

Skeppsmäklarens roll från slutet 70-talet till idag

Oscar von Sydow

År 1977 hade jag arbetat på August Leffler & Son ett par år efter examen vid Göteborgs Universitet, då togs beslutet att skicka mig till Tokyo på ett par år. 27 år gammal och nygift avreste jag till Japan för att installera mig i min företrädares lägenhet i Aoyama 1-chome i centrala Tokyo. Jag fick även förmånen (?) att överta hans ganska skraltiga Honda Civic.

Företaget hette Sun Shipping och var ett joint venture mellan Broströms och dåvarande Yamashita Shinnihon (numera Navix Line).

Kontoret låg i centrala Tokyo, där arbetade cirka 10 personer, jag åkte Ginza Line till och från arbetet. Ambitiös som jag var kom jag till kontoret vid 08.30 alltmedan arbetsdagen började kl. 09.00. Den japanske chefen (jag var ende svensk) påpekade ganska snart att det inte var lämpligt att komma innan de tre sekreterarna hade hunnit riva av och distribuera nattens telexskörd, skrivborden skulle torkas av, morgonens te skulle stå klart etc. etc. Sedan

var det dags att ringa runt till handelshusen, rederierna och befraktarna för att kolla läget och efterhöra affärsmöjligheter. Vid lunchtid gick vi ofta ut till närbelägen restaurang och sedan var det dags att sätta sig på tunnelbanan och besöka kunderna. Utan ett personligt besök, ingen affär. Detta var standard och många av oss utländska (mest norrmän) satt och väntade på vår tur hos de stora rederierna och handelshusen, Fick man napp var det bara att ila tillbaka till kontoret och sätta igång med telexen. Samtal till Sve-

rige eller övriga Europa fick beställas i förväg (ett par timmar innan), någon direct dialling fanns inte. Dystert då om det tutade upptaget när det beställda samtalet kopplades upp... Men telexen var vår bästa vän – det fanns ju möjlighet till direct two-way communication med telex. Arbetsdagen slu-

tade sällan före 1900/2000 och då var det dags att gå ut med kunderna för att sjunga karaoke och dricka Suntory whisky.

Under de nästan tre år vi bodde i Japan

*”Mäklarens
marknadskännedom
och stora
informationsflöde
var något man hade
svårt att klara sig
utan.”*



Oscar von Sydow. Foto: Thomas Johansson.

fick jag många bekanta, vill inte kalla dem vänner för man blir inte vän med en japan på det sättet, men de glömmar aldrig och en bra relation står sig länge vilket jag fick många bevis på under senare år i yrket.

Ett litet kurios, lönen betalades varannan vecka i cash, man fick två kuvert, ett någorlunda tjockt som skulle levereras till hustrun (oöppnat) då hustrun är CFO (Chief Financial Officer) i de flesta japanska familjer, sedan tillkom ett annat väsentligt tunnare kuvert som inte behövde redovisas. "Oscar-san, no need to tell your wife, this is for you to spend in the nightclubs...". Man kunde lita på varandra i affärer, ordet "backtrading" fanns inte i vokabuläret – a deal is a deal.

Vår äldsta dotter Amy föddes i Tokyo 1978. Alla på kontoret gladdes förstås med

oss men chefen Mr. Ota sade "better luck next time Oscar-san, I hope you will have a boy".

När vår andra dotter Ebba föddes tre år senare fick jag ett lakoniskt telex ungefär "Congratulations Oscar-san to second girl, you must try again". Ytterligare tre år senare föddes sonen August, alla happy.

Efter sejouren i Tokyo kom jag hem till Göteborg. Ett par år på August Leffler & Son och därefter ett antal år inom offshoreindustrin innan jag återvände till mäklariet som delägare i Blidberg-Leffler. 1995 slog vi oss ihop med Gothenburg Chartering AB och där blev jag kvar tills jag gick i pension 2015, de sista 10 åren som VD för bolaget. Jag har fortfarande nära kontakt med branschen då jag arbetar som styrelseledamot i företaget.

Telexen försvann och ersattes av e-mail, kommunikationerna blev snabbare förstås och kraven på svar med vändande post ökade. Många företag (huvudsakligen stålverk) ansåg att skeppsmäklaren spelat ut sin roll, man etablerade egna portaler där redarna kunde logga in och leverera sina offerter på enstaka last eller kontrakt. Det blev dock ingen större succé eftersom befraktarna efter ett tag insåg att man i viss mån famlade i mörkret in en marknad som svängde dag för dag, ibland timme för timme. Mäklarens marknadskännedom och stora informationsflöde var något man hade svårt att klara sig utan.

“Our word, our bond” är ju ett kärnvärde för mäklaren och kanske även för shipping i stort men man nödgas nog konstatera att en bit in på 2000-talet håller inte detta riktigt. Telefonen har ibland spelat ut sin roll, nu gäller Whatsapp och andra forum för kommunikation som ger mer utrymme för fantasin om man uttrycker det så. För ett antal år

sedan räckte det med att bekräfta affären per telefon på kvällen och sedan återkomma med skriftlig dokumentation dagen efter men nu litar man tyvärr inte på varandra på det sättet om man uttrycker det generellt, visst finns det lyckligtvis många undantag men tyvärr är de just undantag.

Jag är övertygad om att mäklarens roll i framtiden är stark, det gäller att konstant vara välinformerad om politisk utveckling, teknik, väder etc. etc. för att kunna ge en bra service till kunderna. Man måste veta mer än vad de vet, en stor aktör på marknaden sade kärvt till en av mina kollegor för ett par år sedan: “I already know the market is weak and there is plenty of tonnage around, but now tell me something I don’t know or hang up”.

Skeppsmäklaryrket var/är fascinerande, fyllt av glädjeämnen men givetvis också stora besvikelser över affärer som man kanske jobbat med länge faller i sista stund, då gäller det “bara” att gå vidare, nästa affär kommer gå i lås!