



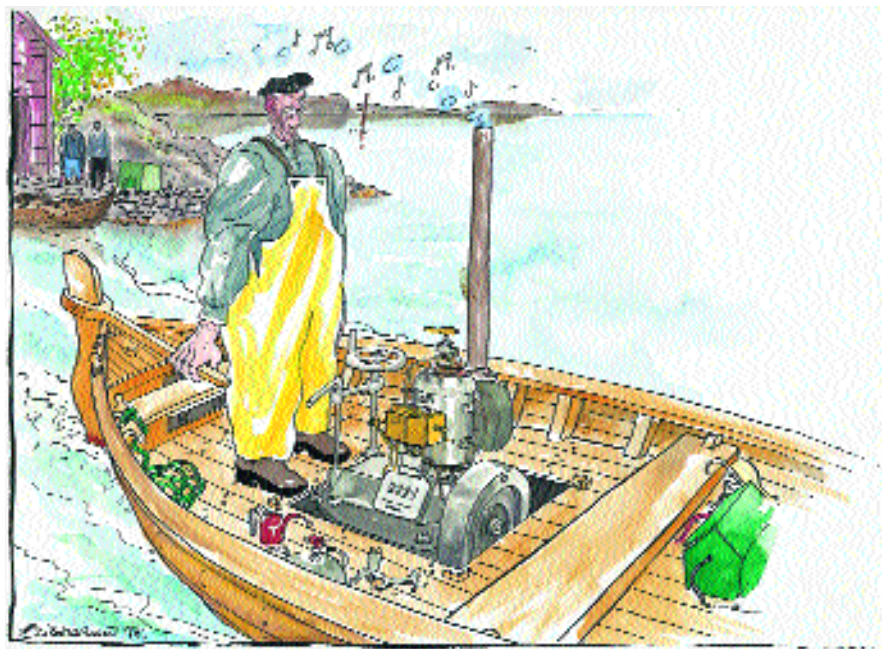
## Takk til SABBEN

Det kunne so lett gått på tverke  
at strilen vart utvikla slik  
at armar vart lange og sterke  
at føter vart tynne som spik

For roing gjer armane lange  
og føter vert veike og små  
Det ser du so ofte hjå mange  
som ættar der ute ifrå

Men takk vere krafta frå Sabben  
vart strilen då berga til slutt  
Vårherre slapp lett frå den tabben  
at strilen vart lågbeint og stutt

Jan Spurkeland



SABB MOTOR AS POSTBOKS 40 5031 BERGEN TELEFON 55 34 88 00 FAX 55 34 88 01  
E-post: [firmapost@sabb.no](mailto:firmapost@sabb.no) [www.sabb.no](http://www.sabb.no)

**SABB** 



75 år i fremdrift

# Historien om et båtmotoreventyr



Sabb sin første logo, tegnet av Alf Søyland

## Navnet SABB

Hvordan kan gründere finne et begrep som går til hjerterøttene hos kystfolket i Norge - og som har en musikalsk klang som kommuniserer langt utover i verden?

Uttrykket "sabba kar", "sabba kjerring" eller "han er ein sabb" stammer fra det lokale, folkelige og levende språket på Vestlandet. I følge Nordisk Institutt ved Universitetet i Bergen finnes uttrykket "sabba" brukt i dialekter fra Agder i sør til Romsdal i nord. Det er et adjektiv som beskriver et substantiv slik det brukes i "sabba kar". Uttrykket er tydelig positivt ladet og betegner noe av kvalitet. Solid, pålitelig og sterk er begreper en gjerne tenker på i sammenheng med "sabba".

Det var dette som var utgangspunktet for Søyland-brødrene da de lekte seg med navnevalg. Ord som trauste arbeidsfolk kunne gjenkjenne og forbinde med slitestyrke og pålitelighet. Slik en "kar" kunne trengs i enmannsbåter når fiskeren ikke hadde noen annen å stole på, slik Jan Anders Søyland uttrykker det i dag.

I et notat fra bransjerådets formann fra 1967 heter det: "Damsgård Motorfabrikk kommer i en særstilling med kun små dieselmotorer opptil 20 Hk.. Det er utvilsomt den friskeste av våre motorprodusenter.

Opplegget for veksten av denne bedriften vidner om forståelse av produksjonens vesen og muligheter. Motorens konstruksjon og gjennomfø

rasjonell verkstedsopplegg kan vise til en ledelse av de sjeldne"

Det er disse første lederne vi skal hilse litt nærmere på - brødrene Søyland som startet det hele, 75 år tilbake i tiden.

## To brødre i startgropen

Alf og Håkon Søyland vokste opp i Flekkefjord. Der ble de tidlig interessert i tekniske innretninger gjennom opplæring i "Smien hos Søren".

Denne interessen skulle vise seg å vare livet ut for begge to. Alf dro til Bergen for å skaffe seg utdanning ved Bergen Tekniske skole og Håkon for til Porsgrunn Tekniske skole for å gjøre det samme.

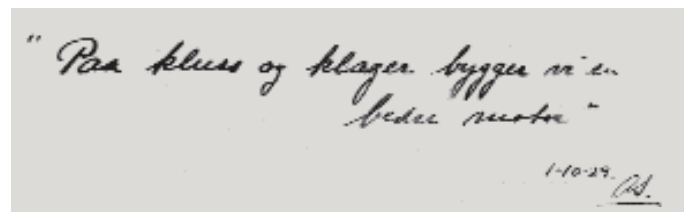
Alf begynte på De forenede Motorfabrikker i Bergen som konstruktør. Han hadde da flere år bak seg i motorbransjen og visste det meste om båters framdriftsmaskineri etter at dampmaskinen hadde fått konkurrenter.

Men Alf ville ikke konkurrere om de store båters motorer. Hans drøm var å bygge en liten motor for de mange små farkostene langs norskekysten.

Denne drømmen levde i bakhodet i mange år mens han jobbet for ulike fabrikanter. Blant annet var han sentral i konstruksjon og utvikling av den velkjente Union-motoren, som fort ble landets ledende i sitt slag - mye takket være Alfs geniale løsninger. I denne forbindelse fikk han en bytteavtale med Motorfabrikken Heimdal i Molde om utveksling av deler, noe som vitner om et påfallende godt samarbeidsklima konkurrerende imellom. Bror Håkon ble faktisk en del av «byttehandelen», idet han ble stilt til disposisjon som tegner hos Heimdal fra sommeren 1924.

Det var imidlertid idéen om å skape sin egen motor Alf glødet for. Hos M. Haldorsen & Søn på Rubbestadneset - som senere ble kjent som Wichmann Motorfabrikk - ble det produsert en liten 3-hester som var svært populær. Denne vesle tassen kunne Alf tenke seg å gjøre en ny og bedre variant av.

Støtt hadde brødrene Alf og Håkon kontakt. Alf viste omtanke for den yngre broren og hans karriere. Han skaffet Håkon jobb ved De Forenede Motorfabrikker i Bergen og senere - som nevnt - ved Motorfabrikken Heimdal i Molde. Hele tiden synes det som om brødrene bygget opp sin kompetanse for å stå sammen om et nytt og kraftig felles tiltak.





Interiør fra verkstedet, i bakgrunnen til høyre «kontoret» til Håkon Søyland på 2 x 1,5 meter. Til venstre står Alf Søyland, Sabbmotorens konstruktør.

Mens Alf arbeidet som konstruktør ved ulike motorfabrikker, hadde Håkon gjort unna videre tekniske studier i Tyskland ved Mittweida Technikum og tok eksamen i 1924. Han kom derfra til Molde som tegner ved motorfabrikken.

De så begge det store behovet for fiskebåtmotoren. Seil og årer måtte få avløsning av en enkel og rimelig motorisert fremdrift.

## Damsgaard Motorfabrikk

Høsten 1924 skrev Alf til Håkon i Molde for å be ham komme hjem og delta i oppstarten av en ny bedrift. Alf hadde nå klar planer og tegninger for en liten 3 Hk glødehodemotor som ville egne seg for små fiskebåter. Det hører med til historien at modellene til det som skulle bli Sabbs egen 3-hester ble laget av modellsnekkerne på Rubbestadneset. Et åpent og greit forhold, med andre ord.

A handwritten financial statement on aged paper, titled "Regnskap" at the top. It lists income and expenses for two years: 1924 and 1925. The entries include "Lønning", "Kontanter", "Kjøp", "Salg", and "Andre inntekter/utgifter". The final balance for 1925 is noted as "Balansert 28 396".

År	Beskrivelse	Beløp	Balansert
1924	Lønning	22	
	Kontanter	21	
	Kjøp	20	
	Andre inntekter	30 28 40	
	Kjøp	24 00	
	Andre utgifter	22 50	
	<b>Totalt</b>	<b>100</b>	<b>1 205 00</b>
1925	Lønning	22	
	Kontanter	21	
	Kjøp	20	
	Andre inntekter	30 28 40	
	Kjøp	24 00	
	Andre utgifter	22 50	
	<b>Totalt</b>	<b>100</b>	<b>58 396</b>

Regnskapstall fra 20-årene: Et tap på 14 kroner i 1925 ble snudd til en fortjeneste på 2 kroner og 61 øre i 1926!

Håkon var klar på flekken og dro til Damsgård for å være med på et spennende utviklingsarbeid.

Penger til oppstart var selvsagt det første som måtte ordnes. Alf hadde 10 000 kroner i "baklommen" og Håkon fikk ordnet seg med 10 000 kroner i forskudd på Flekkefjordsarven. En tredje person, maskinmester Harald Svendsen, gikk inn med 5 000 kroner og skulle arbeide gratis for de neste 5 000. Dermed var de sammen om en startkapital på 30 000 kroner.

Den neste utfordringen var et sted å holde hus. Det startet i mars 1925 i en kjeller som de leide i Møbelfabrikken på Damsgård. Noe ideelt leieforhold var det ikke snakk om, bygningen ble solgt og allerede i april samme år ble det trålet i området etter nye og mer egnede lokaler.

Strandlinjen fra Viken til Laksevåg ble gjennomløst flere ganger. Alle boder og hus på denne strekningen ble gjenstand for gransking og vurdering. Det endte med en gammel sjøbod på Damsgårdssiden. "Her vil ikke jeg arbeide!" skal Håkon ha sagt da han så den rotete boden for første gang.

Men så gikk de i gang med kalking og rydding. Et kontor på 1,5 x 2 m ble slått sammen og tildelt disponent Håkon.

Damsgaard Motorfabrik var født. Datoen var 30. april 1925. Og den enkle sjøboden i Damsgårdsveien skulle vise seg å bli produksjonslokale for til sammen 2 690 motorer i tidsrommet 1925-39.

De tre eierne delte eiendom og gjeld likt og skulle dessuten arbeide i bedriften. Håkon ble disponent og Harald verksmester på full tid, mens Alf gjorde deltidsjobb for firmaet og fortsatte hos De forenede Motorfabrikker. Kveld og morgen kom han innom for å løse tekniske problemer. Harald reiste til sjøs i oppstartstiden og Håkon fikk med seg en læregutt som medhjelper. Allerede høsten 1925 hadde de ansatt to læregutter til og arbeidsstokken ble betydelig styrket. Produksjonen var beskjeden og viste seg å gi vel 14 000 kr. i inntekter for 1925.

## Finansiering og frisk kapital

Disponent Håkon måtte ut på lånemarkedet for å sette fart i den nystartede bedriften. 30 000 kroner i aksjekapital kunne ikke rekke til mer enn oppstart og noen måneders drift. Allerede høsten 1925 startet disponenten sin bankvandring for å etablere et samarbeid som kunne sikre bedriften et videre liv. Han besøkte både Bergens Privatbank og Bergens Kreditbank med negativt resultat. Hvem kunne ha tillit til et par ungdommelige ingeniører med

hadde  
å at  
ødrene var

I 1937 kunne man kombinere bruksanvisning og prislister, fordi prisene var faste i årevis

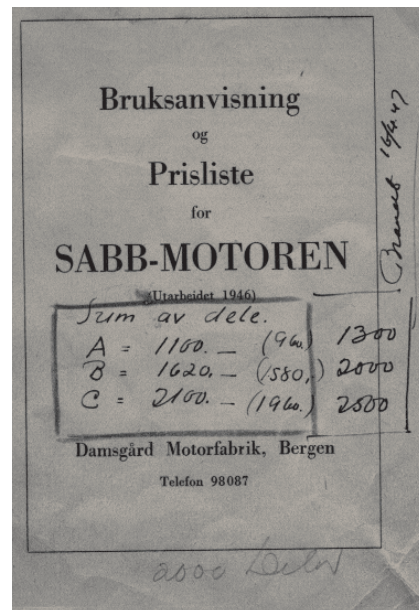
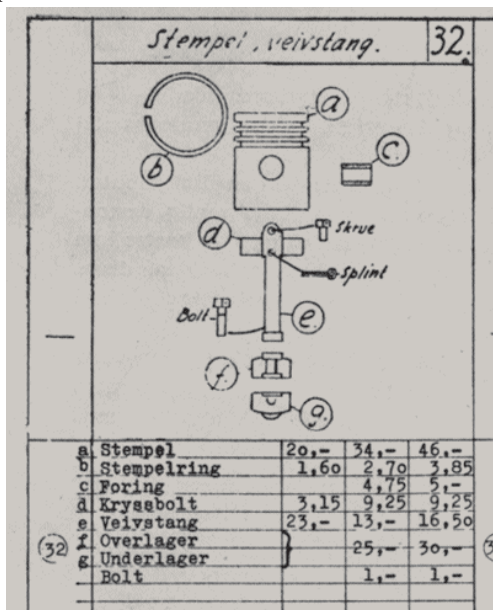
der fikk Håkon etablert et indforhold i Bergens Skillingsbank. Selv skriver han om dette: "Jeg fikk etter endel konferanser forbindelse med Bergens Skillingsbank, og det har hverken banken eller vi hatt grunn til å angre siden".

I 1926 skriver Håkon til Bergens Skillingsbank og ber om et formelt samarbeid for å kunne produsere

med regelmessige inntekter. De planlegger å levere 2-3 motorer pr. uke. Leveransene går mest til Nord-Norge og Island.

Kjøpernes betalingsevne er et viktig argument i dette brevet: "Under tegnede vil såvidt mulig, enten gjennom agenter eller stedets lensmann undersøke mulige kjøperes økonomiske stilling og ærlige hensikter." Det nevnes også at avbetalingsvilkår er aktuelt for omsetningen.

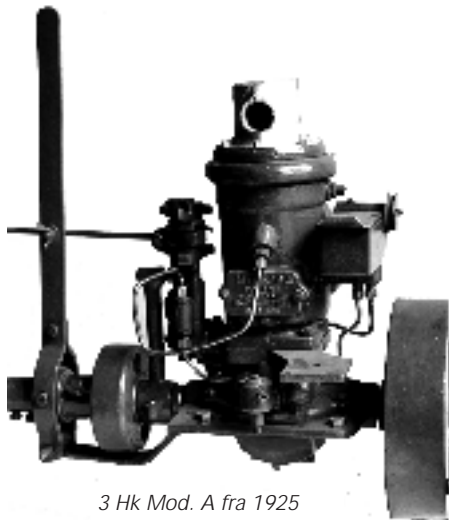
Småfiskerne langs Norskekysten var ikke de mest betalingssterke kundene, men helt bestemt noe av det mest pålitelige en produsent kunne ønske seg - såfremt fisket slo til.



Vareopptelling 16. april 1947.  
- Det var enklere i de dager

Vedlagt brevet til Bergens Skillingsbank finnes en oppstilling av motorfabrikkenes inntekts- og utgiftsgrunnlag. Her ser vi hvordan kundenes kjøpsbetingelser ble ordnet i 1926. Motoren kostet 950 kroner - som ble fordelt slik: 50 kroner skulle betales ved bestilling, 300 ved levering, 300 etter et halvt år og 300 kroner etter ett år. Opplegget kaltes en leiekontrakt.

Brevet til banken er en blanding av fakta og understreking av seriøsitet med undertoner av bønn om velvilje. Bedriften var ved et veiskille der hele fremtiden stod på spill. Skjebnetimen fikk et lykkelig utfall og Skillingsbanken gikk med.



3 HK Mod. A fra 1925

## Målgruppen var småfiskeren i Norge

Fiskerne i Nord-Norge var et viktig mål for markedsarbeidet. En beskjeden annonse i Lofotposten i 1925 utløste en rekke forespørslers. 3-hesteren var markedsstilpasset slik gründerne hadde regnet med. Produksjonen kunne økes gradvis i takt med etterspørselen. Det viste seg snart at motoren ble godt mottatt.

Hele konseptet vitner om klar satsing på et segment av markedet. På brevarket fra de første årene står det i headingen: "Damsgaard Motorfabrik - Specialfabrik for smaamotorer". Og som Håkon uttrykker det i 1926 i et brev til moren: "Nettopp nu er der et stort behov for våre små motorer da fisken er så billig og fiskerne blir så lite betalt at de ikke har råd til at drive med store båter. Derfor legges fisket om langs hele kysten nordover til småbåtfiske hvor en mann klarer hele greia alene."

Et godt rykte lar seg ikke stoppe. Modell A 1925, en glødehodemotor på 3 Hk, ble produsert helt fram til 1963. Dette er i seg selv en utrolig motorhistorie. Nesten 40 års produksjon vitner om en teknisk genistrek.

Men småmotorer er et begrep som endrer seg i takt med tiden. Snart ble det klart for brødrene at hestekreftene måtte økes for å tilfredsstille nye krav.

Allerede i 1926 skriver Håkon dette til sin mor, etter en demonstrasjonstur til Haugesund: "Forholdet er det at der brukes der litt større båter, så vi kan ikke forvente at få selge så meget der før vi kan føre på markedet en motor på 5 Hk." Året etter realiseres ønsket.

En 5-7 Hk semidiesel kommer på markedet. Denne motoren blir en like stor suksess som 3-hesteren. Begge oppnådde et livsløp på 38 års produksjon.

Men først holdt den på å koste bedriften livet. Etter at den ble forsterket til en 5-9 Hk variant, begynte det å komme meldinger fra markedet om veivakselbrudd, noe som er en svært kostbar og alvorlig motorskade. En rekke motorer kom inn til reparasjon og teknikere reiste ut for å reparere på stedet.

Bedriftens renommé stod på spill. Det ble arbeidet natt og dag for å utbedre feilen og konstruere en sterkere veivaksel. Den oppgraderte motoren ble en stund markedsført som "Ny-Sabb". Det skulle vise seg å være unødvendig. Sabb hadde befestet sin posisjon som et kvalitetsprodukt, og salget økte voldsomt.

## Gode attester er gull verdt

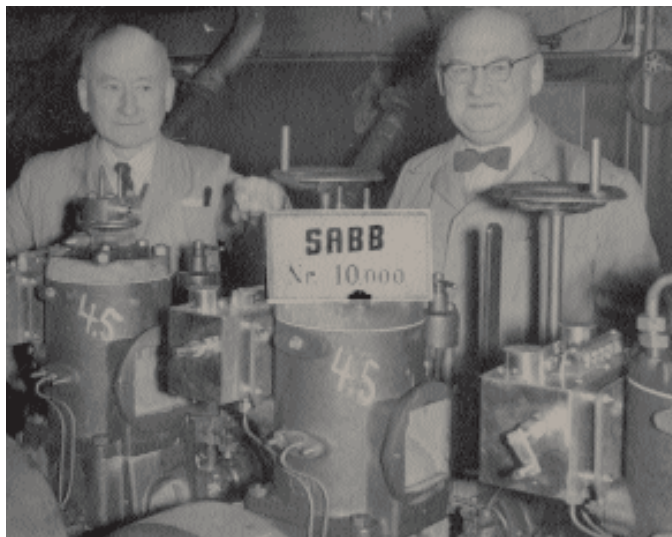
3.mars 1934 skriver lærer Magne Eide fra Rognaldsvåg:

"Ny-Sabb motoren eg kjøpte, 5-9 Hk er over forventning. Den går som eit urverk og utviklar stor kraft, er lett å stella med og ein hugnad å vera eigar av. Den ber namnet sitt med rette - den er ein Sabb. At her kjem fleire og fleire Sabbar her, er nok ros for motoren."

Noen dager senere, 7.mars 1934, skriver fisker Leif Johansen fra Båtsfjord:

"Jeg er vel tilfreds med motoren og hadde langtfra dristet meg til å håpe på en sådan fart som Sabben driver båten opp i. På bakking er den også udmerket. Alle løfter er innfridd, synes jeg. Det var atskillige som frarådet meg kjøpet, men de er visst omvendt nu. En dag i vinter fikk Sabben den jobb at slepe opp en 50 fots kutter som lå og drev for motorskade. Sleppe forløp kvikt og glatt på trods av en del motvind."

Det skulle likevel vise seg å være et romslig marked for minstemannen i mange år enda. I 1935 kom en nykommer - en 4 -5 hester. Også den en salgssuksess som skulle vare i 30 år.



Alf, til venstre og Håkon Søyland ved sammenstilling av motor nr. 10 000 i 1958

29. sept. 1936 skriver fisker J.S. Jørgensen fra Måsøy: "Det er meg en glede uoppfordret å kunne uttale at den 4-5 Hk Sabb jeg kjøpte hos Dem siste vinter, har fungert til min fulle tilfredshet. Til dags dato har maskinen gått som det beste urverk, så vel på fullt kjøp som på tomgang. Alle som har sett maskinen er forbauset over hvor den kan ligge lett og støtt og tøffe på tomgang uten lampe i timesvis. Jeg har den innsett i en 20 fots motorbygget nordlandsbåt og farten er 7,5 mil. Det må mann vel si er godt"

22.januar 1948 skriver fisker Henry Kristensen:

"Jeg har gått vel 2000 timer med motoren siden jeg fikk den i juni i fjor. Men det har ikke vært en eneste ulempe med den. Kan bare si at slike motorer finnes ikke. Når jeg har fyrten og skal til å starte vet jeg at den går - og går så lenge jeg vil ha den til å gå."

På 75 år har bedriften levert ca 70 000 egenproduserte motorer og 1200 mariniserte. Ingen har oversikt over hvor mange av dem som fremdeles sviver i småfartøy i inn- og utland. Men de er allerede en viktig del av vår fiskerihistorie og vår lystbåthistorie.



En moderne bedrift har tatt form. Damsgårdsveien 113, 4. byggetrinn.. Året er 1963.

## Ekspansjon

Noe av suksessen forklares av at bedriften var intakt etter siste verdenskrig og kunne sette i gang og produsere motorer for et marked i sterk utvikling. Produksjonen ble flyttet i 1939 fra sjøboden til et større og mer moderne lokale i Damsgårdsveien 113. Også den nye tomten ble funnet ved en finstudie av strandlinjen utover mot Laksevåg. Der var det et stort båtskur med en perfekt tomt. Her ble fabrikkbygget, dimensjonert etter behovet, men med et klart sideblikk mot utvidelsesmulighetene.

Oppbyggingsarbeidet etter krigen med stor optimisme og satsing på gode fiskeressurser satte fart i Sabb-fabrikk. Selv med knapphet på råvarer ble det produsert alt en maktet. I forbindelse med Marshall-planen fikk fabrikk i 1948 en rekke nye maskiner som lettet arbeidet. Utstyret ble oppsporet av Gunnar Søyland, og stammet fra nedlagt krigsindustri i USA.

Ordrebøkene var fulle og lange ventelister preget produksjonen. Utvidelser av fabrikkbygget tvang seg frem. Fra 500 kvadratmeter i 1940 måtte bedriften bygge og utvide flere ganger på femti- og sekstitallet. I 1975 var arealet kommet opp i 6 000 kvadratmeter.

## "GUBBEN" og Alf

Håkon Søyland var nummer 7 av 10 søsken. Faren og moren drev en manufakturforretning i Flekkefjord. Eldstebroren Alf kom tidlig i gang med sin tekniske karriere. Han ble et forbilde for Håkon. Faren døde tidlig fra moren og barneflokk. Derfor fikk Håkon og de yngste et spesielt og godt forhold til denne sterke kvinnen som maktet å fostre dem alene.

Alf startet i lære hos den lokale smeden. Det samme gjorde Håkon noen år senere. Han hadde mange minner fra tiden i smien hos Søren.

En dag Søren var ute, ryddet Håkon på eget initiativ verktøyet fra golvet og arbeidsbenken og ordnet det systematisk på veggen. Han ventet ros fra den travle Søren når han kom tilbake. Isteden fikk han en overhaling. Når Søren arbeidet nede på golvet med noe, grep han i blinde oppå benken etter verktøy der han var vant til å famle seg fram etter det. Denne dagen fant han ingenting. Håkon fikk grei beskjed om at verktøyet måtte finnes innen rekkevidde.

De to teknikerbrødrene var ulike av legning og atferd. Alf var stille og beskjeden - en tenkende person med kreative evner. Håkon var utadvendt og sjarmerende, men også kreativ på sin måte. De ble et godt tospann og fant sine roller i det nyskappingsarbeidet de stod sammen om.

Håkon ble forgrunnsfiguren i bedriften. Han var den som kunne knytte kontakter og kommunisere med omgivelsene. Dessuten ble det han som stod i sentrum av bedriftens indre liv. Håkon ble den synlige lederen, Alf var teknisk støttespiller.

Håkons tilnavn "Gubben" ble til blant arbeiderne. I deres oppfatning var det et positivt ladet ord. Det rommet både respekt, trygghet og omtanke. Han ble den som sterkest knyttet bedriften sammen og gjorde at bedriftskulturen tok form. Gubben var delaktig i det meste. Han var sammen med de første lærlingene og arbeidet på golvet. Senere da bedriften vokste seg stor var han like synlig. På sine vandring rundt i produksjonslokalet var han alltid en naturlig del av miljøet. Lederstilen var preget av delaktighet og interesse for alt og alle. Han var en hjelpsom sjef. Om noen fikk vanskeligheter, kunne de gå til ham og snakke med ham.

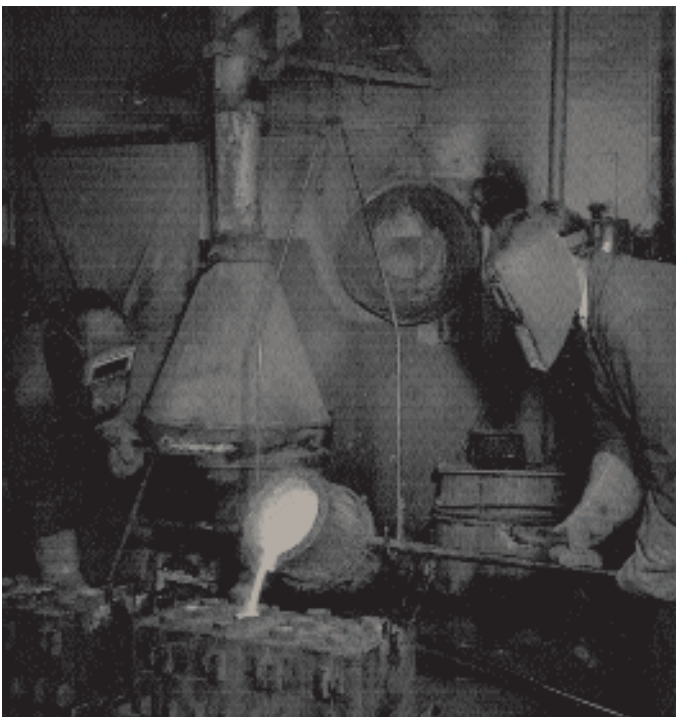
Oppsigelser hørte til unntakene i denne bedriften. Miljøet fikk preg av Gubbens omtanke for hele virksomheten. Han stolte på sine ansatte og var en foregangsmann for sosiale og velferdsmessige ordninger. Alt i 1930 fikk arbeiderne lørdagsfri. Dette var mer enn 20 år før de fleste andre bedrifter kom etter. John Espeland forteller at da han begynte i 1941 var arbeidstiden



45 timer. Normal arbeidstid var 48 timer i andre bedrifter.

Det må også nevnes at stemplingsuret fort ble avskaffet for alle. Tillit baseres på gjensidige forpliktelser. Da behøves ikke kontroll.

Lønnen ble også hevet til den beste i bransjen – uten lønnskamp og krav. Alltid var ordningene i forkant av utviklingen. Kortere arbeidstid ble forklart slik av Gubben: "Vi er så fornøyd med dere at vi tror dere produserer like mye."



*Fra metallstøperiet i 1954. Støping av propellvinger til en 5-9 HK semidiesel*

Kanskje nettopp denne tilliten og motivasjonskraften satte fart i guttene.

Julegratiale ble et gode som etablerte seg som et system. De ansatte fikk 10 kroner for hvert år de hadde bak seg i bedriften. Dessuten fikk de som var gift 50 kroner "for madammen" i tillegg. Virkningen av en slik ordning kan ikke måles. Men en kan ane en filosofi og et verdisyn i bunnen. Stabil arbeidskraft og fornøyde ektefeller er det første en kan tenke på.

En tilfreds kone skrev til bedriften slik: "Ærede Søyland. Jeg vil på alle damenes vegne få takke dere på det hjerteligste for at dere i så mange år også tenker på oss som steller pent med våre menn og får dem i arbeid til rett tid."

Suksess deles og goder blir fordelt i et tillitsfullt fellesskap.

Gubben var oppfinnsom med små gleder som viste at han satte pris på sine ansatte. Like før jul kunne det stå eplekasser i stabler ved utgangsdøren. Gubben selv ba alle ta med seg en kasse hjem og ønsket dem en fredelig julehelg. – Første mandag etter en ferie kom han rundt til alle og ga dem en femtilapp i hånden. "Se her", sa han, "her har dere til mat første uken etter ferien". Ikke rart at Alf stundom spurte broren: "Hvor blir det av pengene?"

Det var en stolt arbeidsgjeng på Sabben. Uttrykket "du er heldig som jobber på Sabben" var kjent blant alle de ansatte. De visste at de jobbet på en god bedrift med gode produkter. Arbeidskonflikter oppstår sjelden i en slik kultur. På "Sabben" er dette nesten ukjent i den 75 år lange historien. Alltid har det vært mulig å finne løsninger gjennom åpne forhandlinger. Gutta visste å sette pris på en bedriftsledelse som gikk foran, lenge før Arbeidsmiljøloven var påtenkt. Alle stod på for å produsere mest mulig. "Det fantes ikke unnaluring den tiden", sier John Espeland.

En gang hadde bedriften en ansatt som ble ordfører for Arbeiderpartiet i Laksevåg kommune. Han het Ingvald Iversen. Kommunen ville ha ordfører i halv stilling og Iversen kom i et lite dilemma overfor sin arbeidsgiver. Er det ikke bedre å jobbe fullt og konsentrere seg om ordførerstillingen, ville Gubben vite. Jo, Iversen måtte medgi det, men Laksevåg kommune hadde ikke råd. "Da gjør du det, så betaler vi den andre halvdel", sa den romslige Gubben. Selv var han konservativ.

## Med tillit som bedriftsfilosofi

Tilliten som Bergens Skillingsbank viste bedriften i 1926 var også en klar holdning i forholdet mellom bedrift og kunder. Også folk fra mindre betrodde kretser ble behandlet med samme åpne tillit fra ledelsens side. En slik gruppe var "splintene", den tids rekende fantefølger. De kom sigende sjøveien i sine enkle farkoster.

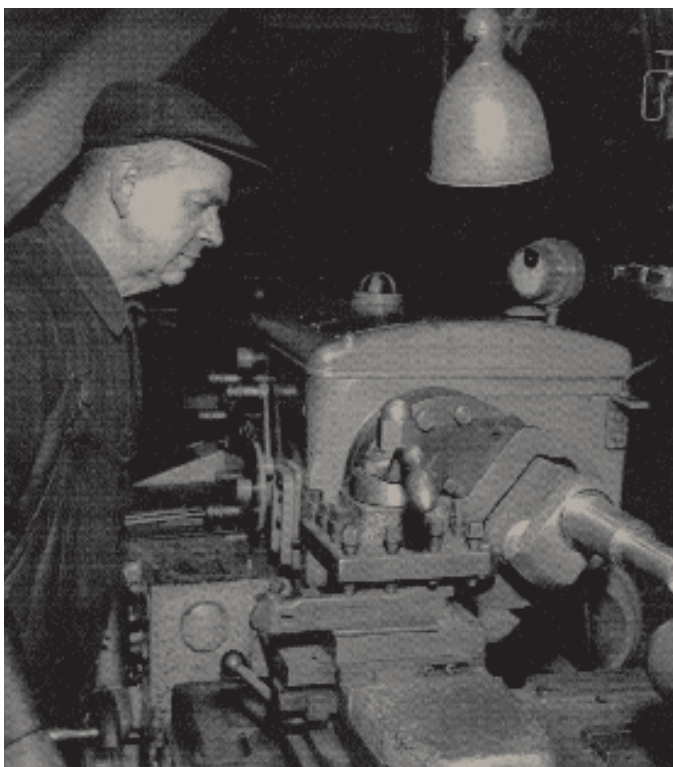
Båtene var fulle av unger, fantekjerringer, fantekarere og bikkjer samt "heile deira jordiske gods", som Jakob Sande sier i en vise. Høvdingen eller patriarken hadde en myndig lederstatus i følget. En av disse fantehøvdingene het Isak Olsen. Mannen bar et kraftig fullskjegg og var mer enn kaptein for sin egen skute.

En dag kom en av hans undersåtter sigende inn til motorfabrikken for å kjøpe motor. Da viste ledelsen seg fra en uvanlig side. De handlet motor med en splint og lot ham få motoren med seg på den tids vanlige forretningsbetingelser - avbetaling over lang tid.

Det innebar at en person uten fast adresse og arbeidsinntekt fikk med seg en verdigjenstand mest på sitt "ærlige ansikt". Fanten var sikkert like overrasket som alle andre som så at dette kunne skje midt i byens beste forretningsstand.

Men alle spådommer om uærlighet ble gjort til skamme. Isak Olsen selv møtte opp på Gubbens kontor og gjorde det klart for herr Søyland hvor høyt han verdsatte at fantene ble vist tillit og betraktet som ærlige folk. Dessuten ville han ha beskjed hvis hans undersått ikke gjorde opp for seg. Og som takk for tilliten fikk Gubben en svær hjemmelaget slirekniv.

Det hører med til historien at motoren ble punktlig betalt etter avtalen.



Dreieren ...

## Samspill og harmoni

I 90-årene har enkelte bedrifter innført tillitsbasert ledelse. Det betyr at ansatte gis betydelig ansvar og frihet til å handle til beste for bedriften.

På Damsgård Motorfabrikk startet ledelsen tidlig med å etablere et nært og tillitsfullt samarbeid med de ansatte. Gründerne gikk side om side med de ansatte i hele oppbyggingen av bedriften. Det førte til stabil arbeidskraft, og kompetansen ble værende i bedriften. Læreguttene ble fagarbeidere og fagarbeiderne fortsatte fordi de var glade i bedriften sin. Få bedrifter kan skille med en historie som viser så mange livstrofaste arbeidere.

Jan Anders forteller om en ansatt som var med på bedriftsbesøk til Sandnes Støperier etter en vennskapskamp i fotball. Den ansatte var overrasket over noe denne bedriften gjorde og Jan Anders sa forbløffet: "Visste du ikke det?" "Nei", sa den ansatte, "du må huske på at jeg aldri har arbeidet andre steder enn på Sabben"

Det var hele liv som ble levd på denne arbeidsplassen. Samspillet mellom dyktige og stabile fagfolk og god og forutsigbar ledelse er selve kjernen i en sunn bedrift. Slike tilstander utvikler gjerne en indre disiplin som vokser til en bedriftskultur. Da kjenner folk spillereglene uten kontroll og skriftlighet.

Ingeniør Asbjørn Hop arbeidet i 40 år i denne bedriften. Utgangspunktet var at han i hele oppveksten interesserte seg for motorer. Byen hadde på femtitallet et motormiljø gjennom De Forente Motorfabrikker og Sabb-fabrikken.

Asbjørn ble ansatt av Alf. Han husker ett av spørsmålene han fikk under intervjuet: "Har du noen hobbyer?" På det svarte han at det var motorer. Dermed ble han ansatt, og jobbet i bedriften hele sin karriere. Her fant han også sin kone Gudrun. Hun jobbet på kontoret i et ellers sterkt mannsdominert miljø. Gubben gjorde stas på de turtelduene da det ble kjent at de to første "sabber" hadde funnet hverandre. De ble invitert til Gubbens skinns sofa og servert edle drikkesaker.

Senere ble det mange som fant hverandre i bedriften. Det var vel knapt Gubbens hedring av Asbjørn og Gunvor som gjorde utslaget, men det dempet nok heller ikke bedriftsromantikken.

## Markeringer og fester

Regelmessig ble det arrangert markeringer av bedriftssuksessen. Hvert femte år fra 1950 ble det jubileret og feiret at Sabben tøffet fremover.

Gubben, og senere Koll og Jan Anders, har gått i spissen for slike markeringer. De hadde selv stor glede av å arrangere og vise at de verdsatte sine medarbeidere.

Festene var aldri overdrevne med hensyn til alkohol. Gubben hadde meninger om dette som alle kjente til. Det ville ha såret han om noen skulle bli beruset. Alle kjente de uskreve spillereglene. Selv om det var fest, var de alle representanter for en respektert bedrift.

At de ansatte satte pris på disse arrangementene er hevet over tvil. De vitnet om en omsorg som ikke var vanlig i alle bedrifter. I et brev til Håkon Søyland skrev en av ektefellene: "Jeg takker dere ikke bare for festene, men for at vi alltid går med en trykthetsfølelse i oss for at vi har våre menn på en trygg og god arbeidsplass."

## Frihet og lederstil

Folk i bedriften gikk på fornavn, enten de var ledere eller medarbeidere. Når de ansatte og ledelsen kjenner hverandre, vet de hva som aksepteres. Dette gjelder begge veier.

Gubben gikk daglige turer i bedriften. Det samme har vært praktisert av Gunnar, Håkon og Jan Anders - og av Alf når han stakk innom. Alf hadde dessuten et blikk som så tvers gjennom deg, forteller en av de ansatte. Han sa ikke mye, men brukte øyekontakten til å kommunisere med. Skarpe observasjoner og noen kommentarer var nok til at alle visste hva han mente. Kvalitetsbevisst og streng, såvel med seg selv som mot andre, det var hans kjennetegn. Dessuten hadde han en arbeidskapasitet som få kunne følge opp. Hans vesle notisbok med tekniske notater og ideer lå på nattbordet. Alltid var han opptatt av forbedringer og utvikling.

Asbjørn Hop la spesielt merke til Alfs fantastiske konsentrasjonsevne. Det er gjerne en forutsetning for gode oppfinnere.

Alfs hjerte var fortapt i totakteren. Han sloss for den enkle og geniale løsningen. Det førte til lange og tunge diskusjoner med sønnen Gunnar, som senere konstruerte og skapte suksessen med G-motoren, en firetakts dieselmotor. Diskusjonene mellom far og sønn beskrives som "konstruktiv kjekling". Alf ville trolig teste sin sønn og provoserte fram tankegods som kunne brukes.

Alf var tenkeren og filosofen i Søyland-familien. Alltid var han på jakt



Gunnar Søyland

etter noe som kunne utvikles. Hans daglige besøk på fabrikken var målrettet. På tross av sin innadvendte måte å være på, skapte han stor respekt rundt seg. Av natur var Alf spartansk. Det overflødige og luksusbetonte ville han ikke godkjenne. En av hans typiske geniale ideer var å produsere flest mulig deler ut fra stangmateriale. Ikke bare skruer og bolter, men kompliserte innretninger. Slik kunne han redusere kostnader ved å ta i bruk rimelige råmaterialer.

Gunnar Søyland fikk mye å si for bedriftens liv fra femtitallet og i flere tiår. Hans konstruksjoner av de store motorsuksessene utgjør toppen av SABB-fabrikkens historie. Gunnar beskrives som sta og egenrådig i tillegg til mange andre solide egenskaper. Det hendte at Gubben måtte komme til unnsetning og helle olje på vannet. At Gunnar var dyktig og iderik var et faktum. Dessuten var han lettere å omgå enn sin respekterte far. Han var mer "en av gutta" og deltok i det daglige utviklingsarbeidet.

Lederegenskapene hans var udiskutable. Han hadde vyer og visste hvor veien gikk. Han maktet også å formidle sine tanker til andre. Derfor stolte de ansatte på hans fremsyn. En av hans viktigste medhjelpere var konstruktør Øivind Odland. Tegningene hans gir assosiasjoner til kunstverk.

Koll var andre sønnen etter Alf. Han hadde sin studietid i England, og viste tidlig at han hadde kreative evner. Tilbake i bedriften falt det derfor naturlig for ham å være engasjert i reklame og markedsføring. Hans viktigste anvarsområde var knyttet til salget både innenlands og utenlands. I en periode hadde



Koll Søyland

han også personalpolitikken å ta seg av, noe han hadde spesielle forutsetninger for. Han var en populær og positiv miljøfaktor, og hadde en lederstil som var preget av omsorg og interesse for mennesker.

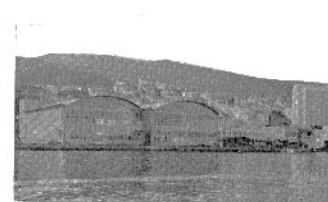
Familiebånd ble satt på harde prøver gjennom kombinasjonen av ansvar for ledelse og teknisk utvikling. Sønner av Alf og sønner av Håkon skulle finne sine plasser innen den samme bedriften. Jan Anders husker best de gode stundene. Humoren overgikk og dempet det meste. Søylandkarene kunne ende samtaler i latterbrøl som ingen ende ville ta.



Jan Anders Søyland, eldste sønn av Håkon Søyland, adm.direktør fra 1973 til 1998.

Synlig ledelse har vært bedriftens ledelsesfilosofi. Jan Anders Søyland har fremdeles sterke tanker om denne formen for forutsigbar ledelse. Han tok opp stafettpinnen etter Gubben, og gikk heller en tur og snakket med folk i bedriften enn å sende dem formelle instruksjoner. Jan Anders mener det handler om å "ta pulsen på bedriften". Det gjøres på mange måter. Blant annet ved at lederen selv åpner dagens post. Der ser en utgifter og inntekter, samt brev fra kunder. Det siste er et viktig kontaktpunkt for en direktør. Kundernes klager kommer også. Det gir et realistisk bilde av bedriftens ståsted.

Men stundom kom klagenes muntlig, gjennom en sint telefonstemme til en tilfeldig kontoransatt. Da tok Jan Anders gjerne ny kontakt med den sinte kunden for å presisere at den slags klager ville han gjerne ha selv. Det er å stille seg midt i strømmen av det pulserende bedriftslivet og kjenne på både medgang og motgang.



DAMSGÅRD MOTORFABRIK - BERGEN

## Båtutstilling

PÅ DAMSGÅRD  
29. MARS - 1. APRIL

Damsgård Motorfabrik viser et utvalg tur- og bruksbåter fra 10 av landets ledende båtbyggerier. Benytt denne anledning til å se praktiske, seigdånde båter, som passer for våre forhold, hver med sitt særpreget og sine fordeler - og alle utstyrt med:

**SABB**

MOTOREN FOLK STOLER PÅ - OG TRIVES MED!

For interesserte blir det også anledning til å se de forskjellige typer SABB DIESEL motorer, alt utstyr som kan leveres med - og de nye fabrikkhaller hvor produksjonen foregår.

Damsgård Motorfabrik ligger i Damsgårdsveien 113 ved Puddefjordsbroens vestbredd - og utstillingen er åpen til disse tider:

29. mars kl. 13.00-20.00  
30. mars kl. 10.00-20.00  
31. mars kl. 13.00-20.00  
1. april kl. 10.00-20.00

Gubbens reaksjon på sinte kunder var ofte slik: "Send motoren i retur, så får du pengene tilbake".

Synlig ledelse kan forveksles med kontrollerende ledelse. Alt avhenger av hvordan synligheten gjennomføres og oppfattes.

Ved Sabb-fabrikken var det vanlig at småfiskere kom innom kaien og solgte fisk direkte til arbeiderne. Slike småsalg kan utvikle seg til å bli tidsrøvere i en travel produksjon. Ledelsen taklet det ved å gå ned til kjøperne og be dem ordne slikt i matpausen. Andre kunne ha valgt å såre ellers dyktige arbeidsfolk med en anklagende bemerkning. En ærlig tilbakemelding er bedre enn en åpen anklage.

## Markedsføring og salg

Fra en enkel annonse i Lofotposten i 1925 utviklet det seg et salgsapparat som forklarer mye av den suksessrike historien.

Norges prosjekt i forbindelse med Indiahjelpen ble tidlig et Sabb-marked, og 4-5-hesteren ble populær for de små indiske fiskebåtene.

Senere kom Grønlands-eskimoene inn i bildet. Gjennom "Kongelige Grønlandske Handel" ble det ordnet med en mengde motorsalg til utposten i vest. Senere gikk dette salget gjennom Sabbs agent i Danmark.

De danske småfiskerne som drev med teine- og rusefiske var svært begeistret. Kombinasjonen med vribar propell var noe av hemmeligheten med dette utstyret. Island og Færøyane kom etter med betydelig omsetning. Også svenskene på Bohuslenkysten fattet stor interesse for Sabb-motorene. Det merkelige var at danske- og svenskemarkedet overgikk det norske østlandsmarkedet. Sabb ble aldri en motor for Oslofjorden. Der rådde Sleipner, FM og Marna grunnen - omtrent alene.



Håkon Søyland

Håkon Søyland er yngste sønn av «Gubben». Etter økonomistudier i England kom han inn i bedriften i 1966. Sammen med sin fetter Koll ble han engasjert på markedssiden i en tid da bedriften opplevde en sterk blomstringsperiode. Etter en stund overtok Håkon mer og mer av hovedansvaret for salg, markedsføring og reklame.

### Livbåtmarkedet

Livbåtmarkedet startet på begynnelsen av 60-tallet. Da gikk en over fra årer til motor i livbåter.

Livbåtfabrikken "Harding" tok

unna mange motorer. Samarbeidet utviklet seg til et avhengighetsforhold med fordeler for begge. Snart ble det aktuelt med plastbåter som erstatning for de gamle trebåtene og senere kom de overbygde og tette livbåtene.

Sabben ble med i denne utviklingen og måtte tilfredsstillende nye krav til produksjonen. Bedriften på Damsgård ble ledende innen området. Kravet ble tilslutt en stuplivbåt som skulle tåle fem stup fra 30 meters høyde. I dag har Nutec en båt og en motor som allerede har gjort ca 2500 stup.

Håkon Søyland forteller at det som har rørt ham mest var da det dramatiske hendte med oljeplattformen "Alexander Kielland" på slutten av 70-tallet. Plattformen kantret og gikk rundt på kort tid, og mange mennesker omkom. En som overlevde fortalte i et avisintervju at hadde det ikke vært for Sabben i livbåten, hadde de aldri overlevd denne katastrofen. Motoren startet idet de tok havflaten og de kom seg raskt unna den farlige og kregende plattformen.

Da gikk det opp for Håkon hva Sabben egentlig står for. Den representerer sikkerhet for mennesker som lever under spesielle forhold.

"Derfor må vi aldri fire på kvaliteten", sier Håkon i dag. Det tar lang tid å bygge opp kvalitet, det er fort gjort å rive alt ned.

Det er fremdeles mange nordsjøarbeidere som setter sin lit til at en Sabb-motor starter punktlig. Av de mange stupliv-båtene som henger på våre oljeinstallasjoner er de fleste utstyrt med en Sabb.

Gjennom en samarbeidsavtale i 1991 med Lister Petter i England utviklet Sabb en moderne og tilpasset livbåtmotor for dagens livbåter. Det er en betydelig lettere motor på ca 200 kg. Den tilsvarende gamle Sabben veide 400 kg. Sabbens markedsandel utviklet seg til verdens største innen området. Av dagens totale marked på ca 2000 motorer pr. år har Sabb ca 800. Lister Petter omfatter i dag motorer fra 20 til 55 hester. De kalles Sabb L. Over 55 Hk er det Iveco motorer som kalles Sabb I. De finnes helt opp til 750 Hk. De største brukes i tenderbåtene på cruiseskip.

Tyskland er en viktig kunde for de store livbåtmotorene. Men også Kina og Korea er et betydelig marked for Sabb. Det bygges mange livbåter der. De fleste utstyres med en billig hjemmebygget motor. Men når de eksporterer livbåter, har markedet tillit til Sabb.

Det er Håkon, sammen med et godt produkt som først og fremst skal ha æren for suksessen på det verdensomspennende livbåtmarkedet – en sektor som i vesentlig grad har bidratt til bedriftens utvikling.

**SABB Diesel**  
fra Damsgård Motorfabrik, Bergen  
Gründlagt 1925.

Norges ledende fabrikk for reindrykk dieselmotorer.

4-takt 1- og 2-cyl. - HK 6-8-10-16/20 Semi-diesel: 5-9-12

Skandinaviske mest solgte dieselmotor til huse.

Sei! sikkerst  
sej! -Sabb.

Hovedforhandler for Danmark:  
**NORDSABB v. Kaj KLYN,**  
Ole Rømersgade 42, Aarhus C.  
Tlf. (Kaldernr. 061) 2 51 40 - Privat 3 61 39

*Letter from an  
Irish doctor:*

DAMSGÅRD MOTORFABRIK,  
Bergen, Norway.  
Dear Sir,

I am writing to you as an owner of your 10 h.p. Sabb engine (C-23-19). It is installed in my yacht "Tyndra" built by John O'Neill de Souza, Arklow, Ireland, builder of Gypsy Moth III. "Tyndra" was built in 1964 and has done the following five cruises:

1. 1964. Dublin - Fovea Islands, St. Kilda, Dublin.
2. 1965. Dublin - Cowes - Water - Race - Plymouth - Dublin.
3. 1966. Dublin - Bordeaux - Cap de Midi, to Sets, to Corsica and Sardinia - Sets - Bordeaux - Dublin.
4. 1967. New York to Nova Scotia, to Prince Edward Island, to Cape Breton Island.
5. 1968. Cape Breton Island - St. Pierre and Miquelon Newfoundland to Ireland (Kintale), Kintale to Dublin.

In addition this vessel has taken part in many local offshore races.

I don't if any yacht has her engine less had this amount of work to do in five seasons. Through that time your engine has been absolutely reliable and its dynamo has kept all her electrical equipment going. The vessel tops took in all 21 days meaning for 24 hours per day and much of the cruising in the coasts of the Mediterranean and Long Island were under power.

This engine is regarded now as the best small diesel in Ireland. Also the Cruisers on the West D'Or lakes in Cape Breton were most impressed.

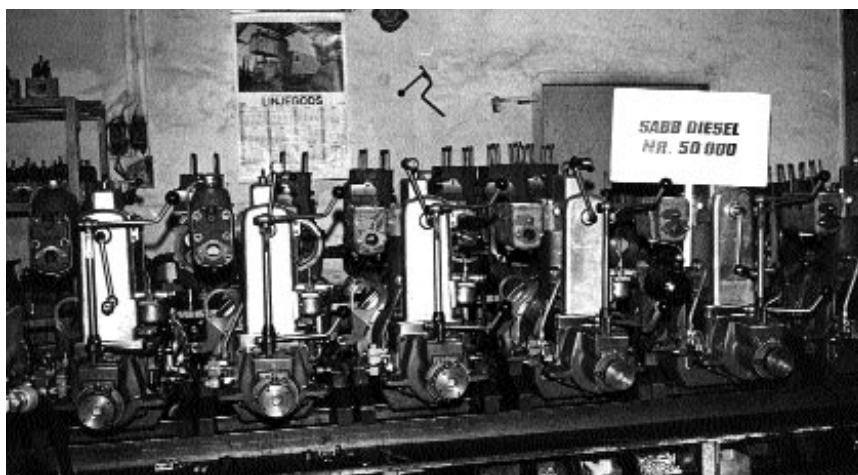
Yours sincerely,  
R. H. O'Hanlon

**The range of SABB Diesel:  
6 - 10 - 16 - 20 H.P. models,  
all built solely for marine use**

PRODUCED AND GUARANTEED BY  
**DAMSGÅRD MOTORFABRIK**  
P.O.B. 2626 - 5010 BERGEN - NORWAY



I årene etter krigen deltok Sabb på de fleste messer



En ny milepel. Motor nr. 50 000 i 1976

I en oversikt fra 1992 viser myndighetenes registreringer av merkepliktige farkoster i Norge at det var 4441 Sabb-motorer i drift. Dette representerte ca halvparten av de registrerte båtene. De andre femti prosentene fordelte seg på 17 andre motormerker.

## Lystbåtmarkedet

På slutten 60-tallet innledet Sabb et samarbeid med Ford. Motorene passet Sabb-konseptet som hånd i hanske. Etter hvert som hekkagregatløsningen overtok, ble Sabb-Ford motor for cabincruisere og båter for normal fart. Snart kom Yanmar med i markedet og det hele utviklet seg til en krig på kniven mellom de store verdensaktørene. I denne kampen trakk Sabb seg ut i tide. Dette skjedde i begynnelsen av 80-tallet. Sabb ble for liten i det eksportmarkedet som lystbåtnæringen betjente.

## Oppdrettsnæringen

Av andre betydelige markeder er oppdrettsnæringen. Her har Sabb vært med fra starten av. Tilbringertjenesten i havbruksnæringen krever moderne og spesialbygget båtutstyr. Katamaraner med førkanoner og to motorer med vribare propellere ser ut til å være fremtiden. Sabb leverer eget gir for vribare propell i klassen opp til 200 Hk. Oppdrett er en vekstnæring - også for leverandøren Sabb.

## Nye markeder

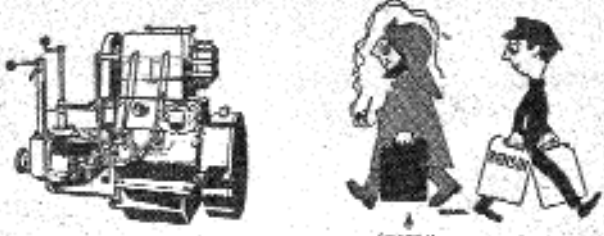
Håkon Søyland ser etter nye trender og myndighetsreguleringer som gir muligheter for Sabb. Dersom fergene i Norge blir pålagt å ha en mobbåt ombord til sleping og assistansearbeid, vil motorleveransene til Sabb være aktuelle.

Ellers er det interessant at Kina er i rivende utvikling og er i ferd med å utvikle motorer som er konkurransedyktige. Søyland ser muligheter for å samarbeide med Kina om produksjon av rimelige motorer.

Salgsavdelingen hos Sabb samarbeider med 10-12 agenter over hele verden. Dessuten betyr samarbeidet med

verdens ledende motorprodusenter Lister Petter og Iveco aifo et betydelig nettverk i markedet.

**SABB DIESEL** SKANDINAVIENS  
8 HK—16/20 HK MEST SÅLDA  
MARINDIESEL



Tänk på uthållighet, driftsäkerheten och ekonomin. Gå in för SABB diesel!

Motorerna visas på Fiskerimässan i Göteborg den 2—12 november i monter nr 47 i Industrihallen. Tillfälle givts till 50 motorerna i gång.

Prospekt och  
upplysningar från: **INGENJÖRSFIRMAN GÖSTA WARLIN AB**  
Carlanderplatsen 4, Göteborg S, tel. 16 94 78

## Framtid

Bransjen er krevende, og ingen kan si hvordan 100-årsjubileet vil arte seg. Omstillinger og endringer i fiske- og oljeindustri kan gjøre det usikkert for den ensomme vesle norske motorprodusenten.

Men Sabb-motoren har dunket seg inn i sinnet til tusenvis av nordmenn og vil leve som et uutslettelig lyddinntrykk lenge etter at den siste Sabbmotoren stopper. Da er trolig Sabbfabrikken et langt skritt videre mot nye løsninger og nye behov. Bedriftens øyne er sterkt rettet mot alt som skjer i markedet. En liten aktør med alle fordelene det gir. Rask til å omstille seg. Rask til å levere. Flink til å finne løsninger for andre små aktører som ferdes på verdens kyster.

Brødrene Søyland hadde aldri drømmer om å bli store motorprodusenter. Det viktige var å skape en levedyktig og god arbeidsplass. Ledelsen kjente folkene sine. Antall ansatte var aldri over det som kan huskes på fornavn.


I jubileumsåret 1975 talte Sabb-familien 170. I dag er de 42. 25 år heretter kan alt være omsnudd. Men entusiasmen, stoltheten og gleden lever fortsatt i lokalene der Sabb-folkene daglig starter nye motorer.

## Historiene og anekdotene

Sabben er en del av kystfolkets overlevelseskultur. Derfor knyttes det historier til motorene som alle understreker noe av kvalitet ved dette livsviktige hjelpemiddelet.

Blant typiske Sabb-utsagn er disse: Sabbmotoren er så genial enkel i sin konstruksjon at du kan reparere den med en hårnål. Et annet sier: Motoren går bare den lukter diesel i nærheten.

«UN NOM A RETENIR» **SABB DIESEL**



Moteurs marins Diesel dans la gamme des 6 à 20 CV, modèles à cylindre unique ou à deux cylindres, livrés avec boîte de vitesses et équipement complet.

Construits depuis 1925 par un spécialiste du moteur marin.

**DAMSGÅRD MOTORFABRIK - BERGEN**  
PREMIER FABRICANT NORVÉGIEN DE PETITS MOTEURS DIESEL

## Trålfangst

En dokumentert historie er denne, fortalt av Karl A. Mikalsen:

"Jeg er i dag den stolte eier av en Sabb, tatt med trål, 30 mil av land.

Det hele startet slik: I 1971 fikk "Andenes III" en halv båt med motor og propellutstyr i trålen. Det viste seg at rustklumpen inneholdt en 2-sylindret Sabb med fabrikoriginal propell. Kadaveret ble lagt i oljebad og fikk stell som det sømmer seg for en havets helt. Da viste det seg at de indre organer var fri for sjøvann og rust. Motor og girkasse var uskadet og lagre og tapper som nytt. Hele stasen ble pusset opp utvendig og innvendig og satt sammen, fikk oljefylling og grease. Til slutt ble den sveivet igang. Den gikk som en klokke".

## Motorer mot kunst

I 30-årene var det dårlig økonomi blant folk. Det førte til at motorfabrikken slet med å få inn testående krav blant småfiskerne. Derfor dro Gubben rundt som "regningsbud" fra distrikt til distrikt. En gang kom han til en fisker på Kinn utenfor Florø som ikke kunne betale. Kontanter fantes ikke i huset, ble han fortalt. Derimot så Gubben at fiskeren hadde oljemaling som hobby. Det ble til at han kom tilbake til Bergen med en rull lerretsmalerier under armen som betaling for motoren. Maleriene ble verdsatt i de bergenske hjem og Gubben måtte skaffe flere.

Fiskeren var også kunstner. Maleriene finnes nok ennå på noen vegger i Bergen. Kunstneren het Harald Seim og har etterlatt seg en betydelig produksjon.

## Tomgangsrekord

En anekdote fra Askøy fortelles slik: En hytteeier gikk en søndag kveld ned til snekka si for å sjekke om alt var i orden før familien dro med fergen til Bergen. Han hadde nettopp startet Sabben da kona ropte fra vinduet at det var telefon til han. I forfjamselsen løp han fra båten og glemte at motoren gikk på tomgang. Familien dro til Bergen og returnerte neste lørdag. Da karen kom ned til snekka, gikk Sabben fremdeles. Den hadde hatt drivstoff til en ukes tomgang og ingen forkoksing hadde stoppet den.

## Undervannstalent

En fisker skrev en gang til fabrikk og takket for sikkerheten forbundet med Sabben. Han hadde fått båten full i sjøvann under en tur i storm. Fiskeren reddet både seg selv og båten fordi motoren gikk til de var velberget i havn. Det ble et varemerke for Sabb at motoren gikk lenge etter at den stod under vann.

## Krig i Nordsjøen

Sabben var en trofast sliter under siste verdenskrig. Mange skuter krysset Nordsjøen mellom Norge og Shetland/England med norske motstandsfolk. Da var det trygt å vite at en Sabb dunket taktfast under dekk. Tre av karene på Sabbfabrikken dro med til England. De var medlemmer av motstandsbevegelsen og følte seg utrygge. Etter krigen kom de tilbake for å hilse på sine tidligere arbeidskamerater.

I Morgenavisen fra 17.des.1945 kan en lese: I august 1941 gikk motorbåten "Klegg" fra Herø på Sunnmøre over til Shetlandsøyene med den ene av eierne, J. Leinevik, som fører, og dertil 5 mannlige og en kvinnelig passasjer. Derfra gikk turen videre til Skottland. Hele turen forløp meget heldig, takket være båtens sterke konstruksjon og den godt fungerende Sabbmotoren.

## Splinter ingen hindring

Splintene var ofte å se på sjøen før siste verdenskrig. Alltid forsøkte de å gjøre handel med folk der de fartet. Mange var skeptiske til å inngå handel med dem.

Men på den gamle motorfabrikken ble de verdsatt. De ble nesten for deleprodusenter å regne. En smørekanne som fulgte med motorene var laget av splinter. De leverte regelmessig og kunne sitt håndverk.

## Et siste sukk

Fra et fiskedistrikt på Vestlandet er denne historien hentet. En fisker kom ut i et forrykende uvær med sin 32 -fots Sabbdrevne farkost. Fiskeren tydde til lettbåten og ble berget tilslutt. Men han søkte ikke havn med det samme hans kjære fiskebåt forsvant i dypet. Han rodde lenge omkring på stedet der farkosten gikk ned. "Eg meinte det var håp, eg høyrde Sabben putra nere i sjødn," skal han ha fortalt senere.

## Verre var det ikke

En annen historie fortelles om en Fanastril som ikke var særlig teknisk anlagt. Men han visste at en Sabb-motor var en innretning som ikke plaget en fiskegal motorbåteier. Derfor investerte han i båt med Sabb. Etter en problemfri sesong med daglige fisketurer, var vinteren forestående. Fanastrilen tenkte at det var tryggest å søke ekspertråd for vinterlagring og stell av motoren. Derfor tøffet han inn mot Damsgård for å få rådene direkte fra fabrikk-arbeiderne. Han var heldig og fikk en av karene ut på kaikanten så han kunne se ned på maskineriet.

"Ka må eg føreta meg med detta no te vintraopplaget,?" ville strilen vite. "Den der", sa sabbfyren og kjek skrått ned gjennom toppluken i motorkassen. "Den ska du bare huske på å stoppe før du setter han på land."

## Ører blir kroner

Mange av bedriftshistoriene knytter seg til "Gubben". Han kom ofte først på jobben. En morgen gikk han gjennom det såkalte "pumperommet" der Svendsen og Hille hadde sin daglige arbeidsplass. Små kuler og fjærer var viktige deler i sammensetning av oljepumper. Denne morgenen så "Gubben" at det lå mange kuler på gulvet fra dagen før. Da tok han ti tiører og strødde ut over gulvet. Deretter stilte han seg bak døren og så hva som skjedde da gutta kom på jobb.

De ser øyeblikkelig tiøringene og plukker dem opp, forundret over å samle hele ti stykker. Da trer "Gubben" frem og sier kort: "Kulene der koster 25 øre stykket".

Mer sa han ikke før han gikk tilbake til kontoret. Men kulene fløt ikke på gulvet etter den dagen.



## Gubben i sitt ess

Gubben var en stor pedagog med visuelle hjelpemidler. En av disse var en meterstokk med sagmerker i som han hadde på kontoret. "Her er omsetningen", sa han og viste hele meterstokken. Så delte han den i to og sa: "Dette er materialene vi kjøper." "Dette er lønnen vi betaler", sa han og delte meterstokken igjen.

"Bare disse få centimetrene er fortjenesten", sa han tilslutt. Dette var før overhead transparentenes tid.

Gubben visste å sette pris på sine ansatte. Mellom andre hadde han ansatt frøken Nilsen som hadde ansvaret for lønningene. Hun var svært rask og dyktig. Gubben viste tydelig sin tilfredshet med jenten. En dag kom det Gubben for øret at frøken Nilsen gikk i giftetanker. Da oppsøkte han henne med følgende bemerkning: "Det gleder meg å høre at du skal gifte deg. Men husk at hvis du skal slutte, vil jeg vite det ni måneder i forveien."

## Sauer på utflukt

Humor var noe av familien Søylands lederstil. De hadde evne til å le av det meste. Gubben fortalte historier som huskes fremdeles. Jan Anders husker en av farens standardhistorier om sauebonden fra Bømlo som lasta ti sauer i båten for å dra til Haugesund. Naboen stod på kaien og fulgte med. Om kvelden kom bonden att og naboen møtte opp på kaien for å "fretta". Der ser han at bonden har ti sauer med seg hjem også.

"Fekk du 'kje selt sauene dine?" spør naboen. "Eg skulle ikkje selgja sauene mine. Eg hadde so halvt lovd dei at dei skulle få sjå Haraldstyttao", svara bonden.

## Som en klokke

Journalisten Bjørn Johanson hadde en skøyte med Sabb-motor som forliste utenfor Hop i Bergen. Skøyten ble liggende en ukes tid på bunnen før John Espeland ble kontaktet og skøyten ble hevet. Motoren ble spylt rein. De skiftet olje på han, tørnet han og deretter gikk han som en klokke.

## Glimt i øyet

På god bergensk maner fikk mange Sabb-ansatte kjælenavn. Vi har allerede nevnt Gubben mange ganger. Andre slike tilnavn var Pluto, Goffy, Bill, Rullen og Biggen.

En av muntrasjonskarene på bedriften ble kalt for Teobald. Navnet ble til da han var nyansatt og en av kollegaene ikke kunne huske navnet. I sin søken etter et navn å rope på, ble det til at han ropte: "Du, Teobald, kom her litt!" Senere ble navnet fast kjælenavn. Men karen syntes visstnok at det var greitt. Han ble ofte en bedriftsskøyer som spredte mye humor. Mellom andre talenter var Teobald en dyktig imitator og kunne etterligne kjente stemmer. Spesielt huskes en gang han imiterte Gubben og frøken Nilsen i parløp sammen med den kjente skøytereportereren Andersen i NRK. Imitasjonen ble "sendt" over det interne callingsanlegget og vakte stor begeistring.

## Trimming og triks

Tegneren Kåre Eikeland forteller om sine ungdomsopplevelser med den kjente 5-9-hesteren. Det hendte at naboguttene skulle kappkjøre på fjorden - før skjærgårdsjeepenes tid. Da var det smarte knep og motorforsterkende inngrep som avgjorde kampen. På den 5-9 hesters semidieselen passet det med en ølkork under oljehammeren på oljepumpa. Den gav mer føde og dermed mer fart på maskineriet. Eikelandsguttene hadde alltid ølkorken med på sjøen om noen skulle prøve seg.

## Vellykket gjenoppliving

Tilliten til kvalitet og overlevelse var ubegrenset for folk som hadde levd opp sammen med Sabben. En gang tok Kåre Eikeland kjøp på en havarert småbåt med Sabb, som hadde ligget på bunnen i flere måneder ute i Meland. Etter at båten var hevet ble motoren oversett og gitt litt olje i systemet. En kraftig eldre bror fikk jobben med å sveive i gang. To timer etter at båten kom til overflaten, var Kåre Eikeland og broren på fjordtur med nyervervsen.

## Show i Alaska

Håkon Søyland husker en original mann fra Kodiak i Alaska som stilte med nisselue på hotel Norge for å handle 3-4 motorer med seg hjem. Vel hjemme i Kodiak laget han show på kaien og motorene ble losset. Han samlet folk for å demonstrere kvaliteten. Mannen visste at det var olje igjen etter testingen på fabrikken. Derfor slo han bare av lokket på kassen og startet motoren nede i emballasjen. Folk trodde ikke sine egne øyne.

## Fakta om Sabb - 75 år i fremdrift

Bedriften ble etablert i april 1925 under navnet Damsgaard Motorfabrik. Selskapet ble omdannet til aksjeselskap i 1971, og fikk navnet Sabb Motor AS, direkte knyttet til motorbetegnelsen Sabb, populært kalt Sabben.

I 1987 ble det foretatt en fisjon hvor eiendomsselskapet Sabb Eiendom AS ble opprettet, og som fra 1998 ble eier av driftsselskapet Sabb Motor AS. Selskapet er fortsatt eiet av familien Søyland, slik det har vært siden starten.

I 1999 var omsetningen 76 mill. kroner, med 43 medarbeidere. I jubileumsåret er det budsjettert med en omsetning på 83 mill. kroner og samme antall ansatte.

Sabb har egen produksjon av 10 Hk dieselmotorer, hydrauliske gear og propeller.

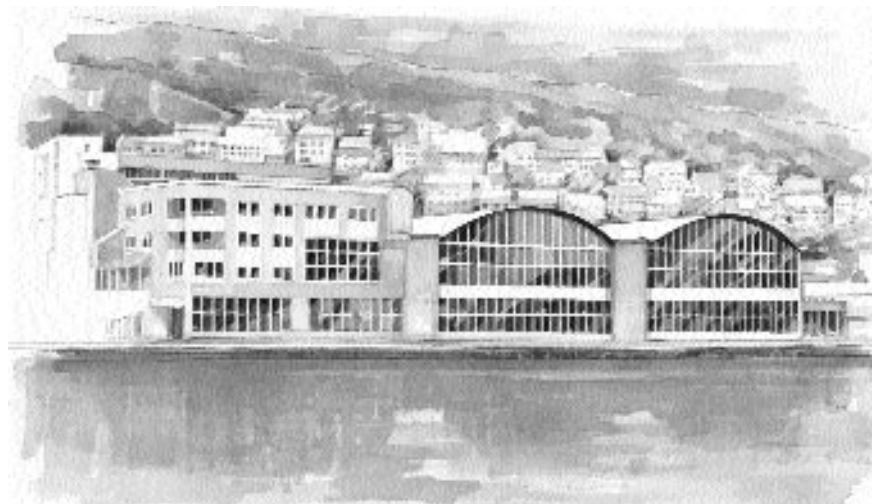
Produktspekteret består dessuten av marinemotorer i størrelse fra 30 - 1200 Hk og dieselaggregater fra 4 – 777 kVA.

Det er våre samarbeidspartnere - italienske Iveco aifo og engelske Lister/Petter som leverer basismotorer for disse produktene.

Livbåt, havbruk og bruksbåt er de viktigste markedene, og eksportandelen er på 32%, hvor Tyskland, Kina og Korea er blant de viktigste eksportmarkedene.

I jubileumsåret består styret av:  
Direktør Tore Sjørven, formann  
Siv.øk. Terje Moe  
Adm.dir. Rolf Seeberg Gundersen  
Ansattes representanter:  
Per Atle Heggstad  
Gunnar Jensen

Administrasjon:  
Adm. dir. Rolf J. Samal



*Forsiden:*

*Starten i Damsgaardsveien 95 i 1925*

*Sabbens adresse er fortsatt Damsgårdsveien, men nå 113.*

*Slike skilt kunne en se på utallige små verksteder langs kysten.*

*Motoren til venstre er en 3 Hk, – til høyre en 5-7 Hk.*

Tekst: Jan Spurkeland  
Trykk: Grafisk Trykk AS  
Sats Garamond Cond. og  
Frutiger  
Papir: 250 g .....

Layout: AG-Byråene/AG1

2000x