

Salén-Nytt





Koncernchefen:

Monitor Shipping

I skrivande stund har vi just lanserat Monitor Shipping, varför jag vill ta tillfället i akt och ge en bakgrund till vår idé.

Sjöfarten har länge kämpat i motvind, men det finns nu vissa tecken på något ljus i tunneln. De svåra åren förbrukar emellertid mycket pengar och Saléns egen kapitalbas är inte tillräckligt stor för att vi själva skall kunna satsa så mycket som kan vara önskvärt inom de områden vi bedömer intressanta. Ett sådant intressant område är bulksjöfart – särskilt storbulk.

För ett år sedan lanserade vi som pionjärer Argonaut. Nu har vi på ett liknande sätt inbjudit allmänheten att tillsammans med oss satsa på bulksjöfarten.

Varför är då bulk intressant just nu?

Vi har idag i världen en ekonomisk konjunktur som är på stark uppgång. Därav följer en ökad stålproduktion och ökad världshandel. Detta påverkar i sin tur positivt skeppningarna av bulkvaror, varav malm, kol och spannmål men även tex fosfat och bauxit är de väsentliga. I första hand medför detta en förbättrad marknad för de största bulkfartygen. Vi har redan sett en klar sådan förbättring en tid och allt tyder på att den kommer att fortsätta.

Varför skulle då allmänheten vara intresserad av att satsa på detta område just tillsammans med Saléns?

Jo, därför att Salén Dry Cargo under ett antal år – även under de dåliga marknadsåren – visat sig kunna göra riktiga bedömningar och varit mycket framgångsrika. Saléns kan bulksjöfart! Det är en av styrkefaktorerna bakom Monitor Shipping. De andra kan vi sammanfatta i:

- en kompetent styrelse och företagsledning
- en stark finansiell ställning
- en positiv marknadsbild med tydlig konjunkturuppgång
- låga dags- och kapitalkostnader för Monitors fyra fartyg
- en liten flexibel organisation

Som ni väl vet finns det dock alltid stora risker förknippade med sjöfart, vilket jag inte vill undvika att nämna.

Det har inte varit lika lätt att sälja aktier i Monitor som för ett år sedan i Argonaut, vilket har sin naturliga förklaring väsentligen i dagens oro på börsen. Denna gäller inte bara i Sverige utan även exempelvis i USA och England. Osäkerhet kring bankernas stora utlåning till vissa länder, exempelvis i Sydamerika, liksom den politiska oron i Mellersta Östern skapar denna oro och ger mindre riskbenägenhet hos investerare.

Monitor är nu lyckligt sjösatt och nu skall vi bevisa för dem som satsat på oss att de gjort rätt.

G. Ros

The President:

Monitor Shipping

At the time of writing, Monitor Shipping has just been launched, and I would like to tell you a little about it.

Shipping has been struggling against economic headwinds for a long time, but some signs of improvement are now emerging. However, difficult years tend to be very expensive, and the Salén capital base is just not broad enough to enable us to invest as much as we would like in interesting fields. One such field is bulk shipping, large bulk in particular.

Last year our pioneering innovation Argonaut was started. In a similar manner, we are now offering the public an opportunity to join us in a bulk shipping venture.

What makes the bulk market especially interesting at this time?

The world economy is currently displaying a major upturn. Increased steel production and increased international trade are a result. This is having a favorable effect on shipments of bulk products. The most important of these products are ore, coal, grain and also phosphates and bauxite. These shipments have improved the market for the biggest bulk carriers. A definite improvement has been discernible for some time now, and everything suggests that the improvement will continue.

Why should the public be interested in a joint venture with Salén?

Well, for a number of years Salén Dry Cargo has proved itself capable of making accurate market assessments, even during poor years, and has been very successful. Salén really knows bulk shipping! This know-how was one of the reasons why we started Monitor Shipping. The other reasons can be summarized as follows:

- It has a competent board of directors and management.
- It has a strong financial position.
- The market is favorable with clear signs of an economic upturn.
- Daily and capital costs are low for Monitor's four ships.
- It has a small, flexible organization.

As you well know, however, shipping always entails risks. Selling shares in Monitor Shipping has not proved to be as easy as the sale of Argonaut shares a year ago. Uneasiness on the stock exchange is the main explanation. The stock market has also been uneasy in e.g. the U.S. and Great Britain. Uncertainty about major loans by banks to certain countries and political unrest in the Middle East have created this uneasiness and reduced public interest in investment.

However, Monitor has been successfully launched, despite these difficulties. We now plan to prove to our backers that they did the right thing.

Gunnar Rosengren

Omslagsbilden

740 skeppningar lämnade förra året Salén Marine Supplies i Göteborg. Destinationer var salénopererade fartyg över hela världen, varv eller externa redarkunder.

Salén Marine Supplies – SMS – är inköpsavdelningen på Saléns som blivit självständigt företag med rätt att göra affärer även utanför huset. Omsättningen var 1983 106 miljoner kronor.

Läs mera om SMS och dess verksamhet och personal på sidorna 5–12.

Teckning: Håkan Lager

Cover picture

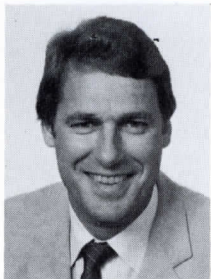
Last year, 740 consignments were dispatched by Salén Marine Supplies in Göteborg. They were destined for vessels operated by Salén all over the world, shipyards or outside shipping lines.

Salén Marine Supplies (SMS), originally the Salén purchasing department, is now an independent company with the right to sell to customers outside the Group. Its 1983 turnover amounted to SEK 106 million.

You can read more about SMS, its activities and staff on pp. 5–12.

Drawing by: Håkan Lager

Ny satsning inom bulksjöfarten

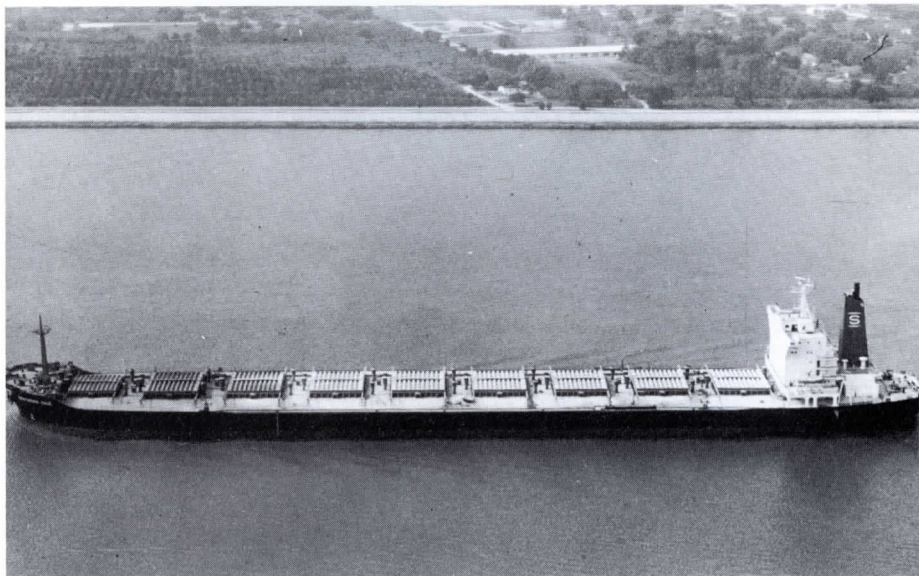


Saléninvests styrelse har beslutat att starta ett nytt rederiföretag inom bulksjöfarten, Monitor Shipping AB.

Bakom beslutet ligger styrelsens bedömning, att det finns föreligger goda förutsättningar till en förbättring inom flera sjöfartsmarknader. Exempelvis erbjuder just nu torrlastsektorn intressanta affärsmöjligheter. Det nya bolaget startar således sin verksamhet vid en tidpunkt då marknadssituationen bedöms ge goda tillfällen till betydande vinster.

I Monitor Shippings verksamhet kommer att finnas fartyg, med vilka bolaget framför allt kan ta till vara en fortsatt uppgång inom storbulksektorn men även inom andra delar av torrlastmarknaden.

Kapitalstrukturen i bolaget är stark och ger hög flexibilitet inför framtida affärsmöjligheter. Den finansiella ställningen är dessutom mycket god i jämförelse med konkurrenternas.



The 107,739 dwt Northern Gale is a large bulk carrier in the Monitor Shipping fleet.

Flottan kommer i inledningsskedet att bestå av två större och två mindre bulkfartyg. Därutöver disponerar Monitor Shipping ett förmånligt lastkontrakt, gällande to m 1985, samt fartygsfinansiering till goda villkor.

Monitor Shippings eget kapital blir 190 Mkr, varav 100 Mkr i aktiekapital, uppdelat på 20 m aktier à 5 kr, och 90 Mkr i reservfond. Saléninvest avser att själv behålla 8

m aktier (dvs 40 %) och erbjuda allmänheten att teckna återstående 12 m aktier.

Aktierna har sålts genom ett s.k. anbudsförfarande. Bakgrunden till anbudsförfarandet är de vanskligheter som råder när det gäller att prissätta rederiaktier. Styrelsen ansåg det därför riktigare mot en aktieköpande allmänhet och Saléninvests aktieägare att de genom anbudsförfarande

Forts. på sid. 26

Monitor Shipping AB

The Board of Directors of Saléninvest has approved the establishment of Monitor Shipping AB, a new shipping company within the bulk sector.

This decision is backed by the Board's assessment that prospects are good at present for an improvement in several shipping markets. For example, the dry cargo sector is currently offering attractive business possibilities. The new company will thus commence operations at a time when the market situation is judged to offer good opportunities for substantial profits.

Monitor Shipping's operations will involve ships which will enable the company primarily to exploit the continuing upturn in the large bulk sector as well as in other parts of the dry cargo market.

The company has a strong capital structure, which will permit great flexibility in future business. Moreover, the company's financial position is very good, compared with its competitors.

Initially, the fleet will consist of two large and two small bulk carriers. In addition, Monitor Shipping has a favorable freight contract at its disposal, valid up to and including 1985, and financing for ships on good terms.

Monitor Shipping will have shareholders' equity of SEK 190 million, of which SEK 100 m will be in share capital, divided into 20 million shares with a par value of SEK 5 each, and SEK 90 m in the legal reserve. Saléninvest intends to retain 8 million shares (40 percent) and has invited the general public to subscribe for the remaining 12 million.

The shares have been sold through a bidding procedure. The bidding procedure was adopted in view of the difficulties involved in pricing shipping shares. Accordingly, the Board has considered it fairer to the share-purchasing public and to Saléninvest's shareholders that, guided by the financial data in the prospectus, they themselves should determine, through the bidding procedure, the price they wished to pay and thereby be able to influence the question of whether they should receive a dividend or not.

The members of the Board of Directors of Monitor Shipping AB will be as follows:

Ebbe Krook, 43, chairman; working chairman and principal shareholder in NKR AB, Tranås; formerly president of Investment AB Asken, Kockums AB, etc.; has held leading positions in the

Elof Hansson trading house and Tetra Pak in Sweden and other countries.

Stig Brehmer, 45, vice president Administration and manager of the Administration Group Staff of Boliden AB; formerly employed by the Gränges Group.

Olle Lindgren, 49, bank manager and chief economist of Skandinaviska Enskilda Banken.

Karl-David Sundberg, 42, president and chief executive officer of the SKF Steel Division; formerly responsible for SKF's companies outside Sweden; prior to that he worked for NJA and Atlas Copco.

Björn Byrfors, 40, president of Salén Dry Cargo.

Gunnar Rosengren, 41, president and chief executive officer of Saléninvest AB; formerly president of Salén Dry Cargo.

Christer Salén, 42, chairman of Salén AB; chairman of Intercargo, joint organization for world dry-cargo shipping companies.

Sten-Christer Forsberg, M Eng., previously in charge of ship management in Salén Dry Cargo AB and Salén Tanker AB, has been appointed president of Monitor Shipping AB.

Bolagsstämma i Saléninvest AB

Vid ordinarie bolagsstämma i Saléninvest AB den 24 maj 1984 beslutades att ingen utdelning skall ske för verksamhetsåret 1983. Styrelse och revisorer omvaldes.

Koncernchefen förutsåg i sin översikt för 1984 inga väsentliga förändringar i den prognos som lämnats i koncernens årsredovisning, dvs före extraordinära poster beräknas koncernens resultat innebära en betydande förlust på den löpande verksamheten. Genom särskilda åtgärder såsom fartygs-, fastighets- och aktieförsäljningar, som har vidtagits och kommer att vidtagas, förväntas dock resultatet före dispositioner och skatt bli positivt även 1984, dock med reservation för osäkerhet som alltid är förknippad med prognoser inom koncernens verksamhetsområde.

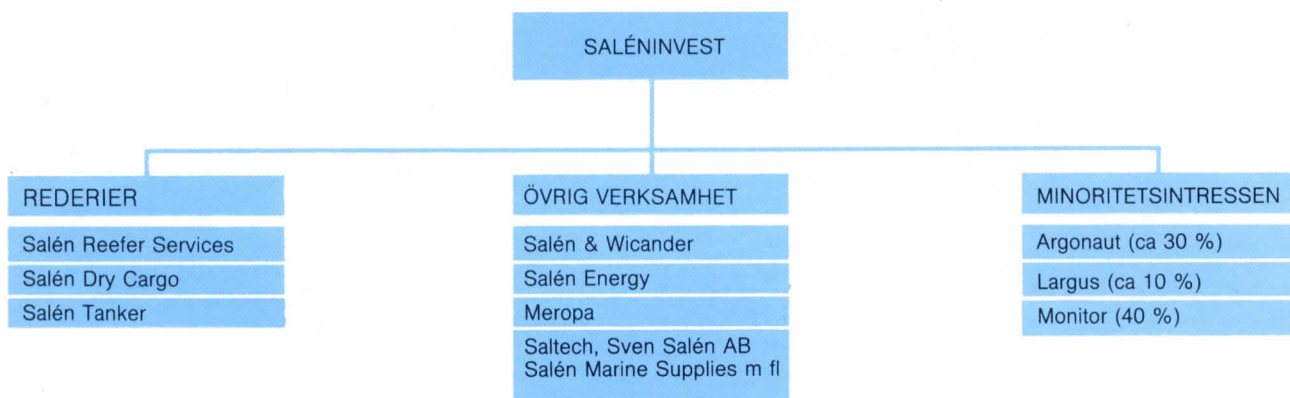
Koncernchefen redogjorde vidare för bakgrunden till introduktionen av Monitor Shipping AB. Han konstaterade att Saléninvests kapitalbas är för liten i synnerhet i relation till de affärsmöjligheter som erbjuder sig främst på de marknader Saléninvest-koncernen arbetar i. Genom att starta nya företag som Argonaut och Monitor Shipping, verksamma inom koncernens kompetensområde, och erbjuda allmänheten att teckna aktier i dessa företag skapar Saléninvest en större kapitalbas för att tillvarata de möjligheter dessa marknader erbjuder. Gunnar Rosengren konstaterade att lönsamheten i Saléninvestkoncernens



The Group president, Gunnar Rosengren, supplied the Saléninvest general meeting on May 24th with background information on the introduction of Monitor Shipping. Chairman of the board, Sven Salén, is seen to the left.

bulkverksamhet de senaste fem åren varit mycket god, trots att fraktraterna på marknaden de senaste tre åren varit låga. Det goda utfallet förklarade han huvudsakligen berott på korrekta marknadsbedömningar och en därpå baserad in- och utbefraktningsspolitik.

Förutsättningarna för Monitor Shipping bedömde han som lovande, då bolaget av allt att döma lanseras i början av en frakstegringsfas, har en stark ekonomisk ställning och genom ett managementavtal kan få tillgång till Salén Dry Cargos väldokumenterade know-how.



Saléninvest AB – Annual General Meeting

At Saléninvest AB's Annual General Meeting, held on May 24, 1984 it was decided that no dividend would be paid for the 1983 fiscal year. The Board of Directors and auditors were reelected.

In his survey of 1984, Gunnar Rosengren, chief executive officer of the Saléninvest Group, stated that no changes were anticipated in the forecast made in the Group's most recent annual report. This forecast stated that the consolidated operating result, before extraordinary items, was estimated to be a substantial deficit on current operations. As a result of special measures – such as sales of ships, real estate and shares – which had already been taken or would be taken, the operating result for 1984, before appropriations and tax, was expected

to be positive. This was subject to reservation, however, for the uncertainty always associated with forecasts in the Group's area of operations.

Mr. Rosengren also provided background information on the introduction of Monitor Shipping AB. He said that Saléninvest's capital base was too small, particularly in relation to the business opportunities currently arising in markets in which the Saléninvest Group was active. By starting new companies, such as Argonaut and Monitor Shipping, operating within the Group's area of competence, and by inviting the public to subscribe for shares in these companies, Saléninvest was creating a larger capital base to enable the opportunities offered by these markets to be utilized.

Mr. Rosengren said that profitability in Saléninvest's bulk operations during the past five years had been very good, despite the fact that freight rates in the market during the past three years had been very low. The good results were due primarily to correct market evaluations and to the chartering policy based on them.

The prospects for Monitor Shipping AB were considered to be good since, to all appearances, the company had been launched at the initial stage of a rise in freight rates, had a strong financial position and, as a result of a management agreement, had access to Salén Dry Cargo's well-documented know-how, Mr. Rosengren concluded.

Salén Marine Supplies AB

En supermarknad för utrustning och förnödenheter

Salén Marine Supplies AB – det är egentligen Saléns inköpsavdelning som blivit eget bolag med rätt att sälja även utanför "huset".

Gentemot Saléns rederier fungerar Salén Marine Supplies (SMS) fortfarande som inköpsavdelning rätt och slätt, medan SMS gör externa affärer i kommission för Saléninvest. Denna "trading"-del ökar stadigt och svarade 1983 för 30 procent av verksamheten.

Med all sin erfarenhet och kompetens grundlagd under den salénska flottans expansionstid ser Salén Marine Supplies till att kunden får rätt utrustning till rätt pris, vid rätt tidpunkt och i rätt hamn.



Salénrederiernas inköpsavdelning har samlat mycken erfarenhet av att köpa in förnödenheter och utrustning till den växande flottan under 50-, 60- och 70-talen. 1967 började utbrytningen från fadershuset i Stockholm. Det var då som inköpsavdelningen flyttade till Göteborg för att samordnas med den befintliga inköpsor-

ganisationen på TOR Line samt det centralförråd som Saléns redan hade i Göteborg.

Nu var det inte så många som flyttade med. Det var bara nuvarande VD Bengt Rydberg samt Bengt Ferm. Resten av personalen – som mest 38 personer – rekryterades på platsen. Från SSAB (Sven Sa-

lén AB) kom Stig Olsson – i dag chef för inköp kyl – och från Transoil kom Leif Oskarsson – i dag chef för inköp tank/bulk.

Då, när man var som flest, hade SMS en omfattande organisation som inkluderade egen speditorsverksamhet, egen ekonomifunktion, växel samt lager med egna lastbilar och chaufförer.

"Thanks to Salén's expertise with different kinds of special-purpose ships over the years, we have a wide range of know-how on equipment for various kinds of new-buildings," the SMS president, Bengt Rydberg, noted.

Samarbete med Boströms

Denna stora organisation bröts ner 1976 då ett samarbete med Boströms HAB inleddes. Verksamheten flyttades också till Boströms lokaler på Hisingen, där den salénska inköpsorganisationen kunde bantas tack vare att Boströms kunde erbjuda vissa tjänster. På hösten 1981 upphörde samarbetet med Boströms som därmed flyttade från de gemensamma lokalerna.

Nu skulle inköpsavdelningen rekonstrueras och få en egen komplett organisation igen. Det var en av anledningarna till att Salén Marine Supplies bildades den 1 januari 1982. En annan anledning var att den svenska flottan minskat och där stod man med sin långa erfarenhet och alla sina goda kontakter på leverantörssidan. Framför allt hade man genom Saléns digra nybyggnadsprogram på 60- och 70-talen skaffat sig en ovärderlig kompetens för utrustning av nybyggen. Det var helt enkelt synd att inte låta andra få del av inköpsavdelningens samlade kunskaper. Samtidigt fick man på ett naturligt sätt nya kontakter med utländska redare som blev nya ägare till salénfartyg. Nya kontakter fick SMS också, då som nu, genom det utmärkta samarbetet med Saltech – Saléns tekniska konsulter.

Brett kunnande

– Genom den kvalificerade inriktning som Saléns hela tiden haft på olika typer av specialfartyg har vi ett mycket brett kunnande när det gäller utrustning till olika





The entire staff of Salén Marine Supplies gathered outside the unloading bay. From left to right: Row 1: Inga-Lill Sandberg, Bengt Rydberg. Row 2: Britt Eriksson, Dennis Blohm, Jan Schönmänn. Row 3: Erland Olsson, Åke Svensson, Inger Larsson, Stig Olsson, Marianne Löfkvist. Row 4: Bo Fransson, Leif Oskarsson, Ing-Britt Pettersson, Arne Diurlin. Row 5: Tomas Larsson, Roger Corneliussen, Kurt Andersson, Ove Gustafsson. Photo: Ragnar Olsson.

typer av nybyggen, säger SMS VD Bengt Rydberg.

Till varje nybygge behövs kompletterande nybyggnadsutrustning (*owner's supply*) för 1/2–2 miljoner kronor. Ett oändligt antal artiklar från trassel och trassor till avancerade radaranläggningar.

De som i dag köper och säljer på Salén Marine Supplies är alla kvalificerade fackmän. Tillsammans med ekonomi/administration och spedition/lager är de 20 personer. Av de tio rena inköparna arbetar hälften med tank/bulk och hälften med kyl. Det innebär att samtliga har dels ett antal egna salénbåtar att serva samt sina bestämde externa kunder.

Inköpare inom industrin är ofta specialiserade på en viss varugrupp, men på Salén Marine Supplies har samtliga bredd i kompetensen. Goda inköpare måste också vara initiativ- och idérika samt ha förmåga att handla och besluta under im-

provisation. Har de sedan lite is i magen klarar de sig ännu bättre och med kunskap om speditionens realiteter är de som skapta för jobbet. Och det tycker chefen Bengt Rydberg att hans medarbetare är.

Reservdelsspecialister

Förutom nybyggnadsutrustning är reservdelar den stora specialiteten på SMS. Dock upphandlar man inte reservdelar för den egna flottan. Det gör respektive rederis egen driftsavdelning.

– Efterfrågan på reservdelar ökar markant, bekräftar både Stig Olsson och Leif Oskarsson. Orsaken är våra fördelaktiga priser jämfört med de priser som kunden får betala när han vänder sig till en agent.

Kunderna finns över hela världen, men har det gemensamt att deras tonnage är byggt i Europa, där Salén Marine Supplies finns och kan marknaden. Det är mest

mindre och medelstora rederier som saknar egen inköpsorganisation. Det kan också vara managementbolag som inte har egen kapacitet för inköp.

Kunderna blir bara fler och större.

Egna flottan basen

Var kommer då kunderna från?

Som tidigare nämnt finns många gamla kontakter, men genom den spridda organisation och diversifierade verksamhet som i dag finns inom Saléninvestkoncernen kommer ständigt nya affärssuppslag från hela världen.

– Det är något som inte nog kan understrykas, säger Bengt Rydberg, detta att vi måste hjälpa varandra inom koncernen att få de rätta kontakterna. Själva har vi mycket goda erfarenheter av det samarbetet. Vi har endast en egen agent – Jack Norrgård i New York.

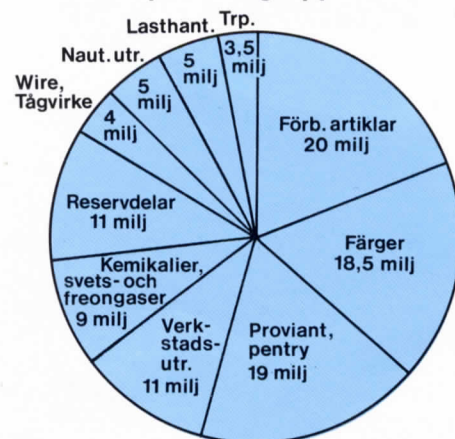
– Samarbetet inom koncernen t ex med Saltech och rederiernas driftsavdelningar ger oss erfarenhet och gör att vi håller oss à jour med utvecklingen.

– Det är också inom koncernen, i den egna fartygsflottan som vi har plattformen till hela "trading"-verksamheten, säger Bengt Rydberg. Det är därifrån som vi fått kompetensen för specialutrustning. Det faktum att Saléns rederier köper av oss ger oss tillsammans med Salén-namnet tyngd på marknaden. Om inte de egna rederierna köper av oss, så kan vi glömma att sälja! Över huvud taget är känslan för servicen till de egna fartygen det primära hos oss.

Supermarknad

– Vad vi erbjuder är helt enkelt en supermarknad med förnödenheter och utrustning, säger Bengt Rydberg. Ett mycket lönsamt alternativ för att undvika fördyrande mellanhänder. Vi har ett oändligt antal leverantörer och en sådan volym på inköpen att vi kan erbjuda mycket låga priser överlag.

SMS – Omsättningsfördelning per varugrupp 1983



Total omsättning 106 mil.

Totalt antal leverantörer ca. 600 st varav ca. 25 huvudleverantörer representerar 70 % av den totala omsättningen.

SMS turnover for each merchandise category in 1983. Total sales amounted to SEK 106 million, SEK 20 million of which for consumables, SEK 18.5 million for paint, SEK 19 million for supplies and SEK 11 million for spare parts.

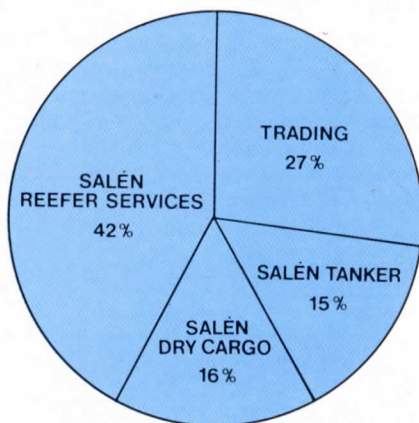


Stig Olsson is in charge of reefer purchases and responsible for the marketing of trading services.



Leif Oskarsson has the same duties as Stig Olsson, although his main responsibility involves tankers and bulk carriers. Most of his work is carried out by telephone.

SMS Omsättning fördelad på uppdragsgivare 1983



SMS turnover by customers in 1983.

Stora enskilda produkter är färg, förtöjningsutrustning, nautisk utrustning, säkerhetsutrustning, kemikalier (blir allt större) och så naturligtvis reservdelar som vi tidigare berättat om.

1983 omsatte Salén Marine Supplies ca 106 miljoner kronor, varav 77 internt och 29 externt. Siffrorna för 1982 var 79 internt respektive 21 externt.

De samlade beställningarna 1983 resulterade i 740 skeppningar från SMS i Göteborg. Siffran för antalet leveranser in till Salén Marine Supplies lager blir hela 7000. Vilket man har svårt att inse när man besöker det mycket prydliga och minimala lagret. Systemet kallas allmänt för *stockless buying*.

"Tradingen" gynnar egna flottan

Vad betyder då den alltmer ökande externa affärsverksamheten eller "tradingen"

för Saléns egna fartyg? Kommer de i kläm?

– "Tradingen" kommer i hög grad den egna flottan till godo, framhåller Bengt Rydberg. Ju mer vi tjänar på externa affärer ju mindre behöver våra egna betala. Vi bedriver våra affärer i kommission med Saléninvest och gör alltså ingen egen vinst – resultatet blir i stället lägre inköpskostnader för rederierna. Mer om det i artikeln på sid. 11. Utan "tradingen" hade våra rederier fått betala uppåt 4–5 miljoner kronor för våra tjänster.

På Salén Marine Supplies är alla optimistiska inför framtiden. Just nu handlar det inte om att på något sätt radikalt lägga om kursen för verksamheten. Den stora förändringen skedde ju för två och ett halvt år sedan då inköpsavdelningen blev Salén Marine Supplies. Med koncernens vittomfattande kontaktnät ökar "trading"-biten för varje år, men det är alltså inte något som sker på bekostnad av kvalitet eller pris på de interna leveranserna – tvärtom!

Salén Marine Supplies AB

A supermarket for supplies and equipment

Salén Marine Supplies AB (Salén's old purchasing department) has become a company in its own right to operate in and outside of the Group.

As far as the Salén Group is concerned, Salén Marine Supplies (SMS) still operates as a purchasing department. But SMS also carries out external trading on behalf of Saléninvest. The trading side of the dealings is growing steadily and accounted for 30 percent of sales in 1983.

With wide experience and competence gained during the period when the Salén fleet was expanding, Salén Marine Supplies makes sure customers receive the right equipment, at the right price, at the right time, in the right port.

The Salén purchasing department acquired considerable experience in procuring supplies and equipment to the expanding fleet of the 1950's, 60's and 70's. 1967 the purchasing depart-

ment moved to Göteborg for coordination with the purchasing department of the TOR Line and the central warehouse Salén already had in Göteborg.

Only the present president, Bengt Rydberg, and Bengt Ferm made the move. The remaining employees in the department (38 when at peak strength) were recruited in Göteborg. Stig Olsson, now purchasing manager for reefer, came from SSAB (Sven Salén AB). Leif Oskarsson, currently purchasing manager for tanker/bulk, came from Transoil.



Jack Norrgard in New York is the only SMS agent.

Collaboration with Broström

This large organization was slimmed down in 1976 when collaboration with Broström HAB was started. Operations were also moved to Broström's premises in Hisingen. The Salén purchasing organization could then be streamlined, since Broström was able to provide certain services. In the fall of 1981, collaboration with Broström ended.

It was then decided to reorganize the purchasing department and restore previous functions. This is one of the reasons why Salén Marine Supplies was founded on January 1, 1982. Another reason was the decline of Salén's Swedish flag vessels. Salén had acquired extensive experience and numerous contacts with suppliers, especially when equipping newbuildings during the comprehensive Salén building program in the 1960's and 70's. It seemed a pity not to let others gain access to the purchasing department's know-how. The department also came into contact with foreign owners who had bought Salén ships. The SMS also acquired new contacts then, as now, as a result of close collaboration with Saltech, the Salén technical consultants.

Wide-ranging know-how

"Thanks to Salén's expertise with different kinds of special-purpose ships over the years, we have a wide range of know-how on equipment for various kinds of newbuildings", the SMS president, Bengt Rydberg, told us.

"Every newbuilding requires owner's supplies worth SEK 1/2 to 2 million. And endless number of items from cleaning materials to advanced radar equipment."

The people who currently do the buying and selling at Salén Marine Supplies are all highly qualified profes-

sionals. SMS now has 20 employees, including a finance/administration unit and forwarding/stockroom unit.

Specialists in spare parts

Spare parts are specialties at SMS, in addition to owner's supplies.

"The demand for spare parts is increasing considerably", Stig Olsson and Leif Oskarsson noted. "This is because SMS prices are favorable, compared to the prices customers have to pay an agent."

SMS customers are all over the world, but they tend to own tonnage built in Europe. Salén Marine Supplies is located in Europe and really knows the market. Customers mainly small and medium-sized shipping companies with no purchasing organization of their own or management companies with limited purchasing capacity.

The number of customers continues to grow.

The Group's fleet is the foundation

Where do the customers come from?

As previously noted, SMS has many old contacts. But the widely diversified activities of the Salén Group constantly lead to new business ideas from all over the world. SMS only has one agent of its own, Jack Norrgard in New York.

"Collaboration with e.g. Saltech, the Group's operations department, provides us with experience and keeps us in touch with developments."

"The roots of our trading operations lie within Salén's own fleet," Bengt Rydberg continued. "That's where we obtain know-how about special equip-

ment. The fact that Salén buys from us and the Salén name itself mean a lot on the market."

Supermarket

"What we're actually offering today is a supermarket in supplies and equipment," Bengt Rydberg said. "A very economical alternative since customers can avoid expensive middlemen for each product. We have a vast number of suppliers and a purchasing volume enabling us to offer very reasonable prices."

Big sellers are paint, mooring gear, nautical equipment, safety equipment, chemicals (growing all the time) and, as previously noted, spare parts.

In 1983 Salén Marine Supplies had a turnover of about SEK 106 million, SEK 77 of which for internal sales and SEK 29 million for external sales. The 1982 figures were SEK 79 million and SEK 21 million respectively.

1983 orders resulted in 740 shipments from SMS in Göteborg. Around 7,000 deliveries were made to Salén Marine Supplies that year.

What does the growth in trading mean to Salén's own ships? Will it be to their disadvantage?

"Trading is actually a boon to our fleet," Bengt Rydberg emphasized. "The more we make on external trading, the less our own people have to pay. We work with Saléninvest on a commission basis without making any profit. The result instead is lower purchasing costs for internal customers."

Salén Marine Supplies is optimistic about the future. No radical change of course is planned. The biggest change occurred two and a half years ago when the purchasing department became Salén Marine Supplies.



Mycket gods och lite papper

Kanske kan det vara intressant att veta vilka turer en beställning går igenom innan lastbilen står där på kajen.

Bo Fransson har varit drygt 10 år på Salén Marine Supplies och kan berätta om mycket enkla rutiner och ett minimum av papper. Bakom ligger praktiska erfarenheter och ekonomiska resonemang.

Vem är betjänt av säckvis med post, och nyskrivna specifikationer när det går lika bra att använda originalbeställningen från fartyget? Den hänger med ända till leveransen även om originalet är ett telex. Förresten är det aldrig *ett*, det är oftast en bunt!

Av samma anledning skriver SMS aldrig ut fakturor för sina tjänster till rederierna (Saléns). I stället skickar SMS efter kontroll fakturorna från sina underleverantörer vidare till resp. rederi för direktbetalning. Klara bevis för att våra rederier åtnjuter SMS goda rabatter fullt ut.

Hur betalas då SMS tjänster?

Varje år tas det ut ett arvode av respektive rederi som står i proportion till dess flotta och den arbetsintensitet som de olika fartygstyperna kräver. Arvodets storlek har alltså ingenting att göra med mängden beställningar som går in till SMS.

– Vilket betyder att det så gott som alltid är det billigaste alternativet för våra båtar, säger Bo Fransson.

Givetvis är inte alltid enbart priset på en viss artikel avgörande för vilken leverantör man väljer. Brist på en viktig detalj eller reservdel kan ju i vissa fall dra med sig andra större kostnader, varför man kan föredra en leverantör som för tillfället är närmare till hands.

Leverans var 4:e månad

Tre beställargrupper finns ombord: däck, maskin och ekonomiavdelning.

Saléns policy är att försöka samla ihop leveranserna till en sjöstock var fjärde eller femte månad.

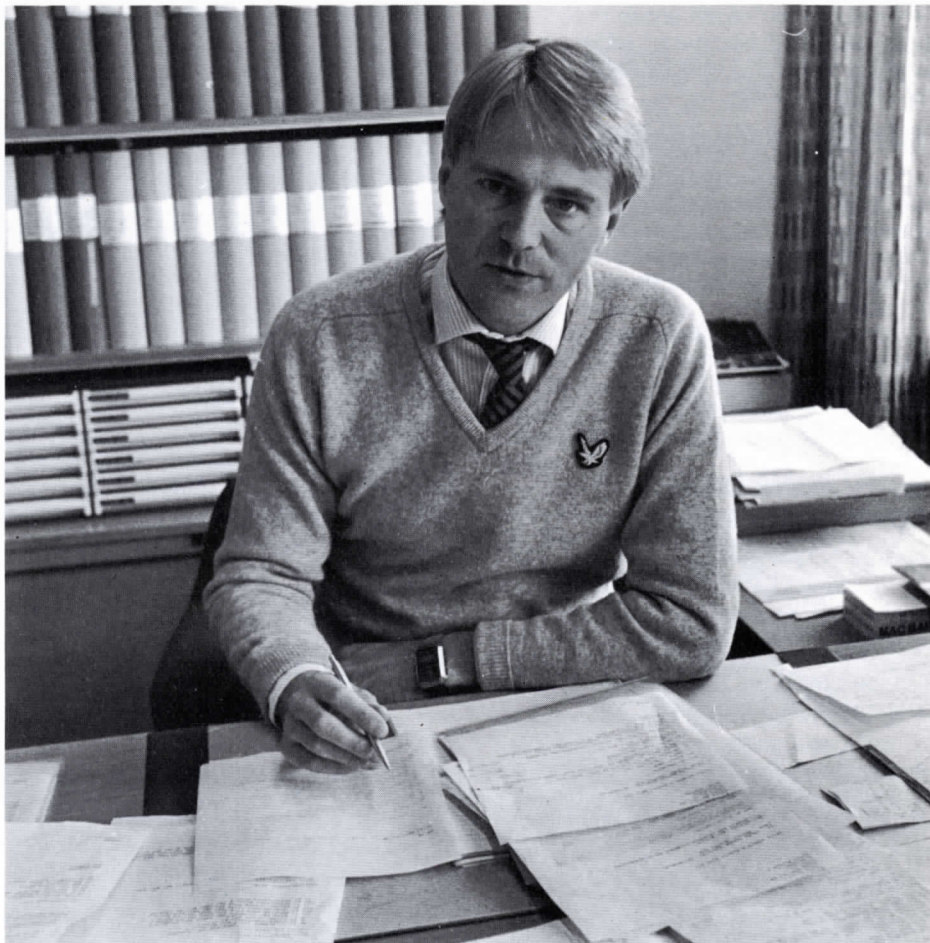
– Det är ju det som är idén med centrala inköp, säger Bo Fransson. Vi samordnar sedan leveranserna med reservdelsleveranserna från driftsorganisationerna för att få ner de totala transportkostnaderna.

30–40 leverantörer per sändning

Varje sjöstocksbeställning resulterar i att inköparen på SMS får ta kontakt med 30–40 leverantörer per telefon. Med de flesta leverantörer har SMS ramavtal, som p g a de stora samlade kvantiteterna ger mycket förmånliga priser.

Det mesta är enkla basvaror men ungefär 15 procent rör svårare varor. Det kan vara måttbeställda inredningsdetaljer eller specialverktyg som kräver lite mer arbete och uppfinningsrikedom av sin inköpare.

Ibland – men mycket sällan – händer det att beställaren inte får riktigt som han/hon vill. Vid anmärkningsvärda beställningar kontaktas inspektören som får ett ord med i laget.



"The SMS has general agreements with most suppliers. Very advantageous prices are the result of the large volumes it purchases according to these agreements," Bo Fransson told us.

Förr fanns något som hette beställningsmän, vilket i princip innebar att ett dussin var 24 stycken. Inköpsavdelningen satte rutinemässigt ner antalet till hälften och det var också den kvantitet beställaren egentligen behövde. Så var alla nöjda! Nu är alla nöjda med att beställningsmännen inte existerar längre.

Inköparen behöver också veta en hel del om expedition och transporter över hela världen. Kunna avgöra vad som är realistiskt. Men annars är det SMS egen speditör Arne Diurlin som svarar för den direkta expeditionen. Det är också nödvändigt att ha ingående kunskaper om vilka papper som olika länders tullmyndigheter kräver. Visserligen förtullas inte gods i transit, men till vissa destinationer kan det vara nödvändigt med stämpel från ambassaden eller *back letter* från transportören.

– Man känner sig och man blir internationell i det här jobbet, säger Bo Fransson. Det är det som är charmen.

Det mesta per bil

Innan man kan skicka iväg leveransen ska den packas i SMS lager. Det är Erland Olsson och hans medhjälparens ansvar.

Det är inte mycket annat än lastrumsplywood (gratingar), förtöjningsgods samt *walkie-talkies* som konstant finns i lager i Göteborg. Man sysslar ju med *stockless buying*. De 30–40 inleveranserna samlas

ihop på en hylla för varje fartyg – ungefär som i fartygsposten. När det blir dags för leverans packas godset i m³-stora pappcontainers. Det kan naturligtvis också handla om större lösgods och pallgods.

Större delen transporteras per bil i poster upp till ca 20 ton ner till kontinenthamnarna Hamburg, Bremerhafen, Rotterdam, Antwerpen, Marseille och Genua. Skeppningar till t ex USA eller Fjärran Östern går med reguljär linjesjöfart i 20- eller 40-fotscontainers. Flygfrakt utnyttjas mer och mer även för utrustning men i synnerhet för bränskande reservdelar.

Man skulle tro att de svåra strejkerna i Frankrike och Italien orsakade kaos i SMS leveranser, men enligt Bo Fransson var det bara en enda transport som fick dras in.

"Salén-säkert"

– Vi tycker att vi har fina relationer och stor förståelse ombord i fartygen, framhåller Bo Fransson. Och i de allra flesta fall kommer leveranserna fram fullständiga och i tid.

Ända till leveransen är ombord är rutinerna föredömligt enkla och bygger på ömsesidigt förtroende. Mottagaren rapporterar endast tillbaka till SMS som saknat gods efter kontroll mot sina rekvisitioner.

Forts. nästa sida

En osäkerhetsfaktor är att Saléns driver sjöfart i den öppna marknaden.

— Vi har ett användbart uttryck "salénsäkert", fnissar Bo Fransson, och det betyder ungefär att "visst är det säkert så länge vi inte har någon annan order". Om båten ska gå till Hamburg i stället för Antwerpen, så får vi ju reda på det och dirigerar om transporten.

Service på basplanet

Varje båt tillhör samhället och är själv ett samhälle i sig. Det samhället behöver service på basplanet, annars kan man inte utföra sina egentliga uppgifter ombord — navigera, ansvara för lastning och lossning, laga mat etc.

Det är den basservicen som SMS står för och som, när man ser den i det större sammanhanget, inte bara har en praktisk betydelse för besättningen och fartygets drift utan också stort psykologiskt värde.

3000 artiklar till Springbåtarna

Att köpa och leverera *owner's supply* till nybyggen blir jobb i en helt annan dimension.

Bo Fransson svarade tex för utrustningen till Springbåtarna. Leveranserna skedde utifrån en 200 sidor tjock specifikation med ca 3000 artiklar.



A shipment for the *Winter Wave* is packed in m³ cardboard containers. From left to right: Bo Fransson, Roger Corneliusson and Erland Olsson.

— Den här specifikationen sammanfattar mycket av SMS *know how* om nybyggnadsutrustning framhåller Bo Fransson. Den kunskapen säljer vi vidare till andra

rederier. Det finns ingen annan leverantör som har så stort kunnande om nybyggnadsutrustning som Salén Marine Supplies.

A lot of goods and little paperwork

Bo Fransson has been with Salén Marine Supplies for more than ten years and knows a lot about the SMS's very simple routines. These results are the product of long practical experience and sensible economic thinking.

"Who benefits from stacks of freshly composed specifications and mail when the original order form from the ship is all you need? Right up to the time of shipment, even if that form is just a telex. Well, almost never just *one*. You usually have a pile."

This is the reason why the SMS never issues invoices for services to Salén. Instead, the SMS checks invoices from its suppliers and sends them on to the respective Salén company for direct payment.

How then are SMS services financed?

Every year, each Salén company is charged a fee in proportion to the size of its fleet and the labor-intensity each ship type entails. So the size of the fee has nothing to do with the volume of orders placed with the SMS.

There are three types of shipboard order categories. Deck, engine and stores department.

Salén policy is to attempt to gather deliveries into a single ship consignment every fourth or fifth month.

30–40 suppliers in each consignment

An SMS buyer must make 30–40 telephone calls for every ship consignment. The SMS has general agreements with most suppliers. Very advantageous prices are the result of the large volumes it purchases according to these agreements.

Buyers also have to know a lot about procedures for shipping goods all over the world and to know which procedures are realistic. The SMS also has its own specialist on forwarding, Arne Diurlin, in charge of forwarding operations.

Most consignments by truck

Consignments are first packed at the SMS warehouse before being dispatched. This is the responsibility of Erland Olsson and his colleagues.

Most items in consignments up to 20 tons are sent by truck to the continental ports of Hamburg, Bremerhaven, Rotterdam, Antwerp, Marseilles and Genoa. Consignments to e.g. the U.S. or Far East are shipped in 20-ft or 40-ft containers with scheduled shipping lines. Air freight is being used to an increasing degree for equipment but especially for spare parts.

"Our relationships with maritime staff are excellent and based on mutual understanding," Bo Fransson noted. "And deliveries almost always arrive complete and on time."

Routines are admirably simple until the consignment is on board and are based on mutual confidence. The consignee only reverts to the SMS if some

item is found to be missing from their orders.

Basic service

Every ship is part of the community and is a community in itself. That community must be provided with basic service to enable it to carry out its main duties aboard, i.e. to navigate, take on and discharge cargo, prepare meals etc.

The SMS provides this basic service, a service of major psychological as well as practical importance to the crew and the ship's operation.

3,000 items for the Spring ships

Buying and delivering owner's supplies to newbuildings is a job with completely different dimensions.

For example, Bo Fransson was responsible for procuring owner's supplies for the Spring ships. Deliveries were made according to 200 pages of specifications covering about 3,000 items.

"These specifications summarize a lot of SMS know-how about owner's supplies," Bo Fransson pointed out. This know-how we sell to other lines. "No other supplier can equal the know-how of Salén Marine Supplies in the outfitting of newbuildings."

Att "trada" det är roligt det!

Den svenska devalveringen och Salén Marine Supplies förmånliga priser har satt fart på "trading"-verksamheten. 1983 sålde SMS för 29 miljoner kronor externt.

Mindre och medelstora rederier med tonnage byggt i Europa är den huvudsakliga målgruppen.

En som verkar tycka att det här med "trading" är roligare än allt annat är Ing-Britt Pettersson.

Ser resultatet

– Det är roligt därför att vid "trading" ser vi resultatet. Ser vad vi tjänar på affärerna, säger Ing-Britt Pettersson. Och det ger extra stimulans i arbetet. Men det är Saléns inköp och kvantiteter som ligger till grund för hela verksamheten. Det är vi alla medvetna om. Själv har jag också hand om inköpen till sju kylbåtar.

Målgruppen för affärsverksamheten är små och medelstora rederier med tonnage byggt i Europa och som inte har egen inköpsorganisation. För marknadsföringen står Stig Olsson och Leif Oskarsson samt agenten Jack Norrgård i New York.

"Tradingen" som 1982 stod för ca 20 procent av SMS omsättning ökade 1983 till ca 30 procent. Och mer ser den ut att

öka. Ing-Britt Petterssons kund – ett medelstort amerikanskt rederi – som 1983 köpte för 3,2 miljoner kronor kom bara under första kvartalet 1984 upp i inköp för 3 miljoner kronor.

– Allt går mycket snabbt framåt, ibland är jag nästan orolig att det går för snabbt så vi inte hinner med, säger Ing-Britt. Varje månad är lika spännande. Att det gått så bra beror på att här finns ett fantastiskt lojalt gäng, där *alla* gör sitt bästa. Alla vet i mågen att vi jobbar med små marginaler och att man ofta måste ställa upp för varandra.

Förtroende

Ing-Britt Petterssons amerikanska kund köpte tidigare förnödenheter och reservdelar från olika handelshus. Men när förtroendet för Salén Marine Supplies väl var etablerat bestämde man sig för att köpa i stort sett allting den vägen. Priser och villkor spelade säkert också en stor roll. Sverige har ju blivit attraktivt prismässigt efter devalveringen, vilket har sin del i expansionen.

Över huvud taget tycker Ing-Britt Pettersson att det är roligt att båda köpa och sälja. Hennes specialgebit är reservdelar.

Förvånad?

I 20 år har hon samlat kunskaper om reservdelar till fartygsmaskinerier. Det

började på Bratt Götas inspektionsavdelning, där tre äldre sjöingenjörer generöst delade med sig till sin unga allt i allo. Längsta tiden har Ing-Britt Pettersson emellertid tillbringat på TOR Line.

Hennes nyfikenhet och frågvishet på varv och hos motortillverkare har givit henne mycket kunskaper som kanske en man inte lika självklart skulle fått.

– Som tjej har jag aldrig behövt låtsas att jag kan saker som jag i själva verket inte kan. Jag har kunnat fråga om allt och fått raka svar. Under åren har jag byggt upp ett vitt förtroendefullt kontaktnät. Men jag skulle gärna vilja komplettera mina kunskaper med lite praktik från verkstad eller fartyg.

– Jag får tips om specialerbjudanden och nyheter från alla möjliga håll, som sedan kommer mina kunder till godo.

Men internationellt då? Hur tar man emot en tjej som säljer reservdelar?

– Det har absolut inte varit någon nackdel internationellt heller. Jag gör affärer på mitt sätt. Det är väldigt viktigt att kvinnor förmår att vara sig själva och sälja på kvinnors sätt. Annars skulle det ju bara bli fel och tillgjort. Och jag stöter inte sällan på kvinnor inom branschen i Amerika. Min amerikanska kund t ex har en kvinnlig inköpare för reservdelar. Det har kanske gjort mina steg ut i världen lättare, slutar Ing-Britt Pettersson på SMS.

Trading is fun!

The Swedish devaluation and the advantageous prices of Salén Marine Supplies have really boosted trading activities. In 1983 SMS recorded sales of more than SEK 29 million to external customers.

Small and medium-sized shipping companies with tonnage built in Europe are the main target category.

Ing-Britt Pettersson is one person who views trading as more fun than anything else.

"It's fun because trading produces results we can see," Ing-Britt told us. "And that gives us an extra kick. But the volume of Salén purchases is the basis of our entire business, as every one realizes. I'm in charge of purchases for seven reefers."

In 1982, trading represented about 20 percent of SMS sales. In 1983 it increased to about 30 percent. And it is likely to increase even more. Ing-Britt Pettersson's customer, a medium-sized American line whose orders

Cont. on page 12



"As a woman I've never had to pretend I was familiar with things I didn't know anything about," Ing-Britt Pettersson commented. "I've been able to ask about everything and always get straight answers."

Trading is fun!

Cont. from page 11

were worth SEK 3.2 million in 1983, purchased for SEK 3 million in the first quarter of 1984 alone.

"Things are moving very fast. Sometimes I worry about not being able to keep up," Ing-Britt confessed. "Every month is equally exciting. Our success so far is due to a fantastically loyal team in which *everyone* does her or his utmost at all times."

Ing-Britt Pettersson's American customer previously purchased supplies and equipment from various trading houses. But once it gained confidence in Salén Marine Supplies it decided to buy virtually everything it needed from this single source. Prices and terms also played a role, of course. Swedish prices became attractive after devaluation of the crown. This factor has contributed to SMS expansion.

Specializes in spare parts

Ing-Britt Pettersson speciality is spare parts.

Surprised?

She has gathered knowledge about spare parts for ship engines for twenty years. It all began in the Bratt Göta inspection department where three older marine engineers generously shared their knowledge with their young co-worker. However, she has spent most of her career with TOR Line.

Advantage to be a woman

Her curiosity and inquisitiveness at shipyards and engine manufacturers has given her know-how which might otherwise have been difficult to acquire.

"As a woman I've never had to pretend I was familiar with things I didn't know anything about. I've been able to ask about everything and always get straight answers. Over the years, I've built up a wide network of close contacts. But I would like to expand my knowledge with a little practical training in a workshop or on a ship.

"The many tips I get about special offers and innovations are ultimately passed on to my customers."

But what is the international response to a woman selling spare parts?

"Being a woman has been no disadvantage at all in this respect. I do business my way. It is extremely important for women to be themselves and sell as women. Otherwise, everything would be strange and artificial. And I frequently encounter American women in my line of business. For example, my American customer has a female buyer for spare parts. This may have made it easier for me in international circles," concluded Ing-Britt Pettersson of SMS.



Foto Ragnhild Haarstad

Mats Rehnberg död

Beskedet om professor Mats Rehnbergs bortgång, fredagen den 25 maj, kom som en blix från klar himmel för hans många vänner inom en koncern, vars generationsskiftet och växlande öden han följt med stort engagemang under många decennier. Dagen innan hade inga moln syns vid horisonten då han, som så många gånger tidigare, representerade Sven och Dagmar Saléns Stiftelse vid bolagsstämman i Saléninvest. Ända sedan stiftelsen började sin verksamhet tillhörde Mats Rehnberg dess styrelse. Men plötsligt står alltså Stiftelsen utan sin 68-åriga, men ständigt lika vitale, store humanist, som så ofta stimulerade sina kolleger till initiativ som ofta kom att mogna till bevis för hans stora framsynhet.

Ett sådant initiativ var Svenskt Visarkiv vid vars bildande Mats Rehnberg spelade en betydelsefull roll tillsammans med Dag Strömbäck, Ulf Peder

Olrog och Sven Salén. Men Mats Rehnberg hade ett levande intresse för allt som rörde sig i samhället, och hans omfattande kunskaper om yrkeslivets villkor gjorde honom till en uppskattad talare i de mest skilda ämnen. Även vid behandlingen av ansökningar som låg långt utanför det etnologiska och samhällsvetenskapliga området blev också hans kloka kommentarer inte sällan vägledande för Stiftelsens beslut. Tomrummet efter denne rese bland svenska kulturgestalter kommer att kännas än större genom att arbetet inom Stiftelsen inte längre kommer att kryddas med de anekdoter som Mats Rehnberg med oförläpelig berättarkonst hämtade fram ur ett rikt liv som uppskattad lärare, ledande museiman och beundrad TV-gestalt.

Han efterlämnar ett ljus och levande minne.

Sven H Salén

Framgångar för Saléns dataföretag och japanska SORD-datorn

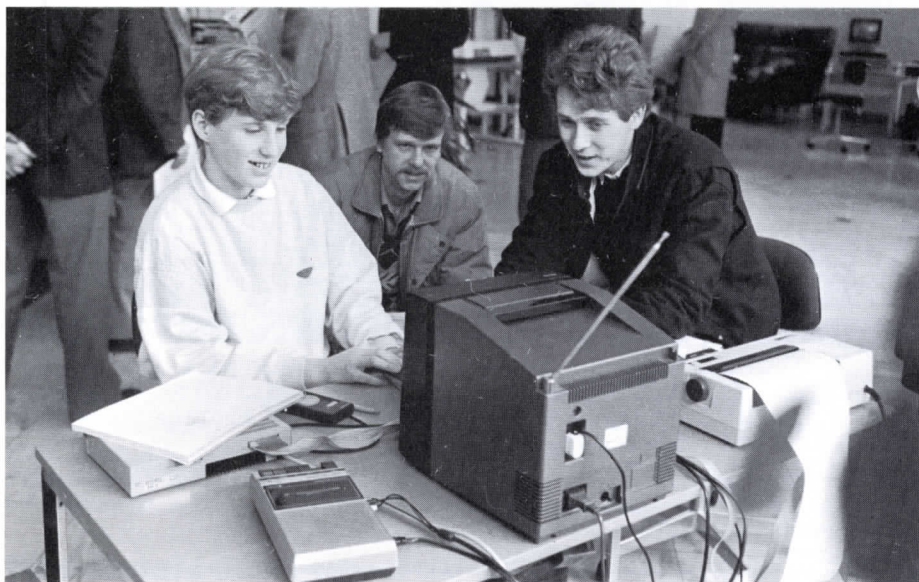


SMCs VD Bo Heneby demonstrerar den nya resedatorn IS 11 för besökare på SMCs "öppet hus" i Salénhuset.



IS 11 – SORD-datorn i portföljstorlek som bara väger 2 kg.

I april hade Saléns dataföretag Scandinavian Micro Computer (SMC – dotterföretag till Salén & Wicander) möjlighet att visa upp sina nyheter vid flera tillfällen. Dels på ett "öppet hus" i salénhuset och dels på den stora mikrodatormässan i Sollentuna utanför Stockholm. Där var SORD ett av många märken som visades upp i denna starkt expansiva bransch där konkurrensen är knivskarp och bara det allra nyaste har en chans.



Också SORDs hemdator M5 rönt stort intresse bland besökarna på SMCs "öppet hus".

"Resedator"

Bland nyheterna från SORD var en bärbar dator – IS 11 – som tidigare inte presenterats i Skandinavien. I USA är datorn godkänd men svenska televerket behöver ännu lite tid för godkännandeprocéduren.

IS 11 kan man ta med på vilken resa som helst. Den är lätt att hantera, stor som en dokumentportfölj och väger bara 2 kg. Men har ändå en datakraft som är väsentligt större än en persondator. Dessutom har den inbyggt modem, dvs den kan anslutas via telefonledning till en centraldator var som helst i världen. Har man varken tillgång till monitor eller TV finns på apparaten en skärm med flytande kristaller. Allt efter användarens behov kan denna lilla resedator kompletteras med kassetter som var och en rymmer 128 000 tecken eller ca 60 A4-sidor. I sk EPROM kan man lagra färdiga program.

På "öppet hus" i salénhuset presenterades också ett speciellt datasystem för bil- och biltillbehörsbranschen.

Viktig order till Stockholms universitet

SORD har än så länge en blygsam marknadsandel i Sverige. Alla tester visar dock entydigt på att SORDs prestanda slår de flesta datorer i den här storleksklassen på marknaden. Så är också SORD det snabbast expanderande företaget alla kategorier i Japan. Att även den svenska marknaden börjat upptäcka den japanska datorn har visat sig tydligt i Scandinavian Micro Computers orderböcker.

SORDs mest avancerade dator M68 har nyligen sålts till kemiska institutionen vid Stockholms universitet i hård slutkonkurrens med jätten IBM.

New Siwertell coal unloader, the largest yet

The Port of Pori Authorities in Finland recently ordered a Siwertell continuous coal unloader for the new Pori deepwater harbour now under construction at Tahkoluoto on the west coast. The unloader is scheduled to be fully operational in September 1985.

Lönnström Oy of Rauma in Finland have been appointed main contractors for the project. They will manufacture parts of the unloader and be responsible for all on-site erection work.

The unloader is a Siwertell type ST 640-C with a capacity of 1,000–1,400 t/h, designed to serve ships of up to

120,000 dwt. It will be the largest unit of its kind delivered to date.

During the first year of operation it is expected to handle one million tonnes of coal. This figure will rise to 2 Mt by 1990 and about 2.5 Mt by 1995.

It is also planned to use the unloader for a number of other cargoes in addition to coal, and this requirement has been allowed for in the design.

This is the 60th Siwertell ship unloader ordered to date, and the ninth specifically designed to handle coal. The contract was won in hard international competition with suppliers of both grabbing cranes and other types of continuous unloading equipment.

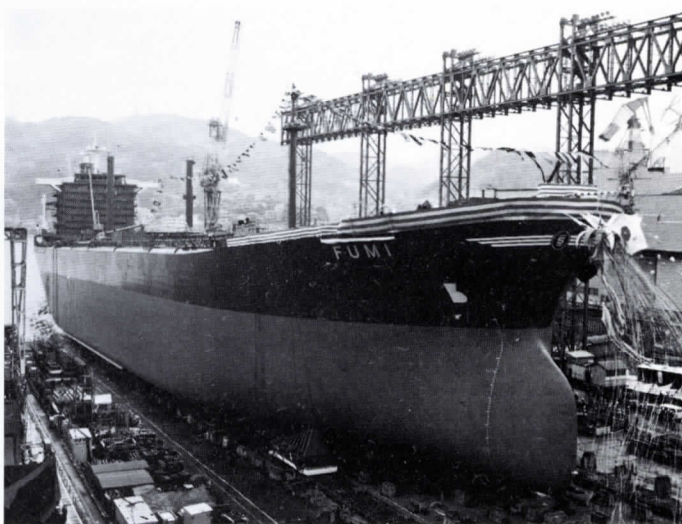
Small tankers launched in Japan



M/T Morning Glory was one of the two product tankers christened and launched at Mitsubishi Heavy Industries, Nagasaki, on March 14, 1984. Mr. Sadao Nakata (left), Salén Tanker's partner, and the President and Chairman of Nakata Gumi Co. shakes hands with Clarence Dybeck, President, Salén Tanker. Mrs. Nakata, the ship's sponsor, is in the center.



All the guests at the christening assemble in traditional Japanese fashion.



M/T Fumi slides down the slipway. Mr. and Mrs. Sadao Nakata's daughter was the ship's sponsor but could not officiate due to an important school test. She handed the assignment over to the school principal.

Both ships, about 60 000 dwt each, are fully coated.



New award to Salén Protexa Companies

Mr. Gene Smith (center) of CNG Producing Company awarded the management and crew of the rig Zapoteca a plaque citing their outstanding performance in accident prevention while engaged in drilling operations for CNG Producing Company during 1983.

Accepting the award on behalf of Salén Protexa Companies are Mr. Jack Smitherman, Operations Manager (left) and Mr. Daryl Zapp, Marketing Manager (right).

Misako Abe

A Japanese lady with a nose for business



A very ambitious Japanese lady is employed by Salén Japan Ltd. She has succeeded in advancing to a position as a shipbroker. Not abandoning the aspirations of her student days, as most well-aducated Japanese women do.

She is un-Japanese in many other ways too. She does not like rice but prefers Western food. And her apartment is furnished with products from IKEA.

Her name is Misako Abe, although her nickname in Saléns is Misa.

"Combining a family, including a Japanese husband, with a highly qualified job is not as hopeless as some people imagine."

At least that is how Misa feels. Even though she has not personally tried to combine a qualified job with a family. She could never marry someone who is not prepared to accept her long working hours and intense involvement with the job.

Two female brokers

Misako Abe is one of only two female shipbrokers in Japan. By way of comparison, there are more than five in Salén alone. The two are close friends and back one another up through the largely jocular organization the Female Shipbrokers' Association. The objective of the Association is actually to recruit more members. And that will be no easy task. The majority of Japanese women do not share Misa's optimistic view of their prospects on the labor and marriage market. No, not as long as 63 percent of Japan's women feel that their main purpose in life is to care for a family, husband or children. Only 12 percent give priority to their own careers and involvement in community affairs. And not as long as Japanese men only support the career aspirations of women behind the walls of university. After graduation, most men prefer having their spouses become housewives.

Misako-san and her broker colleague have made their contribution by serving as models for others. Misako Abe has

received considerable help from others. She grew up with parents who lived in occidental style in an international part of Tokyo. She has also studied overseas and encountered the ambitions of occidental women. But she probably received her biggest boost from working in a Swedish company.

Misako Abe was hired as the secretary of Stig Carlsson when Salén Japan Ltd. was a new enterprise. She soon discovered that she had a nose for business. The company apparently shared her view, and Misa was provided with additional practical and theoretical training.

"But I still haven't achieved my major goal," she says. "I'm familiar with the dry cargo market, but I must learn more about the reefer and tanker side of things."

At the beginning of 1983, Misako Abe spent four months in Stockholm to see how things work at the head office. During this period, she had an opportunity to live by herself for the first time in her 33-year old life. In Japan, unmarried women (and even married women to a large extent) live with their parents. This independence proved to be appealing, so Misako Abe has had her own apartment in Tokyo since last November.

Misako-san's father has found it difficult to accept the "loss" of a daughter for no reason whatever. Many men in the shipping world also view her with suspicion. Some even declared that negotiations with her would be impossible since she was a women.

"Things have improved though," Mis-

ako Abe notes. "Representing a Swedish company has been a big help. I now have contacts all over the world."

Women lighten things up

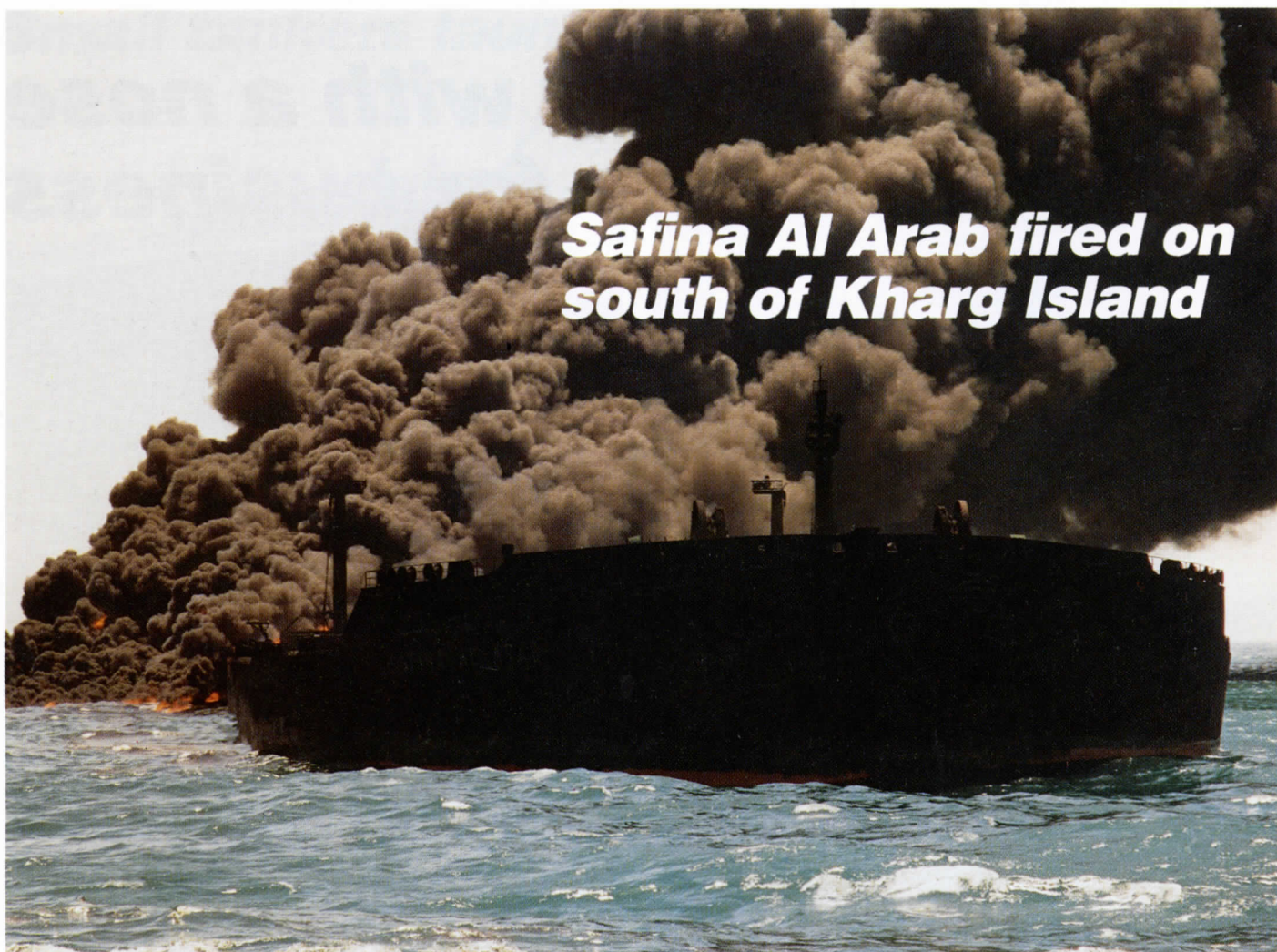
In 1983, 80 percent of Japan's major companies declared that they did not hire female academics at all. Other companies actually preferred women with top grades to mediocre men.

Some companies still employ women mainly to lighten things up by including some female pulchritude among its male employees. And many women join large companies because it is easy to find husbands there.

"Now I know I can handle the job. Why shouldn't other women do as well?" Misako Abe wonders. "As a rule, women have better linguistic skills than men, and our ability to learn how to do business is just as good. But things are still harder for us in many ways. Men are not the only ones to view us with suspicion. Women do too. For example, it can be difficult for women to get the same office service. But I don't believe this is a problem unique to Japan."

Western ideas about the right of women to work, a career and personally controlled finances are not directly transferable to other cultures. Attitudes towards the family, employer and society can differ considerably and be based on very different basic values. When the position of women

Cont. on page 22



Safina Al Arab fired on south of Kharg Island

April 25, 1984

By sheer coincidence, the key employees of Salén Tanker AB are in the office, this evening.

21.00 The company's agent in Dubai, Gulf Agency, calls and reports that the *Safina Al Arab* has been hit in starboard wing tank no. 11 by some unknown projectile and that the ship and cargo have caught fire.

The starboard lifeboat is melted by the heat. But the port lifeboat is made ready, and 12 members of the crew abandon ship. The ship's position is N 27° 32', E 51° 25.4', approximately 120 nautical miles southeast of Kharg Island.

21.30 The ship's captain, Carl-Henrik Kahl, calls and confirms this information. A Mayday call has been transmitted. All fire-fighting equipment has been mobilized and is in use wherever possible.

22.40 The captain calls again to report that the situation is critical. An intense fire is raging aboard and generating extreme heat and smoke. Contact is established with rescue ships on the way to the disabled tanker. The decks are sprayed using the four after foam guns.

23.20 Representatives of the cargo owner and broker, Poten and Partners, are informed about the critical situation. The owner, Sheik Saad, is informed by telephone to Saudi Arabia, as are employee and insurance interests.

23.50 The captain calls and reports that he is attempting to avoid a sandbank at a depth of 22 m (the ship has a draft of 23

m). The chief engineer is worried about the starboard fuel tanks exploding because of the intense heat.

Kharg Island reports that a helicopter is to be dispatched to rescue the crew. The engine is set at slow ahead forward. Flames begin licking at the deck. The forecastle cannot be reached for possible anchoring.

April 26

01.00 The International Transport Contractors (ITC), Haarlem, calls and reports that its deep-sea tug *Solano* is making for the disabled tanker at top speed.

01.10 The captain reports, with some relief, that the lights of the first salvage vessel have been sighted. The engine is still in operation. Kharg Island is unable to dispatch a helicopter. Three m if water under the keel. The ship attempts to move astern to windward to provide lee for the salvage ship.

02.00 Discussions with various lawyers about the conditions for Lloyd's Open Form (LOF), proposed as the contract for salvage.

02.25 The captain reports that the rudder has jammed at a 20° angle to port. Heat on the bridge is beginning to be uncomfortable. A heavy sea and a stiff wind (fresh to moderate gale). An attempt is made to turn the ship so water is taken in through the hole since the first salvage ship is not equipped to fight fires. Uncertain as to whether *Solano* will be able to come alongside in the heavy sea/wind to rescue the remaining crew.

The engineering staff is no longer able to remain in the engine room because of the heat.

02.40 The captain reports that the fire is spreading and it is no longer possible to remain on board. The ship must be abandoned.

02.45 The sea is reported as being too heavy to permit transfer of *Safina Al Arab's* crew to the *Solano*.

02.50 The possibility of helicopter assistance from the western Gulf countries is investigated. No helicopter is prepared to take off at night.

The U.S. Embassy in Stockholm, in touch with U.S. military authorities, is contacted about the possibility of assistance. No assistance available.

03.25 *Solano* reports that it has succeeded in taking aboard everyone left on *Safina Al Arab*.

03.30 The Gulf Agency, Dubai, calls and reports that the tanker *Matterhorn* has taken aboard 12 crewmen from the lifeboat. The ITC reports that the captain and remaining crewmen are on the *Solano*. Some uncertainty about whether everyone is accounted for. A check indicates that one person is probably missing.

Fire-fighting ships depart from Bahrain. They have a 6–8-hour run to the disabled tanker.

04.10 One person is found to be missing after checks on board *Matterhorn* and *Solano*. Two Iranian helicopters arrive at *Safina Al Arab*. A naval officer is hoisted down to the *Solano* and asks a number of questions. The second mate attempts to

board *Safina Al Arab* to search for the missing crewman.

04.30 The salvage ship reports that the hole in the side of *Safina Al Arab* is about 20 m². The contents of the tank and starboard fittings are ablaze. Burning oil is spilling into the sea. The ship is still making way, turning in wide circles at a speed of about 2 knots. The radar antenna is still rotating.

04.55 The wind has slackened. The second mate has failed to find any trace of the missing crewman—fitter Rolando Crisostomo Sorosoro of the Philippines.

05.30 The crewmen aboard *Solano* are to be transferred to the *Matterhorn* which already has twelve crewman on board. The *Matterhorn* is ordered to Kharg Island to take on cargo. We indicate that the crewmen must first be put ashore in Bahrain to be flown home. Difficulties encountered in getting *Matterhorn* to change her destination, but she finally makes for Bahrain. A supply boat meets her there and takes the crewmen ashore.

Saudi Arabian port officials demand that the crew is taken to a Saudi port.

06.00 The captain reports from *Solano* that the tanker is still making way, "20 revolutions ahead". The fire continues to get worse, even though the fire guns are drenching the decks with water.

13.00 Fire-fighting ships arrive and begin to battle the blaze. The hatches of more wing tanks are on fire. The fire in the starboard wing tank no. 11 is beginning to abate.

21.45 The fire-fighting ships report that the fire is now under control. The fire in wing tank no. 11 has burned out. A towline is made fast. The plan is to turn the ship early tomorrow morning and make for Bahrain.

Friday, April 27th

The crew left Bahrain in the morning.

11.00 Poor weather. Fresh gale. The entire deck and all fittings extremely hot. The ship cannot be inspected. The pump room is filled with CO₂ and cannot be entered. Four men from the salvage ship are on board. The rudder is still jammed 20° to port. No pollution.

15.30 Some inspection started. The steering gear room is too hot to enter.

However, the engine room appears to be relatively undamaged.

21.00 The captain and chief engineer are picked up from the deck of *Safina Al Arab* by an Iranian military helicopter. Purpose and destination unknown.

Saturday, April 28th

09.00 The fire is completely extinguished. Fine weather. The convoy is proceeding to Bahrain. No contact with the captain or chief engineer.

11.00 The ship is in international waters for the past half hour. Iranian authorities order the ship back to Iranian territory. Two tugs rented by Iran are in sight. One has ten Iranians on board under the leadership of a person said to have been ordered by the government to return the ship to Iranian territory.

All available salvage ships attach towlines to increase speed. Speed about 2 knots.

We explain to the owner of the "Iranian" tugboat that its captain is engaged in an act of piracy. We ask the owner to point this out to the captain on board.

Soon thereafter, the Iranians transfer to the second "Iranian" tug.

The same information is passed on to this "Iranian" tugboat owner.

12.30 The convoy's speed is now 3 knots. 6 hours left to Bahrain.

A third ship, "chartered by Iran," turns up and is boarded by the ten Iranians.

The captain of this ship claims by radio that he has the order to cut the towline.

14.45 The ITC reports that 3 Iranians are on board "*Safina Al Arab*."

The salvage staff are ordered to surround them, without using violence.

The police and military authorities in Bahrain are advised so they can take the Iranians into custody.

U.S. warships are now in the area and observe the incident.

14.55 The "Iranian" supply ship requests military assistance from Iran.

15.40 10 Iranians on board the tanker. All apparently unarmed.

18.10 All the Iranians back on board the "Iranian" supply ship. All three Iranian vessels back off and wait. By nightfall a suitable anchorage is reached about 60 nautical miles east of Bahrain. The tanker drops anchor.

Sunday, April 29th

06.45 Another "Iranian" tugboat arrives from Kharg Island. About 40 Iranians aboard. It has orders to place the Iranian flag on the tanker and not leave without the tanker. The Iranians appear to be armed with "iron rods."

Mayday distress call transmitted after agreement with the ITC.

07.30 The U.S. destroyers "Boone" and "Fluke" keep a close watch on the situation. The Iranian ship withdraws a little.

08.15 Contact finally established with the latest "Iranian" tugboat's owner in Hamburg. The owner orders the captain to retire from the scene immediately. Easier said than done, the captain then declares.

09.50 All "Iranian" units keeping their distance. While calling different offices in Iran, we suddenly establish contact with Captain Kahl at the NIOC office in Kharg Island. We report this to the Swedish Foreign Office which via the embassy contacts Captain Kahl and the Chief Engineer.

13.00 The Iranians retire from the anchorage off Bahrain.

A number of inspections were carried out during the next few days. The captain and chief engineer arrived in Bahrain from Teheran on May 2nd and were in good condition, all things considered.

From May 4th on the ship was again under the command of Captain Kahl. On May 15th, the cargo began to be transferred to *Sea Saga*, chartered from Argonaut and which had now come alongside. Only about 8,000 tons of the 346 456 LT cargo of oil had burned up.

None of the cargo, worth about SEK 580 million, now remains on board, and there was apparently no oil pollution.

Inspection of the *Safina Al Arab* disclosed extensive damage. Heat from the oil fire had been extremely intense. After contacts with all the insurance interests, the ship was designated as a constructive total loss. She is now sold as scrap.

Salén Tanker

På grund av platsbrist har vi endast kunnat publicera artikeln på engelska. En svensk utskrift kan rekvireras från Salén-Nytt, Saléninvest AB, 106 09 Stockholm.

Red.



The hole in the starboard side of *Safina Al Arab* is 20 m².



The deck house is completely gutted. The *Safina Al Arab* is a total loss.



Kyl

Högsäsongen blev betydligt livligare än väntat och goda avslut kunde noteras för hela april månad. Stora delar av det tidigare upplagda tonnaget lyckades finna sysselsättning för kortare perioder till acceptabla fraktnivåer.

Som väntat avmattades aktiviteten i början på maj och vi kan nu konstatera att frakterna ligger på låga nivåer. Denna situation kommer med all säkerhet att bestå under hela sommaren.

I likhet med andra operatörer planerar vi med en viss uppläggning av tonnage under de närmaste månaderna.

Avskrotningen av äldre kyltonnage har varit relativt stort under åren och vi räknar med att skrotningen kommer att fortsätta i samma takt.

Torrlast

I stort sett har marknaden hållit i sig sedan förra rapporten. För storbulk, dvs fartyg större än 100,000 tdw, är marknaden fortfarande fast. Mot slutet av maj mattades dock atlantmarknaden något p g a en övertonnagering. Det innebar i sin tur att ett underskott på tonnage i Pacific varför frakterna gick upp något där.

Sommarperioden innebär normalt mindre aktivitet, varför en viss nedgång är att förvänta. Dock är fortfarande behovet av tonnage stort och vi förväntar en uppgång igen efter industrisemestrarna i Europa.

Vad gäller Panmax har vi under april och fram till mitten av maj upplevt ytterligare någon förstärkning. Exempelvis, betalades spannmål USG/Japan som högst USD 17.10. En Hitachi betalades USD 7,500 för en rundresa i Pacific. Sedan mitten av maj har dock en försvagning inträtt men vi förväntar oss en fast marknad igen efter sommaren.

Handysize-marknaden har under hela våren varit tämligen svag. Om en förbättring efter sommaren är att vänta, är idag svårt att uttala sig om.

Tank

Vad som förra gången beskrevs som "tomma hot från Irak" blev plötsligt verklighet och har dominerat tankmarknaden helt. Det som åsyftas är naturligtvis attackerna av tankfartygen i AG. Dessa fick till följd att oljepriserna steg. Därmed försvann många traders från marknaden, eftersom de tror på lägre priser när situationen stabiliseras i AG. Samtliga marknader har fått känna av den minskade aktiviteten. Det är endast för fartyg villiga att gå till Iran som frakterna har gått upp.

230.000 ton Iran/Kontinenten har rapporterats till WS 55. Fortsätter den låga aktiviteten en längre tid är det möjligt att vi senare i år kommer att se en uppdämd befraktningsaktivitet med betydligt högre fraktrater.

Skrotningsaktiviteten har avtagit något i år, och hittills har skrotats 7,5 miljoner dwt mot 11 miljoner förra året.

Salén Energy

Den 24 april ägde den fjärde stora lease-försäljningen rum i Mexikanska Golfen i USA. Intresset bland oljebolagen är fortfarande stort och totalt såldes borrhättigheter för ca USD 1,5 miljarder.

Sysselsättningen i Mexikanska Golfen för jack-ups är idag ca 82 procent och för semisubmersibles ca 80 procent. Raterna för jack-ups har stigit något och ligger idag på USD 13–14.000.

I Nordsjön är aktiviteten hög med en sysselsättning på 95 procent för jack-ups och semisubmersibles. Dagsraterna för jack-ups i området är USD 24–30.000.

The freight market

Reefer

The peak season was much livelier than expected with excellent contracts throughout April. A large proportion of previously laid-up tonnage could be occupied at acceptable rates for brief periods of time.

As expected, activity fell off in the beginning of May. Rates are now on low levels. This situation is likely to persist the whole summer.

We, like many other operators, plan to lay up some tonnage in the next few months.

A relatively large number of older vessels have been scrapped over the years. We expect the scrapping rate to continue.

Dry Cargo

On the whole, the market has remained about the same as it was at the time of our last report. The market was still firm for large bulk carriers, i.e. ships larger than 100,000 dwt. However, there was a falloff in the Atlantic market towards the end of May because of excess tonnage. This led to a shortage of tonnage in the Pacific, causing a slight rise in rates there.

The summer period is a period of reduced activity, so a downturn is anticipated. However, there is still a major demand for tonnage, and we expect an upswing after the industrial vacation periods in Europe.

Panmax displayed continued improvement from April up to the middle of May. For example, rates for grain USG/Japan were up to USD 17.10. A Hitachi commanded USD 7,500 for a round-trip in the Pacific. However, there has been a falloff since the middle of May, but we expect to see the market firm up after the summer.

The handy-size market has been rather weak so far this year. Whether or not there will be an improvement after the summer is hard to say at this time.

Tanker

What used to be called the "empty threat from Iraq" suddenly turned out to be reality and have cast a shadow over the entire tanker market. We are referring, of course, to the attacks in the AG. The price of oil rose as a result. Many traders then retired from the market to await the lower prices they anticipate once the situation in the AG has stabilized. Every market has been affected by the decline in activity.

Freight rates have only risen for ships prepared to call at Iranian ports.

The rate for a Iran/Europe cargo of 230,000 tons was reported to be WS 55. If the low level of activity continues for any period of time, we may witness much higher rates later in the year as a result of pent-up shipping needs.

The scrapping rate has declined somewhat this year. 7.5 million dwt have been scrapped compared to 11 million dwt in the same period last year.

Salén Energy

On April 24th, the fourth major sale of leases took place in the U.S. Gulf of Mexico. Oil companies are still displaying great interest. Drilling rights were sold for about USD 1,500 million.

Employment for jack-ups currently amounts to about 82 percent. The figure for semisubmersibles is about 80 percent. Jack-up rates have risen somewhat and now amount to USD 13–14,000.

Activity is high in the North Sea with a 95 percent employment rate for jack-ups and semisubmersibles. The daily rates for jack-ups in the area range from USD 24–30,000.

Shui Hua Shipping Co Nytt salénföretag i Hongkong

Shui Hua Shipping Co. Ltd. är namnet på ett nytt salénföretag i Hongkong. Företaget startade sin verksamhet den 1 april 1984 och är helägt av Salén Reefer Services.

Namnet anspelar på skandinavisk-kinesiskt samarbete. Shui betyder Skandinavien och Hua betyder Kina.

Det samarbetet består i att Shui Hua Shipping Co i första hand bemannar fartyg med manskap från Folkrepubliken Kina. I dag finns kinesiskt manskap på fyra Snow-båtar, tre Springbåtar samt på fyra fartyg som drivs av Wallem i Hongkong. Som framgick av artikel i Salén-Nytt 6/83 är de kinesiska sjömännen anställda av Cosco - China Ocean Shipping Company. De flesta bor i Tsing-tao eller Shanghai.

Shui Hua Shipping Co kommer vidare att svara för *ship management* av fyra in-chartrade kylfartyg *Safina Najd*, *Safina Rijahd*, *Al Salama* samt samt *Al Zahra*.

Som en tredje aktivitet kommer Shui Hua Shipping Co att fortsätta den reseby-



Martin Ros



K. K. Tam

råverksamhet som Salén Hong Kong tidigare drivit. Företagets mycket förmånliga priser och rabatter kommer att utnyttjas av Saléns olika bemanningsbolag samt naturligtvis erbjudas till alla resenärer inom koncernen.

Verkställande direktör är **Martin Ros** vid Salén UK i London. Chef i Hongkong är **K.K. Tam**.

Borrningen i Turkiet avbruten

Salén Energy med partners beslöt sent den 23 maj att avbryta borrningen och överge borrhålet Birten-1 utanför Turkiet av geologiska och borrningstekniska skäl.

Efter analys av mätningar och erfarenheter från den nu slutförda borrningen kommer parterna att överväga hur prospekteringen i området bör fortsättas.

Drilling in Turkey halted

On May 23rd, Salén Energy and its partners decided to halt drilling and abandon the Birten-1 well off the Turkish coast for geological and technical reasons.

After analysis of measurements made and the results of drilling operations, the parties agreed to review their strategy for future exploration in the area.

Shui Hua Shipping Co. New Salén company in Hong Kong

The Shui Hua Shipping Co. Ltd. is the name of a new Salén company in Hong Kong. The company began business operations in April 1984 and is wholly owned by Salén Reefer Services.

"Shui" means Scandinavia and "Hua" means China in Chinese. Thus, the name refers to Scandinavian-Chinese collaboration.

In this collaboration the Shui Hua Shipping Co. will man ships with crew mainly from the People's Republic of

China. Chinese crews have been supplied for four Snow ships, three Spring ships and four ships managed by Wallem in Hong Kong. As noted in an article in Salén-Nytt 6/83, the Chinese seafarers are employed by COSCO-China Ocean Shipping Company. Most live in Tsing-tao or Shanghai.

Shui Hua Shipping Co. will also be responsible for the management of four chartered reefers, the *Safina Najd*,

Safina Rijahd, *Al Salama* and the *Al Zahra*.

In addition, the Shui Hua Shipping Co. will continue the travel agency business previously run by Salén Hong Kong. The company's very favorable prices and discounts will be utilized by the different Salén manning companies and offered, of course, to other travellers in the Group.

The company's president is **Martin Ros**, Salén UK in London. **K. K. Tam** is director and general manager in Hong Kong.

Nytt idécentrum på S&W Marine Equipment

Salén & Wicanders division Marine Equipment har bildat ett särskilt produkt- och marknadsråd för att fånga upp och stimulera alla sina medarbetare att komma med skarpsinniga idéer till nya egna produkter såväl som agenturprodukter.

Medlemmar i rådet är Göran Larsson, Björn Carlberg, Curt Enquist (sekreterare), Ain Murs, Åke Nilsson och Jan Sanderöth. De har som främsta uppgift att lyssna på idéer och presentera projekten i rådet. Till goda idéer tänker sig rådet att kunna ordna finansiering som inte nödvändigtvis belastar den löpande verksamheten.

Göran Larsson säger att han är övertygad om att marindivisionens nästa succéprodukt kommer att födas hos någon medarbetare med god produkt- eller marknadskontakt.

Jag tror också att vi bör hålla oss nära något av våra nuvarande kompetensområden, framhåller Göran Larsson.

Utvecklingsrådet har lagt ut sin nya kurs

Saléninvests utvecklingsråd, som i sitt första skede huvudsakligen beviljade ekonomiskt stöd till utvecklingsprojekt inom de olika koncernbolagen har nu, sedan rådet fått förnyat mandat och anslag från koncernens styrelse definierat sin nya målsättning och sitt arbetsområde. Rådet har preciserat att det bör ägna sin verksamhet och sina ekonomiska resurser i första hand åt.

- aktiviteter som av olika skäl inte automatiskt sker inom de olika koncernenheterna,
- aktiviteter som ligger i koncernens externa gränsområden, för närvarande däremot inte inom helt främmande kompetensområden,
- aktiviteter som inte tillhör de löpande verksamheten men inte heller är alltför långsiktiga,
- att i det långsiktiga perspektivet hänga med i utvecklingen genom att bevaka skenenden och verksamheter i olika externa instanser,

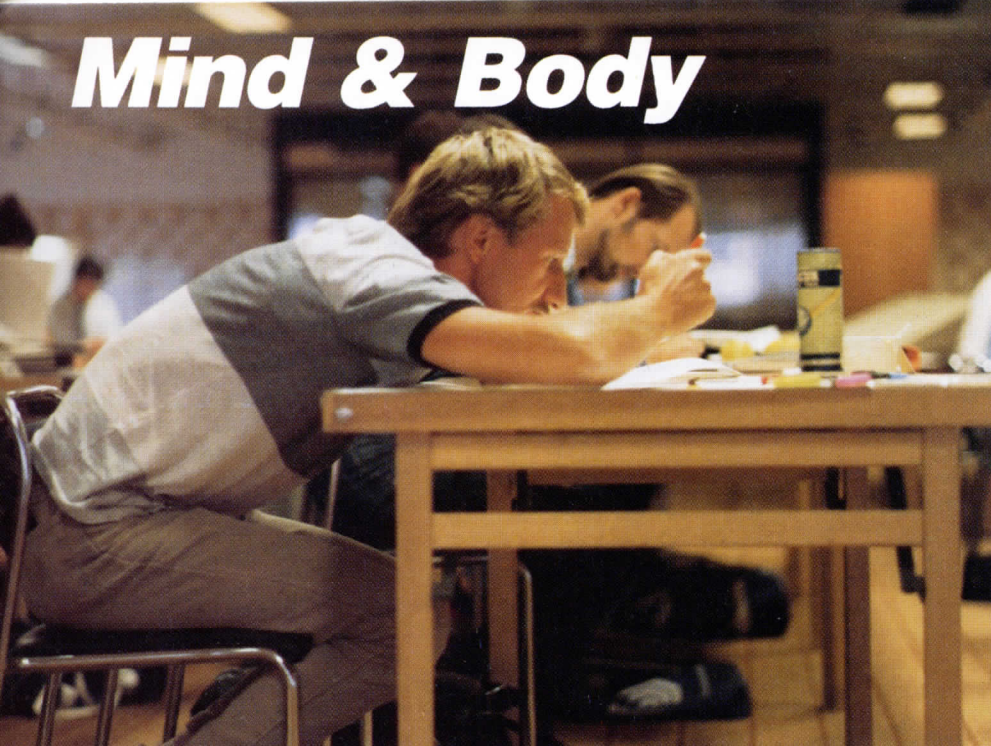
- vara motor för nya impulser som berör koncernen i sin helhet.

Rådet, som sammanträder c:a 6 gånger per år, har följande sammansättning: SH Salén, ordförande, G Axell, HG Forsberg, CG Hedén, H Alsén, Saltech, L Båveryd, energy, A Eriksson, torrlast, G Hammarberg, tank, G Larsson, S&W, L Lindau, kyl, B Stenström, sekreterare och verkställande ledamot.

Rådet kommer, som tidigare, att som en väsentlig del av sin verksamhet bevilja anslag till olika utvecklingsprojekt, initierade från koncernbolag eller enskilda medarbetare, men projekten bör någorlunda uppfylla kriterierna ovan.

Den nya målsättningen utesluter således inte behovet av impulser och förslag från alla delar av koncernen, tvärtom blir sådana alltmer viktiga om rådet skall kunna leva upp till sin nya, högre målsättning. Idéer, förslag och synpunkter på utvecklingsarbetet är därför liksom tidigare välkomna till rådets sekreterare.

Mind & Body



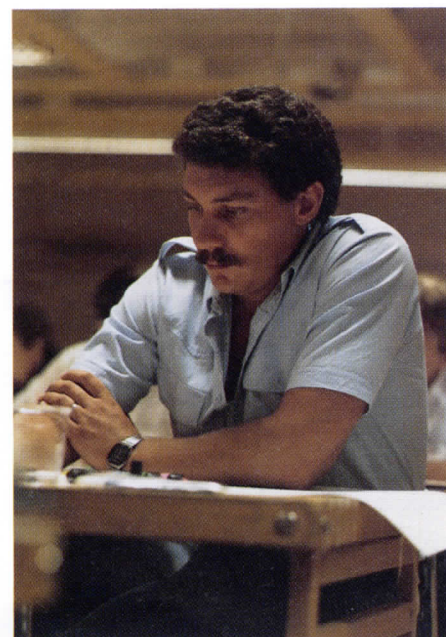
En båtsman skapar ...

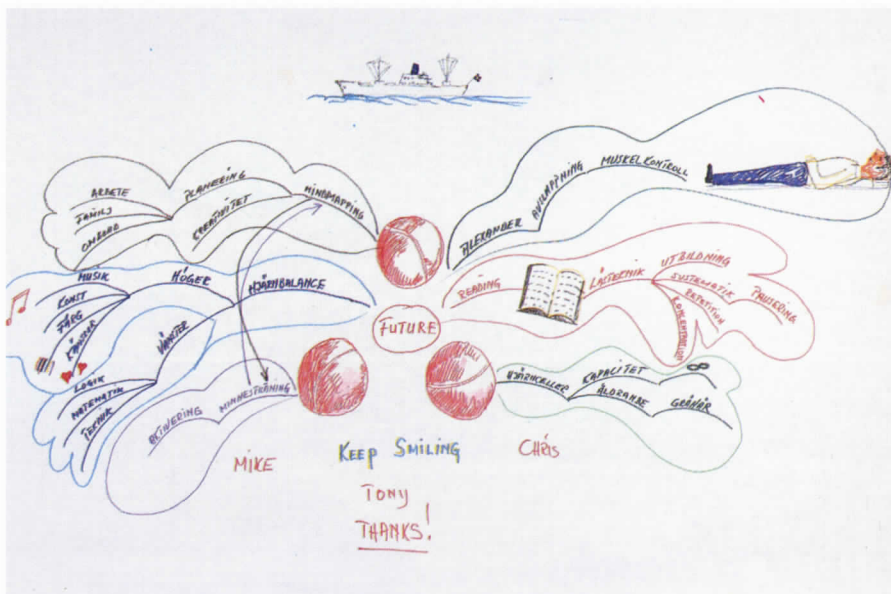


En engelsman i mörk kavaj kommer och pratar om fantasi, kreativitet, pauser i arbetet. Hittills har 450 salénare gått kursen och minst lika många till ska gå.



Slappna av. Bestämna sig för att kasta – vänster, höger. Låta bollen falla ...

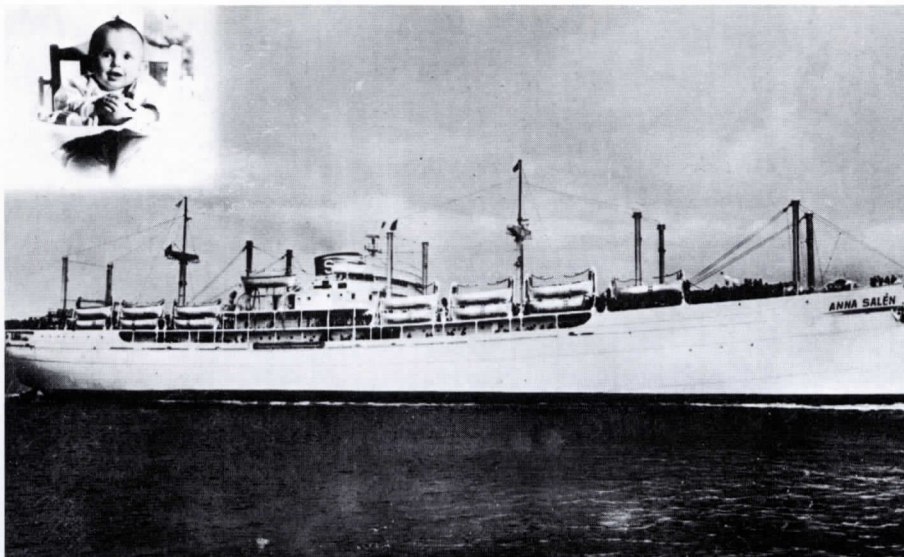




A color photograph of a man with dark hair and glasses, wearing a white short-sleeved button-down shirt. He is sitting at a desk, looking directly at the camera. A map is visible on the wall behind him.



21



Anna Salén Kisti's memory of her "place of birth."

Anna Salén kanadensisk medborgare

Ett glädjande brev med budskapet att Anna Salén Kisti fått sitt kanadensiska medborgarskap damp ner hos Salén-Nytt för en tid sedan.

Anna Salén var flickan som föddes ombord i m/s *Anna Salén* under en flyktingtransport till Kanada 1951. Eftersom hon var född ombord på ett svenskt fartyg av utländska föräldrar fick hon ingen födelseattest. En födelseattest är nödvändig för att kunna söka nytt medborgarskap.

Genom att chief steward ombord Torkel Stålhand hade sparat ett tidningsurklipp från *The Halifax Chronicle-Herald*, där Annas födsel fanns nämnd, har Anna Salén nu fått sitt medborgarskap. Det betyder att hon också kan få en ordinarie lärartjänst.

På sidan 28–29 berättar Ingrid von Post om en resa med m/s *Anna Salén* till Kanada. Det var i april 1951, resan före Anna Salén Kistis första resa i livet.

Anna Salén Canadian citizen

The happy news that Anna Salén Kisti received her Canadian citizenship reached Salén-Nytt a little while back.

Anna Salén was the girl born aboard the refugee ship *Anna Salén* en route to Canada in 1951. Since she was born aboard a Swedish vessel, and her parents were not Swedish subjects, no birth certificate was issued at the time. A birth certificate is necessary for anyone seeking new citizenship.

Anna Salén has now received her Canadian citizenship, thanks to the fact that the chief steward on board, Torkel Stålhand, had saved a newspaper clipping from the *Halifax Chronicle-Herald* which reported Anna's birth. This means that she can now take up a permanent teaching appointment.

Misako Abe ...

Cont. from page 15

In Japan and the West are compared, it should be kept in mind that about 80 percent of Japan's women are satisfied just being women. However, this was not the case twenty years ago. Then, 50 percent would have preferred to be men.

The Japanese society needs its mothers. Child care facilities outside the home are not widely available, and the school system in Japan demands much greater parental involvement (i.e. maternal) than is the case in countries like Sweden. But the view of sexual roles within society is also changing in Japan, for better or for worse.

Women – pillars of major Japanese companies

With considerable justification, Misako Abe is pleased with her career to date.

She is also aware of the consequences if all of Japan's well-educated women were to go to work outside the home and remain employed even after marrying and having children. Some men might then lose jobs to them, and Japan's working force would not be as inclined to make a 200 percent effort as is currently the case. They would be forced to rush home after work to assume their share of the responsibilities now undertaken by devoted housewives. In this respect, Japan's housewives are actually the pillars of major Japanese companies.

What would happen to Japan's competitive edge?

The statistics were taken from various studies reported in the PHP magazine's February 1984 issue on "Women of Japan".

Minst ett läsår till för Stockholms sjöfarts- tekniska

Elever, lärare och ledning kämpar vidare för att behålla en sjöbefälsutbildning i Stockholm. Det gäller utbildningen vid Stockholms sjöfartstekniska skola i Sjöbefälsskolans gamla lokaler på Stigberget. Salén, Johnson och Wallenius är initiativtagare och delfinansierare till utbildningen.

Ingen nyrekrytering i år

Det är nu klart att skolan får fortsätta ytterligare ett år. I ett förhandsbesked från utbildningsdepartementet får skolan fortsatt tillsyn för läsåret 1984/85 med den inskränkningen att beslutet endast gäller fortsättningsklasserna – styrman andra året samt sjökapten.

Anledningen till det positiva beskedet är att frågan om "dimensionering och lokalisering" av sjöbefälsskolorna ska behandlas i riksdagen först våren 1985.

Beslutet ger andrum, men det är ingalunda ett beslut man kan nöja sig med vare sig från redar-, lärar- eller elevhåll.

Eleverna har lagt tyngd bakom orden genom att på eget initiativ ställa upp med en årsavgift på 10 000 kronor. Det blir ändå väsentligt billigare än att med dubbel bösättning studera i Härnösand eller Kalmar.

Andra stockholmsredare än de tre stora han också tryckt på angående faran för otillräcklig återväxt bland befälen. Detta kan resultera i att även de mindre redarna erbjuder ekonomiskt stöd. AB Volo (Viking Line) och Gotlandsbolaget ställer redan upp med praktikplatser tillsammans med Johnson Line.

– Våra klasser har varit i stort sett fulla, medan andra skolor har haft problem med rekrytering, säger Jan Gustafsson, rektor vid Stockholms sjöfartstekniska skola. Det visar ju tydligt att skolan behövs här i Stockholm.

Några platser kvar

Några av skolans elever kommer att ta sabbatsår nästa läsår, vilket betyder att du som kanske gjorde sammalunda för något år sedan har chansen att hoppa in.

Stockholms sjöfartstekniska skola vill helst ha din ansökan före den 30 juni under adress Stigbergsgatan 30, 116 35 Stockholm.

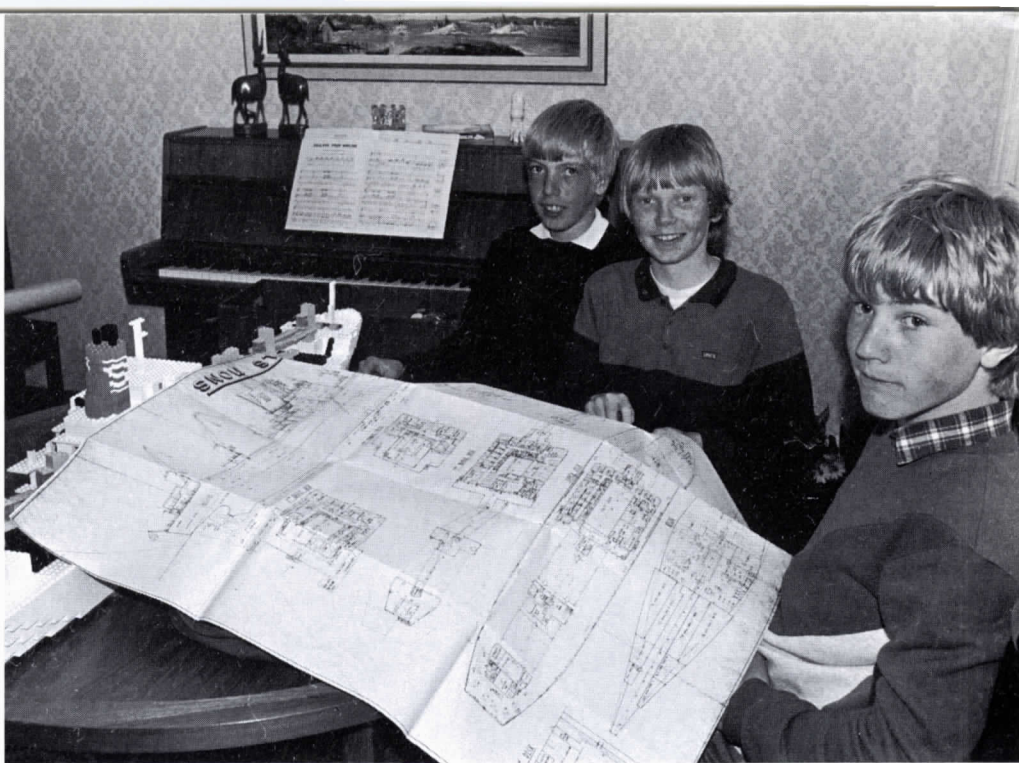
Vi blir hemskt glada på informationsavdelningen när vi får brev från barn som är intresserade av sjöfart. Men sällan får vi brev från så båtgalna grabbar som Johan Gustafsson (14), Ingvar (14) och Henrik Lorentsson (13) på Donsö i Bohusläns skärgård. Så flyter också sjömansblodet extra stritt i alla de 1300 donsöbornas ådror.

De här pojkarnas båtgalenskap består i ett ohejdat byggande av stora modeller i lego. Men det är inte vilka båtar som helst. Inga preparerade byggsatser utan skalenciga modeller efter ritningar som de rekviderar från rederier, varv och konstruktörer.

Det betyder att Johan, Ingvar och Henrik inte bara tränar sig att mäta, räkna skaltransponera. De har också lärt sig hur man korresponderar med stora företag över hela Norden. Nästa steg är att våga skriva till Amerika. Det håller Johan på att samla ihop sig till.

Ingvar har redan figurerat i Svensk Sjöfarts Tidning.

Dessutom håller de ordning på sina ritningar och sina brev. Var och en har samlat på sig så där en 35 generalarrangemang och ett otal brev som prydligt sitter i plastfickor i pärmar. Överallt har de blivit



Kusinerna Henrik och Ingvar Lorentsson samt Johan Gustafsson på Donsö har på två dagar byggt Snow Storm efter ett generalarrangemang.



Ur 24 kilo legobitar växer en Snow-båt

vänligt bemötta och har hela tiden nya båtar att bygga, trots att de kan avverka en båt på två dagar.

Nej, ritningar är inget problem. Däremot kan det vara knepigt att få legot att räcka.

Tyvärr har Lego gått in för att sälja specialbyggsatser i stället för grundsatser med de klassiska bitarna. Det har gjort det

svårt – hart när omöjligt – och dyrt för pojkarna att komplettera sitt lego. Nu kan man ju tycka att 24 kg lego skulle räcka ett tag, men ibland går det åt väldigt mycket av en färg. Till Winter- och Snow-båtar massor av vitt och till Lindblad Explorer rött. För att inte tala om allt grönt i Wallenius *car carriers* och alla grå supertankers.

Allra störst problem är det att få de genomskinliga bitarna att räcka vid byggen av stora färjor och andra passagerarfartyg. Pappa Gustafsson arbetar ombord i en färja, så lusten att ge sig på den typen av fartyg är stor.

– Ibland får vi fuska, berättar Ingvar. Då blir bara den ena sidan i rätt färg. Men det är ju bara en sida som syns på fotografier. Likaså blir det blandade färger inuti båtarna.

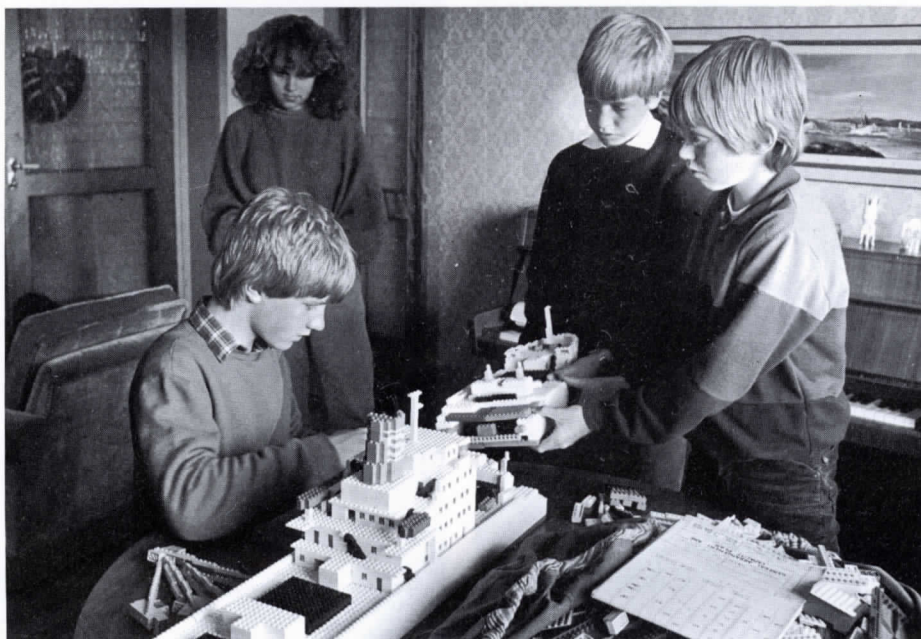
Pojkarna bygger var sin tredjedel. Man kan tydligt se skarvarna. Mittdelen med vertikal bordläggningen är lättast att bygga och verkar minst åtråvärd.

I allmänhet byggs båtarna efter generalarrangemang, som saknar spantrutor eller andra uppgifter om skrovformen. Då tar de bilderna från Svensk Skeppslista till hjälp.

Med var sin stor säck med lego drar de runt mellan de tre familjerna. En vecka i var, så mammorna ska få garanterat legofritt emellanåt.

Flera kamrater har smittats av lego-entusiasmen och börjat rekvidrera ritningar, men ingen har hållit ut tillnärmelsevis så länge som Johan, Ingvar och Henrik.

Ingen av dem har funderingar på att övergå till något annat material. Nästa steg blir antagligen att de skaffar sig egna båtar – övergår från legoredare till riktig redare. Det är en naturlig dröm och kanske verklighet om man är född på Donsö. Här finns flera framgångsrika smårederier – Vingtank och Tärntank bl a – och fortfarande 18 fiskebåtar.



Inuti är det inte alltid så noga med färgerna. Förstärkningarna ser ut som lastrumsdäck.

Visst kan man åka



I varje hus finns fyra 3-rumslägenheter med balkong och utsikt mot Hundfjället.



Rustika furumöbler och finstämda textilier präglar inredningen.



I receptionen kommer du att finna Berit Tangen och Svante Klinga. Mats Johansson (ej med på bilden) svarar för utflykterna.



Här på Olnispagården hålls varje vecka informationsträffar. Det var också här som sägnen säger att Gustav Vasa upphanns på sin flykt till Norge och övertalades att återvända.

Personalstiftelsen förvärvade inför vintersäsongen 1983–84 en bostadsrättslägenhet i Tandådalen fritidsby Kalvheden i Sälen. Efterfrågan för den första vintersäsongen har det inte varit något fel på, men många tänker nog inte på att det kan vara minst lika givande med en veckas fjällsemester också under sommarhalvåret. Och man behöver inte alls vara hurtbulle eller fjällräv för att finna stimulerande aktiviteter för hela familjen. I Tandådalen och Sälen har man ansträngt sig för att alla ska trivas.

Annorlunda flora

För att börja med det självklara så har naturligtvis naturvännerna och fjällentusiasterna tillgång till fjäll, myrar och skogar i oändlighet. Och för den som fått upp ögonen för de små undren i naturen finns alltid nya upptäckter att göra. Fjället är som havet – ljuset kläder det i ny skepnad varje dag. Floran är inte så rik som i Sydsverige. Men den är annorlunda. De låga ripbären som täcker fjällsidorna, alla olika ljungarter – lappljung, vitljung och klockljung t.ex. För den botaniskt intresserade finns många rara växter att beskåda i Fulnäs norr om Sälens by, där två vegetationszoner möts. Och så naturligtvis svamp och bär när det är säsong. Hjortronen är det krig om, men de andra bären räcker till alla.

Mer eller mindre strida vatten finns för kanotfärder och fiske. I flera småsjöar har man planterat in ädelfisk, bl a i Kalvtjärn, 4 km från fritidsbyn. Fiskekort för tre dagar i taget kan lösas i Konsum, Sälen, och gäller i hela Transtrands fiskevårdsområde.

För barnfamiljer, som kanske drar sig för fjällvandringar, finns mycket annat att locka med. Vid Hundfjället (mycket nära Tandådalen) finns en populär sommarrodelbana. I Lindvallen (ca 1 mil från Tandådalen) är barnens paradys med stor pool och häftig vattenrutschbana samt en go-cartbana. Från Lindvallen kan man också

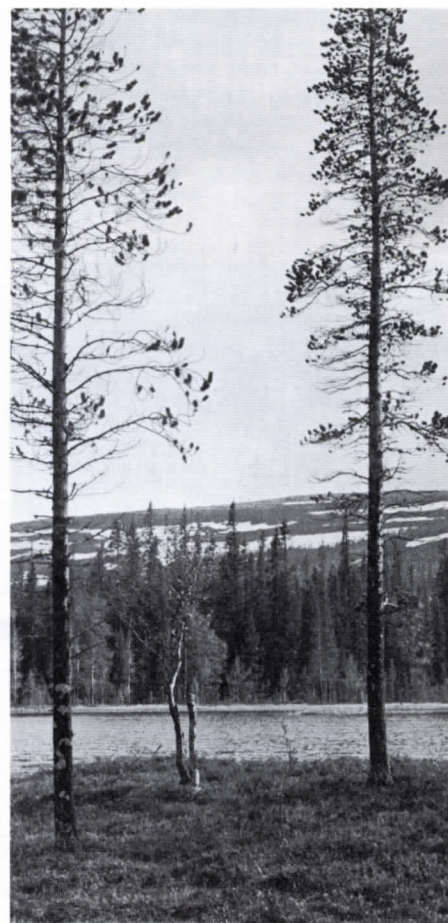
göra turer upp på fjället till häst. Hemma i Tandådalen finns en minigolfbana och tennisbana med veckoturneringar, en lekplats och härifrån utgår också varje vecka "skogsmulle"-grupper för barn (här kallas de för "björnunger"). Dessutom arrangeras alla möjliga utflykter – fjällvandringar, kanotfärder, fiskeutflykter eller kanske cykelutflykter.

– Vi känner oss lite för, säger Berit Tangen i receptionen till fritidsbyn. Området och framför allt sommaraktiviteterna är nya för oss. Först när vi provat, kan vi veta vad som är populärt. Men Lindvallen som är ett lite äldre fritidsområde har fått väldigt skjuts på sin sommar.

Bil – en nödvändighet

En stor del av Tandådalen fritidsby är ny för i år, men den första liften körde igång i mitten på 70-talet. Nu finns ca 10 liftar med nedfarter av alla svårighetsgrader. Planer – men inga beslut – finns också på att bygga ihop Tandådalen liftsystem med Hundfjällets eller Högfjällshotellens eller bådaderna.

Sommartid är det svårt att vara utan bil i Tandådalen, men vinterid går det utmärkt. Skidorna sätter man på sig utanför dörren och åker på skrå ner till närmaste lift. Affär finns i området. Direktbuss går lördag och söndag från Klarabergsviadukten i Stockholm. Andra dagar åker man buss till Malung, rälsbuss till Borlänge samt tåg till Stockholm. Låter kanske omständligt men



till Sälen på sommaren!

är en gemytlig resa utan stress. Rälsbussen saktar in för rådjur i skogsbrynet och smörgåsarna är färska och dubbelt så goda som SJs och kostar därför bara hälften så mycket.

Personalstiftelsen har för avsikt att skaffa ett par cyklar för billösa hyresgäster och motionssugna bilister.

Utmärkt planlösning

Lägenheten har en utmärkt planlösning av de 64 kvadratmetrarna. På tre rum har man lyckats klämma in åtta bäddplatser utan att det blivit särskilt trångt. Ett sovrum har fyra bäddar i två våningssängar men ändå gott om golvyt för tex lek plus en rejäl arbetsplats och tre garderober. Också det andra sovrummet med två sköna bäddar har en rymlig skrivplats för jobb eller läxor. Välutrustat vitt fräscht kök och ett allrum med rustika furumöbler och finstämda textilier kompletterar intrycket av en perfekt semesterbostad. Därtill finns bastu, torkskåp, stor balkong med utsikt och eget förråd för skidor och annan sportutrustning.

Kontakta Björn Sjöberg

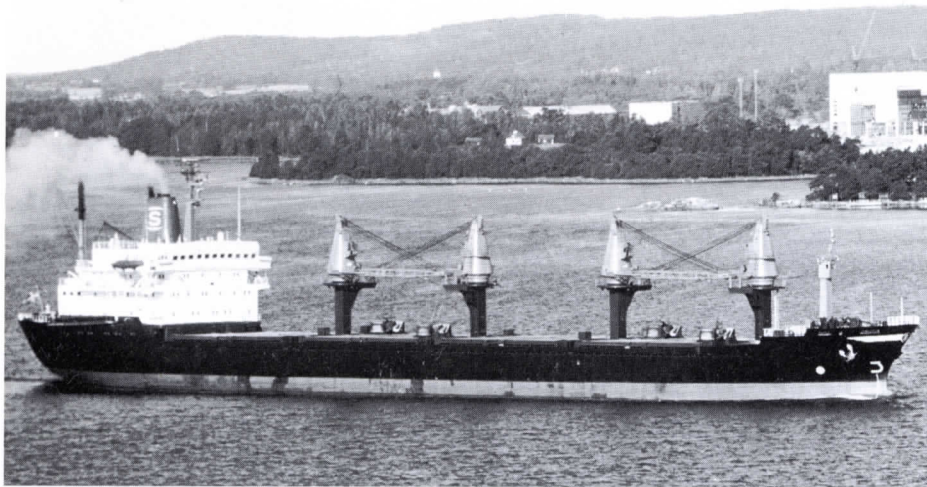
Tycker du det här låter så bra att du funderar på att fara till Tandådalen i sommarska du kontakta Björn Sjöberg på personalstiftelsen, tel 08/787 10 92. Väl uppe i Sälen hjälper fritidsbyns reception och turistrådgivaren i Sälen dig med ytterligare tips.



Vattenfallet vid Njupesjär i Särna kommun kan vara ett lagom utflyktsmål för en vacker eftermiddag. Det är Sveriges högsta vattenfall – 120 m. Imponerande att komma nära.



Vandringen till Njupesjärns vattenfall går genom fredad urskog.



Torres Strait, 22,785 dwt.

Monitor...

forts fr sid 3
med ledning av ekonomiska data i prospekt själva fick bestämma vilket pris de ville betala och därmed själva påverka om de skulle få tilldelning eller inte.

I Gunnar Rosengrens ledare på sid 2 antyds resultatet av försäljningen som vid

denna tidnings pressläggning inte är helt klart.

Styrelsen i Monitor Shipping AB får följande sammansättning:

Ebbe Krook, ordförande, 43 år, arbetande styrelseordförande och huvudaktieägare i NKR AB, Tranås, tidigare bl a VD i

Investment AB Asken och Kockums AB, har innehaft ledande befattningar i handelshuset Elof Hansson och Tetra Pak i Sverige och utomlands.

Stig Brehmer, 45 år, direktör och chef för Koncernstab och Administration i Boliden AB, tidigare verksam inom Grängeskongern i olika befattningar bl a med anknytning till transportverksamhet.

Olle Lindgren, 49 år, bankdirektör och chefsekonom i Skandinaviska Enskilda Banken.

Karl-David Sundberg, 42 år, VD och koncernchef i SKF Steel Division, tidigare ansvarig för SKF:s utländska bolag och dessförinnan verksam hos NJA och Atlas Copco.

Björn Byrfors, 40 år, VD i Salén Dry Cargo.

Gunnar Rosengren, 41 år, VD och koncernchef i Saléninvest AB, tidigare VD i Salén Dry Cargo.

Christer Salén, 42 år, ordförande i Salénia AB, samt ordförande i Intercargo, samarbetsorganisation för världens torrlastredier.

Verkställande direktör i bolaget blir civilingenjör **Sten-Christer Forsberg**, tidigare ansvarig för ship management i Salén Dry Cargo AB och Salén Tanker AB.

Jubilerande rydbergsgastar



Nitton elever från 4-mastbarken Abraham Rydbergs resa till Australien 1934–1935 samlades den 10 maj på Saléns för att fira 50-årsminnet av resan. Med vid firandet var även barkens andrestyrman Oscar Malmberg och förste styrman Gunnar Bråkenhielm. På bilden ses följande salta skeppskamrater:

Bakre raden från vänster: Carl-Göran (Kaje) Carlsson, Lennart Svanström, Stig Nyberg, Arne Ahlström, Lars-Olof Göthman, Klas Edgren, Sven-Ragnar Snöbohm, Lars Palmgren, Åke Fröling, Bertil Solberg, Gunnar Ekstrand, Oscar Malmberg, Björn Magnusson, Kjell Wollter, Åke Rudin. Främre raden från vänster: Lars Christer Holm, Sigvard Karlow, Björn Atterberg, Stig Björnstam, Inge Jacobsson. Foto: Gösta Ekeström.



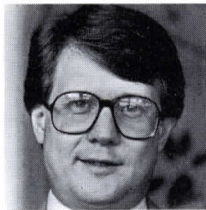
Ingemar Thiel



Jan Dahlberg



Göran Sonesson



Anders Diedrichs

Salén Tanker

För att möta de nya krav som Salén Tankers engagemang i nya produkttankfartyg ställer, har vissa ändringar och utnämningar gjorts i organisationen.

Ingemar Thiel, vice VD, med ansvar för befraktningen i Salén Tanker samt också speciellt för produkttankverksamheten.

Jan Dahlberg, befraktningschef för stortank med **Michael Arbin** som assistent.

Göran Sonesson, befraktningschef för medelstort tonnage – *dirty* – med **Stefan Klefvenberg** som assistent.

Anders Diedrichs, ansvarar för research och marknadsutveckling samtidigt som han aktivt deltar i befraktningsarbetet.

Salén Tanker

The following changes and appointments have been made as a result of Salén Tanker's involvement in new product tankers:

Ingemar Thiel vice president of Salén Tanker in overall charge of chartering with specific responsibility for product tankers.

Jan Dahlberg is chartering manager for large tankers and is assisted by **Michael Arbin**.

Göran Sonesson is chartering manager for medium-sized tonnage – *dirty* – and is assisted by **Stefan Klefvenberg**.

Anders Diedrichs is in charge of research and market development, while continuing active involvement in chartering operations.

Microdrill AB

Lars Oldsberg has been serving as the president of Microdrill AB, on a consultative basis, since March 20th.

Lars Oldsberg was previously the president of Sigma AB in Örebro.

As previously noted in Salén-Nytt 1/84, Salén Energy AB and TGB Conny Strindberg AB have acquired Svenska Varv's majority interest in Microdrill. Salén Energy AB owns 55 percent and TGB Conny Strindberg AB owns 45 percent.



Microdrill

Lars Oldsberg tjänstgör som VD på konsultbasis för Microdrill AB sedan den 20 mars.

Lars Oldsberg har tidigare varit VD för Sigma AB i Örebro. När Beijerinvest sålde företaget, som tillverkar formgods i gummi, till Trelleborgs Gummifabrik, drev Lars Oldsberg egen handelsrörelse en tid.

Redan den 1 februari i år kom Lars Oldsberg till Microdrill, då som arbetande styrelseledamot.

Som tidigare meddelats i Salén-Nytt 1/84 har Salén Energy AB och TGB Conny Strindberg AB förvärvat Svenska Varvs aktier i Microdrill, varefter Microdrill ägs till 55 procent av Salén Energy AB och till 45 procent av TGB Conny Strindberg AB.

Salén Coal

Mr **Anders Forssell**, 40, has been appointed president of Salén Coal AB. He was previously employed by AB Åkerlund & Rausing and was most recently the president of Zoéga Kaffe AB.

Mr Forssell will start his new job on August 1, 1984.

Obituary

Ragnar Häggblom died suddenly on April 28, 1984. Born in 1926, Mr. Häggblom started at Salén in 1951 as an engineer. From 1967 he served as inspector in the reefer company and then in the dry cargo company.

Michael Blomstrand, 2 nd engineer, died suddenly on May 4, 1984 while on holiday in Karlshamn. Born in 1947, Mr. Blomstrand joined the reefer company in 1975. The last vessel on which he served was *Winter Moon*, as second engineer.

Jesus Mendez Prieto, seaman, passed away on May 3, 1984. He had been ill for some time. Born in 1933, he started at Salén in 1974. He last served on *Winter Sea*.



Salén Coal

Till ny VD i Salén Coal AB har utsetts civil-ekonom **Anders Forssell**, 40. Han har tidigare varit verksam i AB Åkerlund & Rausing och nu senast som VD i Zoéga Kaffe AB.

Anders Forssell tillträder sin befattning den 1 augusti 1984.

Dödsfall



Ragnar Häggblom avled hastigt den 28 april 1984. Han var född 1926 och började i Saléns 1951 som maskinbefäl. Sedan 1967 tjänstgjorde han som inspektör först inom kylrederiet, därefter på torrlastrederiet.

Hans mångåriga och värdefulla insats för bolaget gjorde honom känd och uppskattad av många arbetskamrater.



Maskintekniker **Michael Blomstrand** avled hastigt den 4 maj 1984 under semesterledighet i Karlshamn. Han var född 1947 och anställdes i kylrederiet 1975. Hans sista fartyg var *Winter Moon*, där han tjänstgjorde som 2:e maskinist.

Matrosen **Jesus Mendez Prieto** avled den 3 maj 1984 efter en tids sjukdom. Han var född 1933 och kom till Saléns 1974. Hans sista fartyg var *Winter Sea*.

Salénrederiernas fartyg genom tiderna



42



101 Monica S.

(1967–1967)

Motorfartyg, byggt 1952 vid Uddevallavarvet AB, Uddevalla.

Tonnage: 1965 brt, 1017 nrt, 3425 tdw.

Reg.nr.: 9339.

Levererades den 18 april 1952 till Rederi AB Ferlef (And. Smith), Stockholm, och bar då namnet *Monica Smith*. Tonnaget var då 1744 brt, 809 nrt, 2650 tdw.

1956, juni, överförd på And. Smith Rederi AB, Stockholm.

1960, förlängdes fartyget 12,2 meter vid Eriksbergs Mek. Verkstad och kunde levereras därifrån den 3 februari 1960.

1967, jan., såld för 2 mkr till Rederi AB Tankoil, Göteborg, varvid namnet kortades av till *Monica S*.

1967, 17 jan., rederiet köps av Salénkoncernen, men hemort bibehålles i Göteborg.

1967, april, avyttrad för 115.000 pund

till Stanipa Cia Nav. S.A. (Stavros A. Daifas & Co), Piraeus, Grekland. Namnet bibehölls.

1968, överförd på Didimi Cia Nav. S.A., Piraeus, Grekland.

1977, 3 jan., lades fartyget upp i Piraeus.

1977, såld till Navy Blue Sea S.A., Piraeus, Grekland och satt i fart med namnet *Messinia II*.

1979, sprang läck och sjönk den 5 juli 1979 på resa Cartagena Port Said på pos. 37.19 N och 03.04 E i Medelhavet.



102 Nerlandia

(1967–1969)

Motorfartyg, byggt 1964 vid Hatlø Verksted A/S, Ulsteinvik.

Tonnage: 499 brt, 312 nrt, 1200 tdw.
Reg.nr.: 10468.

Levererades i mars 1964 till AB Adviser, Göteborg, med namnet *Nerlandia*

1964, maj, såld för 3,1 mkr till partrederi G.A. Bratt, Göteborg.

1967, 17 jan., köpt av Salénkoncernen. Hemorten bibehölls i Göteborg, men till ny huvudredare utsågs dir. Lennart Parkfelt, Göteborg.

1969, mars, försåld för 1.755.000 floriner till Nieuwe Kustvaart Maatsch. N.V., Amsterdam, Nederländerna. Övertogs i Göteborg den 27 mars, men fick behålla sitt namn.

1972, juni, såld till Koninklijke Nederlandsche boot Maats. B.V. Amsterdam.

1976, dec., såld till skipsreder Simon Møkster, Stavanger, Norge, och omdöptes till *Pirholm*.

1979, feb., såld till Neptune SpA, Bari, Italien och omdöpt till *Pessata Rosa*. Ombyggd till kreatursfartyg.

Ingrid von Post:

En resa med Anna Salén till Kanada



Den 19 april 1951 anlände m/s Anna Salén till Halifax, Nova Scotia, med 1 300 flyktingar från Europa ombord. Glädjen var obeskrivlig och likaså förväntningarna inför deras ankomst till Nya Världen.

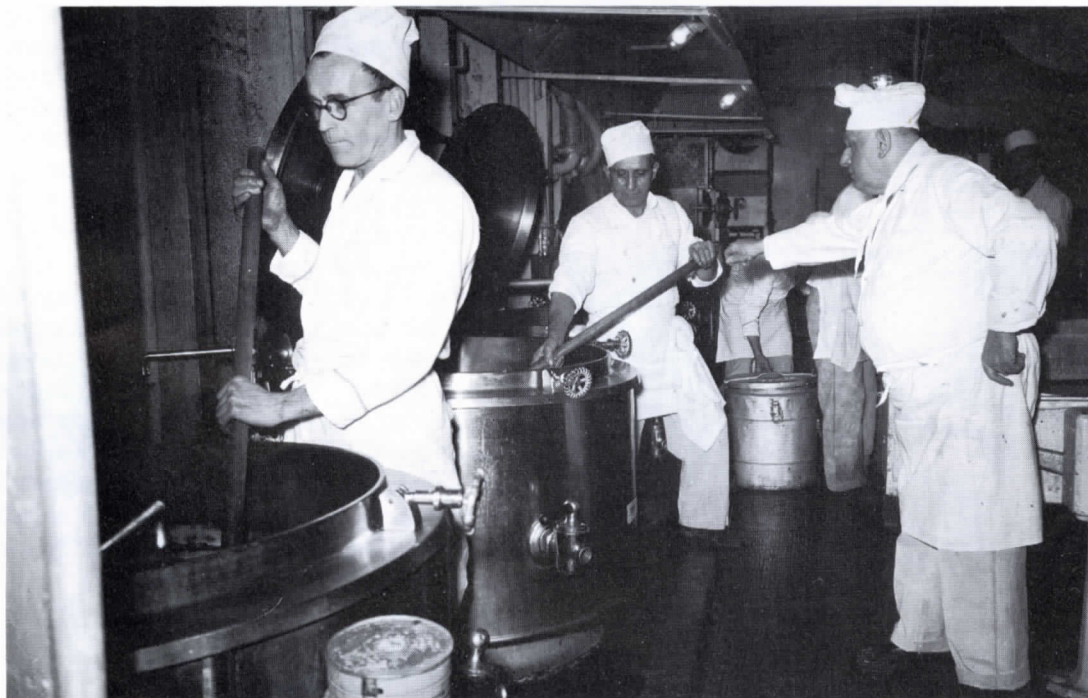
Befälhavare på Anna Salén var sjökapten Sven Lantz, en av Saléns trojänare, avliden för ett par år sedan. Med ombord var även en svenska, Ingrid von Post, som i många år arbetade med flyktingar i bl a i International Refugee Organisation (IRO). I ett brev daterat november 1951 till dåvarande direktören i Salénrederierna, Åke Johansson, berättar hon om en resa med Anna Salén från Bremerhaven till Halifax och Salén-Nytt återger här några avsnitt ur brevet. När det skrevs hade Anna Salén gjort tillhoppa 16 resor över världshaven med flyktingar, sex till Australien, sex till Kanada och ett par till USA med i genomsnitt 1 500 flyktingar varje resa. Fartyget hade även gjort en resa från Kina med västerlänningar som varit bosatta där men som kände sig hotade av den pågående revolutionen i landet.

Det blåste en snål och kall vind i Bremerhaven häromdagen, när 1 200 emigranter gick över landgången till Anna Salén,

som låg skinande vit och mässingsblänkande vid piren efter en överhaling på varvet i Vegesack. Passagerarna såg allvarsamma ut. Bara ett litet fåtal bland dem lämnade några vinkande anhängare kvar på kajen. De statslösa från D.P.-lägren har inga släktingar eller vänner att ta farväl av. Från båtens reling såg de hur lyftkranen svängde deras anspråkslösa bagage – tråkistor och unikakoffertar – ur järnvägsvagnarna ner i fartygets lastrum. Många jordiska ägodelar har D.P.-emigranterna inte, när de startar en ny tillvaro på en främmande kontinent. Småbarnen är väl inpackade i sjalar om huvud och axlar, från pappas eller mammas arm följer de nyfiket sjöfolkets arbete. Kanske ser de för första gången något av livet utanför lägret!

De sist nätterna före avresan hade de statslösa tillbringat i transitlägret Grohn utanför Bremen, där de slutgiltiga formaliteterna försiggått, och där var och en fått sin gula adresslapp att bära synlig utanpå kappan. Trettio dollar per person hade de betalat IRO för överresan. De hade kontrakterats för visst arbete under två år i det nya landet, under vilken tid de skall betala av resten av transportkostnaden, 160 dollar, till IRO, vilket inkluderar alla utgifter, även järnvägsresor på bägge sidorna om havet, övernattningslogi etc.

I Le Havre kom ytterligare 300 emigranter ombord från läger i Frankrike – spanjorer, jugoslaver, ungrare, rumäner, ukrainare och andra samt några franska och belgiska familjer, som utvandrade självständigt.



Köksmästare ombord på Anna Salén var Paul Fiebach (till höger). Det var en jovialisk man med ett orubbligt lugn. Kocken i mitten heter Mario Manfredi.

Riklig mat

Emigranterna på Anna Salén bor dels i stora logement med ca 50 kojplatser, dels familjevis i 2- och 4-manshytter. Vid måltiderna fyra ggr om dagen samlas de i två stora matsalar, där självserveringen från en disk med rätternas mångfald går flott och friktionsfritt. Maten är förträfflig och mycket riklig – kött, fisk, frukt och grönsaker varje dag. Köksmästare i det enorma köket är en orubbligt lugn och jovialisk man, som kan sin sak, både vad god matlagning och handhavandet av en stor personal och klientel beträffar.

Det är inte bara bland emigranterna som språkförbistring-
en är stor; även besättningen på Anna Salén stammar från många olika länder: Sverige, Tyskland, Italien, Spanien och Baltikum. Men kamratandan är god nationaliteterna emellan och disciplinen förträfflig. Otålighet eller översitteri mot emigrantpassagerarna finns lyckligtvis inte spår av – nej, sjömän och befäl på Anna Salén har klart för sig att de flesta av deras passagerare är hårt prövade människor, som behöver vänlighet, hjälp och uppmuntran på den långa och psykologiskt påfrestande resan till det nya landet.

Fartygets linneförråd håller ca 15.000 lakan, 8.000 örngott och madrassöverdrag osv. Trettio säckar potatis skalas, tvättas, kokas eller steks dagligen, och ur kylrummet tar chefslaktaren varje dag ut fem eller sex oxkroppar eller ett halvt dussin får eller liknande kvantiteter av annat slags kött eller fisk, som först tinas upp ett dygn utanför kylen och sedan styckas.

Oväder

När vi kommit en bit ut på Nordatlanten sjunker den goda stämningen i matsalarna högst betydligt. Det är emellertid inte kockarnas fel utan sjösjukans. Flertalet av dessa stackars människor kommer ju från Mellan- och Östeuropa, och många av dem har aldrig ens sett havet förut. När båten stampat och rullat några dygn i sträck, är krafterna och optimismen inför det förestående stora äventyret slut. Som vissa plantor, uppräckta med rötterna och kastade huller om buller ligger de olyckliga människorna på däck och kämpar mot sjösjuka och modlöshet. IRO-läkarna och sjuksköterskorna har bråda dagar. Det blir trängsel i kliniken och i båtens rymliga "sjukstuga" ligger små och stora i de vita sängarna och ser bleka och eländiga ut.

Men under resans sista två dagar låter Vår Herre åter solen lysa över de hemlösa. Atlanten är åter blank och blå. New Foundlands, Labradors och Nova Scotias kuster dyker fram. Handklaveren och gitarerna kommer fram igen, sång och



Maten var förträfflig och mycket riklig. Kött, fisk, frukt och grönsaker varje dag.

skratt ljuder från alla båtens krokarna och ansiktena blir gladare och hoppfullare. Barnen kvittrar på sina olika språk kring sandlådorna på mellandäck, och det är plötsligt nästan tomt i sjukhuset. De tre läkarna och sex sjuksköterskorna kan ta sig små siestor i solskenet, men IRO-officerna får brått att skriva rapporterna klara för landstigningen.

Åratal av väntan

Välfärdsarbetarna, som i allmänhet har god erfarenhet av D.P.-läger och flyktingförhållanden, glömmar inte att de har att göra med människor, som utan egen förskyllan måst leva under så svåra exceptionella villkor, att man inte kan ställa samma krav på dem som på lyckligare lottade. Trångboddheten i lägren, där en familj på 6–8 personer kanske var avskild från grannfamiljen blott genom ett skynke eller några hopspikade bräder, svartarbetsjobberiet och handel med sprit och narkotika, som av många betraktats som enda medlet att skaffa sig litet drägligare tillvaro, de ständigt svikna förhoppningarna om förändring till det bättre – alltsamman har bidragit till att göra dessa människor likgiltiga och att omtöckna deras moralbegrepp. Många har fått vänta i åratal på emigrantvisum, beroende på svårfattliga politiska, medicinska och andra orsaker.

En familj, bestående av man, hustru och två barn t ex får kanske efter årslång väntan beskedet att far, mor och lillebror kan resa, men att storasyster måste stanna kvar på grund av några mörka fläckar på hennes ena lunga. Efter år av gemensamma lidanden är man inte beredd att slita familjebanden – inte kan man lämna ena barnet kvar! Den tbc-sjuka måste till interneringsläger och familjen får börja en ny och lång väntan. Tbc är den stora skräcken bland flyktingarna och ett av de svåröverkomligaste hindren för emigration. Få länder står öppna för den som en gång haft sjukdomen. Sverige har tagit ett stort antal tuberkulossjuka barn, något som kommit mycken tacksamhet från olyckliga människor att strömma mot vårt land. Holland har tagit en del blindas, och Schweiz ett stort antal gamla, men trots detta utgör dessa kategorier alltså ett av de mest svårösta problemen i sammanhanget. Åldersgränsen för emigration till Kanada och Australien är 45 år; Nya Världen är angelägen att säkra sig den bästa arbetskraften; de andra får bli kvar i det uttrötade Europa, framför allt i Tyskland.



En sovsal ombord. En spykopp finns på varje koj.



Dear Readers,

This time I'm not going to ask you to share my musings, as I usually do. Instead, inspired by the "Mind and Body" course, I decided to share this picture with you.

Think I'm brash? Well, "you can if you want to enough." Curious? Why not dip into the book "How to Make the Most of Your Mind" by Tony Buzan, if you didn't attend the course yourself.

And don't forget to relax and have a pleasant summer, so that you'll be able to perform even better on your return!

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 21 september 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 September 21, 1984.



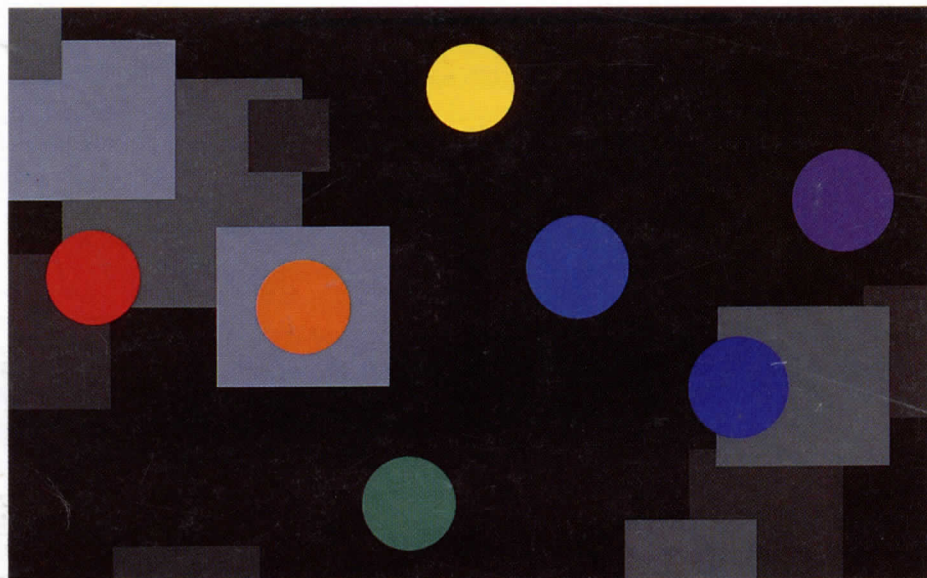
Vårmöte med glada vinnare

Ingegerd Gothe har ställt ut i Stockholm under våren 1984 och fått mycket beröm för sina målningar.

K G Nilsson är en av våra mest kända konkretistiska målare, nyutnämnd professor vid Konsthögskolan. Han har skrivit boken "Färglära". Vi citerar: "Färgen är både befrielse och mysterium och jag upphör inte att förvånas över vad text ett utbyte av en färg mot en annan får för kon-



Ingegerd Gothe: Myrar vid Daevni – akvarell.



K G Nilsson: Till Newton III – serigräfi.

Foto Ulf Lonäs

sekvens för uttrycket eller över de oändliga möjligheter till artikulation färgen ger."

Till Konstföreningens vårmöte kom ett 40-tal medlemmar, däribland givetvis många vinnare. Förstapristagaren Frank Johansson valde en akvarell av målaren Ann Bergson, född i Sverige men sedan länge verksam och etablerad konstnär i England.

Av de 30 vinnarna var 16 ombordanställda, och några av de senare hade givit konstföreningens inköpare i uppdrag att välja för deras räkning. Det är ingen lätt uppgift men vi gjorde vårt bästa.

Här följer listan över vinnarna:

1. Frank Johansson, LAP; 2. Anders Olsson, LAP; 3. Bo Jarl Jonsson, SJP; 4. Rolf Gotare, SJP; 5. Carl-Henrik Kahl, SJP; 6. Astrid Collin, LAP; 7. Ulf Koci, LAP; 8. Lars-Erik Broman, SJP; 9. Carl-Göran Eriksson Udde, SJP; 10. Bo Fransson, LAP; 11. Bernt Sjöbohm, SJP; 12. Karl Erik Thor, SJP; 13. Bengt Franchell, SJP; 14. Kent Fredriksson, SJP; 15. Sven-Olof Peterson, LAP; 16. Rune Larsson, SJP; 17. Björn Ekring, SJP; 18. K.E. Ström, LAP; 19. Sven-Olof Brunstedt, LAP; 20. Åke Kjellberg, SJP; 21. Allan Dahlberg,

LAP; 22. Leif Andreasson, LAP; 23. Ann-Kristin Gotare, SJP; 24. Anders Torbrand, SJP; 25. Berndt Lindoff, LAP; 26. Kjell Johansson, LAP; 27. Sven-Erik Ek, SJP; 28. Per Hedberg, LAP; 29. Curt Rosengren, SJP; 30. Tommy Svensson, LAP.

Konstföreningen önskar sina medlemmar En Glad Sommar!

Brita Troell



Joy Ankarcrona placerar en "såldlapp" för Astrid Collins val "One step" av Åke Ahlberg.