

Hur hantera framtiden?

Ragnar Johansson, vd Svenska Orient Linien AB

Allt vi tror oss veta om framtiden baserar vi historiska fakta och de trender vi upplever i nutid. Att extrapolera en trend in i framtiden låter sig ju enkelt göras. Men att förespä disruptioner som Lehman Brothers-kraschen eller att torrlastmarknaden skulle stört dyka i början av 2019, var det inte många som hade lagt in i sin kalender. Detta trots att sådana här händelser får helt avgörande betydelse i vår bransch. Det är helt enkelt för svårt. Dom mest fantastiska sjöfartsaffärer har gjorts i samband med stora marknadsskiften. Som när Erling D Naess sålde hela sin tankerflotta tre månader före OPEC tog ett beslut som startade oljekrisen 1973 och tankermarknaden kollapsade. Man tycker då att det var oerhört skickliga människor som med millimeterprecision slog till innan marknaden dök eller före marknaden stack iväg. Jag är säker på att de flesta av dessa superaffärer berodde på ren bonntur.

Det vi kan ägna oss åt med hygglig säkerhet är att undersöka nybyggnadskvoten i de olika fartygssegmenten och kolla mot medelålder på existerande flottan. Vi kan fundera hur kommande regelverk kommer att påverka vår affär samt den allmänna samhällsutvecklingen. Men vart marknaden tar vägen är vi fortfarande rätt usla på.

I det bolag jag jobbar, Svenska Orient Linien, sitter vi också och försöker klura på framtiden. När man gör det måste man göra sin hemläxa med att kartlägga den marknaden man jobbar i

och försöka hitta flaskhalsar som man tror att man kan göra något åt, i akt och mening att effektivisera för kunderna. På så sätt kan man antingen få en ny affär eller utöka den man redan har.

Vi har jobbat med skogsindustrin sedan bolaget bildades 1911. Det innebär inte att man kan allt men åtminstone har vi en hygglig kunskap om kundernas behov.

En tanke vi burit på i många år är att konsolidera volymer från olika bolag inom skogsindustrin in i ett transportsystem. Bakgrunden är att många av dessa bolag har haft sina egna transportsystem med egna fartyg och egna terminaler. Detta borde gå att samordna för att uppnå en bättre effektivitet för alla inblandade. För två år sedan upptäckte vi att stjärnorna står rätt 2021. Då löper ett flertal charteravtal ut samt flera terminalavtal. Skall man kunna åstadkomma en rejäl förändring så finns det en möjlighet då.

Sagt och gjort, vi började skissa på ett system där vi lade in volymer från flera potentiella kunder och insåg snabbt att detta kan bli ganska bra. Vi insåg också att detta kräver nya och betydligt större fartyg. SOL hade inte beställt nybyggen sedan 1976, så kompetensen att beställa och övervaka nybyggen sannolikt i Fjärran Östern saknades. Ett svenskt rederi som har gedigen erfarenhet av att designa fartyg och övervaka nybyggen är Wallenius. En annan otroligt viktig egenskap när man går in ett sådant här partner-



Ragnar Johansson Foto: Svenska Orient Linien AB

skap är att båda parter kan jobba i just partnerskap. Det om något har Wallenius bevisat genom sina långa äktenskap med Wilhelmsen och NYK. Samarbete bygger på att man är beredd att dela en EURO i två delar och det kan faktiskt inte alla.

Idag har vi tillsammans bildat ett nytt svenskt rederi, skrivit långa fraktavtal med flera stora skogsindustrier och beställt fartyg på ett kinesiskt varv.

Bolagets säte är i Göteborg. Fartygen kommer att föra svensk flagg, drivas av LNG och ingå i det svenska tonnageskattesystemet. Bolaget heter WALLENIUS SOL och dess mission är att tillsammans med finsk och svensk basindustri i Bottenviken och Östersjön bygga en effektiv hållbar infrastruktur till sjöss för de kommande decennierna.

Vad är detta om inte framtiden?