to continue. Inspection of her hull by divers disclosed damage to and a hole in no. 2 tank on the port side. Repairs were carried out in a dry dock at ASRY in Bahrain.

Safina Sahara is also owned by the As-Safina Co.



På Malma finns alla möjligheter att stressa av mellan lektionspassen. Den som inte vill spela minigolf kan ta en promenad i natursköna omgivelningar.

Kurs eller konferens på Malma

Underbar natur, hög standard – låga kostnader

Överallt jagas kostnader. Dras in på utrustning, resor och utbildning.

Utbildning blir t ex inte mindre viktig i dåliga tider – tvärtom. Vi måste ständigt visa att Saléns är det mest kompetenta rederiet m m. Ett bra och samtidigt trevligt sätt att få ner utbildnings- och konferenskostnaderna är att utnyttja Saléns egen gård Malma ute på Fågelbrolandet i Stockholms skärgård. Den finns tillgänglig året runt utom på sommaren, då den användes i rekreationssyfte.

Bara ca 100 kr/dag

Kalla siffror, som talar sitt tydliga språk, visar att det går att spara åtskilliga tusenlappar på att utnyttja Malma. Vad sägs om drygt 100 kronor/dag och deltagare för kost och logi samt konferenslokaler i stället för marknadspriset 465 kronor/dag och deltagare. Då är inkluderat kostnader för tre små grupprum plus ett storrum. Multiplicera sedan det med 15 deltagare i 3 dagar så har vi jämförelsetalen 4 500 kronor jämfört med 21 000 kronor.

Vad får man då för 100 kronor?

Jo, kost och logi samt konferenslokaler. D v s det kostar 300 kronor att boka Malma för övernattnin. Avgiften ska täcka kostnader för tvätt av handdukar och

sänglinne och är lika stor oavsett kurslängd och antal deltagare. Maten beställs från restaurangen i Salénhuset, Norrlandsgatan 15, och värms i köket på Malma. I den ungefärliga prisuppgiften ingår frukost (som deltagarna får hjälpas åt att ställa fram), förmiddagskaffe, lunch, eftermiddagskaffe, middag och oftast något att samlas kring även på kvällen – ost och lite vin t ex.

Det finns möjligheter att få hjälp med uppvärmning och servering av Alice Tannsjö och Britt-Marie Ohlsson. De ordnar också efter överenskommelse med inköp av varor till frukost, om man inte vill beställa från kontorets restaurang. Alice's och Britt-Maries tjänster betalas efter utnyttjande.

I Malmas huvudbyggnad finns konferensutrustning i form av overheadapparat med duk samt blädderblock på ställning. I ett av rummen finns möjlighet att samtidigt sitta ca 30 personer.

Det finns förläggingsmöjligheter för 34 personer i de olika husen: huvudbyggnaden 8, Sjövillan 9, Ekbacken 5, Blåklinten 4, Gullvivan 4 och Vitsippan 4. Den underbara skärgårdsnaturen är helt gratis, liksom tillgången till tennisbana och minigolfbana. Även bastu finns nere vid den lilla Storsjön.

Avstressande miljö

Man får leta efter en mer avstressande miljö än Malma. Här finns bara salénare, lite av Salén-andan sitter i väggarna, vilket innebär att man lättare uppnår de sociala bimbål som alltid finns med kurser och konferenser. D v s att människor ska lära känna varandra, knyta kontakter över rederigränserna och finna förståelse för varandras arbete och villkor. Sánt går lättare när man slipper hålla reda på rumnummer och löpa i hotellkorridorer för att få fatt på rätt person. I det praktiska arbetet med att ordna frukost om morgonen och duka ut och kanske hjälpa till med att ställa in disken i diskmaskinen kommer man också närmare varandra.

Efter en kurs på Malma i strålade väder med bara positiva intryck registrerade undrar man stilla vad det finns för anledning att betala fyra till fem gånger så mycket för något som knappast kan bli bättre?

Kanske bör det tilläggas att naturligtvis påverkas inte själva kursavgiften av kursens förläggning. Och kursavgiften är givetvis den största kostnadsbiten när det gäller utbildning, men kost, logi och lokaler utgör en inte föraktlig summa, som alltså går att dra ner radikalt genom att utnyttja Malma.



Dagens Industri uppmärksammar Saléns träningsiver

Salégängets deltagande i skidloppet Albert Vikstens Minne i Hälsingland fick inledda Dagens Industris nya sektion Business Weekend. I ett stort reportage följde DI koncernchefen Gunnar Rosengrens kämpande i det 48 kilometer långa spåret. Det var sista stora träningsloppet före Vasaloppet.

På bilden Saléns lag inklusive supporters framför träningshögkvarteret i Färila.

Sittande längst fram fr v Sigge Gratias, Lotta Stenlund, Tina Swedrup. Första raden fr v Lasse Johnsson, Mats Jansson, Elis Eklund, Gunnar Rosengren, Tomas Jonsson. Andra raden fr v Gösta Ekeström, Lasse Lundenmark, Gunilla Hultman. Översta raden fr v Mats Enqvist, Owe Pettersson, Ulf Andersson, Harry Lingebro, Sven Ekeström, Sven Orre, Gunnar Wahlström.

Vem vann? Jo, naturligtvis Ulf Andersson. Hans tid var 3.06 och det var två timmar bättre än chefen Gunnar Rosengren.

Observera att Lotta Stenlund och Tina Swedrup inte tillhörde supporterskaran. Båda fullföljde loppet med den äran. Gunilla Hultman, dotterdotter till Albert Viksten, var saléngruppens egen kranskulla.

Foto: Björn Larsson

Utländska "svensk-fartyg" erbjuder HKF:s service!

Det blir nu för första gången möjligt för svenskägda och svenskbemannade fartyg under annan flagg att komma med i HKF:s distributionssystem med TV-program på videokassetter. Bl a detta är innebörden av ett beslut som nu tagits av Handelsflottans kultur- och fritidsråds styrelse, där både rederinäringen och de sjöfackliga organisationerna är representerade.

HKF har sedan några år en uppgörelse med Sveriges Television (STV), som ger svenskt sjöfolk tillgång till svenskproducerade TV-program på videokassetter (VHS-systemet).

Den utvidgning som nu sker förutsätter att det slutits avtal mellan svensk redare och berörda svenska fackförbund angående besättningens anställningsförhållan-

den. När så skett kan rederiet sluta serviceavtal med HKF, vilket då kostar 11 000 kr per utlandsflaggat fartyg och år.

För den summan får besättningen ca 160 timmars TV-program per år och "på köpet" får de tillgång till all annan HKF-service ombord i hamnarna: Sjömansbibliotekets bokväskor (med ständiga bytesmöjligheter), dagspress och tidskrifter, idrottsarrangemang, transport och utflyktsmöjligheter i HKF-hamnarna och mycket annat.

Samtidigt som HKF gör detta erbjudande har SVT erbjudit svenska företag med verksamhet och svensk personal utomlands att abonnera på motsvarande TV-program på video – till årskostnaden 24 000 kr för sammanlagt 60 timmar.

Vasaloppet 1984

Som vanligt hade Saléns en anse- nlig tropp som startade och även fullföljde Vasaloppet, som i år gick den 4 mars.

Resultat

Ulf Andersson	6.54.27	2772
Mats Jansson	7.42.39	4716
Lars Johansson	8.00.42	5635
Elis Eklund	8.27.10	6607
Lars Lundenmark	8.40.33	7064
Mats Ruhne	8.43.37	7177
Birger Simonsson	8.50.26	7405
Ingvar Fristam	9.45.02	8862
Owe Pettersson	10.00.26	9104
Gunnar Rosengren	10.15.49	9272
Bengt Åström	11.15.41	9590
Björn Byrfors	11.15.42	9591

Segraren Hans Persson behövde 4.14.14 och siste man av de 9660 fullföljande åkarna klockades för 12.05. Öppet spår åktes av Valter Axelsson, Harry Lingebro samt Michael Petersson.

Salénrederiernas fartyg genom tiderna



41

99 Ledarö (1967–1975)
Motorfartyg (malmtank), byggt 1955
vid AB Götaverken, Göteborg.
Tonnage: 8885 brt, 5079 nrt, 12360
tdw.
Reg.nr.: 10529.

Levererades den 24 mars 1955 till
Skips A/S Malmtransport (Norske
Amerika Linie), Oslo, Norge och bar
då namnet *Vindafjord*.

1964, okt., inköpt till Sverige av ett
partrederi i Stockholm med
Knut Gunnar Källström som
huvudredare och omdöpt till
Ledarö.
1967, 17 jan., köpt av Salénkoncer-
nen, varvid Sture Ödner över-
tog posten som huvudredare.

1970, överförd genom fusion på Re-
deri AB Rex (Sture Ödner),
Stockholm.

1975, juni, avyttrad för USD 2,6 milj.
till VEB Deutfracht/Seerederei,
Rostock, DDR. Avgick Göte-
borg den 7 aug. med namnet
Maxhutte.



100 Lindö (1967–1970)
Motorfartyg (malmtank), byggt 1957
vid Howaldtswerke, Kiel.
Tonnage: 4470 brt, 2436 nrt, 5540
tdw.
Reg.nr.: 9759.

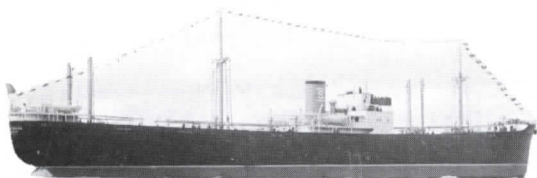
Levererades den 15 maj 1957 till
Rederi AB Rex, Stockholm, med
namnet *Lindö*.

1967, 17 jan., köpt av Salénkoncer-
nen, varvid Sture Ödner över-
tog VD-posten.

1970, mars, försåld för USD 600.000
till Nordtank I, I/S, Aarhus,
Danmark. Avgick Göteborg
den 18 mars nu som *Lindö*.

1973, jan., såld till Map Tankers Inc.,
Monrovia, omdöpt till *Bonny*.

1979, april, såld till spanska köpare
för nedskrotning, sedan hon
under upplag i Itea haft brand
ombord i maskinrummet. Bog-
serades från Cadiz den 17 april
till Santander på sista resan.



Med Dagmar Salén i ostasienfart 2

– av Sven Sylvan –

Nio timmar i en tyfon

Den 9 november 1938 var Dagmar Salén på resa från Shanghai till Hongkong, då en radiovarning ingick att den tropiska stormen "Emma" befann sig ost om ön Luzon och rörde sig i västlig riktning. Fartyget och orkanen skulle av allt att döma mötas vid sydspetsen av Formosa.

Två dagar senare ingick rapport att stormen nått tyfonstyrka och att den fortfarande hade samma kurs. Sjön började bli våldsam och Dagmar Salén måste ligga bi med vind och sjö på ena bogen. Alla upptänkliga försiktighetsåtgärder vidtogs och allt löst stuvades under däck, surringar förstärktes etc.

Kl. 14.00 meddelades att tyfonen plötsligt svängde rätt nord samtidigt som den ökade i fart och styrka. Dagmar Salén låg i sämsta möjliga läge men med fritt vatten på alla sidor. Att försöka undkomma tyfonen var lönlöst, eftersom den våldsamma sjön omöjliggjorde all framfart. På natten till den 12 november rapporterades tyfonen i omedelbar närhet och med en vindstyrka av 60 m/sek. Det stod klart att den skulle komma rätt över oss, vi kunde endast invänta dess ankomst. Klockan fem på morgonen rasade den med full styrka och rörde sig motsols runt "ögat" med en närmast ofattbar träff. Dagmar Salén jämrade och vred sig i vågorna, som slog högt, nästan i masthöjd. Vi kämpade i timmar med att surra presenningar på luckorna med manila.

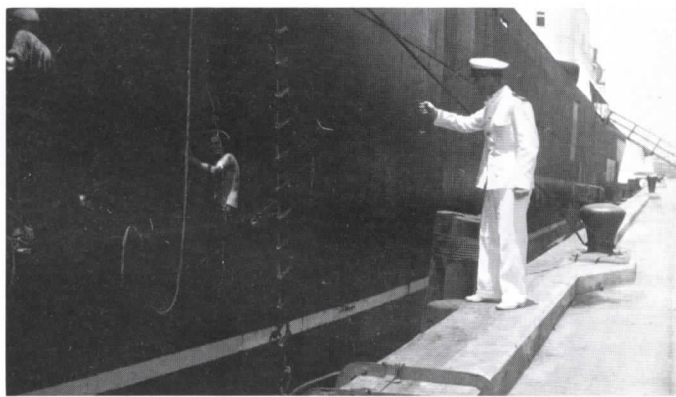
Så kom en väldig brottsjö, vi såg den på långt håll och tog betäckning i hytter och gångar. Maskintelegrafen ringde gällt, men svarssignalen försvann, då orkanvågen nådde oss med förödande kraft. Fartyget krängde våldsam, babords livbåt spolades överbord och vi såg kommandobryggan virvla upp i luften och försvinna någonstans i lä. En jungman höll på att blåsa samma väg men blev påpassligt räddad av förstestyman.

Mitt i orkanen, i det s k ögat, var det vindstilla och blå himmel men runt om tornade jättelika regnmoln upp sig. Tystnaden i orkanens centrum var otäck, vi fick en känsla av död och begravning, då Dagmar Salén rullade hårt i en kryssad dyning. Hon kämpade sig ur högtryckssidan och nådde så småningom vackert väder.

Orkanen hade vållat stor förödelse ombord. Kapten och rorsman hade krampaktigt klängt sig fast vid ratten, de hade båda fått kramp av de fruktansvärda ansträngningarna att hålla sig fast. Framför dem var bryggan helt bortblåst. Fartyg och besättning var blesserade, men vi tänkte inte särskilt på våra blödande krossår och igenmurade ögon, förrän vi var samlade i våra mässar och kocken bjöd på varmt, gott kaffe.

Salén Line etablerad

Salén Line var nu etablerad med fasta anlöp. Resan San Pedro – Yokohama tog 16–20 dygn och Manila – San Pedro 19–23 dygn. Vår route började och slutade i San



Styrman Sylvan

Pedro och drevs intensivt av vår huvudagent Max Linder. Den enda hamn som lämnade litet andrum var San Francisco, där djuptankarna rengjordes från wood-oil och gjordes klara för smörjolja.

Vi hade sällan tid att gå i land, men jag hann ändå göra en bilfärd till naturreservatet Yosemite i Kalifornien. Där åt vilt lufsande björnar upp min mat, så det var inte så lyckat. Vår kinesiske andrekok Li Ta Wem, kallad Lita, hostade otäckt och jag måste forsla honom till läkare. Han fick sin dom, svår TBC. Jag packade ihop hans fattiga ägodelar, som sedermera skulle skickas till hemorten i Kina. Jag saknade Li Tas vänliga nuna och tänkte ofta på hans Milkshake och Banana Split.

När vi gick upp till Kanada blev det ordentligt kallt och våra filipinos frös enbarmligt. En dag var de helt försvunna. Jag hittade dem alla i befälets badrum. Sju stycken låg hopt-rängda i vårt badkar med ångande hett vatten. "It's very cold outside, mr mate". Denna billiga arbetskraft hade vi ringa nytta av i det kyliga klimatet.

Ny kapten

En resa hade vi tagit ombord åtta passagerare. De var mest äldre människor, som passade på att göra en billig nöjestrup på tre månader. Den kostade bara 200 dollar. Resorna var mycket populära, men den här gången klagade passagerarna de sista dagarna. Vi hade halv storm, grov sjö och knykig slingring. Under natten blev slingringen våldsam, passagerarna kastades fram och tillbaka, möbler och bohag var i rörelse.

Vår däckslast av grova stockar var också i rörelse. Kapten Bror Andersson (från Nyhamnsläge) måste kontrollera surringarna; han kröp från vantskruv till vantskruv. En våldsam sjö slog honom i ryggen så att han kastades mot en av däcksvinscharna. Han spräckte knäskålen och måste senare föras till sjukhus i Yokohama. Det fanns inte flyg på den tiden, utan kapten Andersson måste sändas hem till Sverige med passagerarfartyg. Vi styrmän avancerade härmed ett

steg och 1:e styrman Ragnar Linder övertog befälet. Jag själv blev överstyrman och tredjen flyttades upp ett steg. Båtsman, som hade skepparexamen, mönstrade tredje styrman. På så sätt blev bemanningen av befäl ordnad och Dagmar Salén kunde fortsätta på linjen.

Thehuset i Yokohama

En guide i Yokohama förde oss vid ett tillfälle till det berömda thehuset "De hundraen trappstegen". Vi passerade en kolossal Buddha av trä och efter ännu några steg var vi inne i thehuset. Åtta geishor bugade vördnadsfullt. De trippade fram till ett lågt långbord och serverade oss japanska rätter. En del av oss provade på det japanska badet, där vi badade fem stycken i taget. Baderskan hoppade ut i mitten av det runda karet och satte i gång borstningen. Vattnet var kokhett – geishorna smeksamma som kattungar. Deras moral var oantastbar.

Tandoc, Luzon

Vi lastade mahogny i Tandoc, ett idylliskt sågverkssamhälle med tropisk tusch. Japanen Yankama, som ledde företaget, hade byggt upp ett litet mönstersamhälle runt sågen, som låg nära havet.

Dagmar Salén låg förtöjd vid en pir, som sträckte sig hundra meter till havs. Havsbrisen nådde oss, skön och sval. Korallrevet bröt den vittoppade sjön, som trängde sig fram till en skinande vit sandstrand. Vattnet var klart, man kunde skymta botten på stort djup. Jag försökte pröva min fiskelycka och fick en hajlots på kroken. Jag fascinerades av färgrika fiskars lek i djupet. Det var ett skimmer av granna färger, som ömsom drog ihop sig och ömsom splittrades. Långt ner i djupet tonade färgerna ner och mörknade. Jag satt fascinerad i flera timmar. Kroken på mitt fiskedon var tom. Jag satte på nytt bete och blev åter bergtagen av tropiska dofter, havsbrisen och färgerna i djupet.

Tuppfäktning

En dag vandrade jag bygatan upp och kom till ett litet torg, där man tränade stridstuppar. Det samlade många människor, som var och en kommenterade sina metoder för ett lyckat träningspass. Något senare började den verkliga tuppfäktningen. Man hade bundit vassa knivar på de avskurna sporrarna. Uppgåelsen blev därför ganska blodig, trots att stridstupparna åtskildes så fort fara förelåg. Tuppfäktning var ett uppskattat folknöje och stora summor bytte snabbt ägare vid dessa evenemang.

Det skulle vara regntid men solen lyste varje dag från klar himmel. Folket påstod att bristen på regn och tyfoner berodde på kriget i Kina. Vi hade dåliga förbindelser med omvärlden. Visserligen fanns det några korta väg- och järnvägsstumpar, som optimistiskt pekade mot Manila. Men de var synnerligen lokala. Trafiken sköttes i stället av en gammal passagerarbåt, som forslade gods och passagerare mellan öarna och Manila.

Vi angjorde små bryggor och upplevde sagolika passager. Små infödingsbyar stack här och där upp i regnskogen. Hydrona hade ljusa bastak och vita administrationsbyggnader bröt byarnas byggnadsmönster.

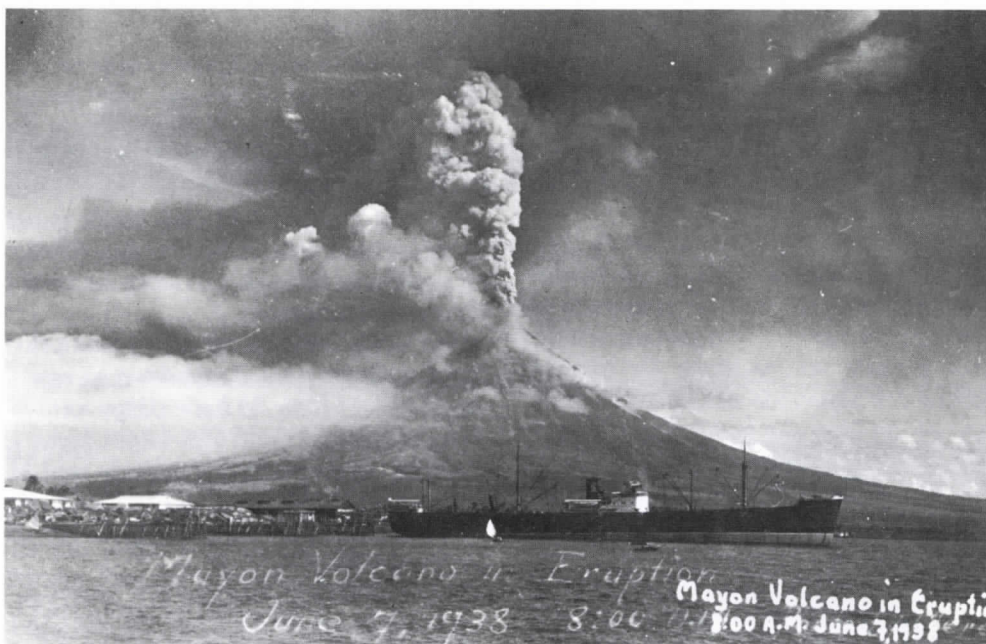
Luzon

Kvällsskymningen hade lagt sig över Cubats redd på den filippinska ön Luzon, där vi lastade copra från prämar. Luf-ten var svalare här, rent av behaglig. De tre vita, traktens honoraires och ledande män, bar revolverar. Infödingarna var uppenbarligen inte riktigt att lita på. Dessa vita män såg inte särdeles tärda ut.

Varje resa hade vi långlots, som tog oss från ö till ö. Han var av spansk börd och kunde berätta mycket om livet på öarna efter 30 år på Filippinerna. Han sade sig ha sett både pygméer och filipinos med svansrudiment. I sitt hem hade han rikhaltiga samlingar av alla de slag, bl a torkade människohuvuden från Mindoro och Borneo.



Tuppfäktning var ett uppskattat folknöje i Tandoc, Luzon.



Mayon Volcano hade en våldsamt eruption den 7 juni 1938 klockan 8 på morgonen.

För att släcka törsten inhandlade jag gröna omogna kokosnötter. Jag tömde mjölken på flaskor och ställde in dem i kylrummet. Det var en härlig nektar att dricka när det var som varmast.

Som i paradiset

Vi lastade den 4 juni 1938 i en liten håla på ön Negros och avgick till Luzon vid middagstiden. Vi kom från Ceby, en stad på en ö med samma namn. En dag hyrde vi en bil och gjorde en utflykt. Vi såg varma källor och infödingar som levde nakna som i paradiset. Vi såg även stenar, målade med människoblod, minnen från kriget mellan filipinos och spanjorer. Filipinos vann ju och det är de mycket stolta över ännu i dag. Ovanför de heta källorna låg en liten bergstad. Man måste gå till fots eller rida för att komma dit. Det var så kallt däruppe, så att man måste elda på nätterna. Ofattbart för alla som lever i denna värmeugn.

Jordskalv och strandning vid Legaspi Bar

I Legaspi på östra Luzon råkade vi ut för en grundstötning. Ström och vind förde oss mjukt mot strandkanten, där vi fick

ligga i tre dagar tills bärgningsbåt drog oss flott. Strandkanten bestod av aska från vulkanen Mayon.

Manilas tidningar frossade i vår belägenhet. "Det svenska fartyget Dagmar Salén gick på grund så tursamt att aktern landade några meter från Legaspi Bar. Besättningen behövde bara sätta ut en lejdare för att nå baren."

I Legaspi fick vi uppleva något som vi inte skulle glömma. Den stora vulkanen Mayon hade börjat röra på sig. Första kvällen hade den ett storartat utbrott med rökpelare, stora stenar som kastades upp i luften och så välldes helt hastigt de glödande lavaströmmarna nedför branterna. Folk var vettskrämda och trodde att det skulle bli ett utbrott liknande det 1928. Den ena våldsamma eruptionen avlöste den andra. Det var en praktfull syn. För att undkomma trängde sig hoppar av folk ned till lågslätten. Nästan alla var på flykt. Men efter en tid avtog vulkanens utbrott och folk återvände. Några jordskalv hade knappt varit märkbara.

Dagmar Salén lastade så för Sverige i Manila, Cebu, Dumiguete, Legaspi och Tabaco. Lasten bestod av copra, socker, tobak, manilafiber och mahogny. Vi förväntade oss som vanligt en bra hemresa.

Dagmar Salén var ett utomordentligt fartyg, som dock tycktes vara otursförföljt. Alla som förde befälet på henne råkade ut för större och mindre malörer.

Samtidigt som vi tackar Sven Sylvan för hans intressanta skildring från Dagmar Salén i ostasienfart, hälsar vi nya skribenter välkomna i Salén-Nytts spalter. Helt säkert finns det många bland våra äldre och yngre medarbetare till sjöss som har minnen från de sju haven och från hamnar världen över värda att tecknas ner och publiceras i vår tidning. Välkomna!

Redaktören



Kära läsare

Den svenska våren segar sig som vanligt fram. I år verkar den rent av lat. Kanske är det för att den egentligen inte möter något verkligt motstånd från den vinter som kom av sig.

April brukar kunna spela oss spratt, så säkert får vi lite "fåragö" (vårnö) fram mot valborgsmässoafton.

Men solen har sin gång och det blir ljusare och ljusare oberoende av vårens och vinterns kamp. Den alltmer avslöjande vårsolen visar dammiga eterneller bakom gardinen. Affärerna blomstrade inte 1983. Sanningens ögonblick är inne. Fjölårets synder och goda gärningar ska ställas samman och summans värde tas fram i ljuset.

Det gäller såväl de extra kilona under ylletröjan som företagets bokslut. För oss handlar det förstås bara om Saléns bokslut. Under ett helt år har vi använt hela vår kraft, kunskap och kreativitet för att åstadkomma ett bättre resultat än 1982. Vårt lilla hopp om bättre marknader har vi också tagit fram när det sett alltför mörkt ut, även om koncernchefen sagt – och säger – att vi inte får sitta här på våra stjärter och bara vänta på bättre tider. Vem kan låta bli att hoppas? Slutar vi med det, då är det illa.

Visst blev 1983 bättre än 1982, men inte tillräckligt bra. Och det visste vi redan av prognoserna. På handel med våra tillgångar tjänar vi pengar, men inte på det viktigaste – på sjöfarten. Det har visserligen varit dåliga konjunkturen i alla marknader under året som gått, men ändå finns det faktiskt svenska rederier, som tjänar pengar på sina fartyg. Så varför inte Saléns?

Det ska vi snart också göra, om man får tro vår offensive koncernchef Gunnar Rosengren. Han som ger oss vår unga aggressiva profil.

Ibland har jag tänkt att jag skulle kunna uttyda lite om vart vi är på väg av hans slipsval. I så fall blir svaret entydigt – hoppfullt. Och den analysen är ju inte riktigt realistisk, men kanske psykologiskt användbar.

Den ena slipsen gladare och tokigare än den andra. Det ska nog gå bra det här!

Precis som våren behöver han och många andra salénare lite motstånd för att komma till sin rätt och göra bra jobb.

Margareta Dahlstedt

Dear readers,

Spring is rapidly approaching in Sweden. Although it is a little late this year. Perhaps because it really hasn't encountered any much resistance from a feeble winter.

April usually plays jokes on us, so I suppose we'll have to expect a big snow storm towards the end of the month.

But the sun is irresistible, and the Swedish days are becoming longer and brighter, irrespective of the state of the weather. Business failed to flourish in 1983. And the day of truth is at hand. The sins and good deeds of the past year will now be weighed against one another and a balance sheet drawn up.

This applies to our personal balance sheets and the company's. Here, we are primarily concerned with the Salén balance sheet. For a whole year, we have devoted all our energy, knowledge and creativity to the task of achieving results that were better than in 1982. We revived our hopes for a better market whenever things began to look too black, even if the Group President told us (and is still telling us) not to just sit back and wait for better times. But who can stop hoping? Once we do that, things will really be bad.

1983 was indeed better than in 1982, but the improvement was not good enough. Our forecasts told us to expect as much. We did make money on our assets but not from the most important part of our business: shipping. All shipping markets were depressed in the past year, but some Swedish shipping lines are making a profit on their ships. So why not Salén?

And that's exactly what we're going to do, if our President Gunnar Rosengren is to be believed. He is the man behind our youthful, aggressive profile.

I sometimes like to think that I can predict our future course by observing his choice of neckties. If this were the case, then our future would undoubtedly look hopeful. But even if it is not a realistic way of gauging the future, there may be some psychological merit in it.

Every tie crazier and more audacious than the last. There is every reason to be hopeful about the future.

Like the spring, the president and many others in the Salén family may need to encounter a little resistance, to be at their best, to do the best possible job.

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

Översättare (translator):

Technicon W. M. AB, Märsta.

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 18 maj 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 May 18, 1984.

Två nya blad av Roland Svensson



"Sommarkväll, Storskärgår'n" (nedan till vänster) och "Vinterdag, Sandhamns-hålet" (till höger) är två färglitografier av Roland Svensson. De är tecknade på sten och tryckta i en upplaga på 350 ex. Bildformatet är 24×35 cm resp 30×49. Tryckeri: Rolf Jansson Lito AB, Vikmanshyttan. Foto Ulf Lonäs.

Konstnären Roland Svensson har utgivit två nya grafiska blad som presenteras här och som kommer att lottas ut i konstföreningens stora vårlotteri i maj. Vinnarnas val äger rum den 21 maj 1984 kl 17.00 i Saléns matsal Norrlandsgatan 15, 4 tr.

Vi hoppas att Roland Svensson kommer att vara med och bistå villrådiga vinnare. Under de tio år som Saléns Konstförening varit verksam har Roland Svensson ofta glatt oss med sin konst och sina berättelser och hjälpt konstföreningen med goda råd. 10-årsjubileet till ära har han skänkt oss den ena av sina nya litografier "Sommarkväll, Storskärgår'n" med dedikationen "hälsning till en salénare".

30 medlemmar får välja bland 35 vinsten. Dragningen sker i början av maj och konstverken kommer att finnas till påseende i vår matsal.

Det finns många intressanta saker bland vinsterna, såsom tex oljemålningar av konstnärerna Gösta Gustavsson, Doris Hennix, Bengt Fransson, Lennart Gram, Erland Cullberg, K. G. Nilsson, Urban Palm; akrylmålning av Björn Adegren; akvareller av Ann Bergson, Thage Nordholm, Ingegerd Gothe, Willie Weberg, samt av Primus Mortimer Pettersson, konstnär och sjöman, en av våra stora nai-va målare, död 1976.

Salén-Nytt gratulerar de tre vinnarna i dragningen Nr 1/1984: Karl-Erik Pettersson, Karl-Axel Ohlsson och Karl-Erik Persson – alla sjöbefäl och medlemmar i konstföreningen sedan många år. De får välja ett grafiskt blad ur konstföreningens lager!



Till Brita Troell, Saléninvest, 106 09 Sthlm

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

Namn: _____
(textat)

Personnr: _____

☐ LAP/SJP/Pensionär

SN2-84