

MÄKLAREN -
ALLT ELLER
INGENTING

NORDVIK
 SHIPPING

Nischfartyg

- RoRo
- Sidoport
- RoPax
- Färjor
- Isklass etc.



Konsten att sälja något som inte är till salu..

- En RoRo/RoPax som cirkuleras i marknaden är så gott som alltid ett misslyckande.
- Det finns ofta bara en naturlig köpare av ett nischfartyg och därefter en handfull köpare som inte till fullo kan nyttja fartygets potential.
- Parterna känner ofta varandra väl.
- Rykten om försäljning är som regel känsligt gentemot besättning och konkurrenter.

Kedjereaktion

RoRo/RoPax sysselsätts som regel i linje- eller systemtrafik och för att ett fartyg ska kunna säljas måste det oftast ersättas av ett annat.

En komplex kedjereaktion skapas och det samtidigt på både säljar- och köparsidan.

Intressekonflikter kan lätt uppstå när en affär är avhängig av en annan och då är det som regel klokt att använda två eller flera av varandra oberoende mäklare.

Illikvid marknad

En skicklig säljare får ut det fulla värdet utifrån den naturliga köparens tänkta sysselsättning av fartyget.

En skicklig köpare betalar bara något mer än vad köparna som inte till fullo kan nyttja fartygets potential är beredda att betala.

En skicklig mäklare tar till vara båda parter intresse och söker hitta ett pris där det finns två vinnare.

En oberoende nischmäklare vill aldrig ha en vinnare och en förlorare.

Detalj kunskap

I RoRo/RoPax marknaden finns det litet eller inget utrymme för "trial-and-error" och som mäklare måste man därför ha detaljerad kunskap om kunden, fartygen och dess sysselsättning.

Affärerna är få och ledtiderna är långa (ibland flera år) och det tar därför lång tid och krävs mycket tålamod för att bli en erfaren RoRo/RoPax mäklare.

Tonnage - providers

Tonnageleverantörer fungerar som
RoRo/RoPax marknadens "market-makers"
– de ställer priser och skapar likviditet.

Jag vill påstå att tonnageleverantörer
generellt sett är bättre på att bygga
RoRo/RoPax än linjeoperatörer.

Genuint oberoende tonnageleverantörer är
en bristvara idag.

Allt eller ingenting

Den kommissionsbaserade ersättningen
särskiljer/definierar mäklaren och skapar
ett alltigenom oslagbart incitament driva
en affär hela vägen i mål!