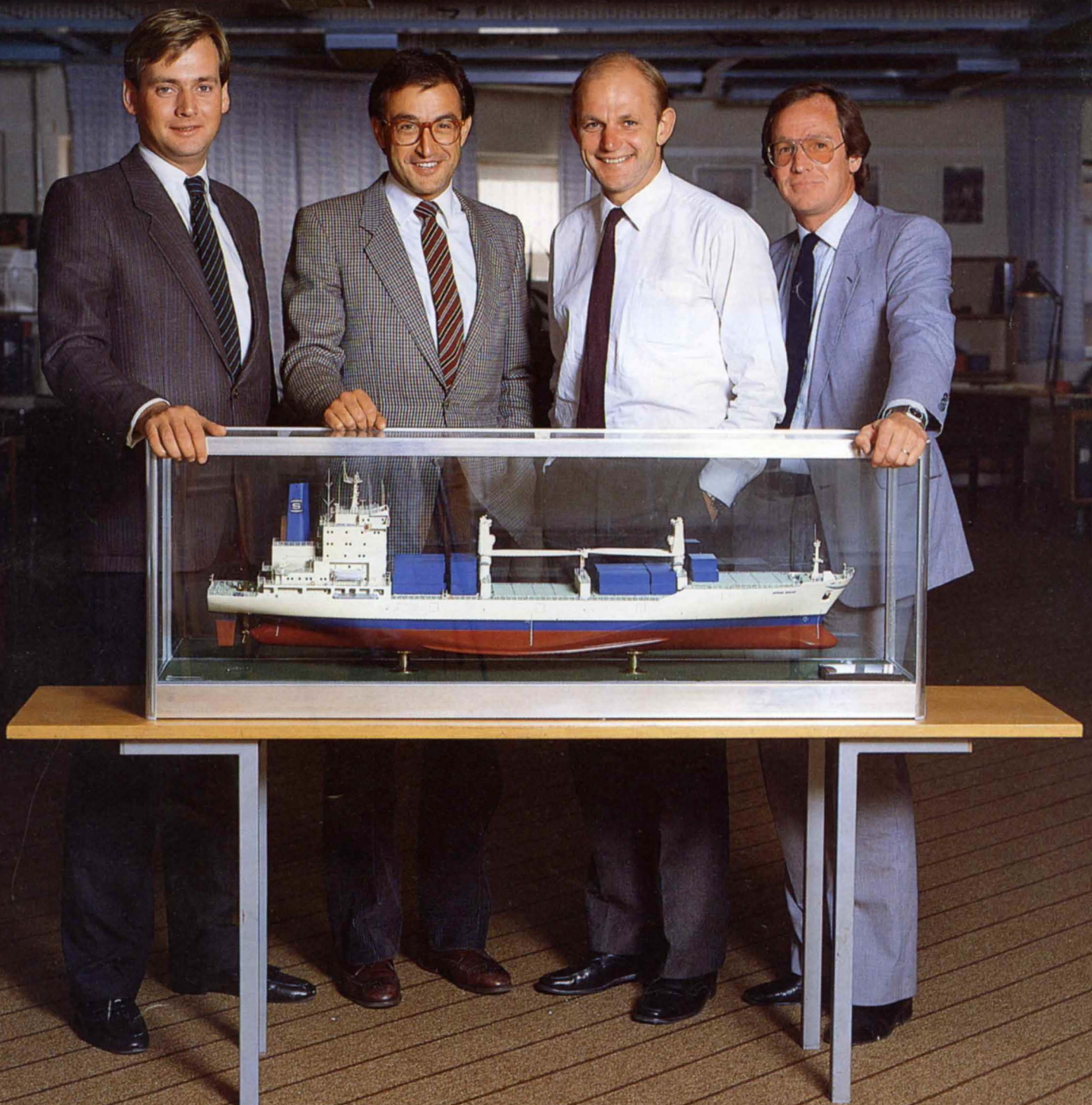


Salén-Nytt



5/84





Koncernchefen:

Skapande!

Du kan på annan plats i Salén-Nytt ta del av vår rapport för första halvåret 1984. Förmodligen har Du via intern information, massmedia, börsen etc. klart för Dig att världens sjöfart fortsätter att ha stora problem. 1984 har så här långt blivit precis så besvärligt som vi har förutsatt tidigare. Saléns fortsätter att ha betydande förluster på den löpande verksamheten, vilket uppvägs av vinster vid försäljningar av fartyg och aktier m m, men detta kan inte fortgå.

Grovt generaliserat fick vi nedåtgående marknader inom sjöfarten och för borrhägar redan för tre år sedan. Vi hade då goda och långa kontrakt för våra bulkfartyg och riggar, men dessa har naturligtvis löpt ut till en del. Dessutom har vissa nysatsningar inom Torrlast och Energy varit besvikelser. För vår kyl- resp. tankflotta fanns vissa goda längre lastkontrakt men inte i tillräcklig omfattning. Vi kom alltså in i en dålig fraktmarknad med för stor kyl- och tankflotta. På Tank har vi bl a genom omstruktureringar av flottan och viss förbättrad fraktmarknad lyckats vända de tidigare stora förlusterna till en möjlig vinst i år och på Kyl pågår ett intensivt arbete att vända det otillfredsställande resultatet.

Varför kan man då inte avveckla en rörelsegren inom sjöfart när den går dåligt och därmed undvika ytterligare förluster? Många ställer säkert den frågan då man ser rederier fortsätta att visa förluster. Svaret är mycket enkelt: Det går inte av ekonomiska skäl.

Som Du vet innehåller ett rederi stora investeringar i fartyg och omfattande långa inbefraktningar. I dåliga tider innehåller dessa så stora "undervärden" att de inte är ekonomiskt möjliga att realisera. Å andra sidan innehåller desamma stora "överbärden" i goda fraktmarknadstider. Det är då möjligheterna finns att göra de stora strategiska åtgärder man bedömer lämpliga.

Vad kan man då göra i dessa bistra tider för att stå emot löpande förluster? I princip just det som vi i Saléns har gjort de senaste åren. D v s i möjligaste mån minskat flottan och olönsamma delar av verksamheten, rationaliserat, sparat kostnader, tagit hem goda vinster i äldre nedskrivna fartyg, riggar, aktier och fastigheter samt skaffat nytt kapital att arbeta med genom etableringar av Argonaut, Monitor och Largus.

Sist men inte minst måste envar av oss också bli bättre i våra jobb. Vi måste slita oss igenom de dåliga tiderna. Vi måste vara rädda om varje krona, vi måste vara oerhört noggranna i varje detalj och vi måste alla betrakta dagens situation seriöst och målmedvetet.

Saléns har ett gott förtroende hos omvärlden – hos staten,

banker, redare och lastägare. Saléns har god likviditet och reserver, men behöver förbättrade marknader och mer riskvilligt externt kapital. Vi måste också förbättra oss väsentligt.

Vi har under 1984 sett vissa marknadsförbättringar – i huvudsak beroende på en stark världskonjunktur och kraftig skrotning av fartyg – och sannolika skäl talar för en fortsatt långsam förbättring. Någon dramatisk förbättring kan det inte bli p g a att överskottet av fartyg och riggar är för stort.

Vi arbetar med ytterligare åtgärder för att förbättra vår kapitalbas. Ska vi lyckas med det arbetet samt lyckas med att behålla förtroendet hos vår omvärld är det dock nödvändigt att vi alla salénare skärper oss ytterligare.

I samband med Mind & Body-kurserna har vi myntat 1984 som ett skapandets år för Salén och salénare. De fem nyckelorden

- Kundskapande
- Kunskapande
- Nyskapande
- Snålskapande
- Gemenskapande

har vi alla jobbat med. Det är oerhört viktigt att vi också i praktiken ser till att förbättra oss i dessa avseenden. Då tror jag att vi lättare kan se framtiden an med tillförsikt.

Vår kortfristiga målsättning är att klara oss igenom dagens svåra situation, varvid varje bolags uppgift är att åtminstone ge någon vinst samt att medverka till att förbättra koncernens soliditet (storleken av eget kapital relativt våra skulder).

Vi har klarat svårigheter tillsammans förr och skall nu göra det igen. Även på längre sikt kommer sjöfart att vara en stor internationell näring och vårt mål är att inom denna på nytt nå god lönsamhet och soliditet – något som troligen får ske längs nya vägar och med nya metoder.

G. Ros

Group President Creativity!

You will find our report for the first half of 1984 elsewhere in this issue of Salén-Nytt. As you probably already know—from the media, stock exchange reports and internal information, international shipping is still experiencing major difficulties. So far, 1984 has been as bad a year as we previously predicted. Salén operations are still incurring major losses. These losses are being outweighed by profits made from the sale of ships, shareholdings etc. But this situation cannot continue!

Generally speaking, the shipping and drilling rig market began to go soft as early as three years ago. At that time, we still had excellent, long-term contracts for our bulk carriers and rigs. But some of these contracts have naturally expired. Moreover, a number of dry cargo and energy ventures have proved to be disappointing. Our reefer and tanker fleets still have some fine, long-term contracts but not enough. We entered a weak cargo market with a reefer and tanker fleet that was just too big. As a result of e.g. restructuring of the fleet and some improvement in the cargo market, we have succeeded in transforming major losses on tanker operations into a profit this year. Intensive efforts are also being made to halt unsatisfactory developments in our reefer operations.

Cont. on page 4

Omslag

Fyra nyckelpersoner – som egentligen skulle varit fem – i ett omformat Salén Reefer Services (SRS). Tre av fyra nya divisioner med eget resultatansvar inom SRS har fått sina chefer.

Från vänster ser vi Lars Rutberg, chef för nya Tropical Fruits Division; Peter Rothschild, chef för nya World Wide Tramping Division; Mats Ruhne, VD Salén Reefer Services, samt Peter Norlindh, chef för nya Seasonal Fruits Division. Ny ledare för den fjärde enheten Trans-Pacific Division blir Gerald A. Fountain.

På sidorna 5–12 berättar Salén-Nytt mer om organisationsförändringen och om andra nyheter från SRS.

Foto: Anders Holmström

Cover picture

Four key persons in a revamped Salén Reefer Services (SRS).

From left to right: Lars Rutberg, head of the new Tropical Fruits Division; Peter Rothschild, head of the new World Wide Tramping Division; Mats Ruhne, President of Salén Reefer Services; and Peter Norlindh, head of the new Seasonal Fruits Division. The new head of the fourth unit, the Trans-Pacific Division, Gerald A. Fountain, had not been appointed when the photograph was taken. The SRS news will be found on pp. 5–12.

Photo: Anders Holmström

Salén Tanker ljuspunkt

Omsättning och resultat

Saléninvestkoncernens omsättning uppgick under första halvåret 1984 till 3 363 Mkr (första halvåret 1983 2 731 Mkr).

Resultatet före dispositioner och skatt uppgick till 165 Mkr (303). I resultatet ingår vinst vid försäljning av fartyg med 213 Mkr (18) samt extraordinära vinster med 116 Mkr (365). Latenta kursförluster på långfristiga lån i utländsk valuta har liksom tidigare fördelats över lånens löptid.

Marknaden för Salén Reefer Services präglades av ett fortsatt tonnageöverskott trots att skrotningen var relativt hög under första halvåret. Fraktraterna var fortsatt otillfredsställande trots att förhållandevis höga frakttavslut gjordes under högsåsongmånaden april. Genom försäljning av fartyg, som återbefraktades, uppnåddes ett positivt resultat.

Salén Dry Cargos verksamhet påverkades av en svag marknad, dock med viss förbättring för stort bulktonnage. Bulksektorn gav ett mindre överskott främst genom tidigare tecknade fraktavtal. Linjesektorn drabbades av försämringar. Resultatet för Salén Dry Cargo blev negativt. Ett nytt rederi, Monitor Shipping AB, startades. I juli såldes 60 procent av aktierna i detta bolag till allmänheten, varefter Saléninvests andel uppgick till 40 procent.

Salén Tankers verksamhet gav trots fortsatt svag marknad ett positivt resultat. I resultatet ingår ersättning för certeparti, som upphört på grund av totalhaveri.

Salén Energys resultat blev svagt, främst p g a oväntat kostnadskrävande

prospekteringsborrningar. Engagemanget i Microdrill AB resulterade i förlust och har avvecklats.

Salén & Wicanders verksamhet, exklusiv Siwertell, gav ett resultat nära noll. Siwertell, som övertagits av Saléninvest AB från Salén & Wicander AB, gav ett mindre underskott.

Efter förvärv av ytterligare 25 procent i J S Saba Continent B.V., ett holländskt bolag i fruktbranschen, äger Saléninvest 75 procent i bolaget. Omsättningen var ca 400 Mkr första halvåret 1984. Verksamheten gav ett mycket gott resultat. Bolaget ingår fr o m 1984 i koncernredovisningen.

Övriga företag uppnådde tillfredsställande resultat.

Förändring av flottan

Från varv levererades tre kylfartyg om vardera ca 460 000 kubikfot (kbft). Därtill togs leverans av två kylfartyg om ca 350 000 kbft och 480 000 kbft, byggda 1970 resp. 1971. Ett bulkfartyg om 22 785 tdw, byggt 1976 förvärvades.

Fyra kylfartyg om vardera 611 615 kbft, byggda 1972-1974, såldes. Vidare såldes ett bulkfartyg om 30 159 tdw, byggt 1972.

Leverans togs kontraktss enligt av 65 procent i borrhplattformen Salenergy VI. Koncernen äger häfter 75 procent i borrhplattformen.

Under första halvåret uppgick koncernens investeringar till 525 Mkr (70) fördelade på fartyg 414 Mkr (65), andel i borrh-

plattform 110 Mkr (0) samt fastigheter, maskiner och inventarier 1 Mkr (5).

Övrigt

Kvarvarande aktieinnehav i J S Saba AB och andel i Salénhuset såldes. Det extraordinära resultatet på 116 Mkr härrör i huvudsak från dessa försäljningar.

Verksamheten är f n föremål för taxeringsrevision. Utfallet därav föreligger ännu ej.

Likviditet

Koncernens likviditet inklusive placeringar uppgick vid halvårsskiftet till 782 Mkr (vid årsskiftet 984). Dessutom fanns outnyttjade checkräkningskrediter på sammanlagt 131 Mkr (70).

Prognos för 1984

Sjöfartskonjunkturen har ännu ej i nämnvärd grad påverkats av världsekonomins förbättring. Obalansen mellan tillgång och efterfrågan på tonnage består.

Det rådande marknadsläget samt långa inhyrningskontrakt på fartyg till för närvarande oförmånliga rater medför betydande påfrestningar för koncernens rederier. Koncernens förlust före fartygsförsäljningar och extraordinära poster beräknas bli betydande. Trots fartygs-, fastighets- och aktieförsäljningar samt andra åtgärder som genomförs och planeras genomföras, föreligger risk att underskott kan uppkomma före dispositioner och skatt.

Saléninvest Group Interim Report

Sales and income

Sales of the Saléninvest Group during the six months ended June 30, 1984 amounted to SEK 3,363 m (corresponding period in 1983: SEK 2,731 m).

Income before appropriations and tax totaled SEK 165 m (303). Income includes profit of SEK 213 m (18) on ship sales and extraordinary gains totaling SEK 116 m (365). As earlier, deferred exchange losses on long-term loans in foreign currency were distributed over the lives of the loans.

The market for Salén Reefer Services was characterized by a continued surplus of tonnage despite the relatively high rate of scrapping during the period. Chartering rates continued to be unsatisfactory in spite of the relatively high levels fixed during the peak month of April. A profit was made by selling and then rechartering ships.

Condensed Consolidated Income Statement

SEK m	Six months ended June 30 1984	1983	Full year 1983
Sales	3,363	2,731	5,277
Operating expenses	-3,190	-2,563	-5,064
Operating income before depreciation	173	168	213
Cost depreciation	-107	-88	-181
Income from ship sales	213	18	26
Operating income	279	98	58
Financial income	89	96	205
Financial expenses	-249	-195	-405
Exchange differences	-70	-61	-176
Income after financial items ..	49	-62	-318
Extraordinary items	116	365	383
Income before appropriations and tax	165	303	65

Salén Dry Cargo's operations were affected by a weak market, although there was some improvement for large bulk tonnage. The bulk sector yielded a small surplus, a result primarily of charter agreements made earlier. The liner sector reported a downturn. Salén Dry

Cargo incurred a loss. A new shipping company, Monitor Shipping AB, was formed. In July, 60 percent of the shares in this company were sold to the public, following which Saléninvest's share amounted to 40 percent.

Cont. on page 4

Interim Report cont.

Despite a weak market, *Salén Tanker's* operations yielded a profit. Income includes compensation for a charter party that was cancelled as a result of total loss.

Salén Energy reported low operating income, due principally to exploration drilling operations which proved to be more costly than anticipated. The company's participation in *Microdrill AB*, which resulted in a loss, has been terminated.

The results of *Salén & Wicander's* operations, excluding *Siwertell*, were close to the break-even point. *Siwertell*, which was taken over by *Saléninvest AB* from *Salén & Wicander AB*, reported a minor deficit.

After acquiring a further 25-percent share of *J S Saba Continent B.V.*, a Dutch company in the fruit trade, *Saléninvest* has a 75-percent interest in the company. Sales during the period totaled approximately SEK 400 m. Operating income was very good. The company is included in the consolidated accounts as of 1984.

Other companies reported satisfactory income.

Group President

Cont. from page 2

Why not phase out unprofitable lines of business and, thus, reduce further losses? Many people must have asked this question when noting the losses shipping lines continue to record. The answer is very simple. It can't be done for financial reasons.

As you know, a shipping company has heavy investments in ships and extensive long-term charter contracts. In a recession, these assets have a market value so low that their sale just would not make economic sense. On the other hand, these assets have a surplus value when freight market is in a boom.

But what can we do to stem our losses when the market is poor? In principle, the very things we at *Salén* have been doing for the past few years, i.e. reducing the fleet and phasing our unprofitable business as much as possible, improving efficiency, reducing costs, making profits on older, depreciated tonnage, rigs, shareholdings and real estate and, not the least, acquiring fresh working capital through e.g. the establishment of *Argonaut, Monitor and Largus*.

We must be careful about the costs we incur. We must be extremely attentive to details. We must also address the current situation resolutely and with imagination.

Salén enjoys a good reputation in the outside world. *Salén* liquidity and reserves are excellent. But we need an improvement in the market and more external venture capital. We also need to make considerable improvements in the way we do things.

The market has improved somewhat in 1984—mainly because of improvements in the world economy and the

Changes in the fleet

Three reefer vessels, each of approximately 460,000-cubic-foot capacity, were delivered by shipyards. Delivery was also taken of two reefer vessels, approximately 350,000 cu. ft. and 480,000 cu. ft., built in 1970 and 1971, respectively. A bulk carrier of 22,785 dwt, built in 1976, was acquired.

Four reefer ships, each 611,615 cu. ft., built during 1972 and 1974, were sold. A bulk carrier of 30,159 dwt, built in 1972, was also sold.

Under the terms of an earlier contract, the Group acquired an additional 65-percent interest in the *Salenergy VI* drilling rig, thereby raising the Group holding to 75 percent.

Group investments during the period amounted to SEK 525 m (70), distributed as follows: ships, SEK 414 m (65); shares in drilling rigs, SEK 110 m (0); and real estate, machinery and equipment, SEK 1 m (5).

Miscellaneous

The remaining shareholding in *J S Saba* and the holding in the *Salén* office building were sold. Extraordinary income of SEK 116 m is primarily

heavy scrapping of ships. Continued, slow improvement seems likely.

We are working on further measures to improve our capital base. However, if we are to succeed in these measures, while retaining the confidence of others, additional effort will be required by every employee in the *Salén* Group.

In conjunction with our *Mind & Body* courses, we have designated 1984 as *Creativity Year*. We must all work to improve our creativity in the following five areas:

- Acquiring new customers
- Supplementing know-how
- Making innovations
- Achieving savings
- Enhancing solidarity

Major savings ...

Cont. from page 12

set at 1.00 for a group of about 5-year old, nicely maintained ships known to provide operators and consignors with excellent service. However, the spread in PF's for the reefer fleet was great and ranged from 0.94 to 1.46 with a mean value of 1.12 at the end of 1981. By the end of 1982, the mean value had declined to 1.08. By the fall of 1984, when competition and, thus, cost awareness had increased and a number of newbuildings delivered in 1983 and 1984 had come into service, the mean PF had dropped to 0.92; values then ranged from 0.73 to 1.28.

The Performance Factor was found to be 0.76, 0.77 and 0.84 respectively when two new ships, the *m/s Bremerhaven* and *m/s Spring Delight* (delivered in the 1st quarter of 1984) and an 8-year old ship, the *m/s Al Salama*, were compared. The 12 percent difference was less than expected

attributable to these sales.

Operations are currently the object of a tax audit, the results of which are not yet available.

Liquidity

Group liquid funds, including short-term investments, amounted at June 30 to SEK 782 m (at year-end 1983: 984). In addition, unutilized overdraft facilities totaled SEK 131 m (70).

Outlook for full year 1984

The shipping market has not yet been affected appreciably by the upturn in the world economy. The imbalance between supply and demand for tonnage persists.

The prevailing state of the market, together with long-term charter contracts on ships at currently unfavorable rates, is causing substantial problems for the Group's shipping companies. The Group's loss before ship sales and extraordinary items is expected to be substantial. Despite the sale of ships, real estate and shares, and other measures adopted or planned for the future, there is a risk that the Group will incur a loss before appropriations and tax.

Success in attaining real improvements in these areas is extremely important.

Our short-term objective is to survive the serious prevailing situation. The objective of every Group company is to generate at least some profit and contribute to improved solvency.

We have surmounted difficulties before and will do so this time too. In the future, shipping is bound to become a major international business once more. Our objective is to regain good profitability and solvency in this field — an objective whose fulfillment will probably demand new approaches using new methods.

Gunnar Rosengren

but was due to sand-blasting and SPC painting of the *Al Salama*, providing it with a bottom equivalent to that of a virtually new ship.

The accumulation of new computer data for each voyage will make possible more detailed analyses of ship performance. However, it is now apparent that the officers handling of a ship can have an impact on the PF and thus on fuel costs by about 10 percent. This is equivalent to USD 10–20,000 a month for an average ship. The performance of the new generation of reefers appears to be about 25 percent better than the performance of the average ship in the reefer fleet. But carefully maintained older ships utilizing modern technology and operated judiciously could halve this difference. Daily communications between ships and SRS is essential if active operation and optimum handling are to be achieved and costs reduced without impairment of service to our customers.

Lennart Lindau

Mindre enheter för ännu bättre service

I fyra nybildade divisioner ska Salén Reefer Services (SRS) komma närmare sina kunder med bättre service av en mer motiverad personal.

Det är den enkla sammanfattningen av den genomgripande organisationsförändring som skedde på SRS den 3 september.

De fyra divisionerna får eget resultatansvar.

Omorganisationen ska ses som ett första steg i en förnyelse av SRS strategi.

De fyra divisionerna är **World Wide Tramping Division, Trans-Pacific Division, Tropical Fruits Division, samt Seasonal Fruits Division.**

Seasonal, Tropical och World Wide innehåller i stort sett SRS gamla verksamheter medan Trans-Pacific är något för SRS så främmande som en linjeliiknande verksamhet mellan US West Coast och Far East med bl a containers.

Få kontaktpersoner

Varför då denna omvälvning inom marknadsledande SRS? Vi frågar Peter Rothschild som är vice VD i SRS och ansvarig för hela projektet.

— Vi började redan för ungefär två år sedan att uppleva brister i den gamla organisationen, säger han. Vi hade svårigheter att få ut vårt budskap, att samordna marknadsaktiviteter och hålla vår servicenivå. Vi hade helt enkelt blivit för stora. Vissa kunder upplevde det också så. Det blev för många kontaktpersoner för kunden och för de anställda blev det svårt att veta vem som egentligen hade ansvaret för de olika fartygen och de olika funktionerna. Det blev för lätt att skyffla över saker och ting till en annan avdelning.

— Vi var inne på att dela upp SRS i trafikavdelningar, berättar Peter Rothschild, men vår amerikanska konsult rådde oss att gå ett steg längre — till självständiga affärsenheter. Genom att ge divisionerna totalt resultatansvar tror vi att vi motiverar våra anställda ännu bättre. Dessutom kan vi lättare anpassa flottan efter kundernas unika behov. I vissa trader kan vi till och med tänka oss att specialanpassa och låsa in vissa fartyg.

"Small is beautiful"

— Genom de mindre enheterna, som emellertid var och en (utom Trans-Pacific) är lika stora som våra närmaste konkurrenter, förbättrar vi i ett slag kontakterna med kunderna, koordinationen och ansvarskänslan hos de anställda, menar Peter Rothschild.

Nu blir en liten grupp ansvarig för en kunds alla transaktioner. I gruppen utvecklas ett mycket nära samarbete med operatörer, marknadsavdelning och ekonomifolk. Ett fraktavtal har slutits och alla vet vad som är i faggorna.

Det småskaliga ligger i tiden och det har säkert bidragit till att genomförandet har gått så bra.

Forts. sid. 6

New SRS

Smaller units for even better service

With four new Divisions, Salén Reefer Services (SRS) will be offering its customers even better service from more highly motivated personnel.

This is a simple summary of the comprehensive SRS reorganization which came into effect on September 3rd.

Each of these four Divisions has profit responsibility.

The reorganization should be viewed as the first stage in a revitalization of SRS strategy.

The four Divisions are **World Wide Tramping Division, Trans-Pacific Division, Tropical Fruits Division, and Seasonal Fruits Division.**

Seasonal, Tropical and World Wide Tramping comprise about the same SRS trades as before. Trans-Pacific will be working with something new to SRS, liner-like shipments of fruit and containers between the U.S. west coast and Far East.

Few contacts

Why has a market leader like SRS made these changes? We put this question to **Peter Rothschild** who was responsible for the project.

"About two years ago we began noticing some shortcomings in the old organization," he told us. "We were having problems in putting our message across, coordinating marketing activities and maintaining the desired level of service. We had simply become too big. This was also the way some of our customers felt. They had just too many SRS contacts to keep track of. And employees found it hard to keep track of who was actually responsible for the different ships and different functions."

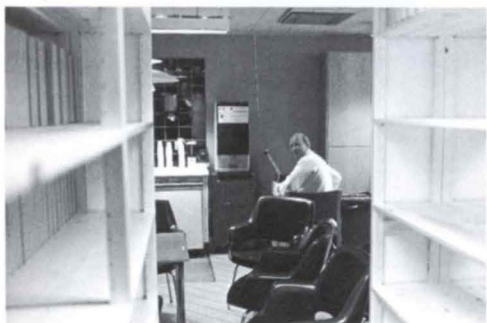
"So we began discussing a subdivision of SRS into traffic departments," Peter Rothschild continued. "But our American consultant advised us to go a step further—and form independent business units. Assigning total profit responsibility to the Divisions would al-

Cont. on page 7

"Having smaller units immediately improves our contacts with customers," noted Peter Rothschild, Vice President of SRS and the person in charge of the reorganization.



Nya SRS ...



The reorganization and moving operations took place on September 3rd. Business was as usual, even though this was a day when everything was turned upside down.

Top: Janek von Perner, World Wide Tramping. Middle: Svante Hellberg and Ingrid Löjdquist, World Wide Tramping. Bottom: Tommy Pettersson, Tropical Fruits, sending a telex from behind empty shelves.

Fortfarande stor flexibilitet

Uppdelningen i mindre enheter berör ej SRS berömda flexibilitet. Divisionerna disponerar fortfarande alla SRS fartyg, men ansvarar var och en för delar av flottan både vad beträffar sysselsättning och utrustning. Enheterna kan hyra in fartyg av varandra enligt en internöverenskommelse.

Nu tillförs också nya bitar i SRS koncept t ex den linjeliknande trafiken i Trans-Pacific Division.

– Vi ska komma ihåg att organisationsförändringen är en del i hela SRS strategiomläggning. I den nya strategin ligger också avsikten att bygga upp fastare förhållanden med våra kunder, där vi arbetar för partnership med t ex lastägare.

Den nya organisationen har tillämpats från den 3 september. Ännu är det kanske för tidigt att uttala sig om hur SRS kunder reagerar på förändringen.

– De flesta ställer sig nog lite avvaktande och väntar och ser vad förändringen innebär just för dem. Men vi är övertygade om att kunderna mycket snart ska märka

den höjda servicenivån och hoppas slippa kritiken att man ibland inte vet vem man ska vända sig till på SRS, säger Peter Rothschild. Nu har vi satt de personliga relationerna i centrum.

Rätt människor spar pengar

Att sätta de personliga relationerna i centrum innebär också att man lägger stor vikt vid vilka människor som arbetar på SRS.

– Vårt förbättrade kostnadsmedvetande ska inte gå ut på att vi stirrar oss blinda på antalet anställda i företaget. Personalkostnader är en så liten del av våra totala kostnader. Med rätt människor kan man istället spara mycket pengar, framhåller Peter Rothschild. Här finns det människor med överskott på idéer. Den respons och den kraft som kan genereras i en människa som verkligen blir tänd på sin uppgift är helt otrolig. Vi har sett flera exempel på det när vi format den nya organisationen.

Motivet att i mindre enheter bättre motivera människor tycks alltså hålla. Så vill Salén Reefer Services hoppas att nya och gamla kunder ska finna att de i det ombyggda SRS får ännu bättre service till det gamla priset – eller lägre.

World Wide Tramping Division

Denna division leds av Peter Rothschild som tillika är *Executive Vice President* i Salén Reefer Services AB.

Divisionen ansvarar för en mängd olika trader. Här återfinns Seafood-gruppen som ansvarar för befraktning av frusen fisk och liknande produkter till Fjärran Östern.

Vidare sköter divisionen transporter av all slags kyl- och frysgods från Nya Zeeland, frukt från Chile, laster till och från Västafrika, bilar från Japan, deciduous (äpplen, päron, druvor) från USA och övriga produkter till Mellanöstern och Fjärran Östern. Utöver detta gör divisionen avslut på spot-marknaden för såväl kyl- som torrlaster.

Rolf Säterberg är *Vice President Coordination* och Lennart Hofdell *Vice President Far East*.

Ulf Ekberg och Jan Wrangel ansvarar för bokning och operation inom Seafood-gruppen.

Mats Enqvist, Ingrid Löjdquist och Ewen Macpherson är divisionens medarbetare på marknadsidan.

Lars-Gunnar Larsson, *Traffic Manager* leder det operationella arbetet som sköts av Bo Bjurström, Michael Borgsén och Vil-

helm von Essen. De har alla fyra lång erfarenhet från arbetet ombord.

I World Wide Tramping division ingår även ett antal centrala funktioner: Svante Hellberg sköter information och reklam. Åke Jonsson leder arbetet med *Projects and Planning* och har till sin hjälp två marknadsanalytiker. Kontakten med redare har Janek von Perner som även sysslar med inchartring av tonnage. Lasthanteringsfrågor sköts av kapten Anders Olsson och kapten C-M Krokstedt.

Seasonal Fruits Division

Denna division är huvudsakligen specialiserad på transporter av citrus, deciduous och andra säsongsfrukt med destination Nordeuropa och Nordamerika.

Ansvarig för divisionen är Peter Norlindh, *Vice President* och på charteringsidan har han till sin hjälp Thorsten Klenell (*Vice President*) och Johan Bager.

Samordning av operationen sköts av Björn Sandin, *Traffic Manager*. Berndt Henriksson leder det operationella arbetet och har till sin hjälp Hans-Göran Gustavsson och Peter Jedeur-Palmgren.

Tropical Fruits Division

Lars Rutberg är ansvarig för denna division som sköter transporter av såväl bananer som ananas. Divisionen är engagerad i så gott som alla existerande banantrader och man har lång erfarenhet av denna speciella typ av kyltransporter.

På befraktningssidan arbetar Stefan Brente och Stefan Engström. Samordning av operationen sköter Tommy Pettersson, *Traffic Manager*. Det dagliga operationsarbetet sköts av Robert Almström, Eva Brohlin, Christer Dorsch och Alex von Jungmeister.

Även denna division har vissa centrala funktioner: Kapten Stig Carlsson, lasthantering; och Rolf Wigström, *Fleet Control*.

Trans-Pacific Division

Detta är Fjärran Östern-trafiken med citrus från amerikanska västkusten i en ny skepnad.

I en linjeliknande trafik mellan Long Beach och Japan/Hong Kong lastar varje vecka sex av de modernaste pallfartygen frukt och grönsaker samt containers, såväl kyl- som torrlast i båda riktningarna.

Gerald A. Fountain är divisionens nyutnämnde chef. Befraktning sköts av Johan Palmquist och Göran Timén ansvarar för operation. En viktig person är också Gösta Norén, Parling Shipping, Long Beach, som bokar laster för Trans-Pacific.



New SRS

Cont. from page 5

so enhance employee motivation. It would then be easier for us to adapt the fleet to the needs of individual customers. Special adaption of certain ships for certain trades and reserving those ships for these trades were also conceivable measures.

"Having smaller units, each of which (except Trans-Pacific) is as big as our nearest competitor, immediately improves our contacts with customers, coordination and the employees' sense of responsibility," Peter Rothschild continued.

Small-scale is a trend of the times and is probably one of the reasons why implementation went so smoothly.

Flexibility remains great

The subdivision into smaller units has not affected SRS's famous flexibility. The Divisions still utilize all SRS ships, but each Division is responsible for particular parts of the fleet as regards management and equipment. Divisions can rent ships from one another according to an internal agreement.

We are now augmenting SRS with some new concepts, such as shuttle traffic in the Trans-Pacific Division.

"We should also keep in mind that the organizational change is only one aspect of changes in total SRS strategy. "One of the objectives of the new strategy is to establish firmer relationships with our customers and create partnerships with e.g. cargo owners. The new organization has been in effect since September 3rd. It is still too early to comment on the response of SRS customers to the change.

"Most are waiting to see what impact the change will have on them. But we are convinced our customers will soon notice the improved level of service. We also hope to put an end to further criticism from customers about not knowing whom to contact at SRS," Peter Rothschild noted. "Personal relationships now have top priority."

Having the right employees saves money

Assigning top priority to personal relationships increases the importance of having the right employees at SRS. The response and power a highly motivated employee can generate is simply amazing. We saw numerous examples of this when setting up the new organization," Peter Rothschild said.

So the idea of improving employee motivation through smaller units appears to be working. Salén Reefer Services hopes that both old and new customers will find that the revamped SRS can offer even better service at the old — or even lower prices.

World Wide Tramping Division

This Division is managed by **Peter Rothschild** who is also Executive Vice President of Salén Reefer Services AB.

The Division is responsible for a number of different trades. Here you will find the Seafood Group responsible for shipping frozen fish and similar products to the Far East.

The Division also deals with shipments of all kinds of refrigerated and frozen products from New Zealand, fruit from Chile, cargo to and from West Africa, cars from Japan, deciduous (apples, pears, grapes) from the U.S. and other products to the Middle East and Far East. The Division also deals in refrigerated cargos and dry cargos on the spot market.

Rolf Säterberg is Vice President Coordination and Lennart Hofdell is Vice President Far East.

Ulf Ekberg and Jan Wrangel are responsible for bookings and operations in the Seafood Group.

Mats Enqvist, Ingrid Löjdquist and Ewen Macpherson work with marketing matters in the Division.

The Traffic Manager, Lars-Gunnar Larsson, runs the operational side of things, assisted by Bo Bjurström, Michael Borgsén and Vilhelm von Essen. All four have long experience of work on board.

The World Wide Tramping Division also includes a number of central functions: Svante Hellberg is responsible for information and public relations and Åke Jonsson is in charge of Projects and Planning. He is assisted by two market analysts. Janek von Perner, who also works with the chartering of tonnage, maintains contacts with ship owners. Captains Anders Olsson and C-M Krokstedt deal with cargo-handling matters.

Seasonal Fruits Division

This Division specializes in the shipment of citrus, deciduous and other seasonal fruit destined for ports in northern Europe and North America.

An SRS Vice President **Peter Norlindh**, manages the Division assisted by Thorsten Klenell (Vice President) and Johan Bager.

Operations are coordinated by the Traffic Manager, Björn Sandin. Berndt Henriksson is in charge of operational matters and is assisted by Hans-Göran Gustavsson and Peter Jedeur-Palmgren.

Tropical Fruits Division

Lars Rutberg is in charge of this Division which deals with the shipment of bananas and pineapples. The Division is involved in almost every banana trade and has long experience of this special type of refrigerated shipment.

Stefan Brente and Stefan Engström work with chartering matters. Operations are coordinated by the Traffic Manager, Tommy Pettersson. Robert Almström, Eva Brohlin, Christer Dorsch and Alex von Jungmeister deal with daily operations.

This Division also has central functions: Captain Stig Carlsson, cargo-handling; and Rolf Wigström, Fleet Control.

Trans-Pacific Division

This Division deals with a new kind of traffic to the Far East with citrus from the American west coast.

Six of the most modern pallet ships afloat will be carrying fruit and vegetables, plus containers, as refrigerated and dry cargo in shuttle-like traffic between Long Beach and Japan/Hong Kong every week.

Gerald A. Fountain is the new manager of the Division. Johan Palmquist is responsible for chartering and Göran Timén for operations.

A company important to the financial outcome of the Trans-Pacific Division is the NVOCC Parling Shipping. This company is headed by Mr Gösta Norén.

Trans-Pacific

Cont. from page 9

"The shortage of container tonnage for **eastbound** traffic—the Far East to the U.S. west coast—resulted in the continuous transfer of tonnage from the Atlantic," Peter Norlindh commented. The supply of tonnage available has forced down freight rates on **west-bound** traffic in the Pacific which has become purely positional traffic. Freight rates were forced down in the shipping conference, and SRS obviously had to modify the prices in its Sunkist contract. Repeated rate reductions provided openings for speculation by some less than reputable shipping lines and fruit importers. The freight and fruit market fell into disarray.

One circumstance contributing to this disarray is said to be the fact that Sunkist stopped selling exclusively to one agent in Japan in 1980, thereby making it possible for all fruit importers to buy Sunkist fruit F.O.B. and arrange their own shipments. The SRS contract covers all transportation of SRS citrus purchased C. & F.

The way things are on the market now, Salén, Sunkist and the major Japanese fruit importers would all benefit by a restoration of order.

"Trans-Pacific has offered Sunkist a different concept with new, efficient tonnage. At the moment, we have six of the Spring ships in this traffic. They are our most modern reefer ships suitable for multiple uses. They were built for container handling too."

How does this affect other Salén activities in the Pacific?

"Well, it does have some impact on trading patterns. But any loss in flexibility will be outweighed by reduced vulnerability," Peter Norlindh said.

For the time being, Peter Norlindh and Peter Rothschild will be managing the Trans-Pacific Division's operations. It was naturally difficult for them to make any forecasts about a future to be shaped by Mr. Fountain. The new manager has not yet taken up his appointment. But he will be issuing a policy statement as soon as he has had an opportunity to review the situation.

SRS remains a front-runner in cargo-handling

Heightening competition in the overseas shipping trade is increasing demands for greater efficiency in terms of quality and costs. An analysis of the distribution of transportation costs for all kinds of refrigerated cargos increased interest in cargo-handling efficiency. Conventional handling is based on rotating cranes and gantry cranes for the Lo/Lo concept and on external and internal ramps for the Ro/Ro concept. Both systems have their merits and are suitable for different trades and circumstances.

Salén Reefer Services and Mac Gregor-Navire have now decided to develop an Automatic Pallet Swinger (APS) in order to further improve the cost picture and quality of cargo-handling aboard reefer ships. The aim of the APS project is to make significant improvements in productivity compared to other methods, reduce costs and attain greater reliability in cargo flow.

The key factors in achieving this aim are:

- **Improved continuity**

The new semi-automatic system will improve operational continuity. Normal stevedore input will be able to concentrate on loading and emptying the lifting cages. These cages will, in turn, improve stowage efficiency on board.

- **Low investment costs**

due to the mechanically controlled movement of the cages on board the ship. The cargo hatch openings needed are small and only need to be large enough to accommodate the cages. Thus, investments for the entire shipboard system are kept low, and maintenance work aboard is minimized.

- **Great flexibility**

The comparatively large size of the cages contributes to great flexibility in ship operation, even if that flexibility is more limited than in an open ship concept with a handling system employing large, rotating cranes.

- **Improved productivity**

Double cage turning arrangements will improve productivity, since time spent waiting for cargo will be kept to a minimum on board and ashore. Only marginal additional equipment is needed for the new system.

- **Efficient terminal operations**

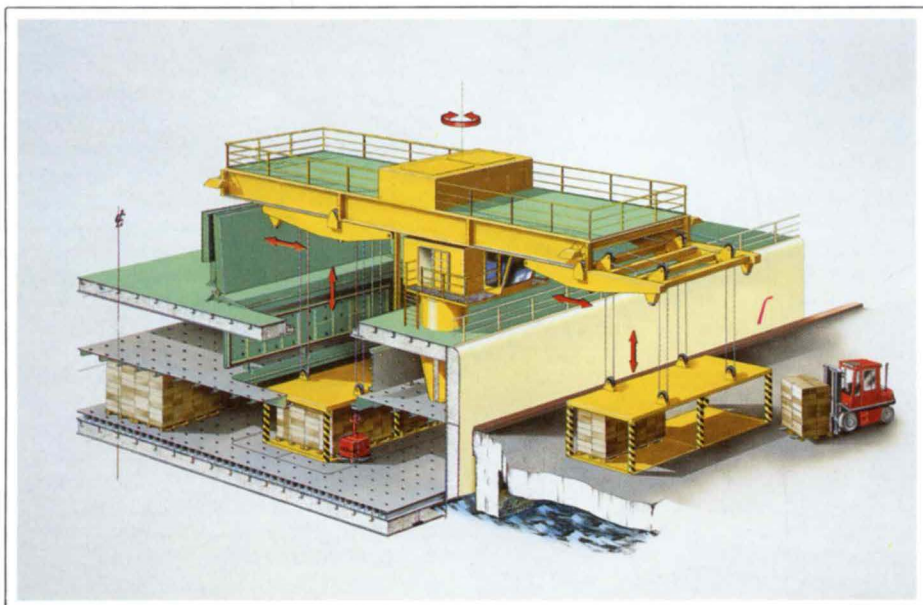
The conventional lifting system utilizing four, constant-tension wires and the large outreach from the ship's side guarantees versatility in respect to variations in terminal layouts, tides, swells and other unexpected movements on board or ashore.

- **Excellent weather protection**

The matching of hatch opening sizes to the size of cages makes excellent weather protection possible. Different options can be easily utilized for providing rain protection on board or ashore, thanks to the controlled, automatic movements of the cages. Cages can also be protected as needed.

- **Easy installation**

The APS is easy to install on existing ships and newbuildings. Only a limited amount of space is needed for supporting members in the holds and for stowage positions at sea.



SRS has placed an order for a prototype of the Auto Pallet Swinger (APS) for delivery and installation in February 1985. It will revolutionize cargo-handling, some fruit companies and stevedoring experts predict.

Trans-Pacific



Tre av de fyra nya affärsenheterna inom Salén Reefer Services innehåller i stort sett gamla verksamheter. Den fjärde – Trans-Pacific Division – har som bas också en gammal verksamhet. Nämligen SRS kontrakt med Sunkist för transport av citrus från USAs västkust till Japan och Hong Kong, men operationen får i Trans-Pacific en helt ny form.

Det är en pall- och containertrafik med avgång en gång i veckan, baserad på långa kontrakt med få avlastare. I denna sk shuttle kommer Trans-Pacific att frakta frukt och grönsaker västerut och lastade torrlastcontainers österut.

Trans-Pacific blir med sin linjeliknande trafik en något udda medlem av familjen. **Peter Norlindh**, som tillsammans med Peter Rothschild svarar för Trans-Pacific tills den nye chefen Gerald A. Fountain tillträtt, är emellertid övertygad om att detta är något som har alla chanser att bli lönsamt.

Specialbyggt tonnage

– Vi har något som ingen annan har – specialbyggt tonnage anpassat till just detta trafikmönster, säger Peter Norlindh. Vidare har vi ett baskontrakt som bestått sedan 1970 och vi har goda personliga relationer med Sunkist. Dessutom behöver vi i den här satsningen inte ta pengar från annan verksamhet inom SRS, eftersom kylmarknaden troligen förblir svag den närmaste tiden. Kylmarknaden har aldrig varit sämre och vi kan följaktligen inte tjäna mer pengar på specialfartygen i någon annan trafik. Och går kylmarknaden upp kommer också den här trafiken att bli starkare.

– Det stora beslutet för oss, säger Peter Norlindh, har varit att ta ställning till om vi skulle vara kvar i Pacific eller inte. Trans-Pacific blev svaret.

– Det var nödvändigt för oss att hitta nya lösningar inte bara för citrustrafiken i Pacific utan för hela vårt sätt att operera våra fartyg, påpekar Peter Norlindh. Genom differentiering och specialisering av flottan och av vissa trader i kombination med oli-

Division – SRS har blivit "linjeredare"



ka typer av restriktioner som begränsade fartygens operationsområden blev det gamla konceptet varken kundvänligt eller lönsamt.

Containertrafik

SRS trafik i Pacific hade också hamnat i en nedåtgående skruv på grund av den utveckling som skett av containertrafiken där.

– Genom underskott på containertonnage för den östgående trafiken – Fjärran Östern till US West Coast – har det hela tiden matats på med tonnage från Atlanten, framhåller Peter Norlindh. Utbudet har pressat frakterna på den västgående trafiken i Pacific, som blivit en ren positioneringstrafik. Frakterna i linjekonferensen har pressats och SRS fick givetvis också anpassa prissättningen i sitt kontrakt med Sunkist. Genom upprepade prissänkningar öppnades också möjligheterna för spekulationer av mindre seriösa redare och fruktimportörer. Det blev helt enkelt oordning på frakt- och fruktmarknaden.

En bidragande orsak till oordningen på fruktmarknaden sågs också vara att Sunkist 1980 ändrade sitt försäljningssätt i Japan. De två viktigaste förändringarna var att Sunkist upphörde att enbart sälja via en generalagent samt att Sunkist även accepterade fob-försäljning. Detta öppnade möjligheter för japanska fruktimportörer att själva ordna transporten. SRS kontrakt innehåller all transport av Sunkists citrus som köps c&f.

Så som marknaden kom att utveckla sig ligger det nu i Saléns, Sunkists och de stora fruktimportörernas intresse att få ordning i marknaden.

– Vi har med Trans-Pacific erbjudit Sunkist ett annorlunda koncept med nytt effektivt tonnage. För närvarande har vi sex av Springbåtarna i den här trafiken. Våra modernaste kylfartyg med flexibel användning – byggda för containerhantering.

– Men det finns ännu problem som måste lösas för att skapa en full beläggning på båtarna, säger Peter Norlindh. Sunkistvolymerna uppvisar fluktuationer under året.

Ett ytterligare problem är de låga frakterna för västgående trafik. Det faktum att Trans-Pacific är ganska ensamt om att ha lastresan västerut innebär dock intressan-

ta utvecklingsmöjligheter enligt Peter Norlindh.

– När den västgående trafiken blir marginell beror det på att den östgående är stark, förklarar han. Men om den östgående skulle försvagas finns det anledning att tro att ett antal operatörer kommer att dra sig ur trafiken, vilket kommer att ha positiva effekter på den västgående trafiken – vår lastresa. Det är här som den stora potentialen ligger för Trans-Pacific – givetvis knutet till en hel del irrationella faktorer.

En annan potential ligger i kombinationen med bra kontrakt för containertransporter till USA. Totalt finns i den riktningen ett flöde på ca 6 000 containers i veckan.

Hur påverkar då detta Saléns övriga verksamhet i Pacific?

– Det förändrar i viss mån tradmönstren, men det vi kan förlora i flexibilitet vinner vi i minskad sårbarhet, framhåller Peter Norlindh.

Trans-Pacific Division

Three of the four business units in Salén Reefer Services deal primarily with old business. The fourth unit, the Trans-Pacific Division, also has old-established business as its base, viz. a contract with Sunkist for the transportation of citrus from the U.S. west coast to Japan and Hong Kong. But the operation has assumed a completely new form in Trans-Pacific.

It provides palletized and container traffic, based on longterm contracts with a small number of consignors, with departures once a week. This shuttle will accommodate westbound shipments of fruit and vegetables and eastbound shipments of loaded dry cargo containers.

This liner-like traffic makes Trans-Pacific a little different from other members of the family. However, **Peter Norlindh** who, with Peter Rothschild, is running Trans-Pacific until the new manager, Gerald A. Fountain can take over, is convinced that the operation has every chance of turning a profit.

"We have something nobody else has: specially built tonnage tailored to this kind of traffic," Peter Norlindh noted. "We also have a basic contract which has been running since 1970, and we also have excellent personal relationships with Sunkist. Moreover, this venture will not require financing from any other part of SRS, since the reefer market is likely to remain weak within the near future. The reefer market has never been weaker than at present, so those special-purpose ships will not be subsidized by other trades within SRS. And if the reefer market should improve, well this traffic will grow even stronger."

En tanke som har styrt SRS i utvecklingen mot självständiga affärsenheter är möjligheten att knyta partners till sig. Det finns ingen anledning att utesluta partnership i fallet Trans-Pacific heller.

– Det finns många idéer om samarbetsformer hos bl a fruktimportörerna i Japan, säger Peter Norlindh, och jag är övertygad om att vi ska komma fram till något som blir i alla parterns intressen. För vår del gäller det att ha garanterade volymer och för exportör och importör handlar det om att få ordning på marknaden, d v s få bort spekulationsköpen.

Tills vidare svarar alltså Peter Norlindh och Peter Rothschild för Trans-Pacific Divisions verksamhet. Självklart har de svårt att uttala sig om en framtid som en annan företagsledare ska forma. Nyutnämnde chefen Gerald A. Fountain får återkomma med sin programförklaring när han blivit varm i kläderna.

"The biggest decision we had to make was whether to stay in the Pacific or not," Peter Norlindh said. "Trans-Pacific was what we decided."

"It was essential for us to find new answers, not just for the citrus traffic in the Pacific but even for the way we operate our ships," Peter Norlindh added.

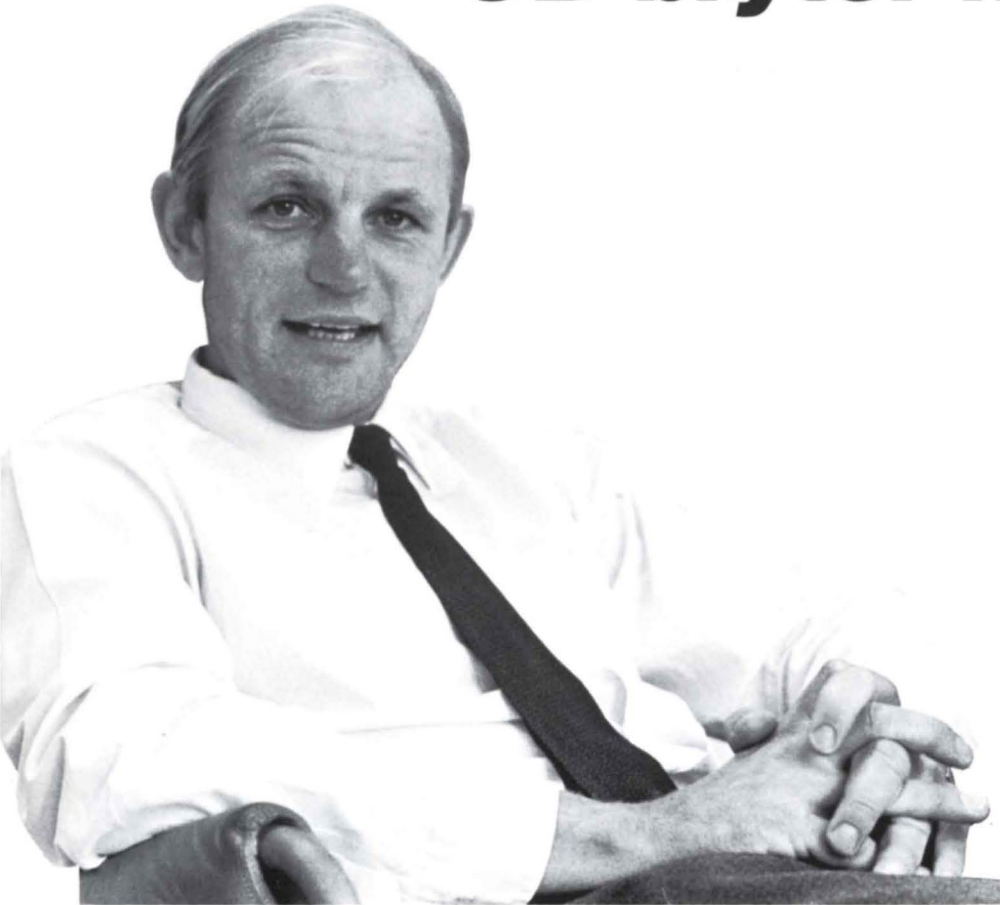
Differentiation and specialization of the fleet and certain trades, in combination with various restrictions limiting the operational areas of our ships made the old concept neither customer-friendly nor profitable.

SRS traffic in the Pacific had also begun slipping into a downward spiral because of the development of container traffic there. *Cont. on page 7*

Peter Norlindh is sharing interim managership of the Trans-Pacific Division with Peter Rothschild until the recently appointed manager, Gerald A. Fountain, can take over.



UB bryter med Salén



Efter ett halvt sekels samarbete har UB (United Brands) – världens största bananexportör – brutit sitt europakontrakt med SRS (Salén Reefer Services).

– Naturligtvis är vi mycket ledsna för att detta samarbete, som var själva grunden för SRS tillblivelse, har upphört, säger SRS VD Mats Ruhne. UB utnyttjade en svacka i marknaden och valde kontraktsbrott och skadestånd i stället för att hålla sina åtaganden.

– Nu är vi fria att närma oss kunder som vårt samarbete med UB tidigare hindrade oss från.

"The break with UB actually gives the Tropical Fruits Division a flying start," commented Mats Ruhne. "Our objective is to build up traffic on the Atlantic similar to our old traffic."

Det låter paradoxalt att ett kontraktsbrott med den äldsta kunden också kan ha sina positiva sidor. Med lite historik vill vi förklara saken.

Embryot till Saléns stora kylflotta och världsdominerande ställning var den trafik som Sven Salén etablerade i Rotterdam för att frakta UBs bananer till Sverige. Det hela var baserat på att Saléns hade agenturer för UBs bananer. Den agenturen såldes senare till Saba.

Saléns började med att transportera egna bananer men blev senare koordinator för banantrafiken på hela norra Europa. Så småningom uppstod en pool som Saléns kom att dominera. Därigenom skaffade Salén sig inblick, kunskap och blev världsledande. UBs egen transportverksamhet minskade.

Mot slutet av 70-talet var det goda tider för SRS, som hanterade 40 procent av hela UBs handel trots att bara 3 procent gick på Skandinavien.

Det var då som det långa äktenskapet mellan SRS och UB gick igenom en förtröendekris.

Direktinchartring

UB gjorde ett utspel med att direktinchartra 10 fartyg som SRS hade i sin flotta och samtidigt tvinga SRS att ta över dessa på ofördelaktiga villkor mot ett förlångt europakontrakt. Villkor som i sin tur resulterade i att UB fick betala en frakt som i de senare årens dåliga marknad kom att framstå som för höga. UB begärde omförhandling. Och SRS gick i början av 1984 också med på en lägre rate mot att kon-

traktet förlängdes – d v s gick med på att fungera som bank. En eftergift för att behålla relationen till UB – Saléns största och äldsta kund.

En tid efter det att UB börjat betala efter det nya kontraktet fick UB ett ännu lägre bud från en konkurrent. UB valde att utnyttja en svacka i marknaden och bryta kontraktet och betala skadestånd i stället.

Omsättningsminskning

Vad innebär då detta för SRS? Är det inte en katastrof att världens största bananexportör (100 miljoner lådor/år) inte längre vill samarbeta med världens största kyloperatör?

Nej, det anser inte SRS VD Mats Ruhne.

– Kontraktsbrottet innebär en sysselsättnings- och omsättningsminskning medger han, men syns inte så mycket på resultatet. Och i början av nästa år blir vi av med de sex återstående ofördelaktiga certepartierna på UBs direktinchartrade båtar.

– Normalt sett tjänar man givetvis inte pengar på skadestånd, säger Mats Ruhne. Det är mycket bättre att kunderna håller sina avtal. Men i det här fallet kommer vi att kräva skadestånd efter den frakt som vi skulle haft efter det ursprungliga kontraktet. Och vi slipper frakta bananer till en alldeles för låg frakt nästa år. Dessutom öppnas möjligheter för oss att göra affärer med andra kunder som vi tidigare avstod från p g a att de affärerna kunde komma i konflikt med UBs intressen.

SRS har två andra kontrakt med UB – ett som löper ut i vinter och ett som gäller t o m 1985. Mats Ruhne vet att det hinner rinna mycket vatten under broarna innan det blir dags att diskutera en eventuell förlängning av de kontrakten. Dessutom kommer de diskussionerna att ske med ett UB som har ny ägare och ny ledning. Uppsägningen av salénkontraktet var så gott som det sista beslut som den gamle ledningen fattade.

– Vi har ingen anledning att tro att den nya ledningen ska hysa något agg mot oss, säger Mats Ruhne. Det var med den gamla ledningen som relationerna gick snett.

– Efteråt har vi också förstått att det vid Saléns försäljning av Saba för ett knappt år sedan uppstod reaktioner som vi inte riktigt räknat med. Vi var inte längre UBs kunder och UB kände sig därmed inte längre beroende av Saléns.

Flygande start

För SRS i ny organisation innebär detta att Tropical Fruits Division, som framför allt fraktar bananer, får en flygande start. De tar inte enbart över operationen av gamla kontrakt utan får spänna bågen ordentligt och sikta högt och långt. Målet är att bygga upp en trafik på Atlanten – i egen regi eller tillsammans med andra intressenter t ex kunder – som liknar den tidigare. Naturligtvis i den förhoppningen att UBs bananer kommer tillbaka till SRS båtar och att förtröendefulla relationer kan återskapas trots rättstvisten.

UB breaks with Salén

After 50 years of collaboration, UB (United Brand), the world's leading exporter of bananas, cancelled its European contract with SRS (Salén Reefer Services).

"We are naturally very unhappy about this. Collaboration with UB was the reason why SRS was originally founded," Mats Ruhne, President of SRS, commented. "UB took advantage of the poor market and chose breach-of-contract and damages instead of honoring its contractual commitments."

The embryo of the Salén Reefer fleet and SRS' dominant position on world markets was the traffic Sven Salén established in Rotterdam for bringing UB bananas to Sweden. Salén ultimately became a coordinator of banana traffic for all of northern Europe.

By the end of the 1970's, SRS accounted for 40 percent of all of UB's shipments, even though only 3 percent were bound for Scandinavia. UB then

chartered 10 ships in the SRS fleet and forced SRS to take over the ships on unfavorable terms—in return for a renewal of the European contract. This resulted in a freight rate regarded as too high in the light of the poor market in recent years. So UB demanded renegotiation of the contract. In the beginning of 1984, SRS agreed to reduce the rate in return for a prolongation of the contract. SRS made this concession in an effort to preserve its relationship with its largest and oldest customer.

A short time after the new contract came into force, UB received a lower bid from one of SRS's competitors. UB then took advantage of the weak market to cancel its SRS contract and pay damages for breach-of-contract.

Isn't this a disaster for SRS? Isn't the loss of a customer which is the world's biggest exporter of bananas (100 million boxes a year) a disaster for the world's leading reefer operator?

"Not really," SRS President, Mats Ruhne, felt.

"The cancellation will of course reduce employment and sales. But we will also be rid of the six remaining unfavorable charter parties on UB's direct charter ships at the beginning of next year. And there will be no more

shipments of bananas at inadequate rates."

"We plan to claim extensive damages for the freight revenue we would have earned according to the contract. The cancellation also provides us with an opportunity to do business with customers we previously avoided since business with them might have conflicted with UB's interests." SRS has two other contracts with UB, one expiring this winter and one valid throughout 1985. A lot can happen before it is time to discuss a renewal of these contracts. Discussions will then be with UB under new ownership and with new management. So cancellation of the Salén contract was one of the last decisions made by the old management.

This situation provides the new Tropical Fruits Division, which mainly ships bananas, with a flying start. Not merely working under old contracts but able to start afresh in many areas! With "the sky's the limit." Its objective is to expand traffic on the Atlantic, traffic operated by it or in collaboration with other interested parties such as customers. Naturally, SRS hopes UB will again begin shipping its bananas with SRS and that good relations can be restored, despite the legal dispute.

New SRS project

Better fuel economy with SOPA on board

"Utilization of modern computer technology combined with good seamanship and practical know-how are the reasons for the promising results of our SOPA project," Tommy Pettersson noted. He is the Traffic Manager of the SRS Tropical Fruits Division and responsible for the project.

SOPA is an acronym for Ship Operation Adviser. A test period in which six SOPA's served on board reefer vessels has recently been concluded and is now being evaluated.

A sensitive ear

The SOPA project was started in February this year. The idea was to station specially trained Salén officers on all operated vessels. These officers were to remain on board for a period of time. During sea voyages their task would be to pass on the latest information to the Master and his officers regarding the economical running of the ship. When a ship was in port, the SOPA's were also to visit customers, authorities and agencies. The feeling was that SRS business connections would appreciate access to a head office representative and an ear sensitive to various needs and improvements.

One obvious question one might ask is:



Tommy Pettersson

how could office people know more about fuel economy than colleagues actually running our ships? Well, the SOPA's have access to the collective experience of all the vessels we operate. SRS computer experts, who also have technical and nautical backgrounds, devised a system for the evaluation of ship performance. For a long period of time, data were collected on all the ships we have in service. This information was entered into a computer. With the aid of special programs the information was processed, ultimately delivering an output which is an excellent aid in monitoring day-to-day operation of ships. SRS is now able to predict almost exactly how much fuel any vessel will consume under certain conditions. So the most economical performance can always be attained in any given situation if the correct action is taken aboard.

Remarkable savings

The product was launched after a lot of administrative work, including special training of the SOPA's. A test period of 4–5 months was selected. Results would be evaluated after this period. Stig Carlsson was the main contact for SOPA's during this test period. He realized at an early stage of the test period that excellent results were possible. This view was subsequently confirmed when evaluations disclosed that remarkable savings had been made on certain ships.

Some people might suggest that the only thing the test period proved was how badly some ships had previously been run. This is not the case. People always try to do a good job. However, modern technology now offers ship's officers an objective measure of performance with no need for reliance on old, subjective "truths".

Response and cooperation from most owners, masters, officers and the crews of the ships involved have been excellent.

"On behalf of everyone involved in the project; I would like to thank owners and seafarers for all the help, kindness and cooperation shown to SOPA's on board their ships," Tommy Pettersson said. In fact, only one owner refused to cooperate. This is hard to understand, since the improvements made on one vessel could be beneficial to all parties.

Continued good service

"Some people might feel that it is unwise of SRS to pass on knowledge so readily to other owners," Tommy Pettersson continued. "This may be true. But greater efficiency on all units will enable SRS to continue offering its customers good service at competitive prices. That's the main thing!"

Major savings on fuel costs

Fuel costs for maritime shipment of refrigerated goods represent a large part of the cost of such voyages. As a result, major efforts have been made to improve ship performance by means of available technical aids.

Everyone involved has contributed to these efforts. Keenly aware of the competitive situation and the need for shipping companies to reduce operating costs, equipment suppliers have been forced to demonstrate the operational savings their products are claimed to provide.

Fuel costs negligible?

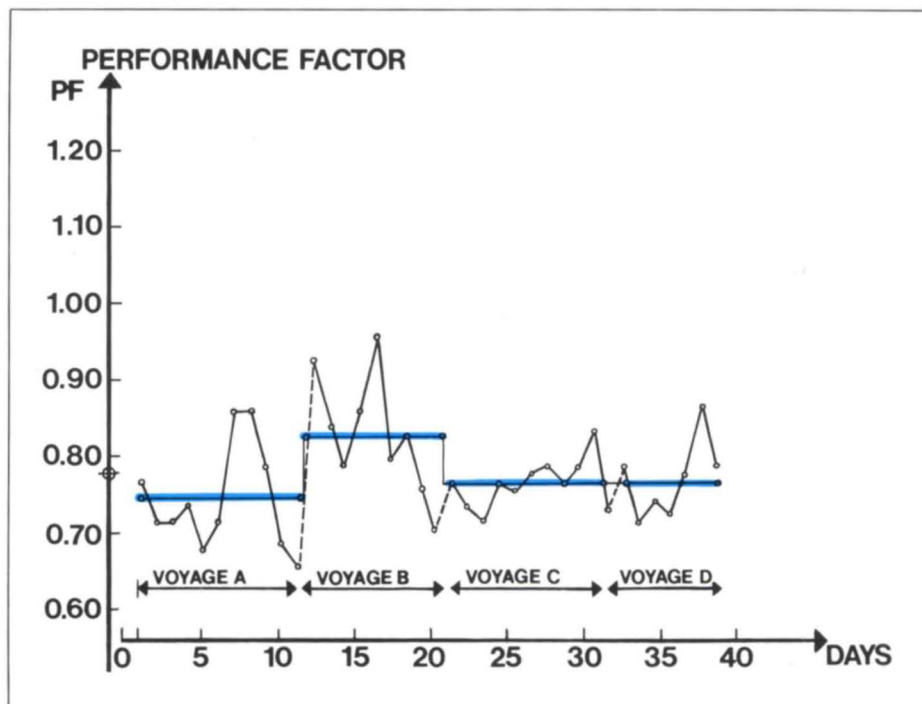
However, the present level of performance is not solely the result of improvements in well-known components. There has been parallel development of other equipment and methods contributing to a reduction in bunkering costs. The market for this new equipment is hard to get a grip on. To attain the savings and other benefits claimed, buyers must be sufficiently familiar with this market to make the right product choices. Percentile improvements and quantity changes are confusingly intermixed in product advertising. If all of the claimed benefits were attainable, the cost of bunkering would be virtually negligible.

This is obviously not the case. Even if major improvements can be made, physical realities do impose a lower limit on fuel consumption. Moreover, operator or customer demands often conflict with optimum bunker utilization. A ship's operating conditions also vary considerably and can only be analyzed by means of complex functions employing vast amounts of data. Systematic data analyses are necessary in the evaluation of any ship's performance and transportation costs.

In the case of reefer shipments, keeping maritime transportation costs on a level each item is capable of sustaining is particularly important. Transportation costs represent a major part of the FIOS value and may amount to about 50 percent for bananas and citrus fruit.

Salén Daily Data—SDD

One device for improving operating economics on board is Salén Daily Data (SDD) transmission. SDD is a computer system developed by SRS. It became operational on January 1, 1984 and is capable of accommodating large volumes of data. Fuel consumption is a major parameter in this computer system. A major difficulty in such a system is the need to compare the performance reported by individual ships with the estimated and anticipated performance of a ship operating under equivalent external conditions, e.g. as regards speed, weather and deadweight. The forecasting technique also



Daily Performance Factors (PF) reported for the M/S Spring Delight. The average PF values calculated for each voyage A-D are shown as heavy blue lines.

takes into account the technical condition of the individual ship, its docking cycle and age.

At present nearly 100 ships are in the data base with about 9,000 days at sea recorded. Enough material is already available to permit the calculation of a Performance Factor (PF) for each ship. Moreover, coefficients can be determined to permit calculation of anticipated fuel consumption in any situation and at any speed. With the aid of other data on a ship, the ship's transport efficiency can then be calculated in fuel costs per cubic foot-mile. This provides a measure against which a ship's performance can be continuously monitored. Each ship can be compared to itself, to some sister ship or any other reefer. This applies both to historical data and forecasts for the future.

It should be noted that the Performance Factor, which is based on a ship's reported values, reflects a ship's technical condition and operation.

The technical condition of a ship is mainly governed by the performance of its main engine and auxiliary systems, the ship's hull lines and other hydrodynamic properties, such as steering and general seaworthiness. Maintenance, especially of the ship's bottom where drag caused by surface roughness or fouling can greatly increase fuel consumption, is an aspect of "technical condition." Technical refinements have concentrated on main and auxiliary engines, and highly successful results have been achieved. Hydrodynamic refinements have yielded more modest results.

The importance to operating costs of the way a ship is run becomes very apparent when the same ship is compared under different senior officers or to a sister

ship. Differences amounting to 5 percent are common with extreme values exceeding 10 percent when the ship is in ballast and performance sensitivity greatest.

Making the most of the performance resource available in every ship is one of the officers' most important tasks. The ability of the computer system to assess each day's performance and supply fast answers on the impact of changes enhances the possibility of maximum utilization.

The system's ability to provide simple comparisons of a ship's performance with the performance of a reference ship or some other vessel operated in an equivalent manner and whose Performance Factor is corrected to the equivalent conditions is also a challenge.

Comparisons such as these are interesting both to a ship's officers and to e.g. operators, charterers and ship-owners. Every ship's efficiency, measured with the PF, is stored in the computer bank and continuously monitored so any deviations from forecasts are recognized.

A ship's ability to keep to timetables is also taken into account in the calculation of Performance Factors. Voyages are planned with varying amounts of reserve time, depending on the experience of the Master and officers and the operator's need for exact ETA's. Speeds exceeding the planned average speed result in increased fuel consumption. This must be considered. SRS has estimated a 3-5 percent change when ETA requirements are changed from "reliable" to "very reliable".

In 1981, when SRS decided to introduce the computer monitoring described above, the Performance Factor (PF) was

Cont. on page 4

PEMEX in Stockholm



Salén was recently honored by a visit to the head office of a toplevel delegation from the Mexican government-owned oil company PEMEX. The delegation was headed by the Director General of PEMEX Lic., Ramon Beteta.

In the photo, Lic. Ramon Beteta is flanked by the Mexican Ambassador to Sweden, Lic. Andres Rozental (right), and Lic. Armando Loizaga (left) who is responsible for all land and sea transportation in the PEMEX organization.

Salén representatives were Messrs. Sven H. Salén, Gunnar Rosengren, Saléninvest AB, Clarence Dybeck and Mats Wallner of Salén Tanker AB.

Salén has maintained a strong presence in Mexico for the past five year and collaborates with PEMEX and several other Mexican oil companies.



One hundred shipping ladies from 15 countries listened to an address on "Maritime Fraud" given by Rolf Ihre, Bluewater Law Firm.

Ladies' Shipping Day i Stockholm

Ett hundratal shippingkvinnor från 15 länder var samlade i Stockholm den 28 september. De bjöds ett späckat program med bara manliga (så när som på Antonia Ax:son Johnsons) föreläsare från Salén, Johnson, Olson & Wright, Boliden m fl.

Det var Salén som inledde i Wallenbergssalen på Ingenjörsvetenskapsakademien. Denna förnämliga konferenslokal som Marcus Wallenberg fick i 80 års present och vars främsta kännetecken är att deltagarna kan se varandra i ögonen och verkligen föra en dialog.

Från Salén Tanker kom **Göran Hammarberg**, technical manager, och redogjorde för *Medium-sized Crude Carriers of Yesterday and Today - A Comparison*.

Salén-Nytt återkommer i nästa nummer till Saléns medelstora tanktonnage och dess tekniska företrädare.

Rolf Ihre från Bluewater Law Firm fortsatte med *Maritime Fraud*, d v s sjörättsliga bedrägerier. Han gav härresande exempel på löjande och förlagda affärer med försvunna laster och fartyg. En uppskattad presentation som mynnade ut i att herr Ihre konstaterade att han själv och alla konferensdeltagarna egentligen också var delaktiga i dessa skumraskaffärer. Hur då? Jo, genom att inte alltid vara tillräckligt medvetna, inte ställa frågor, vara för flata inför överordnade och myndigheter o s v. Inför Rolf Ihre är vi alla Mr. eller Mrs. Crook.

Ladies' Shipping Day in Stockholm

About a hundred shipping ladies from 15 countries gathered in Stockholm on September 28th. They were offered a jam-packed program with speeches by all-male lecturers (except for Antonia Ax:son Johnson) from Salén, Johnson, Olson & Wright, Boliden and other companies.

Salén Tanker was represented by its Technical Manager **Göran Hammarberg**, who provided an account of "Medium-sized Crude Carriers of Yesterday and Today—A Comparison." Salén-Nytt will be describing Salén's medium-sized tanker tonnage and its predecessors in the next issue.

Rolf Ihre from Bluewater Law firm gave an address on "Maritime Fraud". He provided hair-raising examples of profitable transactions proposed for missing cargo and ships. Mr. Ihre concluded his popular presentation by noting that he and all the conference delegates also had a part in these illicit transactions. How? Well, by not always being sufficiently alert, by not always asking questions, by sometimes being too submissive towards superiors, authorities etc.

BNS har ny adress

Från den 1 oktober 1984 finns BNS agencies Sweden AB vid Masthuggstorget i Göteborg. Adress: Box 31173, 400 32 Göteborg. Besöksadress: Fjärde Långgatan 48. Telefon: 031-42 71 80. Telex: 21483 bns got s.

New BNS address

BNS Agencies Sweden AB will have a new street address near Masthuggstorget in Göteborg from October 1, 1984: Postal address: Box 31173, S-400 32 Göteborg, Sweden. Telephone no.: (031) 42 71 80. Telex: 21483 BNS GOT S.

Lindblad Explorer conquers

Salénia's LINDBLAD EXPLORER was the first passenger ship to traverse the Northwest Passage, i.e. crossing from the Atlantic north of Canada to the Pacific.

It must have been a fantastic voyage, well-worth all the press coverage.

"It was an experience none of us will ever forget," commented the ship's Master, HASSE NILSSON. Below he tells us all about their encounter with polar bears, pack-ice and the celebration festivities with champagne, tears and lots of cheers.

On August 20, 1984, *Lindblad Explorer* left St. Johns, Newfoundland, bound for Yokohama, Japan, via the Northwest Passage.

Salute and well-wishes

A bank played on the quayside, a salute was fired and all the ships in harbor sounded their sirens as a token of their well-wishes. It was a moving moment for all of us on board. Our voyage had begun, but we were not sure it would end in Yokohama or if ice conditions would force us to return to our friends in St. Johns after a month or so.

The west coast of Greenland was our first objective, and we reached Narssarsuaq on August 23rd. Relics of Eric the Red's old settlement can be found here. We then continued north, stopping from time to time to make brief visits to Eskimo villages along the coast. We encountered a large number of icebergs on this side of Baffin Bay, but they produced nice radar echoes, so I never regarded them as any threat. Quite the opposite! When no depth information was available from our charts, I always knew that there would be enough water under our keel near the icebergs. Our final port-of-call on Greenland was Jakobshavn in Disko Bay where we topped up our fuel and fresh water tanks. Our next bunkering opportunity would be in Japan at the end of September.

Our voyage continued across Baffin Bay to Cambridge Fjord at the northeast end of Baffin Island. There is usually a lot of pack-ice here, carried south by the current. But this year we encountered open water virtually the whole time, although with strings of pack-ice we got through without difficulty.

Polar bear watch

On August 28th, we anchored in Omega Bay in Cambridge Fjord. Our passengers disembarked to explore the terrain. Here, we began mounting a polar bear watch. Polar bears are always hungry, especially at this time of the year when the ice has drifted away and catching seals becomes difficult. They would not turn down a serving of tasty, red-clad passengers. Watches were stationed



The M/S *Lindblad Explorer*'s route from the Atlantic to the Pacific through the Northwest Passage. — Captain Hasse Nilsson. Map: Olle Snismarck. Photo: Lars Lindegårdh.

ashore, each equipped with rifles and signal guns to frighten off any bear that got too close.

The voyage continued up through Eclipse Sound past Pond Inlet. Still no pack-ice to speak of. We paid a call on an old Eskimo village and then continued on through Navy Board Inlet. Here, we did encounter some pack-ice but succeeded in finding a lead along Bylot Island. We zig-zagged through it and ultimately emerged into the open water of Lancaster Sound. Open water is often found on the north side of Lancaster Sound along Devon Island at this time of the year, so we were able to continue our journey west without any obstacles. On the morning of August 30th, we anchored in Erebus Bay of Beechy Island. We went ashore here to see the remnants of Franklin's camp and a monument erected in memory of this ill-fated expedition. Belugas (white whales) also made an appearance just off our landing site.

Our first polar bear

A few hours later, we departed for Resolute Bay. There was pack-ice here. This was where we had our first contact with a polar bear, a female on a large floe with a cub about one-year old. Beautiful, white animals with glistening fur. They did not display much fear as we slowly approached the floe. Not even the furious clicking from all the cameras aimed at them by passengers gathered on the forecastle seemed to bother them. This is a safe way of getting close to polar bears. We approached into the wind. Their sight is not very good, and curiosity ultimately

got the best of them. So they lumbered toward the ship when we stopped. But the red ship turned out to be forbiddingly large and the noise of the engines and passengers so irritating that the bears turned around, plopped into the water on the other side of the floe and swam away.

We found a lead near land south of Cornwallis Island and weighed anchor in the roads of Resolute Bay at 1.45 PM.

Guided by available ice reports from Ice Center Ottawa and Thomas Thompsen of the Swedish Meteorological and Hydrological Institute who had travelled to Søndre Strømfjord on Greenland for our sake, we then decided to push on south through Peel Sound.

At night we got through a belt of ice in Barrow Strait without any major difficulties. There was plenty of open water between the ice floes.

We spotted our next polar bear on land near the Bellot Strait estuary. Our passengers embarked in our rubber boats to get a closer look. But the bear didn't appreciate this at all and took off behind a hill. Bellot Strait is relatively deep and free from underwater reefs, except in the eastern part where the powerful current (up to 5 knots) swelled against Magpie Rock. But there are leading lines to follow here. All you have to do is keep an eye on the current. We dropped anchor off the Hudson Bay Company's abandoned trading station at Fort Ross. From here, we could see that the packice was dense in Prince Regent Inlet and that we had chosen the right route. The passengers went ashore but soon had to return to the ship when another one of our ursine "acquaintances" approached.

the Northwest Passage

Our own hydrographic survey

Next morning, we anchored in the inlet to the James Ross Strait, one of the tricky passages on our voyage. Information on our charts was very limited. We had equipped one of our rubber boats with an echo-sounder and used it to make a methodical hydrographic survey of a route we selected through the Strait. The wind was heavy and temperatures around 0°C. The crew in the rubber boat had no enviable task. During the morning we gathered all the depth measurements needed, raised anchor and were able to continue through the Strait at reduced speed but with much greater confidence. Using a chart prepared by our own chief mate Leif Skog. We recorded a minimum depth of 5.2 fathoms and gave the Canadian icebreaker *Camsell* a copy of our chart. She ultimately followed the same route through the strait.

We made a brief stop in Spence Bay and then continued on to Gjøa Havn where Roald Amundsen and his six companions spent the winters from 1903 to 1906. Nothing was left of his winter camp. Most of us felt that at least a commemorative plaque should have been set up. Despite everything, he was the first person to find a way through the Northwest Passage.

Our next passage was Simpson Strait. We decided to traverse this narrow Strait between King Williams Island and the mainland in daylight. There were numerous shoals here, sometimes leaving us with only five feet of water under our keel, but we had distinct and clearly marked leading lines to follow. We carried on westward and passed Jenny Lind Island later on that day.

Perennial pack-ice

Still in open water we then continued through Coronation Gulf. There we visited Cambridge Bay, a Canadian outpost you can reach with a regularly scheduled air flight. We also visited Andersen Bay. Here we tried our luck at fishing before traversing Dolphin and Union Straits and entering Amundsen Gulf towards Cape Perry. Here we encountered heavy ice, year-old ice mixed with perennial ice. We tried to follow a lead, but the *Camsell* helicopter advised us that it was a dead end. The *Camsell* forced her way through this ice to assist two tugs. We joined the convoy. The *Lindblad Explorer* took up station immediately aft of the icebreaker (which was actually smaller than our ship). The icebreaker tossed from side to side as it heaved its way through the heavy ice. We found it difficult to follow the sinuous path she formed at high speed, but managed somehow, cleaning up the channel for the tugs behind us.

At one point the *Camsell* was asked for assistance by the smallest tug. So the icebreaker reversed her course in the newly opened channel and made straight

for us. We wondered what the icebreaker was up to and why she wasn't breaking a new channel to one side of us. But instead she bore down on us at high speed, ultimately turning to port to break open a channel on our starboard side. But the ice jostled her in our direction. With our rudder hard a port and engines full ahead we managed to keep, *Camsell's* stern from smashing into our engine room with only about a foot to spare. A collision might have put an end to our voyage at that point. Not because of pack-ice but because of the *Camsell's* foolhardy maneuver.

After a few more miles we left the heaviest ice behind us, ice we probably could have forced our way through on our own. But that would have taken more time. As it was, any dents we acquired in the forebody occurred while we were in the wake of the *Camsell*.

We continued without an escort in lovely evening sunlight and caught sight of our fifth polar bear. This time we were able to get really close. The bear put on a little show for us, rolling over on its back to indicate its delight in meeting us. The ice was less abundant near Cape Bathurst. On the evening of September 7th, we anchored off Herschell Island in Phillip Bay. Our passengers went ashore the next morning and visited the abandoned whaling station, now occupied by a few Eskimos.

Reports of ice conditions ahead (to the west) were not very encouraging, but some fairly open water was forecast near the coast.

Forced to turn back

At Barter Island further west, pack-ice right up to the shore was forecast. At 12.15 we weighed anchor and continued our voyage through water virtually free from ice. We anchored in Camden Bay at 11.55 PM. Pack-ice had become much more common, and cruising between floes in the dark was just not feasible. We weighed anchor early next morning, this time in thick fog. We continued through open passages with the aid of our radar and passed Brownlow Point during the morning. The open channels became narrower and narrower and the ice increasingly thick. By the afternoon, ice began to close the way to us ahead. At the same time, I received an ice report from Thomas on Greenland. He reported the ice curving in towards Jones Island. That was all we needed to immediately decide to turn back while the channel behind us was still open. It was important for us to find shelter as quickly as possible and return to more open water.

Arriving back at Point Brownlow at 10.12 PM we found a spot swept relatively free of ice by the current and anchored for the night. Heavy pack-ice formed an embankment on a shoal at about 10 fathoms on our seaward side. An embankment had also formed on our other side. This one consisted of lighter ice on a shoal

at about 5 fathoms. When the fog lifted in the morning we were able to see more open water inside the inner embankment. We decided to make for it in order to reach shallower, more open water with lighter ice. This was successful, and with only a few feet of water under our keel we were able to continue westward. We were forced to pass a few small ice embankments, but most of the time we slalomed between floes and growlers. With about 20 ft of water under our keel, we wound our way through a chain of islands in ice-free waters further west, emerging during the night at Jones Island. The fog had lifted a little, and we were able to continue at a moderate speed—with the aid of the searchlights—close to the coast in an area relatively free from ice.

Ice-free the rest of the way

The fog lifted even more on the morning of September 11th, and the sun began to break through. A Canadian Ice Reconnaissance aircraft was finally able to make a flight from Inuvik to Point Barrow. They contacted us by radio and apologized because the fog had made it impossible for them to lend us a hand. The aircraft flew past us at a low altitude several times to say hello and informed us that there was virtually no ice the short distance between the ship and Point Barrow.

At 10.35 AM on September 11th—three days ahead of schedule—we anchored off Point Barrow. This meant that we had definitely conquered the Northwest Passage. No significant amount of ice would be left to stop us from completing our voyage.

Tears and champagne

We had decided to officially celebrate our success when we passed Cape Lisburne the next day. But as we dropped anchor off Barrow, I heard an almost imperceptible sigh of relief from the many passengers on the bridge at the moment. It didn't take long for our fantastic chief steward, Rudolf Klaas, to produce glasses and champagne on both wings of the bridge. Then there was a storm of rejoicing with hugs, kisses and tears. It was a wonderful privilege to be a part of this happy celebration. The beards some of the men had sworn to shave off if we made it quickly fell to the onslaught of scissors and razors. It was truly an unforgettable moment. The radio station and our two "sparks", who had been busy throughout the voyage, were inundated by even more work. In the form of congratulatory messages received and the cables they were asked to transmit.

Teamwork by skilled colleagues in every department, the enthusiasm of the passengers and, not the least, the wonderful way Rudolf Klaas and his co-workers looked after us resulted in a successful, thirty-fourth passage of this highly hazardous route. The first passage ever made by a passenger ship!



Kyl

Som väntat har sommarmarknaden varit mycket svag och de avslut som gjorts har legat på mycket låga nivåer. Många äldre fartyg har varit och är fortfarande i upplag.

En ökad aktivitet har märkts de senaste veckorna och viss frakthöjning har uppnåtts i vissa områden.

Skrotningen av äldre fartyg fortsätter och hittills i år har cirka 45 fartyg skrotats.

Med undantag av några få upplagda fartyg har SRS lyckats hålla flottan fullt sysselsatt under sommaren. Vi räknar nu med en ökad aktivitet framöver med motsvarande frakthöjningar.

Torrlast

Sedan förra numret har vi upplevt en ganska 'normal' sommarstiltje som dock i år infann sig ovanligt tidigt, redan i mitten av maj.

För storbulk, d v s tonnage över 100 000 dwt, och Panmax har i augusti och september raterna för timecharter på perioder runt ett år och längre visat en stadigt stigande tendens. Den har dock mattats under de sista veckorna. Den uppgång i spot-raterna som vi som en följd av en

stigande periodmarknad förväntat oss, låter dock ännu vänta på sig. I Atlanten finns därför ett betydande gap mellan period- och spotrater medan gapet i Stilla Havet är tämligen litet. Under oktober och november förväntar vi oss höjda spotrater.

Vad beträffar handysize har även här sommaren inneburit en viss nedgång i en redan dålig marknad. Även om den hämtar sig något efter semestrarna ser vi ingen ljusning för vinterhalvåret. Aktiviteten i De Stora Sjöarna uppvisar just nu en viss bättring.

Tank

Krigsaktiviteten i Arabiska viken i maj/juni föranledde oljebolagen att i händelse av en större kris köpa mer olja än de behövde. Detta fick till följd att lagren i juni var större än på flera år. Då läget i AG emellertid lugnade sig, började oljebolagen istället att minska lagren. Detta satte sin prägel på tankmarknaden, som hela sommaren varit mycket stilla. Många VL/ULCC gick ur upplag i maj-juni när raterna var höga. När de kom till AG fanns dock inga laster och som mest låg där 14 milj dwt och väntade.

Istället för lageruppbbyggnad innebar

sommaren lagerneddragning, som i mitten av september indikerade lägre höstlager än på länge. När det nu är dags att köpa olja igen har dollarkursen under en tid nästan dagligen gått upp och skrämt iväg oljeköparna. Produktmarknaden har dock sett en påtaglig förbättring, eftersom handeln med olja koncentrerats till färdiga produkter gjorda av den olja som köptes innan dollaruppgången. Ett produkttankfartyg kan i dag segla in omkring USD 10 000 per dag.

Salén Energy

Sysselsättningsgraden för jack-ups i Mexikanska Golfen är idag 85 procent och 97 procent i Nordsjön. Globalt för alla riggar är sysselsättningsgraden 84 procent.

Dagsraterna för jack-ups i Mexikanska Golfen ligger mellan USD 13–17 000 och i Nordsjön ca USD 25 000.

Historiskt sett har inte raterna stigit kraftigt förrän totala sysselsättningsgraden överstiger 90 procent. Dock har raterna stigit över förväntningarna från lägst USD 8 500 i Mexikanska Golfen och USD 17 000 i Nordsjön, trots att sysselsättningsgraden ännu inte uppnått 90 procent.

The freight market

Reefer

As expected, the summer market was very weak and the contracts signed have been on very low levels. Many older ships were and remain laid-up.

Increased activity has been apparent recent weeks, and there have been some freight increases in certain areas.

The scrapping of older tonnage continues. About 45 ships have been scrapped so far this year.

With the exception of a few laid up ships, SRS has succeeded in sustaining full employment during the summer. We anticipate increased activity in the future with corresponding increases in freight rates.

Dry cargo

Since the previous issue, we have experienced the usual summer "doldrums". But this year they started very early, in the middle of May.

Rates for time charters for periods around one year or more have displayed a steadily rising trend for large bulk carriers, i.e. more than 100,000 tons, and Panmax. However, this trend has flattened out in recent weeks. The rise we anticipated in spot rates because of the improving market did

not occur. So a big gap between period and spot rates remained in the Atlantic. The gap in the Pacific is relatively small. We anticipate higher spot rates in October and November.

The handy-size market also displayed a summer downturn in a market which was already poor. Even if it recovers somewhat after the summer, we do not expect any major improvement in the winter. Activity in the Great Lakes is currently showing some improvement.

Tanker

Hostilities in the Arabian Gulf in May and June caused oil companies to buy more oil than they needed in case of an even greater crisis. As a result, inventories in June were larger than for many years. When the situation in the AG quieted down, however, the oil companies began reducing their stockpiles. This had an impact on the tanker market which was very quiet throughout the summer. Many laid-up VL/ULCCs were returned to service in May and June when rates were high. However, they found no cargoes when they reached the AG. When things were at their worst, 14 million dwt were at anchor waiting for cargoes.

Instead of being a period in which

inventories were built up, the summer was a time when inventories were reduced. By the middle of September, they were down to their lowest level in a long time. Now, when it is time to buy oil again, the constantly increasing exchange rate of the U.S. dollar has frightened off many oil buyers. However, the product market has concentrated on finished products made from the oil purchased before the rise in the value of the dollar. A product tanker can currently earn around USD 10,000 a day.

Salén Energy

The employment of jack-ups is currently 87 percent in the Gulf of Mexico and 97 percent in the North Sea. Global employment for all rigs is 84 percent.

Daily rates for jack-ups are from USD 13,000 to 17,000 in the Gulf of Mexico and about USD 25,000 in the North Sea.

In historical terms, rates have not risen sharply until total employment exceeded 90 percent. However, rates have already risen beyond expectations from a low of US 8,500 in the Gulf of Mexico and USD 17,000 in the North Sea, even though employments has not reached 90 percent.



Board chairman of Electrolux and Argonaut, Hans Werthén was the closing speaker at this year's Group Conference.

Bantad koncern- konferens

Årets koncernkonferens blev av ett något mindre format än vanligt. Det bistra 1984 tillåter inga stora arrangemang.

Konferensdeltagarna höll därför till i salenhuset – i "brain room", där många Mind & Body-kurser ägt rum. Dagen avslutades sedan med middag hemma hos koncernchefen Gunnar Rosengren.

Konferensen inleddes med en sedvanlig redovisning av ställningarna i moder- och dotterbolag. I ett år av dåliga marknader för kyl, torrlast och riggar presenterades inte många glädjande siffror för i år, men framtidsstron och optimismen var det inget fel på. Riggmarknaden går stadigt uppåt. Storbulk blir bättre. Och tank kan för första gången på många år ge ett plus...

Eftermiddagen ägnades åt en sammanfattning av nykläckta förbättringsförslag från Saléns Mind & Body-kurser kring vårt kundskapande, kunskapande, nyskapande, snålkapande och gemenskapande, som Gunnar Rosengren berör i sin ledare på sidan 2. Inslag som var underhållande, engagerade och tankvärda.

Sist på programmet stod Hans Werthén, Electrolux, Argonaut m fl – behöver han någon presentation? Som bas för Electrolux köper han ett företag var sjätte vecka. Det har Hans Werthén gjort i 17 år nu. Trots den takten ska man nog inte ta honom alltför strikt på orden när han påstår att strategi inte har sin grund i noggrann planering utan bara beror på att hästarna skenar. (Kommer han från kavalieret?)

Som den goda talare han är fick han de senaste decenniernas storaffärer – Facit, Zanussi m fl – att framstå som rena slumpen eller sällskapsleken. Ja, efter hans framförande på koncernkonferensen är man benägen att tro att han säkert haft en karriär som kåsör eller revyartist, om han inte hade lyckats så bra som industriledare.

Det är bara mästaren som kan få det att framstå som så enkelt.

Polish delegation visits Salén



Salén has established closer links with Poland in a number of fields since Poland's former Ambassador to Sweden visited Salén at the end of 1980. One confirmation of the success of these efforts was the recent visit to the company by Poland's present Ambassador to Sweden, Her Excellency Maria Regent-Lechowicz. Chairman of the Board Sven H. Salén hosted a lunch in honor of the Ambassador. Specially invited guests and employees also attended.

From left to right: T. Jankowski, head of Polbaltica in Stockholm; J. Grudzinski, Vice Chairman of the Polish bulk shipping company Zegluga Polska Spolka Akcyjna (with more than 100 ships in its fleet); Å. Zaar, SSAB; Madame Maria Regent-Lechowicz, the Polish Ambassador to Sweden; Chairman of the Board Sven Salén; Stig Billgert, Salén Coal AB; and W. Winiarski, the Polish Trade Council.

Reduced Group conference

The format of this year's Group conference was somewhat reduced. The poor 1984 situation did not permit any comprehensive arrangements.

So the conference was held in the Salén Building.

It began with the customary report on the financial position of the mother company and subsidiaries. Not many encouraging figures were presented for 1984, a year with poor markets for reefers, dry cargo and rigs. But there was no lack of optimism or faith in the future. The rig market is improving steadily. The large bulk market is getting better. And tankers are turning a profit for the first time in many years.

The afternoon was devoted to a summary of new suggestions for improvements submitted in conjunction with the Salén Mind & Body Courses.

Hans Werthén of Electrolux, Argonaut etc. was the last speaker on the program. As the head of Electrolux he acquires a new company every sixth week. Hans Werthén has been doing this for 17 years.

Excellent speaker that he is he made the major acquisitions of the past decades—Facit, Zanussi and other—seem like mere coincidences or child's play.

Only true masters can make difficult things seem simple.

Salén & Wicander medverkar i jätteorder

– Att sälja helikoptrar är säsongarbete, säger Göran Berg, chef för Salén & Wicander Teknik AB – MBBs (Messerschmitt Bölkow Blohm) generalagent i Sverige.

Senast det var högsäsong var 1971. Så länge sedan är det som försvaret köpte helikoptrar. Den gången var också Salén & Wicander Teknik inblandade i affären, som gällde Vertolhelikoptrar till marinen.

Efter fyra års hårt arbete har Göran Berg på Salén & Wicander Teknik tillsammans med MBB i Västtyskland tagit hem en av världens största helikopteraffärer. Det gäller tjugo pansarvärnshelikoptrar av typen MBB BO 105, som Försvarets materielverk beställt för arméns räkning. Vapensystemen inkluderade är detta en affär av storleksordningen en halv miljard kronor.

Vann på mållinjen

Först på mållinjen blev kampen klar mellan konkurrenten franska Aerospatiale och tyska MBB. Försvarets materielverk har den taktiken att "to the bitter end" föra fullständiga kontraktförhandlingar med minst två leverantörer.

– En minut i tolv sänkte MBB sitt bud till en nivå som tillsammans med BO 105s prestanda och kvalitet samt MBBs stora erfarenhet av att installera och integrera robotsystem troligen var avgörande för valet, säger Göran Berg.

Svenska Saab Scania Combitech svarar för siktesanordningen med elektroniken till robotarna.

Försvarets materielverk som har att följa den statliga upphandlingsförordningen har

gått grundligt till väga i utvärderingen av de två helikoptrarna. Brutit ner system i delsystem och sedan försökt bedöma vilken av de två som bäst uppfyller arméns taktiskt-tekniskt-ekonomiska målsättning.

I tio år har Salén & Wicander Teknik varit generalagenter för MBB. På den civila sidan täcker man hela Skandinavien och på den militära, Sverige. Tre Bo 105 har sålts till en stiftelse i Norge för ambulanstransporter. Det är en verksamhet som denna helikoptertyp lämpar sig utmärkt för.

Huvuduppgiften för de nu beställda helikoptrarna är att bekämpa fientliga pansarfordon. För det ändamålet har de bestyckats med 4 robotar per helikopter. I andra hand kommer de också att användas för transporter av sårade.

Göran Berg hoppas också att den här affären ska få följeffekter i beställningar av ytterligare räddningshelikoptrar till flygvapnet.

I det nu tecknade avtalet finns en option på hyr-köp av fyra BO 105 för flygräddning.

Dags för svenska ambulanshelikoptrar?

– Sedan tycker jag att det är på tiden att våra svenska sjukvårdshuvudmän inser att ett så socialt välutvecklat land som Sverige borde satsa på ambulanshelikoptrar. Det finns redan sedan lång tid tillbaka i många västländer, berättar Göran Berg.

Salén & Wicander Teknik försöker i samarbete med Olof Dalne, konsult, att ta fram ekonomiskt underlag som bevisar att det är en investering som lönar sig. Räddade människoliv och tidigare insatt behandling innebär minskade sjukvårdskostnader och minskat produktionsbortfall till båtnad för samhället. Ofta handlar det om



5–10–15 minuter för att t ex öppna andningsvägar. Det finns inget annat sätt att så snabbt få akut sjuka patienter under läkarvård.

Vid ett symposium och en demonstration den 19 september i samarbete med Folksam informerade Salén & Wicander om helikopterns roll i sjukvården och kunskapsutvecklingen inom området. Också representanter för den välutvecklade helikopterräddningstjänsten i Västtyskland och Norge delade med sig av sina utslutande positiva erfarenheter.

Fler försvarsbeställningar?

Men framtiden för Salén & Wicander Teknik är inte bara ambulanshelikoptrar. Nyligen fick man också en beställning från försvaret på materiel för ombyggnad av fyra Vertolhelikoptrar för ubåtspaning. Vidare finns en option inbyggd i det nyss tecknade kontraktet med Försvarets materielverk på tolv BO 105 för den danska armén som kan komma Salén & Wicander Teknik till godo, genom att affären är kopplad till den svenska försvarsbeställningen. Dessutom förbereder den svenska armén upphandlingen av 36 medeltunga trupptransporthelikoptrar till 1987.

Högsäsongerna avlöser varandra på 80-talet. Tre år mellan stora försvarsbeställningar mot tretton förra gången. Göran Berg kan inte precis slå sig till ro och njuta frukterna av den nyss tecknade jätteordern. Men självklart har han anledning att vara belåten och är det också.

Otippad vinnare

Den formella offertförfrågan från Försvarets materielverk kom i januari 1983 men redan 1980 satte projektet igång. Och sedan dess har Göran Berg varit minst 15 gånger i München deltagit i ett otal sammanträden och långdragna förhandlingar.



Photo: Dan Hansson.

We did it! The Swedish Defence Materiel Administration's (FMV) order for 20 anti-tank helicopters went to MBB. Curt Pfeleiderer, Vice President of MBB (left) and Carl-Olof Ternryd, Director General of FMV, shaking hands. Göran Berg (center left), President of Salén & Wicander Teknik, views the scene with obvious satisfaction.



MBB och Salén & Wicander Teknik kunde ha missat hela affären. Helt kort innan Carl-Olof Ternryd, generaldirektör för Försvarets materielverk, och Curt Pfeiderer, vice VD MBB, undertecknade kontraktet tycktes alla övertygade om att det var franska Aerospatiale som stod som segrare. Det måste vara intressant att delta i förhandlingar med FMV som motpart. Salén & Wicander Teknik har spännande år framför sig.

Salén & Wicander involved in large helicopter order

Salén & Wicander Teknik, in collaboration with MBB (Messerschmitt Bölkow Blohm) in the Federal German Republic, has been awarded a contract for one of the biggest helicopter sales ever. The contract is for 20 MBB BO 105 anti-tank helicopters ordered by the Swedish Defence Materiel Administration for the Swedish Army. The order is valued at about SEK 500 million, including weapons systems.

The battle for the order—between the French Aerospatiale and the West German MBB—was decided on the finishing line.

"At the very last moment, MBB reduced its bid to a level which was probably decisive, not to mention BO 105 performance and quality and MBB's wide experience of installing and integrating robot systems," Göran Berg commented. He is President of Salén & Wicander Teknik.

For the past ten years, Salén & Wicander has been the sole representative of MBB in Sweden for the military market and for all of Scandinavia as far as civilian products are concerned.

Takayoshi Shiina, VD Sord Computer Corporation

Datorn ger tid och kraft för kreativt arbete



Takayoshi Shiina of the Sord Computer Corporation at the Swedish Academy of Engineering Sciences in Stockholm.

Med 2 700 USD startade Takayoshi Shiina 1970 Sord Computer Corporation tillsammans med några studiekamrater. Affärsidén var att samordna mjukvara (SOFT ware) och hårdvara (HARD ware). Mr. Shiina tyckte att den samordningen saknades i den amerikanska dataindustrin. Som nytt företag då, och som relativt litet företag i branschen i dag, var och är han medveten om att Sord måste skilja sig från jättarna både i fråga om företagsidé och produkter.

Hans tanke visade sig vara riktig. 1982 var Sord Computer Corporation Japans snabbast växande företag alla kategorier. Och 1983 hade man 700 anställda som omsatte ca 900 mkr. Sords viktigaste exportmarknad är Europa med generalagent i 16 länder. I Sverige heter generalagenten Scandinavian Micro Computer AB, ett dotterbolag till Salén & Wicander.

I mitten av september besökte Takayoshi Shiina Sverige. Han höll föredrag på Stockholms Universitet, som köpt 20 st Sord M68, samt på Ingenjörsvetenskapssakademien – tema "Framtidens dator".

Användaren i centrum

Framtidens dator blir användarens dator tror Mr. Shiina. Den tiden är förbi då tillverkaren talade om för kunden vad datorn skulle användas till. Datorn har blivit vardagsvara på företaget och inom en snar framtid förutspår Mr. Shiina också att datorn blir ett naturligt hjälpmedel inom skolan. Lärarnas roll minskar. I stället blir barnens egen kommunikation med datorn viktigare. Den bjuder mera upptäckarglädje enligt Mr. Shiina.

Den femte generationens dator med artificiell intelligens och expertsystem kommer att bilda grundstenen. Det betyder som exempel att en läkare med en viss specialitet under en behandling ska kunna

rådfråga datorn inom områden som ligger utanför hans kompetens. Hjärtspecialisten kan via artificiell intelligens bli "specialist" även på magsjukdomar. Opersonligt och skrämmande tycker en del. Men det tycker inte Takayoshi Shiina.

– Jag avfärdar betstämt den uppfattningen att datorer gör tillvaron opersonlig och omänsklig, säger han. Men om det skulle gå snett beror det på datortillverkarnas okänslighet för mänskliga värden eller på affärsspråk – dålig produktutveckling. Datorer spar både tid och kraft – mänsklig kraft. De kan befria människor från trista och obehagliga arbeten och i stället frigöra kraft för utveckling på andra områden.

Utbildningen engagerar

Det är i synnerhet när det gäller datorernas roll i utbildningen som Takayoshi Shiina engagerat sig. Han anser att de skulle vara ett effektivt hjälpmedel att snabbare lära in baskunskaper, så att eleverna så snart som möjligt får tid över att utveckla sin intelligens, kreativitet och sitt sociala liv.

– Som det är i dag ägnar sig eleverna åt att lära in baskunskaper i gymnasiet, då de i stället borde ägna sig åt mer kreativt arbete, säger han.

I Mr. Shiinas framtida datasamhälle finns mycket användarvänliga datorer. Datorer som går att bruka utan omfattande förberedelser. Och det är just den typen av datorer som Sord har utvecklat, bl a genom programmeringshjälpmedlet PIPS och som Sord kommer att fortsätta att utveckla.

– Framtidens dataanvändare kommer att få den Sord-dator som han/hon frågar efter, slutar Takayoshi Shiina.

"What you will see from Sord is what you want from Sord."

Nya Sord-order

Scandinavian Micro Computer (SMC) har träffat avtal med Landstingens Inköpscentral (LIC) om installation av 135 datorer från Sord. Datorerna skall placeras såväl centralt i Solna som på ca 35 sjukhus runt om i Sverige.

Utrustningen som LIC valde är Sord M243 och Sord IS11. Sord M243 är Sords micro flerarbetsplatssystem och IS11 är Sords portabla dator.

SMC har också träffat avtal med Stockholms Universitet om installation av 20 stycken microdatorer av typen M68 vid kemiska institutionen. Datorerna skall användas till såväl forskning som undervisning.



Captain Carl Kahl, Master of the *Safina Al Arab*, speaking with Mats Wallner, *Salén Tanker*.



Karl-Evert Ström, *Salén Tanker* with Rolf Olsen, a pumpman especially drafted for the occasion.

Safina Al Arabs svenska besättning samlad i Stockholm

Den 25 april 1984 träffades 350 000-tonnare *Safina Al Arab* av en projektil i Arabiska Viken. Ett fantastiskt räddningsarbete pågick fram till den 5 juni, då *Sea Saga* lämnade Bahrein med *Safina Al Arabs* last. Som en erkänsla för sina fina insatser bjöds de svenska medlemmarna av besättningen med kapten Carl Kahl i

spetsen till Stockholm för samkväm och summering av erfarenheterna.

Den mera formella delen klarades av i Salénhuset, där bl a också styrelsens ordförande Sven H Salén, koncernchefen Gunnar Rosengren och tankchefen Clarence Dybeck var närvarande. Alla redogjorde utifrån sina positioner för händelse-

förloppet timme för timme och räddningsaktionens nyckelpersoner kunde på så sätt fylla ut luckorna för varandra. Vidare gav Sixten Ackermark en redogörelse för försäkringsprinciperna, Sven-Olof Brunstedt talade om bogserbåtskontrakten och Göran Hammarberg om reparationsarbetena.

Dagen avslutades på ett betydligt mindre formellt sätt med middag på Sven och Eva Saléns Askarvik i Stockholms skärgård. En lyckad avslutning på ett vådligt äventyr.



Chief Engineer Lennart Hansson and 2nd engineer Jan Augustinsson with Sven-Olof Brunstedt and Clarence Dybeck, *Salén Tanker*.



First engineer Carl Nygren, First Mate Lennart Anderberg and (far right) the specially drafted First Mate Sören Nyström.

Aktiesparfonden 1984.09.30

	3:e kvartalet	2:a kvartalet
Kassa	5.165.274	4.823.864
Upplupen ränta	14.500	243.654
Aktier 30.400 á 55:—	1.672.000	3.860.800
Latent skatteskuld	—42.391	—42.391
Antal andelar	307.330	308.149
Andelsvärde	22:16	28:84

Swedish crew of 'Safina Al Arab' gather

On April 25, 1984, the 350,000 ton *Safina Al Arab* was hit by a missile in the Arabian Gulf. A fantastic rescue operation was carried out until June 5th when *Sea Saga* departed from Bahrein with *Safina Al Arab's* cargo aboard. As a token of appreciation for their great work the Swedish members of the crew, led by the Master, Captain Carl Kahl, was invited to Stockholm.

The formal part of the program, attended by the Group President, Gunnar Rosengren, and Tanker President, Clarence Dybeck, was held in the Salén Building.

The program was concluded in far less formal terms with a dinner at Sven and Eva Salén's summer home Askarvik in the Stockholm archipelago.



Claes Larsson



Ove Forsell



Hans Lagerwall



Ingvar Gullberg

Sven Salén AB

Claes Larsson har anställts på Sven Salén AB som mäklare. Claes Larsson, som tidigare varit anställd vid Öresundsvarvet, Nämnden för fartygskreditgarantier (FKN) och senast VD för Oskarshamns Varv, kommer också att utföra vissa uppdrag inom finansiering och marknadsanalys för Saléninvest.

Salcom AB

Ove Forsell har utsetts till drift- och teknikchef på Salcom från den 1 augusti 1984. Han kommer att ansvara för driften av samtliga datorer inklusive telex och ordbehandling. Ove Forsell har varit salén-anställd i tio år.

Sven Salén AB

Claes Larsson has been employed by Sven Salén AB as a broker. He will also be carrying out certain financing and market analysis assignments for Saléninvest.

BNS Agencies AB

BNS Agencies AB, Göteborg, is a leading company in the leasing and sale of transportation and cargo-handling equipment.

BNS Agencies (UK) Ltd., London, was established in May. **Jan-Erik Eliasson** then left his position as President of BNS Agencies AB, Göteborg, and is now serving as the working chairman of the board of BNS Agencies (UK) Ltd.

Hans Lagerwall has been appointed President of BNS Agencies AB, Göteborg.

Ingvar Gullberg has taken up an appointment as General Manager of BNS Agencies AB, Göteborg.

Tomas Wennström has been employed to take charge of the company's further expansion in the container and trailer leasing field.

Salwico AB

As one phase in continuing, successful expansion of Salwico fire and gas alarm systems, the Salwico Division of Salén & Wicander Marin AB was transformed into a separate limited company in the Salén & Wicander Group on September 1st this year. The name of the new company is **Salwico AB**.

The previous manager of the Salwico Division, **Jan Sanderöth**, was appointed company President.

BNS agencies

BNS agencies, Göteborg är ett ledande företag inom leasing och försäljning av transport- och lasthanteringsutrustning.

I maj etablerades också **BNS agencies (UK) Ltd.**, London. I samband därmed frånträdde **Jan-Erik Eliasson** sin tjänst som VD för BNS agencies, Göteborg, och fungerar nu som arbetande styrelseordförande i BNS agencies (UK) Ltd. Eliasson kvarstår i sina styrelseuppdrag såväl inom som utom BNS-gruppen.

Hans Lagerwall har utsetts till ny VD för BNS agencies, Göteborg.

Ingvar Gullberg, logistikchef hos Broströms Rederi AB, har tillträtt en tjänst som General Manager i BNS agencies, Göteborg.

Tomas Wennström har anställts som ansvarig för företagets vidare expansion inom container- och trailerleasingområdet. Han kommer närmast från Scandrep AB, Göteborg där han fungerat som marknadschef.



Tomas Wennström



Jan Sanderöth

Salwico AB

Som ett led i en fortsatt framgångsrik expansion för Salwico brand- och gaslarmssystem har Salwicodivisionen inom Salén & Wicander Marin AB, den 1 september i år ombildats till ett eget aktiebolag inom Salén & Wicandergruppen.

Det nya företaget heter Salwico AB och finns i sina tidigare lokaler på Fröfästegatan 76A i Göteborg.

Till verställande direktör har utsetts chefen för Salwicodivisionen, **Jan Sanderöth**.



Dödsfall

Båtsman **Endel Ink** avled den 30 maj 1984 genom olyckshändelse på t/t *Sea Saga*. Ink, som var av estnisk börd, blev 59 år. Han anställdes i tankrederiet 1971.

Oleico Nytt Salén & Wicander-företag



Nils och Peter Oleinikoff

Oleico är ett företag inom miljöbranschen med tillsammans ett 20-tal agenturer för olika typer av mät- och analysinstrument.

Företaget startades 1973 av bröderna **Peter** och **Nils Oleinikoff**. Agenturerna tas nu successivt över av Salén & Wicander Teknik AB i Solna. Tills vidare arbetar Peter och Nils Oleinikoff på konsultbasis för Salén & Wicander Teknik.

Oleicos verksamheter kan delas upp i tre huvudområden.

- instrument och analysmetoder för mätning av föroreningar i den **yttre miljön** – t ex kvävedioxid, svaveldioxid, kolmonoxid, ozon m m.
- instrument och analysmetoder för mätning av föroreningar i den **inre miljön**. I fasta anläggningar eller personburna dosimetrar mäter man samma föroreningar som i den yttre miljön samt även förekomster av lösningsmedel, cancerogena ämnen, damm m m.
- olika typer av mätsystem för **avgasmätning (inklusive syrehalt) inom processindustrin**. För processindustrin handlar det inte bara om att minimera energiförbrukningen utan att också beakta utgående partiklar i rökgaserna för att därefter finna en optimal förbränning. En expanderande sektor för avgasmätning är bilindustrin som har att leva upp till allt strängare miljökrav. Inom bilindustrin används samma instrument som i processindustrin men i andra system. För bilindustrin byggs testceller för provning enligt varje exportlands krav – legislativ (lagstadgad) provning. Oleicos instrument och system används också för forskning och utveckling av en ny generation motorer. I en fortsättning ser Oleico en stor marknad för enklare instrument för mätning av CO-halt i garage, serviceverkstäder och bilprovningsslokaler.

Oleico är en av de ledande på den svenska marknaden när det gäller instrument och teknik för mätning i yttre och inre miljö.

Bland cementdamm och koraller

Man tar en finmalen blandning av kalksten och lera, bränner bort vatten och kolsyra, mal det med lite gipssten och simsala bim, vi har fått cement.

I öron, näsa och hår

Det där går att läsa i många litteratur, vad man inte får läsa om är dess fenomenala förmåga att krypa in i öron, näsa, hår och skor. Det kan man däremot få uppleva om man jobbar i Yanbu. Närmare bestämt ombord på National Cements präm som runnas av Salén.

Vi som varje kväll duschar av oss OPC och SRC dammet (OPC = Ordinary Portland Cement, SRC = Sulphur Resistant Cement), är fem svenskar, 75 filippinare och sju egyptier.

För oss sjömän (chief, 1:e maskinist, elingenjör, överstyrman och steward) var ord som *vertical screw conveyor*, *payloaders*, *hopper*, *airiation panel*, *lorryline* och *bulkhead level sensor* likställda med arabiskan i början. Men med en sjömans erkända förmåga till anpassning kan vi nu sortera in många ny ord och termer i vokabulären. Även fraser som *salaam saddik* och *mafi moshkela* ("hej min vän" och "inga problem") hanteras idag med säker tunga.

Sjömansjobbet har fått genomgå vissa strukturförändringar. Att kunna fixa en spout är betydligt vanligare än att slipa avgasventiler. Att omfördela folk för sex last- och packningsstationer är vanligare än att ta en solhöjd. Att flänga runt i en kokhet bil och handla mat till 90 man görs en smula oftare än att sälja öl ur slabben. Att kunna "ta" hamnmyndigheter, polis, tull, hyresvärdar, cementkunder och bussreparatörer på rätt sätt värderas högre än vanligt sjömansskap.

75 filippinare

Av våra 75 filippinska cementarbetare är endast tre sjömän. De övriga 72 filippinarna använder och underhåller saker som Siwertell fartygslossare, caterpillars, bussar, truckar, packmaskiner, lastbildsvagnar, bulkhuvuden, kontrollpaneler o s v. En del har viss yrkesvana hemifrån men de flesta får läras upp på plats.

Vi ombesörjer lossning av bulkfartyg med ca 30 000 ton cement som fördelas ned i något av våra fem lastrum. Därifrån förflyttas den sedan till buffertrum som successivt matar upp cementen till två stycken fem tons bins.

30 st 50-kilosäckar/min

Från dessa bins kan cementen sedan dirigeras antingen via rör direkt till bulklastningsstationen eller ned till packmaskinerna där tre stycken roterande packmaskiner spottar ut vardera ca 30 st 50 kilosäckar per minut. Säckarna går via transportband över prämsidan och ut på kajen till lastningsstationen, där fyra lastbilar kan lastas samtidigt med två olika sorters cement.

Försäljningen sköts av egyptierna som har hand om kontakten med de saudiska lastbilschaufförerna. De har även varit och är oss till stor hjälp vid kontakter med de saudiska samhället och dess representanter. De fungerar ungefär som en buffert och mildrar stötarna i bäggre riktningar. Exempelvis den gången en av de saudiska kustbevakningssoldaterna, som 24 timmar per dygn bevakar oss med k-pist, under vapenhot tvingade oss att avbryta lossningen av ett fartyg p g a att det dammade OPC på honom. Eller den gången våra *battagas*, ID-kort helt "plötsligt" inte



Siwertell unloaders at the Yanbu terminal.

längre är i ordning, dessa *battagas* som vi alltid är tvungna att bära, eftersom vi när som helst kan anmodas att visa dem.

Det som mest skiljer terminalen från ett fartyg är att vi inte sover ombord. Det andningshål det innebär att under 12 timmar, om inget händer förstås, kunna åka hem till våra lägenheter gör att livet ändå inte bara är cementgrått till färgen.

Om vi då tittar på vardagsmenyn över fritidsaktiviteter finner vi en mycket stram diet, till skillnad från Stewards smakliga måltider. De tre ingredienserna är biljard, video och böcker. Den finaste kryddan, som vi alla är vana vid från båtarna har tyvärr måst utgå. Till allmän sorg får väl sägas. De som någon gång besökt the *Kingdom of Saudi Arabia* har nog inte kunnat undgå att märka vissa kulturdifferenser jämfört med t ex Sverige. Många sedvänjor hemmavid är ju strängeligen förbjudna här nere. Det gäller att kunna ta seden dit man kommer.

Kebab och en kopp té

Det sista på vardagens nöjesprogram kan vara en runda på stan. Nu är ju förstås Yanbu ingen världsmetropol, men ett litet sjapp med kebab och en kopp té kan man väl alltid finna.

Såvida man inte kommer mitt i bönestunden ty då blir man obönhörligen skickad på dörren, oavsett om man hunnit äta färdigt eller ej. Under kvällstid är det tre *praying times* och då är du förbjuden att göra några som helst affärer.

Av det saudiska folket har vi ännu så länge bara haft möjlighet att träffa den ena halvan, nämligen männen. Det täcka könet är övertäckt med den obligatoriska arabiska *tarhaan* och dessutom är det förbjudet att tilltala dem.

Då kanske många frågar sig varför man väljer att jobba här när så mycket får försakas och miljön är så främmande. En av



One of the Yanbu terminal's 75 Filipino employees at a cement packing machine.



anledningarna är det som sker under vatt-
net. Nästan alla av oss som jobbar här, är
eller har blivit passionerade dykare/snork-
lare. När fredagen kommer (den arabiska

vilodagen) då packas trunken med snor-
kel, badbyxor och läsk och målet är de
fantastiska korallreven som löper utmed i
stort sett, hela Röda havets kust.

"The cement gets into your ears, nose,
hair and shoes," says Ulf Svedberg in his
report from the Yanbu terminal.

Den tysta världen

Att försöka kläda i ord det man får upp-
leva i 'den tysta världen' är helt omöjligt.
Citat av Dr Peter Vine;

"The coral reefs of the Red Sea are
among the richest biotopes in the world.
We are drawn to this marine paradise
where, in contrast to the bustle of life
above water, we are greeted by the quiet-
ness and extreme beauty of submarine
scenery."

Röda havets fiskar och koraller tillhör
den absoluta världstoppen i rikedom och
färgprakt. Eftersom sauderna själva aldrig
har visat något större intresse för sina rev,
så är de så gott som orörda. Om man tar
bilen och åker en timme utanför stan, så
kommer man till garanterat jungfrulig mark
eller vatten om man så vill.

Känslan att få simma omkring i detta
fantastiska akvarium är obeskrivlig och det
uppväger det man får försaka under en
tjänstgöringsperiod. Nästan ...

Ulf Svedberg
Överstyrman

Letter from the Yanbu terminal

Cement dust and coral reefs

**You take a finely pulverized mix-
ture of limestone and clay, burn
off the water and carbon diox-
ide, mix the residue with a little
gypsum and abracadabra you
have cement.**

In your ears, nose and hair

Cement-making is extensively
described in the literature. But these
descriptions never mention the fantas-
tic ability of cement to get into your
ears, nose, hair and shoes. But you'll
discover that for yourself if you ever
work in Yanbu, i.e. on the National
Cement barge run by Salén.

Every evening, we (5 Swedes, 75
Filipinos and 7 Egyptians) have to
shower to rid ourselves of the OPC (=
Ordinary Portland Cement) and SRC
(Sulphur Resistant Cement) dust
picked up during the day.

The work of a seaman has changed
in many ways. At Yanbu being able to
fix a spout is now more commonplace
than grinding exhaust valves. Real-
locating people among six loading and
packing stations is something we do
more often than shooting the sun.
Driving around in a furnace-hot car to
buy food for 90 people happens a little
more often than selling beer from the
slop chest. Being able to rub port,
police and customs authorities, land-

lords, cement customers and bus
repairmen the right way is more
important than a knowledge of basic
seamanship.

We take care of the unloading of bulk
carriers holding about 30 000 tons of
cement. This cement is deposited in
one of our five cargo holds. It is then
transferred to a buffer compartment
which successively feeds the cement
into two fiveton bins.

Thirty 50-kilos bags/min

Cement is then carried from these
bins by pipe to the bulk loading station
or down to packaging machines whose
three rotary packers can fill about thirty
50-kg bags a minute. Bags are then
sent by conveyor to a loading station
on the quayside. Here, five trucks can
be loaded with two different kinds of
cement at the same time.

The Egyptians are responsible for
sales. They maintain contact with the
Saudi truck drivers. The Egyptians
have been and are a big help to us in
contacts with the Saudi community and
its representatives.

One of the things that distinguish the
terminal from a ship is the fact that we
do not sleep on board.

Billiards, video and reading are the
things occupying our spare time.

Kebab and a cup of tea

A stroll through the town is one of
the ways we round off an ordinary
evening of recreation. Yanbu is no
world metropolis, of course, but there
are plenty of small cafés where you
can drop in for kebab and a cup of tea.

Unless you arrive in the middle of
prayers, of course. You'll then be
turned away.

To date, we've only had a chance to
meet representatives of half of the
Saudi people, viz. the men. The fair
sex wears the mandatory veil, and
speaking to a woman is forbidden.

Some people might ask why we
chose to work here. One of the
reasons is all the things going on in the
water. Almost all the employees are or
have become passionate divers
among the fantastic coral reefs here.

Silent world

Trying to describe in words the feel-
ings you experience in the silent world
beneath the waves is simply impos-
sible. Let me just quote Dr. Peter Vine:

"The coral reefs of the Red Sea are
among the richest biotopes in the
world. We are drawn to this marine
paradise, where, in contrast to the bus-
tle of life above water, we are greeted
by the quietness and extreme beauty
of submarine scenery."

The fish and coral of the Red Sea are
among the most spectacular in the
world in terms of abundance and color.

Swimming in this fantastic
"aquarium" is a fantastic experience
which makes up for all the things we
miss when on duty. Well, almost!

Ulf Svedberg
First Mate

Salénrederiernas fartyg genom tiderna



43

103 Patria (1967–1967)

Motorfartyg, byggt 1960 vid Lödöse Varf AG, Lödöse.

Tonnage: 499 brt, 289 nrt, 1137 tdw.
Reg.nr.: 10103.

Levererades den 9 december 1960 till Rederi AB Götha, Göteborg, med namnet *Patria*.

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

1967, april, försåld för 1.775.000 kronor till ett partrederi i Skärhamn med handlanden Kenneth Eliasson som huvudredare. Hemorten sattes dock i Stockevik. Namnet bibehölls.

1970, april avyttrad för 1.640.000 kronor till Rederiet Marina 2, København, Danmark. Avgick Göteborg den 24 april med namnet *Bente Marina*.

1973, såld till Capo Spartivento Spa, Cagliari, Italien. Omdöpt till *Joyce* och avgick Göteborg den 11 juli 1973.

Förliste den 21 december 1973 i närheten av Isola de Mal de Ventre på positionen 40.01 N och 08.20 E på resa La Spezia – Alger med styckegods.



Tonnage: 6671 brt, 3675 nrt, 9280 tdw.

Reg.nr.: 10337.

Levererades den 22 oktober 1962 till Rederi AB Rex, Stockholm.

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

1975, 1 juli, rederiets namn Salénrederierna AB.

1976, dec., såld för USD 2.780.000 till Inversiones Navieras Imparca C A, La Guaira, Venezuela och omdöpt till *Tiuna*.

1982, såld till Naviera Mercante C A (NAVIHECA), La Guaira, Venezuela, och omdöpt till Rio Neveri.

105 Singö (1967–1977)

Motorfartyg (malmtank), byggt 1962 vid Howaldtswerke, Kiel.

Tonnage: 4822 brt, 2585 nrt, 6900 tdw.

Reg. Nr.: 10271.

Byggdes med namnet *Singö* för Rederi AB Rex, Stockholm.

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

1975, 1 juli rederiets namn Salénrederierna AB.

1976, 15 juli, upplagd i Göteborg.

1977, dec., såld till Hussein Thair Abdeul Aziz, Jeddah, Saudi-Arabien och omdöpt till *Salem*. Lämnade Göteborg den 2 januari 1978.

1980, jan., såld till Corfu Nav Co, Piraeus, Grekland och omdöpt till Alpha.

104 Segerö (1967–1976)

Motorfartyg, byggt 1962 vid Oscarshamns Varv AB, Oscarshamn.



Vi ses i Liverpool!

– dikter av Thomas Edvardson

TECKNINGAR: OLLE SNISMARCK

Salén-Nytt fortsätter förra årets publicering av Thomas Edvardsons dikter. Rubriken var då Dikter från ett sjömansliv och den allmänna karaktärstiken passar naturligtvis fortfarande in. Nu har Thomas Edvardson själv valt titeln *Vi ses i Liverpool!* som är en försvenskning av *See you in Liverpool* – som på segelsjöfartens tid var den traditionella engelska avskedshälsningen. Alla var då förvissade om att någon gång förr eller senare skulle de tillsammans "törna upp" i Liverpool.

CAP OCEAN

Fri är min önskan
som himlen och havet
att pröva mina vingar
innan frostrosorna lägger sig till ro

Fångad av vågens ödsliga eko
drömmer jag skummande av dina andetag
när jag vandrar på bryggvingen
och hör vinden viska
som du skälver flämtande
berusad av kärlek
ur ett eko som fångar mig

Fri är bränningarnas dån
med vindens svepande klagan
och mellan luftens blåsvarta blesyrer
vandrar jag ut i lycksalighetens land
och återvänder med gryningsljuset



VÄRLDSNOMADER

Utmönstrad bortom den skälvande häxkittlen
punkterar jag havets och himlens yttersida
genom soluppgångens skimrande vingar
där står vid räckverket
utmed kobryggan ombord i Sea Serpent
under vår svindlande färd mellan vindskikten

Livets och oceanernas windjammers
limejuicarnas gooneys och mollymawks
och japanernas bakadonis
har etsat sina skuggor i sjömansengelskans
legender, drömmar och skräror
under resornas vandringar runt globen

Ständigt på väg från Kurilerna till ekvatorn
från Riu-Kiu öarna till Kalifornien
i de vida australiska och nyazealändska farvattnen
upp till Chile och Uruguays kuster
över till Afrika och indiska oceanen
långt från seamens center på South Portland i Brooklyn
och schappen på Canal Street i New Orleans
horkassarna på Klämman vid Holstenhafen i Lübeck
eller en ölsväng på Zum Franziskaner i Stockholm
där vi brände våra ljus
när vi tumlade runt i livets kölvatten
och gick fria bränningarnas rev
i vårt ungdomliga rus
med en glöd som lotsade oss ut på djupare vatten

Ombord i Sea Serpents bullriga värld
fångar jag ekot i vår svävande flykt
med dess svindlande skuggor
som sänker sig över tankdäcket
och spränger sönder metaforernas andetag
där vår tanke beseglas
ur vandringsbibliotekets irrfärder



BANANJAGAREN

Med havsdrakens sprutande tjut
törnar jag ut
i sjölandskapet som häver sig över rymden
skeppar en skummande sjö över backen
som bryter in längs väderdäck
upp över midskeppsbyggets skyline
dränker lanternorna i vågkammarna
i ett atlantiskt rus
som lyfter mig mot skyarna

Jag är ingen turist på resa i mitt inre
bland drömmar av vrakgods
på ett svallande språk
när bananjagaren slingrar ur sweepen
med vinden som försvinner
i ett flöde av energi
som hyvar Winter Moon
och lyfter mig med Atlantens krafter
från Ecuador till Europa





Kära läsare,

Regnet trummar på mitt fönsterbleck, d v s det bara öser ner. Det har det gjort veckor i streck denna höst.

Ibland kan man undra om Vår Herre verkligen menat att den skandinaviska halvön skulle bebos av människor och inte bara av grodor och daggmaskar.

Dessemellan tycker jag att det är ganska beboeligt häruppe. Man gör bara regelbundna besök på solarium och skuttar sig igenom några jympapass i veckan så kroppen blir lite lurad.

När sommarregnet går över i höstregn slår också teatrarne upp portarna igen och själen kan få sitt. Premiärerna och nypremiärerna avlöser varandra. I det avseendet är Stockholm riktigt dragligt. I säsongens inledning var det visserligen mest nypremiärer, som lämnade habituéerna utan nya sensationer. Därmed inte sagt att det inte finns pärlor som väl tål ett förnyat besök.

Så har Dramaten åter tagit upp Shakespeare's *King Lear* i Ingmar Bergmans fenomenala uppsättning och på Pistolteatern dök en annan klassiker upp igen – Molières *Lärda fruntimmer* – som bjuder på den mesta spelglädjen i stan. Ljussättningen är imponerande liksom kostymerna, tillverkade av gamla gardinvåder från Frälsningsarméns försäljning. Och perukerna är av golvmoppar. Allt lika mästertligt och underhållande. Underhållande och full av överraskningar – även för skådespelarna på scenen har man en känsla av – är Stadsteaterns nygamla uppsättning av Beaumarchais' *Figaros bröllop*.

Det är faktiskt mest klassikerna som står för den riktiga underhållningen. Komediteaternas ofta tunna soppor kokade på samma gamla fördomar får i alla fall inte mig att skratta. Nej, då känns det bättre att ömsint le tillsammans med de fina finlandssvenska skådespelerskorna Birgitta Ulfsson och Stina Ekblad i *När man har känslor* på Stadsteatern. Sådan poesi det svenska språk har som vårdats på andra sidan Bottenhavet!

Det helt nya går också i klassikernas tecken. Klarateatern har satsat på *Så tuktas en argbigga* och Dramatens premiär på Maxim Gorkijs pjäs *Solens barn* har nyss ägt rum. Det lyste kring föreställningen skrev en fruktad kritiker i Dagens Nyheter.

Både i Stockholms Konserthus och på Stockholmsoperan sprider den ryskfödde dirigenten Yuri Ahronovitch – chefsdirigent för Stockholmsfilharmonikerna – värme och sann musikanthälsning. Tjajkovskijs *Jevgenij Onegin* behåskar han som bara en ryss kan.

En annan tung dirigent, Sixten Ehrling, håller i den lätta taktpinnen för *Glada Änkan* på operetteatern Oscars.

Gillar man inte att gå på teater går det ju alltid bra att söka skydd för regnet på någon av Stockholms biografier. Tyvärr finns det inte många svenska produktioner att skryta med. Det mesta av svenskt ursprung har blivit regelrätta floppar med den tragiska följden att det för framtiden finns ännu mindre pengar för inhemska filmer.

Som sagt daggmaskar och grodor finns det gott om i detta av regngudarna favoriserade land, men än så länge också människor som på olika sätt kämpar med att hålla vätan från kropp och kläder och källare. Dräneringsfirmorna har gyllene tider. Säkert är lågtryckens och bottenraternas högsäsong snart över, så det kan bli lite guldkant på rederiaktierna i stället.

Margareta Dahlstedt

Dear Readers,

Rain is pattering against my window at the moment. Splashing might be a better description, since it has been literally pouring down for the past few weeks this fall.

You sometimes wonder if Our Lord really intended to have the Scandinavian peninsula populated by people, rather than frogs.

But the conditions are actually enduring here from time to time. And with regular visits to a solarium and a few workouts a week, you can compensate a little for the lack of exercise outdoors and raise your spirits.

When the rains of summer are superseded by the rains of autumn, the theatre season resumes with renewed opportunities for spiritual refreshment. Revivals and premières have occurred in rapid succession. Making Stockholm a pretty fair place to be as far as theatre is concerned. Most openings were revivals offering no sensations. Although there were a few gems well-worth a new visit.

The Royal Dramatic Theatre restored Shakespeare's *King Lear* to the repertoire in a phenomenal production directed by Ingmar Bergman. The Pistol Theatre is also putting on a classic, Moliere's *Les femmes savantes*, offering the most joyful show in town. The lighting, costumes (made from old curtains sold by the Salvation Army) and wigs (made from floor mops) are impressive. Everything is done with a masterly and entertaining touch. The Stockholm Municipal Theatre production of Beaumarchais' *Marriage of Figaro* is entertaining and full of surprises – surprises even for the performers at time, you sometimes feel.

The classics are providing the best entertainment this season. The meagre fare served by the comedy theatres was unable to make me laugh in any case. But the Finno-Swedish performers Birgitta Ulfsson and Stina Ekblad did provide many a smile in *När Man Har Känslor* (Eng. When you have feelings) at the Stockholm Municipal Theatre. The play was a wonderful example of the poetic qualities preserved in the Swedish spoken across the Gulf of Bothnia in Finland.

Classics are also being presented at the Klara Theatre (*The Taming of the Shrew*) and the Royal Dramatic Theatre (Maxim Gorky's *Children of the Sun*). The "performance glowed", as one newspaper critic described the latter in Dagens Nyheter.

The Russian conductor Yuri Ahronovitch, principal conductor of the Stockholm Philharmonic Orchestra, was spreading warmth and fantastic musicianship in performances at both the Stockholm Concert Hall and Royal Opera House. He conducted Tchaikovsky's *Eugene Onegin* as only a Russian can.

For people who dislike the theatre, going to the movies is another way of getting out of the rain. Not many new Swedish movies are being shown, unfortunately. Most Swedish films being premiered this fall have flopped disastrously. With the result that there will be even less money available for domestic film-making in the future.

Well, there are plenty of frogs in this land so bountifully blessed by the god of rain. But the people undauntingly continue their struggling along to keep themselves, their clothing and their cellars as dry as possible. Companies specializing in the pumping out of flooded cellars are doing a thriving business. One can only hope that this season of meteorological depression and painfully low rates will soon be at an end, hopefully restoring some of the brightness to the gilt edges of shipping shares.

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 15 november, 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 November 15, 1984.



Konstföreningens inköpare arbetar som bäst med valet av konstverk för julutlottningen som äger rum i början av december. Bland de inköp som redan gjorts är detta collage av konstnären Tage Hedqvist "Bistro", inköpt i Skåne i somras.

Tage Hedqvist, som är född 1909, delar numera sin tid mellan Skåne och Frankrike. Hans insatser inom svenskt konstliv är betydande. Under tiden 1961–1977 var han även chef och intendent för Thielska galleriet i Stockholm. Tage Hedqvists måleri har uppnått en allt större förenkling. Under senare år har han också ägnat sig åt collage (franska – uppklistring), en teknik som först användes av fransmannen George Braque och av Pablo Picasso i början av 1900-talet. Collage är en benämning på bilder som skapas av uppklistrade fragment av papper, tyger, tidningar eller dylikt.

Målaren Henri Matisse – aktuell på Moderna museet i vinter – har ägnat sig mycket åt collage, speciellt på äldre dar.

Extra utlottning

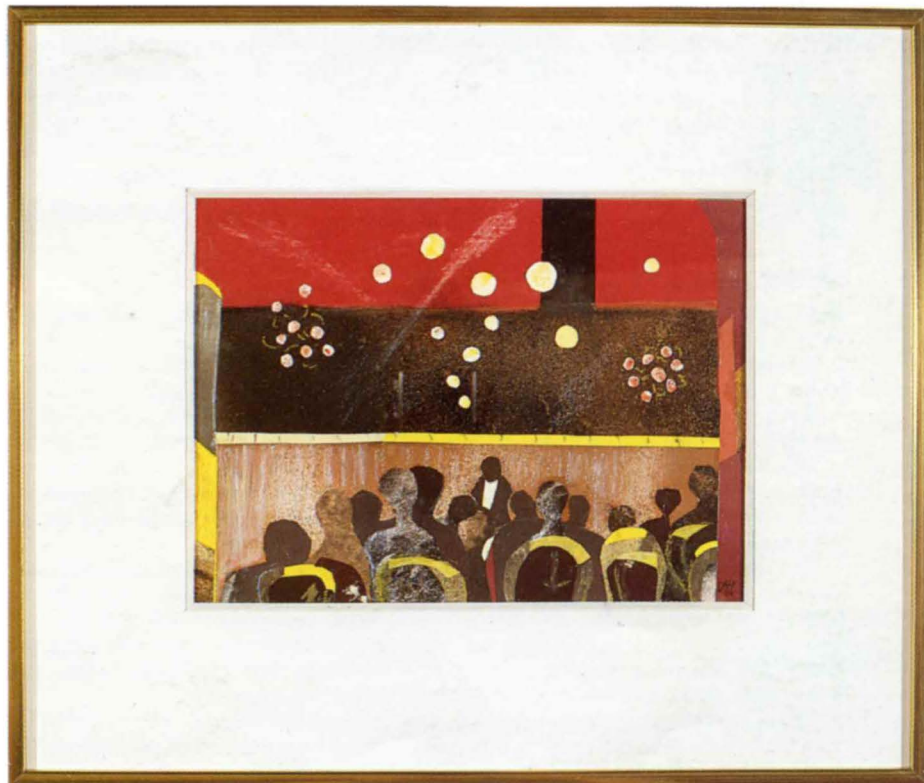
En utlottning av grafik till medlemmar som icke tidigare vunnit kommer att äga rum i början av nästa år.

Medlemsavgiften

Medlemsavgiften dras normalt direkt på lönen. Den som av någon anledning inte får lön från företaget (pensionärer, tjänstlediga m fl) kan betala in medlemsavgiften direkt till postgirokonto 432 83 70-4, Saléns Konstförening, Stockholm. Gör det helst per helt år. Det underlättar registreringsarbetet.

Endast Saléanställda kan bli nya medlemmar i Saléns Konstförening.

Julutlottning i början av december



"Bistro", collage av Tage Hedqvist. Foto: Ulf Lonäs

"Under en cykeltur runt Kullabygden blev Krapperups slott ett självfall mål. Den siste ur ätten Gyllenstierna avled utan närra arvingar för ett par tre år sedan och slottet övergick till en stiftelse. Kullabygdens Konstförening har här skapat en mycket snygg konsthall. Man hade under några veckor i augusti arrangerat en både retrospektiv och aktuell utställning med den nu avlidne Eric Grates skulpturer och Tage Hedqvists aktuella måleri, collage och akvareller.

Den som känner till dessa två konstnärer kan förstå att utställningen hade en mycket god kvalitet. För en bortskämd

stockholmare kändes det väldigt positivt att hitta en så intressant utställning som denna i landsorten. Lusten att hitta något till julutlottningen infann sig genast. Utställningen var omfångsrik både vad gällde Grates skulpturer och Hedqvists tavlor. Att köpa en skulptur slog jag genast ur hägen då priserna låg omkring 100.000:–. Hedqvists priser var betydligt humanare och det här collage skulle knappast ruinera konstföreningen! Det kändes skönt att inte gå tomhänt från dessa välrenommerade herrar..."

Inköpare/Konstföreningen